



Metsäkoneyrittäjyys 2020 -seminaarin esitykset

Sisältö:

- Metsäkoneyritysten nykytila Suomessa (sivut 2-16)
- Review of the contract business in Sweden (sivut 17-23)
- Onko ruoho muualla vihreämpää? Puunkorjuuyritysten liiketoimintamallit ja kannattavuus Suomessa, Ruotsissa, Skotlannissa ja Irlannissa (sivut 24-47)
- E-oppimisella liiketoimintaoppia ajasta ja paikasta riippumatta (sivut 48-61)
- Tietojärjestelmät johtamisen tukena (sivut 62-86)
- Hyvinvointia ja tehokkuutta työtapoja kehittämällä (sivut 88-97)
- Kommentteja kuljettajakoulutuksesta (sivut 98-103)
- Vihreän kullan korjaajat - puun ja kuoren välissä? Metsätyön tekijöiden ja teittäjien suhteet eri aikakausilla (sivut 104-108)
- Metsäkoneyritysten menestystekijät tutkimustulosten valossa (sivut 109-127)
- Kestävän koneyrittämisen raamit hankintasäännösten puristuksessa (sivut 128-137)
- Saako metsäalan yrittäjä menestyä? Asiakkaan näkökulma (sivut 138-141)

Linkki Youtube-soittolistaan: <https://www.youtube.com/playlist?list=PLLiSq4pLIOEBdcwsIO-fl25EAbC8aVhVe>



FOBIA



Metsäkoneyritysten nykytila Suomessa

Fobiahankkeen loppuseminaari
Vuokatti 5.2.2020

Timo Makkonen



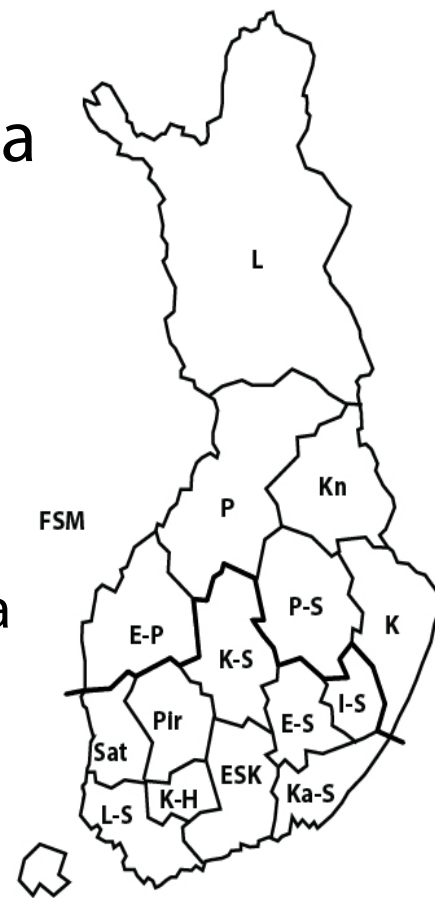
Asiat

- Koneyrittäjät ry
- Koneyritysten kannattavuus
- Työvoiman riittävyys
- Haasteet ja keinoja



Koneyrittäjät ry

- energia-, maarakennus- ja metsäalan koneyrittäjien valtakunnallinen yrittäjä- ja työnantajajärjestö
 - kokoaa koneyrittäjät yhteistoimintaan
 - parantaa ja kehittää jäsenten yritystoiminnan edellytyksiä
 - tuottaa palveluita
 - lisää jäsenten osaamista, arvostusta ja sosiaalista turvallisuutta
- perustettu 1969, 16 jäsenyhdistystä
- ~ 2300 jäsenyrittäjää (v. 2019)
- henkilökunta 17 (liitto 12+ Finnmetko Oy 5)



Koneyrittäjät ry

Koneyrittäjien arvot
strategia 2030 mukaan:

- avoimuus
- luotettavuus
- yrittäjäyys
- **Vastuullisuus**



Koneyrittämisen kannattavuus 2018

**Tiedot perustuvat pääosin Koneyrittäjien jäseniä koskevaan kannattavuus selvitykseen,
jossa on mukana 522 koneyrityksen tilinpäätöstiedot (vuodelta 2018)
- Bisnode, Koneyrittäjät**



Koneyrittämisen kannattavuus 2018

Tulosselvitys-aineisto

Havaintomäärä

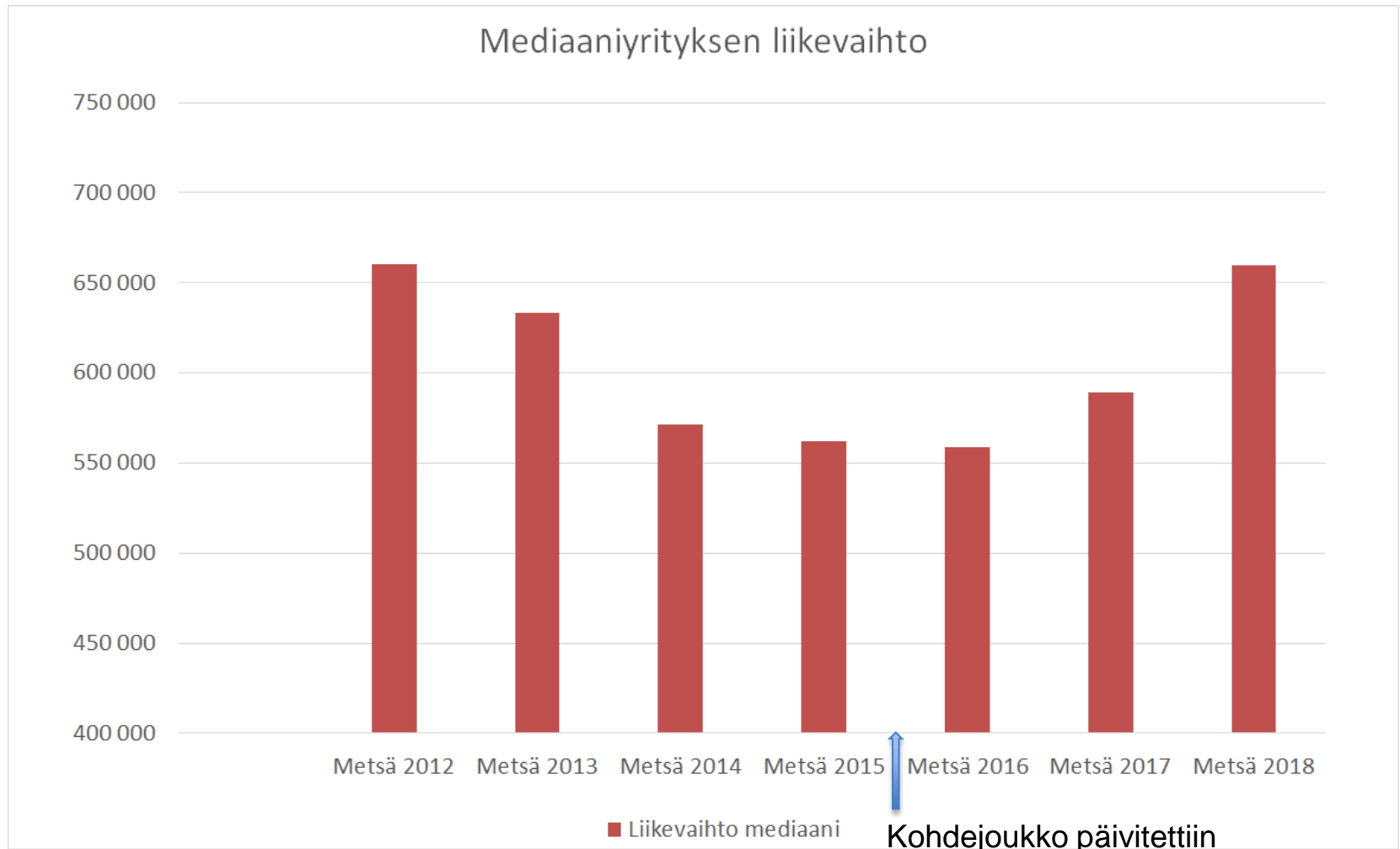
-vuoden 2012 jälkeen Koneyrittäjien jäsenyrityksiä, joiden tilinpäätöstiedot ovat analyysia varten tietolähteistä löytyneet, on ollut 600–700 kappaletta. Ne jakautuvat seuraavasti toimialoittain:

Havainnot	2016	2017	2018
Maarakennus	189	179	151
Puunkorjoo	387	363	319

Lähde: Bisnode, Koneyrittäjät



Puunkorjuuyritysten liikevaihdon kehitys vuosina 2012–2018



Lähde: Bisnode, Asiakastieto Oy, BSH-partners, Koneyrittäjät



KONEYRITTÄJÄT

Koneyritysten (palkkakorjattu) liike-tulos 2012–2018

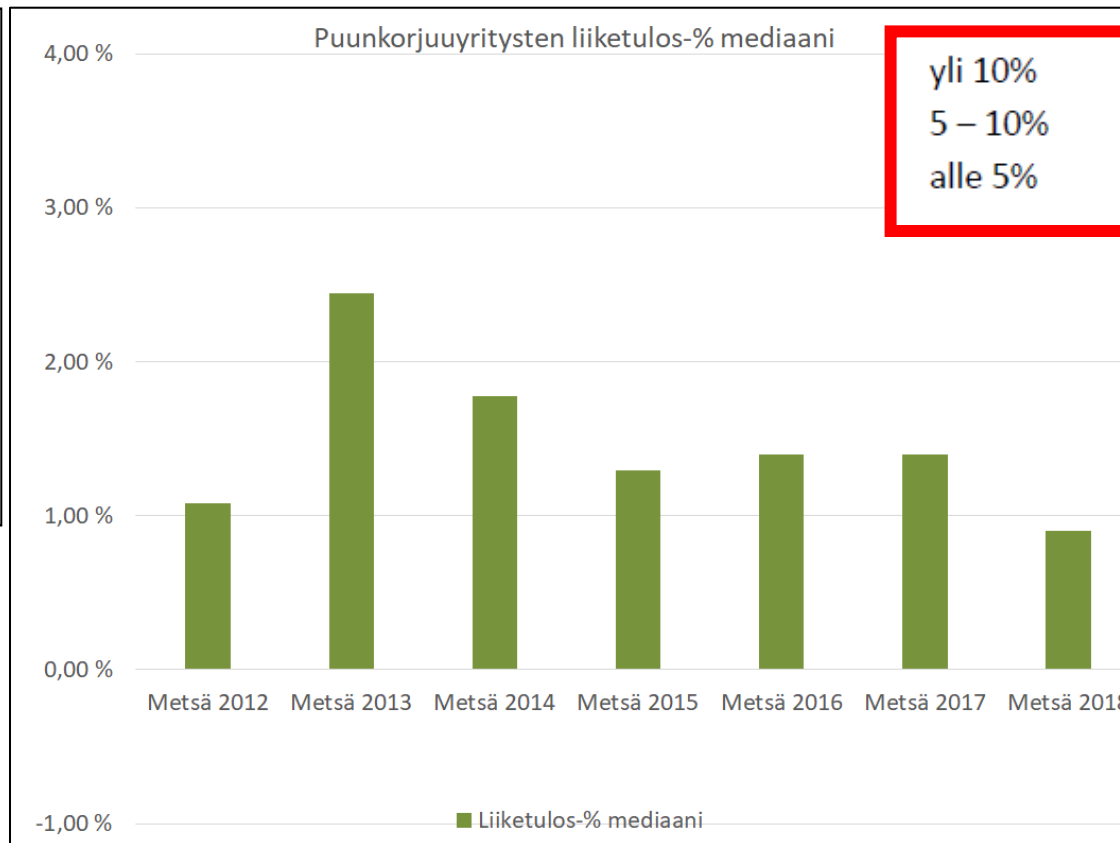
Huom! Tilinpäätöstietoihin tehtiin palkkakorjaus (=lisättiin kustannuksia) seuraavasti:

Liikevaihto Palkkakorjaus

< 70 000 € 10 000 €

70 000-400 000€ 20 000 €

>400 000 € 30 000 €



yli 10%	Hyvä
5 – 10%	Tyydyttävä
alle 5%	Heikko

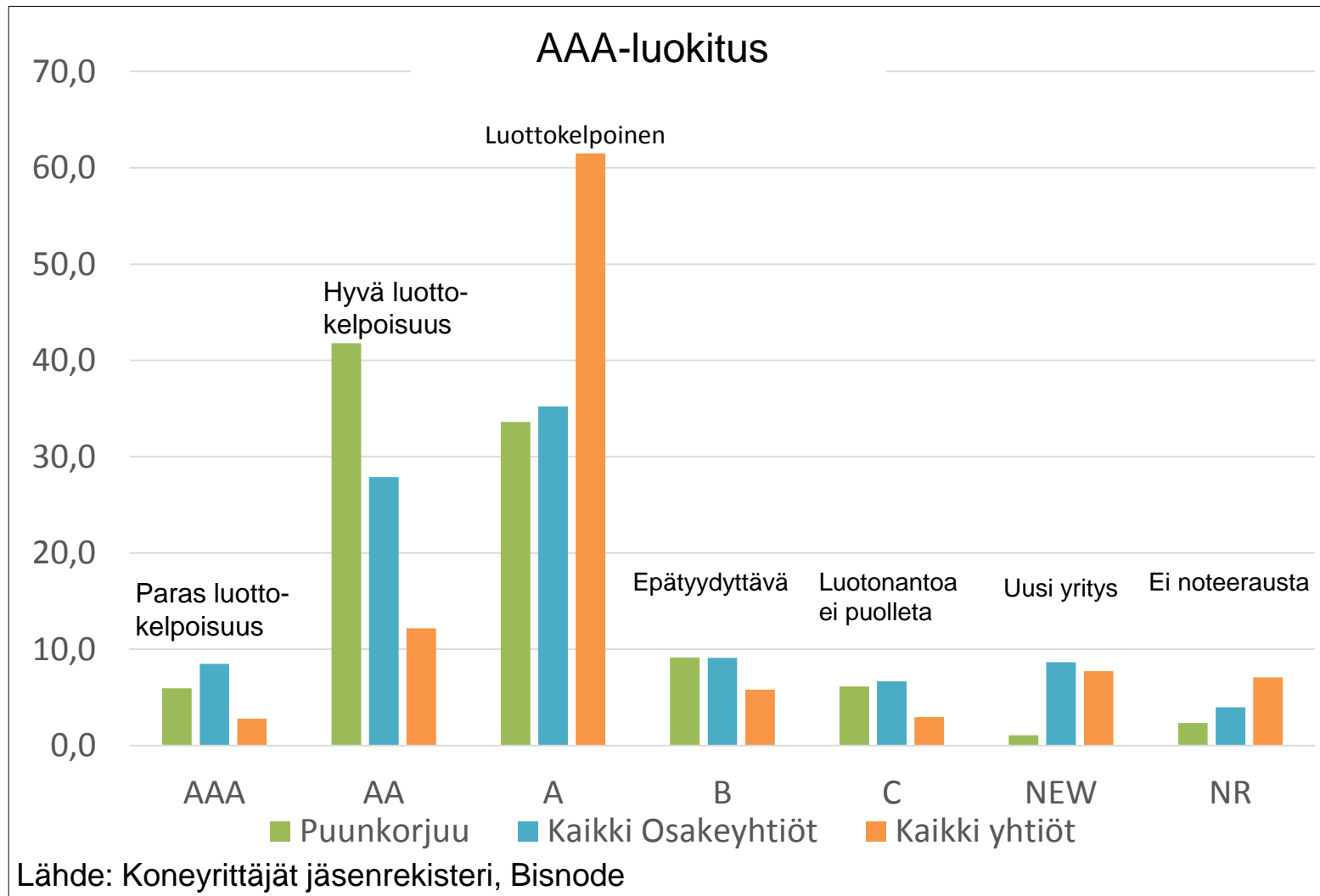
Lähde: Bismode, Asiakastieto Oy, BSH-partners, Koneyrittäjät

HUOM! Samaan aikaan ennätys-hakkuut ja ison metsäteollisuuden liike-voitto n. 11% (2017), 13-14% (2018)

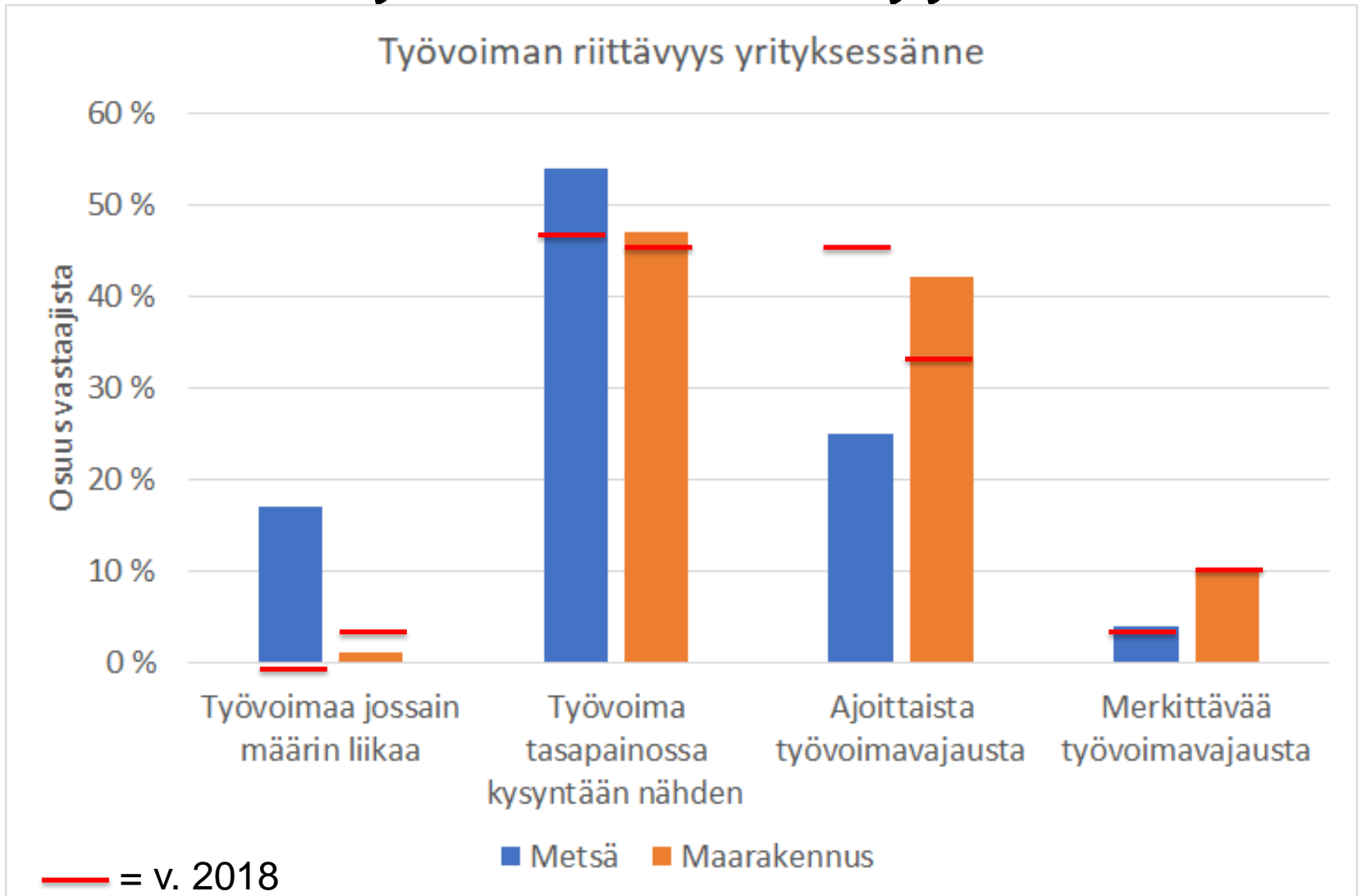


KONEYRITTÄJÄT

Talous: Koneyritysten luottoluokitus 10/2019



Työvoiman riittävyys



Lähde: KY kysely jäsenyrityksille syys-lokakuun vaihde 2019

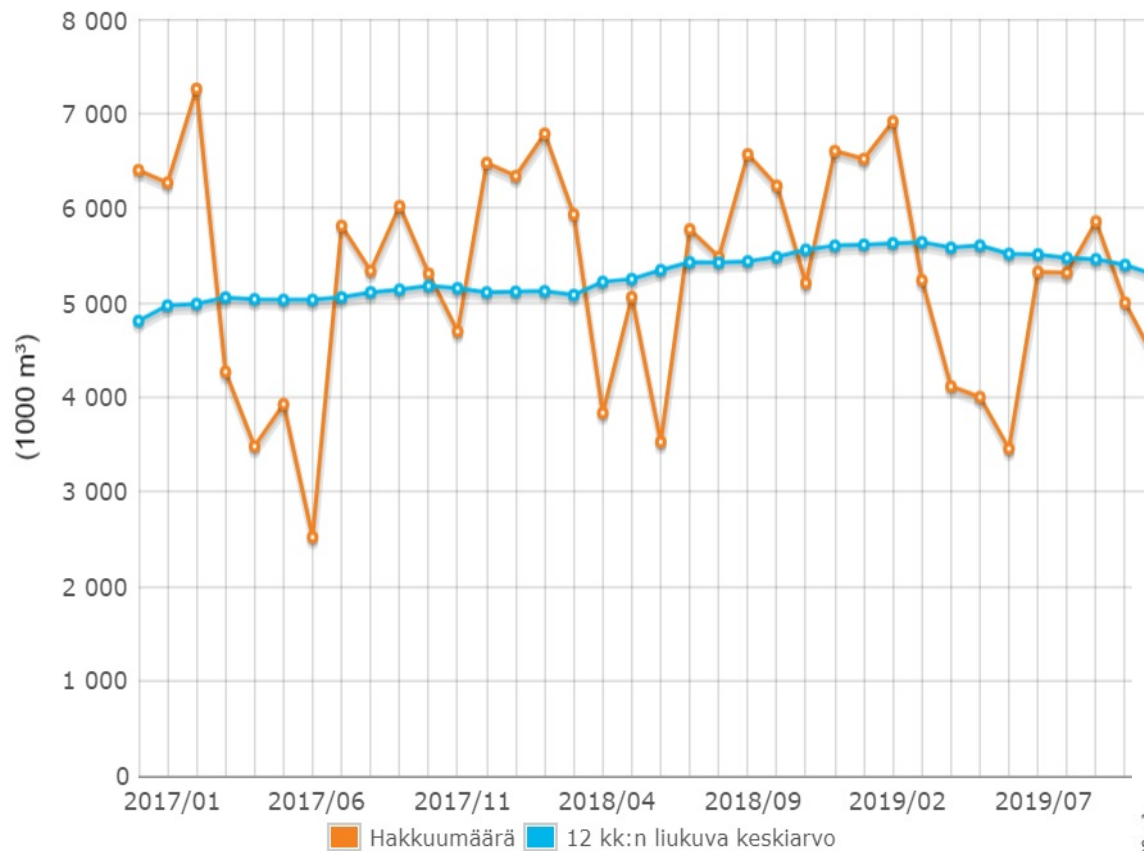


Muita haasteita

- Neuvotteluasema suhteessa asiakkaisiin
- Osaavan työvoiman saatavuus
- Ilmastomuutos
- Metsätalouden ja metsän hakkuiden hyväksyttävyys
- Kausivaihtelu



Kuukausittaiset teollisuuspuun hakuumäärät

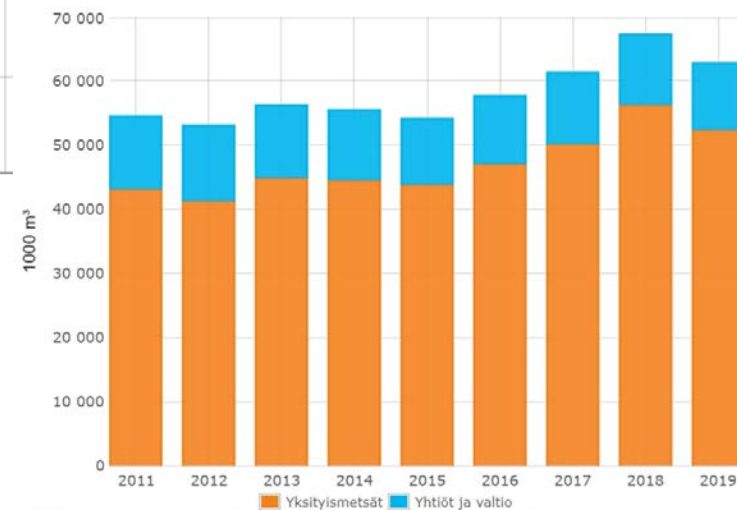


-13% / -15%

Lähde: SVT: Luonnonvarakeskus, Teollisuuspuun hakkuut ja työvoima.

