

osto&logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

Teema: Hankinta

3.2024



Nopeammin, ketterämmin, luotettavammin

Yön yli kuljetuksemme ovat perillä aamuvarhain kaikkialla Suomessa.

pakettipiste.fi Suomen nopein kuljetusliike



14

**Kategoriajohtaminen
nostaa hankinnan
uudelle tasolle**

Ari Erkinharju



34

**Merenkulku
uudistuu hitaasti**

Mikael Ruhala

- ✓ Trukit
- ✓ Vuokraus- ja jälkimarkkinointipalvelut
- ✓ Varastokalusteet
- ✓ Materiaalinkäsittelyn automaatio
- ✓ Telematiikkapalvelut
- ✓ Sisälogistiikan konsultaatio
- ✓ Koulutuspalvelut

Kaikki samasta osoitteesta.

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

www.toyota-forklifts.fi



SISÄLTÖ

osto&logistiikka Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille. Verkkomedia: www.ostologistiikka.fi



26

HUB logisticsin Heikki Mantsinen ja Anssi Tura tietävät, että toisinaan toimituksen varastolta asiakkaalle pitää tapahtua todella nopeasti.



24

Valion hankintajohtaja Kirsti Rautio juonsi Hankintapäivän.



"Tekoäly on kaikkien huulilla, mutta kukaan ei tunnu alalla oikein tietävän, mitä sillä tehdään käytännössä"

19

- | | | |
|--|---|--|
| 5 Pääkirjoitus | 20 Tekoäly hiipii työelämään | 38 LOGYn jäsensivut |
| 6 Uutiset | | 40 LOGYn Hankintafoorumin koulutustiimin puheenjohtaja Oliver Kaivola |
| 12 Toimittajamarkkinan kehittämisessä riittää työsarkaa | 24 Hankintapäivässä käsiteltiin geopolitiittisiä muutoksia | 46 15 vuotta lastiturvallisuuden asialla |
| 14 Kategoriajohtaminen nostaa hankinnan uudelle tasolle | 26 Kun toimitusaika ratkaisee | |
| 19 Tekoäly hoi! | 34 Merenkulku uudistuu hitaasti | |

Biokaasulla raskaskin kalusto liikkuu kevyemmin

Jätteistä ja tähteistä valmistettu nesteytetty biokaasu on uusiutuvaa polttoainetta raskaan kaluston käyttöön. Pienennä päästöjä, tankkaa biokaasua. Saatavilla nyt näiltä biokaasuasemilta: St1 LBG Mäntsälä P ja St1 LBG Hämeenlinna Iittala.

Nesteytetty biokaasu on uusiutuvaa polttoainetta raskaan kaluston käyttöön. Biokaasun alkuperästä riippuen sen avulla voidaan saavuttaa jopa yli 100 %:n päästövähennys.

Osto&Logistiikka on Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n julkaisema ammattilehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille.

27. vuosikerta

ISSN 2341-7374 (painettu)

ISSN 2341-7382 (verkko)

PÄÄTOIMITTAJA:

Ilmari Tuomivaara, p. 044 7461454,
ilmari.tuomivaara@logy.fi

TOIMITUS JA ULKOASU:

Sisio sisältötoimisto Oy

ILMOITUSMYynti:

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

JULKAISIJA:

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys
LOGY ry, Ratamestarinkatu 7 A,
00520 Helsinki

JUTTUVINKit JA PALAUTE:

toimitus@ostologistiikka.fi

TILAUKSET JA

OSOITTEENMUUTOKSET:

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

LOGY ry:n täyden henkilöjäsensmaksun tai yritys- ja yhteisöjäsenmaksun maksaneille lehti lähetetään jäsenetuutena ilman eri veloituksia. Vuositilauksen hinta on 98 € (+alv).

LOGY

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

LOGY ry:n jäsenenä pääset mukaan oston ja logistiikan ammattilaisten yhteisöön – saat runsaasti mielenkiintoisia kontakteja, alan viimeisimmän tiedon ja uusia ideoita työhösi. Yhdistyksemme jäsenenä on noin 370 yritystä sekä yhteisöä ja yli 5 000 henkilöä.

Lue lisää: www.logy.fi



Kirjoittaja on LOGYn markkinointi- ja viestintäpäälikkö
Ilmari Tuomivaara

Yhtiöt punnitaan talouden nousun koittaessa

OSTOPÄÄLLIKKÖINDEKSEJÄ on pidetty verrattain luotettavina talouden ilmapuntareina. Taloustietoa tuottavat yritykset kyselevät tietyn markkina-alueen tai toimialan ostopäälliköiltä näkemyksiä muun muassa uusista tilauksista, varastosaldoista ja investoinneista. Saadut vastaukset jalostetaan indekseiksi, joita edelleen ekonomistit ja muut asiantuntijat analysoivat. Kun ostopäällikköindeksi on yli 50, talous kasvaa. Kun se on alle 50, talous supistuu.

Yksi tarkkaan seurattu taloussään mittari on euroaluetta seuraava teollisuuden ostopäällikköindeksi, joka nousi toukokuussa korkeimmilleen toukokuun 2023 jälkeen.

Myös Suomessa talouden elpymisestä on kevään aikana kantautunut yhä enemmän valonpilkahduksia. Asiantuntijat uskovat, että viimeistään koronlaskujen myötä Suomessakin talous löytää taas kasvu-uralle.

RAKENNUSTOIMIALA on ollut viime vuosina suorastaan talouden vaikeiden aikojen symboli. Alaan vaikuttavia kriisejä on osunut lyhyen ajan sisään monta peräkkäin. Kun huomioidaan, että alan palautumisaika on liiketoiminnan luonteen vuoksi tavallista pidempi, yhtälö on haastava.

Alalla kuitenkin tiedetään, että taantuma ei kestä ikuisesti. Siksi hiljaiset ajat on käytettävä viisaasti omien toimintojen kehittämiseen ja prosessien hiomiseen. Kun talouden nousu alkaa, kehittämiseen ei ole enää aikaa.

Talouden nousun koittaessa myös kumppanuudet punnitaan, kun kaikki lähtevät liikkeelle samaan aikaan, muistuttaa rakennusyhtiö YIT:n hankintajohtaja **Ari Erkinharju** tämän numeron sivulla 14.

YIT:llä johto on panostanut hiljaisina aikoina määrätietoisesti hankintatoimen kehittämiseen. Yhtiössä on meneillään hankintatoimen transformaatio, jossa kehitetään hankintaprosesseja, kategoriojohtamista ja hankintaorganisaation osaamista. Myös kumppanuussuhteita on vaalittu ja rakennettu.

KYVYKKYYSIÄ talouskasvun aikaan tarjoaa myös LOGY ry. Jäsentapahtumat, koulutukset ja erilaiset ammattilaisten työkalut ovat tukenasi, kun haluat kehittää omaa hankinnan ja logistiikan osaamistasi maailman huipputasolle.

MAINOS

Automatisoitu vastuullisuustietojen kerääminen ja hallinta

bos.fi



CSRD-raportoinnin
helpottamiseen

BOS:lta täsmäohjelmistoja hankinnalle ja myynnille

Kuljetusketjut sähköistyvät



DHL tuottaa nonstop-kuljetukset neljällä Scania-sähkökuorma-autolla.

Kesko investoi 10 miljoonaa sähköisiin kuljetuksiin

KESKO rakentaa kaikkiin päivittäistavarakaupan logistiikkakeskuksiin lähi-vuosina raskaan kaluston latauspisteet. Kuljetusten sähköistämällä Kesko tavoittelee päästöjen vähentämistä sekä kuljetusten tehostamista. Investointien arvo kohoaa lähes 10 miljoonaan euroon.

”Päivittäistavarakaupan logistiikkakeskuksista lähtee päivittäin noin 700 kuormaa eri puolille maata. Tämä on tärkeä askel päästövähennystavoitteidemme saavuttamiseksi, sillä noin puolet oman toimintamme ilmastovai- kutuksista syntyy juuri kuljetuksista”, päivittäistavarakaupan toimitusket- juista ja logistiikasta vastaava johtaja **Jyrki Tomminen** sanoo tiedotteessa.

Keskolla on Vantaan keskusvaras- ton lisäksi eri puolella Suomea alueter- minaaleja. Tänä vuonna Vantaan kes- kusvaraston latauspisteet päivitetään ja uusia rakennetaan Tampereen ja Seinä- joen terminaaleihin.

”Uudet latauspisteet tekevät mah- dolliseksi säännöllisen sähkökuor- ma-autoliikenteen aloittamisen, ja se tehdään jo tämän vuoden aikana Van- taan ja Tampereen välisellä reitillä. Sähkökuorma- ja sähköpakettiautoja tulee Uudenmaan, Seinäjoen ja Tampe- reen alueilla lähijakeluun. Tavoitteena on, että vuonna 2030 meillä on niitä ajossa noin 200”, Keskon päivittäista- varakaupan kotimaan kuljetuksista vas- taava tuotantojohtaja **Jarmo Nikupe- teri** sanoo.

ABB Oy, DHL Supply Chain (Finland) Oy ja Scania Suomi Oy loivat täysin sähköisen kuljetusketjun.

HELSINGIN Pitäjänmäessä sijaitse- van ABB:n taajuusmuuttajatehtaan ja DHL:n Vantaalla sijaitsevan varaston välille on rätätelöity täysin sähköinen kuljetusketju. DHL vastaa logistiikka- ketjusta varaston ja tuotannon välillä ja tuottaa nonstop-kuljetukset neljällä Scania-sähkökuorma-autolla.

Kuljetuksissa varaston ja tuo- tannon välillä liikkuu sunnuntai-il- lasta perjantai-iltaan yli 80 lähtöä vuorokaudessa. Sähköautojen lataus tapahtuu purun ja lastausten aikana kiinteästi asennetuilla ABB:n tehola- tausalaitteilla kuljetusketjun molem- missa päissä.

Varaston ja tuotannon välisten kul- jetusten hiilidioksidipäästöt pienene- vät sähköistämisen ansiosta vuosittain noin 200 000 kiloa verrattuna vastaa- vaan toteutukseen dieselkäyttöisillä

kuorma-autoilla.

TAVOITTEENA NOLLA

Logistiikkapalveluiden energiatehok- kuus ja vähäpäästöisyys ovat yhä kes- keisempiä tekijöitä vastuullisessa yritystoiminnassa. Logistiikkakump- panin tehtävä on suunnitella ja toteut- taat ratkaisut, jotka tukevat asiakkaan omien ympäristötavoitteiden saavut- tamista.

”ABB:n ja DHL Supply Chainin kumppanuuden laajentaminen varas- toinnista ja tuotannon sisälogistii- kasta kuljetuksiin on tärkeä uusi askel pitkäjänteisessä yhteistyössämme. Tiukasti aikataulutettuja sähköauto- kuljetuksia hoitaa kymmenen omaa kuljettajaamme”, sanoo DHL Supply Chainin Suomen maaajohtaja **Antti Saarinen**.

A→B B→A

FREJA TRANSPORTS IT ALL.

Lähtöpaikasta perille
alan parhaan asiakaspalvelun avulla.



WWW.FREJA.FI





ALIHANKINTA

SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND

AI DRIVEN
PRODUCTIVITY



TEKOÄLYLLÄ
TUOTTAVUUTTA

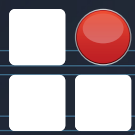
VALMISTAVAN TEOLLISUUDEN
KOLME TÄRKEINTÄ PÄIVÄÄ

1.-3.10.

TAMPEREEN MESSU-
JA URHEILUKESKUS



REKISTERÖIDY
ENNAKKOON
ALIHANKINTA.FI



LOGISTIIKKA

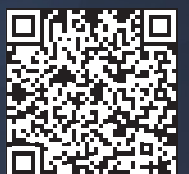
SISÄLOGISTIIKAN AMMATTIMESSUT

11.-12.9.

Tampereen Messu-
ja Urheilukeskus



Rekisteröidy ennakkoon
logistiikkamessut.fi



Uutiset



© FINTRAFFIC

Fintraffic vastaa Suomen lennonvarmistuksesta ja sen palvelut ovat keskeinen osa lentoliikenteen turvaverkkoa. Fintraffic tarjoaa lentokoneille myös navigointiapua. Fintrafficin lennonvarmistuksen toimitusjohtaja Raine Luojus vakuuttaa, että GPS-häiriöt eivät vaaranna lentoturvallisuutta.

"GPS-häiriöt eivät vaaranna Suomen lentoturvallisuutta"

SUOMEN itärajan alueilla on havaittu kevään aikana runsaasti Venäjän tekemiksi epäiltyjä GPS-häiriöitä. Näiden seurauksena Finnair on muun muassa perunut Viron Tarton lentoja.

Fintrafficin lennonvarmistuksen toimitusjohtajan **Raine Luojuksen** mukaan GPS-häiriöt eivät vaaranna Suomeen lentoturvallisuutta, koska käytössä on useita eri navigointimenetelmiä.

Fintrafficin lennonvarmistus seuraa ilma-alusten liikkeitä tutkien ja WAM-järjestelmien (Wide Area Multilateration) avulla sekä tarjoaa tukea ja navigointiapua lentäjille tarvittaessa. Nämä järjestelmät tuottavat tarkan paikkatiedon, jota lennonjohto käyttää lentoliikenteen johtamiseen.

Lisäksi lentoliikenteessä on käytössä useita eri menetelmiä, jotka mahdollistavat lentokoneiden turvalliset lähestymiset lentoasemille.

"Turvallisuuskulttuuri lentoliikenteessä on korkea. Lentoliikenteessä on aina useita toisiaan korvaavia menetelmiä ja järjestelmiä, joiden ansiosta turvallisuus varmistetaan myös yhteen menetelmään liittyvissä häiriötilanteissa", sanoo Luojus tiedotteessa.

"LENTOLIIKENTEESSÄ ON AINA USEITA TOISIAAN KORVAAVIA MENETELMIÄ JA JÄRJESTELMIÄ"



© ADOBESTOCK

MAINOS

KONECRANES Agilon

Do you want to maximise your warehouse efficiency?



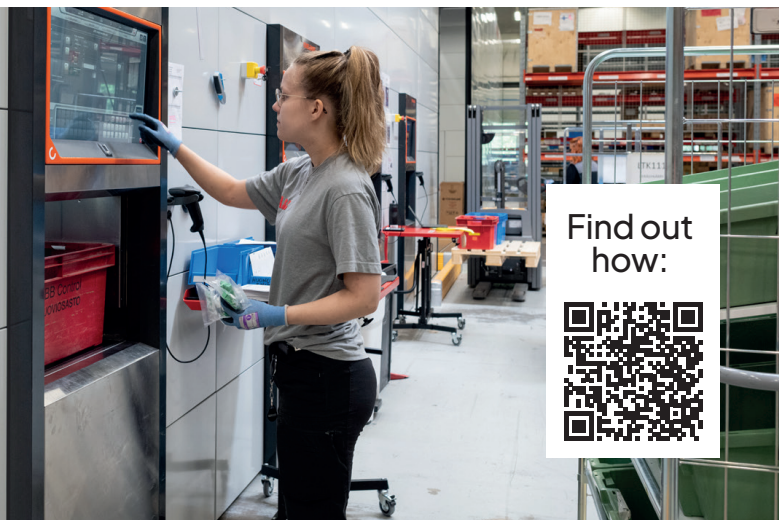
Fast and accurate



Space saving



100% Picking accuracy



Find out how:



Suomalaiset yhtiöt Europe's Climate Leaders -listalla

- | | | | | | | |
|-------------|---------------|---------------|----------------|--------------|----------------------|----------------|
| • Tietoevry | • Nokia | • UPM-Kymmene | • Nokian Tyres | • Valmet | • Kone | • Kemira |
| • S-ryhmä | • Alma Media | • Stockmann | • Kesko | • Aktia Bank | • OP Financial Group | • Paulig Group |
| • Citycon | • Elisa | • Stora Enso | • Outokumpu | • HKScan | • Fortum | • Wärtsilä |
| • Tokmanni | • Metso | • Fiskars | • Konecranes | • L&T | • Huhtamäki | |
| • Group | • Metsä Board | | • Posti Group | • Neste | | |



Posti on kolmatta vuotta peräkkäin Financial Timesin Europe's Climate Leaders -listalla.

