

MAILI

MILLOG-YHTIÖT // ASIAKASLEHTI

"Millogin osaajat eivät pelkää erikoistakaan kalustoa"



Ekosysteemi
vauhdittaa
digitalisaatiokehitystä

Siirrytään
Nato-hypestä
ymmärrykseen

Kestääkö alihankinta-
ketju, jos jotain
tapahtuu?

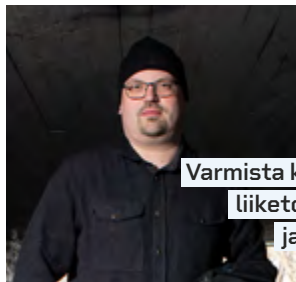
Millog | Yhtiöt

Sisällys

- 3 Pääkirjoitus
- 8 Jatkamme vastuullisena ja hyvänä yhteiskunnallisena toimijana
- 10 Ekosysteemi vauhdittaa digitalisaatiokehitystä
- 16 ”Liiketoiminnalla rakennetaan turvallista tulevaisuutta”
- 18 Case Maakuljetuspooli: Kartoitimme maaliikenneterminaalien huoltovarmuutta
- 22 Kestääkö alihankintaketju, jos jotain tapahtuu?
- 27 ”Turvallisuusasioissa kannattaa olla liikkeellä etupeltoon!”



S. 4



S. 14



S. 19



S. 20



S. 24

Millog | Yhtiöt

MILLOG-YHTIÖIDEN ASIAKASLEHTI 2023

Ilmestymisaika
marraskuu 2023

Maili ilmestyy
kerran vuodessa

Seuraava lehti
2024

Päätoimittaja
Toni Piispa

Vastaava toimittaja
Maria Takalo, p. 040 315 7020

Toimituskunta
Henna Lusa
Ruska Paronen
Emilia Särkiniemi
Arttu Rantakärkkä
Sanna Vaasheimo

Taitto
Unfair Lean Marketing Oy

Paino
PunaMusta

Etukannen kuva
Finavia Oyj

MILLOG.FI
f i o y i n

Anna palautetta, ehdota juttua:
maria.takalo@millog.fi



MILLOGIN HISTORIA perustuu vankasti Puolustusvoimien strategiseen kumppanuuteen. Olemme oppineet paljon kotimaisen huoltovarmuuden varmistamisesta ja pystyneet kehittämään kunnossapidon kumppanuutta ja laatua monin tavoin. Viime vuosien kriisit ovat osoittaneet tarpeen koko yhteiskunnan yhteen hiileen puhaltamiselle. Meidän on Millog-yhtiöissä onnistuttava työssämme, sillä työmme vaikutus Suomen maanpuolustuskyvyn varmistamisen lisäksi koko yhteiskunnan huoltovarmuuteen on kasvussa.

Tässä lehdessä pureudutaan muun muassa Nato-jäsenyyteen ja sen vaikutuksiin (s. 10–13). Puolustus- ja ilmailuteollisuus PIA ry:n pääsihteeri **Tuija Karanko** huomauttaa, että tarve erilaisiin Nato-foorumeihin osallistumiseen tulee kokonais-turvallisuutta rakentavilla tahoilla jatkossa lisääntymään – siihen on hyvä varautua. Yritysten varautumista varten kannattaa tutustua myös Millogin valmiusjohtaja **Petri Seppälän** antamiin vinkkeihin sivuilla 14–15. Kerromme tässä numerossa myös digitalisaatiokehitystä vauhdittamaan perustetusta ekosysteemistä, joka kokoaa yhteen siviiliyritysten huipputeknologiaosaamisen, puolustusteollisuuden alan tuntemuksen ja tutkimusorganisaatiot (s.6–8). Meri- ja moottoriteollisuuden kokemista muutoksista ja alihankintaketjujen haavoittuvuudesta voit lukea sivuilta 18–19.

Viranomaiset ja teollisuus -organisaatiomme kautta olemme laajentaneet toimintaamme, jotta olemme mukana turvaamassa koko suomalaisen yhteiskunnan huoltovarmuutta. Kuten tuotteet myyntipäällikkömme tässä lehdessä kertovat, onnistuaksemme on vähintään toisen jalan oltava asiakkaan saappaissa. Olemme valmiita investoimaan ja resursoimaan huoltovarmuuskriittisten toimijoiden tukemiseen tarvittaviin palveluihin. Toimimalla laajemmin yrityskentällä kartutamme osaamistamme, mikä hyödyttää myös Puolustusvoimien strategisen kumppanuuden kehittymistä. Asiakkaidemme toimintaa tuemme parhaiten pitkäkestoisella yhteistyöllä, jossa esimerkiksi materiaalin kunnossapito tai varastointi suunnitellaan vuosiksi eteenpäin. Tämä ei kuitenkaan ole edellytys, vaan yhteistyö voidaan aloittaa esimerkiksi konsultoinnista ja tarvittaessa laajentaa muillekin osa-alueille.

Liiketoiminnalla rakennetaan turvallista tulevaisuutta. Pidetään siis huolta, että voimme huolehtia yhdessä suomalaisen yhteiskunnan toimivuudesta kaikissa olosuhteissa.

Toni Piispa

Viranomaiset ja teollisuus -toimialan johtaja
Millog-yhtiöt

PIA ry:n pääsihteeri Tuija Karanko ja projektipäällikkö Tapio Halkola huomasivat, että heidän 1990-luvulta asti karttunut Nato-tietämyksensä ei ollut tarpeeksi kattava. Opittavaa riittää.

EI OLE YHTÄ NATOA

Siirrytään Nato-hypestä ymmärrykseen

TEKSTI JA KUVAT HENNA LUSA

Jo Suomen Nato-jäsenhakemuksen jättäminen täytti Puolustus- ja Ilmailuteollisuus PIA ry:n pääsihteerin sähköpostilaatikon erilaisilla asiakirjoilla ja pyynnöillä. PIA ry on jo pitkään kartoittanut, mitä jäsenyys suomalaiselle teollisuudelle tarkoittaa. Vasta nyt alkaa paljastua, kuinka valtava työsarka edessä on.

HUHTIKUUN NELJÄNTENÄ päivänä 2023 Puolustus- ja Ilmailuteollisuus PIA ry:n pääsihteeri **Tuija Karanko** touhuili mökillään lähellä Pirkkalan len- tokenntää. Kun kuljetushelikopteri NH90 (NATO Helicopter 90) lensi mökin yli, totesi hän puolisol- leen, että nyt se taisi alkaa.

– Natoon liittyminen oli aika korutonta. Tehtävämme PIA ry:ssä on nostaa yritysten tietota- soa Natosta – siitä mitä se tarkoittaa ja mitä se ei tarkoita, hän kertoo.

Jo anomuksen jättämisvuonna 2022 Karangolle satelevien pyyntöjen, asiakirjojen ja tiedon määrä nousi hurjasti. Kun Suomesta tuli täysjäsen, näiden määrä suorastaan räjähti käsiin.

– Olemme PIA ry:n projektipäällikkö **Tapio Halkolan** kanssa olleet Nato-asioiden kanssa teke- misissä yhdessä puolustushallinnon kanssa jo 90-luvun puolivälistä lähtien. Luulin, että olen jo tämän asian päällä. Jäsenyyteen liittyvä tiedon määrä kuitenkin yllätti meidät.

Tukea ja tietoa teollisille toimijoille

Myös Halkolan kalenteriin on ilmestynyt yhä enem- män ja enemmän tilaisuuksia, joihin häntä on pyy- detty kertomaan Nato-asioista.

– Olemme järjestäneet tänä vuonna kolme isoa tilaisuutta; yleisemmän Nato tutuksi -päivän sekä kaksi teemapäivää, joissa kussakin oli yli 150 osallis- tujaa yli 100 yrityksestä ja ministeriönkin edustajia. Tilaisuuksille on kova kysyntä, hän selventää.

Karangon mielestä media on luonut Nato- hypetystä otsikoinneillaan, mikä on saanut monen yrityksen uskomaan, että taivaat ovat nyt auenneet bisnekselle.

– Olemme nauraneet sitä, että olemme ”Nato- lähetyssaarnaajia”, mutta toisin kuin oikeilla evan- gelistoilla, meillä on melko realistinen lähestymis- kulma Natoon. Olemme hieman huonoja myyjiä, hän sanoo ja naurahtaa.

Tässä hetkessä yritysten olisi tärkeää laskeutua maan pinnalle – siirtyä hypetyksestä Nato-asioiden

syvällisempään ymmärtämiseen. Se ei ole kuiten- kaan helppoa.

– Nato on yhdenlainen himmeli, missä asioita teh- dään monella eri tasolla samanaikaisesti ja eriaikai- sesti, usein toisistaan tietämättä. Työsarka on niin suuri, ettei sen kokoa pysty kukaan määrittelemään. Asian teolliset ulottuvuudet ovat Suomen hallinnol- lekin uutta, Karanko toteaa.

Älä kutsu Natoa kylään

Karanko ja Halkola erittelevät kaksi asiaa, jotka menevät helposti Natoon liittyvissä yhteyden- otoissa sekaisin. Toinen on itse Nato ja toinen puo- lustusbudjettien nousun myötä tuleva liiketoimin- ta-alan kehitys.

– Yritykset haluavat mukaan puolustusjärjestel- mien arvoketjuihin niin Suomessa kuin kansainvä- lisestikin. Jos joku sanoo haluavansa kutsua Naton kylään, kysyn, lähetätkö veljeni vaimon. Sillä ei ole yhtä Natoa. Täytyy tietää, mitä organisaatiota haluaa lähestyä ja millä tulokulmalla. Tämä on hyvä muistutus kaikille, Karanko huikkaa.

