

# osto&logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

Teema: Toimitusketjut & talous

6.2024



**Kaikki logistiikan  
palvelut saman  
katon alta.**

→ [posti.fi/ulkoistus](https://posti.fi/ulkoistus)



**"Yritykset investoivat  
nyt toimitusketjujen  
kehittämiseen"**

Essi Huttu



**"Temusta on tullut  
jonkinlainen syrjä-  
seutujen lähikauppa"**

Linda Nyberg





## UUDEN SUKUPOLVEN TEHOKKUUTTA: E- JA XI-SARJAN TRUKIT NYT SAATAVILLA!

Linden E14 – E20- ja Xi10 – Xi20 mallistoihin kuuluu monipuolinen versiovalikoima sähkötrukkeja 1-2 tonnin kuormituskykyluokassa. Uuden malliston myötä markkinoiden laajin mallivalikoima yhdistyy huippusuorituskykyyn, mahtavaan turvallisuuteen ja erinomaiseen ergonomiaan. Monipuolisuus tarjoaa täydellisen vaihtoehdon kaikentyyppisiin käyttökohteisiin.

Valikoimassa on 26 eri malliversiota: akku- ja kuormituskykykapasiteettien, runkokokojen ja ohjausakseleiden laajan valikoiman ansiosta E14 – E20- ja Xi10 – Xi20 -sarjoista on mitoitettavissa yksilöllisten tarpeiden mukaiset ratkaisut. Lisäksi saatavilla on erilaisia energiajärjestelmiä: tutut lyijyakut, huipputehokkaat litiumioniakut ja innovatiivinen polttokennojärjestelmä.

—> Tutustu tarkemmin mallisarjaan osoitteessa [www.lindetruckit.fi](http://www.lindetruckit.fi)

**SISÄLOGISTIIKKAAN KOKONAISRATKAISUJA  
SUUNNITTELUSTA TOTEUTUKSEEN:**

[WWW.WILOG.FI](http://WWW.WILOG.FI)

**WILOG**



# SISÄLTÖ

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



**12** "Yritykset investoivat nyt toimitusketjujen kehittämiseen aivan uudella innolla."



**20** PostNordin tutkimusraportti kertoo Temun hurjasta noususta.



Mitä annettavaa Slushilla on toimitusketjun hallinnan ammattilaiselle? **34**

**5** Pääkirjoitus

**7** Uutiset

**12** Älykkäät toimitusketjut totta muutamassa vuodessa

**16** Luotto tekoälyyn on korkealla

**18** Terveystieteen laitehankinnoissa katsotaan enemmän hintalappua kuin pitkän aikavälin tuloksia

**20** Verkkokaupan ote kuluttajasta tiukkenee Pohjoismaissa

**24** "Kiinalaiset verkkokaupat pantava kuriin heti"

**26** Geopolitiikka määrittelee maailmankauppaa

**28** Väitöskirjat

**30** LOGY palkitsi vuoden opinnäytetyöt

**32** Elisa IndustrIQ on Elisan muutosprosessin väline

**34** Slush & 7 näkökulmaa toimitusketjujen ammattilaisille

**40** Hyvä neuvottelija sanoittaa yrityksen vahvuudet

**44** LOGYn jäsensivut





LOGY CONFERENCE 2025: NAVIGATING GLOBAL  
COMPLEXITY THROUGH SUSTAINABILITY AND INNOVATION

# LOGY CONFERENCE

6.-7.2.2025

Logistiikka- ja hankinta-alan huippukonferenssi  
täyttää 40 vuotta!

**HELMIKUUSSA 2025** järjestettävä LOGY Conference on järjestyksessään jo 40. Tule juhlistamaan 40-vuotista LOGY Conferencea ja kokemaan alan huippu-  
tapahtuma Finlandia-talolle 6.2.2025 ja verkostoitumisristeilylle 6.-7.2.2025.

Juhlakonferenssin kunniaksi palaamme Finlandia-talon pääsaliin ja puhujalista on täynnä toinen toistaan kiinnostavampia esiintyjiä ja asiantuntijoita, kuten **Jan Andersson**, **Aki Kangasharju** (ETLA), **Rolf Ladau** (Paulig Group), **Stefan Lindström** (Teknologialähettiläs) ja **Johanna Starck** (Post Nord). Tutustu tapahtuman ohjelmaan ja yli 20 puhujaan osoitteessa [www.logy.fi](http://www.logy.fi).

Ilmoittaudu → [www.logy.fi](http://www.logy.fi)



Finlandia-talo, Helsinki 6.2.2025 | Tallink Silja Victoria I 6.-7.2.2025 | [www.logy.fi](http://www.logy.fi)

PÄÄKUMPPANIT

YHTEISTYÖSSÄ





## osto&logistiikka

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

27. vuosikerta

ISSN 2341-7374 (painettu)

ISSN 2341-7382 (verkko)

### PÄÄTOIMITTAJA:

Ilmari Tuomivaara, p. 044 7461454,

ilmari.tuomivaara@logy.fi

### TOIMITUS JA ULKOASU:

Sisio sisältötoimisto Oy

### ILMOITUSMYynti:

Mika Säilä, p. 050 352 3277,

ilmoitukset@logy.fi

### JULKAISIJA:

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys

LOGY ry, Rautatieäisenkatu 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 98 € (+alv).

# LOGY

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

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

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

## Pääkirjoitus



Kirjoittaja on LOGYn markkinointi- ja viestintäpäällikkö **Ilmari Tuomivaara**

## LOGY Conference: Neljä vuosikymmentä oivalluksia ja kohtaamisia

**LOGY** on kehittynyt vuosien varrella merkittäväksi vaikuttajaksi hankinnan ja logistiikan kentällä. Verkostomme voima piilee sen ihmisissä – yli 5 000 ammattilaista, jotka jakavat tietoa, ideoita ja kokemuksia yli toimialarajojen. Yhteisö tarjoaa vahvan alustan uusien oivallusten ja käytäntöjen synnylle, jotka auttavat organisaatioita sopeutumaan muuttuvaan maailmaan ja rakentamaan kilpailuetua.

Tänä päivänä hankinnan ja logistiikan rooli organisaatioiden menestyksessä on suurempi kuin koskaan. Kustannustehokkuuden rinnalle on tullut lukemattomia näkökulmia, joilla hankinta ja toimitusketjujen hallinta voivat luoda todellista arvoa – niin asiakkaille kuin organisaation sisälle. Toimittajayhteistyön kehittäminen, innovatiiviset ratkaisut, tekoälyn hyödyntäminen ja arvon maksimointi ovat avainasemassa. Näillä asioilla luodaan perusta kestäväälle kasvuille ja pitkän aikavälin menestykselle.

Suomalaisen hankinnan ja logistiikan osaamisen merkitys korostuu erityisesti kansainvälisessä toimintaympäristössä. Kun organisaatiot toimivat globaalisti, kilpailukyky syntyy tehokkaista prosesseista, oikeista kumppaneista ja kyvystä vastata asiakkaiden tarpeisiin nopeasti ja joustavasti. Kilpailukyky ei kuitenkaan ole itseisarvo; sen lopullinen tarkoitus on luoda hyvinvointia – niin yrityksille kuin yksilöille.

**LOGYN** vuotuinen päätapahtuma, LOGY Conference, täyttää pian 40 vuotta. Saavutus on huikea! Kiitos teille kaikille, jotka olette olleet "LOGY Confan" matkassa mukana osallistujina, puhujina, kumppaneina tai tapahtuman sanansaattajina. Ilman teitä tapahtuma ei olisi mahdollinen. Kiitos myös tapahtuman järjestäjille niin tänäpäivänä kuin menneinä vuosikymmeninä. Yhteiset foorumit ja ajatusten kirittäjät ovat korvaamattoman tärkeitä toimialalle ja sen ammattilaisille – yhdessä luomme vahvempaa tulevaisuutta. ●

**"LOPULLINEN  
TARKOITUS  
ON LUODA  
HYVINVOINTIA"**

MAINOS

## KONECRANES Agilon

### Do you want to maximise your warehouse efficiency?



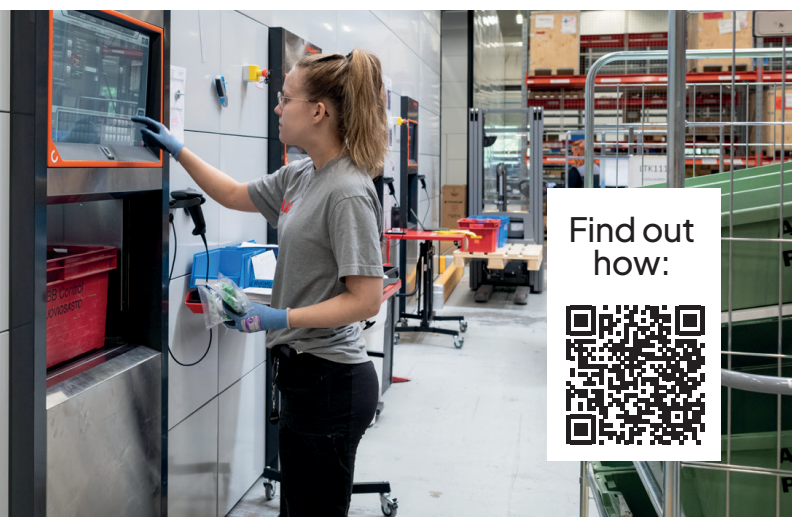
Fast and accurate



Space saving



100% Picking accuracy



Find out how:





SKAL & Rahtarit

## Tiestön talvihoitoon panostettava

**"Talvihoidon laatu ei saa pettää pahoillakaan keleillä."**

**TALVI** saattaa yllättää autoilijan, mutta se ei saisi yllättää teiden kunnossapitoa. Tätä mieltä ovat kuljetusalan etujärjestöt SKAL ja Rahtarit. Järjestöjen mukaan tavoitteena pitäisi olla, että tienpidon ja talvihoidon laatu olisi kauttaaltaan kunnossa ja paremmin valvottua, ja tämä heijastuisi vahvasti myös hoitourakoihin. Avainasemassa on myös ammattiautoilijoiden kuunteleminen.

"Kuljetusyrityksille ja kuljettajille on ammattitylpeys viedä tavarat turvallisesti perille ja säilyttää asiakkaiden luottamus toimintaan. Teiden ylläpitäjien on mahdollistettava tämä toiminta. Tie voi muuttua huonokuntoiseksi todella nopeasti, siksi tarvitsemme ammattimaista, ennakoivaa tienhoitoa", sanoo järjestöjen tiedotteessa SKALin puheenjohtaja **Jari Välikangas**.

"Työt on tärkeää hoitaa, mutta ei kenenkään hengen ja terveyden kaupalla. Jos keli on erittäin haastava, on parempi laittaa rataa seis ja toimittaa tavara perille ehjänä tilanteen parannuttua. Soitto tienkäyttäjien linjaan on tärkeä, jotta tieto kulkee ja hoitotoimiin luodaan painetta", sanoo Rahtareiden puheenjohtaja **Juha Nyberg**.

Huonokuntoisella tiellä on muitakin seurauksia kuin liikenneturvallisuuden heikkeneminen. SKALin toissatalvisessa barometritutkimuksessa kolmannes vastaajista kertoi polttoaineen kulutuksen kasvaneen huonokuntoisen tiestön seurauksena. Se tarkoittaa myös ilmastopäästöjen kasvua. Pitenevät ajoajat haastavat kuljetusalan tarkasti säädeltyjen ajo- ja lepoaikojen noudattamista. Myös riski kalustovaurioihin kasvaa. Erityisesti renkaat ovat kovilla huonolla tieverkolla.

Liikenneturvallisuuden heikkeneminen ja ajoaikojen odottamaton piteneminen vaikuttavat suuresti kuljettajan työolosuhteisiin. On tärkeää, että kuljettajan työpaikka – eli auton lisäksi tie – on sellaisessa kunnossa, että siellä voi rauhallisin mielin ajaa turvallisesti, järjestöt muistuttavat. ●

**"TYÖT ON TÄRKEÄÄ HOITAA, MUTTA EI KENENKÄÄN HENGEN JA TERVEYDEN KAUPALLA."**

## "Vt 25 tulee laittaa sen merkitystä vastaavaan kuntoon"

**VALTATIE 25** eli Uudenmaan kehäväylä ei vastaa nykyisiin eikä tuleviin elinkeinoelämän tarpeisiin. Näin todetaan tuoreessa valtatievarren kuntien ja kaupakamarien selvityksessä.

Destian laatimassa raportissa käsitellään tien valtakunnallista ja alueellista merkitystä, nostetaan esiin ongelmakohtia sekä esitetään niihin ratkaisuja.

Pääosin 1960- ja 70-luvuilla rakennettu tie ei vastaa nykyvaatimuksia, mikä näkyy turvallisuus- ja sujuvuusongelmina. Valtatie 25 sisäpuolisella alueella asuu lähes 1,5 miljoonaa ihmistä. Tie on kriittisen tärkeä myös Suomen toiseksi suurimmalle kappaleitavaran satamalle, Hangon satamalle.

Tien parempi toimivuus keventäisi

pääkaupunkiseudun kehäväylien kuormitusta ja turvaisi alueen saavutettavuutta poikkeustilanteissa, raportin laatijat muistuttavat.

Tien sujuvuutta ja turvallisuutta voitaisiin raportin mukaan parantaa mm. liittymiä kehittämällä ja tien kapasiteettia kasvattamalla. 2+2-kaistaisella tiellä mahdollistettaisiin sekä liikenteen sujuvuus



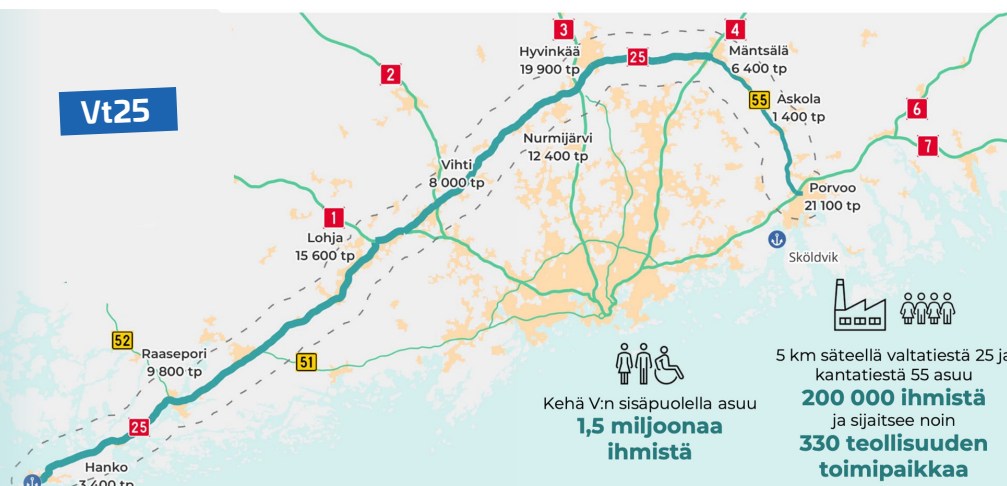
### SKALin ja Rahtareiden toimenpidelistä tiestön talvihoitoon

- Tienhoitourakoissa raha ei saa ratkaista vaan laatu.
- Ennakointia on tehostettava erityisesti haastavimmissa oloissa.
- Riittävällä ja tasalaatuisella valvonnalla voidaan taata tilatun laatutason toteutuminen kaikissa oloissa.
- Lähtökynnysten ajoittamisessa ohjaavana tekijänä tulee olla, ettei laatutasoa lyhytaikaisestikaan aliteta missään oloissa.
- Digitaalisia ratkaisua tulee kehittää ja hyödyntää. Keli- ja ajoneuvokameroita voidaan käyttää nykyistä tehokkaammin laadunvalvonnassa.

SKALin ja Rahtareiden toivelista päättäjille.

Vt25

että turvallisuus suurillakin liikennemäärillä molempiin suuntiin. 1+2-kaistaisella tiellä saavutetaan turvallisuusetuja, mutta sujuvuudet saavutetaan vain toiseen suuntaan. Joillakin osuuksilla riittää tie, jonka kaistat ja pientareet ovat tarpeeksi leveät. ●





## Viking Linelle turvallisuuspalkinto

**TURVALLISUUSALAN** toimijat ja Turvallisuus & Riskienhallinta -lehti ovat valinneet Viking Linen Vuoden 2024 turvallisesti organisaatioksi.

Palkintoraadin mukaan yhtiö on ollut johtavassa roolissa EU:n osarahoittamassa SecurePax-turvallisuushankkeessa sekä maailman ensimmäisenä varustamona asentanut laivonsa kiinnittotiloihin Elotecin innovatiivisen Elocare-hengitystutkan, joka mahdollistaa ihmisen elintoimintojen seurannan kuolemantapausten ehkäisemiseksi. Tiloissa on myös ainutlaatuinen hätäviestintäjärjestelmä.

© VIKING LINE



## HUS kilpailuttaa varastotoimintonsa

**HUSIN** yhtymähallitus on päättänyt käynnistää varastotoimintojen kilpailuttamisen. HUSin tavoitteena on, että uusi ulkoisen kumppanin kanssa toteutettava varastotoimintojen toimintamalli olisi käytössä vuoden 2026 aikana. Kilpailuttamisen ensisijainen tavoite on kustannusten laskeminen siten, että palvelujen laatu säilyy vähintään nykyisellä tasolla. Kilpailutus on tarkoitus toteuttaa keväällä 2025.