Euroopan ilmastojohtajat -listalle 30 yhtiötä Suomesta

VUODEN 2024 Europe's Climate Leaders -listalle pääsi 30 eri alojen yritystä Suomesta. Talouslehti Financial Times lista kattaa Euroopasta 600 ilmastopäästöjen vähentämisessä kunnostautunutta yhtiötä.

Pohjoismaisessa vertailussa Suomi pärjasi kelpollisesti 30 listalle yltäneellä yhtiöllään. Vertailun vuoksi Ruotsista listalle ylsi 47 yhtiötä, Norjasta 19 ja Tanskasta 22.

Listalla ainoa kotimainen logistiikka-alan yhtiö on Posti. Sen kokonaispäästöt (scope 1–3) laskivat vuoden 2023 aikana 17,4 prosenttia verrattuna vuoteen 2022. Vastaavasti Postin omat päästöt (scope 1–2) laskivat 16,1 prosenttia.

FAKTA

+140

Finavian lentoasemilta on kesällä **yli 140 kansainvälistä reittiä**. Muualta kuin Helsingistä on 13 yhteyttä. Kesällä avautuu kahdeksan uutta ja palaavaa kansainvälistä reittiä. Lentoyhtiöt myös lisäävät viikko- vuoroja suosittuihin kesän kohteisiin.

-13 mrd

Suomen vienti laski **13,7 miljardia euroa** vuonna 2023 verrattuna tilanteeseen, jossa vienti olisi kasvanut 2000-luvun keskimääräistä vuosivauhtia. Tiputuksesta 9 miljardia euroa selittyy vientihintojen laskulla ja loput on reaalista viennin alenutusta, sanoo Finnveran pääekonomisti Mauri Kotamäki Finnveran tiedotteessa 20.5.2024.

20 092

Hilmassa julkaistiin vuonna 2023 yhteensä **20 292 ilmoitusta**, jotka koskivat 17 371 eri hankintaa. Vuoteen 2022 verrattuna kaikkien ilmoitustyyppien yhteen laskettu määrä nousi kaksi prosenttia.

MAINOS

SC Sourcing Suite



Hankintojen kokonaisvaltainen johtamisjärjestelmä Nyt entistäkin laajempaan – tule tutustumaan!

SC Softwaren hankintatoimen asiantuntijoiden avulla kehität hankintaorganisaatiota ja saat kaikki tehot irti SC Sourcing Suite -järjestelmästä.

scsoftware.fi/sc-sourcing-suite



Toimittajamarkkinan kehittämisesä riittää työarkaa

Tuoreen tutkimuksen mukaan toimittajat eivät tunne kovin hyvin julkisten asiakkaidensa tarpeita verrattuna yksityiseltä sektorilta saatuihin vastaaviin tutkimustuloksiin.

Hankinnan tulisi tuottaa hyötyä kaikille julkisen hankinnan osapuolille – tuotteiden ja palvelujen toimittajille, niiden käyttäjille ja ostaville organisaatioille – ei vain alhaista hintaa suosivalle.

JULKISTEN hankintojen arvo Suomessa oli vuonna 2023 noin 45 miljardia euroa. Suorien talousvaikutusten lisäksi julkisilla hankinnoilla on merkittävä rooli esimerkiksi innovaatioiden, vastuullisuuden ja kestäväen kehityksen edistämisesä yhteiskunnassa. Hankintojen yhteiskunnallista kokonaisarvoa on kuitenkin ollut huomattavasti vaikeampi mitata ja osoittaa.

LUTin ja Tampereen yliopiston muodostama konsortio on tutkinut, kuinka hankintaa voitaisiin paremmin hyödyntää arvon luoja ja mahdollistajana. Hanke toteutettiin Suomessa vuosina 2020–2024, ja sen aikana tehtiin läheistä yhteistyötä hollantilaisen

Twenten yliopiston kanssa. Tutkimus toteutettiin Suomen Akatemian rahoittamassa hankkeessa Julkisen hankinnan muutos: hintakeskeisyydestä yhteiskunnallisen arvon luontiin.

HINTAKESKEISYYDESTÄ YHTEISKUNNALLISEN ARVON LUOMISEEN

Perinteisessä hintakeskeisessä lähestymistavassa kustannustehokkuus on tärkein arvo julkiselle hankkijalle. LUT-yliopiston ja Tampereen yliopiston tutkimuksessa havaittiin, että hankinnan arvonaluonnissa tulee huomioida toimittajamarkkinoiden kehittäminen, innovaatioiden edistäminen, vastuullisuuden kasvu sekä hankintaprosessin

tuloksellisuus.

Hankkivan organisaation tietämys ja ymmärrys toimittajista ja hankintamarkkinoista edistää innovaatioita ja hyödyttää julkista hankkijaa kilpailun kasvaessa ja markkinoiden vahvistuessa. Hankintaprosessin toimivuus ja tarjouspyyntöjen huolellinen valmistelu ovat osa riskienhallintaa ja lisäävät hankintojen vastuullisuutta.

"Toimiva hankintaprosessi on merkittävä myös kustannussäästöjen kannalta, kun tarjouspyyntöjen suunnittelussa, kilpailutuksessa ja toimittajavalinnassa on olemassa selkeät käytänteet", toteaa professori **Katrina Lintukangas** LUT-kauppakorkeakoulusta.

Immateriaali-oikeudet julkisissa hankinnoissa – uusi opas julkaistu

KEINO-osaamiskeskus on julkaissut oppaan, joka käsittelee immateriaali-oikeuksia erityisesti innovatiivisissa hankinnoissa. Opas tukee hankkijoita immateriaali-oikeuksien (IPR) tunnistamiseen kaikissa hankinnoista, sekä innovaatiokumppanuuden ja kehittämistyön IPR-ehtojen määrittelyssä.

Oppaassa pureudutaan niihin aineettomiin oikeuksiin, jotka pitää tuntea kun ollaan hankkimassa innovaatioita. Lisäksi oppaassa käsitellään aiheeseen liittyviä sopimusehtoja.

Opas on suunnattu etupäässä julkisten hankintojen tekijöille, mutta myös tarjoajille ja muille hankintaprosesseihin osallistuville henkilöille voi olla hyötyä oppaaseen tutustumisesta.

Julkisilla hankinnoilla on suuri vaikutus luonnonvarojen käyttöön

Helsingin seudun ympäristöpalvelut HSY on mukana uudessa kansainvälisessä Circular Minds -hankkeessa, jossa edistetään kiertotaloutta julkisissa hankinnoissa kahdeksassa eri maassa. Hankkeessa on mukana kumppaneita kahdeksasta eri maasta. Yhteistyötä tehdään sekä pääkaupunkiseudulla että kansainvälisesti neljän vuoden ajan.

Kiertotalouden mukaisilla hankinnoilla edistetään kestävää luonnonvarojen käyttöä. Kiertotalous muun muassa vähentää neitseellisten raaka-aineiden käyttöä, pidentää tuotteiden elinkaaria ja vähentää tuotteiden ja tilojen vajaa-käyttöä. Lisäksi kiertotaloushankinnat vähentävät syntyvän jätteen määrää, kun materiaaleja hyödynnetään uudelleen. Kiertotalouden edistämiseksi julkisissa hankinnoissa voidaan saavuttaa merkittäviä ympäristöllisiä, taloudellisia ja sosiaalisia hyötyjä sekä lisätä kestävästä kehityksen toteutumista.

"HSY:n tavoitteena on kehittää uusia keinoja kiertotalouden lisäämiseksi HSY:n omista hankinnoista. Lisäksi tavoitteenamme on edistää kiertotalouden mukaisia hankintoja koko pääkaupunkiseudulla", kuvailee HSY:n projekti-päällikkö **Aino Hatakka**.

"Toimiva hankintaprosessi on merkittävä myös kustannussäästöjen kannalta, kun tarjouspyyntöjen suunnittelussa, kilpailutuksessa ja toimittajavalinnassa on olemassa selkeät käytänteet", toteaa professori Katrina Lintukangas LUT-kaupakorkeakoulusta.



"Toimittajat ohjaavat innovointiresurssinsa mieluiten houkuttelevimmille asiakkailleen. Siksi julkisen organisaation tulisi pyrkiä olemaan houkutteleva asiakas", sanoo tenure track -professori Aki Jääskeläinen Tampereen yliopistosta.

JULKISEN SEKTORIN HOUKUTTELEUVUUS ASIAKKAANA

Julkinen sektori kilpailee yksityisen sektorin kanssa parhaista toimittajista. Asiakkaan houkuttelevuuden arvioinnin vaikuttaa, voiko yritys valita asiakkaansa useammasta vaihtoehdosta vai ei.

"Toimittajayritykset eivät osallistu tarjouskilpailuun tai tee tarjoustaan parhaalla tavalla, jos asiakas ei ole riittävän houkutteleva. Vain hintakilpailuun luottavat, ei-houkuttelevat julkiset organisaatiot voivat altistua toimittajan hintamanipulaatioyrityksille. Toimittajat ohjaavat innovointiresurssinsa mieluiten houkuttelevimmille asiakkail-

leen. Siksi julkisen organisaation tulisi pyrkiä olemaan houkutteleva asiakas", sanoo tenure track -professori **Aki Jääskeläinen** Tampereen yliopistosta.

Tutkimuksen mukaan julkisia asiakkaita saatetaan pitää innovaatioiden edistäjinä, mutta niiden ei useinkaan odoteta rakentavan syvään luottamukseen perustuvia suhteita toimittajayrityksiin, jotta vältettäisiin lainrikkomukset. Uutena havaintona löydettiin houkuttelevuuden ulottuvuus, yhteiskunnallinen ajuri, jota ei ole esitetty aiemmissa tutkimuksissa. Toimittajayritykset voivat pitää yhteiskunnan kehittämiseen osallistumista tärkeänä, houkuttelevana tai palkitsevana. ●

YIT:n Ari Erkinharju:

Kategoria-johtaminen

nostaa hankinnan

uudelle tasolle

"Hankinnan rooli on muuttumassa entistä enemmän kilpailutuskoneesta kokonaisvaltaiseksi strategiseksi toiminnoksi. Se on hyvin tärkeää ymmärtää", kiteyttää hankintajohtaja Ari Erkinharju sen, mitä YIT:ssä nyt tapahtuu. Osaava väki tehostaa hankintatoimea niin, että markkinoiden piristyessä yhtiö on valmis.

Teksti HELENA RAUNIO Kuva YIT

YIT on 4 300 rakennusalan ammattilaista työllistävä, kahdeksassa maassa toimiva hankekehittäjä ja rakennusyhtiö. Sen liikevaihto oli viime vuonna runsas kaksi miljardia euroa.

"Rakentamistoimialan muutoksen nopeus ja strategisen näkökulman yhdistyminen projektikohtaiseen, paikalliseen liiketoimintaan, ovat asioita, joita täytyy ratkaista", sanoo hankintajohtaja **Ari Erkinharju**.

Hän siirtyi nykyiseen tehtäväänsä Espoon kaupungilta samaan aikaan, kun geopolitiikan tilanne ja maailmanmarkkinat aiheuttivat suunnattoman sumun markkinanäkymiin.

"Vaikka olen ollut rakentamisen toimialalla vasta kaksi vuotta, on tässäkin ajassa jo nähty hirvit-

tävän nopeita ja suuria muutoksia markkinassa, koko toimialalla ja siinäkin, mitä johto pitää tärkeänä", kuvaa Erkinharju tilannetta.

KYKY REAGOIDA ON RATKAISEVAA

Rakentamisen toimiala on suhdanneherkkä, joten on eletävä aidosti ajan hermolla.

"Kun ennustettavuus on heikko, pitää luoda erilaisia skenaarioita. Mutta sitten on oltava myös kyky reagoida nopeasti, kun tilanne tulee päälle."

Toimialalla myyntiprosessi kestää pisimmillään useita vuosia. Geopoliittisen tilanteen vaihtelun vuoksi voi tarjoushetken ja hankintahetken välissä tapahtua

**"KUN ENNUSTETTAVUUS
ON HEIKKO, PITÄÄ LUODA
ERILAISIA SKENAARIOITA."**



**”HINNANMUUTOSTEN VIESTIMINEN
OIKEISIIN KATEGORIOIHIN ON TEHTÄVÄ
MAHDOLLISIMMAN NOPEASTI,
KOSKA PÄÄTÖKSILLÄ ON KIIRE. NIILLÄ
VAIKUTETAAN KUSTANNUKSIIN JA
SAATAVUUTEEN.”**

suuria muutoksia.

Näin on käynyt esimerkiksi puutavaran ja teräksen hinnoissa. Teräksen hinta on saattanut prosessin aikana jopa tuplaantua. Myös puutavarasta ja parkettimateriaaleista on tullut pulaa, sillä Venäjän tuonti loppui kuin seinään.

Myös ns. vihreä betoni joutui ongelmiin. Vihreä betoni säästää ympäristön hiilidioksidipäästöjä käyttämällä sidosaineena masuunikuonaa. Kun masuunikuonan tuonti Ukrainasta väheni, sen saatavuus ja hinta nousi.

MARKKINATIETOA JA SKENAARIOITA

”Viimeiset kaksi vuotta on toimittajamarkkinalla ja raaka-aineiden hinnoissa ollut valtaisia muutoksia, ensin ylös ja sitten alas. Tämän dynamiikan hallinta on tosi tärkeää, ja siinä hankinnalla on erittäin tärkeä rooli. Emme siis pelkästään tee sopimuksia, vaan meillä pitää olla myös markkinatietoa

ja kykyä varautua eri skenaarioihin.”

Hankinnan pitää tuoda markkinatietoa, joka otetaan huomioon esimerkiksi suunnittelussa. Mitä aikaisemmin se on suunnittelijoiden pöydällä, sitä paremmin voidaan optimoida suunnittelu kustannusten ja saatavuuden suhteen.

Esimerkiksi energian hinta vaikuttaa polttoaineiden ja sähkön ostoon työmaille, mutta sitä tarvitaan myös vaikkapa lasin valmistamiseen.

”Hinnanmuutosten viestiminen oikeisiin kategorioihin on tehtävä mahdollisimman nopeasti, koska päätöksillä on kiire. Niillä vaikutetaan kustannuksiin ja saatavuuteen.”

TYÖMAILTA TIETOA HANKINTAPROSESSEIHIN

Erkinharju vastaa YIT:llä konsernihankinnasta, ja matriisiorganisaation kautta myös koko YIT:n hankinnasta.

Jokaisen segmentin hankintajohtaja on segmentin johto- ►

- ryhmän jäsen. Näin varmistetaan, että hankintatoimella ja liiketoiminnalla on suora yhteys ja kyky nopeasti reagoida muuttuviin tilanteisiin.

”Hankintaorganisaatiossa konsernihankinta vastaa epäsuorista hankinnoista, toimitusketjun vastuullisuudesta sekä facilities- ja fleet managementista.”

Suorat hankinnat on organisoitu liiketoimintasegmenttien eli asunto-tuotannon, toimitilojen ja infrarakentamisen linjaorganisaatioon.

Hankintoja johdetaan segmenttirajojen yli menevällä kategoriaojohtamisella.

YIT:llä on hankinnassa suoraan

noin sata henkeä, mutta tämän lisäksi sadat henkilöt työmailla osallistuvat hankintaprosesseihin.

Erkinharjun mielestä tämä on erittäin tärkeää juuri siksi, että siellä on tietoa päivän tilanteesta, tarpeista, olosuhteista ja niin edelleen.

KATEGORIOIDEN JOHTAMISEN AIKAAN

Hankinnan rooli on muuttumassa entistä enemmän YIT:llä kilpailutus-koneesta kokonaisvaltaiseksi strategiseksi toiminnoksi. Tämä on Erkinharjun mukaan erittäin tärkeää ymmärtää, koska muutos vaatii erilaisia kyvykkyksiä, uusia prosesseja ja työkaluja,

sekä ostodatan näkyvyyden merkittävää paranemista.

