

Ahola och Scania storsatsar på platooning

s. 4-5



I detta nummer:



Digitalisering
och gemenskap
lockar
s. 14



Lättare
släp
gynnar
miljön
s. 6-7

Våra kunder:
45 år sedan
första lasten
s. 16-17



Våra enheter:
Redo för
tillväxt
i Estland
s. 12-13



Ahola när
ut till
byggena
s. 3





Långt samarbete gynnar alla

Att ta väl hand om kunderna är den bästa garantin för långa samarbeten. Ett exempel på detta är för Ahola Transports del det svenska företaget Pacwire, som var den första destinationen för Ahola Transports första utrikestransport år 1973.

Pacwire är fortfarande kund hos Ahola Transport, vilket vi kan läsa om i detta nummer av AT Info. Att vara lyhörd för kundens behov och leverera det man kommit överens om ger förutsättningar för ett långt samarbete. Vi är tacksamma för det långa och framgångsrika samarbetet med Pacwire precis på samma sätt som vi är tacksamma för motsvarande långa och goda samarbeten vi har med en mångfald av våra totalt nästan 3 000 kunder.

Jag var själv med på den första Sverigeresan just till Pacwire i Söråker. Den här första utlandsresan för företaget och mig har stannat i minnet, tyvärr också på grund av en del dystra minnen. Det var nämligen så att energikrisen bröt ut just under denna resa. Man hade förutspått att oljereserverna skulle ta slut om en viss tid. Människor hamstrade bränsle så att det var slutsålt på samtliga bensinstationer under hemresan. Det var mörkläggnin i samtliga städer och byar vilket skapade en dyster domedagsstämning. Som tur var klarade vi oss nätt och jämt hem med bränslet vi hade i tanken.

Idag råder det inte samma brist på bränsle, men det gäller att hela tiden blicka framåt och kontinuerligt utveckla verksamheten mot en bättre miljöanpassning vilket vi gör inom ramen för Ahola Green-Wheels-programmet. Det strategiska samarbetet med Scania är ett bra exempel på detta. Detta samarbete har gått enligt planerna då vi nu kunnat inleda den så kallade platooningkörningens tester med de tre nya Scania-ekipage som är utrustade för detta ändamål.

Vi har gjort en kortare testkörning tillsammans med norska vägverket, Norske Vegvesen. Testet kördes mellan Norge och Finland från Skibotn och en bit in i Finland. Erfarenheterna var mycket goda vilket alla parterna var nöjda med och därför är det möjligt att det blir ett längre samarbete mellan Ahola Transport, Scania och Nor-

ske Vegvesen. Redan med en så kort testkörning kunde man se de positiva miljöeffekterna då det visade att vi kan nå betydande bränslebesparingar. Tiden får utvisa hur fortsättningen blir men med tanke på det starka fokus på mindre utsläpp och miljöfrågor vi har inom Ahola Transport så är det mycket troligt med ett fortsatt samarbete kring platooningkörning i samarbete med Scania och Norske Vegvesen.

Ahola Transport har under många år även satsat på modern och viktoptimerad transportutrustning. En mångårig samarbetspartner i detta avseende är österrikiska Berger Fahrzeugtechnik som kommer att leverera en flotta med nya lätta trailers åt Ahola Transport.

Dessa trailers kommer att användas speciellt för tungt gods, som till exempel ståltransporter då vi nu förnyat avtalen med våra långvariga kunder inom stålbranschen. Med en inemot 10 % bättre bärförmåga ger dessa trailers betydande fördelar i form av lägre miljöpåverkan per transporterad ton för kunden.

Ahola Transport satsar också på utbildning av personalen, inte minst chaufförerna. För att kunna utföra utbildningarna enkelt och flexibelt har vi byggt ett nytt ekipage för ändamålet som vi kallar Ahola Training Center. Detta mobila utbildningscenter ger oss möjlighet att utföra skolning och utbildning nära såväl kunderna som chaufförerna.

Vi har också kunnat se en bra utveckling på marknaden då våra kunder har kunnat öka exporten på samtliga av våra marknader. Detta ger oss en framtidstro och en vilja att investera i ny transportkapacitet och även satsa på nya kundupplägg.

En trevlig och framgångrik höst!


Hans Ahola

I detta nummer:

Långt samarbete gynnar alla	2	Attracs för logistiken in i framtiden	10-11	Smarta metoder ger unik kvalitet	17
Ahola drar ut på turné	3	Special Transport växer	11	"Aldrig ensam hos Ahola"	18-19
Samarbetet med Scania når nya höjder	4-5	I Tallinn finns det rum att växa	12-13	Ahola redo för större kombinationer	19
Mera last med mindre bränsle	6-7	Transportplanering förstärker Tallinn	13	Nya leveransgarantier gynnar kunden	20
Positivt första halvår för Ahola	8	Varm atmosfär och teknologiskt försprång	14	Ahola satsar i Polen	21
Ahola ökar sitt närvarande på mässor	8	Cargo Center nu i både Nådendal och Nykvarn	15	Det händer hos Ahola...	22-23
Nya satsningar inom marknadsföringen	9	Långvarigt samarbete ger starka band	16-17	"Bullret är musik i dina öron"	24



Ahola Transport drar ut på turné

Ett nytt mobilt utbildnings- och utställningsfordon ska öka kännedomen om Ahola Transport som företag och arbetsgivare samt förbättra trafiksäkerheten hos skolelever.

Det nya centret som går under namnet Training Center byggdes under vårvintern 2018 och introducerades på Ahola Transports golfdag i Nådendal i början av juni. Målet är att med en mobil enhet nå ut både till den egna personalen och till samarbetspartners på de platser där de har sin verksamhet. I höst startar Ahola Transport därför en turné.

- Det här är unikt. Vi vill vara först med att nå ut till både branschen och allmänheten på det här sättet, säger Key Account Manager Tommy Björkskog.

Den första turnén riktar sig till sydvästra Finland. Målet är att öka kännedomen om Ahola Transport i landsändan och nå ut till nuvarande och blivande avtalstrafikanter, chaufförer, nya och existerande kunder, skolor och övriga intresserade.

- Turnén kommer att presentera vårt företag, vår historia, nutid och framtid, liksom vårt leverantörs- och utbildningskoncept. Detta ger möjligheten för potentiella leverantörer, chaufförer och kunder att ta några steg närmare oss med vetskapen att vi ger en god introduktion och utbildning till alla som vill samarbeta med oss, säger Caj Björkskog, ansvarig för bland annat förarbete i bildningen hos Ahola Transport.

Många fördelar

Aholas Training Center har därmed många användningsändamål.

- Vi kommer också att kunna ha kick-off-utbildningar nära kunderna, exempelvis då vi startar upp nya transportflöden, eller anpassad undervisning för våra anställda när det finns saker som borde förbättras ute på fältet, tillägger Caj Björkskog.

Eftersom Ahola Transport också kontinuerligt behöver nya chaufförer hoppas man även locka kunniga personer till företaget.

- För existerande chaufförer vill vi ge en insyn i vad vi vill och kommer att satsa på i framtiden. För de nyas del vill vi visa att vi bygger vår verksamhet på ett långsiktigt

koncept, säger Lucas Snellman, Transport Resources Manager hos Ahola Transport.

Hittills har man bland annat riktat sig till Nylands brigad och garnisonen i Dragsvik, Ekenäs, för att visa vilka möjligheter det finns till en karriär i transportbranschen efter militärtjänstgöringen. Caj Björkskog tror att det annorlunda sättet att rekrytera kan bli populärt.

- Training Center kommer att ha positiva effekter på rekryteringen, eftersom vi på ett intressant och synligt sätt kan nå ut till de platser där potentiella chaufförer finns.

Givande helhet

Det mobila centret är inrett både som ett föreläsningssal med en tillhörande kör-simulator och som ett mötesutrymme. Lucas Snellman menar att helheten presenterar Ahola Transport på ett bra sätt.



Aholas Training Center kan användas för bland annat utbildning och utställningar.

Med på turnén följer också Aholas topputrustade konceptbil, och för att visa utvecklingen i branschen genom åren även Aholas Scania-lastbil från 1975, komplett med en utställning om företagets historia.

- Konceptbilen visar att vi satsar på kvali-

tet och kostnadseffektiva lösningar. Tillsammans med träningscentret visar detta att vi tänker långt in i framtiden och satsar på utbildning av chaufförer, säger Snellman.

Tommy Björkskog tillägger att utbildningen är viktig ur flera synvinklar.

- Att vi har yrkeskunniga chaufförer som är motiverade och kundinriktade är givetvis viktigt även ur ett kundperspektiv.

Viktigt samhällsansvar

Ahola Transport vill också utbilda sina chaufförer med tanke på miljömedvetenhet och trafiksäkerhet. För Tommy Björkskog är det självklart att ett företag som Ahola Transport tar ansvar för samhället.

- Det är i allas intresse. Företagen bör vara med och ta samhällsansvar.

Det ansvaret tar Ahola Transport även genom att börja turnera till skolor för att berätta om trafiksäkerhet för skolbarn. Under 2017 deltog Ahola Transport i en framgångsrik trafiksäkerhetsdag i Nådendal. Det vill man nu utveckla.

- Det är i vårt intresse att den tunga trafiken är trygg även för barnen. Det är inte bara skolorna och det övriga samhället som ska se till det, säger Björkskog.

På höstens turné besöker Ahola Transport skolorna i hamnstaden Hangö i södra Finland. Ahola Transport har valt Hangö i och med stadens omfattande långtradartrafik som dagligen strömmar genom staden och dessutom korsar skolvägen för en stor del av stadens skolbarn.

För Ahola Transport är höstens turné ett första försök där man satsar på att samla in feedback för att bli ännu bättre. Tommy Björkskog ser en självklar fortsättning i turnerandet.

- Absolut. Vi ska vara närvarande på hela vårt marknadsområde. Efterfrågan får styra var vi är och när.

På sikt vill Ahola Transport föra sitt mobila center även till Sverige och Baltikum. ■

Samarbetet med Scania når nya höjder

Ahola Transports och Scantias första testning av platooning på allmänna vägar blev en stor framgång. Den nya tekniken förutspås ge bättre arbetsförhållanden för chauffören, säk- rare och miljövänligare trafik på de allmänna vägarna samt effektivare och tidsoptimerade transporter för kunden.

Ahola Transport och lastbilstillverkaren Scania har i år tagit stora gemensamma steg i utvecklingen av framtidens transportnäring. I mars tillkännagav de två företagen ett samarbetsavtal om införandet av ny transportteknik på de nordiska vägarna. Avtalet var det första kundavtalet för halvautonoma lastbilskonvojer, så kallad platooning, på allmänna vägar i Europa, och i maj inleddes testerna i Norge. Testerna gjordes i samarbete med norska vägverket Statens Vegvesen.

- Vi jobbar efter en utstakad plan tillsammans. Vi har kommit långt på kort tid, men trots att vi redan kan se resultat skulle jag säga att vi bara har börjat vårt samarbete, säger Christian Bergstrand, projektledare hos Scania.

Att arbeta med en så omfattande utveckling inom en så stor bransch som landsvägs-transporter tar sin tid. Bergstrand uppskattar därför de två parternas långsiktighet.

- Ett samarbete kring autonoma transporter tar tid, det säger sig självt. Därför är det viktigt att man kommer bra överens också över tid. Jag upplever Ahola Transport som en mycket pragmatisk och skarpsynt samarbetspartner.

