

KULJETUS

Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry:n jäsenlehti

Yrittäjä

9/2007
Marraskuu



Kahden suoritealan Kuljetus-Lehtonen Oy

s. 26

Kuorma-autonkuljettajien jatkokoulutus alkoi

s. 28 + liite

Yritystalous

SKAL

SUOMEN KULJETUS JA LOGISTIIKKA



10

Pekka Runsas aloitti A-Vakuutuksen varatoimitusjohtajana.



16

Kalevi Koski on tarkan talouden mies.



18

Markku Lipsonen johtaa Oy Scan-Auto Ab:ta.



24

Jorma Halonen: Kuljetuksista houkutteleva toimiala.

Sisältö

Pääkirjoitus:	5	Kaikkien aikojen suurin logistinen operaatio käynnistymässä: Kaivos laajenee – koko Kiiruna siirretään	32
Toimitusjohtajalta:	7	Työhyvinvointipäivä sai metsäkuljetusyrittäjät innostumaan.....	34
Ajassa	8	Tutustuimme: Mazda BT-50 Freestyle Cab ja Isuzu D-Max Double Cab 3.0TDi 4x4	35
Yritystalous	10	Bletab kuljettaa maan päällä ja alla	36
A-Vakuutus vakuuttaa kaikkea mikä liikkuu.	10	Markon matkassa YETD -finaalissa Södertäljessä	38
Kuljetusala kirii kiinni kannattavuutta.....	12	Svensk Resumé	40
Energiätehokkuutta ajoneuvon valinnalla ja huollolla.....	14	Parhaat Palvelut 2007	44
Kalevi Koski, Kuopio: Kuljettaminen on palvelua!	16	SKAL-Asianajorengas	46
Kuljetustalous	17	Tulevia tapahtumia.....	47
Markku Lipsonen, Oy Scan-Auto Ab: Huolto- ja korjaussopimukset tätä aikaa	18	Uusia jäsenetuliikkeitä.....	47
Mäntyharjun Paasoset sen tietävät: Aina on talossa yksi, joka lähtee!	20	SKAL Instituutti.....	48
Yrittäjän on oltava hereillä	22	Selvitys tiekuljetusten liikenneturvallisuudesta ja alan kehityksestä.....	48
Taloustieto	23	Miten eläkkeensaajan työssäkäynti vaikuttaa eläkkeeseen?	49
Kuljetuksista tehtävä houkutteleva toimiala	24	Nissan ja Volvo täydentävät toisiaan.....	50
Volvo valmiina vaihtoehtoisten polttoaineiden tuloon	25	Nauru	50
Kahden suoritealan Kuljetus-Lehtonen Oy.....	26	SKAL-uutisia.....	51
Kuorma-autonkuljettajien ammattipätevyys- ja jatkokoulutusveloite astui voimaan	28	SKAL-tapahtumia	52
Visaisia kysymyksiä ammattipätevyys-direktiivistä	29	Uutisia	58
Tunnetko jatkokoulutusveloitteen?.....	29	Nimityksiä.....	62
Volvo FL240 FLL 12 42R 4x2: Ketterä tehojakeija keskisarjaan.....	30	Turvanurkka: Saksalaista suostuttelua	64
		Onnittelemme	65
		Profiili	66

Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry:n jäsenlehti

Julkaisija: SKAL Kustannus Oy

Toimitus

päätöimittäjä Pasi Moisio
toimituspäällikkö Anneli Similä
viestintäsihteeri Ulla Eskelinen
toimitus@skal.fi tai
etunimi.sukunimi@skal.fi

Toimituksen osoite

Nuijamiestentie 7
00400 Helsinki
puh. (09) 478 999
fax (09) 587 8520

Vakituiset avustajat

Olli Blomberg
Kari Sautero

Ilmoitusmarkkinointi

Suomen Media-Kamari Oy
www.media-kamari.fi
Aune Autio
Matti Karppanen
Pisteenkaari 4
03100 Nummela
puh. (09) 2238 5615
fax (09) 222 6515
etunimi.sukunimi@media-kamari.fi

Ilmoitustrafiikka

ilari.luhtavaara@newattitude.fi

Ulkoasu

New Attitude Oy
ilari.luhtavaara@newattitude.fi

Painopaikka

Painotalo Auranen Oy
Forssa 2007

Keskimääräinen painos
12 000 kpl
LT-levikki 8 864 kpl 2006

Aikakauslehtien liiton jäsen
ISSN 1236-066X



Kumppanuudelle lisää painoarvoa

SKAL julkaisi pian viisi vuotta sitten Strategia 2010 -ohjelman, jonka keskeisimpinä avainsanoina olivat verkostoituminen ja kumppanuus. Laajan taustaselvityksen myötä oli tukeva noja olla perustellusti sillä kannalla, että toimintojaan ulkoista-va kauppa ja teollisuus ovat valmiita syvempään yhteistyöhön kuljetuselinkeinon kanssa. Kunhan vain toimialalla itsellään on riittävän leveät hartiat ottaa haaste vastaan.

Strategian henki on yhtäältä käynyt toteen ja toisaalta ei. Laajempien lisä-arvopalvelujen tuottaminen asiakaskunnalle on edellyttänyt maanteiden tavaraliikenneyritysten keskinäisen yhteistyön oleellista lisäämistä. Tätä verkostoitumista onkin viime vuosina jossain määrin tapahtunut, mutta kehityksessä on varsin suuria eroja eri suoritealojen kesken.

SKAL oli mukana järjestämässä metsäteollisuuden korjuu- ja kuljetuspalveluihin keskittyntä seminaaritapahtumaa kuluvan vuoden lokakuussa. Sen yhteydessä käsiteltiin laajasti Strategia 2010 -oppien toteutumaa metsäsektorin palvelutuotannossa. Puutavarakuljetuksissa ollaan verkostoitumisekehityksessä toki muihin suoritealoihin verrattuna varsin pitkällä, mutta myös sillä saralla on yhä paljon avoimia kysymyksiä. Keskusteluissa pohdittiin muun muassa pitäisikö jo syntyneiden verkostojen verkostoitua edelleen yhä laajemmiksi kokonaisuuksiksi tai tarvitaanko verkostoille keskitetympää ohjausta ja kehitystoimintaa? Samalla verkostoitumisen roolia punnittiin orastavien pullonkaulojen taklaamisessa. Yritysten välisen yhteistyön merki-

tystä arvioitiin tällöin erityisesti kuljetuskapasiteetin riittävyyden ja osaavan työvoiman saatavuuden kuvakulmista. Vaikka teemat otettiin esiin metsäkuljetusten seminaarissa, ovat ne aivan yhtä ajankohtaisia muillakin suoritealoilla.

Kauppa ja teollisuus empii myös yhä osin, miten edetä. Jonkinasteista epäilystä tai rohkeuden puutetta laajamittaiseen syvempään yhteistyöhön on toistaiseksi osoittanut se, että Suomi on selvästi naapureitaan jäljessä tiettyjen logististen perustoimintojen ulkoistamisessa. Vaikka varsinaisen kuljettamisen osalta ulkoistaminen on edennyt samassa tahdissa muun Euroopan kanssa, ollaan esimerkiksi varastoinnin kohdalla yhä ison miehen askel takamatkalla. Varastoinnista oli viime vuonna julkaistun kansallisen logistiikkaselvityksen mukaan ulkoistettu Suomessa vasta noin 25 % prosenttia, kun vertailuluku muualla Euroopassa oli peräti 72 %.

Aika rientää ja vuosi 2010 on pian käsillä. SKAL:n piirissä onkin syytä osana edunvalvonta- ja jäsenpalvelutyötä pohtia myös strategiaohjelman päivittämistä. Koska edustamme kattavasti koko maanteiden tavaraliikenteen yrittäjä- ja yritys kenttää, meillä on ylivoimaiset edellytykset tarjota keskustelufoorumi verkostoitumisen ja erityisesti kumppanuuden käsitteiden syventämiseksi edelleen. Niin toimialan sisällä kuin suhteessa asiakaskuntaankin.



