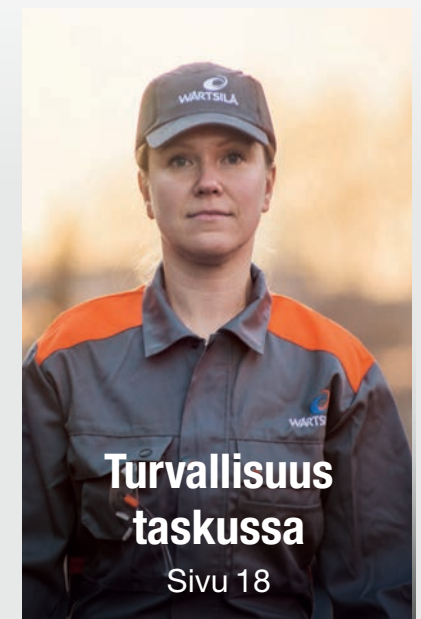
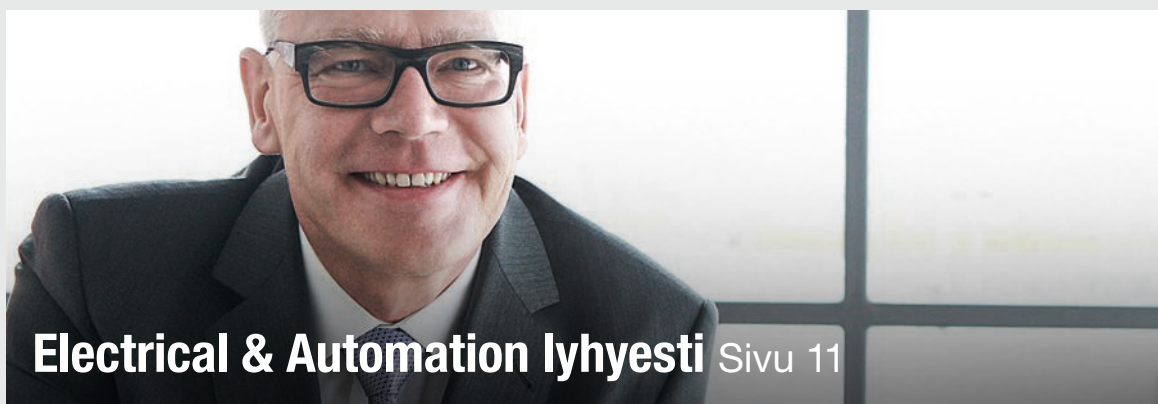
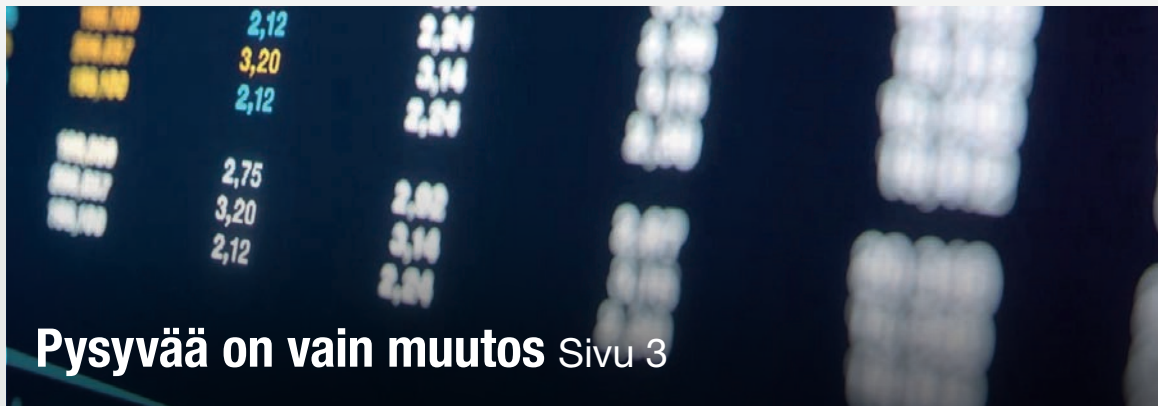


TARINAT

Wärtsilä Oyj Abp Tarinat 2015
Älykkäitä valintoja

Wärtsilä Oyj Abp **Tarinat 2015**



PYSYVÄÄ ON VAIN MUUTOS

Digitalisaatio ja teollinen internet ovat tällä hetkellä maailman puhutuimpia ilmiöitä. Yhden sukupolven aikana tapahtuneelle viestinnän vallankumoukselle sekä toimialan toisensa jälkeen mullistaville disruptioille on yhteistä alituinen muutos. Ainoa pysyvä totuus lieneekin se, että mikään ei pysy samana kovin pitkään.

Suorituskyvyn optimoinnista vastaava johtaja **Ari-Pekka Saarikangas** on hyvin tietoinen siitä, että digitalisaatiotrendit vaikuttavat myös Wärtsilän toimintatapaan. ”Maailma on muuttunut, katsoopa minne tahansa, ja muutostahti on erittäin nopea”, hän toteaa. ”Meillä on käytettävissä jatkuvasti yhä enemmän dataa asiakkaiden toiminnasta ja laitteista sekä myös omista sisäisistä prosesseista ja suorituskyvystä. Tarjolla on selkeitä mahdollisuuksia kehittää liiketoimintaa ja ruokkia sen kasvua.”

Wärtsilän asiakkailla on lähitulevaisuudessa mahdollisuus hyödyntää näitä valtavia tietomääriä entistä kokonaisvaltaisemmin. Tilaisuus ei ole tullut hetkeäkään liian aikaisin. Kuten Saarikangas huomauttaa, ”moni toimiala on juuri nyt disruptiivisessa murroksessa. Emme voi odottaa. Asia on otettava vakavasti ja muutokseen on heittäydyttävä täysillä nyt heti.”

Ilmiöön liittyy myös toinen trendi, huomauttaa Wärtsilän innovaatiojohtaja Tero Hottinen: tarve parantaa käytettävyyttä. ”Ennen olimme huipputeknologian asiantuntijoita, jotka valmistivat tuotteita toisille teknisille asiantuntijoille, mutta nyt ihmisten osaaminen on paljon laajempaa. Tietämystä on ehkä aiempaa useammalta alalta, kun taas hyvin kapea ja syvä asiantuntemus on nykyään harvinaista. Tämä vaatii kaikilta tuotteilta hyvää käytettävyyttä. Siinä digitalisaatio voi olla suureksi avuksi.”



DIGIPERINTÖ

Wärtsilältä ei tietenkään ole jäänyt huomaamatta, että digitalisaatiokehitys voi luoda asiakkaille liiketoimintaetuja. Vain yhtenä esimerkkinä voi mainita jo niinkin varhain kuin vuonna 2002 kehitetyn verkkopohjaisen sovelluksen varaosatilauksia varten.

”Mielestäni olemme olleet varhain liikkeellä”, Saarikangas myöntää, ”mutta nyt asiat voidaan tehdä asiakkaille vieläkin helpommiksi. Tänä päivänä tarjolla olevan teknologian ja tietämyksen avulla pystymme esimerkiksi integroimaan varaosatoimituksemme suoraan asiakkaan ERP-järjestelmään.”

