

# osto & logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

Teema: Sähköinen kauppa

6.2025



## KAKSIN VERROIN VAHVEMPAA.

Kun kaksi kovaa yhdistyvät, syntyy kaksin verroin vahvempaa logistiikkaa. Logent ja HUB logistics ovat yhdistäneet voimansa. Tarjoamme uuden aikakauden kokonaisvaltaisia logistiikkapalveluja entistäkin vahvemalla osaamisella, paremmalla palveluvalikoimalla ja laajemmalla verkostolla. Yhdessä olemme enemmän.



**Suomen on pärjättävä digitaalisessa B2B-liiketoiminnassa**

Ville Simola



**Metsäteollisuus haluaa siirtää puutavarakuljetuksia rautateille**

Ville Hulkkonen

EDIA EX

DESIGN  
FROM  
FINLAND



# YLPEÄSTI KOTIMAINEN

## Valmistettu ja suunniteltu Järvenpäässä

Mitsubishi Forklift Trucks -trukit syntyvät Euroopan Mitsubishi Design Centerissä Järvenpäässä ja valmistetaan Suomessa. Trukkimme kantavat Avainlippu- ja Design from Finland -merkkejä, jotka kertovat suomalaisesta laadusta ja suunnittelusta.

## Teknistä etumatkaa ja luotettavuutta

Älykäs teknologia, kuljettajälähtöinen suunnittelu ja energiatehokkuus tekevät trukeistamme luotettavan kumppanin työhön kuin työhön. Nelipyöraohjaus ja vaikuttava jäännöskapasiteetti varmistavat suuren trukin suorituskyvyn, kompaktissa kuoressa. AutoBoost-tekniikan ansiosta voima ei lopu kesken – koskaan.

## Huolto aina lähelläsi

Koko Suomen kattava huoltoverkostomme varmistaa, että trukki pysyy toimintakunnossa – nopeasti, joustavasti ja asiantuntevasti. Meiltä saat paikallista palvelua, johon voit luottaa.



WHEN  
RELIABILITY IS  
EVERYTHING...

Logisnext Finland Oy  
[www.mitsubishi-forklift.fi](http://www.mitsubishi-forklift.fi)

 MITSUBISHI  
FORKLIFT TRUCKS

# SISÄLTÖ

**osto&logistiikka** Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille. Verkkomedia: [www.ostologistiikka.fi](http://www.ostologistiikka.fi)



**18** Vierailimme DHL Expressin uudessa logistiikkakeskuksessa Vantaalla.



**24** Konservatiivinen asenne jarruttaa verkkokaupan kehitystä.



Finnish Design Shop rakentaa menestystä omalla logistiikalla ja datalla **32**

**5** Pääkirjoitus

**7** Uutiset

**10** Metsäteollisuus haluaa siirtää puutavarakujiutuksia rautateille

**16** Logistiikka-alan pk-yritysten oma AI-assistentti

**18** Verkkokauppa: Nopeus ja data ratkaisevat

**24** Konservatiivinen asenne jarruttaa verkkokaupan kehitystä

**28** Kotimaiseen verkkokauppaan vauhtia valmennuksella ja huumorilla vaihda nauru

**32** Finnish Design Shop rakentaa menestystä omalla logistiikalla ja datalla

**34** BLOGI: Hyödynnä kysynnän ja tarjonnan lakia hankinnassa

**39** Koulutuskalenteri

**40** LOGY Conference 2026

**42** Vuoden Sisälogistiikkapalkinto

**44** NTG Air & Ocean liittyi LOGYn jäseneksi

**45** Tapahtumat

**46** Koulutukset

**47** Uudet jäsenet

# LOGY CONFERENCE 2026

## Together – People, AI & Resilience

5.-6.2. 2026 | Kulttuuritalo, Helsinki



LUE LISÄÄ JA ILMOITTAUDU:  
[logy.fi/logy-conference2026](https://logy.fi/logy-conference2026)

Uudistuneessa LOGY Conferencessa puhumassa muun muassa ST1:n hallituksen puheenjohtaja ja pääomistaja **Mika Anttonen**, Finnish Operations Centerin toimitusjohtaja **Teemu Anttila**, DHL Express Suomen toimitusjohtaja **Oktay Nuri** ja The Coca-Cola Companyn Global Leader of Network Design & Optimisation and Warehouse & Logistics Technology **Otto Utriainen**.

Tutustu ohjelmaan s.40

YHTEISTYÖSSÄ:



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

**TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ:**

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

**ULKOASU:** Avone team

**ILMOITUS- JA KUMPPANIMYYNTI:**

Mika Säilä, p. 050 352 3277,  
ilmoitukset@logy.fi

**JULKAISIJA:**

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys  
LOGY ry, Rautatieläisenkatu 6,  
00520 Helsinki

**JUTTUVINKIT JA PALAUTE:**

toimitus@ostologistiikka.fi

**TILAUKSET JA**
**OSOITTEENMUUTOKSET:**

Marja Vuori, p. 044 336 7083,  
yhdistys@logy.fi.

LOGY ry:n täyden henkilöjäsenmaksun tai yritys- ja yhteisöjäsenmaksun maksaneille lehti lähetetään jäsenetuutena ilman eri veloitusta. Vuositilauksen hinta on 104 € (+alv).

# LOGY

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

Lue lisää: [www.logy.fi](http://www.logy.fi)

## Miltä näyttää logistiikan ja hankinnan vuosi 2026?

KATRI SALOVUORI, toiminnanjohtaja, LOGY ry

**KULUVA VUOSI** jää logistiikan ja hankinnan historiaan aikana, jolloin monet totut rakenteet joutuivat uudelleenarvioinnin kohteiksi. Geopoliittiset jännitteet muokkasivat maailmankaupan virtoja tavalla, jota harva osasi ennakoida. Yhdysvaltojen ja Kiinan kiristytvä kilpailu heijastui EU:hun ja Suomeen saakka: tavaravirrat hakeutuivat uusille reiteille, kustannuspaineet kasvoivat ja tulliviranomaisten rooli vahvistui.

Monissa organisaatioissa havahduttiin siihen, ettei toimitusketjujen vakaus ole itsestäänselvyys. Alan yhteinen ymmärrys siitä, että toimitusketjujen läpinäkyvyys ja riskienhallinta ovat nyt strategisia kilpailutekijöitä, syveni ja konkretisoitui.

Samaan aikaan vuosi osoitti, miten ratkaisevasti hankinnan rooli on muuttunut. Hankinta on noussut yritysten strategiseksi voimaksi, joka määrittää niiden resilienssiä ja kasvukykyä. Hankintaosaajia tarvitaan enemmän kuin koskaan, ja samalla osaamisvaatimukset ovat kasvaneet: data, analytiikka, vastuullisuus ja vahva toimialaymmärrys ovat nykyisiä perusedellytyksiä.

Sisälogistiikan arjessa oli nähtävissä kahden maailman kohtaaminen. Lean-ajattelun periaatteet pitävät pintansa, mutta automaatio, tekoäly ja data muovaavat toimintaa yhä nopeammin. Muutoksen vauhti pakottaa organisaatiot tarkastelemaan prosessejaan uudella tavalla.

Vihreä siirtymä eteni geopoliittisen ja taloudellisen epävarmuuden keskellä. Päästölaskennasta on tullut osa yritysten perusarkea, ja kumppanien arvoihin sekä vastuullisuuteen liittyvät valinnat ovat muuttuneet suositeltavista välttämättömiksi.

**TULEVAN VUODEN** ilmiöitä on helpompi ennustaa, kun ymmärtää menneet ja nykyiset muutokset. LOGY tarjoaa runsaasti työkaluja oman toimialaymmärryksen laajentamiseen ja syventämiseen: Osto&Logistiikka-lehti, seminaarit, webinaarit, jäsentapahtumat ja koulutukset ovat tästä hyviä esimerkkejä.

Yksi erinomainen väylä tulevaisuuden hahmottamiseen on 5.-6.2.2026 järjestettävä LOGY Conference, joka kokoaa yhteen menneet opit, nykhetken haasteet ja tulevaisuuden näkymät.

Tervetuloa LOGYn tapahtumiin syventämään ymmärrystä siitä, miltä logistiikan ja hankinnan ammattilaisen tulevaisuus näyttää.

**LOPUKSI** haluan kiittää lämpimästi vuosia lehtemme päätoimittajana toimintua **Ilmari Tuomivaaraa** hänen arvokkaasta panoksestaan yhdistyksemme toimintaan hänen siirryttyään muihin tehtäviin.●

**"TULEVAN VUODEN  
ILMIÖITÄ ON HELPOMPI  
ENNUSTAA KUN TUNTEE  
MENNEET MUUTOKSET."**



### Hyvää joulua ja kiitos kuluneesta vuodesta!

Toivotamme kaikille Osto & Logistiikan lukijoille rauhallista joulunaikaa vuoden viimeisen numeron parissa sekä onnea ja menestystä tulevalle vuodelle 2026!

Osto & Logistiikka ilmestyy seuraavan kerran 30.1.2026.



## SKAL: Tiestön talvihoidon ennakointi on saatava toimimaan

**TÄMÄN VUODEN** marraskuussa oli nelostie Kärsämäellä tunteja suljettuna usean raskaan ajoneuvon suistuttua tieltä – poliisia siteeraten – erittäin liukkaalla ajokelillä.

Viime talvena liikenne seiso kokonaisen yön pohjoisessa pääkallotelillä.

Ammattiliikenteelle suistumiset, seisokit ja kiertoreitit maksavat liikaa niin inhimillisestä kuin eurojenkin näkökulmasta. Tienhoidon ennakointi on saatava toimivammaksi, vaatii kuljetusalan edunvalvoja SKAL.

Talvihoidon haasteissa on osittain kyse rahoituksesta, mutta myös puutteista hoidon toimenpiteissä ja valvonnan prosesseissa, arvioi SKAL, joka selvitti talvihoidon aliurakoitsijoiden kokemuksia viime talvena.

”Puutteellinen talvihoito aiheuttaa ongelmia liikenteen turvallisuudelle, toimivuudelle ja aikatauluille. Laatu ei saisi pettää haastavillakaan keleillä. Jos mitään ei kuulu, asiat ovat hyvin, mutta nyt kuuluu

taas liikaa”, sanoo SKALin puheenjohtaja **Jari Välikangas**.

Digitalisaatio helpottaa keliseurantaa, mutta se ei vähennä paikan päällä tehtävän havainnoinnin ja tienkäyttäjien palautteeseen reagoimisen tärkeyttä.

”Saamme valitettavasti toistuvasti palautetta jäsenyrittäjiltä liian haastavista tieolosuhteista. Samalla kerrotaan, että tienkäyttäjän linjaan soittaminen ei auta mitään. Me muistutamme jäsenviestinnässämme jatkuvasti linjan käytön tärkeydestä ja ohjaamme sinne, mutta tämä on se, mitä kuulemme. On kuinka on, tien päältä tulevaan palautteeseen pitää suhtautua vakavasti,” pohtii toimitusjohtaja **Anssi Kujala**.

### ILMASTONMUUTOS HAASTAA TIENPITÄJÄÄ

Ilmastonmuutoksen tuomat nopeat säätvaihtelut ovat vaikeuttaneet onnistumista entisestään.

SKALin mukaan talvihoitoa on kehi-

tettävä ennakoivampaan suuntaan ja laatusoaa valvottava aiempaa tarkemmin. Ennakoinnilla on merkittävä rooli etenkin haastavimmissa oloissa, kuten yöllä ja aamulla syntyvissä äkkiliukkaissa.

### SKAL KYSYI ASIASTA KUNNOSSAPITÄJILTÄ

SKAL teki kyselyn talvihoidosta keväällä 2025. Kyselyn tarkoituksena oli tavoittaa aliurakoitsijana tienhoitoa tekeviä yrittäjiä. Kysely lähetettiin 54 urakoitsijalle ja vastauksia saatiin 25.

Valtaosalla vastaajista (68 %) hoitotoimiin lähteminen tapahtuu alueurakoitsijan erillisellä käskyllä ja yhdellä viidesosalla lähteminen tapahtuu omatoimisesti. Loput 12 prosenttia vastaajista kertoivat, että lähtemiseen vaikutti Kelikeskus tai edellä mainittujen yhdistelmä. Työtehtävän aikana kelin muuttuessa toimenpiteitä voi muuttaa omatoimisesti lähes puolessa (48 %) tapauksista.●

# TUTKIMUS: Tallinnan merireitti on rahasampo Helsingin seudulle

**ELOKUUN** puolivälissä Helsingin yliopiston tutkimuksen mukaan Helsingin satamatoiminnan taloudellinen kokonaisvaikutus on vuosittain 4,2 miljardia euroa ja työllisyysvaikutukset yli 39 000 henkilöä.

Tallinnan liikenne on varsinainen rahasampo. Sataman kautta Helsinkiin saapuvat matkustajat jättävät jälkeensä merkittävän rahavirran. Vuonna 2024 matkailijat kuluttivat arviolta lähes 940 miljoonaa euroa, josta yli 740 miljoonaa syntyi Tallinnan-reitin matkustajaliikenteestä.

Matkustajaliikenteestä 70 prosenttia Helsingin Satama on sekä Suomen ulkomaankaupan että matkustajaliikenteen tärkein satama. Vuonna 2024 sen kautta kulki 14 miljoonaa tonnia tavaraa, mikä vastaa noin 16 prosenttia koko maan ulkomaankaupasta. Matkustajia oli 9,5 miljoonaa, eli 70 prosenttia Suomen satamien ulkomaan matkustajaliikenteestä.

”Helsingin Satama on paitsi koko maata

palveleva logistinen solmukohta myös merkittävä taloudellinen ja työllistävä voima. Satamatoiminnan vaikutukset näkyvät laajasti niin yritysten menestyksessä kuin alueen verotuloissa”, sanoo Helsingin Sataman toimitusjohtaja **Ville Haapasaari**.

”Moni mieltää matkailun lentoliikenteen kautta, mutta suuri osa Suomen matkailijoista saapuu tänne meriteitse. Helsinki-Tallinna-yhteys on ainutlaatuinen: keskustasta keskustaan kulkeva liikenne tekee meistä Euroopan vilkkaamman matkustajasataman, joka tuo työtä, elinvoimaa ja tuloja pääkaupunkiseudulle”, Haapasaari sanoo.

## PÄÄSTÖT OVAT VÄHENTYNEET

Tutkimuksessa arvioitiin taloudellisten vaikutusten lisäksi myös ympäristövaikutuksia. Helsingin Sataman omat hiilidioksidipäästöt ovat vähentyneet 68 prosenttia

vuodesta 2015. Tulosten mukaan satama on edennyt määrätietoisesti ilmasto- ja ympäristötavoitteissaan ja tiivistänyt yhteistyötä lähiyhteisöjen kanssa

”Tavoitteemme on, että kasvu ja kestävyys kulkevat käsi kädessä. Olemme onnistuneet pienentämään päästöjämme merkittävästi. Jatkossa keskitymme luomaan puitteita entistä vähäpäästöisemmän meriliikenteen mahdollistamiseksi”, Haapasaari toteaa.

Vaikuttavuustutkimuksen toteutti Helsingin yliopiston Viikin taloustieteen osasto Helsingin Satama Oy:n toimeksiannosta. Sataman taloudellista vaikutusta arvioitiin Tilastokeskuksen toimialaluokituksen kaksinumerotason mukaisesti ja työllisyysvaikutukset laskettiin Tilastokeskuksen työllisyyskertoimien perusteella. ●

© VEIKKO SOMERPURO/Helsingin SATAMA

Reitti tuo yksin 740 miljoonaa euroa seutukunnan 940 miljoonan euron matkustajatuloista.

## Taksiliitto vaatii Tervia Logistiikalta satojen tuhansien maksurästejä

**POHJOISTEN** hyvinvointialueiden sote-kuljetusvälittäjä on jättänyt sovitut maksut maksamatta.

Taksiliitto on satojen tuhansien eurojen maksukiistassa neljän pohjoisen hyvinvointialueen sote-kuljetusten välitystoimintaa harjoittavan inhouse-yhtiö Tervia Logistiikka Oy:n kanssa.

Taksiliitto vaatii Terviaa välittömästi maksamaan sopimusyrittäjille ostamattaan kuljetuspalvelusta kertyneet sopimuskorvaukset. Maksamattomia ja kuukausia myöhässä olevia laskuja on kymmenille taksiyrittäjille. Pahimmillaan rästit ovat lähes 100 000 euroa yrittäjää kohti.

Inhouse-yhtiö aloitti viime vuonna Sote-kuljetusten välitystoiminta harjoitettava inhouse-yhtiö Tervia Logistiikka Oy aloitti toimintansa viime vuoden lopulla. Kymmenet yrittäjät ovat raportoineet Taksiliitolle saamatta jääneistä kuljetusmaksuista. Sopimusten mukainen 21 päivän maksatus ei ole toteutunut. Yrittäjät ovat joutuneet hyväksymään tilityksiä, jotka

eivät vastaa todellisia ajettuja matkoja rahaliikenteen edistämiseksi.

Taksiliiton mukaan Tervia Logistiikan alkutaival on takkuillut niin asiakkaiden palvelun kuin teknisen osaamisen kanssa. Toiminta on ajettu ylös liian nopeasti ja puutteellisella toimialaosaamisella.

Hälyttävintä liiton mukaan on, että Tervia Logistiikka on jäljessä maksuissaan takseille jo useamman sadan tuhannen euron arvosta. Tervian osalta sormi osoittaa Pohteen aluetta. Yrittäjillä on velvollisuus maksaa palkkoja ja muita lakisääteisiä maksuja, mutta hyvinvointialueiden kuljetuksista syntyviin laskuihin ei saada suorituksia.

### EHTOJA MUUTETTU TAKSEJA KUULEMATTA

Alueella tehdyissä kilpailutuksissa on esiintynyt useita ongelmia, joista on raportoitu ja valitettu viranomaisille. Tämä tie on liian hidas verrattuna siihen, missä tahdissa yrittäjän on hoidettava velvoitteensa. Sopimusaikana on myös muutettu sopimusten ehtoja ja sovittuja kuljetushintoja

toista osapuolta kuulematta.

Pohjoisen yhteistoiminta-alueen kuljetuksia on vuodessa noin 700 000. Kelan vaatimus matkojen onnistumisesta on 100 prosenttia, ja sen eteen taksialalla niin markkinaehtoiset välitysyhtiöt kuin sopimusyrittäjätkin ovat tehneet töitä hyvin tuloksin. Asiakastyytyväisyyttä ja luotettavuutta on vahvistettu hyvässä yhteistyössä välitysyhtiöiden ja autoilijoiden kesken. Alueen asiakkaat ovat vedonneet Tervian johtoon jo useaan otteeseen palvelun saamiseksi raiteilleen. Ratkaisuja ongelmiin ei ole ollut tarjolla.