Pasi Moisio

Myönteisellä otteella säädöksiin jousto

Itku ei auta markkinoilla, eikä hammasten kiristely. Tämä hokema käy ohjenuoraksi itselle kullekin, niin arkeen kuin SKAL:n edunvalvontaan. Kun päätökset on tehty ja säädökset astuneet voimaan, niitä on turha parjata. Olen minäkin huomannut jääneeni ilman iltapalaa, kun ilmeeni on ollut nyrpeä ja kieli sapekas. Turha valitus ulkopuolisen silmin vain vahvistaa mielikuvaa, ettei valittajalla itsellään ole kaikki asiat kunnossa. Esimerkiksi uusi kuljettajien koulutusdirektiivi ei melskaamisella miksiäkään muutu. Mutta kunpa pian nähtäisiin, että se nostaa kuljetusalan arvostusta eri ammattien joukossa.

SKAL:n viestintästrategia, myönteisen mielikuvan luominen maanteiden tavaraliikenteestä, on nyt kovimman haasteensa edessä. Itse tavoitteen asettaminen ei vielä paljoa vaadi. Sen sijaan koko jäsenkentän yhtenäisen, myönteisen ilmeen aikaansaaminen edellyttää meiltä jokaiselta muutosta. Myönteistä mielikuvaa luovat SKAL:n toimihenkilöiden ohella kymmenisen tuhatta kuljetusyrittäjää ja useampi kymmenen tuhatta ammattikuljettajaa. Onnistumisesta voidaan puhua vasta, kun kaikki mainitut näyttävät mallia ja ottavat tavakseen puhua omasta alastaan myönteisessä sävyssä.

Onnistunut edunvalvonta perustuu oikea-aikaiseen toimintaan ja hyviin ihmissuhteisiin, joita rakennetaan pitkäjänteisesti. Se varsinkin edellyttää myötäkarvaan pelaamista.

Säädösvalmistelussa SKAL on mukana heti alusta asti niin kansallisesti kuin EU-tasolla. Nykyisin komissio järjestää säädöshankkeissa ns. konsultaatioita sidosryhmien kanssa. Komissio kuulee asianosaisia ja pyrkii ottamaan edunvalvojen perustellut mielipiteet huomioon EU-säädösten jatkovalmistelussa. Tällöin on kritiikin ja edunvalvonnan paikka.

SKAL:n myönteisellä, asioita eteenpäin vievällä otteella yritetään saada muutosta asioihin. Onnistumisiakin on. Muun muassa komission tuorein ehdotus EU:n yhteisöluvista pohjautuu pitkälti juuri SKAL:n esittämään 140 tunnin liikennelupakoulutukseen, eli Suomen malliin, jolla harmonisoidaisiin EU-maiden kirjavat käytännöt. Olemme suunnannäyttäjiä muille EU-maille myös koko kuljetusketjun vastuun sääntelyssä.

Seuraava haaste on tarvittavan jouston saaminen ylikireisiin säännöksiin, kuten ajo- ja lepoaikoihin, jotta kuljettajat eivät karkaisi alalta tai liian heppoisin perustein joutuisi kuukauden mittaiselle jäähylle ajokieltä kärsimään.

Myönteisyys ei tarkoita samaa kuin antautuminen virran vietäväksi. Se on oman uoman aktiivista lapioidamista. Tuloksia saadaan vain ponnistelemalla myönteisellä otteella.




Iiro Lehtonen

A-Vakuutus vakuuttaa

Kaikkea mikä liikkuu

...ja myös kaikkea mikä liittyy tavaroiden ja henkilöiden liikuttamiseen.

*– Kokonaisvaltaisten vakuutuspakettien luominen ja sitä kautta tarpeellisten tukijalkojen pystyttäminen kuljetusyrityksen toimintaympäristöön on edelleen A-Vakuutuksen tärkein tehtävä, sanoo A-Vakuutuksen tuore varatoimitusjohtaja **Pekka Runsas**.*



Pekka Runsas on pitkäaikaisia Pohjolan miehiä. Jo 23 vuotta talossa erilaisissa tehtävissä toimineen Runsaan uran viimeisin vaihe on nimitys elokuussa Pohjolan sisaryhtiön A-Vakuutuksen varatoimitusjohtajaksi. Toimitusjohtajana ja Pekka Runsaan esinäisenä toimii **Hele-na Walldén**.

– Virallisesti tehtävänäni on olla toimitusjohtajan apuna strategian ja järjestöyhteistyön kehittämisessä. Käytännössä työhöni kuuluu asiakasvalintaan sekä tuote- ja palvelukehitykseen liittyvät asiat sekä niiden esivalmistelu päätöksen tekoa varten, Pekka Runsas selvittää.

Hänen urakiertonsa nykyiseen vaiheeseen liittyi työpaikan siirtyminen Pirkanmaalta pääkaupunkiin. Viimeiset neljä vuotta Runsas toimi Pohjolan Yritysmyyntiryhmän myyntijohtajana Pirkanmaan ja Kanta-Hämeen alueilla, kunnes 1.9.2006 tuli nimitys Pohjolan Yrityслиiketoiminnan tuki -osaston osastonjohtajaksi pääkonttoriin Helsinkiin. Kun A-Vakuutuksessa viime keväänä tapahtui muutoksia – toimitusjohtaja vaihtui ja kenttäorganisaatio yhdistettiin Pohjolan alle – tarjottiin Pekka Runsaalle tilaisuutta ottaa hoidettavakseen myös

vastaavat A-Vakuutuksen tukitoiminnot.

Suoraan tunnelmaan

Totuttautuminen ammattiliikenteen kuvioihin alkoi viime kesänä sekä SKAL:n että Taksiliiton liittokokousten myötä, joissa Pekka Runsas omien sanojensa mukaan pääsi ”suoraan mukaan tunnelmaan”. Samalla yhdistysten puheenjohtajat sekä toimitusjohtajat tulivat tutuiksi.

”Vapaaehtoiset vakuutukset voivat olla yksi kilpailutekijä työntekijöiden sitouttamisessa”.

– Nyt odotan jo innokkaasti, että pääsemme tekemään yhteisiä suunnitelmia. Olemme SKAL:n uuden toimitusjohtaja **Iiro Lehtosen** kanssa tavallaan samassa lähtöruudussa, puhtaalta pöydältä ja mieli avoimena lähdössä miettimään uusia toimintatapoja tehdä yhteistyötä ja saada yhteisiä asiakkaita. Uskon, että asetelma antaa virkistävää näkökulmaa ja mahdollisuuksia löytää u-

sia, pikantteja lisämausteita toimintaamme.

– Toimialaosaimisen ylläpitäminen ja kehittäminen sekä tämän näkyminen asiakkaaseen päin ovat A-Vakuutuksen tulevaisuudenkin haasteena.

– Meidän on ansaittava paikkamme ammattiliikenteen johtavana vakuuttajana. Tässä myös SKAL:lla ja Taksiliitolla on iso rooli nimenomaan A-Vakuutuksen voi-

tekijät arvostavat, Pekka Runsas miettii.

Osa isoa finanssitavarataloa

A-Vakuutus on osa isoa OP-Pohjola -finanssitavarataloa, josta asiakas saa sekä vakuutukset että pankkipalvelut saman katon alta.

– Kyllähän kuuluminen näin suureen ryhmään luo huikeat mahdollisuudet saada asiakaskunnalle näkyviä etuja sekä pankki- että vakuutuspalveluissa. Tästä synergiasta yhtenä esimerkkinä voi mainita vaikkapa OKO:n Kohdeturvan, joka on sisältytään sekä rahoitus- että vakuutuspaketti.

– A-Vakuutuksen alle on OP-Pohjola-ryhmässä keskittetty kaikki se vakuuttaminen, jossa yhteisenä nimittäjänä on ajoneuvo tai työkonetta jossain muodossa. Ammattiliikenteen erityisosaaminen on se, mihin A-Vakuutuksessa halutaan entistä enemmän kohdistaa osaamista ja hyödyntää sitä koko ryhmässä. Toisaalta ison ryhmän mahdollisuuksia voidaan hyödyntää A-Vakuutuksessa.

A-Vakuutuksen näkyvyydestä yhteiskonttoreissa on pidetty huolta, jotta palvelu varmasti tunnistetaan. Vuoropuheluun asiakkaiden kanssa pyritään myös pääsemään niin paljon kuin mahdollista. Toisaalta ajasta ja paikasta vapaat kanavat vakuutusasioiden hoitamiseen tulevat asiakkaalle yhä tärkeämmäksi.

