

Ahola ja Scania panostavat vahvasti letka-ajoon

s. 4-5



Tässä numerossa:



Digitalisaatio ja
yhteisöllisyys
houkuttavat
s. 14



Ympäristö
kiittää
kevyempiä
perävaunuja
s. 6-7

Asiakkaat:
45 vuotta
ensimmäisestä
kuormasta
s. 16-17



Yksiköt:
Valmiina
kasvuun
Virossa
s. 12-13



Ahola
kiertueella
s. 3





Pitkä yhteistyö on kaikkien etu

Varmin tae pitkälle yhteistyölle on pitää hyvää huolta asiakkaasta. Yksi esimerkki tästä on Ahola Transportin ruotsalaisiasiakas Pacwire, jolle ensimmäiset ulkomaankuljetuksemme ajettiin vuonna 1973.

Voit lukea tästä AT Infosta tarkemmin Pacwiren edelleen jatkuvasta asiakkuudesta. Pitkän yhteistyön perusta rakennetaan kuuntelemalla asiakasta ja hoitamalla asiat niin kuin on sovittu. Olemme kiitollisia pitkästä ja menestyksekkäästä yhteistyöstä Pacwiren kanssa – aivan kuten muistakin pitkästä ja antoisista yhteistyösuhteista, joita meillä vuosien mittaan on ollut yhteensä lähes 3 000 asiakkaan kanssa.

Olin itse mukana, kun ensi kertaa ajoimme Ruotsiin, juuri Pacwirelle Söräkeriin. Ahola Transport niinkuin minäkin lähti silloin ensi kertaa ulkomaille, ja matka on siksi jäänyt mieleen, tosin valitettavasti myös synkkien muistojen takia. Matkan aikana puhkesi nimittäin öljykriisi. Arveltiin, että jonkin ajan kuluttua öljyvarastot loppuvat. Ihmiset hamstrasivat polttoainetta, joten kotimatalla kaikki huolto-asetat olivat myyneet tankkinsa tyhjiksi. Kaupungit ja kylät olivat pimeänä, mikä loi synkeää tuomiopäivän tunnelmaa. Onneksi tankissa riitti polttoainetta juuri ja juuri kotiin asti.

Nyt ei ole pulaa polttoaineesta, mutta koko ajan on katsottava eteenpäin ja kehitettävä jatkuvasti toimintaa yhä ympäristöystävällisemmäksi. Tässä meitä auttaa Ahola GreenWheels -ohjelma. Hyvä käytännön esimerkki on strateginen yhteistyö Scanian kanssa. Se on edennyt suunnitelmien mukaisesti, ja nyt olemme päässeet testaamaan niin sanottua letka-ajoa kolmella siihen varustellulla uudella Scanian ajoneuvoyhdistelmällä.

Yksi lyhyempi koeajo suoritettiin Norjan tielaitoksen, Statens Vegvesenin kanssa. Testit ajettiin lähellä Suomen rajaa Skibotnissa ja hiukan Suomenkin puolella. Kokemukset olivat erittäin hyviä ja kaikki osapuolet olivat tyytyväisiä, joten on mahdollista, että yhteis-

työ Ahola Transportin, Scanian ja Norjan tielaitoksen kesken jatkuu. Jo lyhyt koeajo todisti positiiviset ympäristövaikutukset, sillä potentiaalinen polttoainesäästö osoittautui merkittäväksi. Aika näyttää, miten tästä edetään, mutta koska päästöjen ja ympäristövaikutusten vähentäminen on Ahola Transportille tärkeä tavoite, on hyvin luultavaa, että letka-ajoyhteistyö Scanian ja Norjan tielaitoksen kanssa jatkuu.

Ahola Transport on panostanut jo vuosia moderniin, paino-optimoituun ajoneuvokalustoon. Pitkäaikainen toimittaja on itävaltalainen Berger Fahrzeugtechnik, jolta nyt hankitaan uusia keveitä perävaunuja.

Uudet vaunut on tarkoitettu erityisesti raskaille rahdeille, esimerkiksi terästuotteille, joiden kuljetussopimuksia vastikään uusittiin pitkäaikaisten asiakkaiden kanssa. Uusien vaunujen lähes 10 prosenttia parempi kantavuus on merkittävä etu, joka vähentää myös kuljetusten ympäristövaikutuksia tuotetonna kohti.

Ahola Transport panostaa henkilöstön koulutukseen, eikä vähiten kuljettajiin. Koulutustilaisuuksien helppoa ja joustavaa toteutusta varten on varusteltu ajoneuvoyhdistelmä, jota kutsumme nimellä Ahola Training Center. Liikkuvalla koulutuskeskuksella koulutukset pystytään viemään lähelle niin asiakkaita kuin kuljettajia.

Markkinat ovat kehittyneet myönteisesti, sillä asiakkaidemme vienti kaikkiin toimintamaihimme on kasvanut. Tämä antaa meille tulevaisuudenuskoa ja innostaa investoimaan uuteen kuljetuskapasiteettiin ja uusiin asiakkuuksiin.

Mukavaa ja menestyksestä syksyä!

Hans Ahola

Tässä numerossa:

Pitkä yhteistyö on kaikkien etu	2	Attracs vie logistiikkaa tulevaisuuteen	10-11	Kovaa laatua älykkäillä menetelmillä	17
Ahola kiertueella	3	Special Transport kasvaa	11	"Aholalla et koskaan ole yksin"	18-19
Scania-yhteistyö nostaa rimaa	4-5	Tallinnassa on kasvun varaa	12-13	Ahola valmis isompiin yhdistelmiin	19
Lisää tonneja, vähemmän litroja	6-7	Kuljetussuunnittelu vahvistaa Tallinnaa	13	Uudet toimitustakuut asiakkaan eduksi	20
Aholan alkuvuosi voitollinen	8	Lämmin ilmapiiri ja huipputeknologiaa	14	Ahola investoi Puolaan	21
Ahola lisää läsnäoloa messuilla	8	Cargo Center nyt sekä Naantalissa että Nykvarnissa	15	Aholassa tapahtuu...	22-23
Uutta puhtia markkinointiin	9	Pitkäjänteisellä yhteistyöllä vahvat siteet	16-17	"Jyrinä on musiikkia korville"	24



Ahola Transport kiertueella

Uusi koulutus- ja esittelyajoneuvo markkinoi Ahola Transportia niin yrityksenä kuin työnantajana. Samalla kehitetään koululaisten liikenneturvallisuustaitoja.

Kevättalvella 2018 rakennettu Ahola Training Center esiteltiin käyttäjille Ahola Transportin golfpäivänä Naantalissa kesäkuun alussa. Liikkuva koulutuskeskus pyrkii tavoittamaan niin oman henkilöstön kuin yhteistyökumppanit siellä missä ihmiset muutenkin ovat. Niinpä Ahola Transport lähtee syksyllä tien päälle.

– Onhan tämä ainutlaatuisia. Haluamme lähestyä tällä tavoin ensimmäisinä koko alaa ja suurta yleisöä, sanoo Key Account Manager Tommy Björkskog.

Kiertueen ensimmäinen pysäkki on Lounaissuomi, jossa Ahola Transport haluaa lisätä tunnettuuttaan ja tavoittaa nykyisiä ja mahdollisia tulevia sopimusliikennöitsijöitä, kuljettajia, asiakkaita, oppilaitoksia ja kaikkia kiinnostuneita.

– Esittelemme yritystä, historiaamme, tätä päivää ja tulevaisuutta, sekä alihankkija- ja koulutuskonseptiamme. Voimme näyttää potentiaalisille alihankkijoille, kuljettajille ja asiakkaille, että pystymme perehdyttämään ja kouluttamaan kunnon kaikki yhteistyökumppanimme, sanoo muun muassa Ahola Transportin kuljettajakoulutuksesta vastaava Caj Björkskog.

Monia etuja

Ahola Training Center soveltuu moneen eri tarkoitukseen.

– Pystymme järjestämään kick-off-koulutuksia lähellä asiakkaita, esimerkiksi kun käynnistetään uusi kuljetusreitti. Oman henkilöstön koulutukset voidaan myös tuoda lähelle käytännön kehitystarpeita, Caj Björkskog lisää.

Ahola Transport tarvitsee jatkuvasti uusia kuljettajia, joten koulutuksella halutaan houkuttaa taloon osaavaa väkeä.

– Nykyisille kuljettajille kerromme tavoitteistamme ja tulevaisuuden painopisteistä. Uusille ihmisille haluamme näyttää, että toi-

mintamme kehitetään pitkäjänteisesti, sanoo Aholan Transportin Resources Manager Lucas Snellman.

Yksi kohteista on Dragsvikin varuskunnassa Tammisaarella toimiva Uudenmaan prikaati, jossa on käyty kertomassa kotiutuville varusmiehille kuljetusala uramahdollisuuksista. Caj Björkskog uskoo erottuvan rekrytoinnin mahdollisuuksiin.

– Training Center on varmasti avuksi rekrytoinnissa, sillä sen avulla pääsemme kiinnostavalla ja näkyvällä tavalla esille paikoissa, joissa potentiaalisia kuljettajia on.

Kätevä kokonaisuus

Mobiiliin yksikön varustus ajosimulaattoreineen sopii niin kokous- kuin koulutuskäyttöön. Lucas Snellmanin mielestä kokonaisuus esittelee Ahola Transportia näytävästi.



Ahola Training Center esittelee yritystä ja tarjoaa koulutusta.

Kiertueella on mukana myös Aholan huippuvarusteltu konseptiauto. Lisäksi alan kehitystä havainnollistetaan vuonna 1975 hankitulla Scanialla, johon on rakennettu yrityksen historiaa esittelevä näyttely.

– Konseptiauto osoittaa, että panostamme laatuun ja kustannustehokkuuteen. Yhdessä koulutusyksikön kanssa se todistaa, että tähtäämme pitkälle tulevaisuuteen ja panos-

tamme kuljettajien koulutukseen, Snellman sanoo.

Tommy Björkskog lisää, että koulutus on monin tavoin tärkeää.

– Kuljettajiemme ammattitaito, motivaatio ja asiakaslähtöisyys on tietenkin tärkeää asiakkaillemme.

Yhteiskuntavastuuta

Ahola Transportin kuljettajakoulutus liittyy myös ympäristöön ja liikenneturvallisuuteen. Tommy Björkskog näkee itsestään selvänä, että Ahola Transportin kaltainen yritys kantaa myös yhteiskuntavastuuta.

– Se on kaikkien etu. Yritysten pitää osallistua ja kantaa yhteiskunnallinen vastuunsa.

Ahola Transportille yhteiskuntavastuu tarkoittaa vaikkapa kouluvierailuja, joilla opastetaan lapsia liikenneturvallisuusasioissa. Vuonna 2017 ohjelmassa oli onnistunut liikenneturvallisuuspäivä Naantalissa. Hyvää konseptia halutaan nyt kehittää.

– On omakin etumme, ettei raskas liikenne ole vaaraksi lapsille. Se ei voi olla pelkästään koulujen ja muun yhteiskunnan vastuulla, Björkskog sanoo.

Syksyn kiertueella Ahola Transport käy Suomen eteläisimmän kaupungin Hangon kouluissa. Syynä on kaupungin läpi kulkeva runsas rekkaliikenne, jonka kanssa risteää päivittäin iso osa hankolaislasten koulumatkoista.

Ahola Transportille syksyn kiertue on ensimmäinen kokeilu, jolla halutaan kerätä entistä laajemmin palautetta yrityksen toiminnan kehittämistä varten. Tommy Björkskog mielestä kiertueita pitää ilman muuta jatkaa.

