

Suomen Hankintakeskuksen toimitusjohtaja Jukka Mansikka rutistaa Elegia Oy:n myyntipäällikkö Pauli Niinikosken kanssa keittiökalusteiden hintaa jäsenkunnan vaatimalle tasolle.

Hankintakeskus puristaa ilmat hinnoista

Teksti Raimo Huotelin, kuvat Markku Teittinen

Voiiko ostoilla kilauttaa kas-
saan lisää rahaa? Pienessä
yrityksessä toimiva johto,
usein omistaja, on niin kiin-
ni operatiivisessa toimin-
nassa, että ostamiseen jää liian vähälle
huomiolle. Samalla yrittäjä kuitenkin
tietää hankinnoissa säästettyjen eurojen
menevän suoraan yrityksen tulokseen.
Suomen Hankintakeskus Oy on ottanut
asiakseen pienten yritysten avustamisen
hankinnoissa uuden verkkopalvelun ja
yhteishankintojen keinoin.

Pieni yrittäjä saa edun yhteishankinnasta

- On totta, että tavoitteemme on tuoda lisää rahaa yrittäjän taskuun, kertoo Hankintakeskuksen toimitusjohtaja Jukka Mansikka. - Useimmiten yrittäjä on yksin hankintojensa tekemässä ja ostovoima jää väkisin pieneksi. Meillä saadaan saman hankintatarpeen taakse parhaassa tapauksessa kymmeniä ja satoja yrityksiä samaan aikaan ja silloin osto- ja neuvotteluvoima onkin jo ihan toista luokkaa. Useimmat pienyrittäjät ymmärtävätkin normaalisti maksavansa tarvitsemistaan tuotteista koko ajan liian kovaa hintaa.

Tuotteita on laaja valikoima

Suomen Hankintakeskus Oy on perustettu vuonna 2009 ja toiminta sai vuoden 2010 kuluessa kunnolla tuulta purjeisiinsa. Nykyään mukana on jo noin 3000 jäsenyritystä, mikä antaakin odottaa merkittäviä etuja edullisempien ostohintojen muodossa. Jäsenyritykset koostuvat toistaiseksi pääosin rakennusalan, kuljetusalan ja maataloussektorin yrityksistä. Jäsenkunnan koostumus näkyy myös tarjottavissa tuotteissa ja niinpä esimerkiksi rakentamisen tuotteita ja tarvikkeita löytyy palvelussa hyvä valikoima.

Palvelu on tehokasta

Hankintakeskuksen verkkopalvelu on vain yksi palvelun ilmenemismuoto. Varsinaiset tavarantoimittajaneuvottelut hoitaa henkilökohtaisesti asiakaspalvelun niin sanottu hankintaosasto, jossa otetaan jäsenyrityksiltä vastaan toimeksiantoja tuotteista, joita palvelussa ei kenties vielä löydy.

Tarjouksia päivittäin jo yli 1000 kpl

Tavarantoimittajia palvelussa on jo noin 1300 ja tarjouksia ammattituotteista on päivittäin näkyvissä hyvän matkaa yli 1000 kappaletta. Tarjousten valikoima

vaihtelee päivittäin, sillä hyvät tarjoukset voidaan myydä loppuun nopeasti tai tarjouksen voimassaoloaika on muuten rajallinen. Tavarantoimittajien vaatimus on, että tarjoukset pidetään näkyvillä vain suljetussa palvelussa eikä niitä "huudella kylillä".

Jäsenmaksut ovat pieniä hyötyyn verrattuna

Hankintakeskus rahoittaa toimintansa mukana olevilta yrityksiltä kerättävillä jäsenmaksuilla. Kirjanpidossa vähennyskelpoinen vuosijäsenyys palvelussa maksaa 390 euroa, johon lisätään arvonlisävero. Palvelun kautta tehtävistä hankinnoista ei peritä provisioita tai muitakaan maksuja vaan kaikki hintaetu kanavoidaan jäsenyritysten hyväksi. Jäsenmaksun lisäksi ei siis tule muita maksuja ja palvelua saa käyttää rajattomasti.

- Aktiivisella käytöllä jäsenmaksu tulee pienelläkin yrityksellä kymmenkertaisesti takaisin ja miksei vieläkin enemmän,

kertoo Jukka Mansikka. - Välillä tarjousten joukossa on erikoiseriä jopa yli 70% alennuksilla ja silloin valpas ostaja tienaa todella hyvin.

Ulkomaisia tarjoajia on mukana

Palvelua ollaan laajentamassa vuoden 2011 aikana ulkomaille ja jo kevään aikana tästä ollaan saamassa nykyisille jäsenyrityksille kiinnostavaa lisämaustetta kun mukaan saadaan tavarantoimittajia ja poikkeuksellisia tarjouksia myös esimerkiksi Ruotsista, Saksasta, Puolasta ja Baltian maista.

Toiminta tinkimättömästi jäsenyritysten puolesta

Jukka Mansikka haluaa tiivistää näkemyksensä: toiminta tapahtuu tinkimättömästi jäsenyritysten puolesta.

-Tavoitteenamme on markkinoiden tehokkain hankintapalvelu, joka tuo selviä säästöjä jäsenyrityksilleen, hän päättää.



Hankintakeskuksen henkilökunnalla on ammattitaitoa ostamisesta ja tavarantoimittajaketjun eri portaista. Anja Ojanen (oikealla) ja Ulla Ylijoki (toinen oikealta) vastaavat tavarantoimittajasuhteista. Heillä kummallakin on taustaa toimitusketjun hallinnasta tehtaalta välkkäsen kautta loppukäyttäjille, joten hintaneuvottelut maahantuojien ja tukkureiden kanssa ovat tuttua työtä. - Hankinta-aloitteet jäsenistöltä pitävät meitä kiireisinä mutta juuri nämä aloitteet pitävät panoksemme kohdistettuina jäsenistöä eniten kiinnostaviin tuotteisiin, kertoo Anja Ojanen.

-Olemme roolimme mukaisesti hankintaosasto, mikä tarkoittaa sitä, että jos valikoimassa ei ole tarvittavaa tuotetta, meille voi kertoa kuten hankintaosastolle, mitä halutaan. Voimme parhaimmissa tapauksissa järjestää yhteishankinnan hyvinkin nopeasti johtuen siitä, että jäsenyritysten määrä on jo tuhansissa, muistuttaa Jukka Mansikka.