– Nettipalvelujen käyttämisessä on menossa selvä murros. A-Vakuutuksen asiakkaat käyttävät nettiä yhteydenpitoon suhteessa noin kaksi kertaa enemmän kuin emoyhtiön asiakkaat. Myös verkkopalveluja käytetään melko aktiivisesti. Asiakkaat osaavat myös tänä päivänä vaatia tietotekniikalta enemmän kuin ennen. Jo nyt tietynlaisten verkkopalvelujen olemassaolo saatetaan asettaa asiakkuuden ehdoksi, Pekka Runsas toteaa. ■

Profiili: Pekka Runsas

- Ikä: 48 vuotta
- Siviilisääty: Naimisissa, 4 lasta; 20- ja 23-vuotiaat pojat, 10- ja 13-vuotiaat työt.
- Asuu: Pirkanmaalla, vanhemmilta perityllä maatilalla. Yksiö Helsingissä.
- Harrastaa: Pelannut 36 vuotta koripalloa. Nuorena miehenä Tampereen Pyrintöissä mestaruussarjassa ja I-divisioonassa. Nyt samat ”notkeat ja vähän vanhemmat” miehet pelaavat korttelisarjassa.
- Rentoutuu: Perheen ja oman sekä tyttärien harrastuksen, joka myös on koripallo, parissa.
- Luki viimeksi: Kevyeltä puolelta ”DaVinci-koodin”. Ammattipuolelta Collinsin ”Mikä tekee hyvästä parhaan”.
- Arvostaa: Rehellisyyttä sekä kaikkia henkilöitä, jotka pyrkivät tekemään parhaansa.

Kuljetusala kirii kiinni kannattavuutta

”Kuljetusfirmoilla rullaa hyvin” otsikoitiin Kauppalehdessä elokuussa. Monet pienet kuljetusyrietykset näkivät kuitenkin punaista uutisen lukiessaan.

Anneli Similä

Kun taloudessa eletään nousukautta, riittää siitä kuljetusalallekin jaettavaa. Alalla siis menee kohtalaisen hyvin, mutta parannettavaa on. Kuljetusalan kannattavuus muun muassa laahaa edelleenkin jonkin verran jälkijunassa, voidaan päätellä **Balance Consultingin** tekemästä vertailututkimuksesta.

Vertailussa suuret ja keskisuuret yritykset

Balance Consultingin tekemät tutkimukset perustuvat yritysten viimeisiin tilinpäätöstietoihin, joiden perusteella lasketaan erilaisia tunnuslukuja vakavaraisuudesta, tehokkuudesta ja kannattavuudesta. Kuljetusyrietyksiä on vertailussa mukana 300. Yritysten keskimääräinen liikevaihto on 4 miljoonaa euroa, kysymyksessä ovat siis keskisuuret ja suuret kuljetusyrietykset.

– Kun kannattavuutta mitataan pääoman tuottoasteella, ovat vertailussamme mukana olleet kuljetusyrietykset saaneet viime vuonna pääomalleen keskimäärin 14 prosentin tuoton, sanoo pääanalyytikko **Ari Rajala** Balance Consultingista.

– Tuotto on selkeästi korkeampi kuin edellisellä vuonna, jolloin keskimääräinen tuotto oli 9,5 prosenttia. Vertailun alimmalla neljänneksellä se oli tuolloin 0,8 prosenttia, joka tarkoittaa sitä, että tuottoa ei kertynyt

ollenkaan.

Vertailun mukaan 14 prosentin tuotto heittää kuljetusyrietykset kuitenkin muiden alojen yritysten joukossa kannattavuudeltaan edelleen häntäpäähän. Samaa tuottoon päästään muun muassa lihateollisuudessa, huonekalujen valmistuksessa ja linja-autoliikenteessä.

– Toisaalta 14 prosentin tuotto on hyvä, kun verrataan prosenttia yleiseen 5-6 prosentin korkotasoon, jolla pankista saa rahaa. Jos katsotaan vertailun alinta kuljetusyrietysten neljänestä, joilla tuotto oli nyt 5,5 prosenttia, niin 75 prosenttia yrityksistä on päässyt kuitenkin vähintään välttävään tuottotasoon, Rajala sanoo.

– Keskimääräinen yrityksen tuottoaste meidän tietokannassamme on noin 20 prosenttia. Ne alat, joilla tuottoaste on vielä paljon tuotakin korkeampi, toimivat yleensä ainoastaan henkiselä pääomalla. Kuljetusala sen sijaan vaatii kallista kalustoa, jolloin pääomaa sitoutuu. Kilpailu on myös varmasti tiukempaa kuin monella muulla alalla, jolloin kate jää pieneksi. Kuljetusalalla lienee ollut myös vaikeampi saada loppuhintoihin kasvaneita kustannuksia, Rajala analysoi.

Kasvua myös liikevaihdossa

Tunnuslukujen perusteella vertailussa mukana olleet kuljetusyrietykset kasvattivat

liikevaihtoaan keskimäärin 11 prosenttia. Viimeksi tuon yli päästiin vuonna 2000, jolloin kasvu oli 11,5 %.

– Kuljetusyrietysten kasvu on ollut aika vahvaakin, kun mieltii inflaatiota. Paras neljännes on kasvattanut liikevaihtoaan jopa 20 prosenttia. Myös nettotulos eli verojen jälkeen varsinainen liiketoiminnan tulos oli 1,9 prosenttia liikevaihdosta, kun se edellisellä vuonna oli 1,4 %.

Asennemuutos aistittavissa

Balance Consulting on Kauppalehti-ryhmään kuuluva yksikkö, jolla on vakituksessa seurannassa noin 15 000 eri alojen suomalaista yritystä. Valintakriteerinä listalle pääsyyn on yli 1,7 miljoonan liikevaihto. Vertailujen tuloksia käyttävät muun muassa eri alojen yritykset, jotka haluavat seurata esimerkiksi kilpailijoitaan. Suurin yksityinen asiakasryhmä ovat rahoittajat. Lisäksi Balance Consulting tuottaa mm. toimialakatsauksia sekä taustainformaatiota Kauppalehden juttuja varten.

Vertailussa mukana olleet 300 kuljetusyrietystä ovat keskisuuria ja suuria, joilla keskimääräinen liikevaihto on 4 miljoonaa euroa. Tulokset poikkeavat näin ollen esimerkiksi Tilastokeskuksen tekemistä vertailuista. Tilastokeskuksen aineistossa mukana on myös paljon mikrotason yrityksiä.



Ari Rajala

– Tämänkaltainen seuranta toimii paremmin vakiintuneessa, tietynkokoisessa yrityksessä. Kun mennään pienempiin mikrotason yrityksiin tulee paljon satunnais-tekijöitä, jotka heiluttavat tulosta, Ari Rajala sanoo.

Kauppalehden artikkelin ilmestymisen jälkeen muuttamat kuljetusyrietykset soittivat toimitukseen ja haukkuivat artikkelin sisältöä vääristyneeksi.

– Tulos antaa kuitenkin alasta melko totuudenmukaisen kuvan, koska nuo 300 yritystä muodostavat ehkäpä peräti noin 80 prosenttia alan koko liikevaihdosta. Ymmärrän kuitenkin pienien kuljetusyrietysten suuttumisen, koska tutkimus ei taas anna oikeaa kuvaa heidän tuloksestaan.

Ari Rajala muistelee Kauppalehdessä ollutta sarjaa, jossa esiteltiin maakunnan menestyjiä. Jos yritys joutui tai pääsi listalle, oli palaute kielteistä. Yrietykset sanoivat asiakkaiden vaativan alennuksia ja kilpailijoiden olevan kaiteellisia. Viime vuosien aikana on kuitenkin tapahtunut hämmästyttävä asennemuutos.

– Nyt nuo yritykset jo soittavat etukäteen ja haluavat varmistaa, että ovat varmasti mukana listalla. Ehkä julkinen menestys ei olekaan osoittautunut niin huonoksi asiaksi. ■

Kalevi Koski, Kuopio:

Kuljettaminen on palvelua!

Olli Blomberg

Merkittävä osa maamme luvanvaraisen tavaraliikenteen parissa toimivista kuljetusyrittäjistä harjoittaa elinkeinoaan yhdellä autolla ajaen sitä pääsääntöisesti yksin ja hankkimalla kuljetustoimeksiannot niin sanotusti vapailta markkinoilta. Näin tekee myös kuopiolainen Kalevi Koski.

