

Jakamon SaaS-palvelulla teollisuuden verkostoille tuottavuutta, vastuullisuutta ja läpinäkyvyyttä

12.3.2025

Euroopan unionin osarahoittama Think Big! Kasvuyrittäjyyden edistäminen Etelä-Pohjanmaalla -hanke haastatteli eteläpohjalaisia kasvuyrityksiä ja selvitti, mitkä syyt löytyivät yritysten kasvun takaa. Yksi haastatelluista on digitaalisen SaaS-palvelun (Software as a Service) tarjoaja Jakamo Oy:n toimitusjohtaja Jarl Matti Anttila.

Jakamo on suomalainen kasvuyritys, joka tarjoaa teknologiapohjaisia ratkaisuja teollisuuden hankintaketjuihin. Jakamo tarjoaa pilvipohjaisen ohjelmiston, jonka avulla valmistavan teollisuuden yritykset voivat jakaa tietoa ja hallita alihankintaketjuaan läpinäkyvästi, reaaliaikaisesti ja tehokkaasti.

Liikeidea kuin innovaation oppikirjasta

Idea ja ohjelmiston DNA syntyi opiskeluaikoina Vaasan yliopistossa, jossa Anttila pääsi tutustumaan professori Jukka Vesalaisen alihankintasuhteiden tutkimuksiin. Vesalaisen tutkimuksista syntyi työkalu, joka mittasi ja analysoi alihankintasuhteita. Tämän työkalun yrityksiltä saaman palautteen mukaan se tuotti valtavasti hyödyllistä dataa, mutta tiedon jakaminen verkostolle oli hankalaa. Vuonna 2009 Anttilalle ja hänen yhtiökumppaneilleen Tommi Rannalle ja Anssi Uitolle syntyikin ajatus kaupallistaa tutkimustulokset ja rakentaa työkalusta ohjelmisto, joka mahdollistaisi tiedon jakamisen paremmin.

Jakamon perustajat tiesivät alihankintaverkoston toiminnan ja sen suhteiden kiemurat hyvin, mutta

koodaamiseen tai ohjelmiston toteuttamiseen heillä ei ollut osaamista. Ensimmäinen hahmotelma ohjelmasta tehtiinkin PowerPointilla, ja se esitettiin potentiaalisille asiakkaille ja ohjelmistokehittäjälle, jonka jälkeen Jakamon ohjelmisto alkoi muotoutua.

Ohjelmisto, joka auttaa verkostoa toimimaan tehokkaammin

Tyypillisesti suuret valmistavan teollisuuden yritykset ovat hioneet jo omat prosessinsa huippukuntoon, mutta alihankintaketjuissa sen sijaan on vielä potentiaalia merkittävälle tuottavuusloikalle. Tässä Jakamon ohjelmisto tulee apuun. Jakamon ohjelmisto kokoaa teollisuuden hankintoihin ja suhteisiin liittyvät tiedot yhteen kattavasti. Ohjelmistosta löytyy muun muassa yrityksen tilausprosesseihin liittyvät ostotilaukset ja niihin liittyvät toimittaja-, tuote- ja materiaalitiedot, ennusteet, sopimukset ja reklamaatiot. Tämän lisäksi ohjelmisto mahdollistaa osapuolten välisen viestinnän.

Jakamon ratkaisussa tieto on läpinäkyvää, ajantasaista, visuaalisessa muodossa ja helposti saatavilla. Yritykset voivat hyödyntää tietoja ja tehdä analyyseja varastonhallinnan, tilauksien, toimitusaikojen ja logistiikan optimointiin, jolloin yritykset voivat toimia tehokkaammin, joustavammin, nopeammin, täsmällisemmin ja kestävämmin.

Uusi tuote uusille markkinoille vaati vuosikymmenen kovan työn

Vaikka yritys on viime vuosina kasvanut keskimäärin 38 % vuodessa, oli yrityksen alkutaival kaikkea muuta kuin rakettimaista kasvua. Täysin uudenlaisen ohjelmiston tuominen markkinoille oli haastavaa. Jakamon ratkaisua oli vaikeaa verrata muihin markkinoilla oleviin tuotteisiin. Ensimmäisten vuosien aikana yrittäjiltä vaadittiinkin vankkaa uskoa omaan tuotteeseensa, rahoituskierroksia, liiketoimintamallin pivotointia sekä kaksi kertaa ohjelman suunnittelun aloittamista alusta.

Teollisuuden hankintaketjut ovat usein melko konservatiivisia, ja yritykset ovat varovaisia uuden teknologian käyttöönotossa. “Markkinat eivät olleet valmiita”, muistelee Anttila. “Se oli opettavainen vaihe – me tiesimme, että ratkaisu oli oikea, mutta meidän piti olla sitkeitä, että markkinat ymmärtäisivät sen hyödyt.” Vasta vuonna 2019 Jakamon tuote alkoi saavuttaa asiakkaiden kiinnostuksen laajemmin.

