



”Pidemmällä aikavälillä maailmankauppaan kohdistuu suuria rakenteellisia uhkia.”

Mauro Gozzo, toimintaympäristöanalyttikko

MYPACK HOME Uusi palvelu – kotiinkuljetukset asiakkaille kaikkialle Eurooppaan **TUTKIMUS** Näin Pohjoismaissa ostettiin verkosta vuonna 2016 **VIENNIN RISKITEKIJÄT** Näillä vinkeillä vältät pahimmat sudenkuopat

LOGISTIIKAN YRITYSLEHTI #2 2017

postnord

Tempo



Vienti vaarassa

TEEMA Kuinka suurvaltojen uusi politiikka vaikuttaa vientiin? Tempo tutkii, miten maailma on muuttumassa pohjoismaisten yritysten näkökulmasta.

pakettinord

Nimemme pitäisi oikeastaan olla jotain aivan muuta kuin PostNord. Optimoimme logistiikkavirtoja ja kuljetamme kappaletavaraa. Toimitamme paketteja, lavoja ja tarjoamme kattavia varastointipalveluita. Hallitsemme verkkokaupan ratkaisut ja viennin. Lyhyesti sanottuna – jos sinulla on yritys, meillä on logistiikkaratkaisu.

postnord

Me toimitamme.

Tempo #2 2017

JARI RINNEKOSKI TOIMITUSJOHTAJA, POSTNORD OY

Suuntaathan katseesi ulkomaille?

→ **SUOMI ON LOISTAVA** kasvualusta yrityksille, jotka uskaltavat ennakkoluulottomasti hakea kasvua rajojemme ulkopuolelta. Tämän osoittaa myös lähihistoria, josta löytyy useita kansainvälisiä menestystarinoita. Korkea koulutustasomme sekä yhteiskuntamme vakaus ja turvallisuus luovat hyvät edellytykset tehdä kansainvälistä kasvua täältä käsin. Vuodesta 2011 alkaneella taantumalla oli toki negatiiviset vaikutukset talouteen, mutta näyttää siltä, että olemme jättäneet sen taaksemme. Myötätuulessa on huomattavasti helpompaa ponnistaa maailmalle kuin laskevassa suhdanteessa.

KOTIMAASSA KAIKKI on siis suhteellisen hyvin ja edellytykset viennille ovat kunnossa. Ei ole enää mitään syytä katsoa vain sisäänpäin, vai onko? Valitettavasti Suomessa tyydytään liian usein vain kohtalaiseen menestykseen paikallisesti tai kotimaan markkinoilla, vaikka rahkeet riittäisivät myös menestykseen ulkomailla. Selityksenä tähän käytetään muun muassa suomalais-

ten luontaista introverttiutta, liian vähään tyytymistä, asenteen puutetta ja heikkoja verkostoitumistaitoja. Olivat syyt mitkä tahansa, olemme tässä kilpailussa naapureitamme selvästi heikompia, vaikka periaatteessa meillä on samat lähtökohdat rakentaa kansainvälistä kasvua. On siis aika kääriä hihat – vai mitä?

MEILLÄ POSTNORDISSA lähtökohtamme on, että homma ei koskaan saa jäädä kiinni logistiikasta. Suomesta on luotettavat yhteydet kaikkialle maailmaan jo nyt, ja tulevaisuudessa mahdollisuudet vain lisääntyvät. Muun muassa kasvava kuluttajamarkkina verkkokaupassa on saanut myös meidät kääntämään katseemme yhä enemmän ulkomaille. Lanseerasimme toukokuussa uuden kotiinkuljetuspalvelun, jonka myötä Eurooppa on sinulle nyt entistä lähempänä. Voit lukea palvelusta lisää sivulta 4.

Inspiroivia lukuhetkiä!



SISÄLTÖ NUMERO 2 2017



Maailmankaupan tilanne

SIVU 10 Pohjoismailla hyvät edellytykset kansainväliselle kaupalle.



SIVU 6

Käsiteltävä varoen Toimivalla logistiikalla on iso merkitys lamppujen kuljetuksessa.



SIVU 8

Opi sanomaan ei Susijengin päävalmentajan Henrik Dettmannin vinkit johtajille.



SIVU 18

Valtava potentiaali Lohkoketjuteknologian avulla voidaan ratkaista myös logistiikan ongelmia.

PostNord Oy, Osumakuja 1-3, 01530 Vantaa, puh. 010 572 8080, sähköposti tempo.fi@postnord.com

Vastaava päätoimittaja: Jouni Lamberg **Toimitus/Suomi:** Kaisa Uusitalo
Toimitus ja projektinjohto: Spoon, Linda Fagerlind Berkö **Taitto ja repro:** Spoon
Kannen kuva: iStock **Paino:** Next Print Mainitse lähde lainatessasi.

postnord

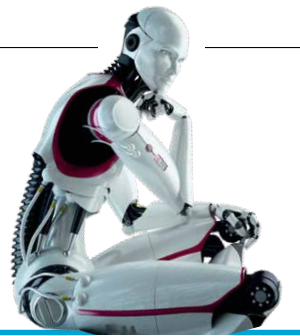
Logistiikkamaailma

→ UUTISIA • TRENDJÄ • INNOITUSTA

Robotteja koskevat säännöt avoin kysymys EU:ssa

→ Euroopan parlamentin jäsenet ilmaisivat helmikuussa kantansa äänestyksessä, jossa peräänkuulutettiin sääntöjä uudelle ja nopeasti kasvavalle alalle – robotiikalle. Parlamentin jäsenet painottivat muun muassa sitä, että on tärkeää

selvittää viipymättä itseohjautuvia ajoneuvoja koskevat vahingonkorvausvastuut. Parlamentti ehdotti myös eurooppalaisen robotiikka- ja tekoälyviraston perustamista. Nähtäväksi jää, miten EU-komissio etenee asiassa.



Kotiinkuljetukset tuovat valinnanvapauden koko Eurooppaan

PostNordin uusi palvelu, MyPack Home, tuo pohjoismaisille verkkokauppiaille mahdollisuuden tarjota kotiinkuljetusta asiakkailleen ympäri Eurooppaa. Suomesta käsin palvelu toimii aluksi Pohjoismaihin, mutta se laajenee myöhemmin myös muualle Eurooppaan. Asiakas voi päättää paketin toimitukseen saakka, missä ja miten hän haluaa vastaanottaa paketin.

→ **KOTIINKULJETUKSET** yleistyvät vauhdilla. Tämä johtuu pitkälti siitä, että yksityiset kuluttajat edellyttävät valinnanvapautta tehdessään ostoksia verkossa. Jotta loppuasiakkaan tarpeisiin voidaan vastata, PostNord on asettanut riman korkealle uudessa MyPack Home -palvelussaan.

– Kotiinkuljetuspalvelun tekee ainutlaatuiseksi se, että siinä on joustava ja yksinkertainen ilmoitusjärjestelmä, jonka avulla vastaanottaja voi ohjata toimitusta aivan loppumetreille asti, kertoo PostNordin Group Product Manager Maria

Karlsson.

Kun paketti on matkalla, vastaanottajalle ilmoitetaan siitä tekstiviestillä tai sähköpostilla. Asiakas voi valita haluamansa toimituspäivän ja -ajan useista eri vaihtoehdoista. Toimitusvaihtoehdot voi myös valita PostNordin sovelluksella, joka on jo otettu käyttöön Ruotsissa ja joka lanseerataan myös muissa Pohjoismaissa kuluvan vuoden aikana. Tämän vuoden aikana lanseerataan myös uusia ominaisuuksia; jos vastaanottaja ei ole kotona, mutta haluaa silti saada paketkinsa tietynä ajankohtana, hän voi valita, että paketti jätetään kotioven ulkopuolelle.

– Asiakas ei aina tiedä etukäteen, millaisiksi tulevien päivien ohjelma ja aikataulut muotoutuvat. Sen sijaan, että asiakas valitsisi toimitustavan ostotapahtuman yhteydessä, hän voi valita itselleen sopivimman vaihtoehdon juuri ennen paketin toimittamista.

MYPACK HOME täydentää MyPack Collect -palvelua, joka tar-

joaa toimituksia noutopisteisiin. Palvelu lanseerattiin kaikissa Pohjoismaissa vuonna 2016. Tänä vuonna uutta on palvelun maantieteellinen laajeneminen. MyPack Home alkaa tarjota pakettipalveluita Pohjoismaiden lisäksi vaihteittain 12 muussa Euroopan maissa kesän ja syksyn aikana, yhteistyössä Euroopan suurimpiin kuuluvan pakettien toimittajan DPD:n kanssa.

MYÖHEMMIN TÄNÄ VUONNA kotiinkuljetuspalvelu laajenee vielä kymmeneen muuhun Euroopan maahan. Palvelun lanseeraus tulee olemaan eri Pohjoismaissa hieman erilainen, mutta tavoitteena on, että palvelu on kaikkien asiakkaiden saatavilla viimeistään vuoden 2017 loppuun mennessä.

– Toivomme, että MyPack Home tarjoaa toimitusvaihtoehtoja, joka auttaa pohjoismaisia verkkokauppoja laajentamaan markkinoitaan Euroopassa, Karlsson sanoo.

CAMILLA CARLSSON

Lue lisää: www.postnord.fi/mypackhome



Lennokkialusta autossa tulee pelastamaan henkiä

→ Jaguar Land Rover on kehittänyt auton, johon rakennettu lennokkialusta auttaa Punaista Ristiä. Autoa tullaan käyttämään ensisijaisesti etsintä- ja pelastustehtävissä vaikeissa olosuhteissa, esimerkiksi luonnonkatastrofien yhteydessä. Uusi teknologia mahdollistaa lennokin laskeutumisen auton katolle myös auton ollessa liikkeellä. Uusi auto, "Project Hero", esiteltiin medialle Geneven kansainvälisessä autonäyttelyssä maaliskuussa 2017.

46 %

→ Näin paljon PostNordin toimittamien pakettien kokonaismäärä on kasvanut vuodesta 2009.



Posti perille kolmipyörillä

→ Australia Postin toteuttamassa kuukauden mittaisessa pilottihankkeessa hyödynnettiin sähköllä kulkevia kolmipyöriä. Uusi ajoneuvo voi kuljettaa perille 100 pienempää pakettia ja 1200 kirjetä kerrallaan. Kolmipyörillä onkin kolminkertainen kuljetuskapasiteetti Australia Postilla nykyisin käytössä oleviin moottoripyöriin verrattuna. Hanke toteutettiin Hobartissa, jossa verkkokauppa on kasvanut enemmän kuin muualla Australiassa.

