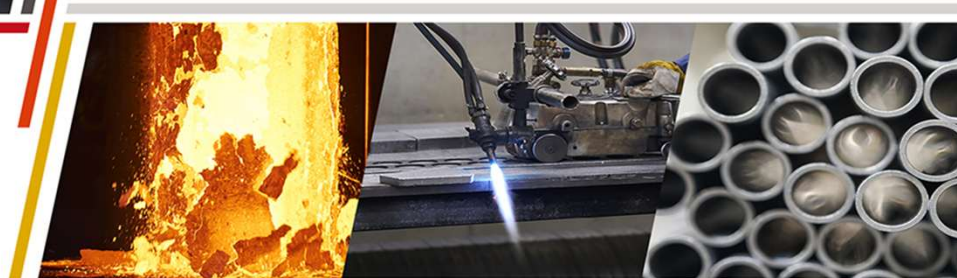


Componenta – suomalaisen valimon menestyksen avaimet



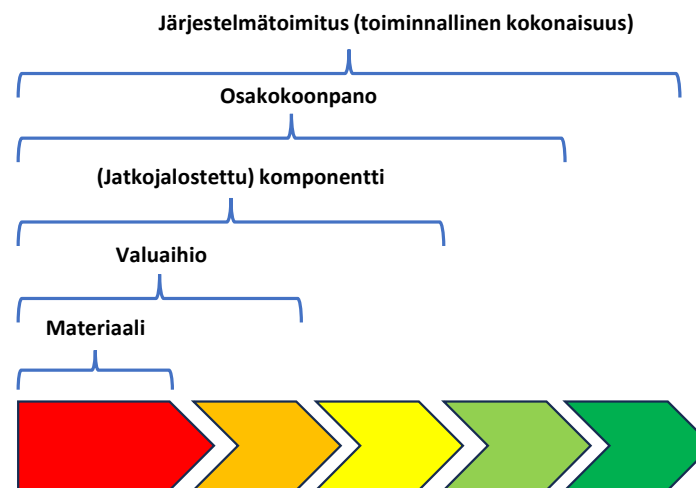
Valun käytön seminaari - 2025
Tampere
Sami Sivuranta



Suomen johtava konepajateollisuuden komponenttivalmistaja

(Suomalaisen) valimon menestyksen avaimet

- Valimo vs. sopimusvalmistus yleisesti
 - Ulkoistuksen taso
 - Oma tekeminen vs. yhteistyön eri muodot
 - Sijoittuminen arvoketjuun
 - Riippuvuussuhteet ja kilpailuetu



Odotukset ja painottuminen

- Eri sidosryhmien tarpeet, odotukset ja näkökulmat

- Ulkoiset sidosryhmät (*esim. viranomaisvaateet ja tulkinta*)
- Omistajat (*toimittaja + tilaaja*)
- Asiakkaat (*ostopäätökset ja niiden ajurit*)
- Johto
- Hankinta
- Suunnittelu- ja laatu
- Operatiivinen osto



Päätöksentekijä ja
päätöksenteon kriteerit?

KPI't (*osin siiloutuneet*) , henkilösuhteet, ymmärrys ja yhteistyön laadukkuus

“Know your customer”

