

AT Special Transport kasvaa

s. 12-13



Tässä numerossa:

Green kilometers:
päästöt alas
s. 4-5



Kaikki alkoi
trukista
s. 16



Lahnakos-
ken airot
valloittavat
Eurooppaa
s. 18-19

Virossa juhlitaan
isosti
s. 10



Kestävä kehitys
vie Estancia
menestykseen
s. 14-15



Fokuksessa ympäristö

Ympäristötyö on aina ollut tärkeä osa Ahola Transportin toimintaa. Tällä hetkellä ympäristöpanostuksemme ovat, jos mahdollista, enitenkin mittavampia. Yhden monia toimenpiteitä edellyttävän vaatimuksen asettavat vuoteen 2030 mennessä voimaan astuvat EU:n uudet kuljetusalan päästöraajat. Esittelemme tässä lehdessä useita ympäristöpanostuksiamme, jotka jo nyt näkyvät asiakkaille ja yhteistyökumppaneille uusina investointeina ja palveluina.

Ahola Transport esitteli vuoden alussa uuden palvelutuotteen nimeltä Green kilometers. Se on tarkoitettu asiakkaille, joilla on kiinnostusta ja valmiutta panostaa päästöneutraaleihin kuljetuksiin. Useat asiakkaamme ovat jo kokeneet ratkaisun hyväksi tavaksi tehdä toiminnastaan vastuullista. Ahola Transport näkee tässä erittäin tärkeän tilaisuuden parantaa sekä oman että asiakkaiden toiminnan kestävyyttä.

Olemme myös investoineet mittavasti ajoneuvokaluston uusimiseen, mikä myös edistää päästötavoitteiden saavuttamista. Lähdemme siitä, että meillä on vuonna 2020 suurin osa korkeimman Euro 6 -luokan autoja ja loput luokkaa Euro 5.

Tekniikka ei kuitenkaan ole ainoa väylä Aholan ympäristötavoitteisiin. Kuljettajamme ovat osallistuneet euroopanlaajuiseen taloudellisen ajon kilpailuun, jossa oli mukana kuljettajia 60 kuljetusyrityksestä useista Euroopan maista. Voiton veivät Ahola Transportin kuljettajat. Olemme tuloksesta hyvin ylpeitä, ja jaamme kuljettajiemme palkittua osaamista mielellämme päivittäin myös asiakkaille. Onnittelut kuljettajillemme!

Yksi parhaita tapoja leikata päästöjä on vähentää tyhjänäajoa ja parantaa ajoneuvojen täyttöasteita. Näillä toimenpiteillä saadaan aikaan hämmästyttäviä päästövähennyksiä. Vuonna 2019 olemme tähän asti onnistuneet vähentämään tyhjänäajoa ja parantamaan täyttöasteita. Jatkamme työtä määrätietoisesti, vahvana fokuksena päästöjen olennainen vähentäminen.

Ympäristöfokuksen lisäksi pyrimme laajentamaan ja kasvattamaan asiakkaillemme tarjolla olevaa palvelu- ja tuotevalikoimaa. Special Transport -segmentti on laajentanut palveluvalikoimaansa AT Installin ostolla. Pystymme nyt tarjoamaan kuljetukset, projektinohjauksen ja asennustyöt sisältäviä kokonaisratkaisuja. Asiakkaiden vastaanotto on ollut hyvä, ja kysyntää on riittänyt. Yrityskauppa on jo osoittautunut Ahola Transportille erittäin onnistuneeksi. Lisäksi AT Installin palveluvalikoimaa täydennettiin äskettäin uudella yrityskaupalla, jonka kohteena oli betonielementtien asennusyksikkö Oulussa. Pystymme nyt tarjoamaan projektinohjaus- ja asennuspal-



velut kolmelle alalle: teräsrakenteisiin, parakkiasennuksiin ja betonielementeille. Tämä merkitsee parempaa palvelua yhä isompia kokonaisuuksia hankkiville asiakkaille.

Strateginen yhteistyö Scanian kanssa jatkuu pääasiassa meneillään olevien puoliautonomisten letkaa-ajotestien (ns. platooning) muodossa. Kuljetuskaluston päivityksiä jatketaan syksyllä 2019, uudet ajoneuvot ovat varustettuja uudella platooning-teknologialla. Myös yhteistyö viranomaisten kanssa jatkuu syksyllä uusilla testeillä. Yhteistyöprojekti sisältää kolme eri kokonaisuutta, joista puoliautonomisen ajamisen on isoin. Ahola Transport arvostaa todella yhteistyömahdollisuutta viranomaisten kanssa.

Ahola Transportin tiedotuslehden AT Infon tämä numero tarjoaa lisäksi asiaa uudesta polttoainevaihtoehdosta HVO:sta, ajoneuvojemme varustelusta, markkinointi- ja some-rintaman ponnistuksista, uudesta ohjausjärjestelmästä sekä uusista työntekijöistä. Toivomme, että tämäkin lehtemme numero valaisee Ahola Transportin toimintaa, kuljetusalan ajankohtaisia kuulumisia sekä tarjontaamme nykyisille ja uusille asiakkaille.

Mukavaa ja menestyksekkästä syksyä ja talvea!


Hans Ahola

Tässä numerossa:

Fokuksessa ympäristö	2	Moderni koti pyörien päällä	8-9	Yhden miehen yrityksestä toimialajohtajaksi	18-19
Uusi toimintatapa asettaa ihmisen keskiöön	3	Juhlavuosi nopean kasvun Virossa	10	Luottamus luo kasvua	19
HVO-diesel leikkaa päästöistä 90 %	4-5	Vahva läsnäolo Tallinn Truck Show'ssa	11	Tunnustusta kaukonäköisestä työstä	20
Tyytyväiset sopimusliikennöitsijät	5	Tiimityöllä ja kokemuksella menestykseen	12-13	Uusi podcast: rahtikirjoja ja työmatkoja	21
Uudet panostukset vastaavat EU-vaatimuksiin	5	Kasvua myös asennustoiminnassa	13	Aholassa tapahtuu...	22-23
Tuloskehitys jatkui tasaisena	6	"Kestävä kehitys on ainoa tie"	14-15	Uudet avaukset viestivät Aholan henkeä	23
Poikkeuksellista intoa uuteen	6	Sama palapeli rekassa ja hubissa	16	Sukista peittoihin	24
AT Cargo ajoi vihreimmin	7	Ajoneuvokuljetukset lisääntyvät	17		

Uusi toimintatapa asettaa ihmisen keskiöön

Ahola Transport on ottanut vuonna 2019 uusia askelia kuljetussuunnittelun ennakoivuuden ja tehokkuuden parantamiseksi. Uudet toimintatavat hyödyttävät sekä asiakkaita että kuljettajia.



Ennakoivampi suunnittelu tehostaa toimintaa ja tuo laatu- ja ympäristöetuja.

Uuden, kaikki kuljetussuunnittelun työvaiheet sisältävän ohjausjärjestelmän suunnittelutyö aloitettiin loppukesällä 2018. Uusi järjestelmä parantaa asiakaspalvelua ja yhteydenpitoa kuljettajiin. Kaupan päälle se tehostaa toimintaa ja tuo ympäristöetuja.

- Järjestelmä on suunniteltu huolellisesti, kaikki kuljetusten suunnitteluun kuuluvat työvaiheet huomioon ottaen, sanoo kehitysprojektia vetänyt Joakim Asplund.

Järjestelmä nostaa asiakaspalvelun seuraavalle tasolle ohjaamalla asiakkaiden tavaravirtoja proaktiivisesti. Se pystyy jakamaan asiakkaiden kuljetustarpeet valmiisiin kuormaussuunnitelmiin tehokkaammin ja ympäristöystävällisemmin heti kuljetusta tilattaessa. Samalla kuljetuskapasiteetin käyttöaste paranee, sekä ympäristön että asiakkaiden hyödyksi.

- Pystymme tehostamaan toimintaa ja resurssien hyödyntämistä. Samalla saamme entistä paremmat edellytykset hoitaa asiakkaiden kuljetustarpeet ympäristöystävällisesti, Asplund sanoo.

Paremmat yhteydet kuljettajiin

Järjestelmä valmistui syksyn 2018 kehitystyön, koulutusten ja testausjakson jälkeen vuodenvaihteeksi, ja sen toimintaa arvioitiin kesään 2019 asti. Uuden järjestelmän myötä Ahola Transportin operatiivinen organisaatio toimii entistä kysyntä- ja tarjontalähtöisemmin kahdessa roolissa: Customer Care ja Route Planning.

- Customer Care palvelee asiakkaita ja suunnittelee ennakoivasti heidän tavaravirtojaan, eli luo kuvan kuljetuspalveluiden tulevista tarpeista, Asplund sanoo.

Muutos aikaistaa kuljetussuunnittelua, mikä vapauttaa enemmän resursseja lisäop-

timointiin kuljetusten toteutusvaiheessa. Se myös vahvistaa yhteyksiä kuljettajiin, koska jokaiselle ajoneuvolle tulee oma vastuuhenkilö. Asplund näkee tässä ison parannuksen. Uudistus helpottaa kuljettajien arkea, tehostaa kuljetuksia ja varmistaa laadun.

- Uudella järjestelmällä kuljetuksen voi suunnitella sitomatta sitä ennalta tiettyyn rekisterinumeroon; tavarayhdistelmät liitetään rekisterinumeroon vasta varattuna laustauspäivänä.

Osoittamalla kuljettajille oma yhteyshenkilö keskiöön asetetaan ihminen, mikä parantaa kuljettajien, asiakkaiden ja kuljetussuunnittelun välisiä yhteyksiä.

- Haluamme entisestään vahvistaa suhteita liikennöitsijöihimme ja kuljettajiimme, Asplund sanoo.

Täydentää digitalisaatiota

Uusi järjestelmä tukee myös Ahola Transportin missiota "tavaravirta meidän vastuullamme".

Se tuo parannuksia niin suunnitteluvaiheeseen kuin kenttätööhön, konttorille,

lastienoptimointikeskuksiin ja kuljettajien työhön.

Myös kuljetusjohtaja Åke Nyblom näkee uudessa järjestelmässä isoja etuja. Hänen mielestään se muuttaa merkittävästi sekä kuljettajien työtä että Ahola Transportin ajattelutapaa.

- Jokaisen auton takana on kuljettaja, joka työn käytännössä tekee. Uudessa järjestelmässä jokaisella kuljettajalla on aina sama yhteyshenkilö, olipa auto missä tahansa. Lisäksi kaikkia palvelee omalla äidinkielellä. Se on olennaista, koska Ahola Transportin toiminta on vahvasti kansainvälistä ja tytäryrityksiä on useissa maissa.

Inhimilliset kontaktit saavat niille kuuluvan huomion. Digitalisaation edetessä, myös Ahola Transportilla, on vaarana, että ihminen unohtuu.

- Panostamme vahvasti digitalisaatioon. Se on erittäin tärkeää ja kaikille hyödyllistä mutta ei saa ohittaa ihmisten välisiä yhteyksiä. Haluamme tällä tavoin huolehtia henkilöstöstä, joka viime kädessä on tärkein resurssimme, Nyblom sanoo. ■



Paremmat yhteydet kuljettajien, suunnittelun ja asiakkaan välillä hyödyttävät kaikkia.



HVO-diesel leikkaa päästöistä 90 %

Ahola Transportin uusi konsepti Green kilometers ja iso panostus uusiutuvaan dieseliin pienentävät sekä asiakkaiden että Ahola Transportin omia ympäristövaikutuksia.

Green kilometers

Moderni yhteiskunta lamaantuu ilman logistiikkaa. Toisaalta lukemattomat kuljetukset kotimaassa ja ulkomailla aiheuttavat isot päästöt. Kuljetussektori tuottaa tällä hetkellä noin 25 prosenttia kaikista EU-alueen hiilidioksidipäästöistä. Kokonaispäästöjä tulisi leikata vähintään 80 prosenttia vuoteen 2050 mennessä. Ahola Transport on ollut päästöasioissa jo pitkään edelläkävijä, ja nyt otetaan uusia askelia.

– Ympäristöasiat ovat vahvasti pinnalla, ja kuljetusala on yksi iso päästölähde. Päästöjä pitää vähentää kaikkialla, missä se on mahdollista, ja haluamme olla mukana talkoissa. Panostamme voimakkaasti digitalisaatioon ja ympäristöasioihin ja haluamme olla alalla edelläkävijä, sanoo Ahola Transportin markkinointi- ja viestintäjohtaja Jimmy Ahola.

Ahola Transport on tehnyt jo vuosia määrittämisestä ympäristötyötä. Tehokkailla kuljetuksilla, kuormien optimoinnilla, kuljettajien koulutuksella sekä modernilla, polttoainetehokkaalla kalustolla on saavutettu monia tavoitteita, sertifiointeja ja ympäristöetuja.

– Tartumme ympäristöasioihin monin ta-

voin. Toimintakonseptimme sisältää myös kuljetusten toteutustavan eli suorat kuljetukset. Meillä ei ole terminaaliverkostoa, kiinteitä reittejä tai linjoja, vaan ajamme todellisen tarpeen mukaan. Rakennamme linjat asiakkaan reittien mukaan ja vältämme tyhjänä ajoa, Ahola sanoo.

”Tänä vuonna tavoitteena on vähentää CO2-päästöjä yhdeksän prosenttia.”

Selkeät tavoitteet jo nyt

Ympäristötyö ei kuitenkaan jää tähän. Vuodelle 2019 on asetettu uudet kunnianhimoiset tavoitteet.

– Hiilidioksidipäästöjen vähennystavoite on tänä vuonna yhdeksän prosenttia, Jimmy Ahola sanoo.

Kaksi prosenttia saadaan pienentämällä polttoaineenkulutusta ja loput seitsemän

käyttämällä vaihtoehtoisia polttoaineita. Tässä kuvaan tulee mukaan uusiutuva HVO-diesel. Päästövähennysten toteuttamiseksi Ahola Transport on esitellyt asiakkaille tänä vuonna uuden konseptin, joka vähentää ilmastovaikutuksia.

– Pystymme Green kilometers -lisäarvopalvelulla vähentämään selkeästi ja mitattavasti kuljetusten ympäristövaikutuksia. Green kilometers -kuljetukset ajetaan HVO-polttoaineella, jolla saadaan sama suorituskyky kuin perinteisellä dieselillä mutta 90 prosenttia pienemmät kasvihuonepäästöt, Ahola sanoo.