Tämä digitalisaation toinen aalto on hänen mukaansa lisännyt valtavasti mahdollisuuksia helpottaa asioita käyttäjän näkökulmasta. Käyttäjäkokemuksesta onkin tullut keskeinen kriteeri tuotekehitykselle. Todella käyttäjäystävällinen ratkaisu luo merkittävää lisäarvoa asiakkaalle. Esimerkkitapauksessa käyttäjäkokemus ulottuu paljon tavallista varaosatilausta pidemmälle, toimitusten seurantaan ja muihin verkkopalveluihin, jotka ovat kaikki käytettävissä vain muutaman klikkauksen päässä. Wärtsilän asiakkaat ovat olleet innostuneita mahdollisuudesta saada käyttöönsä ajasta ja paikasta riippumaton tietokanta.

”On vähitellen tultu siihen, että odotamme digitaalisia palveluja enemmän tai vähemmän automaattisesti.”

- Ari-Pekka Saarikangas

”Mielestäni olemme muuttuneet myös ihmisinä”, Saarikangas arvelee. ”On vähitellen tultu siihen, että odotamme digitaalisia palveluja enemmän tai vähemmän automaattisesti. Jos kuluttaja ei saa pääsyä verkkopankkiin, pankki saattaa hyvinkin mennä vaihtoon. Kun Wärtsilä aikanaan ryhtyi kehittämään digityökaluja, näin ei todellakaan ollut.”

Hottinen tarttuu aiheeseen: ”Tämän päivän nuoret melkein syntyvät tabletti kädessä ja älykello ranteessa. Aletaan olla siinä vaiheessa, että digitalisaatio kaikkine mahdollisuuksineen on automaattinen odotusarvo. Kysymys ei kuitenkaan ole vain kehityksen mukana roikkumisesta: saamme mahdollisuuksia tehdä asioita tehokkaammin, olipa kysymys sitten tiedon läpinäkyvyydestä tai suorituskyvyn optimoinnista. Asioiden tekeminen uudella tavalla, ja vieläpä aivan ennen näkemättömien asioiden, tulee olemaan osa yritysten tavanomaista tarjoomaa.”

KOHTI UUTTA

Yksi kehitysalue, jota kumpikin digiasiantuntija korostaa, on älykäs analyttinen mittaustieto, jota saadaan nostamalla lukujen murskauksen läpäisy ja kompleksisuus uudelle tasolle.

”Viime aikoina tietojen käsittelyyn on alettu kehitellä itseoppivia algoritmeja”, Saarikangas selittää. ”Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että datan manuaalisen käsittelyn sijasta iso osa tarkasteluista automatisoidaan. Lähtökohtana ovat datan nykyiset käsittelytavat, ja niihin lisätään älykkäitä elementtejä. Kyse on perustavanlaatuisesta muutoksesta, joka on ollut meneillään jo pari–kolme vuotta.”

Mutta miten tämä auttaa Wärtsilän asiakkaita? Saarikangas summaa yhtiön tähänastiset kyvyt datan hyödyntämisessä – ne liittyvät etupäässä keskeisen datan seurantaan, keräämiseen ja visualisointiin tiettyjä tarkoituksia varten – ja toteaa, että pian sovellusten kirjo laajenee merkittävästi.

”Seuraava askel on tarjota asiakkaalle kerätyn datan perusteella yksityiskohtaisia suosituksia, joiden avulla aluksen tai voimalaitoksen toiminta voidaan optimoida. Asemamme takia meillä on mahdollisuus tarkastella laitoksia ja aluksia kokonaisvaltaisesti, ei pelkästään yksittäisen moottorin tai propulsiolaitteen tasolla.”

Saarikangas esittää skenaarion, jossa Wärtsilä tarjoaa – turvallisuus-, luotettavuus- tai hyötysuhdedatan ohella – liiketoiminnalle olennaisia toimenpide-ehdotuksia, joilla on suora vaikutus asiakkaan kannattavuuteen.

”Voisimme esimerkiksi auttaa kasvattamaan konttialuksen kapasiteettia osoittamalla optimaalisen konttien lastausjärjestyksen, jolla satamassaoloaikaa voidaan lyhentää. Merimatkan optimoinnista voitaisiin edetä koko arvoketjun tehostamiseen satamasta satamaan.”

Esimerkki tästä uudesta lähestymistavasta ovat Wärtsilän hiljattain esittelemät Genius-palvelut. Niiden painopiste on kunnossapidon ja huollon sijasta kokonaisvaltaisempi asiakkaan liiketoiminnan optimointi. Perusteena on koko laitoksen yhtenäinen tarkastelu tosiaikaisen mittausdatan ja analytiikan avulla.

Palvelut jakautuvat kolmeen ryhmään: Optimointipalveluissa (Optimise) asiakkaille suositellaan erilaisia tapoja parantaa toimintaansa. Ennakoivissa palveluissa (Predict) painopisteenä on yllättävien tapahtumien estäminen, kunnossapitotarpeiden ennakointi sekä suorituskyvyn optimointi. Ratkaisupalveluissa (Solve) korostuvat käytön ja kunnossapidon etätuki ja etädiagnostiikka.

Saarikankaan mukaan palvelut sisältävät tulevaisuudessa yhdeksi kokonaisratkaisuksi sidottuna myös matkojen suunnittelun, laivan hyötysuhteen tehostamispalvelut ja energia-analyysit sekä laajamittaisen pääkoneiden kunnonvalvonnan.

HUOMISEN WÄRTSILÄ

Teknologisen kehityksen huima nopeus houkuttaa spekuloidaan, miten se mahtaa muuttaa merenkulku- ja energiamaarkkinoiden liiketoiminnan luonnetta. Myös digitalisaation asiantuntijoiden kyky ennustaa tulevaisuutta on rajallinen, mutta sekä Saarikankaalla että Hottisella on näkemys edessä mahdollisesti olevista muutoksista.

Saarikankaan mukaan yksi mahdollinen tulevaisuuden teema on uusien ansaintamallien kehittyminen. ”Varaosien sijasta myymmekin ehkä neuvontapalveluita. Paikan päällä aluksessa tehtävän perussyysanalyysin sijasta voidaan myydä etädiagnostiikkaa. Asiakkaat eivät ehkä enää briiffaa meitä laitoksistaan vaan me myymme heille benchmark-dataa, josta he näkevät oman tavoitetasonsa ja muiden vastaavaa alusta tai laitetta operoivien toimijoiden suoritustason.”

**”Startupit ovat usein hyviä menemään asiakkaan iholle.
Kaikki isot yritykset voivat ottaa tästä oppia.”**

- Tero Hottinen

Tällaiset muutokset saattavat luonnollisesti johtaa uusiin toimintamalleihin. Tähän asti Wärtsilä on solminut asiakkaiden kanssa etupäässä pitkäaikaisia sopimuksia, joiden perusteena ovat kulloisetkin resurssit ja niiden laskennalliset kustannukset. Nyt yhtiö investoi enenevästi pitkäjänteisiin, taattuun suorituskykyyn sidottuihin sopimuksiin. Tähän päästään ottamalla Wärtsilä Genius -palvelut mukaan sopimuksen komponentiksi.

