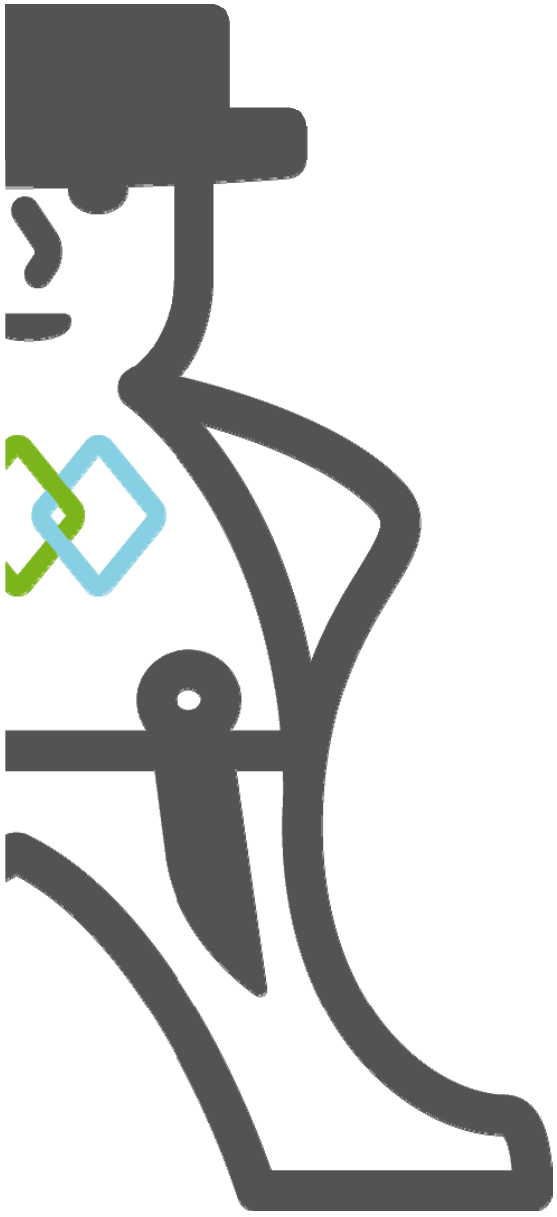


Miten verkostoja hoidetaan- case MSK Cabins Oy

Markus Näsi

Sisältö

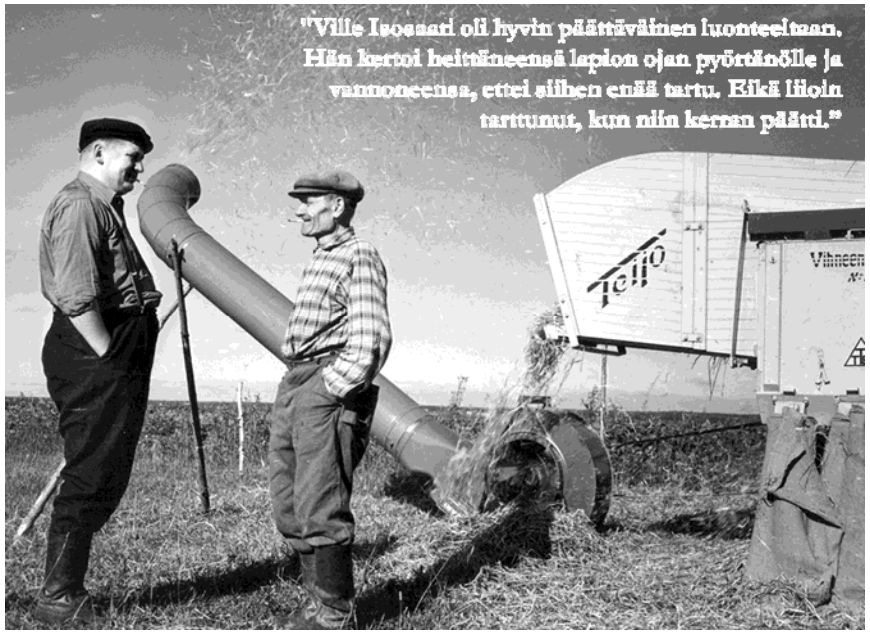
01 MSK Group lyhyesti

02 MSK Cabins – tuotannon perusta

03 Verkostot

04 Yhteenveto

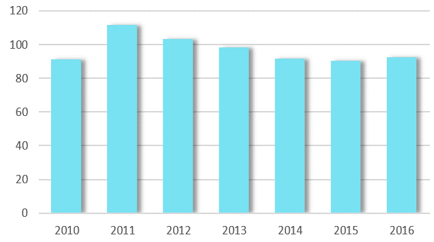
- Perustettu 1950
- Työntekijöitä 450
- Tehdaspinta-alaa 45tm2
- 100% perheyhtiö



