

INFO



DET NORSKE VERITAS ASIAKASLEHTI 3/2005

Tuhti tietopaketti
Risk Based
Certification™
-asiaa

PAF:n pelitoiminnassa
mukana DNV:n laatusertifiointi

Competitive edge through right competence

Increasingly fierce competition, globalisation of markets and fast changes in clients demands are factors descriptive for the business world of today. To reach success faster actions, more flexibility, innovative and deeper co-operation are needed both inside companies as well as in customer and sub-contractor networks. No doubt that competence, knowledge and information will form important competitive advantage in the future. In her book "Oppimisen etu – kilpailukykyä muutoksessa" (WSOY 2002), Leena-Maija Ojala outrange the old Porterian competition strategies and replace them with new such as customer focus, concentration on core business, effective networking and fast learning of right things. Ojala states that whatever the strategic choice of the company is the power to hit will be formed by the competence

of individuals and the organization. To develop and maintain a competitive advantage the company has to be able to learn faster than the competitors.

The speed of learning right things forms thus more and more a competitive edge in the same time as the fast aging of own knowledge becomes one of the most important competence risks. The retirement of the big generations discharges another competence risk. Are we losing good handicraft while youngsters prefer to educate themselves more towards needs of the information and service society?

Sari Salojärvi studied management of intellectual capital in growing SM-companies and states in her column in Talouselämä (26/2005), that in spite of the fact that almost all companies participating in the study see intellectual

capital, such as competence, motivation, effective management etc. as the most important success factor, only a fifth of the companies manage it systematically. Most of the companies concentrate on managing and developing physical products, finance and technology. Based on the study Salojärvi states that systematical development of intellectual capital will give both intangible and tangible results already in a couple of years.

What can you, as a manager, do to ensure that every client gets the best service from your best trained people in the same time as you ensure that your organization keeps on learning and growing not to be left behind in the competition? If you don't, your competitors will.

In DNV Certification we have discussed our added value delivery both internally and together with

our stakeholders worldwide. We created the Risk Based Certification™ concept which has created focus also into our own competence development. Through the focus areas of the system audits our clients communicate clear needs of competence. We have focused our competence development to strengthen these areas. It is obvious that our auditor training will focus more on business competence in the future than on standard technical harmonization, though standard knowledge is still one of our core competences.

Also our training services gain from the direction that our clients show. New trainings addressing management of specific focus issues are already under creation.

At DNV we have identified our core competence and build processes for development and maintenance. How about your company?



Helsingin ja Turun konttorit muuttivat uusiin tiloihin

Teija Ahola

Helsingin konttori muutti 21.10.2005 uusiin tiloihin Espoon Keilasatamaan ja Turun konttori syys-lokakuun vaihteessa Turun keskustaan Aurakadulle. Molemmat konttorit olivat jo pidemmän aikaa etsineet uusia, moderneja ja helposti muunneltavia tiloja.

Muuton myötä vaihtuivat myös puhelinnumerot. Suomessa on nyt yksi puhelinvaihe, joka on Helsingin toimistossa. Myös alanumeromme muuttuivat. Uudet numerot löytyvät myös nettisivuiltamme www.dnv.fi.

**Det Norske Veritas Oy/Ab
DNV Certification Oy/Ab**
Keilasatama 5, 3 krs
02150 Espoo
Puh. (09) 681 691
Faksi (09) 692 6827

Sähköposti: helsinki@dnv.com
Sertifiointi: certification.finland@dnv.com
Laivaluokitus:
helsinki.classification@dnv.com
Koulutus: training.finland@dnv.com

**Det Norske Veritas Oy/Ab
DNV Certification Oy/Ab**
Aurakatu 18, 5. krs
20100 Turku
Puh. (09) 681 691
Faksi (02) 251 7310

Sähköpostit:
Sertifiointi: certification.finland@dnv.com
Laivaluokitus:
turku.classification@dnv.com

www.dnv.fi

Internet-sivustomme on uudistettu. Uutta on mm. vuoden 2006 koulutuskalenteri. Myös luokitus- ja merenkulkusivuille on tullut muutoksia. Materiaali- ja komponenttitarkastuspyyntö on nyt mahdollista lähettää Helsingin ja Turun konttoreihin suoraan nettisivuiltamme. Julkaisemme lähiaikoina DNV Suomen sivut myös på svenska.

Paikallissivujen tietosisältö painottuu sertifiointiin. Merenkulkuala on maailmanlaajuisesti tottunut englanninkieliseen tietoon ja pääosa sen tarvitsemasta tiedosta löytyy kansainvälisiltä sivuilta www.dnv.com.

Tervetuloa sivuillemme!

Teija Ahola



Kilpailuetua oikeasta osaamisesta

Yhä nopeammin kasvava kilpailu, globalisoituvat markkinat ja nopeasti muuttuvat asiakasvaatimukset ovat yritysmailman nykypäivää. Menestymiseen vaaditaan nopeampia toimenpiteitä, joustavuutta, luovuutta ja syvempää yhteistyötä sekä yritysten sisällä että asiakkaiden ja toimittajien välisissä verkostoissa. Epäilemättä osaaminen, taito ja tieto ovat mitä tärkeimpiä kilpailutekijöitä tulevaisuudessa. Leenamaija Ojala tyrää kirjassaan ”Oppimisen etu – kilpailukykyä muutoksessa” (WSOY 2002) Porterin vanhat kilpailustrategiat ja korvaa ne uusilla, kuten asiakaslähtöisyys, keskittyminen ydintoimintaan, tehokas verkostoituminen ja nopea oppiminen. Ojala jatkaa toteamalla, että olipa strategia-valinta mikä tahansa, iskuvoima perustuu yksilön ja organisaation osaamiseen. Kehittääkseen ja ylläpitääkseen kilpailuetua organisaation on opittava nopeammin kuin kilpailijat.

Organisaation ja yksilön nopea ja oikeiden asioiden oppiminen on siis enenevässä määrin kilpailuetu ja samalla oman osaamisen nopea vanheneminen muodostaa mitä suurimman osaamisriskin. Suurten ikäluokkien siirtyminen pois työelämästä laukaisee toisen osaamisriskin. Häviääkö meiltä nyt hyvä käden taito poistuvan ikäpolven myötä ja nuorten koulutautuessa enemmänkin tieto- ja palveluyhteiskunnan tarpeisiin?

Aineettoman pääoman järjestelmällinen kehittäminen tuottaa sekä aineetonta että aineellista tulosta

Tutkija Sari Salojärvi on tutkinut pk-sektorin kasvuyrityksiä ja toteaa Talouselämän kolumnissaan (26/2005), että vaikka lähes kaikki tutkimukseen osallistuneet yritykset pitivät aineettomia voimavaroja, kuten osaamista, motiivintia, tehokasta johtamista jne. tärkeimpinä kilpailutekijöinä, vain viidennes johtaa näitä sys-

temaattisesti. Suurin osa keskittyy edelleen fyysisten tuotteiden, talouden ja teknologian johtamiseen ja kehittämiseen. Tutkimuksen perusteella Salojärvi toteaa, että aineettoman pääoman järjestelmällinen kehittäminen tuottaa sekä aineetonta että aineellista tulosta jo muutamassa vuodessa.

