

## Rahoitusanomus

Helsingin Tukkutori on tehnyt yhteistyössä Elinkeinopalveluiden, Ympäristökeskuksen, Tukkutorialueen yrittäjähdistyksen ja Te-keskuksen kanssa esiselvityksen (1-vaihe) Tukkutorin alueen kuljetuspalveluiden kehittämistä. Tavoitteena on ollut liikenteen haittojen ja ympäristövaikutusten vähentäminen. Tämän tavoitteen merkitys korostuu tulevaisuudessa, kun tukkutorialueen ympäristöön rakennetaan tuhansia uusia työpaikkoja ja asuntoja. Liikenteen haittojen vähentäminen heijastuu laajemmin koko pääkaupunkiseudun alueelle viihtyisyyden ja puhtaamman kaupunki-ilman myötä.

Toisena päätavoitteena on ollut Tukkutorin pk-yritysten tarjoamien palveluiden kehittäminen ja tukkutorialueen kilpailukykyyn parantaminen.

Ensimmäisen vaiheen tulosten pohjalta (Liite 1) hankkeen varsinainen käynnistäminen vaikuttaa Helsingin kaupungin näkökulmasta erittäin kannattavalta. Hankkeen avulla luodaan alueen yrittäjien käyttöön kokonaan uusi kuljetus- ja tilausjärjestelmä. Uuden logistisen järjestelmän avulla voidaan vähentää kuljetuskalustoa ja päivittäin ajettavia ajokilometrejä jopa 30 000. Tämä vähennys olisi noin 30 prosenttia nykyisestä kuljetusmäärästä. Ympäristönäkökulmasta melu- ruuhka- ja kasvihuonepäästöhaitat vähentyisivät vastaavasti. Ympäristönäkökulmasta melu-, ruuhka- ja kasvihuonepäästöhaitat vähenisivät vastaavasti.

Alkuinvestointien jälkeen alueen pk - yrittäjien kilpailukyky parantuisi kustannustehokkuuden ja paremman palvelun myötä. Alkuvaiheessa kustannuksia tulee logistiikkajärjestelmän suunnittelusta, yhteistyökuvion luomisesta ja teknisen järjestelmän toteuttamisesta. Taloudelliset säästöt olisivat jatkossa noin 5 miljoonaa euroa vuodessa.

Esisuunnitteluvaiheen tehnyt yritys, Establish Finland Oy, on tehnyt jatkototeutuksen suunnitelman, kustannusarvion ja rahoitussuunnitelman (Liite 1 kohta 10). Siinä yrittäjät sitoutetaan 2-vaiheessa hankkeeseen mm. omarahoituksen avulla. Helsingin kaupungin osuus jatkohankkeen kustannuksista olisi 55 000 €

**Anomme tällä hakemuksella hankkeelle jatkorahoitusta niin, että 2- vaihe voitaisiin toteuttaa kahdessa osassa, joiden rahoitusosuudet ovat vastaavasti 30 000 €+ 25 000 €**

Jälkimmäinen summa käytetään Tukkutorin logistisen tieto- ja kuljetusjärjestelmän rahoitukseen. Perusteluina on kokonaan uuden toimintamallin kehittäminen pk-yritysten tarpeeseen Tukkutorilla ja laajemmin muualla Helsingissä (Seulo-hanke). Tämän jälkeen, toiminnan käynnistyttyä, yritykset vastaavat kokonaan kuljetusjärjestelmän ylläpidosta ja kustannuksista. Kaupunki jää mukaan hankkeeseen mahdollisena terminaalitilojen vuokraajana.

Helsingissä,

Työryhmän puolesta

Timo Taulavuori  
toimitusjohtaja  
Helsingin Tukkutori

Tiedoksi: Pekka Sauri, Pekka Kansanen, Eero Holstila ja Päivi Kippo-Edlund

Liite 1 . Tukkutorille kilpailukykyä uudella logistisella järjestelmällä

# Tukkutorille kilpailukykyä uudella logistisella järjestelmällä

---

“Tukkutorin alueen yhteiskuljetusjärjestelmän suunnittelu”.