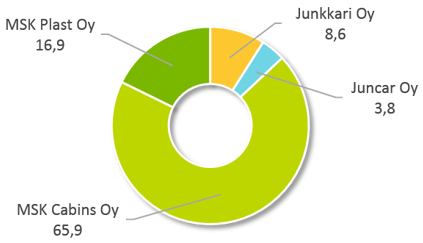
MSK lukuina

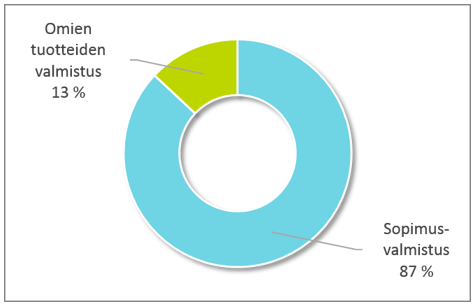
MSK Group

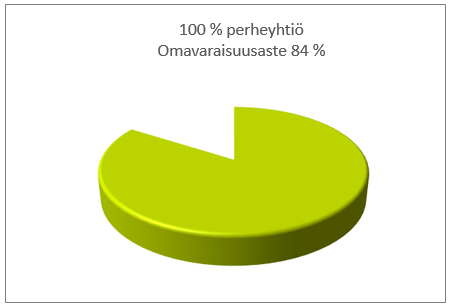
Liikevaihto M€ 2010-2016



Liikevaihto 2016 M€







MSK Group

MSK Group

Junkkari

Juncar

MSK Plast

MSK Cabins

Omien tuotteiden valmistus

Sopimusvalmistus

MSK Cabins

Junkkari

MSK Plast

Juncar

Yrityksen virstanpylväät

1950
Maija ja Ville Isosaari perustivat Maaseudun Kone Oy:n.

Ensimmäiset tuotteet olivat maatalouskoneita

1963
Ensimmäinen ohjaamo esitellään maatalous-näyttelyssä

1964
Traktorin turvaohjaamojen valmistus alkaa

Maija Isosaari yrityksen toimitusjohtajaksi

60-luvulla
Ensimmäiset askeleet vientiin

1973
Autoperävaunujen tuotanto alkaa

1979
Toiminnot jaetaan kahtia. Maaseudun Kone keskittyy turvaohjaamojen valmistukseen ja Junkkari erikoistuu maatalouskoneisiin.

1983
Junkkari ostaa muovitehtaan Helsingistä.

1985
Sukupolvenvaihdos.

Muovituotanto siirtyy Ylihärmään.

1994
Juncar yhtiöitetään ja muovi-tehtaan nimeksi tulee Junkkari Muovi

1999
Junkkari Muovi ostaa ABB Toolsin muovitekniikan yksikön.

2001
Reaktio-valutuotanto alkaa

2003
MSK Group perustetaan

2010
Perheyhtiö 60 vuotta

2014
50 vuotta yhteistyötä Valtra - MSK Cabins.

Brändiuudistus MSK Plast Oy ja MSK Cabins Oy.

2016-
100 % perheyhtiö kolmannessa polvessa

Toinen sukupolvi – kasvu ja kehitys

Ensimmäinen sukupolvi - perustaminen

Kolmas sukupolvi - globalisaatio

Johto

Konsernijohtaja
Timo Lehtioja

Henkilöstöjohtaja, MSK Group
Tero Yliselä

Materiaalijohtaja, MSK Group
Erkki Rintala

Talousjohtaja, MSK Group
Kimmo Niemistö

Myyntijohtaja
Jan Tapanainen

Toimitusjohtaja, MSK Cabins
Markus Näsi

Toimitusjohtaja, MSK Plast
Jaakko Lipponen

Toimitusjohtaja, Junkkari
Harri Hytönen

Toimitusjohtaja, Juncar
Tero Suomalainen

Sisältö

01 MSK Group lyhyesti

02 MSK Cabins – tuotannon perusta

03 Verkostot

04 Yhteenveto

Tuotannon perusta

- Suunniteltu ja vakioitu tuotanto
- Analysoidut työajat ja juuri tarpeellinen kapasiteetti
- Asian mukainen työympäristö ja työvälineet
- Tehdään se mitä on suunniteltu

- Mitä tarvitaan, että tuotteita voidaan valmistaa analysoidulla joutuisuudella, halutulla laatutasolla ja juuri oikeaan aikaan?

Konsernin arvot

- **Monialainen korkean teknologian perhekonserni.**
  Monialainen **korkean teknologian** perhekonserni, jolla on jalat maassa ja tavoitteet korkealla.