Samarbete ger mera

Samarbetet mellan de två företagen fokuserar, förutom på tekniken i att koppla ihop flera långtradare elektroniskt i en konvoj, på att utveckla nya transporttekniker för förarassistans. Scania har med sina stora satsningar på teknik och forskning redan länge stått i bräsch för branschens utveckling, och hos Ahola Transport har man sedan över 20 år tillbaka varit en föregångare inom både miljötänkande och digitalisering inom landsvägstransporter.

- Ahola Transport är en erfaren transportör som också har tagit steget in i digitaliseringen. Det gör att Scania får bra feedback på produkter som vi testar hos Ahola. När två parter är samarbetsvilliga, och riktigt duktiga på det de gör, då kan man också ta fram bra lösningar tillsammans, säger Bergstrand.

Enligt Bergstrand har Scania ändå en historia av att utveckla en stor del av sin teknologi på egen hand. Det har varit framgångsrikt, men nu vidgar man vyerna.

- Nu när vi ser så stora förändringar, inom digitalisering, elektrifiering och autonomi, då kan vi inte göra allt själva längre. Att utveckla vår förmåga att jobba nära våra samarbetspartners är jätte viktigt. Vi ligger i framkant med det här projektet när det gäller teknik, men också i tankesättet kring operationell påverkan av platooning. Ahola Transport och Scania har en ledarroll i hela Europa på den här typen av frågor, och det vi gör just nu kommer att påverka framtidens transportsystem.

Förarna och kunderna gynnas

I det nya samarbetet bidrar båda parterna med teknik som dels möjliggör platooning, dels nyttjar alla fördelar den för med sig. Hos Ahola Transport är man mycket glada över att kunna ingå ett så stort och nytt samarbete med Scania.

- Vår relation med Scania inleddes med vår första Scania-lastbil år 1959 och vi är glada att kunna utveckla samarbetet med nya lösningar, säger vd Hans Ahola.

I kombination med konvojkörning kommer flera nya funktioner som nu utvecklas för förarassistans kunna ge bättre möjligheter till effektivare leveranser. Genom optimerad planering av rutter, bättre trafikflöden och optimal hastighet når man effektivitet och positiva miljöeffekter. I konvojkörningen uppnår man också ett lägre luftmotstånd vilket leder till sänkt bränsleförbrukning och lägre koldioxidutsläpp.

- För oss är det viktigt att förbättra förarnas arbetsförhållanden med hjälp av ny teknik. De planerade lösningarna hjälper oss även att uppfylla kundernas förväntningar vad gäller snabbare leveranser och miljömål, säger Hans Ahola.

För chaufförerna kommer konvojkörningen ge en utökad roll. Eftersom den första lastbilen styr konvojen kan förarna i de efterföljande fordonen exempelvis utföra administrativa uppgifter. Flexibla regler för körtid och vila kan ge ökade möjligheter för långdistansförare att komma hem istället för att sova i lastbilen.

Tester i tuffa förhållanden

De första testerna på allmänna vägar gick av stapeln på den nyöppnade intelligenta Europavägen E8 i Skibotndalen i Nordnorge i maj, 300 kilometer norr om polcirkeln. Vägen har nyligen uppgraderats av det norska vägverket med högteknologisk utrustning för att kunna testa intelligenta transportsystem. Vägen betecknas som en 40 kilometer lång forskningsstation på asfalt.

”När två parter är samarbetsvilliga, och riktigt duktiga på det de gör, då kan man också ta fram bra lösningar tillsammans.”

- Testerna i Norge gick enligt planerna trots att klimatet ställer höga krav på sensorerna. Det var dessutom väldigt kul att göra en ofentlig demonstration tillsammans med Ahola. Jag hoppas vi gör fler sådana framöver.



I maj 2018 utförde Ahola Transport och Scania sina första gemensamma tester av platooning-utrustning på allmänna vägar. Utvecklingsdirektör Mika Sorvisto hos Ahola Transport ser fram emot fortsättningen.



Christian Bergstrand leder platooning-projektet hos Scania och uppskattar samarbete med Ahola Transport storligen.

Det väcker också intresse externt, och det finns många som vill vara med och påverka framtida transportlösningar, säger Christian Bergstrand.

Under försöken i Norge hade alla tre lastbilar från Ahola Transport i konvojen förare, men föraren i den första lastbilen styrde hastigheten för hela konvojen och de övriga lastbilarna följde automatiskt. Listan på faktorer man ville undersöka var lång. På den finns allt från mottagandet hos förarna, till säkerhet och inverkan på logistikkedjorna. På plats mottogs alla testdata i realtid av ett kontrollrum.

- Fördelarna med platooning omfattar mycket mer än enbart teknologi, men för att nå fördelarna med tekniken krävs också god koordinering, säger utvecklingsdirektör Mika Sorvisto hos Ahola Transport.

Platooning är framtiden

För att de nya transportteknikerna ska kunna införas i stor skala måste mycket gå i lås. Bland annat måste acceptansen från allmänheten och lagstiftningen utvecklas parallellt. Det är därför viktigt med försök i verkliga trafiksituationer och omväxlande väderförhållanden.

- Tillsammans med partners som Ahola Transport kan vi prova de nya tekniker som kommer att ingå i ett framtida transportsystem och säkerställa att de är både effektiva och säkra, säger Anders Dewoon, chef för nya affärslösningar på Scania.

Enligt Christian Bergstrand är avtalet med Ahola Transport ett viktigt steg på vägen mot kommersiellt gångbar halvautonom konvojkörning.

- Jag tror att vi kommer se en gradvis introduktion av platooning, där autonomin kommer att bli mer och mer avancerad fram till att vi på vissa sträckor kan köra helt utan förare. År 2025 kommer platooning vara ett vanligt inslag på vägarna.

Samarbetet med Ahola Transport är Scantias andra avtal om självkörande lastbilskonvojer. Det första projektet har gått av stapeln i Singapore, där Scantias teknik testas för lastbilskonvojer mellan två hamnar. Även där är effektivitet, trafiksäkerhet och miljövänligare transporter ledord i utvecklingen. Scania håller sig därmed framme på flera fronter, och i samarbetet med Ahola Transport ser man att man kan fortsätta utvecklas.

- Vi har alla möjligheter att utvidga samarbetet när tillfälle och möjlighet ges, säger Christian Bergstrand. ■





Åke Nyblom, Tobias Marian och Ole Nyblom har ett gott samarbete tack vare ömsesidigt förtroende och likadana värderingar. Miljöomtanke är en av faktorerna som för Berger Ecotrail och Ahola Transport samman.

Berger Fahrzeugtechnik

- Grundat 1994 i Radfeld, Österrike.
- Del av koncernen Berger Group som även äger logistikföretaget Berger Logistik.
- Har runt 90 anställda (fram tills nya fabriken tagits i bruk).
- En årlig omsättning på cirka 31,5 miljoner euro (fram tills nya fabriken har tagits i bruk).
- Följer en företagsfilosofi som på engelska bygger på fyra E: Economy, Ecology, Efficiency och Excellence.

En filosofi om att låta världen rulla, men så miljövänligt som möjligt, förenade österrikiska Berger Fahrzeugtechnik Ges.m.b.H och finländska Ahola Transport redan år 2005. Sedan dess har samarbetet mellan släptillverkaren Berger och logistikföretaget Ahola bara vuxit sig starkare.

- Jag skulle säga att vi har ett långvarigt partnerskap, inte en relation mellan säljare och köpare. Det är ett samarbete som bygger på förtroende, där båda parterna först lägger fram sina tankar, sedan ser vi om vi kan göra business.

Det säger Tobias Marian, försäljnings- och servicechef på Berger Ecotrail.

Strategiskt samarbete

Tillsammans med inköpsdirektör Ole Nyblom på Ahola Transport har han byggt upp de två företagens samarbete under en lång tid.

- Vi har haft ett mycket bra samarbete

ända sedan första början, säger Nyblom.

Genom åren har Ahola Transport köpt ett par hundra släp av Berger. Den senaste affären roddes i land i somras.

- Dessutom har vi haft olika strategiska projekt genom åren, och har några på gång även nu, säger transportdirektör Åke Nyblom hos Ahola Transport.

Ahola och Berger har nämligen även samarbetat kring utvecklingen av släp. Ahola Transport har kunnat bidra i utvecklingen genom att testa släp som Berger sedan har vidareutvecklat.

- Genom att använda varandras bästa know-how hoppas vi även fortsätta samarbete så i framtiden, säger Åke Nyblom.

Lönsamt och miljöanpassat

Ahola Transports stora intresse i Bergers produkter ligger i hur släpen är både lättare och bränsleeffektivare samtidigt som kvaliteten och trafiksäkerheten är på hög nivå. Funktionaliteten är på topp samtidigt som miljöaspekter beaktas.

- Ända sedan starten 1994 har vi tillverkat viktoptimerade släp. Sedan dess har vi också utvecklat dem konstant och är riktgivande på området. Det finns ingen liknande produkt på marknaden, säger Tobias Marian.

För Berger handlar det dels om att möta en efterfrågan på marknaden, dels att följa en egen filosofi.

- Vi vill öka effektiviteten samtidigt som vi tänker på miljön. Vad du än vill använda våra släp till så vinner du, säger Marian.

Med släpen som väger bara 4,2 ton och uppåt kan man lasta mer än konkurrenterna och samtidigt sparar man både bränsle och avgifter på tullbelagda vägar. I praktiken

minskar antalet turer man måste köra med upp till sju procent, och lönsamheten ökar samtidigt som miljön påverkas mindre.

- Vi är den lättaste på marknaden och samtidigt är vi måna om att hålla ett teknologiskt försprång före våra konkurrenter, säger Marian.

Den höga kvalitetsstandarden hos företaget kommer enligt Marian åtminstone delvis från nuvarande ägaren Gerhard Bergers bakgrund som formel 1-förare.

Tillväxt och ny fabrik

De senaste åren har Berger också stått inför en årlig tillväxt på runt 20 procent, och just nu står marknaden för lätta och bränsleekonomiska släp inför en större efterfrågan än någonsin.

- Efterfrågan är mycket stor nu. Det och att vi har tillverkat med full kapacitet tre år i rad har lett till beslutet att investera i en ny fabrik, säger Marian.

Den nya fabriken i Radfeld i Österrike stod klar i somras och ska tillverka mera än dubbelt fler släp än den förra fabriken.

- Det är helt klart den största investeringen i vår historia, säger Marian.

Berger vill dels möta efterfrågan, dels förkorta leveranstiderna, som nu varit för långa då man hela tiden arbetat med full kapacitet. Dessutom vill man investera i den senaste tekniken för att ge kunderna en ännu bättre produkt, och de anställda bättre arbetsförhållanden.

- Arbetsplatsen måste vara tilltalande. Så behåller vi och får kunnig personal. Sedan är det inte enbart ett marknadsföringstrick utan en hel filosofi för oss att vi gör något för miljön. Vi vill vara gröna på alla fronter,

Mera last med mindre bränsle

Att minska landsvägstransporternas miljöpåverkan har redan länge varit en viktig målsättning hos Ahola Transport. Att köpa viktoptimerade och energieffektiva släp från världsledande Berger Ecotrail är därför en självklarhet.



säger Marian.

Därför har den nya fabriken också jordvärme och minimerar sin miljöpåverkan.

Globala samarbeten

Bergers framskjutna position på marknaden har också bevisats av att företaget har samarbetat med till exempel däcktillverkaren Goodyear, stålkoncernen Tata Steel och komponenttillverkaren SAF Holland för att se till att alla komponenter i Bergers släp är så lätta som möjligt men samtidigt uppfyller de högsta säkerhets- och kvalitetskraven.

”Man följer inte enbart regler och villkor i olika avtal. Man gör alltid lite mera, och efter en tid av samarbete har man redan byggt relationer på långsikt.”