”On hyvä tarkastella kriittisesti palveluita ja niiden järjestämistä. Mutta on keskeistä, että se tehdään paikallisten yrittäjien ja sote-asiakkaiden kustannuksella. Hyvin toimivat palvelut on ajettu alas ja lopputuloksena on kaaos niin asiakkaiden kuin kuljetusyrittäjienkin osalta. Toimialaltamme putoaa yrittäjiä jatkuvasti pois, koska edes maksuaikataulut eivät pidä. Helpointa olisi palauttaa näiden kuljetusten järjestelyt yhtiöille, jotka ovat näillä alueilla toimineet pitkään”, Taksiliiton toimitusjohtaja **Annukka Mickelson** sanoo liiton tiedotteessa. ●

# Älykkäät ohjelmistot logistiikan hallintaan



**KULJETUSVELHO®**



**TILAUSVELHO®**



**POLTTAINELISÄ.FI**

## LogiSystems



[www.logisystems.fi](http://www.logisystems.fi) | [myynti@logisystems.fi](mailto:myynti@logisystems.fi) | 030 6221 599



©EEVA OSA

## Valtatie 9:n parannushanke käynnistyy – 135 miljoonan euron investointi varmistui

**1970-LUVULLA** rakennettu Suomen vilkasliikenteisin kaksikaistainen väylä enää vastaa nykyliikenteen vaatimuksia.

Valtatie 9:n Alasjärven ja Käpykankaan välin parannustyöt Pirkanmaalla pääsevät käyntiin. Hallitus on toimittanut eduskunnalle esityksen vuoden 2026 talousarvion täydentämisestä, ja odotettu hanke sisällytettiin rahoitukseen. Investoinnin kokonaiskustannus on 135 miljoonaa euroa.

Pirkanmaan ELY-keskuksessa uutinen otettiin tyytyväisenä vastaan.

“Hankkeen rahoitus osoittaa, että valtatie 9:n kehittäminen nähdään valtakunnallisesti tärkeänä. Kiitämme päätöksentekijöitä siitä, että kriittinen investointi Pirkanmaan ja koko Suomen liikenneverkon sujuvuuteen ja turvallisuuteen etenee”, sanoo Pirkanmaan ELY-keskuksen yliohtaja **Juha Sammallahti**.

### SUOMEN VILKASLIIKENTEISIN KAKSIKAIKAINEN VALTATIE

Valtatie 9 on osa TEN-T-verkkoa (E63) ja

yhdistää Lounais-Suomen satamat Keski- ja Itä-Suomeen.

Tieosuuden liikennemäärät ovat kasvaneet vuosien varrella niin suuriksi, ettei 1970-luvulla rakennettu kaksikaistainen väylä enää vastaa nykyliikenteen vaatimuksia. Osuudella liikkuu yli 20 000 ajoneuvoa vuorokaudessa, mikä tekee siitä Suomen vilkkaimman kaksikaistaisen valtatie.

Keskeisiä ongelmia ovat ohitusmahdollisuuksien puute, ruuhkautuminen sekä vaaralliset tasoliittymät – erityisesti Suinulan kohdalla. Lisäksi Olkahistenlahden siltojen huono kunto vaatii pikaista korjaamista.

### HANKE ON POIKKEUKSELLISEN KANNATTAVA

Parannustöiden hyöty-kustannussuhde on 1,8, mikä tekee hankkeesta selvästi kannattavamman kuin monet muut viime vuosina tarkastellut väyläinvestoinnit. Parannusten arvioidaan tukevan sujuvaa työmatkaliikennettä, elinkeinoelämää ja huoltovar-

muutta.

Valtion rahoitusosuus on noin 109 miljoonaa euroa. Tampereen kaupungin osuus on arviolta 15 miljoonaa euroa ja Kangasalan kaupungin noin 4 miljoonaa euroa.

Juha Sammallahti muistuttaa, että hanke on ollut pitkään korkealla valtion investointilistauksissa.

“Olemme aktiivisesti edistäneet hanketta ja toivoneet sen nousua toteutuslistalle jo vuosia. Hanke on ollut yksi kuudesta Väyläviraston investointiohjelmaan 2025–2032 sisältyvästä TEN-T ydinverkon ja pääväylien isoista kehittämishankkeista, mikä kertoo sen korkeasta prioriteetista valtion tasolla. Olemme vieneet hankkeen suunnitelmia eteenpäin, jotta hankkeen käynnistäminen olisi mahdollista nopeallakin aikataululla”, Sammallahti kertoo. ●

# Metsäteollisuus haluaa siirtää puutavarakuljetuksia rautateille

Teksti **ESKO LUKKARI**

"METSÄTEOLLISUUS KULJETTAA NOIN 80 MILJOONAA TONNIA VUOSITTAIN."

**Metsäteollisuus ry:n mukaan IMO:n päästökauppapäätös oli paha pettymys, mutta EU:n liikennepäästökaupan lykkäys puolestaan helpotus.**

# M

**ETSÄTEOLLISUUS** on vaikeassa suhdannetilanteessa ja siksi se katsoo nyt suurenuslasilla kaikkia kustannuksiaan. Logistiikka on luopin alla, koska se on iso rahanreikä Euroopan reunavaltiolle ja pitkien kuljetusmatkojen maan teollisuudelle.

Metsäteollisuus ry:n mukaan sen logistiikkakustannukset ovat jopa kaksinkertaiset muuhun Eurooppaan verrattuna.

#### **ISO LOGISTINEN TOIMIJA**

Metsäteollisuus on iso logistinen toimija Suomessa. Sen vuotuiset kuljetukset Suomessa ovat noin 80 miljoonaa tonnia. Siitä 75–80 prosenttia on tiekuljetuksia ja loput pääosin rautatiekuljetuksia. Vientiin alan tuotannosta menee yli 70 prosenttia, josta 90 prosenttia meriteitse. Alan osuus Suomen tavaraviennin arvosta on lähes 16 prosenttia ▶

- Suomessa toimivan eri toimialojen teollisuusyritysten vientikuljetuskustannukset ovat Turun kauppakorkeakoulun vuonna 2023 julkaiseman laajan tutkimuksen mukaan vuonna 2022 keskimäärin 13,8 prosenttia liikevaihdosta. TKK:n uusi tutkimus julkistetaan ensi vuoden alkupuolella.

## HULKKOSELLA KOVAT HAASTEET

Metsäteollisuuden logistiikkahaasteet ovat liiton tammikuussa aloittaneen uuden logistiikasta vastaavan johtajan **Ville Hulkkosen**,<sup>38</sup> harteilla. Jostain pitäisi kaivaa keinoja kuljetuskustannusten leikkaamiseksi tai ainakin niiden nousun hillitsemiseksi samalla kun edistetään päästövähennyksiä.

Hulkkonen tuli Metsäteollisuuteen Miltton Networks oy:n vanhemman neuvonantajan paikalta. Aiemmin hän ollut on St1:n yhteiskuntasuheteista ja viestinnästä vastaavana johtajana, OP ryhmän muutosjohtajana, Vihreiden ministeriryhmän sihteerinä sekä **Pekka Haaviston** presidentinvaalikampanjan kampanjapäällikkönä.

”Liikenteen päästövähennykset kotimaassa pitää suunnitella fiksusti kustannustehokkuus edellä. Osa velvoitteista syntyy Suomen ulkopuolella ja niihin vaikutusmahdollisuutemme ovat rajalliset”, Hulkkonen sanoo.

## IMO:N PÄÄTÖS OLI PETTYMYS

Pettymys koko Suomen vientiteollisuudelle oli hiljattain IMO:n päätös lykätä merenkulkua koskevaa globaalia päästökauppasopimusta. Yhdysvaltain presidentti uhkasi päästökaupan käyttöön ottavia maita sanktioilla ja IMO taipui lykkäämään äänestystä asiasta vuodelle.

”Merenkulun päästökauppa olisi ollut ensimmäinen globaalisti päästövähennyksiin velvoittava ratkaisu ja tasannut kilpailuasetelmaa Euroopan sekä Pohjois-Amerikan ja Aasian välillä”, Hulkkonen sanoo.

Suomenkin metsäteollisuuden päästöistä jopa 55 prosenttia syntyy merikuljetuksista. IMO:n sopima lykkäys ei vaikuta Suomen kansalliseen ilmastotavoitteeseen, mutta luo epävarmuutta EU:n ilmastopolitiikalle.

Kun meriliikenteen päästökaupan aloittaminen on jäissä ainakin vuoteen 2028 saakka, on EU:ssa voimassa vuonna 2025 voimaan tullut EU:n oma FuelEU Maritime direktiivi. Se vel-



**"GLOBAALIT  
VELVOITTEET  
TASOITTAISIVAT  
KILPAILU  
TILANNETTA"**

voittaa eurooppalaisia varustamoita Euroopassa vähentämään päästöjään vuosittain kaksi prosenttia vuoteen 2035 mennessä vuoden 2020 tasosta ja jopa 80 prosenttia vuoteen 2050 mennessä. Suomen päästövähennyksille sekin on tärkeä ratkaisu.

## PÄÄSTÖKAUPAN LYKKÄYS EI YLLÄTTÄNYT

Toinen metsäteollisuutta pohdittanut asia on ollut EU:n tavoite saada liikenne päästökaupan käyntiin vuodesta 2027 alkaen.

EU päätti marraskuun alussa lykätä ETS2-nimellä kulkevaa sopimusta vuodelle. Lykkäys oli samalla osa sopimusta, jolla EU vesitti vuoden 2040 päästövähennystavoitettaan.

ETS2:n lykkääminen ei ollut Hulkkoselle yllätys eikä hän liioin sure päätöstä.

”Se olisi nostanut vain esimerkiksi metsäteollisuuden vientikustannuksia ja heikentänyt kilpailukykyämme, koska muut talousblokit eivät olisi ottamassa sitä käyttöön. Liikenteen päästökauppa merkitsisi todennäköisesti moninkertaisesti suurempaa lisäkustannusta kuin EU-komissio alun perin oletti”, hän sanoo.

Liikenteen päästökaupan alkaminen olisi voinut nostaa merkittävästi fossiilisten liikennepolttoaineiden pumppuhintoja eikä yksikään euroopp-

palainen hallitus olisi sitä Hulkkosen mukaan halunnut.

Hulkkosen mukaan on tärkeää, että kun ETS2 astuu aikaan voimaan, kompensointitoimet otetaan Suomessa käyttöön sekä ammattidieselin että metsätyökoneiden energiaveropäätösten muodossa

”ETS2:ssa on vielä sekin Suomen kannalta ikävä puoli, että EU kehittää mielellään ratkaisuja, joista kasahyöty jää sille itselleen eikä jäsenmaille”, hän sanoo.

Hulkkonen on muutenkin harmissaan EU:n positiosta ilmastomuutoksen vastaisessa kamppailussa.

”EU on edennyt ilmastoregulatiota kehittäessään vahvassa etukänessä pyrkien asettamaan tavoitteet muullekin maailmalle. Mutta jos se ei pysty itse konkretisoimaan ja tuotteistamaan tavoitteitaan kilpailukykyisesti uhkaa käydä niin, Kiina korjaa hyödyn löysemmällä sääntelyllä vaikkapa tuuli- ja aurinkovoiman teknologiassa ja näköjään autoissakin. Ilmastotavoitteissa on edettävä niin, ettei tuotanto ja raaka-aineiden hankinta valu EU:n ulkopuolelle”, hän sanoo.

## KOTIMAAN KEINOLISÄÄ TEHOKKUUTTA

Metsäteollisuus teetti keväällä AFRYlla puunkorjuuta ja kuljetuksia koskevan päästöskenaarion osana ilmastokarttatyötään. AFRYn johtopäätös on, että kotimaan koko logistiikkaketjun hiili-intensiteettiä voidaan vähentää yli 30 prosenttia vuoteen 2035 mennessä.

AFRYn mukaan hiilidioksidipäästöistä 55 prosenttia syntyy laivoissa, 22 prosenttia yhdistelmäajoneuvoissa, 17 prosenttia korjuussa, viisi prosenttia junissa ja yksi prosentti on muuta.

Siksi kotimaassa metsäteollisuuden ykköstavoite logistiikan tehokkuuden parantamisessa ja päästöjen vähentämisessä on puutavaran siirtäminen entistä enemmän rautateille. Nyt kumipyöräliikenteen osuus kaikista metsäteollisuuden kotimaan kuljetuksista on 75 prosenttia.

”Selvityksen mukaan potentiaali raakapuukuljetuksen lisäämiseksi Suomessa on peräti 40 prosenttia vuoteen 2035 mennessä”, hän sanoo.

Suomesta puuttuu Hulkkosen mukaan kokonaan näkemys raidetavaraliikenteen kehittämisestä.

”Tarvitaan kansallista strategiaa raideliikenteen kehittämiseksi”, hän sanoo. ►

"EU KEHITTÄÄ  
MIELELLÄÄN RATKAISUJA,  
JOISTA KASSAHYÖTY  
JÄÄ SILLE ITSELLEEN  
EIKÄ JÄSENMAILLE."



"Ilmastotavoitteissa on edettävä niin, ettei tuotanto ja raaka-aineiden hankinta valu EU:n ulkopuolelle," Ville Hulkkonen toteaa.



## Kuka?

**Ville Hulkkonen**, johtaja logistiikka, ympäristö ja energia, Metsäteollisuus ry, tammikuusta 2025 lähtien

**Koulutus:** valtiotieteiden maisteri

**Ura:** Miltton Networks vanhempi neuvonantaja, St1 yhteiskuntasuhde- ja viestintäjohtaja, OP-ryhmä muutostojohtaja, Vihreiden ministeriryhmän sihteeri, kampanjapäällikkönä Pekka Haaviston presidentinvaalikampanjassa.

**Metsäteollisuuden merkityksestä:** Menestyvä, monipuolinen ja uudistumiskyinen metsäteollisuus on jättimäisessä roolissa hyvinvointimme lähteenä ja ympäristökysymysten ratkaisijana globaalistikin.

Ilmasto- ja ympäristöpolitiikasta: Metsäteollisuus ja sen arvoketju logistiikka mukaan lukien on sitoutunut ympäristötehokkuuden parantamiseen. Ilmastoregulaatio epäonnistuu silloin, jos sen seurauksena tuotantoa tai raaka-ainehankintaa siirtyy ulkomaille.

**Logistiikasta:** Puukuljetusten siirtämisessä raiteille on suurin päästövähennyspotentiaali.

► Jos kuljetuspalveluiden tarjoajia on vain yksi, ei kilpailusta voida hänen mukaansa puhua.

"Erillisen kalustoyhtiön perustaminen matkustajaliikenteen on ollut hyvä asia, mutta kilpailuedellytyksiä voitaisiin parantaa, jos yhtiö laajentaisi myös tavaraliikenteeseen", hän sanoo.

## TARVITAAN TIEVERKON PRIORISOINTIA

Metsäteollisuuden logistiikkakustannukset syntyvät pääosin: puunhankinnassa, tuotekuljetuksissa sekä varastoinnissa ja jakelussa.

"Suomen vähäliikenteinen tieverkko on meille tärkeä, mutta se on huonossa kunnossa. Proaktiivinen kunnossapito ja tärkeiden väylien priorisointi ovat keinoja parantaa sen tilaa. Liikennemäärien rinnalla pitäisi arvioida myös tiellä kulkevan liikenteen arvoa ja kansantaloudellista hyötyä", hän sanoo.

Hulkkonen sanoo ymmärtävänsä, että metsissä puunkorjuu ja puutavarakuljetukset toimivat pitkään fossiililla polttoaineilla, koska harvestereiden ja metsätraktoreiden sähköistäminen on vaikeaa.

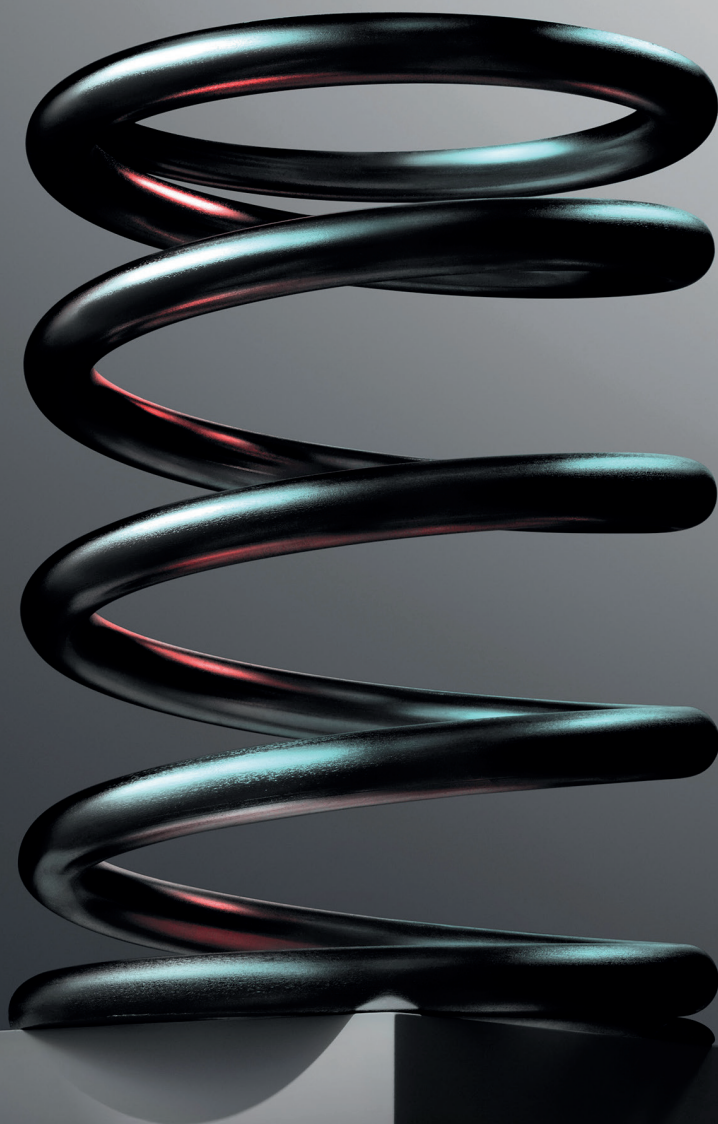
Yksi keino puristaa logistiikkakus-

tannuksia on koko kuljetusketjun digitalisointi ja automatisointi. Esimerkiksi satamapäiviä voidaan vähentää automatisoimalla satamatoimintoja: laivojen odotusaikoja lyhennetään, ja satamaoperaattorien toimintoja tehostetaan.

