

Ostotehtävät

Teknolomiteollisuuden yritykset toimivat verkostoina ja tekevät paljon yhteistyötä. Useimmiten yritykset erikoistuvat tekemään vain niitä asioita, jotka ne osaavat parhaiten. Harva yritys valmistaa tuotteen alusta loppuun itse vaan useimmiten erikoistutaan valmistamaan tuotteiden osia, jotka myydään osia tarvitseville yhteistyökumppaneille. Ostotehtävät ovat erittäin tärkeässä asemassa yritysverkostojen toiminnassa. Esimerkiksi lopputuotteita valmistavan yrityksen kohdalla on erittäin tärkeää löytää hyvät yhteistyöyritykset, jotka pystyvät toimittamaan halutut osat yritykselle sopivilla toimitusehdoilla. Jos tilattuja osia ei saada sovitussa aikataulussa, ei lopputuotetta voida valmistaa ja yrityksen oma asiakaskaan ei saa tuotetta ajoissa. Jos taas tarvittavat osat ostetaan liian kalliiseen hintaan, heikkenee yrityksen kannattavuus. Ostotoiminnoissa toimivien henkilöiden vastuullisena tehtävänä on kehittää ja pitää yllä toimittajayhteistyötä sekä huolehtia siitä, että yritys saa tuotteidensa valmistamiseen tarvitsemansa osat, komponentit, raaka-aineet sekä valmistuksessa tarvittavat apuvälineet ja -aineet oikeaan aikaan mahdollisimman edullisilla toimitusehdoilla.

Työnkuva

On olemassa paljon vaatavuudeltaan eritasoisia ostotehtäviä. Yksinkertaisimmillaan osto on pelkkä tilaus, joka syötetään tietojärjestelmään. Vaativimmillaan ostotehtävät ovat konsernien laajuisia päätöksiä, joita ostojohtajat tekevät yhdessä muun johtajiston kanssa linjatessaan konsernien ostostrategioita. Ostajien ja ostopäälliköiden tehtävät sijoittuvat vaatavuudeltaan näiden tehtävien välille.

Ostajien tehtävänä on huolehtia siitä, että tuotteiden valmistamiseksi tarvittavat komponentit ovat aina saatavilla ja tuotteet voidaan valmistaa asiakkaiden tekemien tilausten edellyttämässä aikataulussa. Tuotteet koostuvat usein kymmenistä ja jopa sadoista erilaisista osista, jotka tilataan valmiina yhteistyöyrityksiltä. Koska kaikkien komponenttien määrän jatkuva seuraaminen ja erillinen tilausten teko on hyvin työlästä, pyritään komponenttien hankinnassa vastuuta siirtämään osatoimittajille itselleen. Harva yritys ostaa osat jatkuvasti eri toimittajilta pelkän hinnan perusteella. Useimmiten pyritään tekemään yhteistyötä hyvien, luotettavaksi osoittautuneiden toimittajien kanssa ja solmimaan pitkäkestoisia toimitussopimuksia. Hinta on enää harvoin ainoa vaikkakin edelleen tärkeä kilpailutekijä. Usein hintaakin tärkeämpänä pidetään sitä, että osat ovat laadultaan hyviä ja osatoimitukset voidaan suorittaa siten kuin asiakasyritykselle parhaiten sopii. Tiivistä yhteistyötä toimittajien kanssa lisätään jatkuvasti. Tämä on johtanut useissa yrityksissä jopa siihen, että toimittajat pystyvät sähköisten liiketoimintajärjestelmien avulla tarkkailemaan asiakasyrityksen varastosaldoja ja täydentämään varastoja aina tarvittaessa. Ostajan tehtäväksi jää tällöin ostosopimusten neuvottelu ja toimitusten sujuvuuden tarkkailu. Varsinaisia tilauksia ostajan ei siis tällöin tarvitse tehdä. Tällaiseen toimintaan ryhdytään kuitenkin vain tärkeimpien toimittajien kanssa ja osa toimittajista toimittaa tavaraa edelleen ostajien tekemien tilausten mukaisesti.