- **Aito ja rehti yhteistyökumppani.**
  MSK Group on **aito, suoraselkäinen ja rehti yhteistyökumppani, jossa ihmiset ovat avoimia, reiluja ja rehellisiä. Työntekijää kuunnellaan ja työntekijästä välitetään.**

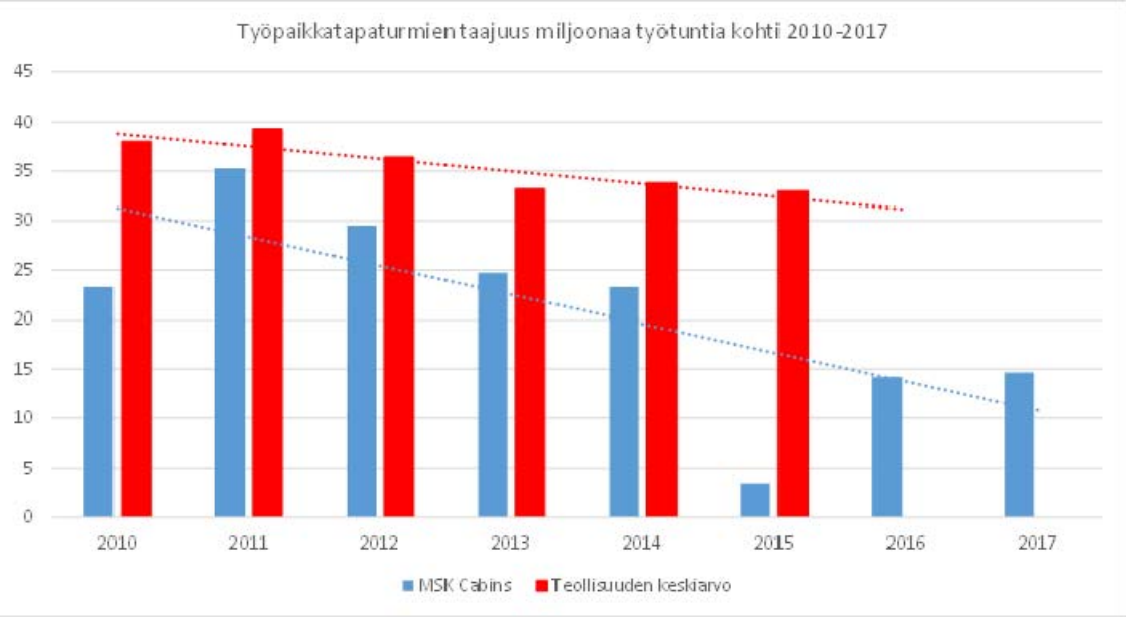
- **Pitkäjänteinen ja harkitseva toimintakulttuuri.**
  Vakavaraisuuden ja vakaan toiminnan perustana on pitkäjänteinen, harkitseva toimintakulttuuri. Kilpailukykymme muodostuu **tehokkuudesta, laadusta ja joustavuudesta**. Tuloksemme varmistaa tulevaisuuden.

- **Kansainvälinen monialakonserni.**
  MSK Groupin tuotteita myydään kaikkialla maailmassa ja konserni tavoittelee yhä vahvempaa asemaa ulkomailla. Kansainvälistyminen vahvistaa konsernin kilpailukykyä ja varmistaa valmistavan tuotannon säilymisen Suomessa.

Konsernin arvot

- **Korkea teknologia =** Tarkoitukseen sopivat ohjelmistot, koneet ja laitteet, joita osataan käyttää ja joille osataan suunnitella sopivia tuotteita
- **Aito, suoraselkäinen ja rehti yhteistyökumppani, jossa ihmiset ovat avoimia, reiluja ja rehellisiä. =** Tehdään mitä on sovittu ja silloin kun sovittu, kunnioitetaan työtä, työantajaa, työkaveria, yhteistyökumppaneita ja asiakkaita
- **Työntekijää kuunnellaan ja työntekijästä välitetään. =** Koneita ja laitteita voi ostaa kuka tahansa. Osaamista on vaikeampi ostaa → Pidetään huoli osaamisesta eli ihmisistä, tarjotaan kykyjä vastaavia haasteita ja koulutusta sekä asianmukainen työskentely-ympäristö
- **Tehokkuus, laatu ja joustavuus =** Kilpailukyvyn avaintekijät