Lyhenne HVO tulee sanoista Hydrotreated Vegetable Oil. Polttoaine valmistetaan 100-prosenttisesti esimerkiksi elintarviketeollisuuden ja ravintoloiden käyttämästä ruokaöljystä ja paistorasvasta. Kaikki raaka-aineet ovat siis uusiutuvia, eivätkä aiheuta hiilidioksidipäästöjä.

Digitalisaatio täydentää

Uusi palvelu laajentaa entisestään Ahola Transportin kokonaiskonseptia ympäristö-

asioissa.

- Green kilometers -konseptin lisäksi vastaamme ympäristöhaasteisiin digitalisaation kautta, Jimmy Ahola sanoo.

Toimintaa on kehitetty jo vuosikymmeniä, mutta kunnolla vauhtiin on päästy 2000-luvulla.

- Panostamme todella vahvasti digitalisaatioon melko perinteisellä alalla. Se on tärkeä osa toimintaamme. Ohjaamme kuljetuksia itse kehitetyllä ERP-järjestelmällä, Attracs, jolla ohjaamme kuljetuksiamme. Ohjelman kehittäminen aloitettiin jo vuonna 1996. Ohjelma aloitettiin vuonna 2003, ja kehitys jatkuu koko ajan, Ahola sanoo.

”Totta kai seuraamme myös sähkö- ja kaasuajoneuvojen kehitystä.”

Teknisten ratkaisujen lisäksi ympäristöystävällisyyttä edistetään kouluttamalla kuljettajille taloudellisia ajotapoja. Tulokset mitataan Green Wheels -ohjelman teknisillä ratkaisuilla, jotka myös antavat kuljettajille reaaliaikaista palautetta. Ohjelma mittaa ja analysoi ajotapojen ympäristövaikutuksia, jolloin energiansäästöt voidaan maksimoida.

- Kaikki tämä ja uusi Green kilometers -palvelumme antavat yhdessä erinomaiset mahdollisuudet tehokkaisiin ja ympäristöystävällisiin kuljetuksiin, Ahola toteaa.

Infrastruktuuria parannettava

HVO-polttoaine on alalla yhä varsin uusi ilmiö. Uusiutuvan polttoaineen käyttö on merkittävä ympäristöteko, mutta asettaa valitettavasti omat haasteensa Ahola Transportin päivittäiselle toiminnalle.

- Infrastruktuuri ei ikävä kyllä vielä tue HVO-polttoaineen käyttöä. Saatavuus ei ole läheskään kattava, mikä tietysti on meille haaste, sanoo kuljetusjohtaja Åke Nyblom.

Ruotsissa infrastruktuuri on parempi, mutta Suomi on toistaiseksi jäljessä. Polttoaine ei kuitenkaan vaadi kuljettajalta tai ajoneuvolta mitään tavallisesta poikkeavaa. Kokemukset ovat toistaiseksi pelkästään positiivisia.

- Olemme erittäin tyytyväisiä, mutta tietenkin seuraamme jatkossakin, miten polttoaine palaa ja vaikuttaa kulutukseen ja niin edelleen, Nyblom sanoo.

Vaikka Ahola Transport juuri nyt panostaa HVO-dieseliin, muillekin vaihtoehdoille ollaan jatkossa avoimia.

- HVO on meille tällä hetkellä hyvä ratkaisu, mutta asiat kehittyvät jatkuvasti. Totta kai seuraamme myös sähkö- ja kaasuajoneuvojen kehitystä, Åke Nyblom sanoo. ■

Tyytyväiset sopimusliikennöitsijät

Violaisella CH Transilla HVO toimii tismalleen tavallisen dieselin tavoin, mutta onpaljon ympäristöystävällisempi.

Ahola Transportin sopimusliikennöitsijöistä ensimmäisten joukossa HVO:ta on alkanut käyttää violainen CH Trans OÜ Tartosta.

- Emme huomaa mitään eroa tavalliseen dieseliin verrattuna. Kaksi kolmesta Ahola Transportille ajavasta kuorma-autostamme käyttää polttoaineenaan HVO:ta, sanoo Mikk Haljasorg CH Transilta.

”Emme huomaa mitään eroa tavalliseen dieseliin verrattuna..”

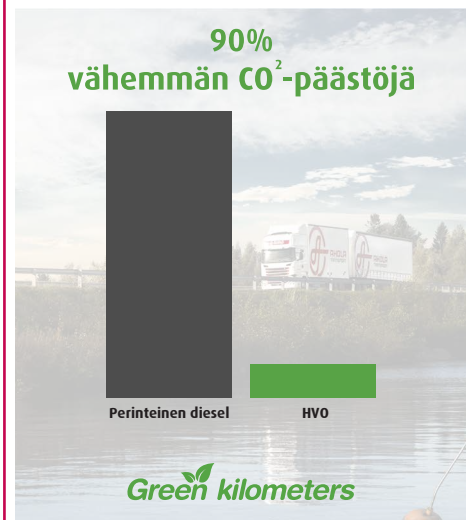
CH Trans ajaa HVO:lla asiakkaan toiveesta. Toimitukset suuntautuvat Baltiaan ja Pohjoismaihin.

- Ahola Transport maksaa polttoaineen hinnan erotuksen, eli meidän tarvitsee vain ajaa, Haljasorg sanoo.

CH Trans on ajanut Ahola Transportille vuodesta 2014. ■



Ahola Transportilla on erittäin myönteiset kokemukset HVO-dieselistä. Kuljetusjohtaja Åke Nyblom seuraa kiinnostuneena myös kaasu- ja sähköajoneuvojen kehitystä.



Uudet panostukset vastaavat EU-vaatimuksiin

Letka-ajo (platooning) ja uusiutuva diesel ovat Ahola Transportin vastauksia tiukempiin päästörajoihin, jotka EU asettaa uusille raskaille ajoneuvoille vuoteen 2030 mennessä.

Uusien kuorma-autojen ja bussien päästöjen tavoite EU:lla on vähentää EU-alueella 30 prosenttia runsaassa 10 vuodessa. Näin EU-parlamentti ja jäsenmaat päättivät aiemmin tänä vuonna. EU asettaa nyt ensi kertaa raskaille ajoneuvoille sitovia päästörajoja. Jo vuoteen 2025 mennessä vaaditaan 15 prosentin päästövähennys.

Raskas liikenne tuottaa tällä hetkellä neljäsosan kaikista liikennepäästöistä ja kuusi prosenttia kokonaispäästöistä. Uudet vaati-

mukset koskevat heti isoja ajoneuvoyhdistelmiä, jotka tuottavat pääosan raskasajoneuvojen päästöistä. Vaatimukset laajenevat kevyihin kuorma-autoihin ja linja-autoihin vuonna 2022.

Uusia ajoneuvoja koskevilla vaatimuksilla voidaan vähentää hiilidioksidipäästöjä 10 vuoden aikana arviolta 54 miljoonaa tonnia.

Päästörajoista on neuvoteltu pitkään, ja niitä on moitittu toimijasta riippuen sekä liian korkeiksi että liian mataliksi. Taustalla

on EU:n tavoite rajoittaa ilmastomuutoksen eteneminen ns. Pariisin sopimuksen mukaisesti. Se edellyttää vuoteen 2030 mennessä 40 prosentin päästövähennyksiä verrattuna vuoden 1990 tasoon. Vuoteen 2050 mennessä päästöjä olisi vähennettävä 80 prosenttia.

Ahola Transport edistää osaltaan päästövähennysten saavuttamista tehostamalla kuljetuksia, säästämällä polttoainetta ja leikkaamalla päästöjään monin tavoin. ■

Tuloskehitys jatkui tasaisena

Ahola Transportin liikevaihdon ja kannattavuuden paraneminen jatkui tasaisesti vuoden ensimmäisellä puoliskolla.

Tammiki-kesäkuun liiketulos parani täyttöasteiden kasvusta ja kuljetusjärjestelyjen tehostumisesta johtuen jonkin verran vuoden 2018 vertailukaudesta ja oli runsaat 1,4 miljoonaa euroa. Vuoden 2019 alkupuoliskon tulosparannus on operatiivisen toiminnan tehostumisen ansiota.

Myös Ahola Transport -konsernin liikevaihto kasvoi jonkin verran vuoden ensimmäisellä puoliskolla. Tammiki-kesäkuun liikevaihto oli 53,2 miljoonaa euroa (viime vuoden vastaavalla jaksolla runsaat 52,6 miljoonaa euroa).

Maantiekuljetusten kannattavuus kaksinkertaistui vuoden ensimmäisellä puoliskolla, mutta IT-toiminnoissa ja erikoiskuljetuksissa volyymi ja tuloskehitys heikkenivät hieman. Sekä IT-toiminnan että erikoiskuljetusten tu-

loksen odotetaan kuitenkin paranevan vuoden jälkipuoliskolla.

Tulevaisuuden näkymät ovat kokonaisuutena hyvät. Parempaan asiakaspalveluun ja toiminnan tehostamiseen tähtäävät toimenpiteet ovat alkaneet tuottaa tulosta. Vaikka Euroopan markkinat osoittavat tiettyä hidastumista, Pohjoismaissa kehitys on vakaana positiivista. Koko alan haasteena on sen sijaan yhä kuljettajapula.

Erikoiskuljetuksissa uusi, asennuspalvelut sisältävä konsepti on otettu vastaan erittäin hyvin. IT-toimintojen fokuksena on terävöitetty entisestään. Uusia kokonaisjärjestelmiä rakennetaan, ja niiltä odotetaan pitkäjänteisiä tuloksia. Strateginen puolautonomisen ajon yhteistyö kuorma-autovalmistaja Scania kanssa jatkuu.

Ahola Transport on keväästä lähtien uudistanut rahoitusjärjestelyjään siirtymällä laskusaatavaraohoituksesta laskujen myyntiin. Muutos pienentää taseen loppusummaa vähentämällä myyntisaatavia ja pitkäaikaisia lainoja, mutta heikentää väliaikaisesti myös yhtiön maksuvalmiutta. Tavoitteena on, että likviditeetti palautuu ennalleen, kun muutos on saatu päätökseen.

Ahola Transportin odotukset vuoden 2019 ensimmäiselle puoliskolle täyttyivät markkinoiden vahvan kysynnän sekä teollisuuden ja kaupan positiivisen kehityksen ansiosta. Ahola Transportin arvion mukaan myönteinen kehitys jatkuu ja sekä liikevaihto että tulos paranevat vuonna 2019 verrattuna vuoteen 2018. ■

Poikkeuksellista intoa uusille ideoille



Ison yrityksen haasteet ja halu kehittyä jatkuvasti houkuttelivat Niklas Kankkonen Ahola Transportiin. Hän aloitti kesäkuussa yhtiön talousjohtajana.

– Haasteet minut tänne varmaankin houkuttelivat. Näillä seuduilla ei ole paljon tämän kokoisia yrityksiä, eikä varsinkaan pääkonttoreita. Se oli haaste, josta en voinut kieläytyä.

Näin sanoo Ahola Transportin talousjohtajana kesällä aloittanut Niklas Kankkonen. Kuljetusala on hänelle uusi ympäristö, mutta Niklaksella on laaja ja monipuolinen kokemus taloudesta, hallinnosta ja myynnistä, sekä Suomesta että ulkomailta. Hän on työskennellyt perintä- ja koulutustehtävissä, ja matkan varrella on tullut opeteltua myös hallintoa ja ihmisten kanssa työskentelyä.

– Edellisessä työpaikassani hoidin taloushallintoa, henkilöstöasioita, myyntiä ja lakiasioita. Hyvin vähän oli sellaista, minkä kanssa en ollut tekemisissä. Uskon, että siitä on nyt hyötyä. Ahola Transport on kuitenkin moninkertaisesti isompi niin liikevaihdolla kuin henkilöstöllä mitattuna, joten tietysti tämä on haaste. Mutta haaste, jota odotan innolla.

Ihmiset lukujen takana

Ahola Transportin koon ohella Kankkonen odottaa innolla pääsevänsä tekemään työtä Ahola Transportin ihmisten kanssa ja heidän hyväkseen.

– Vaikka teen työni datan ja numeroiden parissa, työpaikan ja toiminnan takana ovat kuitenkin ihmiset. Täällä on lisäksi mahtava yhteishenki.

Kankkonen huomauttaa, että taloushallinto on ensisijassa tukitoiminto, mutta koska sen olemassaolon tarkoitus on yrityksen varsinainen toiminta, talousjohtajan on ymmärrettävä yritystä ja tähdättävä mahdollisimman tehokkaaseen toimintaan.

– Ei numeroiden naputtelusta ole mitään hyötyä, jollei tunne ja ymmärrä yrityksen

toimintaa ja tue sitä.

Kankkonen uskoo monipuolisen uransa olevan hyödyksi myös uusien ratkaisujen etsimisessä.

– Olen nähnyt, että saman asian voi tehdä eri tavoilla. Uusien työtapojen löytäminen ja parantaminen on aina ollut tärkeää urallani. Tykkään järjestellä asioita ja etsiä parannuskohteita, ja niitä löytyy kaikista yrityksistä, isoista ja pienistä.

Uutena tulokkaana Kankkonen kuitenkin kehuu Ahola Transportin viime vuosien monipuolisia panostuksia toiminnan tehostamiseen ja parantamiseen.

– On hieno nähdä, että moni asia toimii hyvin. Paljon on tehty, mutta työ ei koskaan lopu kesken.

Kankkonen on myös hyvillään Ahola Transportia leimaavasta muutoshalukkuudesta.

– Täällä on mahtavaa intoa ja halua ottaa vastaan uusia ideoita. Ei olla koskaan tyytyväisiä, vaan pyritään aina tekemään paremmin. Se on kehityksen perusta.

Listauksesta etua

Kankkonen näkee eduksi myös sen, että Ahola Transport on pörssi-yhtiö. Pörssilistaus tuo aina positiivista näkyvyyttä.

– Ahola Transport on tunnettu brändi niin Pohjoismaissa kuin Baltiassa. Pörssilistaus on osaltaan lisännyt näkyvyyttä, ja sen pohjalta voidaan rakentaa taas uutta.