On myöhäinen, pikkupak-
kasen puraisema lokakuu-
nen ilta. **Kalevi Koskella**
on takanaan hien pintaan nostat-
tanut, koko lauantaipäivän kestänyt
rankka muuttourakka. Työpäivä ei
silti vielä ole loppuillaan. Seuraava
asiakas kaipaava jo muuttolaatikoita
Pitkälahdessa, ne siirretään ”lennos-
sa” tämän autoon.

Niinpä haastatteluun on vain pi-
kaisen kahvikupin verran aikaa en-
nen kotona odottavaa, hyvin ansait-
tua lepoa. Sen jälkeen onkin
sitten edessä uusi aamuinen kul-
jestehtävä.

– Näinhän se on Kalevi sanoo.
– Mentävä on silloin kun pyydetään,
se on sitä palvelua. Kotien muutot
ajoittuvat yleisimmin juuri viikonlo-
puiksi ja pyhäpäiviksi, yritysmuutot
sen sijaan sujuvat myös arkisin. Niin
tai näin, kuljetusyrittäjä on se, joka
näissä kuljetuksissa joutuu olemaan
se joustava osapuoli.

Kokemusta riittää

Kalevin ura kuljetusyrittäjänä alkoi
vuonna 1985. Kuluneisiin vuosiin
mahtuu niin Kaukokiitoa, Savon

Kuljetusta kuin DHL:ää. Yhdessä vai-
heessa autoja oli kaksi, nyt ainoana
ajokkina on luotettavasti toiminut,
vuonna 2000 hankittu umpikorinen
MAN. Takalaitanostin ja kokonaan
aukeava korin vasen kylki tekee au-
tosta ihanteellisen muuttoauton.

Toimeksiannot Kalevi omien
sanojensa mukaan ottaa vapailta
markkinoilta. Ja töitä riittää. Oikeis-
sa medioissa oikeaan aikaan jul-
kaistut ja sisällöltään huolella har-
kitut ilmoitukset ovat tässä suhteessa
osoittautuneet hyväksi ratkaisuksi.

Sopimus pohjaisten asiakassuh-
teiden ohella Kalevi jo yrittäjyytensä
alusta lukien päätti erikoistua juu-
ri muuttokuljetuksiin. Ne hoidetaan
joko yksin tai yrittäjäkollegoiden
kanssa muodostetun pienverkoston
puitteissa.

Perusajatus on yksinkertainen:
tilaus otetaan aina vastaan, eio-
ta ei myydä. Jos oma kapasiteetti ei
riitä, tilaus siirretään sille yrittäjäl-
le, jonka auto on vapaana. Lisäksi
verkostoon kuuluvat kollegat toimi-
vat myös toistensa apumiehinä itse
muuttotapahtumassa, jos miestarve
sellaista edellyttää.



– Mitoittamalla tarjoamansa palvelut ja käytettävissä olevan kaluston kysynnän mukaisesti sekä pitämällä kuljetusmaksut kustannukset kattavina, on myös yhden auton yrittäjällä hyvät edellytykset tulokelliseen toimintaan, sanoo Kalevi Koski.

– Pystymme esimerkiksi hoitamaan asuntojen niin sanotut päit-
tään vaihdot siten, että lähtökuormat
tehdään kummassakin päässä yhtä
aikaa ja vastaavasti puretaan sitten
vastaanottopäässä taas yhtä aikaa.
Näin asiakkaat välttyvät irtaimiston
välivarastoinnista.

Talous tärkeää

Kalevi Koski tunnetaan tarkan ta-
louden miehenä. Hänen mukaansa
muuttokuljetukset pitää aina hin-
noitella tapauskohtaisesti ja niin, et-
tä todellinen kustannusvastaavuus
saavutetaan. Lisäksi oikein mitoi-
tettu ja perusteltu lasku vähentää
luottotappioriskiä. Yksityisasiakkaal-
le joutuukin usein yksityiskohtaisesti
selvittämään, mistä tekijöistä kul-
jetustaksa kulloinkin muodostuu.
Muuttohan on paljon muutakin
kuin kuljettamista. Ei ole harvinais-
ta, että kohteissa joutuu odottamaan
joskus pitkäänkin asiakkaan saapu-
mista paikalle. MAN:in ohjaamon
lepotila on useammin kuin kerran
osoittautunut tarpeelliseksi.

Kalevin muuttopalveluihin kuu-
luvat myös huonekalujen purkamiset

ja kokoamiset sekä pienet sähkötyöt,
esimerkiksi valaisinten asennukset.

– Vesikytkennät ja varsinaiset
sähkötyöt on muuttoyrittäjän syytä
jättää kyseisten alojen ammattilai-
sille. Vaikka vakuutukset onkin mi-
toitettu kokonaiskattaviksi, ei eril-
lisiä pätevyyslupia edellyttäviä töi-
tä parane tehdä, vaikka luulisikin
osaavansa tai asiakas pyytäisi niitä
tekemään, Kalevi painottaa.

Täysi vakuutuskattavuus on Kale-
vin mielestä yksi kuljetusyrittäjän
tärkeimmistä pitkän tähtäimen in-
vestoinneista.

– A-Vakuutus on tässä suhteessa
ainakin minun osaltani palvelut
odotusteni mukaisesti. Koin asian
konkreettisesti kolme vuotta sitten,
kun salama iski autoon ja tuhosi
eturenkaat ja lisälämmityslaitteet
ohjaamosta ja kuormatilasta sekä
laturin. Ilman vakuutuksia kustan-
nukset olisivat aiheuttaneet melkoisen
loven tuloslaskelmaan.

Kustannustaso hirvittää

Kuljetus- ja logistiikka-alan yrittäjiin
kohdistuvien kustannusten jatkuva
nousu hirvittää myös Kalevia – pääl-
limmäisenä kummitelee raakaöljyn
hinnannousu.

– Vaikka kuinka yrittäisi olla tar-
kan euron mies, ei voi olla huolestu-
matta katsellessaan huoltoasemien
valotauluissa komeilevia dieselöljyn
litrahintoja. Myös dieselvero on kus-
tannustekijä, jonka perusteet mieli-
tyttävät. On siis vain pyrittävä siirtä-
mään kohonneet kulut kuljetusmak-
suihin, hän perustelee.

Kalevi katsoo, että monelle yh-
den auton yrittäjälle kaluston pitä-
minen koko ajan huippukunnossa ja
ominaisuksiltaan kuljestehtävien
mukaisena on se kaikkein tärkein
investointi. Kun autoja on vain yksi,
on sen toimittava aina ja kaikissa
niissä tilanteissa, joihin eteen osuvis-
sa kuljestehtävissä voi joutua.

Eikä Kalevi halua unohtaa yrit-
täjän fyysistä ja henkistä kuntoa-
kaan. Oman jaksamisen mukaan
ja ajallisesti oikein mitoitettujen ajo-
työ- ja leporupeat ovat yrittäjäl-
le tärkeitä investointeja nekin. ■



**Yhden auton yrit-
täjällä on joskus
kiire, uusi keikka
on jo tulossa kun
edellinen on ohi
ja sitä seuraava
on vielä kesken...**

Markku Lipsonen, Oy Scan-Auto Ab:

Huolto- ja korjaussopimukset tätä aikaa

Olli Blomberg

Oy Scan-Auto Ab:n toimitusjohtaja Markku Lipsonen katsoo edustamansa yrityksen tavoin olevansa tätä nykyä vahvasti profiloitunut raskaaseen kalustoon, vaikka onkin tullut alalle pankkitoiminnan ja henkilöautokaupan kautta – miehen juuret sen sijaan ovat syvällä suomalaisessa maataloudessa.

Pienviljelijäperheen poika Markku Lipsonen nuoruus vierähti Keuruun kotitilalla konehommia tehden, kuten hän itse asian ilmaisee. Traktorit, auraukset ja soranajot olivat arkipäivää – kuten kaikki muukin puuhastelu, jota maatilalla aina riitti. Tie ansioelämään kulki kaupallisen koulutuksen ja pankin kautta.

Markku Lipsonen toimi lainaosaston vastaavana Haapamäen seudun Osuuspankissa. Työn rinnalla hän hoiti eri pienyhtiöiden kirjjanpitoa ja toimi myös isännöitsijänä, siihen johdatti vahva innostus numeroihin ja laskentatoimeen.

