



”Hyvän, toimivan nettikaupan kulmakiviä ovat laadukkaat tuotteet ja kilpailukykyiset hinnat sekä kokonaispalvelu, jonka on toimittava.”

Matti Koskelo, Retkitukku

TEKNIikka Esittelyssä robotisoitu vaatemyymälä
ALL RIGHT Moottoripyörävarusteita maailmalle
NORDIC UPDATE Teollisuuden 5 logistiikkatrendiä

LOGISTIIKAN YRITYSLEHTI #1 2015

postnord

Tempo



TEEMA: TEOLLISUUS

Vaikuttava Würth

Näin maailman johtava teollisuusyritys käsittelee 200 000 tavarantoimittajansa ja onnistuu pitämään narut käsissään.

Me teemme kaiken, mitä Leif Johanson lupaa.

Ruotsin Viaredissa käy kuhina koko ajan. Täällä, Boråsin kupeessa on Elloksen keskusvarasto, josta lähetetään päivittäin kymmeniä tuhansia paketteja asiakkaille kaikkialle Pohjoismaihin. Jotta tämä toimisi, tekee Ellos yhteistyötä PostNordin kanssa.

“Meillä ei ole fyysisiä kohtaamisia asiakkaiden kanssa, joten on erityisen tärkeää, että pidämme lupauksemme”, sanoo Leif Johanson, **Ellos Groupin** operatiivinen johtaja.

PostNord on johtava Pohjoismaihin, Pohjoismaista ja Pohjoismaissa tarjottavien viestintä- ja logistiikkaratkaisujen toimittaja. Varmistamme myös postipalvelut yksityisille ja yrityksille Ruotsissa ja Tanskassa.

“Meidän on toimitettava oikeaan paikkaan ja oikeaan aikaan. Jos sanomme, että tuote tulee seuraavana päivänä, niin sen on tultava. Jotta tämä toimisi, tarvitaan todella hyvä logistiikkakumppani. Onneksi meillä on sellainen.”

Tutustu yhteistyöhöemme osoitteessa postnordlogistics.fi/ellos

postnord

Tempo #1 2015

KIMMO HYTTINEN VP, SALES & OPERATIONS, POSTNORD OY

Lisää ratkaisuja pohjoismaisille markkinoille - asiakas edellä, kumppanuutta rakentaen



→ **ME POSTNORDISSA** otamme jälleen askeleen eteenpäin pohjoismaisilla logistiikkamarkkinoilla. Palveluvalikoimamme laajenee toukokuussa pohjoismaiseen kappale-tavaraliikenteeseen, mikä tarkoittaa entistä kattavampia kuljetusratkaisuja asiakkaillemme.

Signaali kappale-tavarakuljetusten tarpeesta tuli suoraan asiakkailtamme, ja siksi he olivatkin heti projektimme alussa mukana kertomassa tarpeistaan ja vaatimuksistaan. Näihin perustuen palvelu on rakennettu.

Kappale-tavaraan siirtyminen on luonnollinen jatkumo, sillä olemme jo markkinajohtaja pohjoismaisissa lava- ja pakettitoimituksissa. Uusi

palvelumme vahvistaa entuudestaan uniikkia jakeluverkostoamme ja mahdollistaa asiakkaillemme entistä parempia ratkaisuja logistiikkaan.

Asiakkaan muuttuviin logistiikkatarpeisiin vastaaminen on toimintamme elinehto, ja sen tiedämme jälleen onnistuvan taas tuntuvasti paremmin. Kappale-tavarapalveluiden käyttöönoton jälkeen siirrymme luontevasti kohti pohjoismaisia osa- ja täyskuormia, jotka tulemme lanseeraamaan seuraavaksi.

LOGISTIikka liikeideana on haastava ja alati muuttuva. Meille se tarkoittaa, että logistiikka ei ole pelkkää logistiikkaa, vaan elintärkeä osa koko asiakasyrityksemme liiketoimintaa. Kaupankäynnin

muuttuessa ja siirtyessä esimerkiksi verkkoon on myös logistiikkapalveluiden kehityttävä. On kuunneltava asiakkaita, mutta myös osallistuttava vuoropuheluun. Kysymmekin asiakkailtamme usein, ”kuinka voisimme liiketoimintoinemme auttaa toinen toistamme”. Emme ole, emmekä halua olla pelkkä palveluntarjoaja vaan täysivaltainen logistiikkakumppani, joka sulautuu osaksi yrityksen liiketoimintaa ja kehittyy sen mukana.

Tämän lehden sivuilla asiakkaamme All Right sekä Retkitukku kertovat yhteistyöstämme ja siitä, millainen merkitys toimivalla logistiikalla on heidän liiketoiminnalleen.

Antoisia lukuhetkiä!

SISÄLTÖ NUMERO 1 2015



Toimitukset liukuhihnalta

SIVU 8 Teollisuusjätti Würth asettaa palvelun etusijalle. Fiksuilla ratkaisulla se varmistaa, että asiakkaan hyllystä ei tavara lopu.



SIVU 6 Retkitukku verkkokaupan edelläkävijä Ulkoilu-, metsästys- ja vapaa-ajan tuotteita myydään verkossa yhä enemmän. Toimitusvarmuus ratkaisee.



SIVU 14 Moottoripyörävarusteita, jarrupaloja ja tukkikärryjä Suomalaisen All Rightin tuotevalikoima kattaa kaiken, mitä moottoripyöräilyssä tarvitaan.



SIVU 16 Robotisoitu vaatemyymälä Hointers-myyvälässä vaatteet noutaa robotti ja maksu hoituu älypuhelimella.

PostNord Oy, Osumakuja 1-3, 01530 Vantaa, puh. 010 5728080, sähköposti tempo.fi@postnord.com
Vastaava päätoimittaja: Jouni Lamberg **Toimitus/Suomi:** Kaisa Keränen **Toimitus ja projektinjohto:** Spoon, Johan Bratt **Taitto ja repro:** Spoon **Paino:** Lenanders. Mainitsethan lähteen lainatessasi

postnord

Logistiikkamaailma

→ UUTISIA • TRENDJÄ • INNOITUSTA



Hyvää palvelua aina kotiovelle saakka

Ruokatoimituksia lapsiperheille ja lääkintälaitteita ja pesupalveluita vanhuksille. Lähivuosina kotiin toimitettavien palvelujen odotetaan lisääntyvän huomattavasti.

→ Kotipalveluiden markkinat vaikuttavat kuluttajien arkielämään tulevaisuudessa nykyistä enemmän. Monet hankinnat, joita asiakkaat aiemmin tekivät fyysisissä myymälöissä, tehdään nyt omalla tietokoneella olohuoneesta käsin. Tämä koskee kaikkea ruokaostoksista aina telelääketieteellisiin laitteisiin yksityiskodeissa. Tanskan PostNordin logistiikkapalveluiden johtajan Jeppe Vestergaardin mukaan kehityksen taustalla on pitkälti ihmisten lisääntynyt luottamus verkkokauppaan.

- Useimmat tietävät, että verkkokauppa on laajempaa kuin koskaan aikaisemmin. Se tarkoittaa sitä, että ihmi-

set uskaltavat tehdä ostoksia verkossa murehtimatta laatu- ja palautusongelmia, hän toteaa.

"TUNNIN TOIMITUS"-PALVELULLAAN päivittäistavaraketju IRMA ja PostNord lupaavat toimittaa tilauksen asiakkaalle tietyn asiakkaan valitseman tunnin aikana - kuutena päivänä viikossa. Asiakkaan ei siis tarvitse mennä myymälään ostoksille ja hän voi myös päättää mihin aikaan päivästä tavara toimitetaan hänelle. Elintarvikkeiden kotiinkuljetukset yleistyvät koko ajan kaikkialla Tanskassa. IRMA odottaa 80 prosentin kasvua pelkästään tämän vuoden aikana.