Halkola kuvaa Natoa rinnakkaisina ja päällekkäi- sinä aktiviteetteina, erilaisina työryhminä, projek- teina, sotilas- ja siviiliorganisaatioina ja laitoksina, joilla kaikilla on oma roolinsa ja omat toiminta- mallinsa. Naton päämajaa Brysselissä hän kutsuu komiteakoneistoksi.

– Kaikkea näihin liittyvää tietoa me PIA:ssa kai- vamme ja tulkitsemme. Haluamme kertoa yrityk- sille, mitkä ovat nopeasti toteutettavia liiketoimin- tamahdollisuuksia ja mitä voisi tapahtua pidemmällä aikajänteellä.

Rajoitteita on poistunut

Perinteisessä puolustusmateriaalibisneksessä asi- akkaat löytyvät edelleenkin niistä samoista maista, joille ennenkin on yritetty myydä. Jäsenyys avaa laajemman mahdollisuuden osallistua Naton tut- kimus-, kehitys- ja yhteistyöprojekteihin. PIA ry näkee uusia mahdollisuuksia lisäksi muun muassa



// KUKAAN EI MEITÄ
TÄÄLTÄ SUOMESTA HAE.
MEIDÄN TULEE TUODA
ESILLE OIKEITA
ASIOITA JA MUISTAA
PITÄÄ ÄÄNTÄ
SÄÄNNÖLLISESTI.



suomalaiselle digiosaamiselle, kyberkyvyille, merellisille kyvyille, kommunikaatioalalle, terveysteknologialle ja vihreän siirtymän mahdollistamille teknologioille, innovaatioille ja tuotteille.

– Nato-maat ovat ehkä ajatelleet, ettei Suomesta ei voi ostaa, koska se ei ole ollut jäsenmaa. Tämä rajoite on poistunut – fakta kävi ilmi viimeksi joitakin viikkoja sitten tanskalaisten suusta, Karanko kertoo.

PIA:n kevään teemapäivissä valaistiin kahden ison Nato-maiden ja Nato-organisaation kaupan käyntiä ohjaavan viraston toimintaa. Nämä ovat Naton yhteishankintayksikkö Nato Support and Procurement Agency (NSPA) sekä ICT-alan yhteisprojekteja toteuttava NATO Communications and Information Agency (NCIA).

– Hankinnoissa päärooli on jäsenmailla, ja suurin taloudellinen hyöty jäsenyydestä tuleekin eri jäsen-

maiden hankintojen kautta. Näiden virastojen kautta voi päästä kilpailutuksiin mukaan, Halkola kertoo.

Mitä liiketoiminta Natossa vaatii?

Karangen mielestä PIA ry on onnistunut melko hyvin jäsenistön tiedon lisäämisessä – useimmat tiedustelut ja yhteydenotot tulevat muualta kuin jäsenyrytyksistä. Alalle pyrkivien yritysten on hyvä oivaltaa, ettei ala ole opportunistinen.

– Järjestelmien elinkaari on usein vuosikymmeniä, ja asiakas olettaa, että yritys pystyy palvelemaan koko tämän ajan. Yritysten kannattaa pohtia, mitä bisnes tällä alalla vaatii ja kuinka hitaasti sektori toimii esimerkiksi kuluttajasektoriin verrattuna. Onko siihen oikeasti paukkuja?

He muistuttavat, etteivät vahvojenkaan yritysten tarjoamat teknologisesti edistyneet palvelut aina mene maaliin.

– Puolustusvoimien suorituskyky on paljon muu- takin kuin teknistä härpäkettä. Mikäli ratkaisu edellyttää radikaalia muutosta asiakkaan toiminta- tavoissa tai kulttuurissa, ei asiakkaalla ole välttä- mättä halukkuutta palvelun hankkimiseen.

Kaupanteko Naton jäsenmaiden kanssa edellyttää myös laajaa kulttuurillista osaamista. Suomalaisen pragmaattinen tapa toimia ei aina ole se toimivin.

– Kukaan ei meitä täältä Suomesta hae. Meidän tulee tuoda esille oikeita asioita ja muistaa pitää ääntä säännöllisesti. Vaikka small talk ei olisi luon- taista, tarvitaan yhteydenpitoa ihan suhteen läm- pimänä pitämiseen. Tämän jokainen suomalainen yritys voisi ottaa kehityskohteekseen, itsellänikin on tässä opeteltavaa, Karanko toteaa.

Loppuvuonna PIA:ssa valmistellaan esityk- siä siitä, kuinka kansallisia Nato-prosesseja voi- taisiin rakentaa. Naton jäsenmaat ovat kiinnos- tuneita Suomen kokonaisturvallisuusmallista ja resilienssikysymyksistä.

– Sotilaallisessa huoltovarmuudessa myös Millogilla on paljon annettavaa niin tietotaidon osalta kuin operatiivisestikin. Oletan, että tarve erilaisiin foorumeihin osallistumiseen tulee niin Millogilla kuin muillakin kokonaisturvallisuutta rakentavilla tahoilla jatkossa lisääntymään. Siihen on hyvä varata resursseja, Karanko huomauttaa.



**PUOLUSTUS- JA
ILMAILUTEOLLISUUS PIA RY**

- on Suomessa toimivan puolustus-, ilmailu-, avaruus- ja turvallisuusteollisuuden etujärjestö, jossa on noin 160 jäsenyritystä.
- yhdistyksen jäsenyrytykset ja niiden osaaminen ovat kiinteä osa sekä Suomen kokonaisturvallisuutta että sotilaallista huoltovarmuutta.
- yhdistyksen tehtävä on edistää jäsenyrytystensä toimintaedellytyksiä, kilpailukykyä ja verkottumista kansallisesti ja kansainvälisesti sekä tukea Suomen viranomaisia kokonaisturvallisuuskysymyksissä.

MILLOGILLAKIN TUTKITAAN NATO- JÄSENYYDEN VAIKUTUKSIA

Maaliskuussa Millogin Nato- ja F-35 -johtajaksi nimitetty **Kimmo Myllyoja** on vetänyt Nato-selvitystä, jossa lähdettiin liikkeelle perusteiden ja toimintaympäristön kartoituksesta. Tavoitteena on rakentaa uuteen toi- mintaympäristöön tarvittavia pal- velutuotteita ja toimintamalleja, pilotoida niitä ja varmistaa Millogin Nato-yhteensopivuus.

– Kaiken tämän teemme tiiviissä yhteistyössä Puolustusvoimien kanssa. Suomessa on huolehdittu hyvin kokonaispuolustuksesta, ja Millog on ollut tässä tärkeässä roolissa Puolustusvoimien tukena. Liittoumassa oleminen vahvistaa ase- maamme entisestään ja luo turvalli- suutta, hän kertoo.

Myllyojan mukaan kartoituksessa on tähän mennessä tunnistettu viisi osa- aluetta. Näitä ovat vierailevan joukon tuki kotimaassa, puolustusvoimien tuki ulkomailla tapahtuvissa harjoituksissa, standardien ja uusien toimintatapo- jen selvittäminen, Millogin palveluiden tarjoaminen Naton hankintavirastojen kautta muille jäsenmaille sekä ver- kostoituminen Nato-organisaatioiden, liittoumavaltioiden ja niiden teollisuu- den kanssa.

– On mahdollista, että tekemisen volyymi lisääntyy. Kansainvälisten harjoitusten määrä tulee varmasti lisääntymään. Koetamme myös tun- nistaa relevantit Naton työryhmät ja -koulutukset, joiden kautta voimme nostaa osaamistamme. Mitä enemmän meillä on osaamista, sitä paremmin voimme myös pitää huolta maamme huoltovarmuudesta ja turvallisuu- desta, hän toteaa.

Jatkamme vastuullisena ja hyvänä yhteiskunnallisena toimijana

ALOITIN MILLOGIN vt. toimitusjohtajana 14. elokuuta edellisen toimitusjohtajan jätettyä tehtävänsä. Tämä vuosi on ollut meillä kaikilla Millog-yhtiöissä työntäyteinen, kuten edellinenkin vuosi. Venäjän julma hyökkäyssota Ukrainaan on järkyttänyt yhteiskuntamme turvallisuutta heti koronapandemian jälkeen. Valmius, varautuminen ja huoltovarmuus luovat meille turvaa ja varmuutta siihen, että yhteiskuntamme ja sen jäsenet selviytyvät yhdessä vaikeampien aikojen ylitse. Haluammekin jatkaa vastuullisena ja hyvänä yhteiskunnallisena toimijana.

Olemme saaneet strategiselta kumppaniltamme Puolustusvoimilta kiitosta siitä, että huoltamamme kalusto on parhaassa kunnossa ikinä. Olemme tukeneet Suomen puolustusvoimia käyttövarmuuden nostossa sekä kansainvälisissä velvoitteissa. Millogille keskeistä onkin huolehtia jatkuvuudesta ja huoltovarmuudesta kaikissa olosuhteissa – siksi tarjoamme palveluita myös muille viranomaisille ja yrityksille, joiden toiminta on tärkeää koko yhteiskunnalle. Olemme iloksemme huomanneet, että meistä on tullut monen turvallisuuskriittisen toimijan haluttu kumppani.