Kankkonen arvostaa myös sitä, että pörssilistaus asettaa yritykselle tietyt vaatimukset.

– Toiminnan pitää olla tehokkaasti organisoitu. On oltava laatu- ja järjestelmä. On pidettävä yhteyksiä pörssiin, sijoittajiin ja yhteiskuntaan laajemminkin. Julkisesti noteerattu yritys luo arvoa omistajiansa ja asiakkaidensa lisäksi myös koko yhteiskunnalle. ■

AT Cargo ajoi vihreimmin

Ahola Transport otti voiton kotiin tämänvuotisessa Vehco Eco-driving Challenge, jossa mittaa otettiin toisistaan runsaat 9 100 kuljettajaa ja 120 joukkuetta. Ahola Transport voitti kuljetusyritysten sarjan.



Caj Björkskog otti Ahola Transportin puolesta vastaan ympäristöystävällisimmän kuljetusyrityksen palkinnon maaliskuussa Ruotsissa.

Ahola Transportia edusti tytäryritys AT Cargo. Vastassa oli lähes 60 alan yritystä kaikkialta Euroopasta. Kilpailu päättyi vuoden 2018 lopussa, ja kun pisteet oli laskettu, AT Cargo sekä päihitti muut suomalaiset osallistujat että saavutti kaikkien kuljetusyritysten parhaan vertailuindeksin.

– Henkilöstökyselyssä kysyttiin vuonna 2006, uskommeko itse, että voimme olla jossain asiassa maailman parhaita, ja halutaanko haaste ottaa vastaan. Tavoitteena oli mahdollisimman tehokkaat kuljetukset ja lisäarvoa asiakkaille. Tavoitteet on pidetty siitä lähtien mukana strategiassa, jotta ne myös muistetaan. Nyt ilman muuta saavutettiin yksi välitavoite.

Näin sanoo Caj Björkskog, joka sai kunian ottaa vastaan ensimmäisen palkinnon Eco-driving Challenge palkintojenjaossa maaliskuussa Tukholmassa. Björkskog kouluttaa Ahola Transportin kuljettajia ja on pitkään ollut mukana yhtiön panostuksissa ympäristöystävällisempien ajotapojen hyväksi.

– Nyt saavutimme tavoitteemme taloudellisen ajotavan ykkössijasta kaikkien kuljetusyritysten ja suomalaisten kuljetusyritysten sarjoissa.

Björkskog arvailee, puoliksi leikillään, voisiko Ahola Transport nyt kutsua itseään maailman ympäristöystävällisimmäksi kuljetusyritykseksi.

– Koska kuljettajien ajotavalle ei vielä ole mitään globaalia mittaria, kai tämän voi laskea voitoksi myös koko maailman tasolla.

Työ jatkuu

Viime vuonna Eco-driving Challenges -kilpailtiin seitsemässä luokassa, kotimaan ja yritystyyppin mukaan. Mukana oli 4 200 ajoneuvoa, 120 joukkuetta ja yli

9 100 kuljettajaa.

Ahola Transport ja AT Cargo ottivat voiton kotiin indeksillä 82,2, kun keskiarvo oli 68,8. Indeksi lasketaan kuudesta parametrista: nopeus, tyhjäkäynti, ulosrullaus, nollakaasu, voimakkaat jarrutukset ja tuhlatu energia.

”Ensinnäkin pitää ajaa ennakoivasti ja varovaisesti. Se on paljolti korvien välissä, pitää olla halua ja kiinnostusta seurata omaa ajotapaansa.”

– Lähes kaikissa meille liikennöivissä autossa on vakiovarusteet, joilla kuljettaja voi jatkuvasti seurata ajokäyttäytymistään ja muuttaa sitä, Björkskog sanoo.



Ennakoiva ajotapa, jossa hyödynnetään optimaalisesti ajoneuvon rullausenergiaa esimerkiksi risteyksissä, säästää sekä polttoainetta että ympäristöä.

Ahola Transport on aiemminkin menestynyt hyvin taloudellisen ajon kilpailuissa. Tarkoitus ei kuitenkaan ole levätä laakereilla.

– Paljon on vielä työtä tekemättä, ennen kuin ajotapojemme ekologisuus on kauttaaltaan maailman huipputasoa. Se on kuitenkin mahdollista työkaluillamme ja olemalla avoimia muutokselle. Tavoitteemme ovat edelleen samat, Björkskog sanoo.

Loistava kokemus

Björkskog on kaiken kaikkiaan varsin ylpeä tähänastisista tuloksista.

– Kuljettajamme menestyivät kilpailussa todella hyvin.

AT Cargon kuljettajan Frank Enlundin indeksi nousi useita kertoja täyteen sataan. Hän itse suhtautuu tuloksiinsa vaatimattomasti.

– Ne olivat aika helppoja ajoja kevyellä kuormalla, eikä tarvinnut pysähtyä tiheästi. Onneakin taisi olla vähän matkassa. Enlund myöntää kuitenkin, että hyvä tulos vaatii melko lailla miettimistä.

– Ensinnäkin pitää ajaa ennakoivasti ja varovaisesti. Se on paljolti korvien välissä, pitää olla halua ja kiinnostusta seurata omaa ajotapaansa.

Risteyksiin, moottoriteiden rampeille ja vastaaviin paikkoihin tullessa pitää osata rullata ilman kaasua ja jarruttaa moottorilla. Kovia jarrutuksia on ehdottomasti vältettävä lähellä risteyksiä.

– Etäisyyksien arvioinnin ja auton käyttäytymisen oppii ajan kanssa, sanoo Enlund, joka on ajanut AT Cargolle vuodesta 2005. ■



Koti pyörrien päällä moderneilla yhteyksillä

Ajoneuvoyhdistelmän kuljettajalle rekan hytti on sekä työpaikka että koti. Siksi mukavuusvarusteet ja turvallisuutta, ympäristöä ja työtehtäviä edistävät tekniset apuvälineet ovat ehdottoman tarpeellisia.

Jääkaappi, mikroaaltouuni, alkolukko, kahvinkeitin, ADR-sammutin, henkilösuojaimet, navigaattori ja erikoismallinen tietokone, joka auttaa ajon optimoinnissa ja reittisuunnittelussa. Ahola Transportin uusien ajoneuvojen varusteluettelo on pitkä.

– Onhan siinä tavaraa, ja päälle voi tulla vielä kuljettajan itse hankkimia varusteita. Monilla on mukana tietokone, joku on ehkä asentanut telkkarin.

Näin sanoo Markus Lindell, joka huolehtii Ahola Transportin ajoneuvokaluston turvallisuudesta ja hallinnosta. Varusteita listatessa hän huomauttaa, että Ahola Transportille tärkeintä on itse kuljettaja. Ilman häntä kaikki laitteet ovat hyödyttömiä, mutta välineet kyllä auttavat kuljettajaa hoitamaan työnsä ja rentoutumaan vapaa-ajalla.

– Ja aika lailla on tullut kehitystä 10 vuode-

ssa. Asiat on tehty nykyisin todella helpoksi, ja laitteet alkavat monin tavoin muistuttaa henkilöauton varustusta, Lindell sanoo.

Nopeaa kehitystä

On kuitenkin mahdollonta verrata toisiinsa henkilöautoa ja Ahola Transportin käyttämiä Scanioita ja Mersuja.

”Panostamme siihen, mistä on todellista apua ja mitä kuljettaja tarvitsee.”

– Kuorma-autopuolella on tapahtunut paljon viime vuosina, sanoo Naantalin vt. Site Manager Alf Nyblom. Myös hän vastaa osal-

taan Ahola Transportin laajan ajoneuvokaluston mittavasta hallinnosta.

Samaa mieltä on Mats Wargh, jonka tehtävänä on ajoneuvojen kalustaminen, lähinnä Ahola Transportin Naantalin lastinoptimointikeskuksessa.

– Ennen asennettiin enemmän itse, jopa mikrot, mutta nykyisin autot tulevat tehtaalta suurin piirtein valmiiksi kalustettuna, Wargh sanoo.

Ahola Transportille ei kuitenkaan riitä vakiovarustus. Sen lisäksi uusiin autoihin asennetaan erikoismallinen tietokone ja alkolukko.

Tarpeettomiin sisustuksiin tai lisävarusteisiin ei sen sijaan panosteta. Ne eivät tuo lisäarvoa sen enempää yritykselle kuin asiakkaille, Markus Lindell sanoo.

– Panostamme siihen, mistä on todellisis-

Mats Wargh kalustaa Ahola Transportin uudet ajoneuvot esimerkiksi ajotietokoneella ja alkolukolla.



on iso apu, Nyblom sanoo.

Kuljettajan apuna on lisäksi ajotietokone. Se auttaa myös optimoimaan ajotapoja ympäristövaikutusten minimoimiseksi. Laitte kerää tarkat tilastot ja auttaa kuljettajaa hyödyntämään auton tehoa optimaalisesti.

– Koulutustehtävän lisäksi tietokone auttaa ajotapojen kehittämisessä. Myös polttoaineenkulutus on pienentynyt, Markus Lindell sanoo.

Naantalissa hoituu kaikki

Mats Wargh käyttää ison osan työajastaan uusien autojen ajotietokoneiden asennukseen. Kokemusta hänellä on Ahola Transportin autojen kalustamisesta runsaan 10 vuoden verran.

”Ja aika lailla on tullut kehitystä 10 vuodessa. Asiat on tehty nykyisin todella helpoksi.”

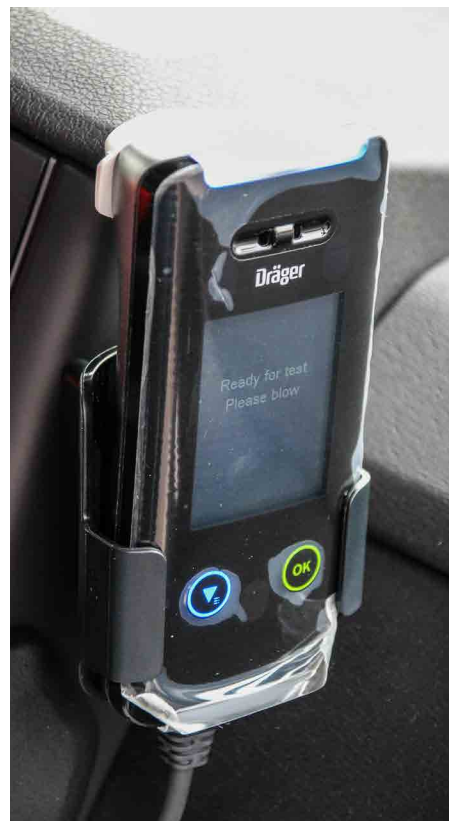
– Koneen asennus vie noin 30–40 minuuttia. Ajopiirturin johdot vaativat liitostöitä, mutta muuten asennus on nopeatekoinen, koska kaikki valmistellaan etukäteen. Valmistelutyöt puolestaan vievät noin tunnin.

Alkolukkoja asennetaan parikymmentä kuukausittain, ja ne vievät vaihteistoliitoksen takia enemmän aikaa.

– Kaikki on tietysti kalibroitava ja dokumentoitava, Wargh sanoo.

Lisäksi Naantalissa asennetaan tehtaalta tuleviin autoihin tarvittavat turvallisuus- ja ADR-varusteet, kiinnityshihnat, päällirakenteet ja perävaunut.

– Teemme teippaukset ja rekisteröinnit.



Alkolukko lisää turvallisuutta.

Kun kuljettaja tulee hakemaan autoa, ei hänen tarvitse muuta kuin kääntää avaimesta, Markus Lindell sanoo.

Naantalissa myös seurataan kuljettajien mielipiteitä ajoneuvoista ja lisävarusteista.

– Palaute tulee usein alihankkijoiden kautta, mutta kun sitä saadaan, tartumme tietysti mahdollisiin ongelmiin. Yleensä keksimme aina jotain, Lindell sanoo. ■

ta apua ja mitä kuljettaja tarvitsee, Wargh lisää.

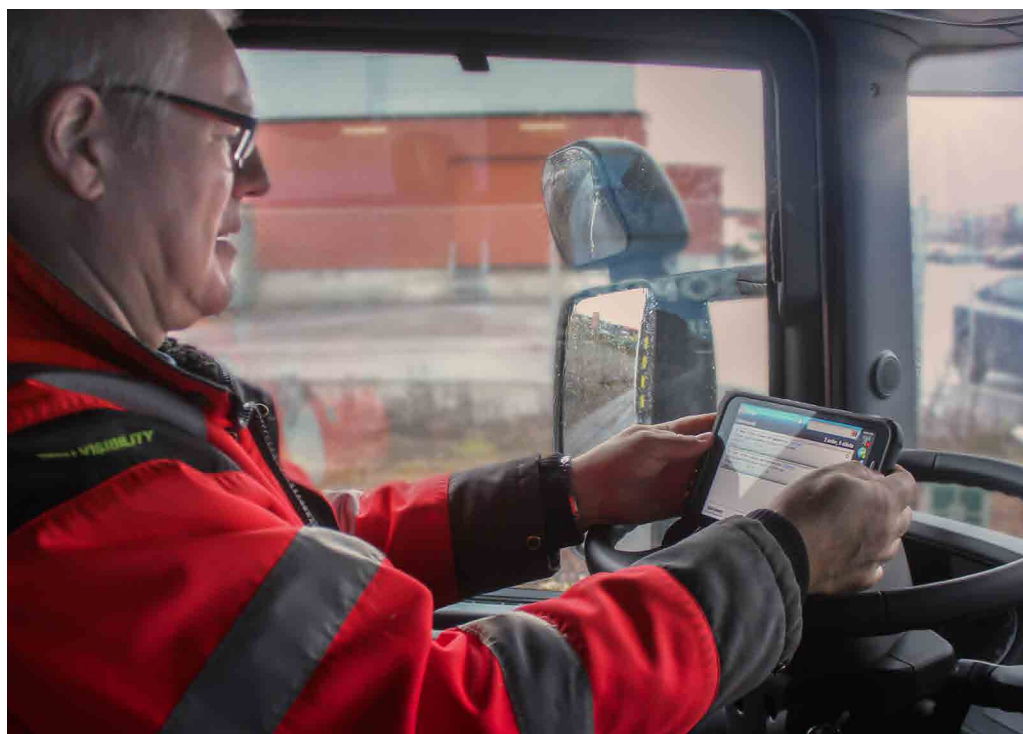
Lisäpanoksia turvallisuuteen

Ahola Transportin panostus alkolukkoon ja Vehcon ajotietokoneeseen parantaa turvallisuutta ja optimoi ajotapoja, ja näitä asiakkaita arvostavat.

