



Nikolai Sourcing: pk-yritysten hankinta on välttämätöntä tukitoimintaa eikä omaa yrityksissä strategista funktiota. Tuloksia tehdystä pk-teollisuuden hankintatarpeiden kartoituksesta Suomessa.

Nikolai Sourcing Oy toteutti yhteistyössä Teknologiateollisuus ry:n ja Talent Partners Oy:n kanssa Suomen pk-teollisuuden hankintatarpeiden kartoituksen maaliskuussa 2010. Kysely oli osa Tekesin rahoittamaa kehitysprojektia "Pk-teollisuuden LCCS-toiminnan tehostus" (Low Cost Country Sourcing), jonka tavoitteena on luoda valmistavan konepajateollisuuden tarpeisiin sopiva palvelumalli, joka mahdollistaa teollisuuden pk-yritysten suorat hankinnat alemman kustannustason maista. Kyselyn kohderyhmäksi valittiin Teknologiateollisuus ry:n jäseniä, pääosin pk-yrityksen edustajia ja yrityksen johtoa edustavia henkilöitä.

Tutkimuksessa kävi ilmi, että hankintatoimi pk-yrityksissä (liikevaihto alle 100 miljoonaa euroa) käsitellään tukitoimena eikä osana yritysten keskeisiä strategisia toimenpiteitä. Enemmistö (53%) vastaajista tekee hankintoja halvemman kustannustason maista (esim. Itä-Eurooppa ja Aasia). Merkittäväällä osalla vastanneista yrityksistä (39%) ei ole täyspäiväisesti hankinnasta vastaavaa henkilöä tai organisaatiota vaan toimintaa hoidetaan oman työn ohella. Lähes puolet vastaajista (48%) suorittavat hankintansa halvemman kustannustason maista suoraan valmistajalta, eli tässä ei käytetä ostoissa avustavia kumpaneita kuten esim. maahantuojia, kauppahuoneita tai hankintakumpaneita. Enemmistö vastaajista (54%) harjoittaa hankintoja halvemman kustannustason maista parantaakseen omaa kilpailukykyään kustannussäästöillä. Suuremmiksi haasteiksi halvemman kustannustason maista tapahtuvissa hankinnoissa ilmoitettiin: hankittavien tuotteiden laatu (22%), toimitusten luotettavuus (22%), sopivien toimittajien löytäminen (18%) ja maantieteellinen etäisyys toimittajiin (13%).

"Tehdyssä tutkimuksessa sai sen käsityksen että hankintaa pk-yrityksessä hoidetaan vasemalla kädellä. Hankintatoimi nähdään ainoastaan kustannuksena eikä niinkään strategisena työkaluna oman tehokkuuden saavuttamiselle. Silti enemmistö vastaajista oli selvästikin tiedostanut LCC-hankinnan tärkeyden oman kilpailukyvyn saavuttamiselle, mutta vaikuttaa siltä että asiaa sellaisenaan ei oltu oikein ymmärretty. Kustannusrakennetalkoot hankintojen kautta ovat vielä edessä", sanoo Nikolai Sourcing Oy:n valmistavan teollisuuden liiketoiminnasta vastaava johtaja Tommi Voutilainen.

"Nykyiset hankinnan toimintatavat eivät vastaa edellytyksiä kilpailukyvyn saavuttamiselle. Pienen ja keskisuuren yrityksen halvemman kustannustason hankinnat oman työn ohella hoidettuna, itse



suoraan valmistajalta yhdistettynä tuotteen korkean laadun ja räätälöinnin asteella ja vielä suhteellisen pienillä hankintamäärillä on vähintäänkin haasteellista. Eikä välttämättä järkevääkään. Aikaa ja rahaa tuhlataan harkitsemaattomalla toiminnalla ja on selvää että LCCS-korttia ei ole täysin vielä hyödynnetty”, Voutilainen jatkaa.

”Positiivista oli nähdä, että halu muuttaa toimintatapoja on suuri. Yhä useampi pk-yritys on lisäämässä LCCS-toimintaa, ja miljoonat hankintaerot ovat etsimässä uusia kohteita. Yritykset alkavat havaita oman toimintansa rajallisuuden ja ovat valmiita etsimään apua oman yrityksen ulkopuolelta. Eli olemme siirtymässä tee-se-itse toimintamallista ammatimaisempaan toimintaan”, sanoo Voutilainen.