- Tämä edellyttää sitä, että



KUVA: HENRIK PETIT

Klaus E. Olsen, Pohjoismaiden palvelulogiikan johtaja.

tavarat ovat tarkkaan valittuja niin, etteivät asiakkaat saa ruskeita banaaneja tai maitoa, joka menee vanhaksi kaksi päivää toimituksen jälkeen. On toimitettava juuri niitä tuotteita, joita asiakas toivoo, Jeppe Trier toteaa.

KLAUSE. OLSEN, Pohjoismaiden palvelulogiikan johtaja odottaa tämän tyyppisten palveluiden yleistä kasvua kaikkialla Pohjoismaissa. PostNord onkin sen vuoksi panostanut useisiin eri kohdemarkkinoihin eikä

pelkästään päivittäistavarojen jakeluun. Niistä voidaan mainita esimerkiksi koko hyvinvointisektori, johon kuuluvat ruokatoimitukset, vanhusten peseminen sekä telelääketieteellisten laitteiden toimitus ja asennus, jotta hoito onnistuu myös etänä.

- Tällainen logistiikka yleisty tulevaisuudessa, kun vanhusten määrä kasvaa ja minun sukupolveni on oppinut käyttämään verkkokauppoja, hän tiivistää.

ON monia toistaiseksi valloittamattomia markkinoita, joille Jeppe Trier ennustaa jo nyt hyvää tulevaisuutta.

- Belgiassa on suosittua tilata kemiallinen pesu tällä tavoin. Silloin pesula noutaa pyykkiä, pesee ne ja palauttaa ne asiakkaan kotiin. Siksi on tärkeää olla ajan hermolla ja seurata syntymässä olevia suuntauksia, hän sanoo.

MARTIN SAHLERTZ



KUVA: AMAZON

Varokaa lennokkeja

→ Radio-ohjattavat lennokit, joilla on pitkä lentoaika, yleistyvät, ja niitä käytetään kaikkeen mahdolliseen aina mallilennätyksistä lentovalokuvaamiseen. Ne ovat mielenkiintoisia myös tulevaisuuden logistiikan kannalta. Esimerkiksi Amazon aikoo ryhtyä käyttämään gps-ohjattuja lennokkeja pakettien toimittamiseen.

Mutta nyt Ruotsin liikennevirasto varoittaa niihin liittyvistä riskeistä.

- Mielestämme miehittämättömät lennokit voivat olla vaaraksi lentoliikenteelle. Useissa tapauksissa syy on kuitenkin se, että lennokkien ohjaajat eivät tunne voimassaolevia määräyksiä, Remi Vesvre liikennevirastosta sanoo.

Määräykset koskevat lähinnä käyttöä. Määräyksissä vaaditaan esimerkiksi, että siihen on oltava lupa, että saa lennättää lennokkia poissa ohjaajansa näköpiiristä tai että lennokkia käytetään testaamiseen, tutkimukseen, kaupallisiin tarkoituksiin tai toimeksiantoihin.

Kuljettajille kovat rangaistukset viikoittaisesta lepoajasta

→ Ranska tiukensi heinäkuussa huomattavasti rangaistuksia, joita annetaan ajoneuvossa viikoittaisista lepoaikaansa viettäville kuljettajille. Jos viettää säännöllisesti 45 tunnin viikoittaisen lepoaikaansa ajoneuvossa, voi saada jopa 30 000 euron sakot ja vuoden vankeustuomion. Myös Belgiassa on otettu käyttöön kovat kansalliset rangaistukset. Kuljetusyrityksien mukaan suomalaisen viikoittaisesta lepoaikaansa ajoneuvossa viettäneen kuljettajan saku on 1500 euron sakot.

Kielto viettää viikoittainen lepoaika ajoneuvossa tuli voimaan vuonna 2006 EU:n ajo- ja lepoajoista annetulla asetuksella EY 561/2006. Asetuksessa on tosin myös poikkeuksia, jotka sallivat lyhennetyt viikoittaisen lepoajan viettämisen ajoneuvossa.



”Seuraavat kolmesta viiteen vuotta ovat laajamittaisen globalisoitumisen aikaa, ja siihen yritämme nyt valmistautua”.

→ Jack Ma on kiinalaisen verkkoyhtiön Alibaban toimitusjohtaja. Yritys on yli 240 miljardin arvoisen ja siten yksi maailman kymmeneksi eniten arvostetusta yrityksestä.

KUVA: ERIK ARDELIUS

Fredrikin vinkit Suomen markkinoille pääsemiseen

- Valitse työntekijät Suomesta tai käytä hyvän käännöstoimiston palveluita.
- Mukauta mainosten ulkoasu markkinoiden mukaan. Jos käyttää ruotsalaisille sopivia ilmaisia mainoksia, niitä ei välttämättä pysty suomentamaan suoraan. Suomi vie enemmän tilaa mainoksesta.
- Ota huomioon se, että Suomessa Google-hakuja tehdään eri tavalla.
- Muokkaa sisältöä sen mukaan, mikä kulloinkin on suosittua siinä maassa, jossa olet aloittamassa toimintaa. Ruotsalaiset ja suomalaiset eivät välttämättä aina pidä samoista tavaroista.
- Suomessa ihmiset soittavat mieluummin puhelimella kuin lähettävät sähköpostia. Jos resurssisi riittävät, varmista, että asiakaspalvelusta vastaava henkilöstösi on suomalaista.

Grandshoesin perustaja Fredrik Hammarqvist tietää, miten menestyä Suomessa.



Suomi - Grandshoesin alkuvaikeudet

Verkkokaupparyitys Grandshoes laajensi Suomeen, mutta teki alussa lähes kaiken aivan väärin.

→ Suomen markkinat ovat avoimet pohjoismaisille yrittäjille. Ne eivät ole vielä niin täynnä ja kilpailu on vähäisempää. Senpä vuoksi Fredrik Hammarqvist, koosta 47 alkavia kenkiä myyvän grandshoes.se-verkkokaupan perustaja oli kummissaan, kun kauppa ei lähtenyt käyntiin Suomessa.

- Suomen sanotaan olevan matlan kynnyksen maa, ja juuri siksi monet valitsevatkin Ruotsin jälkeen seuraavaksi maaksi Suomen. Mutta meillä meni alussa kaikki aivan päin mäntyä, hän sanoo.

Grandshoes.se oli jo aloittanut toimintansa Tanskassa ilman ongelmia. Vaikka mukautimme kotisivun

suomalaisille lukijoille, myynti ei vaan lähtenyt käyntiin. Fredrik Hammarqvist alkoi miettiä, mikä oli mennyt pieleen.

- Suomalaiset ovat tottuneet tilaamaan tavaraa Ruotsista. Mutta asiakkaat eivät edes löytäneet sivuamme. Se oli outoa, koska tiesimme koko ajan, että kyse ei ole siitä, että suomalaisilla olisi pienet jalat, hän sanoo.

PIAN he tajusivat, että kieli karkotti asiakkaat.

- Teimme sen virheen, että emme käyttäneet ammattikäännettä. Olimme pihejä ja valitsimme tehtävään Suomessa syntyneen ja joitakin vuosia Ruotsissa asuneen kaverimme, joka käänsi koko sivustomme sisällön suomeksi.

Myöhemmin Fredrik Hammarqvist on ymmärtänyt, että suomi on monimutkaisempi kieli kuin ruotsi.

- Suomi on rikkaampi ja kenties

hieman monisyisempi, ja on osattava valita oikea sävy. Yhdellä ruotsin sanalla voi olla viisi eri suomennosta. Ystävämme oli asunut Ruotsissa jo niin pitkään, että oli menettänyt tuntuman kielen sävyihin, Fredrik Hammarqvist kertoo.

FREDRIK HAMMARQVIST näytti sivun tekstejä muille suomenkielisille.