Pyrimme solmimaan pitkiä kumppanuuksia, jotka perustuvat luottamukseen ja toimivaan, avoimeen yhteistyöhön, jossa molemmat osapuolet voivat keskittyä ydinosaamiseensa. Millog-yhtiöissä jo 1 200 monialaista asiantuntijaa tekee tärkeää työtään huoltovarmuuden ja turvallisuuden hyväksi, ja yhtiöperhettä pyritään johtamaan tavalla, jossa niin

asiakkaat, henkilöstö kuin omistajatkin ovat tekemiseemme tyytyväisiä. Tämä tarkoittaa tasapuolista ja reilua johtamista sekä toisten huomioimista – tätä Millogin henkeä vaalimme organisaation kaikilla tasoilla ja kaikilla toimipaikoillamme ympäri Suomen.

Toimintamme keskiössä tulee aina olemaan kansallinen turvallisuus ja huoltovarmuus.

Osaamisemme tulee karttumaan jatkossa kasvavan kansainvälisen toiminnan ja uusien hankkeiden vana-vedessä. Nato-jäsenyyden tuomat muutokset toiminnassamme tulevat esiin vähitellen, mutta jo nyt tiedämme, että työn määrä ei jatkossa ainakaan vähene.

Olemme virittäneet organisaatiotamme ja resurssejamme huippukuntoon esimerkiksi keskittämällä eri toimintoja yhteen, tekemällä mittavia rakennusinvestointeja sekä uusimalla esimerkiksi tuotantotilojamme vastaamaan nykytoiminnan tarpeita. Osaamista päivitämme jatkuvasti vastaamaan uusiin ja tuleviin tarpeisiin. Organisaatiomme on kunnossa, ja teemme kaikkemme sen eteen, että pystymme toimimaan jatkossakin pitkäaikaisena ja luotettava kumppanina niin normaalioloissa kuin erilaisissa yllättävissä häiriötilanteissa.



Rami Harmaala
toimitusjohtaja

// PYRIMME SOLMIMAAN PITKIÄ KUMPPANUUKSIA, JOTKA PERUSTUVAT LUOTTAMUKSEEN JA TOIMIVAAN, AVOIMEEN YHTEISTYÖHÖN.

Täyden palvelun huolto veneille ja jet-vetolaitteille

Millog huoltaa ja korjaa suurempienkin alusten vesisuihkuvetolaitteet. Ennakoiva ja älykäs huolto pidentää veneesi käyttöikää sekä parantaa jet-vetolaitteen suorituskykyä. Testatut ja vastuulliset toimintamallimme takaavat täyden palvelun kaikkialla Suomessa.

Huollamme myös jet-vetolaitteet ja jettitunnelit. Muiden meriteknisten palvelujen lisäksi Millog huoltaa ja korjaa suurempienkin alusten vesisuihkuvetolaitteet ja jettitunnelit. Huolto pidentää veneen käyttöikää sekä parantaa jet-vetolaitteen suorituskykyä. Testatut ja vastuulliset toimintamallimme takaavat täyden palvelun kaikkialla Suomessa.

Perinteisesti jettitunnelin korjauksessa irrotetaan ja vaihdetaan koko jet-yksikkö aluksen sisä- ja ulkopuolella. Millogin kustannustehokkaassa työtavassa vahingoittunut metalli aarporataan ja tunneliin asennetaan merialumiinista mittojen mukaan valmistettu, korroosionkestävä holkki. Merialumiiniholkin käyttäminen lyhentää telakointiaikaa ja säästää kustannuksia.

Miksi Millog?



Vahva kokemus merenkulun kriittisestä kunnossapidosta



Täyden palvelun huolto vesillä, telakalla ja satamissa



Älykästä ja kestävää elinkaarenhallintaa



Varautuminen ja toiminta poikkeusoloissa



Luotettavat toimitusajat ja budjettiarviot

→ **MILLOG.FI**

Millog
Yhtiöt

Millog-yhtiöt turvaa yritysten ja viranomaisten huoltovarmuutta sekä toiminnallista tehokkuutta kaikissa tilanteissa ja olosuhteissa. Millog Oy, Millog Marine & Power Oy ja Senop Oy muodostavat yhdessä Millog-yhtiöt.

Ekosysteemi vauhdittaa digitalisaatio- kehitystä

TEKSTI: RUSKA PARONEN / KUVA: DIGITAL DEFENCE ECOSYSTEEMI



Digitalisaatiolla on kasvava rooli puolustus- ja turvallisuusratkaisuissa. Millogissa digitalisaatiokyvykkyyttä kehitetään aktiivisesti monialaisen yhteistyön ja ekosysteemin siivittäminä.

TEKNOLOGIAN MURROKSEN myötä digitalisaatiolla on kasvava rooli puolustus- ja turvallisuusratkaisuissa. Myös Millogilla digitaalisia palveluita sekä omaa osaamista kehitetään aktiivisesti. Teknisen päällikön **Petri Seppäsen** mukaan visiona on, että tulevaisuudessa esimerkiksi tekoälyä voidaan hyödyntää laajasti huolto-ohjelmien ja laitteiden käytettävyyden sekä kunnossapitokustannusten optimointiin. Erilaista kunnossapidon dataa kerätään jo nyt paljon, ja myös tekoälyn käyttöä datan analysoinnissa testataan parhaillaan.

– Mitä enemmän dataa ja tietoa kertyy, sitä syvemmälle voimme myös sukeltaa sen hyödyntämisessä, Seppänen kertoo.

Viime vuosina puolustusalaalla on havahduttu siihen, kuinka ratkaisevaa yhteistyöhön perustuva toimintakulttuuri on teknologiaosaamisen ja -kehityksen kannalta. Siinä missä ennen sotilasteknologia on kulkenut kehityksen suunnannäyttäjänä, nyt veturina toimivat siviiliyritykset.

Tästä lähtökohdasta Suomessa muodostettiin vuosi sitten uudenlainen Digital Defence Ecosystem



Millog osallistui tilannekuvaa luovien arjen välineiden testaukseen Taisteluosasto 2023 -Airsoft-tapahtumassa. Mukana olivat muun muassa tekninen päällikkö Petri Seppänen (vas.) ja testaus- ja laatupäällikkö Harri Valkonen.

// MITÄ ENEMMÄN DATAA JA TIETOA
KERTYY, SITÄ SYVEMMÄLLE VOIMME
MYÖS SUKELTAA SEN HYÖDYNTÄMISESSÄ.

(DDE) -verkosto, jonka perustajajäseniin Millogkin kuuluu. Ekosysteemi kokoaa yhteen siviiliyritysten huipputeknologiaosaamisen, puolustusteollisuuden alan tuntemuksen ja tutkimusorganisaatiot. Keskiössä on yhteinen tutkimus- ja kehitystyö, jonka pohjalta syntyy suorituskykyjä, palveluja ja tuotteita. Kansallisten hankkeiden lisäksi DDE pyrkii vahvasti kansainvälisille markkinoille osallistumalla esimerkiksi aktiivisesti EU:n ja Naton uusiin puolustusteollisuuden aloitteisiin.

Hyötyjä kaksikäyttöteknologioista

Millogin digitalisaatiokehityksen ytimessä on asiakkaiden toiminnan turvaaminen kaikissa olosuhteissa. Seppäsen mukaan ekosysteemistä haetaan vauhtia ja suuntausta omaan digikehitystyöhön ja toimintamalleihin sekä kartutetaan osaamista. Lisäksi halutaan olla etulinjassa seuraamassa alan kehittymistä ja uusimpien innovaatioiden syntymistä.

– Yhteistyössä ekosysteemin jäsenten kanssa voimme luoda kokonaisvaltaisia ratkaisuja, jotka tuottavat aitoa arvoa asiakkaillemme. Tulevaisuuden järjestelmät tulevat olemaan teknologisesti niin kompleksisia, että parhaaseen lopputulokseen päästään tehokkaalla kumppanuudella, missä asioita kehitetään ja tehdään yhdessä. Tämä on samalla työtä, jonka merkitys korostuu tilanteessa, jossa on kansallisesti kyettävä soveltamaan ketterästi yhteen eri teknologioita ja saamaan niistä aikaan ratkaisuita uusiin ja ehkä osin odottamattomiinkin tarpeisiin. Tästä olemme saaneet esimerkejä muun muassa Venäjää vastaan puolustautuvasta Ukrainasta.

Ekosysteemissä erityinen mielenkiinto kohdistuu arjen välineiden, kuten jokapäiväisten käytössä olevien järjestelmien ja laitteiden hyödyntämiseen kaksikäyttötarkoituksiin eli sekä siviili- että soti-

laskäyttöön. Myös Millogissa halutaan ymmärtää paremmin, mitä erilaisia kaupallisia teknologioita ja sovellutuksia markkinoilta löytyy, miten ne toimivat suhteessa perinteiseen puolustusteknologiaan ja millaisia muokkauksia tai kehitystä niiden hyödyntäminen sotilaskäytössä vaatii.

– Puolustusvoimien strategisena kumppanina mielenkiintomme kohdistuu erityisesti järjestelmiin, joita voidaan hyödyntää osana maanpuolustusta tai yhteiskunnan kriittisiä toimintoja. Kasvavasta osaamisestamme hyötyvät viime kädessä kaikki asiakkaamme, Seppänen sanoo.

Ketterää kenttätestausta

Millogin testaus- ja laatupäällikkö **Harri Valkosen** mukaan tänä päivänä teknologiakehityksessä tarvitaan monialaisen yhteistyön lisäksi uudenlaista ketteryyttä ja joustavuutta kokeilla.

