

osto&logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

Teema: Hankinta

3.2025

Uudet ETV 2i ja 3i työntömastotrukit Jungheinrichilta.

Tehokkuutta, turvallisuutta ja ketteryyttä

Tehosta materiaalivirtaa, turvallisuutta, ketteryyttä ja ergonomiaa uusilla ETV 2i ja 3i sarjan työntömastotrukeilla.

Lisätietoja löydät
www.jungheinrich.fi/etv



JUNGHEINRICH



**Läntiset
yhteydet vaativat
miljardi-investointeja**
Tiina Haapasalo



**Asiakastarpeet
kirittävät
automaatiota**
Jere Ahonen



RELATIONSHIPMENTS



Lähtöpaikasta perille alan
parhaan asiakaspalvelun avulla.



SISÄLTÖ

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



28

Baronan fokus on kehittää automaation avulla erityisesti toimitusnopeutta ja kustannustehokkuutta.



16

Hankintaa pitää miettiä uudelleen, kun arvoketjua automatisoidaan ja digitalisoidaan, sanoo Ari Rahkonen.



Tiina Haapasalo peräänkuuluttaa uusia ratkaisuja Suomen liikenneyhteyksien parantamiseksi.

10

- | | | |
|---|--|---|
| 5 Pääkirjoitus | 22 Laitex: Sopiva asiantuntija kasvaa työssään | 40 Laatuterästä Euroopan ytimeistä – Hoberg & Driesch Finland tuo markkinoille tehokkuutta ja vastuullisuutta |
| 7 Uutiset | 23 Pohde: Sote-alalla on imua | 42 Logistiikka-alan tunnustukset Visit Turku Archipelagolle ja Reima-robotille |
| 10 Läntiset yhteydet vaativat miljardi-investointeja | 24 Hankintapäivä 2025: Monikriisin mestariksi? | 44 Jäsensivut ja uudet jäsenet |
| 14 Sopimukset hyötykäyttöön: osaksi hankintaprosessia | 28 Asiakastarpeet kirittävät automaatiota | |
| 16 Rekrytointimarkkina herää hiljalleen | 36 Digitaalinen uudistuminen vaatii johtajuutta | |
| 20 Tietoevry: Toimialaymmärrystä ja strategista näkemystä | 38 Teleste hakee kasvua Pohjois-Amerikasta tullisodan varjossa | |



Maksimoi arvokas varastointitila automaattisella varastointiratkaisulla

Hyödynnä varastotila mahdollisimman tehokkaasti Toyotan automatisoidulla lavojen varastointi- ja noutojärjestelmällä. Automaattinen varastointijärjestelmä on joustava ja skaalautuva ratkaisu, jossa hyllykäytävien hukkatila on hyödynnetty lavoilte asetettujen tuotteiden varastotilana.

Tutustu:



TOYOTA

MATERIAL HANDLING

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

28. vuosikerta

ISSN 2341-7374 (painettu)

ISSN 2341-7382 (verkko)

PÄÄTOIMITTAJA:

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

TOIMITUS JA ULKOASU:

Sisio sisältötoimisto Oy

ILMOITUS- JA KUMPPANIMYYNTI:

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

JULKAISIJA:

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

JUTTUVINKIT JA PALAUTE:

toimitus@ostologistiikka.fi

TILAUKSET JA

OSOITTEENMUUTOKSET:

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

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

Lue lisää: www.logy.fi



Kirjoittaja on Osto&Logistiikka-lehden päätoimittaja
Ilmari Tuomivaara

Hankinnan osaaja rakentaa kilpailukykyyn

HANKINTA on viime vuosien kriisien keskellä noussut uudelle tasolle – strategiseksi voimaksi, joka vaikuttaa suoraan organisaation kykyyn selviytyä ja kasvaa. Ei ole liioittelua sanoa, että menestyvä organisaatio on tänä päivänä sellainen, jossa hankinnan osaaminen on kunnossa: laaja-alaista, jatkuvasti kehittyvää ja tiiviisti verkottunutta.

Samalla kun odotamme Suomen talouden toipumista, monella alalla on vielä hiljaista. Työmarkkinoilla on yhä liikaa osaajia vailla työtä – ja tämä näkyy myös hankinnan kentällä. Valoa on povattu talouden tunne-
lin päähän jos milloinkin, mutta joko nyt olisi sen aika?

Tässä numerossa syvennymme muun muassa hankinnan rekrymarkkinaan. Inhunt Groupin asiantuntijat **Jyrki Hämäläinen** ja **Ari Rahkonen** uskovat, että tulppa aukeaa ja liikehdintä työmarkkinoilla vilkastuu. He myös muistuttavat työnantajia: nyt on oikea hetki löytää osaajia, joita ei välttämättä ole kohta enää tarjolla.

NYKYHANKKIJALTA vaaditaan enemmän kuin koskaan.

On hallittava sopimusjuridiikka ja talouden lainalaisuudet, ymmärrettävä teknologiaa ja tekoälyä, pystyttävä konkretisoimaan vastuullisuutta – ja ennen kaikkea osattava toimia erilaisten ihmisten ja organisaatioiden kanssa, yli toimialojen ja maara-
jojen. Toimittajat eivät ole kustannuseriä, vaan arvon rakentamisen kumppaneita.

Yksi asia ei kuitenkaan muutu: organisaation kilpailukyky on lopulta sen ihmisten varassa. Se, kuinka taitavasti ostamme, vaikuttaa siihen, kuinka ketterästi pystymme toimimaan. Ja lopulta siihen, kuinka hyvin selviämme – ja kuinka pitkälle kasvamme.

Yksi asia ei kuitenkaan muutu: organisaation kilpailukyky on lopulta sen ihmisten varassa. Se, kuinka taitavasti ostamme, vaikuttaa siihen, kuinka ketterästi pystymme toimimaan. Ja lopulta siihen, kuinka hyvin selviämme – ja kuinka pitkälle kasvamme.

OSAAMINEN ei synny itsestään – eikä pysy ajantasalla ilman jatkuvaa kehittämistä. Siksi kouluttautuminen ei ole kuluerä, vaan investointi tulevaisuuteen. LOGYlla on tässä tärkeä rooli: osaamisen kokoajana, kouluttajana ja ammatillisen yhteisön rakentajana.

Kesä on palautumisen aikaa, mutta syksyllä on hyvä kääriä hihat ja suunnata katse kehittymiseen. Tutustu jo nyt LOGYn laajaan syksyn koulutus- ja tapahtumatarjontaan – ja poimi omaan kalenteriisi juuri sinun osaamistarpeitasi tukevat syksyn menotärpit. ●

**"NYT ON OIKEA HETKI
LÖYTÄÄ OSAAJIA, JOITA EI
VÄLTÄMÄTTÄ OLE KOHTA
ENÄÄ TARJOLLA."**

MAINOS

**Inhimilliset taidot hankinnan johtamisessa –
strateginen lähestymistapa vaikuttavaan yhteistyöhön**

Paikka: Hybridi, etä- ja lähikoulutusta (Helsinki)

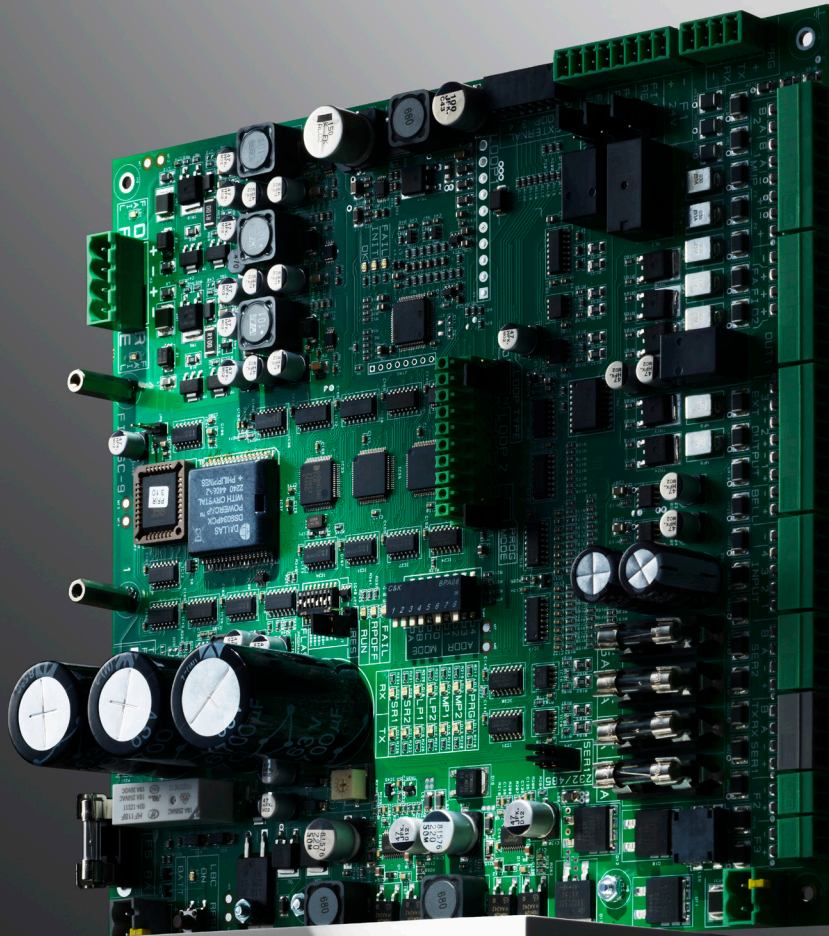
Aika: 7.–9.10.2025 (yht. 1,5 päivää)

www.logy.fi

Uusi
koulutus!

LOGY

Alihankinta mahdollistaa
menestyksen.



Rekisteröidy maksutta
alihakinta.fi



Alihankinta

Subcontracting Fair Finland
30.9.-2.10.2025

Alihankintateollisuus on suomalaisen vienti-
menestyksen mahdollistaja ja Alihankinta-messut
alan vaikuttavin tapahtuma. Merkitse kalenteriisi
vuoden tärkeimmät päivät 30.9.-2.10.2025
Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa.
alihakinta.fi

Tampereen Messut

Eteläsuomalaiset yritykset löysivät väylän YK:n 30 miljardin ostomarkkinalle

YK:N hankintajärjestelmä on vuosikymmenen aikana avautunut yhä useammalle suomalaisyritykselle. Erityisesti Etelä-Suomessa toimivat pk-yritykset ovat onnistuneet valjastamaan kestävän kehityksen, erikoistumisen ja referenssit vientivoitoksi.

YK:n vuosittainen hankintamarkkina liikkuu 25–30 miljardin dollarin tasolla – ja suomalaiset yritykset ovat entistä vahvemmin mukana jakamassa tätä kakkua. Vuosien 2015–2023 välillä Suomen myyntien kärkisijat ovat vakiintuneet eteläsuomalaisille yrityksille, joista osa on noussut toistuviksi toimittajiksi.

– Läpimurtoja on tapahtunut, ja erityisesti eteläsuomalaiset yritykset ovat löytäneet kanavan YK:lle myymiseen, kertoo YK-hankintojen asiantuntija **Marjukka Holopainen-Rainio** Business Finlandista.

Myynnin menestystekijöiksi nousevat Holopainen-Rainion mukaan selkeä YK-strategia, kestävän kehityksen mukainen tuote tai palvelu, kansainvälinen kokemus ja kapea erikoistuminen. Myös toimivat referenssit – etenkin kehittyviltä markkinoilta – ovat merkittävä etu.

PIENESTÄ MILJOONAKLUBIIN

YK:n julkaiseman tiedon mukaan Suomen vuosittaiset myynnit ovat vaihdelleet yhdestä miljoonasta yli 13 miljoonaan dollariin. Menestyjien joukkoon mahtuu hyvin eri aloilta tulevia yrityksiä.

Esimerkiksi Porkka Finland Oy Hollolasta on ollut menestynein suomalainen YK-toimittaja, myyden ammattikylmälaitteita lähes 14 miljoonalla dollarilla. Kirkkonummelainen Pa-Hu Oy on toimittanut pakkauksia 6,7 miljoonalla ja Jetflite Oy erikoislentoja yli viidellä miljoonalla dollarilla.

Kymmenen parhaiten myyneen yrityksen joukosta kaikki sijaitsevat Etelä-Suomessa.

KUSTANNUSTEHOKKUUS RATKAISEE

YK:n toimintaa on leimannut viime vuosina myös tiukentuva budjettikuri. Tämä tarkoittaa, että myös suomalaisten yritysten on kyettävä tuottamaan ratkaisuja, jotka tukevat YK:n toimintaa tehokkaasti ja taloudellisesti.

– Kustannusvaikutus on kriittinen tekijä. On mietittävä, miten oma ratkaisu voi auttaa säästämään – ei vain palvelemaan, Holopainen-Rainio huomauttaa.

**"KUSTANNUSVAIKUTUS
ON KRIITTINEN
TEKIJÄ"**

Suomelle merkittävimmät ostajaorganisaatiot ovat olleet UNICEF, UNDP ja YK:n sihteeristö, jotka ovat yhteensä ostaneet suomalaisilta yli 39 miljoonalla dollarilla vuosina 2015–2023.



SOK ja Åhléns hankintayhteistyöhön

SOK on solminut hankintayhteistyösopimuksen ruotsalaisen Åhléns-tavaratoloketjun kanssa. Yhteistyö tuo Suomeen Åhlénsin tunnettuja omia merkkejä, jotka täydentävät erityisesti Prisman ja Sokoksen käyttötavaravalikoimaa.

SOK:n mukaan yhteistyö vahvistaa sen kilpailukykyä kiristyvässä käyttötavarakaupassa, jota leimaavat kansainvälinen hintakilpailu ja erityisesti kiinalaisten verkko-kauppojen kasvu.

– Yhdistämällä pohjoismaiset hankintavoimat pystymme tarjoamaan asiakkaillemme aiempaa houkuttelevampia ja edullisempia vaihtoehtoja, erityisesti omien merkkien puolella, sanoo SOK Erikoiskauden johtaja **Mika Laakso**.

SOK:n käyttötavarakaupan johtajan **Virpi Viinikaisen** mukaan hintatietoisuus vaikuttaa yhä enemmän asiakkaiden valintoihin.

Helsinki-Vantaa jälleen Pohjois-Euroopan ykkönen

HELSINKI-VANTAAN lentoasema on valittu jo kahdeksannen kerran Pohjois-Euroopan parhaaksi lentoasemaksi kansainvälisessä Skytraxin palvelututkimuksessa.

Skytraxin vuosittainen tutkimus perustuu matkustajien arvioihin eri puolilta maailmaa, ja siinä tarkastellaan yli 550 lentoaseman palvelutasoa. Arvioinnin kohteena ovat muun muassa turvatarkastus, ostos- ja ruokailumahdollisuudet sekä palvelut saapuville ja vaihtomatkustajille.

”Kansainvälisessä tutkimuksessa arvioidaan laajasti lentoasemien palveluiden tasoa ja asiakaskokemusta matkustajapolun eri vaiheissa. On selvää, että Helsinki-Vantaalla on vahva asema parhaiden lentoasemien joukossa”, sanoo Helsinki-Vantaan lentoasemanjohtaja **Ulla Serenius** Finaviasta.

Marcus Risberg Viking Linen uudeksi toimitusjohtajaksi

VIKING LINE on nimittänyt **Marcus Risbergin** yhtiön uudeksi toimitusjohtajaksi. Risberg aloittaa tehtävässään viimeistään 1.1.2026 ja seuraa eläkkeelle jäävää **Jan Hansesia**, joka on johtanut yhtiötä 11 vuotta ja palvellut Viking Linea yhteensä 38 vuoden ajan.


”Olemme erittäin iloisia voidessamme toivottaa Marcus Risbergin tervetulleeksi Viking Linen uudeksi toimitusjohtajaksi. Hänellä on aitoa osaamista alalta, kokemusta sekä Tallink Siljalta että Gotlandsbolagetilta, ja hän on arvostettu ja vakiintunut johtaja. Marcus Risberg on syntynyt Suomessa, kasvanut Ahvenanmaalla ja työskennellyt Ruotsissa, mikä luo ymmärrystä kulttuurista, joka leimaa liiketoimintaamme”, sanoo hallituksen puheenjohtaja **Jakob Johansson**.

MAINOS



NOSTA LIIKETOIMINTASI UUSIIN KORKEUKSIIN

 45,6 kW

 3 000 kg

 2,3 m – 9 m

HUOMAUTUS: NOUDATA AINA VALMISTAJAN ANTAMIA VAROITUKSIA JA OHJEITA. LISÄTIETOA OSOITTEESSA [BOBCAT.COM](https://www.bobcat.com)

**VAIKUTUS ULOTTUU MYÖS
HENKILÖSTÖÖN: NOIN
2600 HENKILÖTYÖVUOTTA
VUODESSA JA 145
MILJOONAN EURON LISÄYS
PALKKASUMMAAN.**

Meyer Turku on tullut tunnetuksi Icon-luokan jättiristeilijöiden rakentajana.