MyPack Small

Uusi palvelu kiikuttaa paketin asiakkaan postilaatikkoon

Paketin saamista suoraan postilaatikkoon pidetään kenties kaikkein näppärimpänä toimitusmuotona. Nykypäivän kuluttajat edellyttävät toimituksilta myös turvallisuutta, sillä tuotteita ostetaan yhä enemmän verkosta. MyPack Home Small -palvelun avulla paketti on jäljitettävissä. Vastaanottaja saa myös ilmoituksen tekstiviestillä, sähköpostilla tai PostNordin oman sovelluksen kautta heti, kun paketti on toimitettu.

→ **PALVELU** otettiin käyttöön Norjassa jo viime vuonna. Ruotsissa palvelu lanseerattiin toukokuun alussa, ja vuoden 2017 aikana sitä kehitetään edelleen, jotta vastaavanlaisia ratkaisuja voidaan tarjota myös muissa Pohjoismaissa.

MyPack Home Small on kehitetty tarjoamaan verkkokauppojen asiakkaille mahdollisimman suurta joustavuutta tuotteiden toimituksiin. Palvelu mahdollistaa saman toimitusvarmuuden ja jäljitettävyyden kuin suurempien pakettien perinteinen kotiinkuljetus. Erona on se, että asiakas saa pakettinsa suoraan postilaatikkoon. Uusi vaihtoehto ei siis edellytä, että asiakkaan olisi oltava kotona toimitushetkellä. Tieto toimituksesta lähetetään sen sijaan sähköpostilla, tekstiviestillä tai PostNordin sovelluksen kautta.

– Tämä palvelu on kehitetty erityisesti niille yrityksille, jotka haluavat tarjota asiakkailleen monipuolisia toimitusvaihtoehtoja ja joiden toimitukset koostuvat pääsääntöisesti pienempikokoisista tuotteista, kertoo PostNordin Group Product Manager Maria Karlsson.

– Postilaatikko toimituspisteenä on tärkeä ja kiinnostava vaihtoehto, kun verkkokauppojen asiakkaat vaativat



tavallista kirjelähetystä turvallisempaa toimitusta. Tämäntyyppisten palveluiden kasvava kysyntä johtuu paljolti siitä, että kuluttajat ostavat verkosta entistä arvokkaampia tuotteita.

– Tällä palvelulla takaamme turvalliset toimitukset Pohjoismaissa. Tämän jälkeen tavoitteenamme on

laajentaa palvelu kattamaan koko Eurooppa, Karlsson sanoo.

CAMILLA CARLSSON



Tietoa palvelusta

→ MyPack Home Small täydentää PostNordin MyPack Collect -palvelua (toimitus noutopisteeseen) ja MyPack Home -palvelua (toimitus kotiinkuljetuksena). Kuten nimikin kertoo, palvelu tarjoaa suoraan postilaatikkoon toimitettavan kotiinkuljetuksen pienille paketeille, alkaen 50 grammasta aina 3 kiloon asti. Jotta toimitettavat paketit mahtuvat

nykyaikaisiin postilaatikkoihin, niiden enimmäiskoko on 8 x 25 x 35 cm. Paketit ovat jäljitettävissä, ja vastaanottaja saa tiedon toimituksesta joko tekstiviestin, sähköpostin tai PostNordin sovelluksen välityksellä. Toimitusajat ovat yhtä nopeita kuin tavallisessa kirjelähetetyksessä. Kaikki MyPack-palvelut on ensisijaisesti suunnattu yksityishenkilöille.

Ehjänä perille asti

LED-teknologia on mullistanut lamppumarkkinat, ja myös lamppujen kestävyys on parantunut. Kun kyydissä on tuhansia lamppeja, toimivalla logistiikalla on kuitenkin suuri merkitys.

TEKSTI MAIJU KARHUNEN KUVA AIRAM

→ **LAMPPU** luiskahtaa kädestä, putoaa lattialle ja hajoaa sirpaleiksi. Näin on käynyt varmasti monelle. PostNordin kuljetuksessa rikkoutuneet lamput ovat kuitenkin harvinaisia, sillä yritys on kiinnittänyt huomiota herkästi särkyvien tuotteiden käsittelyyn ja kuljetukseen.

Viime vuonna PostNord aloitti yhteistyön kattavasta lamppu- ja valaisinvalikoimastaan tunnetun Airam Electric Oy Ab:n kanssa. PostNord kuljettaa lähetykset suoratoimituksina Airamin Keravan-varastolta Airamin asiakkaille Ruotsiin.

→ Yhteistyön aikana PostNord ei ole joutunut korvaamaan yhtään rikkoutunutta lamppua, kertoo Airam-yhteistyöstä Suomessa vastaava PostNordin suurasiakaspäällikkö Tero Rantala.

AIRAM TEKI Ruotsissa viisi vuotta sitten yritysoston, jonka tavoitteena oli voimakas kasvu Ruotsin markkinoilla. Tavoite täyttyi, ja myös yhteistyö PostNordin kanssa on sujunut hyvin.

”Logistiikka toimii Ruotsiin päin yhtä tehokkaasti kuin se toimisi, jos varasto olisi Ruotsissa.”



– Logistiikka toimii Ruotsiin päin yhtä tehokkaasti kuin se toimisi, jos varasto olisi Ruotsissa, kiittelee Airamin talouspäällikkö Kimmo Pirttioja.

Toimivan logistiikan rooli on merkittävä Airamille, jonka Pohjoismaiden varasto sijaitsee Keravalla.

→ Logistiikka on tärkeää, koska nykypäivän

liiketoiminta vaatii nopeita ja tarkkoja toimituksia.

Loppukäyttäjät ammattilaismarkkinoilla eivät säilytä tuotteita varastoissa, joten ajoissa saapuvat lähetykset ovat elintärkeitä. Hyvä tuote ei ole mitään ilman hyvää jakelua, muistuttaa Airamin Ruotsin-tytär-yhtiön Airam Ab:n toimitusjohtaja Per Hemstadius.

LAMPPI-MARKKINOILLA on meneillään iso siirtymä halogeeni- ja energiansäästölamppuista LED-lamppuihin.

– LED-markkinat kehittyvät todella nopeasti, joten myös meidän on vastattava kehitykseen nopeasti, Hemstadius sanoo.

Hän kuitenkin muistuttaa, että markkinoille päätyvien tuotteiden

laatukontrollit ja jatkuvat parannukset ovat todella tärkeitä. Airamin tuotepäällikkö Juha Setälä kertookin sekä lamppujen fyysisen kestävyys- että polttoainan parantuneen LED-teknologian myötä.

– LED-teknologia on totaalisesti mullistanut käsitteen lamppu. LED-lamppujen kuvut ovat

usein muovisia, jolloin myös särkymisvaara on selvästi pienempi.

LAMPPUJEN särkymistä estävät myös hyvät pakkauskaset, jotka suojaavat tuotteita niin varastoinnin kuin kuljetuksen aikana.

– Olemme kiinnittäneet paljon huomiota sekä yksittäis- että kuljetuspak-

kauksiin ja siihen, miten lamput on pakattu sisä- ja ulkokartonkeihin. Tämän seurauksena lamppujen särkyneisyys on oleellisesti pienentynyt. Kokemus ja oppiminen ovat olleet avaintekijöitä, summaa Setälä.

– Käytämme myös erilaisia täytemateriaaleja laatikoiden sisällä, jotta tuot-

”LED-teknologia on mullistanut käsitteen lamppu.”

teet pysyvät paikoillaan ja kestävätkä perille asti, jatkaa Airamin logistiikkajohtaja Anna Gustafsson.

PostNordilla kiinnitetään Tero Rantalan mukaan puolestaan huomiota lamppujen helläkäyttöön käsittelyyn kuljetuksen yhteydessä. ■

Katse pieniin asioihin

Suomen koripallomaajoukkueen päävalmentaja Henrik Dettmann liputtaa yksilölähtöisen johtamistavan puolesta.

TEKSTI MAIJU KARHUNEN KUVA VILLE VUORINEN



Alaisten ja esimiesten kesken olisi hyvä olla paljon nykyistä enemmän vuorovaikutustilanteita. Näin ajattelee Suomen koripallomaajoukkueen ”Susijengin” päävalmentaja Henrik Dettmann, joka on perehtynyt erilaisiin johtamistapoihin jo vuosikymmeniä.

Susijengiä, jonka pääyhteistyökumppani PostNord on, valmentaessaan Dettmann pyrkii yksilölähtöiseen johtamistyyliin, joka perustuu kyselemiseen, kuuntelemiseen, kannustamiseen ja kiittämiseen. Johtamistavassa valtaa siirretään johtajalta johdettaville.

– Asioita ei voi tehdä toisten puolesta, vaan jokainen joutuu oivaltamaan oman vastuunsa tekemisestä. Se on tietynlaista vapautta, mutta mitä suurempi vapaus, sitä suurempi vastuu, Dettmann pohtii.

Kaikilla on työyhteisössä siis omat roolinsa, eikä kenenkään tarvitse pompottaa muita.

– Kun ollaan ihmisen asiantuntijuusalueella, hän johtaa toimintaa ja muut varmistavat, että hän onnistuu asiantuntijuudessaan.

SUSIJENGI JA POSTNORD YHTEISTYÖSSÄ

→ PostNord on Suomen koripallomaajoukkueen ”Susijengin” pääyhteistyökumppani. Syksyllä 2016 julkistetun yhteistyösopimuksen myötä logistiikkayhtiö näkyy niin Susijengin kuin myös nuorten ja naisten maajoukkueiden toiminnassa ja tapahtumissa.

”Ihmisen mielen ja sielun tilojen tunnistaminen on tärkeää.”

DETTMANNIN KIRJATÄRPIT

→ Howard Gardner: Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences

→ Stephen Covey: The 7 Habits of Highly Effective people

→ Francis Fukuyama: Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity

→ John Wooden: They Call Me Coach

VUONNA 2015 JULKAISTUSSA, Saska Saarikosken kirjoittamassa Dettmann ja johtamisen taito -kirjassa Dettmann kertoo olleensa valmennusuransa alussa enemmän ”huutajajohtaja” kuin yksilölähtöinen. Siirtyminen pelaajalähtöiseen johtamistapaan on tuonut mukanaan paljon hyvää. Dettmann sanookin koko Susijengi-ilmiön olevan uudenlaisen valmentamisen tulosta.