"Suomen satamat ovat pieniä ja siksi meidän hyödynnettävä teknologiaa fiksusti. Suomen viennistähän yli 90 prosenttia kulkee meriteitse. Satama-automaation edistäminen olisi siten erityisen tärkeää juuri Suomelle", hän sanoo. ●



Alihankinta mahdollistaa  
menestyksen.



**Alihankinta**  
Subcontracting Fair Finland  
29.9.-1.10.2026

Alihankintateollisuus on suomalaisen  
vientimenestyksen mahdollistaja ja  
Alihankinta-messutalan vaikuttavin tapahtuma.  
Merkitse kalenteriisi vuoden tärkeimmät  
päivät 29.9.-1.10.2026 Tampereen Messu- ja  
Urheilukeskuksessa. Vuoden 2026 teemana on  
kasvu ja kansainvälisyys.  
[alihankinta.fi](http://alihankinta.fi)

Tampereen Messut

# Logistiikka-alan pk-yritysten oma AI-assistentti tuntee niin päästöt kuin pykälätkin

AI-assistentti voi auttaa pk-yrityksiä hallitsemaan päästöjä, sääntelyä ja digitalisaation vaatimuksia. DiHaLoT-hanke osoitti, että tekoäly voi toimia matalan kynnyksen tukena kehitystoimien käynnistämässä.

Teksti: SAMI ANTEROINEN

**D**IHALOT-HANKE (Digitaalinen ja hallittu logistiikan tulevaisuus) vauhditti logistiikka-alan digitalisaatiota. Fintrafficin koordinoima ja Sitran rahoittama kehityshanke toteutettiin yhteistyössä Solita Oy:n ja Vedia Oy:n kanssa. Hankkeen ohjausryhmässä toimi myös Traficom.

Hanke toteutettiin helmikuu-elo-kuu 2025 välisenä aikana ja sen kenties kiinnostavinta antia on tekoälyä hyödyntävä palveludemo, joka voi auttaa erityisesti pk-yrityksiä hahmottamaan digitalisaation vaatimuksia ja mahdollisuuksia.

## MIKSI AI- ASSISTENTTI TOTEUTETTIIN?

Koronan jälkeen suomalainen logistiikka on digitalisoitunut vauhdilla. Lähestymme tilannetta, missä logistiset toimitusketjut hallitaan täysin digitaalisesti alusta loppuun. Tulevaisuudessa asiakkaiden ja toimittajien yhteistoiminta tulee olemaan täysin digitaalista.

Hankkeen asiantuntijoiden mukaan digitalisaatiossa onnistuneet toimijat ovat saaneet 20–25 prosentin kustannusedun tehokkuuden ja polttoainesäästöjen kautta. Tämä tuo niille

merkittävän kilpailuedun muihin yrityksiin verrattuna.

Lisäksi lisääntyvä ympäristö- ja turvallisuusregulaatio tulee vaatimaan tulevaisuudessa digitaalisia raportointikyvykkyyksiä.

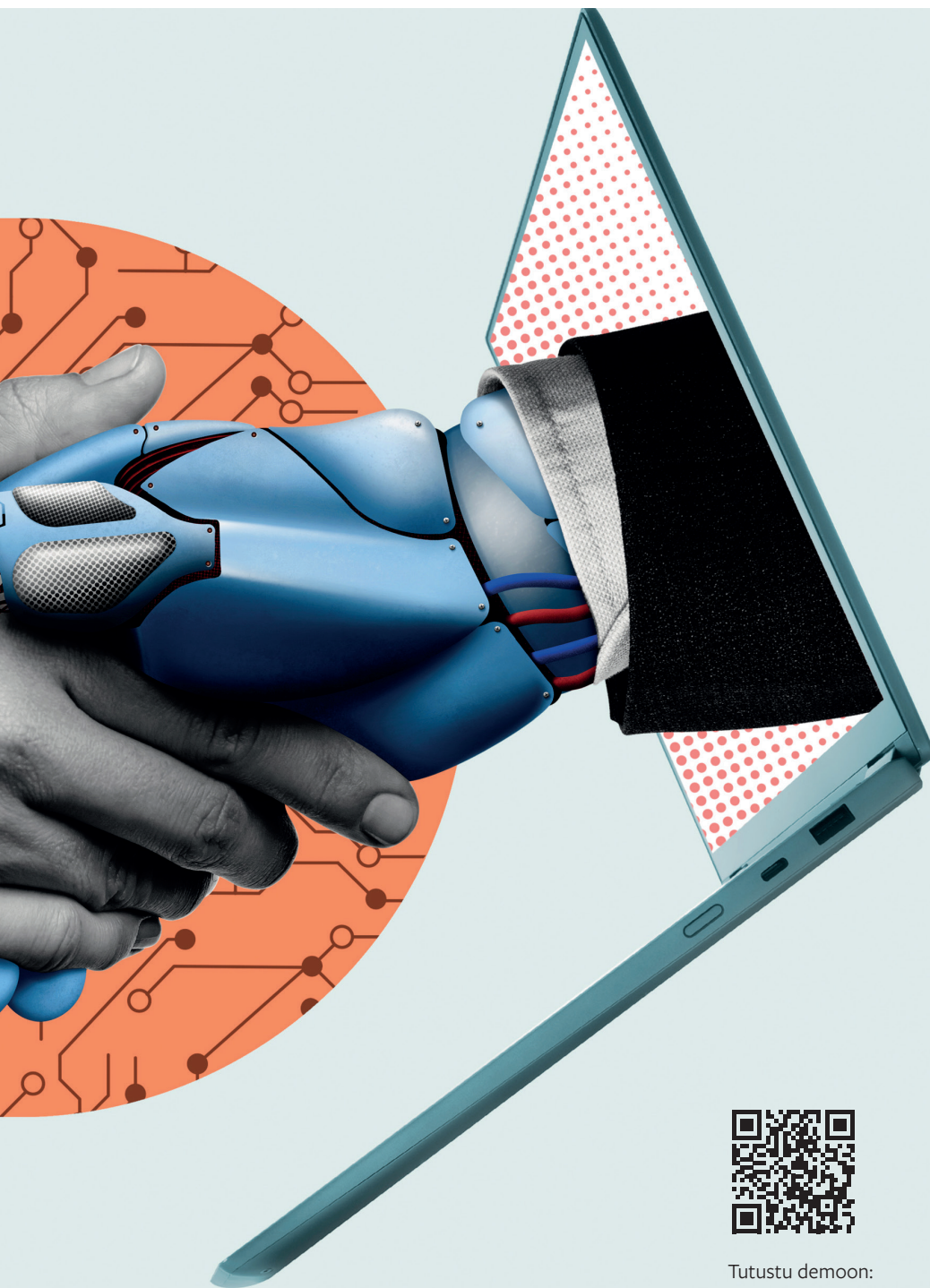
Toimiminen logistiikassa ilman digitaalisia kyvykkyyksiä tulee pian olemaan hyvin hankalaa – ellei jopa mahdotonta. DiHaLoT-hankkeen pk-yrityksille kehittämän työkalun tarkoituksena on rohkaista ja auttaa digitalisaatiossaan vielä matkalla olevia yrityksiä edistämään digitalisointiaan.

## KONKREETTISTA APUA HAASTEISIIN

DiHaLoT demo toimii käytännössä Logistiikan AI-assistenttina. Käyttäjä valitsee tilanteeseensa sopivan teeman, kuvaa lyhyesti ongelman ja hetken kuluttua assistentti tarjoaa ehdotuksia ja suosituksia. Tavoitteena ei ole korvata asiantuntijoita, vaan antaa pk-yrityksille nopea tapa hahmottaa, mistä voisi aloittaa.

Assistentti keskittyy neljään osa-alueeseen: työtilausten automaatioon, päästöraportointiin, viranomaisyhteyksiin sekä digitalisaation





aalinen kokonaiskuva ja yritysten kannalta olennaiset muutokset dokumentoitiin.

Lisäksi hankkeen yhteydessä perustettiin yhteistyöfoorumiksi Sounding Board -ryhmä, joka yhdisti viranomaiset, yritykset ja yhdistykset kehitystyöhön. Ryhmä toimi pilot-tiryhmänä logistiikan digitalisaation edistäjänä.

Hankkeessa todettiin, että logistiikan digitalisaatio on tärkeää, koska ala on tärkeä - sen osuus kansantalouden kustannuksista on yli 13 prosenttia.

Digitökaluilla voidaan saavuttaa huomattavia etuja entistä tehokkaampia ja yhteensopivampia kuljetusketjuja rakentamalla. Logistiikkayritykset voivat lanseerata uusia, skaalautuvia ja datavetoisia palveluja, jotka tuovat kustannussäästöjä ja parempaa asiakaspalvelua.

## KAHDEN KERROKSEN VÄKEÄ

Hankkeessa huomattiin, että isot ja keskisuuret yritykset ovat edenneet digitalisaatiossa merkittävästi koronan jälkeen. Pk-yritykset sen sijaan kamppailevat resurssien, osaamisen ja selkeän suunnitelman puutteessa.

Ratkaisuna hanke ehdottaa systeemitasen kehitystä isoille toimijoille ja matalan kynnyksen tukea pienemmille.

Vastaavasti regulaation osalta selvisi, että kentällä korostuu tällä hetkellä tiedon jakamisen ja läpinäkyvyyden tarve. Yritysten on varauduttava jatkuvasti muuttuviin vaatimuksiin ja digitökalut voivat auttaa tässä tilanteessa huomattavasti. ●



Tutustu demoon:  
[dihalot.fintraffic.fi/themes](https://dihalot.fintraffic.fi/themes)

juridiikkaan.

Hankkeessa luotu työkalu on jätetty avoimeksi jatkokehitystä varten, ja hankkeen vetäjät ovat valmiita luovuttamaan sen eteenpäin sellaisille toimijoille, jotka haluavat rakentaa sen päälle omia palvelujaan.

## REGULAATIOVIIDAKON HERRAKSI

AI-assistentin lisäksi DiHaLoT-hankkeessa kartoitettiin logistiikka-alan sääntelykenttää. Kaikkiaan tunnistettiin 51 ajankohtaista toimialaan vaikuttavaa säädöstä. Näistä luotiin visu-

**"DIGITALISAATIOSSA  
ONNISTUNEET TOIMIJAT  
OVAT SAANEET  
KESKIMÄÄRIN  
20-25 PROSENTIN  
KUSTANNUSEDUN"**

"DHL EXPRESSIN  
LIIKEVAIHTO ON  
NOUSSUT 70 PROSENTTIA  
VUOSINA 2018–2024."

Teksti JUKKA NORTIO Kuvat JUHO KUVA

# NOPEUS JA DATA RATKAISEVAT

**DHL Expressin uusi logistiikkakeskus Helsinki-Vantaan lentoasema-alueella osoittaa, miten automaatio ja reaaliaikainen data ohjaavat modernia logistiikkaa. Valmet on pitkäaikainen yrityksen asiakas.**

**L**OKAKUUN alussa 2025 toimintansa aloittanut DHL Expressin Aviapoliksen logistiikkakeskus on vaikuttava kokonaisuus sekä sisältä että ulkoa. Rakennus sijaitsee aivan kiinni Helsinki-Vantaan lentokentässä. DHL Express on yksi DHL-konsernin neljästä Suomessa toimivasta neljästä itsenäisestä yhtiöstä, ja se on erikoistunut pikakuljetuksiin ympäri maailman.

"Sijainti on meille äärimmäisen tärkeä. Lentokoneet on pystyttävä purkamaan ja lastaamaan tehokkaasti, sillä me myymme asiakkaillemme aikaa," DHL Expressin operatiivinen johtaja **Janne Appel** sanoo. ▶



**"MITÄ ENEMMÄN  
PROSESSEISSA  
KÄYTETÄÄN AUTOMATIIKKAA,  
SITÄ VARMEMMIN LÄHETYKSET  
MENEVÄT OIKEAAN  
AIKAAN JA PAIKKAAN."**

"VOIMME TOIMITTAA  
SUOMESTA LÄHTEVÄN LÄHETYKSEN  
EUROOPPAAN SEURAAVAKSI  
PÄIVÄKSI."



"Sijainti on meille äärimmäisen tärkeä," sanoo DHL Expressin operatiivinen johtaja Janne Appel (oik.), vierellään infrapäällikkö Jussi Jylhä.

## ► TEHOKAS LASTINKÄSITTELY

DHL Expressin lentokone saapuu aamuisin maanantaista perjantaihin Helsinki-Vantaalle. Kone rullaa lähes logistiikkakeskuksen ovelle tuoden enimmillään 27 lentokontillista eli noin 40 tonnia lähetyksiä. Tutustumispäivänä lento on saapunut kello 7.25. Lastista on puolet purettu, kun tulemme puoli yhdeksän maissa seuraamaan työn etenemistä.

Keltaisen Airbusin sisällä näemme, miten kokeneet työntekijät purkavat lentorahtikontit samassa järjestyksessä kuin ne on lastattu. Sekä lastaamisessa että purkamisessa on tärkeää, että koneen tasapaino säilyy.

Lentokontit siirretään koneesta ulos rullilla varustetun terässillan avulla. Ne lasketaan saksinostimella alas, mistä kontit siirretään liukuhihnalla käsittelyyn erikoistuneiden ajoneuvojen ulottuville. Transporttereiksi kutsutut ajoneuvot vievät kontit sadan metrin päässä sijaitsevaan logistiikkakeskukseen purettaviksi.

Kiitotien kupeessa sijaitseva uusi logistiikkakeskus on näyttävä rakennus, jossa tehokkuus ja automaatio yhdistyvät. Lentokonteista purettu paketti ja lavat siirtyvät automaattiseen lajittelujärjestelmään, joka käsittelee tavarat tehokkaasti ja virheettömästi.

Noin puolet lähetyksistä jaetaan pääkaupunkiseudulle, ja toinen puoli jatkaa runkolinjarekoilla eri puolille Suomea. Tampereen ja Turun terminaaleihin toimitetaan niiden alueiden lähetykset, ja Helsingistä hoidetaan Itä- ja Kaakkois-Suomen jakelu. Yli 80 prosenttia Suomeen saapuvista lähetyksistä toimitetaan vastaanottajalle jo saman päivän aikana.

## AUTOMAATIOTA JA REAALIAIKAISTA VALVONTAA

Lähetysten automaattista lajittelua valvotaan Sort Control Roomissa. Yhdellä suurella näytöllä näkyy lajitteluautomaattia kuvaava niin sanottu kalanruotokuvio. Kahdeksalla muulla ruudulla on kamerakuvaa järjestelmän eri osista.

Graafisen kalanruotonäkymän yläosassa on pitkä liukuhihna, josta haarautuu alaviistoon eri jakelualueita kuvaavia säikeitä. Kuvasta näkee yhdellä silmäyksellä, jos järjestelmässä on huoltokatkos tai tukos, joka vaatii ihmisen toimenpiteitä.

"Järjestelmä näyttää automaattisesti, jos jossakin on liikaa volyyymia. Se voi myös tasapainottaa eri infeed- ja outfeed-pisteitä," kuvaava DHL Expressin infrapäällikkö **Jussi Jylhä**.

Kierroksemme seuraava kohde on suuri halli, jossa on kolmen liukuhihnan varrella 90 lastauspaikkaa pääkaupunkiseudun jakeluautoille. Kasvunvara on, sillä autoja on tällä hetkellä 60.

Lajittelijat siirtävät lähetyksiä rauhallisesti kulkevalta hihnalta autoihin. Hihnan alkupäässä on yksi lajittelija autoa kohden, loppupäässä yhdellä lajittelijalla on 3-4 autoa. Kun lajittelija nappaa hihnalta paketin, hän lukee siitä viivakoodin ja sijoittaa sen pakettiauton hyllyyn postinumeron mukaisesti. Tämä helpottaa kuljettajan työtä, kun lähetykset ovat valmiiksi oikeilla paikoillaan.

## VERKKOKAUPPA MUUTTI PELIN

Logistiikkakeskuksen suunnittelu alkoi vuonna 2017, kun DHL Express ryhtyi etsimään vaihtoehtoja ratkaisua silloiselle terminaalilleen.

DHL Expressin kasvu on ollut sen jälkeen huimaa - liikevaihto on noussut 70 prosenttia vuosina 2018-2024. Verkkokauppa on ollut suuri kasvun vauhdittaja.

"Verkkokaupan myötä kuljetamme yhä enemmän yksittäisiä paketteja suoraan kuluttajille," Jylhä kertoo.

Koronapandemia kiihdytti verkkokauppaa myös Suomesta maailmalle.

"Korona-aikana autoimme monia suomalaisia verkkokauppoja kansainvälisille markkinoille, ja se vauhditti myös meidän kasvuaamme," Appel sanoo.

## DATA OHJAA PÄÄTÖSIÄ

Verkkokaupan kasvu on korostanut nopeutta ja datahallintaa kilpailutekijöinä.

"Voimme toimittaa Suomesta lähtevän lähetyksen Eurooppaan jo seuraavaksi päiväksi. Jos asiakas haluaa tavarankäynnin perille seuraavaksi aamuksiyhdeksäksi, sekin onnistuu," Appel kertoo.

Kuluttajakäyttäytyminen muuttuu nopeasti, ja verkkokaupassa odotetaan reaaliaikaista tietoa ja toimitusketjun läpinäkyvyyttä.

"Kuluttaja saa jatkuvaa tietoa lähetyksen etenemisestä ja voi itse päättää, minne paketti toimitetaan. Data yhdis-

**"VERKKOKAUPAN KASVU ON KOROSTANUT NOPEUTTA JA DATAHALLINTAA."**



## "TEOLLISUUS TARVITSEE LUOTETTAVAA LOGISTIikkaA"

tää tilaajan, toimittajan ja kuljetusliikkeen saumattomasti," Appel kuvaa.

Kun tilaat matkapuhelimen, tilaus kirjautuu valmistajan järjestelmään, josta tieto siirtyy kuljetusyritykselle. Näin DHL Express pystyy ennakoimaan, kuinka paljon verkkokauppalahetyksiä on tulossa asiakkaiden varastoista Euroopasta Suomeen ja mille jakeluautoille niille varataan tilaa.

