

Hankintakeskus metsästää jäsenilleen alennuksia

Yhteisostot ovat ikivanha keksintö, mutta tuhansia ostavia jäsenyrityksiä riveihinsä keränneen Suomen Hankintakeskus Oy:n kaltaisia toimijoita ei ole aiemmin nähty. Yhtiö kokoaa jäsenyrityksiään suuremmiksi ostajatahoiksi vaikkapa lannoitteiden, polttoaineiden tai autonrenkaiden hankkimista varten ja neuvottelee tavarantoimittajilta reippaat alennukset tuotteiden hintoihin.

Pienyritysten ei ole mahdollista tingata hankintojen yhteydessä kaikkein roimimpia hinnanalennuksia, kun kerran ostettava tavaramääräkään ei ole valtaisa. Tästä tamperelainen **Jukka Mansikka** hoksasi markkinaraon omalle yritykselleen pari vuotta sitten. Puoli vuot-

ta myöhemmin alkoi Suomen Hankintakeskus Oy:n käytännön toiminta.

– Olin tehnyt business to business -sektorilla töitä yrittäjänä tai vastuullisena johtajana jo parikymmentä vuotta. Muun muassa kansainvälistymisprosessit ja markkinoinnin kehittäminen kuuluivat kuvaan.

Ostojen kanssa olin aina paljon tekemisissä, ja sitä kautta tämä idea alkoi muovautua, ostoyhteenliittymiä muodostavan yhtiön omistaja Mansikka kertoo.

– Ei pienyrityksillä ole mahdollisuuksia ja aikaa tutkia hinta-asioita pikkutarkasti. He tulevat väkisinkin ostaneeksi tavaraa koko ajan hieman liian kalliilla hinnoilla. Me kokoamme tarpeet yhteen, etsimme sopivat tavarantoimittajat ja pyydämme tarjoukset erilaisten ostomäärien osalta. Olemme vain tarjousvaiheen välittäjä, eli koko varsinaisen kaupankäynti tapahtuu sitten ostajan ja myyjän välillä.

Ei provisiota

Provisioita tai välityspalkkioita keskus ei kerää, vaan sen toiminta rahoitetaan täysin jäsenyritysten vuosittain suorittamalla jäsenmaksulla. Se on suuruudeltaan sitä luokkaa, että esimerkiksi jo yhdessä traktorigeneraattorihankinnassa tulee helposti säästetyksi sama rahasumma, kun kone hankitaan ostoyhteenliittymän kautta. Kymmenkertaiset säästöt jäsenmaksuun verrattuna voi hyvinkin koota vuoden aikana.

Hankintakeskuksen rekisterissä on kevättalvella 2011 yli kolme tuhatta jäsenyritystä. Niinpä on jo varsin helppoa löytää samanaikaisia tarpeita ja koota näin suurempia ostoeriä ja sitä kautta hinnanalennuksia. Jäsenyrityksiä on ympäri Suomen.

– Emme mekään kaikkia asioita pysty ratkaisemaan aina ja heti, mutta tuomme kentälle yhden erittäin hyvän lisätyökalun edullisien hankintojen tekoa varten. Yhteisostot ovat vanha asia, mutta meidän tavalamme toimivaa yhtiötä en tiedä löytyvän mistään muualta, Mansikka toteaa.

Ostotarpeet esiin internetissä

Kun jäsenyritykselle tulee eteen vaikkapa lannoitteen, maalin tai turvakenkien tarvetta, se kirjoittautuu hankintakeskuksen palvelusivustolle internetiin omalla tunnuksellaan ja ilmaisee ostotarpeensa. Hankin-



Pienyritysten yhteisostoja Hankintakeskuksessa hoitavat toimitusjohtaja Jukka Mansikka (vas.), hankintaosastolta Ulla Ylijoki (ed. vas.) ja Anja Ojanen sekä asiakaspalvelusta Meri Pellas (tak. vas.), Ilona Ketonen ja Tarja Heikkilä.



Jukka Mansikka perusti Hankintakeskuksen jonkin aikaa ideoituaan.

takeskuksen henkilökunta ottaa asiakseen etsiä sopivat tavarantoimittajat ja pyytää näiltä tarjoukset näkyviin verkkopalveluun. Sitten kaupanteko yleensä nytkähtää eteenpäin, jos ostaja pitää hintaa sopivana.