– Ehdottomasti. Meidän pitää olla läsnä koko markkina-alueellamme. Ajat ja paikat määrää kysyntä.

Pidemmän päälle Ahola Transport pyrkii viemään mobiiliin keskuksensa myös Ruotsiin ja Baltiaan. ■

Scania- yhteistyössä uusiin korkeuksiin

Ahola Transportin ja Scanian ensimmäinen letka-ajokeilu yleisellä tiellä oli iso menestys. Uudelta tekniikalta odotetaan parempia työolosuhteita kuljettajille, lisää liikenneturvallisuutta, pienempiä ympäristövaikutuksia ja tehokkaampia kuljetuksia. Asiakkaiden etuna ovat optimaaliset toimitusajat.

Ahola Transport ja kuorma-autovalmistaja Scania veivät tänä vuonna kuljetusalaa ison askeleen eteenpäin. Maaliskuussa julkistettiin yhteistyösopimus, joka tuo uutta kuljetustekniikkaa Pohjoismaiden teille. Se on Euroopan ensimmäinen asiakassopimus ns. platooningista eli kuorma-autojen puoliatonomisesta letka-ajosta yleisillä teillä. Testit aloitettiin toukokuussa Norjassa yhteistyössä sikäläisen tielaitoksen, Statens Vegvesenin kanssa.

– Etenemme yhteisen suunnitelman mukaan. Olemme päässeet nopeasti pitkälle ja tuloksia näkyy jo, mutta sanoisin silti että olemme vasta alussa, sanoo Scanian projektipäällikkö Christian Bergstrand.

Näin laaja kehityshanke niinkin isolla alalla kuin maantiekuljetukset vaatii oman aikansa. Bergstrand kiittelee osapuolten pitkäjänteisyyttä.

– On selvää, että autonomisiin kuljetuksiin liittyvä yhteistyö vie aikaa. Siksi jatkuvuus on tärkeää. Itse koen Ahola Transportin erittäin pragmatistiseksi ja terävänäköiseksi yhteistyökumppaniksi.

Antoisaa yhteistyötä

Tekniikan ohella fokuksessa on useiden ajoneuvoyhdistelmien liittäminen yhdeksi letkaksi, jolloin avustintekniikkaa voidaan hyödyntää uudenlaisiin kuljetustapoihin. Scania on jo pitkään ollut isoilla T&K-panostuksillaan alan edelläkävijä. Ahola Transport puolestaan on ollut yli 20 vuotta kuljetusalan ympäristöajattelun ja digitalisaation eturivissä.

– Ahola Transport on kokenut kuljetusyritys, joka on vienyt eteenpäin myös digitalisaatiota. Siksi Scania arvostaa Aholan testeistä saatavaa palautetta. Kahden yhteistyökykyisen ja osaavan kumppanin yhteistyöllä syntyy toimivia ratkaisuja, Bergstrand sanoo.

Hänen mukaansa Scania on perinteisesti kehittänyt pääosan teknologiastaan itsenäisesti. Siten on päästy pitkälle, mutta nyt näkökulmaa halutaan laajentaa.

– Nyt, kun digitalisaatio, sähköistyminen ja autonomiset ajoneuvot tuovat näkyviin isoja muutoksia, emme pysty enää tekemään kaikkea itse. On erittäin tärkeää kehittää yhteistyökykyä läheisten kumppaneiden kanssa. Tämä projekti on tekniikan ohella terävintä kärkeä myös siinä, miten letka-ajo vaikuttaa operatiiviseen ajatteluun. Ahola Transport ja Scania ovat alan johtavia toimijoita koko Euroopassa, ja se mitä me teemme nyt, vaikuttaa tulevaisuuden liikennejärjestelmiin.

Kuljettajien ja asiakkaiden eduksi

Kumpikin osapuoli tuo uuteen yhteistyöhön mukanaan tekniikkaa, joka osin luo edellytykset letka-ajolle ja osin hyödyntää sen etuja. Ahola Transportilla ollaan erittäin tyytyväisiä Scanian avaamiin mittaviin yhteistyömahdollisuuksiin.

– Yhteistyö alkoi ensimmäisestä Scania-tamme vuonna 1959, ja olemme iloisia mahdollisuudesta kehittää yhteistyötä uusilla ratkaisuilla, sanoo toimitusjohtaja Hans Ahola.

Uusilla kuljettajaa avustavilla toiminnallisuuksilla voidaan letka-ajon avulla tehostaa kuljetuksia. Optimoidut reitit, tehokkaammat liikennevirrat ja optiminopeudet tehostavat toimintaa ja pienentävät ympäristövaikutuksia. Letka-ajo vähentää ilmanvastusta, mikä vähentää polttoaineenkulutusta ja hiilidioksidipäästöjä.

– Meille on tärkeää, että uusi tekniikka parantaa kuljettajien työolosuhteita. Suunnitellut ratkaisut auttavat myös nopeuttamaan toimituksia ja pienentämään ympäristövaikutuksia, kuten asiakkaat toivovat, Hans Ahola sanoo.

Letka-ajo laajentaa kuljettajien toimenkuvaa. Koska karkiauto ohjaa koko letkaa, seuraavien autojen kuljettajat voivat esimerkiksi hoitaa paperitöitä. Ajo- ja lepoajoissa voidaan joustaa, kun pitkillä reiteillä ei välttämättä tarvitse levätä autossa vaan kuljettaja pääsee kotiin nukkumaan.

Kovat käytännön testit

Ensimmäiset testit yleisillä teillä tehtiin toukokuussa uudella E8-älytiellä Pohjois-Norjan Skibotnin laaksossa, 300 kilometriä napapiiriltä pohjoiseen. Norjan tielaitos uusi äskettäin osuuden tietekniikan älykkäiden kuljetusjärjestelmien testejä varten.

Jotkut puhuvat 40 kilometriä pitkistä asfaltidista tutkimusasemasta.

”Kahden yhteistyökykyisen ja osaavan kumppanin kesken syntyy toimivia ratkaisuja.”

– Norjan testit sujuivat suunnitelmien mukaan vaikka sääolot panivatkin sensorit koviille. Oli myös hienoa esitellä ratkaisua julkisesti yhdessä Aholan kanssa. Toivottavasti testeille saadaan jatkoa. Myös ulkopuolisten kiinnostus on herännyt, moni haluaa päästä vaikuttamaan tulevaisuuden kuljetusratkaisuihin, Christian Bergstrand sanoo.



Ahola Transport ja Scania kokeilivat toukokuussa 2018 ensi kertaa platooning-tekniikkaa yleisellä tiellä. Ahola Transportin kehitysjohtaja Mika Sorvisto katsoo eteenpäin yhteistyön seuraaviin vaiheisiin.



Scanian letka-ajoprojektia vetävä Christian Bergstrand arvostaa yhteistyötä Ahola Transportin kanssa.

Norjan testeissä käytettiin kolmea Ahola Transportin ajoneuvoyhdistelmää, joissa kaikissa oli kuljettaja, mutta letkan nopeuden määräsi ensimmäisen auton kuljettaja. Muut seurasivat automaattisesti. Tutkittavia muutujia oli runsaasti, kuljettajien mielipiteistä ajoturvallisuuteen ja logistiikkaketjuihin koitui vaikutuksiin. Kaikki testidata kerättiin reaaliajassa paikan päällä olleeseen valvomoon.

– Letka-ajon edut ovat paljon pelkkää teknologiaa laajempia. Etujen saavuttaminen vaatii kuitenkin hyvää koordinoitua, sanoo Ahola Transportin kehitysjohtaja Mika Sorvisto.

Letka-ajo on tulevaisuutta

Uuden kuljetustekniikan laajamittaiselle käyttöönotolle on monia edellytyksiä. On saavutettava suuren yleisön hyväksyntä, ja samalla on kehitettävä lainsäädäntöä. Siksi on tärkeää, että ratkaisuja testataan aidoissa liikenneolosuhteissa ja vaihtelevissa säissä.

– Ahola Transportin kaltaisten kumppanien avulla pystymme kokeilemaan tulevaisuuden liikennejärjestelmiin tarvittavaa uutta

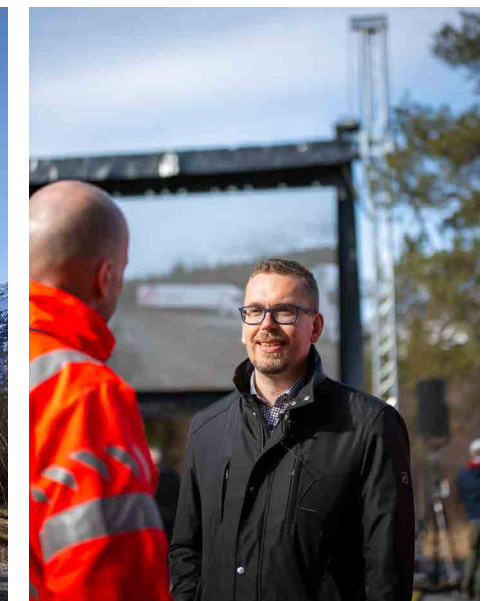
tekniikka ja varmistamaan ratkaisujen tehokkuutta ja turvallisuutta, sanoo Scanian uusia liiketoimintaratkaisuja johtava Anders Dewoon.

Christian Bergstrandin mukaan yhteistyösopimus Ahola Transportin kanssa on tärkeä askel kohti kaupallisesti toimivaa puoliatonomisista letka-ajoa.

– Uskon, että letka-ajo tulee käyttöön vähitellen. Autonomia kehittyy asteittain yhä pidemmälle, ja lopulta joitain osuuksia voidaan ajaa kokonaan ilman kuljettajaa. Vuonna 2025 letka-ajo tulee olemaan jo arkipäiväistä.

Ahola Transport on Scanian toinen yhteistyökumppani autonomisessa letka-ajossa. Ensimmäinen projekti toteutettiin Singaporessa, jossa Scanian tekniikkaa testattiin kahden sataman välisiin saattueisiin. Sielläkin avainsanoja olivat tehokkuus, liikenneturvallisuus ja ympäristöystävällisyys. Scania on siis monin tavoin kehityksen eturintamassa, ja yhteistyö Ahola Transportin kanssa osoittaa, että kehitysmahdollisuuksia riittää yhä.

– Mikään ei estä yhteistyön laajentamista, kun sopiva tilaisuus tulee, Christian Bergstrand sanoo. ■





Åke Nyblomin, Tobias Marianin ja Ole Nyblomin yhteistyö sujuu hyvin, kiitos molempinpuolisen luottamuksen ja yhteisten arvojen. Berger Ecotrailia ja Ahola Transportia yhdistää esimerkiksi ympäristöajattelu.

Lisää tonneja, vähemmän litroja

Maantieliikenteen ympäristövaikutusten pienentäminen on jo pitkään ollut Ahola Transportille tärkeä tavoite. Siksi Berger Ecotrailin paino-optimoidut ja energiatehokkaat perävaunut ovat itsestään selvä valinta.



Berger Fahrzeugtechnik

- Perustettu 1994 Itävallan Radfeldissa.
- Kuuluu yhdessä logistiikkayritys Berger Logistikin kanssa Berger Group -konserniin.
- Noin 90 työntekijää (ennen uuden tehtaan käynnistymistä).
- Vuotuinen liikevaihto noin 31,5 miljoonaa euroa (ennen uuden tehtaan käynnistymistä).
- Yritysfilosofia kiteytyy neljään eehen: Economy, Ecology, Efficiency ja Excellence.