– Turvavarusteet ovat paljolti asiakkaiden toivomia ja vaatimia. Siksi meillä on täällä Naantalissa myös tarkka laadunvalvonta, Nyblom sanoo.

Ahola Transportin osin itse kehittämä Attire-ohjelmisto kerää esimerkiksi rengas- ja perävaunuhuolloista lähtien kaikki auton poikkeamatiedot kuvina ja tekstinä: missä oli vika ja mitä sille tehdä.

– Kaikki dokumentoidaan sähköisesti. Se



Varusteet helpottavat kuljettajan arkipäivää.

Juhlavuosi nopean kasvun Virossa

Ahola Transportin Baltian-toiminta on kasvanut 10 vuodessa vaatimattomasta Tallinnan-yksiköstä koko Baltian kattavaksi kuljetusverkostoksi.



Ahola Transportin uusi Tallinnan-konttori vihittiin käyttöön elokuussa. Henkilöstö katsoo innokkaasti tulevaisuuteen.

Kaikki alkoi vuonna 2009. Uusi optimointikeskus valmistui tammikuussa, ja kaksi kuukautta myöhemmin silloisen pikkutoimiston henkilöstökin siirtyi upouusiin tiloihin samaan osoitteeseen. Nelihenkinen tiimi kasvoi kolmessa vuodessa 12:een ja toiminta laajeni moninkertaisesti. Yksi kesän 2012 uusista tulokkaista oli Sander Seppel.

– Kuljetusalalla on kesäisin aina melko hiljaista, kun yrityksissä pidetään kesälomia. Muistan, että terminaalissa oli valttavan hiljaista ja ihmettelin, miksi minut oli oikein palkattu. Samalla oli kuitenkin hyvin aikaa opetella uusia tehtäviä, sillä kun työkuorma palautui normaalille tasolle, tuli kova kiire, Seppel kertoo. Hän aloitti trukinkuljettajana, mutta on sittemmin edennyt vuoro-esimieheksi ja kuljetussuunnittelijaksi.

Rauhallista kesää 2012 seurasi kiireinen syksy. Toiminnan kasvu jatkui, ja taloon tuli lisää uutta väkeä.

– Toiminta on kasvanut sen jälkeen valtavasti. Kun aloitin vuonna 2013, Tallinnan henkilöstö oli juuri alkanut kasvaa. Sen jälkeen tänne on siirretty useita toimintoja ja ihmiset ovat saaneet tilaisuuden osoittaa kykynsä oppia ja kasvaa yrityksen mukana, sanoo Kadri Grynbaum, jonka tehtävät liittyvät suunnittelun tukeen ja laskutukseen.

Grynbaum ja Seppel keuhvat kumpikin Ahola Transportin matkatonta ilmapiiriä ja työmotivaatiota. Heidän mukaansa yksi menestystekijä on niistä kasvava joustavuus. Vuosittaiset kehityskeskustelut kasvattavat myös omaa osaamista, ja monesta kollegasta on tullut läheinen ystävä. Kaikki tämä synnyttää yhdessä menestystä ja kasvua ruokkivan ilmapiirin.

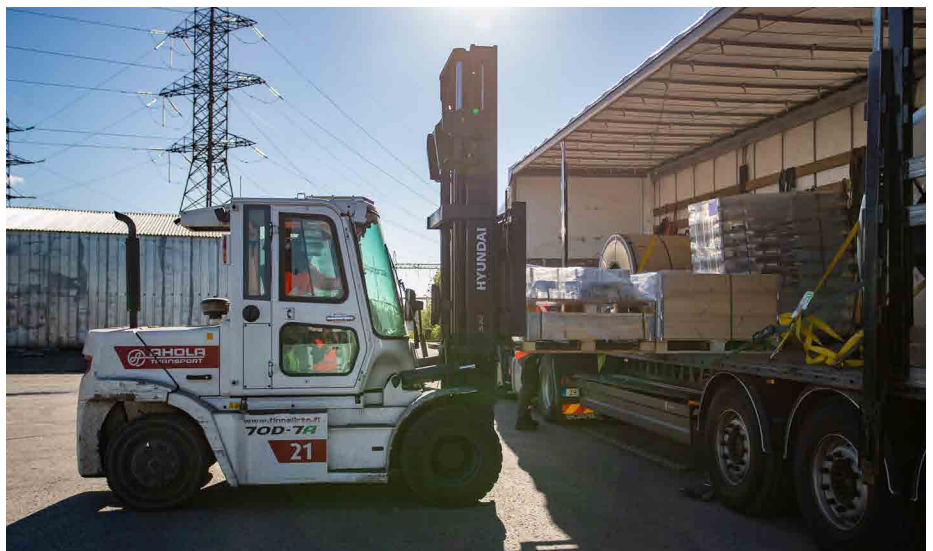
Eteenpäin kaikilla rintamilla

Viron-toimintojen käynnistämistä sävytti myös paikallinen byrokratia. Tärkeitä asioita

joutui joskus odottamaan pitkäänkin. Optimointikeskuksen internetyhteys hoidettiin ilmajohdoilla viereisestä rakennuksesta, mutta asentaja ei pystynyt kytkemään kaapeleita. Lopulta Ahola Transportin silloinen site manager ja eräs IT-taitoinen kaveri tekivät kytkennät, ja konttori pääsi nettiin. Terminaalien ympäristön asvaltointiakin saatiin odottaa kaksi vuotta.

”Toivon, että kasvamme vielä isommaksi.”

Nykyisin asiat sujuvat huomattavasti kattomammin. Koko Baltian kuljetussuunnittelu muutti viime vuonna Suomen pääkonttorista Tallinnaan. Heinäkuussa 2019 Tallinnan-konttori puolestaan muutti isompiin tiloihin.



Tallinnan uusi lastienoptimointikeskus valmistui vuonna 2009. Toiminta on kasvanut sen jälkeen valtavasti.

– Ahola Transportin Viron toiminnoilla on avainrooli koko Baltian ja Itä-Euroopan markkinoilla, sanoo Ahola Transportin Baltian- ja Itä-Euroopan-toiminnoista vastaava Thomas Ahola.

Kuljetussuunnittelun siirto Tallinnaan on hänen mukaansa tietynlainen uusi startti.

– Muuton yhteydessä otettiin käyttöön myös uusi ohjausjärjestelmä, jossa jokaiselle kuljettajalle on oma yhteyshenkilö suunnittelutiimissä. Tallinnan keskus tarjoaa nyt uudelleenlastaus- ja jakelupalveluja ulkoisillekin asiakkaille ja toimittajille. Lisäksi Aholan brändiä on vahvistettu Virossa ja Baltiassa erittäin voimakkaalla paikallisella markkinoinnilla.

Thomas Ahola uskoo menestyksen jatkuvan.

– Viron ja koko Baltian talous kehittyy konaisuutena myönteisesti. Talous kasvaa, ja yritykset luottavat tulevaisuuteen. Työttömyysaste on matala, ja työvoimaa tarvitaan monilla eri aloilla.

Selvät visiot

Sama optimismi vallitsee työntekijöiden keskuudessa.

– Toivon, että kasvamme vielä isommaksi, ehkä voisimme rakentaa oman logistiikkakeskuksen, palkata vielä lisää väkeä ja nousta isommaksi nimeksi Virossa, Kadri Grynbaum sanoo.

– Juhla tuntuu erityiseltä, kun näkee, että kasvamme. Panostamme Viroon monin tavoin, ja se tuntuu hienolta. Tämä on vasta alkua, Sander Seppel sanoo.

Seppel näkee, että Ahola Transport on jatkossakin asiakkaiden luottotoimittaja, joka täyttää toiveet nopeasti ja tehokkaasti. Myös Thomas Aholalla on selvät visiot.

– Ahola Transportin visio Baltiassa on olla kaikille itsestään selvä logistiikkaratkaisu. Se edellyttää meiltä lisää tehokkuutta, luotettavuutta ja ympäristöystävällisempiä vaihtoehtoja. ■

Vahva läsnäolo Tallinn Truck Show'ssa



Ahola Transport esitteli heinäkuun lopussa Tallinn Truck Show'ssa laatukonseptiaan menestyksellisesti toimittajille, kuljettajille ja muille alan ammattilaisille.

Tallinn Truck Show on Baltian suurin koris-temaalatun ja tuunatun raskaan kaluston näyttely. Tapahtuma kerää kokoon tuhansia kuorma-autojen ja raskaiden ajoneuvojen ystäviä koko Euroopasta. Ahola Transportille se on siis loistava mahdollisuus esitellä yri-tystä työnantajana ja yhteistyökumppanina.

– Osastomme sijainti oli erittäin hyvä, joten kävijöitä riitti runsaasti. Palaute oli kauttaaltaan positiivista, ja moni kävijä kiinnostui Ahola Transportista, etenkin kuljettajat, sanno Ahola Transportin Baltian-toiminnasta vastaava Thomas Ahola.

Ahola Transport panostaa tällä hetkel-

lä voimakkaasti brändinsä vahvistamiseen Baltiassa, ja osallistuminen Tallinn Truck Show'hun oli yksi edistysaskel. Paikalle tuotiin Ahola Transportin oma koulutuskeskus ja veteraaniauto, jolla ulkomaanliikenne aloitettiin 1970-luvulla. Tavoitteena oli jakaa tietoa yrityksestä ja toimintakonseptista.

– Laatu on tänä päivänä logistiikka-alalla yhä tärkeämpi asia, ja siksi Ahola Transport halusi esiintyä Tallinn Truck Show'ssa toimijana, joka on itsestään selvä valinta eteenpäin pyrkiville ja kunnianhimoisille toimittajille ja kuljettajille, Thomas Ahola sanoo. ■



Tallinn Truck Show houkutteli tuhansia kävijöitä.

Minipotretti



Nimi: Jelena Letner

Perhe: 8-vuotias tytär

Työpaikka ja tehtävä:
Ahola Transport, Tallinna,
Transport planner

Mieliharrastus:
Urheilu, ajanvietto sukulaisten ja ystävien kanssa.

Mieliruoka ja -juoma:
Vaikea vastata, kun on kaikkiruokainen.

Mikä saa sinut hyvälle tuulelle?
Kun työ ja vapaa-aika on tasapainossa ja ympärillä on iloisia, avoimia ihmisiä.

Mikä suututtaa?
Kun päivässä on vain 24 tuntia.

Unelmalomasi?
Lämpimässä maassa lähellä suolaista vettä.

Mikä oli ensimmäinen työpaikkasi?
Myin koulussa itse tehtyjä karkkeja.

Erityinen muisto työelämästä:
Kuinka ainutlaatuinen ja tukeva tiimi meillä on.

Mitä työssäsi on meneillään juuri nyt:
Tiimi suunnittelee Suomen ja Baltian välisen tavaravirtojen volyymeja.

Visiosi Aholalle 5–10 vuoden päähän:
Minulla on paljon odotuksia innovaatioista, joita yhtiö on kehittänyt viime vuosina. Haluan olla dynaamisessa työpaikassa, joka vaikuttaa yhteiskuntaan, ja Ahola Transport täyttää tämän toiveen oikein hyvin. Työ vastaa mielestäni hienosti osaamistani ja kokemustani, ja minulla on mahdollisuus kasvaa ammatillisesti. Haluan olla mukana kehittämässä firmaa niin pitkään kuin mahdollista.

Tiimityöllä ja kokemuksella menestykseen

Kaikki alkoi venekuljetuksilla paikallisille tehtaille Kokkolan seudulla. Nykyään AT Special Transport hoitaa vaativimpia pitkiä, korkeita ja raskaita kuljetuksia asiakkaiden tarkimpienkin toiveiden mukaisesti.

Pienessä tiimissä kaikilla on erikoisosaamista, ja kaikki auttavat toisiaan. Näin Benny Sundqvist kertoo AT Special Transportista. Hän on ollut AT Special Transportilla vuodesta 2011 ja jo sitä ennen, vuodesta 1995, Ahola Transportin leivissä.

– Työni kiinnostavin puoli on se, että jokainen päivä on erilainen. On asiakaskontakteja, erilaisia ratkaisuja asiakkaille ja nopeita prosesseja.

Sundqvistin tehtävät ovat pääosin myynnissä ja tarjouslaskennassa, mutta hän on myös omien kuljettajien esimies ja ison sopimusliikennöitsijäverkoston yhteyshenkilö. Kuljettajien lisäksi AT Special Transportilla on kahdeksan työntekijää Kokkolan ja Espoon toimistoissa. He hoitavat esimerkiksi kuljetussuunnittelua, hallintoa, myyntiä ja lupahakemuksia.

Pitkä kokemus

AT Special Transport on monipuolisesta osaamisestaan huolimatta melko nuori yri-

tys. Perustamisvuosi on 2007, mutta yksi menestyksen salaisuuksista on se, että emoyhtiö Ahola Transport on ajanut erikoiskuljetuksia jo 1980-luvulta lähtien.

– Meillä on siis pitkä kokemus, mutta yritykset eriyttiin vuonna 2007. Aluksi kuljetimme etupäässä veneitä. Kokkolan seudulla on paljon veneiden valmistusta ja kysyntää yritykselle, joka on erikoistunut venekuljetuksiin, sanoo toimitusjohtaja Jonas Ahola.

Nykyisin AT Special Transport kuljettaa kaikenlaista veneistä isoihin tehdasrakenteisiin, tuulivoimaloihin, koneisiin, moottoreihin, säiliöihin ja valmistaloihin.

– Yhtiö on kehittynyt vuosien mittaan paljon. Tarjoamme tänä päivänä projekti- ja erikoiskuljetuksia ympäri Eurooppaa ja myös maailmanlaajuisesti. Pystymme tarjoamaan kokonaispalvelun, joka sisältää suunnittelun, kuljetukset, nostot ja asennukset, Ahola sanoo.