Rakennusallalla kilpailutetaan usein projektin hankinnat erikseen. Tämän vuoksi YIT on ottanut käyttöön kategoriaojohtamisen, mikä on projektibisneksessä vielä harvinaista. Se

oli kuitenkin käytössä jo Erkinharjun aiemmassa työtehtävässä Espoon kaupungin hankintajohtajana, minkä työn myös LOGY on palkinnut.

Erkinharju on myös työskennellyt valmistavassa teollisuudessa Nokialla, Nokia Networksilla ja Nokia Siemens Networksilla, joissa on selkeät tuoterkenteet ja vakioidut tuotteet.

”Rakennusprojektissa kaikki ovat kuitenkin uniikkeja palasia, sillä jokaisen talon betonielementtikin voi olla erilainen. Näin ollen projektimaisuus pitää kuljettaa kumppanuuden rinnalla koko ajan.”

Noin 70 prosenttia YIT:n toimittajaeuroista menee vähintään kahdelle segmentille.

”Meillä on yhteisiä toimittajia eri segmenteissä, ja samalta toimittajalta tulee myös erilaisia palveluja. Tätä me hankskaamme kategoriaojohtamisella.”

YIT-konsernin tasoisella, segmenttien yli menevällä kategoriaojohtamisella saadaan skaalaetuja, mutta myös mahdollistetaan kumppanuuk-sien kehittäminen yhdessä toimittajien kanssa.

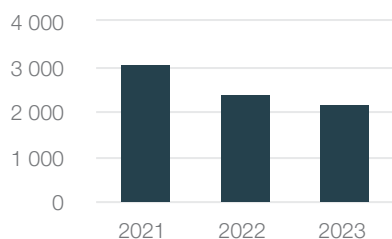
”MEILLÄ ON YHTEISIÄ TOIMITTAJIA ERI SEGMENTEISSÄ, JA SAMALTA TOIMITTAJALTA TULEE MÖS ERILAISIA PALVELUJA. TÄTÄ ME HANSKAAMME KATEGORIAJOHTAMISELLA.”



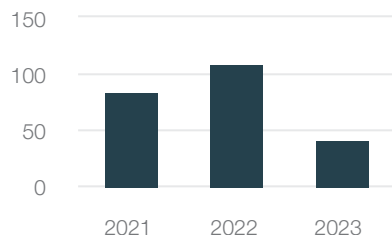
YIT

YIT on 4 300 rakennusalan ammattilaista työllistävä, kahdeksassa maassa toimiva hankekehittäjä ja rakennusyhtiö. Sen liikevaihto oli viime vuonna runsaat kaksi miljardia euroa.

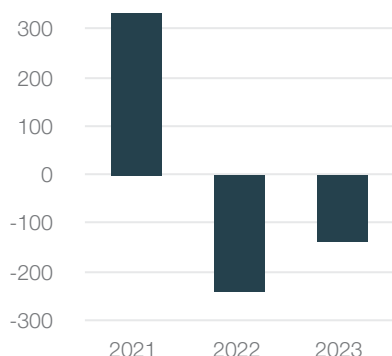
LIKEVAIHTO (milj. €)



OIKAISTU LIKEVOITTO (milj. €)



LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA INVESTOINTIEN JÄLKEEN (milj. €)



LÄHDE: YIT:n vuosien 2023

◀ ”Rakentaminen on siinä mielessä kärsivällisen miehen hommaa, että projektien pituus vaihtelee vuodesta kuuteen vuoteen. Mutta markkinoiden muutokset ovat nopeita, usein merkittäviä ja ennustamattomia”, sanoo YIT:n hankinta johtaja Ari Erkinharju.

KEHITYSTYÖTÄ HILJAISENA AIKANA

YIT:ssä on meneillään hankintatoimen transformaatio, jossa kehitetään hankintaprosesseja, kategoriaojoitusta ja hankintaorganisaation osaamista. Hankintojen lisäksi hankintatoimi kehittää toimitusketjun vastuullisuutta ja siihen liittyvää raportointikyvykkyyttä.

”Tätä muutosta olemme tehneet systemaattisesti. Kerran kahdessa viikossa yrityksen johto katselmoi hankinnan transformaation etenemää. Tämä on tosi tiukasti ylimmän johdon agendalla.”

Viime syksynä YIT käynnisti hankintatoimen digitalisointiprojektin.

”Rakennustoimialan hankintaprosessin digitalisointi on suuri haaste. Kun olemme projektikohtaisessa kilpailuttamismoodissa, hankintadataa ei kerry. Nyt luomme sellaisen alustan, jolle kerrytämme dataa. Silloin näemme, mihin rahat menevät ja miten voimme tehokkaammin tehdä hankintaa.”

Kun hankintaprosessista saadaan dataa, sitä voidaan analysoida ja käyttää tietoa hankintojen johtamiseen ja saada samalla näkyvyyttä tulevaisuuden tarpeisiin.

”Merkittävä järjestelmäinvestointi käsittää tarpeesta sopimukseen (S2C) -prosessin digitalisoinnin. Seuraava askel on sitten tilaamisesta maksuun (P2P) -prosessi.”

Yhtiössä on 30 rakennusalan ammattilaisten tiimi määritellyt hankinnan E2E-prosessin, joka toimii kaiken pohjana. Nyt osa heistä on mukana hankintajärjestelmän toiminnallisuuden määrittelyssä ja testauksessa.

Erkinharju tähdentääkin, että rakentamisen toimialan hiljainen aika hyödynnetään yhtiössä tehostamaan hankintatoimea.

”Investoimme konkreettisesti tulevaisuuteen ja nostamme hankinnan uudelle tasolle.”

KUMPPANUUKSIEN ROOLI KOROSTUU

Kumppanuuden rooli toimialan tehokkuuden nostamisessa kasvaa jatkuvasti.

”Kumppanuuteen kuuluu myös se, että ne täyttävät kaikki vastuullisuuteen (ESG) liittyvät osa-alueet ja noudattavat EU-direktiivejä.”

Kumppanuuksia on vaikea kehittää satojen tai tuhansien toimittajien kanssa, joten on tärkeää löytää juuri

sopivat.

”Kumppanuusstrategia on tosi tärkeää ja yhteistyön tulee olla pitkäjänteistä. Meidän pitää pystyä jatkossa muun muassa digitalisoimaan prosesseja YIT:n ja toimittajien välillä.”

Myös raportoinnissa on täytettävät samat EU-direktiivien vaatimukset.

”Meidän on sovittava toimittajien kanssa yhteisiä prosesseja, aikamääreitä ja tapoja tuottaa tietoa. Jos olisi vain projektikohtaisia hankintoja, pitäisi niistä sopia joka kerta erikseen, ja sitä ei hanskaa kukaan. Tämän vuoksi teemme pitkäjänteistä yhteistyötä.”

Kumppanien pitää olla myös elin-kelpoisia, joten yhteisellä hallitaan toimitusketjun haasteita.

Nousun koittaessa myös kumppanuus punnitaan, kun kaikki lähtevät liikkeelle samaan aikaan. Erkinharju muistuttaa, että tilanteen pitää olla win-win.

Toimitusketjun vastuullisuudessa YIT tekee tiivistä yhteistyötä luottamusmiesten ja Rakennusliiton kanssa.

TIEDOLLA JOHTAMISEEN

Hankinnassa tärkeitä osaamisalueita ovat muun muassa kategoriaojoittaminen, neuvottelutaito, kustannusrakenteiden ymmärtäminen ja kokonaiskustannusajattelu sekä kumppanuuksien kehittäminen. Näillä varmistetaan henkilöstön riittävä osaaminen ja myös YIT-toimintatavan toteutuminen.

Sitä varten YIT on ottamassa käyttöön Hankinta-akatemiaa ja hankinnan ajokortin. Kuka tahansa, joka on tekemisissä hankinnan kanssa, joutuu suorittamaan hankinnan ajokortin.

”Koulutustarvekartoituksen pohjalta olemme määritelleet keskeiset Hankinta-akatemiaan oppimistavoitteet ja koulutus- ja valmennuskokonaisuudet. Näin voimme menestyksellisesti kehittää henkilöstön hankintaosaamista.”

Erkinharju lisää, että tiedolla johtamisen investoinnin takaisinmaksuaika on lyhyt:

”Sitä kautta hankintakin siirtyy yhden sopimuksen neuvotteluista katsomaan eri funktioiden yli ja antamaan syötettä suunnitteluun, projektin johtamiseen ja tuotantoon. Olennaista on ymmärtää koko toimialan rakenteet ja elinkaari ja ylläpitää tervettä kunnioitusta niitä kohtaan, jotka työskentelevät tulessa ja tuiskussa.” ●

Droppe

Se **helpoin** hankintakanava
yritystoimintasi tarvikkeille

Ansell

PORTWEST

ABENA®

KASK



150+ toimittajaa · 20 000+ tuotetta



26.9.2024

Järvenpää, Aino Areena

LOGY
SCM-PÄIVÄ
LOGY
KULJETUSPÄIVÄ

Lue lisää: www.logy.fi

Tekoäly hoi!

HANKINTAJOHTAJA Ari Erkinharjulla on selätetävänä sama haaste kuin muillakin isojen yritysten hankintajohtajilla: Miten hyödyntää tekoälyä ja välttää samalla sen riskit.

”Tekoäly, AI, on kaikkien huulilla, mutta kukaan ei tunnu alalla oikein tietävän, mitä sillä tehdään käytännössä”, Erkinharju tunnustaa. Tämä on käynyt ilmi keskusteluissa suuryritysten hankintajohtajien kanssa.

Tekoäly liittyy esimerkiksi hankintadatan analysointiin ja tiedon louhintaan, prosesseihin ja turvallisuuteen.

”Kun teimme järjestelmäprojektin, linjasimme

ylimmän johdon kanssa, että sen pitää olla 'tekoälyvalmis'. Teknologian pitää tukea tarvittavia asioita.”

Erkinharju tähdentää, että datasta ja tekoälystä keskusteltaessa juuri hankintaihmissen pitäisi olla tosi hereillä asiassa. Miten me hyödynämme sitä?

Hän itse on kokeillut tekoälyä joihinkin tehtäviin, kuten esimerkiksi toimenkuvien laadintaan.

”Siitä sain rungon, mitä muokkasin ja hyvältä se näytti. Tämä esimerkki on kuitenkin todella pieni osa tekoälyn tuomista mahdollisuuksista.”

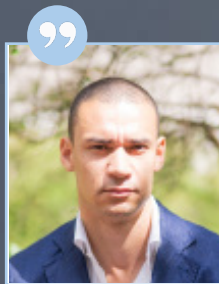


Osto&Logistiikka
vieraili LOGY:n
”Tekoäly
hankinnoissa”
-webinaarissa

sivut 20-23



”Eniten tekoälyä käytetään juuri myynnin, markkinoinnin ja hankintojen apuna”, Teknologiateollisuuden käynnistämisen Tekoälyverkon johtaja **Karoliina Partanen** sanoo.



”Tekoälyn käyttöönoton kynnystä pitäisi saada matalammaksi. Asia on yrityksille iso muutosjohtamishaaste”, Zeal Sourcing Oy:n **Oliver Kaivola** sanoo.

Tekoäly hiipii työelämään

Teksti **ESKO LUKKARI**

Asiantuntijat povaavat, että vuosi 2024 tuo mukanaan generatiivisen tekoälyn esiinmarssin Suomessa, kun suuret yritykset ryhtyvät pilotoimaan sen käyttöä.

VUODESTA 2024 odotetaan generatiivisen tekoälyn esiinmarssia Suomessa. Kyse on silti vasta ensiaskeleista ja pilottikokeilujen käynnistämisestä. Isot yritykset ovat asiassa edelläkävijöitä.

Tunnetuimpia laajoihin kielimalleihin perustuvia generatiivisia AI-ratkaisuja ovat Copilot, OpenAI, ChatGPT ja Google Bard, ja niitä käytetään jo maailmalla vaikkapa yritysten strategioiden laadinnassa, hankinnoissa, asiakaspalvelussa, tiedonlouhinnassa ja markkinoinnissa. Tekoälyn avulla yritykset

tavoittelevat eri toimintoihinsa tuotavuusloikkaa. Aiheen ympärillä käydäänkin juuri nyt poikkeuksellisen paljon keskusteluja, mutta kuitenkin vasta harva osaa soveltaa tekoälyä omassa työarjessaan organisaatio- tai yksilötasolla.

Osto&Logistiikka vieraili LOGY ry:n järjestämässä (8.5.2024) ”Tekoäly hankinnoissa” -webinaarissa ottamassa selvää, miten tekoälyä voi hyödyntää hankinnan tukena. Droppe Oy:n **Johannes Salmisaari**, Zeal Sourcing Oy:n **Oliver Kaivola** ja LIMOWAn **Heikki Lahtinen** käyttivät webinaa-

rissa puheenvuorot.

Kaivola muistuttaa, että tekoäly sinänsä on laaja käsite. Algoritmit, jotka mahdollistavat tietokoneiden oppimisen ja tehtäväsuorittamisen, ovat olleet jo pitkään käytössä ja ne ovat olennainen osa tekoälyä. AI tuo tietojenkäsittelyjärjestelmiin silti aivan uuden tason, koska se pyrkii jo ihmismäiseen ajatteluun.

COPILOT JA CHATGPT ENITEN KÄYTÖSSÄ

Asiantuntijat arvioivat, että generatiiviset tekoälyratkaisut ovat monissa yri-

Tekoälystä ei ole vielä työkaveriksi,
mutta esimerkiksi yritysten hankintatoimea voi sen
avulla tehostaa.



tyksissä jo arkipäivää.

”Microsoftin Copilot on mielestäni eniten meillä käytetty generatiivinen tekoälyratkaisu, koska sen käytössä kynnys on ollut yrityksille matalin”, Kaivola arvioi.

Teknologisteollisuuden käynnistämisen Tekoälyverkoston johtaja **Karoliina Partanen** uskoo, että ChatGPT olisi eniten käytetty AI-ratkaisu. Omia yritysten tekemiä tekoälypohjaisia erikoistyylikaluja Suomessa on hänen mukaansa tehty vielä hyvin vähän.

”Eniten tekoälyä käytetään juuri myynnin, markkinoinnin ja hankinto-

jen apuna”, Partanen sanoo.

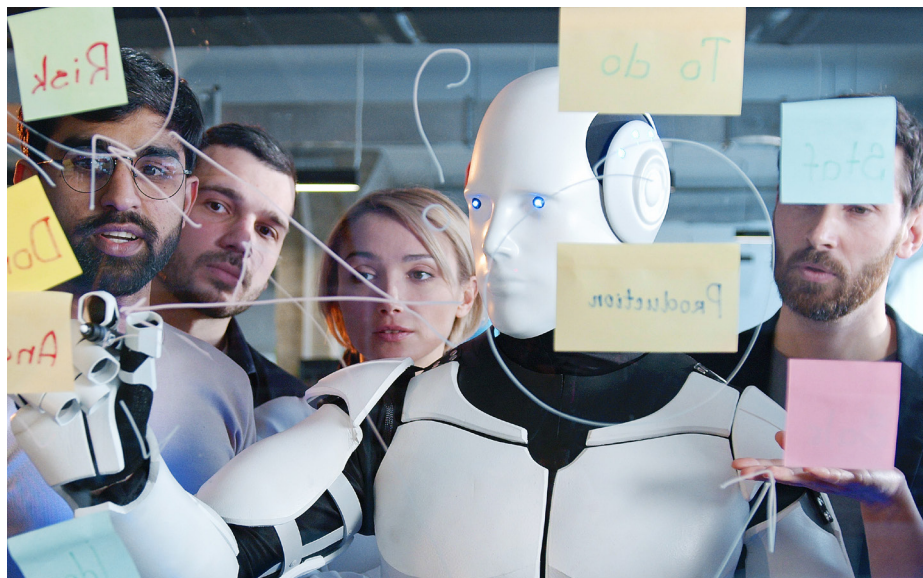
Suomessa generatiivisen tekoälyn viemisessä liiketoiminnan avuksi ollaan samalla tasolla kuin verrokki-maissamme.

