

LOGY

Osto & Logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

TEEMA; Kuljetukset & SCM

JUNGHEINRICH



Suorituskykyä kuljettaja edellä.

Uusi EFG-sukupolvi on täällä.

Tutustu uusiin EFG-sähkövastapainotrukkeihin:
jungheinrich.fi/EFG



Junien pituutta rajoittaa
ennen kaikkea rataverkon tila

ELJAS KOISTINEN, VR LOGISTIIKKA



Kunnat pakotetaan kilpailut-
tamaan perustoimintojaan

EEVA-RIITTA HÖGNÄS, KUNTALIITTO

Kun pikaratkaisut eivät riitä.



Pohjoismaiden suurin
työturvallisuustapahtuma.

EuroSafety

TRADE FAIR • TAMPERE • FINLAND

8.-10.9.2026 • TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS

Rekisteröidy ilmaiseksi: EUROSAFETY.FI

Osto&Logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille.

www.ostologistiikka.fi

Sisältö 3.2026



- | | | |
|---|---|-----------------------------------|
| 5 Pääkirjoitus | 24 URAPOLKU: Uteliaisuus vei Eveliinan julkisten hankintojen ytimeen | 40 Koulutus |
| 6 Lyhyesti | | 41 Koulutuskalenteri |
| 5 Pääkirjoitus | | 42 Ajankohtaista |
| 7 Uutiset | 28 Tekoäly hankinnassa ja toimitusketjujen hallinnassa | 44 Sinebrychoffin vieraana |
| 10 "VR logistiikka hengittää vientiteollisuuden tahtiin" | 32 BLOGI: "Taitava neuvottelija saavuttaa tuloksia muttei polta siltoja" | 45 Tapahtumat |
| 12 Fenniarail haastaa VR:n metsäteollisuuden kuljetuksissa | 36 TUTKIMUS: Logistiikan murros haastaa päätöksenteon ja osaamisen | 46 Uudet jäsenet |
| 18 Hankintalain uudistus jakaa mielipiteet | | |

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

Toimiva sisälogistiikka näkyy viivan alla.

Tie kasvuun käy Toyotan kautta. Tule messuille keskustelemaan kanssamme sisälogistiikan kehittämisestä ja trendeistä.

LOGISTIikka
LOGISTICS FAIR FINLAND

9.-10.9.2026

Tampereen Messu-
ja Urheilukeskus

Toyota Material Handling Finland
on Logistiikka-messujen
pääyhteistyökumppani.

Osto&Logistiikka

Osto&Logistiikka on Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n julkaisema ammattilehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille.
29. vuosikerta
ISSN 2341-7374 (painettu)
ISSN 2341-7382 (verkko)

TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ:
Vaula Aunola, p. 050 5965426,
vaula.aunola@logy.fi

TOIMITUSNEUVOSTO:
Toiminnanjohtaja Katri Salovuori
Palvelupäällikkö Mirka Airas
Toimituspäällikkö Vaula Aunola
Markkinoinnin ja viestinnän asiantuntija Anina Partanen
Palvelupäällikkö Tomi Pietikäinen
Palvelupäällikkö Saana Rantanen
Markkinointi- ja viestintäpäällikkö Jenni Turunen

Ulkoasu: Avone team

Ilmoitus- ja kumppanimyynti:
Mika Säilä, p. 050 352 3277,
ilmoitukset@logy.fi

Julkaisija:
Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry, Rautatienkatu 6,
00520 Helsinki

Tilaukset ja
osoitteenmuutokset:
Marja Vuori, p. 044 336 7083,
yhdistys@logy.fi.

LOGY ry:n täyden jäsenmaksun tai yritys- ja yhteisöjäsenmaksun maksaneille lehti lähetetään jäsenetuutena ilman eri veloitusta. Vuositilauksen hinta on 72 € (+alv).

LOGY

LOGY on Suomen suurin logistiikan ja hankinnan asiantuntijoiden verkosto. Vahvistamme alan osaamista, arvostusta ja yhteiskunnallista merkitystä sekä vauhditamme organisaatioiden kilpailukykyä.

LOGY ry:n jäsenenä pääset mukaan oston ja logistiikan ammattilaisten yhteisöön – saat runsaasti mielenkiintoisia kontakteja, alan viimeisimmän tiedon ja uusia ideoita työhösi. Yhdistyksemme jäsenenä on noin 370 yritystä sekä yhteisöä.

www.logy.fi



Katri Salovuori, toiminnanjohtaja, LOGY ry

Edessä on ihana tapaamisten syksy

KESÄN JÄLKEEN levänneinä voimme jälleen päivittää omaa osaamistamme ja verkostoitua muiden alan asiantuntijoiden kanssa useissa tapahtumissa.

”Uusi normaali” on osoittautunut todeksi. Maailmalla jatkuvat kriisitilanteet ja markkinoiden turbulenssi vaativat meiltä kaikilta paljon enemmän kuin ennen. Pärjätäkseen markkinoilla on sekä logistiikan että hankinnan ammattilaisten otettava jatkuvasti käyttöön uusia toimintamalleja ja päivitettävä vanhoja. Seminaarit, tapahtumat ja koulutustilaisuudet tarjoavat ajankohtaisen tiedon lisäksi loistavan mahdollisuuden vaihtaa ajatuksia ja verkostoitua muiden alan toimijoiden kanssa. Kukaan ei enää pärjää yksin.

Jo ensi viikolla LOGY osallistuu Logistiikka-messuille Tampereella. Pian sen jälkeen LOGY on mukana Alihankintamessuilla Tampereella 29.9.–1.10. Tule tapaamaan meitä molemmille messuille!

LOGYn järjestämät Kuljetus & SCM -päivä ja Sisälogistiikkapäivä kokoavat logistiikan ammattilaiset saman katon alle Helsinkiin 29.10. **Kuljetus & SCM** -päivässä pohditaan muun muassa miten toimitusketjuista rakennetaan joustavampia ja paremmin häiriöitä sietäviä. **Sisälogistiikkapäivän** ohjelmassa käsitellään muun muassa tekoälyn ja datan hyödyntämistä käytännössä, automaatiota, vastuullisuutta sekä ihmisten johtamista ja jatkuvaa parantamista.

LOGYn omat koulutukset ja osallistuminen muuhun toimintaan on myös loistava väylä päivittää tietoja ja taitoja. Tässä lehdessä luottamushenkilötoiminnasta kertovat aktiiviset jäsenemme **Laura Vähäkuopus** ja **Pia Lehtiniemi**. Urapolku-jutussa LOGY Young Professionals -verkoston puheenjohtaja **Eveliina Högerman** paljastaa, miten hänestä tuli hankinnan ammattilainen.

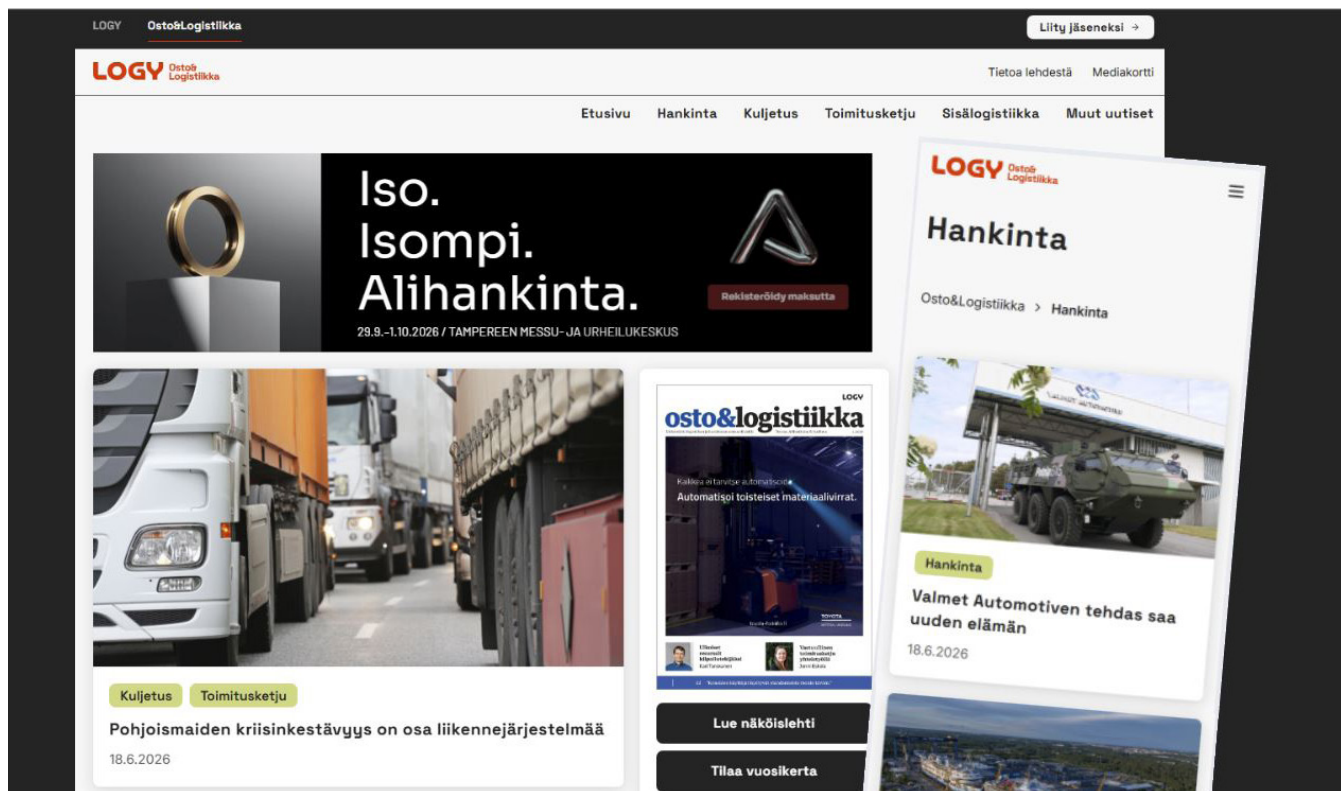
Haemme parhaillaan uusia luottamushenkilöitä joukkoomme, lue lisää sivulta 40.

Lehdessä on paljon muutakin ajankohtaista. VR Logistiikkaa johtava **Eljas Koistinen** avaa yhtiön tulevia suunnitelmia. Uusi hankintalaki on aiheuttanut paljon keskustelua, ja sitä kommentoivat Kuntaliiton johtava juristi **Eeva-Riitta Högnäs** ja TEM:n johtava asiantuntija **Terhi Kauti**. Tässä numerossa tutustutaan myös Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun ViseLog- ja LOGistiikkalaBRA -hankkeissa toteutetun logistiikka-alan osaamistarvekartoituksen tuloksiin ja Tampereen yliopiston AI-SIM-tutkimushankkeen kyselytutkimukseen tekoälyn käytöstä hankinnassa ja toimitusketjuissa.

Inspiroivaa syksyä!



Kukaan ei enää pärjää yksin.



Osto&Logistiikan uudistunut verkkolehti avaa uusia mahdollisuuksia mainostajille

UUDISTUNUT VERKKOLEHTI tarjoaa selkeämmän rakenteen, uudistetun ilmeen ja paremman käyttökokemuksen myös mobiililaitteilla. Osto&Logistiikka-median tavoitteena on edistää alan osaamista Suomessa ja tarjota ammattilaisille tietoa työn ja liiketoiminnan kehittämiseen.

Osto&Logistiikka on Suomen tehokkain media, kun haluat tavoittaa logistiikan ja hankinnan ammattilaiset. Ammattilehti tavoittaa yli 22 000 hankinnan ja logistiikan ammattilaista. Yli puolet lukijoista tekee itsenäisesti hankintapäätöksiä. Ostologistiikka.fi verkkolehdestä julkaistaan uutisia joka arkipäivä.

Osto&Logistiikka-media tavoittaa alan ammattilaiset kolmen kanavan kautta:

- **Osto&Logistiikka-lehti**
- **Ostologistiikka.fi-uutissivusto**
- **O&L-viikkouutiskirje.**

Lehden uudet verkkosivut palvelevat entistä paremmin myös ilmoittajia. Tehokkaita banneripaikkoja on lisätty reilusti, ja käytössä ovat kaikki tämän päivän ilmoituskoot sekä videot.

Uusia mainospaikkoja on lisätty myös lehden uutisvirtaan, ja mainoksesi voi näkyä artikkeliin upotettuna.

Voit myös julkaista oman artikkelisi, joka voi sisältää esimerkiksi videoputoksen tai ajankohtaisen podcastin.

ostologistiikka.fi/tietoa-lehdesta/mediamyynti/



Seuraava lehti ilmestyy 16.10.2026
Varaa mainospaikkasi 25.9. mennessä.

Ilmoitusmyynti:

Mika Säilä, 050 352 3277
mika.saila@totalmarketing.fi





Eurooppalainen logistiikkakiinteistöala hakee vastauksia uusiin riskeihin

AFILOGIN JA LOGYN järjestämä European Logistics Real Estate Day kokosi tänä vuonna yli 50 logistiikkakiinteistöalan toimijaa kymmenestä maasta Helsinkiin 11.5. Vuosittain eri Euroopan maissa kiertävä *European Logistics real estate day* järjestettiin jo viidettä kertaa.

Tapahtuma toi yhteen eurooppalaisia logistiikkakiinteistöalan toimijoita, investoijia ja sidosryhmiä vahvistamaan vuoropuhelua alan kehityksestä sekä nostamaan esiin Suomea kilpailukykyisenä ja vetovoimaisena logistiikkainvestointien kohteena.

Keskusteluissa nousi esiin, että sääntelyyn, talouteen, energiaan, teollisuuteen ja geopolitiikkaan liittyviä kysymyksiä tarkastellaan alalla yhä useammin eurooppalaisesta näkökulmasta. Toimitusketjujen muutokset ja vähähiilisyysvaatimukset lisäävät tarvetta jakaa kokemuksia ja käytäntöjä eri markkinoiden välillä.

Afilog on kehittänyt kansainvälistä yhteistyötään vuodesta 2021 lähtien. Tavoitteena on vahvistaa eurooppalaisten toimijoiden välistä vuoropuhelua sekä lisätä markkinoita, analyyseja ja toimintamalleja koskevaa tiedonvaihtoa.

Helsingin tapahtumassa käsiteltiin muun muassa geopolitiittisten ja energi-

aan liittyvien jännitteiden vaikutuksia toimitusketjuihin ja rakentamiskustannuksiin. Lisäksi esillä olivat puolustukseen, teollisuuden alueellistumiseen ja toimitusketjujen häiriönsietokykyyn liittyvät uudet kysyntätekijät.

Tapahtuman viesti oli, että logistiikkakiinteistöjen suunnittelussa tarvitaan aiempaa kestävämpiä, häiriönsietokykyisempiä ja tiiviimmin eri toimintoihin integroituvia ratkaisuja.

Tilaisuudessa kuultiin useita mielenkiintoisia puheenvuoroja.

Garben tutkimusjohtaja ja johtoryhmän jäsen **Tobias Kassner** piti kattavan markkinakatsauksen otsikolla "*European Logistics Market*" ja summasi puheenvuoronsa lopuksi tulevaisuuden näkymät. Vuoden 2025 lopulla ja vuoden 2026 ensimmäisen neljänneksen alussa käyttäjämarkkinoilla näkyi selviä elpymisen merkkejä, ja käyttöönottovoimat kasvoivat tuntuvasti. Iranin konfliktin puhkeaminen aiheutti kuitenkin uuden takaiskun ja toi markkinoille uutta epävarmuutta. Lyhyellä aikavälillä kysyntä riippuu tulevasta taloudellisesta ja geopolitiittisesta kehityksestä. Hänen mukaansa logistiikkakiinteistöjen kysyntää vauhdittavat tekijät ovat käynnistymässä keskipitkällä ja pitkällä

aikavälillä. Verkkokaupan liikevaihdon ja markkinaosuuden odotetaan kasvavan kaikilla Euroopan markkinoilla. Samalla puolustussektorin kysyntä voi tukea tilauskertymän kasvua.

Logistiikan konsulttiyritys **Raimund Paetzmännin** esitys "*Temu, Shein and Co.: Not a price war, but system competition*" pureutui Euroopan ja Kiinan väliin eroihin logistiikan ja toimitusketjujen kehittämisessä. Hänen mukaansa Euroopassa tehokkuus ymmärretään usein kustannusten vähentämisenä, prosessien nopeuttamisena ja siilojen optimointina, kun taas Kiinassa huomio kohdistuu järjestelmän kokonaisuuteen, integraatioon, johdonmukaisuuteen ja kykyyn oppia. Paetzmännin keskeinen viesti oli, että järjestelmät ovat vahvempia kuin yksittäiset aikomukset. Siksi Euroopan ei pitäisi vain optimoida nykyisiä rakenteitaan vaan arvioida uudelleen koko "pelilautaa".

Tilaisuudessa kuultiin myös useita suomalaisten asiantuntijoiden puheenvuoroja. CBRE **Jouko Lehtosen** esityksen aiheena oli "*Investment and Rental Market Finland*", ja Helsingin kaupungin **Pasi Rajala** puolestaan piti esityksen aiheesta "*Underground Master Plan*". ●



SISÄLOGISTIIKKAPÄIVÄ ja KULJETUS & SCM -PÄIVÄ

29.10.2026 |
Helsinki, Radisson Blu Royal

Tapahtumassa mukana
koko logistiikka-ala!

LOGY

Hyötyajoneuvojen markkinoilla nähdään merkkejä talouden elpymisestä

AUTOALAN TOIMIJAT arvioivat, että talouden vahvistuminen voi käynnistää pitkään lykättyjä kalustoinvestointeja kuljetusalalla.

Tammi-heinäkuussa uusia kuorma-autoja ensirekisteröitiin Suomessa 1 759 kappaletta, mikä on 1,3 prosenttia enemmän kuin vastaavana aikana viime vuonna. Linja-autojen ensirekisteröinnit kasvoivat samaan aikaan 4,7 prosenttia 289 ajoneuvoon.

Pakettiautojen markkina sen sijaan jatkoi laskussa. Heinäkuussa ensirekisteröitiin 479 uutta pakettiautoa, mikä on 23,8 prosenttia vähemmän kuin vuotta aiemmin. Alkuvuoden aikana pakettiautojen rekisteröinnit vähenivät 12 prosenttia 5 509 ajoneuvoon.

Autoalan Keskusliiton toimitusjohtaja **Tero Lausalan** mukaan markkinan näkymät ovat aiempaa valoisammat etenkin kevyempien kuorma-autojen osalta.

"Talouden positiiviset uutiset lataavat kasvuodotuksia hyötyajoneuvojen kaupan. Ensirekisteröinnit ovat jo lisääntyneet kevyiden, alle kuuden tonnin kuorma-autojen osalta, mutta raskaammissa kuorma-autoissa kasvua vielä odotetaan. Pitkä talouden alavire on kerryttänyt kuljetusliikkeen investointivelkaa, joka alkaa purkautua talouden vahvistuessa," Lausala arvioi.

Euroopan markkinoilla kehitys on ollut Suomea vahvempaa. EU-alueella kuorma-autoja ensirekisteröitiin tammi-kesäkuussa 171 933 kappaletta, eli 9,8 prosenttia enemmän kuin vuoden 2025 ensimmäisellä vuosipuoliskolla.

Alkuvuonna ensirekisteröidyistä kuorma-autoista 5,7 prosenttia oli kaasukäyttöisiä ja 2,3 prosenttia täyssähköisiä. Kaasukäyttöiset ajoneuvot painottuvat erityisesti yli 16 tonnin painoluokkaan, jossa vaihtoehtoisten käyttövoimien tarjonta on edelleen rajallista.

Autotuojat ja -teollisuus ry toimitusjohtaja Tero Kallio korostaa, että kaluston uusiutumisen yhteydessä olisi tärkeää vauhdittaa myös käyttövoimaasiirtymää.

"Investointivelan purkautuessa on syytä varmistaa, että kannusteet vähäpäästöisen tai päästöttömän kaluston hankintaan ovat riittäviä", Kallio linjaa.