- Kävi ilmi, että sivustosta sai aivan vääränlaisen mielikuvan. Kyllähän sen tietää itsekin, miltä se tuntuu, kun menee jollekin näennäisesti ruotsinkieliselle sivustolle ja hetken luettuaan huomaa, ettei kieli olekaan kunnon ruotsia. Ruotsi saattaa olla paikka paikoin melko vanhahtavaa, ja tulee sellainen olo, että kuin oltaisiin 60-luvulla ja joku yrittäisi kuvailla lenkkareita. Sellaisen sivuston me siis olimme tehneet suomalaisille. Kieli oli kaukana hyvästä suomen kielestä, hän kertoo.

Hyvä esimerkki siitä, miten pa-

hasti kieli voi olla vääränlaista, kävi ilmi hakusanoista.

- Mehän myymme vain suuri-kokoisia miestenkenkiä. Meidän oli tarkoitus ostaa hakusanoja, mutta teimme sen virheen, että ostimme kasapäin hakusanoja: korkokenkä kokoa 49. Jos ei erikseen määritellä, että kyse on miestenkengistä, suomenkielinen hakukone olettaa automaattisesti, että kyse on naistenkengistä. Tilanne oli vähintäänkin huvittava. Googlen näkökulmasta näytti siltä, että kirjoitimme kokoa 49 olevista korkokengistä, Fredrik Hammarqvist selittää.

NYT YRITYS käyttää ammattimaisesti käännösyritystä ongelmien ratkaisemiseen, ja tuloksia on jo nähtävissä.

- Se on todella tärkeää. Jos kirjoittaa väärästä asiasta, sivustolla ei ole kävijöitä. Nyt alamme vähitellen olla oikeilla jäljillä, Fredrik Hammarqvist toteaa.

STINA GYLDBERG

Retkitukku on verkkokaupan edelläkävijä

Retkitukku on ulkoilu-, metsästys- ja vapaa-ajan tuotteiden verkkokauppaa harjoittava yritys. Toimiva logistiikka on nettikaupassa erittäin tärkeässä osassa.

TEKSTI VISA HÖGMANDER KUVA RETKITUKKU

Retkitukku on perustettu vuoden 2011 lopussa. Yrityksen johdolla on yli kahdenkymmenen vuoden kokemus erä- ja metsästystuotteiden parissa toimimisesta.

- Verkkokaupasta meillä on kokemusta jo kuluvan vuosituuhannen alusta saakka. Silloin pilotoimme nettikaupan ja toimitimme asiakkaille paketteja kotiovelle, kertoo Retkitukun hallituksen puheenjohtaja Matti Koskelo.

Voidaan siis sanoa, että Koskelo on ollut verkkokaupan pioneeri. Hän on ollut perustamassa Erätukun menestyksestä verkkokauppaa jo 2000-luvun alussa. Koskelo luopui siitä vuonna 2005 ja perusti Retkitukun vuonna 2011 yhdessä poikiensa kanssa.

RETKITUKUN AVAINHENKILÖSTÖLLÄ on siis yli kymmenen vuoden kokemus metsästys- ja ulkoiluvälineiden nettikaupasta Suomessa ja Skandinaviassa. Yrityksellä on myös koiraihmisille suunnattu verkkokauppa koiravaruste.fi.

- Olemme nopeasti kasvava nettikauppayritys. Viime vuonna teimme liikevaihtoa noin seitsemän miljoonaa euroa ja vientimme kasvoi kuudellakymmenellä prosentilla. Toiminta kannattaa hyvin. Toimialueemme rajautuu Skandinaviaan. Toimituksemme lähtevät Suomesta, joten toimiva logistiikka on meille hyvin tärkeää. Siinä PostNord on isossa roolissa.



Matti Koskelo.

Retkitukku on joustava ja asiakaslähtöinen yritys. Matti Koskelo toteaa, että on tärkeää, että heillä on PostNordin suunnalla yhteyshenkilö, jonka saa nopeasti kiinni mahdollisissa ongelmatilanteissa ja tieto kulkee nopeasti - myös asiakkaille.

- Toimitusvarmuus on hyvin iso asia. Hyvän, toimivan nettikaupan kulmakiviä ovat laadukkaat tuotteet ja kilpailukykyiset hinnat sekä kokonaispalvelu, jonka on toimittava. Toimitusvarmuus on yksi iso osa tätä, ja voikin sanoa, että logistiikan osuus palvelusta on lähes puolet. Yhteistyö PostNordin kanssa on toiminut erittäin hyvin.

Retkitukun suuret ostoerät, pieni kulurakenne sekä uudenaikainen ja tehokas logistinen toimintamalli mahdollistavat tuotteiden toimituksen tehtailta suoraan kuluttajalle nopeasti ja edullisesti.

Yrityksen henkilökunta harrastaa itse aktiivista liikuntaa, metsästystä ja kalastusta ja on näin aktiivisesti mukana tuotekehityksessä ja testauksessa Retkitukun tuotekehitystiimin kanssa. Verkkokaupan valikoimissa on näin ollen vain alan parhaita ja testattuja tuotteita. Retkitukku valmistuttaa tuotteet suoraan sopimustehtailaan tai hankkii ne virallisilta maahantuojilta. ■

KUVA: JUNE WITZOE



PostNord onnistui jätteiden lajittelussa valtakunnallisia tavoitteita paremmin

→ PostNordin tuotannosta syntyvät jätteet ohjataan ensisijaisesti materiaali-kierrätykseen ja energiahyötykäyttöön. Näin ollen kaatopaikoille loppusijoitettavaksi päätyy mahdollisimman vähän tuottamastamme jätteestä. Valtakunnallisena tavoitteena on, että kaatopaikalle sijoitettava jäte on enintään 33 prosenttia kaikesta jätteestä. PostNordilta vain noin 5 prosenttia jätteestä päätyy kaatopaikalle. Suomessa yleinen kierrätysaste on noin 36 prosentin tasolla, ja vuonna 2014 PostNordin vastaava luku oli reilu 40.

Retkitukun henkilökunta harrastaa itse aktiivista liikuntaa, metsästystä ja kalastusta ja on näin aktiivisesti mukana tuotekehityksessä ja testauksessa tuotekehitystiimin kanssa.



Liikeideana logistiikka

Laadukas palvelu, asiat hyvässä järjestyksessä ja lähes sataprosenttinen toimitusvarmuus. Siinä muutama maailman johtavan teollisuusyrityksen Würthin pohjoismaisen menestyksen salaisuuksista.

Logistiikan kokonaisvaltainen ajattelu on osa liikeideaa ja sitäkin tärkeämpää nyt, kun edessä on uusia haasteita.

TEKSTI EVA-LOTTA SIGHURD **VALOKUVA** MORTEN BRAKESTAD





65 000

Näin monta ihmistä on töissä Würthillä, jolla on toimintaa 85 maassa, kuten Norjassa, Ruotsissa, Suomessa ja Tanskassa.

Sodanjälkeisessä Saksassa uudelleenrakentamisen tarve oli suuri. Yrittäjä Adolf Würth oivalsi pian liiketoimintamahdollisuuden polkiessaan 1945 pitkin Saksan maaseutua ruuveja ja muttereita myymässä. Pian tuli muitakin mukaan. Yksi heistä oli hänen poikansa, joka aloitti työt yrityksessä jo 1949 - ja joka yhä tänä päivänä pyörittää perheyrittystä uskomattomalla tarmolla ja innolla.

Nyt ruuveja ja muttereita on tosin enemmän. Würth toimittaa yhteensä 200 000 eri tavaraa kaikkialle maailmaan. Kaikkea erilaisista kiinnitystarvikkeista työvaatteisiin, rakennustarvikkeisiin ja kemiallis-teknisiin tuotteisiin. Nyt kun yrityksen perustamisesta on kulunut 70 vuotta, Würth on maailman suurin ajoneuvokorjaamon, rakennusmiesten, rakennusyritysten ja teollisuuden käyttömateriaalien toimittaja. Yrityksellä on 65 000 työntekijää ja toimintaa 85 maassa, kuten Norjassa, Ruotsissa, Suomessa ja Tanskassa.

