

This is a self-archived version of the original publication.

The self-archived version is a publisher's pdf of the original publication.

To cite this, use the original publication:

Jaskari, R. & Rantanen, H. 2021. Valmet-yhteistyö kasvatti hankintaosaamista. Talk-verkkolehti, Tekniikka / Engineering. 2021.

Link to the original publication: [URL](#)

All material supplied via Turku UAS self-archived publications collection in Theseus repository is protected by copyright laws. Use of all or part of any of the repository collections is permitted only for personal non-commercial, research or educational purposes in digital and print form. You must obtain permission for any other use.

Valmet-yhteistyö kasvatti hankintaosaamista

29.09.2021

Kirjoittajat

Rauni Jaskari Koulutus- ja tutkimusvastaava, Turun ammattikorkeakoulu

Helena Rantanen Lehtori, Logistiikka, palvelut ja tuotantotalous, Turun ammattikorkeakoulu

Tuotantotalouden insinöörikoulutuksessa on mahdollista opiskella ammatillinen hankinnan moduuli, johon sisältyy usein yritystoimeksianto. Syyslukukaudella 2020 Turun ammattikorkeakoulu toteutti teknologiaosaamisen hankintaan liittyvän toimeksiannon Raisiossa toimivalle Valmet Technologies Oy:lle.

Kilpailukykyä hyvällä hankintojen hallinnalla

Hyvä hankintojen hallinta on keskeistä yrityksen menestyksessä. Kaikki yritykset tekevät hankintoja, ja monessa valmistavassa yrityksessä tehdään hankintoja summalla, joka vastaa jopa 75 % liikevaihdosta. Hankinnat ovat monimutkaistuneet, sillä aiemmin hankinnan kohteina olleiden komponenttien sijaan nyt hankitaan isompia ratkaisuja, tai laitteiden sijaan ostetaan laitteen avustuksella tehtävää työtä tai palvelua.

Hankintapäätökset sitovat yritystä pitkälle tulevaisuuteen, joten hyvällä hankintamarkkinatiedon hallinnalla (supply market intelligence) on iso merkitys. Kumppanit eli tavarantoimittajat valitaan huolellisesti yrityksen päättämien kriteerien mukaan. Toimittajat ovat keskeisessä asemassa molempien osapuolien kilpailukyyn varmistamisessa, sillä ne ovat usein innovaatioiden tai uusien ratkaisujen lähteitä.

Hankintapäätökset sitovat yritystä pitkälle tulevaisuuteen, joten hyvällä hankintamarkkinatiedon hallinnalla (supply market intelligence) on iso merkitys.

Hankintamarkkinatiedon hallinta on osaamista ja resursseja yritykseltä vaativa strategisen hankinnan osa-alue. Se tarkoittaa kyvykkyyttä selvittää hankintamarkkinoita laajasti, koskien esimerkiksi uusia teknologioita, kustannustrendejä, fuusioita ja yrityskauppoja, kapasiteettia ja muita resursseja, laatua ja toimitusvarmuutta sekä muita yrityksen hankintaan oleellisesti liittyviä seikkoja. Päätöksenteon tueksi on tehtävä tutkimusta ja kerättävä tietoa.

Ostomarkkinatutkimus on systemaattista tietojen keräämistä, luokittelua ja analysointia. Sen tavoitteena on selvittää yrityksen tavaroiden ja palvelujen hankintaan vaikuttavia tekijöitä liittyen yrityksen nykyisiin ja tulevaisuuden vaatimuksiin. Ostomarkkinatutkimuksen avulla selvitetään muun muassa uusia, potentiaalisia tavarantoimittajia, keskeisten materiaalien

maailmanmarkkinahintojen vaihtelua, välillisesti vaikuttavien raaka-aineiden saatavuutta ja kustannustasoa (kuten öljy ja malmit), saatavuuteen vaikuttavia poliittisia tekijöitä tai tärkeiden nimikkeiden saatavuus- tai laatuvaikkeitä. Tavarantoimittajista selvitetään mm. toimitusvälistä, toimitusvarmuutta, rahoituskapasiteetin riittävyyttä, tuotannollisen kapasiteetin riittävyyttä, henkilöresurssien riittävyyttä ja tuotteiden sekä palvelujen laatua. Ostomarkkinatutkimuksen tietolähteitä ovat mm. myyjien haastattelut, valmistajien luettelot, hakuteokset, ammattilehdet, tilastokeskukset, erilaisten laitosten julkaisut, esim. Etna, messut ja näyttelyt sekä netissä olevat toimittajatietokannat.