Elinvoimaisuutta oikeilla kuntapäätöksillä Oppaat kestävän kaupunkilogistiikan ja sähköistämisen edistämiseen

MAINOS

Lahden kaupunginhallitus hyväksyi 24. elokuuta kestävän kaupunkilogistiikan suunnitelman. Sen tavoitteena on luoda ennustettava ja selkeä toiminta- ja investointiympäristö yrityksille. Valmistelun aikana on koottu laajasti tietoa kuntien mahdollisuuksista tukea logistiikan päästöttömyyttä sekä raskaan liikenteen sähköistämistä.

Monet Lahdessa tunnistetut kaupunkilogistiikan kehittämisen ratkaisut ovat hyödynnettävissä myös muualla Suomessa. Siksi olemme koonneet käytännönläheiset oppaat kuntien, hankinta-asiantuntijoiden ja logistiikka-alan toimijoiden käyttöön. Toisesta löydät tukea sähköisen logistiikan latausinfra suunnitteluun ja toteutukseen ja toiseen on koottu laajalaisemmin tietoa kaupunkilogistiikan ohjauskeinoista päästöjen vähentämiseksi.

Tutustu materiaaleihin [Lahden kaupungin Zero-Trail -hankesivulla](#) tai QR-koodin kautta. Hanketta rahoittaa Horizon Europe NZC-ohjelman kautta.



Missä voit nähdä Kastenin
syksyn aikana?

Kasten®
Convarri Material Handling

Onko varastoprosessien tehostaminen mietintämyssyissä ja
haluat keskustella sopivista ratkaisuista?
Tervetuloa tapaamaan meitä!

Logistiikkamessut
9.-10.9.

Kasten on mukana Logistiikkamessuilla vahvan
jälleenmyyjäverkoston kautta.

Alihankintamessut
29.9.-1.10.

Alihankinnassa olemme viimevuoden tapaan
varastoautomaatin kanssa E-hallissa.



IC Intralog Connect / Sisälogistiikan kohtaamispaikka 5.11.

IC Intralog Connect / Sisälogistiikan kohtaamispaikka -tapahtuma on täynnä puheenvuoroja
sisälogistiikan investointinäköymistä, datan hyödyntämisestä, asiakaskokemuksesta, tiimihengestä jne.
Tutustu tapahtumaan ja hanki lippu ajoissa!



www.kasten.fi | myynti@kasten.fi

Kasten®
Convarri Material Handling

"VR logistiikka hengittää vientiteollisuuden tahtiin"



Me
keskitymme
nyt Suomeen.

VR on nousukiidossa, mutta VR logistiikassa on käynnissä toimintojen tehostaminen.

TEKSTI: Esko Lukkari KUVAT: VR

VR:n liiketoiminta on Suomen talouskasvun viime vuosien kompuroinnista huolimatta ollut nousukiidossa.

VR:n liikevaihto- ja tulokäyrät sojottavat tukevasti yläviistoon.

VR logistiikassa meno on ollut silti kuoppaisempaa. Viime vuonna se teki reilun 297 miljoonan euron liikevaihdolla mukavan 31,4 miljoonan euron liiketuloksen. Tämän vuoden ensimmäisellä kolmanneksella vauhti hyytyi ja logistiikan vertailukelpoinen liiketulos puolittui viime vuoden ensimmäisestä kolmanneksesta.

Osavuosikatsauksen mukaan VR logistiikassa ja myös kunnossapidossa on käynnissä sopeutustoimet. Sopeutusohjelmasta VR ei halua puhua. Onko VR logistiikka yhtiön akilleen kantapää? Ainakin taloussuhdanteet heiluttavat sen tulosta muita liiketoimintoja enemmän.

VR:n tähtituote ja tuloksentekijä on napakassa kasvussa oleva kaukoliikenne. Lähijunaliikenteellä VR tekee tappiota.

Kaupunkiliikenteessä VR on virittänyt verkot myös Ruotsin ns. ostoliikennekohteisiin ja napsinut sopimuksia vauhdilla. Sitä emme vielä tiedä tekeekö VR tulosta Ruotsissa.

Ruotsin täysin markkinaehtoiseen tavaraliikenteeseen VR logistiikka ei ole lähdössä. Ruotsissa raidetavaraliikennettä harjoittavia yhtiöitä on liki parikymmentä, kun Suomessa niitä on neljä.

”Me keskitymme nyt Suomeen”, sanoo VR Logistiikkaa johtava **Eljas Koistinen**. ►

VR logistiikkaa neljä vuotta johtaneella Eljas Koistisella on käsissään logistiikkaliiketoiminnan sopeutusohjelma.



Koistinen on huolissaan rautateiden korjausvelan kasvusta.

VR logistiikka eli tavaraliikennepuoli kantoi aiemmin nimeä VR Transpoint.

SUOMESSA TAVARA kulkee yhä valtaosin kumipyörillä. Maantiekuljetuksissa kumipyöräliikenteen osuus on 85 prosenttia ja rautateiden 15 prosenttia. Jos vertailu tehdään tonniki-lometreissä, nousee raskasta tavaraa kuljettavan rautatieliikenteen osuus jo 25 prosenttiin.

Metsä- ja kaivosyhtiöt suosivat junaa etenkin pitkissä kuljetuksissa. Jonkinlainen nyrkkisääntö on, että kuorma-auto hoitaa 100 kilometrin pituiset kuljetukset ja sen jälkeen

raskas tavara on edullisempaa siirtää junaan.

VR:N OSAVUOSIKATSAUKSEN

mukaan kilpailu sekä maantie- että rautatielogistiikassa on kiristynyt alkuvuoden aikana. Siksi VR logistiikkaa neljä vuotta johtaneella Eljas Koistisella on käsissään logistiikkaliiketoiminnan sopeutusohjelma. Numeerista tavoitetta sille ei ole annettu.

Koistinen sanoo, että Suomen vientiteollisuuden ja etenkin rautatiekuljetuksille tärkeän metsäteollisuuden vaikeudet ovat heijastuneet rautatielogistiikkaan.

”Rautatielogistiikan voi sanoa hengittävän vientiteollisuuden tahtiin. Kun lisäksi Venäjän kuljetukset loppuivat, niin rautatievolymistamme lähti kolmannes ja sen paikkaaminen ei ole ollut aivan helppo tehtävä”, hän sanoo.

VR DOMINOI yhä selvästi rautateiden tavarakuljetuksia. Sen markkinaosuus oli viime vuonna 87 prosenttia, mutta uudet kilpailijat Venäjän vientitavaraa länteen Suomen raiteilla kuljettava North Rail sekä Fenniarail ja ArcticRail on nostaneet markkinaosuutensa jo 13 prosenttiin. Metsäyhtiöistä etenkin UPM tekee paljon yhteistyötä Fenniarailin kanssa.

Rautatiekuljetukset ovat juhlapuheissa yksi vihreän siirtymän aivot, mutta rautateiden tavaralogistiikan toimintaedellytyksiin juhlapuheet eivät ole vielä yltäneet. Suomen rautateistä yli 90 prosenttia on yhä yksiraiteisia. Tavarakuljetuksissa se tietää häiriöitä ja viivästymisiä.

”On huomattava, että kaksiraiteinen rata ei tuplaa kapasiteettia, vaan nelinkertaistaa sen. Siksi kaksiraiteisia ratoja tarvitaan lisää”, Koistinen sanoo.

Ruotsi on rautateiden kaksiraiteistamisessa selvästi Suomea edellä. Siellä kaksiraiteisten ratojen osuus on jo parikymmentä prosenttia.

”Rautatiekuljetusten tehokkuuden lisääminen edellyttäisi ensinnäkin laastus- ja purkupaikkojen sekä junien ohituspaikkojen lisäämistä. Yhdistettyjen kuljetusten kehittäminen vaatii niitä tukevaa infrastruktuuria”, hän sanoo.

INTERMODAALITERMINAALILLA

esimerkiksi kontteja voidaan raskailla nostureilla siirtää joustavasti kuljetusmuodosta toiseen.

Suomessa Kouvolassa on ollut idänkaupan voimavuosina toteutettu maantie- ja rautatiekuljetukset yhdistävä intermodaalivarikko vuosia ja



siellä on jopa 1 100 metrin pituiset lastausraiteet, jotka mahdollistavat pitkien tavarajunien käsittelyn.

Akaalla on uusi sähköistetty raakapuun kuormaustermiinaali. Sitä voivat käyttää kokojunat ja pitkät HCT-rekat ja se palvelee metsäteollisuuden kuljetuksia, mutta konttien siirtoon tarvittavat nosturit puuttuvat Akaalta.

Koistinen on huolissaan rautateiden korjausvelan kasvusta. Hänen mukaansa se nousee tämän vuoden lopussa jo 1,8 miljardiin euroon ja valtio käyttää rataverkon kunnossapitoon vain noin 400 miljoonaa euroa eikä sillä vähennetä korjausvelkaa, joka kasvaa edelleen.

Ruotsi korjaa tänä vuonna ratojaan 1,6 miljardilla eurolla.

JUNIEN PITUUDEN kasvattaminen on yksi tärkeä keino lisätä rautatielogistiikan tehokkuutta ja laskea kuljetuskustannuksia. VR:llä tavallisessa raakapuujunassa on yleensä jo 25 vaunua eli juna on 500 metriä pitkä. VR vetää silti jopa 30 vaunun juna, jolloin junaan pituus nousee 620 metriin ja kuljetettavan puun määrä kasvaa viidenneksen ja samalla kuljetusten yksikkökustannukset laskevat.

”Junien pituutta rajoittaa ennen kaikkea rataverkon tila. Junakoon kasvattaminen keskeiset rajoitteet liittyvät sekä kuormaus- ja purkupaikkojen että ohituspaikkojen pituuksiin ja verkon välityskykyyn Junien”, Koistinen sanoo.

VR YHTYMÄÄ on jo vuosia muokattu puhtaaksi rautatieliikenneoperaattoriksi. Se on luopunut kumipyöräliikenteestä, ratarakentamisesta, ratojen kunnossapidosta, asemakiinteistöistä ja jopa lähiliikenteen kalustokin on siirretty konsernin ulkopuolelle.

”Railstock Finland Oy:ssä on vain ei-markkinaehtoisen henkilöjunaliikenteen kalusto eli siellä ei ole VR Logistiikan kalustoa. Me olemme myyneet poistuvaa kalustoamme eli vetureita ja vaunuja muille markkinatoimijoille”, Koistinen sanoo.

VR:LLÄ ON käynnissä lähes miljardin euron investointiohjelma junakaluston uusimiseen ja modernisointiin Suomessa. Se sisältää muun muassa investointeja sekä vetureihin että 20 uuden Sm7-lähijunnan hankintaan.

VR logistiikkakin on saanut ja samassa uutta kalustoa.

”Olemme saamassa 60 uutta Dr19-dieselve-turia, jotka on tarkoitettu saadaan käyttöön vuosien 2027–2028 aikana. Lisäksi meillä on optio 100 veturista. Hankimme myös 80 Sr3 sähköveturia ja meillä on optio 97 veturista.” Koistinen sanoo.

Kun kumipyöräpuolella on siirretty suuriin HCT-rekkoihin, olisi luultavaa, että junienkin vau-nukokoa vastaavasti kasvatettaisiin, jotta termi-naaliyhteistyö olisi kitkatonta. VR:llä ei ole työlis-tällä vaunukoon kasvattaminen. ●

Ulkomaan rahdit ja huolinta suomalaisen kumppanin avulla



Varova on yksityinen suomalainen perheyrittäjä, jolla on maailmanlaajuinen kuljetus- ja logistiikkaverkosto. Eri kuljetusalueiden asiantuntijamme ja huolella valitut yhteistyökumppanit takaavat palvelun laadun sekä Suomessa että ulkomailla.

Monipuoliset kuljetus- ja logistiikkapalvelut

Tarjoamme yrityksellenne luotettavat vienti- ja tuontikuljetukset kaikilla kuljetusmuodoilla, kaikkialla maailmassa. Meiltä saatte myös tullaus- ja huolintapalvelut, jotka varmistavat turvallisen ja tehokkaan toimitusketjun.

Huolintaa ja huolenpitoa asiakkaista vuodesta 1948

Varovan palvelu on räätälöity suomalaisten tuonti- ja vientiyritysten tarpeisiin. Kyselyihin vastaa aina ihminen puhelimesta, chatissa tai sähköpostissa.

Ota yhteyttä ja kysy lisää!

Puh. 09 773 96 300 | myynti@varova.fi



VAROVA

www.varova.fi

Fenniarail haastaa VR:n metsäteollisuuden kuljetuksissa

Yhtiö tavoittelee jo kymmenen prosentin osuutta Suomen rautateiden tavaralogistiikasta.

TEKSTI: Esko Lukkari KUVAT: Fenniarail

Fenniarail on muutamassa vuodessa noussut VR Logistiikan uskottavaksi haastajaksi etenkin metsäteollisuuden rautatiekuljetuksissa.

Vuonna 2009 perustettu yksityisomistuksessa oleva rautatieoperaattori Fenniarail tavoittelee tänä vuonna 18 miljoonan euron liikevaihtoa, ja pidemmän aikavälin tavoite on nousta 30 miljoonan euron liikevaihtoon.

"Tuo 30 miljoonaa olisi karkeasti 10 prosenttia Suomen rautateiden tavara-

logistiikan noin 300 miljoonan euron liikevaihdosta", sanoo toimitusjohtaja **Lauri Helke**.

RAIDOLOGISTIIKAN ALALLA tunnetaan erään lisää kilpailua raideliikenteeseen kaivanneen metsäpatruunan lohkaisu VR ja Fenniarailin suhteista. Sen mukaan metsäteollisuus ei halua purkaa rakkausavioliittoaan VR kanssa, mutta Fenniarailia tarvitaan piristämään parisuhdetta.

Helke viljelee sarkasmia, mutta hänellä ei kuitenkaan ole kovin ruusuista kuvaa raidelogistiikan tulevaisuudesta Suomessa nykyinenolalla.

"Raidelogistiikka on itse asiassa edelleenkin häviämässä kumipyöräliikenteelle. Suomi on täynnä teollisuusalueilla ruohottuvia pistoraiteita, joilta liikenne on siirtynyt rekoille. Saha-tavarakin kulkee pääosin kumipyörillä. Raideliikenne on yli-reguloitu liikenne-muoto", hän sanoo.

Lauri Helken mukaan yhtiö voisi kasvaa nopeamminkin, mutta tavaravaunujen puute on kasvun jarru.

Helken kommentissa voi tosin olla annos sarkasmia, sillä raidelogistiikka kantaa vihreän siirtymän gloriaa ja EU suunnittelema liikenteen päästökauppa siirtäneen tulevaisuudessa liikennettä ainakin jossain määrin rautateille.

FENNIARAILILLA ON ensi vuonna 11 veturia. Uusia vetureita hankitaan Helken mukaan sitä mukaa, kun asiakkuudet sitä edellyttävät. Yhtiöllä on nyt yhdeksän veturia – kuusi tšekkiläistä ja kolme Siemensin sähköistä Vectron-veturia – ja kaksi Vectronia on tulossa ensi vuonna.

Helken mukaan yhtiö voisi kasvaa nopeamminkin, mutta tavaravaunujen puute on kasvun jarru.

"Asiakkaat tekevät keskimäärin vuoden kuljetussopimuksia, mutta vaunuhankinta on jopa 50 vuoden investointi eikä yksityinen toimija voi saada sellaiseen rahoitusta ilman asiakkaiden pidempiä sitoumuksia. Sellaisiin ei ole Suomen teollisuudella ollut perinteitä", hän sanoo.

Helken mukaan VR-Yhtymä omistaa Suomessa noin 2 800 raakapuuvaunua, joista suurin osa on rakennettu 1970- ja 1980-luvuilla. VR-Yhtymällä on noin 87 prosentin osuus raiteilla tapahtuvista tavarakuljetuksista.

UPM KERTOI tosin hiljattain hankkivansa 150 uutta tavaravaunua VR Piekämäen konepajalta, mutta Helken mukaan kyse on pikemminkin Venäjän raakapuu-kuljetuksissa käytettyjen GOST-vaunujen korvaamisesta eli vau-





Fenniarail kuljettaa
pääasiassa Keitele Groupin
sahatavaraa.

nut eivät sinänsä lisää vaunukapasiteettia.

"Toivon toki, että teollisuusyhtiöt seuraisivat UPM mallia ja hankkisivat omia vaunuja", hän sanoo.

Suomi teki Helken mukaan kummallisen ratkaisun aikanaan EU-liittymissopimuksessaan. Suomi suostui siihen, että Venäjän kuljetuksissa käytettyjä GOST-tavaravaunuja voidaan pysyvästi käyttää vain kansainvälisessä liikenteessä, ja niiden väliaikaisesti sallittu kotimaan käyttö loppuu vuoden 2028 lopussa. Puun tuonti Venäjältä loppui jo vuonna 2022.

Venäjällä ja Baltian maissa valmistettuja GOST-vaunuja on Suomessa raakapuukuljetuksissa noin 400, mutta ne täytyy korvata EU-standardin mukaisilla TSI-vaunuilla parin vuoden päästä. Se vauhdittaa Suomen tavaravaununupulaa, ellei asiaan saada poliittista muutosta.

"Baltian maat fiksusti neuvottelivat EU kanssa sopimuksen, joka mahdollistaa niiden kotimaan käytön jatkossakin", Helke sanoo.

HELKELLÄ ON ratkaisu markkinaehtoisien rai-

detavaralogistiikan kilpailun lisäämiseen. "Valtion tavaravaunut pitäisi siirtää valtion kalustoyhtiöön, jotta jokainen yhtiö voisi vuokrata niitä tarpeensa mukaan. Lähiliikenteessä hän vaunukalusto on jo siirretty Railstock Oy:n omistukseen", hän sanoo.

Fenniarail kuljettaa 700 metriä pitkällä jättijunalla pääasiassa Keitele Groupin sahata-

vara, mutta myös muita metsäteollisuustuotteita Kemijärven Patokankaalta Kotkaan. Jättijuna ajaa reitin joka maanantai.

Fenniarailin tavallinen dieselveturin vetämä raakapuujuna on 450 metriä pitkä ja sähköveturilla se on 530-metrinen.

"Sähköveturi voi vetää 2 300 tonnin junia ja dieselveturi 2 000 tonnin junia", Helke sanoo.●



Valtion tavaravaunut pitäisi siirtää valtion kalustoyhtiöön, josta niitä voisi vuokrata.

VR:n kolme kilpailijaa tavarakuljetuksissa

NORTH RAIL OY on pörssiyhtiö Nurminen Logisticsin tytäryhtiö ja se operoi Harjavallassa, Kotkan ja Hamin satamissa, Vainikkalassa, Kouvossa, Siilinjärvellä ja Uudessakaupungissa. Yhtiöllä on yhdeksän DR20-linjaveturia. Yhtiö teki viime vuonna 32,8 miljoonan euron liikevaihdon ja 12,4 miljoonan euron liike-tuloksen 52 työntekijän voimin. Venäjän lannoitekuljetusten loppuminen Suomen kautta johti yhtiössä elokuussa 25 työntekijän vähentämiseen.

FENNIARAIL OY on vuonna 2009 perustettu 41 yrityksen ja yksityishenkilön omistama koko Suomessa toimiva yhtiö. Yhtiölle valmistuu syksyksi 2027 moderni varikko ja uusi pääkonttori. Fenniarail on erityisen vahva puutavarakuljetuksissa. Vuonna 2025 yhtiö teki 12,7 miljoonan euron liikevaihdon ja 2,8 miljoonan euron liikevoiton. Yhtiössä oli tuolloin 38 työntekijää.

ARCTICRAIL OY on vuonna 2023 perustettu koko Suomessa toimiva yksityinen rautatieoperaattoriyhtiö. Valtaosa sen liikevaihdosta on ollut raakapuukuljetuksia ns. GOST-vaunuilla Kuusankoskelle. Kolmen työntekijän yhtiö ylti viime vuonna 0,36 miljoonan euron liikevaihtoon ja teki saman suuruisen liiketappion.