Hän hyödyntää myös tilannejohtamista, jossa korostetaan hetkessä olemista: jokainen tilanne otetaan vastaan juuri sellaisena kuin se on. Tämä onnistuu kokemuksen ja näppituntuman kautta.

– Tiettyssä hetkessä on pystyttävä aistimaan, mikä on tärkeää. Jotta se onnistuu, on oltava täysin avoin. Jos on hirveän vahvat ennakkoluulot, voi jumiutua vanhaan ja hetkeen kuulumattomaan.

Itsestään on tärkeää huolehtia kokonaisvaltaisesti.

– Tärkein asia on oivaltaa, että fysiikka vaikuttaa mieleen, mutta myös mieli vaikuttaa fysiikkaan. Mieltä ja kehoa on kehitettävä koko ajan, niitä ei voi erottaa toisistaan. Koskaan ei myöskään kannata kuvitella olevansa valmis.

Dettmann muistuttaa myös, että jos tunteet ovat tukossa, ne tukkivat intohimon, joka vaikuttaa kaikkeen tekemiseen.

SUSIJENGIN PÄÄVALMENTAJA kehottaa johtajia selvittämään, mitkä asiat ovat tärkeitä alaisille ja mitkä motivoivat heitä. Johtajan tärkeimmiksi ominaisuuksiksi hän nostaa empatian ja kyvyn sanoa ei.

– Ihmisen mielen ja sielun tilojen tunnistaminen on äärimmäisen tärkeää. Kyky kuunnella ja yrittää tuntoa toisen puolesta ovat hienoja ominaisuuksia. Tärkeää on myös välittää ja olla peloton.

Jos työyhteisössä halutaan muutoksia, niiden on nouseva aina työyhteisöstä. Jotta muutos on mahdollinen, johtajalla on oltava johdettavien luottamus takanaan sekä rohkeutta toteuttaa muutoksen näkemyksensä perusteella.

– Johtajan on uskallettava ajatella eteenpäin ja hänen on uskallettava ajatella isosti, sillä asioita jarruttamalla ei tapahdu muutosta. Suurin kehu minulle on, jos joku tulee sanomaan ”joukkue pelaa rohkeasti”.

PIENILLÄ ASIOILLA on Dettmannin mukaan suuri merkitys niin työelämässä kuin elämässä ylipäänsä.

– Kaikki lähtee pienistä asioista. On osattava hakea pieniä onnistumisia, sillä ne synnyttävät isoja onnistumisia. Pieniä laiminlyöntejä kannattaa puolestaan välttää, koska ne synnyttävät isoja laiminlyöntejä.

Virheiden tekemistä ei kuitenkaan kannata pelätä.

– Jos ei onnistu omasta mielestään riittävän hyvin, se on vain harjoittelun puutetta. ■

Käännekohta maailmankaupassa

Muutoksen tuulet puhaltavat, ja vuodesta 2017 voi tulla todellinen käännekohta viennille, vapaakaupalle ja koko maailmantaloudelle.

Mutta mitä muutokset lopulta tarkoittavat pohjoismaisille vientiyrityksille? Ja onko syytä huoleen? Tempo piirtää nyt uudenlaisen maailmankartan.

TEKSTI HILDA HULTÉN KUVAT ISTOCKPHOTO



Lue lisää →



Yhdysvaltain presidentti Donald Trump on keskeyttänyt vapaakauppaneuvottelut EU:n kanssa. Mitä se tulee merkitsemään pohjoismaisille vientiyrityksille?



Tullin kautta kulkevat tavarat voivat jäädä tulliin pidemmäksi aikaa, jolloin niiden toimitusajat pitenevät. Tämä on monien logistiikka-asiantuntijoiden mielestä kaikkein kriittisin riskitekijä kansainvälisille yrityksille.

Pohjoismaisia vientiyrityksiä odottavat epävarmat ajat. Yhdysvaltain uusi presidentti Donald Trump on keskeyttänyt vapaakauppaneuvottelut (TTIP) EU:n kanssa ja uhkaa ottaa käyttöön tuontitullit eli niin kutsutun rajaveron. Britannia on jättämässä Euroopan unionin ja Euroopan sisämarkkinat, ja myös Ranskassa on puhuttu Frexitistä. Protektionismi on kiistat- ta kasvussa.

- Tilanne on huolestuttava. Terrorismin uhka ja suuret siirtolaisvirrat ovat johtaneet äärioikeiston aseman vahvistumiseen. Pitkällä aikavälillä tämä merkitsee suuria rakenteellisia uhkia maailmankaupalle, sanoo Mauro Gozzo, toimintaympäristöanalyttikko ja aiemmin Exportrådetina tunnetun Business Swedenin pääekonomisti, jolla on yli 40 vuoden kokemus globaalin kaupan tutkimuksesta.

- Tilanne Yhdysvalloissa on muuttunut Trumpin myötä todella epävarmaksi. Jos Yhdysvallat ottaa käyttöön uusia tulleja tai rajaveron, se merkitsee suurta uhkaa koko maailmankaupalle.

- Menettelyn tavoitteena on luonnollisesti suosia amerikkalaisia yrityksiä muiden kustannuksella. Tullit iskisivät kuitenkin myös amerikkalaisiin yrityksiin kovalla kädellä, jolloin riskinä olisi suhdanteiden lasku sekä lisääntynyt työttömyys. Todennäköisesti Trumpin onkin vaikea



Mauro Gozzo, toimintaympäristö-analyttikko.

”Hieman pidemmällä aikavälillä maailmankauppaan kohdistuu suuria rakenteellisia uhkia.”

saada kongressi mukaan tällaiseen suunnitelmaan. Lisäksi amerikkalaiset yritykset tulevat lobbaamaan ankarasti tulleja vastaan.

Gozzon mukaan ajan mittaan ilmaantuu myös riskejä, jotka kohdistuvat pohjoismaisiin yrityksiin, jos protektionis- mi saa lisää jalansijaa.

- Yrityksillä on oltava strategia, ja niiden on seurattava sitä, mitä maailmalla tapahtuu ja missä ne itse toimivat. Ehkä pohjoismaiset vientiyritykset tulevat jatkossa panostamaan entistä enemmän Eurooppaan markkina-alueena.

EPÄVARMASTA TILANTEESTA HUOLIMATTA maailmantalous voi Gozzon mukaan verraten hyvin.

- Yhdysvaltojen talous on kasvussa, Kiina seuraa vähitel- len perässä, ja Euroopan pahimmista taloudellisista kriiseistä on jo selvitty monessa mielessä. Takanamme on hyvän kehityksen jakso.

- Lyhyellä aikavälillä, vuonna 2017 ja suuressa määrin vuonna 2018, tilanne näyttää maailmankaupan osalta itse asiassa melko valoisalta. Mielestäni suhdanteita tutkivien taloudellisten tutkimuslaitosten povaamat 3-4 prosentin kasvuennusteet ovat jopa liian varovaisia.

Tästä huolimatta kasvulukemat eivät yllä finanssikriisiä edeltäneelle tasolle.

- Pitkällä aikavälillä meidän on totuteltava hieman mal- tillisempaan kasvuun, ehkä noin 1-2 prosenttiin, joka tulee olemaan ”uusi normaali”.



Liput liehuvat edelleen EU-parlamentin edessä Strasbourgissa, mutta muutoksen tuulet puhaltavat Yhdysvaltojen presidentinvaihdoksen ja Britannian Brexitin jälkimainingeissa.

Pohjoismaille asiantuntijat povaavat tosin jatkossakin hyviä edellytyksiä kansainväliselle kaupalle.

POHJOISMAILLA ON HYVÄT EDELLYTYKSET kansainväliselle kaupalle. Maailmanpankin raportti Connecting to Compete 2016 listasi 160 maan logistisia valmiuksia.

Sijoitus eli indeksi, Logistics Performance Index, laadittiin yhteensä 1 000 logistiikkayritykseltä ja huolitsijalta saatujen kyselyvastausten pohjalta. Indeksii kuvaa maan suoritus- kykyä kuuden kriteerin avulla: tullaus, infrastruktuuri, kansainväliset kuljetukset, logistiikan laatu ja toimivuus, jäljitettävyyys ja täsmällisyys.

Viimeisimmässä listauksessa Ruotsi kipusi kolmannelle sijalle maailmassa kasvattaen pisteitään huomattavasti: ai- kaisemmista 3,96 pisteestä, jotka toivat sille kuudennen sijan vuonna 2014, se nousi peräti 4,20 pisteeseen vuonna 2016.

Ainoastaan Saksa (4,23) ja Luxemburg (4,21) sijoittuivat korkeammalle.

- Ruotsi sai korkean ja vakaan sijoituksen kaikkien kuuden LPI-kriteerin perusteella, kertoo Lauri Ojala, Turun kauppakorkeakoulun toimitusketjujen johtamisen yksikön professori ja johtaja.

Hän on Maailmanpankin raportin ainoa ulkopuolinen kirjoittaja ja kansainvälisesti erittäin tunnettu nimi.

Suomi, joka sijoittui viimeisimmässä raportissa 15. sijalle heti 17. sijaa pitävän Tanskan ja 22. sijalla olevan Norjan edel- le, on viimeisten 7-8 vuoden aikana suunnannut logistiikka- virtojaan uudelleen.

- Matkapuhelimet ovat kadonneet vientituotteiden jou- kosta. Suomi on siirtynyt vahvasti elektroniikkaan painottu-

Näin vapaakauppasopimus toimii

→ Vapaakauppasopimus solmitaan helpotta- maan kaupankäyntiä sopimukseen kuuluvien maiden välillä. Siihen voi esimerkiksi sisällyä alhaisempia tullimaksuja ja muita tuonti- maksuja tai maksujen poistamista vapaa- kauppa-alueen sisäältä tulevien tavaroiden osalta. Tullien lisäksi vapaakauppasopimuk- set koskevat myös tariffien ulkopuolisia kau- pan esteitä, palveluita, investointeja ja julkisia hankintoja. Sopimukset myös turvaavat avoimen, vakaan ja ennakoitavan juridisen toimintaympäristön.