MUTTA VAIKKA YRITYS onkin kasvanut valtavasti, samat perusarvot ja -ajattelu on säilytetty. Se on kokonaisvaltainen näkemys, johon kuuluu hyvä palvelu kautta linjan.



Würth

→ **Perustettu:** 1945 Saksassa, perustaja: Adolf Würth. On yhä perheyrittys.

→ **Toimintaa:** 85 maassa.

→ **Liikevaihto:** noin 10 miljardia euroa
Konsernin pääkonttori: Künzelsau, Etelä-Saksa

Tämä koskee ehdottomasti myös pohjoismaista logistiikkaketjua. Logistiikkaan ja palveluihin suhtaudutaan yksinkertaisesti osana koko liiketoimintaa, Würthin Norjan logistiikkajohtaja Stein Inge Viset sanoo.

- Asiakkaamme odottavat sekä hyvää toimitusvarmuutta että palvelua, koska ne ovat tärkeimmät myyntiarvomme.

Koko logistiikka perustuu siihen ostoista asiakkaaseen saakka. Koostaan huolimatta (yksistään Norjassa on 46 myymälää) Würthin ajatteluun kuuluu olla aina lähellä asiakasta ja vähentää asiakkaan kuormitusta ja helpottaa arkista työtä.

- Se tarkoittaa sitä, että menemme toisinaan asiakkaan työpaikalle asti. Meille logistiikka ei tarkoita vain kuljetusta ja varastointia vaan sitä, että tehostamme asiakkaidemme kaikkea kulutushyödykkeiden käsittelyä. Heidän ei esimerkiksi tarvitse koskaan miettiä, onko jotain tavaraa saatavilla vai ei. Me huolehdimme siitä, Stein Inge Viset sanoo.

Ratkaisun nimi on ORSY, joka tarkoittaa ”ordning och reda, satt i system” (kaikki omalla paikallaan ja osana järjestelmää) ja lähtee siitä, että asennamme asiakkaan luo

Würthin logistiikkavirta Pohjoismaissa

Würth Pohjoismaissa:

Norja:

Keskusvarasto: Oslossa.
Myymlöitä: 46.

Ruotsi:

Keskusvarasto: Örebrossa.
Myymlöitä: 28.

Suomi:

Keskusvarasto: Riihimäellä.
Myymlöitä: 165.

Tanska:

Keskusvarasto: Koldingissa.
Myymlöitä: 22.

→ Jokaisessa maassa on oma keskusvarasto, jonne toimitukset tulevat ennen kaikkea päävarastoilta Saksan Künzelsausta, Slovakian Bratislavasta ja Sveitsin Landquartista. Kuljetus tapahtuu kuorma-autoilla, jotka kulkevat läpi Euroopan solmukohtien kunkin maan keskusvarastolle.

→ Keskusvarasto toimittaa sen jälkeen tavarat eteenpäin asiakkaille ja kunkin maan Würth-myymlöihin.
→ Noin 70 % toimituksista menee suoraan asiakkaille ja 30 % myymälöihin.
→ Würthin omat myyjät tuovat myymälöissä olevien kokojen ja asiakkaiden tarpeiden mukaan myymälöihin ne tavarat, joita on aina oltava saatavilla ja jotka hoidetaan ORSY-järjestelmän kautta.

→ Keskuksista lähtevän virran ja ORSY-järjestelmän lisäksi on myös toinen sivuvirta, joko koostuu toimituksista Saksan päävarastolta suoraan loppuasiakkaille. Kyse on täydentävistä erityistoimituksista, ja jos sama tilaus tehdään toistuvasti, se lisätään perusvalikoimaan.



hylyjärjestelmän, jota Würthin myyjä käy säännöllisesti täyttämässä. Näin asiakkaan ei tarvitse etsiä kulutushyödykkeitä eikä lähettää ketään ostamaan niitä.

- Myyjämme ovat liikkeellä ja kuljettavat. He voivat siis saman tien viedä mennessään sen, mitä tarvitaan, Stein Inge Viset toteaa ja pitää juuri tätä esimerkkinä tyypillisenä palveluhenkisyytenä, joka on tunnusomaista Würthin toiminnalle.

PALVELU TARKOITTAÄ MYÖS joustavuutta, Stein Inge Viset painottaa, ja hänen pohjoismainen kollegansa Würthin Ruotsin logistiikkajohtaja Peter Lindström vahvistaa ajatuksen:

- Koska asiakkaamme toimivat keskenään täysin eri aloilla, kuten ajoneuvo-, rakennus- ja teollisuusalalla, myös heidän logistiset tarpeensa ovat huomattavan erilaiset, hän selittää ja kertoo esimerkin:

- Ajoneuvopuolen asiakkaat ovat lähinnä kiinnostuneita siitä, että tuotteita on saatavilla, kun taas rakennuspuolen asiakkaat odottavat nopeita toimituksia suoraan paikan päälle.

Kun kyse on rakennuspuolen asiakkaista, menestykse-



”Asiakkaamme odottavat sekä hyvää toimitusvarmuutta että palvelua, ja ne ovatkin tärkeimmät myyntiargumenttimme.”



Adolf Würth ja Reinhold Würth metsäkävelyllä.

käs logistiikkaratkaisu saadaan aikaan erityisillä konteilla, jotka mukautetaan rakennusprojektin eri vaiheisiin.

- Viemme kontit suoraan rakennustyömaalle ja täytämme ne niillä rakennusmateriaaleilla, joita kussakin rakentamisen vaiheessa tarvitaan, Peter Lindström kertoo.

Yksi esimerkki palveluhakuisesta asiakkaan luona toteutettavasta logistiikasta on liikkuvaa työtä tekeville urakoitsijoille suunniteltu auto. Siinä on sama periaate kuin ORSY-järjestelmässä yhdessä paikassa toimivilla asiakkailta - tarjota jatkuvaa päivittäin käytettävien hyödykkeiden täyttöpalvelua sopivassa mitassa.

OLIPA ASIAKASRYHMÄ tai työtapa mikä tahansa, tavoitteena on aina se, että myymälässä varastoitaisiin mahdollisimman vähän tavaraa. Tärkeimpiä tuotteita on aina oltava saatavilla eivätkä hylyt saa koskaan näyttää tyhjiltä, Peter Lindström sanoo.

Kyse on vaikeasta tasapainottelusta, ja siksi se onkin yksi Würthin suurimmista haasteista Pohjoismaissa lyhyiden toimitusaikojen ohessa.

- Se voi olla hankalaa erityisesti Ruotsissa ja Norjassa, missä välimatkat ovat pitkiä, Stein Inge Viset painottaa ja toteaa samalla, että PostNordissa ollaan erityisen taitavia selviämään tällaisista haasteista:

- He ovat rutinoituneita ja pitävät kiinni laadusta. Emme millään selviäisi asiakkaidemme 98 prosentin toimitustarkkuuden vaatimuksesta ilman luotettavaa kuljetusyrittäystä. PostNordin toiminta on lisäksi innovatiivista, mitä pidämmekin suurena arvossa. Heillä on korvat avoinna ja he kuuntelevat asiakkaita ja heidän tarpeitaan, mikä on nimen omaan tärkeä edellytys sille, että pystymme tarjoamaan hyvää palvelua.

HYVIEN kuljettajien ja yhtenäisen ja samanhenkisen palveluun ja järjestykseen myönteisesti suhtautuvan yrittäjäkuvan lisäksi sekä Stein Inge Viset että Peter Lindström

Lue lisää →

3 miljoonaa

Näin monelle asiakkaalle ympäri maailmaa Würth toimittaa tuotteita.