– Teknologian suunnittelu- ja tuotekehityssykli kestää perinteisesti vuosia, ja sisältää useita eri vaiheita ennen kuin lopputulos on lanseerattu käyttöön. Nyt ajassa kiinni pysyminen vaatii toimijoilta ajattelutavan muutosta kohti iteratiivista kehitystä, jossa tuotetta testataan nopealla syklillä ja parannetaan saatujen kokemusten perusteella. Keskeistä ketterän kehityksen mallissa on, että suorituskyky tai tuote on koko ajan asiakkaan käytössä. Osaamisen ja ymmärryksen kehittyessä hankkeen aikana, lopullista maalia on helppo vielä tarkentaa, kun taas perinteisessä mallissa tavoitteen muuttaminen matkalla voi olla mahdotonta tai ainakin todella kallista, Valkonen kertoo.

Ekosysteemin jäsenyritysten suunnittelu- ja kehitystyö tarjoaa mahdollisuuden nopeisiin kokeiluihin. Puolustusalan tuntemuksella Millog voi osaltaan tukea ekosysteemissä syntyvien uusien järjestelmien ja suorituskykyjen testausta. Kuluneen vuoden





aikana Millog on ollut mukana kahdessa ekosysteemin testausprojektissa suunnittelemassa testausta ja arvioimassa tuloksia.

Toukokuussa Maanpuolustuskoulutus ry:n kurssille osallistuneet vapaaehtoiset reserviläiset testasivat arjen välineitä taisteluharjoitustilanteessa. Ensimmäisenä testissä oli tilannekuvaa muodostava puhelimella käytettävä sovellus. Millogin päätavoite testauksessa liittyi älypuhelimien energiatalouteen kenttäolosuhteissa. Valkosen mukaan hyväksi koettua testausyhteistyötä reserviläisryhmän kanssa jatketaan syksyllä.

Toisessa testausprojektissa, 400–500 osallistujan Taisteluosasto 2023 -airsoft-tapahtumassa, testattiin ja verrattiin kahta erilaista tilannekuvajärjestelmää. Testauksen tavoitteena oli tutkia sekä arjen välineiden käyttöä että kyseisen tapahtuman soveltuvuutta ketterän kenttätestauksen alustana.

– Kaikkiaan osallistumiset testauksiin ovat olleet mielenkiintoisia uusia mahdollisuuksia. Jatkossa kehitämme prosessejamme ja testaustoimintaa edelleen, jotta voimme mahdollistaa nopean vasteen toimintaympäristön asettamiin haasteisiin.



Harri Valkonen organisoii testaustoimintaa ja seurasi tilannekuvasovelluksen käyttöä Airsoft-tapahtumassa kontista käsin.



DIGITAL DEFENCE -EKOSYSTEEMI

EKOSYSTEEMI LUO merkittävää uutta liiketoimintaa puolustus- ja turvallisuussektorilla yhdistämällä puolustus-, turvallisuus- ja siviiliteknologioiden eturivin yritykset ja tutkimuslaitokset.

Vuonna 2022 muodostettu DDE on yksi viidestä Business Finlandin rahoittamista ekosysteemeistä, jotka tähtäävät yli miljardin euron uuteen liiketoimintaan.

DDE osallistuu aktiivisesti EU:n ja Naton uusiin puolustus-teollisuuden tutkimushankkeisiin, kansallisiin veturihankkeisiin ja verkottuu kansainvälisesti.

Jäseniin kuuluvat Patria, Saab Finland, VTT, Reaktor, Bittium, Unikie, GIM Robotics, Elomatic, Solita, Tampereen yliopisto, Savox, Millog, Insta, Senop, Elfys, ReOrbit, NSION, Wirepas, Lohde ja Jyväskylän yliopisto, Nordic Inertial ja Kelluu. Ekosysteemiä koordinoi XD Solutions.

Kumppanisi ammattilais- viestintään ja kaluston kunnossapitoon

Palvelemme toimialoja, joille valtakunnallinen turvallisuus, huoltovarmuus ja kumppanuus ovat kriittisiä menestystekijöitä.

Palo- ja pelastuskaluston, viestilaitteiden sekä CBRN-materiaalin ja suojavaarusteiden

- Hankinta
- Huolto ja kunnossapito
- Elinkaarenhallinta
- Varastointi ja logistiikka
- Jälkikäsittely

→ **MILLOG.FI**



Millog
Yhtiöt

Millog-yhtiöt turvaa yritysten ja viranomaisten huoltovarmuutta sekä toiminnallista tehokkuutta kaikissa tilanteissa ja olosuhteissa. Millog Oy, Millog Marine & Power Oy ja Senop Oy muodostavat yhdessä Millog-yhtiöt.

MILLOGILLA HYVIÄ
KÄYTÄNTÖJÄ VARAUTUMISEEN

Varmista kriittisen liiketoiminnan jatkuvuus

TEKSTI EMILIA SÄRKINIEMI | KUVA OPA LATVALA

Millogin rooli maanpuolustuksessa edellyttää korkean tason varautumista. Siten meillä on kyvykkyys tuottaa asiakkaille palveluita kaikissa olosuhteissa. Millogin valmiusjohtaja Petri Seppälä kertoo, miten Millog on ottanut erilaiset uhat huomioon omassa toiminnassaan. Lue Seppälän kommentit ja hyödynnä samoja käytäntöjä.

← Kun varautuminen tehdään organisaatiossa laajasti ja pitkäjänteisesti, yritys kestää erilaiset häiriötilanteet, sanoo valmiusjohtaja Petri Seppälä.

"YRITYSTEN ON TIEDOSTETTAVA, että kaikkeen liiketoimintaan kohdistuu uhkia, ja huolehdittava varautumisesta. Varautumisessa on olennaista asettaa pitkän tähtäimen tavoite ja pitää se kirkkaana mielessä. Siten on mahdollista tunnistaa eri keinoja tavoitteeseen pääsemiseksi ja valita niistä se, johon liittyvät uhkakuvat ovat parhaiten tunnistettavissa ja riskit hallittavissa.

Erilaisiin uhiin on varauduttava niin, että yrityksen pää tavoite toteutuu, eikä huomio keskity välitavoiteisiin. Kriittisen liiketoiminnan pitää jatkua, ja sitä varten on tunnistettava sekä kriittisiä liiketoimintaprosesseja että niihin liittyviä resursseja. Esimerkiksi sähkönsaantia ei välttämättä tarvitse varmistaa samalla tasolla yrityksen jokaisessa toimipisteessä vaan ensisijaisesti siellä, missä sähkö on toiminnan jatkuvuuden kannalta kriittinen resurssi.

Tieto koottava yhteen paikkaan

Millog on Puolustusvoimien strateginen kumppani ja huoltovarmuuskriittinen yritys. Tämänkaltaisen yrityksen tulee uhkien hallinnassa huomioida pari erityispiirrettä: Ensinnäkin meidän on tuotettava palveluita kaikissa olosuhteissa, jopa sotilaallisen uhan eskaloituessa. Toiseksi meillä tulee olla joka tilanteessa kokonaisympäristö toimintaympäristöstämme.

Havainnoimme toimintaympäristöä, jotta voimme analysoida, onko tietty asia yksittäistapaus vai liittyykö useampi tapahtuma toisiinsa sekä onko taustalla tarkoituksellista vaikuttamista. Erilaisten häiriötapauksien taustalla mahdollisesti olevia vaikuttimia ei aina ole helppo tunnistaa, eikä taustatoimijaa ehkä edes saada selville. Silti meidän on häiriötilanteissa kyettävä laajaan tarkasteluun, olipa kyseessä tulipalo tai kyberhyökkäys.

Yrityksissä ei yleensä kannata tuudittautua siihen tunteeseen, että jokin yksittäinen tilanne on saatu hoidettua. Kun häiriöt on havaittu ja välittömät toimet suoritettu, yrityksen uhkatilannetta tulisi arvioida kokonaisuutena. Tässä auttaa, mikäli yrityksessä on tilanneymmärrystä kokoava elin, kuten tilannekeskus, johon muun muassa kaikki häiriötilannetietoisuus kerätään. Tällainen elin pystyy tekemään arvioita ja päätöksiä, jos taustalla on enemmän kuin miltä pinnallisesti katsoen vaikuttaa.

Verkoston laajuus luo erityisosaamista

Millogilla on noin 30 toimipaikan verkosto ympäri Suomea, mistä on asiakkaillemme suurta hyötyä.

Varautumiseen toimintamme laajuus kuitenkin tuo lisähaastetta: on eri asia suunnitella varautuminen laajalle verkostolle kuin yhdelle toimipaikalle. Tämä on luonut meille erityisosaamista.

Jokaiseen häiriötilanteeseen ei voida laatia tarkkoja suunnitelmia etukäteen, mutta harjoittelu luo resilienssiä ja antaa tukevan pohjan tilanteen kuin tilanteen hoitamiseen. Jos jatkuvuudenhallinta on kunnossa, liiketoiminta ei katkea häiriötilanteeseen. Lisäksi, kun erilaisiin tilanteisiin on varauduttu etukäteen, reagoiminen on kustannustehokkaampaa ja toipuminen nopeampaa kuin ad hoc-toiminnassa."