Näe koko logistisen arvoketjun tulevaisuus – MAALLA, MERELLÄ JA ILMASSA

Varastoista kuljetuksiin, sisälogistiikasta satamiin, maanteiltä merelle ja lentorahtiin. Syyskuussa Tampereella järjestettävät Logistiikka-messut katsovat alaa entistä laajemmin. Messut kokoavat yhteen kiinnostavimmat ratkaisut, asiantuntijat ja keskustelut koko toimitusketjun kehittämiseen.

Tapahtuman laajentuminen heijastaa logistiikan muuttuvaa toimintaympäristöä. Toimitusketjujen sujuvuus, huoltovarmuus ja teknologinen kehitys kytkeytyvät yhä tiiviimmin toisiinsa. Koko logistisen arvoketjun hallinnan merkitys korostuu entisestään.

Alan muutokset näkyvät myös tapahtuman pääyhteistyökumppanin Toyota Material Handlingin teemoissa. Messuilla yritys nostaa esiin toimintavarman sisälogistiikan, tehokkaan materiaalinkäsittelyn ja arjen jouhevuutta tukevat ratkaisut.

”Asiakkaamme tarvitsevat ketteryyttä ja muutoksyvykkyyttä. Toimintaympäristö muuttuu nopeasti ja resilienssi sekä operatiivinen kyvykkyys toimia eri olosuhteissa on välttämättömyys. Tällaiseen tilanteeseen olemme suunnanneet tarjoomaamme ja osaamistamme”, Toyota Material Handlingin toimitusjohtaja Jukka Heinonen kiteyttää.

MESSUOHJELMA NÄYTTÄÄ REITIN HUOMISEN LOGISTIIKKAAN

Messujen ohjelma vie katseen siihen, mitä logistiikassa tapahtuu seuraavaksi. Esille nousevat muun muassa tekoälyn ja automaation käytännön sovellukset, NATO-markkinoiden mahdollisuudet sekä ilmailun rooli tulevaisuuden logistiikassa.

Uusi Future Logistics -alue kokoaa yhteen alan kehityssuuntia, uusia teknologioita ja strategisia ratkaisuja älykkäämmän, turvallisemman ja kestävämmän logistiikan rakentamiseen.

Ajankohtaisia aiheita käsitellään myös seminaareissa. Operaatio NATO-markkinat avaa suomalaisyrityksille puolustusmarkkinoiden mahdollisuuksia. Tampere Aviation Forum tarkastelee lentoliikenteen roolia tulevaisuuden toimitusketjuissa. LOGY ry:n sisälogistiikan ohjelmassa puolestaan käsitellään tekoälyä, älykästä ohjausta ja käytännön automaatiota. Messuvierailu tarjoaa samalla mahdollisuuden vahvistaa nykyisiä kumppanuuksia, luoda uusia kontakteja sekä tutustua alan uutuustuotteisiin ja ajankohtaisimpiin ratkaisuihin.

Logistiikka-messuille on maksuton sisäänpääsy rekisteröityneille kävijöille. Samalla rekisteröitymisellä pääsee myös EuroSafe-tyyn ja Food Industryyn. Uuden Logistiikka-messujen sovelluksen avulla tapaamisia voi sopia jo ennen tapahtumaa.



Kun haluat tietää missä mennään.

Rekisteröidy ilmaiseksi

→ [LOGISTIKKAMESSUT.FI](https://logistiikkamessut.fi)

LOGISTIikka
LOGISTICS FAIR FINLAND

9.–10.9.2026 • TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS



Kuntien
peruspalveluja
ei voi pistää
ovesta ulos
kilpailutukseen
ja toivoa parasta.



Kun ostetaan
suoraan ilman
kilpailutusta, ei
tiedetä, onko
se edullisin
vaihtoehto.



Yritykset ja
liike-elämän
järjestöt ovat
suhtautuneet
muutoksiin
myönteisesti.



Sidosyksiköt
ovat olleet
vahvoja
alueellisia
asiantuntija-
organisaatioita.

Hankintalain uudistus jakaa mielipiteet

Hallitusohjelma ja heikosti toimivat markkinat ohjasivat uudistusta. Onko kunnille tulossa miljardien eurojen lisäkulut? Saadaanko kilpailun esteet pois?

TEKSTI: Jukka Nortio

Kuntaliiton johtava juristi **Eeva-Riitta Högnäs** korostaa heti haastattelun alussa, että 18.6.2026 voimaan astunut hankintalain uudistus ei ole kokonaisuudistus vaan pistemäinen muutos kymmenen vuotta voimassa olleeseen hankintalakiin.

Uudistus koskee niin sanottujen sidosyksiköiden käyttöä, markkinavuoropuhelua, pk-yritysten mahdollisuutta osallistua julkisiin hankintoihin ja hankintojen jakamista osiin. Uudistuksella pyritään myös edistämään huoltovarmuutta ja turvallisuusnäkökohtien huomioimista hankinnoissa sekä painottamaan ekologisesti, sosiaalisesti ja taloudellisesti kestäviä hankintoja.

Sidosyksiköt ovat osakeyhtiöitä, joissa kunta tai kunnat ovat osaomistajia. Ennen uudistusta kunta sai hankkia sidosyksiköltä tuotteita ja palveluita ilman kilpailutusta riippumatta siitä, kuinka suuri omistusosuus kunnalla oli yhtiöstä. Uudistuksen jälkeen kunnalla pitää olla kymmenen prosentin omistusosuus yhtiöstä, jotta sidosyksiköltä hankkiminen on mahdollista.

Lakiuudistuksen taustalla on Orpon hallituksen hallitusohjelma. Siinä todetaan muun muassa kolme tavoitetta:

"Hankintojen suunnittelua koskevilla muutoksilla edistettäisiin hankintojen toteuttamista tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina siten, että hankintayksiköiden tarpeet tulevat

kustannustehokkaasti katettua. Sidosyksiköitä koskevalla muutoksella niin ikään parannettaisiin julkisen sektorin tehokkuutta sekä vahvistettaisiin alueellista elinvoimaa ja yrittämisen toimintaedellytyksiä. Esityksellä pyritään lisäämään erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten osallistumisedellytyksiä ja mahdollisuuksia osallistua julkisiin tarjouskilpailuihin."

Julkisten hankintojen heikko kilpailu on syy, miksi lakihanke on kirjattu hallitusohjelmaan.

"Tutkimuksissa on käynyt ilmi, että on paljon tarjouskilpailuja, joihin saadaan 1–2 tarjousta tai ei lainkaan tarjouksia. Halutaan yrityksille lisää mahdollisuuksia osallistua kilpailutuksiin. Pitkällä aikavälillä näin saadaan myös säästöjä", työ- ja elinkeinoministeriön johtava asiantuntija **Terhi Kauti** sanoo.

Hän on ollut lainvalmistelussa mukana syyskuusta 2024 saakka ja tehnyt työtä myös EU hankintalainsäädännön uudistuksen parissa.

Puutteellinen kilpailu on ollut jo pitkään tiedossa. Esimerkiksi Kilpailu- ja kuluttajavirasto on tutkinut laajasti asiaa *Julkisissa hankinnoissa on varaa tehostaa* -selvityksessään (Policy Briefing 1/2015).

KUNNAT PAKOTETAAN kilpailuttamaan perustoimintojaan. Hallituksen näkemys on Högnäsin mukaan ollut läpi uudistusprosessin se, että sidosyksiköt sulkevat markkinoita ja vähentävät kilpailua, jolloin yksityisten yritysten mahdollisuus osallistua kilpailutuksiin heikkenee.

"Uudistuksella hallitus on halunnut avata palvelumarkkinoita, jotka on perinteisesti järjestetty julkisin toimin. Hallitus haluaa pakottaa kuntia ja hyvinvointialueita kilpailuttamaan hankintoja enemmän", Högnäs sanoo.

Kuntien näkökulma uudistukseen on toinen.

"Uudistus ei avaa markkinoita.

Kymmenen prosentin omistusvelvoite ei lisää yksityisten yritysten töitä, sillä sidosyksiköt ovat jo nyt kilpailuttaneet palveluita yksityisillä markkinoilla. Tämä koskee muun muassa ICT-alan yrityksiä, joista monet ovat pieniä ja paikallisia toimijoita. Tämä todellisuus unohdettiin pitkälti lain valmisteluvaiheessa", Högnäs sanoo.

Hän korostaa myös sitä, että kilpailutettavat palvelut ovat pitkälti kuntien perustoimintoja, kuten taloushallinto, koulujen keittiötoiminnot ja tietotekniikan peruspalvelut.

"Kuntien peruspalveluja ei voi pistää ovesta ulos kilpailutukseen ja toivoa parasta. Vallalla on kummallinen ajatus siitä, että hankintayksiköt voisivat lähteä kilpailuttamaan ja ostamaan palveluita ulkoa tilanteessa, jossa palvelut on tähän saakka ulkoistettu omille yhtiöille", Högnäs sanoo.

Sidosyksiköt ovat syntyneet vuosien kehityksen aikana, kun kunnat ovat siirtäneet aiemmin niiden sisällä olleita toimintoja ja henkilöstöä omistamiinsa asiantuntijayhtiöihin. Keskitäminen on tuonut kunnille kustannussäästöjä samalla, kun kuntien omat asiantuntijat ovat vähentyneet.

"Lainmuutos johtaa väkisin sii-

hen, että kuntien on vedettävä joitakin toimintoja takaisin sisälle, kun julkista toimintaa organisoidaan uudestaan tilanteeseen, joka oli ennen kuin toimittoja alettiin viemään sidosyksiköihin", Högnäs sanoo.

SUORAT OSTOT ovat olleet tutkimusten mukaan kunnille monissa tapauksissa helpompia kuin kilpailutus.

Kustannustehokkuus ei aina ole ollut tärkeintä. Julkisen talouden professori **Kirsi-Maria Halonen** totesi vuoden 2021 tutkimusjulkaisussaan *Näkökulmia julkisten hankintojen tehokkuudesta* näin:

"Useimmiten taloudellisen tehokkuuden tarkastelu on kuitenkin keskitynyt julkisen sektorin, ja joskus myös tarjoajayritysten, hallinnollisen taa-kan minimointiin. Tehokkuutta ei tällöin nähdä koko yhteiskunnan tai sen hyvinvoinnin maksimoinnin tasolla, vaan tavoitteena on sujuvoittaa tarjouskilpailuun osallistuvien tahojen toimintaa."

"Kun ostetaan suoraan ilman kilpailutusta, ei tiedetä, onko se edullisin vaihtoehto, kun vertailua ei ole", Kauti sanoo.

LAINMUUTOS AIHEUTTAA Högnäs mukaan kunnille runsaasti työtä ja kasvavia henkilöstökuluja. Huolia on tuotu monipuolisesti ja monisanaisesti esille koko lainvalmistelun ajan, mutta kritiikistä ei ole oltu kiinnostuneita.

"Kuntien ääntä ei ole kuultu, koska lakimuutoksen tavoitteet ovat hallitusohjelmassa. Jo hallitusohjelmanevoteluissa on päätetty, että tämä uudistus tehdään. Edes faktatieto tai viranomaisten huolet eivät ole tätä muuttaneet."

"Kyseessä on ideologinen näkemys ja usko siihen, että markkinat kyllä hoitavat ja markkinoin voi luottaa. Ajatuksena on se, että kunnat eivät tietäisi, miten palvelut pitäisi järjestää", Högnäs sanoo.

Lakiuudistus sai eduskunnassa voimakasta kritiikkiä oppositiolta. Kansanedustaja **Johannes Yrttiaho** (vas.) toi toisessa eduskuntakäsittelyssä 9.6.2026 esille, miten uudistuksen kustannukset voivat olla kunnille jopa 3–5 miljardia euroa.

"Kustannuksia syntyy muun muassa olemassa olevan palvelun purkamisesta, uuden palvelun ja järjestelmien sekä infran kilpailuttamisesta ja käyttöönotoista, osakekaupoista, sopi-

musmuutoksista sekä muutosvaiheen päällekkäisistä henkilöstö- ja sopimus- kuluista", Yrttiaho totesi.

Muutos aiheuttaa kunnille monenlaista selvitystyötä siitä, miten palvelut jatkossa järjestetään. Monissa kunnissa kaikki peruspalvelut, kuten taloushallinto, tietotekniikka ja ruokapalvelut, on ulkoistettu sidosyksiköihin.

Näillä kunnilla on useita vaihtoehtoja, joista yksi on kymmenen prosentin omistussuuden hankkiminen sidosyksiköstä. Tällöin on selvitettävä, ovatko muut omistajat halukkaita myymään, mitä se maksaa ja millä aikataululla muutos voidaan toteuttaa.

Jos kunnalla on esimerkiksi 0,3 prosentin omistussuus sidosyksiköstä eikä kukaan muista omistajista halua myydä osuuksiaan, kunta voi irtautua sidosyksiköstä. Mutta mitä tilalle: oma henkilöstö, kaupallinen kilpailutus vai uuden sidosyksikön perustaminen? Jokainen vaihtoehto aiheuttaa kysymyksiä, jotka koskevat muun muassa kilpailutusosaamista, henkilöstön saatavuutta ja sitä, mitä oman yksikön perustaminen maksaa.

Högnäs muistuttaa, että sidosyksiköt ovat olleet vahvoja alueellisia asiantuntijaorganisaatioita ja haluttuja työpaikkoja, joissa asiantuntijat ovat voineet kehittyä ja edetä urallaan kaltaistensa muodostamassa työyhteisössä.

Jos nämä yhtiöt puretaan ja asiantuntijoille tarjotaan töitä kunnissa, siirtyminen ei ole välttämättä monellekaan kovin mieluista. Kunta on aivan erilainen työpaikka, jossa esimerkiksi yksinäinen ict-asiantuntija tai kirjanpitäjä on toisenlaisessa ympäristössä kuin suuressa asiantuntijaorganisaatiossa.

KAUTIN MUKAAN lakiuudistus vai- kuttaa hankintojen valmisteluun niin, että hankintayksiköt avaavat hankintoja aiempaa paremmin kilpailulle. Laissa on vahvat kannustimet markkinakartoituksen laajaan käyttöön.

"Kilpailutuksissa tulisi huomioida, ettei niissä ole tarpeettomia kilpailua rajoittavia ehtoja. Tavoitteena on, ettei tule kilpailutuksia, joihin saadaan vain yksi tarjous, tosin tätä ei voida aina välttää", Kauti sanoo.

Laki on saanut Kautin mukaan kah- talaisen vastaanoton. Yritykset ja lii- ke-elämän järjestöt ovat suhtautuneet muutoksiin myönteisesti. Hankintayksiköiden, kuten kuntien ja hyvinvoin- tialueiden, omistamia sidosyksiköjä

Kaataako EU-asetus kotimaisen lakiuudistuksen?

KOTIMAISEN HANKINTALAIN uudistuksen rinnalla myös EU on uudistamassa hankintalainsäädäntöään. Siitä vuodettiin heinäkuussa 2026 julkisuuteen versio, joka toteutuessaan korvaisi yhdellä asetuk- sella kolme vuoden 2014 direktiiviä. Asetus on jäsenmaissa suoraan sovellettavaa sääntelyä, ja jäsenvaltioilla on velvollisuus yhdenmukai- sata kansallinen lainsäädäntönsä sen kanssa. Jos asetuksen kanssa ris- tiriitaista lainsäädäntöä kuitenkin on, etusijaperiaatteen mukaisesti ase- tus syrjäyttää kansallisen lain.

Kauti korostaa, että vielä ei tiedetä, onko lopullinen versio asetus vai direktiivi.

"Emme tiedä, milloin meillä on uutta EU-sääntelyä ja minkälainen se on sisällöltään. Meillä on nyt hankintalain uudistus ja se on voimassa", Kauti sanoo.

9.9.2026 julkistettavasta komission ehdotuksesta vuodetussa luon- nosversiossa sidosyksikkösäätelyyn ei tule muuta muutosta kuin ilmoit- tusvelvollisuus. EU-asetuksen säätäminen kestää yleensä ensimmäi- sestä komission virallisesta ehdotuksesta valmiiksi ja hyväksytyksi laiksi keskimäärin 15–24 kuukautta.

"Kunnat seuraavat, kannattaako tehdä mitään, koska suomalai- nen laki voi hävitä EU-asetuksen vuoksi. Käykin niin, että niiden, jotka odottavat esimerkiksi vuoden 2028 alkuun, ei tarvitse koskaan tehdä mitään", Högnäs sanoo.



**Ajatuksena
on se, että
kunnat eivät
tietäisi, miten
palvelut pitäisi
järjestää.**

"Reaktio oli jo aivan lainvalmistelun alussa, että eihän tällaista hulluutta voi meidän lainsäädäntöömme tulla", Kuntaliiton johtava juristi Eeva-Riitta Högnäs kertoo. Kuva: Kimmo Metsäranta

koskevat muutokset aiheuttavat paljon työtä kunnille varsinkin niiden sidosyksikköjen kohdalla, joissa on kymmeniä tai satoja pienomistajia. Monet kunnat omistavat hyvin vähäisiä osuuksia sidosyksiköistä. Niinpä vastaanotto on ollut kriittinen.

LAIN SIIRTYMÄAIKA on kireä: muutokset pitää tehdä kesäkuun 2027 loppuun mennessä.

"Koska kuntien kriittisiä palveluita ei pystytä järjestämään näin nopeasti, laissa on poikkeus, jolla saa siirtymäajan kesään 2030. Tämä edellyttää ilmoitusta Valtiokonttorille", Högnäs sanoo.

Lain vastaanotto on ollut sekä kunnissa että sidosyksiköissä tyrmistynyt niin lainvalmistelun aikana kuin nyt, kun laki on säädetty.

"Reaktio oli jo aivan lainvalmistelun alussa, että eihän tällaista hulluutta voi meidän lainsäädäntöömme tulla", Högnäs sanoo.

Kuntaliiton aihetta käsittelevät webinaarit ovat keränneet 600–1 200 kuulijaa.

"Chat-seinät ovat olleet täynnä kommentteja, että eihän tämä näin voi mennä", Högnäs sanoo.

NÄHTÄVÄKSI JÄÄKIN, miten erityisesti pienet kunnat, joilla on niukasti osaamista ja resursseja, onnistuvat nykyisten hankintamenetelmien muuttamisessa. On mietittävä, jatkaako sidosyksikkö toimintaa ennallaan vai muutetaanko se esimerkiksi markkinaehtoiseksi toimijaksi. Näitä ja muita vaikutusarviointeja on lakiesityksessä noin 30 sivua.

"Vaikutusarviointiin liittyviä lausuntoja saatiin todella laajasti, sillä erilaisia kuntia, sopimuksia ja sidosyksiköitä on erittäin paljon", Kauti sanoo.

Lainvalmistelun aikana tammi-maaliskuussa 2026 kuultiin lausuntokierroksella sidosryhmiä.

Miten kuntien lausunnot huomioitiin lainvalmistelussa?

"Huolia on kyllä kuultu, mutta tämä on kyllä mennyt hallitusohjelman mukaan. Se ja poliittinen päätöksenteko ovat ohjanneet lainvalmistelua", Kauti sanoo.

Hän muistuttaa, että lainvalmistelutyöryhmän mietinnöstä annettiin noin 620 lausuntoa. Lausuntopyyntöä tuotiin esille se, että annetut lausunnot olivat osa valmisteltavan lain vaikutusarviointia. Myös helmikuun alussa annetun hallituksen esityksen eduskuntakäsitte-

lyyn sisältyivät laajat kuulemiset.

SYY, MIKSI uudistusta on viety kriittistä huolimatta eteenpäin, on Högnäs mukaan poliittinen.

"Hallitusneuvotteluiden aikana elinkeinoelämän taholta tuli vahvasti painetta. Vaikutusarviointeja ei tuolloin tehty, sillä uskottiin siihen, että markkinat eivät toimi ja uudistus tarvitaan. Hallitusohjelmaan kirjattiin mekanismit, joilla uudistusta viedään eteenpäin. Lakityöryhmällä ei ollut paljon vaihtoehtoja", Högnäs sanoo.

Elinkeinoelämän keskusliitto ja Suomen Yrittäjät ovat olleet erittäin tyytyväisiä lain valmisteluun ja lopputulokseen. Tämä näkyy niiden julkisista lausunnoista.