Hottinen, joka vastaa Wärtsilän tulevaisuuteen suuntautuvasta startup-yhteistyöstä, pitää tärkeänä signaalina entistä hienosyisempää suhtautumista innovaatioihin. Pitääkseen Wärtsilän yhteydet energiseen startup-maailmaan elävinä hän oli hiljattain keskeisenä puuhamiehenä kehittämässä Wärtsilä Marine Mastermindia. Kyseessä on merenkulkualaan keskittyvä innovaatiokilpailu, joka on tarkoitettu startupeille ja nuorille kasvuyrityksille. Wärtsilä julkisti kilpailun Pohjoismaiden suurimman startup-tapahtuman Slushin yhteydessä.

Wärtsilä pyrkii läheisiin suhteisiin pienten ketterien ratkaisunkehittäjien kanssa. Kuvaan sopii hyvin se, että kilpailun pääpalkintona on rahan sijasta kuukauden mittainen tuotekehitys- ja konseptointisprintti. Sprintin pääteemoja ovat innovaation haasteet ja konseptin kehittäminen kaupallistamista varten, mukaan lukien prototyypin rakentaminen sekä liiketoimintasuunnitelman ja toteuttamisohjelman laatiminen. Viime kädessä tavoitteena on idean konkreettinen hyödyntäminen tulevaisuudessa yhteistyössä Wärtsilän kanssa.

”Arvioinnissa painotettavia keskeisiä kriteerejä ovat ratkaisun sovellettavuus merenkulkuliiketoimintaan, innovatiivisuus, asiakastarpeeseen vastaaminen sekä ratkaisun liiketoimintapotentiaali ja skaalautuvuus”, Hottinen sanoo. ”Startupit ovat usein hyviä menemään asiakkaan iholle. Ne ovat ketteriä ja pystyvät tarvittaessa nopeastikin muuttamaan tuotekehityksensä suuntaa. Kaikki isot yritykset voivat ottaa tästä oppia.”

Yli satavuotias organisaatio, joka on yhä halukas oppimaan pienemmiltään, on harvinaisuus. Sekä Saarikangas että Hottinen ovat tietoisia siitä, että digitalisaatiosta saattaa muodostua yksi Wärtsilän historian tärkeimmistä oppimestareista.

WÄRTSILÄ MUOKKAA ENERGIAMARKKINOITA KOLMELLA ERI TAVALLA

Jussi Heikkinen on Wärtsilän markkinoinnista ja liiketoiminnan kehittämisestä vastaava johtaja. Hän valottaa yhtiön innovatiivista lähestymistapaa liiketoiminnan kehittämiseen ja kertoo, millä kolmella pääasiallisella tavalla Wärtsilä on oppinut muokkaamaan voimalaitosmarkkinoita.



PUHUMME ASIAKKAAN KIELTÄ

Energiamarkkinat käyvät parhaillaan läpi suuria muutoksia, ja sähköntuottajien liiketoiminta elää murroksen aikaa. Uusiutuvat energianlähteet ovat tulleet kuvaan mukaan, mutta niiden vaihtelevan saatavuuden vuoksi laitosten joustavuus on noussut arvoon arvaamattomaan. Meidän tuotteemme tarjoavat lämpövoimalaitoksista suurimman joustavuuden, ja monet asiakkaat ympäri maailman ovat jo löytäneet niistä omiin tarpeisiinsa kannattavan ratkaisun. Yleisesti ottaen teknologiamme ei kuitenkaan ole vielä tuttua monille potentiaalisille asiakkaille, ja päätökset tehdään joka tapauksessa melko konservatiivisin perustein.

Läpilyönti Yhdysvaltojen kaltaisilla vakiintuneilla markkinoilla oli aluksi iso haaste. Kukaan ei ole halukas investoimaan suuria summia tuntemattomaan teknologiaan. Siinä mielessä tuotettamme on vaikea myydä, eikä teknologiamme ominaisuuksista kertominen riitä.

Seläitimme haasteen vähitellen painottamalla asiakastapaamisissa lisäarvoa, jonka voimme tuoda asiakkaiden liiketoimintaan. Aloimme puhua enemmän joustavuuden merkityksestä ja osoittaa asiakkaille, miten ratkaisumme sopivat heidän valikoimaansa ja miten ne vaikuttavat suoraan heidän kannattavuuteensa.

Vuoropuhelussa päästään paljon korkeammalle tasolle, kun asiakkaat näkevät, että me ymmärrämme heidän toimintaansa ja heille tärkeitä asioita ja että tarjonnastamme on aidosti merkittävää hyötyä heille. Tarjoamme heille jotakin, jota he eivät ole edes tulleet ajatelleeksi: uutta lähestymistapaa tulevaisuuden voimantuotantoon ja usein uutta liiketoimintamallia. Uusia ideoita voi olla vaikea hyväksyä – tärkeintä on, miten tarina kerrotaan. Nyt puhumme asiakkaan kieltä. Ja se tuo tulosta.



LANSEERAAMME MARKKINOILLE KAIVATTUJA KONSEPTEJA

Yrityksen on pyrittävä markkinoimaan tuotteitaan ja kehittämään brändin herättämää mielikuvaa. Se on kiistattomasti tärkeä osa liiketoimintaa. Mutta jos kyseessä on täysin uusi ratkaisu melko tuoreeseen ongelmaan, on ajateltava kokonaisvaltaisemmin. Joskus vaaditaan valtakunnallisia – tai jopa kansainvälisiä – päätöksiä, jotta uuden ratkaisun liiketoiminta- ja ympäristöhyödyt ymmärretään ja että ne voivat toteutua. Uusien ratkaisujen markkinoille pääsy, niille suosiollinen sääntely ja investointiedellytykset saattavat viime kädessä vaatia muutoksia sääntely- ja markkinamekanismeihin. Jos tässä onnistutaan, tuotteille syntyy markkinoilla kysyntää, jolloin ne myyvät itse itsensä.

Sekä ajoitus että toteutus ovat olleet ratkaisevan tärkeitä konseptin menestyksen kannalta. Taas on kyse tarinan kerronnasta. Vaikka kaikki menestystekijät olisivatkin kasassa, kaikki voi kaatua siihen, ettei viestiä saada oikealla tavalla perille oikeille ihmisille oikeaan aikaan.

Nykyisin Smart Power Generation on vahvana käytännön joustavan voimantuotannon symbolina yksi neljästä varteenotettavasta vaihtoehdosta keskusteltaessa Euroopan voimantuotannon tulevaisuudesta. Se on tietenkin hieno saavutus ja loistava mahdollisuus Wärtsilälle, mutta helposti siihen ei päästy. Konseptoinnin avulla ja osoittamalla Smart Power Generationin tuoman lisäarvon voimajärjestelmän osana olemme tuoneet sen edut esiin niin poliitikoille kuin talousihmisille ja insinööreille helppotajuisella tavalla. Olemme kehittäneet jotain, jonka jopa hidasliikkeiset, konservatiiviset markkinat voivat lopulta hyväksyä.