Esimerkiksi Cosulting Groupin selvityksen Suomessa pk-yrityksistä 84

prosenttia ei vielä ole käynnistänyt tekoälyhankkeita. Tulos on samansuuntainen kuin Microsoftin globaalissa tutkimuksessa.

”Meillä olisi nyt generatiivisen tekoälyn hyödyntämisessä mahdollisuus irtiottoon kilpailijamaista”, hän sanoo. ►

**HANKINTAPROSESSIN ONGELMANA
ON OLLUT MANUAALISEN TYÖN OSUUS,
TEKOÄLYN AVULLA TÄTÄ VYYHTEÄ
VOIDAAN PURKAA.**



© ADOBE STOCK

► HANKINNOISSA PALJON HYÖTYÄ

Hankinnoissa tekoälyllä voidaan luoda uutta entistä parempaa hankintastrategiaa, joka huomioi vaikkapa volyymin, keskitämisen hyödyn, hinnan, toimitusvarmuuden ja oikein rakennetun sopimusmallin edut.

Yksi esimerkki tekoälyn arkikäytöstä on DeepL. Se on käännössovellus, joka kääntää tekstiä ja puhetta jo 32 kielelle. Sitä maailmassa käyttävät jo päivittäin miljoonat ihmiset.

Kaivolan mukaan tekoälyn käyttö jakaa kuitenkin yrityksissä työntekijöitä ja ihmisiä: Kun osaa henkilöstöstä on vaikea saada käyttämään tekoälyä, toiset taas ovat hyvinkin innokkaita sen käyttämiseen. Loput ovat siltä väliltä.

”Käyttöönoton kynnystä pitäisi saada matalammaksi. Asia on yrityksille iso muutosjohtamishaaste”, Kaivola sanoo.

Webinaarissa LIMOWA ry:n toiminnanjohtaja Heikki Lahtinen korosti, että TEM:n johdolla laadittu Tekoäly 4.0 -ohjelma luo puitteet yritysten digitalisaation edistämiseen. Tekoäly 4.0 perustuu Suomen tekoälystrategiaan ja sen tavoitteiden täytäntöönpanoa on LIMOWA käsitellyt omilla tilaisuuksissaan.

”AI ON PIKEMMINKIN APUVÄLINE”

Yrityksissä pohditaan Kaivolaa mukaan liikaakin sitä, mitä työkaluja AI:lla voidaan korvata. Tekoäly pitäisi hänen mukaansa nähdä enemmän apuvälineenä erilaisten työprosessien tehostamiseen.

Kokonaan tekoäly ei syrjäytä ihmis-

työtä, sillä koodareita tarvitaan yhdistämään dataa tekoälysovelluksiin. Näin lopulta manuaalisen työn osuus voi olla jopa 20 prosenttia lopputuloksesta.

Hankintaprosessin ongelmana on vanhastaan ollut juuri manuaalisen työn osuus, kuten vaikkapa laskujen tarkistaminen, paperiset tarjouspyynnöt ja toimittajien evaluointi. Tekoälyn avulla tätä vyyhteä voidaan purkaa.

Yksi hyöty tulee kustannussäästöinä. Hankintapäällikkö voi sen avulla poimia firman toistuvat tilaukset ja saada näin suurtilausalennuksia. Sen avulla saadaan myös faktatieto kunkin toimittajan toimituskyvystä. Tekoälyn avulla voi analysoida myös toimittajien taloudellisia riskejä ja riskinsietokykyä.

Tarjousten tekemisessä tekoälyn avulla voidaan tehdä tarjouspyyntöasiakirjoja ja myöhemmin arvioida saatuja tarjouksia.

TEKOÄLYPOLITIikka SYYTÄ KIRJATA

Sekä Salmisaari että Kaivola korostavat, että yrityksissä pitää käydä läpi eri tiedostoja koskevat salassapitovelvoitteet eli, että kuka tai ketkä pääsevät käsittelemään mitään yrityksen yritys-salaisuuden piiriin kuuluvia aineistoja. Yrityksillä pitäisi olla toisin sanoen tekoälypolitiikka kirjattuna.

”EU:n yleinen tietosuojadirektiivi GDPR ja tietosuojalaki antavat yrityksille puitteet asialle”, Salmisaari sanoo.

Toistaiseksi vasta harvoilla yrityksillä on olemassa varsinaisen ajantasainen tekoälypolitiikka.

”Joillakin se on tehtynä ja tiedän, että varsinkin isommilla yrityksillä se on monilla työn alla”, Kaivola sanoo. ●

SUOSITTUJA TEKÖÄLYSOVELLUKSIA

Valmiita tekoälysovelluksia on tarjolla niin sisällöntuottamiseen, grafiikan luomiseen, koodaamiseen tai vaikkapa musiikin tekoon. Osto&Logistiikka listasi muutamia yleisiä sisällöntuotantoon tarkoitettuja sovelluksia.



Chat GPT 4 (OpenAI)

Chat GPT on tällä hetkellä tunnetuin tekoälykirjoittaja. Chat GPT:llä voit mm. chattailla tekoälyn kanssa mistä aiheesta vain, kysyä kysymyksiä, ideoida aiheita, luoda blogikirjoituksia tai kirjoittaa koodia.

Bing AI Copilot | Bing Chat

Bing AI Copilot on Microsoftin oma tekoälyn pohjautuva chatti-hakukone, joka muodostaa kysymyksiin vastauksia näyttäen myös referenssisivut, joihin AI:n antama vastaus perustuu. Bing Chatin käyttö edellyttää Microsoftin Edge nettiselainta.

Google Bard

Bard on Googlen oma tekoäly-pohjainen chatti, joka on saatavilla ilmaiseksi lähes kaikissa maissa, myös Suomessa, uuden päivityksen myötä.

Jasper AI

Jasper - tunnettiin aiemmin nimellä Jarvis - kuuluu tekoälykirjoittamiseen tarkoitettujen työkalujen eliittiin. Suunniteltu erityisesti yrityskäyttöön.

Rytr.me

Rytr on sisällönkirjoituslusta, joka käyttää tekoälyä kirjoittamaan sisältöä puolestasi. Kuten monessa muussakin sovelluksessa myös Rytrin algoritmit on koulutettu historiallisten tietojen perusteella. Pyrkii tuottamaan artikkeleita oikealla sävyllä ja tyylillä.



Hankintapäällikön koulutusohjelman maksuttomat koulutusinfot verkossa 29.8.2024 ja 7.10.2024 (klo 15:30-16:00).

Hankintapäällikön koulutusohjelma alkaa marraskuussa 2024

Huippusuositusta LOGYn Hankintapäällikön koulutusohjelmasta käynnistyy syksyllä 2024 jo neljäs vuosikurssi. Aiemmat kolme vuosikurssia 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 15 eri aihetta, 14 koulutuspäivää (4 lähipäivää, 10 etäpäivää) sekä noin kuusi itse- / vertaisopiskelupäivää. Koulutusohjelma suoritetaan työn ohessa.
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.

LOGY

Tutustu koulutusohjelmaan
LOGYn sivuilla: www.logy.fi

NIMITYS

Shopify Magic

Magic on suoraan Shopify:n verkkokauppa-alustaan integroitu tekoälypohjainen tuotekuvauksien kirjoittaja. Käyttääksesi Magicia, sinun tulee antaa tekoälylle vähintään 2 sanaa ja Magic AI luo tuotteellesi tuotekuvauksen.

Claude AI

Claude osaa myös tulkata ja luoda koodia, kuten GTP-4 ja tekee sen jopa paremmin. Claude on tällä hetkellä saatavilla vain Yhdysvalloissa ja Kanadassa.

You.com

You.com ei ole perinteinen kirjoitusavustaja, vaan se on ensisijaisesti yksityisyyttä arvostava hakukone. You.com:sta löydät kuitenkin sisäarakennetun tekoälyä hyödyntävän Chatin, kirjoitusavustaja YouWriten ja tekoälyllä toimivan kuvageneraattori Youlmaginen.

Groove.ai

Groove.ai on Groove.cm:n kehittämä uusi tekoälypalvelu, joka korvaa tusinan tekoälytyökaluja. Groove.cm:n ideana on, että heidän palveluista löytyy kaikki mitä pk-yrittäjä tarvitsee. Oli kyse sitten tekoälystä, nettisivurakentajasta, verkkokaupasta, myyntitunneleista, sähköposti-markkinoinnista, videomarkkinoinnista jne. Groove.cm tarjoaa kaikki samassa paketissa.

Lähde: www.somestari.fi



Ramboll Finland Oy

FM Ilkka Salanne on nimitetty 11.3.2024 alkaen Business Leadiksi Smart Mobilityyn.



Hankintapäivä 2024

Geopoliittisten muutosten vaikutukset hankintaan

LOGYn Hankintapäivä kokosi Helsingin Epicenteriin sata hankinta-alan ammattilaista.

Kuvat ILMARTI TUOMIVAARA

GEOPOLIITTISET muutokset ovat asettaneet monet hankinta-ammattilaiset uusien haasteiden eteen. Sotien ja niitä seuranneiden pakotteiden, logististen ongelmien sekä muun muassa kiristyvien ympäristövaatimusten, kuten hiilirajamekanismin, vuoksi hankintaprosessit ovat paikoin kokeneet merkittäviä muutoksia. Näitä muutoksia käsiteltiin LOGYn Hankintapäivässä 30.5.2024 Helsingin Epicenterissä.

Suomen Pankin tutkimuslaitos BOFITin **Laura Solanko** käsiteli puheenvuorossaan pakotteiden tarvetta ja niiden vaikutuksia Venäjän talouteen. Venäjän vastaiset pakotteet, joista osa on ollut voimassa jo vuodesta 2014, ovat lisääntyneet merkittävästi helmikuun 2022 jälkeen. Vaikka Venäjän talouden romahtaminen ei vaikuta todennäköiseltä, eivät pakotteet tähtääkään siihen. Solanko korosti, että pakotteet ovat osa EU:n laajempaa pakettia, jonka tarkoituksena on tukea Ukrainaa, tehdä sodankäynti Venäjälle kal-

liimmaksi ja vaikeammaksi sekä palauttaa järjestys Eurooppaan.

Normetin **Markku Verkama** nosti puheenvuorossaan esille, että globaali hankinta ei suinkaan ole pysähtynyt, vaikka vastatuulet ovat teettäneet hankinnan ammattilaisille valtavasti lisätöitä. On kuitenkin tärkeää olla entistä varovaisempi ja tietoisempi riskeistä kuin aiemmin, Verkama muistutti.

Harri Lorentzin vetämässä paneelikeskustelussa pohdittiin geopoliittisten haasteiden vaikutuksia hankintaan. Panelistit, Orionin **Johanna Pakkanen**, Wiima Logisticsin **Heikki Heinonen** ja Wärtsilän **Rauni Jaskari**, löysivät geopoliittisista epävarmuuksista myös hopeareunuksen, sillä haasteiden myötä yritykset ovat oppineet paljon myös uutta, ja toimitusketjuista ja organisaatioista on tullut entistä vahvempia. Lisäksi muutokset ovat pakottaneet kehittämään uusia kyvykkyyksiä, kuten valppautta (see sooner, act faster), ja hankinnan status organisaatioissa on kohonnut.



Kuvissa ylärivissä: Hankintapäivän juonsi Valion hankintajoh-
taja **1** Kirsti Rautio. Päivän aikana lavalla nähtiin muun muassa
Normetin Vice President, Strategic Sourcing & Purchasing
2 Markku Verkama, Droppen **3** Johannes Salmisaari, Suomen
Pankin nousevien talouksien tutkimuslaitoksen (BOFIT) van-

hempi neuvonantaja **4** Laura Solanko, European Institute of
Purchasing Managementin johtaja **5** Bernard Gracia, Valmetin
hankinta- ja logistiikkajohtaja **6** Jani Suomalainen, YIT:n CPO
7 Ari Erkinharju ja ETLAn tutkimusjohtaja **8** Jyrki Ali-Yrkkö.



▲ **Harri Lorentzin** vetämässä paneelikeskustelussa
pohdittiin geopolittisten haasteiden vaikutuksia han-
kintaan. Panelisteina olivat Orionin **Johanna Pakka-**
nen, Wiima Logisticsin **Heikki Heinonen** ja Wärtsilän
Rauni Jaskari.

► Systeemidynaaminen mallinnus on tehokas keino mal-
lintaa kompleksisia tulevaisuuksia, ja se kannattaa,
koska tutkimusten mukaan tulevaisuuteen varautu-
neet yritykset ovat 33 % tuottavampia ja niillä on
200 % korkeampi markkina-arvo kuin kilpailijoilla,
sanoo VTT:n Corporate Foresight & Strategy, Team
Leader **Antti-Jussi Tahvanainen**.



Terveysthuolto, teleoperaattorit ja teollisuus. Liki kaikilla toimialoilla on kriittistä materiaalia, jonka logistiikka vaatii poikkeuksellista nopeutta ja toimitusvarmuutta.

Kun toimitusaikea ratkaisee

Teksti JUKKA NORTIO Kuvat JUHO KUVA

Osto&
Logistiikka seurasi
HUB logisticsin
varastolla
korkeimman
kiireellisyysluokan
tilausta



ON keskiviikko 8.5.2024 kello 10.08. Tietoliikenneoperaattorin verkkohallinnan päivystäjä soittaa HUB logisticsin varaston varalaittepalveluun. Varastonhoitaja **Timo Kantola** vastaa työhuoneessaan puhelimeen.

Kyseessä on korkeimman kiireellisyysluokan tilaus. Operaattorin verkkohallinnassa on ongelmia, ja tieto ei kulje verkossa, koska kaksi kriittistä laitetta on rikkoutunut. Asentaja on Kajaanissa paikantanut vian, mutta tarvittavat laitteet ovat varastohyllyssä Vantaan Hakkilassa.

Kantolan kollega selvittää laitteiden hyllypaikat ja noutaa ne. **Kantola ratkoo samalla, miten ruskeisiin pahvilaatikoihin pakatut tietoliikennelaitteet saadaan nopeasti perille.** Kantola osaa työnsä, onhan hän kehittänyt nopean logistiikan palveluprosessia tietoliikenneoperaattorille vuodesta 2002.

"Otin yhteyden Jetpakiin, joka hoi-

taa kuljetuksia. Päädyimme lentokuljetukseen Kuopioon, mistä matka jatkuu autolla Kajaaniin. Näissä korkeimman kiireellisyysluokan tapauksissa valitsemme aina nopeimman toimituksen", Kantola kertoo.

Kun soitosta on kulunut alle 20 minuuttia, kuljetustilaus on tehty ja reititys sekä aikataulu ovat selvillä. Paketit ovat rahtikirjoineen valmiina odottamassa Jetpakin autoa, joka vie paketit 11 kilometrin päähän Helsinki-Vantaan lentokentälle.

Kovaa kiirettä ei ole, sillä lentokone lähtee vasta parin tunnin päästä kello 12.35. Lento Kuopioon kestää tunnin, mistä autokyyti vie laitteet Kajaaniin. Asentajalle paketit saapuvat 17.30 ja hän pääsee tekemään työnsä.

Samalla kun Kantola on valmistellut Kajaanin lähetystä, hän on valmistellut toisen ensimmäisen kiireellisyysluokan lähetysten, jonka pääkaupunkiseudulla toimiva asentaja tuli itse hakemaan varaston pikatoimituksiin varatulta lastauslaiturilta.





"JOS ASIAKKAAMME TARVE ON, ETTÄ TAVARAN ON LÄHDETTÄVÄ 20 MINUUTIN SISÄLLÄ TILAUKSESTA, ME LUOMME SELLAISEN PALVELUN"

► RÄÄTÄLÖINTI ASIAKASTARPEEN MUKAAN

Tietoliikenneoperaattorin varalaitepalvelu on tyypillinen esimerkki poikkeuksellisen nopeasta ja korkean toimitusvarmuuden omaavasta palvelulogistiikasta. Samanlainen on terveydenhuollon logistiikka, jossa toimitusvarmuus ja toiminnan nopeus voivat ratkaista ihmishengen.