→ EU:n jäsenmaat eivät solmi omia vapaa- kauppasopimuksia, vaan EU:n solmimat sopimukset koskevat myös Ruotsia, Suomea ja Tanskaa. EU:lla on nykyisin vapaakauppa- sopimukset lukuisien maiden kanssa. Tällaisia alueita ovat muun muassa Etelä-Korea, Peru, Kolumbia, Keski-Amerikka, Chile, Meksiko ja Etelä-Afrikka sekä itäiset kumppanit (Moldo- va, Georgia ja Ukraina) ja niiden lisäksi myös Kanada, Singapore ja Vietnam, joiden kanssa on solmittu uusia sopimuksia. Norja kuuluu ETA-sopimukseen, Euroopan talousalueeseen, joka on EU-maita, Islantia ja Liechtensteiniä koskeva vapaakauppasopimus. Sveitsillä on oma erillinen sopimuksensa EU:n kanssa. Lähivuosina tullaan käymään monia neuvotteluja, ja niitä käydään parhaillaan

esimerkiksi Japanin kanssa, kun neuvottelut Thaimaan kanssa ovat puolestaan katkolla.

→ Myös Yhdysvaltojen kanssa on jo pitkään neuvoteltu TTIP-sopimuksesta (Transatlantic Trade and Investment Partnership). Jos TTIP-sopimus menee läpi, se tulee johtamaan maailman suurimman vapaakauppa-alueen perustamiseen. Yksi sopimus helpottaisi kaupantekoa olennaisesti, mutta sitä on myös kritisoitu erityisesti sen vuoksi, että sen salliman vapaakaupan pelätään heikentävän ympäristöön, terveydenhuoltoon ja eläinten- suojeluun liittyviä standardeja.

→ Sen jälkeen, kun Trump valittiin Yhdys- valtain presidentiksi, jo käynnissä olleet TTIP-neuvottelut keskeytyivät. Trump jopa päätti, ettei Yhdysvallat enää osallistu neuvotteluihin Trans-Pacific Partnership- eli TPP-sopimuksesta, joka koskee Tyynen- meren vaikutuspiirissä sijaitsevaa 11 maata ja siten lähes puolta koko maailman kaupasta. Muita suuria vapaakauppa-alueita ovat Nafta Pohjois-Amerikassa, josta Trump haluaa neuvotella uudelleen, sekä ASEAN Aasiassa ja Mercosur Latinalaisessa Amerikassa.

(Lähteet: mm. Business Sweden, Kommerskollegium, Europaportalen)

EU:n sopimukset Euroopan ulkopuolisten maiden kanssa



Lauri Ojala, Turun kauppakorkeakoulun toimitusketjujen johtamisen yksikön professori ja johtaja.

”Yleisesti ottaen kaikki Pohjoismaat ovat vakaita.”

neista vientituotteista raskaampaan teollisuuteen, kuten teräkseen ja paperiin. Se luo aivan toisenlaisia vaatimuksia ja logistisia tarpeita.

OJALAN MUKAAN tavaramäärät ovat kokonaisuudessaan vähentyneet Pohjoismaissa viime vuosina.

- Volyymit eivät ole palautuneet vuoden 2008 kriisin jälkeen entiselle tasolleen. Jatkuva vuotuinen volyymien kasvu, jota nähtiin ennen kriisiä, ei ole jatkunut.

Kun arviointi perustuu kyselytutkimukseen, sijoitukset voivat tosin vaihdella vuodesta toiseen.

- Suurilla kauppavaltioilla, kuten Japanilla, Kiinalla, Saksalla ja Yhdysvalloilla, vastauspohja on suurempi ja siten myös luotettavampi. Pienemmissä maissa, kuten Pohjois- maissa, tulokset eivät ole yhtä luotettavia.

Sen vuoksi neljästä viimeisimmästä tuloksesta tehdään aina yhteenveto, jonka avulla tilanteesta saadaan luotua totuudenmukaisempi kuva.

- Yleisesti ottaen kaikki Pohjoismaat ovat vakaita ja sijoittuvat korkealle. Ne myös nähdään luotettavina ja ver- raten helppoina ja yksinkertaisina kauppakumppaneina.

Ojalan mukaan trendinä on, että yhä useammat kulutus- tuotteet, kuten vaatteet ja elektroniikka, tilataan yksittäin,

Lue lisää →



Britannian viimevuotisesta kansanäänestyksestä tuli EU:n kohtalonvaali.

→ jolloin logistiikkatoimijoiden merkitys korostuu.

- Logistiikkaketjuista on tullut monimutkaisempia samalla, kun luotettavuuden merkitys on korostunut. Tämä voi puolestaan vaikuttaa siihen, minne yritykset haluavat sijoittaa toimintansa.

KUNKIN MAAN TALOUS ON TIIVIISTI SIDOKSISSA SEN sijaintiin, samoin kuin sen poliittiseen tilanteeseen. Kohtalokkaat poliittiset päätökset, konfliktit tai äkillinen katastrofi voivat romuttaa maan liiketoimintaedellytykset.

Viimeisenä mainitulla listalla on Syyria vain 1,60 pisteellä. Syyria on pudonnut rajusti vuodesta 2010, jolloin maa sijoittui 155 maan joukossa 80. sijalle.

- Syyria oli vielä vuonna 2010 melko normaali Lähi-idän valtio. Sen jälkeen sota on muuttanut maan logistiset edellytykset katastrofaalisen huonoiksi.

Sama koskee myös muita listan häntäpään sijoittuneita maita, kuten Somaliaa ja Haitia.

- Haiti sijoittui listalla huomattavasti korkeammalle ennen vuoden 2010 maanjäristystä. Muutama vuosi sitten myös Venäjä ja Itä-Euroopan maat olivat kasvattamassa merkitystään maailmankaupassa. Taloudellisen ja poliittisen tilanteen muuttumisen seurauksena Venäjän talous kuitenkin romahti, ja sekä tuonti että kulutus ovat vähentyneet dramaattisesti.

- Niin kauttakulkuliikenne kuin suora kauppa ovat kärsineet kovat iskut Ukrainan ja Krimin konfliktien seurauksena sekä ruplan kurssin romahtamisen ja kauppasanktioiden myötä.

- Venäjän logistiikkakalusto ja kaupalliset edellytykset ovat huonossa kunnossa, eikä mikään lupaa parannusta tilanteeseen tulevaisuudessakaan - pikemminkin päinvastoin, Lauri Ojala toteaa.

Tämä tulee vaikuttamaan negatiivisesti erityisesti Suomeen.

KOLME NELJÄSTÄ KANSAINVÄLISESTÄ logistiikka-alan asiantuntijasta uskoo, että lyhyemmät läpimeno- ja toimitusajat ovat kansainvälisten yritysten suurin haaste vuonna 2017. Näin kertoo AEB:n raportti Global Trade Management Agenda 2017.

- Lyhyemmät toimitusajat ja niiden jälkeen riskien minimointi näyttävät olevan kaikkein tärkeimpiä kysymyksiä. Monet yritysten kohtaamista haasteista liittyvät kuitenkin tulleeihin ja muihin tuontivaatimuksiin. Yritysten on tehtävä aktiivisesti työtä pienentääkseen kansainväliseen kauppaan liittyviä riskejään alinomaa muuttuvassa maailmassa, toteaa AEB Swedenin toimitusjohtaja Ted Roth.

AEB:n ja Baden-Württemberg Cooperative State Uni-

Kansainvälisten yritysten tärkeimmät logistiikkahaasteet vuonna 2017

1. Lyhyemmät läpimeno- ja toimitusajat (72,9 %)
2. Pienemmät riskit toimitusketjuissa (65 %)
3. Yksinkertaistettujen prosessien hyödyntäminen (62,1 %)
4. Tullilainsäädännön muutosten voimaan saattaminen (61,6 %)
5. Varmuus juridisesta turvasta (59,1 %)
6. GTM-kustannusten pienentäminen (56,2 %)
7. Verotuksellisesti optimoidun toimitusketjun muodostaminen (49,5 %)
8. Työntekijöiden rekrytointi ja osaamisen kehittäminen (47,3 %)
9. Tariffien ulkopuolisten rajoitusten käsittely (45,8 %)

(Lähde: AEB/Global Trade Management Agenda 2017)



Ted Roth, AEB Swedenin toimitusjohtaja.

”Brexit vaikuttaa negatiivisesti useimpiin tärkeinä pidettyihin kysymyksiin.”

versytyn vuodesta 2013 lähtien tekemissä vuosittaisissa tutkimuksissa haastatellaan 330:tä asiantuntijaa, jotka toimivat kansainvälisissä yrityksissä logistiikan, globaalien kaupan ja toimitusketjujen hallinnan (supply chain management) tehtävissä. Vaikka Brexit oli jo tiedossa useimpien vastausten saapuessa, tulokset eivät eronneet merkittävästi aikaisempien vuosien tutkimuksista.

- Olen yllättynyt siitä, etteivät yritykset näe Brexitiä suurempana riskinä. Brexit vaikuttaa negatiivisesti useimpiin tärkeinä pidettyihin haasteisiin. Esimerkiksi toimitusajat pidentyvät tulliliikenteen vaatimusten vuoksi, Roth täsmentää.

- Vaikutukset tulevat olemaan monilla tavoilla kielteisiä kaikkien Britannian kanssa toimivien yritysten kannalta. Tilanne tulee vaikuttamaan siihen, mistä tavaroita ja hyödykkeitä tuodaan ja minne niitä viedään, Roth sanoo.

Tutkimus on samalla myös kansainvälinen. Iso-Britannia on Pohjoismaille ilman muuta merkittävä kauppakumppani, mutta ei välttämättä enää yhtä suuressa määrin kansainvälisille yrityksille yleisesti ottaen.

BREXIT ON YHDISTELMÄ sanoista ”Britannia” ja ”exit”, ja sillä viitataan Ison-Britannian EU-eroon, josta britit pitivät kansanäänestyksen kesäkuussa 2016. Poliittisen suunnin-

telman mukaan ero astuu voimaan vuoden 2019 puolivälissä eli noin kahden vuoden kuluttua.

EU-eron johdosta Britannian on neuvoteltava uudet vapaakauppasopimukset, erityisesti EU:n kanssa.