Pidetään pyörät pyörimässä, mutta niin ympäristöystävällisesti kuin mahdollista – tämä ajattelutapa on yhdistänyt itävaltalaisista Berger Fahrzeugtechnik Ges.m.b.H:aa ja suomalaista Ahola Transportia jo vuodesta 2005. Perävaunuvalmistaja Bergerin ja Ahola Transportin yhteistyö on ajan mittaan vain vahvistunut.

– Sanoisin, että olemme pitkäjänteisiä kumppaneita, emmekä pelkästään myyjä ja ostaja. Yhteistyö perustuu luottamukseen. Ensimmäinen kumpikin kertoo avoimesti oman kantansa, ja sitten katsotaan, syntykö kauppaja.

Näin sanoo Berger Ecotrailin myynti- ja palvelupäällikkö Tobias Marian.

Strateginen kumppanuus

Marian on rakentanut jo pitkään yhteistyötä Ahola Transportin ostojohtajan Ole Nyblomin kanssa.

– Yhteistyömme on sujunut oikein hyvin

heti alusta lähtien, Nyblom sanoo.

Ahola Transport on ostanut vuosien mittaan parisen sataa Berger-perävaunua, uusimmat tänä kesänä.

– Lisäksi meillä on ollut vuosien mittaan erilaisia strategisia projekteja, muutama on meneillään nytkin, sanoo Ahola Transportin kuljetusjohtaja Åke Nyblom.

Hän tarkoittaa Aholan ja Bergerin kehitysyhteistyötä. Ahola Transport on testannut Bergerin perävaunuja jatkokehitystä varten.

– Toivomme, että yhteistyö jatkuu ja pystymme hyödyntämällä kummankin ydinosaamista, Åke Nyblom sanoo.

Kannattavuus ja ympäristö

Ahola Transportille olennaisinta Bergerin tuotteissa on perävaunujen keveys ja polttoainetehokkuus sekä korkea laatu ja hyvä liikenneturvallisuus. Toimivuus on erittäin hyvä, eikä ympäristöasioissakaan ole moitittamista.

– Perävaunumme ovat olleet alusta lähtien, vuodesta 1994, paino-optimoituja. Tuotteita on kehitetty jatkuvasti, ja olemme alan suunnannäyttäjiä. Samanlaista tuotetta ei markkinoilla ole, Tobias Marian sanoo.

Berger haluaa tuki vastata markkinoiden kysyntään, mutta kyse on myös yritysfilosofiasta.

– Haluamme olla tehokkaampia, mutta ajattelemme myös ympäristöä. Oli rahti mitä tahansa, asiakas hyötyy joka tapauksessa, Marian sanoo.

Kun vaunujen painot lähtevät 4,2 tonnista, hyötykuorma on kilpailijoita isompi ja samalla säästetään polttoainetta ja tietulleja.

Käytännössä ajaa kertyy jopa seitsemän prosenttia vähemmän, mikä on sekä ympäristöystävällistä että kannattavaa.

– Olemme markkinoiden keveimpiä. Haluamme myös pysyä teknisesti kilpailijoiden edellä, Marian sanoo.

Hänen mukaan yrityksen tinkimätön laatu-kulttuuri johtuu ainakin osaksi nykyisen omistajan Gerhard Bergerin Formula 1 -taustasta.

Kasvua ja uusi tehdas

Berger on kasvanut viime vuosina noin 20 prosenttia, ja juuri nyt keveiden ja polttoainetehokkaiden perävaunujen markkinat vetävät paremmin kuin koskaan.

– Kysyntä on nyt erittäin kova. Kun tuotanto kävi kolme vuotta täydellä teholla, uskalsimme investoida uuteen tehtaaseen, Marian sanoo.

Uusi, kesällä Itävallan Radfeldiin valmistunut laitos tuuraa vanhan perävaunutehtaan kapasiteetin.

– Investointi on yrityksen historian kirkkaasti suurin, Marian sanoo.

Bergerin tavoitteena on vastata kysyntään ja lyhentää jatkuvasti täysillä käyneen tuotannon venyttämisiä toimitusaikoja. Lisäksi investoitiin uusimpaan tekniikkaan, jotta asiakkaille voidaan tarjota entistäkin parempi tuote ja henkilöstölle paremmat työolosuhteet.

– Työpaikan pitää olla miellyttävä. Sillä tavoin pidetään osaava väki talossa ja saadaan uutta. Sitten on ympäristö, se ei ole meille pelkkä markkinointitikka vaan aito filosofia. Haluamme olla kaikin tavoin vihreitä,

Marian sanoo.

Niinpä uusi tehdas lämpiää maalämmöllä, ja ympäristövaikutukset minimoidaan.

Globaalia yhteistyötä

Bergerin markkinajohtajuudesta todistavat myös yhteistyökumppanit: rengasvalmistaja Goodyear, teräskonserni Tata Steel ja komponenttivalmistaja SAF Holland. Kaikkien Berger-perävaunujen komponenttien pitää olla mahdollisimman keveitä tinkimättä kuitenkaan tiukoista turvallisuus- ja laatuvaatimuksista.

”Väliä on muullakin kuin säännöllä ja sopimusten pykälillä. Tehdään aina vähän enemmän, ja jonkun ajan päästä yhteistyöllä onkin jo pitkäjänteinen pohja.”

– Kaikki kolme ovat suuryrityksiä mutta valitsivat silti meidät kumppaniksi kehittämään kevyempiä ja ympäristöystävällisempiä tuotteita, Marian sanoo.

Goodyearin renkaiden ja Tata Steelin terästen ansiosta Berger pystyy käytettävyydestä tinkimättä keventämään vaunujaan ja parantamaan niiden polttoainetaloutta. Teräsrunko mahdollistaa pienemmät ainepaksuudet ja parantaa vaunun tukevuutta. Paremmilla renkailla päästään maksimihiotykuormaan jo kahdella akselilla tavallisen kolmen sijasta. Näin vältetään kalliimmat tietullit, joita moni Euroopan maa perii vii-

siaksellisilta yhdistelmiltä.

– Kysymys on paljolti siitä, että me haluamme tehdä asioita uudella tavalla, mutta myös joustavuudesta, Marian sanoo.

Tässä mielessä Berger on hänen mielestään samanlainen kuin Ahola Transport.

– Ensinnäkin olemme perheyriutus, toiseksi päätökset syntyvät hyvin nopeasti. Omistajan puheille pääsee koska tahansa, ja me työntekijät saamme päättää asioista vapaammin. Kun päätökset syntyvät nopeasti, toiminta on automaattisesti joustavaa.

Perheyriutuksen edut

Tobias Marian on vakuuttunut siitä, että perheyriutuksessa ajattelu on erilaista.

– Ehdottomasti. Ensinnäkin ajatellaan pidemmälle eteenpäin. Tämä pätee koko yritysjohtoon. Ei tavoitella vain helppoja voittoja.

Marianin mielestä perheyriutukset ajattelevat myös mainettaan. Suhteita henkilöstöön ja asiakkaisiin arvostetaan enemmän.

Näillä ajattelutavoilla on epäilemättä ollut iso merkitys myös Ahola-yhteistyölle. Marian myös arvostaa Ahola Transportin pohjoismaista yrityskulttuuria.

– Väliä on muullakin kuin säännöllä ja sopimusten pykälillä. Tehdään aina vähän enemmän, ja jonkun ajan päästä yhteistyöllä onkin jo pitkäjänteinen pohja.

Ole Nyblom on samoilla linjoilla yhteistyöstä Bergerin kanssa.

– Ymmärrämme toisiamme erittäin hyvin. Odotamme innolla yhteistyön jatkoa ja uuden Itävallan-tehtaan tuloksia Bergerin tulevassa kehityksessä. ■



Bergerin uusi tehdas kaksinkertaistaa vanhan tehtaan vuotuisen perävaunuvalmistuksen.

Aholan alkuvuosi voitollinen

Ahola Transportin myönteinen kehitys jatkui: liikevaihto oli runsaat 52,6 miljoonaa euroa ja liike-tulos lähes 1,4 miljoonaa euroa.

Vuoden 2017 alkupuolisko oli vaikea, mutta vuoden jälkipuoliskolla tulos parani merkittävästi. Myönteinen kehitys jatkui kuluvan vuoden ensimmäisen kuuden kuukauden aikana. Liikevaihto kasvoi tammi-kesäkuussa peräti 6,3 prosenttia verrattuna edellisen vuoden vastaavaan jaksoon. Myös liike-tulos parani merkittävästi, 0,39 miljoonasta 1,37 miljoonaan euroon. Kannattavuuden parantaminen johtui konsernin kaikista liiketoimintasegmenteistä.

– Toiminnan tehostamiseen ja asiakaspal-

velun parantamiseen tähtäävä työ on alkanut tuottaa tulosta ja tukee osaltaan vuoden alkupuoliskon positiivista kehitystä, sanoo toimitusjohtaja Hans Ahola.

Myös markkinakehitys jatkui vakaana, ja positiivisen kehityksen odotetaan jatkuvan vuoden jälkipuoliskolla.

Yrityskaupalla vahvistuksia

Ahola Transportin pitkäjänteistä kilpailukykyä on vahvistettu konsernin vision mukai-

KONSERNIN 1. VUOSIPUOLISKO 2018

Liikevaihto: 52,6 miljoonaa euroa (49,6)
Liiketulos: 1,4 miljoonaa euroa (0,4)
Nettotulos: 0,9 miljoonaa euroa (0,1)
Osakekohtainen tulos: 0,060 euroa
Oma pääoma osaketta kohti: 0,56 euroa

sesti yrityskaupoilla ja yhteistyösopimuksilla. Katsauskaudella hankittiin Adminotech Oy:n koko osakekanta ja enemmistö AT Installin osakekannasta. Scanian kanssa solmittiin platooning-teknologiaa koskeva yhteistyösopimus.

Tämän vuoden liikevaihdon odotetaan kasvavan edellisvuoden 98,4 miljoonasta eurosta. Myös liike-tuloksen odotetaan kasvavan, jopa merkittävästi paremmaksi kuin vuoden 2017 liike-tulos 1,7 miljoonaa euroa. ■

Uusia hallituksen jäseniä

Oyj Ahola Transport Abp:n keväällä pidetty varsinainen yhtiökokous valitsi yhtiön hallitukseen kaksi uutta jäsentä: Jukka Karhula ja Mikael Österholm. Muut

hallituksen jäsenet ovat Lars Ahola, Ida Saavalainen ja Martti Vähäkangas, joka toimii puheenjohtajana. ■



Jukka Karhula



Mikael Österholm

Uusi jäsen konsernin johtoryhmään



HR Manager Birgitta Hatt on nimetty Ahola Transport -konsernin johtoryhmän vakinaiseksi jäseneksi 15.8.2018 alkaen. Birgitta Hatt on ollut Ahola Transportin palveluksessa vuodesta 2008. Hän toimi seitsemän vuotta laatu- ja henkilöstöjohtajana ja on nyt konsernin henkilöstöpäällikkö. ■

LOGISTIIKKA
Materiaalinkäsittelyn ja logistiikan ammattimies

2018 ALIHANKINTA
SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND

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

Ahola lisää läsnäoloa messuilla

Ahola Transport pyrkii syksystä alkaen tavoittamaan entistä enemmän sekä nykyisiä että uusia asiakkaita ja yhteistyökumppaneita. Syksyn ohjelmassa on kolmet messut.