VIISI VINKKIÄ VARAUTUMISEEN YRITYKSILLE:



- 1.** Vältä ylisuunnittelua. Riittävän yleisellä tasolla tehdyt suunnitelmat mukautuvat helpommin erilaisiin tilanteisiin.
- 2.** Luo uhkakirjasto. Ota huomioon pahimmatkin mahdolliset vaihtoehdot, mutta laadi suunnitelmista toteuttamiskelpoisia.
- 3.** Varmista johdon tuki. Laadi pitkän aikavälin suunnitelmia ja tavoitteita sekä tee johdolle selväksi niiden yhteys liiketoiminnan jatkuvuuteen.
- 4.** Tee yhteistyötä. Henkilöstö sitoutuu toteutukseen paremmin, kun se pääsee osallistumaan myös suunnitteluun. Luo lisäksi yhteinen tilanneymmärrys eri sidosryhmien kesken.
- 5.** Viesti avoimesti. Kerro mahdollisista uhista. Muistuta yksilöiden toiminnan merkityksestä.

VÄHINTÄÄN TOINEN JALKA ASIAKKAAN SAAPPAISSA

”Liiketoiminnalla rakennetaan turvallista tulevaisuutta”

TEKSTI JA KUVA RUSKA PARONEN



Myyntipäälliköiden Markku Riekkolan ja Jani Peltosen työ on ennen kaikkea asiakkaan ongelmanratkaisua. Heidän työnsä keskiössä on myös kyky koota talon sisältä oikeat henkilöt ja valjastaa paras osaaminen asiakkaan palveluratkaisun toteuttamiseksi.

UUSIEN ASIAKKUUKSIEN KOHDALLA on todennäköistä, että asiakkaan yhteydenottoon vastaa Markku Riekkola tai Jani Peltonen. He ovat Millogin Viranomaiset ja teollisuus -toimialan uusimmat pelinrakentajat. Myyntipäällikön tittelin lisäksi heitä yhdistää innokkuus liiketoiminnan kehittämiseen.

- Tässä työssä onnistuakseen vähintään toisen jalan on oltava asiakkaan saappaissa. Jos ei

kykene katsomaan asioita asiakkaan näkövinkkelistä, on aika hankalaa luoda ratkaisut, joiden avulla asiakkaan haasteet saadaan taklattua, Riekkola sanoo.

- Kuuntelemisen taito on myös tärkeää, jotta voimme havaita ne keskeiset asiat ja haasteet, jotka me pystymme asiakkaalle ratkaisemaan. Jo keskustelujen alussa on pystyttävä kartoittamaan

← Myyntipäälliköt Jani Peltonen (vas.) ja Markku Riekkola ovat Millogin Viranomaiset ja teollisuus -toimialan uusimmat pelinrakentajat.

potentiaalinen yhteistyömahdollisuus, sillä emme halua tuhjata asiakkaan aikaa, Peltonen pohtii.

Vankalla kokemuksella

Millogilla kuluvan vuoden maaliskuussa aloittanut Riekkola tulee autoalalta. Viimeiset parikymmentä vuotta hän toimi autojen maahantuonnin puolella erilaisissa liiketoiminnan johdon, myynnin ja jälki-markkinoinnin tehtävissä. Riekkola kertoo kaivaneensa jotain eteenpäin menevää.

- Autoalan vuosikello pyörii määrättyllä syklillä vuodesta toiseen. Kaipasin uusia ammatillisia haasteita, mutta halusin kuitenkin toimia sellaisessa tehtävässä, jossa pystyn hyödyntämään laajasti aikaisempaa kokemustani, tietoaani, taitojani ja verkostojani.

Millogilla Riekkola näkee paljon mahdollisuuksia sekä oman osaamisen että liiketoiminnan kehittämiseen niin kotimaisella kuin kansainvälisellä kentällä. Se on hänen mukaansa innostava asetelma.

- Viranomaisten ja yritysten palveleminen on looginen jatkumo sille tärkeälle työlle, mitä Millog tekee Suomen puolustusvoimille strategisen kumppanin roolissa. Millogilla toimintaa kehitetään myös hyvin asiakaslähtöisesti: ollaan valmiita investoimaan ja resursoimaan huoltovarmuuskriittisten toimijoiden tukemiseen tarvittaviin palveluihin. Se, että pääsen laajentamaan Millogin jalanjälkeä suomalaisen yhteiskunnan huoltovarmuuden turvaamisessa, on hieno asia.

Peltonen lisää, että toimimalla laajemmin yrittäjäkentällä Millog kartuttaa osaamistaan, mikä hyödyttää myös Puolustusvoimia. Asetelma on siis edullinen kaikille.

Peltonen aloitti Millogilla elokuussa. Kahden vuosikymmenen monipuolinen kokemus logistiikan ja teollisuuden huolto- ja kunnossapitoratkaisujen myynnistä, asiakkuuksien hoitamisesta ja kehittämisestä ovat tehneet hänestä eräänlaisen tuote- ja palveluratkaisujen moniottelijan. Viimeksi Peltonen toimi isossa logistiikka-alan yrityksessä.

Sekä Riekkola että Peltonen muistuttavat, että vaikka Millogilla on kiistaton osaaminen kunnossapidosta, elinjaksohallinnasta ja logistiikasta Puolustusvoimien kumppanuuden kautta, on yritys

vielä suhteellisen tuntematon puolustusteollisuuden ulkopuolella. Siviilimarkkinoiden kokemuksellaan he tuovat merkittävää lisäarvoa sekä yritykselle että asiakkaille, joiden tarpeita ja toimintakenttää he laajasti ymmärtävät.

- Millog on täynnä hienoa teknistä asiantuntijaosaamista. Meidän tehtävämme on löytää ja koota talon sisältä oikeat henkilöt ja valjastaa paras osaamisemme asiakkaan palveluratkaisujen toteuttamiseksi, Peltonen sanoo.

Huoltovarmuus osa DNA:ta

Muun muassa koronapandemia ja Ukrainan sota ovat osoittaneet, miten nopeasti toimintakenttä voi muuttua, ja saaneet monet suomalaisyritykset havahtumaan varautumisen ja jatkuvuudenhallinnan tärkeydestä.

Riekkola huomauttaa, että huoltovarmuus on Millogin palveluideologian ytimessä ja osa yrityksen DNA:ta. Töitä tehdään, jotta asiakkaan toiminta voi jatkua häiriöttä yllättävien ja uhkaavienkin tilanteiden sattuessa.

- Liiketoiminnalla rakennetaan turvallista tulevaisuutta. Toimimme asetelmassa, jossa epäonnistuminen ei ole vaihtoehto. Meidän on onnistuttava työssämme joka kerta, sillä toisaalta siitä riippuu Suomen maanpuolustuskyky ja toisaalta taas se, onko esimerkiksi Helsinki-Vantaan lentokentällä saatu lumet aurattua, liikkuvatko junat ja toimiiko sähköverkko tai vesilaitos.

Riekkola ja Peltonen korostavat kumppanuuden merkitystä valmiuden luomiseksi. Asiakkaan toimintaa tuetaan parhaiten pitkäkestoisella yhteistyöllä, jossa esimerkiksi materiaalin kunnossapito tai varastointi suunnitellaan vuosiksi eteenpäin. Tämä ei kuitenkaan ole edellytys Millogin palveluissa, vaan yhteistyö voidaan aloittaa esimerkiksi konsultoinnista. Riekkola ja Peltonen sanovatkin erityisesti varautumisen suunnittelusta ja asiantuntijapalveluiden kasvattavan jatkuvasti kysyntäänsä.

- Isona toimijana ja kattavan valtakunnallisen palveluverkoston ansiosta Millog kykenee palvelemaan asiakasta myös tarpeiden kasvaessa ja laajentuessa. Se on arvokasta, Peltonen sanoo.

CASE MAAKULJETUSPOOLI

Kartoitimme maaliikenneterminalien huoltovarmuutta

TEKSTI NINNA TUHKIO | KUVA ADOBE STOCK

Millogin asiantuntijat arvioivat maaliikenneterminalien varavoiman tilaa ja varautumista poikkeusoloihin.

SUOMEN MAALIIKENNETERMINAALIT ovat riippuvaisia sähkönsaannista, ja niiden sähkönsyötön varmistaminen on kriittistä. Millog toteutti Maakuljetuspoolin ja Huoltovarmuuskeskuksen ohjaamana tutkimuksellisen asiantuntijaselvityksen, joka on osa maaliikenneterminalien kansallista turvaamisratkaisua.

Selkeä tilannekuva huoltovarmuudesta ja varautumisesta

Huoltovarmuuskeskuksen rahoittama Logistiikka 2030 -kehitysohjelma vahvistaa Suomen kriittistä logistista infrastruktuuria sekä logistiikkapalveluiden toimintakykyä ja -edellytyksiä. Millog kartoitti kattavasti maaliikenneterminalien sähkönsyötön varmistamista ja selvitti, millaisia varavoimaratkaisuja on mahdollista rakentaa sekä olemassa oleviin että uusiin terminaaleihin.

– Millog on valmiuden ja poikkeustiloihin varautumisen asiantuntija. He tekivät kohdekäyntejä ja haastatteluja logistiikkatoimijoiden terminaaleissa. Erittäin hyvä ja perusteellinen raportti antoi selkeän tilannekuvan siitä, missä huoltovarmuuden osalta mennään ja mitä pitäisi tehdä, kertoo Maakuljetuspoolin valmiuspäällikkö **Arto Purkunen**, joka toimii hankkeen ohjausryhmän puheenjohtajana.

Maakuljetuspoolin sopijaosapuolia ovat Linja-autoliitto ry, Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry,

Suomen Taksiliitto ry, Yhteinen Toimialaliitto ry ja VR Yhtymä Oy.