Sitten Oy G.A. Serlachius Ab rakensi Kolhoon muovitehtaan. Tuotanto kuitenkin supistui ensimmäisen öljykriisin seurauksena. Niinpä Markku Lipsonen huomasi olevansa Turussa Serlachiuksen rakennusaineteollisuuden piiripäällikkönä.

Turussa vierähti vuodet 1975–80, jonka jälkeen edessä oli paluu Kolhoon. Ensin tittelinä oli apulaismyyntipäällikkö, sitten aluemyyntipäällikkö, seuraavaksi myyntipäällikkö ja lopulta markkinointipäällikkö. Kun Serlachius osti Kristiinankaupungista keittiökaluista valmistavan Oy E. Lindell Ab:n, nimitettiin Markku Lipsonen sen toimitusjohtajaksi vuonna 1984.

– Olin silloin nuorin vetäjä yhtymän yksiköissä, joita oli 52, Markku muistelee. – Sitä luuli itsestään vaikka mitä ja katseet tulevaisuuteen olivat ruusuiset. Mutta sitten ta-

pahtui Metsäliiton ja Serlachiuksen välinen fuusio, joka houkutti uusia haasteita etsimään.

Tie vei kauas ja takaisin

– Emme perheenä koskaan viihtyneet Kristiinankaupungissa. Ja juuri silloin, kun kaipuu sieltä pois oli suurimmillaan, Scan-Auto haki piirihoitajaa Kouvolaan. Yhtiö etsi samalla profiililla neljää miestä. Hyvä ystäväni, nyt Sisulla työskentelevä Erkki Evilä, oli yksi heistä ja vain me kaksi olemme edelleen autoalalla. Sain paikan ja muutimme Kouvolaan vuonna 1987.

Markku Lipsonen sanoo jo tuolloin mieltäneensä Scan-Autoon yhtiönä ja työnantajana, mutta kun ”veholaiset” lähestyivät häntä parin vuoden kuluttua, saivat he houkutteltua hänet Kouvolan Vehoon piirihoitajaksi. Sekä Scan-Auton että Vehon Kaakkois-Suomen piirit olivat tuolloin varsin laajat, mikä osaltaan johdatti Markun saamaan vahvan kosketuksen raskaan kaluston ajoneuvokauppaan ja asiakaskuntaan.

– Vuosi 1990 toi mukanaan ennusteet henkilöautokaupan laskusuunnasta. Minut siirrettiin Raisioon Vehoon, jossa tehtäväkseni tuli laittaa toimipiste tuloskuuntoon. Se onnistui, vaikka lama painoi päälle ja niin piste lähti ensimmäisten joukossa kasvuun laman hellittäessä.

Erinäisten vaiheiden jälkeen Markulle tarjoutui vuonna 1997 mahdollisuus palata melkein kotikonnuilleen, eli Vehon Jyväskylään



Markku Lipsonen on menestyksekkäästi johtanut Oy Scan-Auto Ab:ta lokakuusta 2005 lähtien. Yhtiö on sinä aikana entistä vankemmin profiloitunut raskaan ajoneuvokaluston palvelutaloksi.

perustamaan toimipisteeseen. Edessä oli kaikkien toimintojen käynnistäminen ja lisäksi Jyväskylän Liikenne Oy:n vanhan varikon muuttaminen raskaan kaluston korjaamoksi.

Takaisin Scan-Autoon

Vuonna 2000 Veho-organisaatio joutui kuitenkin laajojen muutosten kouriin ja Markku Liposelle tuli eteen työpaikan vaihto. Neuvottelut uusista haasteista alkoivat jälleen Scan-Autossa.

– Keskustelut Scan-Auton silloisen toimitusjohtaja Kaj Färmin kanssa johtivat siihen, että sain johdettavakseni tytäryhtiö Autolinna Oy:n. Tappiota tuottanut yhtiö pantiin kolmessa vuodessa myyntikuntoon ja myytiin yksityisille yrittäjille. Kun tuo pesti loppui, siirryin sopimuksen mukaisesti emoyhtiön puolelle.

Uudessa tehtävässään Markku

Lipsonen tuli vuodesta 2003 lukien johtamaan kahdesta aikaisemmasta Scan-Auton piiristä muodostettua yksikköä, joka kattoi Tampereen, Porin, Turun ja Hämeenlinnan talousalueet.

– Minulla oli tuossa vaiheessa jo omat suunnitelmat siirtymisestä tästä tehtävästä eläkkeelle takaisin omalle tilalle metsänhoitajaksi, Markku Lipsonen paljastaa. – Mutta siinä vaiheessa, kun elokuussa 2005 tuli tietoon, että edeltäjäni Raimo Lehtiö lähtee vetämään Scaniaan toimintoja Venäjälle, käynnistyi neuvottelukierros, jonka seurauksena otin Scan-Auton toimitusjohtajuuden vastaan vielä saman vuoden lokakuun alusta.

Scan-Auto on hieno yhtiö

Markku Lipsonen mukaan Scan-Auto on hieno yhtiö, jossa ihmisen työnosta arvostetaan. Konsernilla eli



Työskentely Scania-organisaatioissa vie miehen joskus maapallon toiselle puolelle. Viime lokakuussa vuorossa oli tutustuminen Scanian Brasiliassa valmistamaan ja markkinoimaan mallistoon.

emo- ja tytäryhtiöillä menee tällä hetkellä hyvin. Liikevaihto viimeksi päättyneellä tilikaudella oli 350 miljoonaa euroa, josta kolmannes tuli henkilöautokaupasta. Konserni työllistää 670 henkilöä, joista 140 henkilöautosektorilla.

– Scan-Auto on kuitenkin hyvin voimakkaasti profiloitunut kuorma-automaailmaan, Markku Lipsonen korostaa.

Hänen mukaansa suomalainen osaaminen on huomattu myös muualla maailmanlaajuisessa Scania-organisaatioissa.

– Meitä katsotaan ylöspäin, meihin tullaan oppimismielessä tutustumaan muualta ja meitä arvostetaan siitä, että Scan-Autossa todella tehdään se mistä sovitaan. Oma tuotantomme on palveluliiketoimintaa, jossa kuorma-auto on osa kokonaisprosessia. Tehtävämme on pitää kustannustaso kilpailukykyisenä sekä edelleen kehittää palvelutoimintaa alati kasvavien asiakasvaatimusten mukaiseksi.

Kuorma-autokauppa ei Markku

Lipsosen mukaan enää ole sellaista kuin takavuosina, jolloin auto käytiin ostamassa, kun kuljetustoimeksianto oli saatu – tai ruvettiin etsimään kuljetettavaa vasta ostetulle kuorma-autolle.

– Ei, nyt asiakkaallemme on tärkeää valita luotettava liikekumppani, jolta saa kaiken haluamansa palvelun, asiakas toisin sanoen etsii ratkaisua logistiseen tarpeeseen. Me tarjoamme siihen oikeat välineet ja tarvittavan tuen.

Liiketoiminta on palvelua

Scan-Autolla on tällä hetkellä 18 omaa toimipistettä, investointitahiti viimeisinä vuosina on ollut jokuinkin yksi palvelupiste vuodessa. Verkostoa täydentävät eri puolilla Suomea sijaitsevat valtuutetut sopimuskorjaamot, joita on yhteensä kuusi. Monet niistä ovat omilla seuduillaan legendaarisia hyvästä palvelustaan ja korkeasta osaamistasostaan.

Myyntialueiden määrä on Markku Lipsosen toimikaudella supistettu



Scania do Brasilin 50-vuotisjuhlaohjelman lomassa oli hetki aikaa vaihtaa ajatuksia Oy Scan-Auto Ab:n hallituksen puheenjohtajan, Matti Sundbergin (vas.) kanssa.

neljään, mikä käytännössä on osoittautunut oikeaksi ratkaisuksi. Volyymiltaan suurimmat ovat Länsi- ja Etelä-Suomi, tulokseltaan heikkoa yksikköä verkostossa ei ole. Taloustutkimuksen tekemän analyysin mukaan Scan-Auto rankattiin yksöisjälle, kun lähtökohtana oli eri automerkkien omistajille osoitettu kysely.