– Se on yksi osa viestintäponnistuksiamme. Pyrimme kasvattamaan määrätietoisesti Ahola Transportin näkyvyyttä ja kertomaan sekä asiakkaille että yhteistyökumppaneille, keitä ja mitä olemme.

Näin sanoo Key Account Manager Tommy Björkskog. Hän korostaa työn pitkäjänteisyyttä.

– Haluamme olla siellä, missä asiakkaat ja yhteistyökumppanit muutenkin ovat. Tuomme esiin brändiämme ja sen sisältöä.

Viestintäpanostus alkaa syyskuun alussa

Tampereen Logistiikka-messuilla, jossa Aholalla on sisäosaston lisäksi ulko-osaston uusi mobiili Training Center.

– Tuomme näin esille myös alan koulutus-toimintaa ja liikenneturvallisuutta, Björkskog sanoo.

Nämä ovat tärkeitä teemoja Aholan ulkoiselle viestinnälle, ja siirrettävällä koulutuskeskukseksi on hyvä nostaa niitä uudella tavalla esiin asiakkaille, kuljettajille, yhteistyökumppaneille ja suurelle yleisölle.

Jatkoa seuraa syyskuun lopussa Alihan-

kinta-messuilla, joka kerää Tampereelle taas runsaasti Ahola Transportin nykyisiä ja potentiaalisia asiakkaita. Seuraavaksi vuorossa on Ruotsin vastaava tapahtuma, Elmia Subcontractor Jönköpingissä.

Osallistumistavat vaihtelevat hiukan messuista riippuen, mutta Björkskogin mukaan Aholan Transportin pääteemoja ovat kautta linjan esimerkiksi digitalisaatio, liikenneturvallisuus ja asiakaslähtöisyys. ■

Lisää panoksia markkinointiin



Johan Aspegren koordinoi viime aikoina noussutta Ahola Transportin viestintää ja markkinointia sosiaalisessa mediassa. Marketing Coordinator Juuso Savolainen on osana markkinointitiimiä.

Ahola Transport on kokenut lastien optimoija, ja tarkoitukseen on myös pitkälle kehitetyt tietojärjestelmät. Nyt investoidaan myös entistä kohdennetumpaan viestintään ja markkinointiin.

Ahola Transport on terästänyt tänä vuonna markkinointitoimiaan. Painopisteenä ovat digitaaliset kanavat, ja uusi markkinointitiimi tekee entistä pitkäjänteisempää ja yhteisempää ulkoista viestintää.

– Perusajatus on, että viestinnän pitää tukea toimintaamme sekä lyhyellä että pitkällä aikavälillä. Seuraamme markkinatilannetta ja muokkaamme viestintää sen mukaan, sanoo Sales Analyst Johan Aspegren. Hän koordinoi markkinointitiimin työtä.

Ahola Transportille tärkeitä kohderyhmiä on kolme: nykyiset ja potentiaaliset asiakkaat, oma yhteistyöverkosto ja yhteiskunta.

Asiakkaille tarkempaa tietoa

Nykyisten ja potentiaalisten asiakkaiden pystytään nyt informoimaan kohdennetummin, ja tietoa saadaankin paremmin perille.

– Olemme toimineet pitkään samalla alueella ja tunnemme markkinan, Aspegren sanoo.

Paitsi että Ahola Transport tuntee pitkälti ajalta oman alansa ja markkinansa, sillä on myös kehittyneet ratkaisut tavaravirtojen reittien seurantaan.

– Keräämämme data näyttää, mihin mai-

nokset ja myynti kannattaa keskittää, Aspegren sanoo, mutta huomauttaa, ettei aiempiin trendeihin voi silti luottaa sokeasti.

– Järjestelmämme esittää selkeästi trendit ja tavaravirrat, mutta on pystyttävä reagoimaan myös äkillisiin muutoksiin. Jos jossain vapautuu yllättäen kapasiteettia tietyllä aikavälillä, suuntaamme sinne markkinointikampanjan.

Tuntuu kasvua

Aiempaa kohdennetummin oikealle alueelle ja kohderyhmälle tähdätyn tiedottamisen ja markkinoinnin lisäksi Ahola Transport on myös uudistanut markkinoinnin sävyä.

”Järjestelmämme esittää selkeästi trendit ja tavaravirrat, mutta on pystyttävä reagoimaan myös äkillisiin muutoksiin.”

– Asiamme on vakava, mutta pyrimme silti hiukan humoristiseen sävyyn. Tekstit saavat mielellään olla lyhyitä ja kuvat hyviä. Se

tuntuu sopivan hyvin alalle, hyvää palautetta on saatu paljon, Aspegren sanoo.

Vuonna 2018 Ahola Transport on mainostanut esimerkiksi teemalla ”Suomi tykkää ruotsalaisista tuotteista”, missä kohderyhmänä ovat ruotsalaisyritykset, joilla on vientiä Suomeen. Kesällä teemana oli ”Ahola ajaa koko kesän”, toisin sanoen Ahola Transport liikennöi ilman kesätaukoja.

– On oltava tietty yhtenäinen linja. Kaikkien viestien on sovittava kokonaisuuteen, Aspegren sanoo.

Tavanomaisten Facebook-, Instagram- ja LinkedIn-julkaisujen lisäksi Ahola Transport hyödyntää nyt myös Google-mainontaa.

– Se on tuonut merkittävästi lisää liikennettä kotisivuillemme, ja Ahola Transport-haut ovat kasvaneet, Aspegren sanoo.

Ahola Transport pyrkii myös tehostamaan jatkuvasti viestintää seuraamalla viestien tavoitavuutta. Tällä hetkellä fokuksessa on erityisesti some-markkinoinnin kehittäminen.

– Siihen pitää panostaa enemmän. Testaamme parhaillamme muutamia työkaluja, mutta parantamisen varaa on yhä. On kiva, kun töissä pääsee tekemään uutta, Aspegren sanoo. ■

Attracs vie logistiikkaa tulevaisuuteen

Kuljetusalan tulevaisuutta ovat toiminnan tehostaminen, nopeampi ja tarkempi tiedonkulku sekä yhä verkottuneempi ja automaattisempi resurssienohjaus. Ahola Transportin tytäryritys Attracs aikoo pysyä kehityksen kärjessä.

Liikennevirjoten optimointi ja varsinkin logistiikka kapasiteetin hyödyntäminen parhaalla mahdollisella tavalla digitaalisten ratkaisujen ja data analyysin avulla tulee olemaan entistä tärkeämpää. Pitkän kokemuksen kanssa haluaa Attracs edelleen olla johtavassa asemassa alalla siinä kehityksessä.



- Kuljetusala on kokonaisuutena yhä digitalisaatio- ja automaatiokehityksen jälkijunassa. Asian hyväksi on tehtävissä paljon, ja meillä on siitä omat visiomme.

Näin sanoo Ahola Transportin it-yrityksen Attracin Product Manager Patrik Friis.

Attracilla on yli 20 vuoden monipuolinen kokemus logistiikkaa tehostavista ja kannattavuutta parantavista tietojärjestelmistä. Attracs tarjoaa sekä pienille että isoille logistiikkayrityksille it-ratkaisuja, joista on hyötynyt yritysten lisäksi myös asiakkaille ja jopa koko yhteiskunnalle.

- Kenelläkään ei tulevaisuudessa ole varaa tyhjänäajoon. Tehokkaampi tiedonkulku vapaan kapasiteetin ja lastien sijainneista nousee ratkaisevan tärkeäksi, Friis sanoo.

Pohjana oma ohjelmisto

Attracs palvelee nykyään myös ulkoisia asiakkaita, mutta toiminta käynnistyi Ahola Transportin sisäisenä it-osastona.

- Kaikki alkoi siitä, että Ahola Transport etsi 1990-luvun puolivälissä markkinoilta logistiikan ohjausjärjestelmää, mutta sopivaa ei löytynyt. Siispä päätettiin kehittää oma,

Friis kertoo.

Attracs Onlinen ensimmäinen versio valmistui vuonna 2003, ja kehitystyö on jatkunut siitä lähtien.

- Attracs yhtiöitettiin vuonna 2009, ja pian osaamista ja palveluja alettiin myydä myös ulkopuolisille, Friis jatkaa.

Attracs Onlinen onnistumisesta kertovat sekä Ahola Transportin omat kokemukset että asiantuntija-arviot. Ohjelmisto sai esimerkiksi InnoSuomi-palkinnon. Aholalla se avaa läpinäkyvää koko kuljetusketjun, mukaan lukien eri kuljetusvaihtoehtojen kannattavuus ja tehokkuus.

- Kaiken perusta on Aholan toiminnan kulmakivi, dynaaminen logistiikka, Friis sanoo.

Uusia ratkaisuja uusille asiakkaille

Mikään vastaava ohjelmisto ei tarjoa yhtä monipuolisia tietoja reaaliajassa kuljetussuunnittelijoille, kuljettajille, myyjille ja lastien optimointikeskusten henkilöstölle.

- Järjestelmä on helposti käyttöönotettavissa myös muissa yrityksissä, ja siksi myymme nykyään osaamistamme myös ulkopuolisille, Friis sanoo.

Ahola Transport on edelleen Attracsin pääasiakas, mutta viime vuosina asiakaskunta on kasvanut sekä Ruotsissa että Suomessa. Attracs työllistää yhdessä vuodenvaihteessa 2017/2018 otetun Adminotechin kanssa 40 ihmistä. Suomessa henkilöstöä on Kokkolassa, Oulussa ja Helsingissä. Lisäksi toimintaa on Makedoniassa ja Serbiassa.

- Ulkoiset asiakkaat ovat meille tietysti tärkeitä. Saamme heiltä uusia ideoita ja autamme heitä ratkomaan ongelmia, Friis sanoo.

Attracs on esimerkiksi automatisoinut erään ruotsalaisasiakkaan logistiikan siten, että kaikki kotimaan jakelutoiminnot ovat yhden henkilön hoidettavissa.

- Viime vuosien pääpanostuksia ovat olleet mobiilisovellukset, verkkosovellukset ja keinoäly. Seuraava askel on Attracs Onlinen kehittäminen entistä sovelluspohjaisemmaksi, Friis sanoo.

Vastikään hankittu Adminotech on siinä tärkeä lisä.

“Kenelläkään ole varaa ajaa tyhjänä. Tehokkuuden merkitys kasvaa jatkuvasti.”

- Adminotechin vahvuuksia ovat kartta- ja 3D-osaaminen, tekoäly ja sovellukset. Lisäksi tunnemme toisemme hyvin jo aiemman yhteistyön perusteella, Friis sanoo.

Helpompaa ja varmempaa

Attracs haluaa olla edelläkävijä. Tällä hetkellä painopisteenä on aikaa vievien ja epätarkkojen perinteisten työskentelyprosessien digitalisointi.

- Kuljettajia voi auttaa esimerkiksi sovelluksella, joka helpottaa tiedonkulkua, resurssien hallintaa ja kuormien kuittausta. Yksi kehityskohde ovat sähköiset kuormakirjat. Euroopassa vaaditaan yhä papereita ja

leimoja, mutta ainakin Pohjoismaissa sähköiset asiakirjat lyövät luultavasti pian läpi, Friis sanoo.

Varaukset ovat toinen esimerkki.

- Työläistä manuaalisista prosesseista ovat ajovaraukset. Niihin kuluu aikaa, ja riskinä on tietojen epätarkkuus. Virheitä voitaisiin välttää, jos järjestelmät pystyisivät kommunikoimaan keskenään, Friis sanoo.