Digitaalinen SaaS-palvelu liiketoimintamallina

Tuotteen myynti palveluna on erilaista kuin silloin, jos ohjelmisto myytäisiin perinteisenä tuotteena. SaaS-palvelussa ohjelmistoratkaisu tuotetaan asiakkaalle pilvipalveluna palveluntuottajan servereiltä ja ohjelmistoa käytetään internetyhteyden kautta. Asiakas ei osta tuotetta kokonaan omaksi vaan maksaa palvelun käytöstä korvausta. Jakamon digitaalisella alustalla valmistavan teollisuuden veturiyritys maksaa ohjelmiston käytöstä

kuukausimaksun ja verkostoon kuuluville alihankkijoille palvelun käyttö on ilmaista.

Sovelluskehityksen osaaminen tulee Jakamossa omasta talosta, sillä sen merkitys on keskeistä tuote- ja ohjelmistokehityksen kannalta. Kaikille käyttäjille tarjotaan sama versio ohjelmistosta. Mitään yrityskohtaisesti räätälöityjä versioita ei ole saatavissa, mutta Jakamossa kuunnellaan asiakkaiden toiveita ja ohjelmistoon tuodaan jatkuvasti uusia toiminnallisuuksia ja kehitetään olemassa olevia ominaisuuksia. Ohjelmistoa voi käyttää erillisenä ohjelmana, mutta tyypillisesti asiakas integroi sen oman toiminnanohjausjärjestelmänsä kanssa.

Digitaalisen SaaS-palvelun kehittämisessä kustannukset painottuvat ohjelmiston suunnitteluun ja toteuttamiseen alkuvaiheessa. Kasvua ajatellen digitaalinen SaaS-palvelu on kuitenkin erinomainen liiketoimintamalli, sillä toimintojen skaalaaminen onnistuu kustannustehokkaasti ilman, että esimerkiksi henkilöstöä tarvitaan merkittävästi lisää.

Päästöraportointi koskee entistä useampaa yritystä

Yritysten kestävyysraportointia koskeva EU-direktiivi eli CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) astui voimaan tammikuussa 2025. Direktiivi tulee voimaan porrastetusti ja koskee ensimmäisenä niitä suuryrityksiä, jotka ovat olleet raportointivelvollisia EU:n Non-Financial Reporting Directiven (NFRD) mukaan. Vuodesta 2026 lähtien CSRD:n mukainen raportointi tulee toteuttaa, mikäli kaksi kolmesta seuraavasta ehdosta täyttyy: yrityksessä on vähintään 250 työntekijää, liikevaihto on yli 40 miljoonaa tai tase yli 20 miljoonaa.

Yritysten päästöjen selvittämiseen käytetään yleisesti GHG protokollaa (Greenhouse Gas Protocol), joka on maailmanlaajuinen kasvihuonekaasupäästöjen mittaamiseen ja raportointiin kehitetty päästölähteiden luokitusstandardi. Tämän standardin mukaan organisaation päästöt jaotellaan kolmeen luokkaan. Ensimmäisessä luokassa (Scope 1) ovat yrityksen suorat päästöt, jotka syntyvät yrityksen omista toimista. Toisessa luokassa (Scope 2) ovat yrityksen epäsuorat päästöt, jotka syntyvät esimerkiksi sähköstä, lämmöstä ja viilennyksestä. Viimeinen luokka eli Scope 3 sisältää toiminnan koko elinkaaren aikana yrityksen arvoketjussa syntyvät epäsuorat päästöt.

Scope 3 -laskennasta tulee pakollista kaikille CSRD:n piiriin kuuluville yrityksille eli kestävyysraportoinnin vaatimukset tulevat isompien yritysten kautta hyvinkin nopeasti koskemaan myös pieniä alihankintayrityksiä. Paine alihankkijoina toimivien yritysten ympäristöasioiden selvittämiseen on kova, sillä viimeisimmän OP:n Suuryritystutkimuksen (2025) mukaan jopa 40 % vastanneista yrityksistä harkitsee alihankkijoiden vaihtamista vastuullisuuskysymysten vuoksi. (Suuryritystutkimus 2025 | OP Ryhmä | OP)

Kestävä kehitys on kasvua tuottava kilpailuetu

Juuri tähän koko arvoketjun päästöjen selvittämiseen Jakamon palvelu tarjoaa hyvän ratkaisun. Jakamon

palvelun avulla päämiehet saavat kokonaishiilijalanjälkeen tarvittavat tiedot koko toimitusketjulta sekä pystyvät seuraamaan toimitusketjunsa jäljitettävyyttä komponentti- ja nimiketasolle saakka. Ohjelmiston avulla voidaan siis seurata koko toimitusketjun ympäristövaikutuksia, kuten hiilidioksidipäästöjä, energian- ja vedenkulutusta sekä jätteiden ja hukan määrää.