Uutta kalustoa pyritään hankkimaan vuosittain, ja myös markkinoita pyritään laajentamaan. Vuonna 2018 palveluja laajennet-

ostamalla projektinohjaus- ja asennusyritys AT Install. Tänä vuonna on investoitu uuteen erikoisperävaunuun, jonka modulaarinen akselisto antaa edellytykset erikoisraskaisiin kuljetuksiin omalla kalustolla.

Isoja investointeja ja kasvua

AT Special Transportin liikevaihto on tällä hetkellä noin yhdeksän miljoonaa euroa vuodessa. Ajoneuvokalustoa on kattavasti, ja tulevaisuus on valoisa. Viime aikoina on panostettu Baltiaan ja saatu monia uusia asiakkaita.

– Meillä on tällä hetkellä menossa useita projekteja, isoimpana valmistalokuljetukset useilta Viron paikkakunnilta Helsinkiin, sanoo AT Special Transportin operatiivista toimintaa johtava Jonas Furubacka.

Odotuksia kohdistuu myös uuteen erikoiskalustoon.

– Mietimme investointia pitkään, koska haluamme olla kilpailukykyisiä myös niissä kuljetuksissa, joissa emme ole aiemmin oi-

tiin kein pärjänneet, Furubacka sanoo.

Uusi perävaunu on moduulirakenteinen, eli sen akseleita voi yhdistellä eri tavoin tarpeen mukaan. Tämä tuo AT Special Transportin asiakkaiden tarjolle syksystä alkaen entistäkin paremmat ratkaisut.

– Asiakkaat arvostavat sitä, että pystymme kokemuksesta kertomaan, minkälaisia kustannuksia lastin eri mitat aiheuttavat. Tällöin asiakas pystyy itse arvioimaan, mikä on kustannustehokkain ratkaisu. Meille on tärkeää, että asiakas saa kilpailukykyisen ratkaisun omille asiakkailleen, Furubacka sanoo.

Toisin sanoen asiakkaalle kerrotaan, kannattaako lasti jakaa pienempiin osiin vai onko parempi koota vieläkin isompia kuormia, jolloin kuljetuskertoja voidaan karsia ja aikataulu pitää helpommin.

Mikään ei ole mahdotonta

Onnistunut ratkaisu vaatii paljon työtä AT Special Transportin henkilöstöltä. On mietittävä painot ja mitat, on tarkistettava reitit ja esteet. Pienimmätkin yksityiskohdat on suunniteltava tarkasti, ja harva asia sujuu samalla rutiinilla kuin normaalissa kuorma-autoliikenteessä.

– Käymme yhdessä asiakkaan kanssa läpi, mitä voidaan kuljettaa maitse ja mikä vaatii alus- tai proomukuljetusta, Furubacka sanoo. Asiakkaan vahvistettua tilauksen tarvitaan vielä viranomaisluvut ja kalustovaraukset.

– Työpäivät vaihtelevat laidasta laitaan riippuen siitä, tehdäänkö suunnittelutöitä vai toteutetaan kuljetusta. Usein kuljetuksia tarvitaan lyhyellä varoitusaajalla, etenkin

jos vaikkapa kone on rikkoutunut. Monesti voimme hoitaa kuljetukset heti.

Furubacka on Jonas Aholan tapaan ollut yrityksessä perustamisesta lähtien, vuodesta 2007. Hän on useimpien kollegoidensa kanssa samoilla linjoilla työn antoisista puolist.

– Tehtävät vaihtelevat paljon, se tekee työstä kiinnostavaa.

Iso kuljetus voi sitoa kymmeniä ihmisiä ajamaan saattoautoja, siirtämään sähköjohdot ja muita esteitä sekä hoitamaan lastausta, purkua, asennusta ja itse kuljetusta. Korkeus, paino tai pituus ei ole ongelma, kun kuljetus suunnitellaan hyvin. ■



AT Special Transport pystyy tarjoamaan pitkän kokemuksen perusteella asiakkaalle vaihtoehtoja. Operations director Jonas Furubacka miettii aina asiakkaan etua.



Seuraa
AT Special Transport:ia
Youtubessa



Kasvua myös asennustoiminnassa

Asennus- ja projektiinohjauspalveluita tarjoava AT Install on vuoden ajan täydentänyt monin tavoin AT Special Transportin tarjontaa, viimeksi yrityskaupan kautta.

Toimistoihin, halleihin ja teollisuusrakennuksiin käytettävien teräsrakenteiden, valmistalojen ja betonielementtien kuljetukset ja asennukset – AT Special Transport ja AT Install tarjoavat yhdessä laajaa palveluvalikoimaa, joka on myös kasvanut voimakkaasti siitä lähtien kun Ahola Transport osti AT Installin vuonna 2018.

– Tällä hetkellä AT Installilla työskentelee 13 omaa asentajaa, 3 toimihenkilöä, ja kii-reaikana käytämme laajaa alihankkijaverkostoa apunamme, sanoo yritystä yhdessä Kari Hietalan kanssa vetävä Teemu Hietala.

Yritys on kasvanut vuonna 2019 ostamalla betonielementtien asennusyksikön. Oulusta käsin toimiva tiimi toi AT Installille uusia asi-

akkaita sekä uutta osaamista ja henkilöstöä.

– Visio on olla merkittävä rakennusprojektien kokonaispalveluiden tuottaja yhdessä AT Special Transportin kanssa, Teemu Hietala sanoo.

Toiminta keskittyy toistaiseksi Suomeen, mutta Ruotsi kiinnostaa myös. Asennustöiden kiireisin sesonki ulottuu toukokuusta joulukuulle, jolloin yritys työllistää jopa 25 asentajaa.

– Työpäivän sisältö vaihtelee aika paljon riippuen siitä, millaisia projekteja on käynnissä. Toiset projektit vaativat hyvin paljon suunnittelua ja toiset menevät omalla painollaan eteenpäin, Hietala sanoo. ■



Kari Hietala



Teemu Hietala





Mihkel Tammo vetää kasvuyritystä, joka kelpaa esimerkiksi monille alan yrityksille.

"Kestävä kehitys on ainoa tie"

AT Special Transportin uuden yhteistyökumppanin, virolaisen prosessilaittevalmistaja Estancin strategia voi olla tulevaisuudessa yrityksille ainoa tapa selviytyä.

Perheyritys Estancin toimintaa on leimannut parin vuoden ajan ajattelutapa, joka on vielä harvinainen, mutta toimitusjohtaja Mihkel Tammon mukaan ehkä piankin paljon tärkeämpi tekijä kuin halvin hinta.

– Kaikki vie tällä hetkellä kestävyysajattelun suuntaan. Joitain vuosia sitten vain puhuttiin ja visioitiin, mutta viime vuoden aikana on alkanut tapahtua, ja vauhdilla. Nyt oikeasti tehdään käytännössä.

Tammon sydämellä kestävä kehitys ja etenkin ympäristö ovat olleet jo pitkään.

– Se on ainoa tie. Ja nyt, kun asiakkaatkin alkavat saada tuloksia kestävästi, asiat muuttuvat. Se on kääntänyt yrityskulttuuriamme 180 astetta.

Ennen Estancin elinehto oli tarjota kilpailijoita halvempi ratkaisu. Nyt asiakkaita kiinnostaa laatu ja kestävyys. Tehtaalla kierätetään sadevettä ja säästetään energiaa, pihalla on latauksessa sähköautoja, katolla on aurinkopaneelit ja konttorin lattialla on matot, jotka on tehty merestä kerätystä muovijätteestä.

– Yritämme olla käytännöllisiä, mutta asiat ovat kiinni myös ajattelusta ja strategiasta, Tammo sanoo.

Estanc on palkannut kestävyyskoordinaattorin, ja Tammo kutsutaan usein puhumaan kestävästä kehityksestä seminaareihin ja tiedotusvälineille.

– Yritämme olla aktiivisia yhteiskunnassa ja osoittaa, että tämä kannattaa. Juuri nyt on käynnissä iso muutos.

Globaali kriisi ravistelee yrityksiä

Tammo jopa uskoo, että muutos voi aiheuttaa yritysmaailmalle seuraavan vakavan kriisin. Jos yritys ei toimi kestävästi, asiakkaat voivat häipyä.

"Kaikki vie tällä hetkellä kestävyysajattelun suuntaan."

– Seuraava maailmanlaajuinen kriisi ei ole talouskriisi vaan muuttuvien arvojen tuoma kriisi. Uskon, että se tulee kymmenen vuoden sisään, ja me aiomme olla valmiina.

Estanc pyrkii olemaan yritys, jolle on leimallista kestävyysajattelu ja yhteistyö, mis-

tä samalla on hyötyä asiakkaille ja koko yhteiskunnalle. Yksi askel kestävyystiellä on yhteistyö AT Special Transportin kanssa.

– Minä ja Jonas Ahola tutustuimme toisiimme eräässä perheyrittäjien tilaisuudessa. Tutustuimme ensin ihmisinä, mutta sitten huomasimme, että yrityksilläkkin on paljon yhteistä.

Kestävyysajattelu on yksi päätekijöistä.

– Minulle oli yllätys, että Ahola Transportilla on ollut tämä strategia jo pitkään. Tällä alalla on valtavan harvinaista, että yritys toteuttaa sitä myös käytännössä.

Uusia ajatuksia useilla tasoilla

Yhteistyötä on tehty vasta vuoden verran, mutta jo nyt on tapahtunut paljon. Merkittävää on ollut yhteisen kestävyysnäkömyksen ohella se, että Estanc ja AT Special Transport ovat molemmat perheyrityksiä, joilla on nuori johto.

– Yritysten uudistuminen vaatii uutta ajattelua, nuoria ihmisiä, jotka näkevät uusia mahdollisuuksia, Tammo sanoo.

AT Special Transport on hoitanut vuosi sitten alkaneen yhteistyön aikana useita

Estanc kuuluu Global Compactiin

- Estanc on liittynyt vuonna 2019 YK:n maailmanlaajuiseen Global Compact -yritys-vastuuverkostoon.
- Tähän lajissaan maailman suurimpaan verkostoon kuuluu lähes 10 000 YK:n maailmanlaajuisiin kestäväan kehityksen tavoitteisiin ja kymmeneen vastuullisen yritystoiminnan periaatteeseen sitoutunutta yritystä. Verkoston jäsenyys vaatii konkreettista vuosittaista kehitystä.
- Seuratut kymmenen kohtaa koskevat ihmisoikeuksia, työehtoja, ympäristöä ja korruption torjuntaa.

Estancin isoja projekteja, jotka vaativat erikoiskuljetuksia. Kyse on ollut esimerkiksi teräksisistä prosessilaitteista: paineastioita, putkistoja, pesureita ja satojen tonnin säiliöitä. Ne vaativat AT Special Transportin osaamista.

– Olen varma, että yhteistyö vain tiivistyy tulevaisuudessa. Nyt alkaa tapahtua myös lattiatasolla, eli tehdään suoraa yhteistyötä ja pidetään yhteyttä ennen kuljetuksia. Lisäksi on hahmoteltu muutakin strategista yhteistyötä, Tammo sanoo.

Avoin yhteistyö pohjimmiltaan palvelutarjoajan ja asiakkaan välillä on epätavallista, mutta Mihkel Tammo uskoo, että tämäkin on tulevaisuudessa tavallisempaa.

– Ei se tarkoita sitä, että AT Special Transport saa automaattisesti meidän ajomme. Jos joku toinen sopii paremmin, käytämme jatkossakin sitä. Mutta noin yleensä uskon pikemmin yhteistyöhön kuin kilpailuun.

Yhteistyö kaikkien etu

Yhteistyön avulla Estanc pystyy ajattelemaan pitkäjänteisesti ja näkemään kokonaisuuksia. Tammo alkoi toteuttaa tätä uutta filosofiaa muutama vuosi sitten. Tuloksena on yhteistyö AT Special Transportin kanssa. Nyt vastaavaa aloitellaan muidenkin kumppaneiden kanssa.

– Ala on monitahoinen ja projektit haastavia. Projektin onnistuminen tai epäonnistuminen voi riippua monista pikkukysityiskohdista.

Tammon mielestä yhteistyö AT Special Transportin kanssa on eduksi molemmille osapuolille. Kuljetusten laatu ja kustannustehokkuus paranevat, viestintä on suorempaa, ja kumpikin yritys pystyy varautumaan toistensa investointeihin ja päätöksiin.

– Se terävöittää kummankin fokusta ja antaa konkreettisia etuja.

Koska AT Special Transportilla ja Estancilla on osittain samoja asiakkaita, kuvioon liittyy runsaasti osaamisen ja informaation vaihtoa.

– Useimmat yritykset pitävät yhä toisiaan kilpailijoina. Minä uskon, että tämä muuttu pian, Tammo sanoo.

97 prosenttia vientiin

Estancin tie tähän päivään on kuitenkin ollut pitkä. Mihkel Tammosin isä perusti yrityksen vuonna 1992 juuri uudelleen itsenäistyneeseen Viroon.

– Alku oli melkoista taistelua. Virossa ei pahemmin ollut yrityksiä, yrityslainsäädäntöä eikä rakenteita. Aloitimme aivan nollasta.

Suomessa onneksi oli vastaavia yrityksiä ja kumppaneita, joilta sai apua ja asiakkaita.

– Siitä me lähdimme liikkeelle. Meillä on edelleen niin vahvat juuret Suomessa, että meitä usein luullaan suomalaisiksi yrityksiksi. Olemme kuitenkin kehittyneet reilusti 20 vuodessa.

Estancin tuotteita on nykyisin paljon muuallakin kuin Pohjoismaiden päämarkkinoilla, yhteensä yli 70 maassa. Peräti 97



Estancin nykyistä tehdasta on laajennettu vuodesta 2012 lähtien lähes vuosittain. Koko Euroopassa ainutlaatuinen tehdas on räätälöity nimenomaan Estancin erikoisprojekteja ja nostotarpeita varten.

prosenttia tuotannosta menee vientiin.

– Koska asiakkaamme ovat Andritzin, Valmetin, Wärtsilän ja Nesteen tapaisia jätettä, tuotteitamme päättyy ympäri maailmaa, Tammo sanoo.

Globaali esimerkki

Mihkel Tammo on varma siitä, että kestävyysajattelu voi luoda liiketoimintaa, myös keskisuurelle yritykselle, joka palvelee toisia yrityksiä.

– Tähän asti se on ollut hyvin harvinaista. Harva on uskaltanut panostaa tähän, mutta nyt pystymme näyttämään asiakkaille, että se onnistuu.