Vuonna 2019 teollisuuspuun hakkuut **- 6,6 %** edellisvuoteen verrattuna = **noin yhden kuukauden työmäärä.**

Tammi-joulukuun teollisuuspuun hakkuut



Lähde: SVT: Luonnonvarakeskus, Teollisuuspuun hakkuut ja työvoima.



KONEYRITTÄJÄT

Yrittäjän keinoja vaikuttaa

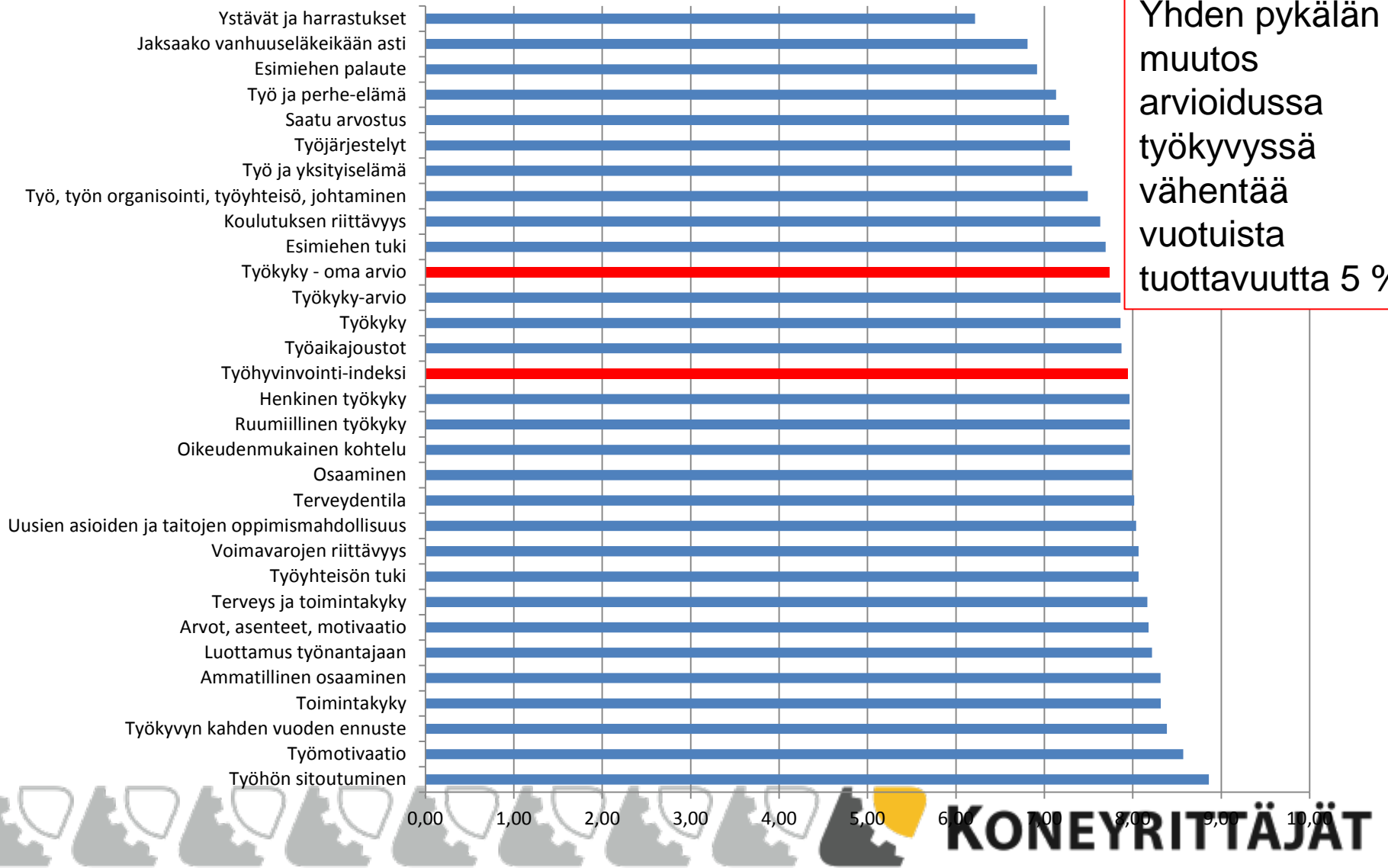
Mihin asioihin yrittäjä voi vaikuttaa?

- Liiketoiminta- ja työsuhdeosaaminen
- Henkilöstöjohtaminen
- **Tiedolla johtaminen**
 - esim. Koneyrittäjien Datapankki, Savotat-järjestelmä ja konevalmistajien tietojärjestelmät



Yksilötutka koneyritykset

Työntekijät



KIITOS!

kehittämispäällikkö Timo Makkonen
timo.makkonen@koneyrittajat.fi



Review of the contract business in Sweden!



Northern Periphery and
Arctic Programme
2014–2020



EUROPEAN UNION

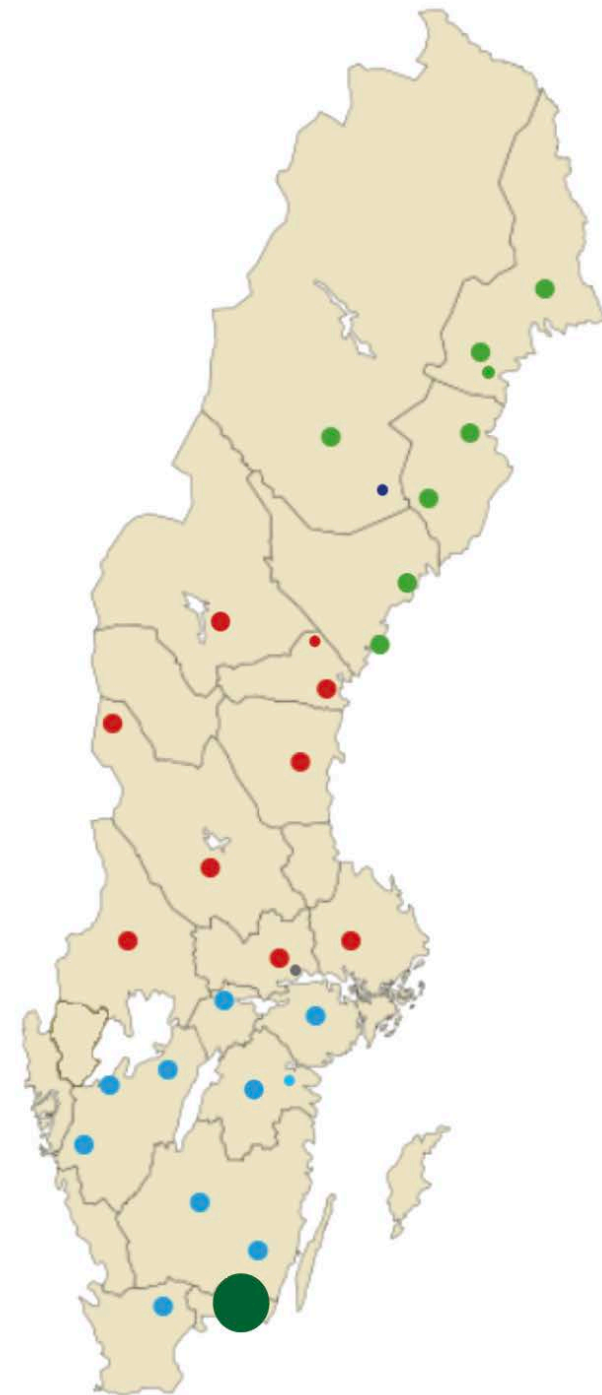
Investing in your future
European Regional Development Fund



Lars-Göran Laronsson

Sydostavverkningar Aktiebolag

- Forestry contractor, Blekinge, in southern Sweden
- Method Instructor, SE Produktivitet & Lönsamhet
- Instructor, Komatsu Forest



Sweden – the country of forests

- Of 41 million hectares, 28 million are forests
- Most fir and pine
- 50 percent owned by individual forest owners
- 25 percent owned by private forest companies
- 15 percent owned by the state
- After Canada – the world's largest forest industry nation



The entrepreneurs

- 90 percent of forestry is contracted
- A total of about 3,500 forest contractors
- 1 200-1 300 with machines
- Low profitability – a big problem!
- Small companies. SEK 5.4 million in average sales!
- 70 percent have fewer than two machines
- Low profit margin



Skogsentreprenörerna

- The forest contractors' organization
- 700 members
- 23 regional sections
- For a healthy and profitable development
- Advice, education, tools and more



Some topical issues!

- Responsibility in case of forest fire
- Revision of the general provisions
- The worst year ever of the spruce bark beetle
- Major challenges for planting
- Recruitment
- SE Produktivitet & Lönsamhet





Onko ruoho muualla vihreämpää?

Puunkorjuuyritysten liiketoimintamallit ja kannattavuus Suomessa,
Ruotsissa, Skotlannissa ja Irlannissa

Thomas Kronholm



**Northern Periphery and
Arctic Programme**

2014–2020



EUROPEAN UNION

Investing in your future
European Regional Development Fund

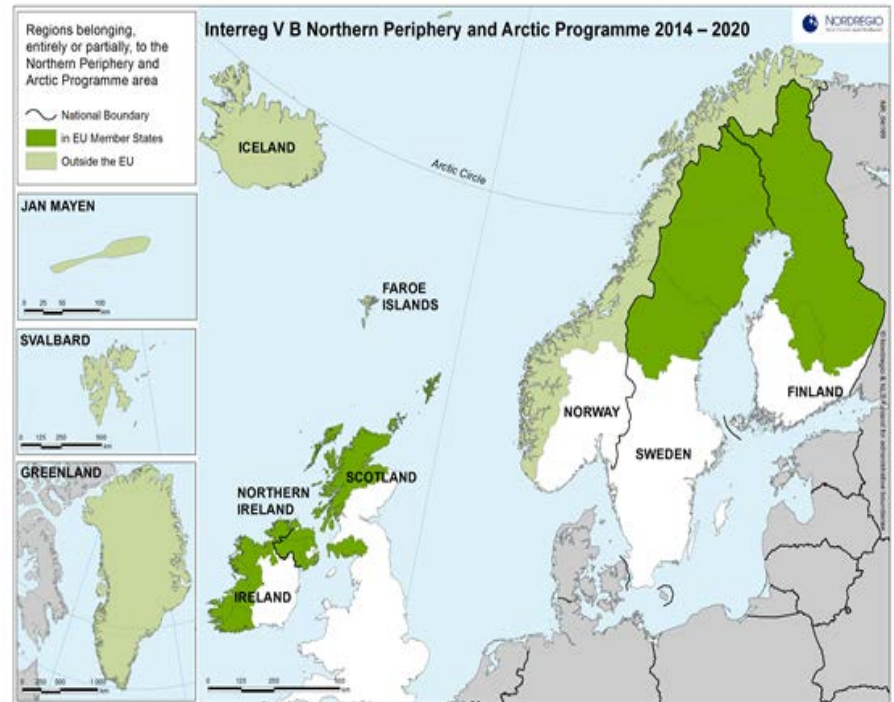
Johdanto

Tausta:

- Huono kannattavuus
- Tuottavuuden kasvun hidastuminen
- Alan heikko vetovoima

Tavoite:

Tunnistaa metsäpalvelualan nykyiset ja tulevat liiketoiminnan kehittämistarpeet ja edistää uusien liiketoimintamallien syntyä.



Mikä on alan nykytilanne?

Työpakettin ensimmäisessä vaiheessa tehtiin:

- katsaus metsäpalveluyritysten liiketoimintamalleihin Suomessa, Ruotsissa, Irlannissa ja Skotlannissa
- kuvaus tilanneesta ja kehitystarpeet korostamalla yhtäläisyyksiä ja eroja



Liiketoimintamallien kartoittaminen

- Tietojen keruu ja analysointi tehtiin Forestry Business Model Canvaksen avulla

<p>Use of subcontractors or other cooperation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Do you use subcontractors or cooperate with other contractors? • If so: is it long- or short-term arrangements? • How do you buy/negotiate the terms for those services? 	<p>Machinery</p> <ul style="list-style-type: none"> • Do you need machinery? • How many machines do you have? • How specialized are the machines for a certain kind of service? • What affects your choice of machinery: Your preferences, the demand, customer requirements, the company's economy or other factors? 	<p>Services performed</p> <ul style="list-style-type: none"> • What services do you offer? • To what degree are you engaged in forestry services? Do you perform non-forestry services? • What affected your choice of service design? Your preferences, the demand, customer requirements, the company's economy or other factors? 	<p>How services are sold</p> <ul style="list-style-type: none"> • How do you sell your services to customers, regarding purchase method? • How long contracts do you have? • Why do you sell the services this way: because of your own preference or the market conditions? 	<p>The customers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Who are your MAIN customers? • How many customers do you have? • What affects the number of customers: your own preference or the market conditions?
<p>How services are priced</p> <ul style="list-style-type: none"> • How is pricing done? • Why are services paid this way: because of your own preference or the market conditions? • What can you do to get extra payed/get a higher price? 				

Metsäalan palveluyrittäjien tarjoamat palvelut

- Puunkorjuupalvelut yleisimpiä kaikissa maissa
- Skotlannissa maanmuokkaus- ja istutuspalvelujen tarjoaminen on yleisempää Ruotsiin verrattuna
- Muut tutkimukset osoittavat, että palvelutarjonta on samanlainen Suomessa ja Ruotsissa

Ruotsi	%	Skotlanti	%	Irlanti	%
Hakkuu	58	Hakkuu	24	Hakkuu	31
Metsäkuljetus	64	Maanmuokkaus	19	Harvennus	31
Raivaus	24	Istutus	16	Maanmuokkaus	7
Biomassa	10	Metsähoito	15	Harvennus	7
Istutus	9	Taimitarhaus	11	Raivaus	7

Alihankkijoiden käyttö

Ruotsi: 21% puunkorjuuyrityksistä ostaa metsäkuljetuspalveluita ja 16 % myy samaa palvelua kuin alihankkijat.

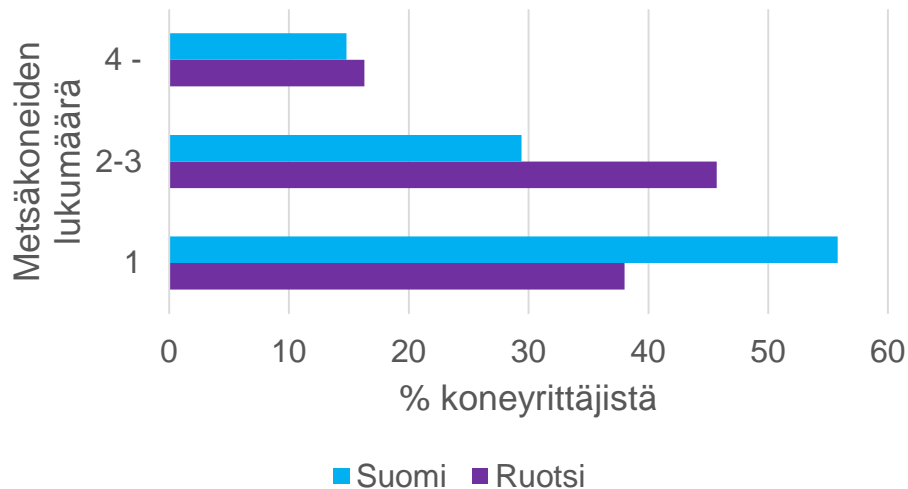
Suomi: Pienet puunkorjuuyritykset toimivat usein suurempien urakoitsijoiden alihankkijoina

Skotlanti: Alihankkijoita käytetään yleisesti kapasiteetin lisäämiseen tai yksittäisiin hankkeisiin.

Irlanti: Alihankkijoita ei käytetä yleisesti

Koneiden käyttö

- Ruotsin NPA-alueella koneyrittäjät käyttävät yleisesti suuria koneita = harvesteri > 16 t (paino), kuormatraktorit > 14 t (kantavuus)
- Korjuumäärä konetta kohti: 39 – 45 000 m³/vuosi
- Kaluston keskimääräinen kirjanpitoarvo vuonna 2016 (SE): n. 450 000 €



Palvelujen myynti ja hinnoittelu

- Riippuu asiakkaasta (tyyppi ja toiveet) ja palvelun tyypistä
- Yritysten välinen kilpailu kovaa tarjouskilpailujen takia
- Suomessa ja Ruotsissa samanlaiset työn hinnoittelutavat, Irlannissa ja Skotlannissa maksetaan korjatun puutavaran painon mukaan (tehdasmittaus)

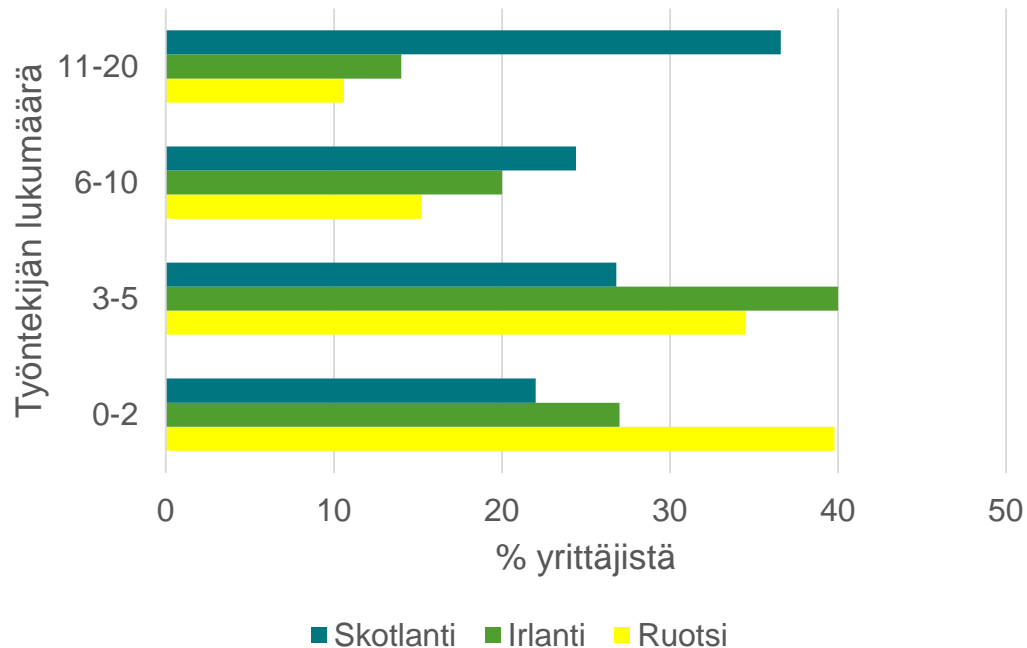
<i>Contract length</i>	<i>Harvesting contractors</i>	<i>Silvicultural contractors</i>
<i>Single assignment</i>	1.5	2.7
<i>Less than 6 months</i>	1.3	1.3
<i>6 to 12 months</i>	1.7	2.7
<i>1 year</i>	2.8	2.7
<i>More than 1 year</i>	3.1	2.1
<i>Until further notice</i>	2.3	1.4

Sopimusten kesto Ruotsissa

(5 = yksinomaan, 1 = ei koskaan)

Henkilökunta

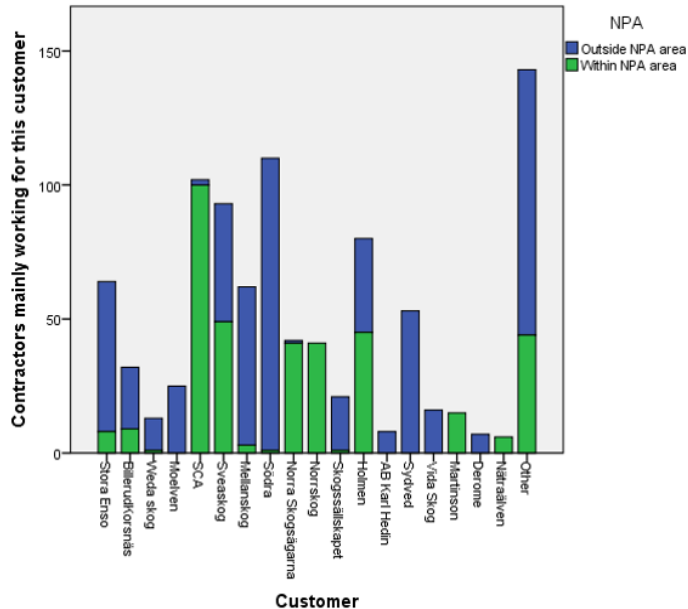
- Henkilökunta on yleisesti rekrytoitu lähialueelta
- Pääasiassa miehiä kaikissa maissa (> 90 %)
- Yrityksillä on yleensä alle kymmenen työntekijää



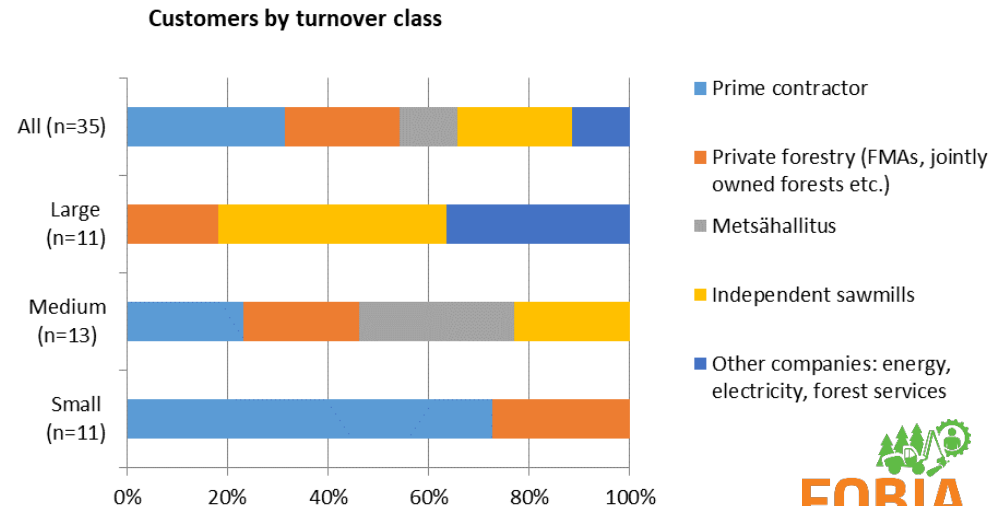
Asiakkaat

- Irlannissa valtion omistama Coillte on suurin asiakas (> 50 %)
- Myös Skotlannissa valtio on suosittu asiakas
- Työmaat sijaitsevat lähellä yrittäjää (tavallinen työmatkan kesto 1–2 h)