1-vaiheen raportti

24.8.2007

Erkki Timmerbacka  
Steen Manelius



# Sisällysluettelo

---

1. Hankkeen tavoitteet ja sisältö
2. Potentiaalisimpien toimialojen tunnuslukuja
3. Yhteenveto nykytilasta
4. SWOT-analyysi
5. Logistinen palveluvisio
6. Logistinen palveluvisio, yksilöintejä
7. Saavutettavat suorat hyödyt
8. Saavutettavat ympäristöhyödyt
9. Hyödyt kaupungin kannalta
10. Hankkeen 2-vaihe
11. Liitteitä

# 1. Hankkeen tavoitteet ja sisältö

---

## ■ Tavoitteet

- Tavoitteena on selvittää alueen yritysten kuljetusten nykytila ja
- Suunnitella alueen yrityksille kustannustehokas yhteiskuljetusjärjestelmä, joka lisää alueen yritysten kilpailukykyä ja vähentää ympäristövaikutuksia

## ■ Sisältö

- **Ensimmäinen vaihe**
  - Kuvaus yritysten kuljetusten nykytilasta
  - Selvitys yhteiskuljetusjärjestelmän yrityksille tuomista taloudellisista ja ympäristöllisistä hyödyistä
  - Sekä vaikutuksista yritysten palvelutasoon.
- **Toinen vaihe**
  - Tuottaa Tukutorin alueen yhteiskuljetusjärjestelmän toimintamallin ja sen toteuttamisen suunnitelman.

## 2. Potentiaalisimpien toimialojen tunnuslukuja

---

TUKKUTORIN ALUEEN YRITYKSET	Liikev. milj.€	Henkilöstöä	Log.kust milj.€
<b>Kalatukut</b> -4 yritystä huomioitu	45	135	2
<b>Vihannestukut</b> -5 yritystä huomioitu	76	151	6
<b>Lihatukut</b> -9 yritystä	49	137	2
<b>Kukkatukut</b> - 6 yritystä huomioitu	36	87	2
<b>Leipomotukut</b> - 4 yritystä huomioitu	2	43	0
<b>Muut elintarvikkeet</b> - 5 yritystä huomioitu	6	22	1
<b>Päivittäistavaratukut</b> -3 yritystä huomioitu	62	115	0
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>277</b>	<b>690</b>	<b>14</b>

## 3. Yhteenveto nykytilasta

---

### ■ Kilpailukeinot

- Laatu sekä tuotteissa että palveluissa
- Ymmärretään ettei isojen toimijoiden (=ostajien) kanssa voi kilpailla hinnalla

### ■ Toimintatavat ovat “perinteisiä”

- Sähköistä tilaamista ei juuri käytössä
  - Tiedostetaan asiakasodotusten ja tuottavuuden edellyttävän muutosta
- Kaikilla omat varastot ja terminaalit
  - Tiedostetaan kustannuspaine
- Kaikilla omat/erilliset kuljetukset
  - Tiedostetaan kustannuspaine ja asiakkaiden odotus alentaa takaoven liikennettä

### ■ Kehittämishalua selkeästi on, mutta..

- Puuttuu kokemusta yhteistyön eduista
- Pelätään kompromisseja asiakaspalvelun suhteen

### ■ Kuluttajamyynti

- Sopivuutta samaan logistiseen konseptiin ei kunnolla hyödynnetä
- Potentiaali kasvaa rajusti uusien asuinalueiden avulla lähivuosina

# 4. SWOT-analyysi

---

## ■ Vahvuudet

- Tukkutorin sijainti
- Alueen yritysten monimuotoisuus ja suuri määrä
- Kilpaillaan enemmän palvelulla ja laadulla kuin hinnalla
- Pakastevarasto
- Kehityshakuisuutta yrityksissä on hyvin

## ■ Heikkoudet

- Tietotekniikan hyödyntämisen vähyys
- Volyymiedun puuttuminen yksin toimittaessa
- Tottumusta pitkäjänteiseen kehittämiseen puuttuu
- Huonot kokemukset yhteistoiminnasta logistiikassa