Mitä sinä voisit yritysjohtajana tehdä varmistaaksesi, että jokainen asiakas saa parhaan mahdollisen palvelun parhaiten koulutetuilta henkilöiltä? Miten sinä voisit samalla varmistaa, että organisaatio jatkaa oppimista ja kasvamista eikä jää kilpailussa paikalleen seisomaan? Ellet sinä sitä tee, niin kilpailijasi tekee.

Asiakkaat viestittävät meille selkeitä osaamistarvealueita

DNV Certificationin tuottamaa lisäarvoa on maailmanlaajuisesti pohdittu ja asiasta on keskusteltu sekä sisäisesti että sidosryhmiemme kanssa. Pohdiskelu synnytti Risk Based Certification™ toi-

mintamallin, joka on tuonut fokusta myös DNV Certification Oy:n osaamisen kehittämiseen. Arviointien painopistealueiden kautta asiakkaamme viestittävät meille selkeitä osaamistarvealueita. Olemmekin keskittäneet osaamisemme kehittämisen näiden alueiden vahvistamiseksi. Aivan selvää on, että arvioijiemme koulutus painottuu jatkossa enemmän liiketoiminnan eri osa-alueisiin kuin standarditeknisiin tulkintoihin, vähättelemättä kuitenkaan niiden merkitystä. Onhan standardivaatimusten hallitseminen ydinosaamistamme.

Myös koulutuspalvelumme hyötyvät asiakkaiden osoittaman suunnan huomioimisesta. Uusia koulutuksia on jo kehitteillä liittyen merkittävimpien painopistealueiden hallintaan. DNV:llä olemme tunnustaneet ydinosaamisemme ja rakentaneet prosessit ja rutiinit niiden kehittämiseen ja ylläpitämiseen. Miten on teidän yrityksessänne?



Sisällys

Editorial	2
Helsingin ja Turun konttorit uusiin tiloihin ...	2
Pääkirjoitus	3
Miten määritetään hyvät painopistealueet	4
DNV myy osan toiminnastaan Ruotsissa	5
”Top Ten” painopistealueet	6
isrs ⁷	7

Päästökaupan todentamispalvelu	7
Onko jälkeempään kirjoitettu strategia paras strategia?	8
PAF arvostaa laadukasta pelitoimintaa	9
Jäätämurtava huoltoalus luovutettu venäläiselle tilaajalle	10
Merivoimien alusten luokittaminen	10
Kesän muistoissa purjehdus	11
Restauroidut Pitkäpaasi ja Vega	11
Koulutuskalenteri 2006	12
Yhteystiedot	12

Miten määritetään hyvät painopistealueet arvioinneille



DNV:n uusissa tiloissa Espoossa järjestettiin 6.10.2005 Risk Based Certification™ -seminaari, johon osallistui yli 40 henkilöä. DNV:n puheenvuoroissa paneuduttiin systemaattisen strategiajohtamisen ja painopistealueiden määrittämisen menetelmiin. Käytännön kokemuksista kertoivat jo Risk Based Certification™ -kohdentamisen käyttöönsä ottaneet Sulzer Pumps Finland Oy:n QES-johtaja Jaakko Kujala ja DHL Express (Finland) Oy:n laatu päällikkö Arja Huotari. Seminaarissa käyty vilkas keskustelu ja aktiivinen kiinnostus aihealueisiin osoittivat, että yhä useammassa yrityksessä ollaan siirtymässä liiketoiminnan tehokkuuden uudenlaiseen arviointimenetelyyn.

Curt Ruokolahi, resurssipäällikkö



Yhdistetun Risk Based Certification™ arviointimallin myötä on arviointien fokusoinnin tarve kasvanut. Tämä on asiakaskunnassamme herättänyt mielenkiintoa, hämmästyksiä ja jopa närää. Painopistealueiden merkitys ja sisältö on vuoden kokemuksen perusteella vielä monelle epäselvä. Tässä artikkelissa selvitetään lyhyesti painopisteiden tarkoitusta ja määrittämiseen liittyviä seikkoja.

Asiakasräätelöity Risk Based Certification™ -arviointi perustuu hyvin määritetyille painopistealueille. Nämä arvioitavan yrityksen johto määrittää itse oman liiketoimintansa ja ajankohtaisten asioiden näkökulmasta. Näin tekemällä johto varmistaa, että yrityksen strategian ja tavoitteiden kannalta oikeat asiat ja esille nostetut kehityskohteet motivoivat prosessin omistajia kehittämään oikeita asioita. Arviointin kautta johto saa oikeata tietoa prioriteettiensa tilasta organisaatiossa. Näin myös viestitetään organisaatioon ne seikat, jotka koetaan tärkeiksi.

Painopistealue – riski vai menestystekijä?

Painopistealueet ovat alueita, joissa tehokas ohjaus ja hallinta ovat yrityksen liiketoiminnan kannalta tärkeitä.

Painopistealueiksi voidaan valita esimerkiksi:

- riski tai pullonkaula, jonka määrittäminen edellyttää systemaattista analysointia
- kriittinen menestystekijä
- ajankohtainen tavoite
- ajankohtainen ongelma
- prosessin tehokkuuteen vaikuttavia seikkoja.

Yrityksen johto, yhdessä DNV:n kanssa, priorisoi ja määrittää liiketoiminnan ajankohtaiset kriittiset tekijät painopistealueiksi.

1. Oikea painotus

Arviointi suunnitellaan ja toteutetaan niin, että painopistealueiden hallinnan tasoa arvioidaan läpi organisaation.

2. Arvioinnin räätelöinti

Painopisteille erilaiset tavoitteet

Muokkaamalla painopisteitä eri muotoon voidaan kohdentaa kysymysasettelu erilaisiksi: halutaanko parantaa, ratkaista vai ainoastaan analysoida tilanne. Vaihtoehtoja on.

1. Yleiset: "Toimitusvarmuus"
2. Parantaminen: "Toimitusvarmuuden

Painopisteisiin liittyvä, organisaatiosta kerätty tieto, yhdistetään raportiksi, joka voi auttaa johdon päätöksentekoa toiminnan parantamiseksi.

3. Tietoisuuden nostaminen

Liiketoiminnan systemaattinen kehittäminen oikeaa tietoa hyödyntämällä on yritysjohdon tärkeimpiä tehtäviä.

4. Parannuspolun rakentaminen

Risk Based Certification™ prosessi auttaa painottamaan oikeita asioita.