Ruotsi



Suomi

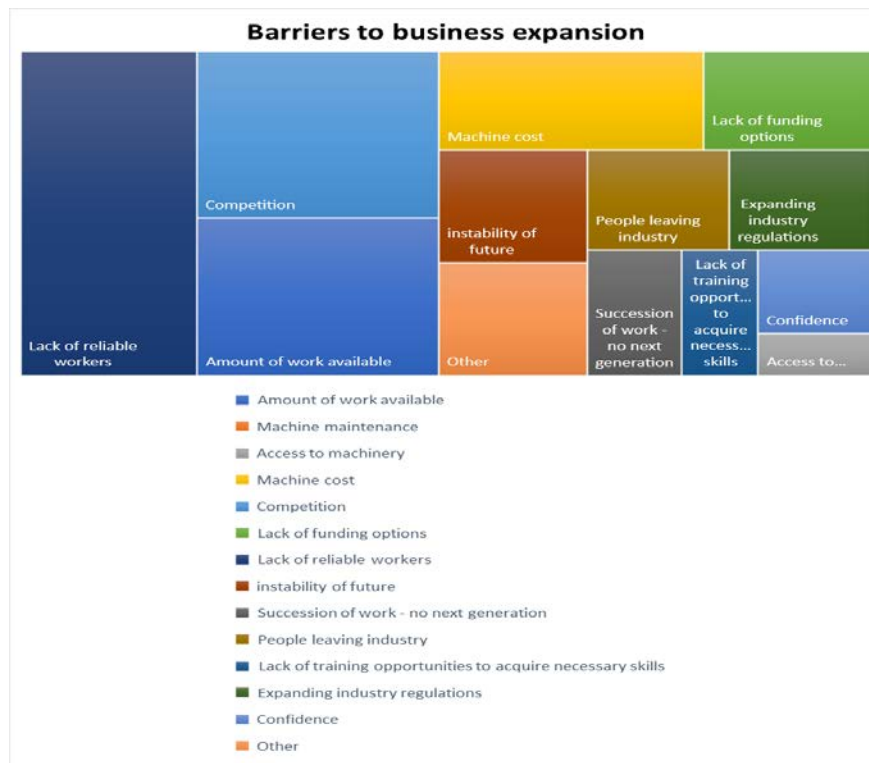


Esteet liiketoiminnan kehittämiseksi Ruotsissa

Este	Vastaajat (n)	% vastaajista
Rekrytointi	84	59.6
Talous	82	58.2
Työtilanne	50	35.5
Yrittäjän henkilökohtainen tilanne	33	23.4
Työnantajan velvollisuudet	24	17.0
Viranomaisten ja sertifiointijärjestelmien vaatimukset	22	15.6
Rahoitus	12	8.5
Koneet/teknologia	8	5.7
Muut (esim. Ilmasto/sää, kaupungistuminen, metsäomistajien osaamistaso)	13	9.2

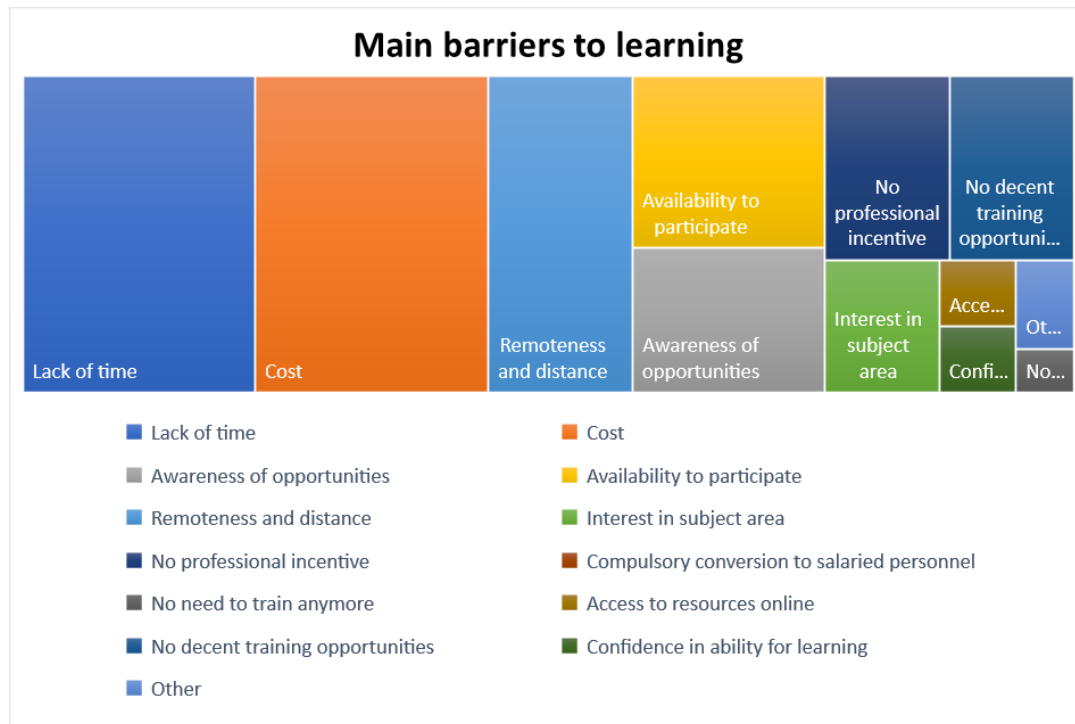
Esteet liiketoiminnan kehittämiseksi Skotlannissa

- Myös Skotlannissa rekrytointi, kovat kilpailuehdot ja työtilanne vaikeuttavat yrityksen kehitystä



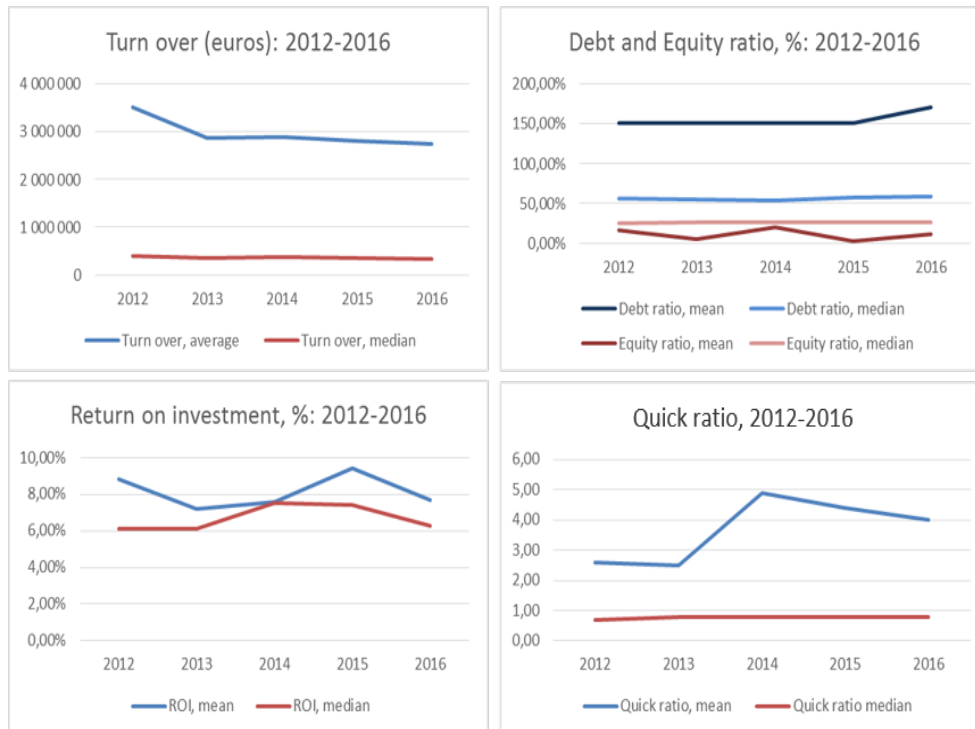
Henkilökohtaisen kehityksen esteet

- Yrittäjillä ei ole aikaa ja rahaa koulutukseen
- Työolosuhteet vaikeuttavat osallistumista



Kannattavuus Suomessa

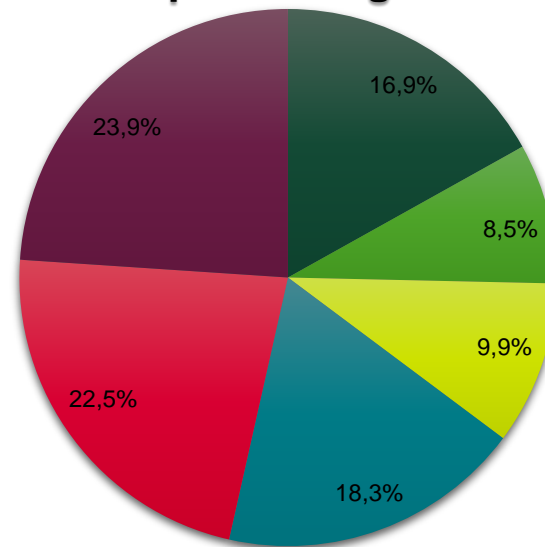
- Kokonaiskannattavuus oli tyydyttävällä tasolla sijoitetun pääoman tuottoprosentin (ROI) perusteella, joka oli keskimäärin 7%.



Kannattavuus Skotlannissa

- Tulokset perustuvat kyselyyn ja saattavat olla liian optimistisia, koska melkein 50 % vastaajista ilmoitti voittomarginaaliksi yli 8 %.
- Asiantuntijoiden haastattelujen mukaan keskimääräinen voittomarginaali on n. 4 %.

Distribution of profit percentages



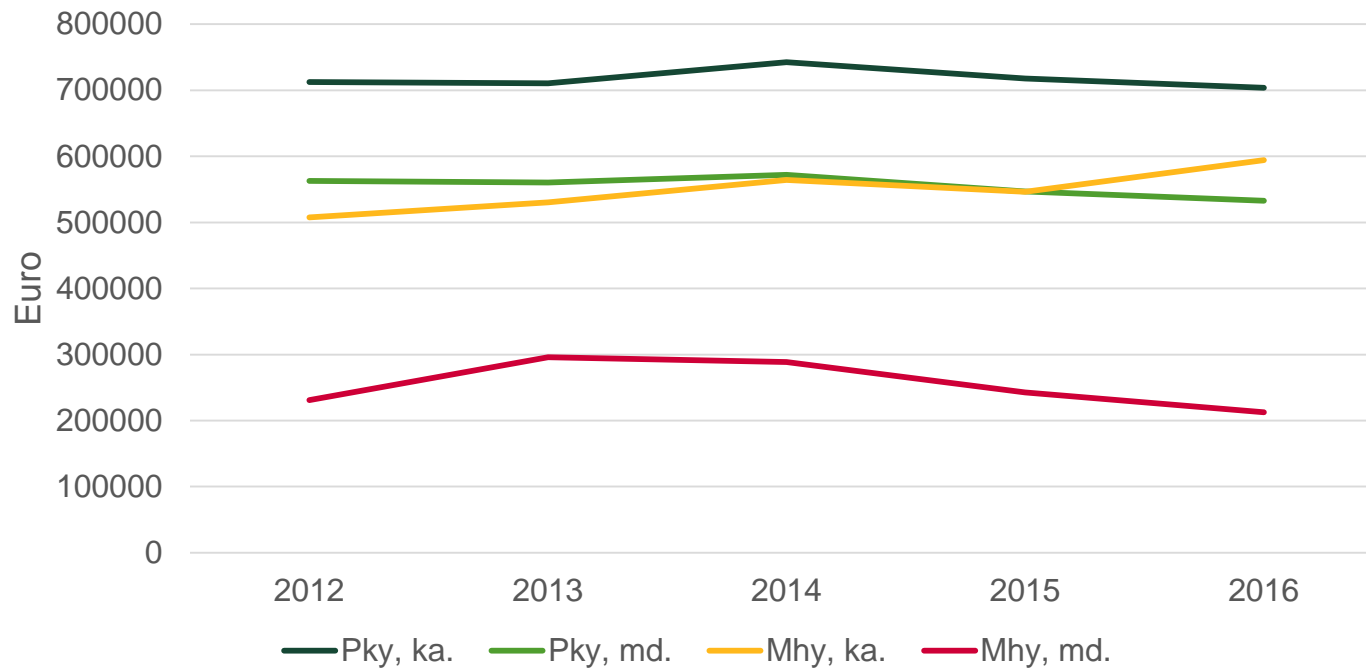
■ Break even ■ 1 - 2% profit ■ 3 - 4% profit
■ 5 - 7% profit ■ 8 - 10% profit ■ 11%+ profit

Entä Ruotsi?



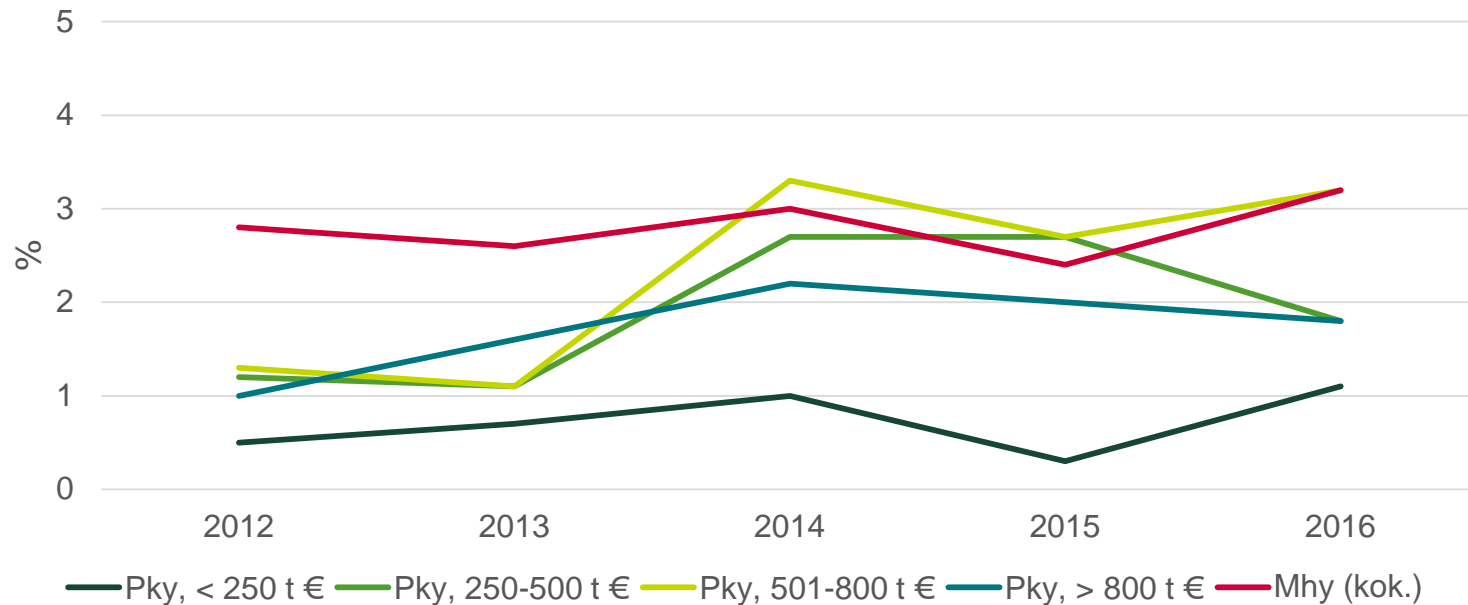
Liikevaihto

- Ei suuria muutoksia vuodesta toiseen, eikä vuoden 2016 jälkeen



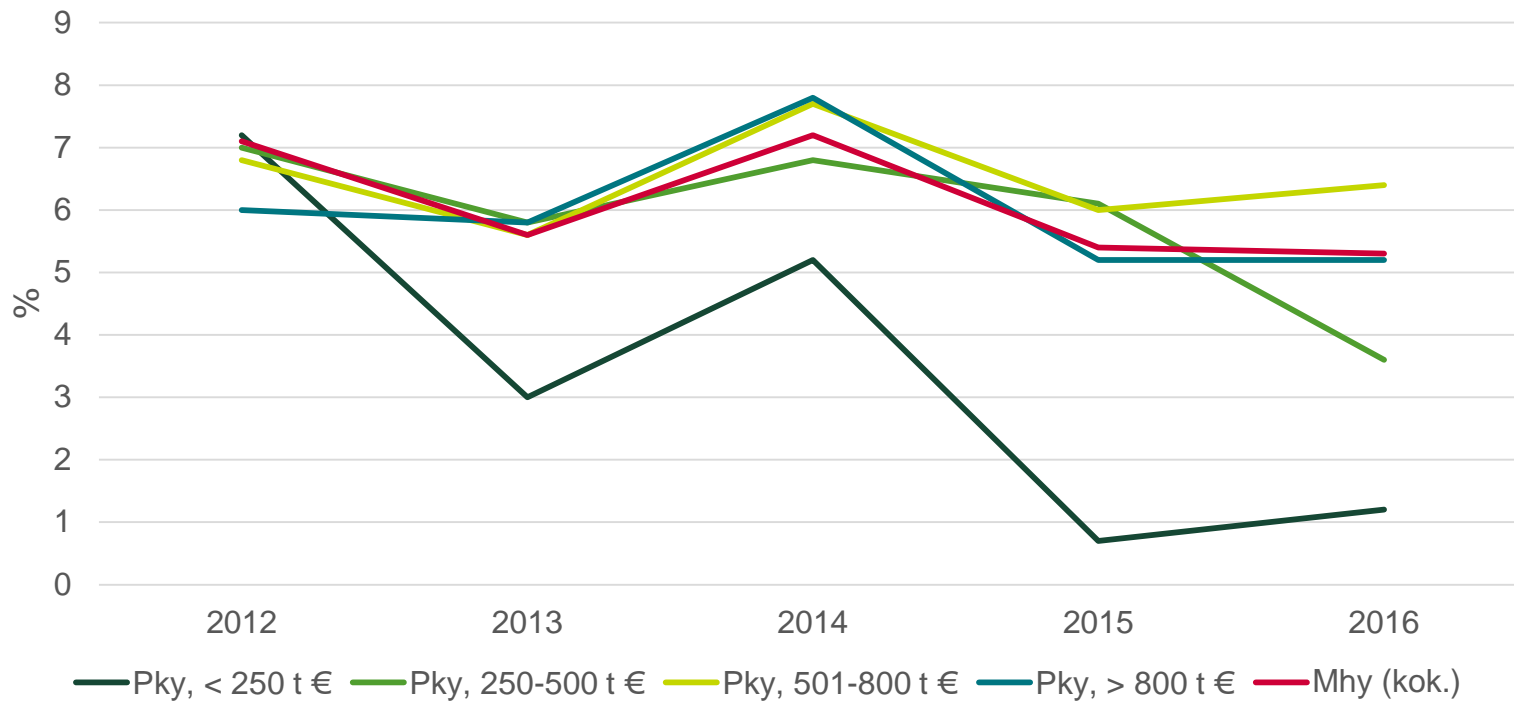
Voittomarginaali (Net profit margin)

- Nettovoittomarginaali (kokonaisuudessaan) vuonna 2016: Pky 2.0 %, Mhy 3.2 %
- 25% yrityksistä teki tappiota



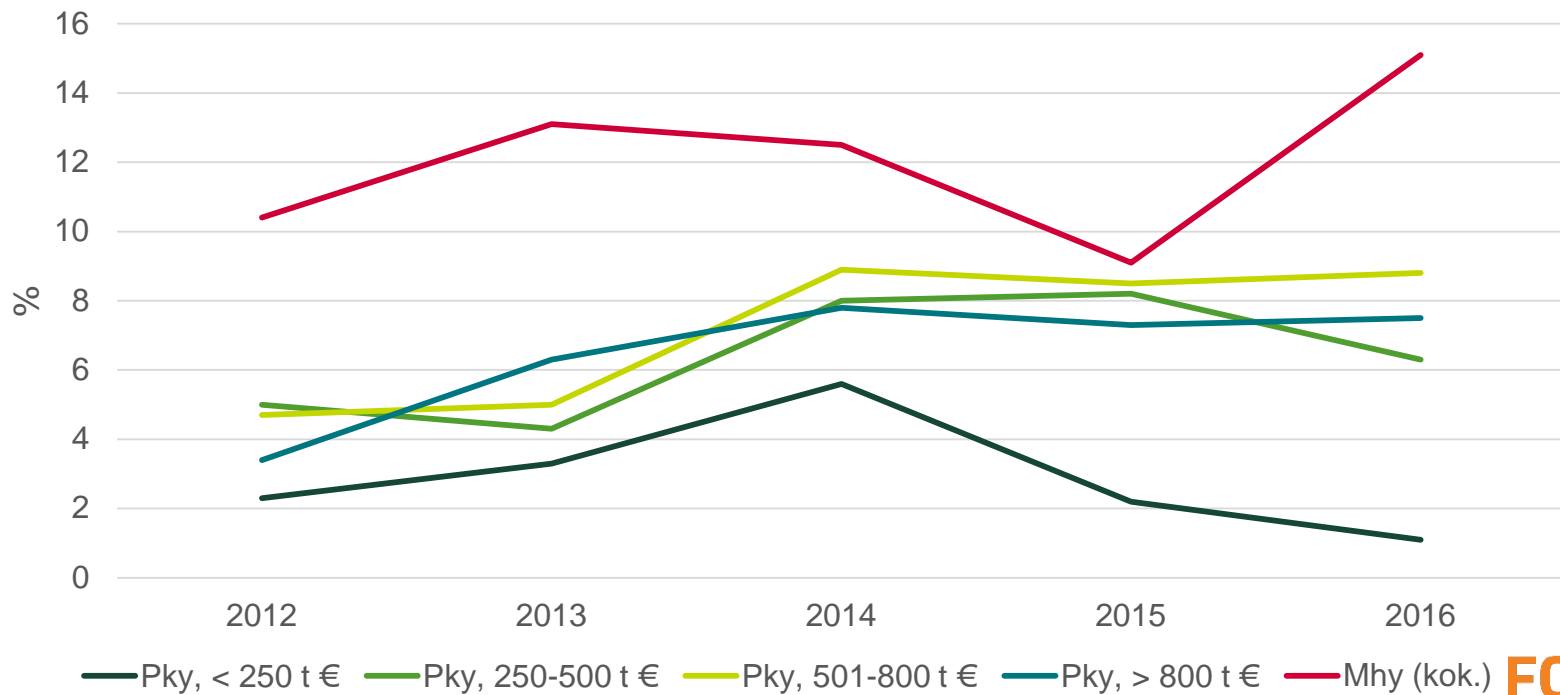
Koko pääoman tuottoaste (Return on Assets)

- Kokonaisuutena puunkorjuyhtiöiden tuottoaste on tyydyttävällä tasolla (5–6 %)