- De är enorma företag, men alla tre valde oss som sin utvecklingspartner för nya lättare och miljövänligare produkter, säger Marian.

Med Goodyears däck och Tata Steels stål har Berger nått mindre vikter på släpen och bättre bränsleekonomi utan att tumma på släpens användbarhet. Med stålet kan stommen vara tunnare och garanterar dessutom ännu bättre stabilitet. Med utvecklingen av däck kan man lasta maximal vikt på två axlar i stället för tre och undgår därmed högre tullavgifter som existerat för femaxlade kombinationer i flera europeiska länder.

- Mycket handlar om att vi för det första är villiga att göra nya saker, men även att vi är mycket flexibla, säger Marian.

Det tror han i sin tur att kommer från något som Berger dessutom har gemensamt med Ahola Transport.

- För det första är vi familjeägda, för det andra har vi en mycket platt beslutsprocess. Man når alltid ägaren för diskussioner, och vi anställda har en stor frihet att fatta beslut. Och om du kan fatta beslut snabbt, så är du automatiskt flexibel.

Familjeföretagets fördelar

Tobias Marian är säker på att familjeägda företag ofta tänker annorlunda.

- Utan tvekan. För det första tänker man på medel- och långsikt. Det går igenom hela ledningen. Man siktar helt enkelt inte på lågt hängande frukt.

Marian utgår från att det handlar om att man är både män om företaget och sitt rykte. Förhållanden till både personal och kunder värdesätts mera.

Att det tänkandet har präglat även samarbetet med Ahola Transport har utan tvekan haft en stor roll. Samtidigt uppskattar Marian den nordiska företagskulturen som finns hos Ahola Transport.

- Man följer inte enbart regler och villkor i olika avtal. Man gör alltid lite mera, och efter en tid av samarbete har man redan byggt relationer på långsikt.

Ole Nyblom intygar att samarbetet med Berger har blivit precis sådant.

- Vi förstär varandra mycket bra. Nu ser vi framemot fortsatt samarbete och hur den nya fabriken i Österrike kan utveckla Bergers verksamhet ytterligare. ■



Bergers nya fabrik ska producera mer än dubbelt fler släp årligen än vad den gamla fabriken hade kapacitet till.

Positivt första halvår för Ahola Transport-koncernen

Med en omsättning på drygt 52,6 miljoner euro och ett rörelseresultat på nästan 1,4 miljoner fortsätter Ahola Transport den positiva utvecklingen.

Efter en tuff början på fjolåret innebar slutet av 2017 ett rejält uppsving. Under de första sex månaderna i år har den positiva utvecklingen fortsatt. Jämfört med fjolårets första sex månader innebär omsättningen en ökning på hela 6,3 procent. Även rörelseresultatet har förbättrats betydligt från 0,39 miljoner till 1,37 miljoner euro. Den förbättrade lönsamheten härstammar från samtliga segment i koncernen.

- Arbetet som har gjorts för att effektivisera verksamheten och förbättra kundservicen

har börjat ge resultat och stöder den positiva utvecklingen under årets första del, säger vd Hans Ahola.

Även marknadsutvecklingen är fortsättningsvis stabil och den positiva utvecklingen förväntas därmed fortsätta under andra delen av året.

Företagsköp förstärker

Ahola Transport har tack vare företagsförvärv och samarbetsavtal förstärkt koncernen

KONCERNENS FÖRSTA HALVÅR 2018

Omsättning: 52,6 miljoner euro (49,6)
Rörelseresultat: 1,4 miljoner euro (0,4)
Resultatet: 0,9 miljoner euro (0,1)
Resultat per aktie: 0,060 euro
Eget kapital per aktie: 0,56 euro

för att säkerställa den långsiktiga konkurrenskraften i enlighet med koncernens vision. Under perioden har man förvärvat hela aktiestocken i Adminotech Oy och majoriteten av aktierna i AT Install samt ingått samarbetsavtalet om platooning med Scania.

På årsnivå förväntas omsättningen öka från fjolårets 98,4 miljoner euro. Även rörelseresultatet förväntas stiga, och till och med bli betydligt bättre än rörelseresultatet på 1,7 miljoner euro år 2017. ■

Nya personer i styrelsen

Vid Oyj Ahola Transport Ab:s ordinarie bolagsstämma på våren valdes två nya personer in i företagets styrelse. De nyinvalda är Jukka Karhula och

Mikael Österholm. Övriga medlemmar är Lars Ahola, Ida Saavalainen och Martti Vähäkangas som fungerar som ordförande. ■



Jukka Karhula



Mikael Österholm

Koncernledningsgruppen fick ny medlem



HR Manager Birgitta Hatt har utnämnts till ordinarie medlem i Ahola Transport koncernsledningsgrupp från och med 15.08.2018. Birgitta Hatt har varit anställd i Ahola Transport sedan år 2008. Hon har tidigare varit kvalitetschef under sju år, och hon är nu koncernens personalchef. ■

LOGISTIIKKA
Materiaalinkäsittelyn ja logistiikan ammattimessut

2018 ALIHANKINTA
SUBCONTRACTING FAIR - FINLAND

visions become reality
Elmia Subcontractor
NORTHERN EUROPE'S LEADING SUBCONTRACTING TRADE SHOW

Ahola ökar sitt närvarande på mässor

Från och med hösten gör Ahola Transport en ny satsning på att nå ut till både existerande och nya kunder och samarbetspartners. Tre mässor står på programmet i höst.

- Det här är ett led i våra kommunikations-satsningar. Vi vill jobba för att öka Ahola Transports synlighet, och berätta vem och vad vi är för både kunder och samarbetspartners.

Det säger Key Account Manager Tommy Björkskog och poängterar att Ahola Transport nu satsar alltmer på det långsiktiga arbetet.

- Vi vill finnas där våra kunder och samarbetspartners finns naturligt, och lyfta fram vårt varumärke samt vad det står för.

Aholas satsning inleds med logistikmässan

Logistiikka i Tammerfors, Finland, i början av september. Där deltar Ahola Transport med monter både inne och ute med sitt nya mobila Training Center.

- Med det upplägget kommer vi även att lyfta fram utbildning och trafiksäkerhet i branschen, säger Björkskog.

De frågorna är viktiga delar i Ahola Transports kommunikation utåt och något som man med sitt nya mobila Training Center nu kan lyfta fram till kunder, chaufförer, samarbetspartners och allmänheten på ett helt nytt sätt.

Satsningen på mässorna fortsätter i slutet av september med underleverantörmässan Alihankinta, där många av Ahola Transports nuvarande och potentiella kunder finns. Även den ordnas i Tammerfors. Efter det väntar ännu den motsvarande underleverantörmässan Elmia Subcontractor i Jönköping, Sverige.

Beroende på mässas utformning Aholas deltagande något olika, men enligt Björkskog kommer Aholas starka satsningar inom bland annat digitalisering, trafiksäkerhet och kundfokus att lyftas fram. ■

Nya satsningar inom marknadsföringen



Johan Aspegren koordinerar Ahola Transports satsning på kommunikation och marknadsföring i sociala medier. Marketing Coordinator Juuso Savolainen ingår i marknadsföringsteamet.

Tack vare lång erfarenhet och högt utvecklade datasystem har Ahola Transport många verktyg för att optimera sina laster. Nu satsar man även på allt precisare kommunikation och marknadsföring.

Under 2018 har Ahola Transport tagit ett nytt grepp om sin marknadsföring. Satsningarna är nu allt mer digitala och ett nytt marknadsföringsteam arbetar kontinuerligt med en mera långsiktig och enhetlig kommunikation utåt.

- Grundtanken är att kommunikationen ska stöda vår verksamhet på både kort- och långsikt. Vi följer upp marknadssituationen och utformar kommunikationen enligt den, säger Johan Aspegren, Sales Analyst och koordinatör för marknadsföringsteamet.

Satsningarna handlar om tre målgrupper: Existerande och potentiella kunder, det egna nätverket och samhället, alla tre viktiga för Ahola Transport.

Bättre info till kunden

Informationen till existerande och nya kunder är nu bättre riktad och har mycket större genomslag än tidigare.

- Vi har existerat länge i samma område, så vi känner marknaden, säger Aspegren.

Utöver den långa erfarenheten av branschen och marknaden har Ahola Transport också en högt utvecklad uppföljning av sina godsflöden och transportrutter.

- Tack vare all den data vi samlar in ser vi var vi ska satsa på både reklam och försälj-

ning, säger Aspegren, men påpekar att man ändå inte tillförlitligt kan förlita sig på tidigare trender.

- Vi har ett mycket bra system för att se på trender och godsflöden, men måste också reagera på plötsliga förändringar. Om vi plötsligt får kapacitet på ett visst område under en viss tid riktar vi en marknadsföringskampanj dit.

Betydlig ökning

Förutom information och marknadsföring som på ett mera precist sätt än tidigare kan riktas till rätt region och rätt målgrupp har Ahola Transport valt ett nytt grepp i sin marknadsföring.

“Vi har ett mycket bra system för att se på trender och godsflöden, men måste också reagera på plötsliga förändringar.”

- Vi för fram ett seriöst budskap, men har ändå ett lite humoristiskt grepp i mycket av vår kommunikation. Vi satsar på en kort text och snygga bilder. Det har visat sig passa

branschen och vi har fått mycket god feedback, säger Aspegren.

Under 2018 har Ahola Transport fört reklamkampanjer bland annat om hur “Finland gillar svenska produkter”, för att erbjuda sina tjänster för svenska företag som exporterar till Finland. Under sommaren har man också fört fram hur “Ahola kör hela sommaren”. Semestertiderna innebär nämligen inget avbrott i Ahola Transports trafik.

- Kommunikationen är utformad enligt en viss linje. Vi skapar en helhet som all kommunikation ska passa in i, säger Aspegren. Utöver de vanliga digitala kanalerna Facebook, Instagram och LinkedIn har Ahola Transport nu också satsat på reklam via Google.

- Det har lett till en betydlig ökning av trafiken på vår hemsida, och sökningarna på Ahola Transport har ökat ännu mer, säger Aspegren.

Ahola Transport följer också upp genomslaget för att bli ännu bättre på att kommunicera. Just nu fokuserar man på förbättringar i marknadsföringen på sociala medier.

- Där ska vi satsa ännu mera. Som bäst testar vi några olika verktyg, men vi ska bli ännu bättre. Det är roligt att arbeta med nya saker, säger Aspegren. ■

Attracs för logistiken in i framtiden

Ökad effektivitet, snabbare och exaktare kommunikation och en alltmer sammankopplad och automatiserad resursstyrning är framtiden inom transportbranschen. Den utvecklingen vill Ahola Transports dotterbolag Attracs fortsätta stå i bräschen för.



Att optimera trafikflöden och nyttja särskilt logistikens kapacitet på bästa möjliga sätt genom digitala lösningar och analys av data kommer att bli allt viktigare. I den utvecklingen vill Attracs med sin långa erfarenhet fortsätta vara ledande i branschen.

- Om man tänker på transportbranschen som helhet ligger den fortfarande ganska långt efter i dagens digitalisering och automatisering. Det finns utan tvekan mycket att jobba med ännu, och där ser vi visioner.

Det säger Patrik Friis, Product Manager på Ahola Transports it-bolag Attracs.

Med över 20 års erfarenhet av affärssystem för effektivare och lönsammare logistik har Attracs flera strängar på sin lyra. Attracs kan erbjuda både små och stora företag inom logistikbranschen it-lösningar som både företagen och dess kunder, till och med det övriga samhället, vinner på.

