

## Työsuhde-etukumppaneiden sopimusmalli

783/08.01.00.15/2020 Työsuhdematkalippuyhteistyö

Hallitus 10.06.2026

Esittelijä Vs. toimitusjohtaja Vesa Silfver  
Valmistelija Johtaja Mari Flink, etunimi.sukunimi@hsl.fi  
Yksikön päällikkö Karoliina Ravantti, etunimi.sukunimi@hsl.fi

### Lähtökohta ja tavoitteet

Työsuhde-etukumppanit (mm. Epassi, Edenred ja Zevoy) muodostavat HSL:n yritysmyyntin suurimman yksittäisen myyntikanavan. Vuonna 2025 kanavan kautta kertyi noin 24,5 miljoonaa euroa myyntiä, mikä vastasi noin 39 prosenttia yritysmyyntistä. Vuoden 2026 myyntitavoite kumppanimyyntille on 40 miljoonaa.

Työmatkaetumarkkina on kasvuvaiheessa, ja HSL:n tavoitteena on kasvattaa työmatkaedun käyttöä merkittävästi. Nykyinen sopimusmalli ei kuitenkaan tue tätä tavoitetta riittävän tehokkaasti. Hallitukselle esitetään, että HSL siirtyy työsuhde-etukumppaneiden kanssa uuteen sopimusmalliin, jossa kumppaneille maksettava korvaus perustuu nykyistä vahvemmin toteutuneeseen myyntin kasvuun sekä sovittuihin myyntin ja markkinoinnin toimenpiteisiin.

Kumppanuus toimii edelleen nykyisellä open access -mallilla, eli kenellä tahansa markkinatoimijalla on mahdollisuus tulla HSL:n työsuhde-etukumppaniksi hyväksymällä yleiset ehdot.

Uudistuksen tavoitteena on vahvistaa kumppaneiden kannustimia kasvattaa työmatkaedun käyttöä sekä luoda selkeä sopimus pohja yhteiselle myynti- ja markkinointityölle.

### Muutoksen syyt

Nykyisessä mallissa kumppaneille maksettava komissio on sidottu asiakastietojen luovuttamiseen. Osa kumppaneista ei ole ollut halukas asiakastietojen luovuttamiseen eikä HSL:llä ole suoraa tarvetta näiden tietojen hyödyntämiseen.

Nykyinen komissiotaso (0–3 %) ei kannusta kumppaneita aktiivisiin myyntin kasvattamiseen ja asiakasaktivoinnin toimenpiteisiin. Kumppaneilla on kannustin ohjata käyttäjiä sellaisiin etuihin ja käyttöpaikkoihin, joissa niiden saama komissio on korkeampi kuin työmatkaedussa. Nykyiset sopimukset eivät sisällä myöskään riittäviä velvoitteita yhteiseen myynti- ja markkinointiyhteistyöhön.

### Uusi sopimusmalli

Uudessa mallissa komissio sidotaan myyntin kasvuun, eli kumppanin saama korvaus määräytyy myyntin kasvun perusteella porrastetusti. Lisäksi euromääräisestä kasvusta maksetaan erillinen kasvukomissio. Lisäksi kumppaneilta vaadittavat myynti-, markkinointi- ja aktivointitoimenpiteet määritellään sopimuksella. Mikäli sovittuja toimenpiteitä ei toteuteta, sillä on suora vaikutus maksettavan komission määrään. Sopimuksessa ei myöskään enää vaadita asiakastietojen luovuttamista, mikä mahdollistaa laajemman yhteistyön kumppaneiden kanssa.

HSL:lle varataan mahdollisuus irtisanoa sopimus kolmen kuukauden irtisanomisajalla. HSL:lle varataan myös mahdollisuus muuttaa yleisiä sopimusehtoja markkinatilanteen muuttuessa.

### **Taloudelliset vaikutukset**

Uuden mallin arvioidaan kasvattavan vuoden 2026 kustannuksia noin 60 000 eurolla, mikäli se otetaan käyttöön vuoden 2026 kolmannen tertiaalin alusta. Vuoden 2026 komissiokustannusten määrä on nykymallilla noin 680 000 euroa. Työmatkaetukumppanien kautta tapahtuvan myynnin arvioidaan kasvavan noin 24,5 miljoonasta eurosta (2025) lähes 47,7 miljoonaan euroon vuoteen 2030 mennessä. Vuosina 2027–2030 maksettavien komissioiden suuruus on arviolta 5 000 000 euroa.

### **Ehdotus**

Hallitus päättää

a) hyväksyä uuden työsuhdematkaetukumppaneiden komissiomallin liitteen mukaisena; sekä

b) valtuuttaa toimitusjohtajan laatimaan yleiset sopimusehdot esittelytekstin mukaisten periaatteiden mukaisena ja solmimaan sopimukset kumppaneiden kanssa.

### **Päätös**

### **Liitteet**

Komissiotaulukko