Ydintoiminnan varmistaminen sähkönsyötön häiriötilanteessa

Millogin asiantuntijat toteuttivat kolmelle logistiikka-toimijalle strukturoidun kyselyhaastattelututkimuksen ja kävivät kuudessa maaliikenneterminalissa perehtymässä ja esittämässä kohdekohtaisia lisäksymyksiä. Raportti vaati paljon asiantuntijatyötä.

– Millog esitti havainnot ja johtopäätökset erittäin kattavasti. Varavoiman tilanne vaihtelee hyvin paljon eri puolella Suomea. Vanhassa maaliikenneterminalissa ei ole välttämättä varavoimaa lainkaan, ja uusia rakentaessa tavoitteena olisi jatkuvuuden hallinnan kannalta hyvä huomioida varavoimaratkaisut jo suunnitteluvaiheessa, Purkunen toteaa.

Tutkimuksen sivutuotteena syntyi konsepti myös nykyisten maaliikenneterminalien varavoimaratkaisusta ja varautumisesta poikkeusoloihin. Niitä kannattaa kriittisten toimintojen osalta parantaa, mikäli siihen on resursseja.

– Tulevaisuudessa kriittiset kohteet tulisi kansallisen logistiikkajärjestelmän turvaamiseksi kytkeä tiiviisti mukaan valmiussuunnitteluun. Tarvittaessa ratkaisuun olisi hyvä saada myös viranomaisohjausta. Yhteistyö Millogin kanssa sujui todella hyvin, ja Maakuljetuspoolin puolesta minulla on ainoastaan positiivista palautetta, kiittää Purkunen.

CASE FINAVIA

”Millogin osaajat eivät pelkää erikoistakaan kalustoa”

TEKSTI HENNA LUSA | KUVA FINAVIA OYJ

Millogin ja Finavian yhteistyö on käynnistynyt lentokenttäkaluston korjaamisella. Koska Finavian 20 lentokentän Maarianhaminasta Ivaloon on toimittava tilanteessa kuin tilanteessa, lankeaa yhteiskunnallinen vastuu myös yhteistyökumppanille. Tähän Millogilla on hyvät eväät.

KUN MILLOG TAANNOIN jäi valitsematta eräässä Finavian tekemässä kilpailutuksessa, jäi ajatus Millogista yhteistyökumppanina kytämään Finavian konekalustoasiantuntija **Tero Santamannerin** mieleen.

– Käyttämäämme konekalustoa ei juurikaan löydy muualta, joten korjaus ei ole mitään bulkkihommaa. Finavialle olisi hyödyllistä löytää korjaamopalveluihin yksi strateginen toimija, joka pystyisi toimimaan ympäri Suomea ja tuntisi Finavian ajatustavan. Siksi kokeilimme, miltä yhteistyö Millogin kanssa tuntuu, hän kertoo.

Tähän mennessä Millog on peruskorjannut harjapuhaltimia ja korjannut ison ajettavan lumilingon. Yhteistyö on lähtenyt sujuvasti liikkeelle.

– Olen huomannut, että olemme tekemisissä konekaluston kunnossa-pitoalan ammattilaisten kanssa. On tullut luottavainen tunne – painimme hyvin samanlaisten asioiden kanssa arjessamme.

Kaluston suunniteltu käyttöikä on 20 vuotta

Työssään Santamanner muun muassa arvioi, millaista kalustoa Finavialle on sekä teknisesti että taloudellisesti järkevintä hankkia. Konekaluston käyttöikä on tyypillisesti 20 vuotta, mutta kentiltä löytyy vanhempiakin laitteita.

Finavian hankkimien laitteiden valmistusmäärät ovat usein todella pieniä. Santamannerin mielestä olisi hienoa, jos esimerkiksi Millog voisi ryhtyä harvinaisemman kaluston huolto- ja korjausdustajaksi, jolloin Finavia voisi teettää Millogilla projekteja konekaluston peruskunnostuksesta modifiointeihin.

Huoltovarmuutta vaaditaan myös kumppanilta

Finavia tekee yhteistyötä vain vakaiden ja luotettavien toimijoiden kanssa. Huoltovarmuuden takia tietty ydinosaminen pidetään Finavian sisällä, mutta kaikkea osaamista ei jokaisella kentällä ole järkevää ylläpitää.

– Tarvitsemme ympärillemme ihmisiä, jotka ovat valmiita liikkumaan nopeasti, sekä ymmärtävät, millaisia erityistarpeita tämän mittaluokan kaluston kunnossapito edellyttää. Kun kriiseistä puhutaan, lankeaa yhteiskunnallinen vastuu myös yhteistyökumppanille. Millogilla ajatukset ovat tämän suhteen oikeassa asennossa.

Santamanner arvioi, että lisää yhteistyötä on luvassa, sillä esimerkiksi harjauskalustoa on tullut ikään, jolloin elinkaaren jatkaminen on ajankohtaista.

– Uusi vuosi tuo uudet kujeet. Ainakin harjapuhaltimien peruskorjauksia alkaa hyvin suurella todennäköisyydellä tulemaan, luultavasti vuosittain.

FINAVIA

- suomalainen lentoasemayhtiö, joka kehittää ja ylläpitää matkustajaterminaaleja ja lento liikenteen tarvitsemaa infrastruktuuria.

- palvelee eri puolilla Suomea sijaitsevilla 20 lentoasemalla, joista 18 hoitaa pääasiassa matkustajaliikennettä ja kaksi pelkästään sotilasmaailmaa.

- 2022 Finavian lentokentillä asioi noin 15,5 miljoonaa matkustajaa.

ENSIMMÄINEN VUOSI KULUI KASVUN POHJAA LUODESSA

”Olemme vartenotettava tekijä monenlaisissa huoltotarpeissa”

TEKSTI ARTTU RANTAKÄRKKÄ KUVA PÄIVI KANKARE IMAGIAA



Millog Marine & Powerilla on nyt takanaan ensimmäinen kokonainen toimintavuosi. Toimitusjohtaja Janne Sirviö kertoo, kuinka kolmen yrityksen yhdistäminen on sujunut ja miltä tuleva vuosi meri- ja moottoritekniikan parissa näyttää.

Miten uuden yrityksen yhteinen taival on lähtenyt käyntiin?

”Tähän mennessä olemme olleet melko lailla jatkuvan muutoksen tilassa, mutta liikevaihdollisesti kulunut vuosi on ollut kohtalaisen hyvä. Olemme hioneet uuden yhtiön rakenteita ja käytäntöjä sekä uudistaneet samalla toiminnanohjausjärjestelmämme. Paljon olemme menneet eteenpäin, mutta prosesseja pitää vielä saada yhtenäistettyä. Siten voimme ensi vuonna

keskittyä normaaliin toimintaan ja orgaaniseen kasvuun tavoitelluissa markkinasegmenteissä. Ensi vuonna edistymisemme kehityshankkeissa halutaan näkyvän myös yrityksen tuloksessa.”

Millainen vuosi on ollut Millog Marine & Powerin eri toimipaikoissa?

”Kaiken kaikkiaan vuosi 2023 on ollut varsin työn- täyteinen. Kenties kiireisintä on ollut Vantaalla,

← Millog Marine & Powerin toimitusjohtajan Janne Sirviön mukaan on odotettavissa, että viranomaispuolella lisääntyy merellinen huoltotarve. Alukset halutaan pitää entistään paremmassa käyttövalmiudessa kiristyneen turvallisuustilanteen takia.

jossa korjataan isoja moottoreita – siellä tilauskirja on ollut aivan tapissa, ja meillä on ollut haasteita saada tarpeeksi resursseja työkuorman purkamiseen. Myös Teijolla on riittänyt hyvin huoltotelakointiprojekteja.

Rakennusteollisuuden ja maanrakentamisen hiljaisempi jakso on näkynyt Hämeenlinnassa, jossa korjataan pienempiä moottoreita ja vaihteistoja. Siellä olemmekin siirtäneet myynnin ja markkinoinnin painopistettä pien- telakoihin ja huvivenepuolelle, minkä ansiosta töitä on riittänyt.”

Millaisen vastaanoton ketterä kenttähuolto on saanut markkinoilla?

”Erittäin hyvän. Työtä on kenttähuollonkin parissa riittänyt tasaisesti. Olemme tehneet erittäin ahkerasti myyntiä ja rakentaneet yrityskuvaa, minkä ansiosta asiakaskuntamme on laajenemassa. Täyden palvelun kenttähuol- lolle on selvästi tilausta, ja olemme saaneet osoitettua olevamme vartenotettava tekijä monenlaisissa huoltotarpeissa.”

Miltä Millog Marine & Powerin alkava vuosi näyttää?

”On odotettavissa, että viranomaispuolella lisääntyy merellinen huoltotarve, kun alukset halutaan pitää entistään paremmassa käyttö- valmiudessa kiristyneen turvallisuustilanteen takia. Meillä on onneksi siihen hyvin kapasi- teettia, ja teemme tiivistä yhteistyötä Millogin Merijärjestelmien kanssa.

Viennin hiljentyminen aiheuttaa kaupallisten alusten telakoinneissa kasvavaa hintakilpai- lua. Uskomme erottuvamme kilpailijoistamme laajalla ja tehokkaalla palvelutarjonnallamme. Toivomme saavamme Teijoon myös entistä suurempia konversio- ja huoltoprojekteja, joi- hin meillä on erittäin hyvät valmiudet.

Moottorihuoltojen osalta tuleva vuosi näyt- tää lupaavalta. Olemme tehneet paljon myyn- tityötä ja saaneet uusia asiakkuuksia kuluvan vuoden aikana. Sen odotetaan alkavan tuottaa tulosta vuoden 2024 aikana.”