Viimeaikaiset muutokset maamme hyötyautokaupan kentässä ja siihen liittyvässä huoltopalvelutoiminnan omistuspuhossa ovat ilmevästi hämmäntäneet asiakaskuntaa.

– Asiakkaat kaipaavat pysyvyyttä ja sen mukanaan tuomaa luotettavuutta palvelujen saatavuudesta, ulkoistaminen johtaa ikään kuin tuotantoketjun katkeamiseen, Markku Lipsonen painottaa. – Monelle oma tuttu henkilö myynnissä tai korjaamon työnjohdossa on tavallaan tae toiminnan jatkuvuudelle. Ja siihenhän me koko ajan pyrimme.

– Apunamme tässä suhteessa ovat huolto- ja korjaussopimukset, jotka yksinkertaistavat kuljetusyrittäjän oman toiminnan kehittämistä. Tietyllä kiinteällä kuukausimaksulla saa nyt samat ja jopa kattavammat palvelut kuin aikaisemmin yksittäislaskutuksin hoidetuin korjaamokäynnein. Säästö voi olla kokonaisuudessaan hyvin merkittävä.

Uutta etsittävä

Markku Lipsosen mukaan palvelutason ylläpitäminen ei enää yksin riitä. Koko ajan on etsittävä uusia, entistä kattavampia palvelumuotoja tarkoi-

tuksena saada niiden avulla asiakas yhä tiiviimmin turvautumaan tarjottuihin palveluihin. Mahdollisuus erilaisten päällirakenteiden ja perävaunujen huoltoon ja korjauksiin samalla, kun auto on huollossa, ei enää ole tulevaisuutta vaan nykypäivää. Tätä sektoria ollaan Scan-Auton organisaatioissa koko ajan laajentamassa.

– On selvää, että kuljetusyrittäjä mielellään tuo arvokkaan ansiöväliseensä paikkaan, jossa kaikki työt saadaan kerralla kuntoon ja nopeasti tehtyä yhdessä paikassa. Seisokeihin ei tämän päivän kilpailutilanteessa enää liiemmästi ole haluja – eikä mahdollisuuksia, sanoo Markku Lipsonen ja muistuttaa vielä, että Keski-Euroopasta kertyneiden kokemusten perusteella leasing alkaa Suomessakin yleistyä myös raskasta kalustoa hankittaessa.

– Emme kuitenkaan halua unohtaa niitä yrittäjiä, jotka vielä niin yleisen ”oma työ ei maksa mitään” -periaatteen mukaisesti haluavat itse huolehtia autonsa huollosta ja korjauksesta. Kattava varaosapalvelu on meille ensiarvoisen tärkeä toiminto, olipa sitten kysymyksessä alkuperäinen varaosa uudehkoon autoon tai ns. B- eli purkuosa jo ikääntyneeseen, mutta edelleen täysin toimintakuntoiseen työkaluun.

Scanian ajoneuvotuotannolle tyypillistä on moduulijattelu. Scanian koko- ja teholuokat huomioiden alle 18-tonniset autot puuttuvat tästä syystä mallivalikoimasta. ■

Markku Lipsonen lyhyesti:

- Naimisissa, vaimo **Leena-Marjut**, lapset **Marko** 39 v ja **Jarkko** 33 v.
- Syntynyt Keuruulla 28.5.1947, asuu Helsingissä.
- Harrastukset: henkisen ja fyysisen kunnon ylläpitäminen; hyötyliikunta, mm. metsänraivaus kotitilalla; hiihto, kalastus ja uusimpana metsästy.
- Lukee paljon, myös omaan työhön liittyvää materiaalia; ”aina on joku kirja meneillään”.
- Mielipuuha: lastenlasten (2 v. tyttö, 5 v. poika) kanssa peuhaaminen.
- Mukavin tilanne: rauhallinen koti-ilta vaimon kanssa ja lasi laadukasta punaviiniä.

Större vikt vid partnerskap

Det är snart fem år sedan SKAL presenterade programmet Strategi 2010, vars mest centrala nyckelord var bildande av nätverk och partnerskap. En omfattande bakgrundsundersökning gav gott underlag åt ståndpunkten att handel och industri som lägger ut verksamhet på entreprenad är redo för djupare samarbete med transportnäringen. Det gäller bara för branschen att själv erbjuda tillräckligt breda axlar för att kunna ta emot utmaningen.

Strategins anda har till vissa delar förverkligats och till andra inte. Mera omfattande mervärdestjänster för kundkretsen har förutsatt en märkbar ökning av samarbetet mellan landsvägarnas godstrafikföretag. Ett sådant nätverksbildande har också under de senaste åren skett, men utvecklingen varierar väldigt mycket mellan olika branscher.

SKAL var i oktober detta år med och arrangerade ett seminarium med fokus på skogsindustrins skörde- och transporttjänster. I samband med detta behandlades omfattande hur lärorna i Strategi 2010 har förverkligats i skogssektorns serviceproduktion. Inom trävarutransporten har man långt utvecklade nätverk jämfört med andra branscher, men ändå finns det även här fortfarande många obesvarade frågor. I diskussionerna funderade man bland annat på om de redan befintliga nätverken ännu behöver växa till större helheter eller om de behöver en mera centrerad styrning och utvecklingsverksamhet. Samtidigt granskades nätverkens roll i tacklandet av de begynnande flaskhalsarna. Betydelsen av samarbetet företagen emellan uppskattades i detta sammanhang speciellt i fråga om

transportkapacitetens tillräcklighet och tillgången på kunnig arbetskraft. Trots att dessa teman togs upp på seminariet om skogstransporter, är de precis lika aktuella även inom andra sektorer.

Handeln och industrin tvekar ännu delvis på hur man ska fortskrida. Ett visst mått av tveksamhet eller brist på mod att inleda djupare och mera omfattande samarbete har tillsvindare påvisats av att Finland är klart efter sina grannländer då det gäller att lägga ut vissa grundläggande logistiska funktioner på entreprenad. Trots att utläggning av själva transporten har utvecklats i samma takt som i övriga Europa, ligger vi ännu långt efter då det gäller till exempel lagring. Enligt den nationella logistikutredning som publicerades förra året lades i Finland endast cirka 25 % av lagringen ut på entreprenad, medan jämförelsetalet i övriga Europa var hela 72 %.

Tiden flyger i väg och snart är år 2010 här. Inom SKAL är det skäl att som en del av intressebevaknings- och medlemsservicearbetet även fundera på uppdateringen av strategiprogrammet. Eftersom vi representerar hela företagar- och företagsfältet av godstrafik på landsvägarna, har vi överlägsna förutsättningar att erbjuda diskussionsforum för att ytterligare fördjupa begreppen nätverksbildande och i synnerhet partnerskap. Såväl inom branschen som i förhållande till kundkretsen.



Pasi Moisio



VD:n har ordet

Med positiv attityd för flexiblare författningar

Det hjälper varken att gråta eller att bita ihop. Och det gäller för alla och envar, både till vardags och i SKAL:s intressebevakning. Då besluten är fattade och författningarna har trätt i kraft, lönar det sig inte att klaga. Jag har själv märkt att saker bara blir värre om jag har sur min och giftig tunga. Onödigt klagolåt ger bara intrycket av att den som klagat inte själv har allt under kontroll. Det nya direktivet för utbildning av förare kommer alltså inte att ändras för att man börjar bråka. Men man får hoppas att man snart märker att direktivet bidrar till att transportsektorns yrkesstatus höjs.

SKAL:s kommunikationsstrategi, att skapa en positiv bild av godstrafiken på landsvägarna, står nu inför sin största utmaning. Att ställa upp ett mål kräver inte så mycket i sig. Men att få till stånd en helhetlig och positiv bild av hela medlemskåren förutsätter att vi alla är beredda på en förändring. En positiv bild skapas av, förutom SKAL:s tjänstemän, ungefär tiotusen transportföretagare och flera tusen yrkesförare. Vi kan anse oss ha lyckats först då alla dessa föregår med gott exempel och tar som vana att prata om sin egen bransch i positiv anda.

En lyckad intressebevakning grundar sig på aktivitet i rätt tid samt på goda människokontakter, som byggs upp på lång sikt. Det om något förutsätter förmåga till gott samspel. SKAL är med redan

från början i lagberedningarna både nationellt och på EU-nivå. Nuförtiden ordnar kommissionen så kallad konsultation med de olika intressentgrupperna. Kommissionen hör de berörda parterna och strävar efter att beakta intressebevakarnas grundade åsikter.