Kolmas esimerkki on AT-Live, jonka Attracs esitteli Ahola Transportin asiakkaille vuonna 2017. Asiakas voi seurata järjestelmässä kuljetuksen kaikkia vaiheita ja saa paljon muutakin informaatiota kuin pelkät lähtö- ja saapumisl ilmoitukset.

Alalle tarvitaan yhteistyötä

Patrik Friis näkee tulevaisuuden valoisaan.

- Haluamme tietenkin kasvaa ja pysyä kuljetusalan digitalisaation edelläkävijänä.

Friis uskoo erityisesti datan merkittäviin mahdollisuuksiin.

- Attracs kerää Ahola Transportille runsaasti dataa ja kehittää työkalut sen käsittelyyn ja hyödyntämiseen.

Sitä vastoin Friisiä ajatteluttaa, miten selviävät pienyritykset, joilla ei ole digitalisaatiopanostusten vaatimaa rahaa, aikaa eikä osaamista.

- Me pystymme auttamaan monia matalan kynnyksen palveluilla ja sovelluksilla.

Friis uskoo, että viranomaiset edellyttävät jo lähitulevaisuudessa kuljetusyrityksiltä yhteistyötä liikennemäärien ja päästöjen vähentämiseksi ja kuljetusten tehostamiseksi.

- Kenelläkään ole varaa ajaa tyhjänä. Tehokkuuden merkitys kasvaa jatkuvasti. ■

Special Transport kasvaa

Ahola Transportin tytäryrityksen kasvu jatkuu. Vuonna 2018 on ostettu projektinhallinta- ja asennusyritys AT Install ja saatu tiimiin uusia sopimusliikennöitsijöitä.



Kuljetusliike Ismo Partanen ajaa nyt sopimusliikennöitsijänä AT-Special Transportille. Yhteistyö on alkanut hyvin, ja miksikäs ei, kun kuljettajat ovat ammattitaitoisia ja autot uusia

AT Special Transport sai jo alkuvuodesta useita uusia sopimusliikennöitsijöitä, jotka uusivat kalustoaan ylipitkiä, ylliraskaita ja ylikokoisia kuljetuksia varten. Toimitusjohtaja Jonas Ahola on tyytyväinen.

- Sopimusliikennöitsijät ovat meille hyvin tärkeitä. Heidän avullaan pystymme takamaan sopivan ja ajanmukaisen kaluston kaikenlaisiin kuljetuksiin.

Yksi uusista sopimusliikennöitsijöistä on Kuljetusliike Ismo Partanen Länsi-Uudenmaan Mustiosta.

“Otimme yhteyttä ja muutaman neuvottelun jälkeen löytiin kättä päälle.”

- Yhteistyömme alkoi siitä, kun Ahola Transport etsi uusia yhteistyökumppaneita ja ilmoitus osui silmiimme. Otimme yhteyttä ja muutaman neuvottelun jälkeen löytiin kättä päälle, sanoo Ismo Partanen.

Luonteva valinta

Partasen vuonna 2008 perustamalla yrityksellä on yli 30 erikokoista ajoneuvoa. Kaksi tuliterää yhdistelmää ajaa nyt AT Special Transportille. Yhteistyö Aholan ja AT Special Transportin kanssa oli luonteva kehityssaskel.

- Ahola Transport on iso ja tunnettu yritys. Siinä mielessä päätös yhteistyöstä oli helppo, Partanen sanoo.

Tähän mennessä yhteistyö on sujunut hy-

vin. Asiaa helpottavat Partasen löytämät sopivat kuljettajat.

- Meillä oli onnea, löysimme hyvät ja ammattitaitoiset kuljettajat AT Special Transportin ajoihin, Partanen sanoo.

Yrityskauppa vahvistaa

Uusien sopimusliikennöitsijöiden lisäksi AT Special Transportia kasvattaa myös yrityskauppa, jonka kohde liitetään Ahola Transportiin nimellä AT Install. Osake-enemmistön kauppa lyötiin lukkoon kesällä.

Kaupan osapuolena on Ahola Transport, mutta uusi yksikkö vahvistaa nimenomaan AT Special Transportin liiketoimintaa erityisesti projektinhallintaosaamisella ja asennuspalveluilla.

- Yrityskaupan ansiosta pystymme tarjoamaan asiakkaille kokonaisratkaisuja, mukaan lukien kuljetukset, nostot, asennukset ja projektisuunnittelu, Jonas Ahola sanoo.

AT Installin entinen omistaja jatkaa vähemmistöosakkaana AT Special Transportin ja AT Installin toiminnan kehittämistä. ■



AT Special Transport on kasvanut vuonna 2018 AT Installin oston ja uusien sopimusliikennöitsijöiden kautta.

Tallinnassa on kasvun varaa

Ahola Transportin Viron optimointikeskus on yhtiön hubeista pienin, mutta tallinnalaisilla on iso vastuu koko Baltian ja Itä-Euroopan kuljetuksista.

Ahola Transportin Viron uudelleenlastauskeskus on vain jonkun kilometrin päässä Tallinnan vanhasta kaupungista. Samoin kuin Naantalissa ja Ruotsin Nykvarnissa, keskuksen tehtävä on optimoida sen kautta kulkevat lastit. Täällä osoite on joko etelämpänä Baltiassa tai pohjoisessa, Suomessa.

– Järjestelmä ja rutiinit ovat samat kuin muissakin uudelleenlastauskeskuksissa. Sikäli emme poikkea muista, sanoo Tallinnan keskuksen johtaja Karol Olde.

Lauttaliikenteen merkitys on Naantalin ja Nykvarnin tapaan iso.

– Eniten täällä tapahtuu aamulla ja tietysti iltaisin. Lastaamme uudelleen keskimäärin 25 ajoneuvoyhdistelmää päivässä. Perjantaisin vähän enemmänkin, Olde sanoo.

Rautatie tuo uusia mahdollisuuksia

Keskus sijaitsee lähellä Tallinnan keskustaa, joten alueella on vilkas liikenne. Olde arvostaa

taa silti sijaintia, koska yhteydet etelään, itään ja Tallinnan satamaan ovat erittäin hyvät.

– Sijaintimme on erinomainen, mutta pidemmän päälle joudumme luultavasti muuttamaan kauemmas keskustasta. Uuden kehätien valmistuttua kunta aikoo siirtää raskaan liikenteen kauemmas kaupungista.

Olde arvelee, että liikennettä ohjataan Tallinnan modernin kauppasataman Muugan suuntaan, mikä ei välttämättä ole haitaksi Ahola Transportille. Hän päinvastoin uskoo, että nyt voi toteutua yksi visioista, joita hänellä on Ahola Transportin Baltian-toiminnalle.

”Vaikka olemme Ahola Transportin pienin optimointikeskus, pystymme palvelemaan koko Baltiaa.”

– Baltian ja Manner-Euroopan välinen liikenne on kasvussa, tulevaisuudessa etenkin rautateillä. Jos raskas tieliikenne siirtyy kohti Muugaa, se voitaisiin yhdistää satamaan saapuvien junakuljetuksiin.

Siinä Olde näkee myös Ahola Transportille sopivan roolin. Jos tavarajunaliikenne Eurooppaan ja takaisin kasvaa, Ahola Transport voi ottaa hoitaakseen jatkokuljetuksia eteenpäin Pohjoismaihin.

Kasvupotentiaalia

Tallinnan keskuksella riittää kuitenkin toistaiseksi töitä jo Ahola Transportin nykyisten

kuormien kanssa.

– Vaikka olemme Ahola Transportin pienin optimointikeskus, pystymme palvelemaan koko Baltiaa. Lisäksi tavaravolyymit ovat kasvaneet vuosittain. Sanoisin, että työskentelemme nyt ääriarajoilla, sanoo Aholan Viron-toimintojen Key Account Manager Erkki Odrest.

Karol Olde lisää, että vuonna 2006 toimintansa käynnistäneeltä optimointikeskukselta alkaa loppua yksinkertaisesti tila.

– Pihalla voi tulla aika ahdasta, varsinkin perjantaisin.

Olde uskoo silti Ahola Transportin pitkän aikavälin kasvupotentiaaliin Baltiassa. Sekä myyntiä että yksikköä voidaan kasvattaa.

– Markkinoilla on tilaa kasvulle, ja meillä on kaikki tarvittava potentiaali. Eväät ovat olemassa, mutta kuten Business Unit Manager Thomas Ahola sanoi minua rekrytoidesaan: Muutos lähtee pienestä. Jos pienessä toimitaan hyvin ja tehokkaasti, isompikin onnistuu.

Kuljettajapula huolettaa

Yksi ongelmista koskee koko alaa: pula osaavista kuljettajista.

– Harva nykyuori on kiinnostunut kuorma-autonkuljettajan työstä. Ammatti on vaativa, Olde sanoo.

Hän toivookin, että alan kiinnostavuus paraneisi tai että puoliautonominen letka-ajo voisi tulevaisuudessa auttaa kuljetusalaa. Ahola Transport on panostanut tähän innokkaasti.

– Odotan jännityksellä, mitä tulevaisuus tuo tullessaan, Olde sanoo.

Nuoria ja innokkaita

Toinen haaste on myyntipuolella, nimittäin Baltian markkinoiden kova kilpailu.

– Tässä tilanteessa korostuvat entisestään hyvät henkilökohtaiset suhteet yhteistyökumppaneihin. Mottonani on, että pitää päästä ostajan ja myyjän suhteesta kumpuunuteen, Erkki Odrest sanoo.

Haasteet ovat monet, mutta lastienoptimointikeskuksessa tehdään töitä hellittämättä. Karol Olde huomauttaa, että keskuksen työntekijät, hän itse mukaan lukien, ovat koko Ahola Transportin uusimpia.

– Aloitin syyskuussa 2017, ja nyt kun vanhat vuoro-esimiehet ovat siirtyneet kuljetussuunnittelun puolelle, meitä uusia on täällä monta.

Henkilöstön kokemattomuus teettää joskus lisätyötä, mutta toisaalta sekä ilmapiiri että työinto ovat huippuluokkaa.

”Markkinoilla on tilaa kasvulle, ja meillä on kaikki tarvittava potentiaali.”

– Yksikään päivä ei ole samanlainen, ja pidän siitä, että saa tehdä sekä suunnittelua että työnjohtoa, sanoo Tallinnan keskuksessa keväällä vuoro-esimiehenä aloittanut Martin Rank.

Joustavaa ja vaihtelevaa

Rank vastaa joko kahdeksalta alkavasta aamuvuorosta tai klo 15 alkavasta iltavuorosta. Kummassakin vuorossa hän pitää yhteyttä kahteen trukinkuljettajaan ja kaikkiin lastinoptimointiin saapuvien kuljettajiin. Arkisin

Kuljetussuunnittelu vahvistaa Tallinnaa

Tarkempi suunnittelu ja nopeampi reagointikyky muutostilanteissa olivat pääsyitä Baltian kuljetussuunnittelun siirrolle Kokkolan pääkonttorista Tallinnaan.

– On kaikkein paras, kun kaksi liiketoimintayksikköä pystyy keskustelemaan kasvokain toiminnan kehittämisestä ja tehostamisesta.

Tätä mieltä on Ahola Transportin Viron toimintojen Key Account Manager Erkki Odrest. Hän on erittäin tyytyväinen kuljetussuunnittelun siirrosta Tallinnaan. Se yhdisti osin myynnin ja kuljetussuunnittelun, mutta tuo myös kuljetussuunnittelulle mahdollisuuden tiiviiseen yhteistyöhön Tallinnan optimointikeskuksen kanssa.

