

Pyörät pyörimään

***Raskone –yhtiöiden esittely ja
Kalustoyhteistyö kaupunkien kanssa***

Toimittajan puheenvuoro: Raskone –yhtiöt, Jyrki Kaskinen

Tilaajan puheenvuoro: Lahden kaupunki, Mika Mäkinen

Henkilöstön puheenvuoro: Raskone –yhtiöt, Olli Saarinen

Esityksen aiheet

- Raskone -yhtiöiden esittely
- Ajoneuvojen vuokrauksen ja kunnossapidon trendit
- Kaluston hallinta –yhteistyö
- Case - Lahti

Kestävää yhteistyötä

EASY km


PAJAKULMA

RASKONE



Hankinta

Rahoitus

Suunnittelu

Varustelu

Lisälaitteet

Huolto

Korjaus

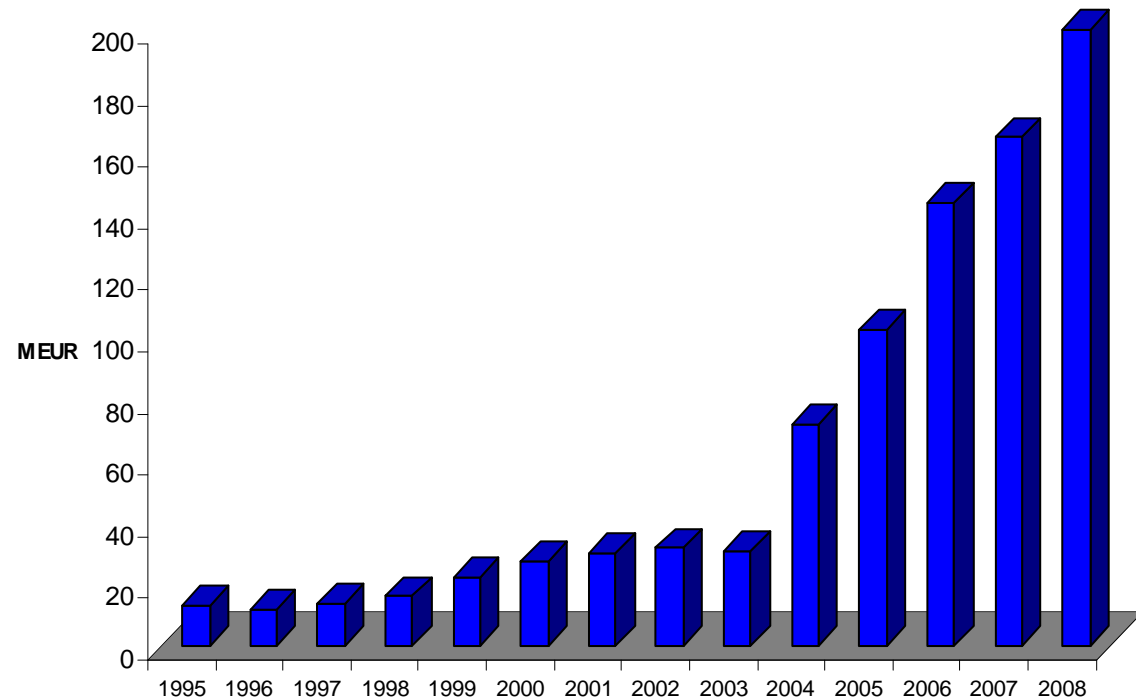
Varaosat

Realisointi

*Raskone
Yhtiöt*



Liikevaihto



Johdonmukainen pyrkimys kehittyä ja laajentua

Markkina-asema

Asiakaslähtöinen merkkiriippumaton liiketoimintakonsepti

Hyötyajoneuvojen kunnossapidossa markkinajohtaja

Hyötyajoneuvojen varustelun markkinajohtaja

Suomen suurin hyötyajoneuvojen vuokraaja

Toimialan kattavimmat palvelut

***Huolto- ja korjauspalvelut, Trailerpalvelut, Koritehdas, Leasingpalvelut, Automyynti,
Lyhytaikainen vuokraus, Kuormankäsittelylaitteet, Tienhoitolaitteet, Jouset***