## ■ Mahdollisuudet

- Asiakkaat lisääntyvästi käyttävät tietotekniikkaa. Ravintola-ala ei ole edellä kävijä ja antaa toteutusaikaa
- Asiakkaat haluavat vähemmän liikennettä takaavilleen
- Monimuotoisuutta arvostetaan kasvavasti
- Sähköinen kuluttajakauppa tulee
- Ympäristötietoisuus kasvaa
- Lähiruuuan arvostus kasvaa

## ■ Uhat

- Suuret ketjumaisesti toimivat kilpailijat vievät markkinat "vanhanaikaisesti" toimivilta Tukkutorin yrityksiltä
- Kaupunki ei ymmärrä tukkutorin arvoa ja osaltaan supistaa sen toimintaedellytyksiä
- Kuljetuspalvelujen yleinen tarjontatilanne on heikkenemässä



## 5. Logistinen palveluvisio

---

### Tukkutori avustaa pk-yrityksiään toteuttamaan

- Entistä paremman kilpailukyvyn mitattuna:
  - Palvelutasolla
  - Logistisilla kustannuksilla
- Kehittyneitä logistisia palveluja
  - Sähköinen tilaaminen
  - Terminaalipalvelut
  - Aikataulutetut jakelun yhteiskuljetuspalvelut
  - Toimivat hankinnan yhteiskuljetuspalvelut
  - SeuLo-palvelun kuluttajille
  - Yhteiset ”rutiinihankinnat” palveluna
- Laajan loppuasiakaspinnan
  - Yritysasiakkaita
    - Ravintolat, pt-kaupan, jälleenmyyjät, toimistot yms.
  - Kuluttajia
    - Lähituottajien kauppahallin tai –torin palveluja
  - Kalasataman yms. lähialueen huomiointi sekä yritys- että kuluttajamarkkinalla

## 6. Logistinen palveluvisio, yksilöintejä (1)

---

- Kehittyneet logistiset palvelut kumppanien avulla toteuttaen
  - Sähköisen tilaamisen järjestelmät tukipalveluineen
    - Nettikauppa ja sen yritys- ja kuluttajatuki palvelutoimintana
  - Yhteiset terminaalipalvelut
    - Lähetysten yhdistely
    - Mahdollisuus varastointiin
  - Monipuoliset jakelun kuljetuspalvelut, aikataulutetut aluereitit
    - “Ekonomia” toimitus, tilaus edellisenä päivänä
    - Pikakuljetus mallia “ExtraPika Heino”, tilaus esim. 2 tuntia ennen lähetystä.
    - Ravintolan toimiva ja palveleva “takahuone” erityisesti Kalasataman ravintoloille
    - Kierrätyspalvelu paluukuormana, esim. samoissa pakkauksissa
  - Yhteisen hankintaan liittyvien kuljetusten ostamisen
    - Kukka-, kala-, liha-, yms. vaativat tuoteryhmät tarvittaessa erillisinä toteuttaen
  - Yhteisen ”rutiinihankinta” palvelun
    - Palvelu kokoaa hankintatarpeita, kilpailuttaa ja ostaa toimeksiantojen perusteella
    - Veloitus tapahtumien lkm:n ja työmäärän mukaan

## 6. Logistinen palveluvisio, yksilöintejä (2)

---

### ■ Uusi lähituottajien kauppatori ja toimituspalvelu kuluttajille

#### **Perusteet**

- Suunnitelmien mukaan lähialueelle tulee 15.000 uutta asukasta asteittain kasvaen seuraavien 25 vuoden kuluessa.
- Tukkutorin logistinen hankinta-, jalostus- ja jakelujärjestelmä tulee asiakkaiden odotusten vuoksi muuttumaan yhä pienempiä eriä käsitteleväksi ja siten paremmin myös kuluttajamarkkinoille sopivaksi