Ostajalla on monipuoliset työtehtävät

Ostajien tehtävät ovat monipuolisia, sillä he toimivat yhteyshenkilönä yritysten välillä viestittäen asiakasyrityksen toiveet toimittajalle ja vastaten toimittajan kysymyksiin. Lisäksi tehtäviin kuuluu niin sopivien toimittajien etsintää, yhteistyöyritysten toimintatapoihin tutustumista, ostosopimusneuvotteluja, varastosaldojen tarkkailua, tilausten tekoa, toimitusten sujuvuuden seuranta, uusien tuotteiden hinnanmäärittystä sekä tietysti ostotoiminnan kehittämistä. Ostot on tehtävä siten, että kustannukset jäävät mahdollisimman pieniksi tuotteiden laadun ja toimitusvarmuuden kuitenkin kärsimättä. Hankintakustannusten osuus kaikista kustannuksista teknolomiteollisuuden kone- ja metallituotteita valmistavissa yrityksissä on usein merkittävä, joten onnistuneilla ostoilla on suuri vaikutus yrityksen kannattavuuteen. Koska hankintoja ei tehdä pelkästään osien hintojen perusteella, on sisäisen kustannuslaskennan hallinta ostajan tehtävissä eduksi. Perustellun hankintapäätöksen teko edellyttää, että yrityksessä määritetään hinnan lisäksi myös muut hankintaan liittyvät kustannukset, kuten esimerkiksi osien varastointi- ja tilauskustannukset. Määrittelemällä kustannukset voidaan vertailla

toimittajia toisiinsa ja tehdä paras mahdollinen ostopäätös. Usein kannattavinta on keskittää ostoja mahdollisimman paljon samoille toimittajille.

Yhteistyökumppaneita on myös ulkomailla

Sopivimmat toimittajat eivät aina löydy Suomesta, joten yhteistyökumppaneita on usein syytä kartoittaa myös ulkomailta. Tämä edellyttää ostajalta hyvää kielitaitoa sekä vaatii ajoittain matkustamista ulkomaille. Sopimusneuvotteluihin toimittajat tulevat pääsääntöisesti asiakasyritykseen, mutta yhteistyökumppanin toimintatapoihin tutustuminen suoritetaan toimittajan luona.

Vastuu lisääntyy kokemuksen myötä

Ostotehtävät edellyttävät vankkaa tuotteiden sekä komponenttien tuntemusta. Koska tarvittavien osien kirjo on yleensä suuri, on jokaisella ostajalla tietyt komponentit, joiden hankinnasta hän on vastuussa. Joskus tehtävät on jaettu myös siten, että ostopäälliköt ovat pääasiassa vastuussa ostosopimusneuvotteluista sekä uusien toimittajien kartoittamisesta ja ostajat ovat vastuussa ns. päivittäisestä ostosta kuten tilausten teosta, laskutusten hoidosta ja toimitusten sujuvuuden tarkkailusta. Vähän kokemusta omaavat kuten juuri koulusta valmistuneet henkilöt aloittavat usein ostajan tehtävissä ja etenevät kokemuksen karttuessa ostopäälliköiksi. Aina edellä esitetty jako ei kuitenkaan päde vaan on myös yrityksiä, joissa sama henkilö hoitaa kaikki oston liittyvät toimenpiteet omalla vastuualueellaan.

Työn ominaispiirteet

Ostajan työ on vastuullista ja huolellisuutta vaativaa. Ostajan harteilla on kymmenien erilaisten osien ja materiaalien hankinta, joten järjestelmällinen tehtävien hoito on tärkeää. Huolellisuutta vaaditaan, jotta kaikki eri komponentit osataan tilata oikeaan aikaan eikä virheitä tilauksissa satu. Erityistä huomiota työssä tulee luonnollisesti kiinnittää tärkeimpien toimittajien kanssa tehtävään yhteistyöhön. Tilausten hoitoa helpottaa huomattavasti hyvä tilattavien osien sekä yrityksen valmistamien tuotteiden tuntemus. Myös yrityksen tuotannon tuntemuksesta on etua, jotta tilaukset osataan ajoittaa mahdollisimman hyvin.

Hyvin tehty työ palkitsee

Työn tulokset näkyvät nopeasti. Hyvin tehdyn työn tuloksena hankintakustannukset pysyvät toivotulla tasolla. Heikosti tehty työ näkyy puolestaan kustannustavoitteiden ylittymisenä ja yrityksen kannattavuuden heikkenemisenä. Pahimmassa tapauksessa huolimattomuus ostoissa johtaa siihen, ettei valmistukseen tarvittavia komponentteja ole saatavilla, mikä näkyy koko tuotantotoiminnan pysähtymisenä. Joskus osatoimitukset saattavat viivästyä ostajasta riippumattomista syistä, mutta tällöinkin ostajan on huolehdittava siitä, että tarvittavat osat saadaan ajoissa muilta toimittajilta ja tuotanto voi jatkaa toimintaansa normaalisti. Tällaisissa tilanteissa ostajalta vaaditaan joustavuutta, sillä tarvittavat osat on saatava tilattua vaikka se vaatisikin ylitöitä.

Yhteistyötä yrityksen sisällä ja toimittajien kanssa

Vaikka ostajan työ onkin melko itsenäistä, tehdään yhteistyötä niin yrityksen sisällä kuin ulkopuolellakin. Ostaja toimii yrityksensä ja toimittajan välisenä linkkinä, joten toimittajiin ollaan päivittäin yhteydessä. Jos toimenkuvaan kuuluvat myös ostosopimusneuvottelut, syvenee yhteistyö toimittajien kanssa tilausten teosta ja seurannasta toimittajien arviointiin ja yhteistyön kehittämiseen. Erityisesti tällöin ostajalta vaaditaan yhteistyökykyä sekä hyviä neuvottelutaitoja. Yrityksen sisällä keskeisimpiä yhteistyötahoja ovat tuotantohenkilöt, taloushallinto, myyjät sekä usein myös tutkimus- ja tuotekehitys.