Aineisto kyselyyn kerättiin 8.3.-22.3.2010 välisenä aikana sähköisesti internetissä. Tämän lisäksi tehtiin puhelimitse syvähaastatteluita noin kymmenen jo kyselyyn vastanneiden kanssa. Kyselyn kohderyhmäksi valittiin Teknologiateollisuus ry:n jäseniä, pääosin pk-yrityksen edustajia ja yrityksen johtoa edustavia henkilöitä. Vastaaajia pyydettiin kertomaan edustamansa yrityksen hankintaorganisaatiosta, valitsemaan edustamalleen yritykselleen merkittävimmät haasteet tehdessä hankintoja halvemman kustannustason maista sekä valitsemaan yritykselleen sopivimmat mallit kyselyssä esitellyistä 7 vaihtoehtoisesta mallista toteuttaa hankintoja halvemman kustannustason maista. Kysely lähetettiin 1967 henkilölle ja kyselyyn vastasi yhteensä 228 henkilöä. Vastausprosentti oli 11,6 % eli kyselyn laajuuteen nähden erittäin hyvä. Tutkimuksen toteutti Promenade Research Oy.

Kyselyn keskeisimmät tulokset liikevaihdon mukaan ovat:

Alle 5 miljoonaa liikevaihtoa omaavat yritykset

27% vastaajista edusti tätä ryhmää. 75% hoitaa hankintojaan oman työn ohella. 31% harjoittaa LCCS-toimintaa ja 32% harkitsee tämän aloittamista. 39% hankkii suoraan valmistajilta ja 50% pyrkii kustannussäästöillä kilpailukyvyyn parantamiseen. 53% ei ole kiinnostuneita LCCS-toiminnasta koska omat hankintatarpeet nähdään liian pieniksi. Parhaaksi hankintamalliksi nähtiin hankintakumppani logistiikalla ja varastolla.

5-15 miljoonaa liikevaihtoa omaavat yritykset

35% vastaajista edusti tätä ryhmää. 33% hoitaa hankintojaan oman työn ohella ja 52% on hankinnoista vastaava henkilö. 52% harjoittaa LCCS-toimintaa ja 34% harkitsee tämän aloittamista. 39% hankkii suoraan valmistajilta ja 55% pyrkii kustannussäästöillä kilpailukyvyyn parantamiseen ja 31% vastaajista harjoittaa LCCS-toimintaa koska alan kilpailevat yritykset jo harjoittavat kyseistä toimintaa. 32% ei ole kiinnostuneita LCCS-toiminnasta koska toiminnan haasteet nähdään



suuremmaksi riskiksi kun mahdollinen saavutettu hyöty. Parhaaksi hankintamalliksi nähtiin hankintakumppani logistiikalla ja varastolla.

15-30 miljoonaa liikevaihtoa omaavat yritykset

21% vastaajista edusti tätä ryhmää. 56% on oma hankintaosasto ja 17% hoitavat edelleen hankintojaan oman työn ohella. 55% harjoittaa LCCS-toimintaa ja 31% harkitsee tämän aloittamista. 48% hankkii suoraan valmistajilta ja 57% pyrkii kustannussäästöillä kilpailukyvyyn parantamiseen. 31% ei ole kiinnostuneita LCCS-toiminnasta koska halutaan tukea suomalaista valmistusta. Parhaaksi hankintamalliksi nähtiin maahantuojavarastoija.

30-50 miljoonaa liikevaihtoa omaavat yritykset

8% vastaajista edusti tätä ryhmää. 45% on oma hankintaosasto ja 20% hoitaa edelleen hankintojaan oman työn ohella. 78% harjoittaa LCCS-toimintaa ja 17% harkitsee tämän aloittamista. 44% hankkii suoraan valmistajilta ja 44% pyrkii kustannussäästöillä kilpailukyvyyn parantamiseen ja 19% vastaajista harjoittaa LCCS-toimintaa koska loppuasiakkaat sijaitsevat halvemman kustannustason maassa. 50% ei ole kiinnostuneita LCCS-toiminnasta koska toiminnan haasteet nähdään suuremmaksi riskiksi kun mahdollinen saavutettu hyöty ja 50% näkee omat hankintatarpeensa liian pieniksi. Parhaaksi hankintamalliksi nähtiin maahantuojavarastoija.

