

Sopimuksista ja hyvistä käytöstavoista

Eräs leipomo sai erään kauppaketjun valikoimapäälliköltä uudenvuoden aattona 31.12.2007 klo 16.08 sähköpostiviestin, jossa valikoimapäällikkö toivotti hyvää uutta vuotta ja samalla ilmoitti leipomolle kauppaketjun valikoimavahvistuksen ajalle tammi-helmikuu 2008. Kun sähköpostin vastaanottaja tutustui tarkemmin uudenvuoden toivotukseen ja valikoimavahvistuksen sisältöön, hän havaitsi, että leipomon toimitukset kauppaketjulle vähenivät 45 %. Leipomon koko liikevaihdossa vähennys tarkoitti 25 %:n laskua. Leipomolle jäi aikaa varautua tähän muutokseen yksi kokonainen päivä...uudenvuodenpäivä.

Toisinpäin asiat eivät mene samalla tavalla. Marraskuun alussa 2007 samalta kauppaketjulta leipomolle tulleen saatekirjelmän mukaan "vuoden 2008 hankintahintaneuvotteluissa jakson 5-8/2008 tuote- ja hintatarjoukset tulee antaa 21.12.2007 mennessä, jakson 9-12/2008 tuote- ja hintatarjoukset 20.3.2008 mennessä". Lisäksi leipomon tulee sitoutua erikseen sekä markkinointisopimukseen että ostoehtosopimukseen. Leipomolle tällaiset sopimukset eivät kuitenkaan takaa yhtään mitään, kuten yllä olevasta voidaan hyvin päätellä. Vastineeksi leipomo voi ainoastaan mahdollisesti saada tuotteita myytäväksi kauppaketjun kauppoihin.

Jos kauppaketju muuttaa tilauksiaan oleellisesti yhden päivän varoitusajalla, niin on itsestään selvää, että tästä aiheutuu yritykselle merkittävää taloudellista haittaa. Luulisi valikoimapäällikönkin ymmärtävän, että myös hänen tavarantoimittajansa tulee noudattaa mm. yhteistoiminta- ja työsopimuslakia ennen kuin yritys pystyy sopeuttamaan tuotantonsa ja työvoimansa vastaamaan kaupan tilauksia. Tähän "sopeuttamiseen" menee aikaa lyhyimmässäkään tapauksessa yt-laki huomioiden viisi viikkoa, jos työntekijän irtisanomis- tai lomauttamis aika on 14 päivää. Jos irtisanomisaika on 6 kuukautta, niin siihen menee noin 7 kuukautta. Tällaisesta toiminnasta aiheutuu siis ensin vahinkoa yritykselle, myö-

"On myös hyvin erikoista, että valikoimapäällikkö ilmoittaa valikoimavahvistuksesta yhden päivän varoitusajalla, kun kauppaketjulle on kuitenkin pitänyt ilmoittaa tuote- ja hintatarjoukset yli 4 kuukautta aikaisemmin."

hemmin yrityksen henkilökunnalle. Silloin ei irtisanotujen työntekijöiden kannalta ole paljon iloa asiakasomistajuudesta tai muusta kanta-asiakkuudesta.

On myös hyvin erikoista, että valikoimapäällikkö ilmoittaa valikoimavahvistuksesta yhden päivän varoitusajalla, kun kauppaketjulle on kuitenkin pitänyt ilmoittaa tuote- ja hintatarjoukset yli 4 kuukautta aikaisemmin. Kun toisella neuvotteluosapuolella on valtaa, niin vallan soisi tuovan mukanaan myös vastuuta ja hyviä käytöstapoja. Hyvät käytöstavat opitaan jo lapsuu-

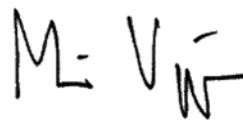
dessä, jos niitä ylipäänsä koskaan opitaan. Vanha sanonta myös on: "valta turmelee, totaalinen valta totaalisesti". Joskus näyttää pienempikin valta sokaisevan. Voisi kuitenkin olettaa, että myös päällikötason henkilöt, vaikka valtaa olisikin vähän enemmän, osaisivat käyttää valtaansa vähän paremmin.

Lienee selvää, että myöskään kaupan puolella ei tällaista menettelyä voida hyväksyä, eikä kauppaketjun ylin johto ole tällaisen käyttäytymisen ja toimintamallin takana? Yhtä lailla on kuitenkin selvää, että kauppaketjun ylin johto on vastuussa siitä, miten heidän alaisensa päällikötason henkilöt käyttäytyvät ja miten he käyttävät heille annettua valtaa.

Tämäkin esimerkki osoittaa, että niin leipomoteollisuudessa kuin koko elintarviketeollisuudessa tavarantoimittajat joutuvat tekemään kaupan kanssa joskus sopimuksia, jotka voivat olla tavarantoimittajan kannalta myös täysin kohtuuttomia. Sopimuksia on tehtävä, jotta tuotteita voidaan ylipäänsä saada kauppoihin myytäväksi. Suomen Laki -kirjassa tuomarin ohjeissa todetaan muun muassa, että "mikä ei ole oikeus ja kohtuus, se ei saata olla lakikaan". Näin voisi kuvitella olevan kysymys myös tässä tapauksessa.

Kun tällainen tapaus nostetaan esille, niin siinä on tietenkin ko. leipomon osalta vaara, että kyseisen valikoimapäällikön oivaltaessa tämän kirjoituksen kohdistuvan itseensä, hän anteeksi-pyyntönsä sijasta, "kouluttaa" ko. leipomoa ja pudottaa leipomon kokonaan kauppaketjun valikoimista, ainakin jonkin ajan kulu- tua. Näin varmaankin tapahtuu, jos ko. kauppaketjun ylin johto ei ole asiassa hereillä.

On harmi, että tällaisia asioita joutuu nostamaan esille. Tällaiset ylilyönnit ovat kokonaisuus huomioiden toivottavasti yksittäisiä tapauksia, jotka lyövät vain turhaa kiilaa teollisuuden ja kaupan väliselle muutoin monella tavoin hyvälle yhteistyölle.



Mika Väyrynen

PS. Tätä pääkirjoitusta kirjoit- taessani helmikuun 25. päivä- nä valikoimapäällikkö ei ollut lähettänyt leipomolle vali- koimavahvistusta ajanjaksol- le maaliskuu-huhtikuu 2008. Ehkäpä vahvistus, millainen se sisällöltään sitten sattuu ole- maankaan, lähetetään karkaus- päivänä.