Yhtymähallitus päätti myös Vantaan Utistieellä sijaitsevan Logistiikkakeskuksen kiinteistön ja sen tarpeiston myymisestä. Vantaan Utistieellä sijaitseva logistiikka- ja varastokiinteistö on valmistunut vuonna 2015 ja sen laajuus on noin 6 200 neliömetriä.

**"ENSISIJAINEN TAVOITE  
ON KUSTANNUSTEN  
LASKEMINEN"**

Matkahuolto keräsi dataa suomalaisten pakettinoutoista Matkahuollon pakettiautomaateista ja palvelupisteistä syyskuulta 2024.



# 62 %

Jopa 62 prosenttia noutaa pakettinsa **12 tunnin sisällä saapumisilmoituksesta.** Keskimäärin paketti haetaan 22,1 tunnin kuluttua ilmoituksen saamisesta.

## 15,6 h

Suomen **nopeimmat** pakettinoutajat ovat Pyhäjärvellä.

## 38,8 h

Suomen **hitaimmat** pakettinoutajat ovat Kustavissa.

LÄHDE: MATKAHUOLTO



## Tuukka Turunen Inex Partnersin toimitusjohtajaksi

**S-RYHMÄN** logistiikkayhtiön Inex Partnersin toimitusjohtaja **Petteri Pelkonen** jää eläkkeelle toukokuussa 2025. Yhtiön uudeksi toimitusjohtajaksi on nimitetty 1.6.2025 alkaen **Tuukka Turunen**. Turunen työskentelee tällä hetkellä päivittäistavaroiden logistiikkakeskuksen tuotantojohtajana.

”Viimeiset viisi vuotta ovat olleet monenlaisten globaalien toimitusketjuhaasteiden sävyttämiä, mutta olemme selvinneet niistä hienosti. Petteri Pelkonen johdolla logistiikkayhtiömme toiminta on trimmattu erinomaiselle tasolle. Tätä työtä seuraajan on hyvä jatkaa”, Inexin hallituksen puheenjohtaja, kenttäjohtaja **Arttu Laine** toteaa.





© ADOBE STOCK

## Droonit voivat mullistaa hätätilanteisiin reagoinnin

**JOULUKUUSSA** päättyvä VTT:n ja New Yorkin yliopiston teknillisen korkeakoulun Tandonin kolmivuotinen AERIAL-tutkimushanke on rikkonut drooniteknologian rajoja parantaakseen kaupunkien turvallisuutta ja hätätilanteisiin reagointia. Hankkeessa kehitetty uudenvuoden kanavamittausjärjestelmä mahdollistaa reaaliaikaisen, korkean tiedonsiirtonopeuden viestinnän kehittämisen droonien ja maabottien välillä. Näin voidaan auttaa ensihoitoa, pelastuslaitosta ja poliisia säästämään ihmishenkiä.

“Drooniviestinnän kehityksessä on ratkaistava useita teknisiä haasteita esimerkiksi signaalin etenemiseen ja järjestelmän tilavuuteen liittyen”, sanoo sähkö- ja tietotekniikan professori **Sun-deep Rangan** New Yorkin yliopistosta.

“Tutkimalla radiosignaalin käyt-

täytymistä kaupunkiympäristössä voimme kehittää droonien ja hälytysajoneuvojen välistä viestintää. Drooni voisi esimerkiksi lentää ambulanssin edellä, analysoida liikennettä reaaliaikaisesti ja tarjota arvokasta tietoa hälytysajoneuvojen uudelleenreitittämiseksi ja ruuhkien välttämiseksi. Hätätilanteissa jopa 1–10 minuutin viivästys voi osoittautua kriittiseksi”, sanoo VTT:n erikoistutkija **Vasilii Semkin**.

Tutkijoiden mukaan droonit ja robotiikka voivat merkittävästi parantaa hätätilannejärjestelmiä myös muilla tavoin. Drooneilla voitaisiin luoda ilmasta käsin nopeasti tilannekuva tulipalosta tai luonnonkatastrofista, mikä auttaa ensiapua ja pelastuslaitosta tekemään nopeampia, tarkempaan tietoon perustuvia päätöksiä.

“Droonit voivat myös seurata tilan-

netta kaduilla, havaita onnettomuuksia ja lähettää tarvittaessa apua. Tämä uraauurtava projekti luo pohjaa langattomille 3D-järjestelmille ja älykaupunkien kehittämiselle”, sanoo professori **Marco Mezzavilla**.

Tutkijat uskovat, että tulokset luovat teknisen perustan kansainvälisille standardeille ja kaupallisille sovelluksille. Jatkossa, kun viestintä miehittämättömien ilma-alusten ja maanpäällisten ajoneuvojen välillä toimii, tekoäly pystyy parantamaan merkittävästi kaupunkiturvallisuuden seurantaa lisäämällä droonien autonomiaa ja tehokkuutta monimutkaisissa ympäristöissä.

VTT toi yhteisprojektiin droonitutkimusosaamistaan niin laitteistokun järjestelmäkehityksen osa-alueilla. VTT:n tehtäviin kuului drooniin liitetyn laitteiston suunnittelu ja kehitys. ●



## Työvoiman saatavuus on yhä ongelma

**SKALin** Kuljetusbarometrin mukaan 26 prosentilla yrittäjistä on ollut vaikeuksia henkilökunnan palkkaamisessa viime vuoden aikana. Alimmillaan osuus oli vuoden 2024 alussa 18 prosenttia. Kyselyyn vastasi 529 kuljetusyritystä.

SKALin puheenjohtaja **Jari Välikangas** korostaa, että talouskasvun myötä kilpailu osaavasta työvoimasta kiristyy.

”Osaavan työvoiman saatavuus on yksi keskeisimmistä pitkän aikavälin haasteista kuljetusyrityksien keskuudessa. On tärkeää huolehtia koulutuspaiikkojen riittävydestä, mutta myös siitä, että olosuhteet ovat kunnossa”, Välikangas sanoo tiedotteessa.

Välikankaan mukaan Suomessa kuljetusalalla on työvoiman saatavuus ollut suhteellisen hyvällä tasolla verrattuna muihin Pohjoismaihin.

”Alalla vaaditaan osaamista, jota ulkopuolisen on vaikea tietää. Esimerkiksi kuormanvarmistuksen säädökset edellyttävät, että osaamisen pitää olla kunnossa ja lainsäädäntö täytyy tuntea”, Välikangas sanoo.

SKAL on laatinut 12 kohdan listan ratkaisuehdotuksista, joilla alan työvoimapolua voitaisiin helpottaa.

### Poimintoja SKALin ratkaisuehdotuksista

- Tehdään kuljetus- ja logistiikka-alasta haluttu ala.
- Maahan muuttaville on luotava polku opiskella ja saada työpaikka alalta.
- Lisätään kuljetus- ja logistiikka-alan esittelyä eri koulutusasteille.
- Ajokorttikoulutusta uudistettava ja ammattipätevyyden hankkimiseen joustoa.
- Mahdollistettava kuljettajan ammatin kokeilu ja harjoittelu.

Maantielogistiikan yksikönsä myynnin lisäksi VR tavoittelee luopumista asemaja varikkokiinteistöistään kilpailuneutraalin toimintaympäristön luomiseksi.



© VR GROUP / JUHO KUVA

## VR myy kymmenien miljoonien liiketoiminnan

**VR** keskittyy logistiikkaliiketoimintaansa rautatiekuljetuksiin ja myy maantielogistiikan yksikkönsä sijoitusyhtiö Mutaresille. Kaupan myötä maantielogistiikassa työskentelevä henkilöstö sekä asiakassopimukset siirtyvät uuteen perustettavaan yhtiöön. Kaupan toteutuminen edellyttää Suomen kilpailuviranomaisen hyväksyntää, jota odotetaan vuoden loppuun mennessä.

”Keskittyminen ydinliiketoimintoihimme jatkuu ja maantielogistiikan myynti on luonteva seuraava askel strategiamme toteuttamisessa. Olen tyytyväinen maantielogistiikan viime vuosien kehitykseen ja haluan kiittää henkilöstöä heidän erinomaisesta työstään vaikeassa markkinatilanteessa. Uusi maantiekuljetuksiin keskittyvä yhtiö omistajana mahdollistaa entistä

paremmin liiketoiminnan kehittämisen asiakkaiden ja markkinan lähtökohdista. Olemassa oleva henkilöstö, asiakkaat ja kumppanit ovat tärkeä voimavara ja kilpailutekijä, joten lähtökohdat uudelle yhtiölle ja liiketoiminnan kilpailukykyyn vahvistamiselle ovat erinomaiset”, sanoo tiedotteessa VR:n toimitusjohtaja **Elisa Markula**.

VR:n maantielogistiikan liikevaihto vuonna 2023 oli noin 80 miljoonaa euroa ja kuljetusvolyymit neljä miljoonaa tonnia. Maantielogistiikan toiminnoissa Kouvolassa, Riihimäellä ja Tampereella työskentelee noin 75 henkilöä, jotka siirtyvät kaupan yhteydessä uuden perustettavan yhtiön palvelukseen.

Osapuolet ovat sopineet, ettei kauppahintaa julkisteta. Kaupalla ei ole vaikutusta VR:n rautatielogistiikan liiketoimintaan. ●



# A→B B→A

**FREJA TRANSPORTS IT ALL.**

Lähtöpaikasta perille  
alan parhaan asiakaspalvelun avulla.



[WWW.FREJA.FI](http://WWW.FREJA.FI)

**FREJA**  
RELATIONSHIPMENTS



Deloitteen Essi Hutun mukaan kulutustavara-, auto- ja lääketeollisuus ovat johtavia aloja älykkäiden toimitusketjujen kehittämisessä.

Teksti ESKO LUKKARI

# Älykkäät toimitusketjut totta muutamassa vuodessa



"YRITYKSET  
INVESTOIVAT NYT  
TOIMITUSKETJUN  
KEHITTÄMISEEN AIVAN  
UUDELLA INNOLLA."



Toimitusketjuihin liittyvät asiat tunnustetaan yrityksissä strategisesti tärkeiksi, sanoo Deloitte Finlandin Toimitusketju-tiimin johtaja Essi Huttu.

**D**ELOITTE Finlandin Toimitusketju-tiimin johtaja **Essi Huttu** sanoo, että isoilla yrityksillä menee enää korkeintaan muutama vuosi, kun todella älykkäät toimitusketjut ovat niillä käytössä.

"Maailmalla kulutustavarajättäiläiset, autoteollisuus ja vaikkapa lääke-teollisuus ovat aloja, joilla älykkäisiin toimitusketjuihin on panostettu erityisen paljon ja jotka ovat niissä globaaleja edelläkävijöitä", hän sanoo.

Suomi on Hutun mukaan hyvin mukana älykkäiden toimitusketjujen kehittämisessä.

"Olemme ihan Pohjoismaiden ja

Euroopan maiden tasolla", hän sanoo.

Huttu itse on erikoistunut teollisuuden ja etenkin kone- ja laitteollisuuden toimitusketjujen kehittämiseen.

Maailman johtaviin asiantuntijayrityksiin kuuluva Deloitte on tutkinut vuosia yritysten toimitusketjuinvestointeja ja investointien luonteen muuttumista.

#### TOIMITUSKETJUSSA OMIA INVESTOINTIKOhteita

Deloitteen tuoreimmat vuoden 2023 investoinneista kertovat luvut osoittavat, että älykkäisiin toimitusketjuihin liittyviä investointikohteita on useita



# Aitiopaikalla

- eikä yksikään erotu juuri muita tärkeämpänä.

Lähivuosien investointilistan kärjessä ovat silti IoT- ja AI-investoinnit, mutta listalla ovat esimerkiksi 3D, pilvipalvelut, puettava- ja mobiilitekнологia, robotiikka, autonomiset ajoneuvot ja dronet sekä lohkoteknologiat. Älykkäitä toimitusketjuja voidaan näin lähestyä monesta investointinäkökulmasta ja se ei ainakaan helpota yritysten haastetta.

Hutun mukaan toimitusketjuissa elettiin vuosikausia aikaa, jolloin toimitusketjut toimivat saumattomasti eikä niiden kehittäminen ollut yritysten ykkösprioriteetteja ja se näkyi yritysten organisaatioissakin. Toimitusketjuista vastannut oli varsin kaukana yritysten päätöksenteon ytimestä.

”Vasta Covid herätti vuonna 2019 yritykset kunnolla, kun toimitusketjun riskit alkoivat todella kulminoitua.”

Nyt toimitusketjuihin liittyvät asiat tunnistetaan yrityksissä strategisesti tärkeiksi. Huttu sanoo, että se näkyy esimerkiksi Deloitellakin kiinnostuksena päästä mukaan toimitusketjuihin liittyviin tiimeihin.

Painetta toimitusketjujen kehittä-

miseen ovat hänen mukaansa luoneet globaalien toimitusketjujen häiriöiden lisäksi muun muassa geopolitiikka, ilmastoasiat ja kestävä kehitys, muutuneet kuluttajien vaatimukset ja työvoimaan ja osaamiseen liittyneet muutokset.

Yritykset investoivat nyt toimitusketjujen kehittämiseen aivan uudella innolla.

Investointien kasvu näkyy Deloitteen vuosittain tekemässä globaalissa tutkimuksessa. Ero ennen covidia vuosittain toimitusketjuinvestointeihin käytetyissä rahasummissa verrattuna tuoreimpiin vuoden 2023 lukuihin on suuri.

**"TOIMITUSKETJUISTA  
VASTANNUT OLI  
VARSIN KAUKANA  
YRITYSTEN  
PÄÄTÖKSENTEON  
YTIMESTÄ."**

## YRITYSTEN VÄLILLÄ ISOJAKIN EROJA

Hutun mukaan isot yritykset ovat tehneet älykkäisiin toimitusverkkoihin jo ”merkittäviä panostuksia”, sen sijaan pienet ja keskisuuret yritykset ovat vielä kehitysmatkan alkuvaiheessa.

”Kehityspanokset ovat yhä pääasiassa keskittyneet tiettyjen toimitusketjun osa-alueiden pistemäiseen digitalisoimiseen, kuten varastonhallintaan, kysynnän ja tarjonnan suunnitteluun, hankintaan ja logistiikkaan”, hän sanoo.

”Mutta näiden eri osa-alueiden integroiminen ja koko toimitusketjun läpinäkyvyyden mahdollistaminen ovat alueita, joissa yrityksissä otetaan vasta ensimmäisiä kehitysaskelaita”, hän korostaa.

Miksi älykkäiden toimitusketjujen rakentamisessa ei sitten edetä nopeammin?

”Rahan, osaamisen ja selkeän strategian puute ovat yleisimpiä esteitä. Lisäksi toimitusketjuun liittyy skaalaamisen haasteita, data on hajallaan ja datan laatu on usein puutteellinen”, Huttu sanoo. ●

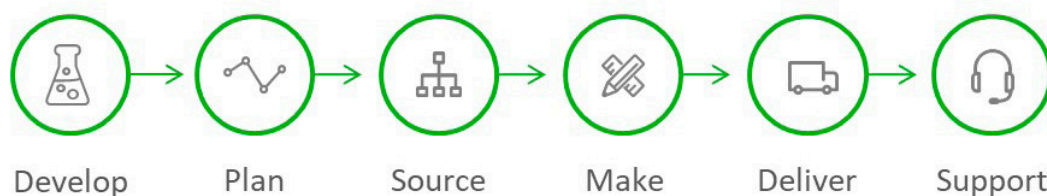
Älykkäässä toimitusketjussa yhteistyö toimittajien, kumppaneiden ja asiakkaiden kanssa on saumatonta reaaliaikaisen ja automatisoidun tiedonvälityksen ansiosta.



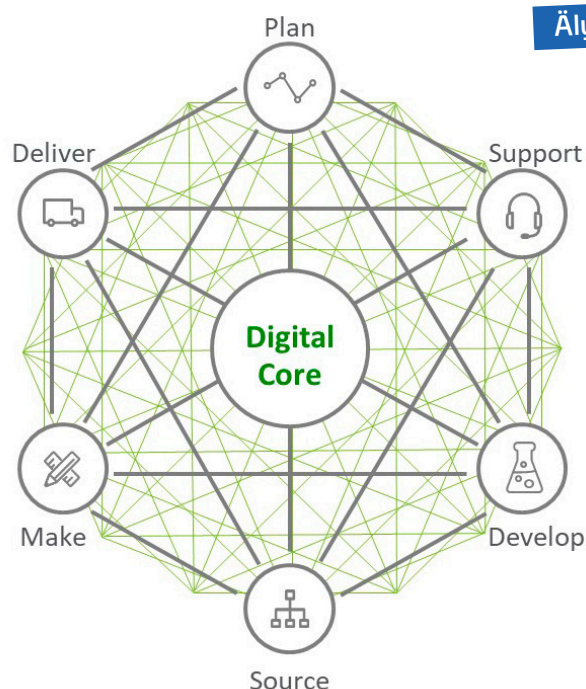
© ADOBE STOCK



## Lineaarinen toimitusketju



## Älykäs toimitusketju



## Lineaarisen ja älykkään toimitusketjun ero

**PERINTEISEN** lineaarisen toimitusketjun ja älykkään toimitusverkoston ero on iso. Siksi myös siirtyminen älykkäisiin toimitusketjuihin on iso harppaus yrityksille.