Asiakasräätelöity Risk Based Certification™ -arviointi perustuu hyvin määritetyille painopistealueille.

parantaminen” tai “Kunnossapidon tehokkuuden parantaminen toimitusvarmuuden suhteen”

3. Ongelmien käsittely: “Kyky/systematiikka/järjestelmä... käsitellä toimitusvarmuuteen liittyviä ongelmia”
4. Riskit / esteet / pullonkaulat: “Toimitusvarmuustavoitteiden saavuttamisen esteiden/pullonkaulojen hallinta”
5. Toiminnan X vaikutus tavoitteeseen Y: “Kunnossapidon vaikutus 85 %:n toimitusvarmuustavoitteen saavuttamiseksi”.

Miten tiedän, että olen valinnut oikean painopistealueen?

Kun painopiste on valittu, voidaan tarkistaa onko se todella tärkeä. Mikäli valittu painopistealue

- on toimialalle kriittinen
- on yrityksen menestymisen kannalta kriittinen
- on parannettavissa
- liittyy ajankohtaiseen ongelmaan tai pullonkaulaan
- liittyy ylimmän johdon asettamiin tavoitteisiin
- liittyy selviin riskeihin, voidaan olla vakuuttuneita siitä, että alueen hallinnan tason arviointi on aiheellinen ja ajankohdainen.

Arvioinnin tehokkuuden takeet - rajaus ja fokusointi

Jotta arviointi olisi tehokas, tulisi painopistealueen laajuus rajata selvästi. On ehdottoman tärkeää, että sekä arvioija että arvioitava yritys ymmärtävät asiat samalla tavalla: mitä valitulla painopistealueella tarkoitetaan ja missä kulkee arvioinnin rajat. Mitä selvemmin valittu painopistealue on fokusoitu, sitä helpompi ja tehokkaampi on sen hallinnan tason arviointi.

”Toimitusvarmuuden hallinta” on hyvä painopistealue, mutta saattaa joissakin yrityksissä, ilman tarkempaa rajausta ja fokusointia, olla rajatun arviointiajan puitteissa mahdoton toimeksianto.

Systematiikkaa painopisteiden määrittelyyn - RBA-seminaari

Niin kuin ympäristöjohtamisjärjestelmässä merkittävät ympäristönäkökohdat määritetään oleellisten ympäristöriskien perusteella systemaattisen toistettavan rutiinin mukaisesti, myös liiketoiminnan painopisteiden määrittämiselle kannattaa kehittää systemaattinen rutiini.

DNV:n johdon RBA-seminaari on tähän tarkoitukseen kehitetty työkalu. Seminaarissa tunnistetaan asetettujen tavoitteiden, olivat sitten strategisia tai operatiivisia, esteet ja niiden hallintaan liittyvät kriittiset toiminnot. Seminaarin tuloksena on joukko ajankohtaisesti tärkeitä painopistealueita, jotka liittyvät yrityksen tavoitteiden saavuttamiseen. Näitä voi hyödyntää useamman sisäisen ja ulkoisen arvioinnin kohdentamiseen.

Työkalu jatkuvaan parantamiseen - Demingin ympyrä

Demingin ympyrä, Suunnittele – Toteuta – Tarkista – Korjaa, pätee hyvin myös liiketoiminnan painopisteiden suhteen. Kun painopisteet ovat perusteellisesti ja systemaattisesti määritetty ja suunnitelmat ja rutiinit niiden hallintaan tehty, on aika kommunikoida ja toteuttaa. Toimivuutta voidaan tarkastaa sekä sisäisten että ulkoisten arviointien avulla. Kun niiden toimivuus on kertaalleen arvioitu, on aika parantaa suunnitelmia ja hallinnan tasoa. Arvioimalla samat painopistealueet toistuvasti saadaan hyvä kuva kehityksestä.

DNV keskittyy ydinosaamiseensa ja myy osan toiminnastaan Ruotsissa



et Norske Veritas on myynyt Inspecta Oy:lle Ruotsissa toimivien yksikköjensä DNV Inspection AB, DNV Nuclear Technology AB sekä Technology Services liiketoiminnot. Yksiköiden palveluksessa on 520 henkilöä ja toiminnan vuotuinen liikevaihto on yli 50 M€.

Yritysmyyntin jälkeen DNV:n toiminta Ruotsissa kattaa laivanluokituksen liittyvät palvelut sekä johtamisjärjestelmien sertifiointipalvelut. Keskittymällä ydinosaamiseen halutaan vahvistaa markkinajohtajuutta näillä palvelusektoreilla.

DNV Suomen asiakkaille tämä muutos merkitsee, että aikaisemmin Ruotsin kautta koordinoitu eri direktiivien mukainen (Pressure Equipment Directive PED, Lift Directive LD ja Machinery Directive) tuotesertifiointi koordinoidaan jatkossa Norjan kautta. Niihin direktiiveihin, jotka on nykyisinkin hoidettu Norjan kautta (esim. MED, LVD etc), ei tule muutoksia.

Yrityskaupan myötä Inspecta-konsernin henkilömäärä kasvaa noin viidestäsadasta yli tuhanteen ja sen liikevaihto kasvaa nykyisestä 40 M€:stä yli 90 miljoonaan. Inspectan enemmistöomistaja on kotimainen pääomasijoittaja MB Rahastot. Lopullisesti kauppa varmistuu, kun tarvittavat kilpailuviranomaisten päätökset on saatu.

DNV on maailman johtavia riskienhallintaan erikoistuneita yrityksiä, jolla on vahva jalansija merenkulkualalla sekä yritysten johtamisjärjestelmien sertifiointinnissa. Yhtiö työllistää tällä hetkellä noin 6000 henkilöä yli sadassa maassa. Kaikille tuotesertifiointiasiakkaille toimitamme lähiviikkoina kuvauksen siitä, miten tuotesertifiointipalvelu heidän osaltaan jatkossa hoidetaan.

”Top Ten” painopistealueet



vuoden ensimmäisellä puoliskolla tehdyistä ISO 9001 arvioinneista listattiin arvioinneille hyväksytyt painopistealueet. Niitä on DNV:n tietokantoihin rekisteröitynyt yhteensä noin 430. Näistä noin 85 % kytkeytyi asiakkaidemme liiketoiminnan kannalta ajankohtaisiin ja kriittisiin alueisiin, loput suoraan standardin vaatimusten täyttämiseen.

Painopistealueet luokiteltiin ja ryhmiteltiin tärkeysjärjestykseen, saatiin Top Ten lista.

Osaprosesseihin liittyviä alueita 13,2 %

Tavoitteiden saavuttamiseksi on moni kriittinen prosessi ja prosessiosio hallittava. Kun yritys on määrittänyt ne kriittisimmät, on myös helppo kohdentaa seuranta ja toimenpiteet hallinnan tehostamiseksi.

Esimerkkejä tästä ryhmästä:

- varastoiden hallinta
- materiaalihankinnan hallinta
- ennakoivan kunnossapidon ohjaus.

Johtaminen 10,5 %

Johtamiseen liittyy monia näkökulmia kaikilla organisaation tasoilla. Myös johtaminen on hyvä analysoida ja pilkkoa kriittisiin osatekijöihin. Mitkä ovat tällä hetkellä meille ne kriittisimmät?