"Julkisen sektorin on tärkeää tarkastella kriittisesti omia toimintojaan ja niiden tehokkuutta. On syytä ostaa yksityisiltä yrityksiltä se, minkä ne tekevät paremmin ja tehokkaammin. Kaikki voittavat, kun kilpailu toimii ja yksityisillä yrityksillä on tilaa ja mahdollisuuksia palvella myös julkisen sektorin asiakkaita", Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja **Mikael Pentikäinen** sanoi 29.9.2025 tiedotteessaan. ●

GDP UP

GROWTH. DECARBONISATION. PRODUCTIVITY.



THE THREE FORCES SHAPING THE FUTURE OF MARITIME. TWO DAYS TO GET AHEAD.

The maritime industry is changing fast.
New markets. New technologies. New fuels. New regulations. New business models.
The challenge is not simply to keep up. It is to grow, decarbonise and
become more productive – all at the same time.

Navigate Nordic Maritime Expo 2026 brings the Nordic maritime industry together
to explore what comes next, meet the people making it happen and find
solutions that can move business forward.

GROWTH

Discover new business
opportunities, customers,
markets and partnerships.

DECARBONISATION

Explore technologies, ideas
and solutions accelerating the
transition towards cleaner
maritime operations.

PRODUCTIVITY

See how digitalisation,
automation, data and smarter
processes can help maritime
businesses perform better.

60+
SPEAKERS

from almost 20 countries
and nationalities

10
PANELS

strategic discussions
over 2 days

B2B
NETWORKING

with decision-makers and
industry leaders

ONE
EXPO

exhibition, conference &
networking

OPEN TUE 24 NOV 8:30–17:00 · WED 25 NOV 8:30–16:00

TUESDAY 24 NOVEMBER 2026

- 8:30 **Networking breakfast**
- 9:30 **Opening speech – Welcome to Navigate 2026**
- 9:40 **Keynote: Ansis Zeltins**, CEO, Port of Riga, Chair, European Sea Port Authority
- 10:10 **Captain's Table: Driving Growth and Productivity in Maritime Business**
- 11:15 **Port Command Bridge: Automation, AI, and Digital Port Solutions**
- 12:20 **Keynote: Charlotte Røjgaard**, Global Marine Fuels Director, Bureau Veritas
- 13:00 **Future Energy: How to Navigate the Transition to Next Generation Fuels and Energy Solutions?**
- 14:05 **Shippers' Views: How Can Nordic Competitiveness Be Maintained While Meeting Environmental Regulations?**
- 15:10 **Shipwright's Bench: How Innovation, Productivity, and Decarbonisation Intersect in Modern Shipbuilding?**

WEDNESDAY 25 NOVEMBER 2026

- 8:30 **Networking breakfast**
- 10:00 **Keynote: Erik Eklund**, Director General, Swedish Maritime Administration
- 10:35 **Control Tower Talks: How can End-to-End Visibility, Data Analytics, and Digital Control Systems Optimize Maritime Supply Chains?**
- 11:40 **Trade Talks: Reflecting the Past Four Years while Looking Ahead to the Future of Maritime Trade**
- 12:40 **Keynote: Sanna Sonninen**, Maritime Director, Finnish Transport and Communication Agency, TRAFICOM
- 13:10 **From Radar to Reality: How can Maritime Safety Data Drive Smarter Decisions at Sea?**
- 14:10 **Recruiter's Watch: Strategies to Showcase the International, Dynamic, and Technologically Advanced Nature of Maritime and Logistics Careers**
- 15:10 **Arctic Shipbuilding Excellence Presents: Leading the Future of Green and High-Quality Shipbuilding**

AND THEN WE
HAND THE STAGE
TO THE FUTURE

SEAFOCUS
**POWER OF
YOUTH SHOW**
25.11. at 16–18

A high-energy finals
celebrating the next
generation of
maritime talent,
ideas and ambition.

Because the future of
maritime is not
something we wait for.
WE BUILD IT NOW.

KEYNOTE SPEAKERS:

Tue
24.11.



ANSIS ZELTINS

CEO, Port of Riga, Chair,
European Sea Port Authority

Tue
24.11.



CHARLOTTE RØJGAARD

Global Marine Fuels Director,
Bureau Veritas

Wed
25.11.



ERIK EKLUND

Director General, Swedish Maritime
Administration

Wed
25.11.



SANNA SONNINEN

Maritime Director, Finnish Transport and
Communication Agency, TRAFICOM



NAVIGATE 2026
24–25 NOVEMBER
NORDIC MARITIME EXPO



LOGOMO
TURKU,
FINLAND

GET GDP UP

Join the Nordic Maritime
expo at Navigate 2026.

TICKETS AVAILABLE ON OUR WEBSITE
3.2026 OstodLogistikka 23
NAVIGATE.FI



TUOMI

Uteliaisuus vei Eveliinan julkisten hankintojen yttimeen

"Minulla ei ollut mitään tiettyä urahaavetta tai ammattia mielessä. Suurin haave oli päästä Tampereelle yliopistoon," Eveliina Högerman kertoo.

Nyt nuori osaaja rakentaa uraa strategisen hankinnan parissa, ja hakee vastapainoa maalaamisesta ja moottoripyöräilystä.

TEKSTI: Vaula Aunola KUVAT: Markku Pajunen

Eveliina Högerman ei suunnitellut uraa hankinta-alalla. Porista Tampereelle muuttanut hallintotieteilijä tarttui ensimmäiseen työtilaisuuteensa, kiinnostui kilpailutuksista ja huomasi pian, että julkiset hankinnat ovat paljon muuta kuin tarjouspyyntöjä ja sopimuksia.

Porista kotoisin oleva Högerman muutti Tampereelle opiskelemaan hallintotieteitä. Hän erikoistui kunta- ja aluejohtamiseen, mutta hankinta- tai logistiikka-ala ei ollut vielä tuolloin suunnitelmissa.

"Minulla ei ollut mitään tiettyä urahaavetta tai ammattia mielessä. Suurin haave oli päästä Tampereelle yliopistoon. Olen sukuni ensimmäinen ylioppilas ja ensimmäinen korkeakouluun lähtenyt", Högerman kertoo.

Kiinnostus yhteiskunnallisiin asioihin syntyi jo koulussa.

Högerman kasvoi duunariperheessä. Yläasteella hän ei pitänyt itseään erityisen hyvänä oppilaana, vaikka pärjäsi tasaisesti monissa aineissa. Yhteiskuntaoppi ja historia olivat poikkeuksia. Niissä häntä kannusti opettaja, jonka vaikutuksen Högerman tunnistaa yhä.

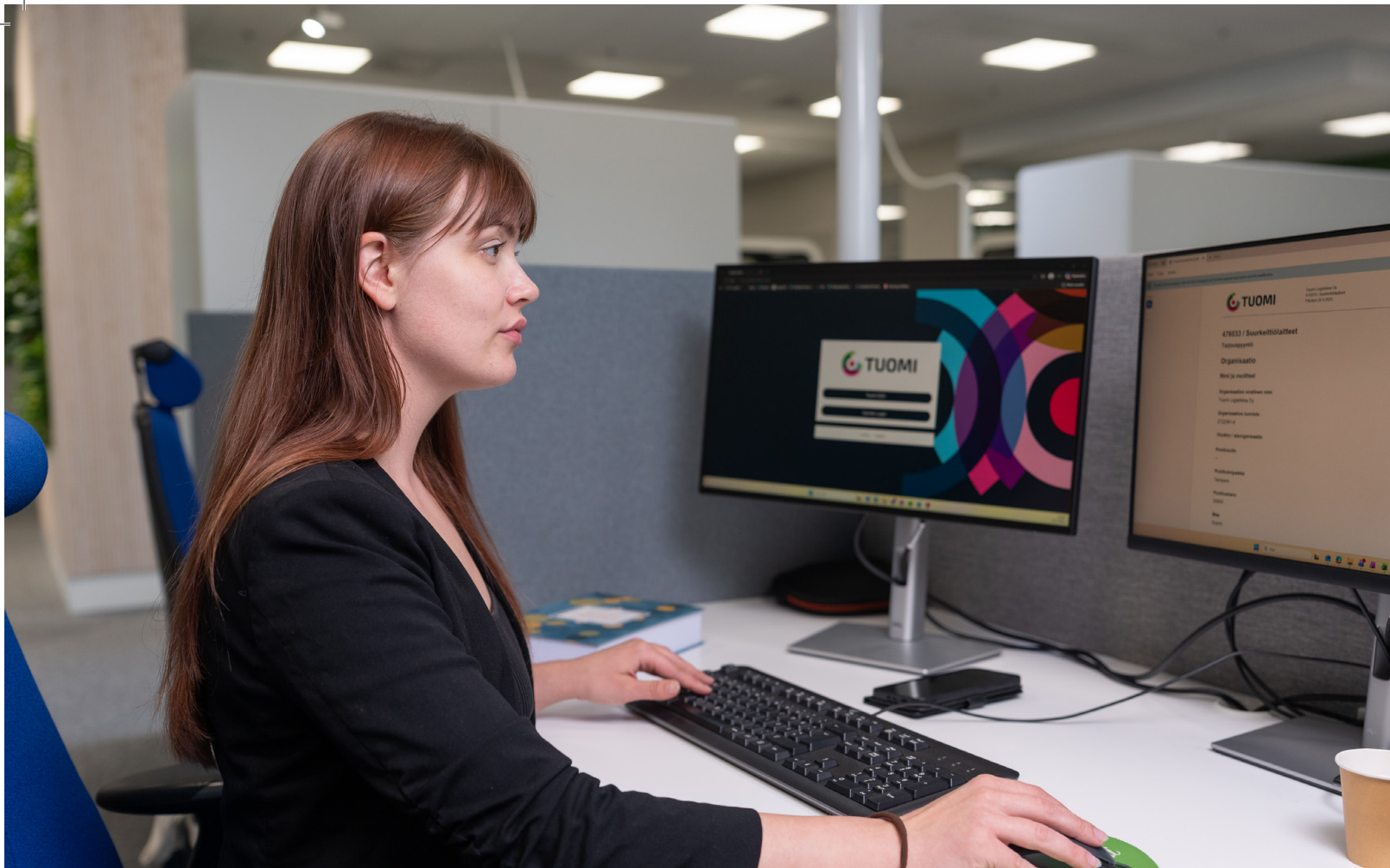
"Minulla oli opettaja, joka näki minussa potentiaalia ja tsemppasi todella paljon. Lähetin hänelle kiitoskortin, kun pääsin yliopistoon. On aika uskomatonta, miten pitkälle kantavia vaikutuksia opettajan kannustuksella voi olla."

Hallintotieteet tuntuivat luonteelta valinnalta. Högerman halusi tehdä työtä, jolla voisi vaikuttaa ihmisten arkeen, mutta politiikka ei tuntunut omalta reitiltä. Kunta- ja aluejohtamiseen erikoistunut tutkinto antoi myöhemmin yllättävän hyvän pohjan julkisiin hankintoihin.

"Ymmärrän opintojen ansiosta paremmin, miten asiakkaidemme organisaatiot rakentuvat, miten niiden toimintamallit toimivat sekä mitä säädöksiä ja lakeja niiden taustalla on. Se auttaa työssä todella paljon." ►



Pääsen sukeltamaan hyvin erilaisiin maailmoihin.



"Julkiset hankinnat ovat strateginen väline, jolla voidaan ohjata toiminnan vaikuttavuutta, varmistaa palvelujen laatua ja tukea organisaatioiden pitkän aikavälin tavoitteita", Eveliina Högerman toteaa.

HÖGERMANIN URAPOLKU hankinta-alalle alkoi äitiyslomasijaisuudesta Tampereen Kaupunkiliikenteellä. Hän työskenteli johdon assistenttina, ja tehtävät painottuivat aluksi hallintoon. Linja-autoliikenteen ympäristössä myös ajokalusto, liikenne ja niihin liittyvät hankinnat tulivat vähitellen tutuiksi.

"Tartuin siihen tilaisuuteen, koska halusin päästä työelämään kiinni. Assistenttitehtävässä pääsin tutustumaan siihen, mitä kaupunkiliikenteelle hankitaan ja miten hankintaprosessit toimivat. Kiinnostuin aiheesta sitä kautta."

Julkisten hankintojen sääntely ei

säikäyttänyt Högermania, vaan pikemminkin herätti uteliaisuutta.

"Julkiset hankinnat koetaan usein vaikeiksi, koska sääntelyä on paljon ja ala voi näyttää ulospäin tiukasti rajatulta. Minua juuri se haastavuus kiehtoi. Halusin oppia uutta ja ottaa vastaan uusia haasteita."

NELJÄ VUOTTA sitten Högerman aloitti Tuomi Logistiikassa hankintakoordinaattorina. Nykyisin hän työskentelee kilpailutusasiantuntijana. Hänen asiakkuutensa ovat laajentuneet Pirkanmaan hyvinvointialueen logistiikasta myös muihin asiakkaisiin ja hyvin erilaisiin hankintakokonaisuuksiin.

Högermanin mukaan hankinnoista puhutaan helposti vain kilpailuttamisena. Hänen kokemuksensa on muuttanut käsitystä perusteellisesti.

"Julkiset hankinnat eivät ole vain sitä, että hankitaan jokin tavara tai palvelu. Ne ovat strateginen väline, jolla voidaan ohjata toiminnan vaikuttavuutta, varmistaa palvelujen laatua ja tukea organisaatioiden pitkän aikavälin tavoitteita."

KILPAILUTUSASiantuntijan TYÖPÄIVÄ ei toista itseään. Högermanilla on samanaikaisesti käynnissä tavallisesti neljästä kahdeksaan han-

kintaa, jotka ovat kaikki eri vaiheissa.

Aamu voi alkaa tarjouspyynnön muotoilulla. Seuraavaksi vuorossa voi olla hankinnan työryhmäpalaveri, ilta-päivällä hankintapäätöksen valmistelu ja päivän päätteeksi sopimusluonnoksen läpikäynti kollegan kanssa. Työ on projektinhallintaa, kirjoittamista, lakien ja markkinan seuraamista sekä jatkuvaa keskustelua asiakkaiden ja asiantuntijoiden kanssa.

Högermanin pääalaa ovat ajoneuvohankinnat, mutta työn suola on juuri hankintojen monipuolisuudessa. Yhtenä päivänä hän voi perehtyä kodinkoneiden tai leikkivälineiden yhteishankintaan, toisena tapahtumatalan trussirakennelmaan ja siirtokatsomoon.

"Pääsen sukeltamaan hyvin erilaisiin maailmoihin. Esimerkiksi kodinkoneita hankittaessa pitää ymmärtää, mitä niiden täytyy palvella ja ketkä ovat loppukäyttäjiä. Substanssiasiantuntijat tuntevat oman alueensa, mutta siinä oppii itsekkin aina paljon uutta."

Högerman pitää työssä tärkeänä myös ihmisten kohtaamista. Vaikka etäpalaverit ovat arkea, hän sopii työryhmätapaamisia mielellään kasvokkain, kun se on mahdollista.

"Tietokone on tärkein työväline, ja sen ääressä istutaan paljon. On kui-



Tässä työssä ei voi koskaan tulla täysin valmiiksi.

tenkin hyvä, että työssä pääsee myös tapaamaan ihmisiä eikä kaikki ole vain toimistotyötä.”

HÖGERMANIN URAN tähänastinen suurin kokonaisuus liittyy Pirkanmaan hyvinvointialueen aloittamiseen vuonna 2023. Pirkanmaan 23 kunnan ajoneuvot yhdistettiin hyvinvointialueen käyttöön, ja logistiikan toimintaa rakennettiin käytännössä tyhjältä pöydältä.

Työssä luotiin yhtenäisiä hankinta-prosesseja ja toimintaa tukevia sopimuksia noin 400 ajoneuvon kokonaisuudelle.

”Aiemmin ei ollut yhteisiä malleja eikä prosesseja. Suunnitelmallisilla hankinnoilla ja sopimuksilla rakennettiin perusta tehokkaalle logistiikka-toiminnalle. Se opetti minulle, kuinka paljon hankinnoilla voi olla vaikuttavuutta.”

Högerman on ylpeä yhteistyöstä Pirkanmaan hyvinvointialueen logistiikan kanssa. Kun kokonaisuus oli saatu käyntiin, ajoneuvohankintojen kustannuksia onnistuttiin hänen mukaansa pienentämään kolmantena toimintavuotena hankittujen ajoneuvojen osalta 30 prosenttia, vaikka kalustoa uudistettiin.

”Se oli todella kova tulos. Kokemus vahvisti ajatustani siitä, että haluan tulevaisuudessa suunnata yhä enemmän hankintojen strategiseen johtamiseen ja kokonaisuuksien kehittämiseen.”

TYÖNSÄ OHELLA Högerman toimii LOGY Young Professionals -verkon puheenjohtajana. Verkon johdoryhtymässä on kahdeksan jäsentä eri puolilta Suomea. Etäyhteydet ovat toiminnan edellytys, sillä ryhmän jäsenet työskentelevät Pirkanmaalla, Satakunnassa ja Uudellamaalla.

Verkosto on suunnattu alle 36-vuotiaille logistiikan, hankinnan ja toimitusketjujen ammattilaisille. Tänä keväänä johdoryhmä on tarkentanut toiminnan kohderyhmiä kolmeen osaan: opiskelijoihin, työuransa alussa oleviin ja jo muutaman vuoden työelämässä olleisiin nuoriin ammattilaisiin.

Opiskelijoille suunnitellaan oppilaitosvierailuja, työuran alussa oleville esimerkiksi yritysvierailuja ja urataitoja tukevaa toimintaa. Jo pidempään työelämässä olleille halutaan tarjota syvempää ammattiosaamista ja kansainvälistä näkökulmaa.

Högermanille verkosto on ollut myös henkilökohtaisesti tärkeä.

”Julkisten hankintojen parissa työskentelevänä voi helposti nähdä vain oman kuplansa. LOGYn kautta olen päässyt syventymään logistiikan, toimitusketjujen ja materiaalivirtojen kokonaisuuteen. Ymmärrän nyt paremmin, miten hankinnat liittyvät osaksi laajempaa arvoketjua ja miten toimittajat näkevät asioita.”

HÄN KANNUSTAA alasta kiinnostuneita kokeilemaan rohkeasti. Julkisissa hankinnoissa voi erikoistua muun muassa palveluihin, tavaroihin tai ICT-ratkaisuihin. Kokemusta kertyy käytännön kautta.

”Tässä työssä ei voi koskaan tulla täysin valmiiksi. Jos työssä tulee vastaan mahdollisuus tehdä hankintoja, siihen kannattaa tarttua. Jokainen hankinta kasvattaa omaa kokemuspankkia.”

Jatkuva muutos, vaikuttavuus- ja tuottavuustavoitteet ja asiakkaiden tiukat aikataulut tekevät työstä ajoittain kuormittavaa. Högermanin mukaan hyvä työyhteisö ja kokeneempien kollegoiden tuki on silloin korvaamaton.

”Työelämässä on todella tärkeää, että ympärillä on ihmisiä, joihin voi luottaa. Asiakkaiden hankinnat ovat heille merkittäviä, ja aikapaine voi olla kova. Vaikka työ tehdään itsenäisesti, ei saa jäädä yksin.”

Högerman ei kuitenkaan rakenna uraansa liian tarkalla pitkän aikavälin suunnitelmalla. Hän kertoo tarttuvansa mahdollisuuksiin niiden tullessa vastaan.

”Elämä on ohjannut minua kivasti eteenpäin. En ole tehnyt kauhean pitkälle vietyjä suunnitelmia, vaan olen tarttunut tilaisuuksiin sitä mukaa, kun niitä on tullut.”

LUOVUUS JA VAUHTI ovat vastapainoa säänneltylle ja loogiselle työlle. Kuntosaliharjoittelu auttaa purkamaan paineita työpäivän jälkeen, ja moottoripyöräily vie ajatukset nopeasti muualle. Högerman ajaa pidempiä päivälennkejä ystäviensä kanssa ja perusti viime vuonna myös työpaikalleen moottoripyöräkerhon.

Toinen tärkeä vastapaino löytyy taiteesta. Högerman toimii tamperelaisessa ArtRoom XVI -taidekollektiivissa, jossa hän maalaa, työskentelee omassa työhuoneessaan ja osallistuu gallerian vapaaehtoistoimintaan.