Muun muassa tästä syystä Wärtsilä kehitti Smart Power Generation -konseptin, joka symboloi joustavia voimantuotantoteknologioita. Näin painopiste saatiin pois tuotteista ja Wärtsilästä tavarantoimittajana ja voitiin keskittyä joustavan voimalaitoksen voimantuotantojärjestelmille tuomiin etuihin. Kun meillä oli tarjota jotain konkreettista näkemysemme tueksi, keskustelun luonne muuttui välittömästi. Asiakkaat ja kansainväliset päättäjät eivät enää verranneet Wärtsilää kilpailijoihin. Sen sijaan kysyttiin: ”Mikä ratkaisu on paras meille, maallemme ja sidosryhmillemme?”



KATSOMME AINA TULEVAISUUTEEN

Nyt on varmasti jo käynyt selväksi, että toimimme pitkäjänteisesti. Se on ainoa vaihtoehto alalla, jossa investointisyklit ovat pitkiä, jossa teknologian vakiintuneisuudella on iso merkitys ja jossa politiikka näyttelee tärkeää osaa. Mutta samalla kun olemme juuri pääsemässä hyötymään edellisvuosien investoinneistamme Smart Power Generationiin, meidän on jo tähyiltävä eteenpäin ja mietittävä, missä seuraavat mahdollisuudet ovat.

Yksi mahdollinen asiakkaiden kiinnostuksen kohde tietyillä alueilla on voimalaitosten muuttaminen maakaasukäyttöisiksi pienten tai keskisuurten LNG-terminaalimme avulla. Tällä on sekä geopolitiittinen että käytännön ulottuvuus. Esimerkiksi monissa Karibian ja Keski-Amerikan maissa poltetaan raskasöljyä, koska sen käyttö tulee halvimmaksi niiden suhteellisen pienissä voimajärjestelmissä. Suuret hiilivoimalat, valtavat kaasuturbiinit ja ydinvoima eivät tule kokonsa puolesta kysymykseen.

Öljyn hintaan asiakkaat eivät tietenkään voi vaikuttaa, ja polttoaineiden hintavaihtelut voivat ääritapauksissa syödä heidän voittonsa. Tilanne on kiperä. LNG-terminaalimme, joissa yhdistyy sekä Wärtsilä Energy Solutions- että Marine Solutions liiketoiminta-alueiden osaaminen, tarjoavat pitkäjänteisen ratkaisun. Terminaalien ansiosta nämä asiakkaat pystyvät käyttämään puhtaampaa polttoainetta ja saavat LNG:n sinne, mistä siitä on niille eniten hyötyä – ja lisäksi monipolttoainemootoreissamme voi tarvittaessa käyttää sekä maakaasua että raskasöljyä. Wärtsilän liiketoimintojen välisten synergioiden ansiosta pystymme tarjoamaan koko paketin – LNG-infrastruktuurin ja monipolttoainevoimalan – yhtenä avaimet käteen ratkaisuna.

Nyt alkaa varmasti jo hahmottua, mistä on kyse. Kun meillä on oikeat ainekset – asiakkaiden liiketoiminnan ja haasteiden seuraaminen, toimintamme konseptointi, asiakkaalle koituvaan lisäarvoon keskittyvä viestintä ja pitkäjänteinen näkökulma – pystymme muokkaamaan markkinoita aktiivisesti. Yksi on varmaa: Smart Power Generationin kaltaisten konseptien taustalla on älykäs organisaatio.



Electrical & Automation lyhyesti

Wärtsilä osti L-3 Marine Systems Internationalin (MSI) vuonna 2015, joten pyysimme Marine Solutionsin Electrical & Automation -liiketoimintalinjan johtajaa Stephan Kuhnia vastaamaan kolmeen peruskysymykseen, jotka auttavat sidosryhmiämme ymmärtämään Wärtsilän laajentuneeseen merenkulkualan tarjontaan liittyvän potentiaalin.

1. MIKÄ SE ON?

Uusi Electrical & Automation -liiketoimintalinja on ikään kuin Wärtsilä Marine Solutionsin digitaalinen sydän. Olen viimeisen vuoden aikana aiemminkin käyttänyt vastaavaa rinnastusta liiketoimintamme kuvaamiseen: jotkut sidosryhmien edustajat saattavat muistaa, kuinka viittasin aluksen sähköverkkoon verisuonistona ja automaatioteknologiaan aivoina.

Se on käytännöllinen lähestymistapa. Mutta tarkastellaan hieman laajemmasta näkökulmasta, miten uudet lisäykset Wärtsilän merenkulkualan tarjontaan toimivat käytännössä.

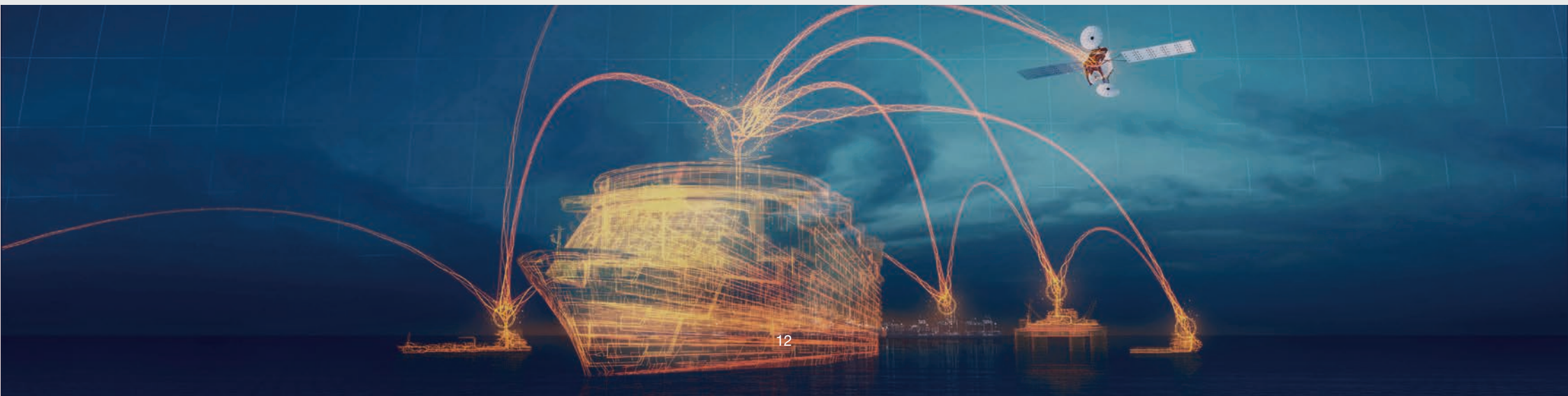
Perinteisesti olemme keskittyneet moottoreihin eli laitteisiin, jotka tuottavat polttoaineesta mekaanista energiaa ja joiden suorituskyvyn optimointi vaatii jonkinasteista digitaalista ohjausta. Ohjaus on keskeisessä asemassa myös automaatiossa, mutta mittakaava on suurempi.

Otetaanpa esimerkki. Jos haluaa nähdä tarjontaamme tositoimissa nykyaikaisessa risteilijäaluksessa, paras paikka on komentosilta. Siellä tietokoneisiin syötetään eri puolilla alusta sijaitsevilta antureilta tulevaa tietoa, esimerkiksi tutkan ja GPS:n tietoja, säätietoja ja liiketietoja. Kaikki tiedot käsitellään ja niiden vaikutus aluksen toimintaan lasketaan isoissa tietokonejärjestelmissä.

