

BMI Icopal ja BMI Ormax: maakaasukustannukset hallintaan

ASIAKAS: BMI Icopal ja BMI Ormax

TOIMIALA: Valmistava teollisuus

KULURYHMÄT: Teollisuuskaasut

Maakaasumarkkinan avautuminen nosti esiin monia kysymyksiä

Kansainvälisen BMI-konsernin Icopal ja Ormax käyttävät maakaasua olennaisena osana tuotantolaitosten toimintaa. Maakaasumarkkinan avautuminen nosti esiin aivan uudenlaisia haasteita kaasun hankintaan, oltiin uudessa tilanteessa. BMI käytti Expense Reduction Analystsin osaamista muutoksen ymmärtämiseen ja hallintaan. Kustannussäästöjä saatiin, mutta vielä olennaisempaa oli saada selvä kokonaisnäkemys markkinatilanteesta ja hinnoittelusta.

Johtavan kattomateriaalien valmistajan BMI Suomen Icopal ja Ormax -liiketoiminnot käyttävät maakaasua tuotantolaitoksissaan. Maakaasu on valittu sen etujen, kuten toimitusvarmuuden vuoksi.

Maakaasumarkkinan avautuminen 1.1.2020 muutti tilannetta merkittävästi, kun kaasua alettiin tuomaan Suomeen myös Balticconnector-yhdysputken kautta. Aiemmin kaasun hinta on ollut vakaa, ja palvelu- tai hinnoittelumalleja sille on ollut rajallisesti. Markkinan avautuessa suurin muutos tapahtuikin kaasun toimituksen ehdoissa ja hinnoissa, ei itse tuotteessa.

-Markkinan avautuessa hinnat nousivat vanhoilla sopimusrakenteilla. Kaasutoimittajan tavattuamme ymmärsimme, että asian perinpohjainen selvittäminen on tarpeen ja ettei meillä ole talon sisäisiä resursseja työn tekemiseen. Päätimme turvautua pitkäaikaisen kumppanimme ERA:n osaamiseen, sanoo BMI Icopalin tehtaanjohtaja Vesa Ek.

OIKEAN KUMPPANIN AVULLA UUSIA NÄKEMYKSIÄ

-Jo heti aloituspalavereista jäi hyvä käsitys projektista. ERA:n asiantuntijat puhuivat samaa kieltä kanssamme. Emme olisi voineet viedä itse yhtä perinpohjaista prosessia läpi ja perehtyä syvällisesti kaasumarkkinaan, sanoo BMI Ormaxin tehtaanjohtaja Teemu Ahola.

Tyytyväisyys yhteistyöhön syntyi paitsi säästöjen ja uusien toimintamallien kautta, myös vaivattomuudesta ja uusien näkökulmien avaamisesta.

-Oli silmät avaavaa nähdä, kuinka helppoa osaavan kumppanin avulla oli löytää uusia näkemyksiä, tästä kiitos ERA:n Juha Malmbergille ja Mika Konttilalle. Tulemme varmasti jatkamaan jo kymmenen vuotta kestänyttä yhteistyötä heidän kanssaan, Ahola jatkaa.



Oli oikea päätös ottaa asiantuntija mukaan auttamaan muutoksen ymmärtämisessä ja hallinnassa. ERA:n asiantuntijat olivat tulkkinä maakaasutoimittajan ja meidän välillä – he auttoivat ymmärtämään, mitä kannattaa tehdä. Yhteistyön myötä meille syntyi myös sisäistä tietotaitoa aiheesta.

VESA EK, TEHTAANJOHTAJA
BMI ICOPAL

Muutos on tullut pysyväksi maakaasumarkkinalla. Lainmuutos toi välittömiä muutoksia, ja markkina elää myös jatkossa kilpailun myötä.

-Maakaasuun liittyen tarvitaan jatkossakin perehtymistä hinnoittelumalleihin ja sopimuksiin. Kaasun ollessa kyseessä puhutaan usein isoista kustannuksista ja isoista mahdollisuuksista, kun löydetään sopivimmat asiakaskohtaiset toimintamallit, kertoo ERA:n asiantuntija Mika Konttila.