

Kolmannen osapuolen tarjoamat digitaaliset alustat auttavat pk-yrityksiä

20.11.2025

Pk-yritysten digitalisaatiokehitys kohtaa monia esteitä. Aikaa, osaamista ja resursseja jää usein liian vähän, kun toiminta pyörii arjessa ja henkilöstö keskittyy päätoimiseen liiketoimintaan. Yrityksen sisäisten prosessien digitalisointi on ensimmäinen askel kohti digitaalisempaa liiketoimintaa. Tämä ei kuitenkaan riitä, vaan tarvitaan myös verkostotason digitalisaatiota. Tämä kuitenkin huomattavasti haastavampaa kuin yrityksen sisäisten prosessien digitalisointi. Tässä kohtaa kolmannen osapuolen alustat, erityisesti SaaS-palvelut (Software as a Service), tarjoavat todellisen ja saavutettavan mahdollisuuden pk-yrityksille kehittää sekä omaa sisäistä että verkostojen välistä digitalisaatiokapasiteettiaan.

SaaS-alustojen tarjoamat edut pk-yrityksille

Tutkimukset osoittavat, että SaaS-palvelut ovat pk-yrityksille erityisen hyödyllisiä: ne vähentävät alkuinvestointien tarvetta, aikaa käyttöönottoon ja teknistä ylläpitoa (Bolloju & Murugesan, 2012; Ebert et al., 2017; Sedera et al., 2016). Lisäksi SaaS-alustojen käyttö tarkoittaa sitä, että ulkopuolinen toimija ylläpitää infran, päivittää ohjelmiston ja huolehtii monista taustateknisistä asioista. Tällöin yritys voi keskittyä omaan liiketoimintaansa. Merkittävää on myös se, että SaaS-ratkaisuissa rajapinnat voidaan usein liittää yrityksen olemassa oleviin järjestelmiin, mikä alentaa käyttöönoton kustannusta ja nopeuttaa hyödyntämistä verrattuna perinteisiin järjestelmäintegraatioihin.

Yksi tyypillinen huoli on ollut pilvipohjaisten alustojen kyberturvallisuus: voiko yritys luottaa siihen, että tiedot

ovat turvassa ja järjestelmä toimii luotettavasti? Käytäntö on kuitenkin osoittanut, että monet SaaS-palvelut ovat jopa turvallisempia kuin yrityksen omat järjestelmät. Alustoilla on resursseja jatkuvaan laadunvarmistukseen ja arviointiin, mikä tekee niiden tietoturvasta vahvan.

Käytännön haasteena alustojen runsaus

Vaikka SaaS-palvelut ovat potentiaalisia työkaluja pk-yrityksille, käytännössä haasteita löytyy. Alustoja on tarjolla paljon ja eri verkostoissa voidaan käyttää hyvin erilaisia ratkaisuja. Tämä saattaa johtaa tilanteeseen, jossa yritys voi joutua olemaan yhteydessä useisiin eri alustoihin. Tämä lisää hallinnan taakkaa, kun järjestelmien käyttöliittymien loogiset erot vaativat uusiin toimintatapoihin sopeutumista. Lisäksi yritys voi joutua kirjautumaan eri järjestelmiin useilla eri tunnuksilla. Pahimmassa tapauksessa eri asiakkailla on eri järjestelmät saman prosessin hoitamiseen.

Yhtenä haasteena on myös se, että monet pk-yritykset toimivat useissa verkostoissa, eivätkä vain yhdessä toimitusketjussa. Näissä verkostoissa voi olla hyvin erilaisia tavoitteita, käytäntöjä ja digitaalisia sovelluksia. Tällöin yhden yhteisen järjestelmän valinta tai verkoston yhteinen alusta voi olla hankalaa.

Valinnan vaikeus

Pk-yritykselle voi olla haastavaa tehdä järjestelmä- ja alustavalintoja itsenäisesti – usein tällainen valinta tapahtuu verkostossa, jossa asiakkaalla tai alihankintaverkoston päämiehellä on valta. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että pienempi toimija ei välttämättä pääse vaikuttamaan siihen, mitä alustaa käytetään tai miten integraatio toteutetaan. Vaikka tarjontaa olisi runsaasti, valintojen raamit ja rajoitukset ovat todellisia: pk-yrityksen täytyy usein sopeutua asiakkaan alustaan ja toimintatapaan. Usein integrointi omaan ERP-järjestelmään jää toteuttamatta. Tällöin toimitusketjun täysi digitalisaatiopotentiaali jää usein hyödyntämättä.

Matalalla roikkuvat hedelmät – mitä voitaisiin saavuttaa pienellä vaivalla

Vaikka haasteita on, mahdollisuuksia on paljon. Pk-yritysten tulisi rakentaa oma integraatio alustaan, johon asiakas toimittaa omat tilauksensa. Tällöin tilaus liikkuisi automaattisesti yrityksen omaan ERP-järjestelmään. Harvoin kuitenkin toimittaja tekee tällaisen täydellisen integroidun ketjun, vaan hakee tiedon alustasta käsin. Tällöin täysi hyöty jää saamatta. Ja potentiaali käyttämättä. Nämä ovat matalalla roikkuvia hedelmiä, jotka olisi pienellä panostuksella korjattavissa.

Kolmannen osapuolen SaaS-alustojen hyödyntämien mahdollistaa helposti automatisoidun tiedonsiirron integraatioiden kautta, ja siten tehostaa verkoston tiedonkulkua ja kustannustehokkuutta. Toimitusketjuissa tämä voi tarkoittaa sitä, että prosessit muuttuvat digitaalisemmiksi, tiedot liikkuvat nopeammin, virheiden määrä vähenee ja toimitusvarmuus paranee. Tämä edellyttää kuitenkin tiedon, osaamisen ja järjestelmien rajapintojen ymmärrystä sekä tahtoa sovittaa toiminta digitaaliseen ympäristöön.

Digitalisoituvat yritysverkostot Diginet -hanke on Euroopan unionin osarahoittama.

Jukka Vesalainen
professori, emeritus
Vaasan yliopisto

Anni Rajala
nuorempi apulaisprofessori
Vaasan yliopisto

Sanna Joensuu-Salo
tutkijayliopettaja, dosentti
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Lähteet

Bolloju, N., & Murugesan, S. (2012). Cloud-based B2B systems integration for small-and-medium-sized enterprises. *ACM International Conference Proceeding Series*, 477–480. https://doi.org/10.1145/2345396.2345475

Ebert, N., Weber, K., & Koruna, S. (2017). Integration Platform as a Service. *Business and Information Systems Engineering*, *59*(5), 375–379. https://doi.org/10.1007/s12599-017-0486-0

Sedera, D., Lokuge, S., Grover, V., Sarker, S., & Sarker, S. (2016). Innovating with enterprise systems and digital platforms: A contingent resource-based theory view. *Information and Management*, *53*(3), 366–379. https://doi.org/10.1016/j.im.2016.01.001