- Britannia on tehnyt esityksen rajoittavammista sopimuksista EU:n kanssa verrattuna sen sopimuksiin esimerkiksi Norjan ja Sveitsin kanssa, etenkin työvoiman vapaata liikkuvuutta koskien.

Tämä tulisi vahingoittamaan monia Ison-Britannian yrityksiä, jotka ovat riippuvaisia henkilökuntansa liikkuvuudesta.

Kaikella todennäköisyydellä Iso-Britannia ja EU solmivat uuden vapaakauppasopimuksen, mutta sopimus ei ehdi astua voimaan ennen Britannian EU-eroa. Uuden sopimuksen neuvottelut voivat viedä 5-10 vuotta, joten ne yritykset, jotka vievät tuotteita Britanniaan, tulevat tarvitsemaan jonkinlaisen tullimenettelyn.

- Kaikentyypiset tullimenettelyt vaikeuttavat ja hidastavat kaupankäyntiä. Myös punta tulee heikkenemään, mikä puolestaan nostaa Britannian tuontikustannuksia, Roth sanoo.

POHJOISMAILLE Iso-Britannia on suhteellisen merkittävä markkina-alue. Se on esimerkiksi Ruotsin neljänneksi suu-

”Emme saa unohtaa sitä, kuinka merkittävää EU:hun liittyminen on ollut useille jäsenmaille.”

rin vientimarkkina-alue, mikä vastaa noin seitsemää prosenttia Ruotsin viennistä.

- Pienempien pohjoismaisten yritysten on entistä vaikeampi toimia Britanniassa. Mutta mahdotonta se ei ole. Ennen kaikkea Brexit vaikuttaa kuitenkin kielteisesti brittiyrityksiin.

RANSKAN PRESIDENTTI Emmanuel Macron väläytti BBC:n haastattelussa Ranskan EU-eron eli Frexitin mahdollisuutta, mikäli EU ei uudistu.

Mauro Gozzo ei kuitenkaan usko ”Frexitiin” tai muuhunkaan unionia enempää hajottavaan kehitykseen.

- On erittäin pieni riski, että kehitys johtaa Frexitiin. Niitä asioita, jotka sujuvat EU:ssa hyvin, pidetään nykyisin itsestäänselvytyenä, ja vain negatiiviset puolet nostetaan esiin. Emme saa unohtaa sitäkään, kuinka merkittävää EU:hun liittyminen on ollut useille jäsenmaille, kuten Portugalille ja Espanjalle, jotka olivat aikaisemmin sulkeutuneempia.

- Jäljellä olevat jäsenmaat tulevat nyt pikemminkin ryhmittymään entistä tiiviimmin EU:n ympärille. Toimen vaihtoehto näyttää liian pelottavalta. ■

Näin vienti onnistuu



Vienti on paperityötä vaativa säännösten, verokantojen ja viranomaisyhteyksien viidakko. PostNordin varastointi- ja lisäarvopalveluiden tulliasiantuntija Tove Öhrn antaa vientiyrityksille vinkkejä menestyksekkäiden logistiikkaratkaisujen tuottamiseen.

1 Pysy ajan tasalla tuotteitasi koskevista vaatimuksista. Eri tuoteryhmiä koskevat tullimääräykset vaihtelevat, mutta yleisesti ottaen teollisuustuotteita käsitellään vapaammin ilman tulleja ja veroja, kun taas elintarvikkeita, lääketuotteita ja vaatteita koskevia rajoituksia ja niihin liittyviä tullin käsittelykuluja on enemmän. Selvitä tarkkaan, millaiset säännökset koskevat juuri sinun yrityksesi tuotteita niillä markkina-alueilla, joille suunnittelet vieväsi niitä.

2 Hoida viranomaiskontaktejasi. Selvitä, kuinka tuotteesi luokitellaan ja mitkä viranomaistahot valvovat kyseistä tuotetyyppejä siinä maassa, johon aiot tuotteitasi viedä. Tarkista toimitusehdot, laskutustiedot, alkuperämerkinnät ja mahdolliset maksut ja auta asiakastasi täyttämään tuonnin tulliliikenneoikein. Tarkista, minne ja miten arvonnäkövero ja muut verot tilitetään ja minne vienti ilmoitetaan. Huolehdi myös siitä, että otat yhteyttä viranomaisiin ennen viennin aloittamista, jotta välyt tarpeettomilta sakoilta etkä saa perusteettomasti tulliviranomaisten silmissä ”huonoa mainetta”, jota voi olla vaikea karistaa jälkepäin.

3 Ajattele strategisesti. Mukauta logistiikka ja myynti kohteessa vallitseviin määräyksiä ja maksuja koskeviin käytänteisiin. Jos kolmanteen maahan viedään sellaisia tavaroita, joilla on korkeat tullit, voi olla järkevää hankkia tullivaroja. Eri maissa on erilaiset rajat tullimaksuille ja arvonnäköverolle. Tarkkaile myyntihintaa, tavarantoimittajan arvoa sekä tilausten ja lähetysten kokoa, sillä ne voivat vaikuttaa tavarasta perittäviin maksuihin ja tulleeihin ja siten myös kannattavuuteen.

11 logistiikkajohtajaa: Näin muutokset maailmankaupassa vaikuttavat meihin

1. Millaista globaali toimintanne ja vientinne ovat nyt?
2. Millaisia kasvusuunnitelmia teillä on jatkossa?
3. Onko maailmankaupan tilanne mielestänne huolestuttava, kun otetaan huomioon lähestyvä Brexit, Trumpin suunnitelmat Yhdysvalloissa ja kasvava protektionismin uhka?

Ståle B. Ballo, myyntivastaava, Arctic Group Maritime AS:

1 Arctic Group vie norjalaista kalaa ja äyriäisiä kaukaisempiin maihin, kuten Yhdysvaltoihin, Koreaan ja Nigerialaan. Viime vuonna veimme tuotteita viiteen tai kuuteen maahan.
2 Pääasiallinen tavoitteemme on kasvattaa vientiä Aasiaan. Norjalla on ollut monia diplomaattisia haasteita Kiinan kanssa, mutta vaikeudet on nyt ratkaistu. Toivomme, että myyntimme tulee kasvamaan siellä jatkossa. Muuten myyntimme keskittyy Yhdysvaltojen itärannikolle ja New Yorkiin. Haluamme kasvattaa myyntiämme myös länsirannikon kaupungeissa, kuten Los Angelesissa ja San Franciscossa.
3 Emme ole kovin huolissamme. Yhdysvallat on epävarmassa tilanteessa, mutta todennäköisesti amerikkalaiset eivät tule asettamaan tulleja sellaisille tuotteille, joita heillä itsellään ei ole. Jos tulleja asetettaisiin, se ei tietenkään olisi hyvä asia, sillä vientiyrityksenä haluamme luonnollisesti välttää tulleja niin pitkälle kuin mahdollista. Olemme alttiimpia valuuttakurssien muutoksille. Ruotsin ja Norjan kruunut ovat suhteellisen heikkoja tällä hetkellä, mutta jos ne vahvistuisivat dollariin nähden, se vaikuttaisi kielteisesti meihin ja muihin vientiyrityksiin, sillä me ostimme paikallisessa valuutassa ja myymme dollareissa.

Michael Söderberg, toimitusjohtaja, LK Systems AB:

1 LK Group valmistaa tuotteita ja järjestelmiä lämpötekniikan, vesihuollon ja saniteettipalveluiden tarpeisiin sekä teknisiä tarvikkeita ja meriympäristöissä käytettäviä

venttiileitä. Toimimme Ruotsissa, Norjassa, Suomessa, Serbiassa ja Kiinassa ja viemme tuotteitamme kaikkiaan 30 maahan ympäri maailmaa.
2 Suunnitelmamme on, että jatkamme kasvua kotimarkkinoilla ja lisäämme myös vientiämme. Viime syksynä otimme käyttöön uuden tuotantolaitoksen Kiinassa ja olemme myös investoineet uuteen logistiikkakeskukseen Ulricehamnissa.
3 Tilanne on kiistatta nyt epävarma. Seuraamme tiiviisti kehitystä niin Britanniassa kuin Yhdysvalloissakin.

Fredrik Erlandsson, viestintäjohtaja, Thule Group:

1 Thule Group valmistaa tuotteita yhdeksässä tehtaassa kaikkiaan seitsemässä maassa ja myy niitä 140 maahan ympäri maailmaa. Yrityksemme perustettiin Ruotsissa 75 vuotta sitten, mutta myynnistämme vain noin neljä prosenttia on kotimaan myyntiä. Olemme siis mitä suurimmassa määrin globaali vientiyritys ja tuomme ja viemme paljon.
2 Tavoittelemme viiden prosentin orgaanista kasvua vuosittain ja tähän mennessä olemme päässeet tuohon tavoitteeseen.
3 Ei, emme juurikaan. Medioissa asiaa käsitellään paljon juuri nyt, mutta koska myymme tuotteita 140 maahan, jossain päin maailmaa markkina-alueillamme on aina konflikteja tai valuuttaongelmia. Olemme tottuneet toimimaan tällaisessa todellisuudessa.

Ted Roth, toimitusjohtaja, AEB Sverige:

1 AEB on globaali IT-alan toimittaja logistiikan ja toimitusketjun hallinnan (supply chain

management) saralla, ja meillä on yli 5 000 asiakasta Aasiassa, Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa. Pääkonttorimme sijaitsee Saksassa, mutta meillä on toimipisteet myös Britanniassa, Singaporessa, Sveitsissä, Itävallassa, Ruotsissa, Alankomaissa, Tšekissä, Ranskassa ja Yhdysvalloissa.
2 Kysymys ei oikeastaan koske meitä IT-alan toimittajana.
3 Asia herättää ristiriitaisia tunteita, sillä tullivalvontaan tarvittavien järjestelmien kysyntä tulee todennäköisesti kasvamaan, mikä taas on meille edullista. Mutta olemme vakuuttuneita siitä, että maailmanliiketoimintaa.