Fuusiot ja yrityskaupat (mergers and acquisitions) ovat yleisesti käytetty menettely yrityksen strategisessa laajenemisessa, myös kun tavoitteena on laajentaa toimintaa uusille markkinoille tai uusiin teknologioihin. Fuusioihin ja yrityskauppoihin liittyy paljon riskejä ja sopivan kohdeyrityksen löytäminen edellyttää syvää selvitystyötä. Teknologian lisensointi on yksi mahdollisuus hyödyntää toisen yrityksen osaamista omissa tuotteissa. Lisensointi vaatii selkeät sopimukset, ja tekninen osaaminen ja ratkaisun omistajuus tai oikeudet säilyvät lisenssinhaltijalla. Näin ostajan osaaminen ei välttämättä lisäänty. Sama koskee tilannetta, jossa kiinnostavaan teknologiaan tai osaamiseen hankitaan pääsy tuotekehityksen hankinnalla palveluna tai jossain määrin myös strategisella hankinnalla tavallisessa myyjä – ostajasuhteessa.

Turun ammattikorkeakoulussa koulutetaan hankintojen tulevia tähtiä

Turun ammattikorkeakoulu kouluttaa hankintaosaajia työelämälähtöisesti alueen yritysten tarpeisiin niin tradenomi- kuin insinöörikoulutuksissa. Hankintojen kursseilla työstetään yritysten tai julkisten hankintaorganisaatioiden toimeksiantojen kautta saatavia tehtäviä. Ajatuksena on se, että tällöin opiskelijat pääsevät näkemään todellisia tilanteita, mahdollisia ongelmakohtia, ja voivat hyödyntää kurssien aikana saatua teoretista tietoa käytännössä. Opiskelijat saattavat usein kokea nämä oikeat toimeksiannot haastavina ja työläinä, mutta myös uutta oppimista tarjoavina. Yritykset usein kokevat myös saavansa hyvän ulkopuolisen näkökulman omiin, mahdollisesti haasteellisiin tilanteisiin.

Tuotantotalouden koulutusohjelmassa on tarjolla 15 opintopisteen laajuinen hankintainsinöörin tehtäviin valmentava teknisen hankinnan moduuli (Technical Procurement Management), mihin myös vaihto-opiskelijat voivat osallistua. Moduulin opetuskieli on englanti ja se sisältää kolme 5 opintopisteen laajuista kurssia: Strategic Sourcing, Supplier Relations Management ja Materials Management. Moduulissa hankintoja tarkastellaan sekä strategisen hankinnan, kuten toimittajakannan hallinnan, että operatiivisen oston eli sujuvan materiaalivirran näkökulmasta. Kuten yleensä ammatillisissa opinnoissa, myös tähän moduuliin on usein sisällytetty yrityksen tarjoama toimeksianto.

Valmetin toimeksianto

Keväällä 2020 Turun ammattikorkeakoulu sai hankintaan liittyvän toimeksiannon Raisiossa toimivalta Valmet Technologies Oy:ltä. Valmet toimittaa ratkaisuja mm. sellu-, paperi- ja energiäteollisuudelle. Tämä toimeksianto otettiin syksyllä 2020 osaksi kahta Technical Procurement Management -moduulin kurssia: Strategic Sourcing ja Supplier Relations Management. Näillä kahdella kurssilla olivat samat 28 opiskelijaa, joista suomalaisia tuotantotalouden opiskelijoita oli 17 ja vaihto-opiskelijoita neljästä eri maasta (Espanja, Kolumbia, Latvia, Saksa) oli yhteensä 11.

Toimeksiannon tavoitteena oli tehdä selvitystyötä liittyen teknologiaosaamisen hankintaan talon ulkopuolelta yhteistyössä Valmetin AIR -yksikön kanssa. Opiskelijoiden tuli myös pohtia laajasti, millä keinoilla osaamista olisi mahdollista laajentaa. Opiskelijoiden tehtävänä oli muun muassa tehdä ostomarkkinatutkimusta, kartoittaa potentiaalisia komponentteja, ratkaisuja ja niiden toimittajia sekä pohtia vaihtoehtoina myös teknologian lisensointia tai yritysostoja. Valmet antoi toimeksiannon alussa rajaukset liittyen mm. tutkittaviin teknologioihin, spesifikaatioihin korkealla tasolla, maantieteellisiin alueisiin sekä yritysten kokoon. Kun opiskelijat aloittivat selvityksen, heidät jaettiin seitsemään eri ryhmään tutkittavien alueiden perusteella.