#### **Tukkutori on aktiivinen**

- Kuluttajille suunnatun kauppatorin tai/ja –hallin toteuttamisessa
- Lähialueen ravintoloille suunnatun takahuonemaisen ”erikoispalvelun” kehittämisessä yhdessä ravintolojen kanssa. Teemoina esim:
  - Erityinen tuoreus
  - Erityiset herkut
- SeuLo-toimituspalvelun pienoisterminaalin ja toimituspalvelun toteuttamisessa
  - Tämä toimii yhteistyössä kaupan ryhmien kanssa
  - Lisäksi täydentävästi tuottajien/tukkujen omana jakelukanavana

## 7. Saavutettavat suorat hyödyt

---

### ■ Toiminnan tuottavuus nousee

- Alueen yritysten tuottavuus nousee logistisen yhteistyön avulla merkittävästi.
  - Potentiaali on noin **30%** logistiikkakuluista, joiden nykytaso on **noin 15 milj euroa**, kun logistiikkakulujen osuus liikevaihdosta on toimialasta riippuen 5-10%.
  - Arvio perustuu aiempiin kokemuksiin ja esimerkkeihin yhteislogistiikan vaikutuksista. (Tuoretie Oy, Tumba Tukholmassa ja muita)
  - Rahassa potentiaali on noin **5 milj.** euroa vuodessa
  - Lisäksi tulee hankintalogistiikan ja hankintayhteistyön vaikutus
  - Lisäksi yhteislogistiikkaan tulee osallistumaan alueen ulkopuolisiä pk-yrityksiä
  - Kustannusten alenema menee suoraan läpi yritysten tuloksiin ja kilpailukykyyn.

### ■ Asiakaspalvelun laatu paranee

- Logistinen yhteistyö nostaa asiakkaiden kokeman palvelun tasoa.
  - Toimitustiheys voidaan tarkemmin sovittaa asiakkaan haluamaksi
  - Osalle noutavista asiakkaista voidaan tarjota pikatoimitusta vaihtoehdoksi
  - Yhteistoiminta mahdollistaa kiertävien kuljetuslaatikoiden käytön ja kierrätykseen menevän pakkausmateriaalin ottamisen paluukuormana
  - Kasvava osa asiakkaista haluaa käyttää sähköistä tilaamista ja se mahdollistuu parhaiten yhteisen nettikaupan alustan avulla.

## 8. Saavutettavat ympäristöhyödyt

---

### ■ Yritysten kuljetusten ympäristöhaittojen supistuminen

- Osallistuvien yritysten kuljetuksiinsa tarvitsema ajokilometrien määrä supistuu alle puoleen nykyisestä. Tämä alentaa päästöjä ja muita liikenteen haittoja samassa suhteessa
  - Alenema kuljetusten liikennehaitoissa on kustannusalemaa suurempi, koska osa yhteiskuljetuksen kustannusedusta kuluu tarvittavan yhdistelyterminaalin ylläpitoon.
  - Karkea arvio on noin 30.000 km:n supistuma päivässä

### ■ Kuluttajien liikennetarpeen supistuminen

- Tukkutorin toimiessa kehitteillä olevan SeuLo-palvelun pienoisterminaalina edistetään tämän mallin mahdollistamaa kuluttajien liikennetarpeen alentamista
  - Kaikista liikenteen ajoneuvomatkoista valtaosa on henkilöautoliikennettä joka yleensä liittyy kotien liikennöintitarpeeseen. SeuLo-palvelu onnistuessaan vähentää tätä liikennetarvetta merkittävästi.

## 9. Hyödyt kaupungin kannalta

---

- Yrittäjäystävällisyys ja kaupunki-ilmeen monimuotoisuus
  - Edistämällä Tukkutorin yritysten toimintaedellytyksiä Helsinki edistää alueensa pk-yritysten toimintaa
  - Samalla Helsinki edistää tärkeää kaupunki-ilmeen monimuotoisuutta
- Ympäristöystävällisen kaupungin imago
  - Helsinki on Euroopan johtavia maita julkisen liikenteen palveluissa
  - Helsinki voi halutessaan saada edelläkävijän maineen myös kuluttajien liikennetarpeen alentamisen toteuttajana
  - Ilmastokeskustelun edetessä Helsingille on edullista olla mieluiten proaktiivien
- Kalasatama ja muut lähiseudun asuinalueet
  - Vilkas rakentaminen tulee nostamaan maan arvoa alueella ja Tukkutorin toiminnan on kehityttävä maan arvonnousun mukana
  - Tukkutori pystyy tarjoamaan kuluttajille laadukkaan lähituottajien ja muiden herkkujen kauppapaikan
  - Lähituottajien tarjontaan ja herkkujen tukkukauppaan osittain nojautuen Kalasatamaan voi syntyä persoonallisia herkkuravintoloita