Käytössä on myös muita antureita, jotka tuottavat tietoa vaikkapa moottoreiden ja kompressorien kunnosta ja lastinkäsittelystä; kaikki tiedot syötetään keskusautomaatiojärjestelmään. Tämä on myös meidän aluettamme; itse asiassa Wärtsilä Nacos Platinum on ainoa aidosti integroitu navigointi- ja komentosiltajärjestelmä.

Risteilijäaluksen kapteeni pystyy siis tarkkailemaan komentosillalta kaikkia tarvittavia navigointitietoja sekä aluksen kriittisten osien kuntoa. Kaikkia kapteenin käytössä olevia automatisoituja prosesseja ohjaavat tietokoneet, joiden ohjelmistot ovat meidän kehittämiämme. Laitteiden suunnitteluun liittyvän osaamisen lisäksi tarjoamme siis myös ohjelmointiosaamista, jota tarvitaan esimerkiksi navigointiväylien määrittelyyn risteilijäaluksen järjestelmissä.

Tämä on tietenkin vain yksi esimerkki, mutta se kuvaa hyvin, millaista osajaverkostoa merenkulkuasiakkaidemme digitalisointitarpeisiin vastaaminen vaatii Electrical & Automation -liiketoimintalinjalta. Teknologiamme auttavat vastaamaan paikallisiin haasteisiin, kuten liikennöintiin vilkkaassa Englannin kanaalissa, ja tarjoavat usein ratkaisuja, joita asiakkaat eivät ole pitäneet edes mahdollisina.



2. MITEN SE ISTUU TOIMINTAAMME?

MSI:n oston myötä Wärtsilälle tuli 1.700 uutta työntekijää, ja voin vakuuttaa, että yleisesti ottaen he ovat tyytyväisiä kauppaan. Uskon, että se johtuu lähinnä Wärtsilän vahvoista perinteistä ja tulevaisuuden näkymistä merenkulkuteollisuudessa.

MSI oli aiemmin osa puolustusteollisuuteen keskittynyttä yritystä, mutta sillä on enemmän yhteistä Wärtsilän kanssa. Sillä on väliä, jos itse puhut automaatiosta ja työkalut puhuvat moottoreista. Tarjoamme kokonaisuutena luonnollisemman kodin MSI:n osaamiselle.

Kaikesta huolimatta integrointi ei ole helppoa; asiat voivat yhä mennä pieleen, jos niitä ei hoideta kunnolla. Tärkeintä integroinnissa on estää organisaatioon liittyviä asioita vahingoittamasta ostetun yrityksen osaamista ja valmiuksia. Yritysoston syynä voi olla vain ostettavan yrityksen ainutlaatuiset ominaisuudet, eikä kukaan halua nähdä niiden vahingoittuvan tai heikentyvän prosessin aikana.

Oli kyse sitten SAP-järjestelmistä, henkilöstöhallinnosta, palkitsemisesta tai vaikkapa vain työntekijöiden tittleiden istuvuudesta uuteen organisaatioon, ne eivät liity millään tavalla asiakkaaseen. Ja lisäarvon tuottaminen asiakkaalle on se kaikista tärkein asia. Kaikki mikä varastaa huomion tästä tavoitteesta toimii meitä vastaan, joten meidän on oltava tarvittaessa hienotunteisia ja ohjattava ihmisiä tavalla, joka ei siirrä huomiota väärin asioihin.

Miten näitä riskejä voi sitten torjua? Ensinnäkin tarvitaan selkeä näkemys siitä, mitä integraatiossa halutaan saavuttaa, ja sitten on viestittävä johdonmukaisesti tähän tähtäävistä toimenpiteistä. Yrityskaupoissa ei voi koskaan viestiä liikaa. Viesti on kerrottava 10 kertaa tai tarvittaessa vaikka 20 kertaa – mutta viesti ei saa muuttua. Vaikka viestiin kyllästyisi itekin, sitä on kerrottava yhä uudelleen, jotta tieto siitä mitä tehdään ja miten tehdään, varmasti saavuttaa varsinaisen työn tekevät ihmiset.



Heti alusta on oltava valmiina tiimi, jonka jäsenillä on selvät roolit, etenkin ongelmien ratkaisun suhteen. Ja kun ongelmia nousee esiin, niihin on reagoitava nopeasti ja päättäväisesti.

Normaalisti – vaikkakaan yrityskaupoissa ei oikeastaan ole ”normaalia” – kaikki sujuu kohtalaisen hyvin, jos nämä edellytykset täyttyvät. Voin ilokseni todeta, että Wärtsilän Electrical & Automation -liiketoimintalinjaa perustettaessa näin on ollutkin.

3. MITÄ TÄMÄ TARKOITTAÄ WÄRTSILÄLLE?

Olemme hoitaneet yrityskaupan niin sanotun inhimillisen puolen, mutta liiketoiminnassa on nähtävissä asiakaskuntaan ja potentiaalsiin asiakkaisiin liittyviä synergioita, joita kummankaan osapuolen asiantuntijat eivät osanneet ennakoida.

Liiketoiminnan logiikka on hyvin suoraviivainen. Wärtsilä Marine Solutionsin kasvustrategia on nousta innovatiivisten tuotteiden ja integroitujen ratkaisujen johtavaksi toimittajaksi meri- sekä öljy- ja kaasuteollisuudelle. Alan johtavan tarjonnan on oltava kattava, ja merkittävän osan Marine Solutionsin liiketoiminnasta muodostava sähkö- ja automaatiokapasiteetti on voimakkaasti mukana yhdestä hyvästä syystä: se auttaa tarttumaan uusiin mahdollisuuksiin. Haluamme olla kokonaisratkaisujen toimittaja asiakkaillemme.

Asiakkaiden suunnalta onkin nähtävissä myönteisiä merkkejä. Kuulin hiljan eräältä yritysjohtajan edustajalta, että he nimenomaan haluavat ostaa kaiken niin pitkälle kuin mahdollista yhdeltä moniosaajalta, kuten Wärtsilältä, yhdestä yksinkertaisesta syystä: vastuusta. Projektin pääkumppanina otamme täyden vastuun siitä, että projekti hoidetaan oikein, hyvin ja sovitussa aikataulussa. Se on houkutteleva vaihtoehto asiakkaille.

Kuten aiemmin mainitsin, Wärtsilä pystyy nyt tarjoamaan täysin integroidun merenkulkupaketin, mukaan lukien navigaatio ja automaatio. Meillä ei ole tarvetta purkaa referenssiratkaisujamme osiin ja kertoa mistä mikäkin tutka, viestintäjärjestelmä tai muu osa on hankittu. Me hoidamme nyt kaiken ja otamme vastuun kokonaisratkaisusta. Se on kokonaisvaltaisen tarjonnan etu, ja siksi tämä yritysosto on strategisesti vankalla pohjalla ja myös asiakkaidemme ja muiden sidosryhmien edun mukaista.