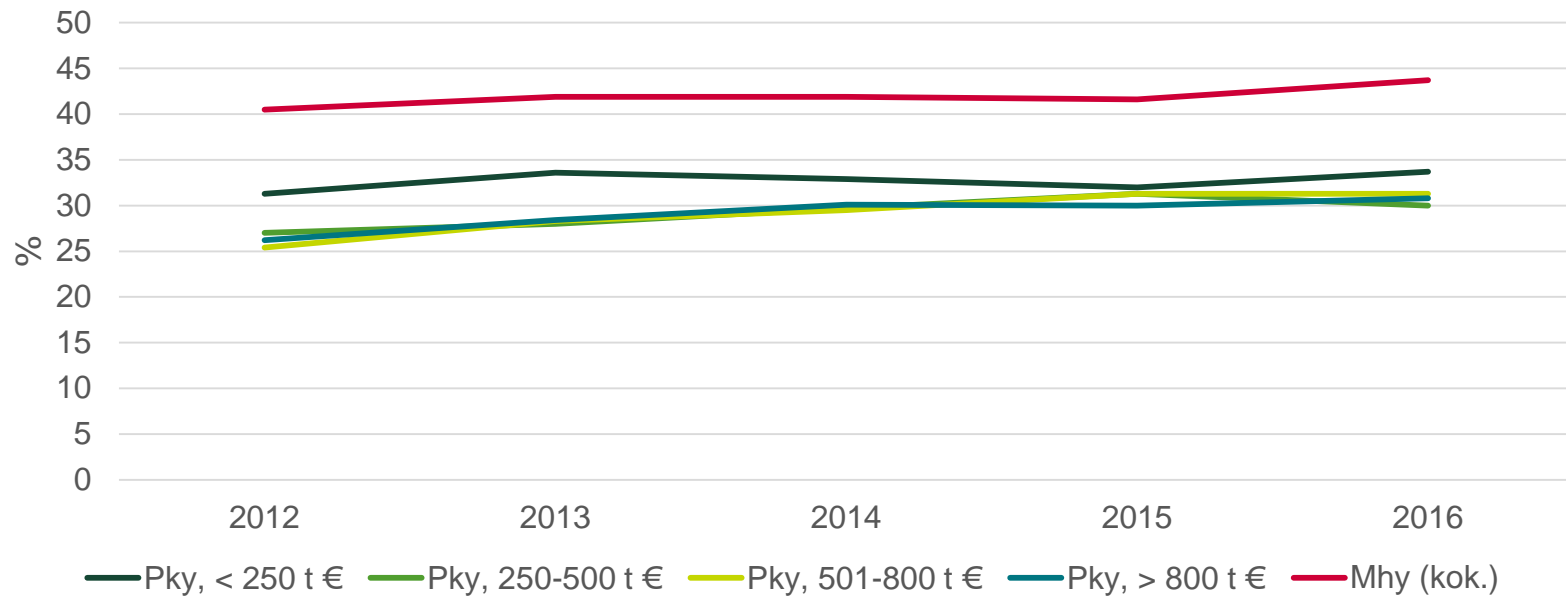
Oman pääoman tuottoaste (Return on Equity)

- Puunkorjuyritysten omistajille 7 %:n tuotto sijoitukselle vuonna 2016



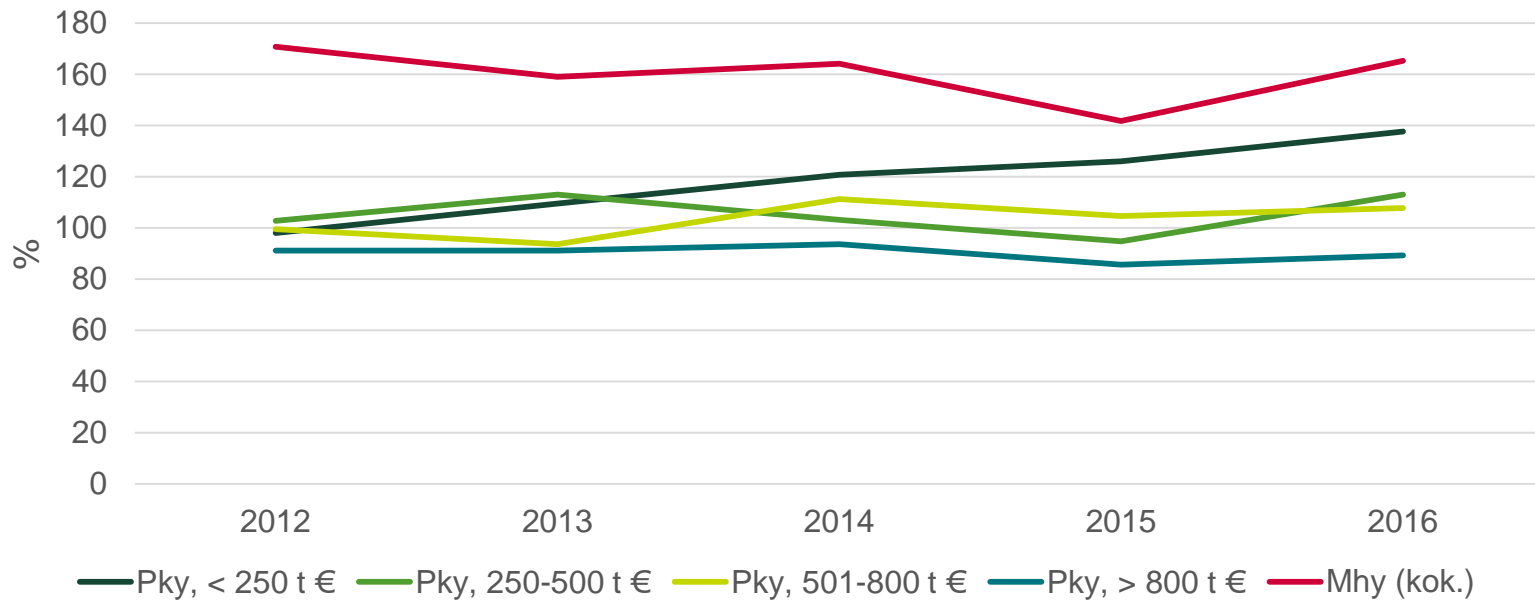
• Soliditeetti (Equity ratio)

- Soliditeetti (kokonaisuudessaan) vuonna 2016: Pky 30.8 %, Mhy 43.7 %



Likviditeetti (Quick ratio)

- Suurimmat puunkorjuuyhtiöt kamppailevat likviditeettinsä kanssa



Johtopäätöksiä

- Ruoho ei ole muualla vihreämpää!
- Suuret puunkorjuuyritykset kamppailevat maksuvalmiuden (likviditeetti) kanssa ja ovat siten herkkiä odottamattomille tapahtumille ja seisokeille
- Kannattavuus on heikko, etenkin pienimpien yritysten, ja sitä pidetään yhtenä suurimmista liiketoiminnan kehittämisen esteistä
- Vaikeudet ammattitaitoisen henkilöstön saamisessa suuri uhka liiketoiminnan kehitykselle

Kiitos!

Yhteystiedot:

Thomas Kronholm
thomas.kronholm@slu.se

Swedish University of Agricultural Sciences
Department of forest biomaterials and technology
90183 Umeå, Sweden

SCIENCE AND
EDUCATION
**SUSTAINABLE
LIFE**



Northern Periphery and
Arctic Programme
2014–2020



EUROPEAN UNION

Investing in your future
European Regional Development Fund



E-oppimisella liiketoimintaoppia ajasta ja paikasta riippumatta

Arto Kettunen & Henna Hurttala



Northern Periphery and
Arctic Programme
2014–2020



EUROPEAN UNION

Investing in your future
European Regional Development

BOOST Site portaali

Ajasta ja paikasta riippumatonta opiskelua

BOOST Site →
johtamiskoulutusta
koneyrittäjille
neljään maahan ja
kolmella kielellä

- Mikä BOOST Site on ja miten se liittyy suomalaisiin koneyrittäjiin?
 - Opintojen rakenne (moduulit)
 - Virtuaalisuus ja Micro-Learning
 - Verkkokauppa ja tulevaisuuden käyttövisiot
 - Koulutuksen kesto ja muut tekniset kysymykset
- Materiaali- ja sovelluspankki (Fobia-hankkeen tulokset)
 - Täydentyy hankkeen keston ajan

Verkkokurssit

(<https://boostsite.org/fi/index.php/verkkokurssit/>)

- Moodle-pohjainen oppimisympäristö
- Koulutuspaketti on jaettu seitsemään moduuliin, jotka voi suorittaa haluamassaan järjestyksessä
- Pääosa moduuleista on tarkoitettu verkossa tapahtuvaan itseopiskeluun
- Opiskelu etenee ohjatusti askeleittain, ja voit palata kesken jääneeseen moduuliin koska vain
- Moduulit rakennetaan 2-6 tunnin itsenäisen opiskelun laajuisiksi; teemoina mm.

- **Johdatus opintoihin**

- Metsäkone- ja metsäpalveluyrittäjyyden toimintaympäristö ja tulevaisuus
- Tehokas johtajuus (ihmisten ja asioiden johtaminen)
- Liiketoiminnan johtaminen
- Työn tuottavuus ja sen kehittäminen
- Yrittämisen riskit ja oikeudelliset kysymykset
- Uudet liiketoimintamallit metsäalalla

Introduction to studies
Overview on forest service businesses
Effective Leadership
Business Management
Operational Productivity
Risk management and legislation
Business models




Kiinnostuitko BOOST Saitin pilotoinnista?

→ Lähetä viesti: arto.kettunen@tts.fi

Kiitoksia mielenkiinnostanne, tavataan BOOST Saitissa!

<https://boostsite.org/fi/>

Regions belonging, entirely or partially, to the Northern Periphery and Arctic Programme area

-  National Boundary
-  in EU Member States
-  Outside the EU

Northern Periphery and Arctic Programme Area 2014 – 2020



©Nordregio & NLS Finland for administrative boundaries



Lähiopetukseen osallistuminen ei sovi yrittäjän arkeen

Vuonna 2019 metsäpalveluyrittäjille suunnattu liiketoimintaosaamisen koulutus

Osallistumisen esteitä:

- Etäisyys
- Aika, koko päivää ei voi irrottaa
- Hinta
- Viikonloppu pyhitetään perheelle/harrastuksille
- Aihe ei tärkeä ; ”Taloutta seurataan siitä, onko pankkitilillä rahaa”



BOOSTsite sisältää kokonaisuuden liiketoimintaosaamisen kartuttamiseen

Esteet liittyvät joko motivaatioon, tai paikka- ja aikasidonnaisuuteen

e-oppiminen ↔ lähiopetus

Verkostoitumisen, kouluttajan läsnäolon ja vertaisoppimisen elementtejä tulisi lisätä

E-oppimiskokonaisuuden etuna työkalujen, kuten tilinpäätösanalyysin ja yksikkökustannuslaskennan sopeuttaminen omaan yritykseen

→ Tekemällä oppiminen

Palkkauskustannusten nousu

Sovella tässä tehtävässä samaa lähestymistapaa kuin edellisessä tehtävässä.

Kuinka paljon esimerkkikoneen kokonaiskustannukset nousevat, jos suorat palkkauskustannukset nousevat 5%, ja palkkojen sivukulut samalla 3%?

Kustannukset nousevat 1,5 %

Kustannukset nousevat 281 777 €/v tai 86,41 €/t neljä prosenttia 282 807 €/v tai 86,72 €/t

Kustannukset nousevat 3200 €

Tarkista

 Käytä uudelleen <> Upota

H-P



Se vuorovaikutus?

**WEBINAARISARJA MODUULIN TEEMOISTA KEVÄÄLLÄ
YHTEISTYÖSSÄ SUOMEN METSÄKESKUKSEN KANSSA,
TERVETULOA MUKAAN!!!**

WEBINAARIT keväällä 2020



- 21.2. Kiinnostaako asiakas? Kyllä kannattaisi!
- 28.2. Älä häslää! Turha tekeminen maksaa ja rasittaa; kerromme kuinka pääset eroon siitä
- 20.3. Liiketoimintasuunnitelma tunnissa!
- 27.3. Nimet paperissa, mitäs tuli tehtyä?
 - Sopimusjuridiikkaa korjuu- ja metsänparannusyrittäjille
 - Sopimusjuridiikkaa metsäpalvelu- ja luontopalveluyrittäjille
- 3.4. Hinnalla millä hyvänsä?
- 17.4. Kaikista ei tarvitse tykätä, mutta kaikille voit myydä!

WEBINAARIT syksyllä 2020

Somettaako? Somettamalla myyntiä ja imagoa

Keneltä raha tulee? Metsänomistaja2020

Somekatastrofi tai viestintämoka- Mitä tehdä jos pelikaani lensi tuulettimeen?

Merta edemmäs metsätöihin; kansainvälisen urakoinnin vaatimukset



Johtava suomalaisen työn kehittäjä

TTS kouluttaa, tutkii ja kehittää
parantaakseen asiakkaidensa
tuottavuutta ja kilpailukykyä



Meillä tehdään #ammattilaisia

Tietojärjestelmät johtamisen tukena

Timo Komulainen
Vuokatti, 5.2.2020



Northern Periphery and
Arctic Programme
2014–2020



EUROPEAN UNION

Investing in your future
European Regional Development Fund

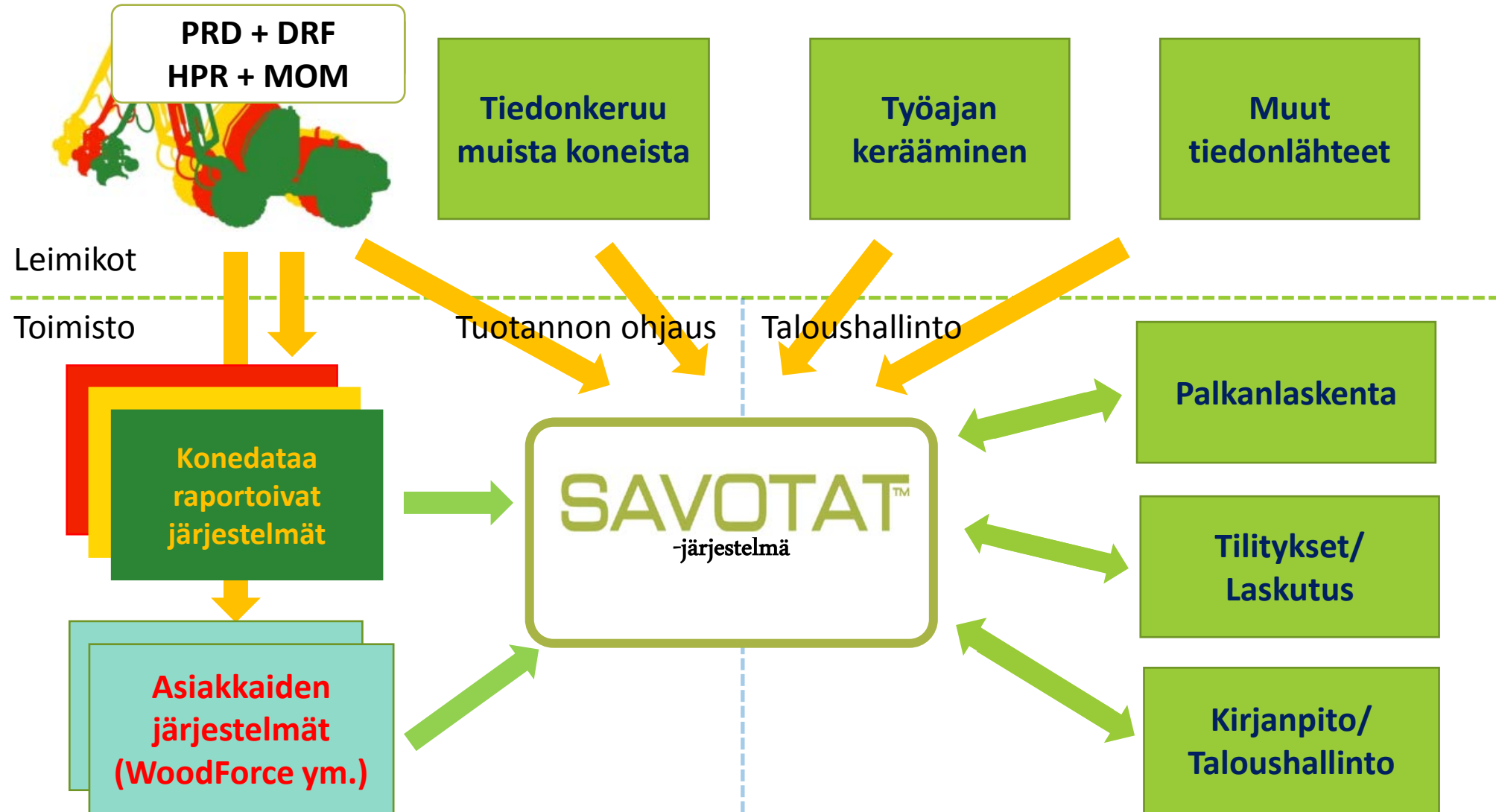


Metsäkoneyrityksen johtamisen ominaispiirteitä

Wikipedia

”Johtaminen on väline, jolla liikeyrityksen tavoitteet ja päämäärät voidaan saavuttaa. Johtaminen ei kohdistu vain organisaation nykytilaan, vaan sillä pyritään tavallisesti vaikuttamaan myös siihen, minkälaiseksi organisaation tulevaisuus muodostuu”

Tietojärjestelmien hyödyntäminen johtamisessa



Johtamiseen ja tietojärjestelmien valintaan vaikuttavat mm.:

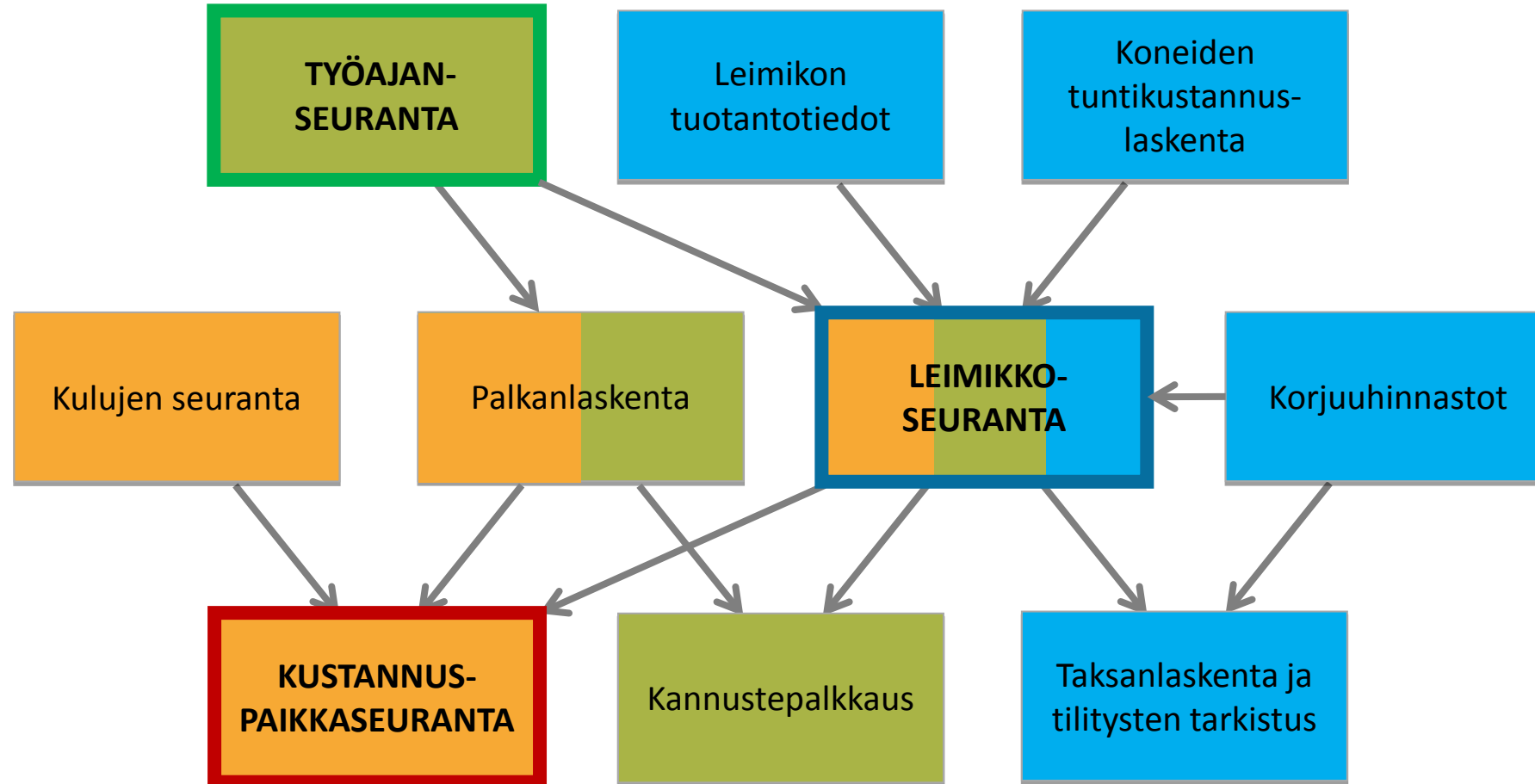
- Työntekijöiden määrä, yrittäjä(t), osakkaat, palkatut työntekijät
- Palkkausperusteet, kk- / tuntipalkka, kannustepalkkaus, urakkapalkka
- Tilitys- / laskutuskäytännöt, mahdolliset aliurakoitsijat
- Urakanantajien määrä (erilaiset hinnoitteluperusteet, tilityskäytännöt)
- Kalusto: määrä, konemerkit, huoltojen ja korjausten järjestäminen
- Hallintoon käytettävissä olevat resurssit
- Työnjako korjuuyrityksen ja tilitoimiston välillä

=> Samanlainen ratkaisu ei toimi kaikille yrityksille!

Puunkorjuuyritystoiminnan keskeiset elementit

	1. Urakointisopimus	2. Henkilöstö	3. Kalusto / investoinnit
Johdon tehtäviä:	Sopimusneuvottelut, hinnoittelu, työnjohto, korjuun suunnittelu, jne.	Rekrytointi, palkkausperusteet, työhyvinvointi, työntekijöiden osaaminen, koulutus, jne.	Investoinnit, kustannusrakenne, huoltojen ja korjausten järjestäminen, jne.
Seurannan mittarit:	Leimikkokohtaisen kannattavuuden seuranta (mm. korjuuolosuhteiden vaikutus, asiakaskohtainen kannattavuus)	Työntekijäkohtaisen suoritus-tason seuranta (työaika, tunti-tuotos hakkuu/metsäkuljetus)	Konekohtaisen kannattavuuden seuranta: tuotot - kustannukset = kate, tuntikustannus, käyttöaste
Kehittäminen:	=> Hinnoittelun tarkistukset, korjuutyön ja tehokkuuden optimointi	=> Henkilöstön koulutus-tarpeet, suoritus-tason mukainen palkitseminen	Investointien suunnittelu, kustannustehokkuus
Työväline:	Leimikkoseuranta	Työajan ja tuotosten seuranta	Kustannuspaikkaseuranta

Kolmen seurantanäkökulman yhteensovittaminen



Pyri rakentamaan kokonaisuus, jossa kerran syötettyä tietoa voi hyödyntää kaikkiin seurantarpeisiin!



Tietohippu Oy & FOBIA-projekti:
Käyttöastetarkastelun näkökulmia puunkorjuuyrityksille

Tavoitteita

- Löytää korjuuyrittäjille uusia käytännön näkökulmia käyttöastetarkasteluun
- Todellisen yrityskohtaisen tiedon analysointi, sillä käyttöasteisiin vaikuttavat tekijät ovat hyvin yrityskohtaisia (tutkimustietoa löytyy, mutta se ei palvele yksittäistä puunkorjuuyritystä)
- Hyödyntää käyttöasteiden laskennassa eri lähteistä kerättävää tietoa (esim. mittalaitteen ajanseuranta / kuljettajan palkallinen työaika / korjuukelpoinen aika tarkastelujaksolla)
- Työväline, jolla käyttöastetta pienentävien tekijöiden vaikutukset voidaan todentaa yrityskohtaisesti
- Saada käyttöasteen parantamiseksi tehtävien toimenpiteiden tulokset mittaviksi (siis paraniko käyttöaste ja minkä verran?)