– Suunnittelijoiden siirto lähemmäs kenttätöimiä antaa meille myös mahdollisuuden ottaa operatiivinen henkilöstö mukaan asiakkaiden päivittäiseen työhön. Hyvä yhteistyö vaatii hyvän palvelun ja viestinnän lisäksi myös asiakaspalvelun kehittämistä, Odrest sanoo.

Myös Tallinnan lastienoptimointikeskuksessa ollaan hyvin tyytyväisiä kuljetussuunnittelun siirrosta Tallinnaan.



Pohjoiseen, Suomeen, ja etelään, Baltiaan, menevät kuljetukset optimoidaan Tallinnassa uudelleenlastauksella 2400 neliömetrin suuruisessa hallissa. Karol Olde näkee toiminnassa paljon mahdollisuuksia.

työt tehdään kahdessa vuorossa, viikonloppureisin toimintaa on 5–6 tuntia päivässä.

– Olemme melko joustavia. Itselläni ongelmana tahtoo olla se, että työ maistuu liiankin hyvin. Työssä tulee oltua myös viikonloppureisin ja lomilla, Olde sanoo nauraen.

Lastienoptimoinnin lisäksi keskuksessa on viisi työntekijää, jotka hoitavat esimerkiksi hallintoa ja ajoneuvokalustoa. Nele Taimsaaren titteli on Carrier Administration Coordinator.

– Hoidan kuljetuksia Pohjoismaihin ja sieltä tänne. Otan päivittäin vastaan ajoraportteja ja seuraan esimerkiksi kustannuksia ja ajokilometrejä.

Taimsaar on työskennellyt Ahola Transportilla runsaat kaksi vuotta ja viihtyy erittäin hyvin. Sama tuntuu pätevän koko henkilöstöön.

– Minulla on sotilastausta, ja armeijan jälkeen olin töissä perävaunuvalmistaja Kronella. Siellä näin työhuoneen ikkunasta melkein päivittäin ohi ajavia Ahola Transportin autoja. Pian uteliaisuuteni heräsi, ja googlasin yrityksen, Karol Olde sanoo.

Jonkun ajan päästä Olde koki, että on aika tehdä seuraava urasiirto, jolloin hän päätyi Ahola Transportin uudelleenlastauskeskuksen johtajaksi.

– Olen todella iloinen, että tulín tänne. ■

nittelun siirron tulevasta eduista.

– Tulemme saamaan paljon synergiaetuja ja kaikkien Baltian toimintojen keskittämisestä samaan paikkaan. Lisäksi haluamme vahvistaa brändiämme ja palveluamme paikallisesti Virossa ja muualla Baltiassa, niin asiakkaisiin kuin alihankkijoihin päin. Uskomme, että pystymme näiden tekijöiden kautta tehostamaan toimintaamme sekä parantamaan kannattavuutta ja mahdollisuuksia laajentaa Ahola Transportin toimintaa Baltiassa. ■

Key Account Manager Erkki Odrest näkee isoja etuja Baltian kuljetussuunnittelun siirrosta lähemmäs kenttää.

Nele Taimsaar pitää Tallinnan kuljetushallinnon monipuolisuista tehtävistä.

Lämmin ilmapiiri ja huipputeknologiaa

Ahola Transport on rekrytoinut kuluneen vuoden aikana monta uutta työntekijää. Uudet tulokkaat arvostavat erityisesti vastaanottavaista ilmapiiriä ja vahvoja panostuksia digitalisaatioon ja ympäristöajatteluun.

– Ensimmäisenä huomasin hyvän yhteishengen. Vaikka työ välillä stressaa ja on ongelmia, nauru oli kuitenkin herkässä ja ihmiset uskalsivat olla oma itsensä. Koskaan ei ollut vaikeaa päästä mukaan porukkaan.

Näin sanoo Ahola Transportilla kuljetussuunnittelijana ennen kesää 2017 aloittanut Erik Abbor. Talossa on vahva yhteishenki, mutta tehtävätkin ovat haastavia.

– Parasta ja kiinnostavinta työssäni ovat päivittäinen ongelmanratkaisu ja asiakaskontaktit. Tien päällä voi sattua mitä vain, eikä samanlaista päivää juuri ole. On valtavasti antoisaa ratkaista jokin ensin mahdottomalta tuntunut ongelma, Abbor sanoo.

Lisäksi hän arvostaa asiakaskontakteja. Parhaat ratkaisut löytyvät usein keskustelulla asioista avoimesti.

Digitalisaatio kaikkien etu

Toinen uusi kasvo Ahola Transportilla on Riikka Sara-Aho. Hänen alansa on kirjanpito ja taloushallinto. Abborin tapaan hän koki itsensä tervetulleeksi heti aloitettuaan pääkonttorilla marraskuussa 2017.

– Ensivaikutelma oli hyvä. Kollegat ovat olleet avuliaita, olen saanut hyvän perehdytyksen uusiin tehtäviini.

Sara-Aho ja Abbor ovat sitä mieltä, että Ahola Transport erottuu työnantajana edukseen. Kumpikin mainitsee pitkälle viedyn digitalisaation tekijänä, joka yrityksen kilpailukykyyn lisäksi parantaa myös työntekijöiden motivaatiota.

– Omalla työpöydälläni ei ole lainkaan paperia. Kaikki tarvittava on digitaalisessa muodossa, Sara-Aho sanoo.

Kuljetussuunnittelussa digitaaliset työkalut auttavat erityisesti yleiskuvan luomisessa niin suunnittelun kuin yksiköiden konkreettisen toiminnan osalta, varsinkin Pohjoismaissa ja Baltiassa.

– Se on A ja O. Tavallinen ERP-järjestelmä voi tuntua abstraktilta työkalulta, mutta me

saamme tekniikallamme ja välineillämme yhdellä klikkauksella hyvin konkreettisen yleiskuvan siitä, mitä kentällä tapahtuu, Abbor sanoo.

Tiimit ja rutiinit auttavat

Erik Abbor näkee yrityksessä suhteellisen tuorein silmin myös muita hyviä puolia. Yksi niistä on Ahola Transportin painottama tiimityö.

– Mielestäni se on huomionarvoista. Se on moderni työtapana, ja koen että me voimme luottaa toisiimme. Tulokset ovat ehdottomasti positiivisia, ja on myös motivoivaa, että prosessia pystyy seuraamaan suoran palautteen lisäksi myös seinällä olevilta näyttöruuduilta.

Kun vastuut ja rutiinitkin ovat selviä, lopputulos on hyvä.

– Ahola Transportilla on hyvin toimivat rutiinit. Niihin on helppo päästä sisään, Riikka Sara-Aho sanoo.

Hänen mukaansa rutiinit helpottavat päivittäistä työtä. Työskentelytavat sopivat hänelle myös henkilökohtaisesti.

– Ahola Transport on iso ja luotettava työn-

antaja. Koin, että työpaikka Ahola Transportilla on kehitysaskel urallani. Työskentelin tätä ennen pk-yritysten taloushallinnossa. Aholalla pystyn keskittymään pitkäjänteisesti isompiin kokonaisuuksiin.

Hyvistä asemista tulevaisuuteen

Sekä Abbor että Sara-Aho uskovat, että Ahola Transportilla on useita vahvuuksia, joihin tulevan kasvun ja kehityksen voi nojata.

– Ahola Transport on erittäin proaktiivinen yritys niin tekniikassa kuin toiminnan kehittämisessä, ja uskon että tämä saa monet valitsemaan Aholan yhteistyökumppanikseen. Uskon myös, että ympäristöajattelun merkitys korostuu aiempaa vahvemmin, ja me olemme siinä alan kärjessä, Abbor sanoo.

Hän ja Sara-Aho uskovat, että näihin vahvuuksiin keskittymällä Ahola Transport pysyy askeleen edellä kilpailijoitaan ja pystyy vahvistamaan kilpailukykyään entisestään.

– Ahola Transport on kuljetusalan johtavia yrityksiä niin ympäristöajattelussa kuin digitaalisessa kuljetusten hallinnassa, Sara-Aho sanoo.

Cargo Center nyt sekä Naantalissa että Nykvarnissa

Ahola Transport laajentaa palvelujaan Suomen ja Ruotsin lastienoptimointikeskuksissa. Uusi konsepti yhdistää välittömän uudelleenlastauksen, varastoinnin ja trukkopalvelut.

Cargo Center -nimisellä konseptilla halutaan tarjota asiakkaille helpot ja joustavat uudelleenlastaus- ja varastointipalvelut. Naantalissa lastienoptimointikeskuksessa on ollut viime talvesta lähtien uusi halli muun muassa uusien palveluiden varten. Nykvarnissa kapasiteetti omaan toimintaan ja uusiin palveluihin oli olemassa ennestään.

– Kun hubi lanseerataan Ahola Cargo Centerinä, se tarkoittaa että perinteiseen yhteenlastaukseen yhdistetään lisää varastointi- ja trukkopalveluita, joita tarjotaan kaikille asiakkaille, sanoo Site Manager Juha Kuronen Nykvarnista.

Kummassakin keskuksessa on runsaasti tilaa sisä- ja ulkovarastointiin. Kummallakin on 7 000 neliometriä ulkovarastoaluetta. Naantalissa on lisäksi 1 200 neliötä katoksen alla ja 2000 neliötä sisävarastoja. Nykvarnissa on 1 000 neliötä katostilaa ja 1 000 neliötä sisätiloja.

Lähellä pääväyliä

Keskukset on lisäksi aidattu, ja niillä on joustavat aukioloajat. Trukkikapasiteettia on noin kymmenen kuormaajan ja trukin verran, aina 16 tonnin nostokykyyn asti. Näillä edellytyksillä cross-docking- ja varastopalveluita voidaan tarjota vaihteleviin tarpeisiin.

Naantalissa keskus sijaitsee alle puolen tunnin ajomatkan päässä Turusta, ja Nykvarnista ajaa alle tunnissa Tukholmaan. Kumpikin sijaitsee kehittyvällä alueella, jossa on runsaasti yrityksiä, lähellä keskeisiä pääteitä.

– Asiakkaan kannalta tämä tarkoittaa, että voimme tarjota samassa paikassa, läheltä suur-Tukholmaa ja E20- ja E4-teitä, kokonaispalvelun, joka sisältää varastoinnin, uu-

delleenlastauksen ja kuljetukset, Juha Kuronen sanoo.

Vastaava pätee Naantaliin. Se on lähellä Turkuja, Ruotsin lauttayhteyksien ja E8- ja E18-teiden tuntumassa.

Juha Kuronen näkee uusissa palveluissa runsaasti potentiaalia, eritoten asiakkaiden mutta myös henkilöstön kannalta.

– Tavoitteena on hankkia Nykvarniin lisää töitä ja palkata mahdollisesti myös lisää trukinkuljettajia. Se helpottaisi myös loma-aikoja ja vastaavia tilanteita.

Ahola Transportin kaksi Cargo Centeriä siis tehostavat sekä omaa toimintaa että asiakaspalvelua. ■



Site Manager Juha Kuronen näkee uudessa varastointi- ja lastauskonseptissa isoja asiakasasetuja.



Minipotretti



Nimi: Tiina Ahola

Perhe: Naimisissa Hans Aholan kanssa, 6 aikuista lasta ja 11 lastenlasta

Työpaikka ja tehtävä: Ahola Transport, Kokkola, HR Systems Development and Data Administration Manager

Mieliharrastus: Liikunta ja perhe

Mieliruoka ja -juoma: Lasagne ja vesi

Mikä saa sinut hyvälle tuulelle? Mukava seura

Mikä suututtaa? Jos joku ei tee niin kuin on sovittu.