Deloitte **Essi Huttu** sanoo, että lineaarisessa toimitusketjussa jokainen toimitusketjun vaihe on riippuvainen edellisestä vaiheesta ja sen tuotannosta tiedosta.

Älykkäässä toimitusverkostossa taas saumattoman tiedonkulun mahdollistaa reaaliaikainen läpinäkyvyys toimitusketjun jokaisessa vaiheessa.

”Perinteisessä lineaarisessa toimitusketjussa dataa yhdistetään monesta eri järjestelmästä ja erilaisia raportteja luodaan käsin kokonaiskuvan saamiseksi. Älykkäässä toimitusketjussa taas näkyvyys toimitusketjun eri osa-alueiden yli mahdollistaa

materiaalivirtojen seurannan, aikataulujen synkronoinnin ja poikkeamiin reagoinnin reaaliaikaisesti.”

Joustavuuden lisääntyminen on yksi keskeinen valtti älykkäissä toimitusjärjestelmissä. Perinteinen toimitusketju pohjautuu siloutuneisiin järjestelmiin, manuaaliseen työhön ja johtaa helposti osatunnetuksi. Älykäs taas mahdollistaa tiedon läpinäkyvyyden avulla nopeamman päätöksenteon ja koko toimitusketjun tehokkuuden optimoinnin yli yksittäisten toimintojen.

Toimitusketjun osapuolten yhteistyössä ero uuden ja vanhan välillä on iso. Yhteistyö perinteisessä toimitusketjussa on rajallista.

”Älykkäässä toimitusketjussa se voi olla saumatonta reaaliaikaisen ja automatisoidun tiedonvälityksen ansiosta”, Huttu sanoo. ●





Deloitteen **Jouni Viljanen** korostaa GenAI-tekniikan koulutuksen ja riskienhallinnan merkitystä organisaatioille. "Kun puhutaan luotettavasta tekoälystä, viitataan vahvaan riskienhallintaan ja hallintotapaan, jotka ovat linjassa EU:n tekoälyasetuksen ja muiden relevanttien säädösten ja standardien kanssa."



© ADOBE STOCK

"Generatiivinen tekoäly, kuten ChatGPT, avaa uusia mahdollisuuksia organisaatioille, mutta sen täysi hyödyntäminen vaatii koulutusta ja luottamusta teknologian luotettavuuteen."

## Luotto tekoälyyn on korkealla

**POHJOISMAISET** yritykset luottavat generatiiviseen tekoälyyn (GenAI) selvästi enemmän kuin muualla maailmassa, mutta sen täyden potentiaalinsa hyödyntämiseen liittyy haasteita. Deloitteen tuore tekoälyn käyttöä kartoittanut tutkimus nostaa esiin sekä GenAI:n käyttöön liittyviä mahdollisuuksia että esteitä Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa.

Pohjoismaissa 53 % vastaajista kertoi luottavansa GenAI-tekniikkaan korkeasti tai erittäin korkeasti, kun vastaava luku globaalisti on 35 %. Suomessa luottamus on vielä korkeammalla tasolla, sillä 60 % suomalaisista vastaajista ilmaisi vahvaa luottamusta GenAI-tekniikkaan. Vain Tanska ohitti

taa Suomen luottamusmittauksessa.

"Vaikka kyselyn suomalainen aineisto on rajallinen, suuntaviivat ovat silti mielenkiintoisia", sanoo **Jouni Viljanen**, Deloitteen generatiivisen tekoälyn palveluiden johtaja Suomessa.

"Näemme Suomessa selkeää kiinnostusta generatiivista tekoälyä kohtaan. Organisaatiot lisäävät enenevässä määrin investointejaan GenAI:iin, jonka avulla ne pyrkivät uudistamaan liiketoimintaa ja ydinprosesseja. Resursseja panostetaan erityisesti työntekijöiden kouluttamiseen ja GenAI-pilotteihin. Keskeisiä haasteita ovat edelleen epävarmuus ja kysymykset tekoälyn luotettavuudesta, datan laa-

dusta sekä sen turvallisuudesta", Viljanen jatkaa.

### TYÖKALUJA JA SKAALAUSHAASTEITA

Vaikka luottamus GenAI-tekniikkaan on korkealla, vain alle viidesosa pohjoismaisista yrityksistä on mahdollistanut työntekijöilleen pääsyn organisaation hyväksymiin GenAI-työkaluihin. Suomessa tilanne on parempi: puolet yrityksistä on tarjonnut tekoälytyökaluja vähintään 20 % työntekijöistään.

Skaalaushaasteet ovat kuitenkin merkittäviä. Vain 35 % suomalaisista yrityksistä on siirtänyt GenAI-ratkaisuja kokeiluista laajamittaiseen tuotantoon, mikä vastaa Pohjoismaiden keski-





## “Tekoälystrategiassa kannattaa huomioida muutakin kuin kielimallit”

**VAIKKA** tekoälyn tarjoamat mahdollisuudet tunnistetaan yhä useammassa organisaatiossa, valtaosalla suuristakaan yrityksistä ei ole vielä selkeää tekoälystrategiaa. 61N:n tekoälykonsultti **Lauri Vasankari** korostaa, että tekoälystä voidaan saavuttaa hyötyjä matalammalla kynnyksellä, kuin usein kuvitellaan. Avainasemassa on huomioida myös muut tekoälyn osa-alueet kielimallien lisäksi.

“Tekoälyn hyödyntämisen saatetaan ajatella vaativan valtavia resursseja tai ison organisaation puitteet, kun mediassa ovat esillä miljardipanostukset datakeskuksiin, laskentakykyyn ja toimialan yrityksiin. Näin ei kuitenkaan ole, vaan tekoälyn ja ohjelmistoautomaation mahdollisuuksista voivat hyötyä myös pienemmät organisaatiot isompien toimijoiden ohella”, kertoo Vasankari.

Pienemmälläkin investoinnilla pystytään hyödyntämään matalamman kynnyksen tekoälyä toiminnan tehostamisessa, kun tunnistetaan oikeat käyttökohteet ja niihin soveltuvat menetelmät.

Tekoälypuhe keskittyy Vasankarin mukaan usein liikaa kulloinkin trendaaviin teknologioihin ja näiden sovelluksiin, vaikka tekoäly kattaa monia, usein toisiaan täydentäviä teknologioita ja kehityssuuntia.

“Tekoälystrategiaa luodessa ja tekoälyn hyödyntämisessä kannattaa huomioida myös muut tekoälymenetelmät kielimallien rinnalla. Vaikuttavuudellaan läpi lyöneen generatiivisen tekoälyn lisäksi menetelmiin kuuluu monenlaista automaatioita, datan louhintaa, hahmontunnistusta, asiantuntijatyön mallintamista, klassista luonnollisen kielen prosessointia, prediktivistä analytiikkaa ja optimointia”, kuvaa Vasankari.

# 25 %

pohjoismaisista yrityksistä raportoi koulutta-neensa työntekijöitään **GenAI:n liittyviin riskeihin ja niiden hallintaan**, kun globaalisti luku on 37 %.

# 35 %

suomalaisista vastaajista ilmoittaa siirtäneensä laajemmin GenAI-ratkaisuja **kokeilusta tuotantoon**, mikä vastaa Pohjoismaiden keskiarvoa, mutta jää selvästi globaalista tasosta (53 %).

arvoa mutta jää globaalista tasosta (53 %). Tanska erottuu edukseen, sillä lähes puolet yrityksistä on edennyt tuotantoon asti.

## RISKIENHALLINTA JA KOULUTUS KAIPAAVAT VAHVISTUSTA

GenAI:n menestyksekkäs skaalaaminen vaatii parempaa riskienhallintaa ja työntekijöiden koulutusta. Pohjoismaissa vain 25 % yrityksistä on kouluttanut henkilöstöään tekoälyn liittyvistä riskeistä, kun globaali keskiarvo on 37 %. Tämä korostaa tarvetta panostaa datan laatuun, elinkaaren hallintaan ja GenAI-hankkeiden arvon mittaamiseen.

”Korkea luottamus on hyvä lähtökohta, mutta se voi myös luoda väärän turvallisuuden tunteen. Yritysten on kehitettävä taitojaan ja investoitava teknologian vastuulliseen ja tehokkaaseen käyttöön.” ●



“HINNAN  
TUIJOTTAMISELLA  
HANKINTAPÄÄTÖKSISSÄ  
ON INHIMILLINEN HINTA JA  
EPÄSUORIA TALOUDELLISIA  
VAIKUTUKSIA”

**M**ILLAISIN perustein laitehankintoja tehdään julkisessa terveydenhuollossa? Tätä selvittivät Aalto-yliopiston, Bathin yliopiston ja Rotterdamin Erasmus-yliopiston tutkijat aiemmin tänä vuonna valmistuneessa tutkimushankkeessaan.

Isossa-Britanniassa tehtyyn tutkimukseen osallistui yli 1 300 hankintatoimen ammattilaista, terveydenhuollon ammattilaista sekä yleisjohtajaa. Tutkijoita kiinnosti erityisesti se, miten yksilölliset taloudelliset kannustimet, ostajan ja toimittajan väliset keskinäiset sopimukset ja lääketieteellinen näyttö vaikuttavuudesta vaikuttivat laitevalintoihin.

Osallistujille esitettiin hypoteetti-

nen mutta realistinen päätöstilanne, jossa heidän piti valita kahden sydämentahdistimen välillä. Edullisemman perustahdistimen hinta oli 2 200 puntaa ja kalliimman, infektiota vähentävän tahdistimen 3 000 puntaa. Hankittavana oli 1 000 tahdistinta.

Tutkitussa päätöstilanteessa osallistujat kuvittelivat tilanteen, jossa halvemman hankintasopimuksen tekemisestä oli luvassa tuhannen punnan henkilökohtainen bonus. Hankintatoimen ammattilaiset valitsivat hinnaltaan halvemman laitteen mahdollisesti heikommista hoitotuloksista huolimatta, terveydenhoidon ammattilaiset eivät.

Tutkijoita havainto huolestuttaa, sillä Euroopassa terveydenhuollon han-

kinnat ovat yhä useammin hankintatoimen ammattilaisten vastuulla.

“Vaikkei jokainen ostopäätös ole elämän ja kuoleman kysymys, hinnan tuijottamisella hankintapäätöksissä on inhimillinen hinta ja epäsuoria taloudellisia vaikutuksia”, sanoo Aalto-yliopiston väitöskirjatutkija **Katie Kenny**.

”Tulokset osoittavat, että on tärkeää sovittaa yhteen eri toimintojen – tässä tapauksessa ostajien ja lääketieteen ammattilaisten – sisäiset kannustimet ja toimittajien kannustimet niin, että ne saavat kaikki pyrkimään kohti terveydenhuollon vaikuttavuutta”, sanoo Aalto-yliopiston professori **Katri Kauppi**.



Tutkimus

# Hankintojen vaikuttavuus

Säästöistä palkitseva bonus sai terveydenhuoltoalan hankinta-ammattilaiset valitsemaan edullisemman laitevaihtoehdon kalliimman, hoidon kannalta lupaavamman sijaan. Lyhyen aikavälin säästö voi tulla ajan myötä kalliiksi.

## RISKIEN JAKAMINEN KANNATTAA

Päätöstilanteen toinen muuttuja oli mahdollinen riskinjakosopimus, joka tarjosi tilaisuuden jakaa kustannuksia kalliimman sydämentahdistimen valmistajan kanssa siinä tapauksessa, että infektioita kaikesta huolimatta ilmeneisi. Tässä tapauksessa terveydenhuollon ammattilaiset valitsivat laitteen paljon todennäköisemmin kuin ilman tätä mahdollisuutta. Hankintatoimen ammattilaisiin riskinjakosopimus ei vaikuttanut.

Kolmas tutkittu muuttuja oli lääketieteellisen näytön luotettavuus: oliko kalliimman laitteen paremmat hoitotulokset todennettu kliinisissä kokeissa yksittäisessä sairaalassa vai luotettavammin

eli kansainvälisessä satunnaistetussa kokeellisessa tutkimuksessa. Näytön luotettavuus vaikutti ainoastaan terveydenhuollon ammattilaisten valintapäätöksiin.

Vaikuttavuusperustaiset hankinnat vaativat tuekseen lääketieteellistä näyttöä – ja näytön ymmärtäminen osaaamista. Tämä taas edellyttää lisäkoulutusta julkisen terveydenhuollon parissa toimiville hankinta-ammattilaisille, tutkijat korostavat.

Aalto-yliopiston vieraileva tutkija, valtiovarainministeriön johtava erityisasiantuntija **Juri Matinheikki** sanoo, että myös Suomessa on parannettava vaikuttavuusperustaisessa terveydenhuollossa. Suomestakin puuttuu kannustimia, jotka rohkaisevat pai-

nottamaan pidemmän aikavälin terveystuloksia lyhyen aikavälin kustannuksiin tuijottamisen sijaan.

”Vaikka tutkimus perustui kontrolloituun kokeeseen Isossa-Britanniassa, siitä on hyötyä tosielämässä – myös Suomessa. Tutkimuksemme osoittaa, että pidemmän aikavälin terveystulokset eivät saisi olla ristiriidassa työntekijöiden lyhyemmän aikavälin yksilöllisten hyötyjen, kuten bonusjärjestelmien ja sisäisten mittareiden kanssa. Terveysthuolto ja myös niiden kansantaloudellinen merkitys esimerkiksi saavutettuina työpanoksina ja verotuloina pitäisi arvottaa paremmin, jotta ne voitaisiin huomioida hankinnoissa lyhyen tähtäimen hintasäästöjen rinnalla”, Matinheikki korostaa. ●



PostNordin E-commerce in the Nordics -tutkimusraportti kertoo Temun hurjasta noususta.

# Verkkokaupan ote kuluttajasta tiukkenee Pohjoismaissa

Teksti ESKO LUKKARI

**P**OHJOISMAIDEN verkkokaupassa yksi ilmiö nostaa nyt päätään yli muiden. Se on kiinalaisen verkkokauppa Temun kova nousu. Aggressiivinen markkinoija rynni Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa ja Suomessa.

Toinen ilmiö on verkkokaupan yhä tiukempi ote kuluttajista. Pohjoismaissa jo yli 80 prosenttia kuluttajista ostaa verkkokaupasta.

Nämä käyvät ilmi PostNordin syys-lokakuussa tekemästä E-commerce in the Nordics -tutkimusrapor-

tista. Siinä vertailtiin 18–79-vuotiaiden suomalaisten, ruotsalaisten, norjalaisten ja tanskalaisten verkkokauppakäyttäytymistä ja verkkokaupan trendejä.

PostNordin Suomen yhtiön myyntijohtajan **Linda Nybergin** mukaan PostNord teki nyt toista kertaa aiempia vuosia laajemman Pohjoismaiden verkkokauppatutkimuksen. Vastaajilta kysyttiin asuvatko suurissa, keskisuurissa tai pienissä kaupungeissa vaiko maaseudulla.

”Verkkokauppaa viimeisen kuukauden aikana kaikissa Pohjoismaissa on

tehnyt 83 prosenttia vastaajista ja se on varsin korkea luku. Suomen luku on 80 prosenttia”, sanoo Nyberg.

### ”SYRJÄSEUTUJEN LÄHIKAUPPA”

Temu on tutkimuksen mukaan maaseudulla asuvien suosituin verkkokauppa Suomessa ja myös muissa Pohjoismaissa.

Maaseudulla asuvista suomalaisista 34 prosenttia on ostanut tuotteita Temusta viimeisen kolmen kuukauden aikana. Suurissa kaupungeissa asuvilla

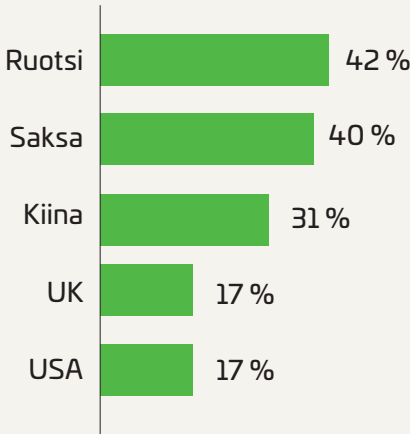




"TEMUSTA ON TULLUT  
JONKINLAINEN  
SYRJÄSEUTUJEN  
LÄHIKAUPPA"

Suosituimmat verkkokaupan kohdemaat

Mistä maista olet ostanut tuotteen tai tuotteita verkosta?



Kolme suosituinta ulkomaista verkkokauppaa

Mistä verkkokaupoista olet ostanut tuotteen edellisen kolmen kuukauden aikana?

1. Zalando	31%
2. Temu	24%
3. Amazon	13%

LÄHDE: POSTNORDIN E-COMMERCE IN THE NORDICS -TUTKIMUSRAPORTTI

luku on 23 prosenttia, keskiuurissa kaupungeissa 25 prosenttia ja pienissä kaupungeissa 29 prosenttia.

