

# Isänmaallinen mies etsii alihankintaa Aasiasta

Edvard Krogiuksen mielestä yritykset tarvitsevat työnjakoa ja apua hankintoihin.

## Hämeenlinna

### Arno Juutilainen

–Olen isänmaallinen mies. Haluan, että Suomen teollisuus pärjää, sanoo yrittäjä **Edvard Krogius**, 40.

Krogiuksen yritys Nikolai Sourcing Oy etsii suomalaisille teollisuusyrityksille Aasiasta alihankintaa. Yrityksellä on yli 30 työntekijää, joista suurin osa on Kiinassa ja Intiassa.

–Tarkoitus ei ole vähentää työtä Suomesta vaan säilyttää suomalaiset työpaikat. Yritykset tarvitsevat apua. Kalkkeia ei tarvitse tehdä itse.

Krogius oli kuusi vuotta töissä Elektrobittillä. Krogius kiersi ympäri maailmaa erilaisissa tuotantolaitoksissa.

–Havahduin Aasian meininkiin. Kysyin, miten meidän teollisuutemme tulee pärjäämään.

## Osaamisesta pidettävä kiinni

Krogiuksen mukaan Suomessa on paljon kompetenssia ja osaamista esimerkiksi ympäristöteknologiassa, metsäteollisuudessa ja laivanrakennuksessa.

–Miten voimme pitää tästä kiinni ja kehittää sitä. On hyödynnettävä multa siinä, missä he ovat meitä parempia. On tehtävä työnjakoa.

Edvard Krogius perusti Kaukopartio Oy -nimisen yrityksen vuonna 2007. Se oli hyvin pieni parin työntekijän firma. Seuraavana vuonna tapahtui jotakin, mitä Krogius nimittää onnenpotkuksi. Yritys laajeni kerralla toiseen kokoluokkaan.

–Ostin yritykseen Aspolta liiketoimintaa, joka oli aikaisemmin kuulunut Keskon Kauko-



ANJA FILPPULA / HÄSA

**Nikolai Sourcingin** toimitusjohtaja Edvard Krogius ja Lounais-Suomen aluevastaava Jukka Sjöblom etsivät Hämeestä yrityksiä, jotka tarvitsevat alihankintaa.

liiketoiminnasta.

Kaukopartiosta ja ostetusta liiketoiminnasta syntyi nykyinen Nikolai Sourcing. Liiketo-

iminta jakautuu kolmeen osaan: kaupan hankintaan, teollisuuden räätälöityjen osien ja komponenttien hankintaan sekä palve-

luihin. Palveluja ovat muun muassa laaduntarkastus ja tuotteiden auditointi.

–Tarkastamme esimerkiksi Keskon käyttämien kiinalaisten tehtaiden vastuullisuutta, Krogius kertoo.

Nikolai Sourcingilla on toimistot Pekingissä, Shanghaissa, Hongkongissa, New Delhissä ja Tallinnassa. Venäjälle yhtiö ottaa ensimmäisiä askeleitaan.

Krogiuksen mielestä suomalaisten yritysten alihankinnassa on erityisen paljon kehitettävää. Nikolai Sourcing teetti viime vuonna tutkimuksen Teknologiateollisuuden jäsenyritysten alihankinnasta.

–Tutkimuksesta sai käsityksen, että pk-yrityksissä hankintaa hoidetaan vasemmalla kädellä. Kustannusrakennetalkoot ovat vielä edessä, Krogius sanoo.

Nikolai Sourcing haluaa auttaa liikevaihdoltaan 2–100 miljoonan yritysten hankintaa.

–Konepajayrityksen hankinnat ovat noin 50–70 prosenttia liikevaihdosta. Pienikin yritys voi olla merkittävä asiakas meille.

Nikolai Sourcingin tutkimus kertoi, että useissa yrityksissä hankintoja hoiti toimitusjohtaja oman toimen ohella. Malli tulee Suomen teollisesta perinteestä.

–Suomi on insinööriyhteiskunta. Tärkeää on oma tuotanto.

## Intiasta löytyy suomalaisille

Kiina on kaikkien huulilla, kun puhutaan uusista markkinoista, hankinnoista ja laajentumisesta Aasiaan. Edvard Krogius uskoo kuitenkin, että nimenomaan Intialla on paljon annettavaa suo-

malaisille konepajoille. Suomalaiset pk-yritykset valmistavat usein pieniä sarjoja ja tarvitsevat samanlaisen alihankkijan.

–Intiasta löytyy paljon hyvät laatuvaatimukset täyttäviä valmistajia. Niillä ei ole aina isoa volyyymia. Kiinan hinnat ovat jo korkeampia kuin Intian.

–Meillä on Intiassa tällä hetkellä kaksi henkilöä. Se ei riitä mihinkään.

Nikolai Sourcing ei ota itselleen asiakkaiden alihankintaa vaan auttaa siinä. Yritys arvioi toimittajat, laatii tarjouspyynnöt, tekee tilaukset, tarkastaa tuotteet ja valvoo toimitukset.

–Suomalainen yritys ostaa suoraan tuotteet ja maksaa ne itse. Emme harjoita laskujen kiertäystä. Ainoa asiakkaamme on suomalainen yritys ja laskutamme siltä vain omasta työstämme. –Emme tee hankintoihin mi-

tilin uutta porrasta.

Krogiuksen mielestä Nikolai Sourcingin työ ei ole konsultointia.

–Toiminta ei ole akateemista vaan todellista tekemistä

Säästöjä suomalainen yritys saa siitä, että sen ei itse tarvitse lihtea Aasiaan ja opetella asioimaan vieraassa kulttuurissa. Aasiassa työn tekee Nikolai Sourcing.

–Olemme luotettava suomalainen, mutta aasialainen firma, Krogius kuvaa yritystään.

Krogius lupaa asiakkaille myös nykyistä paremman selvyyden, mistä tuote on peräisin. Nyt pienet yritykset eivät usein tiedä, mistä heille tuotteet tulevat.

–Meidän asiakkaamme pääsevät vaikka itse käymään paikalla, kun tuotteet valmistetaan. (HäSa)

## Nikolai oli laiva

Edvard Krogiuksen yrityksen nimi kunnioittaa suvun perinteitä ja Suomen kaupallista avautumista. Edvardin isoisan isoisan merikapteeni **Lars Krogiuksen** laivan nimi oli Imperator Nikolai I.

–1860-luvulla oli Venäjä-Amerikka kauppatalo, jonka yhden laivan kapteenina oli Lars Krogius. Laiva teki muun muassa kolme maailmansyväpurjehdusta.

Lars Krogiuksen työ Suomen ulkomaankaupan edistämässä ei jäänyt kapteenin työhön. Hän toimi Helsingin navigointikoulun rehtorina ja oli johtavia hahmoja Suomen Höyrylaiva Osakeyhtiön perustamisessa vuon-

na 1883.

Lars Krogius vanhemman poika **Lars Krogius** ja hänen poikansa **Birger Krogius** toimivat Suomen Höyrylaivan toimitusjohtajana.

Suomen Höyrylaiva muutti nimensä rahtiliikennettä hoitavaksi Effoaksi, joka on sulautunut Effjohniksi. Effoa oli yksi Silja Linen perustajayhtiöistä.

Krogiukset tunnetaan Hämeenlinnassa Katisten kartanosta, joka on edelleen suvun omistuksessa. Edvard Krogius on syntynyt Hämeenlinnassa ja valmistunut kauppatieteiden maisteriksi Svenska Handelshögskolanista.