Käyttöasteita eri tasoilla



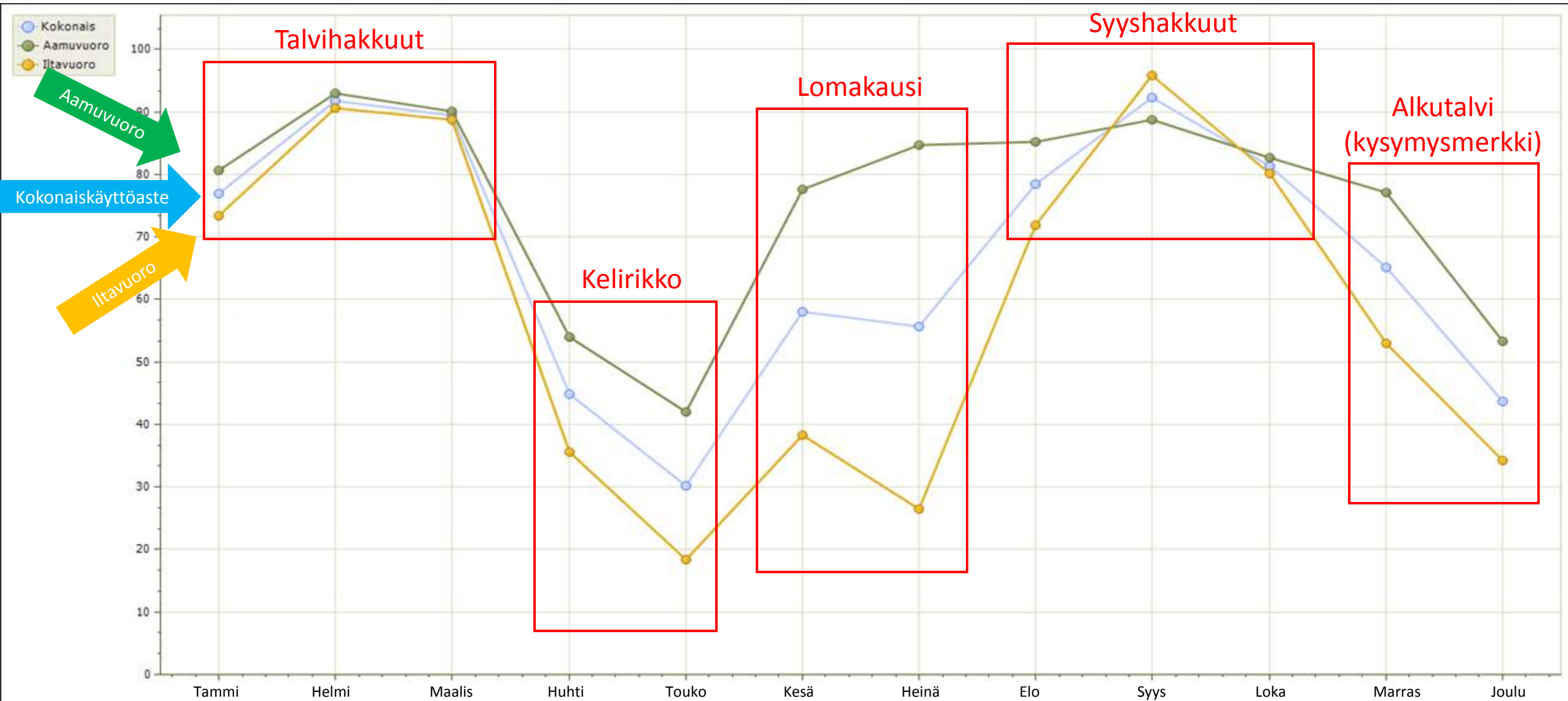
Johtopäätöksiä

- Kaavion ylätasolla hukattua kapasiteettia ei voi paikata alemmalla tasolla
- Kapasiteetin menetyksiin voi yrittää varautua, tai niiden kielteistä vaikutusta voidaan yrittää lieventää
- Jos kapasiteettia menetetään, voiko kustannuspuoli joustaa vastaavasti? (kausikoneet, kausikuljettajat, tasoittumisjakso, lomautukset, ...)
- Sekä ali- että ylikysyntä nostaa korjuun yksikkökustannuksia
- Valitaan sopivimmat käyttöasteet yrityskohtaisiksi mittareiksi
- Käyttöasteiden aktiivinen seuranta helpottaa tavoitteiden asettamista
- Käyttöasteen parantamisella suora vaikutus yrityksen kannattavuuteen

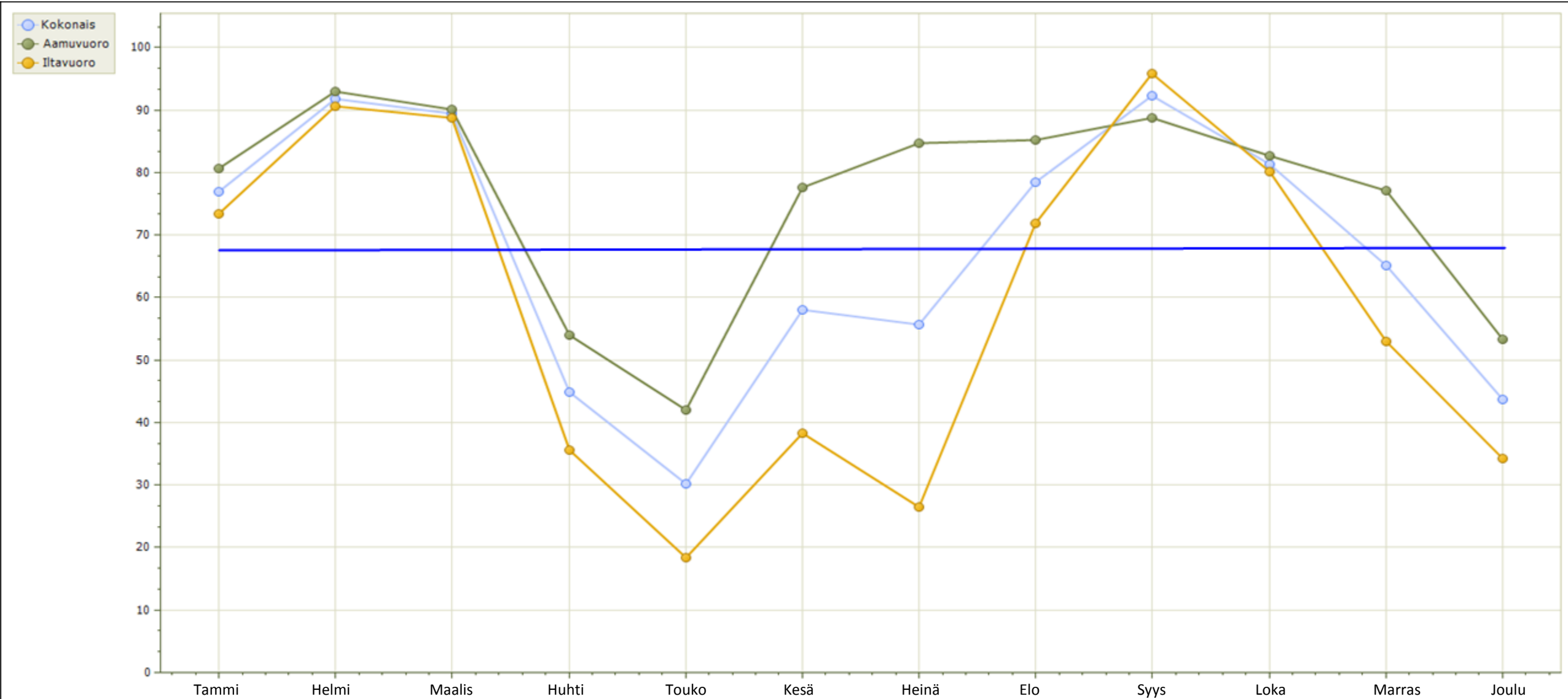
Esimerkkejä käyttöastemittareiksi - taustatietoa

- 3 harvesteria ja kolme metsätraktoria
- Esimerkeissä dataa viideltä peräkkäiseltä vuodelta
- Työskentely pääsääntöisesti kahdessa vuorossa
- Kunkin työvuoron laskennallinen kapasiteetti
 - 8 tuntia/työvuoro
 - 5 työpäivää/viikko (juhlapyhiä ei huomioitu)
- Käyttöasteen (%) laskenta
 - Työtunnit/ työvuoron kapasiteetti
 - Kuukausittain ja konekohtaisesti kalenterivuoden ajalla

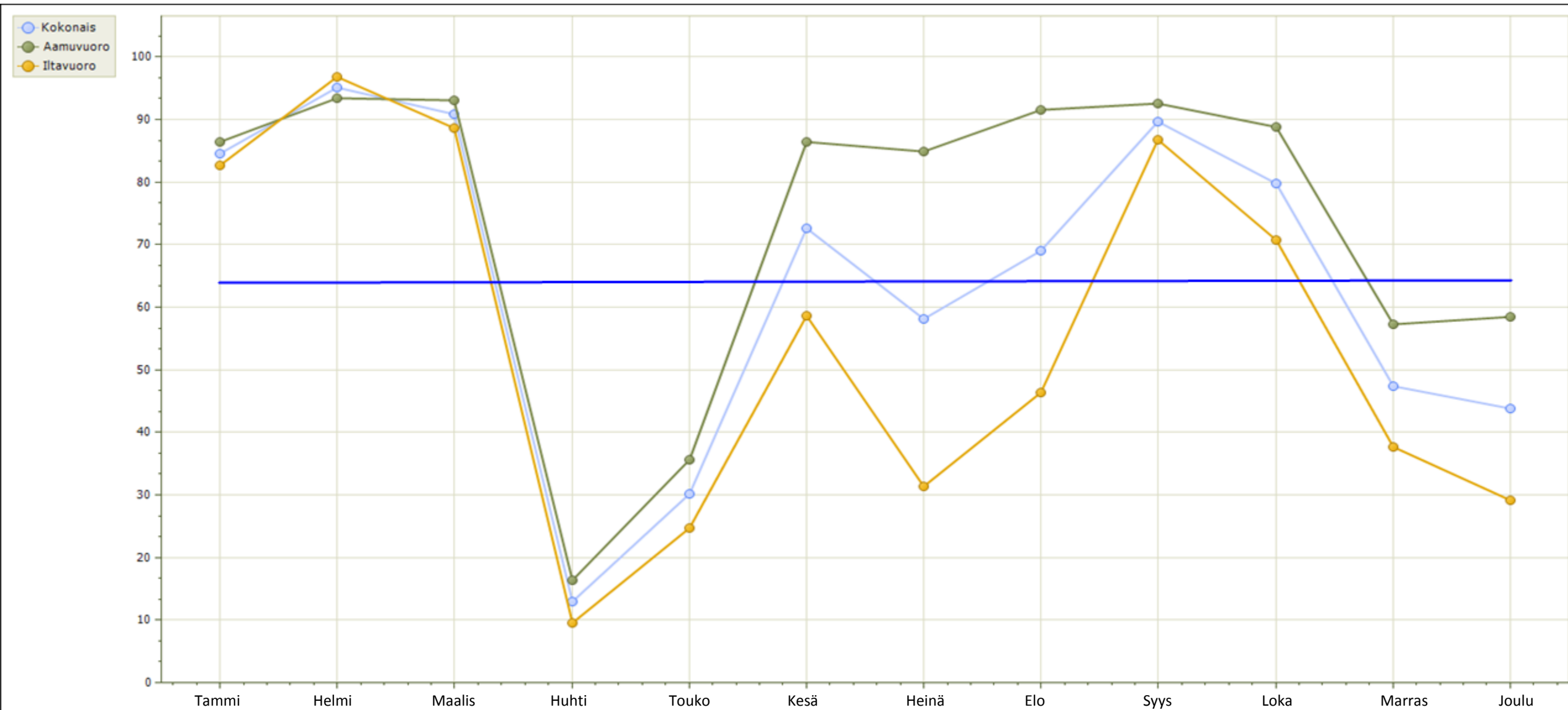
Kuukausikohtainen käyttöaste (kausivaihtelu)