Turun telakan tilaukset tuottavat miljardiluokan vipuvaikutuksen

Tuore tutkimus selvitti telakan alihankintaverkoston jalostusarvon ja työllisyysvaikutuksen kehitystä vuosina 2002–2023.

MEYER Turun telakkatoiminnan vaikutus ulottuu hankintaketjussa laajalle – ja syvälle. Finnveran teettämässä tutkimuksessa todetaan, että telakan vuosien 2002–2023 aikana tekemät hankinnat ovat kasvattaneet sen ensimmäisen asteen alihankintaketjun arvonlisäystä keskimäärin 265 miljoonalla eurolla vuosittain. Vaikutus ulottuu myös henkilöstöön: noin 2 600 henkilötyövuotta vuodessa ja 145 miljoonan euron lisäys palkkasummaan.

Tutkimuksen toteuttivat professori **Timo Kuosmanen** (Turun kauppakorkeakoulu) ja tutkimuspäällikkö **Natalia Kuosmanen** (Etla). Analyysi perustuu tilastolliseen tar-

kasteluun 20 vuoden ajalta ja keskittyy ensisijaisesti suoriin alihankintavaikutuksiin.

– Telakan tilaukset kohdistuvat korkean jalostusasteen tuotteisiin, mikä parantaa koko verkoston arvonluontikykyä, arvioi Finnveran pääekonomisti **Mauri Kotamäki**.

RAKENTEELLISESTI VAHVISTUVA VERKOSTO

Merkittävä havainto tutkimuksessa on se, että telakan vaikutus ei rajoitu yksittäisten yritysten liikevaihtoon. Hankinnat vahvistavat osaamis pohjaa ja nostavat yritysten kyvykkyyttä siirtyä korkeampaan arvonlisäykseen – samalla vähentäen riippuvuutta

yksittäisistä tilaajista.

Tämä indikoi tuotantorakenteen laadullista kehittymistä, mikä lisää verkoston resilienssiä erityisesti taloudellisten shokkien aikana. Lisäksi vaikutukset kertautuvat: työllisyysvaikutukset jatkuvat toisella ja kolmannella alihankintatasolla.

Telakkateollisuus on tällä hetkellä strategisesti keskeisin toimiala Finnveran viennitakuissa, kattaen vuoden 2024 lopussa jopa 50 % koko 21 miljardin euron vastuukannasta. Ilman valtiollista rahoitusta moni risteilylushanke ei olisi kilpailukykyisesti toteutettavissa, mikä on tilanne myös muissa teollisuusmaissa. ●

MAINOS

Hyödyllinen, erilainen ja idearikas", "Paljon asioita tiiviissä muodossa"

Toimittajien johtaminen

Paikka: Etäkoulutus

Aika: 4.–9.9.2025 (yht. 3 * 0,5 pv)

www.logy.fi



LOGY

Läntiset yhteydet vaativat miljardi- investointeja

Teksti JUKKA NORTIO Kuvat EK / ROBERT ÖRTHÉN

Elinkeinoelämä, Nato-yhteydet ja kasvava turismi tarvitsevat parempia liikenneyhteyksiä länteen. Eurooppalainen raideleveys sekä uudet silta- ja tunneli-hankkeet ovat tulevien vuosikymmenten ratkaisuja, uskoo EK:n liikenteestä, logistiikasta ja infrasta vastaava johtava asiantuntija Tiina Haapasalo.

Tiina Haapasalo, EK:n johtava asiantuntija, peräänkuuluttaa uusia ratkaisuja Suomen liikenneyhteyksien parantamiseksi muuttuvassa maailmantilanteessa.

**"KANSAINVÄLINEN
SAAVUTETTAVUUS
ON NOUSSUT
JÄSENYRITYKSISSÄMME
KOKO AJAN TÄRKEÄMMÄKSI
ASIAKSI."**

EK, Rakennusteollisuus ja Palta julkistivat helmikuussa Suomen uudet liikenneyhteydet maailmalle -nimisen selvityksen. Siinä avataan yritysten näkemyksiä, miten Suomen väyläverkostoa länteen pitää tulevien vuosikymmenten aikana kehittää.

Selvitys katsoo Suomen logistista tilannetta huomioiden muun muassa viime vuosien geopolittisen tilanteen muutokset, logistiikkaketjujen epävarmuudet sekä Suomen Nato-jäsenyyden logistiset vaatimukset.

– Kansainvälinen saavutettavuus on noussut jäsenyrityksissämme koko ajan tärkeämmäksi asiaksi. Siihen on mietittävä uusia ratkaisuja, koska aikakausi on monin tavoin muuttumassa. Meillä ei ole paluuta entiseen aikaan, **Tiina Haapasalo** sanoo.

Hän on EK:n liikenteestä, logistikasta ja infra vastaava johtava asiantuntija. Tätä työtä hän on tehnyt pian 20 vuotta.

EK:n selvityksen takana ovat 2020-luvulla tapahtuneet suuret muutokset Suomen logistiikkaan. Koronapandemia, meriliikenteen ongelmat sekä Venäjän hyökkäyssota ovat korostaneet Suomen läntisten liikenneyhteyksien vahvistamisen tarkeyttä.

– Uudet liikenneyhteydet vaikuttaisivat Suomeen parantamalla Naton logistiikkaa, luomalla elinkeinoelämälle vahvemmat kuljetusreitit sekä avaamalla turismille muun muassa suoria juna- ja reittejä Norjasta ja Ruotsista, Haapasalo sanoo.

KOLME KIIENTEÄÄ YHTEYTTÄ SELVITETTÄVÄ

Selvityksessä esitellään elinkeinoelämän toiveiden ja toimintaympäristön muutoksen lisäksi useita logistiikkayh-

teyksien parantamiskäytäntöjä ja niiden toteutusskenaarioita. Tunneli ja silta -hankkeista esille nostetaan Vaasa-Uumaja-väli, yhteys Turusta Tukholmaan sekä pitkään vatuloitu Helsinki-Tallinna-tunneli.

– Kaikki kolme kiinteätä yhteyttä pitää arvioida rinnakkain niin, että niitä voidaan vertailla ja priorisoida. Vertailun perusteella Suomelle syntyy edellytys tehdä päätös siitä, mitä hanketta lopulta lähdemme yhdessä naapurimaan kanssa ajamaan ja EU-rahoitusta hakemaan. Kyseessä on yli hallituskautinen hanke, jonka selvittäminen ja sitä seuraava päätöksenteko pitää aloittaa nyt, Haapasalo sanoo.

Vaikka Haapasalo haluaa, että hankkeita arvioidaan kattavasti ja perusteellisesti, suostuu hän punnitsemaan niitä lyhyesti jo nyt.

Tallinna-tunneliin liittyy olennaisesti sen jatkoyhteys RailBaltic. Se on viivästynyt tämän vuosituhannen aikana useaan otteeseen, vaikka se on EU:lle tärkeä poliittinen hanke. Radan kustannusarviot ovat paukkuneet ja kaavoituksessa on ollut ongelmia.

– RailBaltic toteutuu varmasti joskus, mutta tässä vaihtoehdossa mietittävää Suwalkin käytävä Liettuun ja Puolan välillä, Haapasalo sanoo.

Vaasa-Uumaja-väli on lyhyin ja todennäköisesti teknisesti helpoin reitti. Se on hallitusohjelmassa ja sitä koskevan selvityksen on määrä valmistua kesään mennessä. Tämä vaihtoehto on EK:n selvityksen mukaan pitkälti aluepoliittinen hanke.

– Yhteys olisi monin tavoin suojassa Merenkurkussa ja se olisi todennäköisesti myös edullisin tehdä. Toisaalta siellä pitää huomioida, että alue on luonnonperintökohde Unescon maailmanperintölistalla.

Kolmatta vaihtoehtoa eli suoraan länteen kurottava Turku-Tukhol-

ma-vaihtoehtoa ei ole toistaiseksi selvitetty lainkaan. EK haluaa saada myös sen mukaan vertailuun.

Selvitystyö ei todennäköisesti etene ainakaan hallituksen piirissä. Liikenne- ja viestintäministeri **Lulu Ranne** nimittäin kertoi kaksi päivää (8.2.) selvityksen ilmestyttyä YLE:lle tiukan kantansa ”... esitys ei ole tätä päivää, eikä sille ole liikenneministeriön, turvallisuusviranomaisen, ei valtiovarainministeriön eikä myöskään puolustusvoimien tukea.” Samassa yhteydessä hän kertoi, että hallituksen Vaasa-Uumaja-selvitys ”tarkoittaa alusliikenteen tiivistämistä ja muita ratkaisuja”.

EUROOPPALAINEN RAIDELEVEYS POHJOIS-SUOMEEN

Ratahankkeena EK:n selvitys esittää Pohjois-Suomen rataverkon uudistamista eurooppalaiseen raideleveyteen. Suomessa on Venäjän-vallan perua 1 524 millimetrin raideleveys, kun se on Euroopassa pääasiassa 1 435 millimetriä.

Selvityksessä esitetään EU-raidelevyden ulottamista aluksi Haaparanasta Oulun alueelle, Raaheen ja Rovaniemelle.

Eurooppalaista rataa kaavaillaan yhteyksille Oulu-Kemi-Tornio-Kolari ja Oulu-Rovaniemi-Kemijärvi sekä Oulun ja Raahan välille.

– Puolustusvoimat ja huoltovarmuusorganisaatiot ovat hyvin aktiivisia infra- ja liikenneasioissa. Pohjoisessa Rovaniemen ratayhteys on niille tärkeä. Elinkeinoelämä puolestaan saa eniten Oulu-Raaha-yhteyden päivittämisestä eurooppalaiseen rataleveyteen.

Ratahanke etenee, sillä Väylävirasto selvittää parhaillaan keinoja, miten pohjoiset ratayhteydet voidaan päivittää eurooppalaiseen raideleveyteen. Asian valmistelu jatkuu kesään, jonka



Haapasalon kolme toivetta vuoteen 2030

1. Pääteiden ja rataverkon laadun parantaminen tarvetta vastaavaan kuntoon.
2. Itämeren kautta kulkeva kiinteä liikenneyhteys on perusteellisesti selvitetty ja jos se todetaan tarpeelliseksi, on paras valittu esitetyistä kolmesta vaihtoehdosta.
3. Liikenteen vihreä siirtymä on edennyt laadukkaasti: sähköistyvä tie-liikenne sekä vaihtoehtoisten ja päästöttömien energiamuotojen tuotanto ja käyttö meri- ja lentoliikenteessä.



EU-sääntely suurennuslasin alla

EK:n johtava asiantuntija **Tiina Haapasalo** on yksi LOGYn Kuljetus- ja SCM-päivän puhujista 11.9.2025. Kuljetus- & SCM-päivän aikana pureudutaan siihen, miten logistiikka ja toimitusketjut voivat vahvistaa Suomen kilpailukykyä muuttuvassa maailmassa. Haapasalon puheenvuoro keskittyy EU-sääntelyn vaikutuksiin Suomen logistiikkaan.

Tapahtumasta lisää ja ilmoittautuminen: www.logy.fi

jälkeen hankkeelle haetaan jatkorahoitusta eduskunnalta.

Väyläviraston logistiikkaosaston johtaja **Pekka Rajala** kertoi Tekniikan Maailmalle toukokuun alussa, että selvityksessä on sekä rinnakkaiset raiteet että varsinkin kapeissa kohdissa käyttöön otettava nelikiskoinen järjestely. Tällainen on jo käytössä Haaparannasta Tornioon kulkevalla sillalla.

Ratayhteyttä Jäämerelle Kolarista Narvikiin on kaavailtu eri yhteyksissä, mutta se ei ole EK:n selvityksessä. Tähän vaihtoehtoon liittyy monia ongelmia, kuten radan ruuhkaisuus, yksiraiteisuus ja haavoittuvuus. Aiemman Jäämeren ratahankkeen Kirkkoniemeen Huoltovarmuuskeskus keskeytti Venäjän rajan läheisyyden vuoksi.

SAADAANKO PÄÄRATA EUROOPPALAISEEN LEVEYTEEN?

Kun Haapasalo visioi hankkeiden tärkeysjärjestystä, ovat pohjoiset ratahankkeet ensimmäisinä. Seuraavassa vaiheessa tarkastellaan eurooppalaisen raideleveyden laajentamista ainakin pääradalle. Sitä sitten seuraisi tunneli ja silta -yhteys johonkin kolmesta suunnasta.

"JOS KOKONAISUUTTA EI NYT LÄHDETÄ SUUNNITTELEMAAN, EI KOSKAAN TULE MYÖSKÄÄN VALMISTA"

Kun hankkeiden kustannuksia ynnätään päästään miljardeihin, jopa kymmeneen miljardiin euroihin. Haapasalo ei halua ottaa kantaa euroihin, sillä kyse on vuosikymmeniä kestävästä hankkeista. Niiden rahoitus tulee pääosin valtion ja EU:n kassasta.

Vielä ei ole kustannuslaskelmien vaan perinpohjaisen selvitystyön aika.

- Valtion pitää kantaa valmisteluvastuu Suomen tulevaisuuden kannalta tärkeitä hankkeista. Jos kokonaisuutta ei nyt lähdetä suunnittelemaan, ei koskaan tule myöskään valmista, Haapasalo sanoo.

Hän peräänkuuluttaa oman valmistelun lisäksi Itämeren alueen maiden pitkän aikavälin liikennevisiota, jota maat ajaisivat EU:ssa ja varmistaisivat näin hankkeilleen EU-rahoituksen. ●

Sopimukset hyötykäyttöön: osaksi hankintaprosessia

© ADOBE STOCK

Teksti **SANNA NIEMINEN** TkT, Hankintojen johtamisen yliopettaja, Jamk & **ARTO MÄKINEN** MSc, Senior Process Manager

SOPIMUS on kahdensivulinen tahdonilmaisu. Kahden organisaation välillä syntyy sopimus, kun toinen osapuoli tekee tarjouksen ja toinen osapuoli hyväksyy sen. Kuulostaa selkeältä ja yksinkertaiselta. Sopimuksen sisältö ei aina ole helppo ja yksinkertainen – pikemminkin päinvastoin. Sopimuksen allekirjoitusta voi edeltää pitkä tarjousvaihe selvityksineen ja neuvotteluineen. Tuntuukohan osapuolista koskaan epävarmalta, kun on aika allekirjoittaa sopimus? Kuinka paljon sopimukset aidosti ohjaavat tai helpottavat tekemistä? Kuinka paljon voimme luottaa sopimustietojen oikeellisuuteen? Kuinka tiedämme, että kaikki sopimusvelvoitteet tulee täysimääräisesti täytettyä? Entä jollei tule, mikä on seuraamus? Kuka varmistaa sen toimeenpanon?

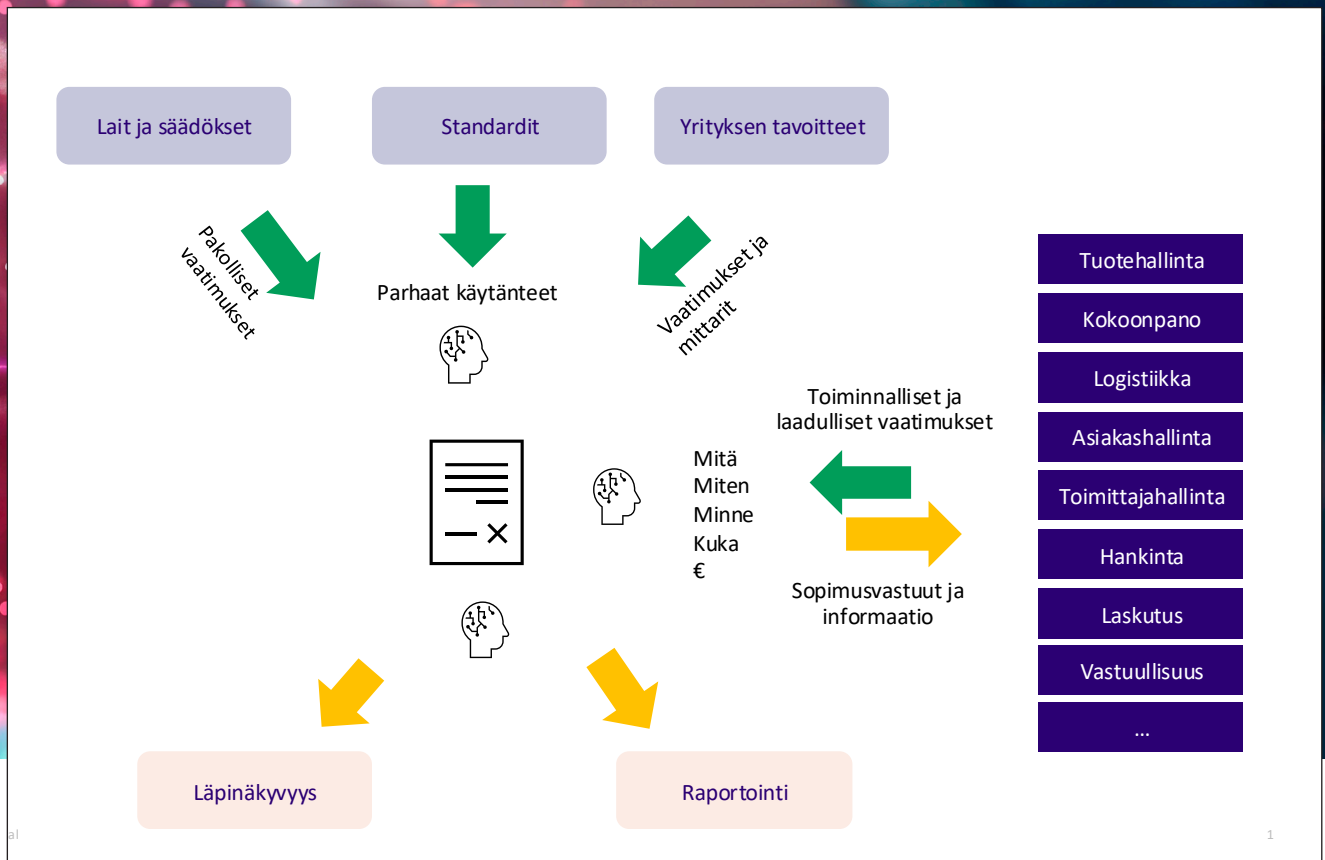
Sopimuksilla on tärkeä rooli arvoketjussa, sillä ne edustavat osapuolten tavoitteita, oikeuksia ja velvollisuuksia. Sopimukset määrittelevät liiketoiminnan arvon sopimusosapuolille. Sopimuksilla hallitaan regulaation tuomia kasvavia muuttuvia vaatimuksia arvoketjussa – esimerkiksi vastuullisuuteen ja tietoturvaan liittyen. Sopimusten näkökulmasta arvoketjut ovat koko ajan kompleksisempia, ja niihin liittyy kasvava määrä sekä viranomais- että asiakasvaatimuksia.