Ostotehtävät ovat pääasiassa toimistotöitä, joissa sovelletaan liukuvaa työaika. Tietotekninen perusosaaminen on työssä välttämättömyys, sillä työ vaatii useimmiten toimisto-ohjelmistojen tuntemuksen lisäksi myös sähköisten kaupankäyntijärjestelmien käyttötaitoa. Matkustustarve riippuu ostajan työkuvaan. Jos toimitaan pelkästään päivittäisen ostotoiminnan parissa, on matkustustarve vähäinen. Jos työhön kuuluvat myös uusien toimittajien etsintä ja ostosopimusneuvottelut pääsee ulkomaille huomattavasti useammin.

Kehitys muokkaa ostajan työnkuva

Opiskelutarve on työssä suurinta muutosten yhteydessä; esimerkiksi silloin kun uusi tuote otetaan tuotantoon tai tietojärjestelmiä päivitetään vastaamaan paremmin oston tarpeita. Lisäksi työssä on pysyttävä jatkuvasti ajan tasalla seuraamalla komponenttien ja materiaalien hintakehitystä sekä tarkkailemalla yhteistyöyritysten toimintaa. Seuranta on tärkeää, jotta voidaan ennakoida toimittajien yhteistyökykyä. Hintaseurannan avulla puolestaan varmistetaan, että laaditut ostosopimukset ovat jatkuvasti kilpailukykyisiä.

Tulevaisuudessa ostotehtävät muuttuvat entistä vaativimmiksi. Sähköisen kaupankäynnin kehittyessä, ostoon liittyvät päivittäiset tehtävät, kuten laskutuksen hoito tulevat automatisoitumaan. Tämä tarkoittaa sitä, että valtaosa ostotehtävissä toimivista henkilöistä osallistuu ns. päivittäisen ostotoiminnan lisäksi uusien toimittajien etsimiseen, ostosopimusneuvotteluihin sekä yritysten välisen yhteistyön kehittämiseen. Ostajan työssä tarvitaan siis yhä enemmän hyvää kielitaitoa, neuvottelutaitoja sekä yhteistyökykyä.

Keskeisimmät tehtävät

- Komponenttien ja materiaalien hankinta tuotannon tarpeiden mukaisesti
- Hankintaan liittyvien tehtävien hoito, kuten hankintaennusteiden laatiminen toimittajille, varastosaldon seuranta, laskutuksen hoito ja toimituksien sujuvuuden seuranta
- Hankintakustannusten asiantuntija määrittäessä uusien tuotteiden hintoja
- Ostosopimusneuvottelut
- Ostotoiminnan kehittäminen
- Toimittajayhteistyö
- Uusien toimittajien etsintä ja kilpailuttaminen
- Uusien tuotteisiin sopivien komponenttien kartoittaminen

Osaaminen ja taidot

Ammatillinen osaaminen

- Tuotetuntemus
- Komponenttien ja materiaalien tuntemus
- Sisäinen kustannuslaskenta
- Hyvät tietotekniset valmiudet

Taidot

- Huolellisuus
- Liiketaloudellinen osaaminen
- Neuvottelutaito
- Oma-aloitteisuus
- Yhteistyökyky
- Vähintään englannin kielen taito

Koulutus ja ura

Hyvän taustan ostotehtäviin antavat kaupalliset (tradenomi tai kauppatieteiden maisteri) ja teknilliset opinnot (insinööri tai diplomi-insinööri). Aiempi työkokemus ei ole välttämätöntä, mutta erityisesti yrityksen tuotteiden ja myös tuotannon tuntemuksesta on etua. Sopivin koulutustausta riippuu paljon ostotehtävien sisällöstä. Erityisesti tutkinnot, joissa on yhdistetty tekniikan ja talouden opintoja sopivat hyvin ostotehtäviin aikoville. Tyypillisesti ostotehtävissä aloittava henkilö työskentelee aluksi pääasiassa päivittäisen ostotoiminnan parissa, mutta kokemuksen lisääntyessä vastuut kasvavat. Ostotehtävistä on mahdollista siirtyä useisiin eri tehtäviin, joissa vaaditaan teknistä ja taloudellista osaamista. Esimerkiksi myyntitehtävät tai erilaiset kehitysprojektien vetotehtävät, kuten sähköisten kaupankäyntijärjestelmien kehittämisen projektipäällikkö, ovat hyvin mahdollisia.