HAMWORTHYN OSTOSTA MENESTYS

Wärtsilän edellinen merkittävä yrityskauppa oli Hamworthyn osto tammikuussa 2012. Ne Wärtsilän liiketoimintahaarat, joita Hamworthyn myötä saatu osaaminen on tukenut, ovat menestyneet erinomaisesti.

Kaasun arvoketjuun liittyvät teknologiat ovat olleet avainasemassa. Uuden osaamisen ansiosta Wärtsilä on menestynyt uudelleenkaasutuslaitoksissa, vastaanottotermiinaaleissa ja biokaasun nesteytyslaitoksissa. Olemme myös toimittaneet useita kaasulastin käsittelyratkaisuja erikokoisiin ja -tyyppisiin aluksiin. Hiljattain saimme tilauksen 11 järjestelmästä, mikä on historiamme suurimpia kyseisiä ratkaisuja koskevia kauppia.

Yhdistelmä uutta ja olemassa olevaa osaamista on tasoittanut tietä menestykselle konseptille. Niistä esimerkkinä on Wärtsilä Mobile LNG, joka mahdollistaa LNG:n käytön voimantuotantoon pienessä ja keskisuurissa mittakaavassa.

Ympäristöratkaisut ovat olleet toinen menestystarina. Näitä ovat esimerkiksi pakokaasujen puhdistusjärjestelmät ja painolastiveden käsittelyjärjestelmät, jotka puhututtavat asiakkaita tulevien sääntelyyn liittyvien päätösten vuoksi.



KESTÄVÄN KEHITYKSEN
VARMENNUS 2015

CMI sovittelee konflikteja

Crisis Management Initiative (CMI) on Nobelin rauhanpalkinnon saaneen presidentti Martti Ahtisaaren perustama riippumaton suomalainen rauhanvälitysjärjestö, joka on tuonut 15 vuoden ajan konfliktien osapuolia neuvottelupöytään. CMI tekee työtä rauhanomaisemman maailman puolesta pyrkimällä estämään ja ratkomaan väkivaltaisia konflikteja sekä tukemalla kestäväää rauhaa kaikkialla maailmassa. Järjestön peruseriaatteita ovat puolueettomuus, osallistavuus sekä paikallinen omistajuus.

Wärtsilä tukee CMI:n pääkumppanina järjestön toimintaa ja suunnittelee sen kanssa kumppanuusohjelmia valituille kohdealueille. Keskustelimme CMI:n toiminnanjohtajan Tuija Talvitien kanssa järjestön työtavoista ja Wärtsilän kaltaisten maailmanlaajuisesti toimivien kansainvälisten yritysten vastuusta tämän päivän monitahoisessa geopoliittisessa tilanteessa.

Miten CMI on organisaationa kehittynyt nykyiseen?

Vuonna 2000 perustettu CMI oli vuoteen 2008 saakka, jolloin presidentti Martti Ahtisaarelle myönnettiin Nobelin rauhanpalkinto, hyvin pitkälti Ahtisaaren henkilökohtainen tukiorganisaatio. Nobel-palkinnon jälkeen asioihin tuli uutta vauhtia, ja CMI:n työlle itsessään oli enemmän kysyntää. Ryhdyimme rakentamaan suhteellisen vaatimattomasta lähtökohdasta organisaatiota, joka pystyisi vastaamaan puolueettoman konfliktien ratkojan tarpeeseen ja myös estämään konflikteja.

Liikevaihto ja henkilöstö ovat nelinkertaistuneet, ja presidentti Ahtisaari on tällä hetkellä järjestön hallituksen puheenjohtaja. Hän on CMI:lle suuri roolimalli, mutta hän myös pitää meidät varpaillamme. Kaiken työemme on oltava laadultaan ensiluokkaista täyttääkseen hänen mittapuunsa konfliktien sovittelulle.

Osallistavuus on arvo, jota Wärtsilä on korostanut kansalaisjärjestökumppaneidensa valinnassa. Miten tämä periaate näkyy työssänne?

Meillä CMI:llä pidetään jatkuvasti mielessä keskeiset teemat, kuten sukupuoli ja osallistavuus. Se on nähdäksemme erityisen tärkeää ajatellen naisten roolin vahvistamista rauhanprosesseissa. Kaikki saatavilla oleva näyttö viittaa siihen, että kun naiset otetaan mukaan minkä tahansa ryhmän toimintaan, ryhmän tulokset ja työ paranevat.

Osallistaminen ylipäänsä on välttämätöntä, sillä minkä tahansa rauhanprosessin tuloksellisuus ja syntyvän rauhan kestävyys edellyttävät koko yhteiskunnan tukea. Tämä tarkoittaa sitä, että huomioon ei voi ottaa pelkästään eliittiä ja ”pyssymiehiä”, mikä valitettavasti on paljolti ollut historiallinen todellisuus rauhanneuvotteluissa ja on sitä monesti yhä – paikka neuvottelupöydässä on ostettu sotilaallisella voimalla. Me pyrimme esittämään toisenlaisen, osallistavamman mallin, jolla toivon mukaan saadaan kestävämpi lopputulos.

Minkälaisia haasteita yleensä kohdataan, kun selkkausalueen infrastruktuuria ryhdytään jälleenrakentamaan?

Konflikteista 90% on uudelleen syntyneitä konflikteja. Usein tämä tarkoittaa sitä, että rauhansopimuksen seuranta tai ehkä sopimus itsessään on puutteellinen. Hyvin usein ihmiset ajattelevat, että asia on selvä, kun sopimuksessa on nimet. Silloin työ kuitenkin vasta alkaa toden teolla.

On tärkeää, että rauhansopimuksella on visio, johon yhteisö pystyy sitoutumaan. Vision on oltava toiveikas ja osoitettava ihmisille tulevaisuus, johon he pystyvät uskomaan. Usein huomioon on otettava monia historiallisia tekijöitä. Tämä on erittäin tärkeää, jotta haavat voivat alkaa parantua.

”Muuttuminen on vaikeaa, miten siis kehitystä pidetään yllä? Miten ratkaistaan sellaiset ongelmat kuin korruptio, joka on ainainen riesa hauraissa konfliktin jälkeisissä olosuhteissa?”

- Tuija Talvitie



Sitten on vielä kaikki infrastruktuuriin liittyvä yritysten rooli näissä asioissa, institutionaalisten ja kulttuuristen näkökohtien lisäksi. Kaikki nämä roolit on täytettävä. Tarvitaan oikeat ihmiset oikeille paikoille. Heillä on oltava halua rakentaa omaa maataan sen sijaan että palattaisiin entiseen. Jokainen tietää, että vanhat tavat istuvat syvällä.

Nämä ovat suuria kysymyksiä. Muuttuminen on vaikeaa, miten siis kehitystä pidetään yllä? Miten ratkaistaan sellaiset ongelmat kuin korruptio, joka on ainainen riesa hauraissa konfliktin jälkeisissä olosuhteissa?

Miksi korruptio on niin sitkeä haaste tällaisissa oloissa?