Unelmalomasi? Sopiva yhdistelmä puuhastelua ja joutenoloa.

Mikä oli ensimmäinen työpaikkasi? Kesäoppaana Kokkolan kirkossa 1976.

Erityinen muisto työelämästä: Aloitin konttorityöt yrityksessä vastavalmistuneena sairaanhoitajana. Oli pakko luoda ja opetella itse toimivat rutiinit. Kun esimerkiksi aloitimme kuljetukset Pohjois-Norjaan, kävin tullissa selvittämässä, mitkä tullausasiakirjat tarvittiin mukaan. Sitten laskin lastin arvon rajalla lääkelaskelmien tarkkuudella. Myöhemmin kävi ilmi, että vähempikin tarkkuus olisi riittänyt.

Mitä työssäsi on meneillään juuri nyt: Uusi intranet ja asiakirjajärjestelmä.

Visiosi Aholalle 5-10 vuoden päähen: Niin kuin yrityksen visiossa sanotaan.

Pitkäjänteisellä yhteistyöllä vahvat siteet

Ahola Transport ajoi ensimmäisen vientikuljetuksensa vuonna 1973 pienelle tehtaalle Söråkerissa Keski-Ruotsissa. Lankavalmistaja Pacwire on 45 vuoden jälkeen yhä uskollinen asiakas.

Pacwire sijaitsee Timråssa, joka on pikkukaupunki Sundsvallin kupeessa, noin Jyväskylän tasalla. Vuonna 1923 perustettu yritys on vuosien mittaan muuttanut, vaihtanut omistajaa ja erikoistunut sellu- ja tekstiiliteollisuuden ja kierrätysalan käyttämiin sinkittyihin pakkauslankoihin.

– Aluksi tehtiin sekä naujoja että lankoja, mutta omistajan vaihduttua vuonna 1986 keskityttiin lankoihin, kertoo toimitusjohtaja Svante Fielding.

Nykyisin Pacwire tuottaa vuosittain noin 12 000 tonnia lankaa laajalle teolliselle asiakaskunnalle.

– Asiakkaiden kannalta olemme uniikkeja, sillä olemme Pohjoismaiden ainoa lankavalmistaja ja lisäksi meillä on iso valmisvarasto. Sen ansiosta pystymme toimittamaan 48 tunnin sisään lähes mihin tahansa Pohjoismaissa, Fielding sanoo.

Timråsta Uruguayhin

Pacwire ei ole 28 työntekijällä ja noin 100 miljoonan kruunun (10 miljoonan euron) liikevaihdolla mikään suuryritys, mutta se on silti Pohjoismaiden markkinajohtaja ja jopa maailmanlaajuisesti merkittävä valmistaja. Asiakkaita on Uruguayta, Uutta-Seelantia ja Kanadaa myöten.

Maailmanmarkkinoilla Pacwiren valti ovat ennen muuta laatu ja joustavuus. Sama pätee Pohjoismaissakin, mutta kotimarkkinoilla tärkeää on myös lyhyt etäisyys etenkin moniin paperiteollisuusasiakkaisiin.

– Lähin on toisella puolen lahtea, Fielding sanoo ja osoittaa Timrån isoa sellutehdasta.

Täsmällisesti ja ammattimaisesti

Yhteistyö Ahola Transportin kanssa koskee Pohjoismaiden ja Baltian markkinoita. Ahola on tunnettu nimi sekä Pacwiren konttorilla että tehtaassa. Noin puolet lähtevistä rahdeista nimittäin kulkee Ahola Transportin rekoilla.

– Meiltä lähtee viikoittain kaksi tai kolme täyttä autokuormaa lankakieppejä, sanoo Pacwiren yhteyksiä kuljetusliikkeisiin hoitava Anette Edström.

Pacwiren mukaan Aholan erottaa muista ennen kaikkea täsmällisyys, ja siksi niin moni lasti kulkee nimenomaan Aholan au-



Toimitusjohtaja Svante Fielding näkee Pacwiren tulevaisuuden valoisana ja laajentaisi mielellään yhteistyötä Ahola Transportin kanssa.

toilla.

– Lastaus- ja purkutyöt hoidetaan erittäin turvallisesti. Aikataulut pettävät harvoin, ja silloinkin kommunikaatio pelaa, Edström sanoo.

Nämä ovat syitä siihen, että Pacwire käyttää Ahola Transportia Pohjoismaiden sisäisiin pikatoimituksiin, joiden on oltava perillä 48 tunnin sisällä.

– Yhteistyö sujuu erittäin hyvin. Aina on selvää, kenen kanssa on asioitava, ja oikean henkilön saa helposti kiinni, Edström sanoo. Yhteistyö koetaan sujuvaksi myös toisessa päässä. Ahola Transportin Business Unit Manager Markus Kälde on erittäin tyytyväinen.

”Aikataulut pettävät harvoin, ja silloinkin kommunikaatio pelaa.”

– Olemme tunteneet toisemme jo pitkään, ja yhteydet ovat säilyneet hyvin huolimatta henkilövaihdoksista.

Pacwiren langat rullaavat Ahola Transportin autoissa varmasti ja täsmällisesti Suomeen, Norjaan, Baltiaan ja ympäri Ruotsia. Ahola hoitaa myös pidemmälle, esimerkiksi Venäjälle menevien kuljetusten avausosuudet Pohjoismaissa.

Perheyrittys päättää ripeästi

Hyvän yhteistyöhengen lisäksi on muutakin

yhteistä. Pacwirella on Ahola Transportin tapaan perheyrittäystä: sen omistaja on Berg Group, joka on perheyrittys.

– Omistajat ovat puhelinsoiton päässä. He myös osallistuvat tiiviisti operatiiviseen toimintaan. Se on selkeä etu, Svante Fielding sanoo.

Eduksi on sekin, että Pacwire ja Berg Group ovat pieneköjiä yrityksiä.

– Olen ollut tekemisissä myös suuryritysten, kuten Rolls Roycen ja Caterpillarin kanssa. Niiden rakenteilla ja resursseilla on omat etunsa, joita pienillä ei ole, mutta pienet toimijat ovat erittäin joustavia ja tekevät päätökset ripeästi, Fielding sanoo.

Pieni on joustava

Myös Ahola Transportilla arvostetaan pk-yritysten joustavuutta ja toimivaa kommunikaatiota.

– Pacwiren organisaatio on selkeä ja erittäin toimiva. Meille on iso etu keskeinen sijainti Ruotsissa ja että lastit ovat usein valmiiksi täysiä, Markus Kälde sanoo.

Myös Svante Fielding kehuu sijaintia. Paikkakunnan pienuus ei ole ongelma.

– Mielestäni toimintamme sopii pikku paikkakunnalle. Ruuhkista ei ole harmia, mutta satama, rautatie ja E4-tie ovat silti lähellä. Meillä on esimerkiksi oma laituri, johon pystymme ottamaan vastaan lankarahteja Euroopasta. Yksi laivalasti riittää meillä kuu-

kauden tuotantoon.

Pacwire on tuonut lankaa myös Suomesta, Taalintehtaan valssausosastolta, mutta sen konkurssi pakotti siirtämään hankinnat Manner-Eurooppaan.

50 vuotta lisää

Pacwiren ja Ahola Transportin yhtäläisyydet eivät lopu omistusrakenteeseen. Ahola Transportin tapaan Pacwirelle on keskeistä asiakaslähtöisyys. Lopputuotteesta sovitaan toimitusta ja pakkausta myöten aina joustavasti asiakkaan kanssa.

– Moni asiakas arvostaa tätä. Pystymme esimerkiksi helposti vaihtamaan tuotemäänsiä ja pakkaustapaa. Pieniä asioita, joilla voi olla asiakkaalle iso merkitys, Fielding sanoo.

Yksi Ahola Transportin ja Pacwiren hyvän yhteistyön salaisuus on toki myös sen pitkä historia. Yritykset tutustuivat vuonna 1973, kun Ahola Transportin nykyinen toimitusjohtaja Hans Ahola ajoi yrityksen ensimmäisen vientikuljetuksen juuri Pacwirelle. Sillä on varmasti oma merkityksensä.

Pitkäaikainen yhteistyö Pacwiren kanssa on Aholalle niin merkittävä, että asiakkaalle



Ahola Transport palkitsi vuonna 2015 Pacwiren yhtenä vanhimmista asiakkaistaan. Ahola-yhteyksiä viime vuodet hoitanut Anette Edström on erittäin tyytyväinen yhteistyöhön.

myönnettiin vuonna 2015 erikoispalkinto, joka nykyisin on Pacwiren neuvotteluhuoneen seinällä.

– Asiakkaana on mukavaa, kun toimittaja arvostaa, Edström sanoo.

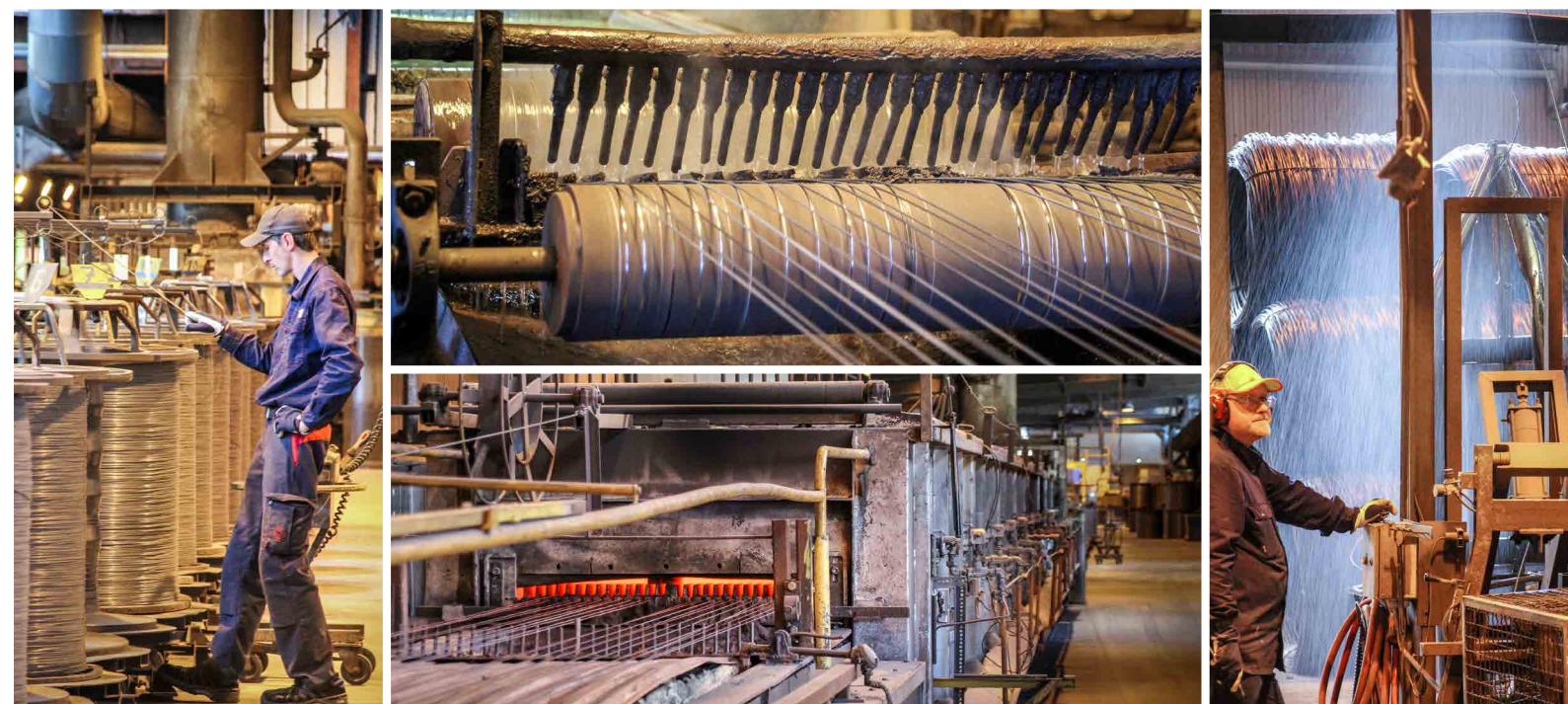
Vaikka Pacwire on muuttunut vastaanotajasta asiakkaaksi, yritysten yhteydet ovat joka tapauksessa kohta 50 vuoden mittaiset. Molemmien puolin toivotaan, että vähintään

saman verran on myös edessä. Tällä hetkellä Pacwire pyrkii kasvattamaan tuotantoaan ja tehostamaan toimintaa. Kysyntää on, ja kun kuljetukset ovat kasvussa, toiveissa on, että Ahola ajaa uudetkin lastit.