Kuvateksti

—> pitävät eri Pohjoismaiden välistä yhteistyötä ratkaisevana tekijänä Würthin menestymiselle ja sille, että se pystyy vastaamaan nykyisiin ja tuleviin haasteisiin:

- Meille tulee koko ajan lisää kansainvälisiä asiakkaita, jotka haluavat yhteispohjoismaisia paveluita, Stein Inge Viset kertoo. Silloin meidän on kyettävä toimimaan yhteistyöhön. Meillä on jo nyt säännöllisiä ja antoisia tapaamisia, joissa vaihdamme tietojamme ja kokemuksiamme,

200 000

tavaraa kuuluu Würthin valikoimaan kaikkialla maailmassa. Kaikkea erilaisista kiinnitystarvikkeista työvaatteisiin, rakennustarvikkeisiin ja kemiallis-teknisiin tuotteisiin.



mutta samalla kun asiakkaiden vaatimukset kasvavat, meidän on keskusteltava seuraavankaltaisista asioista: Mikä maa hoitaa mitkään asiakkaat ja millä tuotteilla? Miten valitsemme kuljetusyritykset ja päätämme, millaiset toimitusajat meillä on?

STEIN INGE VISETIN MUKAAN TULEVASSA JA AIEMPAA strukturoidummissa yhteistyössä on kyse kahdesta eri tasosta: miten Pohjoismaat voivat yhdessä minimoida kustannukset ja miten toimitusvarmuuden laatu voidaan taata asiakkaalle parhaiten.

Hänen mielestään Pohjoismaiden rajat ylittävä yhteistyö ei sinällään ole haasteellista. Päinvastoin. Maiden välillä on huomattavasti enemmän yhtäläisyyksiä kuin eroja, ja hänen mielestään kaikki hyötyisivät yhteistyön lisääntymisestä:

- Yksi visio onkin löytää enemmän ja uusia tapoja hyödyntää entistä paremmin logistista verkostoaamme - niin keskusvarastojamme kuin myymälöitämmekin. Tästä se ehkä vähitellen lähtee, kun entistä useammat kansainväliset asiakkaat tiukentavat vaatimuksiaan, hän päättää toiveikkaana. ■



Volvon konseptin ansiosta korjaamoilla on käytettävissään joka päivä 18 000 eri varaosaa entisten 3 000 sijaan.

Christina Bentzel Möllerin neuvoja teollisuuden logistiikkaan

→ Keskity oikeisiin asiakkaisiin ja mini-moi välikäsen määrä mahdollisuuksien mukaan. Loppujen lopuksihan on kyse siitä, että yksittäisen mekaanikon, rakennustyöntekijän tai korjaajan on pystytävä tekemään työnsä paikan päällä – oikeassa paikassa oikeaan aikaan.

→ Logistiikan monimutkaisuuden voi ratkaista etsimällä mahdollisimman yksinkertaisia ja standardoituja ratkaisuja. Käytä esimerkiksi koko markkina-alueella samanlaisia tilauslomakkeita. Se helpottaa toimintaa huomattavasti.

→ Ole joustava ja mukauta logistiikka tuotekehitykseen. Se, mikä ennen toimi hyvin, ei välttämättä toimi enää. Lisääntyvän tietokoneistumisen myötä lisääntyvät tilaustilanteessa myös erilaiset vaihtoehdot ja asiakkaan valinnanmahdollisuudet, jos kyse on vaikkapa autoista. Tällainen kehitys tekee perinteisestä varastotoiminnasta vaikeaa toteuttaa.

→ Seuraa kehitystä ja arvioi kaikkea logistiikkaa, niin että näet selvästi, mikä toimii hyvin ja mitä voi vielä parantaa.

Lähde: Christina Bentzel Möller, Volvo Carsin varaosista ja logistiikasta vastaava johtaja

lukeskusta ja Norjaan on juuri avattu yksi. Pian on varmaankin vuorossa Suomi.

Koko konsepti perustuu siihen, että jokainen huolto ja korjaus suunnitellaan etukäteen niin, että teknikko tilaa varaosat vähintään kaksi vuorokautta etukäteen, jolloin tavarat voidaan kerätä ja toimittaa perille juuri oikeaan aikaan. Koska lähin paikallinen jakelukeskus on aina enimmillään kahden tunnin ajomatkan päässä ja toimitukset tehdään jopa kolmesti vuorokaudessa, on lisäksi mahdollista täydentää tilausta viime hetkellä, jos tapahtuu jotain ("kuten että asiakas ryttää sivupeilin matkallaan korjaamolle"). Silloin tavarant ehti silti saada vielä samana päivänä, Christina kertoo.

Korjaamoihin keskittymisen teki Volvosta voittajan

Kun teollisuusjätti Volvo Cars muutti näkökulmaansa ja alkoi keskittyä omaan varaosien saatavuutensa sijaan siihen, että jälleenmyyjillä on aina varaosia saatavilla, logistinen menestys alkoi saman tien. Innovatiivinen salaisuus ovat paikalliset jakelukeskukset.

KUN TUOTE muuttuu koko ajan ja toimintaa on kaikkialla maailmassa, logistiset haasteet ovat tietenkin valtavia. Pienikin hiekanmurunen koneistossa voi aiheuttaa ikäviä seurauksia ja toisaalta hyvin öljytty koneisto tuottaa paljon voittoa.

- Logistiikka on todella tärkeää! Erityisesti varaosien saatavuus, toteaa Christina Bentzel Möller, Volvo Carsin varaosista ja logistiikasta vastaava johtaja.

Hän vastaa yrityksen koko jälkimarkkinalogistiikasta niin Pohjoismaissa kuin koko maailmassa. Se tarkoittaa kaikkea tavaraa, joka on saatava valmistajilta keskusvaraston kautta jälleenmyyjille ja heidän asiakkailleen.

Ja juuri tätä kohtaa logistiikassa on Volvo Carsissa ajateltu uudelleen ja toteutettu uusilla järjestelmillä ja työmenetelmillä niin, että katse on siirretty omasta varastoinnista jälleenmyyjien korjaamoille – lähemmäs sitä, mitä mekaanikko tarvitsee kohdatessaan päivittäin asiakkaita ja heidän autojaan.

Sen sijaan, että tilataan suoraan keskusvarastolta, kuten ennen tehtiin, jälleenmyyjä varten on perustettu paikallisia jakelukeskuksia, joista he voivat lyhyellä varoitusajalla tilata juuri sitä mitä tarvitsevat. Ruotsissa on viisi paikallista jake-



Christina Bentzel Möller, Volvo Cars.

"Jälleenmyyjät voivat vähentää varastointia 75 prosenttia, mikä on suuri summa rahassa!"

ERO NYKYISEN JA entisen välillä on huomattava, hän jatkaa ja antaa tilanne-esimerkin:

- Kun asiakas aiemmin jätti autonsa korjaamolle, jälleenmyyjällä saattoi olla tarvittavat varaosat, mutta aivan yhtä usein auto piti jättää sinne seuraavaan päivään odottamaan tilattujen varaosien saapumista. Parhaassa tapauksessa asiakas saattoi saada laina-auton tuoksi aikaa, mutta siltikin se oli hankalaa ja kallista sekä asiakkaalle että korjaamolle.

- Nyt asiakas saa autonsa takaisin melkein aina samana päivänä, koska osat ovat jo valmiina odottamassa, kun hän vie autonsa korjaamolle.

Paikallisilla jakelukeskuksilla on useita positiivisia vaikutuksia, Christina kertoo:

- Jälleenmyyjät voivat vähentää varastointia 75 prosenttia, mikä on suuri summa rahassa, hän painottaa.