Lars Jarmander, logistiikkajohtaja, Orkla ASA:

1 Meillä on useita tuotantoyksiköitä ympäri Eurooppaa. Toimintamme pääasiallinen painopiste on Norjassa, ja suuri

osa liikevaihdostamme tulee Norjasta ja Ruotsista, osin myös Tanskasta, Suomesta ja Baltian maista. Meillä on toimintaa myös Keski-Euroopassa.
2 Orklalla, kuten muillakin yrityksillä, on kasvutavoitteita, ja tähtäämme uusille markkinoille. Olemme hiljattain ostaneet yrityksiä Tšekistä ja Ison-Britanniasta kasvattaaksemme osuuttamme näillä markkina-alueilla. Meillä on millaisen strategian omaksumme jatkossa, en voi kertoa enempää.
3 Myyntimme ohjautuu pitkälti tavaramerkkimme pohjalta. Valmistamme tuotteita ensisijaisesti paikallisille markkinoille emmekä niin suuressa määrin vientiin. Norja on EU:n ulkopuolella, ja maalla on verrattain raskaat ja tarkat menettelytavat elintarvikkeiden osalta. Mekin olemme nimenomaan norjalainen yritys. Se on syvällä perimässämme, eivätkä uhkakuvat siksi vaikuta niin suuresti määrin toimintaamme.

Johan Zakrisson, Pohjoismaiden logistiikkavastaava, Internetstores:

1 Internetstores on saksalainen verkkokauppakonserni, jolla on noin 30 verkkokauppaa Euroopan markkinoilla. Pohjoismaissa meillä on muun muassa pyöräliike Bikester ja outdoor-liikkeet Addnature (Ruotsi ja Norja) sekä Camps (Suomi ja Tanska). Meillä on kolme keskusvarastoa, kaksi Saksassa ja yksi Helsingborgissa, ja ne palvelevat koko Internetstoresin toimintaa.
2 Laajennamme liiketoimintaamme Euroopassa, viimeksi Italiassa ja Puolassa. Toimintamme Norjassa on varsin uutta, ja kasvamme siellä nopeasti, jopa reilusti yli odotusten.
3 Brexitistä ei keskustella meillä, sillä Britannia ei ole kovin suuri markkina-alue Internetstoresille. Sitä vastoin toimintaamme vaikuttavat muutokset valuuttakursseis-

sa, erityisesti ostopuolella. Norjassa valuutta on heikentynyt sen jälkeen, kun aloimme viedä tuotteita sinne, mikä luonnollisesti vaikuttaa kilpailukykyyn. Lisäksi meillä on ollut hankalampaa viedä tuotteita Norjaan tullauksen vuoksi, joten meihin vaikuttaisi kielteisesti, jos useammat maat lähtisivät EU:sta, esimerkiksi Ranska. Tällainen kehitys olisi kannaltamme negatiivista.

Björn Karlsson, toimitusjohtaja, Weland Lagersystem:

1 Meillä on myyntiä 27 maassa, eniten Euroopassa sekä myös Yhdistyneessä arabiemirikkunnissa ja Brasiliassa, mutta ei Yhdysvalloissa. Liikevaihtomme on noin 1,5 miljardia, ja meillä on 900 työntekijää kahdeksassa eri maassa. Yrityksemme pääasiallinen tuote ovat hissiautomaatit, mutta valmistamme myös kuormalavahyllyjä, ulokehyllyjä, vetotasoja ja sigmapalkkeja. Weland Lagersystem kuuluu Weland-konserniin, jolla on 30 tytäryhtiötä.
2 Kasvu tapahtuu pääosin Euroopassa. Yhdysvallat on kuitenkin mielenkiintoinen markkina-alue kasvutavoitteidemme kannalta.
3 Emme ole lainkaan huolissamme. Uskon pikemminkin, että Trumpin myötä muuttunut tilanne tuo meille uusia mahdollisuuksia Yhdysvalloissa. On pystyttävä sopeutumaan ja mahdollisesti rakennettava sinne uusi tehdas tai myytävä tuotteita jälleenmyyjien kautta, jos tuontitullit nousevat kovin korkeiksi. Se ei ole mikään ongelma.

Christian Funk, kehityspäällikkö, JLT Mobile Computers:

1 Meillä on toimintaa hieman kaikkialla, kaikissa Euroopan maissa sekä esimerkiksi Etelä-Afrikassa ja Australiassa. Toimintamme keskittyy kuitenkin eniten Ruotsiin ja Yhdysvaltoihin, jossa meillä myös on toimipaikka. Kestävät mobiiliratkaisumme on kehitetty Ruotsissa, ja ne soveltuvat varastointiin, tuotantoon, satamatoimintaan, kuljetukseen, kaivosteollisuuteen, urakointiin sekä maa- ja metsätalouteen.
2 Tulemme keskittymään Yhdysvaltoihin ja Eurooppaan.
3 On vaikeaa ennustaa, kuinka siinä

tulee käymään. Britannia ei ole ensimmäisenä listallamme, vaan keskitymme enemmän Saksaan ja Ranskan kaltaisiin maihin. Mutta se ei riipu Brexitistä. Jos tuontitullit muodostuvat Trumpin myötä kauppaesteiksi Yhdysvalloissa, tulee myös Eurooppa vastaavasti vaikeuttamaan pahimpien amerikkalaisten kilpailijoidemme toimintaa Euroopassa. Näitä ovat esimerkiksi kaksi suurinta toimijaa Yhdysvaltain markkinoilla. Tällä hetkellä heillä on vain jälleenmyyjä Euroopassa. Meidän tilanteemme on sen sijaan parempi, sillä meillä on myös tytäryhtiö Yhdysvalloissa.

Leendert Venema, toimitusjohtaja, Capgemini Nordics:

1 Capgemini on lähes 200 000 työntekijää ja asiakkaita yli 40 maasta. Olemme ylpeitä siitä, että olemme monikansallinen yritys, joka auttaa asiakkaitaan siirtymään digiaikaan.
2 Pohjoismaissa tähtäämme noin 10 prosentin vuosittaiseen kasvuun ja rekrytoimme sen vuoksi sadoittain digialan osaajia, joissa yhdistyvät markkinaosaaminen ja tekninen kompetenssi.
3 Uskomme, että terve järki voittaa. Globaalissa maailmassa ei ole sijaa protektionismille. Tiettyjä ryhmiä ei voida vain sulkea ulkopuolelle. Suhtaudumme asioihin positiivisesti ja uskomme useimpien ihmisten toivovan avoimuutta ja läpinäkyvyyttä.

Björn Petrusson, rahtiliikenteen johtaja, Irish Sea & North Sea, Stena Line:

1 Stena Linella on 35 alusta 22 reitillä Pohjois-Euroopassa, muun muassa neljä reittiä Irlannin ja Ison-Britannian välillä ja neljä reittiä Britannian ja Manner-Euroopan välillä.
2 Eurooppaan suuntautuvat kuljetukset ovat lisääntyneet, ja haluamme panostaa niihin kasvattaaksemme toimintaamme tällä alueella.
3 Brexit on meille erittäin tärkeä kysymys. Olemme huolissamme siitä, että Britannian vienti- ja tuontitullit voivat heikentää kauppavirtoja ja hankaloittaa tavara-

autojen läpikäymistä terminaaleissa. Tulli-ilmoituksiin siirtyminen vaatii sekä aikaa että taloudellisia resursseja. Norja on myös EU:n ulkopuolella, ja sitä varten olemme perustaneet oman tulliosaston helpottaaksemme liikennettä. Olin hiljattain konferenssissa Britanniassa. Heidän tullilaitoksensa ei ole itseskään selvillä siitä, mitä tulee tapahtumaan. Tilanne tulee kyllä selkiintymään siinä vaiheessa, kun Britannian ja Euroopan välille syntyy vapaakauppasopimus.

Niklas Hedin, toimitusjohtaja, Centiro Solutions:

1 Centiro Solutions on ruotsalainen ohjelmistovalmistaja, jolla on 160 työntekijää ja jonka kehittämiä ratkaisuja käytetään 125 maassa. Yhdistämme ja yhdenmukaistamme logistiikkaprosesseja ja tarjoamme erilaisia ratkaisuja muun muassa kuljetusalan hallintaan sekä verkkokauppojen tukeen ja niiden liitännäispalvelujen ja palautusten hallintaan.
2 Yrityksen IT-palvelujen vienti on tärkeää, ja se on kasvussa.
3 Ei, ei erityisesti. Meillä on työntekijöitä myös Ison-Britanniassa, mutta he ovat Britannian kansalaisia, joten ne ongelmat, jotka koskevat EU-kansalaisia, eivät suoranaisesti kosketa meitä. IT-ala on niin kansainvälinen, että on jopa vaikeaa jakaa ja kohdentaa arvoniisävero oikeaan maahan. Ymmärtääkseni mahdolliset tullit tulevat ensisijaisesti koskemaan tuotteita, eivät palveluita. On myös paradoksaalista, että jos uusia tulleja otetaan käyttöön, tulee erilaisten prosessien ohjelmistotuen tarve pikemminkin kasvamaan, mikä taas on meidän kannaltamme positiivista.



Yhtä mullistava kuin Internet?

TEKSTI MAIJU KARHUNEN KUVAT ISTOCK

Blockchaineja eli lohkoketjuja hyödynnetään jo muun muassa virtuaalivaluuttojen taustalla. Viime vuosi oli lohkoketjuteknologian hypevuosi, mutta miten sillä voidaan ratkaista logistiikka-alan ongelmia?

KIINNOSTAAKO LOHKOKETJU-TEKNOLOGIAN KÄYTTÖ? KÄY TÄMÄ LISTA ENSIN LÄPI

Jos vastaus alla oleviin väittämiin on "kyllä", lohkoketjuteknologia voi soveltua käyttötarkoitukseen.

→ Tarvitaan useampien tahojen kesken jaettu yhteinen tietokanta.

→ Tietokannan on säilyttävä kaikilla samansisältöisenä.

→ Tietokannalla on useita muokkaajia.

→ Muokkaukset tietokantaan vaikuttavat toisiinsa.

→ Muokkaajat eivät luota toistensa muokkauksiin.

→ Luotetun välikäden käyttö ei syystä tai toisesta järkevää.

LÄHDE: Lähde: Mattila, J., Seppälä, T. & Holmaström, J., (2016), Product-centric Information Management: A Case Study of a Shared Platform with Blockchain Technology, Industry Studies Conference Paper and Presentation, Minneapolis, USA

"Lohkoketjut eivät ole yleislääke kaikkiin digitalisaation ongelmiin, vaan niille on löydettävä oikeat ja toimivat sovelluskohteet."