"Data on koko liiketoimintamme moottori. Paketithan kyllä liikkuvat, mutta ilman sujuvaa datavirtaa mikään ei toimi," Appel tiivistää.

### KEHITTÄMISTÄ ASIAKKAAN TARPEISIIN

Uusi logistiikkakeskus mahdollistaa entistä asiakaslähtöisemmän palvelun

kehittämisen.

"Verkkokauppojen palaute on auttanut meitä ymmärtämään, millaista dataa asiakkaamme tarvitsevat ja miten terminaaleja kannattaa kehittää. Myyntitiimimme on ollut vahvasti mukana ratkaisuisissa," Appel kertoo.

Kun vientiyritykset toivovat myös häisiä noutaikoja, automaation on toimittava nopeasti, jotta lähetykset ehtivät illan vientilennolle Leipzigiin ja sieltä maailmalle.

"Kyse ei ole vain verkkokaupoista, vaan myös teollisuudesta. Yrityksille on tärkeää, että tuotanto voi jatkua myöhään ja tavara ehtii silti lennolle," Appel lisää.

### VALMET ARVOSTAA TOIMITUSVARMUUTTA JA KETTERYYTTÄ

Valmet on käyttänyt useita vuosia DHL Expressin palveluja.

"Kiireellisten lähetysten lisäksi toimitamme DHL Expressin kautta paljon pieniä lähetyksiä asiakkaillemme ja tehtaillemme. Arvostamme logistiikkakumppaneissamme erityisesti toimitusvarmuutta ja ketteryyttä," sanoo

**Ville Stenberg**, Valmet Flow Control-yksikön globaalista logistiikasta vastaava johtaja.

Nopeuden ja toimitusvarmuuden lisäksi Stenberg edellyttää palvelukumppaneiltaan korkeaa laatutasoa ja sitoutuneisuutta kaikissa tilanteissa. Hintojen on myös oltava kilpailukykyisiä suhteessa markkinaan.

"Tärkein toiveemme on: pidä lupauksesi. Meillä on lupaus omille asiakkaillemme ja sidosryhmillemme, ja samaa odotamme logistiikkakumppaneiltamme. Edellyttämme kumppaneiltamme asiantuntemusta ja toimimista meille eräänlaisessa trusted advisor-roolissa," Stenberg kertoo.

### AVOINTA VUOROPUHELUA

Valmet ja DHL Express kehittävät palvelun laatua kvartaaleittain järjestettävissä palaverissa, joissa käydään läpi laatua mittaavaa dataa - tärkeimpänä on-time delivery. Samalla tarkastellaan mahdollisia ongelmakohtia, erityisesti jos palvelussa on havaittu systemaattisia poikkeamia.

"Pureudumme ongelmien juurisyihin ja haluamme molemmin puolin

## DHL Expressin Aviapoliksen logistiikkakeskus

- Toiminta alkoi lokakuussa 2025
- 100 miljoonan euron investointi toimitiloihin ja teknologiaan Aviapoliksen alueella
- 150 työntekijää
- Pinta-ala 16 000<sup>2</sup>, kolminkertainen aiempaan verrattuna
- Automaattisen lajittelijan kapasiteetti 6 500 lähetystä tunnissa, yli kolminkertainen aiempaan verrattuna
- TAPA A -turvallisuusluokitus
- 90 lastauslaituria, joissa sähköautojen latausmahdollisuus
- Edistynyt läpivalaisu lähteville lentorahtilähetyksille
- Hiilineutraali, hyödyntää aurinkoenergiaa ja maalämpöä
- Kehittynyt kiinteistöautomaatiojärjestelmä energiatehokkuuden varmistamiseksi



tehdä asioita paremmin. Vuoropuhelu on hyvin avointa. Meidänkin on autettava DHL Expressiä onnistumaan, esimerkiksi pakkaamalla tavarat huolellisesti ja tekemällä kuljetustilaukset oikeilla tiedoilla," Stenberg sanoo.

Vaikka uusi logistiikkakeskus ei suoraan näy Valmetille, Stenberg uskoo, että tehostuneen toiminnan myötä myös Valmetin saama palvelu paranee.

"Mitä enemmän prosesseissa käytetään automatiikkaa, sitä varmemmin lähetykset menevät oikeaan aikaan ja paikkaan," Stenberg toteaa.

### TARKKANA KUMPPANIN VALINNASSA

Logistiikkakumppanin valintaan Stenberg antaa kolme vinkkiä. Niistä ensimmäinen on oman organisaation tarpeiden kriittinen arviointi.

"Jos tuote ei ole oikea, mikä tahansa hinta on liian korkea."

Toiseksi pitää selvittää, mitä tarjottujen hintojen ja palvelujen taustalla on. On tärkeää arvioida piilokulujen vaikutusta kokonaisuuteen ja sopia asioista mahdollisimman paljon etukäteen, jotta ikäviltä yllätyksiltä vältytään myöhemmin.

Kolmanneksi Stenberg nostaa helppouden ja sujuvuuden arvostamisen.

"Ylimääräisestä työstä ja väärinkäsityksistä aiheutuvat epäsuorat kustannukset voivat olla organisaatiolle merkittäviä," Stenberg muistuttaa.

### TURVALLISUUS KAIKKIALLA

Palataan vielä Helsinki-Vantaalle, missä DHL Express panostaa myös vahvasti henkilöstönsä turvallisuuteen. Uusi läpivalaisulaite mahdollistaa tavaroiden etävalvonnan ja analysoinnin.

"Läpivalaisijat työskentelevät toimistossa, ja automatiikka ohjaa lähtevät paketit tarkastukseen. Kaikki lentokoneisiin menevät tavarat läpivalaistaan ennen lastausta," Appel kertoo.

Rakennuksessa tarkastetut lähetykset säilytetään verkkoaidalla erotetulla puhtaalla puolella, jonne pääsevät vain turvaluokitellut työntekijät, joilla on Finavian lupa. ●



# Konservatiivinen asenne jarruttaa verkkokaupan kehitystä

**Suomalaiset verkkokaupat haluavat pitää logistiikan tiukasti omissa käsissään. Sen koetaan olevan kilpailuetu, jota ulkoisen kumppanin ei uskota korvaavan.**

Teksti **JUKKA NORTIO**

**S**UOMALAISET verkkokaupat ovat **Arhi Kivilahden** mukaan edelleen hyvin konservatiivisia. Kivilahti on vähittäiskaupan asiantuntija ja Turun yliopiston työelämäprofessori. Alalla on kuitenkin myös poikkeuksia, jotka ovat onnistuneet kehittämään liiketoimintaansa verkossa.

”Kohtuullisesti pärjänneitä esimerkkejä ovat muun muassa Verkkokauppa.com, Kärkkäinen ja Musti & Mirri. Niiden verkkokaupat sijoittuvat keskiuureen kokoluokkaan suomalaisten vähittäiskauppojen joukossa,” Kivilahti sanoo.

### **VERKON ROOLI OSTOKÄYTTÄYTYMISESSÄ**

Kaupan suuret toimijat tietävät, että

asiakkaat aloittavat tuotteisiin tutustumisen verkossa. Monella yrityksellä onkin verkossa tuotteiden perustiedot ja myymäläkohtaiset valikoimat, mutta kehitys pysähtyy usein siihen.

”Iso-Britanniassa verkkokaupan osuus vähittäiskaupasta on selvästi suurempi kuin Suomessa. Ruotsissa on puolestaan parikymmentä verkkokauppaa, jotka myyvät yli sata miljoonaa euroa vuodessa. Suomessa suurimmat ovat BHG Finlandin Taloon.com ja Rautanet.fi. Niiden liikevaihto on noin 90 miljoonaa euroa,” Kivilahti vertaa.

Muiden suomalaisten kansainvälisesti menestyneiden verkkokauppojen, kuten Varuste.netin ja Finnish Design Shopin, liikevaihdot ovat hieman alle 60 miljoonaa euroa.

### **LOGISTIikka OMISSA KÄSISSÄ**

Logistiikan ulkoistaminen ei ole kovin yleistä suomalaisissa verkkokaupoissa, vaikka 3PL-malli (Third Party Logistics) voisi olla kustannustehokas ratkaisu.

”Kun verkkokaupan toimijat ovat riittävän suuria, ne pystyvät hoitamaan logistiikkansa itse. Yritykset laskevat, että oman työntekijän palkkaaminen on usein kannattavampaa kuin ulkoisen palveluntarjoajan käyttäminen,” Kivilahti kertoo.

Hänen mukaansa 3PL on joustava malli, mutta volyymien kasvaessa logistiikan ottaminen takaisin yrityksen omaan hallintaan tulee taloudellisesti kannattavaksi.

Koska logistiikan sujuvuus on verkkokaupalle keskeinen kilpailutekijä,



Verkkokauppa.comin pakkausautomaatti.

se halutaan pitää omissa käsissä. Jos ongelmia ilmenee, on omaa prosessia helpompi kehittää kuin ryhtyä neuvottelemaan 3PL-kumppanin kanssa.

Monilla toimijoilla, kuten Varustenetillä ja Verkkokauppa.comilla, varasto sijaitsee myymälän yhteydessä, jolloin se palvelee samanaikaisesti sekä verkkokauppaa että kivijalkamyymälää.

### TOIMINTOJA HIENOSÄÄDETÄÄN DATALLA

Verkkokaupassa toiminnan reaaliaikainen mittaaminen on huomattavasti helpompaa kuin kivijalassa. Verkkokaupasta voidaan seurata esimerkiksi, kuinka moni siirtyy Google-mainoksesta sivustolle, millaista liikenne on, millä aktivoinneilla asiakkaat saadaan palaamaan ja kuinka moni kävijä päätyy ostokseen.

”Verkkokaupan toimintoja voidaan hienosäätää analysoidun datan avulla.

Datan analysointi on pitkälti automaattista, ja siihen käytetään yhä enemmän erilaisia algoritmeja,” Kivilahti kertoo.

Hänen mukaansa verkkokaupan onnistumisen avaintekijöitä ovat toimitusnopeus ja asiakaskokemus.

”Oleellista on selvittää, kuinka nopeasti tavara saadaan pakattua ja toimitettua asiakkaalle juuri sinne, minne hän sen haluaa,” Kivilahti painottaa.

Suomalaisella vähittäiskaupalla on vielä paljon opittavaa verkkokaupan kehittämisessä.

”Vaikeinta on päästä eroon ajateltavasta, ettei verkkokaupalla voi tehdä tulosta. Amazonin vähittäiskauppa on tehnyt voittoa Yhdysvalloissa jo pitkään,” Kivilahti muistuttaa.●

**”KUN VERKKOKAUPAN  
TOIMIJAT OVAT  
RIITTÄVÄN SUURIA,  
NE PYSTYVÄT  
HOITAMAAN  
LOGISTIIKANSA ITSE.”**



# Linde mullistaa sisälogistiikan

**Linde tunnetaan** sisälogistiikan suunnannäyttäjänä. Linden maine perustuu tinkimättömään teknologiseen osaamiseen ja huipputuotteisiin. Lisäksi yritys osaa ennakoida teollisuuden murroksia ja innovoida uudenlaisia ratkaisuja.

Linde Material Handling esitteli marraskuussa **Linde Automation Summit** -tapahtumassa uusimpia innovaatioitaan, joissa hyödynnetään digitalisaatiota, automaatiota ja tekoälyä. Asiakkaat, jälleenmyyjät ja muut alan asiantuntijat pääsivät näkemään ratkaisuja, jotka mullistavat sisälogistiikkaa.

Innovaatioista suurimman kiinnostuksen kohteena oli keräilyyn suunniteltu robotisoitu automaattitrukki **Linde RoCaP**.

Suurta huomiota herätti myös maailman ensimmäinen ulkokäyt-

töön sopiva automaattinen vastapainosähkötrukki **Linde E-MATIC**.

Innovaatiot eivät rajoittuneet pelkästään laitepuolelle. Linde ja teknologiajätti NVIDIA tekivät yhteistyötä ja tutkivat, miten tekoälyä voi käyttää esimerkiksi logistiikan ja varastojen automatisoinnissa.

## Automatisoinnin aika on nyt

Logistiikan tehostaminen ja automatisointi ovat tärkeässä roolissa, kun yritykset pyrkivät parantamaan liiketoiminnan tehokkuutta.

Linde Automation Summit -tapahtumassa puhunut **Ulrike Just**, joka vetää Linde Material Handlingin toimintaa, painottikin automatisoinnin ja älyratkaisujen merkitystä.

– Nyt on paras hetki investoida logistiikan automatisointiin. Projektien suunnittelu- ja toteutusajat ovat lyhentyneet merkittävästi, ja projektien toteuttaminen on aikaisempaa edullisempaa. Tämä avaa yrityksille mahdollisuuksia kilpailukyvyyn parantamiseen, totesi Ulrike Just yhteenvedossaan.

Linden maahantuojana Suomessa toimii Wihuri Tekninen Kauppa. Wihurilta oli paikalla myyntipäällikkö **Jore Hakkarainen**, jonka vastualueeseen kuuluvat mm. automaattioratkaisut.

– Oli hienoa nähdä, miten Linden uudet tuotteet ja innovaatiot toimivat käytännössä ja millaisia mahdollisuuksia varastologistiikan lähitulevaisuus tuo tullessaan, Hakkarainen kommentoi tilaisuuden päätteeksi.

## RoCaP – automatisoitu robottitrukki keräilyyn

**Yksi työvoimavaltaisimmista** tehtävistä varastoissa on keräily. Linde on kehittänyt keräilyyn älykkään automaattitrukkiratkaisun yhdessä eurooppalaisen Rossmann-kauppaketjun kanssa.

Keräily sisältää mm. hyllypaikkojen, kuormalavojen ja tuotteiden tunnistamista, jatkuvaa liikkuamista sekä pakettien ja tavaroiden käsittelyä.

Automaattinen **Linde RoCaP**-keräilytrukki kykenee hoitamaan kaiken tämän, ja vapauttaa työntekijät esimerkiksi painavien tuot-

teiden ja pakkausten keräilystä. Automaattioratkaisulla pyritään myös minimoimaan virheiden määrä ja vastaamaan ammattitaitoisen työvoiman puutteeseen.

RoCaP (Robotic Case Picker) on robotisoitu automaattitrukki, joka pystyy hoitamaan keräilytehtävät varastossa ilman ihmisen apua. Kehittyneiden turvallisuusteknologioiden ansiosta Linde RoCaP -trukit voivat toimia samassa tilassa ihmisten ja manuaalitrukkien kanssa.

Sujuvan keräilyn mahdollistaa

RoCaPin älykäs robottikäsivarsi. Neliakselisen tarttumavarren avulla trukki poimii kuormalavoilta tavarapaketteja ja kokoaa ne mukana kulkevalle tavarankuljetusalustalle (esimerkiksi rullakkoon). Käsivarsi ulottuu poimimaan myös syvällä hyllyssä olevia tuotteita.

Rossmannin tarpeisiin tehty versio perustuu automatisoituun Linde L-MATIC HD k-trukkiin, mutta RoCaP-konsepti on modulaarinen, ja robottikäsivarsia voidaan liittää myös muihin Linden automaattitrukkeihin.



## Automaattinen vastapainotrukki ulkokäyttöön

Tapahtumassa nähtiin toimivana prototyyppinä maailman ensimmäinen ulkokäyttöön suunniteltu automaattinen vastapainotrukki, sähkökäyttöinen E-MATIC.

Linde haluaa E-MATICin avulla laajentaa automaation edut varaston seinien ulkopuolelle, parantaa trukiturvallisuutta ulkotiloissa

ja sujuvoittaa tavarankuljetusta sisä- ja ulkotilojen välillä.

Linden tavoite on olla ensimmäinen suuri trukki valmistaja, joka aloittaa ulkokäyttöön sopivan automatisoidun vastapainotrukkien sarjatuotannon.

Asiakasprojektit alkavat vuonna 2026, ja Linde pyrkii tuomaan E-MATIC-trukin ensimmäiset versiot markkinoille vuonna 2027.

## Tekoäly automatisoinnin vauhdittajana

Linden innovaatiot eivät rajoitu laitteisiin. Linde tekee läheistä yhteistyötä tekoälyjätti NVIDIAN kanssa. Yritykset tutkivat, miten tekoälyä voi käyttää logistiikan ja varastojen automatisoinnissa sekä tulevaisuuden älyvarastojen suunnittelussa.

Linde esitteli NVIDIAN teolliseen käyttöön kehittämän Omniverse-alustan käyttömahdollisuuksia sisälogistiikassa. Omniverse mahdollistaa mm. logistiikkaprosessien reaaliaikaisen seurannan, simuloinnin ja optimoinnin. Myös automaatioprojektien suunnittelua ja käyttöönottoa voidaan nopeuttaa esimerkiksi Omniverseen luodun digitaalisen kaksosen avulla.

**”DIGITAALISESSA  
B2B-LIIKETOIMINNASSA  
SUOMEN ON  
PAKKO PÄRJÄTÄ.”**



”Näyttää siltä, että kasvun  
veturina on jatkossakin  
verkkokauppa”,  
DCF:n toimitusjohtaja  
Ville Simola sanoo.

# Kotimaiseen verkkokauppaan vauhtia valmennuksella ja huumorilla



Teksti **ESKO LUKKARI**

## EK aloittaa B2B-yritysten verkkokauppa-valmennuksen. Huumoria käyttävät B2C-verkkokaupat menestyvät.

**S**UOMEN B2B-liiketoiminnan digitaaliseen myyntiin laitetaan lisää vauhtia. Elinkeinoelämän keskusliitto aloittaa yhdessä Digital Commerce Finlandin kanssa tammikuussa 2026 B2B-yritysten digimyyntin akatemian.

DCF on suomalaisten verkkokauppojen vertaisyhteisö. Sen tehtävänä on kiihdyttää digitaalisen kaupan kasvua Suomessa ja tarjota alan valmennusta, kansainvälisiä kontakteja ja oppimismatkoja maailmalle.

”Mukaan tähän EK:n jäsenille tarjotavaan digimyyntin akatemiaan tavoitellaan 500 yritystä ja joukossa on myös B2C-liiketoiminnan yrityksiä”, sanoo DCF:n toimitusjohtaja **Ville Simola**.

B2B-liiketoiminnan siirtyminen digitaalisiin myyntikanaviin on ollut yksi tärkeimmistä digitaalisen kaupankäynnin

muutoksista 2020-luvulla. Gartner ennusti jo aiemmin, että vuoteen 2025 mennessä 80 prosenttia B2B-myyntistä tapahtuisi verkossa. Aivan niin nopeaa kehitystä ei ole ollut.