LOGYn kautta olen päässyt syventymään logistiikan, toimitusketjujen ja materiaalivirtojen kokonaisuuteen.

”Työni on hyvin loogista ja säänneltyä. Taidekollektiivissa luovuus saa kukkia. Siellä voi heitellä erilaisia ideoita, eikä kaikkia projekteja ole pakko viedä maaliin. On tärkeää, ettei koko elämä mene suorittamiseksi.”

Tampereesta on vuosien aikana tullut Högermanille koti. Hän asuu kaupungissa ilman sukulaisia, mutta ystävät ovat hänelle kuin perhe.

”Olen todella kiitollinen siitä, että minulla on täällä paljon hyviä ystäviä. Heidän avullaan olen juurtunut Tampereelle. Ystävät ovat minulle todella rakkaita.”●



Tekoäly hankinnassa ja toimitusketjujen hallinnassa

Kyselytutkimuksen mukaan tekoäly kiinnostaa yrityksiä, mutta käytännön hyödyntäminen on vielä rajallista.

TEKSTI: Aki Jääskeläinen ja Elviira Saarelma, Tuotantotalous, Tampereen yliopisto

Viime vuonna toteutettu kyselytutkimus tarjoaa ajankohtaisen kuvan tekoälyn nykytilasta ja perustuu 127 vastaukseen hankinnan ja toimitusketjun hallinnan tehtävissä työskenteleviltä asiantuntijoilta.

Kyselyyn vastanneiden joukossa on niin pienissä, keskisuurissa kuin suurissakin yrityksissä työskenteleviä henkilöitä. Kyselyssä tarkasteltiin tekoälyn käyttöä sekä yksilö- että organisaatitasolla.

Tutkimuksen tulokset paljastavat, ettei tekoäly ole vielä arkipäiväisessä käytössä hankinnan ja toimitusketjun hallinnan asiantuntijoiden keskuudessa. Jopa 36 % vastaajista ei käytä tekoälyä lainkaan omassa työssään.

Eri tekoälyteknologioista selvästi yleisimmäksi nousi kielellinen tekoäly (Language AI), johon sisältyvät esimer-

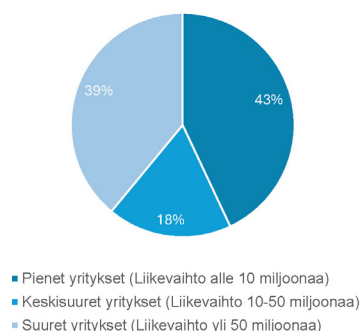
kiksi suurimmalle osalle tutut ChatGPT- ja Copilot-työkalut. Tätä voi selittää osittain niiden näkyvyys ja käytön läpinäkyvyys: käyttäjät tunnistavat hyödyntävänsä tekoälyä vuorovaikutuksessa näiden työkalujen kanssa. Sen sijaan muita tekoälyteknologioita, kuten koneoppimista (Machine Learning), hyödyntävät analyyttikkaratkaisut ovat usein integroituina taustajärjestelmiin siten, ettei loppukäyttäjä välttämättä tiedosta käyttävänsä tekoälyä. Joka tapauksessa kyselyn tuloksissa on nähtävissä kasvava trendi kielellisen tekoälyn hyödyntämisessä hankinnan ja toimitusketjun hallinnan tehtävissä.

KYSELYSSÄ TARKASTELTIIN erikseen myös kielellisen tekoälyn käyttöä hankinnassa ja toimitusketjun hallinnassa. Tulokset osoittavat, että vastaajista merkittävä osa (73 %) käyt-

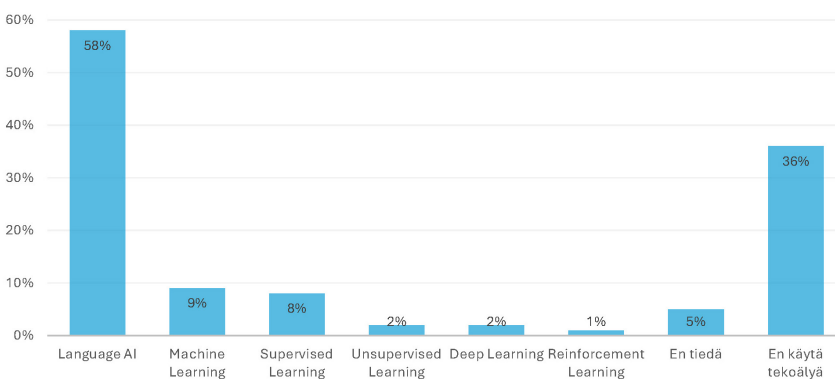
tää kielellistä tekoälyä noin kerran viikossa tai harvemmin. Päivittäinen, aktiivisempi käyttö on sen sijaan hyvin rajallista, sillä vain 8 % vastaajista ilmoitti käyttävänsä tekoälyä useita kertoja päivässä. Tulos viittaa siihen, että tekoälyn käyttö hankinnassa ja toimitusketjun hallinnassa ei ole vielä systemaattisesti organisoitua, vaan sen hyödyntäminen perustuu pitkälti yksittäisten asiasta kiinnostuneiden henkilöiden omaan aktiivisuuteen.

YKSITTÄISTEN TYÖNTEKIJÖIDEN tekoälyn käytön lisäksi kyselyssä selvitettiin organisaatiotason kyvykkyksiä tekoälyn hyödyntämiseen. Tekoälykyvykkyydet koostuvat datan hyödyntämisen mahdollistavasta infrastruktuurista, kyvystä soveltaa tekoälyä liiketoiminnan tavoitteiden tukena sekä proaktiivisesta otteesta uusien käyttömahdollisuuksien tunnistami-

Kyselyyn vastanneet



Käytetyt tekoälyteknologiat





Loppukäyttäjä
ei välttämättä
tiedosta
käyttävänsä
tekoälyä.



Suuret
yritykset
ovat tekoälyn
käytössä
selvästi
edellä.



TKT Aki Jääskeläinen
työskentelee professorina
Tampereen yliopiston
tuotantotalouden yksikössä ja
johtaa Operations and Supply
Chain Group tutkimusryhmää.



Väitöskirjatutkija
Elviira Saarelma
Johtamisen ja talouden
tiedekunta,
Tampereen yliopisto.

seen. Kokonaisuutena tekoälyyn liittyvät kyvykkyydet ovat alhaisella tasolla, mikä osaltaan todennäköisesti hidastaa tekoälyn käyttöönottoa.

Lisäksi kyselyn tulokset osoittavat, että organisaatioiden tekoälykyvykkyydet ovat epätasapainossa. Tekninen infrastruktuuri sekä proaktiivisuus uusien käytötapojen kehittämisessä ovat jo kohtuullisella tasolla, mutta kyky soveltaa tekoälyä liiketoiminnan tavoitteiden tukena jää heikommaksi.

ERIKOKOISIA YRITYKSIÄ vertaillessa havaitaan, että suuret yritykset

ovat tekoälykyvykkyyksissä selvästi edellä, erityisesti infrastruktuurin osalta. Pienet yritykset sen sijaan erottuvat keskisuurista yrityksistä proaktiivisuudellaan ja ketteryydellä omaksua uutta tekoälyteknologiaa.

Tekoälyn käyttöä selvitettiin myös organisaatiotasolla, mikä paljasti, että tekoälyn käyttö hankinnan ja toimitusketjun hallinnan tehtävissä on vielä hyvin vähäistä. Kaikkien tarkasteltujen tehtävien tekoälyn käytön keskiarvo jäi selvästi alle asteikon keskitason. Merkittävää on, että erot

eri tehtävien välillä ovat varsin pieniä, mikä viittaa siihen, ettei tekoälyn hyödyntäminen ole vielä systemaattisesti kohdistunut tiettyihin prosesseihin.

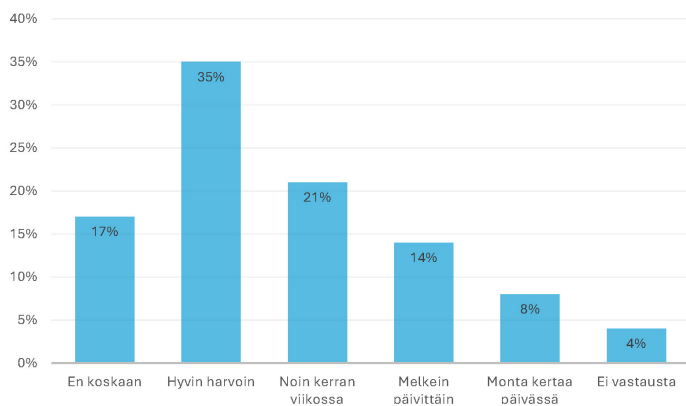
TEHTÄVIÄ, JOISSA tekoälyn käyttö oli hieman suurempaa kuin muissa, olivat toimittajamarkkinoiden analysointi, laskujen hallinta ja sisäinen tiedonjako. Tekoälyn käyttö vaikuttaisi olevan vähäisintä toimittajarajapintaan liittyvissä käytännöissä, kuten toimitajasuhteiden hallinnassa, tiedon jakamisessa toimittajien kanssa ja kategori-hallinnassa. Tämä viittaa siihen, että tekoälyn hyödyntäminen etenee vaiheittain organisaation sisäisistä prosesseista kohti laajempaa yhteistyötä yritysten välillä.

TÄSSÄ ARTIKKELISSA esitetyt tulokset perustuvat Tampereen yliopiston AI-SIM-tutkimushankkeessa toteutettuun kyselyyn, joka kohdistui suomalaisiin B2B-yrityksiin eri toimialoilta ja painottui valmistavan teollisuuden yrityksiin.

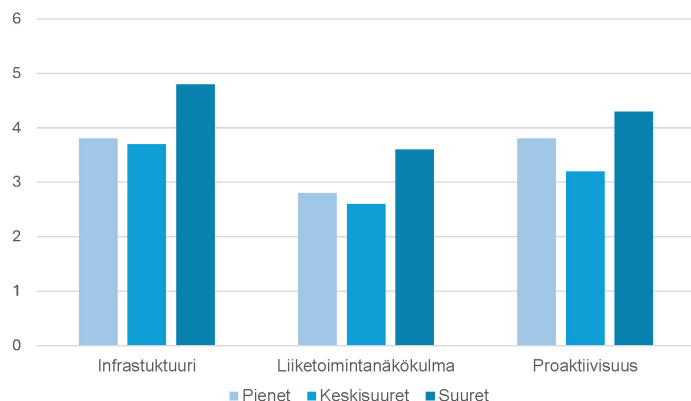
Vastaajina oli pääasiassa hankinnan ja toimitusketjun hallinnan ammatillaisia operatiivisista rooleista johtotehtäviin. Kysely toteutettiin maaliskuuhuhtikuussa 2025 LimeSurvey-alustan kautta. Se perustui pääosin väittämiin, joita arvioitiin 7-portaisella Likert-asteikolla (1 = täysin eri mieltä, 4 = ei samaa eikä eri mieltä, 7 = täysin samaa mieltä). Aineisto koostuu 127 käyttökelpoisesta vastauksesta, ja vastausprosentti kyselyyn oli 5,2 %. Alhaista vastausprosenttia selittää todennäköisesti osaltaan se, että tekoälyn käyttö yrityksissä on edelleen vähäistä. Tämän seurauksena osa kutsun vastaanottaneista on voinut kokea, ettei heillä ole riittävästi kokemusta tai näkemystä aiheesta vastataksaan kyselyyn.

Business Finlandin rahoittama AI-SIM-hanke tutkii, miten tekoälyteknologiat voivat uudistaa toimittajatiehallintaa ja tuoda konkreettista arvoa liiketoimintaan. Projektikonsortiossa ovat mukana Tampereen yliopiston lisäksi Turun yliopisto sekä yritykset AGCO Power, Integrata ja Sievo. Yli 2,5 vuotta kestänyt projekti on tulossa päätökseen, ja järjestämme kaikille avoimen AI-SIM-loppuseminaarin Tampereella 29.10.2026. Seminaarissa esitellään hankkeen keskeisiä tuloksia sekä kuullaan inspiroivia puheenvuoroja alan asiantuntijoilta. ●

Kielellisen tekoälyn käyttö



Tekoälykyvykkyydet eri kokoisissa yrityksissä





Fokus Nordic

LOGISTIIKKATILAA HUIPPUSIJAINNEILLA

Tampere & Vantaa



Tampere



Vantaa

VUOKRATTAVANA

monipuolisia
ja korkeita
logistiikka-, varasto- ja
tuotantotiloja
Tampereen
Sarankulmassa ja
Vantaan Hakunilasta.

Muuntojoustavat tilat
n. 800–7 000 m².

Erinomainen
saavutettavuus:
VT3, VT9, Kehä III ja
lentoasema

fokusnordictilat.fi

Kysy lisätietoja
041 5477 883



Jani Suomalainen:

"Taitava neuvottelija saavuttaa tuloksia muttei polta siltoja"

Tämä blogi kertoo siitä, miten hankinnan kannattaa neuvotella maksimoidakseen tulokset niin lyhyellä kuin pitkälläkin tähtäimellä.

Ensinnäkin neuvotteluissa voittoa se, joka on tehnyt kotiläksynsä paremmin. Mitä paremmin valmistaudut neuvotteluihin, sitä varmemmin olet tyytyväinen neuvottelujen lopputulokseen.

Muista, että parhaat myyjät valmistautuvat myyntineuvotteluihin todella hyvin. He verkostoituvat asiakasyri-tysten useiden henkilöiden kanssa ja yrittävät urkkia, mitä asiakasyrityksessä oikeasti ajatellaan toimittajasta, mikä on toimittajan asema kilpailijoihinsa nähden, onko asiakkaalla oikeasti muita hyväksytyjä toimittajavaihtoehtoja, mitä asioita asiakasyrityksessä painotetaan toimittajavalinnassa, missä asioissa toimittaja on parempi ja huonompi kuin kilpailijat, miten ostaja toimii ja mitä tavoittelee sekä millä erottumistekijöillä toimittaja varmistaa kaupat.

Kuten kilpailutusblogissa kerrottiin, parhaat ostajat valmistautuvat neuvotteluihin vielä paremmin.

ERILAISISTA NEUVOTTELUTAKTIKOISTA on kirjoitettu kasapäin kirjoja. Hankintaihmissen keskuudessa on erimielisyyttä siitä, kuinka

kova tai pehmeä neuvottelutyyli tuottaa parhaan tuloksen. Emme usko, että nyrkkiä pöytään hakkaava, toimittajia kurittava ostaja voittaa juuri mitään. Sen sijaan, jos olet valmistautunut hyvin, voit olla neuvotteluissa vaativa, mutta lempeä. Viime kädessä ostaja päättää, keneltä ostaa, ja myyjä päättää, millä hinnalla myy.

Se, joka tekee aloitteen neuvotteluista, on vahvemmissa lähtökohdissa. Tällainen voi olla esimerkiksi ostaja, joka laittaa kilpailutusprosessin liikkeelle, tai myyjä, joka lähettää hinnan- korotuskirjeen. Luonnollisesti kysynnän ja tarjonnan tasapaino määrittää, ovatko myyjän vai ostajan markkinat, kuten ensimmäisessä blogissa kirjoitettiin.

JOS HALUAT hioa neuvottelutaitojasi, hyödynnä ensin kysynnän ja tarjonnan lakia, kasvata tarjontaa ja kilpailuta. Sitten harjoittele neuvotteluja. Kymmenien ja satojen neuvottelujen jälkeen tiedät, mitkä lauseet ovat tehokkaita, mitkä eivät niinkään ja mitä sinun ei koskaan kannata sanoa neuvotteluissa.

Ostoneuvotteluissa et ole koskaan pelkästään ostamassa, vaan myös markkinoimassa yritystäsi toimittajille. Toimittajan myyjä tarvitsee argumentteja, joilla hän voi vakuuttaa pomonsa siitä, että tälle asiakkaalle kannattaa myydä halvemmalla kuin muille asiakkaille. Tällaisia argument-

teja voivat olla esimerkiksi seuraavat: olemme kasvava asiakas; yhteistyö kanssamme kehittää myös toimittajaa; ennustamme tarpeemme hyvin, mikä mahdollistaa toimittajalle tehokkaan tai tasaisemman tuotannon ja/ tai logistiikan; operatiivinen ostoprosessi toimii meillä hyvin eikä aiheuta toimittajalle ylimääräistä työtä; valitamme vain aiheesta, jolloin toimittaja pystyy parantamaan toimintaansa; olemme luotettavia kaikessa, mitä teemme ja sanomme.

Vaikka olisitte pieni asiakas toimittajalle, voitte olla iso asiakas juuri sille myyjälle, joka teille myy. Hän ei halua kertoa pomolleen, että menetti asiakkaan. Hän mieluummin argumentoi pomolleen useita syitä, miksi teille pitäisi myydä halvemmalla kuin mitä myyntijohtaja itse haluaisi. Hankinnan tehtävä on syöttää toimivat argumentit myyjälle. Siksi hankinnan on tunnettava kunkin toimittajansa ja niiden myyjien päätavoitteet.

HANKINTA TARJOAA toimittajalle sekä porkkanaa että keppiä sopivassa suhteessa. Porkkana on yleensä orgaaninen kasvu, ja keppi on taas volyymien menetys. Kannattaa miettiä myös muita houkuttelevia ja patistavia asioita, joilla saat toimittajistasi parhaan irti.

Hyvin harvoin neuvottelu menee yhdellä istumalla maaliin niin, että

saavutat ostajana kaiken, mitä tavoittelet. Hyvä käytäntö on käydä jonkinlainen esineuvottelu ensin etänä, sitten neuvotella kasvokkain ja lopuksi vielä lypsää toimittajista kaikki löysät pois puhelimitse. Rahaa ei kannata jättää pöydälle. Jos sitä kuitenkin lopulta jää, hoidat sen pois pöydältä seuraavassa kilpailutuksessa.

KASVOKKAIN TAPAHTUVISSA neuvotteluissa kannattaa olla mukana joku tekninen henkilö, jos ostajan osaaminen ei ole teknisissä detaljeissa riittävä. Yksin neuvotellessa ison toimittajadelegaation kanssa riskinä on, että sinulta jää jokin argumentti käyttämättä tai itsevarmuutesi alenee isoa poppoota isännöidessäsi, vaikka olisitkin valmistautunut neuvotteluihin erinomaisesti.

JOS KYSYNTÄ–tarjontatilanne on selkeästi ostajan puolella, saattaa olla houkutus kuristaa toimittajat ihan nahkoille. Vältä kuitenkin hintojen puristelemista niin alas, että joku toimittaja menee konkurssiin tai lopettaa haluamienne tuotteiden valmistuksen, koska silloin menetätte ostajan markkinat.

Jos neuvottelet tilanteessa, jossa kysyntä ylittää tarjonnan ja hinnat ovat selkeästi nousemassa, ei sinulla oikeastaan ole kovin paljon voitettavaa, vaikka olisit maailman paras neuvottelija. Voit toki tehdä paljonkin tällaisessa tilanteessa, esimerkiksi ostaa kaikki tarvitsemasi tuotteet pienimmän hinnankorotuksen tekevältä toimittajalta tai lyhentää sopimuskautta siinä toivossa, että kysyntä–tarjontatilanne muuttuu. Sehän tulee muuttumaan ennen pitkää. Hintojen nousu ei kuitenkaan tule sinulle eikä pomollesi yllätyksenä, koska olet seurannut toimittajamarkkinoita tarkasti ja kommunikoinut niistä sisäisesti.