Palvelutarjoajan näkökulmasta nopeaa ja toimintavarmaa logistiikkaa edellyttävien toimijoiden palvelu on toimialasta riippumatta perusteiltaan samanlainen. Palveluprosessi voidaan tarjota esimerkiksi teollisuuslaitoksen toiminnalle välttämättömille laitteille,

sairaalatarvikkeille tai teleoperaattorin tukiasemille ja palvelimille.

Asiakaskohtainen räätälöinti on HUB logisticsin kehitysjohtaja **Anssi Turan** mukaan avainasemassa, kun yritys kehittää poikkeuksellisen lyhyen toimitusajan ja korkean toimitusvarmuuden palvelulogistiikkaa.

"Asiakkaiden vaatimustasot asettavat reunaehdot palvelun kehittämislle. Jos asiakkaamme tarve on, että tavarahan on lähdettävä 20 minuutin sisällä tilauksesta, me luomme sellaisen palvelun", Tura sanoo.

Kun sairaalassa hajoaa toiminnalle kriittinen palvelin keskellä yötä, päivystävä vartiointiliikkeen vartija saa asiasta




tiedon ja saapuu varastolle. Hän etsii palvelimen hyllypaikan joko tietokoneelta tai paperisesta luettelosta. Kun paikka on selvillä, hän hakee palvelimen ja vie sen tilaamaan taksiin, joka jo odottaa varaston ovella. Vartijan ei tarvitse huolehtia dokumenteista. Hän pelkäänsä varmistaa, että tavara lähtee määränpäähän.

POIKKEUSTILANTEITA VÄLTETÄÄN


Nopea ja toimitusvarma palvelu on luotu poikkeustilanteisiin. Palvelua kehitetään asiakkaan kanssa toisaalta niin, että poikkeustilanteet vältetään.

"Logistiikan tarkoitus sairaalaym-





"KUN HENKILÖSTÖÄ PITÄÄ NOPEASTI LISÄTÄ, ON TÄRKEÄÄ, ETTÄ ERI TOIMIPISTEISSÄ ON SAMAT TIETOJÄRJESTELMÄT, JOTTEI AIKAA KULU JÄRJESTELMIEN OPETTELUUN."

- 
- päristössä on varmistaa, ettei poikkeus- tai kiiretilanteita synny. Jos kiiretilanne syntyy, kertoo se siitä, että jotain on mennyt pieleen", Tura sanoo.

Kun poikkeustilanne syntyy, toimitaan suunnitelmien mukaan ja vasta jälkikäteen selvitetään, mistä poikkeama johtui.

Kriittiset toimijat rakentavan logistiikkakumppanin kanssa varautumissuunnitelmia poikkeustilanteiden varalle. Yllättäviä tilanteita myös harjoitellaan. Henkilöstö on koulutettu näihin tilanteisiin.

Korona-aika antoi oppeja, miten poikkeusaikojen logistiikassa toimitaan.

"Työtehtävien pitää olla yksinkertaisia, kun volyymit kasvavat. Kun henkilöstöä pitää nopeasti lisätä, on tärkeää, että eri toimipisteissä on samat tietojärjestelmät, jottei aikaa kulu järjestelmien opetteluun. Yksi oppi liittyi varastotiloihin, joiden pitää skaalautua poikkeustilanteiden mukaan", HUB logisticsin liiketoimintajohtaja, varastoliiketoiminta **Heikki Mantsinen** sanoo.

SÄÄENNUSTEISTA VINKKIÄ PALVELUTARPEISIIN

Keskustelu vasteajoista ja poikkeustilanteiden hallinnasta kiertyy lopulta aina resursseihin eli euroihin. Kaikki poikkeustilanteet syövät normaalin logistiikan kapasiteettia.

"On tärkeää, että meillä ja asiakkailamme on sama ajantasainen tieto logistiikan onnistumisesta. Kun esimerkiksi sairaalan työntekijöillä on tietoon perustuva luottamus siihen, että nopeatkin

toimitukset tulevat ajallaan, ei heidän tarvitse kysellä tilausten perään ja tehdä poikkeustilauksia. Kaikki poikkeustilanteet aiheuttavat kustannuksia", Tura sanoo.

Vasteaikatoiveissa on joskus yliimitoitettuja toiveita.

"Toiveisiin suostuminen voisi merkitä, että palvelutarpeisiin vastaaminen johtaisi poikkeuksellisiin toimiin logistiikassa. Tämä tarkoittaa perusprosessin keskeyttämistä. Kun niille lasketaan hintalappua, huomaamme usein asiakkaan kanssa, ettei kaikkiin poikkeustarpeisiin kannata varautua", Mantsinen sanoo.

Asiakas saa reaaliaikaista tietoa, miten palvelutasot ovat vastanneet sovittua. Mittaroinnin avulla palvelutuottaja tunnistaa puolestaan ongelma-kohtat, jotka laskevat palvelutasoa.

"Palvelukapasiteetin sovittaminen asiakastarpeisiin vaatii meiltä toiminnan jatkuvaa kehittämistä. Keskustelemme myös asiakkaidemme kanssa palvelutarpeen ennustamisesta. Mitä paremmin saamme tietoa heidän tulevasta tarpeistaan, sitä varmemmin voimme vastata niihin", Tura sanoo.

Ulkoisetkin tekijät vaikuttavat säännöllisesti palvelutarpeisiin. Kun kesän ensimmäiset ukkoset tulevat Suomeen, rikkovat ne tietotekniikkalaitteita. Kesäkuukausien aikana tuleekin noin puolet pikatoimitusten palvelutilauksista. Toinen sesonkiaika on talvella, jolloin jäätä kertyy matkapuhelintukiasemien mastoihin, ja pudotessaan se rikkoon antenni- ja muita laitteita. ►



KESKUSTELEMME MYÖS ASIAKKAIDEMME
KANSSA PALVELUTARPEEN
ENNUSTAMISESTA. MITÄ PAREMMIN
SAAMME TIETOA HEIDÄN TULEVISTA
TARPEISTAAN, SITÄ VARMEMMIN VOIMME
VASTATA NIIHIN"



"Sääennusteiden perusteella on melko helppoa ennustaa palvelupiikkejä. Varalaitteista vastaavat henkilöt voivat ennusteiden mukaan järjestää töitä niin, että kiireaikana on kapasiteettia hoitaa asiat sovittujen aikataulujen mukaan", Tura sanoo.

ENNAKOINTIA, KIITOS

Kun Tura pohtii toiveita asiakkaan suuntaan, nousee palvelutarpeen ennustettavuus listan kärkeen. Hän näkee, että ennustettavuuden voisi jopa sitoa nykyistä tiiviimmin palvelun hintaan.

"Asiakkaalla pitäisi olla parempi intressi välttää poikkeustilanteita tai ainakin informoida poikkeuksista mahdollisimman varhain", Tura sanoo.

Toinen toive kohdistuu sairaalamaailmaan, jossa esimerkiksi leikkaukset on aikataulutettu kuukausia etukäteen. Jokaisesta leikkauksesta tiedetään, milloin se tehdään ja mitä materiaaleja se vaatii.

"Tilanne on tuotannollisesti selkeä: tilauskirjat ovat kuukausia etukäteen

täynnä ja tuotantosunnitelmat tiedetään. Sairaalaympäristössä tieto materiaalitilauksista ei kuitenkaan siirry logistiikkaan samalla tavalla kuin esimerkiksi tehtaissa", Mantsinen sanoo.

Potilastietojen tarkka varjeleminen vaikeuttaa tiedon siirtymistä sairaaloissa.

"Potilastietojen asianmukainen käsittely on tärkeää, mutta potilastiedoista voisi eriyttää tietoja, jotka palvelisivat operaatioiden sujuvuutta. Potilastietoja vaarantamatta logistiikalle voisi kertoa, että leikkaussalissa X tarvitaan tiettyinä päivinä tekonivel ja siihen liittyvät leikkaustarvikkeet", Mantsinen muistuttaa. ●

HUB logisticsin liiketoimintajohtaja, varastoliiketoiminta Heikki Mantsinen (vasemmalla) ja kehitysjohtaja Anssi Tura.

**"ASIAKKAALLA PITÄISI OLLA PAREMPI
INTRESSI VÄLTÄÄ POIKKEUSTILANTEITA
TAI AINAKIN INFORMOIDA POIKKEUKSISTA
MAHDOLLISIMMAN VARHAIN"**

Asiakas on oikeassa, muttei ihan aina

Varastohallintajärjestelmän (WMS) räätälöitävyys asiakastarpeiden mukaan on tärkeässä roolissa, kun rakennetaan poikkeuksellisen nopeaa logistiikkapalvelua. Kun WMS:ää räätälöidään asiakastarpeiden mukaan, pitää asiakkaiden prosessit tuntea syvällisesti.

HUB logistics rakentaa palveluaan asiakkaansa kanssa niin sanotulla SOP-prosessilla (Standard Operation Procedures).

"Se, miten tieto siirtyy asiakkaan ja meidän välillämme on tärkeää. Meillä on ehdotus, jota muokataan asiakkaan tarpeiden mukaan", HUB logisticsin kehitysjohdaja **Anssi Tura** sanoo.

Ensimmäiset raamit toimintatavalle käydään läpi jo ensimmäisissä tapaamisissa, suunnitteluvaiheessa asiat tarkentuvat ja viimeiset yksityiskohdat, kun järjestelmää ja prosesseja rakennetaan to-

mintakuntoon.

"Asiakasta täytyy jonkin verran ohjata varsinkin silloin, kun teemme ensimmäistä kertaa järjestelmäintegraatiota. Vastaan tulee perustavanlaatuiset asiat: miten asiakas toimii tällä hetkellä ja miten olisi jatkossa järkevää toimia. Monet perusasiat, kuten tuotetiedot, pitää saada kuntoon, ennen kuin pääsemme varsinaisesti työhön", HUB logisticsin liiketoimintajohtaja, varastoliiketoiminta **Heikki Mantsinen** sanoo.

Vaikka järjestelmää räätälöidään asiakastarpeisiin, ei räätälöinti näy HUB logisticsin varaston työntekijöille. Järjestelmän käyttöliittymä on jokseenkin samanlainen asiakkaasta riippumatta, koska suurin osa räätälöinnistä on tehty käyttöliittymän taakse. Kun pieniä asiakaskohtaisia poikkeuksia käyttöliittymässä on, WMS muistuttaa niistä varastotyöntekijää.

Vuosikymmenet kauppamerenkulkua läheltä seurannut Mikael Ruhala näkee, miten hitaasti ala muuttuu.

Merenkulku uudistuu hitaasti

Teksti **JUKKA NORTIO** Kuvat **TIMO PORTHAN**

KONTEJA kulkee maailmalla nyt enemmän kuin ennen koronavuosia. Nousua on nähty jo pari vuotta muutama prosentti ylöspäin.

”Tilanne on tasaantunut koronavuosien jälkeen ja olemme nyt suvantovaiheessa. Inflaatio ja energiahinnan nousu ovat laskeneet kysyntää huomattavasti. Tämä koskee erityisesti kuluttajien käyttäytymistä, kun ihmiset laittavat rahansa ensisijaisesti välttämättömyyshyödykkeisiin”, **Mikael Ruhala** sanoo. Hän on CMA CGM:n aluejohtaja vastuullaan Suomi, Baltian maat ja Valko-Venäjä.

Kysyntä kasvaa maltillisesti, kun lukuja vertaa vuoteen 2019. Se oli viimeinen vuosi ennen poikkeuksellista korona-aikaa, jolloin globaalit kuljetusketjut menivät moneen otteeseen epätasapainoon. Pullonkauloja syntyi, kun merikuljetuspalveluiden tarjonta ei pysynyt vastaamaan kasvaneeseen kysyntään.

SUOMESSA RAJU KONTTIEN EPÄTASAPAINO

Meillä Pohjolan perukoilla koronnousu ja inflaatio ovat iskenet kulutuskysyntään kovemmin kuin maailmalla. Se on vaikuttanut voimakkaasti tuontiin. Viennissä tilanne on toinen, kun metsäteollisuus investoi voimakkaasti uusiin tuotantolaitoksiin.

”Metsäteollisuuden toimet antavat hyvää pohjaa vientiliikenteen hyvälle kehitykselle”, Ruhala sanoo.

Kun Suomen raju epätasapaino viennin ja tuonnin välillä kasvaa, merkitsee se sitä, että konttilaivavarustamot kuljettavat tavaroiden lisäksi yhä enemmän tyhjiä kontteja Suomen satamiin, mistä ne päätyvät paljon konttikapasiteettia tarvitseville metsäyhtiöiden tehtaille.

”Merentakaisen konttiliikenteen suhde on suunnilleen yksi kontti sisään ja kolme konttia ulos”, Ruhala sanoo.

Euroopan-liikenteessä kontit eivät edusta isoa osaa tavaravirroista, koska siinä on paljon muitakin kuljetusmuo-

toja kuten trailerit ja bulkkilaivaus.

Merikuljetus on aina kuitenkin ympäristöystävällisin, mikä parantaa Ruhalan mukaan koko ajan merikuljetusten kilpailukykyä. Tämä koskee erityisesti globaaleja kuljetuksia.

VASTUULLISUUTTA ETUNOJASSA

Kauppamerenkulun valintoja ohjaa samat kaksi megatrendiä kuin muitakin toimialoja, vastuullisuus ja digitalisaatio. Ruhala avaa, mitä ne tarkoittavat konkreettisina toimina jättiluokan varustamolle.

”Vastuullisuus on pitkäkestoinen trendi. Kaikki varustamot tekevät paljon töitä sen eteen, että päästöt vähenvät. Tonnistoinvestoinneissa siihen kiinnitetään paljon huomiota.”

Ruhala korostaa, että varustamot tekevät vastuullisuustyötään tarjoamalla erilaisia ratkaisuja päästöjen vähentämiseen. Kyse on alan kilpailuvyvystä, sillä varsinkin kulutustavarayritykset joutuvat asiakaspaineiden

**"VASTUULLISUUS ON
PITKÄKESTOINEN TRENDI.
KAIKKI VARUSTAMOT
TEKEVÄT PALJON TÖITÄ
SEN ETEEN, ETTÄ PÄÄSTÖT
VÄHENEVÄT"**

Mikael Ruhala on CMA CGM:n
aluejohtaja vastuullaan Suomi,
Baltian maat ja Valko-Venäjä.

- vuoksi huomioimaan vastuullisuuden yhä enemmän. CMA CGM tekee ratkaisuja, joilla sen asiakkaat voivat todentaa vastuullisemmat kuljetukset omille asiakkailleen.

”Teemme tätä työtä omista lähtökohdista ja asiakkaidemme kanssa. Me haluamme olla asiakkaillemme ensimmäinen vaihtoehto, kun he valitsevat vastuullisen varustamon. Regulaatio tulee selvästi perässä.”

CMA CGM on aloittanut päästövähennyksiin tähtäävät toimet jo vuosia sitten investoimalla vähäpäästöisempiin aluksiin. Jo se, että laivastoa uusitaan energiatehokkaammaksi vähentää päästöjä. Sen lisäksi CMA CGM on investoinut sekä dual-fuel lng- ja etanolilaivoihin. Lng-laivoja varustamalla on jo 42 ja metanolilaivoja se on tilannut 32. Kaikki yhtiön Itämeren liikenteen laivat ovat lng-laivoja.

”Polttoaineiden saatavuus on ongelma. Vaikka uutta vähäpäästöisempää tekniikkaa tulee saataville, menee aikansa ennen kuin uusia polttoaineita on laajalti saatavilla”

CMA CGM on perustanut 1,5 mil-

jardin euron Pulse-rahaston, joka jakaa varoja vaihtoehtoisten polttoaineiden tutkimukseen ja niiden tuotannon kehittämiseen.

Vaikka vastuullisuus on alan ykköstitrendi maailmalla, eivät merenkulkualan suomalaiset toimijat ole Ruhalan mukaan olleet kovin hana-koita edistämään sitä. Sama koskee teollisuuden asiakkaita, joiden valinnoissa vastuullisuuden painoarvo ei ole vielä kovin suuri.