# 10. 2-vaihe (1), resurssien yhdistäminen oleellista

---

- Alueen (ja helsinkiläisten) elintarvikealan pk-yritysten osallistuminen
  - PK-yrittäjät ovat toteutuksen avain
- Helsingin kaupungin ja Tukkutorin tuki
  - Yritysten panostuksen ohella tärkein toteuttamisen edellytys
- Lähituottajien ja niitä tukevien organisaatioiden kytkentä
  - Lähituottajat ovat oleellinen hankintalähde ja nämä tukioorganisaatioineen tulee kytkeä hankkeeseen
- Logistiikka- ja itc osaajien kytkentä
  - Logistiikka- ja itc-alan yritykset ovat välttämättömiä toteuttajia
- SeuLo-palvelun synergia
  - Kehitteillä olevan SeuLo-palvelun lähiterminaalin sijoittaminen Tukkutorille lisäisi toiminnan volyyymia ja edistäisi ympäristövaikutuksia
- Julkiset kehitystuet
  - Positiivisten ympäristövaikutusten ja pk-yritysten kehittämisen perusteena TE-keskuksen, Tekesin ja muiden lähteiden tuki on mahdollinen. Tämän tulee kuitenkin olla vain täydentävä lähde ja sen ei saa antaa vaikuttaa käynnistämisen aikataulua hidastavasti

# 10. 2-vaihe (2), Vaiheen kulku

---

1. Valmistelevat toimet
  - Selvityksen 1-vaiheen tulosten julkistaminen yrittäjille
2. Toteutussuunnitelman 1. yksilöinti
  - Sisältää erityisesti hyötyjen arvioinnin tarkennuksen ja riskien arvioinnin
  - Edellyttää yritystason lähtötietojen keräämistä
3. Alueen avainyrittäjien sitouttaminen ja täydentävien pk-yrittäjien sitouttaminen
  - Perusostoskori on tärkeä; vihannes-, liha-, kala-, leipomo-, panimo-, ja meijerituotteet
  - Täydentävät; esim. mausteet, viinit ja erilaiset herkkutuotteet
4. Resurssien kokoaminen
  - Taloudelliset ja osaamisresurssit sekä SeuLo-hankkeeseen kytkentä
  - Sopimukset osapuolten kesken
5. Askeltava eteminen
  - ICT-osion tarvemäärittely ja toteutuksen suunnitelma
  - Rinnakkaisesti seuraavat toimet toteuttaen
    - Nykytilojen mahdollistaman toimitusten fyysisen yhdistelyn konsepti ja toteutuksen suunnitelma
    - Terminaali-investoinnin tarvemäärittely ja toteutuksen suunnitelma
  - Rutiinihankintayhteistyön konsepti ja toteutuksen suunnitelma
  - Hankintayhteistyön konsepti ja toteutuksen suunnitelma
  - Kuluttajamarkkinan hyödyntämisen toimenpidemäärittely ja toteutuksen suunnitelma
6. Hankkeen kuluessa suoritetaan hankekulun ja etenemisen päivityksiä tarpeen mukaan



## 10. 2-vaihe (3), organisoituminen

---

### ■ Hankkeen sisäinen ohjausryhmä

- Alueen yrittäjät, Helsingin/Tukkutorin edustajat ja konsultti muodostavat yhteisen hankkeen 2-vaiheelle enintään 10 hengen suuruisen ohjausryhmän.
- Ryhmässä tulee olla 3-5 yritysten edustajaa
- Tukkutorin toimitusjohtaja toimii ryhmän puh.johtajana
- Konsultti toimii sihteerinä ja valmistelijana