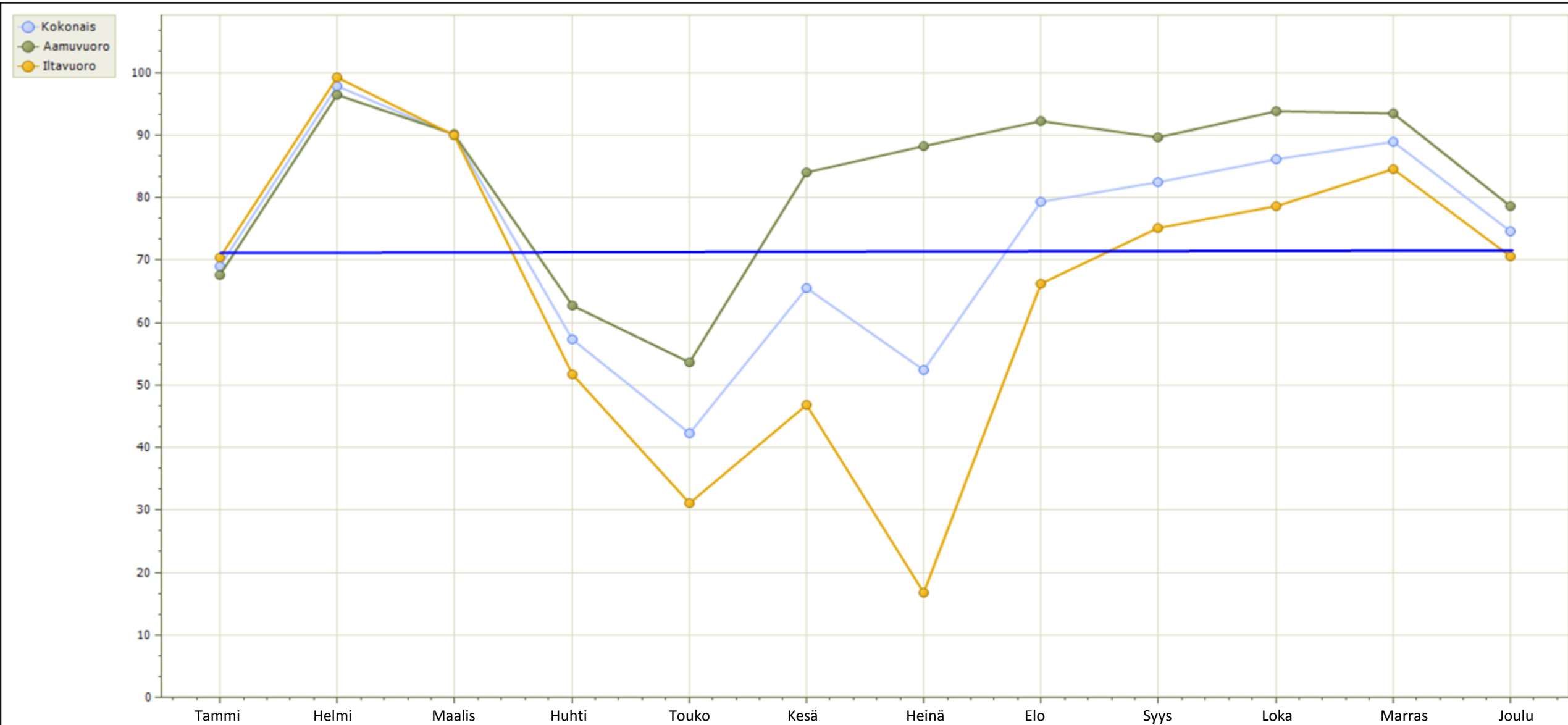
Kuukausikohtainen käyttöaste, 1. vuosi



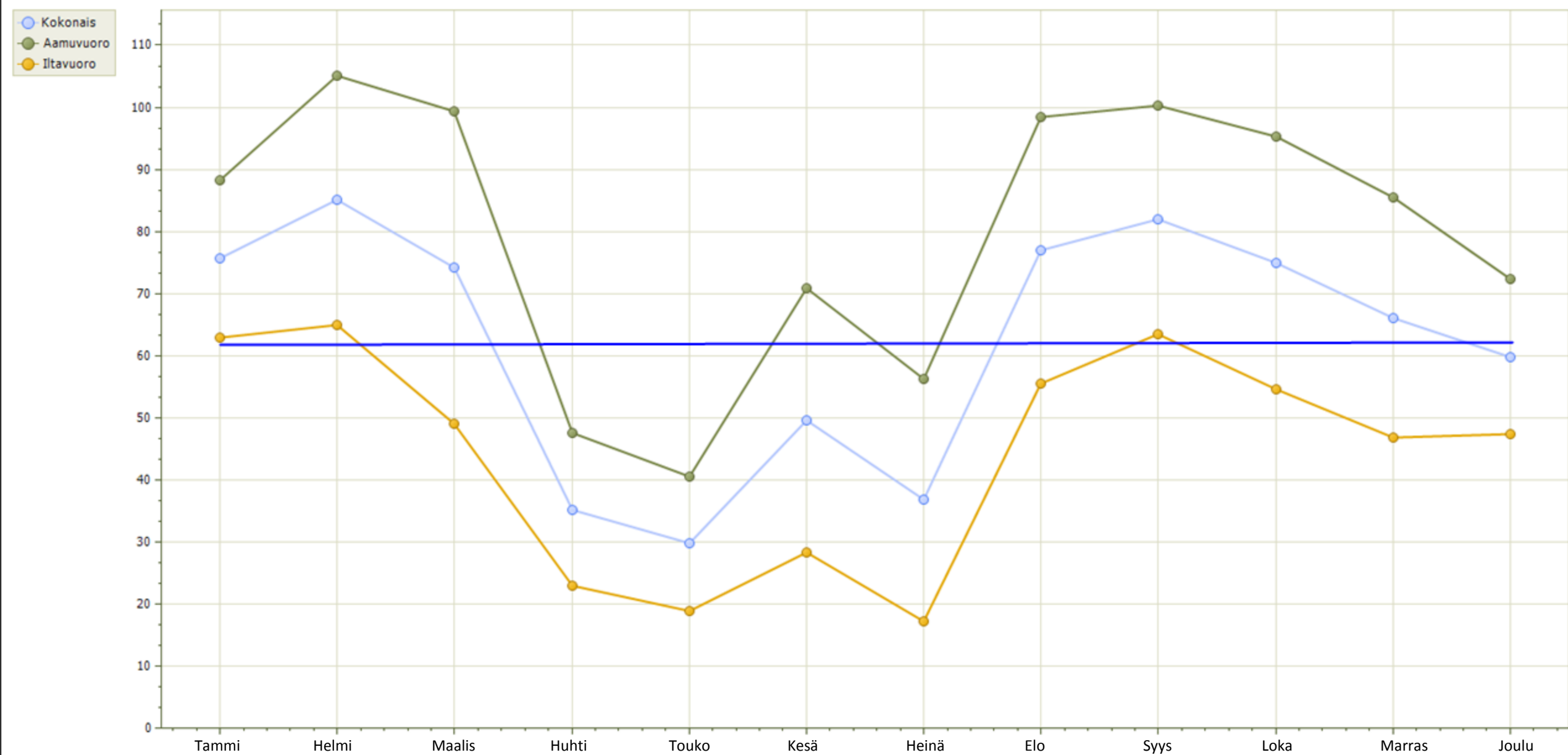
Kuukausikohtainen käyttöaste, 2. vuosi



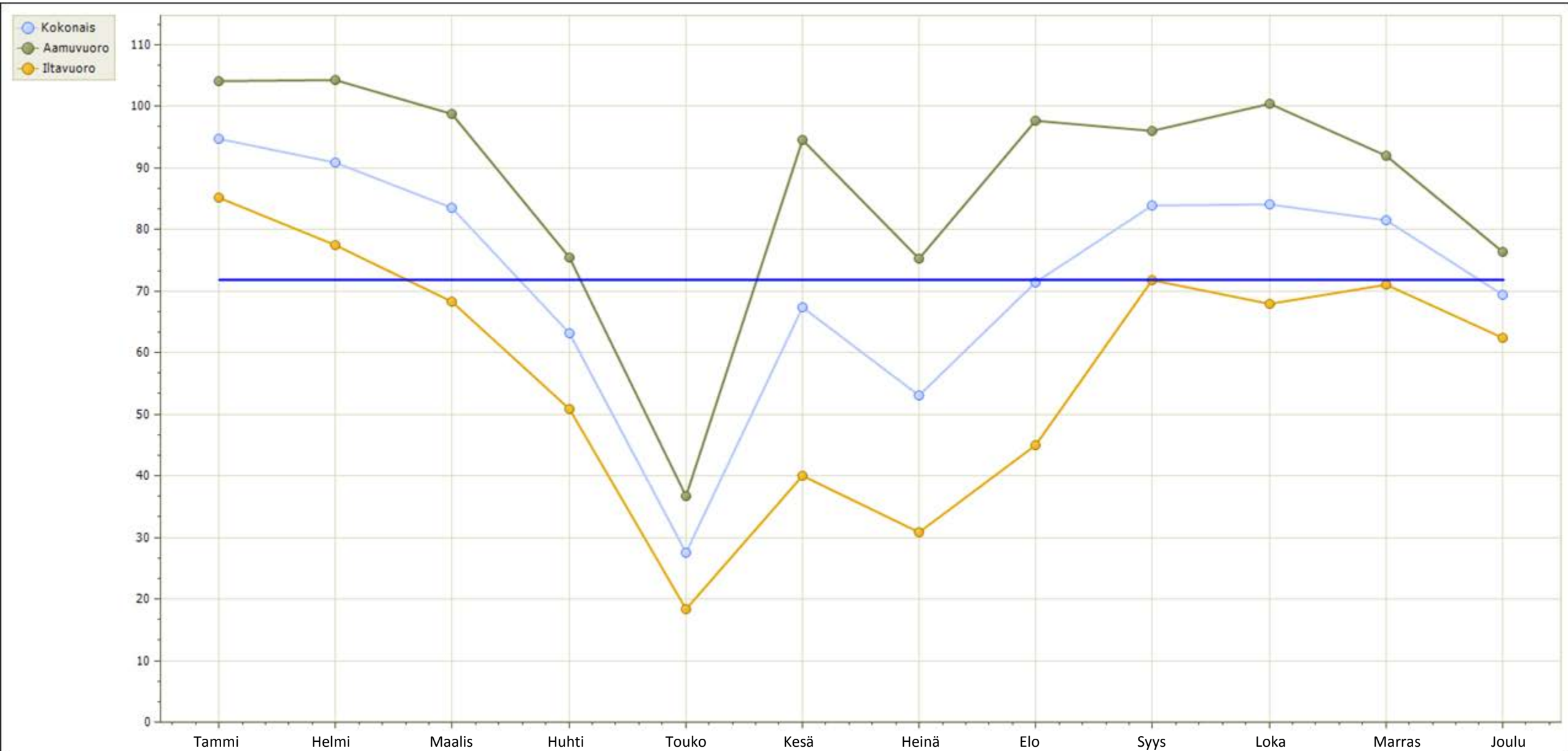
Kuukausikohtainen käyttöaste, 3. vuosi



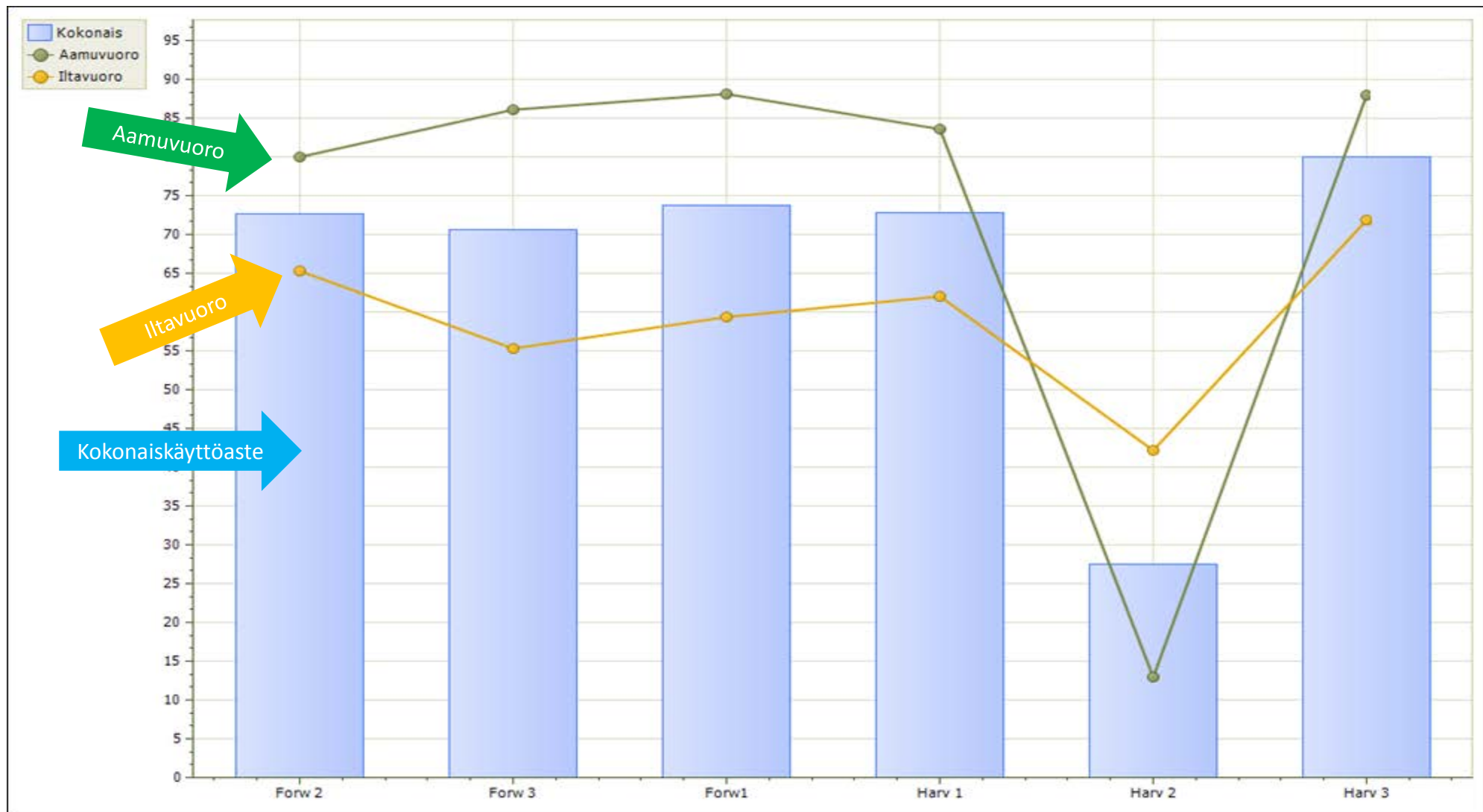
Kuukausikohtainen käyttöaste, 4. vuosi



Kuukausikohtainen käyttöaste, 5. vuosi



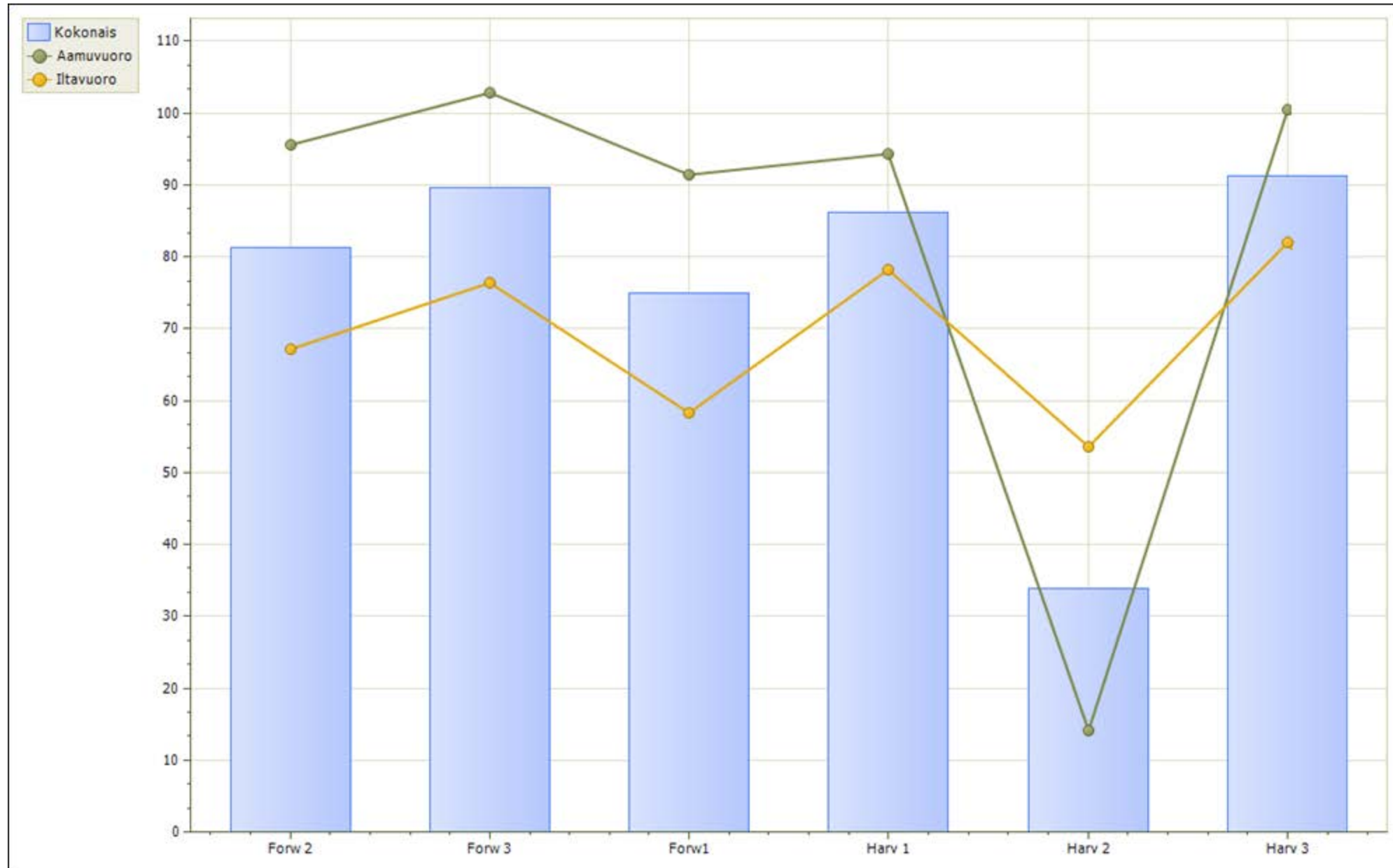
Konekohtainen käyttöaste, 1. vuosi



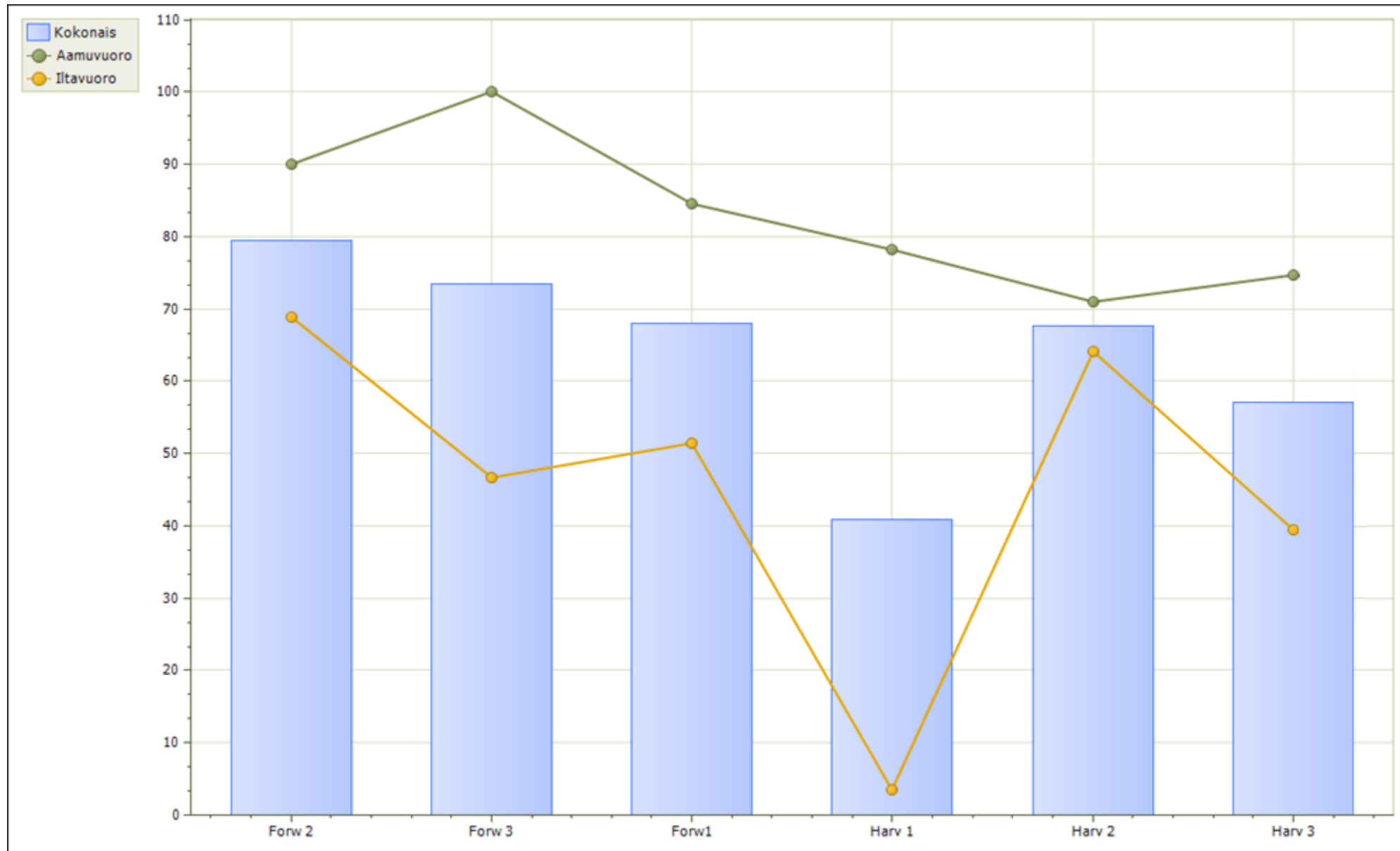
Konekohtainen käyttöaste, 2. vuosi



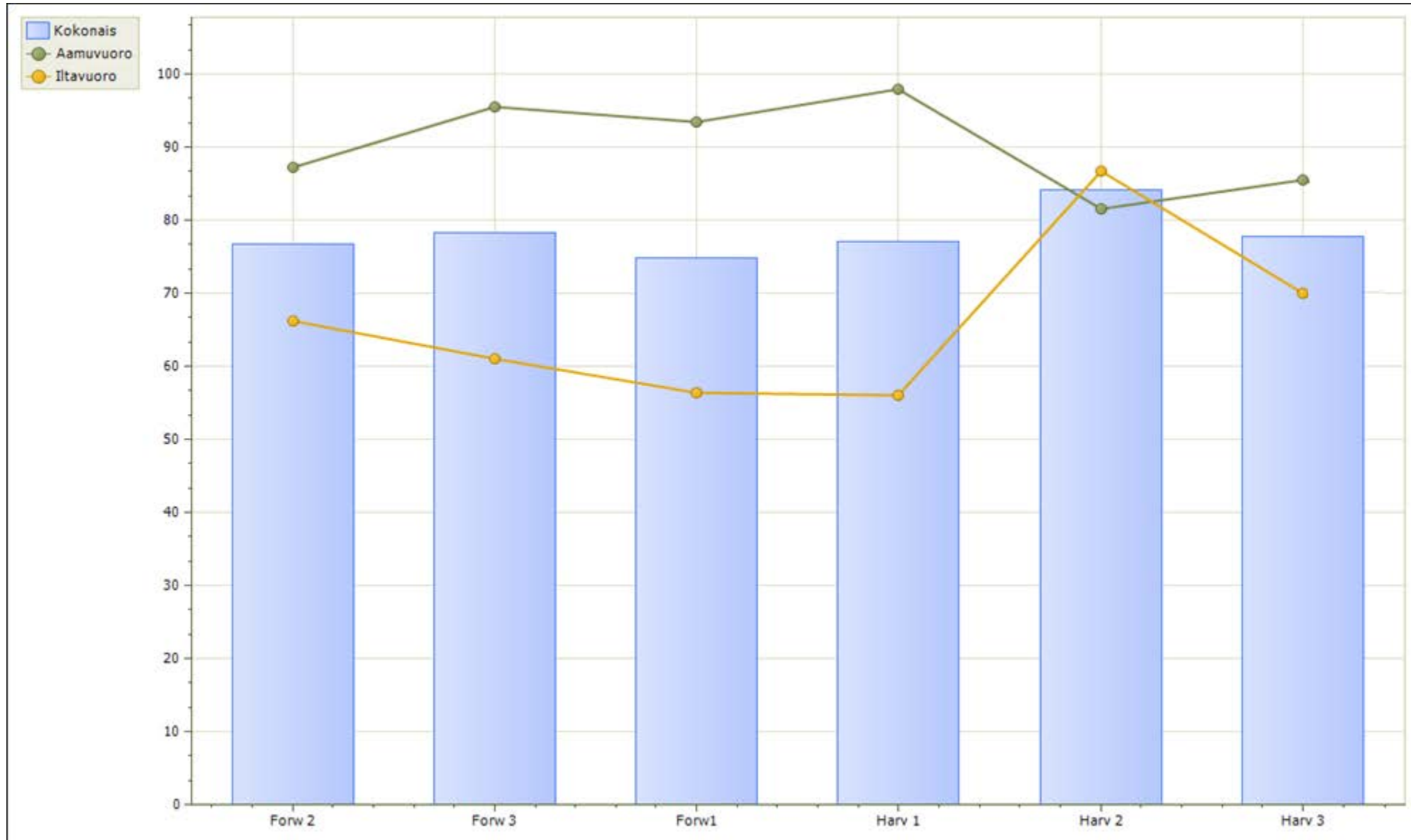
Konekohtainen käyttöaste, 3. vuosi



Konekohtainen käyttöaste, 4. vuosi



Konekohtainen käyttöaste, 5. vuosi



Auton ajaminen vs. yrityksen johtaminen

Taustapeili = perään historiatiedon tarkastelu - esim. kirjainpidon raportit
Sivuikkunat = tarkastellaan asioita nykyhetken perusteella - "musta tuntuu"
Tuulilasi = tulevaisuuden näkymä - suunta, johon yritystä tietoisesti johdetaan



Johtamisessa tarvitaan monia tarkastelunäkökulmia!
Ovathan oman korjuuyrityksesi työvälineet kunnossa?

Kiitos mielenkiinnosta!

 tietohippu



RIVERIA

Hyvinvointia ja tehokkuutta työtapoja kehittämällä.

Sami Lamminen

Vuokatti, 5.2.2020



Muutama sana Riveriasta...

- > Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymä, Riveria
- > Toisen asteen ammatillisen koulutuksen järjestäjä
- > Lukuja:
 - 8710 opiskelijaa
 - n. 160 eri tutkintoa
 - Henkilöstö 765
 - 6 koulutusyksikköä
 - 300 ajoneuvoa tai työkonetta
- > Metsäalan koulutusta Valtimolla ja Joensuussa

Metsäkoneenkuljettajan osaamiskartoitus ja työmallikoulutus

- > Kentällä olosuhteet ja työskentelytavat vaihtelevat
- > Kuljettajat ja heidän taustat vaihtelevat
- > Yrittäjät ja heidän taustat vaihtelevat



Vaikea hahmottaa kokonaisuutta



Tehokkuutta haetaan "väärästä" paikasta



Haasteet kasvavat



Lääkkeeksi osaamiskartoitus ja työmallikoulutus

Osaamiskartoitus



- > Sisältö:
 - Kuljettajan taustan ja kokemuksen kartoitus
 - Tietopohjan kartoitus mm:
 - talousmetsien käsittely
 - koneellinen puunkorjuu
 - Kuljettajan työtapoihin tutustuminen ja videointi palautetta varten
 - Suullisen palautteen anto kuljettajalle

- > Jos tarpeen kuljettajalle ja yritykselle kehitysehdotus kuljettajan täydennyskoulutuksesta, esim:
 - yhdestä tai useammasta työmenetelmäkoulutuspäivästä
 - pitempiketoisesta ja kattavammasta ammattitutkintokoulutuksesta



Työmallikoulutus

- > Työmalli = Kuvaus järjestelmällisestä tavasta tehdä työtä, kohtuullisella ponnistuksella hyvään lopputulokseen
- > Sisältö:
 - Muodostetaan yleiskäsitys työmaasta haastattelemalla kuljettajaa
 - Videokuvataan kuljettajan työskentelyä
 - Kuljettajaraporttiin tutustuminen, jos on saatavilla
 - Annetaan työmallikoulutus – ohjataan työskentelyä valitulla työmallilla
 - Kuljettaja kokeilee itsenäisesti uutta työmallia, joka kuvataan myös videolle.
 - Kuljettajalle välitön suullinen palaute
- > Vaikuttavuus:
 - Kuljettajan osaaminen kehittyy
 - Kuljettajan työviihtyvyys ja työhyvinvointi paranee
 - Korjuutyön energiatehokkuus paranee
 - Avaimet oman työn kehittämiseen
- > Ajatuksena vähemmällä työllä enemmän aikaan

"ON HYVÄ KUN JOKI
ULKOPUOLINEN KERTOO
PERUSTELLUSTI MITÄ
KULJETTAJA TEKEE HYVIN
JA MITÄ VOISI KEHITTÄÄ"

Toteutus Fobia-hankkeessa

- > (Osaamiskartoitus + työmallikoulutus)/2=Fobia-auditointi
- > 4 auditointi tapahtumaa
 - 2 Suomessa
 - 1 Irlannissa
 - 1 Skotlannissa
- > Yhteensä 11 kuljettajaa
- > Lyhyestä koulutuksesta huolimatta tulokset lupaavia Suomessa, erityisesti hakkuun osalta
- > Toimintatavat Irlannissa ja Skotlannissa erosivat merkittävästi suomalaisesta, olisi vaatinut pitempiketoisen tutustumisen, jonka perusteella muutoksia osaamiskartoituksen ja työmallikoulutuksen sisältöön

RIVERIA

RIVERIA.FI

Hyvinvointia ja tehokkuutta työtapoja kehittämällä

-

Palautetta metsäkoneenkuljettajien auditoinneista

Heikki Korpunen, Vuokatti
5.2.2020



Northern Periphery and
Arctic Programme
2014–2020



EUROPEAN UNION

Investing in your future
European Regional Development Fund

Palaute tukee kuljettajaopastusta

- Projektin tuloksia käytetään pitkäjänteisessä kehittämistyössä
 - Erityinen painotus auditoinnin pitkäaikaisvaikutuksiin
- Palaute kerättiin vain Suomesta
 - Skotlannin ja Irlannin toimintaympäristöt hyvin erilaisia
- Tulosten perusteella auditoinnin välitön vaikutus työskentelyyn (4,4) arvioitiin hieman pitkäaikaisvaikutusta (4,0) suuremmaksi (Likert-asteikko 1 - 5, jossa 5 paras)
- Auditointi lisäsi kiinnostusta sekä oman työn kehittämiseen (4,2) että koko korjuuketjun toiminnan kehittämiseen (4,17)
- Jokainen vastaaja arvioi, että auditointi paransi ehdottomasti työn tuottavuutta ja työn jälkeä

Auditointi kehittää kuljettajien työtapoja

- Useimmiten auditoinnissa oli nostettu esiin työskentelytekniikkaan liittyviä kehittämiskohteita
 - Hakkuujärjestys: puiden valinta harvennuksilla
 - Havutus urille
 - Puutavarakasojen koko ja sijoittuminen uran varteen
 - Sekakuormien ajo (kuormaus ja purku)
- Auditoinnille toivottiin pidempää kestoaa
 - ✓ Kehittämisehdotuksena yksi lisäpäivä auditoinnin jälkeen, jolloin voisi seurata ja arvioida oppien sisäistämistä
- Palautteen perusteella jokainen auditoinnin kohde suositteli osallistumista muillekin
 - ✓ Erityisesti kuljettajan asenne koettiin ratkaisevana: oppimishaluiset hyötyvät eniten!

FOBIA- Metsäkoneyrittäjäyys 2020

Vuokatti 5.2.2020



JOHN DEERE



Kommentteja kuljettajavalmennuksesta

Valmennus on haastavaa.

Hyvien ammattilaisten valmennus on erityisen haastavaa.

Kommentteja kuljettajavalmennuksesta

Kuljettajavalmennuksen tarkoitus parantaa:

Tuottavuutta

Kannattavuutta

Kuljettajan työhyvinvointi tärkeä asia!

Kommentteja kuljettajavalmennuksesta

Muutama tärkeää asiaa joihin kuljettajan tarkkaavaisuus kohdennetaan.

Yksi asia kerralla!

Esimerkkinä:

Puomin kulkema matka.

Tapahtuvatko asiat kerralla.

Kommentteja kuljettajavalmennuksesta

Valmennuksen käynnistäminen:

Ensin oma toiminta hyvälle tasolle.

Omien oppilaiden valmennus.



JOHN DEERE

Erämaajärvi. Akseli Gallen-Kallelan maalaus, Serlachius-museot.



Puun kaato. Marcus Collinin maalaus, Serlachius-museot.



Puutavaran kuljetus. Marcus Collinin maalaus, Serlachius-museot.



Tukinuittajat. Alwar Cawénin maalaus, Serlachius-museot.



Mäntän metsäteollisuutta 1900-luvun alussa. Marcus Collinin maalaus, Serlachius-museot.





Metsäkoneyritysten menestystekijät tutkimustulosten valossa

Paula Jylhä, MMT

Pasi Rikkonen, KTT, MMM (agr.)