”Seuraava maailmanlaajuinen kriisi ei ole talouskriisi vaan muuttuvien arvojen tuoma kriisi.”

Tähän asti Estanc on onnistunut. Vuonna 2019 yrityksen liikevaihto kasvoi vajaasta 19 miljoonasta eurosta budjetoituun 31 miljoonaan. Yritys työllistää tällä hetkellä noin 150 ihmistä, ja Tallinnan ulkopuolella sijaitseva tehdas käy täysillä. Yritys on alansa johtavia toimijoita koko Pohjois-Euroopassa, ja Tammon mukaan kasvu näyttää jatkuvan.

– Sitä toivomme. Juuri nyt rakennamme Estancin tarinaa. Kasvamme ja laajennamme sopimusvalmistuksen lisäksi myös omiin tuotteisiin. Olemme jo esimerkki muille Baltiassa, mutta haluamme olla sitä myös globaalisti. Se on kova tavoite, eikä onnistuminen ole koskaan varmaa, mutta uskon, että kestävyysstrategia vie oikeaan suuntaan. ■



AT Special Transport on ajanut Estancille useita raskaita ja isoja kuljetuksia vuonna 2019.

Sama palapeli rekassa ja hubissa

Guy Gädtnäs aloitti vajaan kymmenen vuotta sitten työt trukinkuljettajana Ahola Transportin Nykvarnin optimointikeskuksessa. Nyt hän vastaa koko hubin toiminnasta.

– Vastuun kantaminen on minulle tärkeää. Se tuntuu hyvältä. Siksi en oikein enää näe itseäni työssä, joka alkaa kun avaa työpaikan oven ja jonka voi unohtaa kotiin lähtiessä.

Näin sanoo Guy Gädtnäs, Ahola Transportin Ruotsissa sijaitsevan Nykvarnin optimointikeskuksen uusi site manager joulukuusta 2018. Paikallisjohtajan tehtävä merkitsee kokonaisvastuuta toiminnasta, taloudesta ja ennen kaikkea työntekijöistä.

– Hyvinvoiva henkilöstö on minulle ykkösasia. Sillä keinoin päivittäinen työkin sujuu kitkatta.

”Pitkä tie” auttaa

Gädtnäs viihtyy erinomaisesti uudessa työssä, mutta on kiitollinen myös siitä, että sitä edelsi ”pitkä tie” muissa Ahola Transportin tehtävissä.

– Se on ollut ilman muuta paras koulu. Kuorma-autonkuljettajana opin kuljetettavat tuotteet, ja tiiminvetäjänä opin tuntemaan kuljettajat, lauttavaraukset ja koordinointi-työn.

Gädtnäs pääsi ensin kuljetussuunnittelijaksi Kokkolan pääkonttorille, lähes kahden Nykvarnin vuoden jälkeen, ja oltuaan muutaman vuoden toisen yrityksen palveluksessa

sa hän palasi Ahola Transportille.

– Taisi olla ikävä Aholalle, ja minulle tarjottiin projektivastaavan tehtävää. Tuntuu hyvältä päästä takaisin.

Pian tämän jälkeen hänelle tarjottiin Nykvarnin paikallisjohtajan tehtävää, ja hän otti haasteen vastaan.

Vitsistä työ

Gädtnäs on kotoisin Pietarsaaresta, melko läheltä Kokkolaa, mutta hän on aina viihtynyt Ruotsissa. Nykvarnissa hän on ollut mukana lähes alusta lähtien.

– Tunsin muutamia toiminnan Ruotsissa aloittaneista henkilöistä ja poikkesin tervehtimässä heitä asuntoautolomalla. Kysyin pilloillani, että olisiko täällä töitä. Muutaman tunnin päästä soi puhelin.

Vitsistä tuli totista totta, mutta Gädtnäs ei kadu mitään.

– Trukkikuskien homma oli tosi kiva. Jokainen päivä on erilainen, ja melkein kaikki sanovat samaa. Jokainen kuorma on oma palapelinsä.

Käytännön työ oli Gädtnäsille mieleen, mutta paperityöt eivät innostaneet lainkaan.

– Mutta esimies sai puhuttua minut kokeilemaan, ja sitten tykkäsin siitä.

Valttina joustavuus

Site managerin työssä Gädtnäsiä kiinnostaa vastuun ohella myös asioiden järjesteleminen. Uusi tehtävä oli haaste, josta hän ei voinut kieltäytyä.

– Se on iso ja jännittävä haaste, on kaikenlaista henkilöstöasioista talouteen, mutta minulla on maailman paras esimies, jolta saa tukea aina kun tarvitsee. Aloitin sillä asenteella, että kyseenalaistan kaiken ja pidän kustannukset kurissa. Nyt tuntuu siltä, että tilanne on hallussa.

Nykvarnin tulevaisuuden näkymät ovat juuri nyt todella hyvät. Toiminta on tehostunut ja laatu parantunut entisestään, ja moni asiakas on löytänyt uudet Cargo Center -palvelut. Esimerkiksi ruotsalainen kehitysapuyritys teettää avustuslähetyksen uudelleenlastausta.

Gädtnäsin mielestä Nykvarnin valtti on joustavuus. Noin 10 hengen tiimi sietää muutoksia ja joustaa tilanteen mukaan: päivässä käsiteltävien autojen määrä vaihtelee 15:n ja 60:n välillä, ja sää ja liikenne muuttavat suunnitelmia lyhyellä varoitusajalla.

– Koskaan ei kuitenkaan voi olla tyytyväinen, aina voi tehdä paremmin, Gädtnäs sanoo. ■



Guy Gädtnäs on kulkenut ”pitkän tien” trukinkuljettajasta Nykvarnin site manageriksi. Sitä hän pitää myös parhaana koulutuksena.

Ajoneuvokuljetukset lisääntyvät

Alustojen ja kuorma-autojen kuljetukset Suomen satamista asiakkaille sisämaahan ovat olleet osa Ahola Transportin toimintaa jo vuodesta 1997 lähtien. Sittemmin yksikkö on kasvanut, ja tänä vuonna toimintaa laajennettiin myös Ruotsiin.



Markkinarako on pieni, mutta erittäin toimiva. Ahola Transport aloitti uusien kuorma-autojen ja alustojen kuljetukset 1990-luvun lopussa, ja ne tuntuvat sopivan hyvin osaksi ison kuljetusyrityksen toimintaa.

– Meillä on Suomessa hallitseva asema, mutta haluamme tietysti myös kehittää toimintaa. Viime huhtikuusta lähtien olemme hoitaneet kuljetukset tehtailta satamaan Ruotsissa, sanoo Alf Nyblom, joka on vastannut kuljetuksista yli 10 vuotta.

Yksikön nimi oli ennen Motortrans, mutta vuodenvaihteessa siitä tuli osa Ahola Transportin maantiekuljetusten liiketoiminta-aluetta. Toiminnalla on pitkä ja menestyksellinen historia.

– Vuonna 1998 saimme kaksi ensimmäistä perävaunua. Nykyisin meillä on viisi enemmän tai vähemmän erikoisvalmistesta perävaunua, kolme omaa vetoautoa ja kaksi sopimusliikennöitsijän vetoautoa, Nyblom sanoo.

Uusi aluevaltaus luo synergioita

Ahola Transport kuljettaa nykyisin Suomeen tai Suomen kautta tuotavia Scania-, Mercedes- ja Iveco-merkkisiä kuorma-autoja ja muita raskaita ajoneuvoja.

– Osa on erikoisajoneuvoja, esimerkiksi jäteautoja, joihin tehdään päällirakenteet Suomessa, ennen kuin ne toimitetaan takaisin muualle Pohjoismaihin, Nyblom sanoo.

Ajoneuvot saapuvat Hangon, Turun ja Helsingin satamiin, joista ne kuljetetaan eri puolille maata. Nyt kun toimintaa on laajen-

nettu Ruotsiin, Ahola Transportilla on hallussa koko matka tehtaalta asiakkaalle.

– Näemme monia etuja siinä, että hoidamme koko kuljetusvirran. Nämä kuljetukset edellyttävät rautaista suunnittelua ja logistiikkaa, ja samalla on pidettävä mielessä tehokkuus ja ympäristö, Nyblom sanoo.

Tarkkaa suunnittelua

Jean Gustafsson on ajanut Ahola Transportin kuorma-auto- ja alustakuljetuksia vuodesta 2001. Hänenkin mielestään suunnittelu on tärkeää, ja kokemuksen myötä työ sujuu jouhevasti.

“Näemme monia etuja siinä, että hoidamme koko kuljetusvirran.”

– Ensinnäkin on tiedettävä, mistä ajaa. Näissä kuljetuksissa korkeus on ratkaiseva tekijä.

Tahti voi olla nopea, ja kuormia lastataan ja puretaan kellon ympäri.

– Useimmiten meillä on tietty aikaikkuna, jolloin lastin on oltava perillä. Ajoneuvot eivät saa saapua liian aikaisin tai liian myöhään, Alf Nyblom sanoo.

Tiukoista aikatauluista huolimatta työ sujuu Gustafssonin mukaan tasaisesti ja rauhallisesti.

– Meidän ei tarvitse olla tiettyssä paikassa tiettyyn aikaan. Useimmiten ajat ovat

melko vapaat.

Silloin voi myös tehdä työnsä hyvin. Huolellisen reittisuunnittelun lisäksi myös kuorman lastausta ja purkua on mietittävä tarkkaan. Mahdollisesti tiellä olevat lisävarusteet on irrotettava ja kiinnitettävä takaisin paikalleen ennen toimitusta asiakkaalle.

– Ja lastattaessa on otettava huomioon, mitkä ajoneuvot menevät millekin asiakkaalle, jos samassa kuormassa on useamman asiakkaan ajoneuvoja. Lisäksi ajoneuvot on ajettava yhdistelmään niin, että ne mahtuvat parhaiten kyytiin, Gustafsson sanoo.

Hyvä tiimi valmiina haasteisiin

Tavallisena työpäivänä Gustafsson ajaa aamusta iltaan Etelä-Suomen satamista aina Rovaniemelle asti.

– Pienen ja tiiviin tiimin ansiosta kaikki sujuu kuitenkin hyvin.

Alf Nyblom on samaa mieltä. Hän hoitaa itse useimmat toimistotyöt myynnistä laskutukseen, mutta tänä vuonna avuksi on tullut uusi kuljetussuunnittelija.

– Haluamme olla jatkossakin tehokkaita ja noudattaa asiakkaiden toiveita. Tietenkin työssä on myös omat haasteensa. Autojen korkeus, paino ja pituus kasvavat. Sähköautot ovat myös mielenkiintoinen kehityssuunta. Tämä kaikki asettaa kuljetuksille omat vaatimuksensa, jotka pitää ottaa huomioon. ■

Paikallisesta yhden miehen yrityksestä eurooppalaiseksi toimialajohtajaksi

Yhden miehen yritys piskuisessa Lahnakosken kylässä alkoi 1930-luvulla valmistaa heinäharavia paikallisten tilojen tarpeisiin. Nyt yritys on Euroopan johtava puuairojen valmistaja.



Pohjalaisessa pikkukylässä toimii yritys, jolla on pitkät perinteet ja kiinnostava tarina. Kotikylänsä mukaan Lahnakoskeksi nimetty yritys on kasvanut 30-luvun alun yhden miehen pajasta yhdeksi alansa johtavista toimijoista.

– Kuten monessa muussakin vanhassa yrityksessä, alku on hiukan hämärän peitossa, mutta joskus 30-luvulla isoisäni isä laittoi tuohon lähistölle puusepänerstaan.

Näin Björn Sandström kertoo Lahnakosken historiasta. Hän on perheyrittäjän nykyinen toimitusjohtaja neljännessä polvessa ja vie vuorostaan edellisten sukupolvien elämäntyötä eteenpäin.

– Isoisäni isä osti vuonna 1936 naapurikylästä höyrykoneen. Pidämme sitä perustamisvuotena.

Aluksi tuotettiin kaikenlaista, mitä seudulla tarvittiin maatoissa ja taloudenpidossa. Tehtiin ovia, ikkunoita ja huonekaluja, mutta tunnetuksi verstaas tuli heinäharavien

ta. Vuonna 1954 yritys muutti Lahnakosken tehtaan nykyiselle paikalle, ja toiminta sai pian vauhtia, kun seuraava sukupolvi tarttui ohjaksiin.

Joustavuudella menestykseen

Tehtaan valikoimassa on tällä hetkellä peräti 275 eri tuotetta, ja satoja tuhansia tuotteita lähtee vuosittain lähes 30 vientimaahan.

– Haluamme palvella asiakkaita. Jos kilpailijan valikoimassa on ehkä 5–10 tuotetta, me teemme lisäksi monenlaisia erikoismeloja, lipputankoja ja veneen mastoja, Sandström sanoo.

Yli kymmenen kertaa laajennettu tehdas työllistää 15 ihmistä. Toiminnan johtotähti on joustavuus. Henkilöstö koulutetaan itse, myös koneiden kunnossapito hoidetaan omatoimisesti, ja Sandströmkkin nähdään usein lattiatason töissä. Tämän ja monen muun vahvuuden sekä ennen kaikkea kovan

tahdon voimalla Pohjanmaalla edelleen tuotetaan airoja.

– Moni on sanonut, että tuotanto pitäisi siirtää ulkomaille, mutta täällä sitä ollaan. Lahnakoskelle on tärkeää paikallisuuden ohella myös yhteiskuntavastuu ja ympäristö. Puutavaran kuivausuunit saavat kaiken energiansa puisten airojen ja melojen valmistuksessa syntyvästä purusta, ja vaikka tuotanto on hyvin sesonkiluonteista, Sandström haluaa työllistää väkensä ympäri vuoden.

– En voisi ajatellakaan mitään muuta.

Tärkeää kannattaa paikallista

Samanlainen ajattelu leimaa myös kuljetussopimuksia. Ahola Transport on kuljettanut Lahnakosken tuotteet Ruotsiin ja Norjaan jo vuosikymmeniä.

– Kannatamme mielellämme paikallisia yrityksiä, ja siksi Ahola on itsestään selvä valinta. Tietysti hintojenkin pitää olla kohtalaa. Meille tärkeintä on kuitenkin se, että kuljetusliike ymmärtää tarpeemme, sanoo Lahnakosken kuljetuksia ja myyntiä hoitava Anita Laakso.