Uudenlaisella paikallisiin jakelukeskuksiin perustuvalla ajattelullaan, jota pidetään teollisuuspuolen jälkimarkkinointilogistiikan johtavana konseptina, Volvo Cars on jo aiemmin saanut PostNord Logistics Award -tunnustuspalkinnon.

Suurempi joustavuus ja parempi saatavuus ovat yksinkertaisesti välttämättömiä, jotta nykyisistä valinnanmahdollisuuksista voi selvitä.

Paikallisissa jakelukeskuksissa on jälleenmyyjien saatavilla noin 18 000 osaa joka päivä, kun aiemmin niitä oli noin 3000-4000.

Toinen syy on koveneva kilpailu:

- Siksi meidän on tehtävä kaikemme, jotta asiakkaan olisi helppo asioida kanssamme. Jälleenmyyjien on pidettävä yhteistyötä kanssamme sujuvana niin, että heidän asiakkaansa ovat puolestaan tyytyväisiä ja palaavat takaisin. Siitähän kaikessa on loppujen lopuksi kyse. **EVA-LOTTA SIGHURD**



PostNord tekee yhteistyötä moottoripyörävarusteiden ja -varaosien maahantuontiin erikoistuneen All Rightin kanssa. Yhtiön logistiikkakeskuksesta lähtevien kuormien koot vaihtelevat yksittäisistä laatikoista useisiin lavoihin.

TEKSTI VISA HÖGMANDER KUVA ALL RIGHT

All Rightin tuotevalikoima venyy jarrupaloista tukkikärryihin



Mitä löytyy kuormasta?

ALL RIGHTIN logistiikkakeskuksesta lähtevistä toimituksista ei löydy niin sanottua peruskuormaa.

- Pienin lähetys saattaa sisältää pari jarrupalaa tai kaksi sytytystulppaa. Tai sitten voi olla, että ennakkomyyntilähetyksessä on viisikymmentä kypärää, viisikymmentä ajovarustesettiä, viisikymmentä paria ajosaappaita ja muita varusteita. Silloin kuorman suuruus voi olla useampia lavoja, toimitusjohtaja Alhoranta kertoo.

- Jos puhutaan päivittäisistä toimituksista, niin meiltä lähtee usein pahvilaatikko, jossa voi olla pari-kolme neljän litran öljypönnikkää, sytytystulppia ja jarrupaloja. Toisaalta taas esimerkiksi renkaat lähtevät aivan omannäköisessä paketissaan, pienellä lavalla tai rullakossa. Skaala on iso. Äkkiä voisi ajatella, että koska emme myy itse ajopelejä, niin toimitamme vain pienikokoista tavaraa. Tilanne on kuitenkin toinen, kun asiakas tilaa vaikkapa kymmeniä kypäriä tai mönkijän tukkikärryt.

ALL RIGHTIN TOIMIALA on muuttunut vuosien varrella paljon.

- Kilpailu on lisääntynyt. Nettikauppa on tullut mukaan kuvioihin, ja siinä on oltava mukana. Vuosituhannen alussa Suomessa oli parhaimmillaan 13 000 rekisteröityä moottoripyörää ja vastaavaa ajopeliä, vuonna 2014 moottoripyöräriä rekisteröitiin enää 3 500. Se

kertoo paljon alan suhdanteista. Tässä odotetaan, että talouden alamäki taittuisi ja päästään uuteen nousuun. Jossain kohtaa vielä tapahtuu käännös.



All Right on perustettu vuonna 1986.
- Tuomme maahan kaikkea, mikä liittyy moottoripyöräilyyn, mopoiluun, moottorikelkkailuun, mönkijöihin. Kaikkea, mikä liittyy kuljettajaan, matkustajaan sekä itse ajopeliin. Varaosat, varusteet ja mukavuusvarusteet eli lisävarusteet, yrityksen toimitusjohtaja Vesa Alhoranta kertoo.

- Valikoimiimme kuuluu siis oikeastaan kaikki, mitä tällaisessa harrastamisessa voi tarvita.

ALL RIGHTIN MARKKINA-ALUEITA ovat koko Suomi, Ruotsi, Viro sekä muut Baltian maat. Yrityksen pääkonttori ja päämyymälä sijaitsevat Vantaalla. Logistiikkakeskus löytyy Veikkolasta.

- Viemme tavaraa myös Venäjälle, Norjaan ja Tanskaan. Kaksi ja puoli vuotta sitten aloimme viedä tavaraa myös Belgiaan, Ranskaan ja Luxemburgiin. Tulevaisuudessa tavoitteena on saada jalansijaa myös Keski-Euroopan markkinoilla, toimitusjohtaja sanoo.

- Meillä on lisäksi myymälät Lahdessa, Tampereella, Raisiossa, Jyväskylässä ja Kuopiossa. Jälleenmyyjäverkostomme kattaa koko Suomen Ivaloon saakka, josta löytyy tällä hetkellä pohjoisin jälleenmyyjämme.

”Tulevaisuudessa tavoitteena on saada jalansijaa myös Keski-Euroopan markkinoilla.”

Logistiikka on siis luonnollisesti tärkeä asia All Rightille.

- Tavarankuljetuksen kannalta tuontia tulee Kaukoidästä: Kiinasta, Japanista, Koreasta, Taiwanista ja Pakistanista. Myös Yhdysvalloista tuomme maahan tavaraa ja perus-kumipyörätoimitukset tulevat Euroopasta. Pääsääntöisesti kaikki tavara kootaan logistiikkakeskukseemme Veikkolaan, josta se sitten jaetaan eteenpäin.

PostNordin ja All Rightin yhteistyö alkoi jo silloin kun PostNord tunnettiin DPD-nimellä.

- Silloinen DPD hoiti pitkään meidän pikarahtipakettiliikenteen ja meillä on ollut perinteisesti vuosikausia paljon kuljetuksia Ruotsiin ja Baltian maihin. PostNordin kanssa yhteistyö on jatkunut hyvin. Tietysti aina, kun otetaan uusia maita mukaan toimintaan, osapuolien pitää vähän harjoitella, että miten tämä nyt menee.

- Pieniä kiviä kengissä on ollut matkan varrella havaittavissa, mutta tärkeintä on se, että yrityksen reagoitukyky on kohdallaan. Tämän takia olemme jatkaneet yhteistyötä PostNordin kanssa. Meidät on otettu vakavasti ja luottamus sekä kunnioitus ovat molemminpuolisia. ■

Tekniikka



Hointerin myymälöissä jokaisesta vaatteesta on esillä mallikappale, johon merkitty qr-koodi. Koodi kertoo asiakkaalle vaatteesta oleelliset tiedot.

Robotisoidussa vaatemyymälässä farkut noudetaan mikrovarastosta

Nadia Shouraboura päätti jättää huipputyönsä Amazon.comissa ja ryhtyä myymään vaatteita ikiomassa myymälässään Hointerissa. Joka kerta farkkuja viikatessaan hän mietti, että robotti osaisi tehdä sen paremmin. **TEKSTI** HENRIK EK **VALOKUVA** JOSE MANDOJANA JA HOINTER

Kun syventyy hieman paremmin käsitteeseen ”robotisointi” ja pohtii, mikä kaikki on jo pitkään ollut joka kodissa automatisoitua (astianpesukone, pyykkikone, termos-taetit), käy pian selväksi, mitä tehtäviä yhteiskunnassamme tehdään käsipelillä vielä nykyisin. Ainakin Nadia Shourabouralle asia valkeni hänen viikatessaan farkkuja, pakatessaan uusia tilauksia ja vastaanottaessaan maksuja asiakkailtaan. Hänen oli pakko tehdä sellainen johtopäätös, että myymäläkokemus oli ja oli aina ollut toivottoman samankaltainen. Niin lähti robotisoidun Hointer-myymän siemen itämään.



Oltuaan ensin töissä muutamissa ohjelmistoyrityksissä Nadia Shouraboura päätyi vuonna 2004 Amazon.comiin, joka on yksi maailman suurimmista verkkokaupoista.