”Meillä on joitakin kulutustavara-puolen yrityksiä asiakkaita, joille hiilijalanjäljellä on merkitystä. Teollisuusasiakkaillemme tämä asia on vastanousemassa. Me olemme valmiita tarjoamaan palveluita, kun asiakkamme niitä haluavat”, Ruhala sanoo.

PAREMPAA PALVELUA DIGITALISAATIOLLA

Toiseksi alan megatrendiksi Ruhala nostaa digitalisaation. Hän myöntää, että merenkulkualalla on vielä paljon tehtävää sen parissa, sillä ala on tullut digitalisaation jälkijunassa.

CMA CGM tekee digitalisaation

saralla eniten töitä parantaakseen asiakaspalvelukokemusta helpottamalla ja nopeuttamalla asiakaspalveluprosesseja. Tämä lähtee jo siitä, miten asiakkaille esitellään palvelut sekä niiden saatavuus ja hinnat. Asiakkaiden pitää saada nopeasti ja mahdollisimman automaattisesti vastaukset tarjouspyyntöihinsä ja ostamisen pitää olla vaivatonta.

Digitalisaatioon liittyy koko kuljetusketjun digitalisaatio. Se vaatii Ruhalan mukaan vielä paljon kehitystyötä. Oman osansa vaatii laivojen operointiin liittyvä digitalisointi.

”Eniten investoimme asiakaspalvelun parantamiseen digitalisaation avulla, koska sillä saralla koko merenkulku on ollut jäljessä muun muassa pankkeja ja lentoyhtiöitä. Tilanne paranee koko ajan, mutta meillä on paljon vielä tehtävää.”

CMA CGM on kehittänyt muun muassa SpotOn -työkalun, jolla asiakas voi esimerkiksi buukata tarvitsemansa konttimäärän haluamalleen reitille. Asiakkaita palvelee sähköisellä asiakaspalveluportaalilla (My Customer

CMA CGM S.A. on ranskalainen laivanvarustamo ja konttilaivayhtiö, joka oli vuonna 2023 TEU-määrällä mitattuna maailman kolmanneksi suurin konttilaivayhtiö A. P. Møller-Mærskin ja Mediterranean Shipping Companyn jälkeen.



Service Portal), mistä asiakas näkee erilaisia reittivaihtoehtoja ja omien tavaroidensa etenemisen matkalla määränpäähän.

TUPLAANTUVAT VÄYLÄMAKSUT OVAT MYRKKYÄ SUOMELLE

Lopuksi Ruhala nostaa pöydälle päivän polttavan kysymyksen: väylämaksun puolituksen peruminen.

”Hallituksen kehysriihessä päätettiin, että kymmenen vuotta voimassa ollut väylämaksun puolittuminen palautetaan ennalleen. Tämä tarkoittaa väylämaksun kaksinkertaistumista. Kun kulurakenteemme on muutenkin heikossa hapessa, tuottavuuskehitys on heikkoa ja tuotteemme ovat kalliita, tuo tämä asia meille lisää ongelmia.”

Hallituksen esityksen mukaan ”Toimenpiteellä pyritään lisäämään valtion vuotuisia väylämaksutuloja 36 miljoonalla eurolla vuosina 2025–2028 ja sen jälkeen.” ●



Merenkulkua viidellä vuosikymmenellä

Mikael Ruhala sai ensikosketuksensa merenkulkuun kesätoissa vuonna 1988. Väylä avautui muutamia kansainvälisiä valtamerivarustamoja edustaneessa Oy Kari Lampén -nimisessä yrityksessä. Uravalinta oli kahdenkauppaa: Ruhalan isän hyvällä ystävällä oli auto-kauppa ja kummisetä **Pentti Lampén** toimi Kari Lampénilla. Sattuma ohjasi Ruhalan jälkimmäiseen.

Varsinainen työura avautui armeijan ja opiskelujen jälkeen Victor Ekillä vuosina 1994–2002. Siellä Ruhala toimi aluksi liikenteenhoitajana vastaten valituista varustamoasiakkaista.

”Meillä oli Victor Ekillä varmaan kaksikymmentä varustamo, joita edustimme. Alan konsolidaatiota kuvaa hyvin se, että niistä on enää muutama jäljellä.”

Myynti alkoi kiinnostaa Ruhala ja niinpä hän pääsi siirtymään ensin myyjäksi ja sittemmin Victor Ekin linjamerenkulkuosaston myyntipäälliköksi.

Ruhalan osaaminen huomattiin alalla, ja niinpä hänet houkuteltiin saksalaisen Oetkerin suvun vuonna 1871 perustamaan Hamburg Süd -varustamoon (vuodesta 2017 osa Maerskia) Suomen toimintojen vetäjäksi vuoteen 2014 saakka. Tämän jälkeen hän siirtyi Tukholmaan vastaamaan yhtiön Pohjoismaiden, Venäjän länsiosien, Baltian maiden ja Valko-Venäjän liiketoimin-

noista.

”Käytimme kaupallisia syöttöliikennelaivoja Itämeren liikenteessä. Siirsimme niiden lastit sitten Hampurissa, Bremenhavenissa, Rotterdamissa tai Antwerpenissa valtamerialaivojemme kyytiin”, Ruhala muistelee.

Vuoden 2020 lopussa Ruhala palasi Suomeen vastaamaan Hamburg Südin Suomen, Baltian, Puolan, Tšekin, Slovakian, Unkarin ja koko Venäjän liiketoiminnoista. Hän perusti tämän alueen pääkonttorin Suomeen.

CMA CGM:ssä nähtiin Ruhalan osaaminen ja hänet rekrytoitiin heinäkuusta 2022 vastaamaan yhtiön Suomen, Baltian ja Valko-Venäjän toiminnoista. Muutos on ollut melkoinen saksalaisesta-tanskalaisesta pörssiyrityksestä ranskalaiseen perheyrytykseen.

”Liikenteellisesti suurin asia on se, että meillä on sekä valtamerialavastoa että Containershipsin myötä yhtiöön tullut Euroopan liikennettä hoitava laivasto.”

CMA CGM osti loviisalaisen konttiliikenteen uranuurtajan Veli-Ragnar Nordströmin vuonna 1966 perustaman Containershipsin elokuussa 2018.





LOGY on Suomen suurin logistiikan ja hankinnan asiantuntijoiden verkosto. Verkostoon kuuluu jäsenenä yli 5 000 alan ammattilaista. Luottamustoimissa yhdistyksen hallituksessa sekä foorumeiden ja alueiden johtoryhmissä vaikuttaa suuri joukko alan ammattilaisia ympäri Suomen.

LOGY

Hallitus 2024



Jyri Vilko
Associate
Professor, LUT



Eija Repo
toimitusjohtaja, Nordic
Source Osuuskunta



Timo Pohjosenperä
tutkijatohtori,
Oulun yliopiston
kauppakorkeakoulu



Henri Ahlqvist
logistiikka-asiantuntija,
Sweco PM Oy



Pekka Heikkilä
toimitusketjujen ja
hankinnan tehostamisen
asiantuntija, Teknikum Oy



Olli-Pekka Häkkinen
Director of Logistics, Elisa
Logistics, CIT, Elisa Oyj



Sami Karling
hankintajohtaja,
Leijona Catering Oy



Pasi Kurkinen
Global Category
Manager



Tuulia Kuusinen
Consultant, Boston
Consulting Group



Susanna Närvänen
kategorijahtaja,
Hansel Oy



Jarmo Palukka
Co-Managing Director,
KraftPal Finland Oy



Pekka Perttunen
Country Manager,
Expense Reduction
Analysts



Harri Pyykkö
Senior Scientist, VTT



Marko Sipura
Kuljetussektorin johtaja,
Puolustusvoimien
logistiikkalaitos



Nina Stenström-Iivarinen
Supply Chain Director,
Naapurin Maalaiskana Oy



Ville Tiainen
Sourcing Engineer,
Valmet Automotive
EV Power Oy

LOGY

Toimisto



Hanna van der Steen
Toiminnanjohtaja



Maarit Mänttari
Liiketoiminta- ja
kehityspäällikkö



Mirka Airas
Palvelupäällikkö (senior)



Tomi Pietikäinen
Palvelupäällikkö



Saana Rantanen
Palvelupäällikkö



Milla Kariluoto
Tapahtumatuottaja



Maija Syvänen
Palvelupäällikkö,
koulutus ja myynti



Anina Partanen
Markkinoinnin ja
viestinnän asiantuntija



Ilmari Tuomivaara
Markkinointi- ja
viestintäpäällikkö



Marja Vuori
Toimisto- ja
koulutussihteeri



Mika Säilä
Mediamyynti

Ota yhteyttä: Toimiston henkilökunnan sähköpostit ovat muotoa etunimi.sukunimi@logy.fi. Toimiston yleinen sähköpostiosoite on yhdistys@logy.fi ja puhelinnumero 044 336 7083. Palvelemme maanantaista perjantaihin klo 9.00-15.00. Posti- ja käyntiosoite: Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry Ratamestarinkatu 7 a 00520 Helsinki.

Foorumit

LOGYllä on neljä ammatillista foorumia: Hankinta-, Kuljetus-, SCM- ja Sisälogistiikkafoorumi. Kukin foorumi järjestää oman fokuksensa puitteissa yritysjohtajien tapahtumia, kuten webinaareja, round table -tilaisuuksia, luentoja ja yritysvierailuja. Foorumit kutsuvat vieraikseen aihealueensa asiantuntijoita sekä työelämästä että tutkimusmaailmasta.

Kunkin foorumin toimintaa ohjaa oman johtoryhmänsä.

LOGY

SCM-foorumi

JOHTORYHMÄ:

- Pj. (Jaettu) **Tuija Jalanko**
Operations Director,
Thermo Fischer Scientific Oy
- Pj. (Jaettu) **Olli-Petteri Salo**
Vice President, Global Logistics Management,
Customer Logistics, Metso Oyj
- Tomi Arola**
Head of Global Logistics, K.Hartwall Oy Ab
- Seppo Behm**
Ennuste- ja täydennysanalytikko, Toimitusketju,
Alko Oy
- Olli Kinnaslampi**,
National Operations Manager,
Red Bull Finland Oy
- Pia Lehtiniemi**
Supply Chain and Supplier Relations Manager,
Tamro Oyj
- Suvi Moll**,
Senior Lecturer, Head of Degree Programme,
Metropolia Ammattikorkeakoulu Oy
- Aki Borgström**,
Senior Solution Sales Executive,
SAP Finland Oy
- Petri Lindholm**,
CEO and Partner, Supermind Oy

LOGY

Sisälogistiikkafoorumi

JOHTORYHMÄ:

- Pj. (Jaettu) **Pekka Molarius**
Supply Chain Director, Airam Oy
- Pj. (Jaettu) **Jussi Peltola**
Logistics Director, Rexel Finland Oy
- Janne Bergqvist**
toimialajohtaja, Barona Oy
- Markus Heikkinen**
Logistics Manager, Anora Oyj
- Suvi Heino**
toimitusketjujohtaja, Varusteleka Oy
- Lasse Herranen**
kehityspäällikkö, Logistiikka (Development
Manager, Logistics), Saariainen Oy
- Markus Kaikkonen**
Sales Director, Optiscan Oy
- Matti Korvenmaa**
Johtaja, CFC, HOK-ELANTO
- Vesa Rinne**
kehitysjohdaja, Suomen Transval Oy
- Juha Ruotsalainen**
Customer and LogSol Director,
Logisnext Finland Oy

LOGY

Hankintafoorumi

JOHTORYHMÄ:

- Pj. **Johanna Pakkanen**
Orion
- Riikka-Leena Ainasto**
Nokia
- Merja Hanski**
Teknos Group
- Matti Kivimäki**
Harvia
- Susanna Kraft**
Elisa
- Esapekka Kuikka**
Senaatti-kiinteistöt
- Harri Lorentz**
Turun yliopisto
- Seppo Lönnqvist**
SOK
- Kirsti Rautio**
Valio
- Jani Suomalainen**
Valmet
- Antti Suorsa**
Zeal Sourcing Oy

LOGY

Kuljetusfoorumi

JOHTORYHMÄ:

- Pj. **Mia Jyrkänkallio**
Key Account Manager, DHL Freight Finland
- Vpj. **Matti Komonen**
Partner, Asianajaja, HPP Asianajotoimisto Oy
- Alex Backman**
Key Account Manager, Freight Services,
Finnlines Oyj
- Hannele Haavisto**
Key Account Manager, Plugit Finland Oy
- Krister Heinonen**
Liiketoiminnan kehitysjohdaja, Freja Transport
& Logistics Oy
- Joni Lehtonen**
Kaupallinen johtaja, VR Transpoint
- Nina Liljeqvist**
Markkinointipäällikkö, Helsingin Satama
- Marko Reunanen**
Head of logistics and material management,
Valmet Technologies Oy
- Sami Tanhuansuu**
Operations Manager, Pirkanmaan Osuus-
kauppa
- Juha Vallittu**
Logistiikkapäällikkö, UPM Plywood
- Johtoryhmän kutsuma asiantuntija:
Veli-Matti Syrjänen
Liikenneneuvos, liikenne- ja viestintäministeriö

Tiimit

Foorumeiden alaisuudessa toimii lisäksi tiimejä ja työryhmiä. Näitä ovat muun muassa:

EPÄSUORAT HANKINNAT

Epäsuorien hankintojen parhaiden käytäntöjen ja työkalujen jakaminen.
Tiiminvetäjä: Ville Tiainen,
Valmet Automotive EV Power Oy

ICT-HANKINNAT

ICT-hankintojen parhaiden käytäntöjen ja työkalujen jakaminen.
Tiiminvetäjä: Teemu Marttinen,
Zeal Sourcing Oy

JULKISET HANKINNAT

Edistää julkisten hankintojen toteuttamista Suomessa mahdollisimman tehokkaasti ja sujuvasti.
Tiiminvetäjä: Nina Sundell, Helsingin kaupungin kaupunkiympäristön toimiala

JULKISTEN HANKINTOJEN SPARRAUSTIIMI

Toimii rentona keskustelu- ja vertaisfoorumina julkisten hankintojen asiantuntijoille.

KOULUTUSTIIMI

Koulutustiimin tavoitteina on työelämän tarpeisiin vastaava hankinnan koulutus ja tutkimus Suomessa, hankinnan brändäys ja hankinnan koulutus/urapolku houkuttelevaksi, parhaat osaajat hankinnan maailmaan.
Tiiminvetäjä: Oliver Kaivola,
Zeal Sourcing Oy

MARKKINOINTIHANKINTARYHMÄ

Markkinointihankinnan tunnetuksi tekeminen ja alan profiiliin nosto.
Tiiminvetäjä: Johanna Ilmén, SOK

TEOLLISUUDEN SUORAT

HANKINNAT

Parantaa Suomessa toimivien teollisuusyritysten kansainvälistä kilpailukykyä jakamalla parhaita käytäntöjä hankinnan ja logistiikan alueelta.
Tiiminvetäjä: Pekka Heikkilä

VASTUULLISTEN HANKINTOJEN

TIIMI

Edistää vastuullisuutta hankintojen lisäarvon tuottajana niin suorien, epäsuorien kuin julkisten hankintojen osalta.
Tiiminvetäjä: Carolina Sved, Orion

Foorumit ja tiimit noudattavat kaikessa toimissaan LOGYn eettisiä ohjeita sekä kilpailulakia.

Oliver Kaivola:

Koulutustiimi luo vuoropuhelua yritysten ja oppilaitosten välille

Oliver Kaivola toimii Zeal Sourcingissa hankintakonsulttina.

LOGYn Hankintafoorumin koulutustiimin vetäjä Oliver Kaivola kannustaa mukaan tiimitoimintaan.

Kuinka pitkään olet ollut mukana koulutustiimissä? Miksi alkujaan lähdit mukaan tiimiin?

"Olen ollut mukana enemmän tai vähemmän aktiivisena jäsenenä jo usemman vuoden. Koulutustiimin puheenjohtana olen toiminut nyt reilun vuoden verran. Lähdin alunperin mukaan koulutustiimin, koska minulla oli positiivisia kokemuksia muista tiimeistä ja koska uskon jatkuvaan oppimiseen. Opintojeni aikana huomasin, kuinka hyvin koulutus voi parhaimmillaan tukea käytännön tekemistä, mutta myös valitettavasti, miten vanhentunutta tai kaukana todellisuudesta se voi pahimmillaan olla. Halusin nähdä, voisinko koulutustiimin kautta omalta osaltani auttaa tuomaan teoriaa ja käytäntöä lähemmäksi toisiaan."