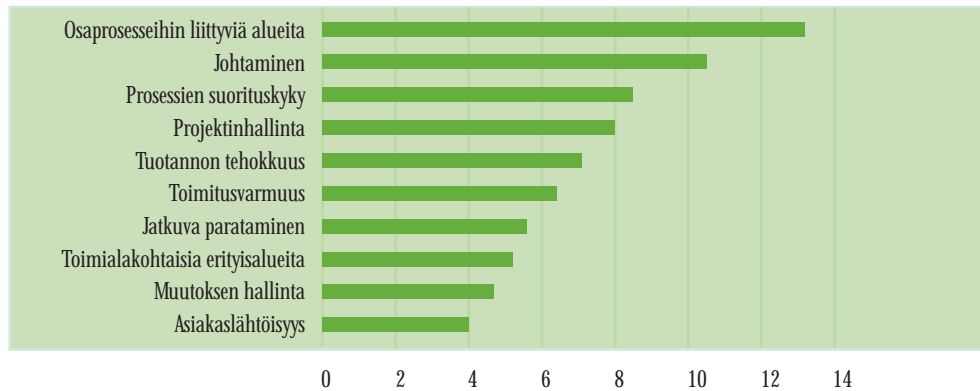
Asiakkaamme ovat tällä analysointijaksolla priorisoineet esimerkiksi seuraavanlaisia johtamiseen liittyviä alueita:

- strategian jalkauttaminen
- toiminnan ohjaustyökalujen hyödyntäminen
- tulokortin käyttö ohjauksvälineenä.

Prosessien suorituskyky 8,5 %

Prosessimaisen toimintatavan myötä on monelle yritykselle noussut prosessien tehokkuuden hallinta keskeiseksi kehityskohteeksi.

- Tuotantoprosessin tehokkuuden mittaaminen ja parantaminen
- Logistiikkaprosessin tehokkuus
- Tilaus-toimitusprosessin ohjaus.



Projektinhallinta 8 %

Yleisesti vaikuttaa siltä, että projektimainen toimintatapa on yleistymässä sekä tuottavissa että palveluyrityksissä. Myynti – toimitus saattaa olla projekti tai projektimainen, vaikkei siihen liittyisikään yhtään suunnittelua tai uuden kehittämistä.

Kehitysprojekteihin liittyviä painopistealueita:

- prototyyppien nopea kehittäminen
- tuotekehitysprojektin riskien hallinta
- suunnittelun aikatauluhallinta ja aikataulussa pysyminen.

Tuotannon tehokkuus 7,1 %

Tuottavassa teollisuudessa tehostaminen on välttämättömyys. Niinpä myös määritetyt painopistealueet ovat selvästi kohdennetut:

- koneiden käyttösuhteiden tehostaminen
- saannon varmistaminen
- materiaalivirtojen hallinta ja yksinkertaistaminen.

Toimitusvarmuus 6,4 %

Toimitusvarmuus sinällään saattaa joissakin yrityksissä olla hyväkin painopistealue, joissakin muissa aivan liian laaja ja monijakoinen. Näissä esimerkeissä rajaus on selkeytetty:

- toimitusaikojen pitävyyden
- toimitusvarmuus ja asiakastytyväisyys
- toimitusvarmuuden parantaminen.

Jatkuva parantaminen 5,6 %

Yritysten yleinen ongelma näyttää olevan päätösten ja suunnitelmien loppuun viemi-

nen. Ongelmat ovat havaittu ja toimenpidesuunnitelmat tehty, mutta usein arvioijamme huomaa, että toimeenpano ja seuranta ovat puutteelliset.

Tähän liittyvät painopistealueet voivat olla esim.

- korjaavien toimenpiteiden tehokkuus
- kriittiset tuotepoikkeamat ja niiden hallinta
- sisäisten ja ulkoisten tuotantopoikkeamien vähentäminen.

Toimialakohtaisia erityisalueita 5,2 %

Eri toimialoilla kriittiset tekijät voivat olla aivan erilaisia, esim.

- hitsaus
- elintarvikehygienian ja -turvallisuuden hallinta
- painelaiteriskit ja niiden hallinta.

Muutoksen hallinta 4,7 %

Muutos ja nopea muutosvauhti ovat yritystoiminnan peruspiirteitä. Muutosten hallinta on taas edellytys kilpailukykyyn säilyttämiselle - oli pa muutos pienempi tai isompi, kuten

- asiakkaasta lähtevien muutosten hallinta
- onnistuminen toiminnan siirrossa uusiin tiloihin
- uuden organisaatiomallin sisäänajo.

Asiakaslähtöisyys 4 %

Kaikki lähtee asiakkaiden tarpeista. Yllätykseksi havaittiin, että asiakkuuksien hallintaan liittyvät alueet ovat yritysten priorisoinneissa vasta sijalla 10. Tähän alueeseen liittyviä painopistealueita voivat olla



- asiakasräätelöinnin toteuttaminen
- asiakasnäkökulman huomioiminen tuotantoprosessissa
- asiakkaan tuotevaatimusten huomioiminen.

Standardinmukaisuuden arviointia

Kuten aikaisemminkin, DNV hakee arvioinneissaan standardinmukaisuutta painopiste-lähtöisyydestä huolimatta. Erona on se, että aikaisemmin katsottiin toimintaa standardin kautta pistokokein eivätkä havainnot olleet välttämättä mitenkään kytköksissä liiketoimintaan tai toisiinsa. **Painopisteiden kautta haemme liiketoiminnan näkökulman ja**

asioiden riippuvuussuhteita läpi organisaation. Kun toimintaa katsoo painopistealueputken kautta, standardivaatimukset tulevat itsestään vastaan.

Jatkuvaa seurantaa

Arvioinneissa käytettyjen painopistealueiden seurantaa tullaan tekemään määrävälein. Nyt laadittu lista kuvastaa DNV:n sertifoitujen yritysten tämän hetkisiä priorisointeja. Tätä tietoa tullaan käyttämään arvioijiemme osaamisen tehostamiseen ja asiakasseminaarien räätelöintiin. Muutokset priorisoinneissa osoittavat, mihin suuntaan laatujärjestelmät ja niiden käyttö kehittyvät.

Ulkoisten ja sisäisten sidosryhmien vaatimukset liiketoiminnalle lisääntyvät jatkuvasti. Organisaatioiden on pystyttävä osoittamaan, että nämä vaatimukset huomioidaan ja viedään käytäntöön systemaattisesti. DNV:n isrs⁷ on työkalu, jonka avulla organisaatiot voivat toteuttaa edellä mainittuja toimenpiteitä.

isrs⁷ on työkalu, jonka avulla yritys voi arvioida ja kehittää liiketoimintaansa. Se kattaa systemaattisesti liiketoiminnan riskit huomioiden niin laatu-, ympäristö- kuin turvallisuusasiat. Mitään riskitekijöitä ei ole unohdettu, mukana ovat myös liiketoiminnalliset riskit ja tietoturvallisuus.

isrs⁷ pitää sisällään parhaita käytäntöjä maailman johtavista yrityksistä. Tuhannet toimipaikat ympäri maailman käyttävät isrs⁷-työkalua liiketoimintansa kehittämiseen. isrs⁷ koostuu 15 prosessista, niiden alaprosesseista ja kysymyksistä.