Sopimusten hallinta onkin noussut yhä tärkeämmäksi osa-alueeksi yrityksen liiketoimintaa, riskien hallintaa ja operaatioita. Organisaatioilla saattaa olla vaikeuksia hyödyntää täysimääräisesti sopimuksia. Vaikka on jo olemassa kehittyneitä, tekoälyä hyödyntäviä sopimustenhallintajärjestelmiä, niiden käyttöönoton onnistuminen ei

ole taattua. Tutkimukset osoittavat, että yrityksissä ei useinkaan ole sopimushallinnalle ja -prosesseille selkeää omistajaa. Sopimustietoja käsitellään yleensä useissa eri järjestelmissä ja prosesseissa, mikä saattaa johtaa tehottomuuteen ja virheisiin.

SOPIMUSTIETOJEN INTEGROINTI PROSESSEIHIN

Mäkinen (2024) tutki sopimusten hallintaa ja sopimustietojen hallintaa case-yrityksessä. Tavoitteena oli vahvistaa hankintaa kehittämällä integroitua sopimusten hallintaa ja sopimustietojen hallintaa. Osa-alueiksi valittiin kestävyys ja yksityisyyden hallinta. Tuloksena syntyi integroitu prosessimalli hankintaan. Prosessimallin ja olemassa olevien käytäntöjen, sääntöjen ja standardien perusteella määriteltiin tietomalli hankinnasta sopimukseen-



ja ostosta maksuun -prosesseja varten. Lisäksi luotiin yksityiskohtainen tietomalli toimittajasopimusta varten sisältäen attribuutit ja niiden arvojen määrittely.

Prosessi- ja tietomallit auttoivat parantamaan sopimustietojen yhdistämistä ostosta maksuun -prosessiin, mikä vaikutti positiivisesti kassavirtaan. Uusi tietomalli helpotti myös kattavan toimittajatyöpöydän (dashboard) luomista. Työpöytä tarjoaa hankinnalle laajan näkymän toimittajasopimuksiin, suorituskyykyyn, vaatimustenmukaisuuteen ja riskeihin. Prosessi- ja tietomallit tarjoavat myös perustan uuden järjestelmäkokonaisuuden määrittelylle,

mikä mahdollistaa laajemman automaation käyttöönoton hankinnan prosesseissa.

Mäkisen (2024) tutkimus osoitti, miten hankintasopimukset ja sopimustiedot voidaan valjastaa hyötykäyttöön integroimalla ne organisaation hankintaprosesseihin. Tämä avaa uusia mahdollisuuksia tutkia ja integroida hankintasopimuksia samaan tapaan esimerkiksi tuotetiedon hallintaan ja asiakassopimuksiin.

TEKOÄLY JA SOPIMUSTEN HALLINTA HANKINNOISSA

Tekoäly voi tukea sopimusten hallintaa ja hyödyntämistä hankinnoissa. Allal-

Chérif et al. (2021) tutkivat, miten tekoäly voi muuttaa hankintaa. Tekoäly auttaa hankintaa ratkaisemaan monimutkaisia ongelmia.

Älykkäät tietojärjestelmät käyttävät algoritmeja analysoimaan ympäristöä ja tarjoamaan ostajien päätöksentekoa helpottavia tietoja, analysoivat heidän ehdottamia ratkaisuja, laativat skenaarioita ja ehdottavat, mikä tarjoaa parhaan suorituskyykyyn ja pienimmän riskin. Päätöksenteon seurauksena usein syntyy sopimus. Samaan aikaan sopimukset ja sopimustiedot ovat merkittävä osa tätä päätöksentekoa. ●

Lähteet: Allal-Chérif, O., Simón-Moya, V., & Ballester, A. C. C. (2021). Intelligent purchasing: How artificial intelligence can redefine the purchasing function. *Journal of Business Re-search*, 124, 69-76. Mäkinen, A. (2024). Enhancing Sourcing's Value Through Inte-grated Contract Data Man-agement. (YAMK Master Thesis, Jamk University of Applied Sciences).

"KAIKKIEN
LIIKETOIMINTAVASTUUSSA
OLEVIEN HENKILÖIDEN
YMMÄRRYS HANKINNAN
MERKITYKSESTÄ ON
SELVÄSTI KASVANUT"

Teksti JUKKA NORTIO

Rekrytointi- markkina herää hiljalleen

Hyviä uutisia työmarkkinoilta: hankinta-alan osajia tarvitaan koko ajan enemmän ja alan osaamista arvostetaan organisaatioiden eri alueilla. Hankintaosaamista vaaditaan muiltakin kuin osto- ja logistiikka-ammattilaisilta.

HANKINTAOSAAMISEN arvostuksen kasvu peilaa aikaamme. Syykin on selvä.

- Nyt arvostetaan toimitusvarmuutta ja sellaisia partnereita, joihin voidaan luottaa. Hankinta-ammattilaisella pitää olla laajat verkostot ja kyky luoda uusia verkostoja poikkeustilanteissa. Häneltä edellytetään kansainvälisen liiketoiminnan osaamista ja hyvää kielitaitoa. Nämä osaamiset ovat korostuneet 2020-luvulla, InHunt Groupin Senior headhunter **Jyrki Hämäläinen**

sanoo.

Hankintajohtaja tai -päälikkö onkin yhä useammin johtoryhmän jäsen verrattuna aikaan viisi tai kymmenen vuotta sitten.

- Tulos tehdään hankinnalla erityisesti tiukan marginaalin bisneksessä. Kaikkien liiketoimintavastuussa olevien henkilöiden ymmärrys hankinnan merkityksestä on selvästi kasvanut, Hämäläinen sanoo.

TYYNTÄ MYRSKYN EDELLÄ?

Hämäläisen kollega **Ari Rahkonen** on tehnyt vuodesta 2014 lähtien pitkälle



– Hankintaosaaja tarvitsee laajat verkostot ja kyvyn toimia myös poikkeustilanteissa, sanoo Jyrki Hämäläinen.



– Hankintastrategia ja toimittajayhteistyö kuuluvat yhä useammin myös it-johtajan toimenkuvaan, sanoo Ari Rahkonen.

► toista sataa suorahakua. Parhaillaan hän kehittää tekoälyavusteista hakumenetelmiä.

– IT-rooleissa kuten tietohallintojohtajien haussa edellytetään hankintastrategian osaamista. Pitää hallita toimittajayhteistyö, tarjouspyynnöt, kilpailutukset, kustannukset sekä toimitusketju kokonaisuutena, Rahkonen sanoo.

Pari viime vuotta olivat rekrytoinneissa hiljaisempaa. Nyt rekrytoidaan myynnin ja markkinoinnin tehtäviin. Hankinta- ja logistiikkaosaajia haetaan vähemmän.

– Onko hankintatiimejä supistettu, uusia henkilöitä ei ole palkattu ja töitä tehdään oman työn ohella? Toisaalta vaikuttaa siltä, että hankintapuolella vaihtuvuus on pientä. Ihmiset eivät katso uusia tehtäviä, Rahkonen pohtii.

Ihmiset ovat epävakaina aikoina haluttomia vaihtamaan työpaikkaa ja toisaalta yritykset eivät halua rekrytoida. Loputtomiin hiljaiselo ei jatku.

– Paineet kasvavat koko ajan ja josain vaiheessa tulppa aukeaa. Markkinoilla on jo nyt jonkin verran optimismia muun muassa korkotason normalisoitumisen myötä. Tässä tilanteessa on mahdollisuuksia löytää hyviä

tekijöitä, jotka syystä tai toisesta ovat vapaalla jalalla, Hämäläinen sanoo.

HAJAUTUS TAI KESKITYS

Yritysten johtoryhmissä on Rahkosen mukaan päätettävä, keskitetäänkö hankinta yhdelle henkilölle tai yhteen yksikköön vai voiko sen hajauttaa. Silloinkin yrityksen hankintastrategia ohjaa eri yksiköiden hankintaa.

Hankintastrategia sekä riskien ja kustannusten hallinta ovat Rahkosen mukaan aina johtoryhmän vastuulla. Se ohjaa käytännön ostotoimintaa.

– Hankintajohtajalla on isossa yrityksessä monipuolinen rooli, johon voi tulla montaa kautta. Kyseisellä henkilöllä voi olla kaupallista, lainopillista tai tuotannon kokemusta. Osaamisen pitää olla joka tapauksessa laajaa. Tässä tullaan hyvin lähelle talouden johtamista, jolloin pitää miettiä onko hankintajohtaja itse johtoryhmän jäsen vai raportoiko hän talousjohtajalle, Rahkonen sanoo.

Hankinta- ja logistiikkavastuun hajautuminen tai keskittäminen on joka tapauksessa osa yrityksen strategiaa ja liittyy tiiviisti sen evoluutioon.

– Hajautettu malli on parhaimmillaan, kun koko yrityksen koneisto toi-

mii moitteettomasti. Silloin hajaute- tusta hankinnasta saadaan täysi hyöty irti.

– Keskitetty malli tuo useimmissa tapauksissa skaalaetuja. Se edellyttää, että hankinta ja muu liiketoiminta pysyvät sujuvaan vuoropuheluun, Hämäläinen sanoo.

IT-OSAAMINEN KUNTOON

Hankinta-ammattilaisen pitää hallita koko ajan enemmän erilaiset tietotekniset työkalut, viimeisimpänä pilviteknologiat ja tekoäly.

– Hankintaa pitää miettiä uudelleen, kun arvoketjua automatisoidaan ja digitalisoidaan. Tässä maailmassa hankinnasta voi vastaa hyvin erilaisissa rooleissa olevat henkilöt. Yksi hankintapäällikkö voi olla tuotepäällikkö, joka vastaa omaan tuote- tai palvelukokonaisuuteen liittyvästä arvoketjusta, Rahkonen sanoo.

Rahkonen on tehnyt paljon digitalisaatioon liittyviä hakuja. Niissäkin hankintaosaaminen on usein osa toivottua osaamisprofiilia. Esimerkiksi toimittajasuhteiden ja kilpailutusten hallintaa pitää olla. ●

"HANKINTAJOHDOLLA ON ISOSSA YRITYKSESSÄ MONIPUOLINEN ROOLI, JOHON VOI TULLA MONTAA KAUTTA. KYSEISELLÄ HENKILÖLLÄ VOI OLLA KAUPALLISTA, LAINOPILLISTA TAI TUOTANNON KOKEMUSTA."

Pätevin ja sopivin

InHunt Groupin Senior headhunter **Jyrki Hämäläisellä** on tehokas tapa lähestyä potentiaalisia rekrytoivia.

Ensin hän tekee tarkan profiloinnin asiakasyrityksen kanssa: minkälaista osaamista rekrytoitavalla pitää olla ja mitä positio edellyttää. Ne kiteytetään viiteen menestystekijään, jotka rekrytoitavalla pitää olla.

Hämäläinen lähestyy osaa misprofiililtaan sopivia henkilöitä ensin tekstiviestillä "Terve Pekka, kiinnostaisiko sinua keskustella eräästä mielenkiintoisesta työmahdollisuudesta. Terveisin, Jyrki Hämäläinen, InHunt Group".

Vastausprosentti on yli 90 prosenttia, sillä InHunt tunnetaan hyvin. Hämäläinen saa näin kontaktin 40-50 henkilöön, joiden kanssa hän käy keskustelut. Niissä kolmannes kertoo, ettei ole kiinnostunut tehtävästä, kolmannes ei ole sopiva paikkaan ja viimeinen kolmannes eli noin 15 henkilöä haastatellaan tarkemmin. Heistä 4-6 pääsee finaaliin ja esitellään toimeksiantajalle. Finaalissa arvioidaan muun muassa henkilökohtaisia ominaisuuksia sekä sopivuutta työyhteisöön.

- Olen onnistunut hyvin rekrytoinneissa, koska olen aidosti kiinnostunut ihmisen motivaatiosta täytettävään tehtävään. Osaamista voi aina ammentaa lisää, mutta lähi-Alepastä ei voi ostaa motivaatiota puolta kiloa tiettyyn hintaan, Hämäläinen sanoo. ●

TIETOEVRY:

Toimialaymmärrystä ja strategista näkemystä

Teksti JUKKA NORTIO Kuvat TIETOEVRY



Heikki Liimatta vastaa Tietoevryllä strategisista hankinnoista ja näkee hankintapäällikön roolin yhä enemmän liiketoiminnan ytimessä.

16 000 ASiantuntijaa työllistävä tietotekniikan ohjelmisto- ja konsultointitalo Tietoevry palkkaa vuosittain 2-4 hankinta-asiantuntijaa.

- On hyvä päästä välillä rekrytoimaan, niin tapaa uusia ihmisiä ja näkee, minkälainen tilanne työmarkkinoilla on. Nyt on menossa aktiivinen aika, kun ihmiset etsivät uusia mahdollisuuksia, Head of consulting services and cloud products strategic sourcing **Heikki Liimatta** kertoo.

Tietoevryn kevään rekrytoinnissa haettiin henkilöä, jolta edellytettiin vähintään kolmen vuoden kokemusta hankinnasta. Hakemuksia tuli 40.

Hakuprosessin jälkeen Liimatta valitsi hakijoita sopivimmat haastatteluun. Heistä valikoitui maaliskuun alussa sopiva kandidaatti, jonka kanssa päästiin nopeasti hyvään lopputulokseen: hakija sai työpaikan ja Tietoevry haluamansa osaajan.

- Hakijoiden osaamisessa oli paljon variaatiota. Erityisesti työkokemus vaihteli vasta uransa aloittavista jo pitkällä oleviin. Myös eri kategoria-aloissa oli painotuseroja niin, että osa hallitsi selvästi enemmän ohjelmistoliiketoimintaa ja toiset taas konsultoinnin. Oli ilahduttavaa, että paikka kiinnosti myös ulkomaisia osaajia.

Koulutustaustansa puolesta haki-joissa korostui kaupallinen koulutus joko yliopistosta tai ammattikorkeakoulusta. Toimialaosaamisen ja hankintaosaamisen yhdistelmä on kuitenkin koulutustaustaa tärkeämpi valintakriteeri.

- Odotimme hakijoilta kokemusta aineettomien palveluiden hankinnasta, joka on eri asia kuin fyysisten tavaroiden hankinta. Sitäkin tärkeämpää on kokemus ja näkemys strategisesta hankinnasta, Liimatta sanoo.

Rekrytoitu henkilö tuli kymmenen hengen tiimiin, joista suurin osa istuu Espoossa. Tämän tiimin rinnalla toimii muita hankintatiimejä. Tiimit toimivat keskitettynä hankintaorganisaationa, joka tekee yhteistyötä Tietoevryn eri liiketoimintayksiköiden kanssa.

- Kaikki hankkeet kulkevat keskitetyn hankinnan kautta. Liiketoiminnan omistajilla on osaaminen omasta alueestaan ja me tuomme hankintaprosessiin hankintaosaamisen. Näin teemme lopulliset hankintapäätökset, johon liittyy mukaan vielä tiivis yhteistyö lakitiimimme kanssa.