Kuka olisi uskonut, että alle 90 000 asukkaan Kouvola olisi edelläkävijä teknologiakehityksessä vuonna 2017? Näin kuitenkin on. Kouvolaassa meneillään oleva lohkoketjuteknologiaa hyödyntävä SmartLog-hanke on pitkällä verrattuna vastaaviin maailmalla käynnissä oleviin projekteihin.

– Olemme hionneet ideaa ja käynnistäneet siihen liittyvän käytännön tutkimustyön, kertoo projektia vetävä Kouvola Innovationin IoT-liiketoiminnan kehityksestä vastaava Mika Lammi.

Viime vuosi oli lohkoketjuteknologian hypevuosi: kaikki puhuivat lohkoketjuista ja halusivat ne käyttöönsä. Lohkoketju on kuin hajautettu elektroninen tilikirja, jossa toisiinsa linkittyvät transaktiot muodostavat lohkoketjun. Sitä on vaikea väärentää, sillä tiedot tallennetaan ympäri maailmaa. Teknologia varmistaa, ettei lohkoketjua voi muuttaa jälkikäteen ilman, että siitä jää jälki. Vuonna 2008 alkunsa saaneesta tekniikasta toivotaankin apua siihen, että myös tuntemattomat toimijat voisivat luottaa toisiinsa.

Tähän mennessä teknologiaa on hyödynnetty muun muassa virtuaalivaluuttojen, kuten Bitcoinin, taustalla. Viime kesänä Maahanmuuttovirasto kokeili lohkoketjuteknologian soveltuvuutta turvapaikanhakijoiden vastaanottorahan maksuprosessissa.

Lohkoketjuteknologian inspiroimaa, luotettaville toimijoille suljettua Corda-järjestelmää globaaliin rahoiliikenteeseen kehittävät parhaillaan kymmenet pankit ja esimerkiksi vakuutusyhtiöt. Suomesta mukana ovat OP, Danske Bank ja Nordea.

LOHKOKETJUTEKNOLOGIAN kehitys on vasta alussa, mutta siinä on sekä VTT:n erikoistutkijan Kimmo Halusen että Aalto-yliopiston tutkijan Pekka Nikanderin mukaan paljon potentiaalia.

– Jos hajautettuun konsensukseen perustuvat tietokantateknologiat yleistyvät, ne voivat muuttaa maailmaa yhtä paljon kuin Internet on muuttanut, Nikander pohtii.

Lohkoketjuja ei kuitenkaan kannata yrittää soveltaa kaikkialle.

– Lohkoketjut eivät ole yleislääke kaikkiin digitalisaation ongelmiin, vaan niille on löydettävä oikeat ja toimivat sovelluskohteet, Halunen muistuttaa.

Kouvola Innovationin Lammi on samaa mieltä. Tämän takia hän pohtikin lohkoketjuteknologian ja logistiikan yhdistämistä huolellisesti.

Idea lohkoketjujen hyödyntämisestä putkahti hänen päähänsä runsaat kaksi vuotta sitten.

– Kävin keskusteluja logistiikan parissa työskentelevien kanssa. Ilmeni, että keskeinen ongelma alalla on se,

Lohkoketjut saattavat ratkaista yhteiskunnallisesti merkittäviä ongelmia

→ Parhaillaan muun muassa Ruotsissa pohditaan maanomistusrekisterin muuttamista lohkoketjupohjaiseksi. Dubai aikoo puolestaan siirtää kaikki valtion asiakirjat lohkoketjualustalle vuoteen 2020 mennessä. Lohkoketjuista voi olla apua esimerkiksi myös autojen mittarilukemien vääristämisen estämisessä: mittarilukemat viedään lohkoketjuun, jolloin niitä ei ole enää mahdollista muuttaa.

→ VTT:n erikoistutkija Kimmo Halunen ennustaakin, että lohkoketjuja hyödynnetään tulevaisuudessa monissa eri paikoissa, kuten älysopimuksissa, maksuliikenteessä, autoilussa ja tietojen sekä tavaroiden liikkeiden varmentamisessa.
– Toteutusten skaalat saattavat vaihdella suurista globaaleista järjestelmistä pieniin paikallisiin sovelluksiin.
Verkkokaupoissa lohkoketjuja voitaisiin hyödyntää Halusen mukaan paitsi maksa-

misessa myös erilaisissa myyjien ja ostajien maineeseen tai luottokelpoisuuteen liittyvissä sovelluksissa.

→ Aalto-yliopiston tutkija Pekka Nikander uskoo, että lohkoketjut saattavat ratkaista jopa yhteiskunnallisesti merkittäviä ongelmia. Esimerkiksi lohkoketjuteknologiaan perustuva kansainvälinen uutisarkisto tekisi uutisten väärentämisestä vaikeaa, ja avoin kirjanpito mahdollistaisi tasa-arvoisemman talouden.

että resursseja ja rahaa täytyy varata siihen, että jokin asia menee jossain kohtaa pieleen.

Yleensä ongelmia on kuljetusketjuissa. Niiden aikana tulee esimerkiksi myöhästymisiä ja virhekirjauksia tai auto hajoaa. Tämä viivästyttää kaikkien osapuolten aikatauluja.

– Ymmärsin, että eurooppalaisessa kuljetusverkostossa toimivat logistiikkayritykset eivät vaihda keskenään tietoa kovinkaan tehokkaasti. Tämä on valtava ongelma, johon kenelläkään ei ole ollut keinoja puuttua aiemmin.

LAMMI OLI KUITENKIN vakuuttunut, että juuri lohkoketjut voisivat olla ratkaisu logistiikka-alan tiedonkulkuongelmiin. Niinpä hän otti yhteyttä teknologiajätti IBM:ään, joka oli käsitellyt lohkoketjujen mahdollisuuksia katsauksessaan. Siitä alkoivat pitkät keskustelut mahdollisesta yhteistyöstä.

– IBM Fellow John Cohn yritti ampua ideani täyteen reikiä. Se oli parasta mahdollista sparrausta: hiki tuli, mutta myös tuloksia. Lopulta huomasimme, että kaikki reiät on paikattu, ja IBM lähti mukaan SmartLog-projektiin.

Lammi kokosi työryhmän, johon kuuluu suomalais-asiiantuntijoiden lisäksi korkeakouluja, julkisia tahoja ja logistiikka-alan yrityksiä Ruotsista, Virossa ja Latviasta. Rahoitus päätös EU:sta saatiin keväällä 2016.

SYYSKUUSSA KÄYNNISTYNEEN projektin ideana on kehittää lohkoketjuteknologiaa hyödyntävä alusta, joka mahdollistaa suurten tietomäärien jakamisen ja myös parantaa tiedon laatua. Rakenteilla oleva SmartLog-alus-

”Seuraamme mielenkiinnolla, löydetäänkö lohkoketjutekniikan avulla uusia ratkaisuja.”

LOGISTIikka-ALAN HANKE

→ Lohkoketju on kuin hajautettu elektroninen tilikirja, jossa toisiinsa linkittyvät transaktiot muodostavat lohkoketjun, jota on vaikea väärentää.

Syksyllä 2016 alkaneen SmartLog-hankkeen ideana on saada logistiikka-alan toimijoiden omat tietojärjestelmät kommunikoimaan keskenään lohkoketjuteknologian avulla.

Tekeillä on alusta, joka mahdollistaa isojen tietomäärien jakamisen ja parantaa tiedon laatua.

Hanke päättyy syksyllä 2019. Projektin lopputulos julkaistaan avoimena lähdekoodina.

ta toimii siten, että kuljetusfirmojen jo olemassa olevat, kuljetuksia koskevat tiedot peilataan lohkoketjuihin, jolloin tietyssä kuljetuksessa mukana olevat yritykset näkevät heitä koskevan oleellisen tiedon.

– Jos firma ei ole mukana kuljetuksessa ja käsittelyssä, sille ei näytetä tietoa.

Lopputulos julkaistaan avoimena lähdekoodina syksyllä 2019 eli kyseessä ei ole myytävä tuote.

– Operatiivista toimintaa vetävät logistiikkajohtajat ja -päälliköt ovat ottaneet idean vastaan kiinnostuksella, Lammi kertoo keskusteluista suomalaisten logistiikkafirmojen ja teollisuusyritysten edustajien kanssa.

POSTNORDIN IT DIRECTOR Vesa Karjalainen pitää lohkoketjutekniikkaa mielenkiintoisena ajatuksena kuljetusalan kannalta.

– Logistiikka-alan ja logistiikan ratkaisuihin liittyy tyypillisesti suuria määriä integraatiota ja tiedonvälitystä eri toimijoiden ja asiakkaiden kanssa. Seuraamme mielenkiinnolla, löydetäänkö lohkoketjutekniikan avulla uusia ratkaisuja, joilla tiedonvälitystä voidaan vähentää tai yksinkertaistaa.

HALUNEN USKOO, että erityisesti isoissa logistiikkaketjuissa reaaliaikaiset tietojärjestelmät mahdollistaisivat suuret säästöt.

– Mielenkiintoisena sovelluksena voisi olla sensordatan yhdistäminen lohkoketjuun. Tuolloin esimerkiksi kylmäketjun katkeamattomuus tiettyjen kuljetusten osalta voitaisiin osoittaa kiistatta. Tämä mahdollistaisi monien laadunvarmistusjärjestelmien parantamisen. ■

Uutisia



Emeet-verkkokauppatapahtuma tuli Suomeen

→ **EMEET NORDIC** -tapahtuma kokosi yhteen verkkokaupan pohjoismaiset ammattilaiset. PostNord on menestyksekkäästi osallistunut tapahtumaan jo vuosien ajan Ruotsissa. Nyt PostNord Oy toimi Suomen ensimmäisen Emeet-tapahtuman partnerina. Emeet on tapahtumana ainutlaatuinen: perinteisen esiintymisten ja luentojen sijaan tapahtuma perustuu tiedon ja parhaiden käytäntöjen jakamiseen suoraan verkkokaup-

pialta verkkokauppiaille. Osallistujat kokoavat itselleen parhaiten sopivan yhdistelmän noin kolmestakymmenestä eri osuudesta. Jokainen osallistuja voi halutessaan myös pitää ryhmäkeskustelun valitsemastaan aiheesta.

