

Apua hankinta-alan ammattilaisen arkeen

ASIAKAS:	Teräselementti Oy
TOIMIALA:	Teräs-, julkisivu- ja toimitilarakentaminen
KULURYHMÄT:	Tuotannon tarvikkeet, suojaimet, raudit

Teräselementin Reijo Kolu kertoo yhteistyöstä ERA:n kanssa

Teräselementti on kotimainen perheyrittys, jonka tuotanto keskittyy teräs-, julkisivu- ja toimitilarakentamiseen. Valmistavan teollisuuden haasteena ovat epäsuorat kustannukset, joita tulee esimerkiksi erilaisista tuotannon tarvikkeista. Teräselementti kehittää vahvasti toimintaansa ja aloitti yhteistyön ERA:n kanssa ja palkkasi myös kokeneen hankinta-alan ammattilaisen Reijo Kolun vastaamaan hankinnoista. Ulkopuolisen kumppanin avulla Teräselementin hankintoja on saatu tehokkaammin hallintaan.

Kun aiemmin esimerkiksi Metsolla ja Valmetilla kokemusta kerännyt Reijo Kolu aloitti Teräselementin hankintapäällikkönä, oli yhteistyö ERA:n asiantuntijoiden kanssa jo alkanut. ERA analysoi mm. tuotannon tarvikkeiden, suojaimien ja rahtien kustannuksia. Miten kokenut hankinta-alan ammattilainen koki tilanteen?

-En ole törmännyt aivan vastaavaan palvelukonseptiin aiemmin. Pidän heidän selkeästä toimintaprosessistaan, jossa tehdään pohjaselvitys huolellisesti, määritellään säästötavoitteet sekä seurataan toteutuneita säästöjä. Se säästää meiltä sisäistä työtä ja kokeneet asiantuntijat osaavat myös tehdä työnsä tehokkaasti, joka on kaikkien etu. Koin heti alussa yhteistyön mielekkäänä ja toimivana, Kolu kertoo.

KESKITY OLENNAISEEN

-ERA:n asiantuntijoiden tehdessä suuren osan operatiivista työtä, vapautui meillä sisäisesti aikaa tärkeämpiin tehtäviin. ERA:n asiantuntijat tekivätkin ison työn puolestamme analysoidessaan kustannukset ja pitäessään huolta seurantavaiheessa tavoiteltujen säästöjen toteutumisesta myös pitkällä aikavälillä, Kolu sanoo.

-Olen vaikuttunut siitä, että sovittu aikataulu on aina pitänyt ja yhteistyömme on ollut sujuvaa. Yhteistyön alussa, jolloin itse en vielä ollut mukana, tarvittiin meidän puolelta tietysti hieman enemmän panosta, mutta nyt seurantavaiheessa meidän oma työpanoksemme on ollut vähäisempää, Kolu jatkaa.



ERA:n vahvuuksia ovat suunnitelmallinen toimintamalli, maanläheisen käytännöllinen ote asioihin sekä selkeä raportointi. Lisäksi he ansaitsevat kiitoksen sujuvasta yhteistyöstä, he ovat osanneet puhua kieltämme ja yhteistyö on ollut mutkatonta. Lisäksi tietysti saavutetut säästöt ovat meille tärkeitä.

REIJO KOLU, HANKINTAPÄÄLLIKKÖ, TERÄSELEMENTTI OY

PALLO HALTUUN

-Kun aloitin Teräselementillä, olin uuden edessä. Olen aiemmin urallani ollut suuremmissa organisaatioissa, ja niissä toimintamallit ovat olleet hyvin erilaiset kuin Teräselementin kaltaisessa organisaatiossa. Ja hankintojen maailma on sellainen, että uuden kokonaisuuden omaksumiseen menee aikaa ja työpanosta. ERA:n asiantuntijat Martti Kiijärvi, Jukka Aromaa ja Minna Holopainen helpottivat tätä siirtymävaihetta, koska heidän hyvä työnsä tuotantoon liittyvien kustannusten kartoituksessa säästi minulta työtä. Heidän avullaan minun oli helpompi ottaa pallo haltuun, sanoo Kolu.