Hyvin usein ihmiset kokevat, että juuri tämä on se kipukohta, joka estää heitä pääsemästä eteenpäin. Koetaan, että korruptio estää uudistumisen. Tässä kysytään paljon päättäjiltä, ja jotkut heistä eivät viime kädessä ole valmiita muutokseen. He haluavat pitää yhä kiinni joistakin eduista, joita ovat onnistuneet itselleen haalimaan. Muutokset, joista nyt puhumme, ovat valtavaa suuria, eikä niitä pidä aliarvioida.



Meille haasteena on se, miten autamme yhteisöjä jatkamaan oikeaan suuntaan siinä vaiheessa, kun rauhansopimus on allekirjoitettu ja rauhanprosessi on aloitettu. Tutkimustieto osoittaa erittäin selkeästi, että kestävän rauhanprosessin ja pitkäaikaisen rauhan perusedellytys on osallistaminen. Jos rauha on pelkästään eliitin hanke, se tuskin kestää.

Minkälaisia periaatteita yritysten tulisi noudattaa, jotta esimerkiksi infrastruktuuria voitaisiin kehittää tällaisissa oloissa?

Yhdistyneiden kansakuntien Global Compact -aloite määrittelee kymmenen perusperiaatetta, joita kaikkien konfliktin jälkeisissä olosuhteissa työskentelevien yritysten tulisi noudattaa. Kyse on erittäin perustavanlaatuisista reiluuden ja humaaniuden periaatteista, jotka korostavat kunnioitusta tasa-arvolle ja paikalliselle ympäristölle, sanan kaikissa merkityksissä. Tällaisten periaatteiden noudattamista yleensä edellytetään kaikilta länsimaisilta yrityksiltä. Niiden laiminlyönti olisi erittäin haitallista yrityksille ja niiden toiminnalle.

Mielestäni on olennaista ymmärtää, että näitä periaatteita tulee noudattaa myös konfliktin jälkeisissä tilanteissa, vaikka paikallinen lainsäädäntö ei sitä ehkä vaatisikaan. Näiden perusperiaatteiden noudattaminen on melko hyvä mittapuu sille, miten kansainvälisten yritysten tulisi toimia konfliktista toipuvalla alueella. Useinhan yritysten koetaan käyttävän hyväkseen epävakaita oloja. Hyväksikäytöstä ei ole hyötyä kenellekään, eikä se ole myöskään hyvää bisnestä. On siis tärkeää korostaa toimintatapoja, jotka ovat eduksi paikallisyhteisölle ja jotka auttavat yhteisöä ja koko elinkeinoelämää pitkällä aikavälillä.

Miten suomalaisiin yrityksiin suhtaudutaan alueilla, joilla CMI on toiminut?

Suhtautuminen suomalaisiin tuntuu olevan hyvin positiivista siellä, missä he toimivat. Meidät nähdään pragmaattisena kansana, ja iso etu on se, että meillä ei ole siirtomaamenneisyyttä. Ihmiset tuntevat myös hämmästyttävän hyvin Suomen historiaa. Olimme sata vuotta sitten yksi Euroopan köyhimmistä kansakunnista, ja nyt olemme maailman vauraimpien joukossa. Tämä tarina kiehtoo ihmisiä.

Mutta meitä myös arvostetaan vaikean historiamme takia sekä siksi, että meillä ei ole luokkayhteiskuntaa. Tämä tasa-arvoisuuden ajatus herättää runsaasti vastakaikua, ja on jotakin, mistä me suomalaiset voimme kehittää itsellemme todellisen vahvuuden. Siitä voi olla hyötyä myös suomalaisyrityksille, jos ne noudattavat niitä arvoja, jotka yleisesti mielletään suomalaisiksi arvoiksi.

KESTÄVÄN KEHITYKSEN
VARMENNUS 2015

TURVALLISUUS TASKUSSA

Wärtsilän vaaratilanteiden raportointiin tarkoitetusta WeCare-ohjelmistosta on juuri lanseerattu mobiiliversio.

Vuonna 2014 Wärtsilä otti käyttöön tapaturmien ja vaara- ja läheltä piti -tilanteiden raportointiin ja analysointiin tarkoitetun kattavan WeCare-ohjelmiston. Käyttöönotto on onnistunut erittäin hyvin ja tulokset ovat kautta linjan positiivisia: järjestelmään on raportoitu 12.600 vaara- ja läheltä piti- tilannetta, poikkeamien raportointiin ja selvittelyyn WeCaren kautta on osallistunut yli 5.150 wärtsiläläistä ja selvittelytyön tuloksena on toteutettu yli 11.200 toimenpidettä.

Joulukuussa 2015 otimme käyttöön uuden työkalun työturvallisuusasioiden välittömään raportointiin – WeCare sovelluksen kannettaviin puhelimiin ja tabletteihin.



WECARE-SOVELLUS HENKILÖSTÖN TUKENA

Wärtsilän tavoitteena on sovelluksen lanseerauksen myötä lisätä vaara- ja läheltä piti -tilanteiden raportointia edelleen etenkin yhtiön ulkopuolisissa kohteissa, kuten telakoilla, rakennustyömailla, aluksissa ja teollisuuslaitoksissa. Siihen onkin erittäin tärkeää kiinnittää huomiota, sillä nykyisin lähes 40 prosenttia kaikista poissaoloon johtaneista tapaturmista sattuu näissä kohteissa.

Sovellus helpottaa kuitenkin raportointia myös Wärtsilän omissa toimistoissa, huoltoverstaissa ja tehtaissa sekä matkoilla – joustavuutensa ansiosta se on henkilöstön tukena aina ja kaikkialla.

Sovellus ei ole riippuvainen Wärtsilän verkosta, vaan sitä voidaan käyttää missä tahansa mobiiliverkon peittoalueella. Offline-tilassa voidaan luoda uusia poikkeamaraportteja myös ilman mobiiliyhteyttä. Sovellus lähettää raportin järjestelmään automaattisesti heti, kun se kytketään jälleen verkkoon.

Uuden mobiilisovelluksen isoja etuja ovat sen käytettävyys ja helppokäyttöinen liittyminen. Vaaratilanteiden raportointi voidaan aloittaa välittömästi reaaliajassa. Sovelluksen avulla voi myös ottaa kuvia ja tehdä äänitallenteita ja liittää niitä raportteihin. Poikkeamaraportti lähetetään automaattisesti WeCare-järjestelmään, josta lähtee mobiililaitteen käyttäjän linjaesimiehelle sähköposti selvittelytyön käynnistämiseksi. Syötenäytön avulla voi selata uusimpia raportoituja poikkeamia.

WeCare osoittaa, miten tärkeänä Wärtsilä pitää työntekijöidensä turvallisuutta aina ja kaikkialla.



KESTÄVÄN KEHITYKSEN
VARMENNUS 2015

WÄRTSILÄ 31 – RAJOJEN RIKKOJA

Wärtsilä toi kesäkuussa 2015 markkinoille uuden Wärtsilä 31 -moottorin, jonka polttoainetehokkuus ja -joustavuus sekä toiminnan optimointimahdollisuudet nousevat aivan uudelle tasolle olemassa oleviin ratkaisuihin nähden. Tutkimus- ja kehitysjohtaja Ilari Kallio valottaa seuraavan moottorisukupolven teknologiaa ja sen lukuisia hyötyjä Wärtsilän asiakkaille.