Mikä on ollut parasta tiimityöskentelyssä?

"Verkostoituminen ja keskustelut tiimin muiden jäsenten kanssa."

Mitkä ovat koulutustiimin tärkeimmät tehtävät?

"Koulutustiimin tärkein tehtävä on omalla panostuksellaan ohjata hankinnan koulutusta ja tutkimusta Suomessa vastamaan tämänpäivän ja tulevaisuuden tarpeita sekä tehdä hankinnan koulutus ja urapolku houkuttelevaksi,

jotta saadaan parhaat osaajat hankinnan maailmaan."

Minkälaisena näet koulutustiimin roolin alalla?

"Näen koulutustiimin avainasemassa luomassa vuoropuhelua yritysten ja oppilaitosten välillä. Yrityksiä kiinnostaa, miten hyödyntää uusinta tutkimustietoa. Tutkijoita kiinnostaa puolestaan, miten yritykset toimivat ja toteuttavat asioita käytännössä. Oppilaitoksia on tiimissä mukana hyvin kaikilta eri koulutusasteilta, aktiivisia yritysjäseniä kaivattaisiin tällä hetkellä kuitenkin lisää."

Kerro jokin mieleen jäänyt muisto tiimin työskentelystä tai esimerkiksi tapahtumasta, jonka olette järjestäneet?

"Järjestimme tänä keväänä generatiivista tekoälyä käsittelevän verkkotapahtuman, joka keräsi hyvin osallistujia ja sai erinomaista palautetta."

Suosittelisitko muille osallistumista LOGYn tiimeihin?

"Ehdottomasti. Olen itse pyrkinyt osallistumaan monipuolisesti eri tiimien toimintaan, sillä jokaisesta tiimistä saa aina jotain uutta oppia tai näkökulmaa, jota hyödyntää omassa työssä." ●

LOGYn koulutukset & seminaarit

Syksyn 2024 tapahtumatarjonnassamme on runsaasti hankinnan ja toimitusketjun hallinnan koulutuksia eri uravaiheissa oleville ammattilaisille. Syyskaudella on luvassa mm. seuraavat koulutukset ja seminaarit:

Koulutus	Milloin	Kesto	Hinta*
Toimittaja-arvioinnin kehittäminen	12. & 17.9.	2 * 0,5 pv	715 € * / 845 €
Epäsuorien hankintojen koulutusohjelma	18.9., 24.9., 31.10., 6.11., 15.11.	5 * 0,5 pv	1 700 € * / 1 950 €
Hankintojen johtaminen ja kehittäminen	25., 27. & 30.9.	3 * 0,5 pv	1 255 € * / 1 495 €
Oston peruskurssi	25.-26.9., 8.10. 29.-30.10., 6.-7.11.	7 pv	2 895 € * / 3 255 €
Hankinnan mittaaminen	3. & 9.10.	2 * 0,5 pv	715 € * / 845 €
Varaston suunnittelu ja ohjaus	9.-10.10.	2 pv	1 355 € * / 1 595 €
Hankinnan tehostaminen digiajassa	10.-11.10. & 25.10.	3 * 0,5 pv	1 255 € * / 1 495 €
Toimitusketjun suunnittelu, ohjaus ja tehokkuuden mittaaminen	22.10, 30.10. 5.11., 19.11.	4 * 0,5 pv	1 570 € * / 1 690 €
Tuontikaupan hallinta	23.10.	1 pv	755 € * / 895 €
Hintojen ja kustannusten analysointi	24.10. & 29.10	2 * 0,5 pv	715 € * / 845 €
Tehokas tuotannonohjaus	24.10. & 28.10.	2 * 0,5 pv	715 € * / 845 €
Oston sopimukset ja lakiasiat	6.11., 12.11. & 13.11.	3 * 0,5 pv	715 € * / 845 €
Sales&Operations Planning	11.11. & 18.11.	2 * 0,5 pv	715 € * / 845 €
Tietoisku: Toimitusketjun riskienhallinta yllätyksellisessä toimintaympäristössä	14.11.	3 h	290 € * / 390 €
Toimittajien johtaminen	14.11., 21.11. & 25.11.	3 * 0,5 pv	1 255 € * / 1 495 €
Kategoriajohtaminen	19.-20.11.	2 pv	1 355 € * / 1 595 €
Vientikaupan hallinta	28.11.	1 pv	755 € * / 895 €
Tuloksellinen neuvottelutaito	11.-12.12.	2 pv	1 355 € * / 1 595 €

Seminaari	Milloin
Kuljetuspäivä & SCM-Päivä	26.9.2024
Sisälogistiikkapäivä	31.10.2024
LOGY Conference 2025	6.-7.2.2025

* Jäsenhinta Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n jäsenille. Liity LOGYn jäseneksi osoitteessa www.logy.fi.

Hinnat sisältävät sähköisen koulutusaineiston ja oikeuden oppimisympäristöön noin kaksi viikkoa ennen ja jälkeen koulutuspäivän. Läsnäoloon perustuvissa koulutuksissa hintaan sisältyy lisäksi tarjoilut. 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.

Lisätiedot ja ilmoittautumishjeet osoitteessa www.logy.fi

LOGYn aluetoiminta

LOGYn aluetoiminta käsittää kaksitoista aluetta, joissa järjestetään kaikille jäsenille suunnattua monipuolista toimintaa. Jokaisella alueella on oma itsenäinen johtoryhmä, joka muun muassa organisoii omalla alueellaan toimintaa verkostoitumiseen ja oppimiseen sekä ylläpitää yhteyksiä paikallisiin sidosryhmiin ja oppilaitoksiin.

12
AKTIIVISTA
ALUETTA!



LOGY Etelä

JOHTORYHMÄ

- Pj. **Henri Ahlqvist**
Logistiikan asiantuntija, Sweco
- Vpj. **Heikki Ruuhijärvi**,
Sales Director, NCS Finland Oy
- **Raija Laitonen**
Icopal Oy
- **Joanna Luukkonen**
Capgemini Finland Oy
- **Tuulia Kuusinen**
Boston Consulting Group
- **Tapio Hyvönen**
Transport and Customs Manager,
Finland & Baltics, Paulig Group
- **Husse Harman**
Business Analyst, FootBalance Systems
- **Jani Arala**
Senior Sales Manager, Gasum Oy
- **Laura Ruohola**
Senior Consultant, Knowit
- **Heikki Heponiemi**,
Metropolia ammattikorkeakoulu

LOGY Häme

JOHTORYHMÄ

- Pj. **Terhi Vesala**
logistiikkapäällikkö, Würth Oy
- Vpj. **Heikki Lahtinen**,
toiminnanjohtaja, LIMOWA ry
- **Jyrki Hapulahti**
lehtori, Hämeen ammatti-instituutti Oy
- **Reijo Lehtinen**
DI
- **Hannu Uusitalo**
Asiantuntija
- **Topi Kivilehto**,
Logistics & Material Management
Manager, KONE Industrial Oy

- **Ari Räsänen**
johtaja, Linnan Kehitys Oy
- **Pekka Salonen**
Sales Manager, HRX Finland Oy
- **Seppo Valkeajärvi**
Global Category Manager, Logistics,
Konecranes Finland Oy
- **Juha Ketola**
Kauppavalmennus Oy

LOGY Keski-Suomi

JOHTORYHMÄ

- Pj. **Hannu Liimatainen**
- **Tapio Korhonen**
VR-Yhtymä Oy
- **Kaius Kuusimurto**
- **Hannu Tyrväinen**
HooTeen Palvelu
- **Mikko Kovanen**
Sisulo Oy

LOGY Kymenlaakso

JOHTORYHMÄ

- Pj. **Harri Mustonen**
Kouvola Innovation Oy
- Vpj. **Lassi Leppänen**
XAMK
- **Paula Helén**
Haminan Energia Oy
- **Tero Valtonen**
Origin by Ocean
- **Tiina Porkka**
VR-Yhtymä Oy
- **Mauri Viheväinen**,
seniori

LOGY Pirkanmaa

JOHTORYHMÄ

- Pj. **Jarmo Palukka**
operatiivinen johtaja, KraftPal Oy
Nordics
- Vpj. **Jaakko Soini**
terminaalipäällikkö, SeaRail / VR
Transpoint
- **Pirjo Viherlaakso**
myyntipäällikkö, Oy Kuehne + Nagel Ltd
- **Marko Sipura**
kuljetussektorin johtaja,
Puolustusvoimien Logistiikkalaitos
- **Tero Välikilä**
Asset Manager, Logisor Oy
- **Erika Kallionpää**
Yliopisto-opettaja, Tampereen yliopisto
- **Arto Hyödynmaa**
LOGY Seniorikilta
- **Linda Riihimäki**
Global transportation tender and
project lead, Hiab Finland Oy
- **Marita Jaatinen**
Senior Advisor, Logistics,
Business Tampere
- **Sanna Ruosaari**
Projekti- ja palveluasiantuntija, CDO
Palvelut Oy

- **Juho Suominen**
logistiikkapäällikkö, NCC Suomi Oy
- **Tero Talala**
riskipäällikkö, Fennia
- **Tiina Talala**
hankintapäällikkö, NordLab hyvinvoin-
tiyhtymä
- **Otto Heino**
Transport Manager, Posti Oy

LOGY Päijät-Häme

JOHTORYHMÄ

- Pj. **Pasi Virmajoki**
Alfaroc Logistics Oy
- Vpj. **Jani Kronlöf**
HUB logistics Finland Oy
- **Mari Halme**
opiskelijajäsen,
LAB-ammattikorkeakoulu
- **Marian Vainiomäki**
Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy
- **Niina Sallinen**
LAB-ammattikorkeakoulu
- **Satu Happonen**
Oy Hedengren Ab
- **Timo Kirmanen**
Posicraft Oy
- **Miika Laakso**
Spatium Toimitilat Oy
- **Tarinka Ringvall**
Lahden kaupunki Hankintapalvelut
- **Ullamari Tuominen**
LAB-ammattikorkeakoulu
- **Ville Vavuli**
Alestalon mattokutomo Oy
- **Jarkko Vuontelo**
Raute Oy

LOGY Pohjanmaa - Österbotten

JOHTORYHMÄ

- Pj. **Sanna Ingels**
Yrkesakademin i Österbotten
- Vpj. (jaettu) **Ulf Furu**
Oy Wikar Ab
- Vpj. (jaettu) **Timo Hyypää**
Boliden Kokkola Oy
- **Miika Lakso**
Elisa Oyj
- **Karl Jansson**
Nordic Lights Oy

LOGY Pohjois-Suomi

JOHTORYHMÄ

- Pj. **Taavi Heikkinen**
toiminnanjohtaja, SKAL Pohjois-Suomi
- Vpj. (jaettu) **Toni Lusikka**
Research Scientist, VTT
- Vpj. (jaettu) **Olli-Pekka Häkkinen**,
logistiikkajohtaja, Elisa Oyj
- **Jenni Eckhardt**,
Research Team Leader, VTT
- **Marko Mykkänen**
toimitusjohtaja, Oulun Satama Oy
- **Timo Pohjosenperä**
tutkijatohtori, Oulun yliopiston kauppa-
korkeakoulu

LOGY Saimaa

JOHTORYHMÄ

- Pj. **Sari Talonpoika**,
hankintapäällikkö, Yleisradio Oy
- **Jyri Vilko**
tutkijatohtori, LUT
- **Tiina Jauhainen**,
tutkimuspalveluasiantuntija, LUT
- **Kimmo Pöllänen**,
seniorijäsen

LOGY

Satakunta

JOHTORYHMÄ

- **Pj. Tuomas Saarnilahti**
yksikön päällikkö,
Euroports Rauma Oy
- **Niklas Kankkunen,**
insinööri-opiskelija, SAMK
- **Katri Kesti**
logistiikan lehtori, SAMK
- **Maria Ketonen**
Supply Chain Coordinator, Pintos Oy
- **Merja Koivu**
ajojärjestelijä, Kuljetusliike Kalevi
Huhtala Oy
- **Katja Kujala**
toimistopäällikkö, Rauman Satama Oy
(varajäsen)
- **Jorma Pakarinen**
seniorijäsen
- **Anne Salmi**
logistiikkapäällikkö, Forchem Oyj
- **Anne E. Suominen**
erikoissuunnittelija, Turun yliopiston
kauppakorkeakoulu, Porin yksikkö
(TSE Pori)
- **Johanna Valtonen**
Logistics Manager, BMH Technology Oy
- **Janne Virta**
toimitusjohtaja, Rauman Satama Oy
- **Juhana Köykkä**
kaupallinen johtaja, Olmar Pori Oy
- **Markus Helminen,**
Communication and Marketing, Porin
Satama Oy
- **Tomi Nikkanen**
näyteenvalmistusosaston päällikkö,
Boliden Harjavalta Oy

LOGY

Savo-Karjala

JOHTORYHMÄ

- **Pj. Lauri Osmala**
- **Vpj. Jussi-Pekka Räsänen**
opettaja, Savon ammattiopisto
- **Taina Bäck**
Supply Chain Manager, FinVector Oy
- **Risto Räsänen**
opettaja, Savon ammatti- ja aikuisopisto
- **Eero Komulainen**
koulutuspäällikkö, Pohjois-Karjalan
ammattiopisto
- **Ilkka Salanne**
johtava konsultti, Sitowise Oy
- **Mikko Kämäräinen**
Director, Planning and Supply, FinVector Oy
- **Marko Vehviläinen**
hankintapäällikkö, Hydrolin Oy
- **Olavi Janakka**
insinööri,
Insinööri-toimisto O. Janakka Oy

- **Pekka Hyvärinen**
käyttöpäällikkö, Jätekuukko Oy
- **Sanni Siikarla,**
Toimitusketju- ja ostopäällikkö, Refresco
Finland Oy
- **Pekka Ruotsalainen**
Kuljetuspäällikkö, Lujabetoni Oy
- **Kai Kärkkäinen,**
TKI-asiantuntija, Savonia-ammattikor-
keakoulu Oy

LOGY

Varsinais-Suomi

JOHTORYHMÄ

- **Pj. Milla Kariluoto**
- **Janne Lausvaara**
Vpj. Janne Lausvaara, yrittäjä & kuljetus-
alan guru, Tietorahti Oy / LIMOWA
- **Pasi Kurkinen**
- **Tuomo Mutanen**
logistiikka-asiantuntija, seniori
- **Tero Siitonen**
toimitusjohtaja, SKAL Länsi-Suomi
- **Katri Jonkka**
Export Coordinator, Wallac Oy, Revvity
- **Kai Munukka**
logistiikkapäällikkö, Rohe Solutions Oy
- **Ville Tiainen**
Sourcing Engineer, Valmet Automotive
EV Power Oy
- **Elli Vainio**
hankinta-asiantuntija,
Varha
- **Krister Heinonen**
Business Development Director,
Freja Transport & Logistics Oy
- **Aapo Valtonen**
opiskelija, Turun kauppakorkeakoulu
- **Joni Javanainen**
opiskelija, Turun Ammattikorkeakoulu

Tule mukaan johtoryhmään

JOS olet kiinnostunut jakamaan asiantuntijuuttasi ja tuomaan hankinta- ja logistiikka-alaa esille alueellasi laajemmin, lähde mukaan alueesi johtoryhmään!

Mitä alueen johtoryhmän jäseneltä odotetaan?

- halua osallistua yhteiskunnalliseen keskusteluun ja kiinnostusta perehtyä LOGYn teemoihin
- halua osaamista ja näkemystä kehittää jäseniä palvelevaa toimintaa ja vaikuttaa LOGYn jäsenille tärkeisiin asioihin
- asiantuntijuutta hankinta- tai logistiikkatehtävistä
- näkemystä aluetoiminnan kehittämisestä
- sitoutumista johtoryhmätyöhön.