Temu on suosituin verkkokauppa kaikissa Pohjoismaissa maaseudulla asuvien keskuudessa. Maaseudulla asuvista ruotsalaisista 32 prosenttia, tanskalaisista 42 prosenttia ja norjalaisista 50 prosenttia ilmoitti ostaneensa Temusta tuotteita viimeisen kolmen kuukauden aikana.

”Kun pienillä paikkakunnilla ja maaseututaajamissa perinteiset kivi-jalkakaupat ja muut palvelut vähene-

vät, laajan valikoiman tarjoava verkko-kauppa ja kotia lähellä oleva paketin noutopiste ovat täyttämään palvelu-tyhjiötä. Temusta on tullut jonkinlai-nen syrjäseutujen lähikauppa”, Nyberg pohtii.

**ZALANDO ON YHÄ SUOMEN SUOSITUIN**

74 prosenttia suomalaisista on osta-nut ulkomaisista verkkokaupoista vii-meisen vuoden aikana. Suosituin verkkokauppa Suomessakin on yhä perinteinen, saksalainen Zalando,





© POST NORD

PostNordin Suomen yhtiön myyntijohtaja Linda Nyberg arvioi, että taloustaantuma ja Temun halvat hinnat sekä yhtiön muista verkkokaupoista poikkeava toimintamalli näkyvät sen nousussa.

- josta ostoksia on tehnyt 27 prosenttia, Temun prosentti on 26 ja amerikkalaisen Amazonin 19.

Tutkimuksessa 50-64-vuotiaista suomalaisista 28 prosenttia osti Temusta viimeisen kolmen kuukauden aikana, kun vastaava luku Zalandon kohdalla on 22 prosenttia. Vastaavasti Ikäryhmässä 65-79-vuotiaat 32 prosenttia osti Temusta ja 12 prosenttia Zalanda.

”Voidaan sanoa, että Temun suosio jatkaa kasvamistaan Suomessa kaikissa ikäryhmissä, ja yli 50-vuotiaiden keskuudessa se on Suomen suosituin verkkokauppa yhä isommalla marginaalilla”, Nyberg tiivistää.

Nyberg arvioi, että taloustaantuma ja Temun halvat hinnat sekä yhtiön

muista verkkokaupoista poikkeava toimintamalli näkyvät sen nousussa. Jopa 85 prosenttia pohjoismaalaisista liittyy halvan hinnan kiinalaisiin verkkokauppoihin.

”Talouden vahvistuessa asia voi muuttuakin ja hinnan tilalle tulla muitakin verkkokaupan trendejä”, hän sanoo.

## SUOMESSA JYLLÄÄVÄT YHÄ AUTOMAATIT

Suomalaiset ovat PostNordin tutkimuksen pakettiautomaattikansaa. 47 prosenttia suomalaisista suosii verkkokauppaostoksen toimitustapana pakettiautomaatteja, kun Ruotsissa vastaava luku on 20 prosenttia ja Norjassa vain 13 prosenttia.

”Suomessa lähdettiin automaattiverkoston rakentamiseen jo vuonna 2011 eli ennen muita Pohjoismaita. Automaattien määrä kasvaa kyllä muuallakin, mutta Suomi poikkeaa tässä muista. Automaatti ei vaadi sosiaalista kanssakäymistä ja antaa vapauden valita asioimisen aikataulun”, Nyberg sanoo. ●

E-commerce in the Nordics -tutkimusraportissa esitetyt tiedot perustuvat Ruotsissa, Norjassa, Suomessa ja Tanskassa tehtyyn kuluttajatutkimukseen. Tutkimus tehtiin syys- ja lokakuussa 2024, ja siihen vastasi 1000 18-79-vuotiaasta henkilöä kaikista maista. Raportti on tuotettu maaliskuussa 2024 sekä aiemmin vuosina 2010-2019.



## Tulli: Vähäarvoiset verkkokauppatilaukset Kiinasta lisääntyneet moninkertaisesti

**EU:N ULKOPUOLELTA** verkkokaupoista tilattujen, enintään 150 euron arvoisten, tavaroiden määrä kasvoi tammi-lokakuussa räjähdysmäisesti. Kasvua oli tammi-lokakuussa 940 prosenttia verrattuna edellisvuoteen.

Eniten tavaroita tilattiin Kiinasta. Tammi-lokakuussa Kiinan osuus alle 150 euron arvoisten tavaroiden tavararististä oli 97,7 prosenttia. Tavararististä tilattiin 22,7 miljoonaa, kun vuosi sitten vastaava määrä oli 1,7 miljoonaa. Kasvua oli 1 228 prosenttia. Tavaroiden arvo oli 137,6 miljoonaa euroa, ja kasvua edellisvuoteen oli 597 prosenttia.

Toiseksi suurin lähetysmaa oli Iso-Britannia. Tavararististä tilattiin tammi-lokakuussa 0,27 miljoonaa, ja kasvua edellisvuoteen oli 33 prosenttia. Kolmanneksi suurin lähetysmaa oli Yhdysvallat. Tavararististä tilattiin 0,14 miljoonaa, mikä oli 2 prosenttia vähemmän kuin edellisvuonna.

Kiinasta tuodun pieniarvoisen tavararistän keskimääräinen arvo oli 6,05 euroa, Isosta-Britanniasta tuodun 28,33 euroa ja Yhdysvalloista tuodun 43,19 euroa. Muista maista keskimääräinen arvo oli 29,91 euroa.

**TAVARAERIÄ TILATTIIN  
22,7 MILJOONAA,  
KUN VUOSI SITTEN  
VASTAAVA MÄÄRÄ OLI  
1,7 MILJOONAA.**

## Verkkokauppa



## Päähineet tilatuin tavara

**TAMMI-LOKAKUUSSA** joka neljäs alle 150 euron arvoinen tilattu tavara kuului tekstiiliaineet ja tekstiilitavarat -tavararyhmään, jonka osuus tuonin arvosta oli kolmasosan. Kuluvana vuonna tekstiilejä tilattiin Kiinasta keskimäärin yksi tavararistä jokaiselle suomalaiselle.

Toiseksi eniten tilattu tavararyhmä oli muovi- ja kumitavarat, kolmanneksi jalkineet, päähineet yms., neljänneksi epäjalot metallit ja viidenneksi koneet ja laitteet. Nämä viisi tavararyhmää olivat selvästi suurimmat myös arvoltaan.

Tilatuin yksittäinen tavara oli päähineet. Toiseksi tilatuin yksittäinen tuontitavara oli epäaidot korut, kolmanneksi tilatuin yksittäinen tuontitavara oli muoviset pöytä- ja keittiöesineet. Tavararistän arvossa mitaten suurin yksittäinen tuontitavara oli naisten ja tyttöjen puvut, yhdistelmäasut, jakut, takit ja bleiserit, leningit, hameet, housuhameet, pitkät housut, lappuhaalarit, polvihousut ja shortsit, ja tavararistän keskiarvo oli 12,42 euroa.



"TOIVON  
KULUTTAJILTA  
VASTUULLISUUTTA."



# "Kiinalaiset verkkokaupat pantava kuriin heti"

Keskuskauppakamarin varatoimitusjohtaja Johanna Sipola:  
"Tullivapauteen on puututtava heti."

**K**IINALAISET verkkokaupat, jotka myyvät ultrapikamuotia ja muita halpatuotteita, on laitettava kuriin, vaatii Keskuskauppakamarin varatoimitusjohtaja Johanna Sipola.

EU esittää tullivapauden poistamista vuonna 2028. Sipolalle tämä aikataulu on kuitenkin aivan liian hidas.

"Tullivapauteen on puututtava heti", sanoo Sipola Keskuskauppakamarin verkkosivun uutisessa 5.12.

### PAKETEISTA 98 % TULEE KIINASTA

"Jos EU:n ulkopuolelta tilattujen tuotteiden arvo on enintään 150 euroa, niistä ei tarvitse maksaa tullimaksuja. Suomeen tulevista alle 150 euron nake-

teista 98 prosenttia tulee Kiinasta", Sipola sanoo.

Keskuskauppakamarin mukaan EU:n on puututtava tullivapauden lisäksi EU:n alueelle Kiinasta tilattavien tuotteiden turvallisuuteen, ja tuotteiden valvontaa on parannettava.

"Suomalaiset ja eurooppalaiset yritykset joutuvat täyttämään erilaisia vaatimuksia ja maksamaan hallinnollisia maksuja esimerkiksi tuotevalvonnan, standardeista ja tuotetestauksista, joita kiinalaiset yritykset eivät täytä tai maksa. Tämä vääristää kilpailua. Ongelma on tiedostettu EU-tasolla. Toimenpiteitä on kuitenkin kiirehditävä", sanoo Sipola.

Sipolan mukaan Suomeen tulvii Kiinasta halpatuotteita, joiden tuoteturvallisuus on kyseenalaista ja jotka

voivat olla kuluttajilla jopa vaarallisia.

### HURJA KASVU KIINAN VERKKOKAUPASSA

Tullin tilaston mukaan kiinalaisista verkkokaupoista tilattujen, enintään 150 euron arvoisten tavaroiden määrä kasvoi tammi-lokakuussa räjähdysmäisesti verrattuna edellisvuoteen.

Keskuskauppakamari peräänkuuluttaa myös kuluttajilta vastuullisuutta. Kuluttajien olisi hyvä huomioida esimerkiksi myös se, että tuottajavastuu ei kiinalaisissa verkkokaupoissa toteudu vaan jätteet jäävät suomalaisten ongelmaksi.

"Toivon kuluttajilta vastuullisuutta. Joulustoksille lähtiessä kannattaa miettiä, ovatko kiinalaiset verkkokaupat hyvä osoite." ●



# LOGYn koulutukset & seminaarit

Tapahtumatarjonnassamme on runsaasti hankinnan ja toimitusketjun hallinnan koulutuksia eri uravaiheissa oleville ammattilaisille. Tutustu kaikkiin tuleviin tapahtumiimme osoitteessa [www.logy.fi](http://www.logy.fi)

Koulutus	Milloin	Kesto	Hinta*
Info: Hankintapäällikön koulutusohjelma	16.1.2025	0,5 h	-
Hintojen ja kustannusten analysointi	12.-13.2.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €
Info: Hankintapäällikön koulutusohjelma	13.2.2025	0,5 h	-
Epäsuorien hankintojen koulutusohjelma	6.3.-24.4.2025	5 * 0,5 pv	1 700 €* / 1 950 €
Toimittajien johtaminen	11.-25.3.2025	3 * 0,5 pv	1 255 €* / 1 495 €
Hankinnan mittaaminen	11.-18.3.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €
Hankintapäällikön koulutusohjelma alkaa	12..3.2025-24.3.2026		
Tehokas tuotannonohjaus	13. & 20.3.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €
Oston peruskurssi	Alk. 13.3.2025	7 pv	2 895 €* / 3 255 €
Tehokas tuotannonohjaus ja -suunnittelu	13. & 20.3.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €
Tehokas kilpailuttaminen	19.-20.3.2025	2 pv	1 355 €* / 1 595 €
Toimitusketjun suunnittelu ja ohjaus	Alk. 26.3.2025	4 * 0,5 pv	1 570 €* / 1 690 €
Tietoisku: Selviytymisstrategiat toimitusketjussa	27.3.2025	2 h	120 €* / 190 €
Oston sopimukset ja lakiasiat	3. & 15.4.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €
Sales & Operations Planning	1. & 7.4.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €
Toimittajien taloudellisen suorituskyvyn arviointi	8. & 16.4.2025	2 * 0,5 pv	715 €* / 845 €
Chat GPT:n hyödyntäminen kilpailutusprosessissa	9.4.2025	1 pv	755 €* / 895 €
Tuontikaupan hallinta	23.4.2025	1 pv	755 €* / 895 €
Vientikaupan hallinta	24.4.2025	1 pv	755 €* / 895 €
Hankinnan tehostaminen digiajassa	7. & 15.5.2025	3 * 0,5 pv	1 255 €* / 1 495 €
Tuloksellinen neuvottelutaito	14.-15.5.2025	2 pv	1 355 €* / 1 595 €
Varaston suunnittelu ja ohjaus	20.-21.5.2025	2 pv	1 355 €* / 1 595 €
Kategoriajohtaminen	21.-22.5.2025	2 pv	1 355 €* / 1 595 €

Seminaari	Milloin
LSCM Forum 2025	5.2.2025
LOGY Conference 2025	6.-7.2.2025
Hankintapäivä	8.5.2025
Kuljetus- & SCM-päivä, Helsinki	11.9.2025
Alihankintamessut, Tampere	1.-3.10.2025
Sisälogistiikkapäivä, Helsinki,	30.10.2025

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

Hinnat sisältävät sähköisen koulutusaineiston ja oikeuden oppimisympäristöön noin kaksi viikkoa ennen ja jälkeen koulutuspäivän. Läsnäoloon perustuvissa koulutuksissa hintaan sisältyy lisäksi tarjottu. 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: [tomi.pietikainen@logy.fi](mailto:tomi.pietikainen@logy.fi)  
Lisätiedot ja ilmoittautumisohjeet osoitteessa [www.logy.fi](http://www.logy.fi)

# LOGY



# Geopolitiikka määrittelee maailmankauppaa



**VAIKKA** yritykset vastaavat viennistä, erityisesti Aasian markkinoilla menestyminen vaatii usein korkean tason poliitikkojen apua suhteiden luomisessa ja mahdollisuuksien avaamisessa. Hyvä esimerkki tästä nähtiin presidentti **Alexander Stubbin** lokakuuisella valtiovierailulla Kiinaan, jossa hän tapasi maan ylintä.

"Tilanne on tällä hetkellä se, että geopolitiikka määrittelee maailmankauppaa. Siinä missä ennen oltiin hyvinkin markkinauskovaisia, nyt maailmantalous toimii valtiovetoisesti. Se tarkoittaa, että välillä tarvitaan ovenavauksia", presidentti Stubb kertoi medialle vierailun yhteydessä järjestetyssä lehdistötilaisuudessa.

Stubb kertoi kysyttäessä, että hän pitää eskalaation vaaraa kauppatalle todellisenä.

"Vapaakauppa perustuu globaaleihin sääntöihin, joita nyt nakeretaan."

Yksi nakeruksen kohde on ollut sähköautomarkkinat. Esimerkiksi EU päätti tuontitullien

asettamisesta komission tekemän selvityksen perusteella, jonka mukaan Kiinan valtio tukee sähköautojen valmistusta monin tavoin läpi toimitusketjun. Jatkossa kiinalaisista autovalmistajista esimerkiksi BYD maksaa 17 prosentin, Geely 18,8 ja SAIC korkeinta 35,3 prosentin lisätullia. Kiinassa valmistettujen Tesla-autojen korotettu tulli on 7,8 prosenttia.

Sähköautojen tullikeskusteluun Stubb ei lehdistötilaisuudessa ottanut suoraa kantaa vaan sanoi, että EU-politiikasta vastaa pääministeri.

Stubbin mukana matkustaneessa yritysvaltuuskunnassa oli noin 25 suomalaista yritysjohtajaa, jotka kartoittivat uusia liiketoimintamahdollisuuksia nopeasti muuttuvassa globaalissa toimintaympäristössä.

"Viesti suomalaisyrityksille on se, että ei kannata pelätä, pitää yrittää. Täällä tapahtuu paljon systemaattisesti ja nopeasti. Markkinoille vaan, jos mahdollisuutta on", Stubb sanoi. ●

Tasavallan presidentti **Alexander Stubb** ja rouva **Suzanne Innes-Stubb** tapasivat Kiinan presidentti **Xi Jinpingin** ja tämän puolison **Peng Liyuanin** Pekingissä 29. lokakuuta 2024.





## Kolme pointtia Kiinan taloudesta

Kiina-asiantuntemuksestaan tunnettu Kolsterin toimitusjohtaja **Timo Helosuo** oli mukana tasavallan presidentin valtiovierailun yritysvaltuuskunnassa. Helosuo on seurannut Kiinan liike-elämää pitkään ja hän toimii Suomalais-Kiinalaisen Kauppayhdistyksen puheenjohtajana. Helosuo nostaa esiin kolme ajankohtaista teemaa Kiinan-vierailulta.

### 1. Kiinalaiset sähköautot muuttavat kuluttajien ostokäyttäytymistä

”**KIINASSA** on yli 200 sähköautovalmistajaa, ja maa on sähköautojen kehityksen kärjessä. Kiinalaiset autonvalmistajat ovat nyt tekemässä automalleille sen, minkä Nokian vuosittain uudistuvat puhelinmallit tekivät puhelimelle 20 vuotta sitten. Uusia automalleja esitellään 1–2 vuoden välein, uutuuksien toimitukset alkavat heti esittelyn jälkeen, ja jo myytyihin autoihin päivitetään digitaalisia lisäominaisuuksia automaattisesti verkon yli.

Auto on muuttumassa vuosittain uusittavaksi kulutushyödykkeeksi.

Kiinalaisautojen rynnistys pakottaa miettimään, mitä se tarkoittaa Euroopassa. Onko uuteen tilantee-

seen syytä reagoida pelolla ja rajoitteilla vai pitäisikö miettiä, miten kilpailuun vastataan?