Kun sana Wärtsilän tulevasta moottorijulkistuksesta levisi markkinoilla, asioista perillä olevat tahot vihjailivat yhtiön tuotevalikoiman merkittävimmästä päivityksestä pitkään aikaan. ”Erot aikaisempiin moottorisukupolviin ovat varsin tuntuvia”, Kallio kertoo.

”Wärtsilä 31 -moottori perustuu kehittämäämme uuteen modulaariseen rakenteeseen, jossa eri moottorit kootaan yhtenevistä osista”, hän jatkaa. ”Modulaarisuuden etu on, että se mahdollistaa kokonaisten tuotevalikoimien laajan yhdenmukaisuuden. Autoteollisuus käyttää tätä toimintamallia hyvin yleisesti.”

Tästä seuraakin, että Wärtsilä 31 -moottori ei ole vain yksi tuote muiden joukossa. Sen joustavuuden ansiosta on voitu luoda kokonainen moottoriperhe, johon kuuluu diesel-, monipolttoaine- ja kaasumoottorit.



Luotettava ja joustava

Uuden mallin edut eivät rajoitu pelkästään tuotantoon, vaan ne käyvät selviksi heti käyttöönoton yhteydessä.

Wärtsilä 31 -moottori on suunniteltu käytettäväksi monissa eri alustyypeissä, joiden päämoottorin tehoksi vaaditaan 4,2–9,8 MW. Offshore-toimialalla moottori sopii erinomaisesti ankkurinkäsittely-, hinaus- ja huoltoaluksiin (AHTS), offshore-tukialuksiin (OSV) sekä porauslauttoihin. Matkustajalaivayhtiöt voivat puolestaan alentaa polttoainekustannuksia ja silti ylläpitää korkeaa ympäristötehokkuuden tasoa. Kauppalaivastossa Wärtsilä 31 on suunniteltu käytettäväksi päämoottorina pienissä ja keskisuurissa säiliöaluksissa sekä irtolasti- ja konttialuksissa.

Moottori edustaa merkittävää polttoainetehokkuuden nousua, mistä osoituksena se pääsi pian markkinoille tulonsa jälkeen Guinnessin ennätystenkirjaan maailman tehokkaimpana nelitahtidieselmoottorina. Polttoainesäästöihin verrattavissa oleva etu on myös moottorin huoltovälissä tapahtunut pidennys. Wärtsilä 31 -moottorin ensimmäinen huolto on esimerkiksi vasta 8.000 käyttötunnin jälkeen, kun vaihtoehtoiset vakiomerimoottorit edellyttävä huoltoa jo 2.000 käyttötunnin jälkeen. Lisäksi kunnossapitotapoja voidaan yksinkertaistaa ja mahdollisiin konversioihin kuluva aika ja kustannukset minimoida.

Moottori suunnataan aluksi Wärtsilän merenkulkuasiakkaille, mutta tulevaisuudessa sen tarjoama polttoainetehokkuus ja -joustavuus ja toiminnan optimointimahdollisuudet tulevat myös voimantuotantoasiakkaiden ulottuville.

Kestävä kehitys velvoittaa

Kestävän kehityksen periaatteet pidettiin jatkuvasti mielessä Wärtsilä 31 -moottorin suunnitteluprosessin aikana, sillä yrityksen asiakkaat ovat yhä tietoisempia sääntelyn kehityssuuntauksista. Uusi moottori auttaa asiakkaita vastaamaan tuleviin vaatimuksiin.

”Moottori on suunniteltu vastaamaan tiukimpia ennakoitavissa olevia päästömääräyksiä,” Kallio toteaa ja jatkaa kertomalla vaihtoehtoista. ”Koska moottoria voidaan ajaa erilaisilla polttoaineilla, asiakkaalle avautuu esimerkiksi mahdollisuus käyttää tavanomaisia SCR-katalysaattorijärjestelmiä täydentäviä päästöjä pienentäviä strategioita.”

”Wärtsilä 31:n modulaarisuus on vahva valtti, jonka ansiosta voimme helposti muuttaa tuotekonfiguraatiota erilaisiin sovelluksiin. Samaa mallia tullaan käyttämään kaikissa uusissa moottorisukupolvissamme. Tämä merkitsee uudenlaista ajattelutapaa Wärtsilälle – uutta tapaa suunnitella ja hallita tuotteita.”



Säästä sormesi

Turvallisuus on Wärtsilälle organisaationa äärimmäisen tärkeä asia. Kun havaittiin, että kaikista työtapaturmista 45% kohdistuu käsiin tai sormiin, oli aika ryhtyä toimeen.

Wärtsilä on lähestynyt tasaisen varmasti nollan poissaoloon johtavan tapaturman tavoitettaan. Yksikin tapaturma on liikaa, ja vaara-tilanteista pitäisi ottaa opiksi, etteivät ne pääsisi toistumaan. Silti tapaturmia sattuu tiukoista turvallisuusvaatimuksista huolimatta.

Havaitsimme, että 45% kaikista Wärtsilässä sattuvista tapaturmista kohdistui käsiin tai sormiin. Tilanteen paraneminen edellytti kaikilta asennemuutosta. Työntekijöitä piti muistuttaa käsiä ja sormia huoltoverstailla ja tehtaissa uhkaavista lukuisista riskeistä sekä siitä, miten helposti vahinko sattuu, jollei ole riittävän varovainen.



Vuonna 2015 käynnistimme kampanjan nimeltä Säästä sormesi. Tavoite oli yksinkertainen: lisätä tietoisuutta ja muuttaa työntekijöiden asenne turvatoimenpiteitä kohtaan pysyvästi varmistamalla, että kaikki tajuaavat käsien ja sormien olevan arvokkaimpia työvälineitään.

Sormipäivä

Kampanjan edistämiseksi pyhitimme kokonaisen päivän käsi- ja sormivammojen ehkäisylle. Kaikissa toimipaikoissamme eri puolilla maailmaa järjestetyn turvallisuuspäivän aikana painotettiin viittä kultaista sääntöä sormivammojen ehkäisemiseksi. Päivän aikana järjestettiin koulutusta terävistä koneenosista ja pidettiin turvallisuuskierroksia, joilla työntekijät saivat käsityksen työpaikan eri turvallisuusnäkökohdista.

Päivän päätteeksi työntekijöitä pyydettiin antamaan lupaus ja sitoutumaan sekä omansa että kollegoidensa turvallisuuden varmistamiseen.

Säästä sormesi -kampanjan tulokset näkyivät välittömästi ja olivat erittäin positiivisia. Kuusi kuukautta kampanjan käynnistämisestä käsi- ja sormivammat olivat vähentyneet 30% edellisvuodesta, mikä merkitsi tuntuvaa vähennystä poissaoloon johtaneiden tapaturmien määrässä. Samana aikana raportoitujen vaara- ja läheltä piti tilanteiden määrä kasvoi 23%. Tästä näkyy lisääntynyt tietoisuus turvallisuuteen liittyvistä näkökohdista läpi Wärtsilän organisaation.

Kampanja oli jättiloikka kohti perimmäistä nollan tapaturman tavoitettamme, ja se auttaa meitä suojelemaan entistäkin paremmin tärkeintä voimavaraamme: henkilöstöämme.