Siellä hänet valittiin pian Amazonin perustajan Jeff Bezosin johtamaan johtoryhmään, ja hän vastasi yrityksen urauurtavasta varastosta, jossa käytetään robotteja valtaavan tavaramäärän käsittelyyn.

- Mietin ja työstin robotisointia fullfillment centereissämme (varastoissa) paljon. Opin, mitä robotit osaavat parhaiten ja mitä ihmiset osaavat parhaiten, hän sanoo nyt.

Hän väittää, että ajatus robotisoidusta vaatemyymä-



Tekeekö 3D-tulostin tänä vuonna läpimurtonsa?

→ Yhdysvaltalaisyritys Gartner ennakoii, että 3D-tulostin tekee läpimurtonsa seuraavien kolmen vuoden aikana. Syynä ovat 3D-tulostimien entistä edullisemmat hinnat. Gartner arvelee, että 3D-tulostimet yleistyvät niin teollisuudessa, biokemian alalla kuin kuluttajamarkkinoillakin. Kehittyneiden suunnittelumahdollisuuksien ja lyhyempien valmistusaikojen odotetaan siivittävän 3D-tulostimien suosiota.

lästä syntyi vasta, kun hän olin perustanut "vanhanaikaisen" myymälän.

Hän halusi tehdä ostosten tekemisen helpoksi asiakkaille ja erityisesti miehille, joille shoppailu kaikkine siihen liittyvine asioineen on vastenmielistä. Miehet pitivät siitä, että asiat hoituvat nopeasti, ja he käyttivät mielellään teknisiä innovaatioita.

Yksi sovellus ja muutama älykäs toiminto puhelimesta eivät kuitenkaan yksin riittäneet.

- En perustanut Hointeria siksi, että olisin halunnut muuttaa tätä alaa. Halusin palvella asiakkaita. Samalla huomasin pian, että en palvellut asiakkaita vaan raadoin.

Näin sai alkunsa automatisoitu myymälä. Se, mitä Hointerissa tapahtuu kullisien takana, on salaista. Kokeemus on sen sijaan hyvin tunnettu.

ASIAKKAAT SAAVAT HETI ovelta hyvän yleiskäsityksen siitä, mitä myymälässä on tarjolla, koska vaatteet ovat esillä vähän niin kuin näyttelyssä (erotuksena vaatepinkkoihin, joista pitää itse kaivaa vaatteet esille).

Jokaisessa vaatekappaleessa on QR-koodi, jonka asiakas skannaa Hointer-sovelluksellaan. Näytölle tulevat silloin esimerkiksi varastossa olevat koot, valmistusmaa, materiaali sekä valokuvia ja videoita kyseisestä vaatteesta mallien päällä.

Jos asiakas haluaa sovittaa itselleen sopivankokoista vaatetta, tilaus tehdään sovelluksella, jolloin järjestelmä ilmoittaa sovitushuoneen numeron. Valittu vaate odottaa sovitushuoneessa 30 sekunnin kuluttua tilauksesta.

Jos asiakas sitten haluaa ostaa sovittamansa farkut, hän maksaa ne mobiililaitteella. Jos farkut eivät hänen mielestään istuneet riittävän hyvin, hän heittää ne seinässä olevaan reikään, ja samalla hetkellä ne häviävät asiakkaan älypuhelimien sovelluksen ostoskorista.

Automatisoitu järjestelmä on Nadia Shourabouran mukaan sopiva myös pieniin myymälöihin, koska siinä on niin sanottu mikrovarasto ("micro warehouse").

- Nykyisin vaatemyymälän pitäminen on rankkaa puuhaa. Vuokrat ovat kovat. Uskon mikrovarastojen olevan tärkeä osa tulevaisuutta. Mikrovarasto on varasto, josta jää myymälään vain pieni jalanjälki. Niissä on helppo pakata tavaraa, ja niistä tavara on helppo noutaa, ja ne ovat suorassa yhteydessä asiakkaan puhelimeen, hän jatkaa.

Hointer on ihanteellinen myymälä niille, joiden mielestä on epämiellyttävää, että myyjä osallistuu vaatteiden ostotilanteeseen.

Hänen mielestään on parempi, että myyjät auttavat asiakkaita, jotka haluavat apua, ja antaa robottien huolehtia muista asiakkaista.

- Myyjä on vähemmän, mutta he ovat sen sijaan ammattitaitoisempia. He osaavat arvioida, mitkä vaatteet sopivat yhteen ja ehdottaa asiakasta pukevia vaatteita.

Myymälöissä maksetaan älypuhelimilla.



Nadia Shouraboura.

"Asiakkaat ovat jo tottuneet käyttämään puhelimiaan ja maksamaan digitaalisesti. Nyt ei enää ole sitä samaa kitkaa kuin Amazonin alkuaikoina."

Tämä on muotimyymälä, ja uusia vaatteita tulee jatkuvasti. Vaatteiden viikkaamisen sijaan henkilöstö voi paneutua muihin asioihin (kuten sovelluksessa kerrotaan) ja auttaa asiakasta stailauksessa.

Nyt Hointeria kehitetään monella suunnalla. Muutama myymälään New Yorkissa on nyt hankittu järjestelmän perusmalli. Helmut Langin myymälässä Manhattanin Sohossa kyse on iPadista, jossa on Hointer-sovellus, mutta tilatut tavarat hakee oikea ihminen kellarikerroksesta.

NADIA SHOURABOURA on myös solminut sopimuksen "usean suuren tavaratalon kanssa", mistä hän ei voi vielä puhua tämän enempää.

Hän korostaa kuitenkin, että automaattisen myymäläratkaisun ei tarvitse olla kallis.

- Myymälöillä ei ole varaa suuriin investointeihin. Aloitamme ensin pienessä mittakaavassa niiden kanssa, joilla on kiinnostusta, ja sitten kun tunnemme myymälöiden tarpeet paremmin, ryhdymme laajentamaan tätä toimintamallia.

Oltuaan mukana verkkokaupan kultaisina vuosina, jolloin korttimaksaminen alkoi kauhukokemuksena ja muuttui normiksi, hän on varma, että hänen uusi fyysinen myymälänsä tekee samanlaisen matkan. Mutta lyhyemmässä ajassa.

- Joitain tavaroita on kuitenkin yhä päästävä kokeilemaan ja sovittamaan ennen niiden ostamista. Kaikkeen muuhun on olemassa internet. Alussa ajattelin, että siihen (Hointerin tunnetuksi tekemiseen) menisi pitkä aika, mutta luulen sen tapahtuvan uskottua nopeammin. Asiakkaat ovat jo tottuneet käyttämään puhelimiaan ja maksamaan digitaalisesti. Nyt ei enää ole sitä samaa kitkaa kuin Amazonin alkuaikoina. Silloin ei ollut edes infrastruktuuria, mutta nyt on. ■

Nordic update

→ POHJOISMAISET MARKKINAT LUKUINA

Teollisuuden logistiikan viisi trendiä

Vuonna 2015 teollisuudessa suunnataan katseet yhteistyöhön ja painotetaan ympäristöasioita. Tempo kartoitti vuoden logistiikkatrendejä. **TEKSTI EVA-LOTTA SIGURDH**

1. Monivälinekuljetukset

Vaikka ollaan vielä kaukana siitä, että kaikki kuljetukset tapahtuisivat rautateitse, alan toimijoiden mukaan ollaan kuitenkin menossa siihen suuntaan. Toimivien ratkaisujen löytämisessä kekseliäisyydellä ei ole rajoja. Nähtävissä on selvä suuntaus kohti monimuotopalveluja, joissa perävaunut, vaihtokorit ja säiliöt kuljetetaan pitkät välimatkat junilla ja loppumatkat perille asti kuorma-autoilla. Saksalainen Samskip Van Dieren Multimodal on yksi alan suurimmista kuljetusyrityksistä. Sillä on paljon kuljetuksia Pohjoismaiden ja Manner-Euroopan välillä. Toinen vastaava yritys on Green Cargo.