### ■ Työryhmät

- Konsultin (ja muiden) aloitteiden mukaan hankkeen suorittamista edistään työryhmätyöskentelyn avulla. Ilmeisesti ainakin seuraavia kysymyksiä tulee työstää työryhmissä
  - ICT-tarpeiden määrittely ja ratkaisujen arviointi
  - Terminaali- ja toimituspalvelut
  - Hankintakuljetus
  - Ostoyhteistyö

## 10. 2-vaihe (4), resurssointi

---

### ■ Konsulttiresurssi ja 70/30 suhteen toteutus

- 2-vaiheeseen siirrytään saumattomasti 1-vaiheen jälkeen:
  - Helsinki/Tukkutori jatkaa hanketta sovitulla rahoituksella (noin 30.000 e)
  - Establish Finland hankkii alueen yrityksiltä vastaavasti 13.000 e resurssin
- Helsinki/Tukkutori lisäksi varautuu 25.000 e suuruiseen jatkoresurssiin. Perusteina uudet esille tulleet tarpeet, kuten:
  - Hankintakuljetusten järjestelmät
  - Yhteinen “rutiiniostamisen” järjestelmä
  - Kuluttajamarkkinan hyödyntäminen mm. SeuLo-kytkennän avulla
  - Establish hankkii vastaavasti 10.000 e resurssin alueen ja/tai muilta Tukktorin järjestelmään tulevilta yrityksiltä
- Muita yksilöintejä
  - Helsingin/Tukktorin varautumisella täydentävällä 25.000 e resurssilla mahdollistaa yritysten mukaantulosta riippuen 2-vaiheen toteuttamisen edellä esitetyllä tavalla
  - Alueen yritysten rahoitusosuus voi sisältää 35% laskennallisia ja kirjattuja oman työn kustannuksia
  - Yritysten 35% ei ole veloitettavaa rahaa vaan osa hankekokonaisuutta esim. julkisten kehitystukien kannalta
  - Establish sitoutuu suorittamaan hankkeen ilman puuttuvaa yritysrahaosuutta, ellei yritysrahoitusta kerry suunnitellusti

## 10. 2-vaihe (5), aikataulutus

---

- |  |                                  |
|--|----------------------------------|
| ■ Valmistelevat toimet                 | 1 kk                             |
| ■ Toteutussuunnitelman yksilöinti      | 2 kk                             |
| ■ Avainryttäjien sitouttaminen         | edellisen kanssa samaan aikaan   |
| ■ Muiden resurssien kytkentä           | 1-2 kk                           |
| ■ Askeltava toteutusten käynnistäminen | 5-6 kk kuluttua käynnistämisestä |

# Liite 1. Tukutorin alueen yritykset (1)

---

- Logistisesti merkittävimmät toimialat ja niiden yritykset (38kpl)
  - Kalatukut (6)
    - Chips Food
    - Finnish Freshfish/Kalamesta
    - Caternet Finland
    - Frish-Haus Finland
    - Helsingin Kalasavustamo
  - Vihannestukkukauppa (5)
    - Veikko Laine
    - Vihannespörssi
    - HL-Vihannes
    - Hevi-Tukkurit
    - Green Taste
  - Lihatuottajat ja –tukut (9)
    - SCT-Meat
    - Lihatukku Veijo Votkin
    - Ropakonnokka
    - Lihakonttori
    - Deniss Ceylan
    - Reinin Liha
    - Heikin Liha
    - Lihatukku Vainio
    - Lihatukku Roslund

# Liite 1. Tukkutorin alueen yritykset (2)

---

- Päivittäistavaratukut (3)
  - Heimon Tukku
  - Krunex Food Technology
  - Cedars Foods
- Leipomotukut (4)
  - Nurmileipä
  - Kakkugalleria
  - Calainen
  - Leipomo Messi/Amerocap
- Muut elintarvikkeet (5)
  - Aseanic Trading
  - Lasse Lundqvist
  - Lagerblad Foods
  - Stadin Panimo
  - Bel Mondo Wines
- Kukkien tukkukauppa (6)
  - Helsingin Kukkatoimitus
  - Flora Duo/Kalevan Kukkatukku
  - Kukkavirta
  - Siemenliike Siren
  - Huiskula
  - SHT-Tukku