Yli 50 miljoonaa liikevaihtoa omaavat yritykset

9% vastaajista edusti tätä ryhmää. 40% on oma hankintaosasto ja 50% on hankinnoista vastaava henkilö. 95% harjoittaa LCCS-toimintaa. 59% hankkii suoraan valmistajilta ja 50% pyrkii kustannussäästöillä kilpailukyvyyn parantamiseen ja 21% vastaajista harjoittaa LCCS-toimintaa koska loppuasiakkaat sijaitsevat halvemman kustannustason maassa. Parhaaksi hankintamalliksi nähtiin hankintakumppani logistiikalla ja varastolla.

”Koneiden ja laitteiden valmistus” -toimiala vertailu ”Metallituotteiden valmistus ja metallien jalostus” -toimialaan

Hankintojen suorittaminen halvemman kustannustason maista on yleisempää ”Koneiden ja laitteiden valmistus” -toimialalla (63%) kuin ”Metallituotteiden valmistus ja metallien jalostus” -toimialalla (45%). Hankittavien tuotteiden laatu koetaan suuremmaksi haasteeksi ”Koneiden ja laitteiden valmistus” -toimialalla (86%), jossa se koetaan suurimmaksi haasteeksi kuin ”Metallituotteiden valmistus ja metallien jalostus” -toimialalla (67%), jossa se koetaan toiseksi suurimmaksi haasteeksi toimitusten luotettavuuden jälkeen.

Taustaa LCCS-toiminnasta

Teollisuuden hankinnat halvemman kustannustason maista (LCCS-toiminta) lisääntyvät tulevaisuudessa. Tähän kehitykseen johtaa ensisijaisesti kiristynyt kansainvälinen kilpailu ja kustannuspaine. Tällä hetkellä tähän haasteeseen vastaavat jo suuret suomalaiset yritykset (liikevaihto yli 1 mrd euroa), mutta pk-yritykset (liikevaihto alle 100 miljoonaa euroa) ovat jääneet tämän kehityksen ulkopuolelle. Tarpeet LCCS-toimintaan ovat olemassa, mutta haasteet hankinnan aloittamiseksi, esimerkiksi Kiinasta tai Intiasta, ovat kuitenkin tänä päivänä jarruttamassa tätä kehitystä.

”Nikolai Sourcing Oy:n tavoitteena on tyydyttää teollisuuden pk-yritysten LCCS-toiminnan tarpeet innovatiivisella palvelumallilla. Lähtökohtana on, että jokainen pk-yritys voi harjoittaa LCCS-toimintaa ja LCCS-toimintaa harjoittava pk-yritys myös pystyy näin parantamaan omaa kilpailukykyään yrityksen koosta ja tarpeiden suuruudesta riippumatta”, sanoo Nikolai Sourcing Oy:n valmistavan teollisuuden liiketoiminnasta vastaava johtaja Tommi Voutilainen.

Tutkimus on osa Nikolai Sourcingin jatkuvaa pyrkimystä toimia LCCS-hankintojen kiistattomana asiantuntijana ja osajana.

Helsingissä 20. toukokuuta 2010

Edvard Krogius
toimitusjohtaja
050 322 9392

Jakelu: Lehdistö ja sidosryhmät

Nikolai Sourcing tarjoaa hankintapalveluita teollisuudelle ja kaupalle jo yli 20 vuoden kokemuksella. Yrityksessä työskentelee yhteensä 30 asiantuntijaa Pekingissä, Shanghaissa, Hong Kongissa, New Delhissä, Baltian maissa ja Valko-Venäjällä, Tukholmassa ja Helsingissä. Nikolai Sourcingin liiketoimintaideana on tarjota kustannustehokkaita ja korkean laadun hankintapalveluita suoraan toimittajalta asiakkaalle - ilman välikäsiä.

www.nikolaisourcing.com

TAPAA NIKOLAI SOURCING TAMPEREEN ALIHANKINTAMESSUILLA 21-23.9.2010