Toiminta tänään



Sisäinen toimitusvarmuus		
2015	2016	2017
99,9 %	99,5 %	99,6 %

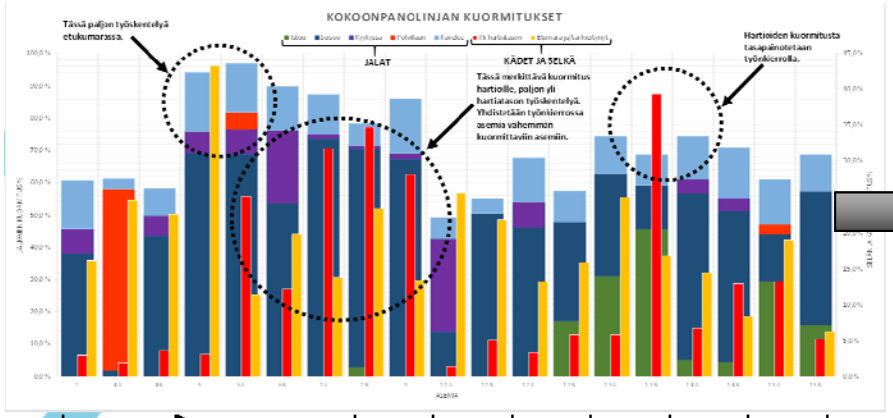
Ulkoinen toimitusvarmuus		
2015	2016	2017
100 %	100 %	100 %

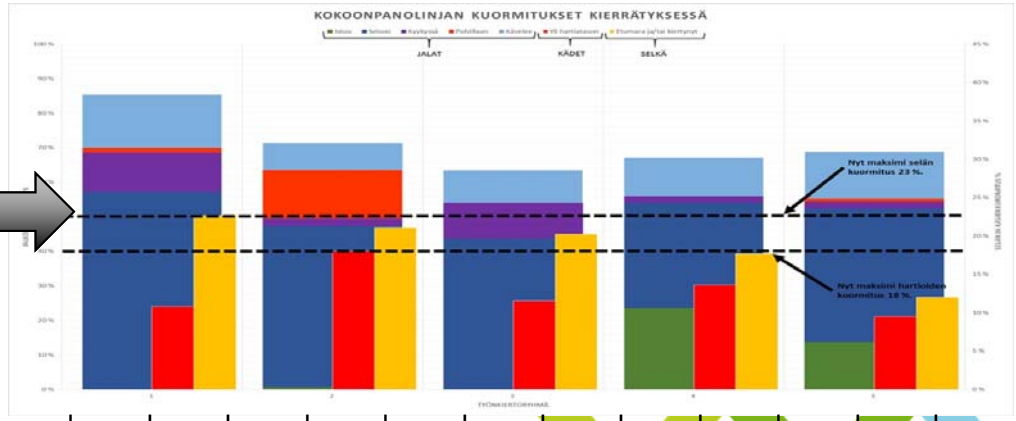
- Yleistöiden hallinta
  - Muissa yleistöissä pudotettu 5600h 2015 tasosta
  - = -20,7%

Työnkierrot ergonomian ehdoin

Tavoitteet:

- Tuki- ja liikuntaelinsairauksien selkeä väheneminen – lähtötilanteessa 35,8% kaikista sairaslomista Työntekijöiden osaamisen laajeneminen
- Työn sisällön rikastuminen
- Esimiesten työnjohdon helpottuminen
- Kilpailuetua työn ja työyhteisön kehittämisellä





Prosentti	Asema / Asento	2	4a	4b	5	6a	6b	7a	7b	8	11a	11b	12a	12b	13a	13b	14a	14b	15a	15b
Selkä	Etumara ja/tai kiertymyt	16,1 %	24,5 %	22,6 %	43,3 %	11,4 %	19,9 %	13,8 %	23,4 %	13,3 %	25,6 %	21,8 %	13,2 %	15,9 %	24,9 %	16,8 %	14,5 %	8,4 %	19,0 %	6,2 %
Kädet	Yli hartiatason	3,0 %	1,9 %	3,6 %	3,1 %	25,1 %	12,1 %	31,8 %	34,8 %	28,2 %	1,4 %	5,0 %	3,4 %	5,8 %	5,8 %	39,4 %	6,7 %	12,9 %	13,2 %	5,2 %
Jalat	Istuu	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	3,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	17,3 %	31,3 %	45,7 %	5,2 %	4,5 %	29,3 %	15,9 %
	Seisoo	38,0 %	1,8 %	43,5 %	69,0 %	68,7 %	53,5 %	73,5 %	67,3 %	67,2 %	13,7 %	50,5 %	46,1 %	30,6 %	31,7 %	13,6 %	51,4 %	46,6 %	14,9 %	41,6 %
	Kyykyssä	7,9 %	0,0 %	6,3 %	7,0 %	7,9 %	22,7 %	1,4 %	1,4 %	1,8 %	28,9 %	0,0 %	7,8 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	4,5 %	3,9 %	0,0 %	0,0 %
	Polvillaan	0,0 %	56,3 %	0,0 %	0,0 %	5,2 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	3,0 %	0,0 %
	Kävelee	14,9 %	3,1 %	8,4 %	18,1 %	15,1 %	13,6 %	12,4 %	6,6 %	17,1 %	6,6 %	4,5 %	13,7 %	9,6 %	11,5 %	9,3 %	13,3 %	15,9 %	14,0 %	11,1 %