Toimittajayhteistyön kehittäminen on tärkeä osa uuden hankintapäällikön työsarkaa.

- Hankintapäällikkömme on strategisen hankinnan ytimessä. Hänen tehtävänä on kategoriaosaaminen ja yhteistyö talon sisällä jo eri hankkeiden alkuvaiheissa. Näin hankinnan näkökulmat saadaan ajoissa mukaan.

Uudelta hankintapäälliköltä odotetaan kykyä luoda

innovatiivisia hankintatapoja.

- Jokaisessa hankkeessa pitää kysyä, pitääkö hankkia jotain vai voidaanko kehittää itse. Jos palvelu pitää hankkia, hankitaanko se kokonaisuutena vai osina. Entä minkälaisilla hankintamalleilla hankintaa viedään eteenpäin? Jokaisessa projektissa nämä pitää miettiä niin, että päästään hankkeen kannalta parhaaseen ja samalla kustannustehokkaaseen lopputulokseen, Liimatta kertoo.

Hankintapäälliköltä vaadittavat osaamiset asetetaan kontekstiin hänen kokemuksensa ja kehityskykynsä kanssa. Koska nyt haettiin uransa alussa olevaa asiantuntijaa, on osaamisvaatimusten taso erilainen kuin senioriosaajalla.

- Nuorelta työntekijältä edellyttämme relevanttia kokemusta kategoria-alueistamme ja strategisesta hankinnasta, mutta hänen kanssaan painotamme enemmän yhteistyökykyä, persoonaa, motivaatiota, oppimishalua ja -kykyä sekä miten henkilö on valmis kasvamaan vastuissa eteenpäin.

Tällä hetkellä Liimatan hankintatiimissä on enemmän senioriosaajia. Hän on tyytyväinen, että nyt mukaan saatiin myös nuorempi hankintaosaaja, joka tuo uusia näkemyksiä tekemiseen.

Liimatalla itsellään on yli 20 vuoden hankintatausta alkaen Nokian Matkapuhelimista.

- Aikanaan ostin muisti- ja laskentakapasiteettia piirisarjoja laatikoissa tehtaalte. Nyt samoja toimintoja hankitaan meille kapasiteettina pilvestä, Liimatta muistelee omaa hankintauraansa. ●

**"HANKINTA-
PÄÄLLIKÖMME ON
STRATEGISEN
HANKINNAN YTIMESSÄ."**



Jyri Virtanen vastaa Laitexilla tuotannosta ja hankinnoista – logistiikan keskittäminen oli luonnollinen askel kasvun myötä.

LAITEX:

Sopiva asiantuntija kasvaa työssään

Teksti JUKKA NORTIO

LAPPEENRANTALAINEN materiaalinkäsittelykoneita valmistava Laitex on kasvanut niin, että sen logistiikkatehtävät oli aika keskittää useiden henkilöiden sivutoimista yhdelle päätoimiselle logistiikkapäällikölle.

– Yrityksen kasvun myötä tarvitsemme lisää logistiikkaosaamista, Laitexin tuotannosta ja hankinnoista vastaava Head of Production & Supply Chain Management **Jyri Virtanen** sanoo.

Hän on Laitexin johtoryhmässä ja hänellä on tiimissään entuudestaan kaksi hankinta-asiantuntijaa ja tuotantopäällikkö.

13 viime vuoden aikana yrityksen liikevaihto on kasvanut 5 miljoonasta eurosta 30 miljoonaan euroon ja henkilöstömäärä on kasvanut vajaasta 40:stä noin 110:aan. Viiden viime vuoden aikana yritys on yhä enemmän siirtynyt yksittäisten laitteiden myynnistä laajoihin projektientoimituksiin.

Virtanen korostaa, että logistiikka-

päällikön tehtäväkuva on leveä ulottuen pakkaus- ja kuljetussuunnittelusta laajojen projektitoimitusten hallintaan. Oleellisinta on olla myynnin tukena kaikissa logistiikkaan liittyvissä kysymyksissä.

Logistiikkapäällikön rekrytointi lähti liikkeelle vuoden alussa, kun Laitexissa käytiin läpi tämän vuoden tavoitteita ja kehitystarpeita. Jo aiemmin oli havaittu, että logistiikka vaati lisäresurssin ja nyt se päätettiin hankkia.

Helmikuussa asia eteni hakuprosessiin niin, että hakemukset pyydettiin maaliskuun 2. päivään mennessä. Laitexin tukena oli rekrytointiyritys, joka

valikoi ensivaiheessa hakijoita sopivimmat ja teki myös ensimmäisen vaiheen haastattelut. Niistä selvisi finalistit Laitexin omiin haastatteluihin. Maaliskuun lopulla käytiin viimeiset haastattelut, joiden perusteella sopiva henkilö löytyi.

Logistiikkapäällikön hakuilmoituksessa luoteltiin melkoinen lista ominaisuuksia, joita hakijalta odotettiin: usean vuoden kokemusta kansainvälisestä logistiikasta, pakkaussuunnittelusta, varastohenkilöstön esimiestehtävistä sekä erilaisista tietojärjestelmistä. Virtanen myöntää, että hakijoilta odotettiin niin laajasti osaamista, että tuskin kukaan hallitsee kaikkea.

**HYVÄLLÄ TYÖNANTAJAMAINEELLA
HOUKUTELLAAN VIRTASEN MUKAAN
ERITYISESTI TYÖSSÄ OLEVIA JA KOKENEITA
ASIAANTUNTIJOITA**

POHDE:

Sote-alalla on imua

JULKISHALLINNOSSA hankinta-ammattilaisia rekrytoidaan muun muassa valtiolle, hyvinvointialueille, kuntiin ja kuntaomisteisiin yhtiöihin. 18 500 henkeä työllistävän Pohjois-Pohjanmaan hyvinvointialueen (Pohde) hankinta- ja valvontajohdaja **Arja Heikkinen** kertoo kahden hankinta-asiantuntijan rekrytoinnista.

Kyseessä on kaksi uutta virkaa, jotka toimivat hankinnan ja hyvinvointialueen toimialueiden yhteyshenkilöinä hankinnoissa ja sopimustenhallinnassa. Toinen tehtävä keskittyy ikäihmisten palveluihin ja toinen perhe- ja sosiaalipalveluiden sekä OYS-psykiatria. Palveluita hankitaan oman toiminnan lisäksi yksityisiltä palveluntuottajilta.

– Olemme huomanneet jo aiemmin, että sosiaali- ja terveyspalveluiden työntekijöillä on aika vähän hankintaosaamista. Tämä näkyy hakijoiden määrässä, Heikkinen sanoo.

Yksi syy vähäisiin hakemuksiin saattaa Heikkisen mukaan olla myös se, että hankintaprosessit ovat eri organisaatioissa erilaisia ja se nostaa hankintaosaajien rimaa vaihtaa organisaatioista toiseen.

Heikkinen korostaa, että pelkkä hankinnan tekninen osaaminen ei sote-palveluiden hankinnoissa riitä.

– Sote-lainsäädännön substanssiosaamisella on merkittävä painoarvo, kun valitsemme uusia asiantuntijoita. Hankintalain lisäksi substanssilainsäädäntö asettaa omat vaatimukset hankinnoille. Pitää olla ymmärrys muun muassa lastensuojelusta, vammaisten ja ikäihmisten palveluista sekä monituottajuudesta palveluiden järjestämismallina, Heikkinen sanoo.

Kun keskustelimme uusien henkilöiden rekrytoinnista maaliskuun puolivälissä, oli uusien henkilöiden rekrytointiprosessi vielä kesken. Hakemuksia oli tullut 43, sopivamman kuuden henkilön haastattelut oli tehty ja ensimmäistä virkaa oltiin jo täyttämässä.

– Valittu henkilö erottui selkeästi joukosta, Heikkinen sanoo tyytyväisenä.

Toisen tehtävän, eli perhe- ja sosiaalipalveluiden sekä OYS-psykiatrian toimialueen hankinta- ja sopimusasiantuntijan, rekrytointi uusittiin huhti-toukokuussa, koska ensimmäisellä kierroksella siihen ei löydetty sopivaa osaajaa.

Heikkisen mukaan eri virkoihin on ollut viime aikoina enemmän hakijoita kuin takavuosina. Hakijoiden joukossa on hyvin monenlaisista taustoista tulleita henkilöitä työuran alussa olevia ja kokeneita tekijöitä sekä erilaisen koulutuksen omaavia ammattilaisia. Hakemuksia on tullut laajalta maantieteelliseltä alueelta.

– Sosiaali- ja terveyspalveluiden hankinnat kiinnostavat selvästi hakijoita, Heikkinen sanoo. ●

– Oleellisinta oli, että löysimme henkilön, jolla oli paras yhdistelmä eri ominaisuuksista. Etsimme tehtävään sopivinta tyyppiä, joka voi sitten paikata osaamisalueilla olevia puutteita koulutuksella. Luonne ja motivaatio ovat meille tärkeitä.

Virtanen kertoo olleensa iloisesti yllättynyt, että hyviä hakemuksia tuli runsaasti.

– Yksi tekijä kiinnostukselle on se, että olemme tehneet yritystämme tunnetuksi paikallisesti ja meillä on hyvä työnantajamaie. Sillä on tänä päivänä erittäin suuri merkitys, kuinka paljon ja minkälaisia hakemuksia saadaan.

Hyvällä työnantajamaieella houkutellaan Virtasen mukaan erityisesti työssä olevia ja kokeneita asiantuntijoita eli juuri niitä, joita Laitex haluaa palkata. ●



Monikriisin mestariksi?

Teksti **SAMI ANTEROINEN** Kuvat **SAMI SIILIN**

Hankintapäivä 2025 tarjosi hankinnan ammattilaisille merikartan ja kompassin karikkaisille vesille – miten arvoketjuja uhkaavat, villinä vellovat kriisit saadaan hallintaan?



Hankintapäivän lavalla nähtiin muun muassa Senaatti-kiinteistöjen Esapekka Kuikka (vasemmalla), Turun yliopiston Harri Lorentz, Sandvikin Alain Colliard, Keskon Soili Sinervä-Laine, Outokummun Heidi Peltonen ja Senaatti-kiinteistöjen Kari Juopperi.

LOGYN Hankintapäivä 2025 keräsi yli satapäisen yleisön Kluuvikadun Solo Sokos Hoteliin toukokuun alussa. Tämän vuoden Hankintapäivän teemana oli ”Monikriisi haastaa hankinnan – selviydy vahvempuna”.

Mielenkiintoisen seminaaripäivän aikana tutkittiin varsin syvällisesti sitä, miten yritykset voivat ennakoita ja hallita riskejä sekä rakentaa joustavia ja kestävä kehityksen mukaisia hankintaprosesseja.

Hankintajohtaja **Alain Colliard** avasi Sandvikin Underground Drilling-yksikön hankintastrategiaa. Neljännesvuosisadan hankinnoissa toiminut Colliard katsoi, että kuljetusketjuja heiluttelevilta disruptioilta ei voi nykymaailmassa välttyä kokonaan – mutta niiden varalle voi kyllä kehittää arvoketjun

**"MONESTI ON
KUITENKIN
KYSYMYS SIITÄ,
ETTÄ DISRUPTIO ON
VAIN KESTETTÄVÄ."**

resilienssiä, eri tavoilla ja tasoilla.

”Jos disruptio voidaan ennakoivasti estää, se on tietenkin paras vaihtoehto. Monesti on kuitenkin kysymys siitä, että disruptio on vain kestävä.”

Colliard esitteli Sandvikin käyttämää proaktiivista resilienssikonseptia, jossa fokus on nimenomaan häiriötilan

kestämisessä kolmen konstin avulla: disruption ennakoiminen, vastustaminen ja siihen sopeutuminen.

PULLONKAULOJA JA AHDASTA AJATTELUA VASTAAN

Näistä ennakoiminen toimii sitä paremmin, mitä enemmän organisaatiolla on näkyvyyttä esimerkiksi omaan toimintaan ja markkinatilanteeseen. ”Tähän liittyy yrityksen tietoisuus siitä, mitä oikein on meneillään”, lisäsi Colliard.

Colliardin mukaan disruption vastustamisessa onnistuu parhaiten robusti organisaatio, jolla riittää redundanssia. Sama suomeksi: kuljetusketjut rakennetaan niin, että vaihtoehtoilakin on vaihtoehtot, eikä pullonkauloja pääse syntymään. Suunnittelussa on strategista syvyyttä ja toimeenpano ▶



Hankintapäivässä puhuivat myös muun muassa DHL Global Forwardingin Veli-Matti Qvintus (vasemmalla), Emergyn Ira Leppänen, Zefortin Jussi Karttila, LOGYn Katri Salovuori, EK:n Heli Siikaluoma ja Keskon Johanna Teinilä-Kurvinen.

► riipeää.

”Sopeutuminen taas kysyy organisaatiolta uudenlaista joustavuutta uudenlaisen tilanteen edessä”, totesi Colliard.

Colliard korosti puheenvuorossaan strategisten ja kriittisten segmenttien tärkeyttä hankinnoissa. ”Meidän on jatkuvasti muistettava kysyä itseltämme: olemmeko unohtaneet jotain isoa?”

KUN KRIISI SEISAUTTAA KONTIT

Kuljetus- ja logistiikkayritysten riskeistä ja ratkaisusta hankinnoissa puhui myös DHL Global Forwarding Suomen toimitusjohtaja **Veli-Matti Qvintus**. Hän huomautti, että ongelmat kuljetusketjuissa näkyvät kentällä viiveinä, jotka voivat olla hyvinkin kohtalokkaita.

”Kustannukset nousevat korkeiksi,

kun kontit ovat jumissa satamassa, kenties viikkotolkulla”, Qvintus kuvaili.

Tällöin logistiikkatoimijaan kohdistuu raskaana myös brändiriski: kuinka kauan kestää, ennen kuin toistuvat viivästykset alkavat nakertaa yrityksen mainetta?

DHL Suomi taistelee disruptiota vastaan ennen kaikkea osaamisella.

”Se on meille aivan ykkösasia”, vahvisti Veli-Matti Qvintus.

Osaamiseen kuuluu, että arvoketjuille laaditaan jatkuvuussuunnitelmat – ja kumppanien määrä on riittävän suuri, jotta tavara saadaan pidettyä liikkeellä tilanteessa kuin tilanteessa.

”Kumppanienhallinta, -kehittäminen ja -auditointi täydentävät kuvan.”

DHL:n riskinhallintapelikirjassa on omat luvut myös teknologialle, regulatioiden noudattamiselle ja sustainability-riskien huomioimiselle.



KOHTI UUDISTAVAA LIIKETOIMINTAA?

Näistä viimeistä käsitteli omassa puheenvuorossaan Turun yliopiston apulaisprofessori **Anne Quarshie**. Tutkija puhui luontoa kunnioittavista ja uudistavista toimitusketjuista yhtenä vastauksena monikriisiin.

”Yritykset kyllä sanovat arvostavansa luontoa, mutta tekoja on edelleen liian vähän.”

Tekoihin pitäisi lukeutua ainakin luontotyön huomiointi jo ihan alihankkijoiden valinnassa. Alkutuotannon ja raaka-aineiden puolella on monta asiaa, jotka voitaisiin tehdä nykyistä paremmin luonnon ehdoilla.

Mitä sitten on luontoa uudistava liiketoiminta? – Quarshien mukaan vastuullisimmat yritykset ovat jo siirtymässä ennallistavasta bisneksestä

uudistavaan, jossa luontoa autetaan ei vain kestäämään, vaan peräti kukoistamaan.

”Uudistava liiketoiminta tuo mukanaan toimitusketjun eri portaiden muutoksen asteittain, erilaisten työkalujen avulla”, hän linjasi. ●

**"OSAAMISEEN KUULUU, ETTÄ
ARVOKETJUILLE LAADITAAN
JATKUVUUSSUUNNITELMAT – JA
KUMPPANIEEN MÄÄRÄ ON RIITTÄVÄN
SUURI, JOTTA TAVARA SAADAAN
PIDETTYÄ LIIKKEELLÄ TILANTEESSA KUIN
TILANTEESSA."**

"ROBOTIT MAKSAVAT KUKIN
KESKIKOKOISEN HENKILÖAUTON VERRAN.
PELKKÄ VIIMEISIN LAAJENNUS OLI
PITKÄLLE SEITSEMÄNNUMEROINEN
MÄÄRÄ EUROJA"

Teksti JUKKA NORTIO Kuvat JUHO KUVA

Asiakastarpeet kirittävät automaatiota



BARONAN Avialogis-logistiikkakeskuksen parvekkeelta avautuu melkoinen näky AutoStore-varaston ylle. 75 ahkeraa robottia tekee päätytönsä. Näky on hypnoottinen. Yksilöllisesti numeroitujen robottien liike on vakaan rauhallista, kuin näkymättömän käden ohjaamaa.