Katri Hamunen, MMT

Luonnonvarakeskus

FOBIA-projektin tulosseminaari

Vuokatti 5.2.2020



Northern Periphery and
Arctic Programme

2014–2020



EUROPEAN UNION

Investing in your future
European Regional Development Fund

Johdanto

Tausta

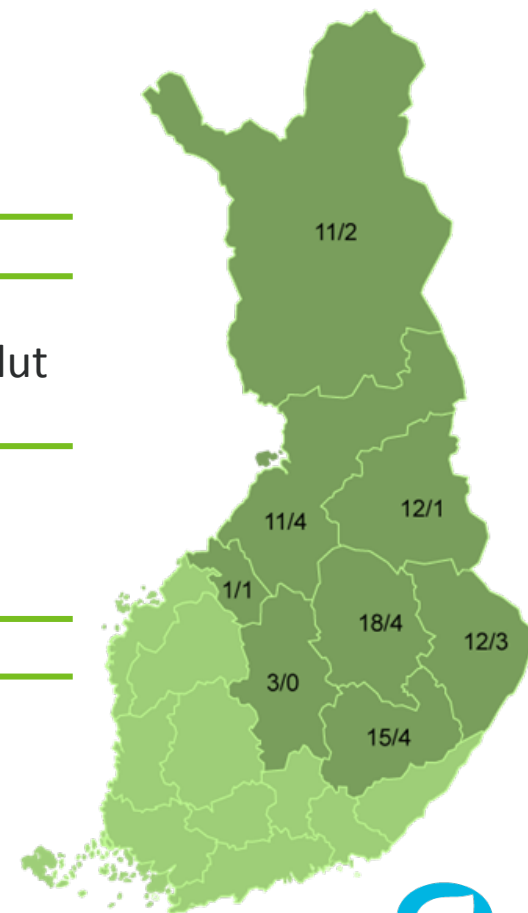
- Puunkorjuuyritysten merkitys aluetaloudessa ja metsäteollisuuden puuhankinnassa
- Puunkorjuutoimialan rakennemuutos
- Kannattavuusongelmat ja työvoiman saanti

Tavoite

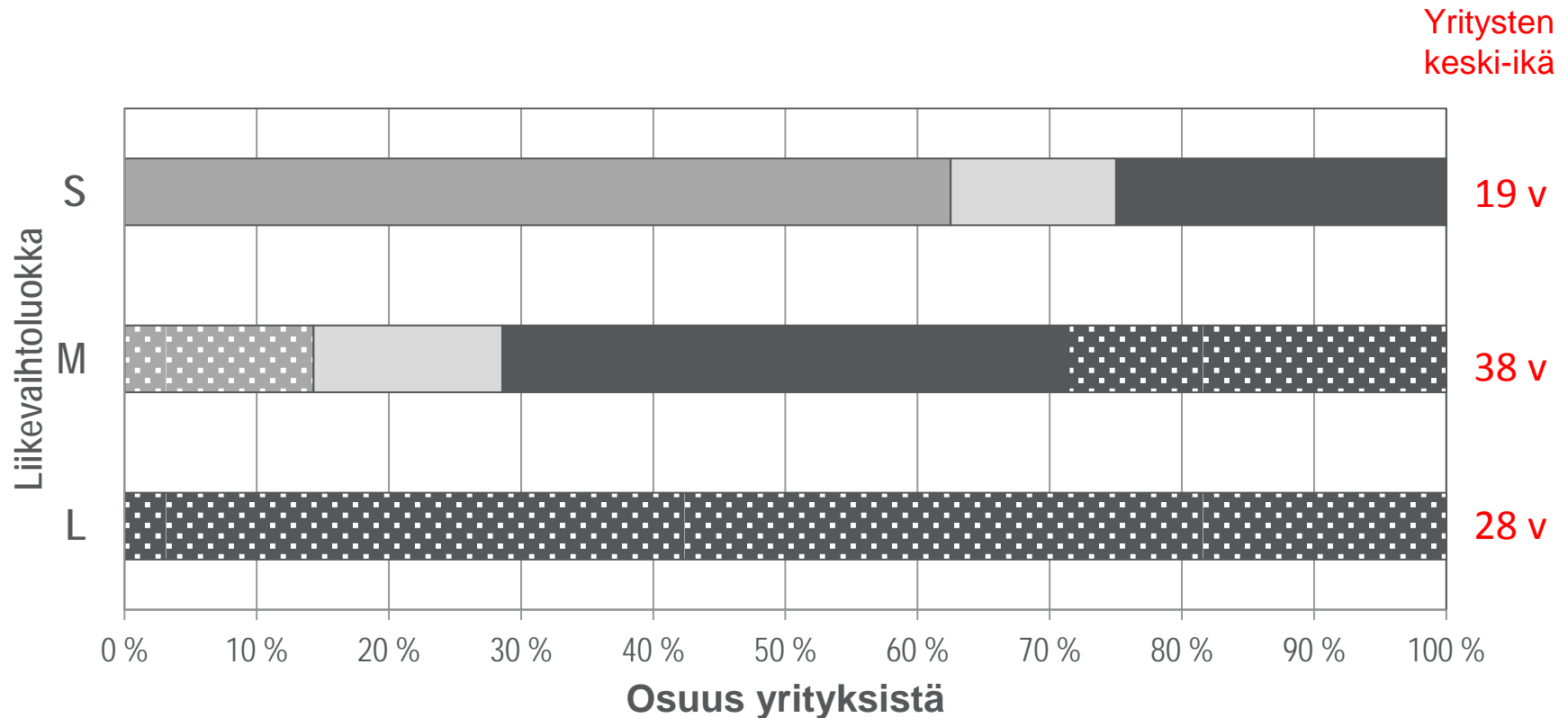
- Kehittää malli puunkorjuuyrityksen liiketoiminnan osa-alueiden arviointiin ja kehittämiseen

Yritysten (OY) luokittelu ja kohdealue

Kokoluokka	Liikevaihto, milj. €	Yritysten lukumäärä	
		Talusanalyysi (Voitto+)	Haastattelut
Pieni (S)	< 0.6	31	8
Keskikokoinen (M)	0.6–2.0	34	7
Suuri (L)	> 2	18	4
Kaikki		83	19



Yritystyytit haastatteluaineistossa

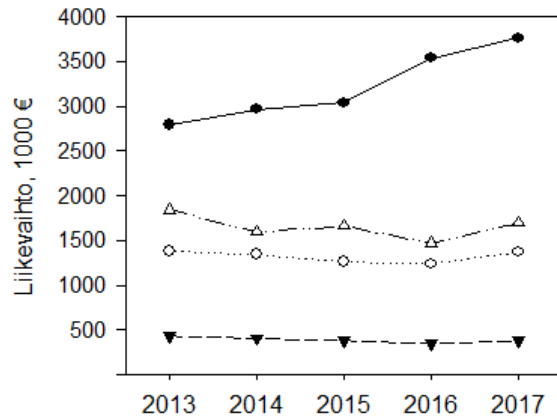


- Aliyrittäjä (n = 5)
- Aliyrittäjä & yhteisyrityksen osakas (n = 2)
- Pääurakoitsija, jolla aliyrittäjä (n = 6)

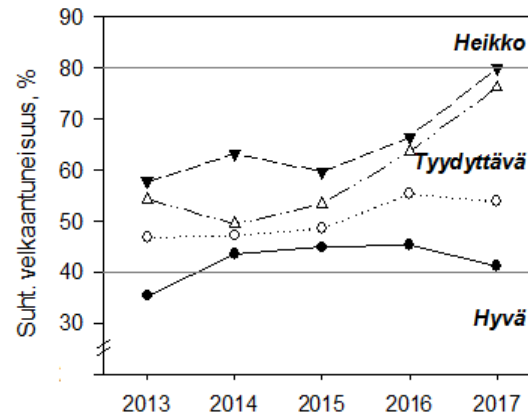
- Aliyrittäjä, jolla oma aliyrittäjä (n = 1)
- Itsenäinen yrittäjä (n = 5)

Taloudelliset tunnusluvut 2013–2017

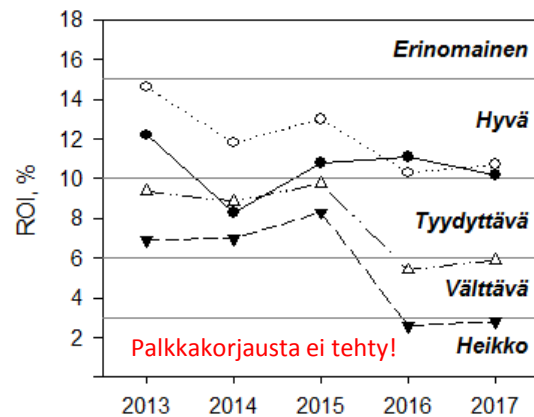
Liikevaihto (1000 €)



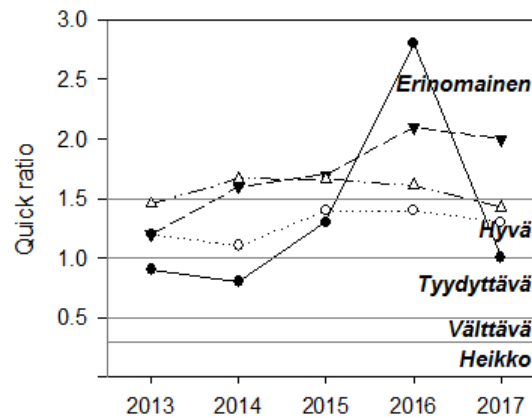
Suhteellinen velkaantuneisuus (%)



Siij. pääoman tuotto (ROI, %)



Quick ratio



L
 M
 S
 S-L, haastatteluaineisto (n = 19)



Liiketoimintamallin komponentit

(”Business Model Canvas”, Osterwalder & Pigneur 2009)

1. Asiakkaat ja sopimukset
2. Resurssit
3. Toimintojen organisointi
4. Talous ja ansaintalogiikka
5. Yhteistyö, verkostot ja liiketoiminnan kehittäminen



Asiakkaat ja sopimukset

	LIIKEVAIHTOLUOKKA		
	S (n = 8)	M (n = 7)	L (n = 4)
Asiakkaiden lkm	1,4	1,9	2,8
Keskim. korjuumäärä, m ³ /v	48 400	139 300	461 000
Keskim. sopimuksen koko, m ³ /asiakas	38 800	88 600	184 400
Asiakassuhteen kesto, v	3	17	15
Tyypillisiä asiakkaita	Muut korjuuyritykset	Metsähallitus, MHY:t, yhteismetsät	Metsäteollisuus

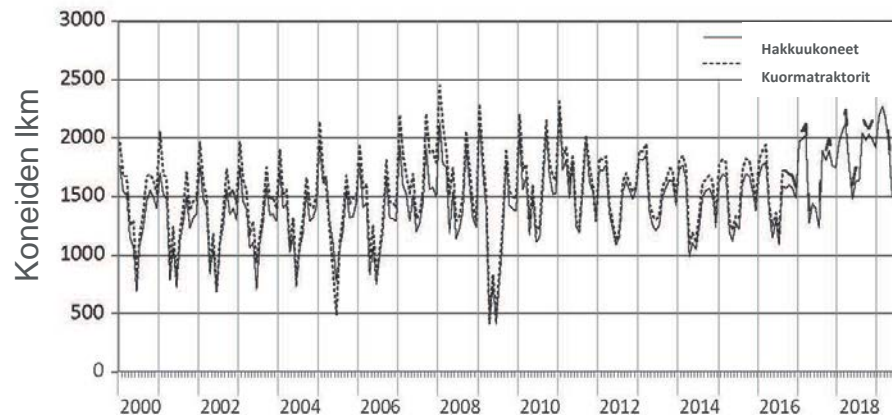
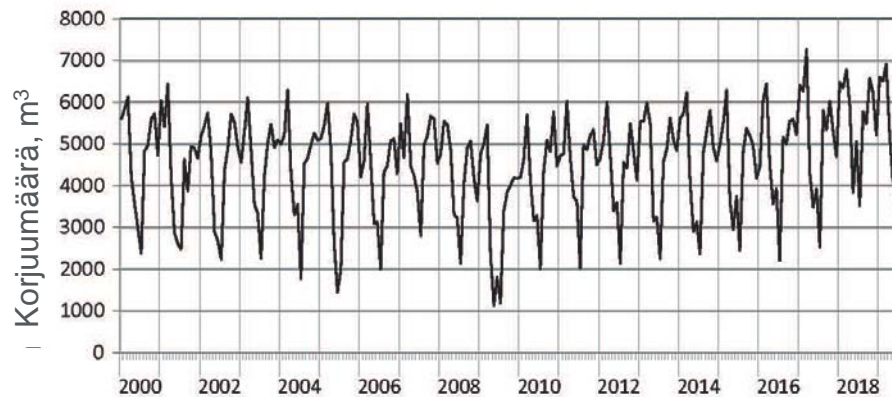
Leimikkovaranto pienimmillään seuraavaan työmaahan (S), suurimmillaan 6 kk (L)

Keskimääräiset henkilö- ja kalustoresurssit

	LIIKEVAIHTOLUOKKA		
	S (n = 8)	M (n = 7)	L (n = 4)
Aktiivisten omistajien lkm	1,2	1,6	1,8
Työntekijät		100 % perheyriytyksiä	
- Kuljettajat	2,5	10,4	14,0*
- Esimiehet ym.	-	-	1,3
- Hallinto, suunnittelu	-	-	0,8
Omien hakkuukoneiden lkm	1,4	3,4	6,7
Omien kuormatraktoreiden lkm	1,5	3,1	5,7
Koneiden keski-ikä, v.	6	3	4
Hakkuukoneiden käyntitunnit	2 600	2 900	3 100
Kuormatraktoreiden käyntitunnit	2 300	2 300	2 900

*Palkatut kuljettajat

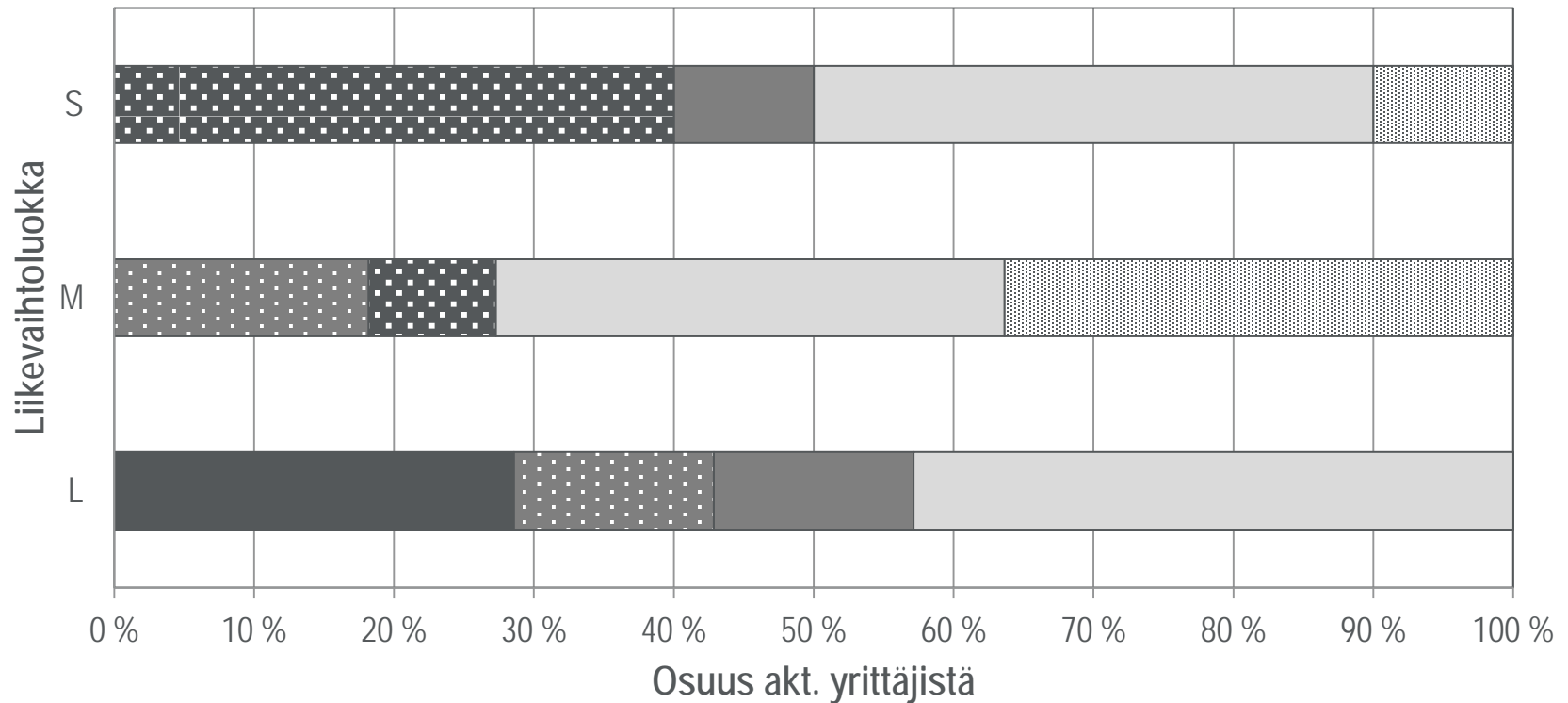
Puunkorjuun kausivaihtelu



- Normaali kausivaihtelu
- Ilmastonmuutos
- Työtaistelut
- Suhdanteet
-

(Luke: Teollisuuspuun hakkuut kuukausittain, Hakkuiden työvoima ja korjuukalusto)

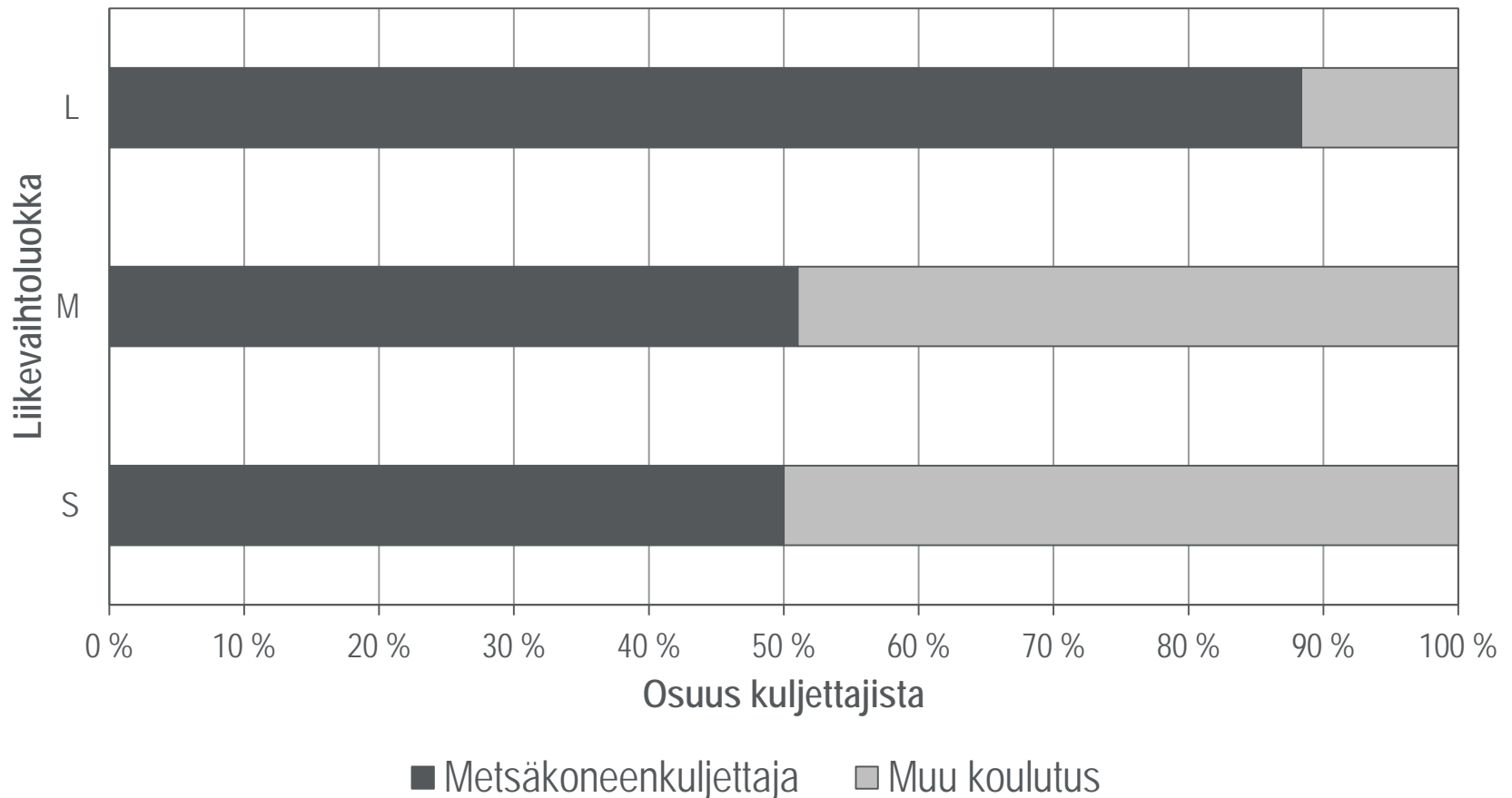
Yrittäjien koulutus (suoritetut tutkinnot)



- MetsäalOUSinsinööri
- Metsäalan perustutkinto
- Lukio
- Muu ammatillinen koulutus
+++ kaupallinen koulutus
- Peruskoulu
- Metsäkoneenkuljettaja

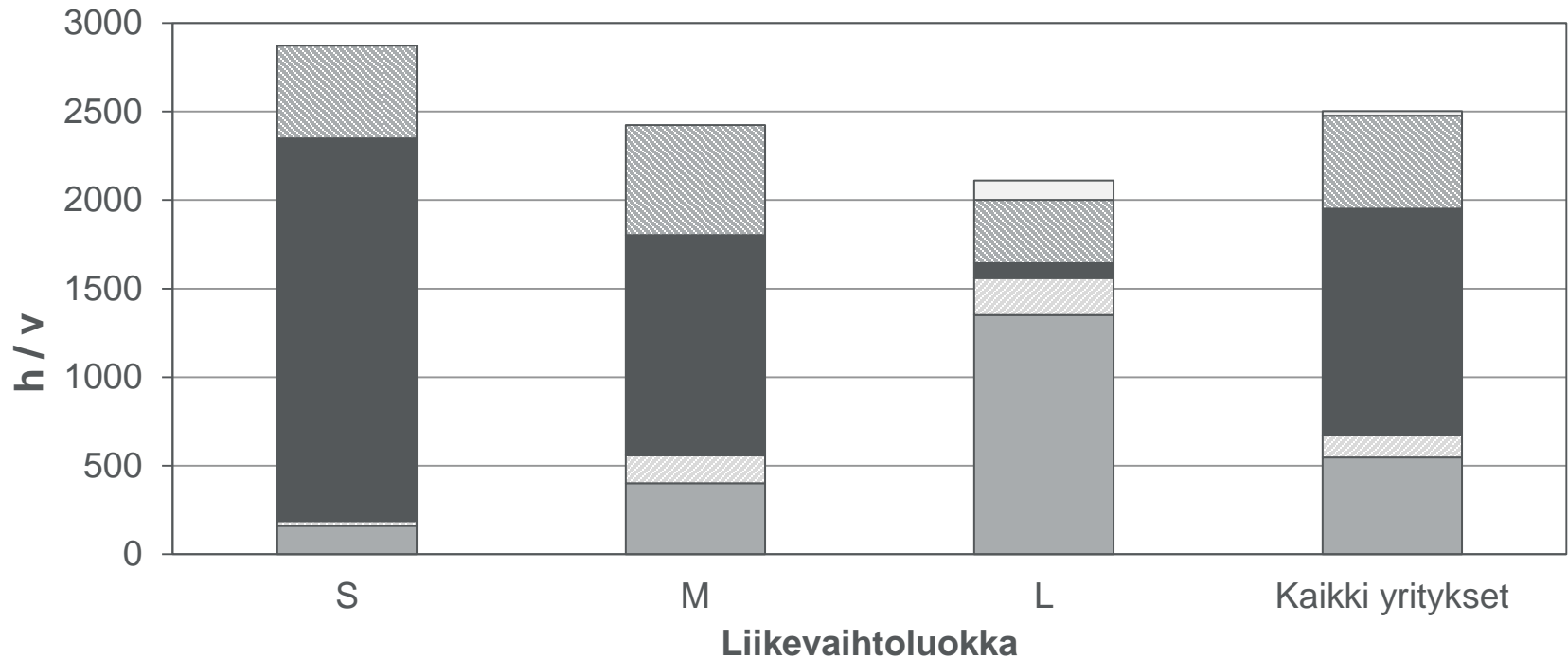
Palkattujen metsäkoneenkuljettajien koulutus

Hakkuukoneiden seurantatutkimuksessa kuljettajan vaikutus tuottavuuteen noin 40 %