- I framtiden kommer ingen ha råd att köra med tomma fordon. Hur vi ännu bättre ska få fram informationen om var ledig kapacitet och laster finns kommer att bli avgörande, säger Friis.

Eget program var grunden

Även om Attracs i dag är ett företag som erbjuder sina tjänster även externt, började företaget som Ahola Transports interna it-avdelning.

- Allt började med att Ahola Transport i mitten av 1990-talet sökte ett logistikhanteringsprogram på marknaden, men

fann inget lämpligt. I stället beslöt man att utveckla ett eget, säger Friis.

År 2003 blev den första versionen av programmet Attracs Online klar för användning, och sedan dess har programmet fortsatt utvecklas.

- År 2009 blev Attracs ett eget företag och kort efter det började vi sälja vår kunskap och våra tjänster även externt, säger Friis.

Attracs Online visade sig vara en framgång både hos Ahola Transport och enligt experter. Bland annat vann det Finlands stora innovationspris. Hos Ahola Transport gav det en total transparens genom hela transportkedjan, samtidigt som programmet visade olika transporters lönsamhet och effektivitet.

- Allt grundade sig på den dynamiska logistiken som Ahola bygger sin verksamhet på, säger Friis.

Nya lösningar för nya kunder

Inget motsvarande program kunde ge samma uppgifter för transportplaneringen, chaufförerna, försäljarna och personalen vid lastoptimeringscentren så utförligt i realtid.

- Systemet kan lätt tas i bruk även av andra företag, och därför säljer vi nuförtiden en del av vårt kunnande även externt, säger Friis.

Än i dag är Ahola Transport Attracs största kund, men alltför företag i både Sverige och Finland har blivit kunder de senaste åren. Attracs sysselsätter tillsammans med nyförväret Adminotech, som Ahola Transport köpte vid årsskiftet 2017/2018, 40 personer. Företaget har anställda i Karleby, Uleåborg och Helsingfors i Finland, liksom i Makedonien och Serbien.

- Våra externa kunder är givetvis viktiga.

Av dem får vi också nya idéer och kan lösa problem som de har, säger Friis.

För en svensk kund har Attracs exempelvis automatiserat logistiken så att en enda person kan sköta företagets hela nationella distribution.

- De senaste åren har vi fokuserat mycket på mobilapplikationer, webbtjänster och artificiell intelligens. Nästa steg är att göra Attracs Online mera appbaserad, säger Friis.

På den punkten är nyförväret Adminotech viktigt.

“ Ingen har råd att köra tomma laster. Effektivitet kommer att bli allt viktigare.”

- Adminotechs starka sidor är förutom kartkunskap, 3D-kunskap och AI även appar. Och vi har samarbetat redan tidigare så vi känner varandra väl, säger Friis.

Enklare och säkrare

Attracs mål är att vara en föregångare. Just nu arbetar man men att digitalisera arbetsprocesser som i sina traditionella former är både tidskrävande och inextrakta.

- Det kan handla om en app som chaufförerna kan få info via, hantera resurser och kvittera laster i. Elektroniska fraktsedlar är en sak. Ute i Europa krävs det ännu papper och stämpel för dem, men åtminstone i Norden lär det elektroniska snart slå ige-

nom, säger Friis.

Bokningar är ett annat exempel.

- En stor del av det arbetet görs ännu manuellt. Det är tidskrävande och det finns alltid en risk att data inte är exakta, men då systemen pratar med varandra undviker man de misstagen, säger Friis.

At-Live är ett tredje exempel. Det lanserade Attracs för Ahola Transports kunder 2017. Programmet har en aviseringfunktion som gör att kunden kan följa sitt gods under hela transporten, i stället för att få meddelanden enbart då godset lämnar avsändaren och är framme.

Branschen måste samarbeta

Patrik Friis ser därför positivt på framtiden.

- Vi vill förstås växa och fortsätta vara en föregångare i digitaliseringen av transportbranschen.

Friis tror att speciellt data kommer att bli en resurs att räkna med.

- Tack vare Attracs har Ahola Transport mycket data och kan också hantera och nyttja den.

Däremot frågar han sig hur mindre företag som i dagsläget varken har pengar, tid eller kunskap att satsa på digitalisering kommer att klara sig.

- Där har vi en möjlighet att hjälpa många med våra lättillgängliga tjänster och appar.

Friis tror nämligen att den nära framtiden till och med kommer att föra med sig krav från statligt håll på att transportbolagen börjar samarbeta mera för att minska trafik och utsläpp samt öka effektiviteten.

- Ingen har råd att köra tomma laster. Effektivitet kommer att bli allt viktigare. ■

Special Transport växer

Ahola Transports dotterbolag fortsätter sin expansion med både köpet av projektstyrnings- och monteringsföretaget AT Install och nya avtalstrafikanter under 2018.



Företaget Kuljetusliike Ismo Partanen är ny avtalstrafikant för AT-Special Transport. Samarbetet har börjat väl med både kunniga chaufförer och nya fordon.

AT Special Transport fick redan tidigt under året ett flertal nya avtalstrafikanter som skaffade nya fordon för att börja köra överlänga, -tung, och -stora transporter. Vd Jonas Ahola är nöjd.

- Avtalstrafikanterna är mycket viktiga för oss. Tack vare dem kan vi garantera att vi har rätt och modern utrustning för alla uppdrag vi utför.

En av de nya avtalstrafikanterna är Kuljetusliike Ismo Partanen från Svartå i södra Finland.

“ Vi tog kontakt och efter ett par förhandlingar skakade vi hand.”

- Vårt samarbete började då Ahola Transport sökte nya samarbetspartners och vi råkade se annonsen. Vi tog kontakt och efter ett par förhandlingar skakade vi hand, säger Ismo Partanen.

Naturligt val

Partanen startade sitt företag 2008 och har i dag över 30 fordon av olika storlek. Två splitternya ekipage i den fordonsparken kör nu för AT Special Transport. Att börja köra för Ahola och AT Special Transport var en naturlig utveckling.

- Ahola Transport är ett stort och välkänt företag. På det sättet var det ett enkelt beslut att börja samarbeta, säger Partanen.

Samarbetet har hittills fungerat bra, och att Partanen dessutom hittade rätt chaufförer har underlättat ytterligare.

- Vi hade turen att även få bra och yrkeskunniga chaufförer för att sköta AT Special Transports transporter, säger Partanen.

Företagsköp stärker monteringsidan

Utöver de nya avtalstrafikanterna har AT Special Transport även vuxit genom ett företagsköp. Köpet av majoriteten av aktierna i företaget som hos Ahola Transport går under namnet AT Install blev klart under sommaren.

Ahola Transport står bakom köpet, men företaget kommer att stärka specifikt AT Special Transports verksamhet inom speciellt projektstyrning och monteringsstjänster.

- Köpet innebär att vi kan erbjuda våra kunder helhetslösningar, inklusive transport, lyft, montering och projektplanering, säger Jonas Ahola.

AT Install tidigare helhetsägare kommer att stanna kvar i företaget som minoritetsägare för att utveckla AT Special Transports och AT Install's förenade verksamhet. ■



AT Special Transport har vuxit med både företagsköpet av AT Install och nya avtalstrafikanter under 2018.

Product Manager Patrik Friis tror att speciellt data kommer att bli en resurs att räkna med i framtiden.

I Tallinn finns det rum att växa

Ahola Transports estniska omlastningscenter är den minsta hubben hos Ahola, men trots det har personalen i Tallinn ett stort ansvar för samtliga transporter i både Baltikum och övriga Östeuropa.

Enbart några kilometer från den historiska Gamla stan i Tallinn ligger Ahola Transports estniska omlastningscenter. Precis som i Nädendal i Finland och Nykvarn i Sverige handlar verksamheten om att optimera lasterna som rullar förbi hubben, för Tallinns del söderut genom Baltikum eller norrut till Finland.

- Vi använder samma system och rutiner som de andra omlastningscentren. Så på det sättet är vi inte så annorlunda, säger Karol Olde som leder centret i Tallinn. Precis som i Nädendal och Nykvarn avgör färjetrafiken mycket.

- Här är som livligast direkt på morgonen och så förstås på kvällen. I medeltal lastar vi om 25 långtradare per dag. På fredag blir det lite flera, säger Olde.

Järnväg ger nya möjligheter

Att centret i Tallinn ligger så nära centrum innebär ändå en hel del mera trafik vid själva centret. Olde uppskattar ändå läget efter-

som det samtidigt ger utmärkta förbindelser både söderut och österut liksom till Tallinns hamn.

- Vårt läge är utmärkt, men på sikt kommer vi troligtvis flytta längre bort från stan. Då den nya ringvägen blir klar lär nämligen kommunen vilja flytta den tunga trafiken längre ut från staden.

Olde gissar att trafiken kommer att styras mot Tallinns moderna handelshamn Muuga, men för Ahola Transport behöver det inte vara en försämring. Tvärtom tror Olde att det kan möjliggöra en av visionerna han har för Ahola Transports baltiska verksamhet.

- Trafiken mellan Baltikum och Kontinentaleuropa lär fortsätta öka, i framtiden särskilt på järnväg. Om den tunga landsvägstrafiken flyttas mot Muuga kan den samtidigt sammanlänkas med tågtransporter dit.

Där ser Olde att även Ahola Transport kan ta en roll. Om godslasterna med tåg ökar till och från övriga Europa kan Ahola Transport ta vid och transportera varorna vidare till och från Norden.

Potential att växa

Just nu har omlastningscentret i Tallinn ändå fullt upp med de laster Ahola Transport redan har.

- Trots att vi är det minsta lastoptimeringscentret hos Ahola Transport klarar vi av att betjäna hela Baltikum. Godsvolymerna har dessutom ökat från år till år. Jag skulle säga att vi just nu arbetar ganska vid bristningsgränsen, säger Erkki Odrest, Key Account Manager för Ahola Transports verksamhet i Estland.

Karol Olde intygar att även det fysiska utrymmet vid optimeringscentret, som inledde sin verksamhet 2006, börjar vara fullt. - Här kan bli ganska trångt på gården, sär-

skilt på fredagar.

På sikt tror Olde ändå att Ahola Transport har potential att växa i Baltikum. Både försäljningen och enheten kan bli större.

- Vi har utrymme att växa på marknaden, och all potential som behövs. Vi har allt, men såsom vår Business Unit Manager Thomas Ahola sade då jag anställdes: Förändring börjar från de små sakerna. Om vi klarar av att göra det på rätt och ett mera effektivt sätt, kommer vi att lyckas.

Chaufförsbristen oroar

En av utmaningarna som hela branschen kämpar med just nu är bristen på kunniga chaufförer.

- Det är inte så många unga som vill bli långtradarchaufförer i dag. Det är ett krävande jobb, säger Olde.

“Trots att vi är det minsta lastoptimeringscentret hos Ahola Transport klarar vi av att betjäna hela Baltikum.”

Olde hoppas därför att branschen endera börjar locka igen och att halvautonom konvojöring i framtiden kan hjälpa transportnärings. Hos Ahola Transport är detta något man ivrigt satsar på.

- Jag ser med spänning framemot vad som kan ske i framtiden, säger Olde.

Unga och ivriga

På försäljningssidan finns en annan utmaning i den tuffa konkurrensen på den baltiska marknaden.

- I den situationen blir det allt viktigare med goda personliga relationer mellan samarbetspartners. Mitt motto är att man ska bygga upp ett partnerskap, inte ett förhållande mellan en kund och en säljare, säger Erkki Odrest.

Trots de många utmaningarna arbetar personalen vid lastoptimeringscentret full av iver. Karol Olde poängterar att personalen vid centret, med honom själv inräknad, faktiskt är den nyaste i hela Ahola Transport.

