

Strategiaa



Hannu Kulju
Johtaja
Palveluryhmän tuki
Tieliikelaitos

Valmisteilla olevan Tieliikelaitoksen strategian voi pelkistää kolmeen sanaan: kannattavuus, kasvu ja kansainvälisyys. Parantamalla kannattavuutta, kasvamalla ja kansainvälistymällä Tieliikelaitos vahvistaa edelleen visionsa mukaisesti asemaansa infra-alan suunnannäyttäjänä.

Kannattavuus

Kannattavuutta voidaan periaatteellisella tasolla parantaa kahta kautta; toisaalta kustannustehokkuutta parantamalla ja toisaalta myyntiä lisäämällä.

Kustannustehokkuutta olemme parantamassa tehostamalla hankintoja, saattamalla hoidon toteutus parhaan kymmenyksen tasolle, yhtenäistämällä rakennusprojektien toteutuskonseptia, vähentämällä yhteiskustannuksia ja kiinteitä kuluja sekä pidemmällä aikavälillä lisäämällä automaation käyttöä rakennus- ja päällystystömaillamme.

Hankintojen tehostamisella saatavat kustannussäästöt ovat Tieliikelaitostasolla useita miljoonia euroja. Tieliikelaitoksen alihankintoihin ja materiaalien ostoihin käyttämä rahamäärä on vuositasolla noin 350 miljoonaa euroa. Tehostaminen tarkoittaa hankintojen suunnitelmallisuuden parantamista, volyymihankintojen lisäämistä, hankintainsinöörin palkkaamista ja hankintojen nykyistä laajempaa keskittämistä palveluyksikkö- ja liikelaitostasolle sekä osto-osaamisen parantamista.

Hoidon toteutuksen tehostaminen tarkoittaa parhaiden käytössä olevien toiminta- ja työtapojen käyttöönottamista kaikissa alueurakoissa. Käytönoton tehostamiseksi alueurakoille määritellään kehittämissuunnitelmat, jotka vastuullistetaan ja tavoitteellistetaan. Tuskin arvioin väärin sanoessani, että monissa alueurakoissa tehostaminen tarkoittaa myös nykyistä alihankintapainotteisempaa toteutusta.

Rakennusprojektin toteutuksen tehostamisen näen ennen kaikkea parempana päivittäisjohtamisena. Kaikilla hankkeilla työmäärien, kapasiteettien, massakertoimien ja aikataulun seuranta ja korjaavien toimenpiteiden toteutus tulee olla osa normaalia päivittäistä toimintaa.

Yhteiskustannusten vähentäminen

on kaksiteräinen asia, koska merkittävä osa yhteiskustannuksista on työnhoidon palkkakustannuksia. Niinpä harkitsematon yhteiskustannusten vähentäminen saattaa vaarantaa Tieliikelaitoksen tavoitteen kasvusta ja kannattavuuden heikentyneestä valvonnasta johtuen. Yhteiskustannuksissa vähentämismahdollisuuksina näen ennen kaikkea matkakustannukset, vuokratkustannukset ja tietoliikennekustannukset.

Kiinteiden kulujen vähentämispotentiaaliksi ensi vuodelle on laskettu 1,5 miljoonaa euroa, strategiakaudella säästämismahdollisuus on moninkertainen. Säästöä syntyy tukitoimintojen tehostamisesta, ns. ”lupotuksen” vähentämisestä mm. parantuneella töiden hankinnalla, matkakustannusten ja vuokratkustannusten vähentämisellä, vain muutamia asioita mainitakseni.

Kiinteiden kustannusten ja oikean yhteiskustannusten vähentämisen näen parhaana kulusäästönä, koska tällöin ei koetella asiakaspintaa ja säästö on nähtävissä plussana suoraan Tieliikelaitoksen tulospöytäkirjassa.

Kasvu

Tieliikelaitoksen tavoitteena on liikevaihdon nostaminen strategiakaudella 500 miljoonasta 700 miljoonaan.

Tuskin arvioin väärin sanoessani, että monissa alueurakoissa tehostaminen tarkoittaa myös nykyistä alihankintapainotteisempaa toteutusta.

Onnistuminen uusissa
asiakkaissa,
joihin tässä
yhteydessä lasken
pääosin myös kunnat
ja yritykset,
edellyttäneen
uudenmuotoista
myyntityötä.

Onnistuminen mainitun tavoitteen saavuttamisessa edellyttää Tiehallinnolta saatavien töiden pitämistä vähintään nykytasolla ja selkeää kasvua kunta-, yritys- ja virastoasiakkaissa sekä kansainvälisessä toiminnassa. Olemassa olevien asiakkaiden myynnin pitäminen vähintään nykytasolla edellyttää kustannustehokkuutta, saatavien sopimusten toteuttamista asiakasta tyydyt-

tävällä tasolla sekä ao. tilaajien uusien hankintamuotojen, kuten päällysteiden ja siltojen ylläpitourakat, hallitsemista kilpailijoitamme paremmin.

Onnistuminen uusissa asiakkaissa, joihin tässä yhteydessä lasken pääosin myös kunnat ja yritykset, edellyttäneen uudenmuotoista myyntityötä. Siitä, mitä uudenlainen myyntityö kaiken kaikkiaan tulee olemaan, meidän on keskusteltava vielä lähimpien kuukausien aikana.

Tässä yhteydessä en malta olla mainitsematta uutena asiakasryhmänä kaivosteollisuutta, minkä merkitys erityisesti täällä Pohjois-Suomessa tulee lähimmän vuosikymmenen kuluessa olemaan merkittävä. Toisaalla tässä lehdessä on ansiokas artikkeli Talvi-vaara -projektista.

Kansainvälisyys

Tieliikelaitos hakee kansainvälisiltä markkinoilta vuosittain 30 – 40 milj. euron liikevaihtoa.

Virossa olemme jo vahvasti mukana kahden tytäryrityksen kautta ja suo-

raan Tieliikelaitoksena. Muut Baltian maat eli Latvia ja Liettua ovat varsin luonnollinen laajentumissuunta.

Pohjois-Suomen palveluryhmän erityisvastuulle on säilytetty Norboten Pohjois-Ruotsista ja Finnmark Pohjois-Norjasta. Molemmissa maissa olemme tehneet pienimuotoisia töitä. Tukevampi jalansija edellyttää molemmissa maissa paikallista toimintaa ja ao. maan kielen ja urakointikulttuurin hallitsevien henkilöiden rekrytoimista. Heidän löytämisensä ei tule olemaan helppoa, eikä ulkomaille kaiken kaikkiaan mennä soitellen.

Muut Baltian maat
eli Latvia ja Liettua
ovat varsin
luonnollinen
laajentumissuunta.