Avoim haku johtoryhmiin on avoinna syksyisin. Alueiden johtoryhmien jäsenten tulee olla LOGYn jäseniä, ja heidät valitaan aina vuodeksi kerrallaan.

Johtoryhmä valitaan alueen syyskokouksessa, mutta tarvittaessa uusia jäseniä voidaan ottaa mukaan ympäri vuoden LOGYn toimiston avustuksella.

Lisätiedot:

- palvelupäällikkö Tomi Pietikäinen
tomi.pietikainen@logy.fi

Lue lisää LOGYn aluetoiminnasta:
www.logy.fi

LOGYn jäsensivut

LOGY on Suomen suurin logistiikan ja hankinnan asiantuntijoiden verkosto. Jäsenilleen LOGY tarjoaa alan tuoreimman tiedon, hyödyllisimmät ideat ja arvokkaimmat kontaktit.

Palkitsemme alan opiskelijoita syksyllä

LOGY RY jakaa vuosittain neljä palkintoa, jotka myönnetään vuoden parhaille opinnäytetöille: AMK-opinnäytteelle, YAMK-opinnäytteelle, pro gradulle tai diplomityölle sekä lisen-siaatti- tai väitöskirjatasoiselle tutkimukselle.

Tänä vuonna opinnäytetyö-kisaan voivat osallistua ajalla 1.9.2023–31.8.2024 hyväksytyt opinnäytetyöt ja väitöskirjat, joi-den aihe liittyy joko logistiik-kaan, hankintaan tai toimitus-ketjun johtamiseen.

Syksyn koulutukset Early Bird -tarjouksessa

KESÄ on jo kulman takana ja lintujen viserrys vilkkaimmillaan! Kauniisti visertää myös LOGYn Early Bird -kampanja, jonka avulla varmistat syksyille lennok-kaan paluun arkeen ja mahdolli-suuden nostaa oma osaaminen uusiin korkeuksiin.

Kun varaat paikkasi hankin-nan tai toimitusketjun hallinnan koulutukseemme 15.8. mennessä, saat osallistumisesi edulliseen Early Bird -hintaan. Edun arvo on 100–300 euroa koulutusta kohden.

Tarjous koskee kaikkia syys-kauden koulutuksia, ei kuiten-kaan marraskuussa alkavaa Hankintapäällikön koulutusoh-jelmaa.

Tutustu koulutustarjontaan LOGYn kotisivuilla tai tämän leh-den sivulta 41.



Arvostettua LOGY Golfin pakintopokaalia tavoitteli liki 80 golfaria.

© TOMI PIETIKÄINEN

LOGY Golfin 2024 voittaja selvillä

PERINTEINEN LOGY Golf pelattiin 24.5.2024 aurinkoisessa säässä Linna Golfin viheriöllä Hämeenlinnassa.

Kisan voiton nappasi tällä kertaa GLS Finlandin **Tarja Ruuhonen**. Paljon onnea! ”Peli kulki tänään mukavasti, lyönnit olivat tarkkoja. Meillä oli pelaamassa hyvä

ryhmä, joka vielä tsemppasi onnistuneisiin suorituksiin. Ilolla vien LOGYn kiertopalkinnon toimistolle muiden ihasteltavaksi.”

Kiitokset kaikille mukana olleille ja mukavaa alkavaa golfkesää – revanssin paikka on tarjolla taas ensi vuonna!



Osallistu LOGY Barometriin

MITEN sujui kvartaali tällä kertaa? Entä miltä seuraavat kuukaudet vaikuttavat? LOGY Barometri on kvartaaleittain toteutettava kysely, joka antaa kuvan hankinnan ja logistiikan nykyhetkestä sekä tulevaisuuden odotuksista.

Barometrissa on omat kysymyskokonaisuutensa logistiikkapalvelujen ostajille, logistiikka-palveluja toimittaville ja hankinnoista vastaa-ville. Ota Barometri seurantaan LOGYn sivuilta ja käy vastaamassa aina kulloisenkin kvartaalin päätteeksi.



Suosittu IT-ehdot jäsenille etuhintaan

TEETKÖ IT-palveluhankintoja? Tiesitkö, että LOGYn jäsenenä saat IT-sopimusehdot käyttöösi peräti 40 % normaalihintaa edullisemmin?

IT-hankinnoissa laajalti käytössä olevat yleiset IT-sopimusehdot soveltuvat käytettäväksi kotimaisissa IT-toimituksissa asiakkaiden ja toimittajien välillä.

Ehdot on luotu helpottamaan IT-hankinnoista sopimista sekä ostajan että palveluntarjoajan näkökulmasta. Niistä hyötyvät erityisesti pienet ja keskiuuret yritykset, joilla ei ole omia juristeja sopimuksia laatimassa.



LOGY goes Tall Ships Races

HEINÄKUUSSA suuret purjelaivat saapuvat Aurajoen varrelle. Saavu sinäkin ja lähde LOGYn kanssa 18.7.2024 Tall Ships Races -tapahtumaan viettämään ikimuistoista kesäiltaa loistavassa seurassa!

Rennossa kansilaisuudessa pääset tutustumaan 1940-luvulla rakennettuun purjelaiva Svanhildiin ja kuulemaan Turun Sataman Antti Pekanheimon ajankohtaiskatsauksen: mitä kuuluu satamalle ja miltä näyttää sen tulevaisuus?



Tapahtumia

Jäsentapahtumat

- 18.7. LOGY goes Tall Ships Races
- 16.8. Lastiturvallisuustyöryhmä LASTUn tapaaminen
- 27.8. Sisälogistiikkafoorumin tapahtuma
- 28.8. Yritysvierailu Normetille
- 29.8. Maksuton infotilaisuus: Hankintapäällikön koulutusohjelma
- 5.9. AI in future Supply Chains - How work is changing
- 11.9. Matka kohti automaation ja manuaalitehtävien saumattomaan integraatiota
- 2.10. Kilpailukykyä tekoälyn avulla
- 3.10. Markkinointihankinta-aamiainen
- 15.-18.10. LOGY Seniorikilta: Syysmatka Vilnaan

Seminaarit

- 26.9. Kuljetuspäivä ja SCM-päivä
- 31.10. Sisälogistiikkapäivä
- 6.-7.2. LOGY Conference 2025





© LMARI TUOMIVAARA

Juhlaseminaarin osallistujia ryhmittäytyi luokkakuvaan. LASTUn toiminta on avointa kaikille kiinnostuneille, ja postituslistalle voi liittyä lähettämällä yhteystiedot LASTUn tiedottajalle anne.e.suominen@utu.fi.

15 vuotta lastiturvallisuuden asialla

"On hienoa nähdä, kuinka pienestä kaikki alkoi ja mitä kaikkea ennakkoluulottomalla ja avoimella yhteistyöllä on saavutettu", sanoo Anne E. Suominen.

MAALISKUUSSA 2009 järjestetyn Lastiturvallisuuden asiantuntijafoorumin innostamana perustettiin löyhästi LOGYn Kuljetusfoorumin yhteyteen lastiturvallisuuustyöryhmä LASTU, jonka tavoitteeksi asetettiin turvallisuuden edistäminen ja kuljetusten laadun nostaminen läpi koko kuljetusketjun koordinoitusti yhteistyössä ketjun eri osapuolten ja viranomaisten kanssa. Aika on rientänyt hyvässä seurassa ja tärkeän asian äärellä, ja toukokuussa 2024 järjestettiin jo LASTUn 15-vuotisjuhlaseminaari Turun kauppakorkeakoululla.

Seminaarin puheenvuoroissa tuotiin esille muun muassa lastiturvallisuuden merkitys terminaalitoiminoissa ja yhteistyön rooli muuttuvassa toimintaympäristössä, jonka kehitystä on toisinaan vaikea ennustaa. Yritysyhteistyön lisäksi suuri merkitys on ope-

tuksella ja tutkimuksella, jonka avulla logistiikasta voidaan tehdä turvallisempaa ja vastuullisempaa.

"On hienoa nähdä, kuinka pienestä kaikki alkoi ja mitä kaikkea ennakkoluulottomalla ja avoimella yhteistyöllä on saavutettu. Tunnen suurta kiitollisuutta, että olen saanut olla mukana alusta asti ja odotan innolla mitä jatkossa saadaan aikaan", kertoo Turun Kauppakorkeakoulun tiedotteessa työryhmän tiedottaja, erikoissuunnittelija **Anne E. Suominen**.

Paneelikeskustelussa pohdittiin lastiturvallisuuden nykytilaa. **Jukka Huu-markangas** (Valmet Technologies Oy), **Janne Hänninen** (LähiTapiola), **Otto Lahti** (Liikenne- ja viestintävirasto), **Hanna Lujala** (Haklift Oy), **Kari Onninen** (Poliisihallitus), **Martti Saksala** (VR-Yhtymä Oy), **Riku Vainio** (Kuljetusliike Taipale Oy) ja **Timo Vanhala**

(Finnlines Oy) nostivat esille, miten eri kuljetusmuodoissa on opittavaa keskenään kuormanvarmistukseen ja pakkaukseen liittyen. Keskusteluun nousi myös omavalvonta ja viranomaisten suorittamassa tienvarsitarkastuksessa havaitut kehityskohdat. Yleisesti ottaen lastiturvallisuuden kehityksen koettiin olevan kohti parempaa.

Myös vaihtoehtoiset polttoaineet sekä sähköakkuja ja akkumateriaalien kuljetuksiin liittyvät turvallisuushaasteet saivat aikaan keskustelua. Tulevaisuus osoittaa mitä kaikkea automatisaatio, tekoäly ja digitalisaatio voivat tuoda tullessaan ja kyberturvallisuus nähdään yhtenä haasteena.

Lastiturvallisuuustyöryhmän seuraava LASTU-tapaaminen järjestetään Tampereella 16.8.2024.

LOGYn uudet jäsenet

LOGY SAI MAALIS-HUHTIKUUSSA 265 UUTTA HENKILÖJÄSENTÄ.

OSTO&LOGISTIIKKA-LEHDESSÄ JULKAISTAAN JULKAISULUVAN ANTANEIDEN NIMET.

- **Ala-Ruona Elmeri**
Turun kauppakorkeakoulu
- **Almuwali Daniah**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Arabgari Tahmineh**
LUT-yliopisto
- **Armughan Syed Ali**
LUT-yliopisto
- **Arora Shefali**
Wärtsilä Finland Oy
- **Bietsch Franka**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Birsan Aleksandru**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Chekalenko Karina**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Chen Siye**
Tampereen ammattikorkeakoulu
- **Costa Gabriel**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Das Partha**
Wärtsilä Oyj Abp
- **Dokhan Laila**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Eklöf Elina**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Eriksson Filip**
Wärtsilä Finland Oy
- **Erola Elisa**
LAB-ammattikorkeakoulu Oy
- **Euranto Juha**
Suomen Transval Oy
- **Even Thomas**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Furu Ulf**
- **Gallele Pahalagedara Mudiyansele**
Chathura Madhusanka Bandara
Haaga-Helia ammattikorkeakoulu
- **Garant Jean**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Ghimire Ramchandra**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Hatvala Salli**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Hertsu Ella**
Turun kauppakorkeakoulu
- **Hilakari Veera**
Turun ammattikorkeakoulu
- **Hirvonen Salla**
Tuomi Logistiikka Oy
- **Hyppänen Teemu**
LUT-yliopisto
- **Hyytinen Seppo**
Jyväskylän ammattikorkeakoulu
- **Hämäläinen Otto**
Aalto-yliopisto
- **Junaid Muhammad**
LUT-yliopisto
- **Järvinen Timo**
Turun kauppakorkeakoulu
- **Kankkunen Leo**
LUT-yliopisto
- **Kantola Risto Timur**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Kantonen Tanja**
Tuomi Logistiikka Oy
- **Karki Yub**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Katajamäki Chizuko**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Kero Ilkka**
LUT-yliopisto
- **Khatrī Sujal**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Korkiakoski Jaana**
Oy Matkahuolto Ab
- **Koudinova Maria**
Wärtsilä Finland Oy
- **Kärkkäinen Riku**
Oy Matkahuolto Ab
- **Lankoski Johannes**
Turun kauppakorkeakoulu
- **Lehtinen Lauri**
Metropolia ammattikorkeakoulu
- **Leino Anni**
Andritz Oy
- **Li Yijie**
Wärtsilä Finland Oy
- **Mahlanen Heli**
Espoon kaupunki
- **Modestova Daria**
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
XAMK
- **Nikkanen Tomi**
Boliden Harjavalta Oy
- **Nyppeli Jukka**
Wärtsilä Finland Oy
- **Paju Jaana**
Oy Kuehne + Nagel Ltd
- **Riuttanen Ville-Aleksi**
Satakunnan ammattikorkeakoulu
- **Saarti Niilo**
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
XAMK
- **Sirpi Aarno**
Vantaan kaupunki
- **Sundberg Peter**
Oulun yliopisto
- **Suojärvi Kai**
Oy Combi Cool Ab
- **Suominen Marko**
Suomen Transval Oy
- **Suominen Pasi**
- **Takki Pasi**
Oy Nefab Ab
- **Vaaja Toni**
Oy Kuehne + Nagel Ltd
- **Welling Jonne**
Wärtsilä Finland Oy
- **Ylikkipari Eetu**
Satakunnan ammattikorkeakoulu
- **Yun Yi Chua**
Haaga-Helia ammattikorkeakoulu
- **Äännevaara Juho**
Wärtsilä Finland Oy



Monipuoliset jäsenetumme

Tarjoamme jäsenillemme runsaasti hyödyllisiä ja rahanarvoisia etuja. Jäsenenä pysyt ajan tasalla alan muutoksissa, kehität ammattitaitoasi ja verkostoidut muiden alan ammattilaisten kanssa.



osto&logistiikka

SEURAAVA NUMERO ILMESTYY 6.9.2024

Mediakortti: www.ostologistiikka.fi/mediakortti

Varaa mainospaikkasi 19.8. mennessä.

Ilmoitusmyynti: Mika Säilä, 050 352 3277

Printti- ja digimedia hankinnan ja logistiikan ammattilaisille.

**Mainostajat
huomio!**

Tulossa syksyllä: Osto&Logistiikan sisälogistiikka-extra

OSTO&LOGISTIikka-LEHDEN numeron 4/2024 välissä julkaistaan uusi Sisälogistiikka-extraliite! Sisälogistiikka-extraan myydään mediatilaa nyt tarjoushinnoin. Kampanja on voimassa 21.8.2024 asti.

TARJOUS

Osto&Logistiikka lehti tarjoaa Sisälogistiikka-extraan mediatilaa erikoishintaan. Esimerkkejä kampanjahinnoista:

- ½-sivu 1000 €
- 1/1-sivu 2000 €
- 2/1-sivu 2750 €
- Advertoriaaleissa lisälennus 250 €

Lisäksi tarjolla on paljon räätälöitäviä mainospaikkamahdollisuuksia. Hintoihin lisätetään alv.

KATTAVA JAKELU

Syksyn sisälogistiikka-extra on jaossa Osto&Logistiikka-lehden välissä Logistiikka-messuilla 11.-12.9., Alihankinta-messuilla 1.-3.10., LOGYn SCM- ja Kuljetuspäivässä 26.9. ja LOGYn Sisälogistiikkapäivässä 31.10. Liite on sähköisesti luettavissa lehden numero 4 julkaisusta 6.9. aina lokakuun loppuun asti Osto&Logistiikka-uutisportaalissa. Näköislehden sisältyä lisäksi linkki mainostajan omille sivuille.



AIKATAULU

Osto&Logistiikka 3/2024 ilmestyy 7.6.

Teema: Kumppaniverkostot ja alihankinta

Osto&Logistiikka 4/2024

+ Sisälogistiikka-extra ilmestyy 6.9.

Teema: Kuljetukset ja toimitusketjujen hallinta

Osto&Logistiikka 5/2024 ilmestyy 31.10.

Teema: Sisälogistiikka

Varaukset:

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

LOGY

LOGY on Suomen suurin logistiikan ja hankinnan asiantuntijoiden verkosto. 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 ja yli 5 000 henkilöä. Lue lisää: www.logy.fi