Asiakkaalle tämä tuo konkreettiset työkalut päästöjen ja resurssien käytön seuraamiseen ja optimointiin sekä mahdollisuuden analysoida dataa eri prosessien vaiheista. Näiden tietojen perusteella yritykset voivat tehdä tietoisempia päätöksiä ympäristövaikutusten minimoimiseksi sekä raportoida ESG (Environmental, Social, Governance) tavoitteiden saavuttamista.

Jakamon kasvu tuottaa positiivista ympäristövaikutusta

Jakamon tarjoama ratkaisu auttaa asiakkaita optimoimaan toimintaansa, tekemään vastuullisempia valintoja ja vähentämään ympäristön kuormitusta, samalla kun he kasvattavat liiketoimintansa tehokkuutta ja kilpailukykyä. Eli Jakamon ohjelmistoratkaisun avulla yritykset ja alihankintaverkostot säästävät sekä rahaa että ympäristöä, sekä säilyttävät kilpailukykynsä markkinoilla.

Yrityksen visio perustuukin positiivisen vaikutuksen luomiseen – niin asiakkaille kuin ympäristölle. Jakamon toimitusjohtaja Jarl Matti Anttila kuvaa yhtiön missiota seuraavasti: “Tarkoituksemme on tehdä iso positiivinen vaikutus sekä teollisuuden toimialalla että ympäristön hyväksi. Kasvu on välttämätön väline, jolla tämä vaikutus saadaan aikaan.” Tavoitteena on parantaa asiakasyritysten tuottavuutta, läpinäkyvyyttä ja kestävyyttä, sekä samalla vaikuttaa positiivisesti ympäristöön.

Kansainvälisillä markkinoilla on kasvupotentiaalia

Yritys on onnistunut luomaan oman markkinarakonsa, jossa Jakamon palvelu tunnetaan jo laajasti. “Meillä on kilpailijoita, mutta olemme luoneet markkinaa, jossa meidän ratkaisumme on paras vaihtoehto”, Anttila kertoo.

Tällä hetkellä Jakamon palvelu on neljällätuhannella yrityksellä käytössä kuudessakymmenessä eri maassa. Verkoston veturiyritykset ovat pääosin pohjoismaissa, mutta heidän alihankintaketjujensa toimijat ovat ympäri maailmaa. Kansainvälistymisessä ollaan kuitenkin vasta alussa. Etenkin Ruotsin markkinoissa on suuri potentiaali, josta on päästy vasta raapaisemaan pintaa.

Tulevaisuutta tehdään parhaillaan

Haastattelu ajoittuu aikaan, jolloin yrityksessä työstetään uutta pitkän aikavälin visiota. Anttilan mukaan tässä työssä mietitään tarkkaan, miten esimerkiksi megatrendit, tuottavuuskehitys, vihreä siirtymä, muuttuva globaali liiketoimintaympäristö, teknologinen disruptio ja poliittiset voimasuhteet vaikuttavat asiakkaisiin.

Anttila kertoo, että yrityksessä ”halutaan olla globaali toimija ja oman tien näyttäjä”.

Laadukas tieto ja sen hyödyntämisen ehtymättömät mahdollisuudet antavat yritykselle hyvät edellytykset luoda tulevaisuudessakin kilpailuetua Jakamon ratkaisua käyttäville verkostoille. Samalla Jakamo ei pelkästään vie teollisuutta kohti kestävää ja tuottavaa tulevaisuutta, vaan myös muuttaa sen tapaa toimia ja tehdä yhteistyötä.

Artikkeli on kirjoitettu osana Think Big! Kasvuyrittäjyyden edistäminen Etelä-Pohjanmaalla -hanketta, joka on Euroopan unionin osarahoittama.

Maarit Liikala
asiantuntija
TKI
SeAMK

Tiina Nieminen
asiantuntija, TKI
SeAMK

Heikki Punkari
projektipäällikkö, asiantuntija, TKI
SeAMK

Kirjoittajat toimivat hankkeessa kasvuyrittäjyyden sekä kestävän liiketoiminnan asiantuntijoina. Liikalalla on 15 vuoden työkokemus metalliteollisuuden alihankintaketjuista ja niiden kehittämisestä. Nieminen toimii hankkeen lisäksi SeAMKin aluekehittäjänä Kauhavan alueella, jossa keskiössä on yritysten kehittäminen TKI-yhteistyöllä. Punkari toimii Think Big! -hankkeen lisäksi asiantuntija RIIHI – Resurssiviisaat verkostot Etelä-Pohjanmaalla –hankkeen asiantuntijana.