- Tahto luoda edellytyksiä kestäville kuljetuksille ja vähentää siten hiilidioksidipäästöjä, on näkemyksemme mukaan suuri, Green Cargon toimitusjohtaja Jan Kilström sanoo.

Monivälinepalveluiden edellytys niin kotimaassa kuin kansainvälisestikin ovat yhdistelmäterminaalit - joka onkin yksi nousussa olevista suuntauksista.

- Yhdistelmäterminaaleissa hoidetaan siirtymisiä eri kuljetusmuotojen välillä, ennen kaikkea laivoista rautateille, ja pyritään siten toimimaan ympäristöystävällisemmin ja vähentämään kuljetuskustannuksia. Euroopan maista Saksa on tässä pisimmällä, mutta ilmiö kasvaa koko ajan kaikkialla, kertoo Network Logisticsin toimitusjohtaja ja logistiikka-asiantuntija Paul Kleiby.

Hänen mukaansa toinen syy panostaa yhdistelmäterminaaleihin - jotka sijaitsevat maan logistisissa solmukohtissa - on lisääntynyt halukkuus rakentaa asuntoja satama-alueiden lähelle, mikä onkin kasvava ja omalta osaltaan sinällään logistiikkaan vaikuttava trendi.

2. Ympäristöpainotuksen voimistuminen

Sekä teollisuudessa että logistiikassa painotetaan entistä voimallisemmin ympäristö- ja kestävyysnäkökulmaa. Kestävyys otetaan huomioon kaikessa varastoinnista ja varastorakennuksista ympäristöystävällisiin kuljetuksiin ja kuljetuskalustoon.

Tulevaisuudessa on itsestään selvää, että käytetään uudistuvista luonnonvaroista valmistetulla polttoaineella toimivia ajoneuvoja, ja askel kohti tuota tavoitetta - kunnes tekniikka kehittyy eteenpäin - ovat entistä useammat hybridiajoneuvot, joita käytetään kaupunkiajossa sähköllä ja pitkillä matkoilla dieselillä. Volvo Lastvagnar on jo kehittänyt tällaisen kuorma-auton, joka on nyt koekäytössä Tukholmassa.

Maantieliikenteen kuormittuessa kehitys kulkee kohti yökuljetusten lisääntymistä.

Koska ympäristöajattelu kulkee mukana logistiikkaprosessin kaikissa vaiheissa, tulemme näkemään luovia ja energiaa säästäviä moniratkaisuja myös kiinteistöpuolella. Yksi esimerkki on pakastamo, joka saa suuren osan sähköstään katolla olevista aurinkopaneeleista. Catena Logistikfastigheter on jo kokeillut tätä hyvin tuloksin ja arvelee ratkaisun yleistyvän tulevaisuudessa.



453

Näin moni EU-parlamentin jäsen äänesti 17. joulukuuta sen puolesta, että EU-komissio lakkauttaisi uuden maantiekuljetusten "mustan listan". Listassa on lueteltu, millaiset vakavat liikenne-rikkomukset riittävät perusteluksi siihen, että varustamo merkitään mustalle listalle ja se joutuu lopettamaan toimintansa. Euroopan kuljetustyöntekijäin liitto ETF on tyytyväinen päätökseen, koska nykyisessä listassa ei ole mainittu laitonta kabotaasia eikä työympäristölainsäädännön rikkomista. Jäsenistä 180 äänesti listan lakkauttamista vastaan.

3. Yhteiset logistiikkaratkaisut

Rakennusalalla tapahtuu nyt paljon sellaista, mikä vaikuttaa huomattavasti teollisuuden logistiikkaan. Yksi esimerkki on se, että nyt tehdään suurempia hankintoja yli maiden rajojen, mikä asettaa yhteispohjoismaisille logistiikkaratkaisuille entistä kovemmat vaatimukset.

Logistiikan kasvun ja globalisoitumisen myötä on nähtävissä myös logistiikan yhteensovittamista, johon osallistuvat hyvin erilaisetkin yritykset, kertovat Paul Kleiby ja Christina Bentzel Möller, Volvo Carsin varaosa- ja logistiikka-asioiden johtaja. Näin tehdään yksinkertaiseksi siksi, jotta selvittäisiin kasvavasta ja siten vaikeasti hallittavasta logistiikasta ja se olisi sekä talouden että ympäristön kannalta mahdollisimman kannattavaa. Kuljetusten tehostaminen tällä tavoin merkitsee sekä reittien suunnittelua että taloudellisia ajotapoja.



4. Joustavuuden lisääntyminen

Rakennusalan kehitys ja lisääntyvä tietokoneistuminen asettavat tulevaisuudessa kovemmat vaatimukset logistiikan joustavuudelle. Entistä enemmän halutaan palveluita lähelle työpaikkoja, kuten muunneltavia kontteja rakennustyömaan eri työvaiheita varten tai tarvikkeiden jatkuvaa täyttöä niin yhdessä paikassa työtään tekeville kuin liikkuvaa työtä tekevien työntekijöiden autoihin.

Toinen selvästi nähtävissä oleva trendi on verkkokaupan kasvu. Tähän asti verkkokauppa on keskittynyt lähinnä vähittäiskauppaan, mutta nyt se tekee tuloaan myös teollisuuteen. Se lisää puolestaan toimitusaikojen lyhentämiseen kohdistuvia vaatimuksia.

Perinteisesti teollisuuslogistiikassa on ollut kyse ennen kaikkea varastoinnista ja kuljetuksista, mutta nyt ollaan selvästi siirtymässä kokonaisvaltaisempaan logistiseen ajatteluun, jossa palvelun merkitys kasvaa. Kyse voi olla mistä vain aina edellä mainitusta sovelletusta työpaikkalogistiikasta (kontit) siihen, että on ollaan suoraan yhteydessä rakennuttajiin ja korjaamoihin.

Kokonaisvaltaiseen ajatteluun kuuluu myös tavara, johon liittyen on havaittavissa kaksi selvää suuntausta. Toinen on painavien kappale- ja tavaroiden kuljetusten kysynnän kasvu. Toinen on "litteiden pakettien" kysynnän kasvu. Niillä vähennetään kuljetettujen tavaroiden kappalekohtaisia ympäristövaikutuksia.



5. Entistä mutkikkaampaa

Nopea tekninen kehitys lisää myös erilaisia palveluita ja siten valinnanmahdollisuuksia, mikä näkyy ennen kaikkea ajoneuvoissa. Historiaan on jäänyt ajattelu, että valmistetaan massatuotantona autoja, joiden tietyt vuosimallit näyttävät täsmälleen samanlaisilta. Tämä puolestaan tarkoittaa ajoneuvoteollisuuden logistiikan monimutkaistumista entisestään. Silloin on oltava enemmän suorassa yhteydessä tehtaisiin, ja logistiikan painopiste siirtyy kuljetusyrityksien järjestämästä varastoinnista entistä enemmän jälleenmyyjille tarjottaviin varaosiin.

Samalla tekninen kehitys tuo tullessaan huomattavaa helpotusta ja yksinkertaistumista myös kuljetuspuolelle. Ajoja voidaan optimoida paremmin, koska kuljettajat saavat tien päälle paremmin tietoa siitä, mitä siellä on odotettavissa ja meneillään niin topografisesti kuin esimerkiksi tietoina mahdollisista väliaikaisesti suljetuista ajoteistä jne. Nyt ollaan jo pitkällä, mutta tulevaisuuden tiedonsaantimahdollisuudet ovat rajattomat.



Yksi vuoden 2015 suuntauksista on se, että rakennuttajaan ollaan aiempaa suuremmissa yhteydessä.