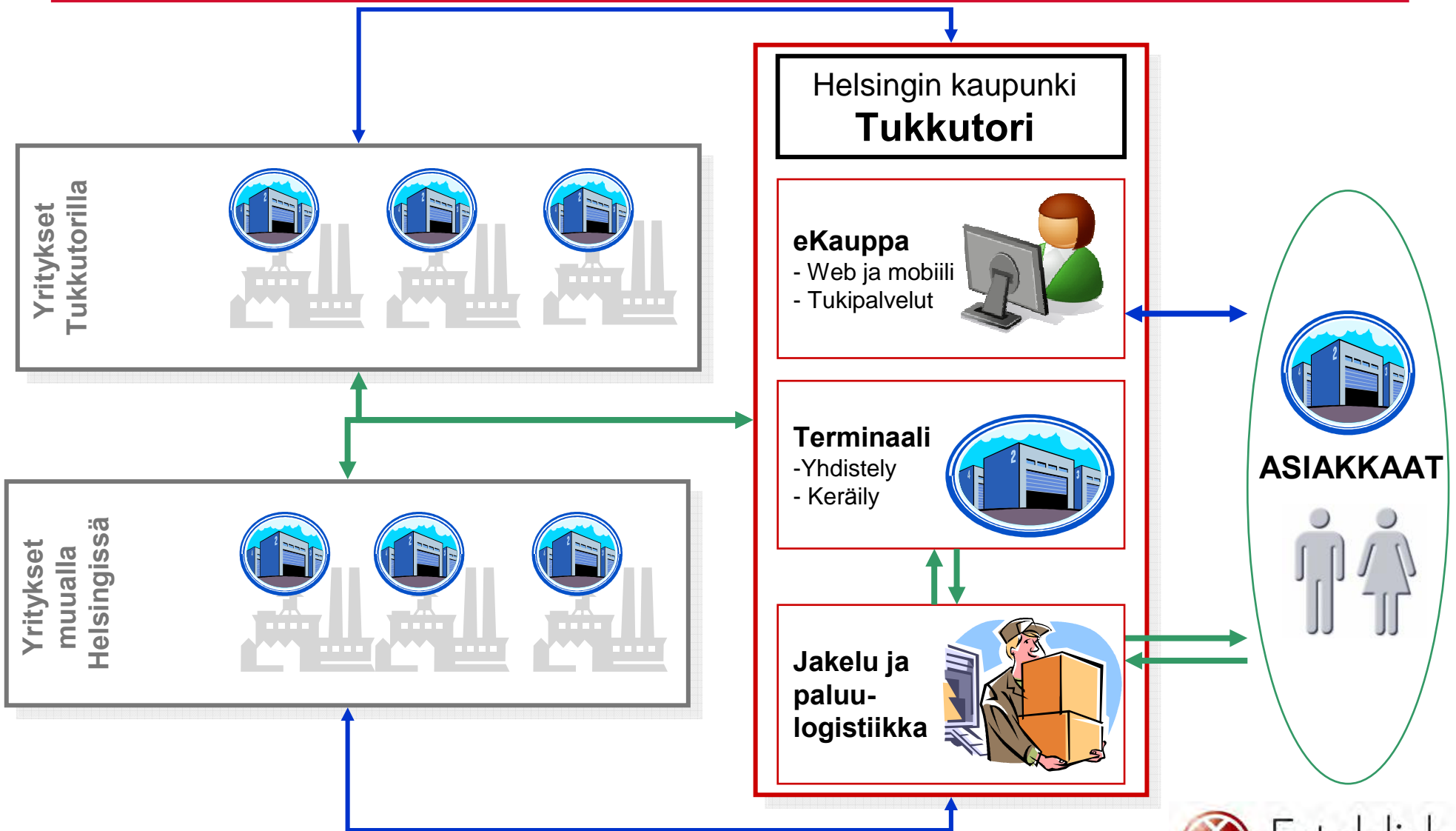
## Liite 2. Case; “tyyppiyritys” ja ympäristövaikutus