- Jag började arbeta här i september 2017 och då de gamla skiftesledarna nu också flyttat över till transportplaneringen är vi många nya här.

Att en så stor del av personalen är ny kräver ibland en del extra arbete, men samtidigt är både atmosfären och iveren på topp.

- Varje dag är olik den andra, och dessutom gillar jag att både planera och leda arbetet, säger Martin Rank, som arbetat som skiftesledare på centret i Tallinn sedan våren.

Flexibelt och varierande

Rank tar hand om endera morgonskiftet som börjar 8, eller kvällsskiftet som börjar vid 15. Vid bägge skiftena håller han kontakten med två truckförare och samtliga chaufförer som kommer in för lastoptimering. Måndag till fredag gäller två skiften, under veckoslutet är det aktivitet i centret runt 5-6 timmar per dag.

“Vi har utrymme att växa på marknaden, och all potential som behövs.”

- Vi är ganska flexibla här. Mitt personliga problem är dessutom att jag gillar att jobba



I den 2400 kvadratmeter stora hallen i Tallinn lastas fordon på väg norrut till Finland och söderut genom Baltikum om för optimal fyllnadsgrad. Karol Olde ser stor potential i verksamheten.

lite för mycket. Jag brukar nog komma in på veckoslut och semestern också, säger Olde med ett skratt.

Förutom med lastoptimering arbetar fem personer vid centret även med bland annat administration och hantering av fordonsflottan. Nele Taimsaar arbetar som Carrier Administration Coordinator.

- Jag jobbar med transporterna till och från Norden. Varje dag tar jag emot körrapporter, och ser igenom bland annat kostnader och körkilometer.

Taimsaar har jobbat hos Ahola Transport i

drygt två år och stortrivs. Detsamma verkar gälla flera i det nya gänget.

- Jag har en bakgrund i militären och efter det arbetade jag hos trailertillverkaren Krone. Där såg jag från mitt kontorsfönster så gott som varje dag ett fordon från Ahola Transport rulla förbi. Ganska snabbt blev jag nyfiken och googlade företaget, säger Karol Olde.

Efter en tid kände Olde att han ville ta nästa steg i karriären, och landade till slut som chef för Ahola Transports omlastningscenter.

- Jag är väldigt glad att jag började här. ■

Transportplanering förstärker Tallinn

Precisare planering och snabbare anpassning till förändringar är huvudorsakerna då transportplaneringen för Baltikum har flyttat från huvudkontoret i Karleby till Tallinn.

- Det finns inget bättre än att två operativa enheter kan mötas ansikte mot ansikte för att diskutera hur man ska bli bättre och effektivare.

Det säger Erkki Odrest, Key Account Manager för Ahola Transports verksamhet i Estland. Odrest är mycket nöjd över flytten av transportplaneringen till Tallinn. Den sammanför dels försäljning och transportplanering, men ger också planeringen möjlighet att arbeta nära optimeringscentret i Tallinn.

- Att flytta planerarna närmare fältet ger oss också möjligheten att involvera den operativa personalen i våra kunders vardagliga arbete. För att ha ett gott samarbete måste man förutom bra service och kommunikation även utveckla sin service för kunden, säger Odrest.

Även på lastoptimeringscentret i Tallinn är man mycket nöjd med flytten av transportplaneringen till Tallinn.

- Kommunikation kommer att bli bättre.

Det är alltid en utmaning i ett stort företag som Ahola Transport. Nu kan planerarna till och med enkelt komma förbi och se verksamheten i praktiken, säger Karol Olde som leder arbetet vid centret.

Bättre kommunikation och effektivitet

Transportplaneringen för Baltikum finns nu på adressen Peterburi tee i centrala Tallinn, några kilometer från lastoptimeringscentret. Från tidigare arbetar de baltiska försäljarna på adressen.

- Nyckelordet i vårt arbete är kommunikation, och den ska gå så snabbt som möjligt mellan kund och leverantör. Proaktivitet, kort reaktionstid och snabb anpassning är en stor fördel i den hårda konkurrensen, säger Erkki Odrest.

Även Thomas Ahola, Unit Manager för verksamheten i Baltikum, är säker på att flytten av planeringen kommer att ge flera

fördelar.

- Vi kommer att nå flera synergier i och med att alla som arbetar med Baltikum finns på ett och samma ställe. Därtill vill vi stärka vårt lokala varumärke och vår service i Estland och Baltikum, både mot kunder och leverantörer. Dessa faktorer tror vi kommer att resultera i högre effektivitet, bättre lönsamhet och bättre möjligheter till att utöka Ahola Transports verksamhet i Baltikum. ■



Key Account Manager Erkki Odrest ser stora fördelar i att den baltiska transportplaneringen flyttar närmare fältet.

Varm atmosfär och teknologiskt försprång

Under det senaste året har Ahola Transport gjort ett flertal nyanställningar. Bland de nya i företaget uppskattar man speciellt den välkomnande atmosfären och de starka satsningarna på digitalisering och miljötänkande.

- Det första som jag lade märke till var kamratskapet som fanns kollegorna emellan. Även om arbetet medför en del stress och problemlösning var det lätt till skratt och folk vågade bjuda på sig själva. Det var aldrig svårt att komma in i gemenskapen.

Det säger Erik Abbor som började jobba som transportplanerare hos Ahola Transport inför sommaren 2017. Att arbeta hos Ahola ger en stark gemenskap, men erbjuder också krävande arbetsuppgifter.

- Det bästa och mest intressanta med mitt jobb är den dagliga problemlösningen och kundkontakten. Det kan hända så oerhört mycket på vägen så en dag blir sällan den andra lik. Det är väldigt tillfredsställande att fixa någonting som först kan kännas omöjligt, säger Abbor.

Utöver det uppskattar han kommunikationen med kunden. Genom en öppen dialog kommer man ofta fram till de bästa lösningarna.

Digitalt gynnar alla

En annan ny medarbetare hos Ahola är Riikka Sara-Aho. Hon arbetar med bokföring och ekonomi och har precis som Abbor blivit väl mottagen sedan hon började på huvudkontoret i november 2017.

- Det första intrycket var gott. Kollegorna har varit hjälpsamma och de har introducerat mig bra till mina nya arbetsuppgifter hos Ahola Transport.

Både Sara-Aho och Abbor är överens om att Ahola sticker ut som arbetsgivare. Båda nämner den högra graden av digitalisering som något som inte enbart ger företaget en konkurrensfördel utan även motiverar personalen.

- Mitt arbetsbord är helt fritt från papper. Alla behövliga uppgifter rör sig i digital form, säger Sara-Aho.

Inom transportplaneringen gynnar det digitala särskilt överblicken av både planeringen och den konkreta verksamheten ute vid enheterna och framförallt på de nordiska och baltiska vägarna.

- Det är a och o. Det kan kännas abstrakt

att arbeta i blindo i ett vanligt ERP-system, men med den teknik och de redskap vi använder kan man få en väldigt konkret överblick av vad som faktiskt händer då vi gör ett klick, säger Abbor.

Team och rutiner underlättar

Med relativt nya ögon på företaget har Erik Abbor även sett andra positiva aspekter. Ahola Transports fokus på teamarbete är en sådan styrka.

- Jag tycker det bör uppmärksammas. Det är ett modernt arbetssätt och jag upplever att vi kan lita på varandra. Onekligen är ju resultaten positiva, och det är även motiverande att kunna följa med processen, dels genom direkt feedback men även på skärmarna på väggen.

Då även ansvarsområdena och rutinerna är väl uppbyggda blir slutresultatet bra.

- Ahola Transport har välfungerande rutiner. De är både lätta att sätta sig in i och arbeta med, säger Riikka Sara-Aho.

Enligt Sara-Aho underlättar rutinerna det dagliga arbetet, men utöver det uppskattar hon arbetsmetoder även personligen.

- Ahola Transport är en stor och pålitlig

arbetsgivare. Jag såg att jag tog ett steg framåt i arbetslivet genom att börja jobba hos Ahola Transport. Tidigare jobbade jag med små och medelstora företag och deras ekonomihantering. Hos Ahola kan jag fokusera på hanteringen av större helheter på långsikt.

Bra läge inför framtiden

Både Abbor och Sara-Aho tror att Ahola Transport har flera starka sidor att luta sig på i sin fortsatta tillväxt och utveckling.

- Ahola Transport är ett väldigt proaktivt företag inom både teknik och utveckling, och jag tror att detta kommer öka intresset bland företag att välja Ahola. Jag tror även det miljövänliga tankesättet kommer väga tyngre än tidigare och där ligger vi i täten, säger Abbor.

Genom att fokusera på dessa aspekter tror Abbor och Sara-Aho att Ahola kommer att vara steget före många andra företag och bli ännu attraktivare på marknaden.

- Ahola Transport är ett ledande företag inom transportbranschen både inom miljötänkandet och den digitala styrningen av transporter, säger Sara-Aho. ■

Som nya i företaget uppskattade Erik Abbor och Riikka Sara-Aho direkt den välkomnande atmosfären. I det dagliga arbetet är den starka digitaliseringen betydelsefull.

Cargo Center nu i både Nådendal och Nykvarn

Ahola Transport utvidgar sina tjänster vid lastoptimeringscentren i både Finland och Sverige. I det nya konceptet kombineras direkt omlastning, lagring och trucktjänster.

Det nya konceptet som går under namnet Cargo Center ska ge kunderna både lättillgängliga och flexibla omlastnings- och lagringstjänster. Vid lastoptimeringscentret i Nådendal står sedan förra vintern en ny hall till förfogande för bland annat de nya tjänsterna. I Nykvarn har man sedan tidigare kapacitet för både den egna verksamheten och den nya tjänsten.

- Att hubben lanseras som Ahola Cargo Center innebär mera warehousing samt trucktjänster och x-docking som bjuds ut till nya och gamla kunder, säger Site Manager Juha Kuronen i Nykvarn.

Vid bägge enheterna finns stora lagerområden både inom- och utomhus. De två lastcentren erbjuder vardera 7 000 kvadratmeter lagringsplats utomhus. I Nådendal finns därtill 1 200 kvadratmeter under skärmtak och 2000 kvadratmeter inomhus, i Nykvarn 1 000 kvadratmeter under skärmtak och 1 000 kvadratmeter inomhus.

Nära viktiga förbindelser

Centren är dessutom inhägnade och har både flexibla öppettider och en truckkapacitet på ett tiotal lastare och truckar med upp till 16 tons lyftkapacitet. Därmed kan man erbjuda både cross-docking och lagringstjänster för varierande behov.

I Nådendal ligger centret på mindre än en halvtimmes köravstånd till Åbo och i Nykvarn på mindre än en timmes köravstånd till Stockholm. Både enheterna ligger i expansiva områden med många företag och intill viktiga vägar.

- För kunderna betyder det att vi kan erbjuda en helhetslösning med lagring, omlastning och transport från samma ställe, nära både storstadsområdet Stockholm samt Europavägarna E20 och E4, säger Juha

Kuronen.

Detsamma gäller för Nådendal. Där ligger man nära Åbo, färjeförbindelsen till Sverige samt Europavägarna E8 och E18.

Juha Kuronen ser stor potential i den nya tjänsten, särskilt för kunderna, men även för personalen.

- Målsättningen är även att skapa mer arbete i Nykvarn och eventuellt kunna anställa några truckchaufförer till. Det skulle dessutom underlätta vid semesterar och dylikt.