NEUVOTTELUISTA SAAT hyvän fiiliksen, kun niiden lopputulos vastaa kilpailutuksen suunnitteluvaiheessa visioimaasi parasta mahdollista lopputulosta, joka parantaa firmasi tulosta, kassavirtaa ja kilpailukykyä. Jos neuvottelutulos ei yllä läheskään sinne, mihin pyrit, asetit itsellesi joko liian korkeat tavoitteet, toimittajat tekivät kotityönsä paremmin kuin sinä tai markkinatilanne muuttui yllättäen



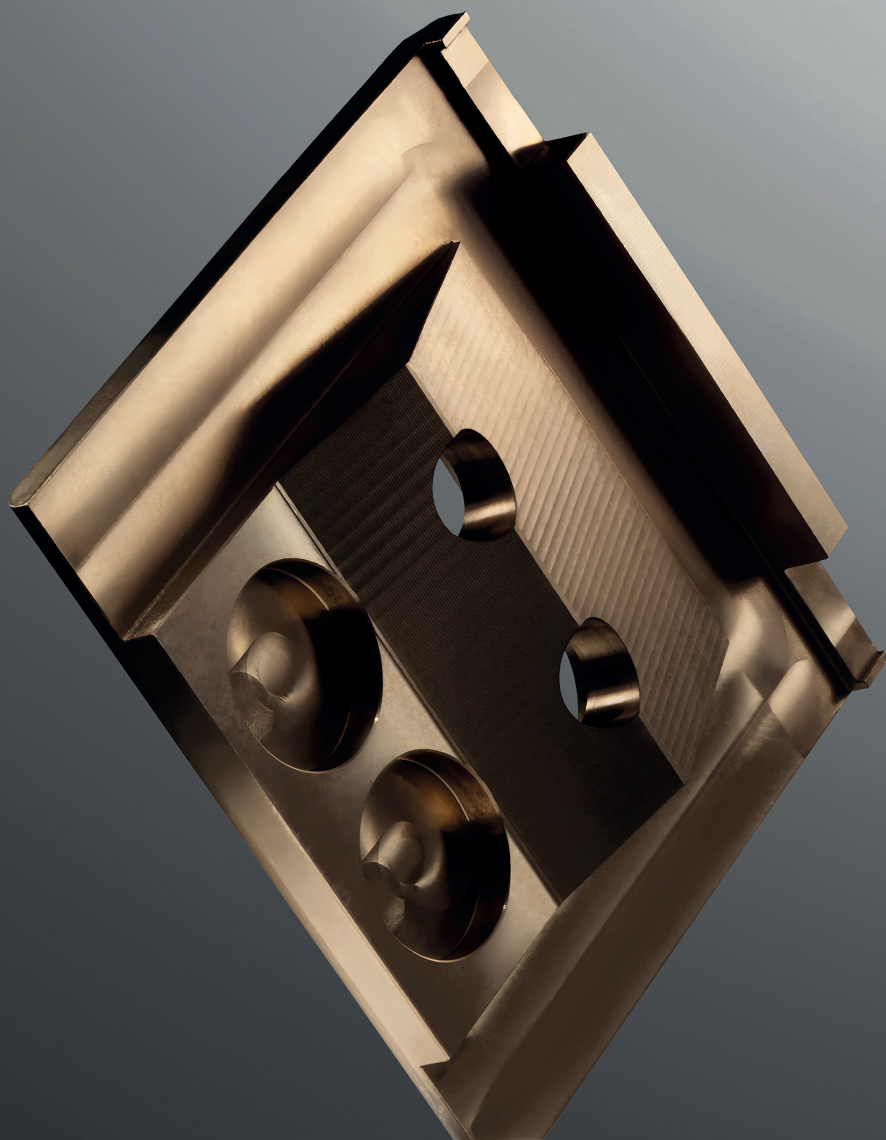
Blogin kirjoittaja Jani Suomalainen on LOGYn hankintafoorumin johtoryhmän jäsen ja Teollisuuden suorat hankinnat -alaryhmän puheenjohtaja. Hän on tehnyt pitkän uran hankintajohtajana suurissa yrityksissä ja perusti oman hankinnan konsultointiyrityksen vuonna 2024.

epäedullisemmaksi. Niin tai näin, teet seuraavan kilpailutuksen paremmin.

Summa summarum, neuvotteluissa pärjää parhaiten se, joka on tehnyt kotiläksynsä eli valmistautumisen paremmin. Neuvotteluissa kannattaa olla vaativa, mutta reilu. Neuvotteluissa ostaja myy omaa yritystään toimittajille ja houkuttelee toimittajia kaikin keinoin myymään paremmilla ehdoilla. Neuvottele niin kauan, että olet tyytyväinen neuvottelutulokseen. Aikapaineessa et saa neuvoteltua parasta neuvottelutulosta, joten aloita kilpailutusprosessi mieluummin liian aikaisin kuin liian myöhään. Neuvottelemalla harjaannut yhä paremmaksi neuvottelijaksi. ●



**Neuvotteluissa
pärjää parhaiten
se, joka on tehnyt
kotiläksynsä eli
valmistautumisen
paremmin.**



Kuitenkin tuut.

ALIHANKINTA 29.9.-1.10.2026 // TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS



34 Osto&Logistiikka 3.2026

Yli 29 000 alan ammattilaista yhden katon alla.
Kaikki ovat täällä. Niin sinäkin.

Rekisteröidy maksutta nyt alihakinta.fi

Kasvua haetaan nyt yli rajojen

Alihankinta on noussut Pohjois-Euroopan suurimmaksi teollisuustapahtumaksi – ja kansainvälinen kiinnostus sitä kohtaan vahvistuu. 97 % kävijöistä on tyytyväisiä tapahtumaan.

Teollisuuden kilpailukyky syntyy verkostoista

Valmistavan teollisuuden ostajat, toimittajat, asiantuntijat ja päättäjät kohtaavat jälleen Alihankinnassa Tampereella 29.9.–1.10.2026. Tapahtuma tuo yhteen suomalaisen teollisuuden ja yhä vahvemmin myös kansainväliset toimijat.

”Vuoden kohokohta.”

Vuoden 2026 teema on kasvu ja kansainvälisyys. Teollisuuden kilpailukyky rakentuu yhä enemmän kansainvälisille verkostoille ja kyvylle löytää kasvua muuttuvassa toimintaympäristössä. Alihankinta avaa oven uusiin kontakteihin, kumppanuuksiin ja liiketoimintamahdollisuuksiin.

”Ei verkkotapaamiset tähän pysty.”

Ruotsi katsoo kohti Suomea
Tämän vuoden tapahtumassa tavoitteena on kasvattaa

kansainvälisten kävijöiden määrää entisestään. Erityisesti Ruotsista kiinnostus Alihankintaa kohtaan on ollut vahvaa.

Suomi on Ruotsin valmistavalle teollisuudelle merkittävä kumppani: valmistavan teollisuuden välituotetuonnista noin 9 % tulee Suomesta. Erityisen merkittäviä ovat metallit ja metallituotteet sekä elektroniikka ja sähkölaitteet. Ruotsin teollisuuden toimitusketjujen murroksessa esimerkiksi toimitusvarmuudesta on tullut yhä tärkeämpi kilpailutekijä.

– Pohjoismainen yhteistyö on luontevaa, sillä meillä on yhteisiä vahvuuksia. Niitä ovat esimerkiksi puolustus ja turvallisuus sekä energiateknologiat, Teknikföretagenin kansainvälisen kaupan johtaja Joel Jonsson sanoo.

”Näkee mihin markkina on menossa.”

Kansainvälinen kasvu tarvitsee kohtaamisia. Alihankinta tuo pohjoismaiset teollisuus- ja

toimitusketjut yhteen ja tarjoaa yrityksille mahdollisuuden löytää uusia kumppaneita, markkinoita ja kasvun paikkoja.

Rekisteröidy kävijäksi ja lataa Alihankinta-sovellus

Alihankintaan kannattaa tulla, kun haluaa tavata tuttuja toimijoita kasvokkain, nähdä alan tuoreimmat ratkaisut ja löytää uusia tuotteita, palveluita ja kumppaneita. Kävijäkyselyn mukaan juuri tutun verkoston tapaaminen (93 %), alan trendeihin tutustuminen (81 %) ja uusien tuotteiden ja palveluiden etsiminen (79 %) ovat tapahtuman tärkeimpiä onnistumisia. Kävijöiden kokemuksia voit lukea tämän artikkelin sitaattinostoista.

Näytteilleasettajapaikat on jälleen loppuunmyyty, ja osallistujat ovat valmiina kohtaamiin. Rekisteröidy kävijäksi maksutta ja lataa Alihankinta-sovellus: voit tutustua näytteilleasettajiin ja aloittaa verkostoitumisen jo ennen tapahtumaa.

37 maata

Alihankinta on kansainvälinen kohtaamispaikka

29 000+

valmistavan teollisuuden ammattilaista

1 000+

näytteilleasettajaa

Kasvua rakentamassa – kansainvälisesti

Alihankinta ei ole vain paikka esitellä tuotteita ja palveluita. Se on paikka löytää seuraava asiakas, kumppani, markkina tai kasvun mahdollisuus.

Alihankinta 29.9.–1.10.2026
Tampereen Messu- ja Urheilukeskus

Rekisteröidy maksutta:
alihankinta.fi



Logistiikan murros haastaa päätöksenteon ja osaamisen

Yritykset seuraavat aktiivisesti markkinaa ja kokeilevat erilaisia ratkaisuja, mutta monessa organisaatiossa päätöksiä lykätään.

TEKSTI: Viivi Lassy ja Tuomas Rantavuo KUVAT: XAMK ja Shutterstock

Kaakkois-Suomen ammatikorkeakoulun Euroopan unionin osarahoittamissa ViseLog- ja LLogistiikka-kalaBRA-hankkeissa toteutettu logistiikka-alan osaamistarvekartoitus on koonnut yritysten näkemyksiä osaamistarpeiden muutoksista. Yritysten kanssa käydyt keskustelut avaavat tätä todellisuutta sellaisena kuin se arjessa koetaan. Mukana olleet 14 logistiikka-alan yritystä – henkilöliikenteestä satamatoimintoihin ja raskaasta kuljetuksesta huoltopalveluihin – jakavat yhteisen kokemuksen: osaamisen kehittäminen ei ole enää tukitoiminto, vaan keskeinen edellytys liiketoiminnan jatkuvuudelle ja kilpailukyvyille.



Teknologinen murros kasvattaa osaamistarpeita sekä huollossa että käytännön operatiivisessa työssä.

YRITYKSET TUNNISTAVAT vihreän siirtymän suunnan, mutta päätöksenteko käyttövoimista tehdään tilanteessa, jossa ei ole selkeää teknologista johtotähteä. Markkinoilla on useita vaihtoehtoja, sääntely kehittyy, asiakkaiden odotukset kasvavat ja käyttövoimaratkaisut elävät, mutta kokonaisuus ei ole vielä riittävän vakaa siihen, että investointipäätöksiä voitaisiin tehdä ilman epävarmuutta.

Lisäksi työ logistiikassa on laajentunut huomaamatta. Kuljettaja ei aja enää vain reittiä, vaan hänen on myös hallittava useita järjestelmiä, kuitattava tapahtumia, käsiteltävä sähköisiä dokumentteja ja ylläpidettävä tilannekuvaa. Ajojärjestelyssä ei vain suunnitella lähtöjä ja paluita, vaan tasapainotetaan kaluston käyttöä, kuljettajien työaika, poikkeamia ja asiakkaan toiveita. Huoltotyössä ei enää tehdä vain perushuoltoa, vaan toimitaan yhä teknisemmän kaluston kanssa ja varmistetaan turvallisuus myös uusien käyttövoimien ja diagnostiikan maailmassa.

Haastatteluiden perusteella yritykset seuraavat aktiivisesti markkinaa ja kokeilevat erilaisia ratkaisuja, mutta monessa organisaatiossa päätöksiä lykätään. Taustalla on tarve nähdä, mihin suuntaan lainsäädäntö, infrastruktuuri, teknologia ja asiakaskysyntä lopulta asettuvat. Tämä ei kerro haluttomuudesta uudistua, vaan siitä, että kalustoon liittyvät ratkaisut ovat pääomavaltaisia, pitkävaikutteisia ja liiketoiminnan kannattavuuden kannalta kriittisiä.

VIHREÄ SIIRTYMÄ koetaan haastatteluiden perusteella ristiriitaisena. Alan yritysten näkökulmasta tilanne on ongelmallinen: kaluston uusimista, uuden teknologian käyttöönottoa ja vihreämpiä ratkaisuja vaaditaan, mutta hinnoittelu ei kata investointien kasvavia kustannuksia.

Yritykset joutuvat kantamaan muutusriskin, vaikka paine muutokseen tulee pitkälti markkinalta ja asiakasrajapinnasta. Johtotasolla tämä pakottaa tarkastelemaan vihreää siirtymää paitsi vastuullisuuden myös ansaintalogiikan kautta. Kalustopäätösten epävarmuus ei kuitenkaan liity vain käyttövoimiin, vaan koko teknisen toimintaympäristön monimutkaistumiseen.



Haastatteluissa ilmeni tilanteita, joissa kaluston huollon sekä operatiivisen toiminnan tueksi on käytössä jopa kymmeniä erillisiä ohjelmistoja ja ajoneuvoissa voi olla samanlaisesti useiden eri toimeksiantajien mobiililaitteita. Kaluston teknistyminen ei tarkoita vain uuden käyttövoiman käyttöönottoa, vaan kasvavaa järjestelmäriippuvuutta, tiedonhallinnan haastetta ja osaamisvaatimusten laajenemista. Päätös uudesta kalustosta on samalla päätös uudesta teknisestä ekosysteemistä.

YRITYKSET NOSTAVAT esiin huolen osaamisen saatavuudesta. Teknologinen murros kasvattaa osaamistarpeita sekä huollossa että käytännön operatiivisessa työssä. Kuljettajilta ja muulta henkilöstöltä edellytetään yhä enemmän kykyä toimia järjestelmien, mobiiliratkaisujen ja muuttuvien käyttövoimien kanssa.

Nuorilla työntekijöillä on usein hyvät digitaidot, mutta käytännön työelämävalmiuksissa ja työn realiteettien ymmärtämisessä voi olla puutteita. Kokeneemmilla työntekijöillä taas vahva käytännön osaaminen ei aina yhdisty sujuvasti uusiin järjestelmiin ja toimintamalleihin. Tämä osaamiskuilu on yksi alan keskeisistä haasteista.

Alan kehittämisessä tarvitaan vahvempaa työelämälähtöisyyttä, realistisempaa kuvaa logistiikka-alan arjesta ja tiiviimpää oppilaitosyrittäisyhteistyötä.

Tärkeinä sisältöinä korostuvat perusasiat: kuorman sidonta, ajo- ja lepoaika-säädökset, massojen laskenta, kantavuuksien ymmärtäminen ja työturvallisuus. Niiden rinnalla korostuvat työelämätaidot, asiakaslähtöinen asenne, paineensietokyky, oppimiskyky ja rohkeus tarttua uusiin tehtäviin. Teknologinen murros ei siis vähennä perustaitojen merkitystä, vaan päinvastoin nostaa niiden rinnalle uusia vaatimuksia.

HAASTATTELUIDEN PERUSTEELLA logistiikka-ala tarvitsee nyt enemmän yhteistä suuntaa kuin yksittäisiä irrallisia ratkaisuja. Kalustopäätöksiä ei voida irrottaa osaamisesta, hinnoittelusta, asiakasvaatimuksista tai koulutusjärjestelmän kyvystä tuottaa uudistumista tukevaa osaamista. Vihreä siirtymä etenee vain silloin, kun teknologiset valinnat, taloudelliset kannustimet ja osaamisen kehittäminen liikkuvat samaan suuntaan. Tällä hetkellä moni yritys joutuu tekemään päätök-

siä tilanteessa, jossa suunta on tunnistettu, mutta reitti on vielä osin sumun peitossa.

DIGITALISAATION KOETAAN

edenneen logistiikka-alalla nopeasti, mutta kehitys ei ole tapahtunut tasaisesti, vaan yritysten välillä näkyy selvä kahtiajako.

Osa toimijoista hyödyntää jo laajasti digitaalisia järjestelmiä, mobiiliratkaisuja ja dataa operatiivisen toiminnan ohjauksessa. Pienemmissä yrityksissä arki nojaa edelleen vahvasti kynään, paperiin ja manuaalisiin työvälineisiin. Usein nämä kaksi maailmaa elävät myös rinnakkain: sähköisiä järjestelmiä käytetään, mutta niiden tueksi ylläpidetään paperisia varmistuksia siltä varalta, että järjestelmät eivät toimi odotetusti. Pällekkäinen kirjaaaminen lisää virheiden mahdollisuutta, hidastaa prosesseja ja sitoo henkilöstön aikaa tehtäviin, jotka eivät tuota lisäarvoa asiakkaalle tai liiketoiminnalle.

Digitalisaation tavoite on sujuvoittaa toimintaa, mutta ilman toimivia rajapintoja ja yhtenäisiä käytäntöjä lopputuloksena voi olla uudenlainen tehotomuus.

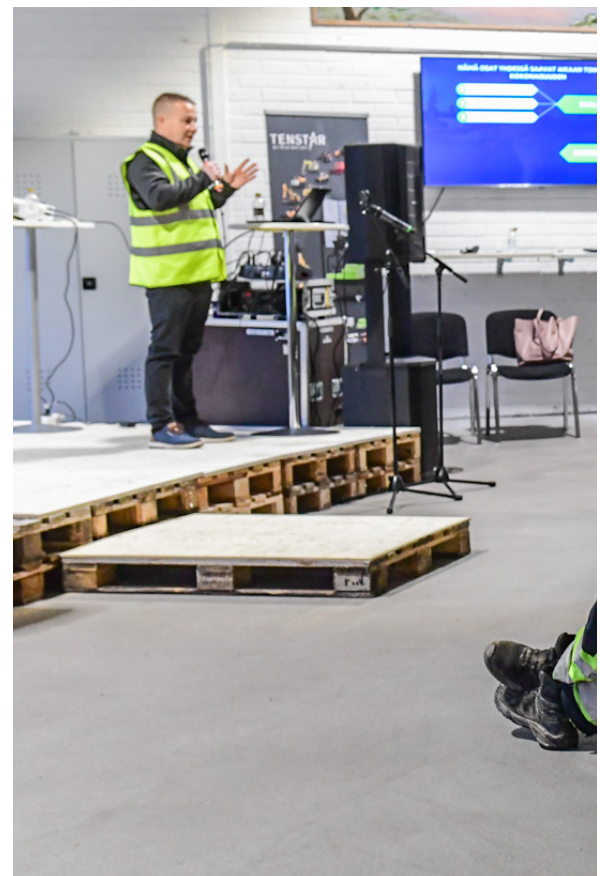
Erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille siirtymä on osoittautunut vaativaksi. Haasteita ei aiheuta vain teknologia, vaan koko sen ympärille rakentuva muutos. Investoinnit koetaan kalliiksi, järjestelmäkenttä pirstaleiseksi ja ohjelmistotoimittajien reagointi yritysten kehitystarpeisiin hitaaksi. Kun valmiita, aidosti yhteensopivia ratkaisuja ei aina ole tarjolla, järjestelmien kilpailuttaminen ja käyttöönotto muuttuvat raskaiksi prosesseiksi. Pienissä yrityksissä tämä korostuu, koska kehittämis työhön ei voida irrottaa resursseja, vaan muutoksia viedään eteenpäin muun työn ohessa.

JOHTOTASON NÄKÖKULMASTA

kysymys ei ole siitä, otetaanko uusia järjestelmiä käyttöön, vaan miten digitalisaatiota johdetaan liiketoiminnan kannalta järkevästi. Haastatteluissa nousi esiin, että pelkkä tekninen käyttökoulutus ei riitä. Yritykset tarvitsevat tukea muutosjohtamiseen, järjestelmien hyödyntämiseen päätöksenteossa sekä siihen, kuinka data saadaan palvelemaan koko liiketoimintaa eikä vain yksittäisiä työvälineitä. Digitalisaatio ei ole irrallinen IT-kysymys, vaan osa yrityksen kilpailukykyä, resilienssiä ja kykyä vastata asiakkaiden kasvaviin vaatimuksiin.