1. Johtaminen
2. Liiketoiminnan suunnittelu
3. Riskien arviointi
4. Henkilöstöhallinto
5. Lainsäädännön vaatimukset
6. Projektien hallinta
7. Pätevyys ja koulutus
8. Tiedonkulku ja promootiot
9. Riskien hallinta
10. Käyttöomaisuuden valvonta
11. Urakoitsijoiden valvonta ja hankinnat
12. Häätötilannevalmiudet
13. Tapahtumista oppiminen
14. Riskien tarkkailu
15. Tulokset ja niiden tarkastelu

Lisätietoja antaa koulutus- ja kehittämisspäällikkö Sakari Holma, sakari.holma@dnv.com, puh. 0500 617 165. Tutustu tarkemmin osoitteessa www.dnv.fi/dnvtraining.

Päästökaupan todentamispalvelu



Nyt on aika viimeinkin herätä! Nimittäin kaikkien teidän, jotka ette vielä ole tehneet päästökauppaan liittyvää todentajan valintaa.

Yllä oleva teksti on vapaasti suomennettu viesti Energiamarkkinaviraston ja muiden viranomaistahojen edustajien puheista 29.9.2005 Päästökaupan todentaja -seminaarissa. Ja he olivat oikeassa! Vaikka aikaa itse päästöjen ilmoittamiseen ja niiden viralliseen hyväksymiseen tämän vuoden osalta on ensi vuoden

maaliskuuhun asti, on kiire valita todentajayritys viimeistään nyt. Vuoden vaihteen jälkeen on menossa todentamisessa jo ns. toinen vaihe yrityksissä. Ja tällöin voi olla vaikeaa, jopa kalliimpaakin, löytää hyväksytyjä todentajia suorittamaan vasta ensimmäistä todentamisvaihetta! Useiden yritysten kanssa on jo sopimus todentamisesta tehty ja ensimmäinen vaihe menossa. Liity sinäkin joukkoon!

DNV Certification Oysaa ensimmäisten joukossa akkreditoinnin todentamispalvelulle.



Onko jälkeinpäin kirjoitettu strategia paras strategia?

Jorma Kamppari, LaatuProbi Oy, DNV:n sopimusauditoija.



arinan mukaan tunturihotelliin saapui keväällä samanaikaisesti useamman yrityksen johtoryhmät strategiapäiville. Ryhmät sulkeutuivat omiin tiloihinsa. Käytiin läpi esityöt, arvot, visiot, missiot, SWOTit, nelikenttä-analysit, kriittiset menestystekijät jne. ”Oikeat strategiatyökalut” olivat kovassa käytössä ja kaikki avoimet kohdat saatiin täytettyä. Työn tulokset koottiin strategiaksi ja vietiin hotellin vastaanottoon kopioitaviksi. Sitten mentiin hetkeksi hiihtämään. Mutta hotellin vastaanotossa yritysten kopiot menivätkin sekaisin. Strategiat vaihtuivat. Kukaan ei huomannut virhettä. Ei hotellissa. Ei matkalla. Eikä myöhemmin yrityksessä. Eikä seuraavana keväänä uusilla strategiapäivillä.

Tarinaa on liioiteltu, tietysti, mutta kehitettävää on strategian viennissä käytäntöön (”jalkautus”), toteutuksen seurannassa ja tarvittavassa reagoinnissa seurantatulosten ja muuttuneiden tilanteiden valossa.

Kannattavan liiketoiminnan aikaansaamiseksi lyhyellä ja pitkällä aikavälillä tarvitaan näkemys siitä, mitä pitää tehdä (”oikeat asiat”) ja johtamista muuttuvissa tilanteissa (tehdään ”asiat oikein”). Yrityksen strategiaan pyritään keräämään ”oikeita asioita”. Strategian laadintaa varten löytyy kirjallisuutta, koulutusta, valmiita konsulttituotteita ja vakiintuneita malleja, jotka ovat riippumattomia toimialasta ja liiketoimintaympäristöstä. Yleensä yritysten strategian laadintaprosessi on hyvin hallinnassa.

Neljän kohdan tasapainoinen strategiaprosessi

Strategian sisällön tuottamiseen käytetty panos on usein merkittävästi suurempi kuin mitä käytetään jalkautukseen, seurantaan ja rea-



jorma.kamppari@laatuprobi.fi

gointiin. Usein sisällön tuottamiseen osallistuu huomattavasti yhtenäisempi, pienempi porukka kuin toteuttamiseen. Ns. strategiatyökalut tylsyvät, kun siirrytään sisällön tuottamisesta toteutukseen. Yleiset ja yksityiskohtaiset mallit ovat harvoin sellaisenaan sopivia erilaisissa yrityskulttuureissa ja liiketoimintaympäristöissä. Strategian toteutuksessa jokaisella yrityksellä on käytännössä omat erityispiirteensä.

Tasapainoinen strategiaprosessi sisältää seuraavat asiat:

- strategian suunnittelu
- strategian jalkautus
- toteutuksen seuranta
- reagointi.

Kuten edellä on todettu, strategian suunnitteluprosessi toimii yleensä hyvin. Strategian ylläpito ja toteutus sujuvat myös käytännössä, kun strategian suunnitteluprosessin lopputulos on selkeästi muotoiltu ja hyvin kohdistettu.

Mitä itse ei ymmärrä, sitä on vaikea itse soveltaa

Jalkautusvaiheessa kyse on paljolti kommunikaatiosta. Miten johdon käsitteet, kieli ja maailma kommunikoidaan organisaatiolle. Organisaation eri tasoilla ja toiminnoissa pitäisi ymmärtää riittävästi kokonaisuutta ja täsmällisesti oma roolinsa ja vaikutuksensa strategian toteuttamisessa. Johdon suunnitteluväli on pitkä (vuosia ja kuukausia) sekä mittayksikkönä usein euro tai kiloeuro. Joka-päiväisessä toiminnossa aikaväli voi olla hyvin lyhyt ja yhteys euroihin abstrakti. Mitä ei itse ymmärrä, on myös vaikea itse soveltaa – parhaimmillaan se jää toteuttamiseksi.

Strategian toteutuksen seuranta on sekä sisäistä että ulkoista. Seurataan omaa toimintaa ja tuloksia. Strateginen toteutuksen seuranta on jatkuvaa tiedonkeruuta ja tarkkailua: miten kilpailijat reagoivat meidän strategiaamme, miten teknologiat kehittyvät, mitä tapahtuu asiakkaiden luona, miten lainsäädäntö ja kansainväliset sopimukset kehittyvät jne.