”Hienoa, että tällainen konsepti saatiin Suomeenkin. Olen iloisesti yllättynyt osallistujien valmiudesta jakaa arkipäivän haasteitaan avoimesti. Osallistujien kesken syntyi aitoa vuorovaikutusta, ja itsekin ymmärrän nyt verk-

kokauppiaita paljon paremmin”, toteaa PostNordin verkkokauppa-asiantuntija Jouni Lamberg, jonka esittelemä Verkkokauppa Pohjoismaissa -tutkimus herätti runsaasti mielenkiintoa ja vilkasta keskustelua.

Emeet Nordiciin osallistui yli kaksisataa verkkokaupan ammattilaista toimialaan tai kaupan kokoon katsomatta niin B2B- kuin B2C-sektoreiltakin.

Verkkoshoppailijan mobiilisovellus uudistui

→ **POSTNORD** on julkaissut uudistuneen version kuluttajille suunnatusta ilmaisesta mobiilisovelluksesta. Kuluttajat voivat nyt antaa palautetta paketin noutoon tai noutopisteeseen liittyen noudon jälkeen. Sovelluksen avulla kuluttajien on myös mahdollista seurata paketin matkaa, etsiä noutopisteitä ja hallinnoida palautuksia. Voit myös aktivoida näppärän toiminnon, joka ilmoittaa, kun liikut lähellä noutopistettä, jossa pakettisi on.

Vuoden inspiroivin päivä 27.10.

→ PostNordin ja sen sisaryhtiön PostNord Strålforsin yhteinen asiakastapahtuma PostNord Day 2017 järjestetään 27. lokakuuta Finlandia-talolla. Luvassa on viime vuoden tapaan verkostoitumista sekä mielenkiintoisia puheenvuoroja viestinnästä, bisneksistä ja logistiikasta.

Jos olet kiinnostunut osallistumaan vuoden inspiroivimpaan päivään, lähetä yhteystietosi kutsua varten osoitteeseen sales.fi@postnord.com.

PostNordille Suomen Vahvimmat -sertifikaatti

→ PostNordille on myönnetty Suomen Vahvimmat 2017 -sertifikaatti, joka on todiste yrityksen erinomaisista taloudellisista tunnusluvuista, positiivisista taustatiedoista ja hyvästä maksukäyttäytymisestä. Sertifikaatin myöntää vuosittain Suomen Asiakastieto Oy.



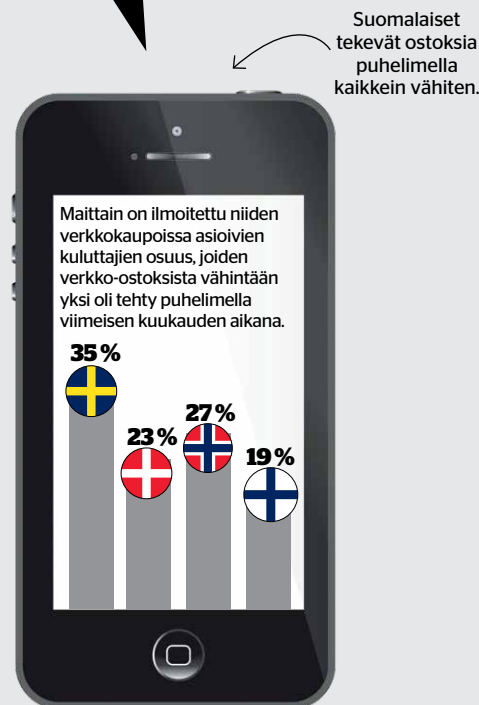
Nordic update

→ POHJOISMAISET MARKKINAT LUKUINA

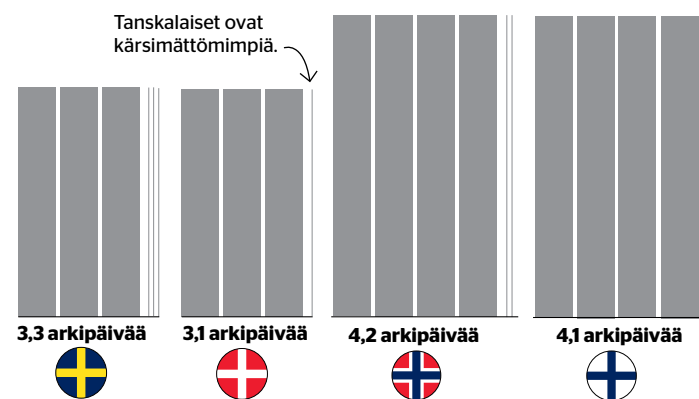
Pohjoismaalaiset ostavat verkosta 21,9 miljardilla eurolla

Verkkokauppa on kakku, josta kaikki haluavat oman siivunsa. Sama resepti ja strategia eivät kuitenkaan toimi kaikkien maiden markkinoilla, sillä kuluttajakäyttäytymisessä on edelleen suuria eroja.

NÄIN SUURI OSUUS KULUTTAJISTA TEKEE OSTOKSIA MATKA-PUHELIMELLA



NÄIN KAUAN POHJOISMAALAISET OVAT VALMIITA ODOTTAMAAN TOIMITUKSIAAN



Me kaikki olemme kuitenkin yhtä mieltä yhdestä asiasta...

4/5 pohjoismaisista kuluttajista vaatii ilmaisia palautuksia.

62% 18-79-vuotiaista pohjoismaalaisista teki ostoksia verkossa keskimääräisen kuukauden aikana vuonna 2016.

KUVA: FORD



Ford esitteli uuden konseptin: "autolivery"

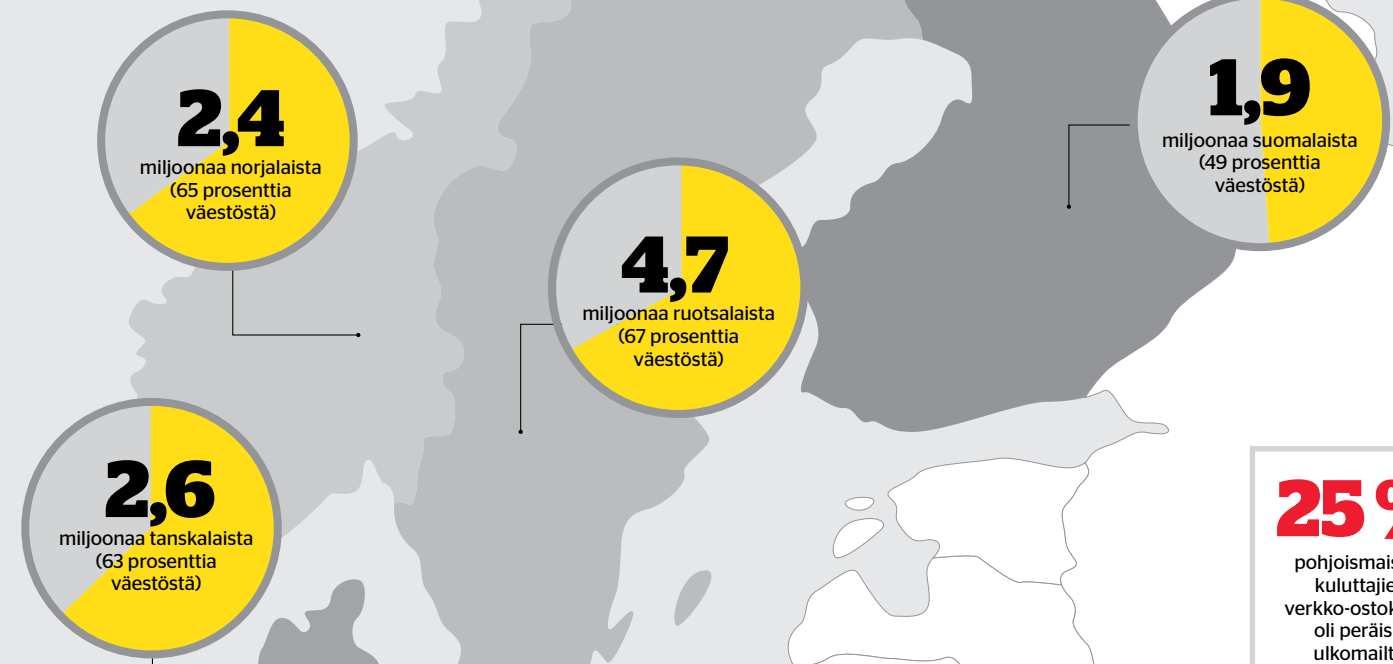
→ Ford esitteli uuden konseptinsa pakettien automatisoiduille kuljetuksille Mobile World Congress -tapahtumassa

helmikuussa. Ajatuksena on, että tulevaisuuden älykkäissä kaupungeissa hyödynnetään sähköllä kulkevia itseohjautuvia

ajoneuvoja, joita voidaan käyttää yhdessä lennokien kanssa tavarantoimituksiin. Fordin tavoitteena on

kehittää "täysin automatisoitu ajoneuvo", jota voidaan käyttää rahti- liikenteeseen ja tavarantoimituksiin vuonna 2021.

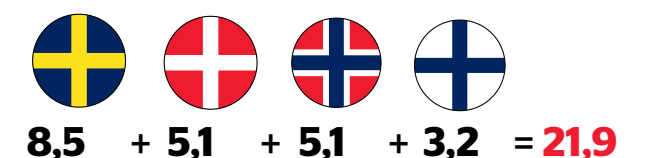
NÄIN MONTA POHJOISMAALAISTA TEKI OSTOKSIA VERKOSSA NORMAALINA KUUKAUTENA VUONNA 2016



ARVIOITU SUMMA, JONKA VERKKOKAUPPA-ASIAKAS KÄYTTI INTERNETISSÄ KUUKAUSITTAIN VUONNA 2016 (EUR)



POHJOISMAISTEN KULUTTAJIEN VERKKO-OSTOSTEN KOKONAISARVO VUONNA 2016 (MILJARDIA EUROA)



vientinord

Nimemme pitäisi oikeastaan olla jotain aivan muuta kuin PostNord.
Optimoimme logistiikkavirtoja ja kuljetamme kappaletavaraa.
Toimitamme paketteja, lavoja ja tarjoamme kattavia
varastointipalveluita. Hallitsemme verkkokaupan ratkaisut ja
viennin. Lyhyesti sanottuna - jos sinulla on yritys, meillä on
logistiikkaratkaisu.

postnord

Me toimitamme.