ERÄÄNÄ TEEMANA haastatteluissa nousi esiin myös tarve tiiviimmälle yhteistyölle yritysten, oppilaitosten, ohjelmistotoimittajien ja kehittämissankkeiden välillä. Logistiikka-ala tarvitsee ratkaisuja, jotka eivät jää yksittäisiksi kokeiluiksi tai irrallisiksi järjestelmiksi, vaan rakentavat aidosti yhteen toimivaa ja johdettavaa kokonaisuutta. Osaamisen kehittämisessä tämä tarkoittaa sekä teknisten valmiuksien vahvistamista että laajempaa ymmärrystä, miten digitalisaatiosta saadaan toimiva osa arjen logistiikkaa. Vasta tällöin digitaaliset työkalut alkavat vähentää alan toimijoiden ja prosessien kuormitusta sen sijaan, että ne lisäävät sitä.

LOGISTIIKKA-ALAN TEKNOLOGINEN murros ei näy vain ajoneuvojen hankinnassa tai käyttövoimavalinnoissa, vaan yhä selvemmin kaluston huollossa. Kaluston sähköistyessä järjestelmät monimutkaistuvat ja käyttövoimat monipuolistuvat. Huollosta on tullut aiempaa vaativampi ja liiketoiminnan jatkuvuuden kannalta kriittisempi osa kokonaisuutta. Huolto ei ole enää pelkkä taustatoimi, vaan keskeinen tekijä siinä, kuinka luotettavasti ja



kustannustehokkaasti kalusto pysyy liikenteessä.

Sähköistyminen tuo huoltoon uudenlaisia osaamis- ja turvallisuusvaatimuksia. Uuden kaluston käyttöönotossa luovutuskoulutukset ovat arkea, mutta käytetyn kaluston kohdalla vastaavaa perehdytystä ei juurikaan ole saatavilla. Tämä muodostaa merkittävän riskin erityisesti silloin, kun kyse on esimerkiksi korkeajännitejärjestelmistä, joihin liittyvät työt edellyttävät erityistä koulutusta, pätevyyttä ja valtuutuksia. Tämä tarkoittaa, että huoltohenkilöstön osaamista on päivitettävä jatkuvasti, jotta edes perushuollot ovat toteutettavissa turvallisesti ja valmistajien vaatimusten mukaisesti.

Johtotason näkökulmasta kyse ei ole vain osaamisen kehittämisestä, vaan myös riskienhallinnasta, vastuukysymyksistä ja toimintavarmuudesta.

HUOLTOALAN OSAAJAPULA

koetaan haastavaksi: raskaan kaluston huoltoon on vaikea löytää ammatitaitoista henkilöstöä, ja kilpailu osajista on kovaa. Tekninen kehitys etenee nopeammin kuin henkilöstön osaaminen uusiutuu. Ilman systemaattista täydennyskoulutusta teknologinen kehitys

karkaa, ja organisaatioiden kyky hyödyntää sitä turvallisesti ja tehokkaasti vaarantuu.

Käyttövoimien osalta näkemykset jakautuvat käyttökohteen mukaan. Sisälogistiikassa sähköistyminen nähdään pääosin myönteisenä kehityksenä, jossa meluttomuus, päästötömyys ja työympäristön parantuminen ovat konkreettisia hyötyjä. Raskaan kaluston osalta suhtautuminen on varovaisempaa, ja haasteiksi tunnistettiin keskeneräinen latausinfrastruktuuri, rajallinen toimintamatka, korkeammat investointikustannukset sekä hyötykuorman pieneneminen.

Haastatteluissa korostui käytännönläheinen havainto: sähköisen raskaan kaluston toimivuus arjessa riippuu pitkälti siitä, saadaanko latausratkaisut sijoitettua luontevasti osaksi kuorma- ja purkuprosesseja. Teknologia ei itsessään ratkaise muutosta, ellei sen ympärille rakenneta toimivaa infrastruktuuria. ●

Kirjoittajat, Viivi Lassy ja Tuomas Rantavuo, työskentelevät Euroopan unionin osarahoittamissa ViseLog- ja LOGistiikkalaBRA -hankkeissa Xamk:ssa



Erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille siirtymä on osoittautunut vaativaksi.



LOBRA & ViseLog



**Euroopan unionin
osarahoittama**





"Hyvä hankinnan ammattilainen tuntee toimittajamarkkinat syvällisesti"

HANKINNAN merkitys yritysten ja julkisten organisaatioiden johtamisessa on kasvanut pitkään.

"Hankintapäällikön rooli on laajentunut huomattavasti. Hankinnan vaikutus yrityksen liiketoimintaan, kannattavuuteen ja arvontuottoon on ymmärrettävä paljon aiempaa kokonaisvaltaisemmin", sanoo Inno-dea Oy:n toimitusjohtaja ja LOGYn Hankintapäällikön koulutusohjelman sisältöasiantuntija **Hanna Seeslinna** (ent. Pajunen-Muhonen).

Hän nostaa taustaksi yritysten ulkoisten resurssien kasvaneen osuuden.

"Nykyisin useissa yrityksissä ja organisaatioissa ulkoisten resurssien osuus on yli 75 prosenttia kaikista resursseista, joissakin jopa yli 90 prosenttia. Silloin on selvää, että hankinnan johtaminen on keskeinen osa organisaation menestystä."

Seeslinna pitää hankintapäällikön tärkeinä osaamisalueina liiketoiminnan ja talouden ymmärrystä. Hankintaa ei voi johtaa irrallaan yrityksen strategiasta ja taloudesta.

"Pelkkä ostaminen ja hinnoista neuvottelemineen eivät enää riitä. Hankintapäällikön on ymmärrettävä, mikä on yrityksen ydinliiketoiminta, ja miten hankinnalla vaikutetaan kannattavuuteen sekä arvontuottoon lyhyellä ja pitkällä aikavälillä."

Hankinnan tehtävänä on tuottaa arvoa, ei vain pienentää ostohintoja. Se edellyttää kokonaiskustannusten ja kokonaisarvontuoton tarkastelua sekä eri hankintakategorioiden merkityksen tunnistamista. Samalla hankinnan maturiteettia on kehitettävä määrätietoisesti.

"Kun hankinnan kypsyystaso nousee, hankinta integroituu tiiviimmin yrityksen johtamiseen."

Hankintapäällikön on myös seurattava markkinoiden toimijoita, kilpailutilannetta, kustannusrakenteita, ansaintalogiikkaa, riippuvuuksia ja riskejä.

"Hyvä hankinnan ammattilainen tuntee toimittajamarkkinat syvällisesti. Tietoa tarvitaan hankintastrategian ja riskienhallinnan lisäksi neuvotteluissa."

Neuvotteluosaaminen ei Seeslinnan mukaan tarkoita toimittajien painostamista mahdollisimman alhaisiin hintoihin.

"Toimittajia pitää kohdella samalla arvostuksella kuin asiakkaita. Kun tunnetaan oman organisaation tarpeet, toimittajan kustannusrakenne ja hankinnan kokonaisvaikutukset, voidaan rakentaa molemmille osapuolille toimivia ratkaisuja."

Riskienhallinta ja resilienssi kuuluvat kaikkiin hankinnan osa-alueisiin. Toimittajamarkkinoiden tuntemus auttaa tunnistamaan riippuvuuksia ja varautumaan häiriöihin jo ennen kuin ne muuttuvat toimitus- tai tuotanto-ongelmiksi.

Hankintapäällikön työ tehdään yhteistyössä liiketoimintojen, taloushallinnon sekä yrityksen sisäisten ja ulkoisten sidosryhmien kanssa.

"Hankintapäälliköllä ei välttämättä ole muodollista valtaa johtaa muita toimintoja. Siksi tarvitaan kykyä vaikuttaa, rakentaa yhteistyötä ja saada ihmiset sitoutumaan yhteisiin pelisääntöihin. Se vaatii myös vuorovaikutus- ja tunnetaitoja."

Data-analytiikka, digitalisaatio ja tekoäly tarjoavat hankinnalle uusia keinoja esimerkiksi markkinaseurannassa, analyysissä ja päätöksenteossa. Seeslinna kuvaa niitä hankinta-ammattilaisen mahdollisiksi supervoimiksi, mutta muistuttaa, että teknologiaa on osattava käyttää tarkoituksenmukaisesti.

LOGYN HANKINTAPÄÄLLIKÖN KOULUTUSOHJELMA on rakennettu vastaamaan juuri näihin laaja-alaisiin osaamistarpeisiin. Ohjelmassa käsitellään muun muassa hankinnan strategista roolia, taloutta, toimittajamarkkinariskiä, neuvotteluja, digitalisaatiota ja sidosryhmäyhteistyötä. Teorian ohella käytetään käytännön esimerkkejä, ryhmätöitä ja ulkopuolisia asiantuntijoita. Koulutuksen sisältöä päivitetään jatkuvasti työelämän muutosten mukaan. Esimerkiksi toimittajamarkkinatuntemuksen ja riskienhallinnan paino on kasvanut.

"Osallistuja pystyy myös osoittamaan osaamisensa luotettavasti. Koulutuksesta saatava sertifikaatti kertoo työnantajalle ja sidosryhmille, että osaaminen on arvioitu ennalta määriteltujen vaatimusten mukaisesti", Seeslinna kertoo.



Kuljetusketjut ja toimitusehdot myynnille

TOIMITUSKETJUJEN häiriöt, kustannusvaihtelut ja kasvavat asiakasodotukset korostavat myynnin roolia toimitusten onnistumisessa. Koulutuksen jälkeen osaat huomioida kuljetuskustannukset ja toimitusajat tarjouksissa sekä valita ja perustella oikeat toimitusehdot.



Paikka: Etäkoulutus
Aika: 6.10.2026

Kuljetusten päästöraportointi

KOULUTUKSESSA saa konkreettiset valmiudet lähestyä kuljetusten päästöraportointia järjestelmällisesti ja läpinäkyvästi. Koulutuksessa tutustutaan myös GHG-protokollan mukaisen organisaatioiden päästölaskennan perusteisiin. Koulutus auttaa tehostamaan yhteistyötä kuljetuspalveluntarjoajien kanssa, vastaamaan asiakkaiden vastuullisuusvaatimuksiin ja tukemaan ympäristötavoitteiden saavuttamista luotettavan datan pohjalta.



Paikka: Etäkoulutus
Aika: 9.10.2026

Vaarallisten aineiden tiekuljetukset – yleinen tiedostava koulutus

LAINSÄÄDÄNTÖ edellyttää, että esimerkiksi varasto- ja terminaalihenkilöstö tuntee keskeiset turvallisuusvaatimukset. Koulutus tarjoaa tehokkaan ja ajankohtaisen perehdytyksen kuljetusketjun vastuisiin ja keskeisiin vaatimuksiin.



Paikka: Etäkoulutus
Aika: 30.10.2026



Hankintapäällikön koulutusohjelma

Paikka: Lähi- ja etäkoulutuspäiviä
Aika: Koulutus alkaa 4.11.2026

KOULUTUSKALENTERI



Tuoreimmat tiedot kaikista koulutuksista löytyvät verkkosivuiltamme: logy.fi/tapahtumat/koulutukset

Koulutus	Alkaen	Kesto, pv	Paikka
KOULUTUSOHJELMAT			
Logistiikkapäällikön koulutusohjelma	8.10.2026	6,5	Hybridikoulutus
Hankintapäällikön koulutusohjelma	4.11.2026	14	Hybridikoulutus
SYYSKUU			
Hankintojen strateginen johtaminen ja kehittäminen	17.9.2026	3 * 0,5	Etäkoulutus
Tehokas tuotannonohjaus ja -suunnittelu	17.9.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus
ESG-vastuu käytännössä	22.9.2026	3 * 0,5	Etäkoulutus
Kestävä varasto	25.9.2026	0,5	Etäkoulutus
Oston peruskurssi	29.9.2026	6	Hybridikoulutus
LOKAKUU			
Sisälogistiikan Best Practices	2.10.2026	1	Helsinki
Epäsuorien hankintojen koulutusohjelma	6.10.2026	5 * 0,5	Etäkoulutus
Kuljetusketjut ja toimitusehdot myynnille	6.10.2026	0,5	Etäkoulutus
Positiivinen muutosjohtaminen	7.10.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus
Logistiikkapäällikön koulutusohjelma	8.10.2026	6,5	Hybridikoulutus
Kuljetusten päästöraportointi	9.10.2026	0,5	Etäkoulutus
Hintojen ja kustannusten analysointi	21.10.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus
Tekoälyn alkeet hankinnassa	22.10.2026	1	Helsinki
Oston sopimukset ja lakiasiat	22.10.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus
Vastuullinen hankinta	23.10.2026	0,5	Etäkoulutus
Hankintapäällikön Workshop	26.10.2026	0,5	Tampere
Tekoäly hankinnassa – assistenteista AI-agentteihin	28.10.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus
Vaarallisten aineiden tiekuljetukset	30.10.2026	0,5	Etäkoulutus
MARRASKUU			
Inventory Management	4.11.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus
Hankintapäällikön koulutusohjelma	4.11.2026	14	Hybridikoulutus
Sales & Operations Planning ja toimitusketjun avainprosessit	9.11.2026	0,5	Etäkoulutus
Kategoriojohtaminen	11.11.2026	2	Helsinki
Tuontikaupan hallinta	11.11.2026	1	Tampere
Vientikaupan hallinta	12.11.2026	1	Tampere
Sales & Operations Planning	13.11.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus
Kansainväliset hankintasopimukset	17.11.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus
Toimittajayhteistyön johtaminen ja kehittäminen	18.11.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus
Toimitusketjun suunnittelu, ohjaus ja tehokkuuden mittaaminen	24.11.2026	4 * 0,5	Etäkoulutus
Tekoäly hankinnassa – syventävä koulutus	24.11.2026	1	Helsinki
Tekoäly hankintojen johtamisessa ja kehittämisessä	26.11.2026	1	Helsinki
Tuloksellinen neuvottelutaito	26.11.2026	2	Helsinki
JOULUKUU			
Viennin kuljetusmuodot ja Tullin ajankohtaiskatsaus	3.12.2026	1	Tampere
Vaikuttava ostaja -workshop	4.12.2026	0,5	Etäkoulutus
Vastuullisuusdirektiivit CSRD, CSDDD, EPBD	4.12.2026	0,5	Etäkoulutus
Projektityön perusteet	10.12.2026	2 * 0,5	Etäkoulutus

Muutokset mahdollisia.



Foorumitoiminta avaa uusia näkökulmia

Tamron **Pia Lehtiniemi** on ollut LOGYn SCM-foorumin johtoryhmässä vuodesta 2020 lähtien. SCM-foorumi kokoaa yhteen vähittäiskaupan, teollisuuden ja palvelualojen toimitusketjujen ammattilaisia.

Lehtiniemen mukaan ryhmän monipuolisuus on sen vahvuus: lääkealan säädelty toimintaympäristö tuo keskusteluun oman näkökulmansa, mutta samalla muiden toimialojen kokemuksista oppii paljon.

"Jokainen kertoo ajankohtaisista asioista omalta tontiltaan. Sieltä kuulee sellaisia käytännön kokemuksia ja näkökulmia, joita omassa työssä ei välttämättä kohtaisi."

Foorumi järjestää webinaareja, yritysvierailuja ja keskustelutilaisuuksia. Johtoryhmä suunnittelee vuosittaisia teemoja ja etsii puhujia jäsentensä verkostoista. Kasvokkaiset tapaamiset ja tutustuminen yritysten toimintaan ovat Lehtiniemen mielestä erityisen arvokkaita.

"Kun joku pohtii esimerkiksi varaston tai toimitusketjun muutosta, ryhmästä voi löytyä henkilö, joka on käynyt läpi saman tilanteen. Silloin saa nopeasti kokemukseen perustuvaa sparrausta."

Toimitusketjujen toimintaympäristö muuttuu myös nopeasti.

"Ei kukaan pysty pitämään kaikkea yksin hallussaan. Verkostoista saa näkökulmia, joiden avulla myös omassa organisaatiossa pystyy tekemään parempia ratkaisuja."

Konecranesin **Laura Vähäkuopus** on ollut LOGYn jäsen jo vuosien ajan. Tapahumat, webinaarit ja yritysvierailut tulivat tutuiksi jäsenenä, mutta vuoden 2026 alussa hän siirtyi aktiivisemmaksi toimijaksi Kuljetusfoorumin ja Young Professionals -verkoston johtoryhmiin.

Puoli vuotta aktiivista foorumitoimintaa on tuonut Vähäkuopukselle uusia näkökulmia sekä konkreettista apua omaan työhön. Hän työskentelee Konecranesilla IT:n ja operatiivisen logistiikan rajapinnassa, jossa ratkaisuja tehdään laajassa yhteistyössä kuljetusliikkeiden, järjestelmätoimittajien ja sisäisten asiantuntijoiden kanssa.

"Foorumitoiminnassa oppii nopeasti, koska kuulee erilaisia näkökulmia. Se siirtyy suoraan omaan työhön ja hyödyttää samalla myös organisaatiota, jossa työskentelee", Vähäkuopus sanoo.

Logistiikka-ala on hänen mukaansa laaja ja jatkuvassa muutoksessa. Yksittäisestä organisaatiosta ei aina saa kokonaiskuvaa siitä, mitä toimialalla tapahtuu, mitkä ovat ajankohtaiset haasteet ja miten niitä ratkaistaan.

"Foorumin kautta tutustuu helposti eri alojen ammattilaisiin, ja verkostosta löytyy aina ihmisiä, joiden kanssa voi sparrata yksityiskohdista. Olen saanut sekä operatiivista että strategista näkökulmaa, eikä minulle tule enää helposti tilannetta, etten tietäisi, keneltä kysyä."

Vähäkuopus pitää johtoryhmätyöskentelyä erityisen antoisana, koska siinä pääsee suunnittelemaan tapahtumia ja vaikuttamaan toiminnan sisältöihin. Yritysvierailut ovat hänen mielestään yksi LOGYn jäsenyyden arvokkaita eduista.

"Ne avaavat ovia kohteisiin, joihin yksittäisenä ammattilaisena ei välttämättä pääsisi, ja uusia ideoita voi löytyä myös oman toimialan ulkopuolelta."



Pia Lehtiniemi



Laura Vähäkuopus

LOGY palkitsee ansioituneita opiskelijoita

LOGY palkitsee syksyllä hankinnan, logistiikan ja toimitusketjujen johtamisen alalle tehtyjä opinnäytetöitä, jotka on hyväksytty ajalla 1.9.2025–31.8.2026.

Palkittavilta töiltä edellytetään tieteellistä tasoa, uutuusarvoa ja käytännön hyödynnettävyyttä.

Tavoitteena on nostaa esiin tutkimuksia, jotka tukevat alan työelämän ja toimialan kehitystä sekä tuottavat yhteiskunnallista vaikuttavuutta. Palkintoja jaetaan väitöskirjojen, diplomitöiden ja pro gradu -tutkielmien sekä YAMK- ja AMK-opinnäytteiden sarjoissa.

Ehdotukset kilpailuun tulee lähettää viimeistään keskiviikkona 7.10.2026 osoitteeseen palkitseminen@logy.fi.



Haemme uusia jäseniä hallitukseen

HALUAISITKO päästä vaikuttamaan maan merkittävimmän hankinta- ja logistiikka-alan verkoston tulevaisuuteen?

LOGYn hallituksen tehtävänä on muun muassa osallistua strategiatyöskentelyyn ja määritellä yhdistyksen toiminnan painopisteet ja tavoitteet. Sen kokoonpanoon kuuluu puheenjohtajan lisäksi 10–15 jäsentä.

Etsimme nyt avoimella haulla hallituksen jäseniä erovuoroisten tilalle kaudelle 2027–29. Haku on auki 18.10.2026 saakka.



Haluatko jakaa asiantuntijuuttasi ja oppia uutta alaltasi?

ETSIMME uusia aktiivisia jäseniä foorumi-, alue- ja Young Professionals -johtoryhmiin. Luottamustehtävissä pääset vaikuttamaan LOGYn toimintaan ja verkostoitumaan vertaistesi kanssa.

Toimi pian – haku on avoinna 15.10.2026 saakka.



Tavataan Alihankinta-messuilla!

LOGY on mukana Alihankintamessuilla Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa 29.9.–1.10.2026. **Tule tapaamaan meitä osastolle A90**, juttelemaan asiantuntijoidemme kanssa ja kokeilemaan onneasi onnenpyörässä! Osastollamme mukana 30.9. myös Zeal Sourcingin asiantuntijat – tule vaihtamaan ajatuksia esim. hankinta-prosessin digitalisoinnista.