Työn kierrot ergonomian ehdoin

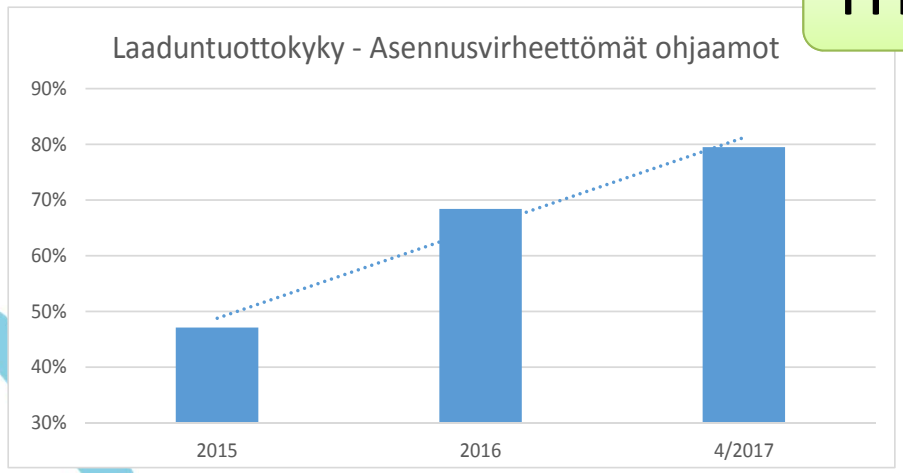
Kokonaissuoritus

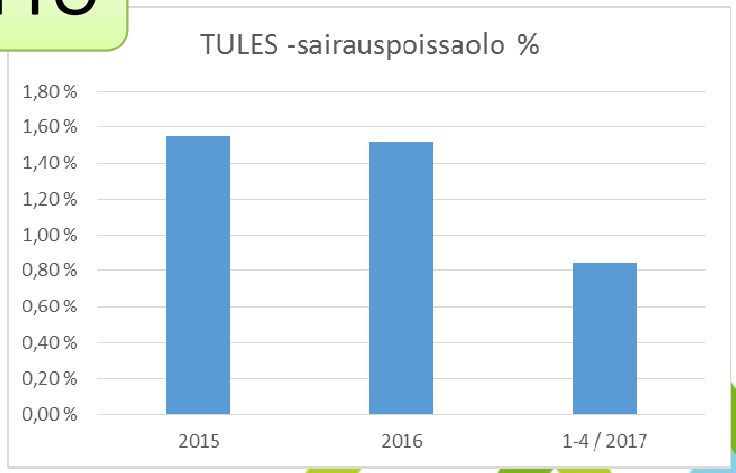
- Laaduntuottokyvyn merkittävä nousu

Työhyvinvointi

- TULES-peräiset sairauspoissaolot puolittuneet

YHTEISTYÖ





Kädet ja selkä:	Asemalla 5 kuormituspiikki selälle tippunut 43,3 % → 22,7 %
	Asemien 6 ja 7 kuormitushuippu hartioille 34,8 % → 18,0 %
	Aseman 13B hartioiden kuormitus 39,4 % → 13,6 %
Jalat	Asema 4A polvillaan työskentely 56,3 % → 14,1 %
	Asema 11A kyykyssä työskentely 28,9 % → 10,2 %