Robotit poimivat, järjestävät, siirtävät ja kuljettavat 80 000 laatikkopaikassa olevia laatikoita ja toimittavat niitä pakkauspisteille. Siellä laatikoista puretaan tavaroita lähetettäväksi päivittäin tuhansille Baronan asiakkaiden asiakkaille.

- Robotit maksavat kukin keskikokoisen henkilö-

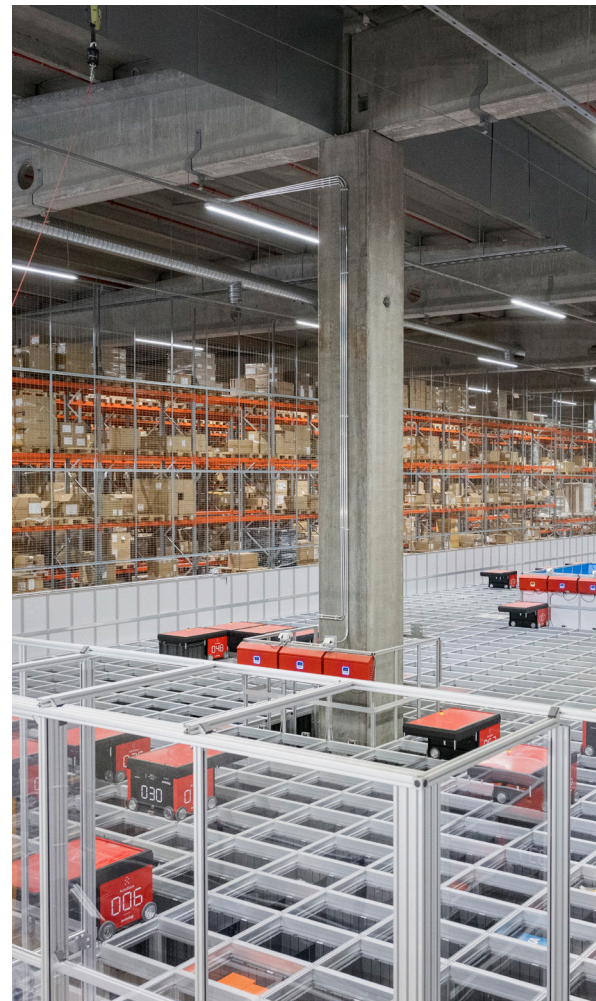
auton verran. Pelkkä viimeisin laajennus oli pitkälle seitsemännumeroinen määrä euroja, Avialogis-logistiikkakeskuksen kaupallinen johtaja **Jere Ahonen** sanoo.

Viimeisin laajennus alkoi kesällä 2024 ja valmistuu kesällä 2025. Sen myötä automaattivarasto kasvoi 30 000 laatikkopaikalla. Laajennus on jo kolmas elokuussa 2022 avattuun logistiikkakeskukseen.

AOISSA SUUNNITELTU TULEVAISUUS

AutoStore-laajennukset ovat olleet liiketoiminnan kasvaessa suhteellisen vaivattomia, sillä niihin varauduttiin jo rakennuksen suunnitteluvaiheessa. Helppo skaalattavuus asiakas- ja liiketoimintatar-

TÄLLÄ HETKELLÄ BARONAN FOKUKSENA ON KEHITTÄÄ AUTOMAATION AVULLA ERITYISESTI TOIMITUSNOPEUTTA JA KUSTANNUSTEHOKKUUTTA.



► peiden mukaan on ollut Avialogiksen suunnittelun ja operoinnin kantava ajatus.

– Tänne vedettiin jo rakennusvaiheessa eri tietoliikenneoperaattoreiden nelinkertaiset nettiyhteydet, koko kiinteistö on palosuojattu automaattivaraston edellyttämällä tavalla ja meillä on runsaasti enemmän sähköjä kuin alkuvaiheessa oli tarpeen, **Mikael Wahren** kertoo. Hän vastaa Baronassa digitalisaatio- ja automaatiohankkeista tittelillä Head of Automation & E-commerce.

Avilogiksessa varaudutaan moniin tulevaisuuden tarpeisiin.

– Meillä on rakennuksessa valmiit piuhat noutopisteautomaateille. Jos niille tulee tarve, asennamme ne nopeasti ilman, että pihaa pitäisi aukaista. Sama koskee raskaan kuljetuskaluston sähköistämistä. Olemme siihen latureita vailla valmiita. Kun

AutoStoreen tarvitaan kuljettimet, olemme siihen valmiita, Wahren luettelee.

ENNAKOI VUOSIA ETEENPÄIN

Jotta palvelulogistiikkabisneksessä pärjää, pitää asiakkaiden tulevat toiveet nähdä jo ennakolta ja olla valmis ehdotamaan koko ajan uusia toimintatapoja heille. Tulevia asiakastarpeita karotetaan 10–15 vuoden päähän monin keinoin kuten asiakastapaamisissa, benchmarkeihin tutustumalla ympäri Eurooppaa, messukäynneillä sekä LOGYn tapahtumissa.

– Haemme palautetta ja kehitysideoita myös silloin, kun häviämme tarjouspyynnön. Kysymme, mitä meidän pitää tehdä paremmin, että voitamme seuraavalla kerralla, Wahren sanoo.

Tällä hetkellä Baronan fokuksena on kehittää automaation avulla erityisesti toimitusnopeutta ja kustannuste-

hokkuutta.

– Mitä nopeammin läpivirtauksen voimme asiakkaallemme tarjota, sitä enemmän me kaikki voitamme, Wahren sanoo.

AutoStore on koko automaation sydän, kuten Ahonen asian ilmaisee. Se tarvitsee ympärilleen verisuonikseen AutoStoreen liittyvien prosessien ja tiedonkäsittelyn automatisoinnin. Automatisoidut kuljettimet ja pakkauslinjat ovatkin jo suunnittelupöydällä. Jotta kokonaisuus toimisi ideaalisti ja kustannustehokkaasti, aikoo Barona näissäkin hankkeissa tehdä yhteistyötä AutoStoren toimittaneen Swisslogin kanssa.

TUPLATEHOT AUTOMAATIOILLA

Automaation vaikutukset ovat olleet Avialogiksessa melkoiset. Kun läpikulkeva tavaramäärä on moninker-



Mikael Wahren ja Jere Ahonen ovat olleet avainrooleissa Baronan logistiikkakeskuksen kasvun kaikissa vaiheissa – myös neljäs laajennus on jo valmiiksi suunniteltu.

taistunut asiakasmäärän tavoin ja automaattivaraston kapasiteetti on nelinkertaistunut, henkilökuntaa on liki saman verran kuin elokuussa 2022.

– Liikevaihtomme per työntekijä on vähintään tuplaantunut vajaassa kolmessa vuodessa. Välillä henkilöstömäärä kävi korkeammalla, kun otimme uusia teknologioita käyttöön, Wahren sanoo.

Henkilöstön määrä Avialogiksessa vaihtelee 60–150 työntekijän välillä sesonkien mukaan.

– Automaation avulla vastaamme aiempaa paremmin nopeisiin kysynnänvaihteluihin, kuten nettikaupan kampanjoihin. Tarvitsemme nopeisiin muutoksiin vähemmän työntekijöitä kuin aiemmin, Wahren kertoo.

Automaatioon ja digitalisaatioon liittyy toisaalta paradoksi.

– Mitä enemmän automatisoit prosesseja, sitä enemmän kokonaisuudesta ►



Jere Ahonen uskoo jatkuvaan kehitykseen: automaatio ei ole päätepiste, vaan jatkuva matka kohti parempaa palvelua.



"AUTOMAATTIVARASTOSSA PYSTYMME KÄSITTELEMÄÄN TUHATKERTAISESTI JA TEHOKKAASTI ERI NIMIKKEITÄ VERRATEN PERINTEISEEN VARASTOTEKNOLOGIAAN."



Sama varasto, tuplasti tehokkuutta – automaatio on moninkertaistanut läpimenon ilman henkilöstömäärän kasvua.

- paljastuu pullonkauloja ja heikkouksia, jotka vaativat korjaamista. Henkilöstö oppii havaitsemaan sekä parannetut prosessit että ne, joissa on ongelmia. Oletusarvoksi tulee helppous. Aiemmin normaali prosessi muuttuu sellaiseksi, joka pitää muuttaa. Tämän muutosprosessin hallinta vaatii paljon resursseja, Wahren sanoo.

TYÖTEHTÄVÄT UUSIKSI

Työntekijöiden määrää suuremman muutoksen automaatio on aiheuttanut työtehtävissä. Yhä useampi työntekijä hallitsee nyt monia tehtäviä rutiininomaisista pakkaustehtävistä automaattivaraston robottien huoltamiseen.

– Teknologiaa ymmärtävien asiantuntijoiden tarve on lisääntynyt. On eri asia ymmärtää ja selvittää robotin toimintahäiriötä kuin lavahyllyssä olevaa vikaa. Osan tällaista asiantuntemuksesta ostamme toki kumppaneilta, Wahren sanoo.

Myös niiden työntekijöiden tarve on lisääntynyt, jotka tekevät viikosta toiseen samaa yksinkertaista tehtävää tai tehtäväketjua. Tällaisen työvoiman koulutus on tarpeen vaatiessa nopeaa.

RÄÄTÄLÖITYÄ PALVELUA

Avialogis ei ole erikoistunut pelkästään suurivolyymisiin verkkokaupan asiakkaisiin, vaikka monet prosessit onkin optimoitu niille. Kun käytävillä kävelee, näkee tuttuja nimiä kuten energijuomabrändin, urheiluvälineketjun sekä rakennustarvike- ja terveystekno-

logiavalmistajan. Ne kertovat yhdessä omaa kieltään toiminnan monipuolisuudesta.

Hyvä esimerkki asiakaskohtaisesta palvelusta on terveystuotteita toimittavan yrityksen tuotteiden konfigurointi. Tuotteiden loppukokoonpano ja tuunaus tehdään Avialogiksessa, ennen kuin ne toimitetaan loppukäyttäjälle. Avialogiksessa käsitellään myös useiden nettikauppa-asiakkaiden tuotepalautuksia ja takuuasioita.

POSITIIVINEN KIERRE

Palveluiden asiakaskohtainen räätälöinti ja B2B-asiakkaiden lisääntynyt halu siirtää logistiikkatoiminnot palveluvarastoihin ovat johtaneet positiiviseen kierteeseen.

– Olemme saaneet jatkuvasti uusia asiakkaita, jolloin automaatiota on pitänyt laajentaa ja sitten taas olemme olleet kapasiteetin rajoilla. Taas seuraavat asiakkaat ovat edellyttäneet meiltä automaatioasteen nostamista. Kaikki on tehty näiden alkuperäisten seinien sisällä, Ahonen sanoo.

Kierre jatkuu edelleen. Ahonen ja Wahren myöntävät, että automaattivaraston seuraavat vaiheet on suunniteltu valmiiksi.

– Kun tilasimme ensimmäisen AutoStoren, olimme jo suunnitelleet tämän nyt käyttöön otettavan neljännen. Jokaisessa laajennusvaiheessa otamme jo huomioon tulevien laajennusten tarpeet, jotta saamme ne nopeasti otettua käyttöön, kun asiakas-

tarpeemme kasvavat, Wahren sanoo.

Automaattivarasto on vastuullinen varastointitapa, sillä se vie merkittävästi vähemmän tilaa kuin mikään muu tapa varastoida ja sen avulla tavaran läpimenoaikoja on nopeutettu merkittävästi.

Voimme samalla energiamäärällä varastoida merkittävästi suuremman määrän tuotteita kuin perinteisissä lava- tai pientavarahyllyissä, Ahonen sanoo.

Automaattivarasto vie koko rakennuksen lattiapinta-alasta noin kuusi prosenttia ja lavahyllystä reilut kuusi kymmentä prosenttia.

– Automaattivarastossa pystymme käsittelemään tuhatkertaisesti ja tehokkaasti eri nimikkeitä verraten perinteiseen varastoteknologiaan. Jos AutoStoren tavaramäärän sijoittaisi pientavarahyllyihin, se ei mahtuisi tähän kiinteistöön, Ahonen vertaa.

KOHTI OMAA PORTAALIA?

Tietojärjestelmien integrointi on tärkeä osa digitalisaation ja automaation onnistumista.

– Asiakaskohtaiset räätälöinnit kymmeniin erilaisiin asiakkaan taustajärjestelmään on haastanut meitä. Yritykset pyrkivät erottautumaan, jolloin integraatiot ovat liki aina kustomoituja.

– Nykytilanne ei ole tulevaisuutta ajatellen ihanteellinen. Asiakkaamme odottavat jatkossa, että kaikki tietotekniikka toimii nopeasti ja helposti. Valmiiden ratkaisujen tarve kasvaa, Wah-

Baronan automaatio- ja verkkokauppahankkeista vastaava Mikael Wahren korostaa suunnittelun ja skaalautuvuuden merkitystä modernissa logistiikassa.



**"KUN TILASIMME ENSIMMÄISEN
AUTOSTOREN, OLIMME JO SUUNNITELLEET
TÄMÄN NYT KÄYTTÖÖN OTETTAVAN
NELJÄNNEN."**

► ren sanoo.

Yhä useampi Baronan asiakas odottaa ratkaisuja, joissa toimitusketju näkyy heille läpinäkyvästi. Niinpä Barona etenee omalla digitalisaatiopolulla niin, että se tarjoaa tulevaisuudessa yhä kattavamman portaalin asiakkailleen.

- Ihan kaikkea en halua paljastaa, mutta sen voin kertoa, että asiakkaamme odottavat tällaisia palveluita. Meidän pitää tarkasti miettiä, hankimeko tällaisia järjestelmiä markkinoilta vai teemmekö sen itse. Molemmassa vaihtoehdossa voimme tarjota järjestelmän asiakkaillemme meidän brändillä osana palveluratkaisuumme, Wahren sanoo.

Barona on osa Bravedo-konsernia, johon kuuluu yhteensä 150 miljoonan liikevaihtoa tekeviä ohjelmistoyhtiöitä, joten kovin kaukaa järjestelmää ei tarvitse tilata.

DATA SEURAA TAVARAA LÄPI KETJUN

Kun Wahren ja Ahonen pohtivat digitalisaatiohankkeiden suurimpia ongelmia, nousee yksi yli muiden: jatkuva pula ajasta ja rahasta.

- Kaikkea pitäisi tehdä, mutta kaiken ei ole rahaa. Voimmeko investoida johonkin, ennen kuin tiedämme, mikä on takaisinmaksuaika? Jos investoidaan, vasta sitten kun asiakas kysyy jotain asiaan, ollaan jo myöhässä ja menetetään kauppa.

- Kyse on siitä, kuinka paljon uskaltaa ja pystyy tekemään. Konserni on mahdollistanut meille, että voimme

kokeilla ja saamme epäonnistua, Wahren sanoo.

Paljon töitä on pitänyt Ahosen mukaan tehdä siinä, että AutoStoren ja muiden toimintojen integraatio on saatu optimoitua. Tämä koskee sekä tavaroita että niihin liittyvää dataa.

Tavaran ja datan suhde konkretisoi- tuu, menemme lopuksi käymään logistiikkakeskuksen lattiatasolle tutustumaan 3D-mittapöytään.

Kun tavaroita saapuu Avialogikseen, jokaisesta tuotteesta otetaan näytekappale. Se mitataan pietarsaarelaisen Parcelcuben kehittämällä liikuttavalla PC900 XL-mittapöydällä.

Mittauksessa kolme lasersädetä mittaa ja tallentaa kappaleen ulottuvuudet ja painon. Jos kappale ei ole suorakulmainen särmiö, sen mittaamiseen käytetään ohjaimia, joiden avulla saadaan kappaleen vaatima suurin tilavuus.

Ennen mittaamista Wahren lukee mittalaitteen EAN-lukijalla mitattavan videopelipaketin koodin. Sen jälkeen hän asettaa laatikon pöydän takakulmaan, jonne laserit on suunnattu. Seuraavaksi hän antaa laitteeseen liitettyllä viivakoodinlukijalla komennon mittaukselle.

Kun mittaus on tehty, seuraa sentulokset tuotetta kaikissa Avialogisin prosesseissa esimerkiksi silloin, kun kyseinen tuote on osa lähetystä ja pakkaaja valitsee oikean pakkauskoon. Mittapöydällä saadut tiedot seuraavat tavaraa gramman ja sentin tarkkuudella aina nettikaupan asiakkaan saamaan postipakettiin saakka. ●

ASIAKAS ENSIN

Avialogiksen palvelulogistiikan kehittäminen on edennyt asiakastarpeiden mukaan. Mikael Wahren nostaa kolme tärkeintä asiakas- hyötyä.

1. Logistiikan huomaamattomuus.
2. Liiketoiminnan kasvun ja muuntautumisen mahdollistaminen.
3. Suomalaisyrityksille parempaa kilpailukykyä jopa kansainvälisessä kilpailussa.

Jere Ahonen vielä lisää kolme.