Valmetin toimeksiannossa opiskelijoiden tuli ryhminä laatia raportit ja pitää kaksi esitystä, tutkimuksen puolivälissä ja lopussa. Raportti aloitettiin johdannolla ja sen jälkeen piti kuvata lyhyesti yleisiä ja bisnestoimintaan liittyviä asioita siitä maasta, mitä he tehtävässään tutkivat. Tämän jälkeen kerrottiin tehtävänantoon liittyvää teoriaa ja kuvattiin tehtyä ostomarkkinatutkimusta. Kuvaus sisälsi esittelyn tutkituista vaihtoehtoista, mm. yritysostoista, teknologian lisensoinnista tai toimittajavalinnasta perusteluineen. Opiskelijat lisäsivät myös tiedot siitä, mitä lähteitä he käyttivät ja mitkä olivat parhaita tietolähteitä. Lopuksi opiskelijat kertoivat tutkimustuloksensa, listasivat löytämänsä potentiaaliset yritykset ja niiden tarjonnan ja laativat kahdesta potentiaalisimmasta yrityksestä tarkemman kuvauksen. Yhteenvedossa opiskelijoita pyydettiin kertomaan myös omat kommenttinsa tästä projektista, mitä ongelmia heillä mahdollisesti oli ja mitä he kokivat oppineensa.

Syyslukukauden mittainen selvitystyö

Toimeksiannon työstäminen opiskelijoiden kanssa aloitettiin syyskuun puolivälissä, jolloin Valmetin edustajat tulivat kertomaan yrityksestä ja toimeksiannosta. Lokakuun alkupuolella opiskelijat pääsivät vierailemaan Valmetin tiloissa Raisiossa ja saivat paljon lisää tietoa yrityksen toiminnasta yleisesti ja toimeksiantoon liittyvistä asioista.

Opiskelijoilla oli alkusyksyyn painottuen myös luentoja niin lisensoinnista, teknologian hankinnasta kuin yritysostoistakin. Valmetin edustajien kanssa pidettiin syksyn aikana kaksi välitapaamista, joissa jokainen opiskelijaryhmä esitteli lyhyesti sen hetkisen tilanteensa, ja sitten heillä oli mahdollista saada lisää tietoja ja neuvoja Valmetin edustajilta, ja näin tukea ja apua omaan tehtäväänsä liittyen.

Opiskelijat palauttivat raporttinsa joulukuun alussa, ja joulukuun alkupuolella jokainen ryhmä myös piti esityksen omasta selvitystyöstään ja tuloksista. Loppuesityksen keskeisenä sisältönä oli kahden potentiaalisimman löydöksen esittely sovitussa muodossa. Löydetyistä ratkaisuista esiteltiin mm. yrityksen liikevaihto, työntekijöiden määrä, keskeisten henkilöiden nimet, löydetyt tekniset ratkaisut tai tuotteet ja kiinnostavat referenssiratkaisut tai asiakkaat. Syksyn päätteeksi ryhmästä valittu opiskelijaprojektipäällikkö teki vielä loppuraportin Valmet Oy:lle yhdistämällä kunkin ryhmän raportin keskeisen sisällön.

Yritystoimeksiannot tuovat ajantasaista tietoa yritysten haasteista opetukseen

Opiskelijaryhmät löysivät useasta maasta potentiaalisia ratkaisuja ja yrityksiä. Valmet oli tyytyväinen opiskelijoiden työskentelyyn ja kommentoi mm. seuraavasti:

”Saamme teiltä käyttöön resurssia, joka sopii määrättyjen asioiden (jotka meiltä jäisivät muiden tehtävien vuoksi kesken) tekemiseen hyvin.”

”Oli hienoa huomata, että opiskelijat suhtautuivat toimeksiantoon arvostaen ja tekivät hyvää työtä.”

”Teemme vastaavia projekteja mielellään jatkossakin.”

Opiskelijat kokivat tämän toimeksiannon haastavaksi ja osittain työlääksi, mutta myös mielenkiintoiseksi, hyödylliseksi ja opettavaiseksi, kun pääsi tekemään oikeaa, käytännön toimeksiantoa. Jotkut opiskelijat mm. mainitsivat, että tiedon hankinta onkin vaikeampaa, kuin mitä he etukäteen osasivat ajatella, ja että hyvin monia asioita pitää ottaa huomioon, kun suunnitellaan toimittajavalintaa, yritysostoa, lisensointia jne. Opiskelijat uskoivat tällaisesta tehtävänannosta olevan hyötyä myös heidän tulevaisuudessa ammateissaan.

Opettajien näkökulmasta yritystoimeksiannot ovat tärkeitä ja tuovat ajantasaista tietoa yritysten haasteista opetukseen. Läheinen yritysysteistyö ja käytännön tekeminen tekevät oppimisesta ja opettamisesta mielekäästä ja sopivalla tavalla haastavaa. Toimeksiantoa suunniteltiin alun perin työstettäväksi kampuksella pienemmissä ja isommissa ryhmissä. Koronatilanteen vuoksi paljon jouduttiin kuitenkin tekemään etänä, mikä teki työskentelystä hieman haastavampaa. Tästäkin huolimatta projekti saatiin toteutettua suunnitellusti.

Lähteet

Handfield, R.; Giunipero, L.; Patterson, J. & Monczka R. 2020. Purchasing & Supply Chain Management.

van Weele, A. 2014. Purchasing and Supply Chain Management.