”Tilastotietoa siitä paljonko B2B-myyntistä tapahtuisi verkossa ei ole olemassa, mutta sen voi sanoa, että digimyyntin kehittämisessä on meillä yhä paljon tekemistä. Siksi valmennusohjelmalle on kysyntää”, Simola sanoo.

Suomi on yksi vientivaltaisimmista Euroopan maista ja teollisuustuotteet ovat viennin selkäranka. Siksi digitaalisessa B2B-liiketoiminnassa Suomen on pakko pärjätä.

### TEKOÄLY APUUN KOKONAISVALTAISESTI

Tekoälyä ollaan nyt Suomessakin viemässä verkkokaupan avuksi entistä kokonaisvaltaisemmin. Ei riitä enää, että sen ▶



© ISTOCK

avulla analysoidaan vaikkapa varastosaldot ja myynnin rakennetta.

”Tekoäly halutaan mukaan esimerkiksi prosessien tehostamiseen ja tuote- ja sisällön hallintaan”, Simola sanoo.

Tekoäly tarjoaa keinoja myös hintojen optimointiin. Yksi esimerkki siitä on Googlen Automated Discounts (GAD), joka optimoi hintoja kysynnän, kilpailijoiden ja asiakkaiden käyttäytymisen perusteella.

Automaattiset käännökset eri markkina-alueille tekevät mahdolli-

seksi myös sisällön muokkaamisen eri markkinoiden mukaiseksi.

Simolan mukaan verkkokauppa on viime vuosina kannattanut kaupan kasvua Suomessa, vaikka talouskasvuttomassa Suomessa senkin kasvuvauhti on ollut maltillista. Viime vuonna verkkokauppa kasvoi viisi prosenttia, kun vähittäiskauppa jäi 1,4 prosenttiin ja erikoiskauppa 0,9 prosenttiin.

”Näyttää siltä, että kasvun veturina on jatkossakin verkkokauppa”, hän sanoo.

## SUOMALAISETKIN KANSAINVÄLISTYVÄT

Simolan mukaan suomalaiset verkkokaupat ajattelevat kansainvälisemmin kuin koskaan.

”Verkkokauppa ja kivijalkamyymälä muodostavat jo hyvin monilla yrityksillä yhden saumattoman kokonaisuuden. Asiakkaalle se tarkoittaa ajantasaista saatavuustietoa ja yhteistä tuotevalikoimaa”, hän sanoo.

”Monet uudet alalle tulleet yritykset tähtäävät jo suoraan kansainvälisille markkinoille. Hyviä esimerkkejä



## ”TEKOÄLY ON JO INTEGROITU KIINALAISIIIN VERKKOKAUPPOIHIN JOKSEENKIN LUONNOLLISEKSI OSAKSI.”

lisillä markkinoilla on erottuva joukosta, koska tarjontaa on paljon.

”Esimerkiksi miesten kosmetiikkaa myyvä kotimainen Dick Johnsson on saanut tuotteitaan jo Saksan Amazonin kategorian suosituimpien listalle. Yhtiö käyttää jopa ronskia huumoria myyntinsä vauhdittamiseen. Huonekaluliike Lähdesmäki on myös esimerkki huumorin käytöstä sivustonsa tunnettuuden kasvattamisessa ja on onnistunut lisäämään sen avulla myyntiään. Urjalan Makeistukku on kehittänyt oman uniikin tavan puhutella asiakkaitaan”, hän sanoo.

### RECOMMERCE TULEE VAUHDILLA

Yksi uudehko ilmiö verkkokauppassa on ns. recommerce eli kauppa second-tuotteilla. Maailmalla second-handin verkkokauppaistuminen alkoi aiemmin, mutta nyt se on tullut voimalla Suomeenkin. Euroopassa edelläkävijämaa on ollut Ranska.

Kansainvälisten tutkimusten mukaan recommercen odotetaan kasvavan 3-5 kertaa nopeammin kuin perinteisen verkkokaupan. Vaatekauppa on ollut kasvuveturi, mutta secondhandin suosio kasvaa muun muassa elektroniikassa ja erilaisissa kodin tuotteissa.

Z-sukupolvi eli teini-ikäiset ja nuoret aikuiset ovat recommercen edelläkävijöitä, ja heille käytetyn ostaminen ja myynti ovat jo osa arkea.

”Recommerce on myös monille yrityksille osa normaalia liiketoimintaa, esimerkkejä ovat Finnish Design Shop, Kalevala Koru, Emmy ja Verkkokauppa.com”, Simola sanoo.

Vain secondhand-tuotteisiin erikoistuneista yrityksistä markkinoita hallitsevat Suomessa norjalaisen media-yhtiö Schibstedin omistama Tori.fi ja liettualainen Vinted, joka on rynninyt kansainvälisille markkinoille ja on esimerkiksi Ranskassa johtava

secondhand-vaatteiden myyntialusta.

Myös kuluttajien välisen kaupan verkkokauppaistuminen on jo Suomessa. Vinted lanseerasi itsensä tänne loppuvuodesta 2024 ja Tori toi markkinoille ToriDiilin.

### OPINTORETKI KIINAAN

Simola oli hiljattain käymässä verkko-kaupan ”pääkallopaikalla” eli Kiinassa ja mukana oli 20 suomalaista verkkokauppaa harjoittavaa yritystä.

Kiinassa suomalaiset huomasiivat, että Suomessa liki jokaisen huulilla olevasta asiasta eli tekoälystä ei maassa juurikaan puhuttu. Syynä on se, että tekoäly on jo integroitu kiinalaisiin verkkokauppoihin jokseenkin luonnolliseksi osaksi.

”Kiinassa kävi ilmi, että verkkokaupassa yleistyy ns. Agentic Commerce. Kaupassa käytetään ns. agentteja eli tekoälylle annetaan tehtäväksi hakea eri alustoilta juuri sellainen tuote kuin ostaja haluaa. Toinen trendi on se, että tuotetta ei niinkään haeta verkkokaupoista vaan paikallisten some-alustojen kuluttajista keräämän tiedon avulla tuotteet löytävät kuluttajan eli roolit ostamisessa ovat ikään kuin vaihtuneet”, Simola sanoo.

Simolan mukaan Kiinassa verkkokaupan kuljetuksia on nopeutettu entisestään, ja esimerkiksi Shanghaiissa ja Pekingissä asiakkaalle annetaan lupaus 30 minuutin toimituksesta.

”Verkkokaupan brändeissä Kiinassa korostuvat nyt tunneperäiset asiat eli elämyksellisyys, onnellisuus ja laatu. Asiat, joita asiakkaiden uskotaan tuotteeltaan toivovan”.

Suomalaisista brändeistä Kiinan markkinoille ovat onnistuneet pääsemään Simolan mukaan esimerkiksi Valio, Marimekko ja Reima.

”Kiinalaiset haluavat ostaa suomalaisia tuotteita eli markkinoille on mentävä rohkeasti”, hän sanoo. ●

ovat muun muassa kenkiä myyvä kotimainen Vibae, joka menestynyt Pohjois-Amerikan ja Australian markkinoilla ja viime vuosina voimakkaasti kansainvälistynyt retkeily- ja ulkoilutuotteita myyvä Varustenet, joka on suosittu esimerkiksi Etelä-Koreassa”, Simola sanoo.

### HUUMORI KUNNIAAN

Simola toivoo suomalaisilta verkkokaupoilta vielä rohkeampia ulostuloja ja erottautumistekijänä vaikkapa huumorin käyttöä sisällöissä. Kansainvä-

YRITYKSEN  
SLOGAN ON  
"PIECES  
OF NORDIC  
HAPPINESS".

## Finnish Design Shop rakentaa menestystä omalla logistiikalla ja datalla

Teksti JUKKA NORTIO

**Yritys pitää logistiikan tiukasti omissa käsissään, sillä toimitusketju on sen tärkein kilpailuetu.**

**V**UODESTA 2004 toiminut Finnish Design Shop ei myy pelkästään tuotteita – se myy tunnetta ja elämäntapaa. Yrityksen slogan "Pieces of Nordic Happiness" kiteyttää sen filosofian: tarjota asiakkailleen pala pohjoismaista esteetiikkaa ja hyvinvointia.

Toimitusjohtaja **Noora Tirkkosen** mukaan Finnish Design Shop on kaksisuuntainen ekosysteemi, joka yhdistää yli 400 tavarantoimittajaa ja sadat tuhannet asiakkaat.

"Tarjoamme toimittajille kasvua ja näkyvyyttä. Asiakkaamme saavat kuratoitua, luotettavaa, eettistä ja laadukasta designia," Tirkkonen kertoo.

### KUMPPANUUKSIA JA YHTEISTÄ KASVUA

Tavarantoimittajat ovat Finnish Design Shopin terminologiassa strategisia kumppaneita. Yritys ja sen yhteistyökumppanit rakentavat yhdessä brändejä vahvistavaa markkinointia.

"Meidän ja kumppaneidemme edut ovat täysin yhteneväiset. Meillä on muun muassa Design Stories -verkkojulkaisu, jolla on vuosittain yli miljoona lukijaa. Sen kautta kerromme brändiemme tarinoita asiakkaillemme," Tirkkonen sanoo.

Kumppanit edellyttävät ennen kaikkea hyvää brändinäkyvyyttä ja erinomaista asiakaskokemusta. Teknologia puolestaan ei ole esteenä, sillä yrityksen järjestelmää on kehitetty määrätietoisesti jo yli kahden vuosikymmenen ajan sekä oman tiimin, että kumppaneiden osaamisella.

### LOGISTIikka ON KILPAILUETU

Finnish Design Shopin logistiikkakeskus sijaitsee Turun lentokentän läheisyydessä. Tavarat lähtevät varastosta pääsääntöisesti saman päivän aikana, sesonkiaikoinakin viimeistään parin päivän kuluessa.

"Verkkokauppa on liiketoimintamme ydin. Siihen kuuluu ostamisen, varastointi ja kuljetusten hallinta asiakkaalle saakka. Näillä elementeillä luomme haluamamme asiakaskoke-

muksen hinnalla, joka on meille kilpailukykyinen. Logistiikan pitäminen omissa käsissä on meille selkeä kilpailuetu," Tirkkonen kertoo.

Logistiikkaa kehitetään jatkuvasti. Tärkeintä on ennakoita poikkeamat ja hallita ne nopeasti. Samalla yritys lisää automaatiota ja kehittää asiakaspalvelun työkaluja, jotta kokonaiskokemus pysyy saumattomana.

"Uudistamme parhaillaan asiakaspalvelujärjestelmäämme. Tuomme sinne muun muassa tekoälyavustetun chatbotin, josta kirjautunut asiakas näkee tilaustietonsa," Tirkkonen kertoo.

### DATA OHJAA KAIKKEA

Finnish Design Shop on vahvasti dataohjattu yritys. Satojen tuhansien datapisteiden avulla seurataan muun muassa uusien ja palaavien asiakkaiden määriä, keskiostosta, tilausten määrää sekä markkinoinnin, varastoinnin ja kuljetusten kustannuksia suhteessa liikevaihtoon.

"Liiketoimintamme on sataprosenttisesti dataohjattua. Talousjohtajamme datatiimi ja strategiatimimme

”Liiketoimintamme on sataprosenttisesti dataohjattua”, Finnish Design Shopin toimitusjohtaja Noora Tirkkonen sanoo.



© FINNISH DESIGN SHOP

tuottavat viikoittain henkilöstöllemme visualisoitua tietoa päätöksenteon tueksi,” Tirkkonen kertoo.

### PRIORISOINTIA JA ROHKEUTTA

Verkkokaupan kehittäminen ei pääty koskaan. Suurimpana haasteena on ideoiden määrä suhteessa käytettävissä oleviin resursseihin. Siksi kehityshankkeet priorisoidaan niiden vaikutuksen perusteella: tärkeimmiksi nousevat projektit, jotka parantavat asiakaskokemusta, vahvistavat brändien näkyvyyttä ja kasvattavat liikevaihtoa.

”Meillä on jatkuva halu kehittää

toimintaamme,” Tirkkonen painottaa.

Hänen mukaansa menestyvän verkkokaupan perustana on ymmärrys siitä, missä liiketoiminnassa yritys todella toimii.

”On mietittävä, valmistaako yritys itse ja myy omia tuotteitaan vai toimiiko se jälleenmyyjänä muiden brändeille.”

Toinen tärkeä periaate on uskaltaa ajatella isosti heti alusta alkaen.

”Valinnat on tehtävä niin, etteivät ne rajoita tulevaa kasvua. Ja kolmanneksi: verkkokaupan kannattaa olla kansainvälinen heti ensimmäisestä päivästä lähtien. Maailmalta saa parhaat opit,” Tirkkonen tiivistää. ●

**"VERKKOKAUPAN  
KANNATTAA OLLA  
KANSAINVÄLINEN HETI  
ENSIMMÄISESTÄ  
PÄIVÄSTÄ LÄHTIEN"**

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



**JANI SUOMALAINEN:**

## Hyödynnä kysynnän ja tarjonnan lakia hankinnassa

**K**YSYNNÄN ja tarjonnan tasapaino määrittää hinnat markkinataloudessa. Tämä blogi kertoo siitä, miten hankinnan kannattaa hyödyntää kysynnän ja tarjonnan rautaista lakia.

Miksi sitä muuten kutsutaan laiksi? Kysynnän ja tarjonnan laki ei ole sellainen laki kuin vaikkapa tielikennelaki tai hankintalaki, vaan kuten fysiikan lait. Kysynnän ja tarjonnan laki toimii 100 % varmasti kuten vaikkapa painovoima. Kenenkään ei kannata kyseenalaistaa fysiikan lakeja vaan hyödyntää niitä.

**KYSYNNÄN** ja tarjonnan laki on kaikessa yksinkertaisuudessaan tämä: Jos kysyntää on enemmän kuin tarjontaa, hinnat nousevat ja vallitsee myyjän markkinat. Jos tarjontaa on enemmän kuin kysyntää, hinnat laskevat ja vallitsee ostajan markkinat. Kysynnän ja tarjonnan laki toimii sekä makro- että yritystasolla. Makrotasolla myyjän markkinat muuttuvat ostajan markkinoiksi, kun riittävän moni myyjä lisää kapasiteettiaan ja ostajan markkinat muuttuvat myyjän markkinoiksi, kun riittävän moni toimittaja vähentää kapasiteettiaan.

**MUUTAMA** esimerkki kysyntä-tarjonta-tasapainon häiriöiden isoista hinta-vaikutuksista makrotasolla:

- Vuonna 2010 Chilessä oli isoja maanjäristyksiä, joiden takia normaalisti 24/7 käyviä sellutehtaita suljettiin viikkokausiksi. Chilessä valmistetaan noin 10 % maailman markkinaselustaa. Tämän tarjontahäiriön seurauksena sellun maailmanmarkkinahinnat lähes tuplaantuivat.

- Vuonna 2020 koronapandemia iski maailmanlaajuisesti toimitusketjuihin. Firmat kiristivät kukkaronnyörejään ja ostivat vähemmän. Kysyntä väheni aluksi myös elektroniikkatuotteissa. Ihmiset jumiutuivat koteihinsa ja alkoivat tilata elektroniikkahäpäkeitä. Mikrosirujen toimitusketju oli koronan alkuvaiheen bullwhip- tai forrester-ilmiön vuoksi liian tyhjä, mikä johti siihen, että elektroniikkalaitteiden valmistajat kilpailivat verisesti siitä, kuka saa siruja ja kuka ei. Sirujen hinnat moninkertaistuivat.

- Vuonna 2022 Venäjä hyökkäsi Ukrainaan ja EU-maat lopettivat venäläisen teräksen ostamisen. Venäjän terästuotanto oli volyymiltään noin 30 % EU:n terästuotannosta. Kysynnän pysyessä EU:ssa suunnilleen ennallaan ja tarjonnan pudotessa, hiiliteräksen hinnat nelinkertaistuivat.

Kysynnän ja tarjonnan laki toimii myös yritystasolla. Tarkastellaan sitä seuraavaksi hankinnan näkökulmasta.

**YRITYKSEN** hankinnassa ostetaan kaikenlaista: raaka-aineita, palveluja, laitteita, sähköä, lämpöä, kuljetuksia, läppäreitä, työsuhdeautoja, työterveyspalveluja jne. Kaikissa hankintakategorioissa voi olla joko enemmän kysyntää kuin tarjontaa tai päinvastoin. Mitä hankinta voi tehdä ostokategorian kysyntä-tarjonta-tilanteen parantamiseksi ja myyjän markkinoiden kääntämiseksi ostajan markkinoiksi?