Seurantatietojen avulla johto voi reagoida

Strategian toteutuksen seurannasta kertyvä tieto pitää käsitellä, jotta voidaan reagoida tarvittaessa. Strategia on yleensä laadittu kuukausia tai vuosia aikaisemmin ja muutoksia on tapahtunut ja tapahtuu koko ajan. Kirjatun strategian jäykkä toteuttaminen muuttuneessa tilanteessa voi johtaa ei-toivottuihin tuloksiin. Seurantatietojen avulla johdolla on mahdollisuus reagoida. Tavoite on saavuttaa strategian avulla halutut tulokset myös muuttuneissa olosuhteissa.

Seuraavan strategian suunnittelukierroksen haaste on tietää, mitä kehitettävää on strategian sisällössä ja mitä toteutuksessa. Ja vastauksena otsikon kysymykseen: paras strategia on mahdollista kirjoittaa ennakkoon.

Ahvenanmaalainen peliautomaattiyhtiö PAF arvostaa laadukasta pelitoimintaa

Kovenevassa kilpailutilanteessa menestyksekkään pelitoiminnan ylläpitäminen edellyttää jatkuvaa suorituskyvyn parantamista. Tässä DNV:n arvioima laatujärjestelmä tukee meitä hyvin, sanoo PAF:n toimitusjohtaja Lars Porko.



- Olemme tyytyväisiä laatujärjestelmämme saavutuksiin. Sen avulla voimme tarjota asiakkaillemme varmasti laadukasta pelitoimintaa, toteaa toimitusjohtaja **Lars Porko** Ålands Penningautomatföreningistä, lyhyesti PAF.

PAF sai ensimmäisen DNV:n myöntämän ISO 9001:1995 laatusertifikaattinsa jo 1999. Vuodesta 2002 PAF on sertifioitunut ISO 9001:2000 mukaisesti. Sertifikaatti uusittiin syyskuussa 2005. Laatusertifikaatti kattaa kasinotoiminnan, vedonlyönnin, ja arpajais-toiminnan Suomen ja Ruotsin lippujen alla Itämerellä liikennöivillä aluksilla sekä internetissä ja Ahvenanmaan maakunnassa.

Pelitoiminnan laatusertifiointi ensimmäisenä maailmassa

Uudelleensertifioinnin yhteydessä vuonna 2002 sisällytettiin myös internetissä tapahtuva pelitoiminta laatujärjestelmään.

- Tietojemme mukaan internetissä tapahtuvan pelitoiminnan laatusertifiointi on ensimmäinen



maainen lajissaan maailmassa, sanoo **Stefan Pettersson**, digitaalisten pelien johtaja.

- Sertifiointi on todistus siitä, että toiminta on kauttaaltaan sekä suunniteltua että dokumentoitua, ja että toimimme kuten olemme järjestelmässä määrittäneet. Laatujärjestelmä takaa myös PAF:in verkkopelitoiminnan jatkuvan parantamisen.

Tärkeä yhteistyökumppani

ISO 9001:2000 mukainen työskentely on auttanut PAF:ia organisaation muokkaamisessa. Pelitoiminta on maantieteellisesti hajautunut pieniin yksiköihin ja monelle alukselle. Tavoitteena on ollut keskittää ja koordinoita resurssit asiakkaiden kannalta luotettavuuteen ja turvallisuuteen.

- Laatu ja turvallisuus ovat aluksilla tapahtuvan tehokkaan pelitoiminnan kulmakivet. Kunnianhimmomme on jatkuvasti kehittää palveluja asiakkaiden hyödyksi. Siinä laatujärjestelmä antaa rakenteen ja ohjauksen sekä menetelmät tehtyjen päätösten seurantaan, PAF:in varatoimitusjohtaja **Karl Gustaf Pietilä** tähdentää.

Laatujärjestelmä helpottaa

- Aina löytyy työtovereita, jotka parantavien muutosten jälkeen toteavat, että asiat olisi

- *Toimintamme johtotähtenä on jatkuva kehitys, sanoo toimitusjohtajan assistentti Johanna Lundberg.*

voitu hoitaa ilman järjestelmääkin, sanoo henkilöstöpäällikkö **Kjell Manselin**. Voi olla, mutta useasti muutos olisi jäänyt tekemättä, elleimme olisi päättäneet toimia ja sertifioitua ISO 9001:2000 mukaisesti.

PAF:in toimintaan kuuluu pelien kehittäminen ja laatujärjestelmän ansiosta se ohjataan systemaattisen projektihallintamallin mukaisesti.

- Kun PAF toteutti matkapuhelinverkon kautta tapahtuvan rahapelipalvelun vuonna 2004, projekti hoidettiin laatujärjestelmässä määritetyn mallin mukaisesti. Mallin käyttö auttoi sekä prosessin tarkkuus- että laatuvaatimusten täyttämässä, toteaa **Krille Mattsson**, matkapuhelinpelien projektipäällikkö.

Parempaan laatuun

PAF pyrkii työskentelemään niin sanotun PDCA-periaatteen (Plan-Do-Check-Act) mukaisesti pelitoiminnan suunnittelussa, läpiviennissä, seurannassa ja parantamisessa. PAF asettaa asiakkaat keskipisteeseen ja toimittaa asiakasräätelöityjä palveluja täyttääkseen sekä sisäiset että ulkoiset odotukset ja vaatimukset.

- Toimintamme johtotähtenä on jatkuva kehitys. Siinä yhteydessä DNV:n laatusertifiointi on meille hyvin tärkeätä, keskustelun päättää toimitusjohtajan assistentti **Johanna Lundberg**, joka vastaa laatujärjestelmän koordinoimisesta.



Jäätämurtava huoltoalus

luovutettu venäläiselle tilaajalle



ker Finnyards luovutti 15.6.2005 Helsingin telakalta jäätämurtavan huolto-aluksen venäläiselle FESCO-varustamolle. Alus on ensimmäinen "double acting" jäänmurtaja ja se sai nimekseen "Fesco Sakhalin". Se on suunniteltu toimimaan vaativissa jääolosuhteissa Sakalin niemimaan ympäristössä ja liittyy Sakhalin I projektin toimintaan.

Erkki Tuokko, toimituspäällikkö

Alus on varustettu uusimman teknologian mukaisilla palonsammutus-, pelastus- ja öljyntorjuntalaitteistoilla. Se pystyy liikkumaan yli 1,5 metrin kiintojäässä ja voi tarvittaessa majoittaa miehistön lisäksi 150 pelastettua henkilöä. Pituutta aluksella on noin 100 metriä.

Aluksen projektipäällikkönä on DNV:n puolelta toiminut **Carl-Eric Schalin**. Hän kertoo, että 'Fesco Sakhalin' erikoisuutena on, että se pystyy parhaiten murtamaan jäätä peruuttamalla.

- Aluksen perälaiva on erityisesti vahvistettu peruutusta varten. Vaativa suunnittelu on ollut

myös haaste DNV:n piirustusten ja laskelmien hyväksymiselle pääkonttorissa Norjassa.