Tärkeää on myös tiedonkulku ja toimivat palautekanavat poikkeamien varalta.

– Olemme aika vaativia, eli on tärkeää, että meitä kuunnellaan. Aholalla meillä on paljon paremmat mahdollisuudet vaikuttaa kuljetuksiin. Lisäksi vastauksia ja tietoa tulee ripeästi, jos sattuu jotain erikoista, Laakso sanoo.

Kiireisimmän sesongin aikana Lahnakos-



Perinteisten puuairojen lisäksi Lahnakoski tekee tämän päivän SUP-meloja. Tärkeintä on puun laatu.

Luottamus luo kasvua

Ahola Transportin ja alihankkija Rajiaren yhteistyö on kasvanut vain kolmessa vuodessa jättiaskelin. Syksyn 2016 kahdesta autosta on tultu kahteentoista.

Ahola Transportin alihankkijoiden joukossa on niin yhden miehen yrityksiä kuin isojaakin toimijoita. Yksi isommasta päästä on nopeasti kasvava ja menestyvä Rajarit Oulusta.

– Viimeisen kolmen vuoden aikana toimintamme on kasvanut huomattavasti, yhtenä osatekijänä siihen Aholan kanssa aloitettu yhteistyö, sanoo Rajiaren toimitusjohtaja Esa Koskiniemi.

Yhteistyö Aholan kanssa alkoi vuonna 2016, jolloin Rajarit alkoi vuoden alussa ajaa yhdellä autolla Ahola Transportille. Loppuvuodesta lisättiin toinen. Nyt Rajiaren 40 ajoneuvosta 12 liikennöi Ahola Transportille Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa.

– Ahola on meille tärkeä strateginen yhteistyökumppani. Haluamme tehdä yhteistyötä pitkäjänteisesti sellaisten kumppanien kanssa, joiden kanssa yhteistyö toimii, Koskiniemi sanoo.

Avoimuudella menestykseen

Vaikka ajoneuvoja on jo 40 ja työntekijöitä 50, Rajarit on melko nuori yritys. Toiminta alkoi Oulussa vuonna 1995 postin jakelukuljetuksilla.

– Tänä päivänä hoidamme lääke-, leipomo-, huonekalu- ja kappalevarakuljetuksia. Lisäksi teemme esimerkiksi kodinkoneiden asennuksia, Koskiniemi sanoo.

Kalustoon kuuluu kaikenlaisia ajoneuvoja pakettiautoista Ahola Transportille ajaviin yhdistelmiin. Osaava henkilöstö tekee kaikkensa, jotta asiakkaat olisivat tyytyväisiä. Koskiniemi huomauttaa, että kaikki osapuo-

let hyötyvät, kun etusijalla on yhteistyö eikä pelkkä palveluiden tarjoaminen.

– Pitkäkestoiset asiakassuhteet ovat meille tärkeitä, haluamme pitää asiakkaittamme huolta ja toimia yhdessä. Panostamme tulevaisuuteen investoimalla uuteen kalustoon tarpeen mukaan ja kuuntelemalla asiakkaittemme tarpeita.

Sama pätee yhteistyöhön Ahola Transportin kanssa. Rajarit haluaa Ahola Transportin alihankkijana toimia avoimesti ja yhteiseen onnistumiseen tähtäävän konseptin mukaan. Juuri tältä osin yhteistyö toimii tällä hetkellä Esa Koskiniemen mukaan parhaiten.

– Molemmilla osapuolilla on selkeät roolit, jotka toteutuvat hyvin. Luotettava ja iso yhteistyökumppani tuo varmuutta jatkuvuudelle, voi olla varma, että esimerkiksi tilitykset tulevat ajallaan eivätkä työt ole heti loppumassa.

Kuljettajat ratkaisevassa asemassa

Rajiaren toiveissa on siis yhteistyön jatkuminen ja kehittyminen. Varsinaisen toiminnan puolella viestinnässä on aina parantamisen varaa, jotta vältetään turha työ, mutta muutoin asiat sujuvat yleensä kitkatta.

Koskiniemen päälimmäisin huolenaihe on osaavien ja motivoituneiden kuljettajien saatavuus.

– Täytyy olla tyytyväinen ja iloinen, että olemme onnistuneet löytämään mahtavan porukan Aholan ajoon. Voi luottaa, että työt hoituvat ja kuljetukset ovat aikataulussa perillä, yhteistyö Aholan kanssa toimii ja kalusto pysyy kunnossa. Ilman osaavia kuskeja homma ei toimisi ollenkaan. ■

ken tuotteita lähtee tehtaalta joka viikko täysi Ahola Transportin ajoneuvoyhdistelmä. Tuotteita menee sekä kauppoihin että venevalmistajille. Björn Sandström toivoo yhteistyön jatkuvan ja kertoo samalla anekdootin siitä, miten Lahnakosken vientikauppa aikanaan alkoi. Nyt sitäkin hoitaa Ahola Transport.

– Isoisäni veli voitti arpajaisissa Ruotsin-matkan. Niinpä sitten lähdettiin Ruotsiin, ja mukaan otettiin airoja. Siitä alkoi vienti.

Kovat vaatimukset puutavaralle

Nykyisin airoja viedään Meksikoon saakka. Lahnakosken menestystekijöitä ovat pitkät perinteet, laatu sekä puuairojen nostalgia-arvot.

– Sitä ei uskoisi, mutta isoin haaste onkin nykyisin puun saatavuus, Sandström sanoo. Airoihin tarvitaan kaikkein parasta puuta, ja kelvollisen puun tunnistaminen on usein oma taiteenlajinsa. Vain noin prosentti sahojen nykytuotannosta täyttää vaatimukset.

– Mutta meillä on hyvät ja pitkäjänteiset toimittajasuhteet. Puu tulee meille pääosin Etelä- ja Itä-Suomen metsistä, Sandström sanoo.

Airojen valmistuksessa pääkilpailijatkin löytyvät kotikentältä, Suomesta ja Baltiasta. Ruotsissa tuotanto loppui, koska hyvälaatuista puuta ei enää löytynyt.

– Ei airoja kannata tehdä, jos ostaa rekallisen puuta ja siitä saa vain kottikärryllisen kunnollista raaka-ainetta. ■



Rajiaren toimitusjohtaja Esa Koskiniemi on tyytyväinen Ahola Transport -yhteistyön tuottamaan menestykseen ja kasvuun.



Tunnustusta kaukonäköisestä työstä

Vuoden Logistikoksi valittiin
Helsingissä helmikuussa 2019
Hans Ahola.

Ahola Transport ja konsernijohtaja Hans Ahola vastaanottivat Vuoden Logistikko -tunnustuksen Helsingissä helmikuussa. Myöntämisperusteina olivat näkemyksellisyys, rohkeus ja menestyksenkäs kasvu.

– Uskallus on tärkeää, ei vain kuljetusalalla, vaan yritysmaailmassa ylipäänsä. Kun on rohkeutta valita jokin muu kuin se tuttu ja turvallinen tie, on tietenkin varauduttava siihen, että kaikki ei aina onnistu, mutta kaiken kaikkiaan uskallus kokeilla uutta on minusta erittäin positiivinen asia.

Näin sanoo Hans Ahola, joka vastaanotti helmikuussa Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGYn myöntämän Vuoden Logistikko -tunnustuksen.

LOGY on myöntänyt tunnustuksen vuosittain vuodesta 1986 lähtien logistiikka-alalla aktiivisesti toimiville henkilöille. Kilpailu on tiukka ja aikaisemmat palkinnonsaajat ovat työskennelleet Nokian ja Keskon kaltaisissa kotimaisissa suuryrityksissä, satamayhtiöissä ja logistiikkakonserneissa. Vuodesta 1986 lähtien tunnustus on myönnetty ainoastaan kolmelle varsinaisessa kuljetusyrityksessä työskentelevälle henkilölle, Hans Ahola ensimmäisenä heidän joukossaan.

Tunnustus koko yritykselle

Palkinnon perusteluissa mainitaan, että Ahola Transport on onnistunut monissa asioissa ja saavuttanut edelläkävijän aseman logistiikka-alalla.

– Tuntuu tietysti hyvältä. Tunnustuksen saadessani sanoin, että on erityisen hienoa, että se myönnetään vanhalle kuorma-

tonkuljettajalle. Se on toki palkinto pitkäjänteisestä työstä, Hans Ahola sanoo.

Vaikka tunnustus onkin henkilökohtainen, sillä on hänen mukaansa eniten merkitystä yritykselle.

– Yritys on tehnyt työn, vaikka minä saatuinkin saamaan palkinnon. Sen ovat mahdollistaneet kaikki yrityksessämme työskentelevät ihmiset, jotka sitoutuvat yritykseen ja haluavat kehittää Ahola Transportia. Tämä on tunnustus koko yritykselle.

Vaikka Hans Aholan mielestä onkin vaikea sanoa tarkalleen, miksi juuri Ahola Transport palkittiin, hän osaa silti luetella muutaman seikan.

– Uskoakseni he arvostavat sitä, että ajatelimme hieman eri tavalla ja kuljemme eri polkuja kuin muut kuljetusyritykset. Kuljetusyritykset eivät esimerkiksi useinkaan lähdä kehittämään omaa IT:tä, mutta meille se on iso asia.

Perusteluissa mainitaan, että Ahola Transport on osoittanut rohkeutta alallaan. Myös sen Hans voi allekirjoittaa.

– Olemme tosiaankin rohkeita, ehkä joskus hiukan liiankin rohkeita.

Kannattava ja eteenpäin pyrkivä

LOGYn perustelujen mukaan Ahola Transport on yksi harvoista suomalaisyrityksistä, jotka ovat onnistuneet harjoittamaan kannattavaa



kuljetustoimintaa Pohjoismaissa, Baltiassa ja KIE-maissa. Lisäksi yritys on panostanut voimakkaasti digitalisaatioon jo varhaisessa vaiheessa. Ahola Transport kehitti oman kuljetussuunnittelun optimointijärjestelmän jo vuonna 1996 ja on ottanut isoja harppauksia myös kuorma-autotekniikassa, tuoreimpana esimerkkinä panostukset letka-ajoon.

Hans Aholan osalta LOGY nostaa esiin sen, miten Hans on yritysjohtajana luotsannut yritystä pienestä perheyrityksestä yhdeksi maan suurimmista kuljetusyrityksistä. Ahola on vienyt yritystä eteenpäin innokkaasti ja rohkeasti.

Tunnustuksen myöntäminen tällaiselle yritykselle ja yritysjohtajalle tukee LOGYn tavoitetta edistää Suomen kilpailukykyä tukevaa logistiikka-alan kehitystä.

Tunnustuksen saatuaan Ahola Transport aikoo jatkaa toimintaansa samoissa merkeissä. ■

Rahtikirjoja ja työmatkoja tuoreessa podcastissa

Juuso Savolainen ja Ville Lindholm alkoivat hahmotella Ahola Transportille omaa yrityspodcastia kuulemansa ruotsalaisen mallin mukaan. Konsepti on uniikki ja houkuttelee laajan kuulijakunnan.

Ideota alkoi syntyä, kun markkinointikoordinaattori Juuso Savolainen ja myyjä Ville Lindholm kuuntelivat ruotsalaista markkinoinnin ja myyjän podcastia eräessä yrityksessä.

– Samaistuimme heti heidän rooleihinsa. Kuuntelimme yhden jakson ja meistä tuntui, että Ahola Transportin pitää saada oma podcastinsa, sanoo Juuso Savolainen.

Lisäksi molempia miellytti ajatus, että markkinoija ja myyjä voivat keskustella työstä ja alasta saman pöydän ääressä. He ovat keväästä lähtien tuottaneet yhden 10 minuutin jakson vähintään kerran kuukaudessa.

– Kerromme podcastissa, mitä yrityksessä ja alalla on meneillään, ja osoitamme, että markkinointi ja myynti voivat toimia tiiviissä yhteistyössä. Uskon, että se on hyvä viesti asiakkaillemme, Lindholm sanoo.

Laaja-alainen ja ainutlaatuinen

Aluksi konsepti haki muotoaan, mutta nyt poddaajilla on tunne, että he ovat päässeet kunnolla vauhtiin.

– Aluksi meillä ei ollut rooleja. Nyt päätämme aina, kumpi vetää keskustelua ja kysyy kysymykset. Tarvitaan hieman suunnittelua, Savolainen sanoo.

Podcast on toistaiseksi suomenkielinen, ja se on löytynyt LinkedInistä. Savolainen ja Lindholm tekisivät lähetystä mielellään muillakin kielillä, mutta koska monet Ahola Transportin asiakkaista ovat suomalaisia ja Suomessa on vähän podcasteja, suomi oli luonteva valinta aloituskieleksi.

– Uskoakseni olemme varsin ainutlaatuisia, ainakin Suomessa ja Pohjoismaissa, Lindholm sanoo.

Podcast on suunnattu ensisijaisesti alan ihmisille, mutta logistiikasta kiinnostuneiden lisäksi mielenkiintoisia keskusteluja ja kysy-

myksiä löytyy myös kaikille markkinoinnin, myynnin ja ylipäänsä yritysmaailman parissa toimiville.

– Olemme saaneetkin paljon palautetta; meitä on muun muassa kiitetty siitä, että olemme selittäneet, miten rahtikirja toimii, Lindholm sanoo.

Parempi kuva ja lisää luottamusta

Savolainen ja Lindholm ovat myös keskustelleet siitä, millainen on hyvä työmatka sekä oman viihtyvyyden että esimerkiksi asiakaskäynnin näkökulmasta.

– Matka kannattaa hyödyntää, ja pitää suunnitella, minne menee, Savolainen sanoo.

– Asiakkaalle voi sitten kertoa, että on käynyt siinä ja siinä ravintolassa tai kävellyt läheisessä metsässä. Niistä saa mukavasti aikaan kevyttä yhteistä jutustelua, Lindholm lisää.

Savolainen ja Lindholm uskovat, että podcast voi auttaa asiakkaita saamaan paremman kuvan Ahola Transportista yrityksenä. Yritykset ja yhteistyökumppanit ovat jo kiittäneet podcastista välittyvää iloisuutta, rentoutta ja yhteenkuuluvuutta.