Sisältö

01 MSK Group lyhyesti

02 MSK Cabins – tuotannon perusta

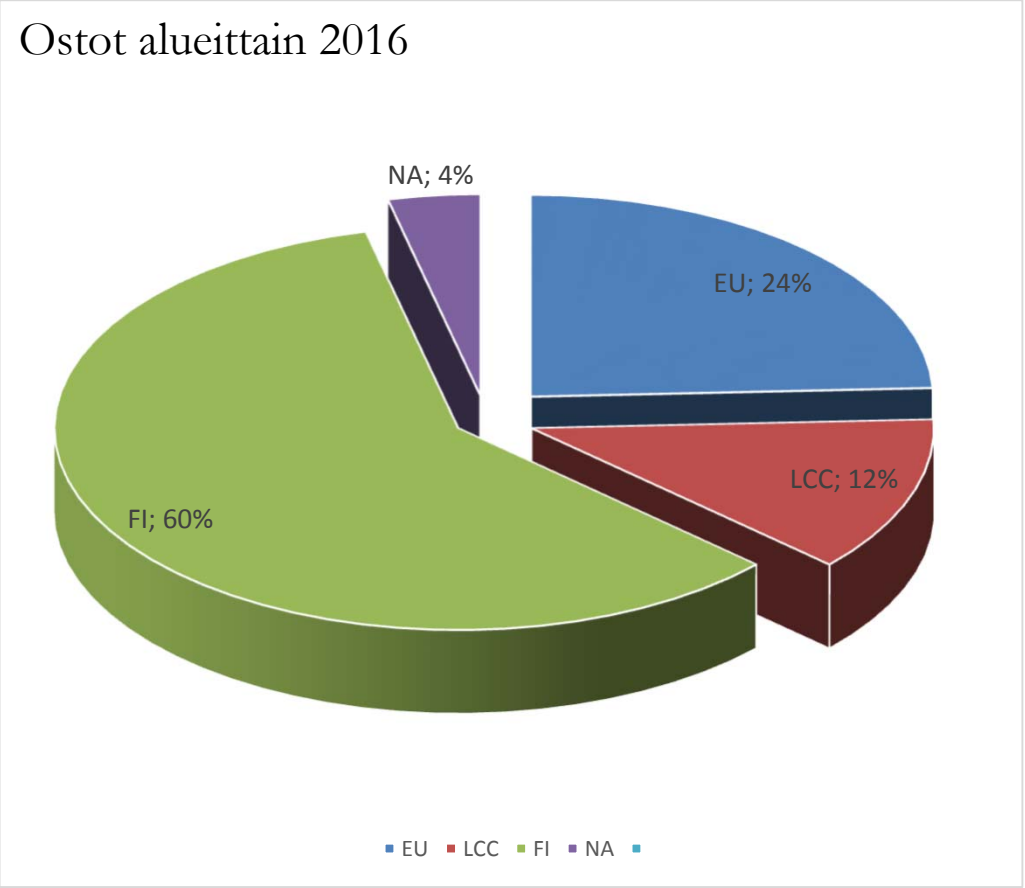
03 Verkostot

04 Yhteenveto

Toimittajaverkostot

Avainlukuja:

- Toimittajia 230
- Ostettavia nimikkeitä 5 500
- Tilausrivejä n. 50 000/vuosi
- Ostojen kokonaisarvo n. 50M€



Toimittaja verkostot

MSK:n osto-organisaatio:

Toni Latvateikari
Ostopäällikkö
- ostot
- materiaalivalvonta
- ulkoinen logistiikka

MATERIAALI-VALVONTA

Tapio Haukkala
Materiaalivalvoja
- elektroniikan ostotilaukset

Marko Rantala
Materiaalivalvoja
- metalliosien ostotilaukset

Otto Ollila
Materiaalivalvoja
- muoviosien ostotilaukset

OSTOT

Aija Joutsiniemi
Ostaja
- metalliosien hankinta ja kilpailutus

Riku Laukka
Ostaja
- muoviosien hankinta ja kilpailutus

Arttu Itänen
Ostaja
- elektroniikka, hankinta ja kilpailutus

Materiaalivirtojen hallinta

Odotukset ostolle:

- Varmistaa omalta osaltaan häiriötön tuotanto
  - Vaatimusten mukaiset osat oikeaan aikaan oikeaan paikkaan – ei osapuutteita
- Tasainen tavaravirta
- Toimittajaverkoston tuntemus
- Kilpailukykyiset hinnat
- Uusien vaihtoehtojen selvittäminen
- Ei epäkurantteja komponentteja

Oston työkalut:

- Komponenttien tarpeet muodostuvat oman tuotannon kiinteän jakson tarpeista, sekä asiakkaiden ennusteiden pohjalta.
- Kiinteä jakso on tällä hetkellä noin 10 päivää ja ennuste noin 12 kk
- Kaikki ostotilaukset tehdään ERP-järjestelmän ehdotusten perusteella
- Poikkeuksen tekevät hyllypalvelunimikkeet