Sähköautojen myynnin nopea kasvu aiheuttaa valtavia muutoksia koko niihin liittyvään ekosysteemiin: miten rakennetaan ja turvataan latausinfrastruktuuri? Mistä saadaan strategiset akkuminaalit? Entä miten taataan turvallisuus kasvavassa dataliikenteessä, joka paitsi ohjaa autoja, myös välittää käyttäjän tietoja ja persoonallisia ominaisuuksia autonvalmistajille yli valtiorajojen? Tämä valtava muutos järjestyttää Eurooppaa, mutta tuo mukanaan Kempowerin kaltaisia voittajia.”

### 2. Verkkokauppojen on pakko vähentää logistiikkapästöjään

”**KIINAN** osuus maailman verkkokaupassa on paisunut viime vuosina. Kiinan-vierailulla tapasimme verkkokauppajättien edustajia ja saimme kuulla niiden kilpailutilanteesta.

Logistiikka on Kiinassa keskittynyt muutamille jättiyrityksille, jotka kilpailevat verisesti keskenään. Luvut puhuvat puolestaan: yksittäisen paketin kuljetus Kiinassa maksaa tällä hetkellä 0,4 euroa ja kuljetusaika on keskimäärin 2,7 vuorokautta. Kunnioitettava saavutus maassa, jossa on 1,4 miljardia asukasta ja ostaminen on siirtynyt pääosin verkkokauppaan.

Kansainvälisen verkkokaupan kuljetukset kasvattavat yritysten hiilijalanjälkeä. Paine kehittää verkkokauppaostosten kuljettamista nykyistä ekologisempaan suuntaan kasvaa nopeasti. Kuluttajat ovat yhä tiedostavampia valitessaan verkko-ostosten toimitustapaa, ja verkkokauppoja vaaditaan raportoimaan omista päästöistään. Jatkossa taistelua käydään myös ympäristöarvoilla.”

### 3. Kiina on brändien suojauksessa Villi länsi

”**MONESSA** suomalaisyrityksessä pohditaan tällä hetkellä, uskaltaako Kiinaan lähteä ja miten sikäläistä IPR-toimialaa pitäisi tulkita. Onko aineettomilla oikeuksilla Kiinassa mitään suojaa?

Kokemukseni perusteella sanoisin, että Kiinaan uskaltaa lähteä, mutta sen markkinat pitää tuntea. Esimerkiksi brändin suojauksessa Kiina on vielä Villi länsi. Maassa toimii yli 35 000 brändien suojaamiseen rekisteröitynyttä yritystä. Niistä kuitenkin vain alle viisi prosenttia on ammattimaisia IP-lakitoimistoja.

Kiinan IPR-lainsäädäntö on jo lähellä sitä, mihin olemme tottuneet Euroopassa. Kokonaisuutta ei kuitenkaan voi vielä verrata länsimaihin. Erityisesti riitatilanteissa Kiinassa korostuu paikallisen ympäristön tunteminen ja sen mukaisesti oikean neuvottelustrategian valinta. Meillä Kolsterilla tähän tarpeeseen on vastattu solmimalla kumppanuuksia luotettavien kiinalaisten IPR-toimistojen kanssa.”





Hankenin väitöskirjatutkija **Helleke Heikkinen** korostaa, että viimeisen kilometrin toimituksissa on huomioitava paitsi päästöt myös sosiaaliset ja infrastruktuuriin liittyvät vaikutukset.



VTT:n erikoistutkija **Harri Pyykkö** painottaa, että toimitusketjujen päästövähennykset vaativat uudenlaista yhteistyötä, vastuullista digitalisaatiota ja rohkeita investointeja vähäpäästöisiin kuljetustapoihin.



© ADOBE STOCK

## Viimeisen kilometrin kestävyysaaste

**V**ERKKOKAUPAN kasvun myötä viimeisen kilometrin toimituksista on tullut toimitusketjun kriittinen osa. Samalla siitä on tullut kestävyysaaste. Kaupungeissa ja kaupunkialueilla kohdataankin nyt useita haasteita, jotka johtuvat viimeisen kilometrin toimitusten lisääntymisestä. Tällaisia ovat kasvaneet liikennemäärät, kaupunki-infrastruktuurin kuormittuminen, lisääntyneet päästöt ja liikennevaarat.

Hankenin väitöskirjatutkija **Helleke Heikkinen** korostaa tuoreessa väitöskirjassaan tarvetta uudistaa jakelukäytäntöjä ja keskittyä päästöjen lisäksi muihinkin kestävyysnäkökulmiin.

”Monet johtajat ajattelevat viimeisen kilometrin toimituksia koskevan kestävyystyön liittyvän yksinomaan päästöihin, ja he unohtavat usein sosiaaliset vaikutukset, jotka näkyvät suoraan paikallisilla kaduilla. Vastuu kestävyyskäytännöistä kuuluu heidän mielestään monesti muille”, Heikkinen huomauttaa.

Ruoan verkkokaupassa kestävyystyö on usein pinnallista ja keskittyy asiakaslähtöisiin näkököhtiin, kuten pakkauksiin. Lisäksi riskipääoma ja suuret alustat lisäävät nopean toimituksen kysyntää, mikä luo haasteita pienille jälleenmyyjille.

”Tutkimukseni nostaa esille, että kestävyiden huomioiminen muuttuu helposti näennäiseksi. Yritykset keskittyvät niin paljon siihen, mitä uskovat asiakkaidensa haluavan, että ne päätyvät näennäisratkaisuihin sen sijaan, että etsisivät parhaan ja kestävimmän toimitustavan”, Heikkinen sanoo.

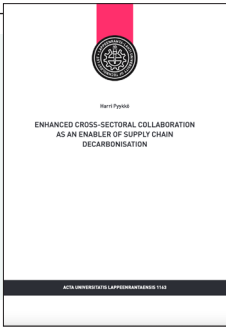
Heikkinen korostaa tutkimuksessaan, että ristiriitatilanteessa ei voida valita vain yhtä näkökulmaa, vaan on huomioitava kaikki kestävyteen liittyvät – joskus vastakkaisetkin – vaatimukset. Muuten joudumme tilanteeseen, jossa ongelmia ilmaantuu lisää.

”Tutkimus tarjoaa kaupunkien päättäjille, yrityksille ja kuluttajille näkemyksiä kestävämpien kaupunkien edistämiseksi – yksi toimitus kerrallaan”, Helleke Heikkinen sanoo. ●



Helleke Heikkinen  
väitöskirja  
”Last but not least: a paradoxical sustainability exploration in last mile delivery and city logistics” tarkastettiin marraskuussa Kauppa-  
korkeakoulu Hanke-  
nissa.





Harri Pyykön tuotantotalouden alaan kuuluva väitöskirja "Enhanced Cross-Sectoral Collaboration as an Enabler of Supply Chain Decarbonisation" tarkastettiin marraskuussa LUT-yliopiston Lahden kampuksella.



© ADOBE STOCK

## Toimitusketju tuottaa valtaosan yritysten ilmastopäästöistä

**LOGISTIikka-ALA** tuottaa noin 15 prosenttia globaaleista hiilidioksidipäästöistä, ja sen osuus on voimakkaassa kasvussa, kun energiantuotannon ja yritysten suorien päästöjen määrä vähenee jatkuvasti. Niinpä logistiikka-alaan kohdistuu voimakas ulkoinen paine riippuvuuden vähentämiseksi fossiilisista polttoaineista", sanoo VTT:n erikoistutkija **Harri Pyykkö**. Hän väitteli marraskuussa LUT-yliopiston Lahden kampuksella toimitusketjujen hiilidioksidipäästöjen vähentämisestä.

Toimitusketjujen epäsuorat hiilidioksidipäästöt voivat aiheuttaa jopa 90 prosenttia yrityksen kokonaispäästöistä, Pyykkö muistuttaa.

Toimitusketjuverkoston epäsuorilla hiilidioksidipäästöillä tarkoitetaan päästöjä, joita syntyy, kun tuotetta tai palvelua ja sen osia tai raaka-aineita kuljetetaan eri osa-

puolten välillä jopa eri maanosissa.

Pyykön mukaan toimitusketjujen hiilestä irtautuminen vaatii uudenlaista yhteistyötä, vastuullista digitalisaatiota ja systeemisen ajattelun kehittämistä.

Merkittävät päästövähennykset eivät Pyykön mukaan onnistu ilman mittavia investointeja vähäpäästöisiin tai päästötömiin kuljetustapoihin. Lisäksi tarvitaan uusia innovaatioita.

"Eri toimialojen ja epätyypillisten toimijoiden välinen laajempi yhteistyö tarvitsee pohjakseen yhteisen tahtotilan kohti systeemistä hiilestä irtautumista, joka tarkoittaa jatkuvaa iterointia, poisoppimista ja yhteistä suuntaa kohti parasta mahdollista ratkaisua. Tällainen kehitystyö vaatii myös julkisen sektorin tukea ja erilaisten fasilitaattorien hyödyntämistä sekä poikkiteollisen tutkimuksen lisäämistä." ●

## Ostajalla on vaikutusvaltaa, mutta myös yhteistyötä tarvitaan

**YRITYSTEN** epäsuoria päästöjä pitää vähentää radikaalisti. VTT:n **Harri Pyykön** mukaan se onnistuu parhaiten hyödyntämällä ohjaavaa vaikutusvaltaa, jota esimerkiksi raaka-aineiden tai komponenttien ostajalla on suhteessa tuotteiden toimittajiin ja heidän käyttämiinsä kuljetuksiin. Lisäksi yhteistyötä eri toimialojen välillä tulisi lisätä merkittävästi.

Pyykkö tarkastelee väitöskirjassaan digitalisaation tuomia mahdollisuuksia sekä vakiintuneiden toimintatapojen ja ajattelumallien muuttamisen merkitystä. Tutkimustulosten perusteella päästöjen vähentämiselle on vielä monia käytännön esteitä, silloja ja eturistiriitoja toimijoiden välillä. Ne tulisi saada ratkaistua, jotta kuljetusten päästöt saataisiin käännettyä laskuun toimitusverkostoissa.

**Pyykkö nostaa väitöstutkimuksensa esiin mm. seuraavia haasteita:**

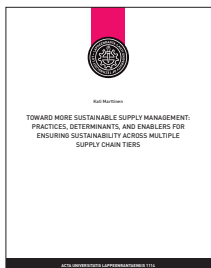
- Pitkän aikavälin päästövähennystavoitteet on integroitu puutteellisesti lyhyen aikavälin strategioihin.
- Laajempaa muutosta tukevia ulkopuolisia tahoja, kuten palvelumuotoilijoita ja tutkimuslaitoksia, hyödynnetään liian vähän.
- Horisontaalisen, tiettyä toimialaa hyödyttävään yhteistyöhön liittyy vaikeuksia esimerkiksi kilpailijoiden välillä.
- Digitalisaatioon liittyvät uuden tyyppiset kyberturvallisuusriskit vaativat varautumista.



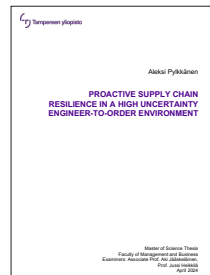
## LOGY palkitsi vuoden opinnäytetyöt

Palkinnot myönnettiin vuoden parhaasta väitöskirjasta Kati Schaëferille (LUT-yliopisto), diplomityöstä Aleksi Pykkäselle (Tampereen yliopisto), YAMK-opinnäytetyöstä Arto

Mäkiselle (Jyväskylän ammattikorkeakoulu) ja AMK-opinnäytetyöstä Samuli Haaraselle (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu).



**Vuoden väitöskirja:**  
LUT-yliopiston Kati Schaëferin väitöskirja "Toward more sustainable supply management: Practices, determinants, and enablers for ensuring sustainability across multiple supply chain tiers".



**Vuoden diplomityö:**  
Tampereen yliopiston Aleksi Pykkäsen tutkielma "Proactive Supply Chain Resilience in a High Uncertainty Engineer-to-Order Environment".

## Vastuullisuuden haasteet toimitusketjuissa

**Kati Schaëferin** tutkimus tarjoaa syvällisen tarkastelun moniportaisten toimitusketjujen vastuullisuusjohtamiseen. Schaëferin artikkeliväitöskirja käsittelee erityisesti strategioita ja käytänteitä, joilla vastuullisuutta voidaan varmistaa. Se avaa uusia näkökulmia myös yritysten välisten valtasuhteiden ja toimitusketjun jäljitettävyyden merkitykseen vastuullisuuden varmistamisessa.

Tutkimus vastaa tarpeeseen ymmärtää paremmin alempien tasojen toimittajien vastuullisuustoimintaa, josta aiempi tutkimus on tarjonnut vain niukasti empiiristä tietoa. Schaëfer keräsi aineistonsa haastattelemalla yhteensä 25 yritystä, jotka edustivat suomalaisia brändiyrityksiä ja heidän eurooppalaisia toimittajiaan eri toimitusketjun tasoilla. Tutkimuksessa selvisi, että vaikka yritykset pyrkivät ulottamaan vastuullisuusvaatimuksiaan syvälle toimitusketjuun, alempien tasojen toimittajien sitouttaminen on yhä harvinaista. Yritykset joutuvat usein luottamaan siihen, että vastuullisuusvaatimukset siirtyvät ketjussa eteenpäin ilman suoraa kontrollia.

Schaëferin tutkimus havainnollistaa, kuinka toimitusketjun ensimmäisen tai toisen portaan toimittajan kyky siirtää vastuullisuusvaatimuksia eteenpäin voi merkittävästi vaikuttaa brändiyrityksen tavoitteiden saavuttamiseen. Tämä tekee valtasuhteista ja toimitusketjun jäljitettävyydestä keskeisiä tekijöitä vastuullisuuden johtamisessa.

Väitöskirja tarjoaa käytännönläheisiä näkemyksiä siitä, miten vastuullisuutta voidaan parantaa toimitusketjun eri tasoilla. Tulokset korostavat, että pelkkä vaatimusten täyttämisen ei riitä. Jotta vastuullisuus ja jäljitettävyyden saadaan aidosti varmistettua, tarvitaan proaktiivista vastuullisuustyötä, innovaatioita sekä yhteistyötä toimitusketjun kaikkien osapuolten välillä.

## Toimitusketjujen resilienssi uudessa valossa

Toimitusketjun resilienssin on havaittu jääneen pysyvästi keskeiseksi kilpailutekijäksi toimitusketjujen monimutkaistuessa ja odottamattomien häiriöiden yleistyessä. Tampereen yliopiston **Aleksi Pykkäsen** diplomityön ensisijaisena tavoitteena oli luoda kokonaisvaltainen ja yhtenäinen käsitys toimitusketjun resilienssistä perustuen tuoreimpaan tutkimustietoon alalta. Lisäksi tavoiteltiin uusia keinoja mitata resilienssin tilaa ja tunnistaa kehityskohteita toimitusketjusta.

Tutkimuksen tuloksena syntyi uudenlainen viitekehys toimitusketjun resilienssin kuvaamiseen toimitushäiriön etenemisen mukaisesti. Tavoitteen mukaisesti fokus keskittyi proaktiiviseen eli toimitushäiriötä edeltävään resilienssiin, jonka tilaa kuvattiin tarkemmin erilaisilla resilienssi-indikaattoreilla. Lopulta tutkimustuloksista koottiin mittaristo, jolla voidaan konkreettisesti osoittaa toimitusketjun resilienssin vahvuuksia ja heikkouksia.

Diplomityö toteutettiin tapaustutkimuksena kohdeyrityksessä, jonka toimintaympäristössä toimitusketjun resilienssin merkitys on entisestään korostunut. Resilienssi-indikaattoreja ja mittaristoa testattiinkin todellisessa toimintaympäristössä, jossa se tarjosi selkeän näkemyksen toimitusketjun resilienssin tilasta. Tämä mahdollisti kehitysalueiden tunnistamisen johtuen konkreettisiin kehystoimenpiteisiin.

Diplomityö selkeyttää resilienssin käsitettä ja mahdollistaa organisaatioille uuden yhtenäisen tavan ymmärtää resilienssi osana toimitusketjun hallintaa. Samalla myös resilienssin yleistilan arviointia on mahdollista helpottaa tutkimuksessa syntyneillä resilienssi-indikaattoreilla ja mittaristolla, jotka ovat sovellettavissa erilaisiin tilanteisiin ja toimintaympäristöihin.





**Palkintovaliokunnan puheenjohtaja Anna Aminoff totesi, että palkittaviksi valitut työt olivat aiheiltaan erittäin ajankohtaisia: ”Kestävyys, resilienssi, sopimushallinta ja tilaus-toimitusprosessi ovat teemoja, jotka puhuttavat ja ovat aidosti pinnalla alan keskusteluissa.”**



**Vuoden YAMK-työ:**  
Jyväskylän ammattikorkeakoulun Arto Mäkiselle opinnäytetyö ”Enhancing sourcing’s value through integrated contract data management”.



**Vuoden AMK-työ:**  
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun Samuli Haaranen opinnäytetyö ”Tiedonkulku tilaus-toimitusprosessissa”.