Esityksen aiheet

- Raskone yhtiöiden esittely
- Ajoneuvojen vuokrauksen ja kunnossapidon trendit
- Kaluston hallinta –yhteistyö
- Case - Lahti

Kestävää yhteistyötä

Kalustokunnossapidon trendit

- Yleinen kunnossapitotarve alenee
- Erikoisosaaminen lisääntyy
 - Osaamisen ja työkalujen ylläpitokustannukset kasvavat
 - Investointien elinikä lyhenee
- Korjaamot hakevat kilpailukykyä
 - Kokoa kasvattamalla
 - Aukioloaikaa pidentämällä
- Tilaajat keskittyvät ydinliiketoimintaan

Kalustopalveluiden kehitys

Nykypäivää:

- Tuntihinnasta siirrytty suoritekohtaiseen hinnoitteluun
- Huolenpitosopimukset

Tulevaisuutta:

- Tavoitteellinen kumppanuus
- Asiakkaan liiketoiminnan tukeminen ja kilpailukyvyn tekeminen
- Toimiminen osana asiakkaan prosessia
- **Laajat ajoneuvoratkaisut:** kunnossapito, pääoma, raportointi, riskien hallinta, liitännäispalvelut, kannan hallinta, elinkaarien optimointi yhdeltä toimittajalta

Kunnan kalustopalveluiden haaste

- Kaluston vaatimaa korjausosaamista haastava ylläpitää
 - Pieni työkanta joka vaatii monipuolisia valmiuksia
 - Epätasainen korjaamon kuormitus
 - Vaikka oma korjaamokapasiteetti on vajaakäytöllä on jatkuvasti ostettava palveluita, eli kysyntä ja tarjonta ei kohtaa
 - Kunnallisen kalustotoiminnan ongelmat
 - Toiminta ei ole ydintoimintaa
 - Toiminnanohjaus- ja johtamisjärjestelmät puutteelliset
 - Investointitarpeeseen ei pysty eikä kannata vastata
 - Osaavan henkilöstön osaamista ei hyödynnetä täysimääräisesti
- > Ratkaisuna avoimeen kumppanuuteen perustuva toimintamalli**

Esityksen aiheet

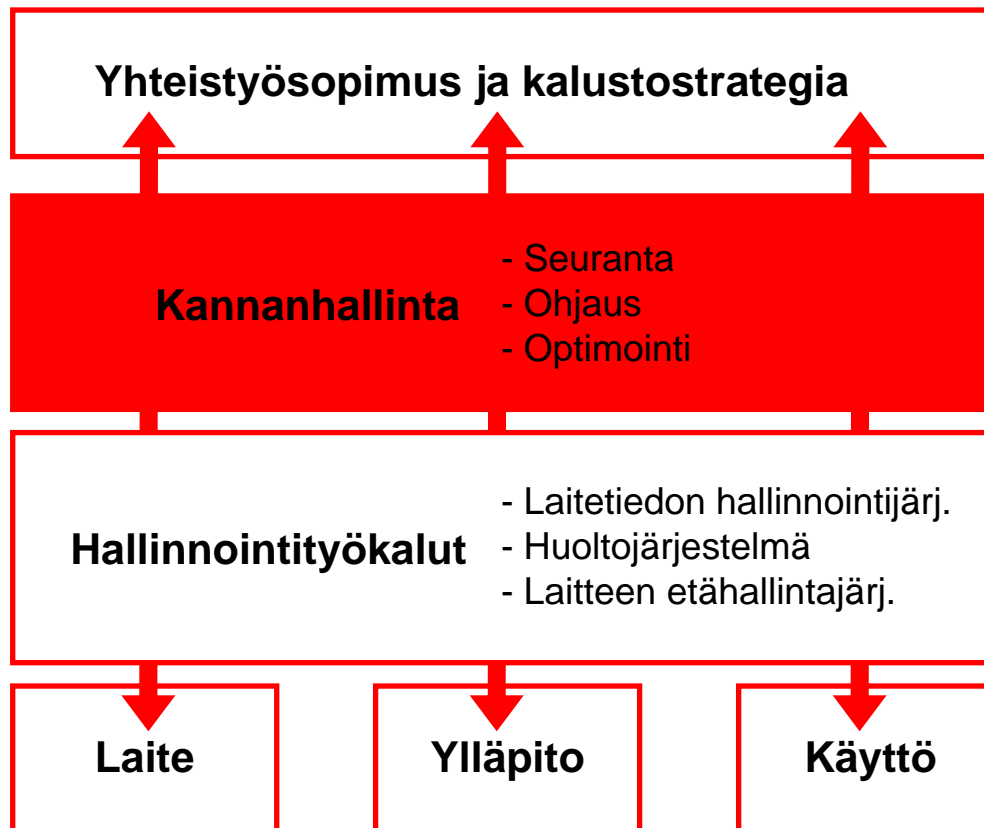
- Raskone yhtiöiden esittely
- Ajoneuvojen vuokrauksen ja kunnossapidon trendit
- Kaluston hallinta –yhteistyö
- Case - Lahti