1. Isojen yritysten palvelut myös pienille yrityksille.
2. Palveluiden räätälöinti asiakastarpeisiin.
3. Palveluiden proaktiivinen tarjoaminen.

Automaatio ei poistanut ihmistä varastosta – se muutti työn luonteen ja nosti osaamisvaatimuksia.





Antti Paasilehto uskoo, että suomalaisilla logistiikka-alan toimijoilla on mahdollisuus kehittää alan kokonaisjärjestelmiä, joilla on kysyntää Euroopassa.

Digitaalinen uudistuminen vaatii johtajuutta

Teksti JUKKA NORTIO

LOGISTIIKAN digitalisaatioon liittyvä sääntely hajoaa tällä hetkellä useille ministeriöille. Onkin syytä kysyä, onko kenelläkään kokonais-kuvaa siitä, miten logistiikan digitalisaatioon liittyvä sääntely etenee eri hallinnonaloilla.

– Sama ongelma koskee EU:ta, jonka päämääränä on digitaalinen sisämarkkina. Sitä rakennetaan hyvin monella eri suunnalla, **Antti Paasilehto** sanoo.

Hän on liikenne- ja viestintäministeriössä tieto- ja turvallisuusosastolla kansainvälisten asioiden neuvos. Hänen vastuullaan on logistiikan digitalisaatioon kysymykset kuten sitä koskeva kansallinen ja EU-regulaatio.

Paasilehto peräänkuuluttaa digitalisaation johtamista kohti asetettua päämäärää. Asiaa edesauttaa se, että maan hallitus on asettanut tavoitteekseen edistää liikenne- ja logistiikka-alan digitalisaatiota ja automaatiota, uudenlaisten liiketoimintamallien syntymistä ja hyödyntämistä sekä liikennejärjestelmän tehokkuutta.

Pirstaleisuus vaivaa digitalisaatiokehitystä eri toimialoilla, myös logistiikassa. Uusia toimintatapoja sovelletaan käytäntöön ilman kokonaisnäkemystä.

– Tarvitsemme ymmärrystä digitaalisen murroksen hallinnasta. **Esko Kilven** mukaan digitalisaatiolla voidaan remontoida ja transformoida toimintatapoja. Tähän saakka olemme vasta remontoineet. Monissa yrityksissä on saavutettu saturaatiopiste, jossa havaitaan, että tarvitsemme transformaation, Paasilehto sanoo.

Logistiikka-ala on myös toisella tavalla pirstaleinen. Samalla kun isot toimijat jo ovat digitalisaatioissa pitkällä, pienet ottavat ensiaskeleita. Tarvitaan motivaatio-tekijöitä, joilla kaikki toimijat saadaan transformoimaan toimintaansa digitaaliseksi.

Satamat ovat hyvä esimerkki. Ne välittävät portaalin välityksellä yhteistä dataa toimitusketjun eri toimijoille tuotantolaitoksista liikennöitsijöihin ja varustamoista tavarantoimittajiin.

– Satama tarvitsee operatiivisensa tehokkuutensa vuoksi sitä, että koko ketju toimii sujuvasti ja suunnitelmallisesti. Satama on sopiva paikka kytkeä eri toimijat yhteen niin, että data kulkee tehokkaasti ja läpinäkyvästi

eri toimijoille, Paasilehto sanoo.

Vaikka data kulkee satamissa sujuvasti logistiikan digitalisaatiota hidastaa dataketjujen katkonaisuus.

– Datan matkalla on usein manuaalisia vaiheita ja ketju ei toimi sujuvasti järjestelmien välillä. Yksi syy voi olla alan isot toimijat. Niillä on järjestelmänsä, joista he eivät halua luopua. Jotta kokonaisuus toimisi, kaikkien toimijoiden pitää tulla vastaan.

Paasilehto uskoo, että suomalaisilla logistiikka-alan toimijoilla on mahdollisuus yhteistyössä ja digitalisaatioskumppaneidensa kanssa kehittää alan kokonaisjärjestelmiä, joilla on kysyntää Euroopassa. Tämä vaatii kykyä konsensukseen.

– Yhteen hiileen puhaltamalla kaikki voittavat eikä niin, että tuijotetaan ikuisesti vain omaan napaan, Paasilehto sanoo.

Hän nostaa esiin **Bengt Holmströmin** omenavertauksen, jossa datalle on oleellista sen käyttötavat ja vaikutus, eikä yksin määrä. Samaa dataa voidaan käyttää uudestaan ja uudella tavalla toisin kuin kerran syötyä omenaa.

Yritysten logistiikasta vastaavien pitää Paasilehdon mukaan ymmärtää, että digitalisaatio on meneillään oleva laaja systeeminen muutos, eikä pelkästään yksittäisten digitaalisten välineiden käyttöönottoa.

– Tarvitaan fasilitointi, vuorovaikutus ja ohjausta niin, että yhteinen digitaalinen tulevaisuus rakennetaan kaikkia osapuolia hyödyntäväksi.

Huomioita pitää kiinnittää myös tulevaisuuden kuljetustarpeiden ymmärtämiseen: mitä uudenlaiset teolliset toimijat vaativat logistiikalta. Jo nyt pitää tunnistaa nämä alat ja niiden tarpeet.

EU-regulaatio on Paasilehdon listalla tärkeä kohta: miten voimme vaikuttaa siihen ja miten se muuttaa logistiikan toimintaympäristöä. Esimerkiksi Pohjoismaiden ja Baltian maiden yhteinen digitaalinen toimintaympäristö olisi vahva toimija kilpailussa suurten kansainvälistentoimijoiden kanssa. Digitalisaatioon liittyy kiinteästi myös turvallisuus, huoltovarmuus ja sotilaallinen kriisinkestävyys. ●

30.10.2025 Helsinki

LOGY

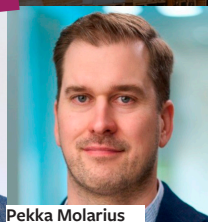
Sisälogistiikkapäivä 2025

Tulevaisuuden sisälogistiikka: älykkäämpää, automaattisempaa ja vastuullisempaa

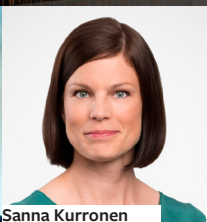
Puhumassa mm.



Jussi Peltola



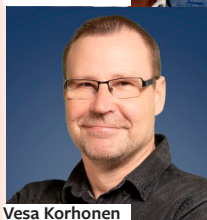
Pekka Molarius



Sanna Kurronen



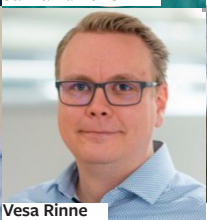
Juho Tiitto



Vesa Korhonen



Kalle Nuutila



Vesa Rinne



Lauri Impiö

TERVETULOA LOGYn suosittuun Sisälogistiikkapäivään – tilaisuuteen, joka kokoaa logistiikan ammattilaiset yhteen tarkastelemaan sisälogistiikan käytännön ratkaisuja ja tulevaisuuden trendejä!

Sisälogistiikkapäivän tämän vuoden teema on ”Tulevaisuuden sisälogistiikka: älykkäämpää, automaattisempaa ja vastuullisempaa.”

Tilaisuus tarjoaa ajankohtaista tietoa sisälogistiikan kentältä, esittelee uusimmat innovaatiot ja tarjoaa näkökulmia, jotka ohjaavat tulevaisuuden suunnittelua. Tapahtuma nostaa esiin sisälogistiikan parhaat käytänteet, joita alan toimijat voivat hyödyntää strategiasaan ja päivittäisessä toiminnassaan.

Paikka: Black Box 360, kauppakeskus Tripla, Helsinki

Aika: 30.10.2025 8:00–17:00

Pääyhteistyökumppani:

ELISA INDUSTRIQ

Yhteistyökumppani:

SWISELOG



Skannaa QR-koodi, tutustu päivän ohjelmaan ja puhujiin sekä ilmoittaudu mukaan!

Ilmoittaudu: www.logy.fi

Muutokset ohjelmaan mahdollisia.

Ohjelma

Ennen tapahtuman alkua on mahdollista käydä aamiaisella Sokos Hotel Solossa.

9.00 Avaus ja tervetulosanat

Jussi Peltola, Logistiikkajohtaja, Rexel

9.05 Maailmantalous: Missä mennään ja mihin ollaan menossa?

Sanna Kurronen, Vanhempi ekonomisti, Suomen Pankki

9.35 Sisälogistiikan innovaatiopalkinnon voittajan julkistus ja keskustelu

10.00 Case-esitys: Sisälogistiikkapalkinnon voittaja 2025

10.30 Kahvi- ja verkostoitumistauko

11.00 Fresh servantin automaatio- ja keräilyvarasto

Juho Tiitto, Logistiikka ja toimitusketjujohdaja, Fresh Servant

11.30 Pääyhteistyökumppanin puheenvuoro
Elisa Industriq

11.45 Yrityscase, varmistuu pian

12.15 Lounas ja verkostoitumista

13.10 Case Valmet Automotive: Datan hyödyntäminen sisälogistiikassaX

Kalle Nuutila, Senior manager Technologies, Valmet Automotive

13.35 Paneelikeskustelu: Datalla johtaminen
Moderaattori: **Pekka Molarius**, Panelistit: **Jussi Kärkkäinen**, Logistiikkajohtaja, Kärkkäinen; **Lauri Impiö**, Head of Sales, SSI Schaefer; **Vesa Rinne**, Aluejohtaja, Varastointi- ja logistiikkapalvelut Suomi, Posti

14.15 Kahvi- ja verkostoitumistauko

14.40 Työympäristön kehittäminen ja turvallisuus

Vesa Korhonen, HSE & BCM Manager Finland, DHL Supply Chain

15.05 Sisälogistiikan jatkuva kehittäminen: Lean, tehokkuus ja vastuullisuus yhdessä

Isto Sahi, Toimitusjohtaja, Kaizen-Instituutti

15.35 Tekoäly ja teknologian muovaama tulevaisuus

16.00 Yhteenveto ja päätös

Jussi Peltola, Logistiikkajohtaja, Rexel

16.05 -> Cocktail-tilaisuus ja verkostoitumista

LOGY

Teksti ESKO LUKKARI

Teleste hakee kasvua Pohjois-Amerikasta tullisodan varjossa

Tilaajaverkkotuotteet ja liikenteen videovalvonta- ja informaatiojärjestelmät ovat kasvuvetureina.

"TÄNÄ VUONNA YHTIÖ
TAVOITTELEE 135-150 MILJOONAN
EURON LIIKEVAIHTOA, MUTTA
MAAILMANMARKKINOIDEN
YLLÄ LEIJUVA TULLISOTA TEKEE
TULEVAISUUDESTA SAMEAN."

”Meillä on valmiuksia ja suunnitelmia siirtää tuotevalmistusta tarvittaessa Yhdysvaltoihin”, Telesten toimitusjohtaja Esa Harju sanoo.



VIIIME vuonna 70 vuotta täyttänyt Turussa toimiva Teleste on Nokian ohella ainoa tietoliikenneverkkojen verkkotuotteita valmistava ja kansainvälisillä markkinoilla menestynyt suomalaisyhtiö.

Teleste tekee koaksiaalikaapeli- ja kuituverkkoja, kun Nokia keskittyy mobiili- ja kuituverkkoihin. Telesten liiketoiminta jakautuu kahteen juridiseen yhtiöön: Broadband Networks ja Public Safety and Mobility. Ensimmäisen osuus liikevaihdosta on noin 60 ja jälkimmäisen noin 40 prosenttia.

Broadband Networks valmistaa tietoliikenneverkkojen tilaajaverkkotuotteita esimerkiksi Vodafonon ja Telian kaltaisille tietoliikenneoperaattoreille ja koaksiaalikaapeleissa se on Euroopan markkinajohtaja.

Public Safety and Mobility tekee junien, joukkoliikenteen ja lentoasemien informaatiojärjestelmiä ja niissä Teleste on top-3:n joukossa Euroopassa.

Teleste ei ole viime vuoden 132,5 miljoonan euron liikevaihdollaan ja neljän miljoonan euron liikevoitollaan iso yhtiö, mutta sen tuotevalikoimassa on iso kasvupotentiaali.

VALMIUDET TUOTANTOON YHDYSVALLOISSA

Tänä vuonna yhtiö tavoittelee 135-150 miljoonan euron liikevaihtoa, mutta maailmanmarkkinoiden yllä leijuva tulososa tekee tulevaisuudesta samean.

”Olemme varautuneet mahdollisiin muutoksiin. Meillä on valmiuksia ja suunnitelmia siirtää tuotevalmistusta tarvittaessa Yhdysvaltoihin”, Telesten toimitusjohtaja **Esa Harju** sanoo.

Harjun mukaan Teleste on saanut Yhdysvalloista paljon uusia tilauksia tilaajaverkkotuotteilleen ja esimerkiksi suoratoistopalvelujen lisääntyminen luo pohjaa kasvulle.

”Pohjois-Amerikassa olemme päässeet useiden operaattorien teknologia-toimittajaksi, ja sen markkinan osuu-

den liikevaihdostamme odotetaan jatkavan kasvuaan”, hän sanoo,

Telesten valtti on sen tarjoama hajautettu verkkoarkkitehtuuri, jota operaattorit voivat hyödyntää nopeampiin tiedonsiirtoyhteyksiin ja tarjota siten kuluttajille suoratoistopalveluissa vaadittavaa kaistaleveyttä.

Teleste aloitti viime vuonna myös uuden sukupolven 1.8 GHz:n älyvähvistimien toimitukset Pohjois-Amerikkaan ja niiden kysynnän uskotaan kasvavan jatkossa. Euroopassa Teleste kertoo aloittavansa ensimmäiset uuden sukupolven DOCSIS 4.0 -järjestelmätoimitukset merkittävälle eurooppalaiselle operaattorille vuoden 2025 jälkipuoliskolla.

Suomessa Teleste teki Telia Finlandin kanssa pitkän yhteistyösopimuksen, jolla Telia Finlandin kaapeliverkossa välitettävien laajakaista- ja TV-palveluiden operointi siirtyy Telestelle.

”Yhdysvaltain ja Kanadan markkinoilla menestymisemme voi jopa tuplata Pohjois-Amerikan osuuden liikevaihdostamme”, Harju ennakoii.

VIDEOVALVONTA- JA INFORMAATORATKAISUJA

Teleste on ollut Public Safety and Mobilityn tuotteilla jo parikymmentä vuotta Pohjois-Amerikan markkinoilla. Yhdysvalloissa Chicagoon yhtiö on myynyt metron videovalvontajärjestelmiä ja Kanadan Torontoon, Vancouveriin ja Montrealiin joukkoliikenteen infojärjestelmiä.

Public Safety and Mobilityn liiketoimintaryhmän painopiste on silti yhä Euroopassa.

Suuret eurooppalaiset junavalmistajat, kuten Alstom ja Siemens ovat yhtiön asiakkaita. Videovalvontajärjestelmissä ja liikennevälineiden informaatiojärjestelmissä yhtiöllä on toki paljon kilpailijoita.

Harjun mukaan yhtiön tavoitteena on nostaa markkinaosuutta junavalmistajille toimitettavissa informaatio- ja turvajärjestelmissä.

”Public Safety and Mobilityllä on paljon projekteja kaupallistamisvaiheessa tämän vuoden aikana. Myös sveitsiläisen Stadlerin ja espanjalaisen CAF:n kanssa meillä on projekteja menossa”, Harju sanoo.

”Pyrimme kasvattamaan liiketoimintaamme erityisesti joukkoliikenneoperaattoreiden ja huoltoliiketoiminnan parissa”, hän sanoo.

Kotimaassa Telesten isoja asiakkaita ovat mm. Finavia ja Fintraffic ja HSL.

Public Safety and Mobilityn juuret ovat vuodessa 2015, jolloin yhtiö osti Mitron Oy:n ja alkoi kehittää informaatio- ja valvontajärjestelmiä. Harjun mukaan yhtiö on sittemmin ostanut kolme pientä yritystä ja on avoin osaamista lisääville ”täsmäostoksille” jatkossakin.

HENKILÖSTÖMÄÄRÄSSÄ ISO PUDOTUS

Telestellä on nyt 619 työntekijää. Yhtiö on vähentänyt viimeisen vuoden aikana reilut 100 työntekijää tulokuntoa parantaakseen. Työntekijöistä reilut puolet on Suomessa. Yhtiön myynnistä yhdeksän prosenttia jää Suomeen.

Teleste on hajauttanut tuotekehityksensä neljään maahan. Suomi ja Puola ovat niistä tärkeimmät, mutta t&k:ta yhtiö tekee myös Saksassa ja Italiassa.

Teleste aloitti vuoden 2024 kesällä joukkoliikennejärjestelmien elektronikan sopimusvalmistusyhteistyön (EMS) Kyrel Oy:n kanssa.

”Meillä on nyt kaksi EMS-valmistajaa, GPV ja Kyrel, ja se on hyvä malli.”