– Samalla on helpompaa rakentaa luottamusta, Lindholm sanoo.

Podcastit antavat Savolaiselle ja Lindholmille paljon myös henkilökohtaisella tasolla.

– Tämä on todella mukava tapa haastaa ja kehittää itseään, Lindholm sanoo.

– Suunnitteluun ja valmisteluun menee hiukan aikaa, mutta se on selvästikin vaivan arvoista, Savolainen lisää.

Syksyn aikana podcastin laatua kehitetään sekä teknisesti että sisällöllisesti. Podcastit voi syksystä lähtien kuunnella myös Spotifyssa, ja tulevaisuudessa jaksoissa kuullaan monia mielenkiintoisia vieraita. ■

Minipotretti



Nimi: Markus Corin

Perhe: Vaimo, 13-vuotias bonustytär ja kissa

Työpaikka ja tehtävä:
Ahola Transport, Kokkola,
Business Unit Manager

Mieliharrastus:
Matkustaminen

Mieliruoka ja -juoma:
Ei mikään tietty, mutta kaikki, mikä on hyvää.

Mikä saa sinut hyvälle tuulelle?
Kun jokin onnistuu, oli se sitten mitä tahansa.

Mikä suututtaa?
Epäoikeudenmukaisuus.

Unelmalomasi?
Matka maapallon ympäri määrittelemättömässä ajassa.

Mikä oli ensimmäinen työpaikkasi?
Ahlskogin nahkatehdas Kruunupyssä.

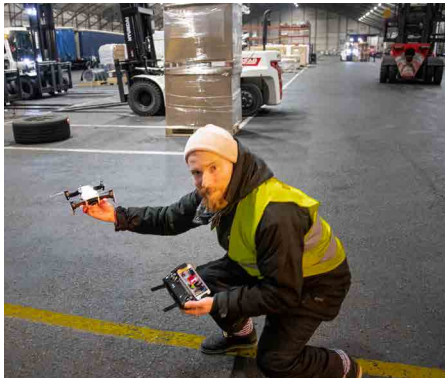
Erityinen muisto työelämästä:
Olimme kuljetusesimiespäivillä Naantalissa vuosia sitten. Yövyimme Ruissalon Terveyskylpylässä. Saapuessamme ambulanssi haki jonkun, ja sama toistui pois lähtiessämme. Koko hotellissa tuoksahti mennyt aika, ja henkilökunnan ja meidän lisäksemme juuri kukaan ei liikkunut ilman apuvälineitä. Silloin tunsimme itsemme nuoriksi.

Mitä työssäsi on meneillään juuri nyt:
Siirrymme uuteen suunnittelumalliin ja pyrimme saamaan kaiken sujumaan mahdollisimman hyvin.

Visiosi Aholalle 5–10 vuoden päähän:
Saavutamme tavoitteemme yhdessä hyvin tiimin kanssa.

Aholalla tapahtuu...

Ahola Transport ilmasta käsin



Ahola Transport on tänä vuonna uudistanut ja laajentanut omaa kuva- ja videomateriaaliaan filmaamalla toimintojaan kentällä, satamissa ja asiakkaiden toimipaikoissa. Sosiaalista mediaa ja perinteisiä kanavia varten on tuotettu joukko markkinointivideoita. Materiaalia on kuvattu sekä maasta käsin



että droneilla. Panostus on jatkoa Ahola Transportin viime vuosina tekemälle tiiviille markkinoinnin ja viestinnän kehittämistyölle. Uusia videoita ja kuvia julkaistaan jatkuvasti Ahola Transportin Facebook- ja Instagram-sivuilla. ■

Syksyn uudet messut

Ahola Transport on jälleen syksyllä läsnä alan tärkeimmillä messuilla Pohjoismaissa ja Baltiassa. Sarjan aloittaa Alihankinta-messut Tampereella syyskuussa. Sitten Ahola Transportin katse siirtyy Ruotsiin, ensin Tukholman Logistik och distribution -messuille lokakuussa ja Jönköpingsin Elmia Subcontractoriin marraskuussa. Marraskuun lopussa Ahola Transport on vielä mukana Riian Tech Industry -messuilla Latviassa. ■



Hansia juhlittiin

Ahola Transportilla juhlittiin kesäkuussa syntymäpäivää, kun toimitusjohtaja Hans Ahola täytti 65 vuotta. Häntä muistettiin juhlalla puheineen sekä henkilöstön lahjoittamalla polkupyörällä. ■



Golfkuume nousee. Ahola Transportin perinteikstä golfpäivää vietettiin Naantalissa kesäkuussa. Kiinnostus golfiin kasvaa henkilöstön joukossa, ja Ahola Transport tukee harrastusta maksamalla pääosan vuosimaksusta ja golftunneista työsuhte-etuna. ■

Kiinnostaako sähköauto?



Jari Ratia

Trukinkuljettaja
Naantali

Kyllähän sähköauto kiinnostaisi, ja on siitä ollut puhuttakin, mutta kokemuksia on vielä niukasti. On siinä arveluttaviakin puolia: kalliimpi hinta, akkujen käyttöikä ja toimintasäde. Latausaikakin on kuulemma pitkä 16 ampeerin virralla.



Anna Kajdy

Kuljetussuunnittelija
Varsova

Kun otetaan huomioon hinnat, ei vielä. Se voi myös olla hieman liian aikaisin, etenkin Puolassa. Henkilökohtaisesti mielestäni hybridi-autot ovat optimaalinen tapa edetä nyt. Mutta maissa, joissa on enemmän uusiutuvia energialähteitä, sähköajoneuvot voivat olla järkevä valinta jo nyt.



Tobias Hagnäs

Kuljetusmyyjä
Kokkola

Tulevaisuudessa ajan varmasti sähköautolla edullisten käyttökustannusten takia. Toistaiseksi tilava sähköauto on minusta vielä liian kallis, joten pidän vielä jonkun aikaa dieselini.

Uudessa panostuksessa välittyy Aholan henki

Ahola Transportin uusi markkinointi- ja viestintäjohtaja haluaa vahvistaa brändiä, viedä viestiä eteenpäin ja välittää ilmapiiriä, josta perheyritys on tunnettu jo kauan.

Jimmy Aholalla on takanaan pitkä ura yrityksessä. Hän on työskennellyt sekä käytännön työssä kuljetussuunnittelussa että vastuu- ja esimiestehtävissä. Hän on huhtikuusta lähtien vastannut Ahola Transportin markkinoinnista ja viestinnästä.

– Käytännössä työhön kuuluu esimerkiksi erilaisten kampanjoiden käynnistämistä yhteistyössä myynnin kanssa, tapahtumien ja messujen suunnittelua ja koordinoimista sekä some-sisällön, mainosten jne. suunnittelua ja tuotantoa.

Näitä tehtäviä hän hoitaa tiiviissä yhteistyössä markkinointikoordinaattori Juuso Savolaisen kanssa. He vastaavat yhdessä sekä sisäisestä että ulkoisesta markkinoinnista ja viestinnästä. Jimmy Aholalle kiinnostavinta työssä ovat eri viestintämuodot.

– Minulle on tärkeää välittää oikeaa viestiä yrityksestämme.

Sitä varten Ahola Transport tuottaa kor-

kealaatuista materiaalia ja jakaa sitä monien eri kanavien kautta. Näin voidaan tavoittaa useampia kohderyhmiä ja kertoa Ahola Transportista sekä yrityksen tarjonnasta parhaalla mahdollisella tavalla.

– Lisäksi nostamme esiin meillä työskenteleviä osaajia, Jimmy Ahola sanoo.

Selkeä visio

Uusi viestintäjohtajan tehtävä on osa Ahola Transportin viime vuosien voimakasta panostusta viestintään ja markkinointiin.

– Koska olemme ennen kaikkea palveluyritys, viestintä ja markkinointi ovat meille erittäin tärkeitä. Meidän on ylläpidettävä vahvaa brändiä saadaksemme uusia asiakkaita, työntekijöitä ja toimittajia, Jimmy Ahola sanoo.

Jimmy Ahola toivoo pystyvänsä hyödyntämään ja välittämään sitä Ahola-henkeä,



josta hän on saanut nauttia yrityksessä 14 vuoden ajan. Hän katsoo eteenpäin.

– Visiomme on olla itsestään selvä valinta kaikkiin kuljetustarpeisiin. Haluan, että pystymme markkinoinnilla vaikuttamaan siihen, ettei valintaa tarvitse miettiä. ■

Vinkki:



Tilaa uutiskirje ja pysyt ajan tasalla toiminnastamme, liikenteen muutoksista, tavaravirroista ja kampanjoista. Tilaa QR-koodin avulla.



Kiinnostaako sähköauto?



Viktor Asplund

Controller
Kokkola

Seuraan kehitystä ja mieluummin ajaisin sähköautolla kuin nykyisellä dieselillä. Mutta vaihto tuskin tulee ajankohtaiseksi ennen kuin käytettyjen sähköautojen hinnat putoavat riittävästi ja toimintasäde yhdellä latauksella ylittää 1000 kilometrin haamurajan.



Marika Nurk

Kirjanpitäjä
Tallinn

Juuri tänään aamulla, kun olin liikenneuhkassa, ajattelin tätä aihetta. Ajattelin kuinka paljon sähköauto maksaa ja kuinka tankkaus tehdään. Olisi hienoa, että Tallinnassa olisi sähköauto, jolla voisi ajaa linja-autokaistalla. Myös pysäköinti Tallinnan keskustassa olisi ilmaista.



Peter Nylund

Erikoiskuljetussuunnittelija
Kokkola

Ei vielä lähiaikoina, ne ovat aivan liian kalliita. Sitä paitsi niillä ei kuulemma voi vetää perävaunua, eikä se sovi minulle.



Petra Nyman

Tehtävä: Sales administrator

Syntymävuosi: 1981

Perhe: Mies, kaksi lasta ja kaksi koiraa

Kotipaikka: Alaveteli

Koulutus: Restonomi

Sukista peittoihin

Petra Nyman löysi kolme vuotta sitten uudestaan lapsuuden harrastuksen, joka jäi sivuun teini-iässä. Hänelle on tärkeää luovuus ja kestävyys sekä se, että harrastus todella pysyy vain harrastuksena.

Harrastus kulkee helposti mukana missä vain, luovuus pääsee kukkimaan, aikaa saa mennä sen mitä askare vaatii, ja puuha on hyvää vastapainoa työlle. Kuulostaa täydelliseltä, ja sitä se on jo kolme vuotta Petra Nymanille ollutkin.

– Ylikierroksilla käyville aivoille tämä on loistavaa rentoutusta. Käytännöllinen puuhailu rentouttaa ja on hyvää vastapainoa henkiselle työlle tietokoneen ääressä.

Petra neuloo ja virkkaa vapaa-aikanaan, niin automaatioilla kuin television ääressä ja ulkona istuessa, kaikenlaista sukista puseroihin ja saaleihin.

– Aloitin neulomisen ja virkkaamisen varmaan samoihin aikoihin kuin opin puhumaan, niin varhain, että en oikein muistaakaan sitä.

Monta projektia odottamassa

Innostus tarttui isoäidiltä, jonka opastuksessa Petra myös pääsi harrastuksen alkuun.

– Mutta sitten tuli 20–25 vuoden tauko. Muut asiat alkoivat kiinnostaa teini-iässä, lähdin opiskelemaan ja muutin pois kotia. Innostuin kunnolla uudestaan aikuisella iällä, kolmen vuotta sitten.

Petra on kokeillut ompelimestakin, mutta ompelukoneella työskentely ei varsinkaan innosta.

– Pidän käsillä tekemisestä, ja sitä paitsi neulontapaukot, virkkuukoukku ja lanka on helppo viedä mihin tahansa ja työssä pääsee heti alkuun.

Petralla ei ole pulaa inspiraatiosta. Hän kerää kuvia ja keskustelee projekteista, malleista ja valmiista töistä Instagramissa ja Facebook-ryhmissä. Työt ovat pääasiassa vaatteita itselle, perheelle ja sukulaisille.

– Minulla on valtava mapillinen projekteja, jotka haluaisin toteuttaa. Inspiraatiota kyllä riittää, kun aika vain riittäisi.

Virkkaamisesta ja neulomisesta on tullut

viime vuosina trendiharrastuksia, ja sosiaalinen media tarjoaa rajattomat mahdollisuudet kertoa harrastuksesta ja ideoistaan muille.

– Perustin avoimen Instagram-tilin, josta voin jakaa töitani terrorisoimatta Facebook-kavereita jatkuvilla villasukkakuvilla.

Hänen töitään kommentoivat Instagramissa sekä tutut että hänen käyttämiensä mallien suunnittelijat.

Ekologisuus motivoi

Neulonta- ja virkkuuharrastuksen taustalla on trendi valmistaa itse omia vaatteita, halu saada aikaan omin käsin jotain näkyvää sekä yhä useammalle myös ympäristöajattelu. Petrallekin se on vahva motivaatio.

– Käytän mieluiten luonnonkuituja, 100-prosenttista villaa ja luomua jos sitä vain on saatavissa.

Hän arvostaa muutoinkin käsitöitä, ja tulevaisuudessa siintää haave huonekalujen entisöinnistä.

– Ehkä sitten kun lapset ovat isompia. Mielestäni olen aika kätevä käsistäni, ja olisi mukava tehdä enemmänkin käsitöitä vapaa-ajalla. Sitä paitsi nurkissa on pari vanhaa huonekalua, jotka pitäisi kunnostaa.

Nykyinenkin harrastus ei polje paikallaan. Petra aloitti kolme vuotta sitten sukista. Nyt työn alla on puseroita ja isompana pitkäaikaisena projektina neulepeitto, josta on tarkoitus tulla sekä iso että lämmin.

– Se saakin kestää pitkään. En ota projekteistani mitään stressiä. Joskus en tee mitään moneen viikkoon, sitten taas istun työn ääressä tuntikausia joka iltä.

Petra tekee mieluiten kahta työtä yhtä aikaa.

– Minulla on yleensä helppo työ, jota voi tehdä telkkarin ääressä, ja sitten vaikeampi, jota pitää tehdä keskittyneesti ja ajatuksella. ■



Petra Nyman virkkaa ja neuloo vaikka mitä. Hänen töitään voi ihastella Instagramissa tunnuksella @peesenjohanna.