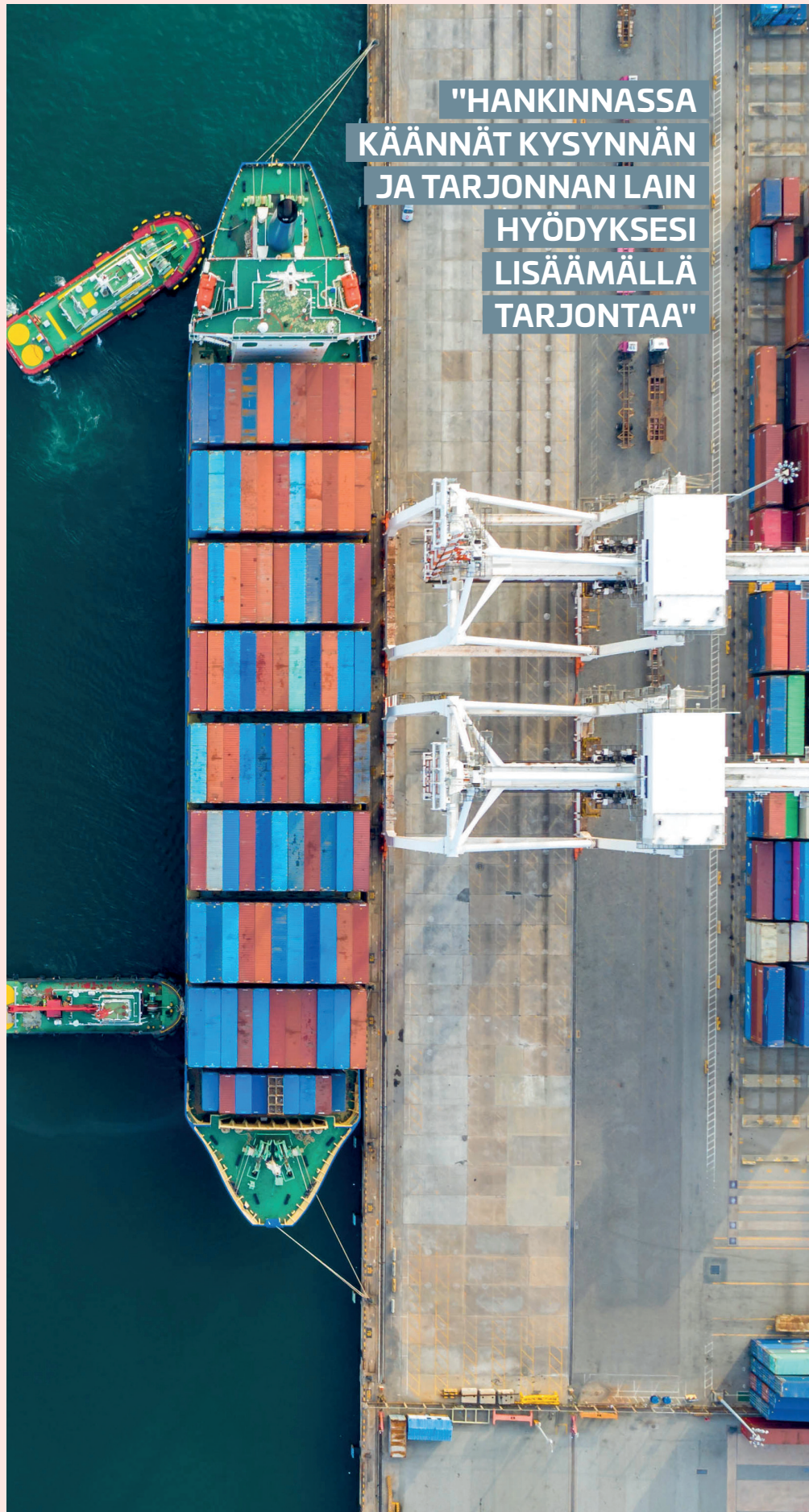
Kysyntään ei hankinta voi juuri vaikuttaa: firmasi asiakkaat ostavat joko paljon tai vähän riippuen firmasi ja teidän kilpailijoiden sekä muiden kyseisen tuotteen tai palvelun ostajien myyntimääristä. Tarjontaan sen sijaan hankinta voi vaikuttaa paljonkin. Maailmanlaajuisesti melkein kaikkea mitä kuvitella saattaa, on hyvinkin tarjontaa, kun tietää ketkä kaikki haluamaasi tuotetta tai palvelua toimittavat. Usein kuitenkin ongelma on se, että sinun toimittajasi on saanut kytkeytyä itsensä sinun firmaasi liian hyvin, esim. erottautumalla jotenkin tai luomalla niin hyvät suhteet firmasi tuotantoon tai johtoon, ettei toimit-

tajan vaihtaminen olekaan helppoa, vaikka tämä nostaisi hintoja yli sen mitä haluaisit maksaa.

**HANKINNASSA** käännet kysynnän ja tarjonnan lain hyödyksesi lisäämällä tarjontaa. Miten se tapahtuu? Sinun pitää etsiä ja sitten testauttaa ja hyväksyttää tuotannossa mahdollisimman monta toimittajaa. Sitten kun teillä on kaikissa ostokategorioissa useita hyväksytyjä toimittajia, ja kun kilpailutat niitä säännöllisesti ja allokoit ostomääriä halvimmille luotettaville toimittajille, pystyt pitämään ostohinnat ja toimittajat kurissa. On hyvä alku, jos saat hyväksyttyä toisen toimittajan, jolloin olette monopolitoimittajan sijaan duopolitilanteessa. Pyri kuitenkin löytämään kaikki relevantit toimittajat, jottet ole monopolin, duopolin etkä edes oligopolin asiakas.

**RAAKA-AINEISSA** ja muissa fyysisissä tuotteissa, joissa on selvät spesifikaatiot, kysynnän ja tarjonnan lain hyödyntäminen on helpompaa kuin vaikeammin määriteltävissä palveluissa, joissa myös on kuitenkin ihan mahdollista kuvata palvelutarve selkeästi, etsiä ja kehittää toimittajavaihtoehdot ja kilpailuttaa. Toimittajavalinta pitää toki aina tehdä monet muutkin kriteerit kuin vain hinta huomioiden.

**SUMMA** summarum, hankinnan kuuluu parantaa firmansa tulosta, kasvattaa ja kilpailukykyä. Hankinnan kannattaa hyödyntää kysynnän ja tarjonnan lakia. Kysyntään ei hankinta voi vaikuttaa mutta tarjontaan voi: etsimällä, testauttamalla ja hyväksyttämällä useita vaihtokelpoisia toimittajia kaikissa ostokategorioissa. Toimittajat yrittävät vimmatusti erottua (differen-toitua), jotta hankinta ei pystyisi heitä vaihtamaan halvempaan toimittajaan. Hankinnan kannattaa pysytellä pää kylmänä, hyödyntää markkinataloutta ja kilpailuttaa toimittajat säännöllisesti. Näin toimien yrityksesi hankinta maksaa lopulta hankinnoista vähemmän, mikä parantaa firmasi tulosta ja kilpailukykyä sekä kasvattaa, koska tehokkaasti kilpailuttamalla saatte myös neuvoteltua pidemmät maksuehdot toimittajiltanne huolimatta siitä minkä kokoinen ostaja olette. ●



"HANKINNASSA  
KÄÄNNÄT KYSYNNÄN  
JA TARJONNAN LAIN  
HYÖDYKSESI  
LISÄÄMÄLLÄ  
TARJONTAA"



© DAIMLER TRUCK

## Daimler Truck testaa vetykuorma-autoa Saksassa

**SAKSALAINEN** autojätti Daimler Truck käynnistää Mercedes-Benz GenH2 -vetykuorma-auton toisen vaiheen asiakastestit yhdessä viiden saksalaisen kuljetusyhtiön kanssa.

Testit keskittyvät auton eri käyttötarkoitusten selvittämiseen, sarjatuotannon käynnistämiseen sekä myynti- ja huoltopalvelujen kehittämiseen. Sarjatuotantoon vetyauto voisi tulla 2030-luvulla.

Käyttövoimana nestemäinen vety pidentää auton toimintamatkaa, energiatehokkuutta ja käyttöaikaa.

Mercedes-Benz GenH2 -vetykuorma-auton tuotekehitys on edennyt alustavista käyttötesteistä toisen vaiheen asiakastesteihin. Mukana kuljetusyhtiöistä ovat Hornbach, Reber Logistik, Teva (mukaan lukien Ratiopharm), Rhenus sekä DHL, jotka käyttävät vetykuorma-autoa normaaleilla logistiikkareiteillään Saksassa.

### TESTISSÄ MUKANA VIISI VETYAUTOA

Testeissä tähdätään vetykuorma-auton tuotekehityksen viimeistelyyn asiakastarpeiden mukaisesti, mallin sarjatuotannon aloittamiseen sekä uuden polttoainevaihtoehdon vaatimien myynti- ja huoltopalvelujen parantamiseen.

Viidellä vetykuorma-autolla ajetaan vuoden mittainen testijakso erilaisilla reiteillä, toimintaympäristöissä ja käyttötarkoituksissa – tarkasti lämpösäädelyistä lääkekuljetuksista normaaleihin tavarakuljetuksiin rajat ylittävässä pitkämatkaisessa rahtiliikenteessä.

Esimerkiksi DHL yhdistää vetytoimisen vetoauton sähköistettyyn ja jäädytettyyn perävaunuun ja käyttää yhdistelmää elintarvik kuljetuksissa Saksassa. Teva puolestaan tekee autolla lääke- ja hoitotarviketoimituksia sairaaloille, aptekeille ja jälleenmyyjille.

Operaattoreille vetykuorma-auto tarjoaa myös uuden keinon oman kaluston ja logistiikan aiheuttaminen CO<sub>2</sub>-päästöjen vähentämisessä.

### NESTEMÄINEN VETY PIDENTÄÄ TOIMINTAMATKAA

Mercedes-Benz GenH2 -kuorma-auton kokonaispaino on 40 tonnia, ja auto voi ottaa noin 25 tonnin hyötykuorman. Polttokennokkaat vetykuorma-autot vastaa teknisiltä ominaisuuksiltaan nyky-aikaisia kaukoliikenteessä käytettyjä dieselkuorma-autoja. Polttokennot tuottavat jatkuvan, jopa 300 kW:n tehon. Järjestelmä tukee ns. puskuriakku, joka tarjoaa lisätehoa huippukuormitusten aikana ja ottaa talteen jarrutusenergiaa.

Asiakasautojen energialähde on nestemäinen vety, jolla on merkittäviä etuja verrattuna vetykaasuun: suurempi energiatiheys, pidempi toimintamatra tankillisella ja auton käytön parantunut hyötysuhde. Autot tankataan nestemäisen vedyn (sLH<sub>2</sub>) jakelupisteissä Wörth am Rheinissa ja Duisburgissa. Aikaisemmissa käyttötesteissä viidellä vetykuorma-autolla ajettiin yhteensä 225000 kilometriä, ja keskimääräinen vedynkulutus oli 5,6–8 kiloa/100 km. Testeissä ajoneuvojen kokonaispainot vaihtelivat 16–34 tonnin välillä.

### SARJATUOTANTOON 2030-LUVUN ALUSSA

Daimler Truck on aloittanut jo seuraavan sukupolven polttokennokuorma-autojen kehittämisen. Mercedes-Benzin tehtaalla Wörthissä valmistetaan yhteensä 100 vetoautoa, jotka otetaan asiakaskäyttöön vuoden 2026 loppupuolelta alkaen.

Daimler Truck vähentää kuljetusten CO<sub>2</sub>-päästöjä kahdella eri strategialla ja valmistaa sekä akku- että vetykäyttöisiä ajoneuvoja. Vedyn vaatiman tankkausinfrastruktuurin rakentaminen kuitenkin etenee huomattavasti odotettua hitaammin. Sen seurauksena asiakkaat eivät vielä seuraavien vuosien aikana pysty ottamaan käyttöön suuria määriä vetykuorma-autoja. Siksi polttokennojen laajamittaisen teollisen valmistamisen ja käytön sekä vetykuorma-autojen sarjatuotannon odotetaan toteutuvan Euroopassa 2030-luvun alkupuolella. ●

# Laiva ei pimene, vaikka keskusohjaus pettäisi – uusi ratkaisu alusten sähköverkkoihin

**MERENKULUN** vihreä siirtymä ohjaa aluksia kohti moderneja tasavirtaverkkoja (DC), mutta niiden ohjausstrategiat ovat jääneet kehityksestä jälkeen. Perinteisesti laivojen tehonhallinta on perustunut keskitettyyn automaatiojärjestelmään, joka laskee jatkuvasti vapaana olevaa tehoa.

DI **Timo Alho** on väitöstutkimuksessaan kehittänyt ohjausperiaatteen, joka tekee alusten sähköjärjestelmistä vikasietoisempia.

”Ongelma on, että keskitetty järjestelmä on hidas ja jäykkä. Jos laivan generaattori vikaantuu äkillisesti, keskusohjaus ei ehdi reagoida, jäljelle jäävät tuottajat helposti ylikuormittuvat liikaa ja tuloksena on sähkökatko,” Alho selittää.

## HAJAUTETTU ÄLY KORVAA MIKROMANAGEROINNIN

Alhon kehittämässä ohjausperiaatteessa koko toimintafilosofia on käännetty päinvastaiseksi.

Sen sijaan että yksi keskusohjaus mikromanageroisi kaikkia laitteita, ”äly” hajautetaan. Keskusohjaus antaa laitteille ainoastaan toiminnalliset rajat – Alhon sanoin hiekkalaatikon – jonka sisällä ne voivat toimia itsenäisesti.

Laitteet, kuten pääpropulsio- tai akkuinvertterit, tarkkailevat suoraan sähköverkon DC-jännitettä, joka on suoraan verrannollinen generaattoreiden kuormitukseen.

”Jos generaattori putoaa verkosta, jännite romahtaa. Tämä on välitön viesti kaikille laitteille, että nyt pitää himmata tehoja, tai akuille, että nyt pitää tukea verkkoa. Tämä kaikki tapahtuu itsenäisesti millisekunneissa ilman aktiivista komentoa,” Alho sanoo.

Tuloksena on tehonhallinnan näkökulmasta huomattavasti turvallisempi, yksinkertaisempi ja joustavampi järjestelmä.

Se on myös helpompi laajentaa, koska uusia laitteita ei tarvitse monimutkaisesti ohjelmoida osaksi keskusjärjestelmää.

Menetelmä perustuu olemassa olevaan standarditekniologiaan, joten käyttöönotto riippuu lähinnä suunnittelufilosofian muutoksesta.

Vaikka tutkimus palvelee suoraan laivanrakennusteollisuutta ja varustamoita, sen sovelluskohteet ovat laajat.

Ohjausperiaate sopii erityisesti kohteisiin, joissa vaaditaan äärimmäistä luotettavuutta ja autonomista toimintaa. Ongelmia – kuten avaruudessa. Kun järjestelmä on luonnostaan vikasietoinen, se ei tarvitse ihmistä tai monimutkaista tilakonetta vierelleen vahtimaan, Alho toteaa. ●

Alhon väitöstutkimus ”Variable Voltage-based Power Management of DC Microgrids: With Focus on Shipboard Power Systems” tarkastettiin 25.11.2025 Vaasan yliopistossa.



Seuraava koulutusryhmä alkaa 18.3.2026. Paikkoja ohjelmassa on rajallinen määrä, joten oma paikka koulutusohjelmassa kannattaa varmistaa pian!

## Hankintapäällikön koulutusohjelman viides vuosikurssi

Huippusuositusta LOGYn Hankintapäällikön koulutusohjelmasta käynnistyy syksyllä jo viides vuosikurssi. Aiemmat vuosikurssit myytiin nopeasti loppuun, joten tätä tilaisuutta ei kannata empiä liian pitkään.

### Viisi faktaa Hankintapäällikön koulutusohjelmasta

1. Ohjelma antaa hyvät valmiudet toimia vastuullisissa ja vaativissa hankinnan tehtävissä yrityksissä tai julkisella sektorilla.
2. Ohjelma sisältää 17 eri aihetta, 4 lähipäivää, 20 puolen päivän etäpäivää sekä noin 6 itseopiskelutai vertaisopiskelupäivää
3. Koulutuksista vastaa viisi kokenutta ja osaavaa hankintakouluttajaa.
4. Opiskelijoiden tukena on modernit digitaaliset oppimisympäristöt.
5. Koulutuksen suoritettuaan osallistuja saa LOGYn hankintapäällikön koulutusohjelma -lisenssin sekä kansainvälisen IFPSM PAS -sertifikaatin.

Tutustu koulutusohjelmaan LOGYn sivuilla: [www.logy.fi](http://www.logy.fi)

**LOGY**



© VISTOCK

## Autokauppa piristymässä – pakettiautot kasvukärkenä

Ensi vuoden ajokorttilain uudistuksesta odotetaan piristystä hyötyajoneuvojen kauppaan.

**AUTOKAUPPA** osoittaa vihdoinkin piristymisen merkkejä. Lokakuussa uusia henkilöautoja ensirekisteröitiin 6 219, mikä on 4,7 prosenttia enemmän kuin edellisen vuoden lokakuussa.

Vuoden alusta henkilöautoja on ensirekisteröity 60 167. Se on yhä 2,1 prosenttia vähemmän kuin vuoden 2024 tammi-lokakuussa.

Uusien pakettiautojen ensirekisteröinnit ovat tämän vuoden aikana kasvaneet 5,9 prosenttia verrattuna viime vuoteen. Tammi-lokakuussa pakettiautoja on ensirekisteröity 8 750 kappaletta. Lokakuussa pakettiautoja rekisteröitiin 763, mikä on 0,9 prosenttia enemmän kuin edellisen vuoden lokakuussa.

Raskaan liikenteen puolella ensirekisteröinnit ovat olleet alhaisella tasolla sekä kuorma- että linja-autoissa. Uusia kuorma-autoja rekisteröitiin tammi-lokakuussa 2 475, mikä on 15,9 prosenttia vähemmän kuin viime vuoden vastaavana ajankohdana.

Kuorma-autoissa ensirekisteröintimäärien kehitys on ollut kaikkein heikointa pienempien, alle 6 tonnin painoluokan kuorma-autojen osalta.

”Kuorma-autoiksi luokiteltavien sähköpakettiautojen osalta markkinan odo-

tetaan piristyvän ensi keväänä, jos valmisteilla oleva ajokorttilain muutos tulee voimaan suunnitellusti 1.3.2026. Muutos mahdollistaisi enintään 4 250 kg painoisten vaihtoehtoisilla käyttövoimilla toimivien autojen ajamisen B-luokan ajokortilla. Tämä toisi helpotusta kuljetusyrityksiä vaivaavaan kuljettajapulaan ja investointipäätösten tekemiseen,” sanoo Autoalan Keskusliiton toimitusjohtaja **Tero Lausala** tiedotteessa.

Linja-autojen ensirekisteröintejä on kuluvana vuonna ollut 361, eli 27,9 prosenttia viime vuotta vähemmän. Eniten ensirekisteröinnit ovat vähentyneet suuremman painoluokan, yli 8 tonnin linja-autoissa.

Käytettyinä myytyjen henkilöautojen määrä oli tammi-lokakuussa 4,7 prosenttia suurempi kuin vuotta aiemmin. Autoliikkeiden kautta myytyjen käytettyjen määrä oli 0,7 prosenttia suurempi kuin edellisenä vuonna.

### SUOMI JÄLJESSÄ MUISTA EU-MAISTA

Raskaan kaluston sähköistyminen on Suomessa vielä hidasta. EU:n jäsenmaissa tänä vuonna ensirekisteröidyistä kuorma-autoista 3,8 prosenttia on ollut sähkökäyttöisiä, kun Suomessa osuus on 2,6 prosenttia.

”Kaasun osuus uusista kuorma-autoista on Suomessa 8 prosenttia, kun se muualla EU-maissa jää keskimäärin 3 prosenttiin.

Suomen on hyödynnettävä tehokkaasti EU:n tarjoamat välineet käyttövoimamuroksen nopeuttamiseen. Uutena välineenä meillä on EU:n sosiaalinen ilmastorahasto, jonka kautta olisi mahdollista rahoittaa vähäpäästöisten paketti- ja kuorma-autojen hankintakannustin alle 10 henkeä työllistävillä mikroyrityksille. Pienimpien yritysten on kaikkein haastavinta investoida ja saada rahoitusta uuteen, vähäpäästöiseen kalustoon,” painottaa Autotuojat ja -teollisuus ry:n toimitusjohtaja **Tero Kallio**.