Kyrelin tehdas on Hämeenkyrössä ja Telesten tehdas Forssassa. GPV:llä on tehdas Lohjalla, joten Teleste voi hankkia esimerkiksi piirilevyjä nopeasti kummaltakin kumppaniltaan.

”EMS-yhteistyöllä tähtäämme laadun, joustavuuden ja toimitusvarmuuden parantamiseen Public Safety and Mobility -tuotteissa”, Harju sanoo.

Harjun mukaan Telesten tuotteiden arvosta 90 prosenttia on kuitenkin yhtiön omaa työtä. ●

Tällä palstalla tutustutaan LOGYn jäsenyrityksiin. Tällä kertaa esittelyvuorossa on Hoberg & Driesch Finland, joka liittyi verkostoon alkuvuodesta. "LOGY tarjoaa erinomaisen alustan vuorovaikutukselle ja ajankohtaisen tiedon vaihtamiselle. Haluamme olla mukana verkostossa, joka kehittyy jatkuvasti", kiteyttää toimitusjohtaja **Riku Hihnala**.



© HOBERG & DRIESCH FINLAND OY

Laatuterästä Euroopan ytimeistä

Kun kilpailu kiristyy ja toimitusvarmuus ratkaisee, konepajateollisuus tarvitsee rinnalleen kumppaneita, jotka ymmärtävät paitsi raaka-aineen arvon, myös logistiikan merkityksen.

SAKSAN teollisuusperinteestä ammentava Hoberg & Driesch -konserni on tunnettu vahvasta osaamisestaan teräsputkien ja pyöröterästen tukkukaupassa. Sen suomalaisen tytäryhtiö Hoberg & Driesch Finland Oy:n tavoitteena on vakuuttaa kotimaiset konepajat tehokkuudella ja toimitusvarmuudella.

Vielä muutama vuosi sitten Hoberg & Driesch ei ollut suomalaisille asiakkaille kovinkaan tuttu nimi, mutta tilanne on muuttunut ripeästi. Vuonna 2020 perustettu tytäryhtiö on kasvanut nopeasti palvelemaan jo useita satoja konepaja-asiakkaita ympäri Suomen. Yrityksen

toimitusjohtaja **Riku Hihnala** kertoo, että kasvu perustuu paitsi laajaan valikoimaan ja kilpailukykyisiin hintoihin, myös poikkeukselliseen toimitusketjun hallintaan.

"Keskitetty hankinta Euroopan laajuisesti mahdollistaa sen, että voimme tarjota asiakkaille valtavan tuotevalikoiman ilman, että jokaisen yksikön tarvitsee ylläpitää omia suuria varastoja", Hihnala sanoo.

KESKITETYN HANKINNAN VOIMA

Hoberg & Driesch toimii edelleen vahvasti saksalaisesta keskusvarastosta käsin. Yli 15 000 erilaista tuotenimikettä, yhteensä noin 80 000 tonnin varastomäärä sekä

Hoberg & Driesch Finland Oy

- **Perustettu:** 2020
- **Emoyhtiö:** Saksalainen Hoberg & Driesch konserni, perustettu 1948
- **Toimiala:** Teräsputkien ja pyöröterästen tukkukauppa
- **Liikevaihto Suomessa:** Noin 20 miljoonaa euroa
- **Henkilöstö:** Noin 30
- **Varastot Suomessa:** Turengissa ja Siilinjärvellä
- **Erikoistuminen:** Saumattomat ja hitsatut teräsputket sekä pyöröteräksset
- **Konsernin liikevaihto:** Noin 400 miljoonaa euroa



"USKOMME, ETTÄ VASTUULLISUUS EI OLE VAIN PAKOLLINEN PAHA, VAAN KILPAILUETU"

tehokas logistiikka varmistavat, että myös suomalaisille asiakkaille tuotteet saadaan nopeasti - tarvittaessa jopa seuraavaksi arkipäiväksi.

"Ennen puoltapäivää tehty tilaus voidaan noutaa seuraavana arkipäivänä, jopa määrämittaan sahatuna. Tämä ei ole itsestäänselvyys, kun puhutaan kansainvälisestä toimitusketjusta", Hihnala sanoo.

Hihnalan mukaan asiakkaan näkökulmasta tämä tarkoittaa paitsi saatavuutta ja nopeutta myös säästöä: iso ostovolyyymi tuo neuvotteluvoimaa ja pitää hinnat kilpailukykyisinä.

"Samalla konserni pystyy tarkasti optimoimaan toimitusketjun ilman, että tarpeetonta varastoa syntyy eri maihin."

LOGISTIIKKA JA VASTUULLISUUS KYTKEYTYVÄT YHÄ TIIVIIMMIN

Hihnalan mukaan logistiikan ja hankinnan tulevaisuutta ohjaavat yhä enemmän vastuullisuus- ja päästövaatimukset. Euroopan unionin kiristyvät säädökset hiilidioksidipäästöistä pakottavat yrityksiä miettimään toimitusketjunsä kokonaisuutta uudella tavalla - ja nopeasti.

"Ei ole kaukana se päivä, kun tarjouspyyntöön on määritelty hiilidioksidipäästöjen maksimirajat. Tämä asettaa aivan uusia vaatimuksia myös osto- ja logistiikkatoiminnoille", Hihnala arvioi.

Hoberg & Driesch valmistautuu jo nyt tulevaan. Yhtiö aikoo tarjota asiakkailleen mahdollisuuden nimekohtaiseen päästötiedon seurantaan vuodesta 2025 alkaen. Tämä helpottaa asiakkaiden vastuullisuuslaskentaa ja varmistaa aseman tulevaisuuden kilpailussa.

"Uskomme, että vastuullisuus ei ole vain pakollinen paha, vaan kilpailuetu niille, jotka ottavat sen tosissaan."

PAIKALLISUUS YHDISTYY EUROOPPALAISEEN TEHOKKUUTEEN

Vaikka konsernin sydän sykkii Saksassa, suomalaisia asiakkaita palvellaan paikallisesti. Turengin ja Siilinjärven varastot tarjoavat räätälöityä logistiikka- ja sahauspalvelua kotimaan tarpeisiin.

"Jokainen asiakas ja tarve arvioidaan erikseen. Missä paikallinen ratkaisu on järkevin, se toteutetaan. Meillä ei ole ideologista lukkoa mihinkään malliin", Hihnala päättää. ●



Hankintapäällikön koulutusohjelman maksuton koulutusinfo verkossa 26.8.2025 (klo 15:00-15:45).

Seuraava ohjelma käynnistyy syksyllä 2025!

Hankintapäällikön koulutusohjelman viides vuosikurssi

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

Viisi faktaa Hankintapäällikön koulutusohjelmasta

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

Tutustu koulutusohjelmaan
LOGYn sivuilla: www.logy.fi

LOGY



Postin ”Reimaksi” nimetty robotti on kansainvälisestikin ainutlaatuinen ratkaisu, jonka avulla Posti pilotoi uutta teknologiaa Liedon logistiikkakeskuksessa. Se on kehitetty auttamaan työntekijöitä ergonomisesti raskaassa pakettilajittelun vaiheessa: pakettien nostamisessa luisulta niille kuuluviin kuljetusyksiköihin.



CEO Kristiina Kukkohovi (oikealla) ja Head of Airline Relations & Connectivity Carol Aren Visit Turku Archipelagosta odotettujen SASin Kööpenhaminaan suuntautuvien reittilentojen avajaisissa Turun lentokentällä huhtikuun alussa.

LOGYn Varsinais-Suomen alue ja Turun kauppakamari palkitsivat vuoden logistiikkavaikuttajat kevätkokouksessaan.

TUNNUSTUKSET myönnettiin matkailua ja alueellista saavutettavuutta kehittäville Visit Turku Archipelagolle sekä Postin käyttöön kehitetylle Reima-lajittelurobotille, joka edustaa kotimaisen logistiikka-automaation kärkeä.

Vuoden logistiikkayritykseksi valittiin Visit Turku Archipelago, joka on erityisesti vaikuttanut lentoyhteyksien kehittämiseen. Viimeisin askel saavutettavuuden parantamisessa oli suoran lentoreitin avaaminen Turun ja Kööpenhaminan välillä huhtikuussa.

”Visit Turku Archipelago siivittää asiantuntevalla ja innostavalla toiminnallaan koko Turun alueen ja maailman saarikkaimman ja kauneimman saariston matkailun arvoiseensa menestykseen”, totesi kuljetus- ja logistiikkavaliokunnan puheenjohtaja **Heidi Saaristo-Levin** perusteluissaan.

Toimitusjohtaja **Kristiina Kukkohovi** piti tunnustusta rohkaisevana osoituksena siitä, että johdonmukainen työ saavutettavuuden parantamiseksi kantaa hedelmää.

”Uudet lentoyhteydet, kuten huhtikuussa avattu Turku-Kööpenhamina, eivät ainoastaan helpota liikkumista – ne avaavat mahdollisuuksia kansainväliselle yhteistyölle sekä

elinkeinoelämän ja matkailun kasvulle”, Kukkohovi sanoi.

ROBOTTI REIMA OSOITUS SUOMALAISESTA LOGISTIIKKAOSAAMISESTA

Vuoden logistiikkatoimijaksi valittu Reima-robotti edustaa kehittyvää automaatiota logistiikassa. Postin, AMD Silo AI:n ja Robocon yhteistyönä kehitetty robotti toimii Liedon logistiikkakeskuksessa, jossa se lajittelee raskaita paketteja ja edistää työturvallisuutta.

”Reima-robotti on erinomainen esimerkki siitä, kuinka eri toimijat voivat yhdessä kehittää uusia Proof of Concept -ratkaisuja. Innovaatioiden kehittäminen ja käyttöönotto eivät ole helppoja tehtäviä, mutta ne ovat välttämättömiä työn tuottavuuden parantamiseksi”, totesi LOGY ry:n Varsinais-Suomen alueen varapuheenjohtaja **Janne Lausvaara**.

Postin teknologia- ja innovaatiopäällikkö **Jari Paasikiven** mukaan Reima on otettu innolla vastaan.

”Robotti on yhä prototyyppi, ja sen kehitys jatkuu. Selvittäämme, voisivatko vastaavat ratkaisut tukea ihmisten tekemää lajittelutyötä myös eri työvaiheissa”, Paasikivi sanoi. ●

LOGYn koulutukset & seminaarit

Super
Early Bird -hinnat
voimassa 30.6.2025 asti

Syksyn 2025 tapahtumatarjonnassamme on runsaasti hankinnan ja toimitusketjun hallinnan koulutuksia eri uravaiheissa oleville ammattilaisille. Tutustu kaikkiin tuleviin tapahtumiimme osoitteessa www.logy.fi

Koulutus	Milloin	Kesto	Norm. hinta*	Super Early Bird**
Hankinnan tehostaminen digiajassa	Alk. 26.8.2025	3 x 0,5 pv	1 255 €* / 1 495 €	1 055 €* / 1 295 €
Info: Hankintapäällikön koulutusohjelma	26.8.2025	1 h	-	-
Hankintojen strateginen johtaminen ja kehittäminen	2., 4. & 11.9.2025	3 x 0,5 pv	1 255 €* / 1 495 €	1 055 €* / 1 295 €
Toimittajien johtaminen	Alk. 4.9.	3 x 0,5 pv	1 255 €* / 1 495 €	1 055 €* / 1 295 €
Epäsuorien hankintojen koulutusohjelma – lisäarvoa ja kustannussäästöjä	Alk. 10.9.2025	5 * 0,5 pv	1 700 €* / 1 950 €	1 500 €* / 1 750 €
Vastuullisuusdirektiivi – mitä hankintapäällikön pitäisi tietää ESG-direktiivistä?	17.9.2025	3 h	290 €* / 390 €	
Hankinnan mittaaminen	18. & 24.9.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €	615 €* / 745 €
Tehokas tuotannonohjaus ja -suunnittelu: strategiat, kapasiteetin hallinta ja jatkuva kehittäminen	23. & 30.9.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €	615 €* / 745 €
Toimitusketjun suunnittelu, ohjaus ja tehokkuuden mittaaminen	Alk. 25.9.2025	4 x 0,5 pv	1 570 €* / 1 690 €	1 370 €* / 1 490 €
Sales & Operations Planning	Alk. 29.9.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €	615 €* / 745 €
Oston peruskurssi	Alk. 30.9.2025	Yht. 5 pv	2 895 €* / 3 255 €	2 695 €* / 3 055 €
Inhimilliset taidot hankinnan johtamisessa	7. & 9.10.2025	1,5 pv	1 255 €* / 1 495 €	1 055 €* / 1 295 €
Hankintapäällikön koulutusohjelma	Alk. 8.10.2025	Yht. 14 pv	5 200 €* / 6 200 €	
ChatGPT:n ja Copilotin hyödyntäminen kilpailutusprosessissa	9.10.2025	1 pv	755 €* / 895 €	655 €* / 795 €
Tekoälyn hyödyntäminen sopimusneuvotteluissa	23.10.2025	1 pv	755 €* / 895 €	655 €* / 795 €
Tuloksellinen neuvottelutaito	27. & 28.10.2025	2 pv	1 355 €* / 1 595 €	1 155 €* / 1 395 €
Sales & Operations Planning ja toimitusketjun avainprosessit	27.10.2025	3 h	290 €* / 390 €	
IT-hankinnat nyt ja tulevaisuudessa	Alk. 28.10.2025	3 * 0,5 pv	1 255 €* / 1 495 €	1 055 €* / 1 295 €
Tietoisuus: Selviytymisstrategiat toimitusketjussa	28.10.2025	2 h	120 €* / 190 €	
Procurement Fundamentals and Communication Skills Training Program	Alk. 4.11.2025	4 * 0,5 pv	1 570 €* / 1 690 €	1 370 €* / 1 490 €
Inventory Management – työvälineitä materiaalinohjaukseen	6. & 12.11.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €	615 €* / 745 €
ChatGPT and Copilot in RFX Processes	9.11.2025	1 pv	755 €* / 895 €	655 €* / 795 €
Oston sopimukset ja lakiasiat	10. & 13.11.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €	615 €* / 745 €
Tuontikaupan hallinta	18.11.2025	1 pv	755 €* / 895 €	655 €* / 795 €
Hintojen ja kustannusten analysointi	18. & 19.11.2025	2 pv	715 €* / 845 €	615 €* / 745 €
Vientikaupan hallinta	19.11.2025	1 pv	755 €* / 895 €	655 €* / 795 €
Kansainväliset hankintasopimukset – takuu ja immateriaalioikeudet käytännössä	25. & 28.11.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €	615 €* / 745 €
Kategoriaojohtaminen	26. & 27.11.2025	2 pv	1 355 €* / 1 595 €	1 155 €* / 1 395 €
Viennin kuljetusmuodot ja tullin ajankohtaiskatsaus	27.11.2025	1 pv	755 €* / 895 €	655 €* / 795 €
Varaston suunnittelu ja ohjaus	3. & 4.12.2025	2 pv	1 355 €* / 1 595 €	1 155 €* / 1 395 €

Seminaarit ja messut	Milloin
Hankintapäivä, Helsinki	8.5.2025
Kuljetus- & SCM-päivä, Helsinki	11.9.2025
Alihankintamessut, Tampere	30.9.–2.10.2025
Sisälogistiikkapäivä, Helsinki	30.10.2025
LSCM Forum 2026, Helsinki	4.–6.2.2026
LOGY Conference 2026, Helsinki	5.–6.2.2026

Hintoihin lisätään alv. / Muutokset ohjelmaan mahdollisia.

* Jäsenhintaa 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. Läsäoloon perustuissa koulutuksissa hintaan sisältyy lisäksi tarjotut. Laskutus kaksi viikkoa ennen tilaisuutta. Osallistuminen koulutuksiin on mahdollista peruuttaa kuluitta 14 vrk ennen tapahtuman alkua. Tämän jälkeen tehdyistä peruutuksista tai peruuttamatta jätetystä ilmoittautumisesta veloitamme osallistumismaksun kokonaisuudessaan. Esteen sattuessa paikan voi luovuttaa kollegalle.

Kysy lisää kumppanuuksista: Mika Säilä, p. 050 352 3277, ilmoitukset@logy.fi
Lisätiedot ja ilmoittautumishjeet osoitteessa www.logy.fi

LOGY

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

FOORUMI TARJOAA TIIVIIN
KATSAUKSEN KAAKKOIS-
SUOMEN LOGISTIIKAN
TULEVAISUUDEN NÄKYMIIN.

Kaakosta kajahtaa!

Kaakon logistiikkafoorumi 2025 kokoaa alan toimijat ensimmäistä kertaa yhteen.

KAAKON logistiikan tulevaisuus nousee keskusteluun elokuussa Kouvolassa järjestettävässä uudessa ammattilaistapahtumassa

Eteläisen Suomen logistiset solmukohdat, sisävesiliikenteen mahdollisuudet ja digitalisaation vaikutukset rahtiliikenteeseen – näitä teemoja käsitellään elokuussa, kun Kouvolassa järjestetään ensimmäistä kertaa Kaakon logistiikkafoorumi. Tapahtuman takana ovat LOGY-alueista Kymenlaakso, Saimaa ja Päijät-Häme.