Ahola Transports två Cargo Center förbättrar därmed både den egna effektiviteten och servicen för kunderna. ■



Site Manager Juha Kuronen ser stor nytta för kunderna i det nya lagrings- och lastningskonceptet.



Miniporträtt



Namn: Tiina Ahola

Familj: Gift med Hans Ahola, 6 vuxna barn och 11 barnbarn

Arbetsplats och arbetsuppgifter: Ahola Transport, Karleby som HR Systems Development and Data Administration Manager

Din bästa fritidssysselsättning: Motion och familj

Favoritmat och -dryck: Lasagne och vatten

Vad får dig på gott humör: Trevligt sällskap

Vad gör dig arg: Då man inte gör såsom man har kommit överens.

Din drömsemester: Lämplig kombination av sysselsättning och fritid.

Varken var din först arbetsplats: Guide i Gamlakarleby kyrka sommaren 1976.

Ett speciellt minne från arbetslivet: Då jag som ny utexaminerad sjuksköterska började arbeta som första kontorsarbetare i företaget och jag själv var tvungen att skapa och lära mig fungerande rutiner. Till exempel då vi startade upp transporter till Nordnorge, gick jag till tullen och frågade om tullhandlingarna som behövdes. Efter det räknade jag godsets värde på gränsen med läkemedelsberäknings noggrannhet. Senare framkom det att mindre noggrannhet skulle ha räckt till.

Vad är aktuellt i ditt arbete just nu: Nytt Intranet och ny dokumenthantering.

Din vision för Ahola Transport om 5-10 år: Såsom i företagets vision.

Långvarigt samarbete ger starka band

År 1973 körde Ahola Transport sin första utrikeslast till en liten fabrik i Söråker i mellersta Sverige. Hela 45 år senare kvarstår kontakten till den svenska trådtillverkaren Pacwire, som i dag i stället blivit en trogen kund.

I lilla Timrå norr om Sundsvall ligger företaget Pacwire. Företaget grundades redan 1923, men har sedan dess flyttat, bytt ägare och valt att fokusera sin tillverkning på förzinkad emballagetråd till cellulos-, textil- och återvinningsindustrin.

- I början tillverkades både spik och tråd i den här fabriken, men sedan ägarbytet 1986 görs det bara tråd här, säger vd Svante Fielding.

I dagsläget tillverkar Pacwire runt 12 000 ton tråd per år, och har en bred kundbas inom industrin.

- Vi är unika för våra kunder då vi är det enda företaget som tillverkar tråd i Norden och dessutom har ett stort lager redo. Det gör att vi kan leverera inom 48 timmar till i stort sett vemsomhelst inom Norden, säger Fielding.

Från Timrå till Uruguay

Med 28 anställda och en omsättning på runt 100 miljoner kronor (10 miljoner euro) är Pacwire ingen stor fabrik, men trots det dominerar det lilla företaget den nordiska marknaden och är till och med ledande globalt, med kunder så långt borta som i Uruguay, Nya Zeeland och Kanada.

Globalt är det främst kvaliteten och flexibiliteten hos Pacwire som lockar kunder. Detsamma gäller den nordiska marknaden, men här finns man också nära många viktiga kunder, särskilt inom pappersindustrin.

- Vår närmaste kund ligger på andra sidan viken, säger Fielding, och pekar på den stora massafabriken i Timrå.

Punktligt och proffsig

Det är på den nordiska och baltiska marknaden som samarbetet med Ahola Transport kommer in. Både på kontoret och på verkstadsgolvet hos Pacwire är Ahola ett välkänt namn. Runt hälften av alla transporter som går ut från fabriken sker nämligen med Ahola Transports långträdare.

- Två till tre fulla laster rullar ut varje vecka, säger Anette Edström, som bland annat hanterar transportkontakter för Pacwires del.

Enligt Pacwire är det främst Aholas punktlighet som sticker ut och har lett till att man valt Ahola som transportör för en så stor del av lasterna.

- Lastnings- och lossningssäkerheten är mycket bra. Det är sällan det faller i punktligheten, och kommunikationen fungerar perfekt, säger Edström.



Vd Svante Fielding ser mycket positivt på Pacwires framtid och vill gärna utveckla samarbetet med Ahola Transport.

Bland annat därför använder Pacwire Ahola Transport för de leveranser som nu och då hastigt ska gå ut i Norden på mindre än 48 timmar.

- Vi har ett mycket bra samarbete. Man vet alltid vem man ska prata med och får lätt kontakt med rätt person, säger Edström. Det goda samarbetet går båda vägarna. Även hos Ahola Transport är Business Unit Manager Markus Käld mycket nöjd.

- Vi känner varandra sedan länge, och även om människorna i båda företagen har bytt så har kontakten fortsatt vara god.

“Det är sällan det faller i punktligheten, och kommunikationen fungerar perfekt.”

Pacwires tråd rullar därför säkert och punktligt ut till kunder i Finland, Norge, Baltikum och Sverige med Ahola Transports fordon. Utöver det sköter Ahola också den första sträckan i Norden för laster som ska längre, såsom till Ryssland.

Familjeägt ger snabba beslut

Utöver det goda samarbetet har de två företagen även annat gemensamt. Pacwire ägs och drivs delvis som ett familjeföretag, precis som Ahola Transport. Bakom Pacwire står familjeägda koncernen Berg Group.

- Ett telefonsamtal bort så är man hos ägaren. De deltar dessutom i det operativa och är mycket insatta i företaget. Det är en klar fördel, säger Svante Fielding.

Att både Pacwire och Berg Group dessutom är små företagsenheter gynnar mycket.

- Jag har tidigare jobbat i stora bolag som Rolls Royce och Caterpillar. De har sina fördelar i strukturer och resurser som små företag inte har, men små företag har i stället en stark flexibilitet och beslutsvägar som är otroligt snabba och korta, säger Fielding.

Flexibilitet hos de små

Även hos Ahola Transport uppskattar man de små företagen. De är flexibla och kommunikationen fungerar prickfritt.

- Pacwire har ett okomplicerat och mycket fungerande upplägg. Dessutom handlar det ofta om färdigt fulla laster, och deras läge centralt i Sverige är mycket bra för oss, säger Markus Käld.

Svante Fielding håller med om det goda läget. Att Pacwire verkar på en liten ort är inte ett problem.

- Jag tycker att vår verksamhet fungerar bra på en mindre ort. Vi slipper trafik, men ligger ändå bra till med hamn, järnväg och E4:an nära. Vi har exempelvis en egen kaj där vi tar in tråd från olika leverantörer ute i Europa. Med fartyg får vi in tråd för en hel månads produktion åt gången.

Tidigare importerade Pacwire sin tråd från Finland och valsverket i Dalsbruk, men då

det gick i konkurs tvingades man rikta blicken mot Kontinentaleuropa.

Femtio år till

Kopplingarna Pacwire och Ahola Transport emellan slutar inte heller vid ägandestrukturen. Precis som Ahola Transport har Pacwire valt ett starkt kundfokus. Den slutliga produkten, komplett med leverans och packning, avgörs alltid i ett nära samarbete, och mycket flexibelt.

- Det är något som många kunder uppskattar. Vi kan bland annat lätt ställa om produktionen till andra dimensioner och andra förpackningssätt. Det kan handla om små saker som har stor betydelse för kunden, säger Fielding.

I bakgrunden till det goda samarbetet mellan Ahola Transport och Pacwire ligger givetvis även långvarigheten i samarbetet. Att Pacwire och Ahola Transport hade sin första kontakt år 1973, då nuvarande koncernchefen Hans Ahola körde Ahola Transports första utlandslast till just Pacwire, är utan tvekan betydelsefullt.

Från Aholas sida har man uppskattat den långvariga kontakten till Pacwire så mycket att man gav företaget en utmärkelse år



År 2015 fick Pacwire pris som en av Ahola Transports äldsta kunder. Anette Edström som har jobbat med kontakten till Ahola de senaste åren är mycket nöjd med samarbetet.

2015. Den har Pacwire i dag på väggen i ett mötesrum.

- Det är alltid trevligt att få uppskattning som kund, säger Edström.

Trots att Pacwire i dag är kund i stället för mottagare har de två företagen därmed haft kontakt i snart 50 år. Hos båda företagen hoppas man att det blir minst 50 år till. Pacwire arbetar just nu på att öka sin produk-

tion och vill bli ännu effektivare. Efterfrågan finns, och då transporterna i framtiden ökar hoppas man att Ahola kommer att köra även de lasterna.

- Det går bra i branschen just nu, och det finns ingen orsak till att Ahola Transport inte skulle få en större del av våra laster i framtiden, säger Svante Fielding och får medhåll av Anette Edström. ■

Smarta metoder ger unik kvalitet

Två av Pacwires trumfkort i den internationella konkurrensen är den höga kvalitén och leveranssäkerheten. Det uppnår man genom en smart produktionsprocess.



- Egentligen gör vi samma sak som många andra, men lite smartare.

Så beskriver vd Svante Fielding Pacwires tillverkning av förzinkad emballagetråd. Valstråden som kommer in går först igenom en borstning för att få bort oxidationslagren som uppkommit vid tillverkningen. Därefter dras den ut till önskad diameter. Efter det väntar ett varv genom en lång ugn, där trä-

den ges önskad struktur i en värme på 800 grader.

- Vid ugnen jobbar vi i tre skift. Den stänger man nämligen inte ner utan orsak. Det tar 4-5 dagar innan den är igång igen, säger Fielding.

Därefter fräts det nya oxidlagret som uppkommit bort och slutligen galvaniseras trä-

den ges önskad struktur i en värme på 800 grader.

Efter det packas tråden för att vänta på leverans med Ahola Transport till hela Norden, bland annat för att användas till balning i den för de nordiska länderna så viktiga pappersindustrin. ■

"Aldrig ensam hos Ahola"

För Ricky Strömbäck var valet att bli avtalstrafikant för Ahola Transport en självklarhet. Samtidigt som egenföretagarens frihet består är man aldrig ensam. Hjälpen finns både hos företaget och hos kollegorna på vägarna.



Ricky Strömbäck började som chaufför hos en annan trafikant men har i dag eget företag med tre bilar och tre fastanställda chaufförer som samtliga kör för Ahola Transport.

Trots att han ännu inte fyllt trettio har Ricky Strömbäck redan en diger erfarenhet både bakom ratten och som egenföretagare i transportbranschen.

- Jag har alltid varit intresserad av att köra och av att få se världen. Det var väl så allt började.

Det egna företaget startade Strömbäck redan 2010, och 2013 började han som avtalstrafikant hos Ahola Transport.

"Allt går att diskutera och vi försöker hela tiden utveckla verksamheten tillsammans."

- Först var jag chaufför hos ett annat företag som körde för Ahola Transport, men jag hade redan då länge funderat på att starta eget.

Eftersom han hade en positiv bild av Ahola

Transport hörde han av sig till Fleet Trading Director Nils Ahola för att köpa en första bil.

- Allt fungerade perfekt och jag är mycket nöjd ännu idag. Nu gäller det bara att utveckla och växa sig större.

Hjälp ända från starten

Strömbäck växte upp med familjens österbottniska byggföretag som en trolig framtid, men valde till slut att gå sin egen väg. I dag ångrar han ingenting, utan stortrivs som egenföretagare, chaufför och avtalstrafikant.

- Samarbetet med Ahola Transport har fungerat mycket bra. Allt går att diskutera och vi försöker hela tiden utveckla verksamheten tillsammans.

Redan från start underlättade Ahola Transport mycket.

- Då jag började hade jag ju inget som helst kapital, så först fick jag hyra en bil.