Raskaan liikenteen käyttövoimamuroksessa yksi pullonkaula on rahoituksen heikko saatavuus. Rahoituksen saamista helpottaisi, jos valtio myöntäisi Finnveralle valtuuden toimia välittäjänä rahoitusta hakevan mikroyrityksen ja InvestEU-instrumentin välillä.

Alihyödynnetty InvestEU-ohjelman kestävyystakaus on tarkoitettu helpottamaan mikro- ja pk-yritysten rahoituksen saatavuutta, esimerkiksi yritysten sähköautohankintoihin. ●

# LOGYn koulutukset & seminaarit

Koulustarjonnassamme on runsaasti hankinnan, logistiikan ja toimitusketjun hallinnan koulutuksia eri uravaiheen ammattilaisille – ja valikoima kasvaa jatkuvasti! Mukana on nyt myös uusia, ajankohtaisia koulutuksia vastuullisuudesta, tekoälyn hyödyntämisestä sekä alan viimeisimmistä trendeistä. Tutustu kaikkiin tuleviin tapahtumiimme osoitteessa [www.logy.fi](http://www.logy.fi)

Koulutus	Milloin	Kesto	Hinta
Positiivinen muutosjohtaminen	29.1. & 3.2.2026	2 x 0,5 pv	715 €* / 845 €
Varaston suunnittelu ja ohjaus	3.-4.2.2026	2 pv	1 355 €* / 1 595 €
Tehokas tuotannonohjaus ja -suunnittelu	3.3. & 12.3.2026	2 x 0,5 pv	715 €* / 845 €
Hankinnan mittaaminen	5.3. & 12.3.2026	2 x 0,5 pv	715 €* / 845 €
Toimittajayhteistyön johtaminen ja kehittäminen,	Alk. 6.3.2026	12,5 t	1 255 €* / 1 495 €
Vaarallisten aineiden tietokuljetukset	10.3.2026	0,5 pv	290 €* / 390 €
Generatiivisen tekoälyn perusteet hankinnassa	11.3.2026	1 pv	755 €* / 895 €
Sisälogistiikan Best Practices	17.3.2026	2 pv	1 355 €* / 1 595 €
Hankintapäällikön koulutusohjelma	Alk. 18.3.2026	noin 12 kk	5 200 €* / 6 200 €
Laatuliite käytännössä	19.3.2026	0,5 pv	290 €* / 390 €
Vastuullinen hankinta	20.3.2026	0,5 pv	290 €* / 390 €
Sales & Operations Planning and Key Supply Chain Processes	23.3.2026	0,5 pv	290 €* / 390 €
Oston peruskurssi	Alk. 25.3.2026	Yht. 6 pv	2 895 €* / 3 255 €
Mikä ihmeen logistiikka?	27.3.2026	0,5 pv	290 €* / 390 €
Tuontikaupan hallinta	8.4.2026	1 pv	755 €* / 895 €
Vientikaupan hallinta	9.4.2026	1 pv	755 €* / 895 €
Kestävä varasto	10.4.2026	0,5 pv	290 €* / 390 €
Hintojen ja kustannusten analysointi	14. & 17.4.2026	2 x 0,5 pv	715 €* / 845 €
Oston sopimukset ja lakiasiat	Alk. 14.4.2026	2 x 0,5 pv	715 €* / 845 €
Viennin kuljetusmuodot ja Tullin ajankohtaiskatsaus	21.4.2026	1 pv	755 €* / 895 €
Hankintojen strateginen johtaminen ja kehittäminen	Alk. 21.4.2026	3 x 0,5 pv	1 255 €* / 1 495 €
Generatiivinen tekoäly hankinnassa	23.4.2026	1 pv	755 €* / 895 €
Sales & Operations Planning	27.4. & 4.5.2026	2 x 0,5 pv	715 €* / 845 €
Inventory Management	29.4. & 5.5.2026	2 x 0,5 pv	715 €* / 845 €
Logistiikkapäällikön koulutusohjelma	Alk. 5.5.2026	6,5 pv	3 900 €* / 4 500 €
Kuljetusten päästöraportointi	8.5.2026	0,5 pv	290 €* / 390 €
Sales & Operations Planning ja toimitusketjun avainprosessit	18.5.2026	0,5 pv	290 €* / 390 €
Tuloksellinen neuvottelutaito	19.-20.5.2026	2 pv	1 355 €* / 1 595 €
Vastuullisuusdirektiivi	26.5.2026	0,5 pv	290 €* / 390 €
Tekoäly hankintojen johtamisessa ja kehittämisessä	- toistaiseksi avoin	1 pv	1 355 €* / 1 595 €
Kategoriojohtaminen	3.-4.6.2026	2 pv	1 355 €* / 1 595 €

## MAKSUTTOMAT INFOT JA TIETOISKUT:

Logistiikkapäällikön koulutusohjelma, 29.1. , Hankinnan tulevaisuuden taidot & kumppanuudet kilpailuetuna, 10.2., Hankintapäällikön koulutusohjelma, 11.2., Logistiikkapäällikön koulutusohjelma, 12.3.

Hintoihin lisätään alv. / Muutokset ohjelmaan mahdollisia.

\* Jäsenhinta Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n jäsenille. Liity LOGYn jäseneksi osoitteessa [www.logy.fi](http://www.logy.fi).

Hinnat sisältävät sähköisen koulutusaineiston ja oikeuden oppimisympäristöön noin kaksi viikkoa ennen ja jälkeen koulutuspäivän. Läsnäoloon perustuissa koulutuksissa hintaan sisältyy lisäksi tarjotut. Laskutus kaksi viikkoa ennen tilaisuutta. Osallistuminen koulutuksiin on mahdollista peruuttaa kuluitta 14 vrk ennen tapahtuman alkua. Tämän jälkeen tehdyistä peruutuksista tai peruuttamatta jätetystä ilmoittautumisesta veloitamme osallistumismaksun kokonaisuudessaan. Esteen sattuessa paikan voi luovuttaa kollegalle.

## Seminaarit ja messut

### Milloin

LSCM Forum 2026, Helsinki	4.-6.2.2026
LOGY Conference 2026, Helsinki	5.-6.2.2026
Hankintapäivä, Helsinki	7.5.2026

Kysy kumppanuuksista: Mika Säilä, p. 050 352 3277

Lisätiedot ja ilmoittautumishjeet osoitteessa [www.logy.fi](http://www.logy.fi)

# LOGY

## CONF A AUKEAMA

## Merenkulun päästö- päätökset siirtyvät vuodella eteenpäin

**YK:N** alaisen maailman merenkulkujärjestön IMO:n meriympäristönsuojelukomitea MEPC ei päässyt Lontoossa 14.–17.10. pidetyssä kokouksessa sopuun merenkulun nettonolla sääntökehyksestä. Päätöksen teko siirrettiin vuodella eteenpäin.

Jo keväällä alustavasti hyväksytyt säännösten vahvistaminen kariutui muun muassa Yhdysvaltojen jyrkkään vastustukseen, joka vaikeutti konsensuksen löytämistä jäsenmaiden kesken.

Suomen Varustamot ja muu alan elinkeino pitävät lykkäystä valitettavana.

”Olemme pettyneitä, ettei konsensusta maailmanlaajuisesta päästömaksusta ja kannustejärjestelmästä saatu aikaan. Globaali järjestelmä olisi tehokkain ja tasapuolisin tapa vähentää päästöjä”, toteaa Suomen Varustamoiden toimitusjohtaja **Tiina Tuurnala**.

Alan tavoite on saavuttaa hiilineutraali meriliikenne vuoteen 2050 mennessä.

## Rekkaparkkien puute kuormittaa kuljettajia

**AMMATTIKULJETTAJAT** joutuvat yhä useammin etsimään pysähdyspaikkaa pitkään, kun raskaan liikenteen parkkipaikoista on kasvava pula. AKT:n mukaan tilanne on erityisen vaikea pääkaupunkiseudulla, jossa sopivan parkkipaikan löytäminen iltaisin on lähes mahdotonta.

”Kun mennään karkeasti iltaseitsemästä eteenpäin, parkkipaikan saaminen on aivan tuurikauppaa”, kertoo yhdistelmäajoneuvonkuljettaja ja AKT:n hallituksen jäsen **Janne Karhiaho**.

Myös ympärivuorokautisesti palvelevien huoltoasemien määrä vähenee, mikä vaikeuttaa kuljettajien mahdollisuuksia huoltaa itseään ja ajoneuvojaan. Monilla reiteillä yön yli auki olevia huoltoasemia on enää harvassa, ja pitkät ajomatkat ilman taukomahdollisuutta lisäävät kuormitusta.

Valaistuilla ja vartioiduilla rekkaparkkeilla on merkitystä paitsi mukavuuden, myös turvallisuuden kannalta.

## Vuoden Sisälogistiikkapalkinto DB Schenkerille - järjestelmällinen toiminnanohjausmalli toi voiton



DB Schenkerin palkinnon vastaanotti sopimuslogistiikan operatiivinen johtaja Mikko Rehtilä.

**Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry on jakanut vuoden 2025 Sisälogistiikkapalkinnon. Tunnustus julkistettiin 30.10. Helsingissä järjestetyssä Sisälogistiikkapäivässä, joka on alan asiantuntijat vuosittain yhteen kokoava ammattitapahtuma.**

**UUODEN 2025** Sisälogistiikkapalkinnon sai DB Schenker, joka käyttää varastointipalveluissaan Lean-ajatteluun pohjautuvaa Xsite-toiminnanohjausmallia. Sen ytimen muodostavat jatkuvan parantamisen filosofia, toiminnan standardisointi ja henkilökunnan tiivis osallistuminen kehitystyöhön.

**PALKINTORAATI** kertoo arvostavansa sitä, että malli on pitkälle tuotteistettu ja kokonaisvaltainen. Xsite määrittelee viisi toiminnan osa-alueita, joilla kehittämistoimenpiteitä tehdään ja tavoitteiden toteutumista seurataan: työturvallisuus, ihmiset ja johtaminen, prosessin optimointi, DB Schenkerin menestys ja asiakkaille tuotettu arvo.

Myös henkilökunnan osallistamisessa DB Schenker on onnistunut hienosti. Työntekijät ovat ottaneet Xsiten

omakseen ja sitoutuneet toimintamalliin, tuovat aktiivisesti esiin havaitsemiaan ongelmakohtia ja ehdottavat kehitystoimenpiteitä. Turvallisuuden, laadun ja tuottavuuden parantaminen on koko organisaation yhteinen tahto.

”Schenkerillä ymmärretään, että toiminnan standardisointi ja jatkuva parantaminen toimivat perustana kilpailukyvyllä ja taloudellisella kasvulla. Yritys on saanut Xsite-mallinsa avulla aikaan näkyviä tuloksia, jotka tuovat aitoa lisäarvoa myös asiakkaille”, toteavat palkintoraadin **Pekka Molarius** ja **Jussi Peltola**.

”**XSITE-TOIMINTAMALLI** ja sitä edeltänyt 5S-menetelmä ovat olleet jo 15 vuoden ajan keskeisessä roolissa Schenkerin tuotantoprosessien tehokkuuden ja laadun kehittämisessä ja asiakastyty-

väisyyden varmistamisessa”, sanoo DB Schenkerin sopimuslogistiikan operatiivinen johtaja **Mikko Rehtilä**.

”Suomessa olemme olleet näiden mallien implementoinnissa konsernimme kärkijoukkoa, koska olemme kyenneet auditoimaan useita toimipisteitämme Xsiten korkeille tasoille. Iso kiitos tästä menestyksestä kuuluu sitoutuneelle henkilöstöllemme, joka jalkauttaa ja omaksuu toimintamallin käytäntöön. Tätä kehitystyötä tulemme jatkamaan myös uudistuvassa organisaatiossa,” Rehtilä jatkaa.

**SISÄLOGISTIIKKAPALKINTO** myönnetään vuosittain sisälogistiikan alueella ansioituneelle yritykselle tai erinomaiselle hankkeelle. Tunnustuksen tarkoituksena on edistää kotimaisen sisälogistiikan kehittymistä palkitsemalla alan osajia. ●

Verkkokauppa.comin palkintoa vastaanottamassa (vas. oikealle) Head of Logistics Miika Heinonen, Head of Internal Logistics and Development Markus Myllymäki ja Director, New Markets & Services Jussi Eskelinen.



## Verkkokauppa.com pokkasi innovaatiopalkinnon

**TUOMARISTON** mukaan yhtiön panostukset tehokkaaseen sisälogistiikkaan ovat mahdollistaneet nopeat tunnin toimitukset, jotka ovat merkittävästi parantaneet asiakaskokemusta.

Yritys on viime vuosina investoinut tilausten käsittelyä vauhdittavaan varasto- ja pakkausautomaatioon sekä noutolokerikkoihin, jotka palvelevat asiakkaiden lisäksi myös pikatoimituksia hoitavia lähettikumppaneita. Sisälogistiikan organisoinnissa on hyödynnetty Lean-johtamisen oppeja, ja varaston puolella hyväksi todetut toimintamallit on pystytty onnistuneesti skaalaamaan myymäläympäristöön.

Alun perin Helsingin Jätkäsaaren myymälässä lanseeratut tunnin toimitukset ovat nyt saatavilla myös Tampereen, Turun ja Oulun alueilla, eli kaikista Verkkokauppa.comin myymälöistä. Konseptissa tuotteiden keräily hyllyistä suoritetaan alle 15 minuutissa, ja kuljetus asiakkaan ovelle tapahtuu alle tunnissa. Nopeimmillaan toimitus on ollut perillä 12 minuutissa tilaushetkestä. Tunnin toimituksia on tehty jo yli 200 000 kappaletta, ja niiden kysyntä on kasvanut yli 30 prosenttia edellisvuoteen verrattuna.

"Sisälogistiikan kehittämisessä olemme yhdistäneet huippuunsa viritetyn automaation, joustavan yhteistyön kasvuhakuisen kumppaniverkoston kanssa sekä satoja parannuksia asiakaspolulla", kertoo Verkkokauppa.comin myyntijohtaja **Pekka Litmanen**. ●

## Tulevia tapahtumia

**17.12.** Webinaari: Logistiikan sähköistymisen vaikutukset alan yrityksiin

**17.12.** LOGY Seniorikilta: Joululounas Helsingissä

### 2026

**28.1.** LOGY Seniorikilta: Vierailu Tullille, Helsinki

**21.1.** Webinaari: Vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma - Case SSAB Transportation Management Program

**11.2.** Lastiturvallisuustyöryhmä LASTUn tapaaminen, Hyvinkää

**22.1.** Pohjoisen Logistiikkafoorumi 2026, Oulu & livestriimi

**11.2.** SCM-foorumin webinaari: Toimitusketjujen hallinta - mitä riskejä tulevaisuudessa?

**23.-24.4.** Älykästä logistiikkaa -risteily, M/S Viking Grace Turusta

## Seminaarit

**4.-6.2.** LSCM Forum 2026, Helsinki

**5.-6.2.** LOGY Conference 2026, Helsinki

**7.5.** Hankintapäivä 2026, Helsinki

**28.-29.10.** Logistiikan Superpäivät 2026, Helsinki

Skannaa QR-koodi ja tutustu kaikkiin tuleviin jäsentapahtumiin.





UUSI JÄSEN

**NTG:n Business  
Development Manager  
Hanne Salo.**

“Lyhyissä kuljetuksissa annetaan mieluummin pidempiaikaisia hintoja, kun taas valtameriliikenteessä kvartaalikin on pitkä. Myös kaluston saavuus ja toimijakenttä ovat aivan erilaisia. Paljon on siis opittavaa.”

Uuteen liiketoiminta-alueeseen siirtyminen on avannut myös täysin uuden verkoston.

“Olen saanut tutustua valtavaan määrään uusia ihmisiä – se on yksi työni parhaita puolia.”

#### VERKOSTOITUMISTA JA TIETOA

Logy-jäsenyys on yritykselle strateginen päätös, joka tukee sekä verkostoitumista että henkilöstön ammatillista kehittymistä.

“Logyssa on paljon yritysjäseniä. Meille tärkeää on päästä osaksi tätä verkostoa, kuulla alan kuulumisia ja osallistua asiantuntijatapahtumiin. Koulutuksia, julkaisuja ja tilaisuuksia on tarjolla runsaasti ja se hyödyttää koko henkilöstöä.”

Salo kertoo saaneensa heti liittymisen jälkeen palautetta eräältä työntekijältä: ‘Hieno juttu – liityin saman tien postituslistalle!’

#### ROOLI KULJETUSFOORUMISSA

Hanne Salo on nyt LOGYn kuljetusfoorumien johtoryhmän jäsen. Kysyimme ensivaikutelman.

“Verkostoituminen ja uuden oppiminen ovat minulle luontaisia asioita. Lisäksi minulle on tärkeää päästä vaikuttamaan ja tuomaan oma näkemysni alan keskusteluihin. Kuljetusfoorumien johtoryhmä on erinomainen paikka siihen,” Salo toteaa.

Foorumien toimintaan hän suhtautuu tuoreena jäsenenä odottavasti.

“On arvokasta, että alan ammattilaiset eri puolilta logistiikkaa kokoontuvat yhteen ja keskustelevat siitä, miltä tilanne näyttää kunkin näkökulmasta.”

“Olen nähnyt alustavasti kevään ohjelmaa, ja mukana on kehityshankkeita, tiedonkulkua, vastuullisuutta, teknologiaa... kaikkea, mikä vaikuttaa logistiikan kokonaisuuteen.”

Hän viittaa myös ryhmän mukanaoloon VTT:n kanssa tehtävässä päästövähennyshankkeessa.

“Tällaisiin projekteihin ei pääse käsiksi, ellei ole itse aktiivisesti mukana.” ●

## Uusia kontakteja ja vuorovaikutusta

**NTG Air & Ocean liittyi LOGYn jäseneksi. Hanne Salo valittiin kuljetusfoorumien johtoryhmään.**

**VUONNA** 2007 perustettu NTG Air & Ocean Oy on osa tanskalaista Nordic Transport Groupia. Yritys haluaa erottua kilpailijoistaan vahvalla paikallisella toimintamallilla.

“Monet alan toimijat siirtävät tehtäviä ulkomaisiin palvelukeskuksiin, mutta me haluamme pitää asiakaspalveluun ja operatiiviseen tekemiseen liittyvän työn kokonaisuudessaan Suomessa. Se on meille iso ylpeydenaihe,” NTG:n Business Development Manager **Hanne Salo** kertoo.