Edellytykset oston onnistumiselle

- Järjestelmäkuri – tuotannonohjausjärjestelmän käyttö
  - Tuoterakenteet täytyy olla ajan tasalla ja oikein – luotettava prosessi luomiseen ja ylläpitämiseen
  - Varastosaldoihin pitää pystyä luottamaan – mittarina MSK:n tapauksessa inventointitarkkuus
- Tarpeet pitää olla kunnossa, myös riittävä ennustetarkkuus, äkkinäisiä liikkeitä pitää välttää
- Aikatauluissa on varattava ostolle riittävä aika - neljän viikon läpimenoaikaa ei voi joka kerta kutistaa viikkoon
- Luotettava toimittajaverkosto ja ulkoisen logistiikan kumppani
- Riittävä ja luotettava mittaristo verkoston kyvykkyyden mittaamiseen; esimerkkeinä toimitusvarmuus ja laaduntuottokyky

MSK:n tapa

Toimittajan valinta:

- Tarjoukset kysytään aina vähintään kolmelta toimittajalta
- Tarjouksissa otetaan huomioon työkalu- ja logistiikkakustannukset, varastointikulut sekä tullit
- Toimittajalla on oltava toimiva laatujärjestelmä, mittausosaamista, vakaa taloudellinen tila ja kyky ja halu kehittää järjestelmällisesti toimintojaan
    - Laaduntuottokyky ja täydellinen toimitusvarmuus ovat oletuksena kunnossa

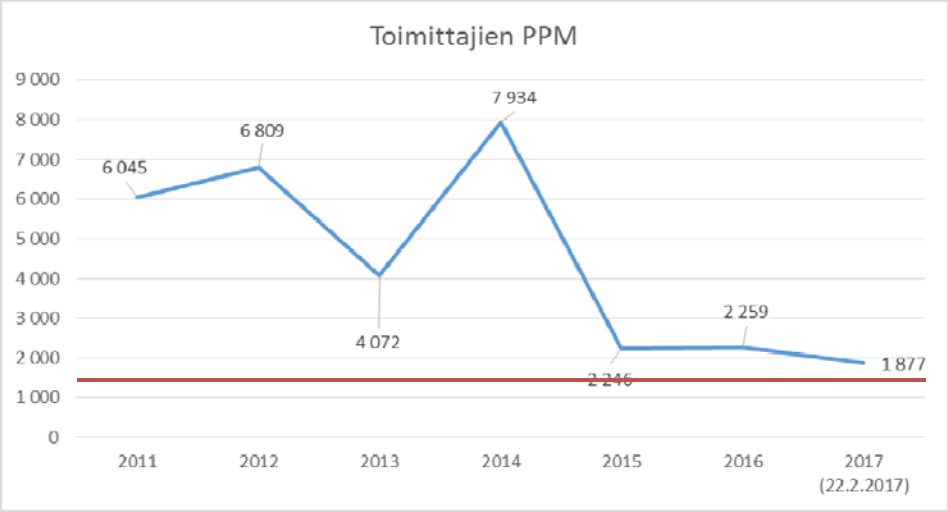
MSK:n tapa

Tilaaminen ja ennustaminen:

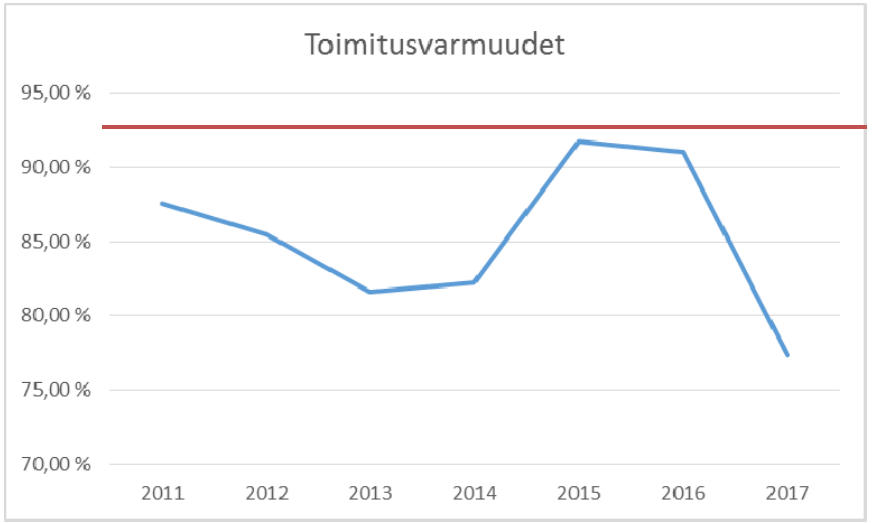
- Sovituista menettelytavoista pidetään kiinni
  - Kiinteät tilaukset lähetetään sovitusti
  - Ennusteet lähetetään ja päivitetään sovitusti
- Olettamus ja vaatimus on, että vastavuoroisesti toimittajat pitävät kiinni samoista säännöistä
  - Toimittaja vahvistaa tilaukset
  - Ilmoittaa mahdollisista toimitushäiriöstä ennen toimituspäivää ja neuvottelee asiakkaan kanssa menettelytavoista
  - Toimittaa tilatun sisällön määritellyssä pakkauksessa ja vaatimusten mukaisena

Mittaaminen

PPM



Toimitusvarmuus



Molemmilla mittareilla mitataan paitsi toimittajan kyvykkyyttä, mutta myös asiakkaan.