Då Strömbäck kort därefter började köpa

egna bilar hjälpte Ahola Transport till med finansieringen. I dag har Strömbäcks företag tre egna bilar och har sedan starten hos Ahola Transport 2013 köpt en ny eller bytt ut en gammal med ungefär ett års mellanrum.

- Den senaste fick jag i maj, säger Strömbäck stolt.

Att köra är livet

Trots att företaget idag har tre fastanställda chaufförer kör Ricky Strömbäck även själv så mycket han hinner.

- Att sätta sig bakom ratten är det bästa som finns, och när jag är på vägen men inte kör sköter jag företagets bokföring och pappersarbete. Nästan allt kan göras i bilen elektroniskt nuförtiden.

Som egenföretagare blir den lediga tiden inte alltför lång, men Strömbäck klagar inte.

- Man har ändå mera frihet då man själv driver företaget. Man får jobba med att ut-

veckla sig själv.

Hans tre bilar kör i dag bland annat för svenska butiksjättar och industrin mellan Sverige och Finland, och har tidigare till och med kört längre sträckor såsom till Norge.

- De hör till mina favoritsträckor. Att köra på de smala och utmanande vägarna, särskilt på vintern, är alltid en upplevelse. Att fortfarande köra själv är jätteviktigt för mig.

Vill växa med Ahola Transport

Samtidigt som körandet är viktigt fokuserar Ricky Strömbäck även starkt på utvecklingen av det egna företaget, som i dag är registrerat i Åbo.

- Flera bilar är helt klart min vision. Sedan skulle jag också gärna prova på specialtransporter. Det har alltid intresserat mig. Han är också säker på att han förblir Ahola trogen. Det har han varit ändå sedan starten i Österbotten. Ahola Transport var orsaken till att han själv och företaget flyttade till Åbo för att vara närmare utrikestrafiken, och i Åbo och hos Ahola tänker han stanna.

"Vi kan träffas på vägen och sitta och grilla på parkeringar, vi håller ihop och pratar på färjorna, och vi kan närsomhelst ringa och hjälpa varandra. Här är vi mer vänner än enbart kollegor."

- Det är nog den enda vägen jag kan tänka mig att utveckla mitt företag. Det är helt enkelt perfekt för mig.

Den så vanliga utmaningen i att hitta kunniga chaufförer är den enda stötestenen.

- Jag tror att problemet ligger i att människor vill jobba allt mindre, men ändå för samma lön som tidigare, och att köra långtradare är heller ingen enkel sak.

Speciellt inom utrikestrafiken är det i dag svårt att hitta villiga och kunniga chaufförer.

- Man förstår ju att de som har familj inte vill vara borta så långa perioder. Men samtidigt kan man vara helt ledig två veckor i sträck sedan. Det uppskattar åtminstone jag.

Stark gemenskap på vägarna

Vid sidan av att driva det egna företaget talar Ricky Strömbäck därför varmt för unga att söka sig till branschen. Om man gillar ett krävande arbete, med god andå bland kollegorna och arbetsuppgifter där man får resa till många olika platser, kan chaufförsyrket, speciellt hos Ahola Transport, vara mycket tilltalande.

- Du får hela tiden se något nytt, och speciellt hos Ahola Transport står chaufförerna väldigt nära varandra. Vi kan träffas på vägen och sitta och grilla på parkeringar, vi håller ihop och pratar på färjorna, och vi kan närsomhelst ringa och hjälpa varandra. Här är vi mer vänner än enbart kollegor.

Då de finländska chaufförerna i den nordiska utrikestrafiken blir allt färre håller de många svensk- och finskspråkiga chaufförerna hos Ahola Transport ihop.

- Man behöver aldrig känna sig ensam, säger Strömbäck. ■

Ahola Transport redo för större kombinationer

Det finländska kommunikationsministeriets förslag om en högre maximal längd på långtradare ger nya möjligheter i branschen. Ahola Transport har följt utvecklingen och välkomnar lagen.

Hos Ahola Transport ser man möjligheter till både effektivare transporter för kunderna och miljövänligare transporter för samhället. Längre fordonskombinationer flyttar större mängder varor med färre kilometer.

- Vi har följt utvecklingen och diskussionen en längre tid, och är mycket intresserade av det nya regelverket, säger transportdirektör Åke Nyblom.

Kommunikationsministeriet har de senaste åren låtit testa överlånga fordonskombinationer med speciallov på de finländska vägarna. Målet har varit att i framtiden kunna höja gränsen så att transportföretagen kan köra med extra långa fordonskombinationer även utan speciallov. Ahola Transport har valt att inte söka specialloven av ett flertal orsaker.

- Vi har tänkt mera långsiktigt samtidigt som vi inte har haft så stor nytta av de långa fordonen då vi har så mycket gränsöverskridande transporter, säger Nyblom.

I Sverige är maximilängden nämligen fortsättningsvis 25,25 meter, och i Estland 18,75, medan den i Finland nu föreslås bli 34,50 meter. Trots skillnaderna ser Åke Nyblom att höjningen i Finland kan gynna Ahola.

- Det är givetvis något vi förespråkar både med tanke på effektivitet och miljö, säger Nyblom.

Kommunikationsministeriet planerar även att i framtiden höja den maximala tyngden på fordonskombinationer. Redan under 2019 hoppas man kunna godkänna tyngre transporter på utvalda sträckor.

- Detta projekt gynnar transportföreta-

gen, men också hela samhället, konstaterar kommunikationsminister Anne Berner i ett pressmeddelande.

Ahola Transport har lobbat för en höjning av både vikt- och längdbegränsningarna sedan tidigt 2000-tal, och ser därför framemot att även viktbeogränsningarna ses över. ■



Transportdirektör Åke Nyblom ser flera fördelar i en höjning av både den maximala längden och den högsta tillåtna vikten på landsvägstransporter.



Ahola Transport använder sig redan av längsta möjliga fordonskombinationer på en stor del av sina transporter inom Norden, där gränserna är högre än i exempelvis Baltikum.

Nya leveransgarantier gynnar kunden

Under sommaren har Ahola Transport infört både nya transportkoncept och ställt upp nya leveransgarantier. Samtliga nyheter gynnar kunden.

Ahola Transports nyaste transportkoncept ger en ny trygghet för kunderna och löser samtidigt ett problem som ofta försvårar trafiken mellan Sverige och Finland.

- Idén har kommit från behovet av att lösa utmaningarna som färjeläget mellan Finland och Sverige medför. Oberoende av färjesituationen erbjuder vi nu alternativa rutten, säger Peter Sund, Key Account manager för Ahola Transports verksamhet i Sverige.

Det nya konceptet går under namnet Non-vessel och har skräddarsytt för situationer då till exempel väder, en olycka eller underkapacitet på färjorna stör de normala godsflödena över Östersjön.

Redo för störningar

Tidigare har sådana situationer krävt nödlösningar på kort varsel. Nu ger Ahola Transport i stället en tidsgaranti och en färdig alternativ plan för transporten om färjorna inte avgår eller lasterna inte får plats ombord.

- Vi erbjuder en trygg och kvalitativ transport oberoende av rutt och garanterar att godset hinner fram inom en viss tid oberoende av om färjorna går eller inte, säger Sund.

Om färjorna mellan Vasa och Umeå möjlighgör transporten har Ahola Transport en färdig rutt för det alternativet, i annat fall transporteras godset hela vägen med långtradare, via Haparanda.

- Non-vessel-tjänsten blir givetvis något dyrare men riktar sig främst till gods som har kritiska tidtabeller. På det här sättet är vi förberedda, har ett färdigt uttänkt koncept för en sådan här situation och kan snabbt erbjuda alternativ för kunderna, säger Sund.

Tidsgaranti ger trygghet

Tidsgarantier är något som Ahola Transport nu marknadsför tydligare även på de vanliga transporterna.

- Det har varit något av en stolthet för oss även tidigare, och vi har alltid strävat efter

att lösa det mesta för våra kunder. Nu kan-ske vi egentligen i större grad sätter ord på det vi redan har gjort, säger Sund.

Ett annat nytt transportkoncept går därför nu under namnet Express.

“Det har varit något av en stolthet för oss även tidigare, och vi har alltid strävat efter att lösa det mesta för våra kunder.”

- Det kan handla om en reservdel som behövs till en maskin som gått sönder och därmed stoppar produktionskedjan, eller om en råvara som plötsligt tagit slut. För sådana situationer hittar vi en lösning snabbt, säger Sund.

Ahola Transport löser transporten snabbt

och ger en garanti om leverans inom en viss tid.

- Dessutom erbjuder vi spårningstjänsten AT-Live. Den är ju särskilt relevant för kunder i det här sammanhanget, säger Sund.

Tulltjänsterna förs fram

Förutom Express- och Non-vessel-koncepten har Ahola Transport i år valt att fokusera även på en tredje tjänst i sin marknadsföring. Den omfattar Ahola Transports omfattande tjänster inom expedition och förtullning. Med direktkontakt till tullmyndigheterna och digert kunnande på området kan Ahola Transport hantera samtliga typer av förtullningsärenden vid export och export samt tillhörande rapportering.

I Norden handlar största delen av ärendena om handeln med Norge, men Ahola Transport är redo även för andra fall där tulltjänster kan bli aktuella. ■

Ahola satsar i Polen

Som ett led i sin företagsstrategi har Ahola Transport sedan år 2008 varit etablerad med trafik på transporter till och från Polen. De senaste åren har den polska ekonomin vuxit kraftigt, och nu satsar Ahola ytterligare på denna växande marknad.

U.T. Boguslawka Filipkowska är en av de nuvarande polska avtalstrafikanterna som kör för Ahola Transport. Hos företaget ser man just nu ett tydligt uppsving och är mycket nöjda över samarbetet med Ahola Transport.

“Vi vill fortsätta samarbetet med Ahola Transport och är redo att investera i nya bilar.”

- Våra bilar har rejält med körkilometer. Den central- och östeuropeiska marknaden har vuxit sedan vi började för åtta år sedan, säger Boguslawka Filipkowska.

Filipkowskas företag är ett litet men växande familjeägt företag från det lilla samhället Kolno nära Bialystok i östra Polen. Företaget är en av Ahola Transports äldsta avtalstrafikanter på den central- och östeu-

ropeiska marknaden.

- Vi började köra för Ahola Transport 2010. Jag såg Aholas fordon rulla genom Polen och frågade mig snart för om arbetsförhållandena hos företaget, säger Filipkowska.

Redo för tillväxt

I dag kör företaget med tre bilar och tre anställda chaufförer för Ahola Transport. Förarna har varit med sedan start och är både erfarna och kunniga. Samarbetet med Ahola Transport fungerar perfekt och från både Filipkowskas och Aholas sida betecknar man det dagliga arbetet som ett teamarbete.

I och med det fortsatta ekonomiska uppsvinget på både den polska och den övriga central- och östeuropeiska marknaden ser Boguslawka Filipkowska positivt på framtiden.

- Vi vill fortsätta samarbetet med Ahola Transport och är redo att investera i nya bilar, säger Filipkowska. ■

Ny trafikant ökar kapaciteten betydligt

Ahola Transport har i sommar ingått ett nytt avtal med det polska transportföretaget Poltransped. Samarbetet innebär en betydlig ökning av transportkapaciteten till och från Polen.

Ahola Transports strategiska satsning på att växa i Östeuropa har under sommaren tagit ett rejält steg framåt. Avtalet med det Warszawa-baserade transportföretaget Poltransped ger helt nya tillväxtmöjligheter i Centraleuropa.