## Uusi datamalli tehostaa hankinnan ja sopimustenhallinnan prosesseja

Toimeksiantajan liiketoimintamallissa hankinnalla on merkittävä rooli. Siksi toimittajien ja hankintasopimusten hallinta vaatii erityistä huomiota. Viime vuosina asiakkaiden ja viranomaisten vaatimukset läpinäkyvyydestä toimitusketjua kohtaan ovat kasvaneet merkittävästi. Tarvittava informaatio läpinäkyvyyden luomiseksi on kirjattu hankintasopimukseen tai muuhun liitännäiseen dokumentaatioon. Samalla linkki toimitusketjusta asiakkaiden palveluihin on suoraviivaistunut, mikä lisää tarvetta erottaa toimeksiantajan ja toimittajien vastuut ja velvollisuudet. Vaikka toimeksiantaja usein kantaa kokonaisvastuun asiakkaan suuntaan, riskienhallinnan kannalta on tärkeää selvittää vastuunjako.

Jyväskylän ammattikorkeakoulun **Arto Mäkisen** opinnäytetyön tuloksena syntyi kokonaisvaltainen datamalli, joka integroi sopimustiedon osaksi konserninlaajuisia informaatiomallia. Tämän tason sopimusinformaatiomallille ei löytynyt referenssiä kirjallisuudesta tai toimeksiantajan omasta toiminnasta. Samalla hankintaprosesseista luotiin yksityiskohtaisemmat kuvaukset, jotka linkittävät hankinnan ja sopimustenhallinnan prosessit osaksi konsernin kokonaisprosessikarttaa. Opinnäytetyö rajattiin kestävä kehityksen ja henkilötiedon hallintaprosessien kuvaamiseen.

Luotu datamalli ja prosessit mahdollistavat tietojen keräämisen, varastoinnin ja prosessoinnin koko sopimuksen elinkaaren ajalta osana konsernin hallintamallia.

Opinnäytetyön tulokset ja toteutus ovat toistettavissa lähes kaikilla liiketoiminta-alueilla ja ovat siksi erityisen kiinnostavia sekä Suomessa että globaalisti. Työssä rakennettu informaatiomalli ja prosessikartta on luotu joustavaksi ja sitä voidaan hyödyntää muissa konsernihallinnan prosesseissa.

## Tiedonkulun haasteet tilaus-toimitusprosessissa

Toimeksiantajan organisaatiossa on havaittu lähetystoimintoihin keskittyneen projektityön yhteydessä, että sen sisäisten toimintojen välillä ilmenee tiedonkulullisia haasteita. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun **Samuli Haaranen** opinnäytetyö toimii osittain jatkotutkimuksena kyseiselle projektityölle, käsittelemällä tilaus-toimitusprosessin informaatiovirtojen vaikutusta toimitusvarmuuteen sisäisen ja osin ulkoisen toimitusketjuintegraation näkökulmasta. Työssä tarkastellaan useampaa toimeksiantajan sisäistä toimintoa, ja se sisältää myös asiakasnäkökulmia rajatun asiakasotannan avulla.

Tutkimuksen ensisijaisena tavoitteena oli löytää ne tilaus-toimitusprosessin tiedonkulun ongelmakohtat, jotka haittaavat prosessin sujuvaa toimintaa ja vaikuttavat toimitusaikojen toteutumiseen. Toisena tavoitteena oli kuvata tilaus-toimitusprosessin tiedonkulun tavoitetta henkilöstön ja asiakkaiden näkökulmista sekä tarjota toimeksiantajalle kehitysehdotuksia.

Aineiston analyysin avulla havaittiin useampia tiedonkulullisia ongelmakohtia, jotka linkittyvät sekä viestintään että tietojärjestelmissä oleviin tietoihin. Prosessissa käytetty tieto on ollut ajoittain epätarkkaa, sitä ei ole jaettu kaikille sitä tarvitseville osapuolille, tai tieto on saapunut toimitusajan kannalta liian myöhään. Opinnäytetyön tulokset kohdistuvat ensisijaisesti toimeksiantajan prosessin kehittämiseen, mutta niistä muodostetut johtopäätökset ovat alalla yleisesti hyödynnettävissä. Tulokset voivat myös toimia keskustelunavauksena tilaus-toimitusprosessin tiedonkulun merkityksestä muissakin organisaatioissa.



Teleoperaattori haluaa laajentua kansainväliseksi digitaalisten palveluiden myyjäksi.



Elisa IndustrIQ on

# Elisan muutosprosessin väline

Teksti **ESKO LUKKARI**

**T**ELEOPERAATTORIYHTIÖ Elisa on vaivihkaa noussut merkittäväksi tekijäksi yritysten tuotannon, toimitusketjun ja logistiikan tekoälypohjaisia ohjelmistoja tarjoavana yhtiönä. Prosessi on tärkeä osa Elisan halua laajentua teleoperaattoriyhtiöstä kansainväliseksi digitaalisten palveluiden myyjäksi.

Vuonna 2021 perustettu Elisa IndustrIQ osti keväällä noin 11 miljoonan euron liikevaihtoa tehneen ja 90

henkeä työllistäneen tamperelaisen Leanware Oy:n.

Leanware on reilut parikymmentä vuotta vanha yritys. Se on tehnyt yrityksille toimintaa ohjaavia älykkäitä ohjelmistoja tuotannon, toimitusketjun ja sisälogistiikan digitalisointiin sekä datan analysointiin ja tiedolla johtamiseen.

Elisa vaihtoi Leanwaren nimeksi Elisa IndustrIQ Finland Oy. Uuden yhtiön kotipaikaksi tuli Tampere.

## INTEGROIDUT OHJELMISTOPALVELUT

Elisa IndustrIQin toimitusjohtajan **Ville Keskisen** mukaan yhtiöllä on 15 erilaista ohjelmistotyökalua teollisuuden toimitusketjun, tuotannon ja varaston- ja laadunhallinnan ja sisälogistiikan tarpeisiin.

”Avustamme myynnin ja operaatioiden suunnittelusta lähtien ja pystymme nyt tarjoamaan integroidun ohjelmistokokonaisuuden, joten asiakkaan ei





Elisa laajensi teollisuusliiketoimintaansa ostamalla keväällä 2024 tamperelaisen ohjelmistoyrityksen Leanwaren.

© LEANWARE



## ”NYT KUN OLEMME OSA ELISAA, USKON REKRYTOINNINKIN HELPOTTUVAN”

Elisa IndustriQ:n toimitusjohtaja Ville Keskinen

suja myyvä Relex on taas profiloitunut vähittäiskaupan toimitusketjun ohjelmistojen osajana.

### MONTA ULKOMAISTA YRITYSJÄRJESTELYÄ

Elisa IndustriQ oli ollut aktiivinen yritysjärjestelyissä jo ennen Leanware-kauppoja. Yhtiön ulkomaiset yrityshankinnat ovat olleet tosin maltillisia ja riskit minimoituja.

Vuonna 2021 Elisa osti 60 miljoonalla eurolla saksalaisen ohjelmistoyhtiön camLinen, joka on myös teollisuuden käyttämien tuotannonohjausohjelmistojen tekijä. camLine palvelee puolijohdeteollisuutta, aurinkopaneelien ja kehittyneiden materiaalien valmistajia. Se teki viime vuonna noin 40 miljoonan euron liikevaihdon.

Yhdysvaltalaisen CalcuQuoten toimitusketjuratkaisuihin keskittyneen yritykseen Elisa investoi vuonna 2024. Sen liikevaihto oli viime vuonna pari miljoonaa euroa ja yhtiössä oli 12 työntekijää. Belgialaisen tuotannon laadun ja operatiivisten riskien hallinnointiohjelmistojen tekijästä TenForce-yhtiöstä Elisa IndustriQ hankki osuuden vuonna 2021. Yhtiö tekee parinkymmenen miljoonan euron liikevaihtoa. Elisa hankki vähemmistöosuuden italialaisesta ohjelmistoyhtiöstä sedAptasta samana vuonna.

Amerikkalaisen tuotannon kuljetusjärjestelmien ohjelmistoihin keskittyvän Romaricin liiketoiminnan Elisa IndustriQ:n saksalaisyhtiö camLine hankki viime huhtikuussa. Romaric on pieni 2,5 miljoonan euron liikevaihdon ja 28 työntekijän yhtiö.

### YHTEENSÄ 100 MILJOONAN MYYNTI

Keskinen sanoo, että Elisan kansainväliset ohjelmistoyhtiöt tekevät yhdessä noin 100 miljoonan euron liikevaihtoa ja niiden palveluksessa on tuhatkunta työntekijää. Elisa IndustriQ-brändin alle yhtiöitä ei ole kuitenkaan siirretty. Se kertoo Elisan strategisesta varovaisuudesta uuden liiketoiminnan kasvatamisesta.

Elisa IndustriQ tarjoaa nyt Keskinen mukaan yli 1 200 valmistavan teollisuuden asiakkaalleen 50 maassa tekoälyyn ja koneoppimiseen pohjautuvia ohjelmistoratkaisuja.

Aivan uusi ohjelmistoratkaisu Suomessa on Keskinen mukaan sedAptalta hankittu NextRoute-kuljetushallintaratkaisu, joka on pilvipohjainen SaaS-palvelu. Se optimoi kuljetukset ja niiden seurannan osaksi toimitusketjun suunnittelua ja alkuinvestointi on alhainen ja asiakkaalle ei tule operatiivisia kustannuksia verkkopohjaisen alustan hallinnasta.

”Se vastaa nykypäivän logistiikkatarpeita, joihin vaikuttavat muutuneet kulutustottumukset, kysynnän vaihtelu, myyntiaikojen lyhentyminen ja toimitusten seurantaraportit ja sillä kuljetussopimukset ja hinnat voidaan keskittää yhteen palveluun”, Keskinen sanoo.

Leanwarea aiemmin johtanut Keskinen sanoo, että huippuosajien rekrytointi ei ole ollut helppoa viime vuosina.

”Nyt, kun olemme osa Elisaa, uskon rekrytointinkin helpottuvan”, hän sanoo. ●

tarvitse hankkia joukkoa erillisiä ohjelmistoja. Olemme vahva toimija ns. end-to-end-ratkaisuissa”, hän sanoo.

Keskinen mukaan yhtiö keskittyy korkean teknologian toimialoille, kemian-, elintarvike- ja juoma- sekä kone- ja laitteollisuudessa.

Nopeasti kansainvälisillä markkinoilla kasvanut ja viime vuonna jo 229 miljoonan euron liikevaihtoa tehnyt, mutta 22,5 miljoonan euron tappion tehnyt kotimainen toimitusketjuratkai-





Helsingin Messukeskuksessa järjestettiin jo kolmatta vuotta peräkkäin maailman suurin riskipääomasijoittajien tapahtuma, jossa hallinnoidaan yli 4 biljoonan dollarin varoja. FLG Finnish Logistics Groupin perustaja **Anthony Sundström** raportoi Osto&Logistiikalle, mitä annettavaa Slushilla on toimitusketjujen ammattilaiselle.

"**SLUSH** tunnetaan teknologia-innovaatioiden ja start-up-ekosysteemin keskeisimpänä tapahtumana, mutta monille toimitusketjujen ja logistiikan ammattilaisille se voi tuntua etäiseltä. Tänä vuonna tapahtumaan osallistui yli 13 000 henkilöä, joista

yli 3 000 oli sijoittajia. Jo ensimmäisestä askeleesta lähtien tuntui kuin olisi hypännyt kansainvälisen suurtapahtuman sykkeeseen. Tästä oli hyvä lähteä selvittämään, millaista merkitystä tapahtuma tarjoaa toimitusketjujen ja logistiikan näkökulmasta."

Woltin perustaja ja toimitusjohtaja **Miki Kuusi** ja Lifeline Venturesin **Timo Ahopelto** jakoivat näkemyksiä johtajuuden nurjalta puolelta.

# 7 Slush & näkökulmaa toimitusketjujen ammattilaisille

Teksti **ANTHONY SUNDSTRÖM** Kuvat **SLUSH & ANTHONY SUNDSTRÖM**





**3. Kestävä kehitys:  
Toimitusketjun uusi normi**

Slushissa oli esillä 118 yritystä, jotka tarjo-  
sivat ratkaisuja kestävään kehitykseen. Esi-  
merkkejä ovat suomalainen Carbonaide  
(ilmastoystävällinen betoni), virolainen UP  
Catalyst (hiilinanomateriaalit hiilidioksi-  
dista tai jätteeksi luokitellusta biomassasta),  
suomalainen Calciner (raskaan teollisuu-  
den sähköistäminen) ja ruotsalainen Agteria  
(nautakarjan metaanipäästöjen vähentämi-  
nen).

CO-FOUNDER & CEO, SolarMente  
ES14 - 16:04 SolarMente

600 GW of New Solar Capacity  
could meet 50% of Europe's heating by  
2030

SolarMente

SLUSH

13.12.2024 9.09





## 4. Tekoälyn konkreettiset ratkaisut

Tekoälyn käyttö logistiikassa on täydessä vauhdissa, ja Slushissa esiteltiin useita käytännön sovelluksia.

Esimerkiksi Hyperfox tarjoaa tekoälyn perustuvan alustan, joka automatisoi tiedonsiirron ja prosessit toimitusketjuissa. Ruotsalainen Paramount-ric puolestaan hyödyntää tekoälyagentteja yritysten päästöjen reaaliaikaiseen seurantaan, mikä auttaa optimoimaan kestävyystavoitteita.

## 5. NowPorts: Tekoäly logistiikan apuna

NowPortsin perustaja **Alfonso de los Rion** kertoi tapahtumassa, kuinka paljon helpompaa asiakkaiden ongelmien ratkaiseminen ja ohjelmointi on nykyään tekoälyn ja uusien sovellusten avulla verrattuna kymmenen vuoden takaiseen.

NowPorts tuo läpinäkyvyyttä Latinalaisen Amerikan logistiikkaan ja toimii digitaalisena rahdinvälitysalustana. Heidän viimeisin innovaationsa, konttien käyttäminen vakuutena kuljetuksille. Yrityksen markkina-arvo on nykyään miljardi dollaria.

- Suomalaisen moottoripyörävalmistaja Verge Motorcyclesin ensimmäinen tuote on raju täyssähköinen power cruiser. Suorituskyky yltää superpyöräluokkaan.

## 6. Suomalaisten startupien nousu

Slushissa oli mukana yli 1000 suomalaista yritystä ja startupia, kuten GreenFi (vastuullisuusdata), GlobeVac (Rokoteteknologiaa, joka ei vaadi kylmäketjua) ja Kuurai (kestävyystiedon hallinta). Suomessa on lukuisia startupeja, jotka voivat ratkaista merkittäviä kansainvälisiä haasteita.



## 7. Kansainväliset toimitusketjuinnovaatiot

Slush tarjosi mahdollisuuden tutustua innovaatioihin ympäri maailmaa. Tunisian Optimalogistic optimoi tavarankuljetuksia Afrikassa, Australian Wildfire valmistaa uusiutuvia polttoaineita, ja Intian Fastrider tehostaa kansainvälisiä toimitusketjuja. Yhdysvaltalainen AIMS puolestaan hyödyntää tekoälyä ja droneja varastonhallinnassa.





## Näkökulma



### Miksi Slush on tärkeä toimitusketjujen ammattilaiselle?

**SLUSH** ei ole enää toviin ollut vain startupien ja sijoittajien kohtaamispaikka, vaan resurssi, joka voi auttaa ratkaisemaan konkreettisia haasteita. Jos tiedät, minkä ongelman haluat ratkaista, löydät todennäköisesti apua Slushin osallistujilta.

Olipa kyse rahoituksesta, uudesta näkökulmasta tai ammattilaisverkostosi laajentamisesta, tapahtuma tarjoaa mahdollisuuksia kaikkiin näihin.

#### VERKOSTOJEN VOIMA

Slushin oma matchmaking-sovellus on välttämätön työkalu niille, jotka haluavat saada tapahtumasta täyden hyödyn irti. Sovelluksessa oli mukana yli 200 toimitusketjun ammattilaista sekä kymmeniä sijoittajia, jotka etsivät aktiivisesti uusia innovaatioita.

Kävijälle tapahtuman arvo perustuu ennalta sovittuihin tapaamisiin, jotka vaativat useiden tuntien ennakkotyön. Tapahtumaan ei tulla huvia vuoksi, vaan jokaisella osallistujalla on selkeät tavoitteet. Varaudu myös siihen, että osa tapaamispyynnöistäsi hylätään – se kuuluu prosessiin.

#### OHEISTAPAHTUMAT KOHOKOHTA

Osallistu kansainväliseen aamupalatilaisuuteen, jonka järjestivät INGKA, Maersk Growth ja Dynamo Ventures. Tapahtuma toi yhteen 200 logistiikan ja toimitusketjujen ammattilaista rentoon ympäristöön, jossa oli varattu aikaa verkostoitumiselle ja ajatustenvaihdolle.

Tällaiset epäviralliset tilaisuudet ovat usein Slushin arvokkaimpia hetkiä, sillä niissä on mahdollisuus syventää suhteita ja luoda uusia yhteistyömahdollisuuksia ilman kiirettä. ●

**"KÄVIJÄLLE TAPAHTUMAN ARVO PERUSTUU ENNALTA SOVITTUIHIN TAPAAMISIIN, JOTKA VAATIVAT USEIDEN TUNTIEK ENNAKKOTYÖN."**



**LOGY** 6.-7.2.2025  
**CONFERENCE**

**Logistiikan  
ja hankinnan  
huippukonferenssi  
täyttää 40 vuotta!**

LOGYn lippulaivatapahtuma LOGY Conference palaa Finlandia-talon päänäyttämölle helmikuussa 2025. Konferenssiosuuden jälkeen tilaisuus jatkuu LOGY Conference & Network -seminaaristeilyllä Tallink Silja Victoria I:llä. Lämpimästi tervetuloa jälleen mukaan!