Yhtä lailla jäsenyritys voi selailla verkkopalvelussa siellä jo valmiiksi näkyviä tarjouksia ja tilata tietyn määrän tiettyä tavaraa tietyin hintaehdoin. Samaa tuotetta saattaa samoihin aikoihin tarvita moni muukin, ja yhteisosto tulee edukkaammaksi. Tavarantoimittaja taas voi hakeutua keskuksen yhteistyökumppaniksi ja pääsee omalla tunnuksellaan tekemään verkkopalveluun tarjouksia.

– Näkyvissä olevat tarjoukset ovat vain jäävuoren huippu koko toiminnan sisällöstä. Verkossa on runsaat 1000 tarjousta kerallaan, ja muutoksia tulee päivittäin, Mansikka sanoo.

Hänen mukaansa jäsenyritykset ovat ehjineet puolentoista vuoden aikana saada palvelun kautta tarjouksia yli 1300 yritykseltä. Näistä suurin osa on kotimaisia.

– Tulevaisuudessa etsimme entistä enemmän verkostoomme myös ulkomaisia tavarantoimittajia. Viro liittyi juuri euroalueeseen, joten sieltä odotamme kevään aikana paljonkin yhteydenottoja firmoilta, jotka tuovat tavarat omin voimin edullisesti jäsenyritystemme kotiovelle asti.

Toiminta kasvaa voimakkaasti

Maatalous on koko ajan nostanut osuuttaan jäsenyritysten toimialalistalla. Toistaiseksi kaikkein suurimpana sektorina nä-

kyy kuitenkin kuljetusala. Rakennusala on niin ikään vahvasti edustettuna. Myös uusia toimialoja otetaan mukaan, kun palveluun saadaan näitä koskevaa sisältöä. Monella toimialalla voidaan toki ostaa ristiin toisen toimialan tuotteita.

Tamperelaisyritys saa huomattavan paljon kyselyjä lannoitteista, rehuista, kasvin-suojeluaineista ja polttoaineista. Ne ovat samalla kuitenkin vaikeimpia tuotteita hintaneuvottelujen kannalta.

– Suuret toimijat dominoivat markkinoilla noiden aineiden kauppaa. Me saamme

"Pienyrittäjät tulevat väkisinkin koko ajan ostaneeksi tavaraa hieman liian kalliilla hinnalla."

yhteistyökumppaneiksemme tuolta puolelta varsinkin niitä kolmos- tai nelostason toimijoita, jotka hakevat aggressiivisella hintapolitiikalla lisää markkinaosuutta, Mansikka kuvailee.

Suomen Hankintakeskuksella oli viime kesänä viisi työntekijää, nyt määrä on reilusti tuplaantunut. Hankintaosastoa hoitavat Mansikan lisäksi hallintopäällikkö Ulla Ylijoki ja asiakaspalvelupäällikkö An-

ja Ojanen. Nykyisten ja tulevien jäsenyritysten kanssa pitää tiivistä puhelinyhteyttä kymmenkunta ammattilaista.

Mansikka odottaa liikevaihtoon yli sadan prosentin kasvua tälle vuodelle. Ensimmäinen tilikausi on näet vasta taannoin päättynyt, ja se oli yrityksen perustamistilikausi.

Pienyrittäjä kiittää

Nauvossa marja- ja vihannestilaa pitävä puutarhuri **Margot Wikström** on ollut keskuksen jäsenenä runsaan vuoden. Hän on seurannut aktiivisesti verkkopalvelussa näkyviä tarjouksia ja antanut hankintaosastolle vinkkejä mahdollisista tarpeistaan. Mitään ei ole tullut toistaiseksi ostettua, mutta yhteisostoa varten verkostoituminen on hänen mukaansa mainio mahdollisuus.

– Tänä keväänä hankintoja tulee varmasti tehtyä tätä kautta. Marjanviljelyalan kasvattamiseen liittyvät ostot nousevat todennäköisesti melko suuriksikin. Uskon hankintakeskuksen pystyvän etsimään minulle edullisimmat tavarantoimittajat, Wikström sanoo.

Hän toimii pienyrittäjänä saaristoseudulla, josta on pitkä matka lähteä ostoksille. Yksittäisiä tavaroita ostaessa hän myös jää useimmiten kaikenlaisten määräalennusten ulkopuolelle.

– Tällaiseen yhteishankintaan hakeutuminen on kaltaiselleni pienyrittäjälle ainoa keino saada kunnolla huojennusta hintoihin. Hankintakeskuksen toimintaidea on mielestäni erinomainen. ■