Poltransped har tidigare trafikerat för en

stor logistikkoncern, men valde nu Ahola Transport som samarbetspartner. Ahola Transports företagsfilosofi kring moderna och skräddarsydda transportlösningar är något som uppskattas och efterföljs av Poltransped. ■



Det nya avtalet med det polska transportföretaget Poltransped ökar Ahola Transports transportkapacitet till och från Polen betydligt.

Miniporträtt



Namn: Juha Kuronen

Familj: Sambo, två barn: 15 och 19

Arbetsplats och arbetsuppgifter: Site Manager, Ahola Transport, Nykvarn

Din bästa fritidssysselsättning: Golf, fiske och gym.

Favoritmat och -dryck: Fisk i alla tänkbara former. Kall öl en varm sommardag är aldrig fel.

Vad får dig på gott humör: Snälla människor.

Vad gör dig arg: Väldigt lite, men orättvisor.

Din drömsemester: Golf i Sydafrika, äta god sushi i Tokyo, fin natur i Nya Zeeland.

Vilken var din först arbetsplats: Scania i Södertälje som gradare av vevstakar och vevaxlar.

Ett speciellt minne från arbetslivet: När jag var lärare på ett yrkesgymnasium så var det helt fantastiskt att se dessa unga människor växa under de 2-3 år man hade dem.

Vad är aktuellt i ditt arbete just nu: Till hösten ska vi lansera nya Nykvarnshubben med namnet Ahola Cargo Center. Det innebär mer warehousing samt trucktjänster och x-docking.

Din vision för Ahola Transport om 5-10 år: Att vi har fått mer fart och en större omsättning på Nykvarnshubben. Inrikes-transporter skulle vara intressant att få börja med även på svenska sidan. Tror att det skulle finnas mycket att göra där.

Det händer hos Ahola...

Ahola Transports fordon nu i miniatyr



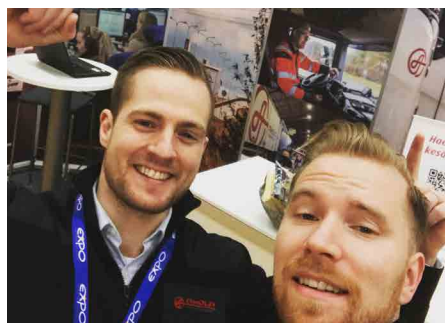
Ahola Transports nya miniatyrmodeller i skala 1:25 har under våren och sommaren designats och tillverkats av det finländska familjeföretaget Emek. Satsningen på miniatyrmodeller i skala 1:25 är ny för Ahola. Tidigare har man haft modeller i mindre skala.

De nya miniatyrmodellerna kommer att fungera som företagsgåvor men ska också

säljas online till personal och utomstående. Dessutom kommer de att finnas till salu för allmänheten hos flera stora butikskedjor både i Finland och Sverige. Modellen har också lanserats i samband med Nordens största lastbilmässa Lastbil 18 på Elmia i Jönköping, Sverige. ■

Ahola synligare vid rekrytering

Under 2018 har Ahola Transport satsat på mera synlighet även i rekryteringssammanhang. Ahola har bland annat deltagit i rekryteringsmässan i Nådendal och Edu + Job i Karleby. I Karleby deltog Ahola Transport tillsammans med runt 50 andra företag, organisationer och nådde ut till både sommarjobbare och andra intresserade av en framtida karriär i logistikbranschen. Inför mässorna förnyade Ahola också sitt rekryteringsmaterial, bland annat med nya texter på rekryteringsapplikationen Teamtailor. ■



Traditionell golfdag i Nådendal i maj



Ahola Transports årliga golfdag för kunder ordnades även i år i vackert väder.

Ahola med i Euro Truck Simulator

Sedan sommaren 2017 har Ahola Transports nya logo fått synlighet även i spelvärlden. Den populära långtradarsimulatorn Euro Truck Simulator 2 gör det möjligt för spelare och fans att skapa modifikationer till spelet. Man kan exempelvis skapa egna fordon och släp med logotyper hämtade från den verk-

liga transportbranschen.

Den möjligheten nappade ett fan på och hörde av sig till Ahola Transport för lov och instruktioner för logotypen. Ahola Transport gillade idén och nu finns Aholas dragbil, olika släp och logo tillgängliga att ladda ned som en modifikation till spelet. Ahola

Transports ekipage kan bland annat laddas ned i en samling med de flesta betydande europeiska transportföretagens logon och utrustning. Den samlingen har laddats ned av över 150 000 spelare. Ahola Transports gamla logo finns också nedladdningsbar för äldre versioner av spelet. ■



Harry Intonen har skapat Ahola Transports fordon för spelet Euro Truck Simulator 2.

Ahola Transport satsar på förmansexamen

Under hösten 2017 inledde runt femton personer i Ahola Transports och dess dotterbolags ledning, olika förmän, chefer och andra personer i nyckelpositioner en ledarskapsutbildning. Syftet med utbildningen var att öka kompetensen inom strategiskt ledarskap, planering av ekonomi och verksamhet, personaladministration samt koordinering av kundarbete. Utbildningen som ordnades i samarbete med Kpedu i Karleby avslutades under våren. I höst har deltagarna valt att fortsätta med utbildningen för att nå en heltäckande förmansexamen. Examen får deltagarna efter att ha stått inför och utbildats i de beslut en förman ställs inför under ett helt verksamhetsår, fram till hösten 2019. ■

Tips:



Prenumerera på vårt nyhetsbrev och få de senaste nyheterna och informationen om vår verksamhet, förändringar i trafiken, om godsflöden samt kampanjer. Prenumerera via QR-koden.



Vad är ditt bästa semesterminne?



Eigo Tambik

Customer Care
Tallinn, Estland

Mitt bästa semesterminne är från början av 2018 då jag reste till skidresorten Val d'Isère i Frankrike. Inget kan vara bättre än att åka snowboard i bergen med underbar atmosfär, vänner, soliga dagar, en massa snö och offpist-rutter.



Liza Johansson

Truckchaufför
Nykvarn, Sverige

Jag har egentligen många bra semesterminnen från sommaren. Jag har träffat underbara människor och i många olika sammanhang. Jag har ätit god mat, varit på festivaler, hängt supermycket i solen och badat, samt träffat många nya vänner för framtida äventyr.



Marie Ahlö

HR and Data Administrator
Karleby, Finland

Mitt bästa semesterminne är när jag med familjen åkte på en båtutflykt i skärgården i år. Vi tog i land på flera holmar, simmade i havet och gick runt vandringslederna på Tankar och Mäskär. På Tankar trappade vi upp i fyren där en guide berättade om livet på ön förr i tiden. Det var en riktigt varm dag och havet var spegelblankt.

Vad är ditt bästa semesterminne?



Jonas Furubacka

Operations Director, AT Special Transport
Karleby, Finland

Mitt bästa semesterminne är från när hela familjen åkte på en veckas vandring till Bad Gastein i Österrike, en semester kombinerad med samvaro, motion och fin natur.



Kent Långström

Chaufför, AT Cargo
Nådendal, Finland

Den årliga grillningen av en hel gris. Allt börjar på förmiddagen och avslutas med en stor fest på kvällen. Bara att grilla grisen tar fem till åtta timmar. Det utgör en del av festen.



Fredrik Vikman

Shift leader
Nådendal, Finland

Svårt att säga, men måste jag välja ett så blir det nog resan till Karibien och ön Dominica som vi gjorde för några år sedan. En unik ö med vacker natur och vänlig lokalbefolkning. Vi fick uppleva två väldigt varma veckor med spännande utflykter runt ön, och möjligheten att ta en simtur både i Karibiska havet och Atlanten.



"Bullret är musik i dina öron"

Att bygga racingbilar har varit en dröm för Magnus Ahola ända sedan barnsben. Tjugo år senare bygger han redan sin andra fullständiga bil från grunden, och den hoppas han även ratta på en tävlingsbana i framtiden.

Såsom så många andra hade Magnus Ahola som barn en dröm som just då kanske kändes väldigt fjärran. När han blev stor skulle han äga en racingbil.

- Intresset väcktes väl när jag som liten fick åka en Ford Escort-rallybil med pappa på isen på vintern. Då hoppades jag själv få en sådan bil i framtiden.

I Magnus Aholas fall skulle drömmen bli verklighet.

- I dag bygger jag om bilar från grunden. När man inte har råd att köpa en färdig får man väl bygga en själv.

Allt börjar med en dröm

Men att bygga en bil från grunden är ändå varken enkelt eller billigt.

- Det är nog en hel del att fundera på, och visst tar det tid. Jag har ingen koll på hur många timmar jag satt ner på det här. Men det är ju en hobby, så det får ta precis den tid det tar.

För tillfället arbetar Magnus på Ahola Transports kontor i Karleby och studerar dessutom till tradenom kvällstid. Därtill har han fru och två barn.

- Därför har jag just nu inte så mycket tid över för mitt nuvarande projekt.

Det projektet inledde Magnus 2012.

- Jag köpte bilen av en nuvarande kollega. Den stod på hjul, men inte så mycket mera.

I dag har karossen blivit en fullständig ra-

cingbil, både på ut- och insidan. Efter vissa finjusteringar och ett byte av kardanaxeln kommer den att ha en topphastighet på uppemot 290 kilometer i timmen.

- Allt börjar med en dröm, sedan krävs det lite planering, och så måste man veta vad den ska användas till, om den ska köras på sand eller asfalt, och så vidare.

För att få en racingbil som kan stå sig i en tävling måste nämligen allt planeras från start för att ge rätt utväxling, väghållning och mycket mer.

Racerförare i framtiden

Med en utbildning till fordonsmekaniker i grunden, inspiration från racingtävlingar och bilutställningar och lite hjälp från vänner har Magnus gjort så gott som allt från grunden i den Nissan 200 sx S13 som han nu bygger.

- Det mesta gör jag själv. Jag har renoverat motorn, uppdaterat bromsarna, installerat elsystem, fixat hjulupphängningen och byggt störbågen från grunden. Om man ska köra 200 kilometer i timmen vill man nog ha något runt sig som man kan lita på.

Magnus dröm är nämligen att någon gång i framtiden köra egna race. Just nu har han inte den tid som krävs för att göra det helhjärtat, men drömmen består. Att bygga om räcker ändå mer än väl i nuläget.

- Bara att sätta sig bakom ratten och vrida om nyckeln är en fantastisk känsla. Bullret är

musik i dina öron, och att känna att bilen är något som du byggt själv är ju hela grejen. Magnus betecknar också bilbygget som en form av terapi.

- Jag gillar att bygga saker, och då man har ett jobb med mycket ansvar, men inte får göra något med händerna på arbetet, är det här bra avkoppling på kvällarna.

Sedan är det självklart att arbetet i familjeföretaget och hobbyn har vissa kopplingar.

- Jag är ju uppvuxen med både lastbilar och bilar.

Hondan överraskade

Förutom bygget av den Nissan som snart borde vara redo för racingbanorna har Magnus hjälpt till som mekaniker både hos vänner och på tävlingar samt byggt om en Honda Civic tidigare.

- Det var min första. Den var mera av ett budgetbygge. Den andra har nog blivit dyrare, men så köper jag ju också delar efter hand då jag sparat pengar.

Hondan byggde Magnus om för runt tio år sedan, men sålde den till en racingförare.

- Den används än i dag för att köra tävlingar. Då jag ser den saknar jag den nog lite. Den är dessutom ganska bra. Ingen trodde att en gammal Honda Civic skulle vara så snabb. ■



Magnus Ahola

Titel: Business Unit Manager
Mainline

Född: 1989

Familj: Frun Alexandra och barnen Molly-Frances och Minou

Bor: Karleby

Utbildning: Fordonsmekaniker, långtradarchaufför, tradenom