- Projekti on ollut haastava ja vaativa kaikille osapuolille. Urakasta on selvitty hyvällä yhteistyöllä osapuolien kesken ja lopputuloksena on saatu alus, josta kaikki voivat olla ylpeitä, toteaa Carl-Eric Schalin tyytyväisenä.

Merivoimien alusten luokittaminen

Erkki Tuokko, toimituspäällikkö



Ensimmäiset merivoimat ovat kohdanneet uusia haasteita muuttuvassa laivanrakennuskehityksessä. Kaupallisen laivanrakennuksen painopiste on siirtynyt Aasiaan. Eurooppalaisten telakoiden määrä vähenee ja kyky ylläpitää korkeaa sotalaivateknologiaa on yhä vaikeampaa.

Korkean teknologian ja osaamisen ylläpito edellyttävät jatkuvaa rakennustoimintaa. Samanaikaisesti merivoimien tarve uudistaa ja ottaa käyttöön uusinta teknologiaa kasvaa. Merivoimien kyky itse panostaa koko sotalaivatekniikan kenttään on rajoittunut jo pelkästään kustannusnäkökulmasta.

Nykytilanteeseen johtaneita syitä ovat esimerkiksi:

- kustannussäästö ja kansainväliset tarjouspyynnöt
- tarve ylläpitää erillisiä sotilassääntöjä ja määräyksiä on muuttunut
- kaupallinen alusteknologia on useilla osalualueilla ohittanut laivastojen vaatimukset.

Yhteistyökomitealta sotalaivasäännöt

DNV:n aloitteesta perustettiin vuonna 1998 komitea selvittämään muuttuvan tilanteen aiheuttamia vaatimuksia. Mukana oli 12 valtiota, 11 laivastoa ja 10 telakkaa. Eurooppalaisten maiden lisäksi mukaan tulivat Yhdysvallat ja Australia.

Komitean työn tuloksena julkaistiin vuonna 1999 ensimmäiset pinta-aluksia koskevat sotalaivasäännöt (DNV Rules for Naval Surface Craft). Nämä säännöt ovat integroitu nopeiden ja keveiden alusten sääntöjen kanssa (DNV

Rules for High Speed and Light Craft, HSLC). Toimintamalli jakautuu meritekniiseen ja sotatekniiseen käyttöön. DNV:n sotalaivasäännöt kattavat alusten teknisen käytön ja turvallisuuteen liittyvät asiat. Sotilastekniinen käyttö, kuten toimintatapa ja aseistus, ovat luonnollisesti merivoimien hallinnassa.

DNV:n sääntöjä on usein käytetty vaatimusten pohjana, joskin aluksia ei ole luokitettu rakennusaikana. Yksittäisiä laitteita tai komponentteja on tarkastettu DNV:n puolesta esimerkiksi eräissä merivoimien projekteissa.

DNV on luokitannut useita sotalaivia eri maissa. Monet uudet projektit luokitetaan rakennusvaiheessa ja ylläpidetään luokassa myös purjehdusaikana. Merkittävä päätös on Tanskan koko laivaston luokkaan ottaminen. Puolustusvoimien alusten luokittaminen on merkittävä teknologioiden ja osaamisalueiden uudenlainen hyödyntäminen, ja siten uusien vahvuusien luominen kauppa- ja sotalaivatoiminnassa.



Kesän muistoissa purjehdus

Det Norske Veritas järjesti 31.8.2005 perinteisen asiakaspurjehduksen Suomenlahdella 1940-luvulla rakennetulla **m/aux Ingeborgilla**. Mukana olleet kolmisenkymmentä purjehtijaa saivat aistia vanhan talonpoikaispurjehduksen hengen. Suomen kaunis saaristo, loppukesän leppää aurinko ja suosiolliset tuulet tekivät purjehduksesta onnistuneen. Vieraiden viihtyvyydestä vastasivat muusikot, jotka loivat tunnelmaa tervantuoksuiseen ruumaan, jossa nautittiin herkullisen saaristolaispöydän antimia. (UT)

Tiina Seppälä



NV toimii aktiivisesti suomalaisen laivatoiminnan hyväksi ja ottaa osaa myös paikallisesti monilla eri tavoilla.

Eräs esimerkki on arvokkaiden ja mielenkiintoisten vanhojen laivaprojektien sponsorointi. Viimeaikaisista esimerkkeinä sotakorvausalus Vega ja luotsikutteri Pitkäpaaden kunnostukseen osallistuminen.

Luotsikutteri Pitkäpaasi

Legendaarisen Colin Archerin suunnittelema luotsikutteri Pitkäpaasi palasi Suomeen 4. syyskuuta 2000 purjehdittuaan maailman merillä 66 vuotta. Suomen merimuseon tuki osti aluksen Ranskasta lähes 30 yrityksen ja yhteisön tuella. Myös DNV oli mukana tukemassa luotsikutterin palautusta Suomeen. Alkuperäiseen asuun kunnostettu luotsikutteri laskettiin vesille Helsingissä 15.7.2003.

Pitkäpaasi on maamme merenkulun historian kannalta erittäin arvokas. Alus tilattiin Colin Archerin veistämöltä Norjasta Merenkululaitoksen edeltäjälle, Suomen luotsi- ja majakkalaitokselle vuonna 1898. Alus on laitoksen historian kuuluisimman tyyppiluokan ainoa säilynyt edustaja. Vastaavia Colin Archerin aikoinaan eri Euroopan maiden merenkulkuviranomaisille rakentamia luotsiveneitä on Pitkäpaaden lisäksi säilynyt alkuperäisessä asussaan purjehduskuntoisena ainoastaan yksi kappale Norjassa.

Sotakorvausalus Vega

Sotakorvausalus Vega on kolmimastoinen, puusta rakennettu kuunari, joka toimitettiin Neuvostoliittoon vuonna 1952 osana Suomen maksettavaksi määrättyjä raskaita sotakorvauksia. Sotakorvausten maksaminen oli yksi rauhansopimuksen solmimisen ehtoista. Viidesosa sotakorvauksista koostui yli 500 uudesta aluksesta, joista 91 kpl oli 300 tonnin kuunareita.

Vega poistettiin käytöstä 1979 ja nostettiin telakalle 1986. Eesti Meremuseumin tarkoituksena oli kunnostaa se, mutta työ ei koskaan päässyt kunnolla käyntiin. Kuunari oli huonosti suojattu ja alkoi rapistua. Suomalaiset suunnittelivat Vegan pelastamista, mutta suunnitelmat raukesivat aina jonkinlaisiin ongelmiin. Tiedustelujen ja Eesti Meremuseumin kanssa käytyjen neuvotteluiden jälkeen Pietarsaaren Vanha Satama Oy päätti perustaa Vega-säätiön, joka rekisteröitiin 3.6.1996. Säätiön toiminta rahoitetaan lahjoilla ja avustuksilla ja talkootyön määrä on huomattava. Myös DNV on avustanut säätiön toimintaa.