SKAL försöker få förändringar till stånd med positiva och handlingskraftiga tag. Vi har också lyckats. Bland annat

kommissionens färskaste förslag om EU:s gemenskapstillstånd grundar sig långt på SKAL:s presentation av 140 timmars utbildning i trafikstillstånd. Detta är Finlands modell, som skulle harmonisera den brokiga praxisen bland EU-länderna. Vi är vägvisare för andra EU-länder även gällande regleringen av ansvar i hela transportkedjan.

Nästa utmaning är att uppnå tillräcklig flexibilitet i de överdrivet hårda bestämmelserna, som till exempel kör- och vilotider, så att förarna inte flyr branschen eller på alltför lösa grunder hamnar på månadslånga körförbud.

Att ha en positiv attityd betyder inte att man följer med strömmen, utan att man aktivt arbetar för sin sak. Vi åstadkommer de bästa resultaten genom att sträva framåt med positiv attityd.



Iiro Lehtonen



Kraven på lastbilsförarnas yrkeskompetens och fortbildning trädde i kraft

– alla verksamma förare måste sätta sig på skolbänken inom fem år

Anneli Similä

– Kravet på fortbildning gäller alla förare som redan är verksamma inom branschen, och även alla förare som träder in i branschen. Om fem dagars utbildning inte är genomförd den 10.9.2014, är följden avbrott i körningen, konstaterar utbildningschef **Eino Simonen** på SKAL.

Lagen och förordningen om lastbilsförarnas yrkeskompetens trädde i kraft 1.8.2007. Lagstiftningen som grundar sig på EU-direktiv innehåller krav på förvärvande av grundläggande yrkeskompetens och regelbunden fortbildning.

Vilka krav ställs på förarna i lagen och förordningen?

Av nya förare som startar i branschen, som inte har kör rätt för lastbil senast 10.9.2009, krävs enligt den nya lagen **utbildning för grundläggande yrkeskompetens**. Utbildning för grundläggande yrkeskompetens ges av utbildningscentrum som är godkända av Utbildningsministeriet och AKE. Efter 10.9.2009 räcker inte längre enbart kör rätt till för att verka som yrkesförare.

För att upprätthålla och komplettera sin yrkesfärdighet måste **alla lastbilsförare** få **fortbildning**.

Sammanlagt **fem dagar utbildning** måste erhållas **under en period av fem år**. En utbildningsdag måste vara minst sju timmar (7 x 45 minuter). Utbildningen kan alltså delas upp, och det är bra att dela den på så vis att man har en utbildningsdag

om året under fem år. Av de fem utbildningsdagarna skall en omfatta utbildning i förutseende körsätt.

Man har kunnat få fortbildning från 10.9.2007. Förare som är verksamma inom branschen kan alltså anmäla sig till fortbildning, som bl.a. **SKAL** erbjuder. För de förare som börjar i branschen efter 10.9.2009 träder kravet på fortbildning i kraft genast efter genomförd yrkeskompetensutbildning. För förare som redan är aktiva inom branschen går den första perioden att skaffa sig fortbildning ut den 10.9.2014. I praktiken betyder detta att fem dagar fortbildning bör vara genomförda senast detta datum. Eftersom de som redan är verksamma inom branschen har kunnat få fortbildning från den 10.9.2007, förlängs för deras del femårsperioden till sju år. För en förare som är ny i branschen startar perioden för fortbildning från datumet på förarens intyg på grundläggande yrkeskompetens.

SKAL ger skräddarsydd utbildning

Fordonsförvaltningscentralen AKE har godkänt SKAL som fortbildare av lastbilsförare. AKE godkänner också alla utbildningsprogram.

– Den första fortbildningen som arrangerats av SKAL hölls 14.9. För slutet av året har avtalats om 22 utbildningsdagar. Program finns i broschyren som är en bilaga till denna tidning. På SKAL:s [www](http://www.medlemssidor) finns uttildtabellen och priser för utbildningsdagarna, berättar Eino Simonen.

– SKAL kan erbjuda 20 olika utbildningsprogram för fortbildning. Tanken är att förarna ska kunna välja sådana teman som de verkligen behöver i sitt arbete. Utbildning finns bl.a. inom arbetslagstiftning, användning av digitalskrivare, kundbetjäning samt olika branschspecifika teman. Som fortbildningsdag kan också godkännas en del av utbildningen i transport av farliga ämnen och vägskydd.

– Det är också fullt möjligt att skräddarsy förarutbildning för olika företag enligt deras speciella behov. Det har man också redan gjort för några större kundföretag. Det verkar även som att det med tiden framkommer nya och olika behov av utbildning. Nu håller man till exempel på att utarbeta en egen utbildningsdag för jordtransportsektorn, berättar Simonen.

Eino Simonen är litet oroad över att man inom branschen inte är fullt medveten om den förpliktande verkan och betydelsen av den lag och förordning som nu träder i kraft. Ännu finns det tid, men om man inte inom utsatt tid, alltså senast 10.9.2014, har fått ihop fem utbildningsdagar, så är följden avbrott i körningen. Det är en allvarlig situation för en yrkesförare.



Viktigt att beakta

Eino Simonen vill betona några viktiga punkter angående fortbildningen.

– Det är bra att vara medveten om att fortbildningen måste ske på utbildningscentrum som är godkända av AKE och utbildningsprogrammet måste också vara godkänt av AKE. Eftersom svindlare kan förekomma, är det skäl att alltid kontrollera legitimitet. Varken brevkurser eller studier på distans godkänns. Föraren måste vara närvarande på undervisningen och styrka sin identitet. Utbildningsdagen noteras i AKE:s register.

– Det lönar sig också att ordna utbildningen så, att den fördelar sig jämt över fem år. Annars går det så att vi år 2014 har tusentals förare i kö som samtidigt vill sitta fem dagar på skolbänken. Det vore ofördelaktigt för såväl transportföretagen, förarna som för utbildaren. ■

Volvo har teknik för miljövänliga bränslen – nu måste tillgången på sikt lösas

Oavsett vilka bränslen som marknaden kommer att erbjuda, är Volvo Lastvagnar förberedd och har tekniken inom räckhåll. Det demonstrerar företaget genom att som första lastbilstillverkare visa upp sju lastbilar som vardera har anpassats för att kunna drivas på ett icke-fossilt bränsle. Förutsättningarna för att transporter ska bli koldioxidfria begränsas inte av tekniken utan av tillgången på alternativa bränslen.

”Vi vill visa att vi har utvecklat tekniken så långt att vi kan säga att nu är det upp till alla aktörer i samhället att börja samverka för att utveckla produktion och distribution av bränslen som håller på sikt”, säger **Claes Nilsson**, chef för Volvo Lastvagnars Europadivision. ”Det kommer att ta tid att få fram stora mängder alternativa bränslen så det är dags att agera nu för att ha en chans att successivt komma bort



från oljeberoendet och transportindustrins bidrag till den globala uppvärmningen.”

Inte konkurrera med matproduktion

Den råvarubas som finns för framställning av alternativa bränslen kommer att vara begränsad för lång tid framöver. Det gäller att satsa på de alternativ som har så hög energieffektivitet och optimal markanvändning som möjligt för att hushålla med den begränsade råvarubasen och undvika en konkurrens

med matproduktionen. ”Sannolikt kommer det i framtiden att finnas ett stort antal bränslen i olika kvantiteter. På sikt kommer ett antal av dessa bränslen att fasa ut medan andra avgår med segern beroende på hur väl de uppfyller dessa kriterier”, säger **Lars Mårtensson**, miljöchef på Volvo Lastvagnar.

Andra generationens biobränslen

Volvo ser stor potential i andra generationens biobränslen. De framställs genom förgas-

ning av biomassa, vilket ger stor flexibilitet då flera olika råvaror kan användas och flera olika bränslen produceras. Dessutom är tillgången på råvara för förgasning större än tillgången på exempelvis sojaolja och rapsolja som idag används för att framställa biodiesel (FAME). Till exempel syntetisk diesel, metanol, biogas och DME (Dimetyleter) kan tillverkas via förgasning.