Kahden päivän aikana puhujalavalla kuullaan yli 20 huippuasiantuntijaa, verkostoidutaan vanhojen ja uusien kollegoiden kanssa sekä luodaan arvokkaita uusia kontakteja.

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

**LOGY**



# Hankintapäällikön koulutusohjelma alkaa keväällä 2025

Huippusuositettu LOGYn Hankintapäällikön koulutusohjelma starttaa jälleen maaliskuussa 2025. Kysyimme kolmelta edellisen kurssin suorittaneelta ammattilaiselta, millaisia oivalluksia ja hyötyjä he saivat ohjelmasta – ja miksi koulutus on heidän mielestään hankinta-alan ammattilaisten must-listalla.

Lue lisää ohjelmasta skannaamalla QR-koodi tai osoitteessa [www.logy.fi](http://www.logy.fi).



Senaatti-kiinteistöjen ryhmäpäälikkö **Sanna Niemelä**

### Minkälainen kokemuksesi ja yleinen tunnelmasi on Hankintapäällikön koulutusohjelman valmennuspäivistä?

”Hyvät kokemukset ja tunnelmat! Valmennuspäivät olivat kaiken kaikkiaan hyvin toteutettuja ja kouluttajat asiantuntevia. Läsnäolopäivistä pidin eniten, mutta etätoteutuksetkin olivat toimivia ja paransivat osallistumismahdollisuuksia kiireisemmässä tilanteessa.”

### Mikä on ollut parasta yksittäisissä valmennuspäivissä ja koko koulutusohjelmassa?

”Parasta oli, että koulutusohjelmassa keskityttiin erityisesti hankintatoimen strategisempaan puoleen. Valmennuspäivät mahdollistivat kokemusten ja parhaiten käytäntöjen jakamisen sekä verkostoitumisen julkisen ja yksityissektorin osallistujien kesken.”

### Miten koulutusohjelma on edistänyt ammatillista kehittymistäsi?

”Koulutusohjelma on antanut minulle uutta ja laajempaa näkökulmaa sekä syventänyt osaamistani erityisesti niillä alueilla, joita tarvitaan kehitettäessä hankintatoimea tuloksellisempaan ja liiketoimintalähtöisempään suuntaan.”

### Suosittelisitko koulutusohjelmaa muille hankinnan ammattilaisille?

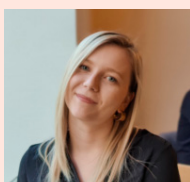
”Kyllä suosittelisin. Koulutusohjelma oli hyvin toteutettu ja sen kaikki teemat hyödyllisiä myös julkisten hankintojen ammattilaisille.”

### Koulutusohjelman sisältö

Hankintapäällikön koulutusohjelma 2025–2026 sisältää 15 eri aihetta, viisi eri kouluttajaa ja yhteensä 20 koulutuspäivää: 4 lähipäivää, 20 puolen päivän etäpäivää sekä noin 6 itseopiskelu- tai vertaisopiskelupäivää.



## "HANKINNAN AMMATILAINEN TARVITSEE TULEVAISUUDESSA YHÄ VAHVEMMIN MONIPUOLISTA OSAAMISTA JA YMMÄRRYSTÄ LAAJOISTA SEKÄ MONIMUTKAISISTA AIHEISTA"



Wärtsilän Strategic Purchaser  
**Elli Hanka**

### Minkälaisen yleisarvion antaisit koulutusohjelmasta?

"LOGYn hankintapäällikön koulutusohjelma oli todella mielenkiintoinen ja ajatuksia herättävä. Valmennuspäiviä oli runsaasti, ja kaikki aiheet olivat relevantteja omaan työkuvaani nähden. Hankinnan ammattilainen tarvitsee tulevaisuudessa yhä vahvemmin monipuolista osaamista ja ymmärrystä laajoista sekä monimutkaisista aiheista, joten koen, että koulutus tukee hyvin kokonaisvaltaisesti.

Valmennuspäivät on myös ripoteltu hyvin pitkin vuotta, mikä mahdollisti niihin osallistumisen todella hyvin. Oppimislusta, jota koulutuksessa käytetään, on helppokäyttöinen ja tukee oppimista. Koko koulutuksen ajan käytännön järjestelyt toimivat loistavasti. Valmennuspäivät sisälsivät runsaasti hyviä keskusteluja ja vierailijoita, jotka toivat loistavia käytännön esimerkkejä. Täytyy myös antaa isot kehut kaikille koulutajille, jotka olivat erittäin asiantuntevia."

### Kenelle suosittelet koulutusohjelmaa ja mitä se antoi sinulle itsellesi?

"Koen, että koulutus sopii kaikille hankinnan ammattilaisille huolimatta siitä, missä vaiheessa urakehitystä on. Itse sain paljon uusia näkökulmia ja ajatuksia sekä käytännön työkaluja, joita aion hyödyntää työssäni konkreettisesti."



Dynaset Oy:n Purchasing  
Manager **Mika Varis**

### Minkälainen kokemuksesi ja yleinen tunnelmasi on valmennuspäivistä?

"Hankintapäällikön koulutusohjelma käsittelee laajasti ja monista näkökulmista hankinnallisia perusasioita. Valmennuspäivät ovat interaktiivisia, ja pääset keskustelemaan aiheista muista organisaatioista tulevien kollegoiden kanssa."

### Mikä on ollut parasta yksittäisissä valmennuspäivissä ja koko koulutusohjelmassa?

"Koulutusohjelman laajuus ja pituus ovat sen selkeitä vahvuuksia. Tärkeimmät aihealueet käydään läpi. Kurssien vetäjät tuntevat aihealueen syvällisesti, ja tarvittaessa heitä voi myös haastaa kurssipäivien aikana."

### Suosittelisitko LOGYn koulutuksia ja hankintapäällikön koulutusohjelman suorittamista muille hankinnan ammattilaisille?

"Mielestäni hankintapäällikön koulutusohjelma sopii parhaiten hankintauran alussa oleville henkilöille, jotka haluavat tehdä uransa hankinnoissa, sekä hankinta-henkilöille, jotka eivät ole aiemmin syystä tai toisesta opiskelleet hankintaa – kurssilla saa erinomaisen tietopohjan hankinnallisista perusasioista. Lisäksi kurssi sopii myös kokeneille ja perustiedot jo omaaville konkareille, sillä kurssilla voi päivittää vanhoja tietojaan sekä hyödyntää kanssaopiskelijoiden kokemuspohjaa ja verkostoa."

Skannaa koodi ja  
ilmoittaudu maksuttomaan infoon

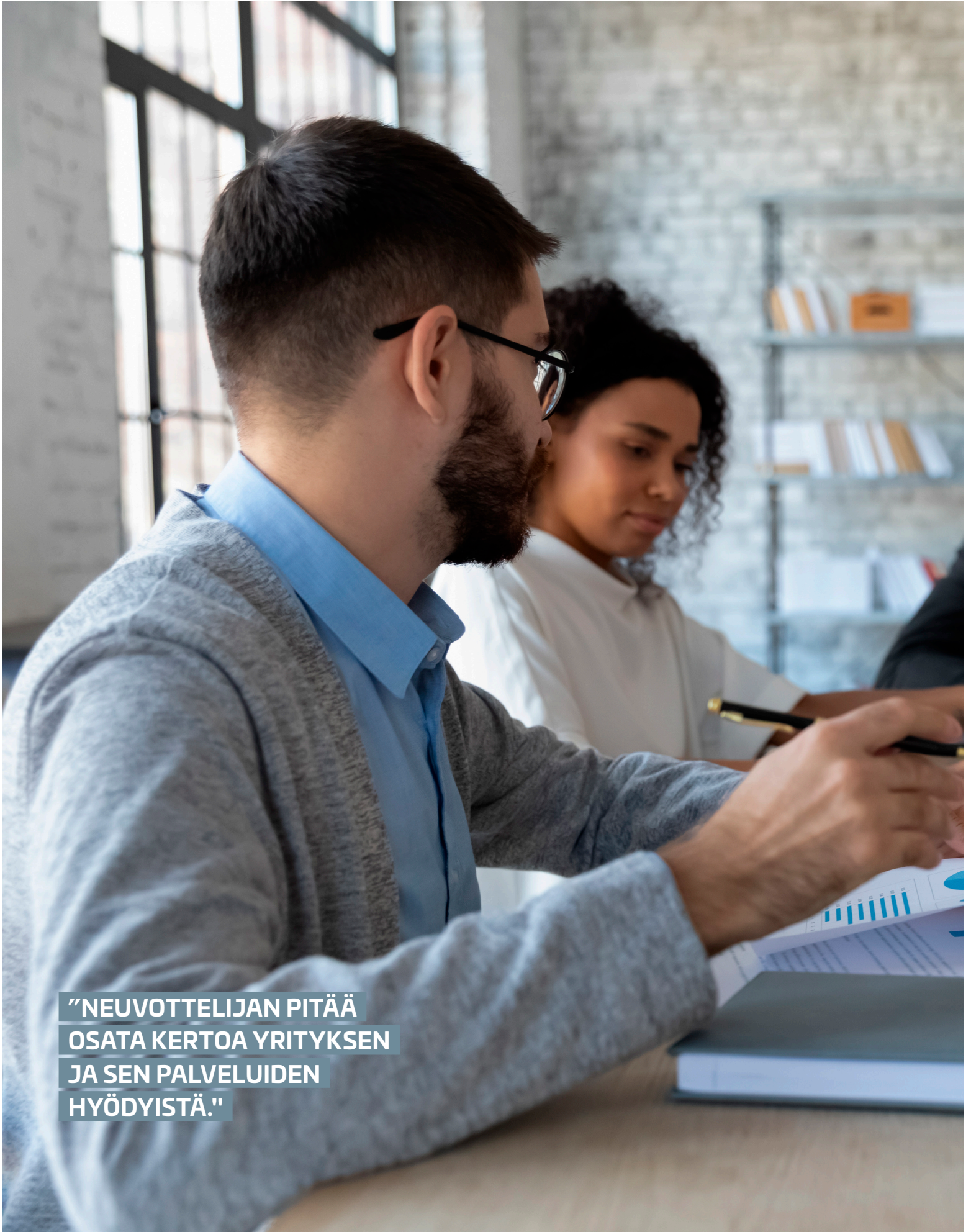


### Kiinnostaako koulutusohjelma? Tule maksuttomaan infotilaisuuteen 16.1. tai 13.2.2025

Maaliskuussa 2025 alkaa LOGYn hankintapäällikön koulutusohjelman järjestyksessään kolmas vuosikurssi. Tule maksuttomaan infotilaisuuteen kuulemaan, minkälainen sisältö Hankintapäällikön koulutusohjelmassa on ja miten LOGY toteuttaa koulutuksen.







"NEUVOTTELIJAN PITÄÄ  
OSATA KERTOA YRITYKSEN  
JA SEN PALVELUIDEN  
HYÖDYISTÄ."

© ADOBE STOCK



Teksti HELENA RAUNIO

# HYVÄ NEUVOTTELIJA SANOITTA YRITYKSEN VAHVUUDET

**Mitä vaikeammassa suhdannetilanteessa yritys elää, sitä tärkeämpää on neuvottelutaitojen hallitseminen.**

**C**OMPLETO Consulting Oy:n toimitusjohtaja **Satu Welling** on valmentanut yritysjohtoa ja eri alojen ammattilaisia kymmenien vuosien ajan. Etenkin neuvottelutaitojen, oston ja myynnin valmennus on hänen osaamisaluettaan.

Welling on kehittänyt muun muassa EU-tasolle rekisteröidyn WINWIN Neuvottelutaito-konseptin, minkä tavoitteena on parantaa liikkeenjohdon neuvottelutaitoja.

## KOHTI STRATEGISIA ASIAKKUUKSIA

Neuvottelutaito on Wellingin mukaan liikkeenjohdon tärkeimpiä kyvykkyys. Neuvottelutaitoa tarvitaan niin asiakkaiden, johdon kuin henkilöstön kanssa palaveroidessa.

”Hyvät neuvottelutaidot auttavat johtajia rakentamaan strategisia asiakkuuksia”. Welling sanoo.

Wellingin tyypillinen valmennettava ryhmä on vastuussa satojen miljoonien eurojen vuositaisesta budjetista tai asiantuntijaneuvotteluista.

Neuvottelutaidot ovat tärkeitä yrityksen koosta riippumatta. Suurilla yrityksillä on yleensä enemmän neuvotteluvoimaa, ja pienten olisi kyettävä saamaan sopimuksia heidän kanssaan.

”Pienen yrityksen on pystyttävä argumentoimaan itsensä luotettavana kumppanina. Pienikin yritys voi olla kilpailukyvytään taitava ja hyvä kumppani, sillä se saattaa tehdä teidän eteenne enemmän kuin iso yritys”, muistuttaa Welling.



# Neuvottelutaito

## ► NEUVOTTELIJAN OSATTAVA VUOROPUHELILLA

Avainasioita on taito keskustella, johtaa neuvottelua kysymyksillä ja vuoropuhelulla sekä perustella näkemykset.

”Neuvottelijan pitää osata kertoa yrityksen ja sen palveluiden hyödyistä. Valmennuksessa mietitään, miten yrityksen vahvuuksia osataan sanoittaa ja viedä neuvotteluja eteenpäin – tavoitteiden mukaisesti”, kertoo Welling.

## KUN KUMPIKIN VOITTA

Ennen neuvotteluja on tärkeää rakentaa neuvottelusuunnitelma, joka pohjautuu yritykselle strategisesti tärkeisiin tavoitteisiin ja siihen, kuinka ne saavutetaan neuvottelun keinoin.

”Neuvottelusuunnitelmassa otetaan huomioon, minkälainen nykyinen kauppakumppanimme on meille nyt ja minkälaiseksi yritys haluaa tätä suh-

detta kehittää”, lisää Welling.

Järjestelmällinen valmistautuminen neuvottelujen ohjaamiseen vaihe vaiheelta takaa omien tavoitteiden saavuttamisen.

”Jos neuvotteluihin osallistuu yrityksestä neuvottelutiimi, olisi tiimin syytä valmistautua yhdessä neuvottelun vuoropuhelun läpivientiin.”

## NEUVOTTELUTAVOITTEISIIN ERI VAIHTOEHTOJA

Satu Welling on huomannut, että yrityksissä ei riittävällä tarkkuudella paneuduta neuvotteluiden tavoitteiden asettamiseen.

”Keskeistä on, että tavoitteet osataan perustella ja sanoittaa. Mikä on maksimi, mikä optimi ja mikä minimi-tavoite. Lisäksi pitäisi miettiä eri vaihtoehtoja neuvottelupöytään sekä ajatella myös toisen osapuolen näkökulmaa.”

## VUOROPUHELUA VIETÄVÄ ETEENPÄIN

Suomalainen mielellään puhuu numeroista ja faktoista, eikä välttämättä muista, että neuvotteluosapuolen taktiikka voi olla hyvin toisenlainen. Siksi on hyvä olla tietoinen myös erilaisista neuvottelutaktiikoista, arvoista, kulttuureista ja käyttäytymismalleista.

”Suomalaisissa yrityksissä korostetaan avoimuutta, rehellisyyttä ja tasa-arvoa ja näitä arvoja edellytetään myös neuvottelijoilta. Kaikissa kulttuureissa ei kuitenkaan tunneta näitä samoja arvoja.”

Neuvotteluissa on olennaista osata viedä vuoropuhelua eteenpäin.

”Sen vuoksi hyvä neuvottelija osaa kysyä johdattelevia ja hyviä kysymyksiä, jotka johtavat dialogiin. Sitä kautta edetään kohti päätöksiä”, Satu Welling sanoo. ●



Neuvotteluihin kannattaa valmistautua tiiminä, sanoo **Satu Welling**. Hän on kouluttanut suomalaisille ammattilaisille neuvottelutaitoja jo parin vuosikymmenen ajan, ja toimii myös muun muassa LOGYn kouluttajana.



# NEUVOTTELIJAN MUISTILISTA

Lähde [www.completo.fi](http://www.completo.fi), Completo Consulting Oy



Perustele, miksi yritys on hyvä kumppani toiselle.



Ole tietoinen erilaisista neuvottelutaktiikoista ja erilaisista kulttuuriarvoista.



Johda neuvottelua kysymällä hyviä ja johdattelevia kysymyksiä.



Puhu muustakin kuin faktoista ja numeroista.



Kerro palvelujesi hyödyistä ja kumppanuuden eduista toiselle osapuolelle.



Kuvaa palvelujesi hyödyt loppuasiakkaalle.



Tiedä, kenen kanssa neuvottelet.



Neuvotteluja johdetaan pikemminkin kysymyksin kuin kertomalla: kysymykset johtavat vuoropuheluun ja päätöksiin.



Johdata neuvottelut pisteeseen, jossa voidaan tehdä päätös.



Ole ainakin tietoinen erilaisista käyttäytymismalleista ja niiden vaikutuksista neuvotteluihin.



Osaa purkaa jännitteitä, älä aja neuvotteluita pattitilanteeseen.