---

- Logistiset toiminnot (suuruusluokkina ja arvioina)
  - Asiakkaiden lkm n. 400/pv. Noin 2000/viikko
  - Tilausten vastaanotto/puhelinmyynti
    - Henkilökunnan määrä: 6
  - Terminaali- ja varastotoiminnot
    - Henkilökuntaa terminaalissa: n. 50
    - Tilat (m<sup>2</sup>): n.3000 m<sup>2</sup>
  - Päivittäiset kuljetusmäärät per viikonpäivä
    - Ma: 30%, ti: 12%, ke: 12%, to: 12%, pe: 30%, la: 6%
    - Autojen määrä: 15
    - Ajokilometrien määrä: n. 2000 km/pvä
    - Toimituksien lkm: n. 400 (asiakaskäyntiä/pv)
    - Tavaramäärä keskimäärin noin 15000-20000 (kg/pv)
    - Päivittäiset työajat: 02.00 – 20.00
  - Jakelualueet (kunnat) Hanko-Porvoo-Pirkanmaa-Päijät Häme
- Ympäristövaikutukset (suuruusluokkina)
  - Tyyppiyrityksen liikevaihdon ja Tukutorin alueen yritysten liikevaihtojen suhteeseen perustuen:
  - Tukutorin yritykset = noin 50.000 km/pv jakelukuljetuksin km-määrä
  - Yhdistelyjen avulla syntyvä alenema on noin 30.000 km/pv
  - Tämä vaikuttaa suoraan vastaavana liikenteen haittojen alenemana
  - Vastaavasti Tukutorin yritysten tavarajakelussa toimii päivittäin noin 300 autoa.
  - Tämä autojen määrä supistuu vajaalla 200 autolla.
  - SeuLo-palvelu mahdollisesti yleistyessään vaikuttaa kuluttajien henkilöautoliikennettä supistavasti ja liikennepäästövaikutukset ovat huomattavan suuret

# Liite 3. Palvelukonsepti

→ = materiaalivirta  
 ← = tietovirta



## Liite 4. Referenssi: Tumba Partihall, Ruotsi

---

- Neljä tukkukauppaa muuttivat pois Tukholman Årstan yli 40 vuotta vanhoista tiloista Tumban uuteen yhteishalliin
- Yrittäjät ovat kilpailijoita, mutta tekevät yhteistyötä seuraavasti:
  - Jakelu yhdistetty ja ulkoistettu. Omat autot myyty.
  - Yhteinen kuljetussuunnittelujärjestelmä jonka avulla on saavutettu autojen 90% täyttöaste
  - Kuljetuskustannussäästöt ovat 30% aikaisempaan verrattuna (= 30 % vähemmän ajoa)
  - Yhteinen palveluyhtiö Stockholms Skafferi AB jonka kautta tehdään yhteishankintoja, mm. kulutustavaroita ja kalusteita.
  - Yhteinen jätelajitteluasema. Puu, muovi ja aaltopahvierottelu. Eloperäisestä puristetaan nesteet jonka jälkeen maatuminen. Merkittävät säästöt kaatopaikkamaksuissa.



## Liite 5. Suoritetut haastattelut

---

1. Finnish Freshfish Oy Kalamesta, Jyrki Einiö
2. Tukkuheino Oy, Markku Virolainen
3. Helsingin Kukkatoimitus Oy, Juhani Kotilainen
4. Lihatukku Veijo Votkin Oy, Jani Poussu ja Asmo Votkin
5. Huiskula Oy, Jaakko Rantanen
6. Veikko Laine Oy, Sami Laine
7. Vihannespörssi Oy, Timo Mantila
8. Tukkutori lehti, Jouko Tikkanen
9. Hakonen Oy, Kaj Korkman
10. Victor Ek Oy, Tommi Klemola