MILLOG MARINE & POWER SAI OMAN SIVUSTON

Millog Marine & Power Oy:n oma verkkosivusto avattiin osoitteessa **www.millog-mp.fi**. Sivusto on suunnattu sekä uusille että nykyisille asiakkaille.

Sivustojen eriyttämisen tavoitteena on auttaa asiakkaita löytämään nopeammin tarvitsemiensa palvelut sekä selkeyttää yrityksen ja sen toimi- paikkojen markkinointia. Uusi sivusto edustaa Millogin tuttua brändiä ja tukee näin emoyhtiön verkkosivustoa.

– Millog-yhtiöiden verkkosivustokokonaisuus on nyt looginen ja tasapainoinen: Kahdella tytäryhti- öllä eli Senopilla ja Millog Marine & Powerilla sekä SA-kaupalla on omat verkkosivustonsa. Lisäksi niiden toiminta ja tarjonta on esitelty Millog.fi:ssä, viestintäpäällikkö **Maria Takalo** sanoo.

Uudella sivustolla tuodaan laajasti esiin Millog Marine & Powerin osaamista meritekniikan ja moottorien kunnossapidon parissa. Lisäksi yhtiön erityisiin vahvuuksiin kuuluva ketterä kenttä- huolto, erilaiset projektipalvelut, uudisrakenta- minen sekä varaosapalvelut on esitelty aiempaa kattavammin. Sivustolla on nyt myös mahdollista muun muassa suorittaa telakkaperehdytys sekä hoitaa erilaiset telakan lupa-asiat kuntoon.

MIKÄ MUUTTUI?

- Millog Marine & Powerin oma sivusto julkais- tiin sekä suomeksi että englanniksi heinä-elo- kuussa 2023.
- Millog Marine & Powerin palveluja ja kuulumisia esitellään edelleen myös Millog.fi:ssä, mutta päällekkäisyyksiä pyritään välttämään.

VARMISTA KUMPPANIE LUOTETTAVUUS POIKKEUSOLOISSA

Kestääkö alihankintaketju, jos jotain tapahtuu?

TEKSTI ARTTU RANTAKÄRKÄ | KUVA MILLOG MARINE & POWER

Kotimaista huoltovarmuutta ja alihankintaketjujen luotettavuutta on koeteltu 2020-luvulla ensin koronaviruspandemian ja sitten Ukrainan sodan myötä. Kansainväliset kriisit ovat paljastaneet, että pitkät globaalit alihankintaketjut ovat haavoittuvia. Millog Marine & Power haastaa meri- ja moottoriteollisuuden toimijat tarkastelemaan omia toimitusketjujaan.

ALIHANKKIJAT OVAT NYKYÄÄN erikoistuneet usein hyvin kapeaan alaan ja toimitusketjut ovat venyneet pitkiksi. Samalla häiriötilanteiden riski on kasvanut. Kaluston ja koneiden lähetys ulkomaille nostaa kustannuksia ja tuo epävarmuutta aikatauluihin. Koska varustamojen liikennöinti on aikataulutettu hyvin tiukaksi, osien saatavuuteen tai huoltoketjuihin ei saisi tulla katkoksia.

Koronapandemia sai osan yrityksistä tekemään muutoksia, joilla ne pyrkivät välttämään toimitusketjujen häiriöitä. Monet yritykset ovat etsineet vaihtoehtoisia toimittajakumppaneita ja kohdistaneet ostojaan Suomeen, ja Ukrainan sodan sekä varautumissuunnittelun yleistymisen myötä tämän kehityksen voidaan odottaa vain kiihtyvän.

Suomessa uudislaivojen rakentaminen ja meriteknikan huoltopalvelut ovat kuitenkin toistaiseksi pitkälle ketjuttuneita, ja Suomen suurimmilla telakoilla palveluita tuotetaan lähes yksinomaan alihankintana ja usein ulkomaisen työvoiman turvin. Normaalioloissa palvelu on jatkuvaa, mutta kestääkö tilanne häiriöitä?

Halpa hinta vai luotettavuus?

Kansainvälisiltä markkinoilta hankittu kunnossapitopalvelu saattaa olla edullisin, mutta huokea hinta ei kompensoi huoltokumppanin luotettavuutta poikkeusoloissa, toiminnan ja hinnoittelun läpinäkyvyyttä tai vaikkapa puutteellisesta kielitaidosta johtuvia epäselvyyksiä. Valinta on myös eettinen: kotimaisia kumppaneita suosimalla raha pysyy Suomessa.

Syyskuussa 2022 toimintansa aloittanut Millog Marine & Power asettuu kokoluokaltaan pienten ja erikoistuneiden tekijöiden sekä monikansallisten huoltojättien välimaastoon. Millog Marine & Power syntyi, kun pitkän linjan asiantuntijayritykset Western Shipyard, Laivakone ja Hämeen Diesel yhdistyivät.

– Tämän kokoista meri- ja moottoritekniikan asiantuntijaa ei Suomessa ole ollut. Olemme ainoa suomalainen tämän profiilin ketterä toimija, jolla on oma telakka, dieselmoottoreiden ja vaihteistojen huolto sekä laivakonekorjaamo. Palvelumme on Suomen tasolla ainutlaatuisen kokonaisvaltaista: kauttamme saa yhden luukun periaatteella likipitään kaikki laivojen ja moottorien kunnossapitoon

liittyvät palvelut, Millog Marine & Powerin toimitusjohtaja **Janne Sirviö** kertoo.

Kenttähuolto vastaa akuutteihinkin tarpeisiin

Millog Marine & Powerin erityinen vahvuus on ketterä kenttähuolto, jonka ansiosta asiakkaat saavat palveluja suoraan liikenteessä, satamissa tai missä tahansa myös telakointien ulkopuolella.

– Meillä on avainpalveluissamme oma kotimainen henkilökunta, ja voimme tarjota turvaselvitettyä työntekijäitä sitä edellyttäviin projekteihin. Työntekijämme palvelevat myös poikkeusolojen aikana. Laadukas kumppaniverkostomme täydentää palveluamme ja osaamistamme. Valitsemme verkostoon vastuullisia kumppaneita, jotka sopivat palvelumallimme – nopeus, joustavuus ja läpinäkyvyys ovat arvoja, joista emme tingi, Millog Marine & Powerin projektipäällikkö **Markus Mäkinen** sanoo.

Laivojen henkilöstömäärät ovat maailmanlaajuisesti laskeneet jo pitkään. Kauppalaivoilla on vuosi vuodelta vähemmän omaa kone- ja huolto-osaa-mista. Laivoja huolletaan liikenteessä tarpeen vaatiessa oman henkilöstön voimin, mutta tämä voi muuttua Millog Marine & Powerin kenttähuollon kaltaisten palvelujen yleistyessä.

– Tekniikan kehittyessä oman huoltohenkilöstön tarve on vähentynyt, ja varustamoille on monessa tapauksessa kustannustehokkaampaa hankkia huolto ostopalveluna. Vaikka laivat liikkuisivat itseltään, tarvitaan silti osaavaa työvoimaa pitämään huolta koneista ja alusten toimintavarmuudesta.



MILLOG MARINE & POWERIN PALVELUITA:

- alusten huolto- ja kuivatelakoinnit
- kenttähuollot
- konversioprojektit
- meritekniset rakenteet
- moottorien ja voimalaitosten huollot

UUDET TEKNOLOGIAT MAHDOLLISTAVAT
UUDENLAISET TUOTTEET JA PALVELUT

Senop Oy – vuoden fotoniiikka- alan yritys

TEKSTI HENNA LUSA | KUVAT SENOP OY:N KUVAPANKKI

Senopin viime vuosiin mahtuu paljon. Yritys on virittänyt tuotantokoneistoaan investoimalla osaamiseen, laitteistoihin ja tuotantoprosesseihin sekä saanut lisävoimia tuotekehitykseen emoyhtiö Millogilta. Fotoniiikka-ala huomioi pitkäjänteisen työn ja palkitsi Senopin.



TOUKO-KESÄKUUN VAIHTEESSA 2023 Photonics Finlandin eli Suomen fotoniiikan seuran puheenjohtaja **Kim Grundström** ojensi vuoden fotoniiikka-alan yritys 2022 -palkinnon Senopin teknologiajohtaja **Jussi Rautiaiselle**. Monisatapäisen kansainvälisen asiantuntijajoukon edessä Joensuussa vastaanotettu palkinto koettiin kunnianosoituksena fotoniiikka-alalla tehdystä pitkäaikaisesta tutkimuksesta ja työstä sekä niiden avulla saavutetusta kasvusta ja menestyksestä.

Senop tuottaa tilannekuvaa kaikissa olosuhteissa – kuumista aavikko-olosuhteista pohjolan pakkasiin ja valoisasta ympäristöstä pimeisiin olosuhteisiin.

– Meidät koetaan tarkkuusoptiikan huippuosaajana ja luotettavana kumppanina, jolla on pitkät perinteet ja leveät hartiat. Tänä vuonna olemme investoineet kovasti optiikanvalmistuslaitteisiin ja rekrytoimme lisäväkeä tuotantoon. Meillä on isot kasvutavoitteet ja viritämme tuotantokoneistoamme niin, että pystymme skaalaamaan sitä kasvavaan liikevaihtoomme, Senopin toimitusjohtaja **Aki Korhonen** kertoo.