Yrittäjien työajan käyttö

”Ykkösyrittäjien” työaika 1 920–3 890 h/v

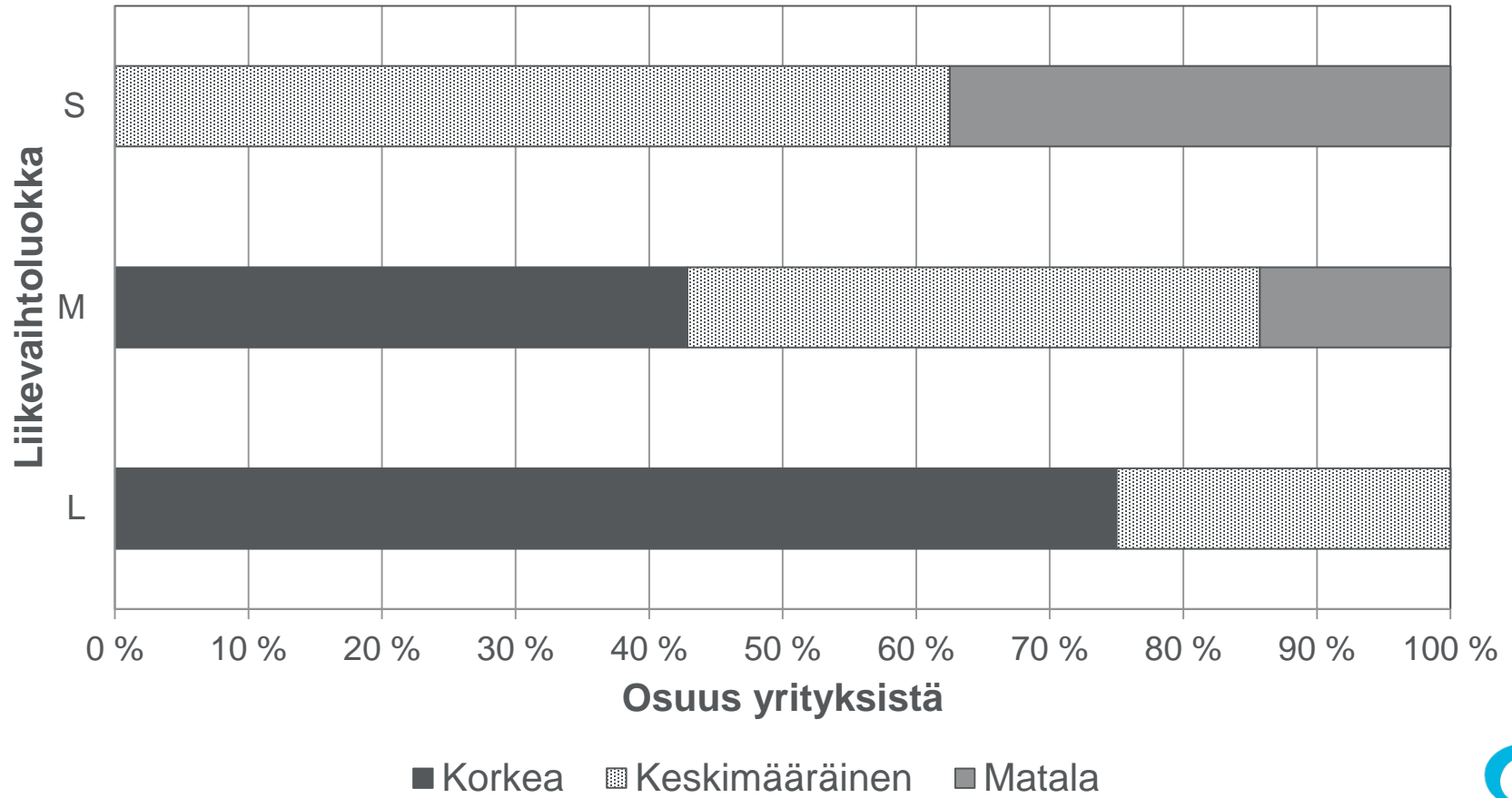


- Hallinto ja strateginen johtaminen
- Koneen kuljettaminen
- Muu työ

- Korjuun ohjaus
- Huollot ja siirrot

Seurannan taso

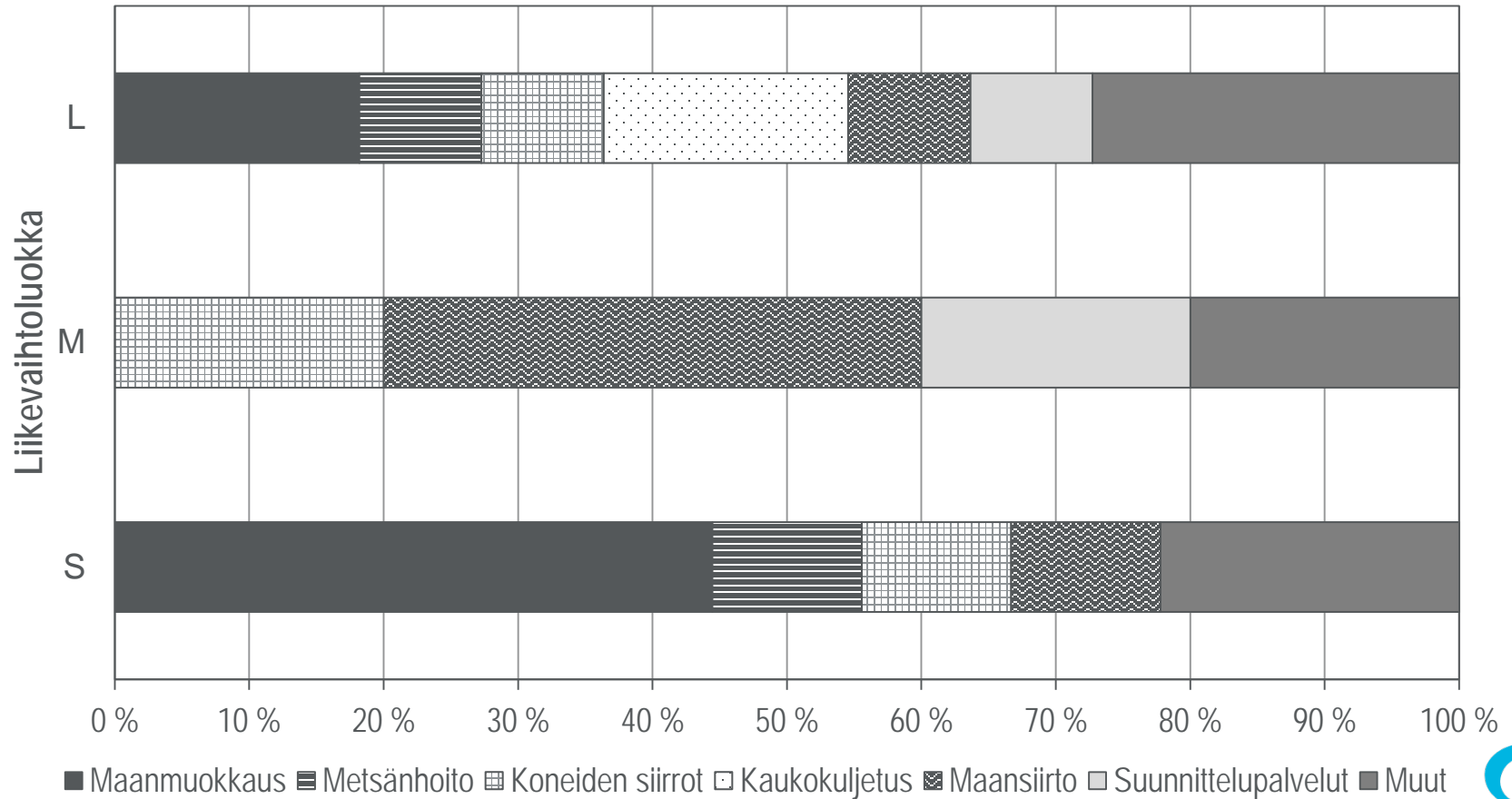
Kannustepalkkaus käytössä vain suurimmissa yrityksissä



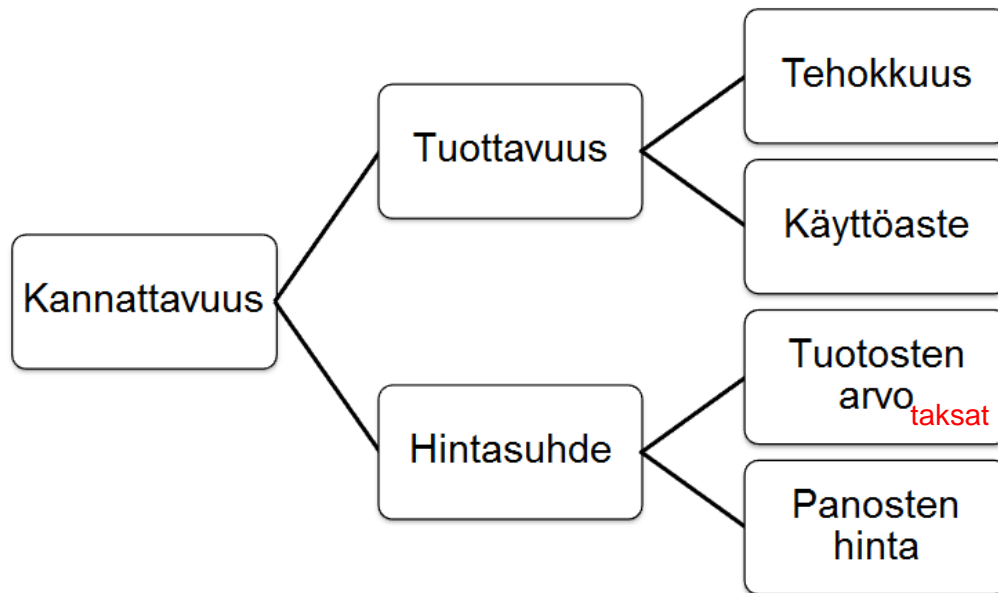
Muu palvelutarjonta

Puunkorjuun osuus 70–100 % liikevaihdosta

Puunkorjuuseen erikoistuneiden yritysten osuus suurin M-kokoluokassa



Kannattavuuden määrittäminen



Hourunranta (2013), van Loggerenberg & Cucchiaro (1981)

Liiketoiminnan kehittäminen / SWOT-analyysi

		% vastaajista			% vastaajista			
		S	M	L				
		S	M	L	S	M	L	
SISÄISET	Vahvuudet				Heikkoudet			
	Luotettavuus ja palvelujen laatu	75	71	50	Haavoittuvuus	25	43	-
	Kokemus ja hyvä maine	50	57	75	Huono kannattavuus	25	-	25
	Osaava työvoima	13	43	100	Heikko neuvotteluasema	38	-	-
	Hyvä ja luotettava kalusto	37	71	-	Kuljettajapula	25	14	-
	Joustavuus	38	29	25	Tehoton toiminta	-	29	-
	Yrityksen koko	13	-	50	Riippuvuus yhdestä toimialasta	-	14	25
					Puutteet johtamisessa	13	-	12
				Vanhat koneet	25	-	-	
				Toiminnalle ei jatkajaa	13	14	25	
ULKOISET	Mahdollisuudet				Uhkat			
	Liiketoiminnan laajentaminen	38	29	75	Maailmantalous	63	14	-
	Uudet palvelut	25	29	25	Työvoiman menetys	38	29	-
	Metsäteollisuuden investoinnit	25	14	-	Metsä- ja ilmastopolitiikka	13	14	50
	Liiketoiminnan lopettaminen	-	14	-	Alhaiset taksat (hintakilpailu)	25	14	-
					Kausivaihtelu	13	14	-
				Sopimusten menetys	-	29	25	

¹⁾ Osuus vastauksista kussakin liikevaihtoluokassa



Johtopäätöksiä

- Isot korjuuyritykset kannattavampia
 - Toiminta tehokkaampaa
 - Henkilöstö pätevää
 - Seuranta yleisempää
- Pienet yritykset (LV < 600 000 €) heikoimmin kannattavia
- Suuret yritykset panostavat kasvuun ja ottavat käyttöön uusia liiketoimintakonsepteja
- Kilpailukykyä erityisesti vakiintuneista asiakassuhteista, hyvästä neuvotteluvoimasta ja kannattavuudesta
- **Yksittäisten tekijöiden vaikutusta kannattavuuteen ei voida arvioida käytettävissä olleen aineiston perusteella**

Toimenpide-ehdotuksia

- Tulos- ja taselaskelman luvut tutuiksi
 - Tarvitaan helppokäyttöisiä analyysi- ja raportointityökaluja, kun arvioidaan **tulosta** (tuotot ja kulut) sekä **tasetta** (varallisuus, velat ja oma pääoma)
 - Tilitoimistojen ja muiden neuvontapalvelujen hyödyntäminen
 - Hälytysrajojen asettaminen taloudellisten mittareiden avulla
- Lisääaikaa säännölliseen suunnitteluun ja seurantaan
 - Vaatii erityisesti pienessä yrityksessä ajan raivaamista, liiketoiminnan suunnittelu nähtävä 'tuottavana'

Mittarointi

- Tuotannolliset mittarit
 - Tuottavuus (tehokkuus ja käyttöaste), logistiikan optimointi jne.
 - **Datapankin mahdollisuuksien hyödyntäminen**
- Taloudelliset mittarit
 - Kannattavuus (investoinnit), maksuvalmius, vakavaraisuus
 - Sopimusneuvottelut (?)

Thank you!



Kestävän koneyrityttämisen raamit hankintasäännösten puristuksessa

Heikki Käätäinen, 5.2.2020



METSÄHALLITUS METSÄTALOUS OY, KESTÄVÄSTI UUSIUTUVAA RAAKA- AINETTA MONIKÄYTTÖMETSISTÄ

AVAINLUKUJA

- Vuosittainen kasvu on noin 11 milj.m³, puunkorjuu ja toimitukset noin 6,2 milj. m³
- Liikevaihto noin 340 milj. €
- Liikevoitto noin 25 milj.€
- Kuluista valtaosa on yrittäjämaksuja:
 - korjuu 70 milj. €/v
 - maanmuokkaus 5 milj. €/v
 - tienrakennus 7 milj. €/v
 - kaukokuljetus 65 milj. €/v
- Korjuuketjuja reilut 160, 70 korjuuyritystä
- Puutavara-autoja 160, 40 kuljetusyritystä

MONIPUOLISET KUMPPANUUDET MENESTYKSEN EHTONA

Valtion maiden ja vesien kestävä käyttö edellyttää kumppanuutta ja yhdessä toimimista. Haluamme olla metsäsektorin paras toimeksiantaja yrittäjille.

- Puunkorjuutyöt, puutavaran kuljetukset sekä merkittävän osan metsänhoito- ja metsänparannustoista hankitaan palveluina alan yrittäjiltä.
 - Metsätalous työllisti yli 1300 urakoitsijaa ja yrittäjää työntekijöineen v. 2019
- Suojelu- ja retkeilyalueille suuntautuva matkailu ja virkistyskäyttö työllistivät myös yrittäjiä niin matkailussa kuin kohteiden huollossakin.
 - Luontopalvelujen ylläpitämiä kohteita ulkoistetaan yhä enemmän yrittäjille



METSÄTALOUS OY YRITTÄJÄPALAVELUIDEN HANKINTA - YLEISTÄ

Kilpailutukset ovat mahdollisuus!

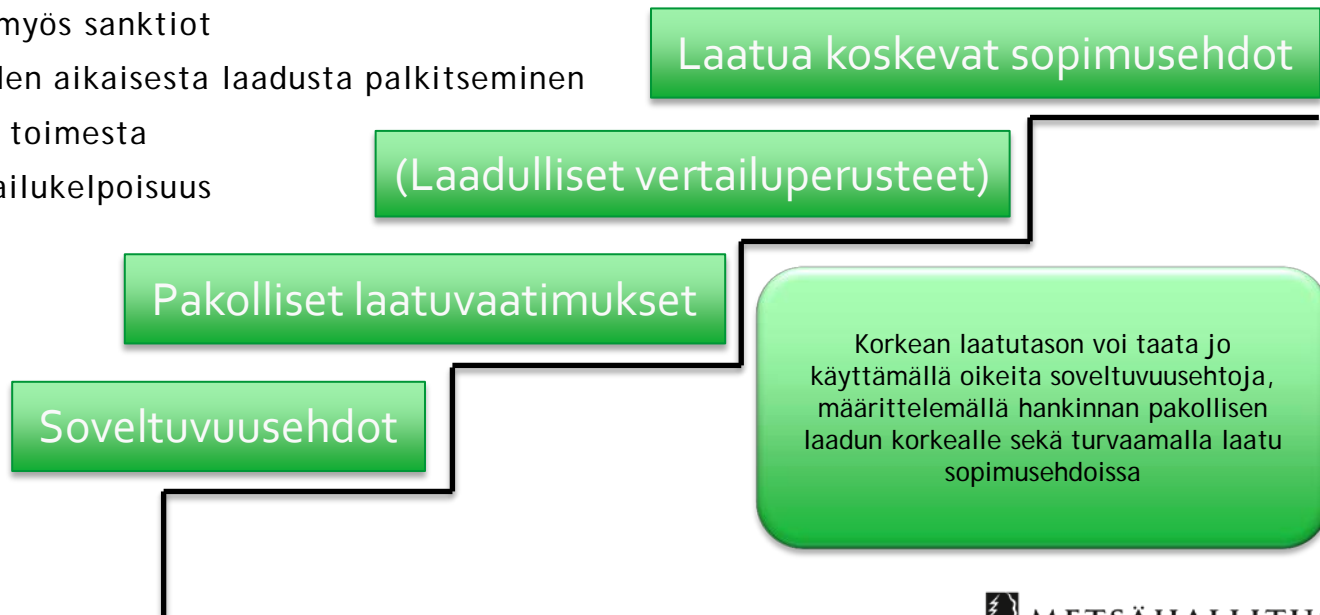
- Menettely perustuu lakiin julkisista hankinnoista
- Lainsäädäntö luo puitteet ja reilut pelisäännöt kilpailutusmenettelylle
- Menettelytavat ovat eri osapuolille selvillä ja selkeitä
- Pääperiaatteet hankintojen avoin ja tehokas kilpailuttaminen, tarjoajien tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu
- Avoin menettely -tarjouksen voivat tehdä kaikki soveltuvuusvaatimukset täyttävät yritykset
- Toimivan kilpailun ylläpitäminen
- Tarjouspyynnöt ovat kaikille yrittäjille julkisesti saatavilla
- Sähköinen kilpailutus on ollut käytössä jo useita vuosia



LAADUN PORTAAT - LAATU HUOMIOITU KAIKISSA HANKINNOISSA

KORKEAN LAADUN TARJOAMINEN ON PAKOLLINEN VAATIMUS HANKINNOISSA, EIKÄ VAIN LISÄPISTEITÄ ANTAVA OMINAISUUS

- Tarjoajaa koskevat soveltuvuusehdot: referenssit
- Tarkat palvelukuvaukset, myös sanktiot
- Toteutuneesta sopimuskauden aikaisesta laadusta palkitseminen
 - Saman toimeksiantajan toimesta
 - Yhteismitallisuus, vertailukelpoisuus



JULKISISSA HANKINNOISSA PINNALLA

KESTÄVÄT
ENERGIARATKAISUT

YMPÄRISTÖNÄKÖ-
KOHDAT

VASTUULLISUUS/
CODE OF
CONDUCT

Sosiaaliset
kriteerit

INNOVAATIIVISTEN
HANKINTOJEN
VAUHDITTAMINEN

LAADULLISET
KRITEERIT

OVATKO HANKINNAT HANKALIA? MITEN SELVITÄ NIISTÄ?

JULKISTEN HANKINTOJEN PIIRTEITÄ

- Edellyttää tilaaja- ja tarjoajaosaamista
- Menettelytavat määrämuotoisia ja osin yksityiskohtaisia
- Menettelytavat kuitenkin molemmille osapuolille selkeitä
- Hankintojen vaateet yleisesti laajentumassa ja monipuolistumassa

TARJOAJAN MUISTILISTA

- Tutustu huolella siihen, mitä ja millä ehdoilla tarjouspyynnössä hankitaan: tarjoajan vastuulla on tehdä tarjouspyynnön mukainen tarjous
- Esitä tarvittaessa lisäkysymyksiä Tarjouspalvelussa ennen määräajan umpeutumista
- Varaa aikaa tarjouspyyntöön tutustumiseen
- Tee tarjous huolella ja täytä pyydetyt tiedot esim. referenssit tarjouspyynnössä pyydetyn mukaisesti
- Huomioi määräajat!

MITÄ UUTTA TULOSSA JULKISIIN HANKINTOIHIN?

- Lainsäätäjän tavoite kehittää hankintoja niin, että hallinnollinen taakka edelleen vähenee.
- Viranomaistietojen sähköinen tarkastus etenemässä?
 - Tavoite: Tarjoajan ei tarvitse toimittaa enää viranomaisrekisterissä jo olevia tietoja erikseen
 - Hallinnollisen taakan keventäminen
 - Tiedot mm. verojen, sosiaaliturvamaksujen maksamisesta

A: Tuomioihin liittyvät perusteet
B: Verojen ja sosiaaliturvamaksujen maksamiseen liittyvät perusteet
C: Maksukyvyttömyyteen jne. liittyvät perusteet

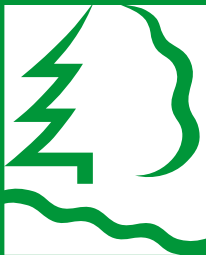
PALVELU- ja TAVARAHANKINTOJEN ORGANISOINTI - RESURSSITIIMI

Ajankohtaiset tarjouskilpailut



<http://www.metsa.fi/tarjouskilpailut>

- Resurssitiimi vastaa Metsätalous Oy:n urakointipalveluiden ja tavaroiden hankinnoista urakointipalveluja käyttävien Metsätalous Oy:n prosessien tilausten mukaan.
- Mukana kehittämässä Metsähallituksen hankintatoimea.
- Resurssipäällikkö Sonja Päivinen 1.5.2019 alkaen
 - Hankintojen johtaminen ja kehittäminen yhteistyössä prosessien kanssa
- Hankinta-asiantuntijat: Juha Laitinen, Pertti Sarajärvi, Pekka A Häkkinen.



METSÄHALLITUS

www.metsa.fi



www.facebook.com/metsahallitus
www.twitter.com/metsahallitus



Saako metsäalan yrittäjä menestystä?

Vuokatti

5.2.2020

Marko Nevalainen, UPM Metsä Operaatioresurssien päällikkö



Alan muutokset mahdollistavat menestystä.



- Urakointipalveluiden ostossa on siirrytty laajojen palvelukokonaisuuksien hankintaan.
- UPM:lle urakointi on muuttunut ja on edelleen muutoksessa. On siirrytty työsuhteenomaisesta yrittäjyydestä kokonaispalveluyrittäjyyteen.
- On panostettu palveluostojen suunnitelmallisuuteen ja ennakointiin.
- Yhteistyö on kumppanuutta. Tilaaja – Toimittaja malli.
- Ydinosaamisen mukainen vastuunjako. Resurssitehokkuus on yhteinen tavoite.
- Teollisuuden puunkäyttö on kasvanut ja osaltaan mahdollistanut resurssitehokkuuden nostamista. Pääomapanostusta vaativalla metsälogistiikan urakoinnin alalla resurssitehokkuus on avainasia.

Miten hyödyntää metsäalan yrittäjyyden mahdollisuudet?



- Nykymuotoinen sopimuskumppanuus parantaa metsäalan yrittäjien mahdollisuutta pitkäjänteisyyteen, ennustettavuuteen, hyviin osajiin ja tehokkaisiin koneisiin, tuottavuuteen ja menestymiseen.
- Verkostoituminen lisääntyy ja monimuotoistuu. Se mahdollistaa ydinliiketoimintaan keskittymistä, aliurakointeja, kustannustehokkuutta ja myös uusien yritysten syntymistä.
- Kehitys on mahdollistanut urakointiyritysten kasvua.
- Liiketoiminnan ja operatiivisen johtamisen osaaminen korostuu metsäalan yrityksissä koko ajan enemmän. Tavoitteellinen ja suunnitelmallinen liiketoiminta lähtökohtana.
- Yhä suuremman osan yrityksistä pyörittäminen ja johtaminen ei enää onnistu auton tai metsäkoneen penkiltä, kun palveluntuotannon kokonaisuudet, eri tavoitteet ja vaatimukset on pystyttävä täyttämään.

UPM **BIOFORE**
BEYOND FOSSILS