Kestävää yhteistyötä

Kannanhallinnan kokonaistavoite

**Kaluston käytön tuottavuuden
lisääminen, kustannusten alentaminen
ja riskien hallinta**

Kannanhallinnan kokonaiskuva



Yhteistyön tavoitteet

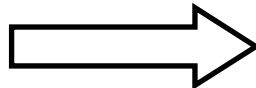
Päätavoite

- kaluston käytön tuottavuuden parantaminen

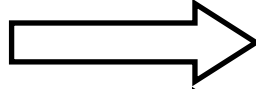
Osatavoitteet

Näkökulma

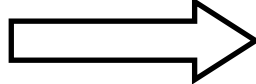
Kuntalaiset



Kunta



Henkilöstö



Osatavoite

Palvelun taso paranee

Kustannukset laskevat

Henkilöstötyytyväisyys
nousee

Esityksen aiheet

- Raskone yhtiöiden esittely
- Ajoneuvojen vuokrauksen ja kunnossapidon trendit
- Kaluston hallinta –yhteistyö
- Case - Lahti

Kestävää yhteistyötä

CASE LAHTI - RASKONE

Vuonna 2005 kaupunki päätti tehostaa toimintaansa ja luopua ydintoimintaansa kuulumattomasta toiminnasta. Lahti myi omistamansa Lahti Konepalvelut Oy:n osakekannan Raskone -konsernille.

Lahti Konepalvelut Oy:n ja kaupungin vuokrasopimukset siirtyivät sellaisenaan Raskoneen leasingyhtiölle. Korjaamotoiminnot sijoitettiin huoltoyhtiöön. Osakkeiden lisäksi kauppaan kuuluivat kaluston hankinnan ja hallinnoinnin käsittävä puitesopimus sekä yksittäisten autojen, koneiden ja laitteiden vuokrasopimukset. Näin toiminta jatkui entisessä laajuudessaan.

Yrityskaupan ansiosta Lahden kaupunki pystyi sijoittamaan yhtiöön aiemmin sitoutuneet rahat ydintoimintaansa. Myös jatkuvien korjaamoinvestointien tarve poistui.

CASE LAHTI – RASKONE RATKAISUN TUOMAT HYÖDYT

Sopimus on auttanut kaupunkia nykyaikaistamaan kalustoa tehokkaammaksi ja monikäyttöisemmäksi. Toiminnan kehittäminen on pienentänyt kaluston määrää 15 prosentilla.

Nettiselaimella käytettävä interaktiivinen hallinnointijärjestelmä helpottaa kaluston hallintaa ja parantaa käyttökustannusten läpinäkyvyyttä.

Raskone ja Lahden kaupungin hallintokunnat tekevät tiivistä yhteistyötä. Sekä tilaajan että toimittajan tavoitteena on tehostaa laitteiden käyttöä ja etsiä markkinoilta parhaat ratkaisut kulloiseenkin käyttötarpeeseen. Vuokrakauden aikana huolto-organisaation tehtävänä on varmistaa, että laitteet ovat käyttökunnossa. Vikaantumiset pyritään ehkäisemään ennalta.

Ratkaisu tuottaa meille paitsi toiminnallista hyötyä, myös 600 000 euron vuosittaiset kustannussäästöt