Koulutusohjelma 2006

Tiedustelut ja ilmoittautumiset:

Tarja Myller, puh. (09) 681 691, faksi (09) 692 6827, sähköposti: tarja.myller@dnv.com
Kysy myös yrityskohtaista koulutustamme!



KURSSI	AIKA	HINTA/HLÖ
<i>Perusteet</i>		
Laatujärjestelmän rakentaminen - ISO 9001	26.01. / 20.04. / 03.10. / 25.10.	550 €
Laatujärjestelmän sisäinen auditointi	30. - 31.5. / 31.10. - 1.11.	900 €
Ympäristöjärjestelmän rakentaminen	16.02. / 04.05. / 21.09. / 14.11.	550 €
Ympäristöjärjestelmän sisäinen auditointi	28. - 29.3. / 18. - 19.10.	900 €
Turvallisuusjärjestelmän rakentaminen	30.3. / 18.5. / 24.10. / 15.11.	550 €
Turvallisuusjärjestelmän sisäinen auditointi	26. - 27.4. / 27. - 28.9.	900 €
Toimintajärjestelmän sisäinen auditointi	22. - 23.3. / 7. - 8.6. / 22. - 23.11.	900 €
Työturvallisuuskortti-kouluttajakoulutus	8. - 9.2. / 6. - 7.9.	600 €
ISO 27001 / 17799: Tietoturvallisuuden hallinta	9.5. / 30.11.	600 €
ISO 22000 elintarviketurvallisuus	16.3. / 5.10.	600 €
<i>Jatkokehittäminen</i>		
Ympäristöpäällikköpäivä	6.4 / 9.11.	400 €
TTT-päällikköpäivä	11.5. / 13.12.	400 €
QMS Lead Auditor	20. - 24.11.	2.500 €
EMS Lead Auditor	9. - 13.10.	2.500 €
SMS Lead Auditor	27.-11.-1.12.	2.500 €

Kurssit järjestetään pääkaupunkiseudulla, ellei toisin mainita. Hintoihin lisätään alv 22 %, ellei toisin mainita. Viimeinen ilmoittautumispäivä on kaksi viikkoa ennen kurssin alkamista ja myös peruutukset on ilmoitettava ennen sitä. Myöhemmin tehtävistä peruutuksista veloitamme puolet kurssihinnasta. Mikäli osallistumista ei peruta lainkaan, veloitamme koko kurssihinnan. Esteen sattuessa kurssipaikan voi luovuttaa samassa organisaatiossa työskentelevälle henkilölle. Varaamme oikeuden kurssin peruuttamiseen viimeistään 10 päivää ennen sen toteutumista, mikäli osanottajamäärä jää alhaiseksi.

Kurssihinnat sisältävät luentomateriaalin sekä lounas- ja kahvitarjoilun. Kurseilla käsiteltävät standardit eivät sisällä kurssimateriaaliin. Kaikki kurseille osallistuneet saavat kurssitodistuksen. Laskutus tapahtuu kurssin jälkeen.

Koulutuspalvelua asiakaslähtöisesti



DNV järjestää vuosittain lähes sata johtamisjärjestelmiin liittyvää koulutuspalvelua ja niihin osallistuu yli 500 asiakasta eri puolilta Suomea. - Kurssiohjelmaamme rakennetaan DNV:n pääkonttorilta tulevien ohjeitten pohjalta ja sovelletaan maakohtaisesti, kertoo kurssien myynti- ja koordinaativastaava **Tarja Myller**, joka yhdessä koulutus- ja kehittämisspääällikkö Sakari Holman kanssa muodostaa DNV Certification Oy/Ab:n Koulutuspalvelut-yksikön.

Tarja Myller on toiminut tehtävässään viiden vuoden ajan ja sinä aikana koulutustoiminta on kasvanut koko ajan.

Uudet valoisat tilat Espoon Keilarannassa ilahduttavat häntä tällä hetkellä erityisen paljon. - Nyt samassa talossa sijaitsevat niin toimistomme kuin kokous- ja koulutustilat, ja se helpottaa kommunikointia kurssijärjestelyissä. Tarvittaessa järjestyy vaikka palaveritila kurssien yhteyteen, hän ehdottaa. - Asiakkaita varten pihalla on lisäksi hyvät parkkitilat ja muutenkin tänne on helppo löytää.

- Vuoden 2006 kurssitarjonta on pian esillä nettisivuillamme www.dnv.fi/dnvtraining. Sitä kautta hoituvat myös yhteydenotot ja kurssi-ilmoittautumiset kätevästi, toteaa Tarja Myller. Tervetuloa kurssiellemme!

PAIVELUT

MERITEKNISET PAIVELUT

Laivojen-, offshore-rakenteiden- ja komponenttien luokitus

Aluejohtaja Ulv Tigerstedt

Helsinki

Toimistopäällikkö Erkki Tuokko
helsinki.classification@dnv.com

Turku

Toimistopäällikkö Tapio Tuominen
turku.classification@dnv.com

SERTIFIKOINTI- JA KOULUTUSPAIVELUT

Aluejohtaja Anders Lindgren
Tuotantopäällikkö Kimmo Haarala

MARKKINOINTI/MYNTI

Sertifointipalvelut, Osmo Flink
certification.finland@dnv.com
Koulutuspalvelut, Sakari Holma
training.finland@dnv.com

TOIMIPAIKAT

HELSINKI

Keilasatama 5, 02150 Espoo
Puh. (09) 681 691, faksi (09) 692 6827

TURKU

Aurakatu 18, 20100 TURKU
Puh. (09) 681 691, faksi (02) 2517 310

TAMPERE

Hatanpään valtatie 34, 33100 TAMPERE
Puh. (03) 254 5800, faksi (03) 254 5823
tampere.classification@dnv.com

Nimityksiä



Arnstein Eknes on nimitetty Country Manageriksi, DNV Maritime East Baltic (Suomi, Viro, Latvia ja Liettua) alkaen 1.1.2006. Hän on tällä hetkellä osastopäällikkönä pääkonttorissa Oslossa. Hänellä on runsaasti kokemusta uudisrakennuksista, eri tyyppisistä erikoislaivoista ja konversioista.



Nykyinen johtaja **Ulv Tigerstedt** siirtyi eläkkeelle 1.2.2006.



Tiina Seppälä toimii assistenttina Helsingin laivaluokitusosastolla **Jenni Salmisen** äitiysloman ajan.

Det Norske Veritaksen asiakaslehti 3/2005

Julkaisija: Det Norske Veritas Oy/Ab, Keilasatama 5, 02150 Espoo, puh. (09) 681 691, faksi (09) 692 6827

Lehden vastaava: Teija Ahola, DNV, toimittaja: Lena Raami, ulkoasu: Tuija Karppanen, paino: Libris Oy, Helsinki, painosmäärä 2000 kpl
Lehti ilmestyy kolme kertaa vuodessa.