- Onko dokumentaatio riittävällä tasolla laadun tuottokyvyn varmistamiseksi, olemmeko onnistuneet toimittajavalinnoissa, ovatko meidän ennusteemme riittävän hyviä → <u>onko toimittajalla mahdollisuus onnistua?</u>

Mittaaminen

MSK Cabins

Scorecard - Ostot

Toimittaja:

Vuosi 1: 2016

Vuosi 2: 2017

Ostot (€/kk) Laskutettu	tammikuu	helmikuu	maaliskuu	huhtikuu	toukokuu	kesäkuu	heinäkuu	elokuu	syyskuu	lokakuu	marraskuu	joulukuu	Total
2017	46 421	145 943	200 738	130 794	151 471	234 045		178 022	89 980				**1 177 414**
2016	144 968	152 017	148 830	133 536	146 800	123 240	33 465	106 140	113 679	149 512	164 114	89 201	**1 505 502**
Vol. suhde 2017 / 2016	**-67,98 %**	**-4,00 %**	**34,88 %**	**-2,05 %**	**3,18 %**	**89,91 %**	**-100,00 %**	**67,72 %**	**-20,85 %**	**-100,00 %**	**-100,00 %**	**-100,00 %**	**-21,79 %**

Ostot (kpl/l/kg /kk) Laskutettu	tammikuu	helmikuu	maaliskuu	huhtikuu	toukokuu	kesäkuu	heinäkuu	elokuu	syyskuu	lokakuu	marraskuu	joulukuu	Total
2017	2 935	9 620	11 599	8 415	9 925	13 711		10 729	5 299				**72 233**
2016	10 260	10 205	10 093	8 935	10 130	9 117	2 470	7 115	7 595	10 320	11 245	5 460	**102 945**
Vol. suhde 2017 / 2016	**-71,39 %**	**-5,73 %**	**14,92 %**	**-5,82 %**	**-2,02 %**	**50,39 %**	**-100,00 %**	**50,79 %**	**-30,23 %**	**-100,00 %**	**-100,00 %**	**-100,00 %**	**-29,83 %**

Toimitusvarmuus	tammikuu	helmikuu	maaliskuu	huhtikuu	toukokuu	kesäkuu	elokuu	syyskuu	Total
2017 toimitetut määrät	2 935	9 556	11 563	8 435	9 925	13 539	10 626	7 404	73 983
myöhässä	0	0			0			0	485
päivää myöhässä									5
OTD-%	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**97 %**	**100 %**	**100 %**	**99 %**

Toimitusvarmuus	tammikuu	helmikuu	maaliskuu	huhtikuu	toukokuu	kesäkuu	heinäkuu	elokuu	syyskuu	lokakuu	marraskuu	joulukuu
2016 toimitetut määrät	10 260	10 205	10 053	8 965	10 130	9 117	2 467	7 177	7 551	10 320	11 245	5 390
myöhässä	0	0		0	0	0	0			0		
päivää myöhässä												
OTD-%	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

Mitä jos kaikki ei mene niin kuin on suunniteltu?

- Tunnistetaan ja tunnustetaan kehityskohteet avoimesti ja yhdessä – yhden syyllisen löytäminen ja rankaiseminen harvoin poistaa ongelmaa
- Kuvataan ratkaisu ja sitoudutaan siihen – starttipalaveri harvoin riittää ratkaisemaan ongelmaa pysyvästi
- Määritetään realistiset tavoitteet – meidän tapauksessa hyväksi tavaksi on havaittu määrittää lopullinen päämäärä ja myös välitavoitteet yhdessä
- Toimitaan kurinalaisesti tavoitteen saavuttamiseksi – keskinkertaisen ja hyvän ero ei ole suuri

Sisältö

01 MSK Group lyhyesti

02 MSK Cabins – tuotannon perusta

03 Verkostot

04 Yhteenveto

Onnistunut yhteistyö:

- Sovituista menettelytavoista pidetään kiinni
- Kunnioitetaan työtä, työnantajaa, työkaveria, asiakasta ja yhteistyökumppania
- Tunnistetaan ja tunnustetaan kehityskohteet
- Varmistetaan, että vuoropuhelu on riittävää – olettamuksista on päästävä eroon

MSK Group

MSK Group

MSKGROUP.FI