”DME är mycket intressant eftersom det har en mycket låg klimatpåverkan, sett till hela kedjan från källa till drivhjul”, säger Lars Mårtensson. ”Den har den högsta energieffektiviteten jämfört med andra alternativ från samma energiråvara och sett till kostnaderna är DME konkurrenskraftigt redan idag om det tillverkas från biomassa genom förgasning av svartlut från pappersmasseindustrin.”

Volvo Lastvagnar kommer att ha DME-lastbilar på fältprov hos kund med början 2009. ■

• Nyheter • Nyheter • Nyheter • Nyheter • Nyheter • Nyheter • Nyheter • Nyheter •

Regeringen effektiviserar åtgärder för trafiksäkerheten – skarpare ingripanden mot rattfylleri, mer övervakning

Ministerierna ökar åtgärderna för trafiksäkerheten. En grupp bestående av fyra ministrar som funderat över hur man kunde förbättra säkerheten i vägtrafiken föreslår skarpare ingripanden vid fall av rattfylleri. För upprepat rattfylleri blir alkoholåset ett villkor för körrätt. Den automatiska trafikövervakningen skall utökas och utvecklas.

Till ministrarnas åtgärds paket hör också att kommunerna eventuellt får rätt att delta i övervakningen av trafiken och i att skicka ut ordningsböter. Man skall göra försök med att omedelbart ingripa i rusmedelsproblemen hos rattfyllerister som blivit fast.

Trafikminister **Anu Vehviläinen**, justitieminister **Tuija Brax**, inrikesminister **Anne Holmlund** och omsorgsminister **Paula Risikko** har tillsammans sökt lösningar för att förbättra trafiksäkerheten. I bakgrunden ligger en oro över de dystra siffrorna för vägolyckor under detta år.

Till slutet av augusti omkom 252 personer i vägtrafiken. Det är 50 fler än under motsvarande period i fjol. I synnerhet

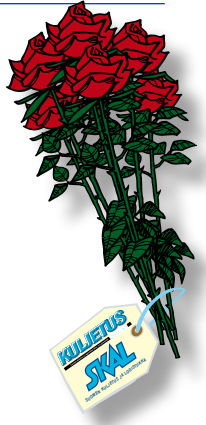
olyckorna med ungdomar inblandade har blivit fler. I rattfylleriolucky har 60 personer omkommit, vilket är 25 personer fler än i fjol.

Finland kräver omedelbara åtgärder av Ryssland beträffande långtradarköerna vid östgränsen

Kommunikationsministeriet kräver att Ryssland bereder sig på att långtradarköerna under hösten förvärras vid gränsen mellan Finland och Ryssland. Kanslichef Harri Pursiainen och Rysslands vice trafikminister Sergei Aristov träffades i S:t Petersburg den 25 september.

Under förhandlingarna behandlade man ingående situationen vid gränsövergångarna. Kanslichef Pursiainen ansåg det vara nödvändigt att Ryssland omedelbart för slutet av året ökar personalen vid sina gräns- och tullmyndigheter för att hålla köerna i styr, förenklar gränsförfarandena och genomför planerna på att flytta granskningarna längre bort från gränsen.

Den tunga trafiken mellan Finland och Ryssland har i år ökat med 13 procent. Trafikmängden fortsätter att öka mot slutet av året.



Onnittelemme 19.11.-23.12.2007

75 VUOTTA

16.10.	Hellgren, Pentti	Helsinki
	<i>Myöhästyneet onnitelut</i>	
22.11.	Niskanen, Olavi	Helsinki
4.12.	Laine, Niilo	Lammi
23.12.	Västilä, Kalervo	Helsinki

70 VUOTTA

19.11.	Leppikangas, Esko	Ylöjärvi
21.11.	Heikkinen, Pentti	Helsinki
29.11.	Jurvanen, Pauli	Savitaipale
29.11.	Petroff, Mikko	Helsinki
10.12.	Forsén, Göran	Espoo
22.12.	Koivula, Pekka	Lahti
23.12.	Harjula, Raimo	Kuopio

60 VUOTTA

8.11.	Heinonen, Kari	Jyväskylä	
	<i>Myöhästyneet onnitelut</i>		
19.11.	Parkkisenniemi, Kauko	Kajaani	
20.11.	Aarikka, Kalle	Hollola	Matkoilla
21.11.	Malm, Bjarne	Inkoo	
24.11.	Kauppila, Pekka	Turku	
27.11.	Niittyvuopio, Osmo	Inari	
27.11.	Pärhä, Tapio	Heinämaa	
28.11.	Kiuru, Arto	Helsinki	
29.11.	Nevalainen, Eero	Nurmes	
29.11.	Änäs, Gey	Kokkola	
30.11.	Heikkilä, Timo	Kemijärvi	
2.12.	Keto, Markku	Helsinki	
4.12.	Virtanen, Rauno	Urdala	
6.12.	Taipale, Timo	Turku	
7.12.	Lehtinen, Olli	Loimaa	
7.12.	Tyyskä, Veini	Helsinki	
10.12.	Luomala, Martti	Kannus	

12.12.	Karhu, Kauko	Nakertaja
14.12.	Kouhia, Seppo	Vantaa
15.12.	Hallikainen, Jouko	Uimaharju

50 VUOTTA

19.11.	Piitulainen, Harri	Tuupovaara
19.11.	Rämä, Teuvo	Tuohikotti
20.11.	Kujala, Jari	Turku
21.11.	Toivonen, Jorma	Laukkoski
27.11.	Summanen, Leo	Lauteala
28.11.	Tenkanen, Heikki	Korkeakoski
29.11.	Koskelainen, Tero	Lemu
1.12.	Tapojärvi, Kari	Pudasjärvi
3.12.	Häggdahl, Kent	Iskmo
3.12.	Marjamäki, Jorma	Urdala as
4.12.	Raitio, Anne	Lahti
5.12.	Matikainen, Timo	Jyväskylä
5.12.	Nieminen, Juha	Vaajakoski
10.12.	Männistö, Olavi	Pori
12.12.	Sammalsaari, Martti	Vinkkilä
13.12.	Nieminen, Timo	Tampere
14.12.	Saari, Juha	Kerava
19.12.	Mäkynen, Tommi	Virrat
20.12.	Kuusela, Jari	Turku
20.12.	Vuorinen, Antti	Kutala
23.12.	Rummukainen, Hannu	Mouhijärvi

Merkkipäiväpalstan pitäminen Kuljetusyrittäjä-lehdessä perustuu Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry:n jäsenrekisteriin. Rekisterissä ovat liikenteestä vastaavien johtajien ja veteraanijäsenten syntymäajat. Palstalla julkaistaan ilman eri pyyntöä rekisterissä mukana olevien 50-, 60- ja 70-vuotiaiden henkilöjäsenten syntymäpäivät sekä yli 70-vuotiaiden syntymäpäivät 5-vuotisportain. Henkilö, jonka syntymäpäivätiedot tultaisiin tämän periaatteen mukaan julkaisemaan lehdessä, voi halutessaan kieltää julkaisemisen ilmoittamalla siitä kaksi kuukautta ennen merkkipäivää Ulla Eskeliselle (09) 478 999. Yhdistysten, jotka haluavat onnitella jäsentään erikseen tulee myös ilmoittaa siitä kaksi kuukautta ennen lehden ilmestymistä.

Huom! Joulukuussa ilmestyvässä lehdessä on merkkipäivät ajalle 24.12.2007–17.2.2008.

Perustajäsenemme **Viljo Toivari** täyttää 85 vuotta Miehillänsä 24.11.2007

Kaakon Kuorma-autoilijat ry onnittelee

Tiro Lehtonen kiittää

Lämmin kiitos kaikille minua 50-vuotispäivänäni muistaneille.

Monet kiitokset myös lahjoituksista SKAL:n 70-vuotisjuhlasäätiölle.

Tiro Lehtonen



Kuolleita

Timo Järvi

**s. 4.2.1956
k. 18.9.2007**

Muistoa kunnioittaen

Hämeenlinnan
Kuorma-autoilijat ry
Sisä-Suomen
Kuljetusyrittäjät ry

Erkki Rahkola

**s. 5.4.1922
k. 10.10.2007**

Muistoa kunnioittaen

Kauhajoen
Ammattiautoilijat ry

Tauno Ristimäki

**s. 11.4.1924
k. 26.9.2007**

Muistoa kunnioittaen

HKAL ry:n
Veteraanien Kerho