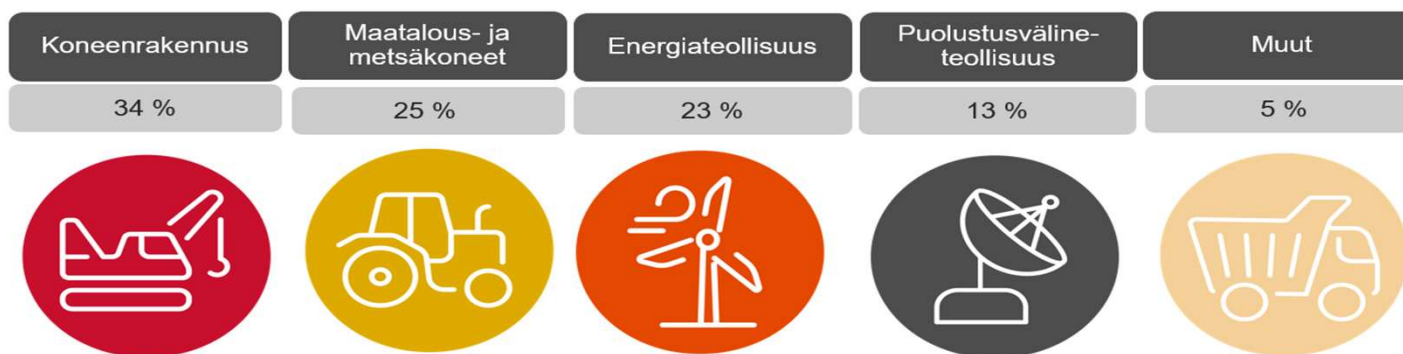
- Teknologia- vai asiakaslähtöisyys?
- Asiakkaan tarpeiden tunnistaminen
- Strategiset hankkeet – johdon tapaamiset
- “Early involvement”
- Suunnittelutuki (*min. DFM*)
- Tarjousprosessi / kilpailutus
- Hintaneuvottelut ja TCO



Quality	☒
Cost	☒
Delivery	☒
Services	☒

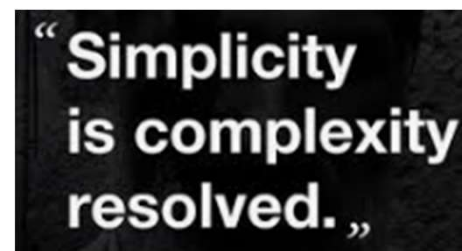
Asiakkuudet

- Syklisyys vs. asiakas/toimialakriittisyys
- Strateginen riippuvuussuhde → pitkäjänteisyys
- Keskitetyt (*globalisoidut*) hankintatoimet
 - Kategoriamallit
 - Tavoitteen asetanta osin kokonaisuuden kanssa ristiriitaista (*lyhyen aikavälin edut*)
 - Hintataso/kilpailukyky ja vertailtavuus (*note: TCO – hätäapua tehty asiakkaille*)



Vaivattomuus “kilpailuetuna”

- Varsinainen tuotejohtajuus
 - Osaaminen ja sen ylläpito
 - Teknologiavalinnat
 - Kilpailukyky
- Palvelukokonaisuus ja asiakkaan reaalitarpeet
- Tilaus-toimitusprosessit
 - Arjen vaivattomuus
- Järjestelmäintegraatiot
 - Datalla johtaminen – seuranta
- Yhteistyö – ihmiset päätöksen teon takana
 - Kieli ja kulttuurinäkökulmat



“Simplicity
is complexity
resolved.”

Sustainability - vastuullisuus

- Taksonomia, SBTi, GHG protocol, CSRD, UN2030
- Vastuullisuus - Läpinäkyvyys
 - alkuperätakuu
- Vastuullisuus - Raportointi
 - Regulaatio, asiakasvaatteet
- Vastuullisuus - Ympäristönäkökulma
 - Käytetyt teknologiat – CO2
 - Menetelmävalinnat ja toiminnan kehittäminen



Componentan strategia 2024–2026

Arvomme

- Avoimuus
- Rehellisyys
- Arvostus



Vastuullisuus-
vaatimusten
lisääntyminen



Kotimaisen
kilpailukyvyn
muutokset

Painopistealueemme

- Syvälinen asiakastuntemus
- Vastuullisuus
- Operatiivinen uudistuminen
- Henkilöstö on avain menestykseen
- Epäorgaaninen kasvu



Osaavan
työvoiman
saatavuus



Digitalisaatio
ja teknologinen
kehitys

Tahdomme saavuttaa

- Liikevaihto +200 M€
- Orgaanisen kasvun tuloksena 150 M€
- Yritysjärjestelyiden ja epäorgaanisen kasvun kautta +50 M€
- Kannattavuuden jatkuva parantaminen



Globaalin
markkina-
tilanteen
muutokset



Konsolidoitumis-
kehitys

Meihin vaikuttavat muutosvoimat

COMPONENTA

AOB?