Paikallinen läsnäolo näkyy myös päätöksenteossa.

“Meillä on täysi autonomia päättää paikallisesti, miten kehitämme liiketoimintaa. Kun ratkaisut ovat taloudellisesti järkeviä ja numerot kunnossa, saamme viedä toimintaa siihen suuntaan kuin parhaaksi näemme.”

Palveluvalikoima kattaa lentorahti-, merirahti- ja projektikuljetukset sekä Euroopan meri-, raide- ja tiekuljetusten yhdistelmät.

#### KASVUA KAHEDELLA SEKTORILLA

NTG on tehnyt puolustus- ja viranomaiskuljetuksia jo pitkään, ja Nato-jäsenyyden myötä niiden tarve on kasvanut.

“Kyse on vaativasta kuljettamisesta, jossa viranomaisvaatimukset ja prosessin sensitiivisyys ovat keskeisessä roolissa.”

Toinen keskeinen kehityskohde on Euroopan sisäinen rahti ja multimodaali.

“Olemme panostaneet viime aikoina erityisesti Euroopan shortsea- ja multimodaalikuljetuksiin. Minut rekrytoitiin nimenomaan kehittämään tätä kokonaisuutta.”

#### UUDENLAISIA HAASTEITA

Hanne Salo on kansainvälisten merikuljetusten osaaja.

“Olen ollut alalla lähes 20 vuotta, mutta Euroopan sisäiset kuljetukset olivat minulle täysin uusi alue. Aiempi osaamiseni liittyi pitkälti mannterit väliseen kuljettamiseen. Tämä on ollut todella mielenkiintoinen uusi hypäys.”

“Pitkien merireittien toimitusajat kasvoivat pandemian ja Suezin kriisin jälkeen valtaviksi, ja aikataulujen luotettavuus oli pitkään erittäin heikko. Lyhyen matkan kuljetuksilla aikataululla on taas suuri merkitys – se muuttaa koko toimintalogiikan,” Salo kuvaa. Muitakin eroja löytyy.

LOGY järjestää myös kaikille avoimia tapahtumia.

## Logistiikan sähköistymisen vaikutukset alan yrityksiin

**MISSÄ** vaiheessa on logistiikan sähköistäminen eri yrityksissä? Millä aikajänteellä kehitystä odotetaan tapahtuvan tulevaisuudessa? Entä millaisia ovat raskaan liikenteen sähköistämisen haasteet ja tarpeet Suomessa?

Tule mukaan LOGY Saimaan ja LUT-yliopiston järjestämään maksuttomaan webinaariin, jossa kuulet kattavasti asiantuntijoiden ja logistiikkatoimijoiden näkemyksiä aiheesta!

Luvassa on yritysten omat puheenvuorot ja yhteinen paneelikeskustelu. Webinaari on maksuton ja avoin kaikille.



**Paikka:** Teams  
**Aika:** 17.12.2025 14:00 - 16:00

## KATSO KAIKKI TAPAHTUMAT LOGY.FI

## Vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma – Case SSAB Transportation Management Program

**WEBINAARISSA** kuulemme, miten Oracle ja SSAB rakentavat yhdessä tehokkaampaa ja kestävämpää logistiikkaa modernin kuljetushallinnan avulla. Moderni TMS tarjoaa yhtenäisen alustan koko kuljetusketjun hallintaan – suunnittelusta ja toteutuksesta laskutukseen ja analytiikkaan. Se auttaa vähentämään logistisia kustannuksia, parantamaan toimitusvarmuutta ja lisäämään toimitusketjun joustavuutta. Webinaari on maksuton ja avoin kaikille.



**Paikka:** Teams  
**Aika:** 21.01.2026 09:00 - 10:00

## Pohjoisen Logistiikkafoorumi 2026

**TERVETULOA** Pohjoisen Logistiikkafoorumiin, jossa logistiikan, liikenteen ja toimitusketjun hallinnan asiantuntijat, yritykset ja kehittäjät kohtaavat ajankohtaisten teemojen äärellä!

Vuoden 2026 pääteemana on päästöraportoinnin uudet vaatimukset – mitä ne tarkoittavat yrityksille? Alueen ajankohtaisista hankkeista esitellään Oulun seudun logistiikkavision 2040, Arinan uusi ruoan verkkokaupan keräilykeskus, Oulun Sataman kuulumis- ja vetyajoneuvojen huoltoympäristön rakentaminen osana uutta logistiikan ekosysteemiä. Voit osallistua tapahtumaan paikan päällä Tullisalissa Oulussa tai seurata puheenvuoroja etänä striimin kautta. Tilaisuus on maksuton ja avoin kaikille.



**Paikka:** Oulu & livestriimi  
**Aika:** 22.01.2026 09:00 - 13:00

Skannaa QR-koodi ja tutustu kaikkiin tuleviin jäsentapahtumiin.



Vuoden parhaasta YAMK-opinnäytetyöstä palkittiin Kati Renholm (oik.). Palkinnon ojensi LOGYn palkintovaliokunnan puheenjohtaja Anna Aminoff.

## LOGYn sääntömääräinen syyskokous

**MARRASKUUN** lopulla pidettiin LOGYn sääntömääräinen syyskokous, jossa päätettiin muun muassa tulevan vuoden toiminta- ja taloussuunnitelmasta, jäsenmaksujen suuruudesta ja hallituksen kokoonpanosta.

Kaikkien jäsenluokkien jäsenmaksuja päätettiin nostaa viidellä prosentilla, eli esim. henkilöjäsenen jäsenmaksu on jatkossa 84 euroa vuodessa nykyisen 80 euron sijasta. Opiskelijoille LOGYn jäsenyys on myös ensi vuonna maksuton.

Yhdistyksen hallitukseen valittiin erovuoroisten tilalle kolme uutta jäsentä: **Jyrki Ristinen** (Medifon), **Tiina Talala** (Nordlab) ja **Pasi Virmajoki** (URA Group). Nykyinen puheenjohtaja **Jyri Vilko** jatkaa toimessaan myös seuraavan kaksivuotiskauden ajan.

Ennen syyskokousta pidetyssä jäseniltapäivässä jaettiin palkinnot vuoden parhaalle opinnäytetöille neljässä eri kategoriassa. Parhaasta väitöskirjasta palkittiin Aalto-yliopiston **Katie Kenny**, diplomityöstä Oulun yliopiston **Nimni Pannila**, YAMK-opinnäytetyöstä Satakunnan ammattikorkeakoulun **Kati Renholm** ja AMK-opinnäytetyöstä Joonas Palin Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulusta.

Tutustu kaikkiin koulutuksiin ja ilmoittaudu LOGYn verkkosivuilla: [www.logy.fi](http://www.logy.fi)

## Logistiikkapäällikön koulutusohjelma

**JOHTAVAN** asiantuntijan rooli logistiikassa vaatii muutakin kuin prosessien ymmärrystä – se vaatii kykyä johtaa kokonaisuuksia, tehdä strategisia valintoja, toimia paineessa ja rakentaa kestäviä yhteistyösuhhteita.

**Oletko logistiikka-, varasto- tai tuotantopäällikkö, joka haluaa syventää osaamistaan ja kehittää johtamistaitojaan?** LOGYn Logistiikkapäällikön koulutusohjelma on juuri sinua varten.

Logistiikka-ala elää jatkuvassa muutoksessa. Toimitusketjujen tehokas hallinta, digitaaliset ratkaisut, vastuullisuus ja kyky sopeutua muutoksiin ovat nousseet logistiikan keskiöön.

Tämä käytännönläheinen ja asiantuntijavetoinen koulutuskokonaisuus tarjoaa sinulle ainutlaatuisen mahdollisuuden pysähtyä, kehittyä ja vahvistaa rooliasi organisaatiosi avainhenkilönä.



**Paikka:** Lähikoulutus, Helsinki  
**Aika:** 5.5.–8.10.2026

## Sisälogistiikan Best Practices

**KOULUTUKSEN** tavoitteena on tarjota osallistujille konkreettisia työkaluja ja käytännön esimerkkejä sisälogistiikan kehittämiseen ilman suuria investointeja – painottaen mittaamista, johtamista, jatkuvaa parantamista ja yhteistyötä eri toimintojen välillä.

Sisälogistiikka on keskeinen kilpailutekijä teollisuudessa, kaupassa ja logistiikkapalveluissa. Toimitusvarmuuden, kustannustehokkuuden ja läpimenoaikojen merkitys korostuu jatkuvasti kiristyvässä toimintaympäristössä. Samalla uudet teknologiat, automaatio ja digitalisaatio avavat mahdollisuuksia uudistaa toimintamalleja.

Organisaatiot tarvitsevat osaajia, jotka tuntevat alan parhaat käytännöt, pystyvät analysoimaan nykytilaa ja johtamaan kehittämistoimia järjestelmällisesti.



**Paikka:** Lähikoulutus, Helsinki  
**Aika:** 17.3.–18.3.2026

Tämä koulutus toimii hyvin muun perehdytyksen tukena uusille logistiikkatyöntekijöille!

## Mikä ihmeen logistiikka? Johdatus toimitusketjujen maailmaan

### OLETKO UUSI LOGISTIikka-ALALLA?

Mietitkö, mitä kaikkea logistiikka oikeastaan tarkoittaa? Miksi toimitusketjujen sujuvuus on niin tärkeää – ja mitä kaikkea tapahtuu ennen kuin lopputuote saapuu asiakkaalle? Entä miten muut toiminnot kuten hankinta, HR, talous, myynti, viestintä tai IT liittyvät logistiikan arkeen ja onnistumiseen?

Jos nämä kysymykset ovat joskus käyneet mielessäsi, tämä koulutus on sinua varten. Koulutus toimii hyvänä ”sisäänheitokoulutuksena” logistiikka-alalle – kevyenä, innostavana ja ymmärrystä lisäävänä kokonaisuutena.

Koulutus sopii hyvin osaksi uusien työntekijöiden perehdyttämistä logistiikka-alalla.



**Paikka:** Hybridi: Etäkoulutus ja lähikoulutus Helsinki  
**Aika:** 27.3.2026  
klo 09:00 - 12:00



”Koulutusohjelma tarjoaa tiiviin ja huolella mietityn kokonaisuuden sinulle, joka haluat vahvistaa strategista hankintaosaamistasi ja valmiuksiasi toimia hankinnan vetäjänä niin yksityisellä kuin julkisella sektorilla. Toivotan sinut huippukouluttajakollegoideni kanssa lämpimästi tervetulleeksi! Nähdään keväällä!”

Hanna Pajunen-Muhonen, Innodea Oy

## Hankintapäällikön koulutusohjelman viides vuosikurssi käynnistyy keväällä 2026!

**HANKINTAPÄÄLLIKÖN** koulutusohjelma antaa hyvät valmiudet toimia vastuullisissa ja vaativissa hankinnan tehtävissä yrityksissä tai julkisella sektorilla. Koulutus sopii kaikille näissä tehtävissä toimiville tai sellaisiin pyrkiville.

Koulutuksen suorittuaan osallistuja saa LOGYn hankintapäällikön koulutusohjelma-lisenssin sekä **kansainvälisen IFPSM PAS -sertifikaatin**.

Ohjelman kouluttajina toimivat kokeneet hankinnan asiantuntijat ja valmentajat: **Hanna Pajunen-Muhonen** (Innodea Oy), **Lauri Vihonen** (Leader’s Beacon Group Oy), **Ilkka Sillanpää** (Hegemonia Oy), **Satu Welling** (Completo Consulting Oy), **Harri Laakso** (Suomen Hankintajuristit Asianajotoimisto Oy).



**Paikka:** Monimuoto-opetus  
**Aika:** 18.3.2026–22.4.2027



Skannaa QR-koodi ja tutustu Hankintapäällikön -koulutusohjelman sisältöön

**"TODISTA  
OSAAMISESI  
SERTIFIKAATILLA"**

## Uudet jäsenet

LOGYn verkostoon liittyi loka- ja marraskuussa 96 uutta ammattilaista. Osto&Logistiikka-lehdessä julkaistaan julkaisuluvan antaneiden nimet.

- **Ahokas Jussi**, Logistics Team Lead, Keskinen kello Oy
- **Ahtola Esa**, Logistiikan tuntiopettaja, Vantaan kaupunki
- **Antila Tuomas**, Yksiköpäällikkö, Logent Services Oy
- **Eriksson Joonas**, Development Manager, Supply Chain Wärtsilä Finland Oy
- **Gurbuz Basak**, Opiskelija
- **Guruge Nathalya Kawmadi**, Student, LUT-yliopisto
- **Haapanen Daniel**, Opiskelija, Turun ammattikorkeakoulu
- **Hakala Maarit**, Hankintapäällikkö, Turun ammattikorkeakoulu
- **Hollsten Viktor**, Operations Director, Åland Post Ab
- **Hänninen Heidi**, Opiskelija, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu XAMK
- **Illman Atte**, Kuljetuspäällikkö, Posti Group Oyj
- **Johansson Antti**, Kuljetusesihenkilö, Meira Nova Oy
- **Kandel Megharaj**, Student, Haaga-Helia amk
- **Keinonen Kalle**, Opiskelija, Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Kivinen Ella**, Opiskelija, Turun kauppakorkeakoulu
- **Kohtamäki Jenni**, Account Manager, Tampereen Messut Oy
- **Kokkonen Tuomas**, Konsultti, Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Kuitunen Ville**, Business Lead Ports and Marine, Sweco Finland Oy
- **Laverty Tiina**, Hankinta-asiantuntija, Lappeenrannan kaupunki
- **Leander Saara**, Erityisasiantuntija, Espoon kaupunki
- **Leskinen Kimmo**, Air Freight Director, NTG Air & Ocean Oy
- **Lindström Mia**, toimitusjohtaja, Helsingin KTK Oy
- **Lintula Loviisa**, Logistiikan kehitysinsinööri, Sandvik Mining and Construction Oy
- **Luotonen Alex**, Opiskelija, Turun ammattikorkeakoulu
- **Mark Juho**, Process and System Specialist, Normet Oy
- **Neupane Binod**, Opiskelija, Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Nevasaari Essi**, Manager supplier development, Wärtsilä Finland Oy
- **Perera Iliesha**, Student, Diakonia-ammattikorkeakoulu Oy
- **Rauhala Alina**, Vientikoordinaattori, AGCO Power Oy
- **Repo Juha**, Palvelupäällikkö, Lassila & Tikanoja Oyj
- **Ruotsalainen Susanna**, Sales Manager, DB Schenker
- **Salminen Heli**, Opiskelija, Suomen Humanistinen Ammattikorkeakoulu Oy
- **Salmio Sylwia**, Forwarder, NTG Air & Ocean Oy
- **Salo Hanne**, Business Development Manager, NTG Air & Ocean Oy
- **Salonen Jaana**, Hankinta-asiantuntija, Lappeenrannan kaupunki
- **Schröder Carita**, Director Finance, HR & IT, NTG Air & Ocean Oy
- **Sigdel Amit**, Student, Haaga-Helia amk
- **Silventoinen Henri**, Business Director, Ocean Freight, NTG Air & Ocean Oy
- **Simola Linda**, Head of Commercial, Excellence VR-Yhtymä Oy
- **Stenberg Noomi**, Teollisuusliiketoiminnan kehitys, Welado Oy
- **Subedi Shreejana**, Opiskelija
- **Tanner Vilma**, Opiskelija, Turun ammattikorkeakoulu
- **Thapa Sadikshya**, Student Tampereen yliopisto
- **Tiainen Olli**, Tuntiopettaja, Koulutuskuntayhtymä OSAO
- **Tuokko Markku**, Opiskelija, Turun ammattikorkeakoulu
- **Viherä Anni**, Ostaja, Veikkaus Oy
- **Viippola Severi**, Opiskelija, Turun ammattikorkeakoulu
- **Weerabahu Mudiyansele Samantha Weerasekara**, Student, Haaga-Helia amk
- **Wesander Jonne Viktor**, Opiskelija, Satakunnan ammattikorkeakoulu
- **Yli-Säntti Sari**, Laatuvaastaava, Helsingin kaupunki
- **Ägrén Mikko**, Opiskelija, Turun ammattikorkeakoulu

## Uudet yritysjäsenet



NTG Air & Ocean Oy



Youredi Oy coneksion

## osto&logistiikka ostologistiikka.fi



Osto&Logistiikka on Suomen tehokkain media, kun haluat tavoittaa logistiikan ja hankinnan ammattilaiset.

Mediakortti: [ostologistiikka.fi/mediakortti](http://ostologistiikka.fi/mediakortti)

SEURAAVA LEHTI ILMESTYY  
30.1.2026

Varaa mainospaikkasi 14.1. mennessä.

Ilmoitusmyynti:  
Mika Säilä, 050 352 3277

### TUTUSTU JÄSENETUIHIIN

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.



# Ole edellä – käynnistä raskaan liikenteen vihreä investointi satamassa



## Helsingin Satama on valmis investoimaan raskaan liikenteen latausasemaan, joka tekee päästöttömästä kuljetuksesta totta.

Nyt etsimme Vuosaaren sataman porttialueelle **ankkuriasiakasta**, jonka tarpeisiin infrastruktuuri voidaan muokata ja jonka kanssa hanke voidaan toteuttaa kannattavasti ja nopeasti.

Tämä on mahdollisuus olla **edelläkävijä sähköisessä logistiikassa**, saada pysyvää kilpailuetua ja näkyvyyttä vastuullisena toimijana koko kuljetusketjussa.

### Miksi mukaan nyt?

- Olet mukana määrittämässä merkittävää raskaan liikenteen lataushanketta
- Saat vaikutettua infrastruktuuriin omien operatiivisten tarpeidesi mukaan
- Ankkuriasiakkuus sisältää erittäin kilpailukykyisen sähkön hinnan
- Nostatat yrityksesi profiilia päästöttömän logistiikan suunnannäyttäjänä

**Sijainti:** Helsingin Satama (Vuosaaren satama) – logistiikan keskipiste, jossa tulevaisuuden energia kohtaa liikenteen.

**Tartu tilaisuuteen nyt - investointi toteutuu, kun ankkuriasiakas löytyy.**

### Ota yhteyttä:

#### Jani Lindroos

*Rahtiliiketoiminnan kehityspäällikkö*

Helsingin Satama Oy

jani.lindroos@portofhelsinki.fi

p. +358 40 5055708

www.portofhelsinki.fi

### REKKALATAUS, lue uutinen