© ADOBE STOCK



MAINOS

"Paljon asioita tiiviissä muodossa", "Inspiroiva ja ajatuksia herättävä"

## Tuloksellinen neuvottelutaito

**Paikka:** Lähikoulutus, Helsinki, Scandic Pasila

**Aika:** 14.-15.5.2025 (yht. 2 päivää)

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





## LOGYn jäsensivut

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



### Katri Salovuori aloitti LOGYn toiminnanjohtajana

**KATRI** Salovuori aloitti LOGYn uutena toiminnanjohtajana 16. joulukuuta 2024.

Salovuori siirtyi LOGYn johtoon Fastemsilta. Hänellä on lisäksi laaja aiempi kokemus kansainvälisestä tilaus-toimitusketjuista, projektihallinnasta, hankintojen kilpailuttamisesta sekä vientilogistiikasta hoitamisestaan asiantuntijatehtävissä.

”Vientitoimintojen ja toimitusketjun hallinnan kehittäminen on aina ollut intohimoni, ja siksi onkin upeaa päästä LOGYn kautta tukemaan laajemmin suomalaisia yrityksiä näillä kilpailukyyn kannalta keskeisillä osa-alueilla”, Salovuori sanoo.



Paneelikeskustelu päivän lopuksi keräsi erityistä kiitosta. ”Se oli yksi parhaista paneeleista, joita olen itse ollut seuraamassa. Suuri kiitos ammattilaisille Heikki Hellsten, Janne Joki, Vesa Marttinen, Sanna Pesula ja Kirsi Ylärinne sekä moderaattori Kenneth Widell”, totesi päivän toisena juontajana toiminut Antti Sauramo.

## Vihreä siirtymä kuljetusketjuissa etenee vauhdilla

**KULJETUSKETJUN** vihreässä siirtymässä tapahtuu nyt merkittäviä muutoksia. Asiakkaiden tarpeet ja vaatimukset täsmentyvät, lainsäädäntö kehittyy nopeasti, ja yritykset etsivät aktiivisesti keinoja erottautua vihreän kilpailuedun saavuttamiseksi.

Näitä teemoja käsiteltiin LOGYn ja Turun yliopiston kauppakorkeakoulun järjestämässä GreenConnect-projektin väliseminaarissa 28. marraskuuta. Tilaisuudessa kuultiin sekä yritysten että aka-

teemisten asiantuntijoiden näkemyksiä toimitusketjujen vihreän siirtymän mahdollisuuksista ja haasteista.

Päivän aikana inspiroivia puheenvuoroja pitivät muun muassa UPM-Kymmeneen **Tiina Borg**, Pauligin **Tapio Hyvönen**, Turun yliopiston kauppakorkeakoulun **Tomi Solakivi** ja **Taina Eriksson**. Lisäksi Ph.D **Titi Ertiö** esitteli kansallista tutkimusta, joka käsittelee kuljetusasiakkaiden päästövähennystavoitteita teollisuuden, rakentamisen ja kaupan alalla.

## Kannusteapurahat haettavissa

**LOGISTIIKAN** tutkimuksen edistämistätiö jakaa keväällä jälleen 2 000 euron suuruisia kannusteapurahoja väitöskirjatutkijoille, joiden tutkimus käsittelee joko logistiikkaa, hankinta- ja ostotoimintaa tai toimitusketjun hallintaa. Apurahahakemukset tulee toimittaa LOGYn palkintovaliokunnalle helmikuun loppuun mennessä.

## LSCM Forum yhdistää tutkijat ja yritysmaailman

**LOGY** Conferencen yhteydessä järjestetään Logistics and Supply Chain Management Forum, joka tuo yhteen alan tutkijat ja ammattilaiset. LSCM Forum järjestetään keskiviikkona 5. helmikuuta Helsingin keskustassa Hankenilla.

Foorumin tavoitteena on yhdistää korkeatasoinen akateeminen tutkimus käytännön sovelluksiin ja edistää innovaatiota sekä kestävä kehitystä alalla. Päivän teema on ”Pioneering Sustainability:

Renewable Energy and Digital Collaborations in Logistics and Supply Chains.”

LOGY Conferencen osallistujilla on nyt ainutlaatuinen mahdollisuus laajentaa Conference-osallistumistaan akateemisen maailman ja liiketoiminnan yhdistämisellä LSCM Forumilla. LSCM Forumiin lisämaksu LOGY Conffa -vieraille on vain 100 EUR + alv.

Lue lisää tapahtumasta LOGYn kotisivuilta.





## Jaa LOGY Conffa -muistosi

**LOGISTIIKAN** ja hankinnan huippukonferenssi, LOGY Conference, juhlii 40-vuotista taivaltaan helmikuussa 2025. Merkkivuoden kunniaksi LOGY kutsuu konferenssin vakikävijät jakamaan parhaita Conffa-muistojaan.

LOGY Conference on vuosien varrella kerännyt vaikuttavan määrän osallistujia sekä kansainvälisiä ja kotimaisia huippupuhujia. Esiintyjien joukossa ovat olleet muun muassa politiikan huipulta **Alexander Stubb** ja **Olli Rehn**, liike-elämän johtohahmoja, kuten **Risto Siilasmaa**, sekä lukuisat logistiikan, hankinnan ja toimitusketjun hallinnan nousevat kyvyt ja kokeneet ammattilaiset.

### JAA PARHAAT CONFFA-MUISTOSI - VOITA PALKINTO!

Juhlavuoden kunniaksi haluamme kuulla juuri sinun Conffa-muistosi. Mikä konferenssi, puhuja, kohtaaminen tai kommellus on jäänyt mieleesi? Muistosi voi olla pieni, merkityksellinen hetki tai tajunnanräjäyttävä ahaa-elämys – mikä tahansa, mitä muistelet lämmöllä vielä vuosien päästä. Kaikkien muistonsa lähettäneiden kesken arvotaan yllätyspalkinto!

Lähetä muistosi sähköpostilla osoitteeseen [yhdistys@logy.fi](mailto:yhdistys@logy.fi).

## Pohjoisen logistiikkafoorumi 23.1.2025

**POHJOISEN** Logistiikkafoorumi kokoaa jälleen alan yritykset, toimijat ja kehittäjät yhteen 23. tammikuuta Tullisaliin Oulussa. Tämän vuoden teemana on osaava työvoima ja sen johtaminen. Tapahtumassa kuullaan aiheeseen liittyviä tutkimustuloksia Lapin yliopistosta sekä puheenvuorot yrityskumppaniltamme Adecolta sekä Postilta. Ohjelmassa on myös pohjoisen logistiikan ajankohtaisia kuulumisia ja yritysten näkymiä.

Tämä on myös loistava tilaisuus verkostoitumiseen! Tapahtuma järjestetään Tullisalissa, mutta voit osallistua myös etänä striimin kautta.



## Tulevia tapahtumia

### Jäsentapahtumat

- 21.1. LOGY Kuljetusfoorumin webinaari: Rakennus- & työmaalogistiikka
- 1/25 **Tulossa:** Varsinais-Suomen alueen vierailu kierrätysalan yritykseen
- 1/25 **Tulossa:** Etelän alueen yritysvierailu logistiikkakeskukseen
- 2/25 Tulossa: Varsinais-Suomen alueen verkostoitumistapahtuma
- 2/25 Tulossa: Pirkanmaan alueen yritysvierailu
- 4/25 Tulossa: Varsinais-Suomen ja Satakunnan alueen Turvallista logistiikkaa-seminaariristeily
- 5/25 Tulossa: Pirkanmaan alueen yritysvierailu
- 5/25 Tulossa: Pirkanmaan alueen Vihterän logistiikan aamiaisseminaari
- 5/25 Tulossa 5/2025: Savo-Karjala alueen yritysvierailu
- 16.5. LOGY Golf 2025

### Seminaarit & messut 2025

- 23.1. Pohjoisen Logistiikkafoorumi
- 5.2. LSCM Forum 2025
- 6.-7.2. LOGY Conference
- 8.5. Hankintapäivä, Helsinki
- 11.9. Kuljetus- & SCM-päivä, Helsinki
- 1.-3.10. Alihankintamessut, Tampere
- 30.10. Sisälogistiikkapäivä, Helsinki

Kysy lisää kumppanuuksista: [tomi.pietikainen@logy.fi](mailto:tomi.pietikainen@logy.fi)







IONCORin Manager, Logistics Development Engineering **Petteri Liutu** avasi Sisälogistiikkapäivän yleisölle yhtiön sisälogistiikan taustoja ja ratkaisuja.

## Vuoden Sisälogistiikkapalkinto huimaa vauhtia kasvaneelle IONCORille

**LOGY** myönsi vuoden 2024 Sisälogistiikkapalkinnon autojen ja työkonien akkujärjestelmiä valmistavalle IONCORille. Valmet Automotiven akkuliiketoimintalinjana viitisen vuotta sitten perustetusta yhtiöstä on lyhyessä ajassa tullut yksi Euroopan johtavista toimijoista alallaan.

Palkintoraati perusteli valintaansa IONCORin erinomaisella suoriutumisella tilanteessa, jossa kysynnän voimakas kasvu on vaatinut toiminnalta joustavuutta, muuntautumiskykyä ja jatkuvaa, pitkäjänteistä parantamista. Yritys on kyennyt kehittämään kustannustehokkaita ja skaalautuvia sisälogistiikkaratkaisuja ja pystynyt niiden avulla tehokkaasti vastaamaan haasteisiin, joita nopeasti muuttuvat tuotantotarpeet ovat aiheuttaneet.

Materiaalivirtojen lähes 800 prosentin kasvu vuodesta 2020 on edellyttänyt IONCORilta innovatiivista otetta. Samaan aikaan yhtiö on sitoutunut kestävän kehityksen edistämiseen ja ympäristöystävällisiin ratkaisuihin, sen toimitusvarmuus on huippuluokkaa ja varaston oikeellisuus tänä päivänä noin 99,99 prosenttia.

”Luvut puhuvat puolestaan”, toteavat LOGYn Sisälogistiikkafoorumin puheenjohtajat **Pekka Molarius** ja **Jussi Peltola**.

”IONCOR on myös ottanut merkittäviä edistysaskeleita työntekijöidensä ja automaation synergian vahvistamisessa. Yhtiö on panostanut henkilöstön taitojen kehittämiseen ja luonut osallistavan työympäristön, jossa kehitysehdotuksia ja innovaatioita arvostetaan.”

### Sisälogistiikkapalkinnon saajat 2013-2024

- 2024 **IONCOR**
- 2023 **Verkkokauppa.com**
- 2022 **Wärtsilä**
- 2021 **Nordic Lights**
- 2020 **Isku**
- 2019 **Fira**
- 2018 **Ponsse**
- 2017 **Stockmann**
- 2016 **Altia**
- 2015 **HUS Logistiikka**
- 2014 **Hoitologistiikko-hanke**
- 2013 **Suomen Transval**



## Uudet jäsenet

LOGY sai loka-marraskuussa 67 uutta henkilöjäsentä. Uusia yritysjäseniä liittyi kaksi. Osto&Logistiikka-lehdessä julkaistaan julkaisuluvan antaneiden nimet.

- **Aalto Päivi**  
Logistiikkapäällikkö,  
Ulefos Oy
- **Asarieff Jarno**  
Työnjohtaja, PostNord Oy
- **Burgmeijer Mauryn**  
Student, Haaga-Helia amk
- **Eklund Mats**  
Käyttöpäällikkö logistiikka,  
Ekeri Oy
- **Fonseka Shamila**  
**Madushani**  
Student, Metropolia amk
- **Gautam Sachita**  
Student, Metropolia amk
- **Haavisto Timo**  
Sales Manager,  
Oy Kuehne + Nagel Ltd
- **Heikkilä Antti**  
Varaston työnjohtaja,  
Prima Pet Premium Oy
- **Honkala Harri**  
Toimitusjohtaja, Kalajoen  
Satama Oy
- **Huynh Tam**  
Opiskelija, Metropolia amk
- **Ivanova Uliana**  
Opiskelija, Haaga-Helia amk
- **Kalpage Asanka**  
Student, Metropolia amk
- **Karn Priyanka**  
Student, Metropolia amk
- **Karunasena Jayamalee**  
Student, Metropolia amk
- **Kinnunen Tom**  
Opiskelija, Jyväskylän amk
- **Kirjavainen Pauli**  
Ajojärjestelijä / Ulkomaat,  
Kuljetusliike Kalevi Huhtala  
Oy
- **Kjellin Kim**  
Tuotepäällikkö,  
Oy Hedengren Ab
- **Koivu Hannele**  
Myyntipäällikkö, Dynamik Oy
- **Koskela Ano**  
Head of Customer  
experience, PostNord Oy
- **Kuitto Hanna**  
ICT-hankintapäällikkö,  
Vantaan kaupunki
- **Kupi Rasmus**  
Opiskelija, Hanken
- **Kuusisto Ilona**  
Opiskelija,  
LAB-ammattikorkeakoulu
- **Kärkkäinen Sirpa**  
Hankintapäällikkö,  
Monetra Oulu Oy
- **Lehtonen Jenni**  
Sourcing Analyst,  
Fiskars Oyj Abp
- **Lääti Jarmo**  
Opiskelija, Kaakkois-Suomen  
amk (Xamk)
- **Maukonen Lauri**  
Business Owner, PostNord  
Oy
- **Miinalainen Jukka**  
Logistiikan opettaja,  
Savon Ammattiopisto
- **Mäkelä Toni**  
Key Account Manger,  
PostNord Oy
- **Penttilä Patu**  
Opiskelija, Kaakkois-Suomen  
amk (Xamk)
- **Penttinen Aatos**  
Warehouse & Logistics  
Manager, Rosendahl  
Nextrom Oy
- **Rantala Arttu**  
Senior Manager,  
Telia Finland Oyj
- **Rautio Timo**  
Opiskelija, Kaakkois-Suomen  
amk (Xamk)
- **Samarasinghe Shamika**  
**Lakmali**  
Student, Metropolia amk
- **Seppälä Tuomo**  
Opiskelija, Kaakkois-Suomen  
ammattikorkeakoulu
- **Seppänen Sari**  
Opiskelija, Jyväskylän amk
- **Setälä Tino**  
Opiskelija, Savonia ammatti-  
korkeakoulu
- **Sheikh Md Ashikuzzaman**  
Student, Hanken
- **Staven Peter**  
Päällikkö, sisälogistiikka,  
Oy Matkahuolto Ab
- **Suontausta Martti**  
Kehityspäällikkö,  
Posti Group Oyj
- **Toivonen Mikko**  
Aluemyyntipäällikkö,  
Zehnder Group Nordic Ab
- **Toivonen Tomi**  
Opiskelija, Savonia  
ammattikorkeakoulu
- **Tuomi Sami**  
New Business Manager,  
Telia Finland Oyj
- **Vaahtera Jouni**  
KAM, Stora Oy
- **Wijesinghe Erandanie**  
Student, Metropolia amk

## Uudet yritysjäsenet



PORT OF  
KALAJOKI

Kalajoen Satama Oy



Oy ViskoTeepak Ab

## Monipuoliset jäsenetumme

**LOGY RY:N** jäsenenä pääset mukaan oston ja logistiikan ammatti-  
laisten yhteisöön – saat runsaasti mielenkiintoisia kontakteja, alan vii-  
meisimmän tiedon ja uusia ideoita työhösi. Yhdistyksemme jäsenenä  
on noin 370 yritystä sekä yhteisöä ja verkostoomme kuuluu yli 5 000  
henkilöä.

Voit osallistua jäsentapahtumiin, joista suurin osa on maksuttomia.  
Yritys- ja yhteisöjäsenemme voivat lisäksi osallistua veloitusetta foo-  
rumien järjestämiin livetilaisuuksiin ja webinaareihin (noin 30 tapahtu-  
maa/vuosi).

Jäsenetujasi ovat mm. kuusi kertaa vuo-  
dessa ilmestyvä Osto&Logistiikka-lehti  
sekä reilut alennukset seminaareistamme  
ja koulutuksistamme. Saat myös tehok-  
kaat LOGY Best in Class Hankinta- ja  
Toimitusketju -työkalut ja IT-ehdot  
jäsenhintaan.

Katso kaikki edut: [www.logy.fi](http://www.logy.fi)



Printti- ja digimedia hankinnan ja  
logistiikan ammattilaisille.



**SEURAAVA NUMERO ILMESTYY 31.1.2025**  
Mediakortti: [www.ostologistiikka.fi/mediakortti](http://www.ostologistiikka.fi/mediakortti)  
Varaa mainospaikkasi 13.1. mennessä.  
Ilmoitusmyynti: Mika Säilä, 050 352 3277

**osto&logistiikka**





[www.portofturku.fi](http://www.portofturku.fi)



## Kun ajalla on merkitystä

Turun sataman tehokas kuljetusketju vie vaativimmatkin tuotteesi perille. Nykyaikaisen tehokkaan peruspalvelut lastinkäsittelystä varastointiin, tiheä ja säännöllinen linjaliikenne Skandinaviaan ja Saksaan sekä suora yhteys valtamerilinjoille tuovat joustavuutta kuljetusaikatauluihin. Hyvien ja ruuhkattomien maantieyhteyksien ansiosta aikaa säästyy myös Suomen päässä ajosuunnasta riippumatta. Vetovoimaiset yhteydet rakennetaan yhdessä.

**PORT OF TURKU**  
FINLAND