Aloita messupäivä LOGYn aamiaisella
Järjestämme keskiviikkona 30.9. klo 9.30–10.30 maksuttoman aamiaistilaisuuden, jonka tietoisuudessa LOGYn pitkäaikainen kouluttaja **Ilkka Sillanpää** pureutuu siihen, miten hankinta ja toimitusketjut voivat rakentaa kilpailuetua epävarmassa maailmassa. Aamiaistilaisuuteen osallistuvilla on luvassa myös etu LOGYn koulutuksista. Paikkoja on rajoitetusti, joten ilmoittaudu ajoissa.

Messuilla palkitaan lisäksi **Vuoden Päähankkija** ja **Vuoden Alihankkija**. Tunnustukset nostavat esiin organisaatioita, jotka ovat toimineet kuluneen vuoden aikana esimerkiksi päähankkijoina ja alihankkijoina. Palkinnonsaajat valitsee Alihankinnan palkintovaliokunta.



Nähdään Alihankintamessuilla!

LOGY CONFERENCE

Leadership: Innovation, Intelligence & New Capabilities

4.–5.2.2027 | Helsinki & Tallinna

LOGY

LOGY Conference tulee taas – varmista paikkasi ajoissa

LOGY CONFERENCE kokoaa hankinnan, logistiikan ja toimitusketjujen ammattilaiset yhteen jälleen 4.–5.2.2027. Vuoden 2027 teemana on **Leadership: Innovation, Intelligence & New Capabilities**. Katse suunnataan tulevaisuuden johtajuuteen, innovaatioihin, älykkääseen päätöksentekoon ja uusiin kyvykkyyksiin muuttuvassa toimintaympäristössä.

Ohjelma ja puhujat julkaistaan myöhemmin. Oma paikka kannattaa kuitenkin varata jo nyt, sillä seminaariosuuden liput myydään portaittain nousvilla hinnoilla, joten aikaisin ilmoittautumalla osallistut edullisemmin.



LOGY

SISÄLOGISTIIKKAPÄIVÄ 2026 ja KULJETUS & SCM -PÄIVÄ 2026

29.10.2026 | Helsinki, Radisson Blu Royal



Kuljetus & SCM -päivä ja Sisälogistiikkapäivä kokoavat logistiikan ammattilaiset saman katon alle

Paikka: Radisson Blu Royal, Helsinki **Aika:** 29.10.2026

AIEMMILTA vuosilta tutut ja suosittu tapahtumat järjestetään tänä vuonna samaan aikaan ja samassa paikassa.

Molemmilla tapahtumilla on omat ohjelmansa, minkä lisäksi päivän alussa ja lopussa osallistujat kokoontuvat yhteisten aiheiden äärelle.

Tässä logistiikan superpäivässä näkökulmia riittää siis sisälogistiikasta aina laajemmin kuljetuksiin ja toimitusketjuihin.

Ilmoittaudu mukaan ja tule tapaamaan alan ammattilaisia ajankohtaisten logistiikan ja toimitusketjun kysymysten äärelle!

Kuljetus & SCM -päivä: Kasvua epävarmuudessa, yhdessä kohti kestävämpiä toimitusketjuja

MITEN rakennat toimitusketjuista joustavampia ja paremmin häiriöitä sietäviä?

Seminaari keskittyy toimitusketjujen resilienssiin, riskienhallintaan, varautumiseen ja yhteistyöhön aikana, jolloin geopolittiset muutokset, vastuullisuusvaatimukset ja muuttuvat kuljetusreitit haastavat yrityksiä uudella tavalla.

Päivän aikana kuulet asiantuntijoiden näkemyksiä ja käytännön esimerkkejä muun muassa toimitusketjujen turvallisuudesta, datan hyödyntämisestä ja muutoksen johtamisesta.



Sisälogistiikkapäivä: Miten saavuttaa kilpailukyky muuttuvassa maailmassa?

MITEN kehität sisälogistiikasta tehokkaamman, joustavamman ja kilpailukykyä vahvistavan kokonaisuuden?

Päivän aikana tarkastellaan asiantuntijapuheenvuorojen ja käytännön esimerkkien kautta, miten sisälogistiikasta rakennetaan tehokkaampi, joustavampi ja paremmin muutoksia kestävä kilpailutekijä.

Ohjelmassa käsitellään muun muassa logistiikkakeskusten kehittämistä, tekoälyn ja datan hyödyntämistä käytännössä, automaatiota, vastuullisuutta sekä ihmisten johtamista ja jatkuvaa parantamista.



KULJETUS & SCM -PÄIVÄN PÄÄYHTEISTYÖKUMPPANI

LogiSystems

SISÄLOGISTIIKKAPÄIVÄN PÄÄYHTEISTYÖKUMPPANI

CONSAFE LOGISTICS

MUKANA TAPAHTUMISSA MYÖS

ELEMENT LOGIC

SmartRetur



Sinebrychoff Supply Company'n logistiikkajohtaja Jussi Peltosen ja vierailijoita. Kuvat: Jefunne Gimpbel



"Yritysvierailut tarjoavat arvokasta vertailupintaa omaan tekemiseen ja tuovat uusia näkökulmia esille."

Sinebrychoffin vieraana

LOGY JÄRJESTI jäsenilleen mahdollisuuden tutustua Keravalla sijaitsevaan Sinebrychoffin jättipanimoon.

Vierailu käynnistyi Sinebrychoff Supply Company'n logistiikkajohtaja **Jussi Peltosen** yrityksen toimintaa käsittelevällä esityksellä, jossa hän korosti henkilöstön roolin tärkeyttä sekä vahvaa yhdessä tekemisen meininkiä. Panimolla esimerkiksi tuotevarastointi ja keräily on automatisoitu hyvin korkealle tasolle.

"Jotta tämä automaatio toimii ja sitä kautta toimitusvarmuus taataan, tarvitaan huippuhenkilöstöä käyttämään ja huoltamaan laitteistoja. Lisäksi käytetään tietenkin suunnitelmallista ennak-

kohuoltoa, ja tätäkin toimintaa tukee Lean/Excellence-johtamismalli."

KYSYIMME KAHDELTA yritysvierailuun osallistuneelta päivän annista. Consafe Logistics Oy Euroopan liiketoiminnan kehitysjohtaja **Pekka Lehtinen** toteaa, että yritysvierailut tarjoavat arvokasta vertailupintaa omaan tekemiseen ja tuovat uusia näkökulmia esille.

"Samalla ne ovat erinomainen tapa verkostoitua ja vaihtaa kokemuksia muiden kanssa avoimen keskustelun muodossa."

"Erityisen kiinnostavaa oli kuulla Sinebrychoffin operatiivisesta tehokkuudesta ja vastuullisuudesta. Lisäksi käytännön esimerkit automaation ja järjestelmien yhteispeleistä olivat hyvin havainnollistavia. Tehdaskäynti konkretisoi hienosti mittakaavan ja prosessien sujuvuuden. Erityisesti materiaalivirrat, varastointi ja jakelu tekivät vaikutuksen."

Lehtinen on ollut LOGYn jäsen useita vuosia ja kertoo osallistuvansa toimintaan pääasiassa tapahtumien ja verkostoitumisen kautta.

"LOGYn foorumit tarjoavat hyvän alustan tiedon jakamiseen ja keskusteluun ajankohtaisista teemoista. Ehkä niitä voisi kehittää entistä osallistavampaan suuntaan, ja käytännön case-esi-

merkkejä voisi lisätä."

Victor Ek Muutot Oy:n toimitusjohtajaan **Kai Lageriin** teki myös vaikutuksen automaation korkea taso.

"Se oli tuotantotalouden insinööreille kaunista katseltavaa", Lager toteaa.

"Valtava varasto, johon mahtuu noin 35 000 lavaa, oli myös varsin vaikuttava näky. Omassa muuttotoiminnassamme meillä on lavapaikkoja alle tuhat."

Erityisen kiinnostavaa Peltosen esityksessä oli yrityksen vastuullisuuden kehittäminen.

"Useille eri osa-alueille oli asetettu tavoitteet ja henkilökunta oli valjastettu mukaan kehitystalkoisiin. Nolla-kampanjalla pyritään vähentämään esimerkiksi vesihukkaa ja pakkaushukkaa."

"Henkilökunta on saatu todella hyvin mukaan myös työturvallisuuden kehittämiseen, ja esimerkiksi työturvallisuushavaintojen määrä on noussut merkittävästi viimeisen kymmenen vuoden aikana."

Lager on ollut LOGYn henkilöjäsen jo kymmeniä vuosia ja osallistunut useille yritysvierailuille.

"Jossain vaiheessa liitin myös yrityksen jäseneksi. LOGYn toiminta on mielestäni erittäin hyödyllistä. Se on hyvä alan ammattilaisten kohtaamispaikka eri aihepiireissä."

"Lisäksi olen pyrkinyt joka vuosi osallistumaan LOGY Golfin. Koulutuksiin olen osallistunut vähemmän, koska suoritin opintoja LUTin kautta. Jatkossa tutkinnot eivät ole enää omalla listallani, joten lyhyemmät muutaman päivän koulutukset sopivat paremmin, ja niitähän LOGYltä löytyy." ●



Se oli tuotantotalouden insinööreille kaunista katseltavaa.

Kaakon logistiikkafoorumi 2026

MITEN Kaakon alueen logistiikka kehittyä muuttuvassa toimintaympäristössä? Mitkä ovat tulevaisuuden kasvun, kilpailukykyyn ja kestävä kehityksen avaintekijät?

LOGY Kymenlaakso, Saimaa ja Päijät-Häme järjestävät loka-kuussa järjestyksessään toisen Kaakon logistiikkafoorumin. Seminaarin teemoja ovat mm. hyvinvointialueiden logistiikka ja yhteys huoltovarmuuteen, kuljetusten optimointi ja vihreä energia logistiikassa.

Tule mukaan kuulemaan ajankohtaisia näkemyksiä, keskustelemaan alan tulevaisuudesta sekä verkostoitumaan logistiikan ammattilaisten, yritysten ja aluekehittäjien kanssa!

Päivän esityksiä on mahdollista seurata joko paikan päällä tai etänä striimin kautta. Livetapahtumaan osallistuville tarjotaan tilaisuuden aluksi lounas.

Paikka: Lappeenranta, Ravintola Kasino **Aika:** 8.10.2026



Itä-Suomen logistiikkaseminaari – kohti tulevaisuutta

TERVETULOA LOGY Savo-Karjalan ja Kuopion alueen kauppakamarin järjestämään Itä-Suomen logistiikkaseminaariin.

Puolen päivän tapahtumassa pääset kuulemaan monipuolisia alueen logistiikkaa käsitteleviä asiantuntijapuheenvuoroja ja verkostoitumaan muiden alan ammattilaisten kanssa.

Seminaarissa tarkastellaan aiheita toimitusketjun vastuullisuudesta varautumiseen ja käyttövoimista geopolittisen tilanteen vaikutuksiin. Puhujalavalle nousevat mm. Euroopan parlamentin jäsen **Mika Aaltola** ja Huoltovarmuuskeskuksen johtava varautumisasiantuntija **Katriina Viljanen**.

Seminaari ja siihen sisältyvä lounas on osallistujille maksuton.

Paikka: Kuopio, Kylpylähotelli Rauhalampi **Aika:** 29.10.2026



Raskaan liikenteen tulevaisuus ja ajankohtaiset näkymät

LOGY Etelän järjestämä webinaari on maksuton ja avoin kaikille aiheesta kiinnostuneille.

Miten raskaan liikenteen toimintaympäristö kehittyä ja mitä uusia ratkaisuja ala tarjoaa tulevaisuudessa? LOGY Etelä kutsuu logistiikan, kuljetusalan ja toimitusketjujen ammattilaiset ajankohtaiseen webinaariin, jossa käsitellään sekä alan tämänhetkisiä näkymiä että autonomisen raskaan liikenteen tulevaisuutta käytännön esimerkkien kautta.

Webinaarissa kuullaan SKAL Suoritealojen asiantuntijan katsaus raskaan liikenteen ajankohtaisiin teemoihin sekä Ahola Transportin kokemuksia autonomisen raskaan liikenteen testiprojektista. Tilaisuus tarjoaa erinomaisen mahdollisuuden päivittää tietoja alan kehityksestä ja pohtia tulevaisuuden kuljetusratkaisuja..

Paikka: Teams **Aika:** 24.9.2026



Katso kaikki tapahtumat ja ilmoittaudu:

logy.fi/tapahtumat



Ihmisten johtaminen datan kautta

TOIMITUSKETJUISSA tapahtuu jatkuvasti muutoksia, joihin ihmisten pitää reagoida nopeasti ja tuloksellisesti. Ihmisten ohjaaminen oikeaan suoritukseen on haastavaa, mutta mahdollista. Kuinka tässä onnistutaan? Entä miten dataa voidaan hyödyntää siihen, että organisaatiot johtavat ihmisiä paremmin, selkeämmin sekä motivoiden?

Tässä SCM-foorumin järjestämässä webinaarissa webinaarissa saamme kuulla esimerkiksi datalla johtamisen onnistumisesta.

Webinaari on tarkoitettu LOGYn yrittäjien ja aktiivipaketin haltijoille.



Paikka: Teams
Aika: 15.09.2026

Logistiikkabrunssi yhteistyössä Logentin kanssa

MAKSUTON aamuseminaari yhdistää verkostoitumisen, asiantuntijapuheenvuorot ja käytännön yritysesimerkit. Luvassa on ajankohtaisia asioita mm. tekoälyn hyödyntämisestä, toimitusketjujen kestävytydestä ja siitä, miten vastuullisuustiedon keruu voidaan automatisoida osaksi päivittäisiä prosesseja. LOGY Päijät-Hämeen ja Logentin järjestämä tilaisuus on avoin kaikille aiheesta kiinnostuneille – varaa oma paikkasi pian.



Paikka: Lahti, Lahden Upseerikerho
Aika: 17.9.2026



Uudet henkilöjäsenet

Adhikari Prakash, Student, Kaakkois-Suomen amk XAMK

Akhtar Laraib, Doctoral student, Turun kauppakorkeakoulu

Alminojä Emmi, Konsultti, Neuvolab Oy

Bastioni Remo, Program Manager, Maersk Finland Oy

Björkroth Reetta, Kuljetuspäällikkö, Espoon kaupunki

Brovdii Diana, SCM Specialist, ABB Oy

Eloranta Tiia, Procurement Category Manager, BMH Technology Oy

Fennane Mehdi, Hankintapäällikkö, Fastems Oy Ab

Haavisto Hannele, Myyntipäällikkö, Enset Oy

Hakkurainen Mikael, Opiskelija, Kaakkois-Suomen amk XAMK

Hatz Elina, Opiskelija, Metropolia ammattikorkeakoulu

Heinonen Mika, Logistiikkaesimies, Keitele Group Oy

Holm Kai, Huolitsija, Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy

Hyrynen Tommi, CEO, Lanttu Oy

Hyttiä Maarit, Vientikoordinaattori, Koskisen Oyj

Ikonen Mira, Opiskelija, LAB-ammattikorkeakoulu

Ikonen Jarkko, SCM Development Manager, ABB Oy

Kallio Iina, Projektipäällikkö, Espoon kaupunki

Kaminski Ilija, Opiskelija, LUT-yliopisto

Karjalainen Jere, Opiskelija, Satakunnan ammattikorkeakoulu

Koivumäki Otto, Opiskelija, Haaga Helia ammattikorkeakoulu

Kumpulainen Pia, Huolitsija, Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy

Kuusipuska Elina Marjatta, Head of Operations, Broman Logistics Oy

Lama Chhiring, Mr.

Lampinen Mari, Opiskelija, Savonia-ammattikorkeakoulu

Latvala Petri, Category Manager, Fastems Oy Ab

LOGY VERKOSTOON liittyi huhti-heinäkuussa 92 uutta ammattilaista ja kaksi yritysjäsentä. **Osto&Logistiikka-lehdessä** julkaistaan julkaisuluvan antaneiden nimet.

Leppänen Milla, Opiskelija, Kaakkois-Suomen amk XAMK

Li Quy, Opiskelija, Laurea ammattikorkeakoulu

Lochak Elena, Myyntijohtaja, Smart Retur Finland Oy

Makowiecka Isla, Sourcing Manager, Orion Oyj

Murto Ilkka, Supply Chain Specialist, Valio Oy

Niemelä Sanna, Ryhmäpäällikkö, hankinnan tuki ja kehitys, Senaatti-kiinteistöt

Niemispelto Niina, opiskelija, LAB ammattikorkeakoulu

Pajulahti Hanna, Director, Centralized Sourcing, Kesko Oyj

Pietikäinen Reija, Opiskelija, Satakunnan ammattikorkeakoulu

Puumalainen Markku, Spare part sales engineer, BMH Technology Oy

Raikunen Kati, Hankinnan erityisasiantuntija, Veikkaus Oy

Rantanen Riikka, Markkinointipäällikkö, PolarPro Henkilöstöratkaisut Oy

Rapatti Maarit, Sales Representative, Maersk Finland Oy

Ritanotko Pauliina, Talouspäällikkö, BMH Technology Oy

Saarela Jenni, Head of HR, PostNord Oy

Saarela Elviira, Opiskelija, Tampereen yliopisto

Sahoo Lavleen, Student, Metropolia ammattikorkeakoulu

Salo Elina, Asiakkuusvastaava, Vantaan kaupunki

Sandelin Anniina, Head of Sourcing and Purchasing, Fastems Oy Ab

Sippola Konsta, Opiskelija, Turun kauppakorkeakoulu

Suomalainen Sanna, Indirect Procurement Manager Finland, Sandvik Mining and Construction Oy

Syvänperä Petrus, Lehtori, Jyväskylän ammattikorkeakoulu

Taponen Suvituulia, Asiakkuusjohtaja, Motium Oy

Torniainen Aku

Tuominen Hanna, Kategoriapäällikkö, epäsuorat hankinnat, Lassila & Tikanoja Oyj

Törnqvist Katariina, Customs Operations Manager, Maersk Finland Oy

Uhlgren Henry, Field Service Engineer, Kongsberg Maritime Finland Oy

Vaattovaara Sataria, Operational Dev. Specialist

Vainio Lassi, Global SCM Development Manager, ABB Oy

Valli Paula, Head of Indirect Procurement, Alko Oy

Vanhatalo Jere, Kategoriapäällikkö, Koskisen Oyj

Vattulainen Timo, Senior Manager, Sourcing Develop, Vaisala Oy

Vuorenmaa Tatu, Logistiikkakoordinaattori, Merus Power Oy

Wainio Tim, Sales representative, Maersk Finland Oy

Ylikoski Mikko, Logistiikan kehitysinsinööri, Logent Services Oy

Uudet yritysjäsenet



TUTUSTU JÄSENETUIHIN Tarjoamme jäsenillemme runsaasti hyödyllisiä ja rahanarvoisia etuja. Jäsenenä pysyt ajan tasalla alan muutoksissa, kehität ammattitaitoasi ja verkostoidut muiden alan ammattilaisten kanssa. Skannaa QR-koodi ja tutustu kaikkiin jäsenetuihin.



LUOTETTAVA LINKKI RAHDILLES



Nopeat yhteydet.
Sujuva toiminta.
Kumppani, joka reagoi
silloin, kun sillä on
merkitystä.

Turun Satama auttaa pitämään toimitusketjusi liikkeessä Suomen, Skandinavian ja muun Euroopan välillä. Tehokas toiminta ja joustava palvelu tukevat liiketoimintaasi jokaisessa vaiheessa.



PORT of TURKU
FINLAND



portofurku.fi

Luotettava kumppanisi varastointiratkaisuihin



Jo yli 15 vuotta
Suomessa



Euroopassa
valmistettu

LAATUSERTIFIOINNIT

ISO 9001 | ISO 14001 | EN 1090 | ISO 3834 | ISO 45001

Oletko valmis optimoimaan varastosi?

info@polypal.com

www.polypal.fi

+358 45 188 98 18

POLYPAL
STORAGE SYSTEMS

ITSESSÄÄN KANTAVAT VARASTOT | AUTOMAATTIVARASTOT | VARASTOHYLLYT | VÄLITASOT