Foorumi tarjoaa tiiviin katsauksen Kaakkois-Suomen logistiikan tulevaisuudennäkyihin. Päivän aikana käsitellään muun muassa maantie- ja sisävesiliikennettä, vientilogistiikkaa sekä rahtitiedon digitalisointia. Esityksiä voi seurata joko paikan päällä Kouvolassa tai etäyhteyden kautta.

AJANKOHTAISTA TIETOA JA ALUEELLISTA ASiantuntemusta

Tapahtuman avauksesta vastaavat LOGYn puheenjohtaja **Jyri Vilko**

sekä Kymenlaakson maakuntajohtaja **Jaakko Mikkola**. Keynote-puheenvuorossa Keskuskauppakamarin **Hanna Kalenoja** tarkastelee logistiikan haasteita ja mahdollisuuksia liikennepolitiikan näkökulmasta.

Foorumissa tuodaan esiin myös sisävesiliikenteen merkitys alueellisissa kuljetusketjuissa. Metsäteollisuuden raakapuulogiistikasta kertoo uittopäällikkö **Esa Korhonen**, ja **Marja Eskman** Lappeenrannan kaupungilta esittelee sisävesiliikenteen kehittämistyötä Logistiikan Vuoksi-verkoston kautta.

Steveco Oy:n myyntijohtaja **Ville Kuittunen** luo katsauksen vientilogistiikan tulevaisuuteen Kaakossa, ja maantiekuljetusten näkymistä kertoo Auramaa-yhtiöiden toimitusjohtaja **Matti Esko**.

Yksi foorumin ajankohtaisimmista aiheista on rahtiliikenteen digitalisointi, ja siihen liittyvä EU-hanke eFTI. **Lasse Nykänen**, Vediafi Oy:n toimitusjohtaja, avaa esityksessään digitalisaation käytännön vaikutuksia yrityksille.

Tutustu puhujiin ja koko päivän ohjelmaan LOGYn kotisivuilla. ●



Paikka: Teams / Kouvola, Kohoa Synergiakeskus, Kauppalankatu 13, 45100 Kouvola & livestriimi
Aika: 27.8.2025 9:00–13:00

Varaa oma paikkasi Kaakon logistiikkafoorumissa LOGYn verkkosivujen kautta viimeistään sunnuntaina 24.8.2025. Tapahtuma lounaiseen on osallistujille maksuton, ja mukaan ovat tervetulleita kaikki päivän aiheista kiinnostuneet.

Ohjelma & ilmoittautuminen
www.logy.fi



Voittajan on helppo hymyillä! Oikealla Walteri Viittanen ja taustalla Linnan Kehitys Oy:n Ari Räsänen.

Walteri Viittanen LOGY Golfin voittoon

TOUKOKUUN huippuhetkiin kuului hartaasti odotettu LOGY Golf, joka pelattiin Hämeenlinnassa nyt jo yhdeettätoista kertaa.

Aurinkoinen sää, erinomainen kenttä ja vieläkin parempi seura siivittivät osallistujat hyviin suorituksiin.

Koko kisan voiton ja himoitun pokaalin nappasi tällä kertaa **Walteri Viittanen**. Isot onnittelut myös erikoiskilpailuissa menestyneille ja kiitos kaikille mukana olleille!

Nähdään samoissa merkeissä taas keväällä 2026!

Varaa nyt paikkasi LOGYn syksyn seminaareihin – Early Bird -hinnoin jopa 40 % edullisemmin!

SYKSYN 2025 Kuljetus- & SCM-päivän sekä Sisälogistiikkapäivän Early Bird -ilmoittautuminen on käynnissä – varaa nyt paikkasi jopa 40 % edullisemmin! Alennukset koskevat myös jäsenhintoja.

Kuljetus- & SCM-päivän ennakko hinnat ovat voimassa 22.6.2025 asti ja Sisälogistiikkapäivän 6.8.2025 asti. Varmista paikkasi ajoissa ja tule mukaan verkostoitumaan, keskustelemaan ajankohtaisista aiheista ja oppimaan uutta!

Tulevia tapahtumia

Jäsentapahtumat

- 27.8. Kaakon logistiikkafoorumi 2025
- 3.9. Yritysjäsenille: Sisälogistiikkafoorumin tapahtuma
- 25.9. Yritysjäsenille I SCM-foorumin webinaari: Pakkaus- ja pakkausjäteasetus (PPWR): Pakkausmateriaalien hallinta toimitusketjussa
- 1.10. Kaikille avoin | Hankintafoorumin tapahtuma Alihankintamessuilla
- 11/25 SCM-foorumin yritysvierailu

Seminaarit & messut

- 11.9. Kuljetus- & SCM-päivä
- 30.9.–2.10. Alihankintamessut
- 30.10. Sisälogistiikkapäivä
- 4.–6.2. LSCM Forum 2026
- 5.–6.2. LOGY Conference 2026
- 7.5. Hankintapäivä 2026

Kysy lisää kumppanuuksista:
tomi.pietikainen@logy.fi





LOGYn koulutukset

”

Tehokas viestintä ja suhteiden hallinta sidosryhmien kanssa ovat välttämättömiä hankinnan menestykselle. Samalla se on yksi hankinnan suurimmista haasteista – aidosti toimivan yhteistyön rakentaminen vaatii pitkäjänteistä työtä ja oikeanlaista asennetta.

Lauri Vihonen, kouluttaja

KOULUTUS: Ihmilliset taidot hankinnan johtamisessa – strateginen lähestymistapa vaikuttavaan yhteistyöhön
MILLOIN? 7. & 9.10.2025

**Uusi
koulutus!**

Digitalisaatio vauhdittaa hankintaa

LOGYn koulutusten syyskauden avaavassa **Hankinnan tehostaminen digiajassa** -koulutuksessa käsitellään kuinka hankintaprosesseja voi tehostaa digitalisaation keinoin. Osallistujat oppivat hyödyntämään digitaalisia työkaluja, automatisoimaan rutiineja ja tukemaan päätöksentekoa datalla.

Koulutuksessa rakennetaan hankinnan digitalisoinnin tiekartta ja tutustutaan analytiikkaan, ohjelmistorobotiikkaan ja palvelumuotoiluun. Koulutus sopii hankinnan ja liiketoiminnan kehittäjille, jotka haluavat parantaa tuottavuutta, säästää aikaa ja pysyä digitalisaation kärjessä.

Strateginen hankinta rakentaa kilpailuetua

HANKINNAN rooli liiketoiminnan tukipilarina kasvaa vauhdilla. Syyskuussa (2.–11.9.) järjestettävä **Hankintojen strateginen johtaminen ja kehittäminen** -etäkoulutus tarjoaa konkreettisia työkaluja ja menetelmiä strategiseen hankinnan johtamiseen. Osallistujat oppivat kehittämään prosesseja, rakentamaan avainkyvykkyksiä, mittaamaan vaikuttavuutta ja viemään strategiat käytäntöön.

Koulutus sopii asiantuntijoille ja esihenkilöille, jotka haluavat vahvistaa organisaationsa kilpailukykyä, kannattavuutta ja vastuullisuutta hankintatoimen keinoin.

Toimittajayhteistyö kilpailueduksi

SUURIN osa organisaation kustannuksista syntyy ulkoisista hankinnoista – siksi toimittajien tehokas johtaminen on liiketoiminnan kannalta ratkaisevaa.

Syyskuussa järjestettävä **Toimittajien johtaminen** -koulutus tarjoaa käytännön työkaluja toimittajasuhteiden kehittämiseen, toimitusvarmuuden parantamiseen ja riskien hallintaan. Koulutuksessa opit hyödyntämään hankintadataa, vaihtamistaitoja sekä rakentamaan kestäviä ja tuottavia verkostosuhteita. Koulutus sopii hankinnan ja toimitusketjun hallinnan ammattilaisille, jotka haluavat kehittää toimintaansa tuloksellisemmaksi.



Paikka: Teams
Aika: Alk. 26.8.2025



Paikka: Teams
Aika: Alk. 2.9.2025



Paikka: Teams
Aika: Alk. 4.9.2025

Tutustu kaikkiin
syksyn koulutuksiin
LOGYn verkkosivuilla
www.logy.fi



LOGYn syksyn koulutukset varattavissa kesäisen kepein Early Bird -hinnoin!

LOGY järjestää syksyn 2025 aikana lukuisia koulutuksia hankinnan, toimitusketjun hallinnan ja logistiikan ammattilaisille. Koulutuskalenteristamme löytyy runsaasti myös uusia koulutuksia, esimerkiksi tekoälyn tehokkaaseen hyödyntämiseen. Koulutukset on suunniteltu tukemaan tämän päivän ja huomisen työelämän tarpeita.

Voit nyt varata itsellesi koulutuksen Early Bird -hinnoin ja säästää sataasia! Mitä nopeammin koulutuksen varaat, sitä suuremman alennuksen saat:

- Super Early Bird -hinnat **21.5.–30.6.2025**
- Early Bird -hinnat **1.7.–31.8.2025**
- Normaalihinnat **1.9.2025 alkaen**

**"KOULUTUKSET ON SUUNNITELTU
TUKEMAAN TÄMÄN PÄIVÄN JA
HUOMISEN TYÖELÄMÄN TARPEITA."**



Skannaa QR-koodi ja
tutustu syksyn 2025
Early Bird -koulutus-
tarjouksiin!

Early Bird -hinnat koskevat syksyn 2025 koulutuksia. Etu koskee myös jäsenhintoja. Alennukset eivät koske Hankintapäällikön koulutusohjelmaa, alle päivän mittaisia koulutuksia tai tietoisuuksia.

Uudet jäsenet

LOGYn verkostoon liittyi maaliskuussa 77 uutta ammattilaista. Uusia yritysjäseniä liittyi neljä. Osto&Logistiikka-lehdessä julkaistaan julkaisuluvan antaneiden nimet.

- **Frid Hanna-Riikka**
Ostaja, Tactic Games Oy
- **Hakala Jonna**
Opiskelija, Jyväskylän ammattikorkeakoulu
- **Hobin Tommi**
Ostoinenööri, Oy Lunden Ab Jalostaja
- **Karim Aija**
Team lead, Finnish Design Shop Oy
- **Karttunen Arto**
Logistiikka-alan ammattiopettaja, Ammattiopisto Luovi
- **Kerminen Juhani**
Logistics Development Engineer, Finnish Design Shop Oy
- **Keskitalo Aada**
Opiskelija, Turun ammattikorkeakoulu
- **Kettunen Janne**
Opiskelija, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
- **Klemola Anna**
Project Purchasing Engineer, Kalmar Finland Oy
- **Kylliäinen Aleks**
Opiskelija, Jyväskylän yliopisto
- **Laakso Iida**
Procurement Manager, Elisa Oyj
- **Niittyalahti Ari**
Senior Supply Chain Engineer, Insta Automation Oy
- **Pelli-Mikkonen Anni**
Head of IT sourcing and Vendor management, Elisa Oyj
- **Pohjanvaara Katja**
Transport and Customs Coordinator, Oy Paulig Finland Ab
- **Repo Juha**
Myyntipäällikkö, Logent Services Oy
- **Retsja Risto**
Hankintapäällikkö, ABB Oy
- **Saresvuo Samuli**
Category manager, Insta Automation Oy
- **Sipilä Antti**
Opiskelija, Turun kauppakorkeakoulu



Oletko jo tutustunut LOGY Portaaliin?

LOGY Portaali on uusi extranet-sivusto, jossa LOGYn jäsenet voivat tarkastella ja päivittää jäsentietojaan, tutustua ja ilmoittautua LOGYn tuleviin tapahtumiin sekä saada tapahtumien aineistoja. LOGY Portaali on osa LOGYn uutta CRM-järjestelmää, joka on otettu käyttöön alkuvuodesta 2024.

Portaali on nyt kaikkien LOGYn jäsenten käytettävissä. Ota Portaali käyttöön ja tarkastele vaikka, mihin kaikkiin LOGYn tapahtumiin olet historian saatossa osallistunut!

Ohjeet Portaalin käyttöönottoon löydät LOGYn kotisivuilta.

Uudet yritysjäsenet



GreenGen Lahdesjärven
Säätövoima Oy



Insta Automation Oy



Smart Retur Finland Oy



Verkkokauppa.com Oyj



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

Printti- ja digimedia hankinnan ja logistiikan ammattilaisille.



SEURAAVA NUMERO ILMESTYVY 12.9.2025

Mediakortti: www.ostologistiikka.fi/mediakortti

Varaa mainospaikkasi 25.8. mennessä.
Ilmoitusmyynti: Mika Säilä, 050 352 3277

osto&logistiikka

11.9.2025 Helsinki

LOGY

Kuljetus- & SCM-päivä 2025

Logistiikka yritysten kilpailukyyn moottorina

Puhumassa mm.

Ohjelma

Ennen tapahtuman alkua ohjelmassa aamiaista ja verkostoitumista.

9.00 Päivän avaus ja tervetulosanat

Mia Jyrkänkallio, Key Account Manager, DHL Freight Finland ja **Olli-Petteri Salo**, VP, Global Logistics Management, Customer Logistics, Metso Oyj

9.05 Maailmantalouden ja geopolittisten muutosten vaikutukset Suomen kilpailukyyn, **Lasse Corin**, Pääekonomisti, Aktia

9.35 EU-sääntely ja sen vaikutukset Suomen logistiikkaan

Tiina Haapasalo, Johtava asiantuntija, EK

10.05 Pakotteet ja toimitusketjuriskit käytännössä – Tullin näkökulma yritysten kilpailukyyn

Petri Lounatmaa, Valvontajohtaja, Tulli

10.35 Kahvitauko ja verkostoitumista

11.05 Vähittäiskaupan toimitusketju – Miten parantaa kilpailukyyn logistiikan avulla?

Timo Turkia, Head of Logistics, Lidl Suomi

11.35 DigiRata ja rautatielogistiikan tulevaisuus – Älykäs infra osana Suomen kilpailukyyn

Jonas Eriksson, VP, ERTMS -program, VR Transpoint

12.05 Älykäs liikennejärjestelmä kilpailukyyn tukena – miten Suomi voi hyödyntää ekosysteemiajattelua logistiikassa?

Janne Lautanala, Chief Ecosystem and Technology Officer, Fintraffic

12.35 Lounas ja verkostoitumista

13.35 Pääyhteistyökumppanin puheenvuoro

13.45 Energiamurros logistiikassa: Hajautetut ratkaisut ja uusiutuvat energialähteet
esittäjä varmistuu ja aihe tarkentuu

14.15 Tekoäly, data ja epävarmuus: Miten johtaa toimitusketjua älykkäämmin?

Anssi Käki, VP, Pulp Supply Chain and Tools&Processes

14.45 Kahvi- ja verkostoitumistauko

15.10 Paneelikeskustelu: Miten Suomen logistiikka säilyttää ja vahvistaa kilpailukyynään globaalissa markkinassa?

Lauri Helke, toimitusjohtaja, Fenniarail,

Anssi Kujala, toimitusjohtaja, SKAL Ry

15.55 Päätössanat ja yhteenveto

Mia Jyrkänkallio & Olli-Petteri Salo

Jonas Eriksson

Tiina Haapasalo

Anssi Kujala

Petri Lounatmaa

Timo Turkia

Janne Lautanala

Mia Jyrkänkallio

Olli-Petteri Salo

KULJETUS- & SCM-PÄIVÄN aikana pureudutaan siihen, miten logistiikka ja toimitusketjut voivat vahvistaa Suomen kilpailukyyn muuttuvassa maailmassa. Tapahtuma tarjoaa näkökulmia muun muassa maailmantalouden vaikutuksista, EU-sääntelyn roolista, varautumisesta ja riskienhallinnasta sekä kuljetusmuotojen ja energiaratkaisujen kehityksestä.

Ohjelmassa esitellään myös käytännön esimerkkejä suomalaisyritysten toimitusketjuista ja kilpailukyyn rakentamisesta logistiikan avulla. Paneelikeskustelussa pohditaan, miten Suomen logistiikka säilyttää asemansa globaalissa markkinassa ja mitä keinoja yrityksillä on vahvistaa toimitusvarmuutta, tehokkuutta ja vastuullisuutta.

Päivä huipentuu yhteenvetoon ja cocktail-tilaisuuteen, jossa on mahdollisuus jatkaa keskustelua rennossa ilmapiirissä.

Paikka: Helsinki, Sokos Hotel Tripla

Aika: 11.9.2025 8:00–17:00

Pääyhteistyökumppani:

ELISA INDUSTRIQ

Yhteistyökumppani:

LogiSystems



Skannaa QR-koodi, tutustu päivän ohjelmaan ja puhuihin sekä ilmoittaudu mukaan!

Ilmoittaudu: www.logy.fi

Muutokset ohjelmaan mahdollisia.

LOGY