Optroniikkalaitteiden valmistus ja huolto eriytettiin

Aiemmin Senop ja emoyhtiö Millog tekivät yhteistyötä optroniikkatuotannossa siten, että tuotekehitys tehtiin Senopilla ja Millog huolehti valmistuksesta ja huollosta. Kesäkuussa 2023 Millogin optroniikkaan liittyvä uustuotanto siirrettiin Senopiin liiketoimintasiirtona.

– Tämä oli luontevaa, sillä toiminta on muusta Millogin kunnossapitotoiminnasta poikkeavaa. Jatkossa Millog keskittyy optroniikan osalta kunnossapidon prosessin ja osaamisen kehittämiseen – varmistaen näin huoltovarmuuden. Muutos parantaa reagointikykyämme, Korhonen kiittelee.

Senopia on vahvistanut myös vuoden 2022 lopulla yhtiöön perustettu liiketoiminta-alue Senop Communications, joka muodostettiin liittäen Senopiin toinen Millogin tytäryhtiö; Virve tuotteet ja palvelut. Senop Communications on erikoistunut turvalliseen viranomaisviestintään.



// SUUNNITTELEMME
SUORITUSKYKYISIÄ
JA KESTÄVIÄ
TUOTTEITA, JOILLA
ON PITKÄ ELINKAARI.

– Yhdessä voimme tarjota kokonaisvaltaisia turvallisen viestinnän ja optroniikan ratkaisuja niin viranomaisille kuin yrityksillekin. Salattu viestintä on elintärkeää toimijoille, joilla on useita toimipisteitä ja kriittisiä toimintoja, joissa lyhytkin tietokatkos voi nopeasti johtaa merkittäviin ongelmiin. Tällaisia ovat esimerkiksi teollisuuslaitokset, sata-mat ja lentokentät, Korhonen kertoo.

Tähtäimessä pitkä elinkaari ja huoltovarmuus

Koko ketjun hallitseminen tuotekehityksestä valmistukseen ja toimitukseen edellyttää monenlaista osaamista. Optroniikan tuotannossa ei puhuta yksinkertaisista massatuotteista, vaan siinä täytyy hallita korkean luokan teknologioita.

– Tuotteitamme on alettu tunnistaa ympäri maailmaa – USA:n merijalkaväki testaa älykkäitä tähtäimiämme ja Euroopassakin on tehty koeammuntoja. Kyselyjä on tullut Australiastakin, Korhonen lisää.

Teknologiajohtaja Rautiainen korostaa, että optroniikka-alan kehityksessä on oltava hereillä, sillä kehitys on nopeaa ja uudet teknologiat mahdollistavat uudenlaisten tuotteiden ja palveluiden rakentamisen.

– Suunnittelemme suorituskykyisiä ja kestäviä tuotteita, joilla on pitkä elinkaari. Modulaarinen suunnittelu ja varaosasaatavuus varmistavat huoltovarmuuden laitteillemme. Se, että suunnittelu, valmistus ja huolto löytyvät kotimaasta, auttaa meitä tarjoamaan parhaat vasteajat kotimaisille asiakkaille myös erilaisissa kriisitilanteissa, hän kertoo.

Uusi, pienempi lämpökameramoduuli

Tuorein osoitus modulaarisuudesta on Senopin kehittämä uuden sukupolven lämpökameramoduuli, jossa hyödynnetään 12 µm:n pikselikoon teknologiaa. Pienikokoinen laite voidaan integroida esimerkiksi osaksi teollisuuden mittalaitejärjestelmiä, jolloin saavutetaan näkökyky pimeässä ilman ulkoista valonlähdettä.

– Moduuli on helpompi sijoittaa vaikkapa ajoneuvojen rakenteisiin tai muihin paikkoihin, joihin aiempi ratkaisu ei ole mahtunut. Uusi moduuli kuluttaa myös vähemmän virtaa ja se on aiempaa kevyempi, Rautiainen selventää.

Nykyistä, 17 µm:n pikselikoon lämpökameramoduulia käytetään muun muassa maalinpaikannuslaitteissa, älykkäissä tähtäimissä sekä ajoneuvokameraratkaisuihin. Pienempää moduulia hyödyntävien laitteiden kehitystyötä on jo käynnistetty.

– Samalla kun moduulia kehitetään, kehittyvät kovaa vauhtia myös optiikanvalmistuksen menetelmät ja siinä käytetyt linssimateriaalit. Kehityksen aallonharjalla pysyminen vaatii kovaa työtä, Rautiainen muistuttaa.

– Etsimme nälkäisesti koko ajan näkökulmia siitä, millaista teknologiaa meidän on mahdollista saada ja omaksua. Pyrimme siihen, että osaamme tehdä tuotteita ja palveluita aina fiksummin ja paremmin, Senopin tuotantopäällikkö **Lauri Jolanki** lisää.

MILLOGIN LYLYN TOIMIPAikka PILOTOI SECAPPIA

”Turvallisuusasioissa kannattaa olla liikkeellä etupeltoon!”

TEKSTI HENNA LUSA

MILLOGIN LYLYN yksikönjohtaja **Juha-Pekka Lamminaho** työskentelee toimipaikassa, jossa liikutaan laajalla maantieteellisellä alueella, eikä väki ole usein kuulusjärjestelmän ulottuvilla. Alueella oleva tehdaspalokunta käyttää organisaatioiden kriittiseen viestintään soveltuvaa Secapp-järjestelmää, ja sieltä vinkattiin, että ratkaisu voisi sopia myös milloglaisten käyttöön.

– Pari kolme vuotta sitten täällä syttyi tulipalo kattotyömaalla heinäkuun ensimmäisellä viikolla. Palohälyttimet oli kattotöiden takia ohitettu, joten pahimmillaan joku olisi voinut jatkaa työskentelyä, vaikka rakennus oli tullessa. Niin minua kuin muita oli vaikea saada puhelimitse kiinni, sillä kaikki olivat lomilla, Lamminaho kertoo.

Secappia pilotoitiin Lylyn toimipaikassa tämän vuoden keväällä ja kokemukset olivat pelkästään hyviä. Lamminaho haluaisi sovelluksen saman tien käyttöön ja hän on esitellyt kokemuksiaan muillekin yksi-

köille, joissa myös tunnistettiin tarve palvelulle.

– Vahingon sattuessa pari sekuntiakin ratkaisee. Secappin hälytykset ohittavat tarvittaessa laitteiden äänetömyysasetukset ja vaativat välitöntä vastausta. Hälytyksen mukana voidaan laittaa toimintaohjeet. Pilotissa käyttäjät kuittasivat hälytykset todella nopeasti.

Lylyssä kokeiltiin eri tasoisia viestejä ja hälytyksiä eri käyttäjäryhmille sekä testattiin automatisoituja audiotointilomakkeita sekä kommunikointia ulkopuolisen kiinteistöhuoltoyrityksen kanssa. Yksintyöskentelyn turvaa ei vielä pilotissa testattu, mutta sillekin olisi Lamminahon mukaan tarvetta.

– On hämmästyttävää, kuinka monia tarpeita yksi ainoa sovellus pystyy hoitamaan. Sen tukema laitekirjo on erittäin laaja – sitä voidaan käyttää sovelluksena, nettiselaimella, julkisen hallinnon turvallisuusverkkolaitteissa tai jopa tekstiviesteillä peruspuhelimessa. Ihmisten tavoitettavuus nousi huomata-

tavasti ja meillä oli nopeasti tieto siitä, ketkä ovat hälytyksen kuitanneet.

Senop Communications on Secapp-palvelun ja siihen liitettävien hälytysnappien jälleenmyyjä. Tekninen myyjä **Jesse Lohtander** kertoo, että palvelu on hinnoiteltu per käyttäjä per kuukausi eikä hinta päästä hui-maa. Asiakkaat eivät pidä palvelun kustannusta kalliina siihen nähden, kuinka paljon se tuo turvallisuutta ja tavoitettavuutta.

– Vaikka asiat olisivat kuinka hyvin, pystytään Secappin avulla parantamaan ja tehostamaan tietoturvallista viestintää, hälyttämistä ja montaa muutakin asiaa. Myös sovelluksen kotimaisuus on hyvä myyntivaltti, Lohtander kertoo.

Lamminahon mielestä Secapp ratkaisisi monen organisaation ongelmat, mutta aina tarvetta ei tunnisteta.

– Akuutin tarpeen tajuaa ehkä vasta sitten, kun vahinko on tapahtunut. Kannattaa olla etupeltoon liikkeellä, turvallisuusasioissa ei voi varautua liikaa!

SECAPP

1.

On palkittu, ammattikäyttöön kehitetty kriittisen viestinnän ja hälyttämisen SaaS-palvelu eli vuokrattava ohjelmisto. Sen kehitys lähti liikkeelle yliopistoprojektista Jyväskylässä, ja jo vuonna 2021 sovelluksella oli yli 100 000 käyttäjää 12 eri maassa.

2.

Soveltuu esimerkiksi hyvinvointialueiden, kriittisen infrastruktuurin, valmistavan teollisuuden, turvallisuusalan, urakointi- ja huoltoyhtiöiden, vapaaehtoisjärjestöjen ja oppilaitosten käyttöön.

3.

On järjestelmä, jolla voidaan lähettää massaviestejä, hälyttää yksilöitä ja ryhmiä sekä kerätä ja jakaa tietoja. Se tarjoaa myös tietoturvalliset reaaliaikaiset chat- ja videoyhteystoiminnot.

Millog | Yhtiöt

**YHDESSÄ PAREMPI JA
TURVALLINEN TULEVAISUUS**