– Alalla menee juuri nyt hyvin, eikä ole mitään syytä, miksei Ahola Transportin osuutta kuljetuksistamme voisi lisätä, sanoo Svante Fielding. Anette Edström on samaa mieltä. ■

Kovaa laatua älykkäillä menetelmillä

Pacwiren valti maailmanmarkkinoilla ovat kova laatu ja toimitusvarmuus. Niiden salaisuus on älykäs tuotantoprosessi.



– Teemme periaatteessa samaa kuin moni muukin, mutta vähän fiksummin.

Näin toimitusjohtaja Svante Fielding kuvaa Pacwiren sinkittyjen pakkauslankojen valmistusta. Raaka-aineesta, valssilangasta, harjataan ensin pois sen tuotannosta johtuva hapettunut hilsekerros.

Sitten lanka vedetään tilattuun halkaisi-

jaan. Vetoa seuraa lämpökäsittely pitkässä uunissa, jossa lanka saa 800 asteessa halutun kiderakenteen.

– Uunilla työskennellään kolmessa vuorossa, sitä ei pysäytetä, jos ei ole pakko. Ylösajo kestää 4–5 päivää, Fielding sanoo.

Seuraavaksi langasta poistetaan hehkutuksessa syntyvä oksidikerros, ja lopuksi lanka

sinkkipinnoitetaan.

– Kaikille langoille tehdään koeveto. Vaatimukset ovat aika kovat, Fielding sanoo.

Valmis lanka pakataan toimitusta varten. Ahola Transport hoitaa kuljetukset kaikkiin Pohjoismaihin, joissa tärkeä käyttökohde ovat paperiteollisuuden paalilangat. ■

”Aholalla et koskaan ole yksin”

Ahola Transportin sopimusliikennöitsijäksi ryhtyminen oli Ricky Strömbäckille luonteva valinta. Yrittäjän vapaus säilyy, mutta ongelmien kanssa ei jää yksin. Apua saa niin konttorilta kuin kollegoilta tien päällä.



Ricky Strömbäck aloitti kuljettajana toisella liikennöitsijällä, mutta nyt hänellä on kolme autoa ja kolme vakikuljettajaa, jotka kaikki ajavat Ahola Transportille.

Ricky Strömbäck ei ole vielä kolmeakymmentäkään, mutta hänellä on jo vankea kokemus kuorma-auton ratin takana ja kuljetusyrittäjänä.

– Veri on aina vetänyt auton rattiin ja maa-ilmalle. Siitä kai se lähti.

Strömbäck perusti oman yrityksen jo vuonna 2010 ja aloitti 2013 Ahola Transportin sopimusliikennöitsijänä.

”Kaikesta pystytään puhumaan, ja yritämme koko ajan kehittää toimintaa.”

– Olin aluksi kuljettajana eräässä toisessa Aholalle ajavassa yrityksessä, mutta olin jo pitkään miettinyt oman yrityksen perustamista.

Rickyllä oli myönteinen käsitys Ahola Transportista, joten hän otti yhteyttä Fleet Trading Director Nils Aholaan ensimmäisen auton oston merkeissä.

– Kaikki onnistui hienosti, ja olen edelleen

oikein tyytyväinen. Nyt vain pitäisi kehittyä ja kasvaa.

Apua alusta lähtien

Nuorena Strömbäckin selvä tulevaisuuden suunta oli oman perheen rakennusyritys Pohjanmaalla. Lopulta hän valitsi kuitenkin oman tiensä. Valinta ei kaduta: Strömbäck viihtyy erittäin hyvin yrittäjän, kuljettajan ja sopimusliikennöitsijän rooleissa.

– Yhteistyö Aholan kanssa on toiminut oikein hyvin. Kaikesta pystytään puhumaan, ja yritämme koko ajan kehittää toimintaa yhdessä.

Ahola Transportista oli iso apu heti alusta lähtien.

– Minulla ei ollut aloittaessa lainkaan omaa, joten auto piti aluksi liisata.

Kun Strömbäck pian alkoi hankkia omia autoja, Ahola Transport avusti rahoituksessa. Nykyisin Strömbäckin yritys omistaa kolme omaa autoa. Ahola-sopimuksen solmimisen jälkeen, vuodesta 2013 lähtien, autoja on

ostettu tai vaihdettu noin vuoden välein.

– Viimeksi toukokuussa, Strömbäck kehaisee.

Ajaminen on elämäntapa

Kolmesta vakikuljettajasta huolimatta Ricky Strömbäck ajaa edelleen itsekin niin paljon kuin ehtii.

– Ajaminen on ihan parasta, ja ajoaikojen ulkopuolella voi hoitaa yrityksen kirjanpitoa ja paperitöitä tien päältäkin. Nykyään melkein kaiken voi tehdä sähköisesti autosta käsin.

Yrittäjälle ei jää liikaa vapaa-aikaa, mutta Strömbäck ei valita.

– On se kuitenkin vapaampaa, kun itse pyörittää omaa yritystä. Saa kehittää itseään.

Strömbäckin kolme autoa ajavat nykyisin esimerkiksi ruotsalaisten kauppaketjujen ja teollisuuden kuljetuksia Ruotsin ja Suomen välillä. Aiemmin on ajettu myös pidempiä reittejä Pohjois-Norjaan.

– Se on mielenrentäjäni. Kapeat ja haasta-

vat tiet ovat aina elämys, varsinkin talvella. Minulle on erittäin tärkeää ajaa jatkuvasti myös itse.

Kasvua Aholan kanssa

Ajamisen ohella Ricky Strömbäckille tärkeää on kehittää yritystä, jonka kotipaikka on nykyisin Turku.

– Visio on ilman muuta hankkia lisää autoja. Haluaisin kokeilla myös erikoiskuljetuksia. Ne ovat aina kiinnostaneet.

Strömbäck on varma, että ajot Ahola Transportin laskuun jatkuvat. Se on alusta asti ollut osa toimintaa, Pohjanmaalta lähtien. Ahola Transport oli syynä myös sekä miehen että yrityksen muuttoon Turkuun, lähemmäs ulkomaanliikennettä. Turku ja Ahola pysyvät suunnitelmissa jatkossakin.

”Ihmisiä näkee tien päällä, voidaan istua iltaa ja grillata levähdysalueilla, jutellaan lautoilla, ja aina voi soittaa kaverille ja pyytää apua. Ei olla pelkkiä kollegoita vaan kavereita.”

– En oikein näe mitään muutakaan tapaa kehittää yritystä. Se on yksinkertaisesti paras ratkaisu minulle.

Ainoa kompastuskivi on koko alaa vaivaava kuljettajapula.

Minusta ongelma on siinä, että ihmisillä on vähemmän työhaluja, mutta palkan pitäisi pysyä samana. Sitä paitsi yhdistelmäajoneuvon kuljettaminen ei ole ihan helppoa.

Varsinkin ulkomaanliikenteeseen on nykyisin vaikea löytää innokkaita ja osaavia kuljettajia.

– Kyllähän sen ymmärtää, että perheelliset ihmiset eivät halua olla pitkiä aikoja poissa kotoa. Mutta vapaatakin olisi sitten kaksi viikkoa yhteen menoon. Itse ainakin arvostan sitä.

Rahtarit pitävät yhtä

Oman yrityksensä pyörittämisen ohella Ricky Strömbäck haluaa innostaa myös nuoria alalle. Jos haluaa vaativan työn, hyvähenkisen työyhteisön ja päästä näkemään maailmaa, kuorma-autonkuljettajan ammatti voi olla hyvä vaihtoehto, varsinkin Ahola Transportilla.

– Koko ajan näkee jotain uutta, ja varsinkin Ahola Transportilla pidetään kuljettajien kesken tiiviisti yhtä. Ihmisiä näkee tien päällä, istutaan joskus iltaa ja grillataan levähdysalueilla, jutellaan lautoilla, ja aina voi soittaa kaverille ja pyytää apua. Ollaan enemmänkin kavereita kuin kollegoita.

Suomalaisia kuljettajia on Pohjoismaiden liikenteessä yhä vähemmän, joten Ahola Transportin monilukuinen ruotsin- ja suomenkielisten kuljettajien joukko pitää tiiviisti yhtä.

– Yksinäisyyttä ei tarvitse potea, Strömbäck sanoo. ■

Ahola Transport valmis isompiin yhdistelmiin

Liikenneministeriön esitys ajoneuvoyhdistelmien enimmäispituuden kasvattamisesta avaa alalle uusia mahdollisuuksia. Ahola Transport on ajan tasalla ja kannattaa lakiuudistusta.

Ahola Transport näkee, että esitys voi auttaa asiakkaita tehostamaan kuljetuksia ja koko yhteiskuntaa vähentämään alan ympäristövaikutuksia. Pidemmällä ajoneuvoyhdistelmällä voidaan kuljettaa enemmän tavaraa vähemmällä ajokilometreillä.

– Olemme pitkään seuranneet kehitystä ja keskustelua, ja lakiuudistus kiinnostaa meitä kovasti, sanoo kuljetusjohtaja Åke Nyblom.

Liikenneministeriö on antanut viime vuosina lupia ylipitkien erikoisyhdistelmien koeliikenteelle. Tavoitteena on enimmäismittojen nosto, niin että kuljetusyrityksillä olisi tulevaisuudessa mahdollisuus käyttää pitkiä yhdistelmiä ilman erikoislupia. Ahola Transport on useista syistä pidättäytynyt hakemasta erikoislupia.

– Tähtäämme kauemmas, eikä pidemmistä yhdistelmistä olisi ollut meille olennaista hyötyä, koska meillä on runsaasti kuljetuksia rajojen yli, Nyblom sanoo.

Ruotsissa maksimipituus on nimittäin yhä 25,25 metriä ja Virossa 18,75. Suomessa esitys on nyt 34,50 metriä. Eroista huolimatta Åke Nyblom näkee, että pituuden nosto Suomessa voi olla hyödyksi Aholalle.

– Tietenkin kannattamme sitä tehokkuus- ja ympäristösyistä, Nyblom sanoo.

Liikenneministeriö suunnittelee myös ajoneuvoyhdistelmien enimmäismassojen korottamista. Jo vuonna 2019 toivotaan hyväksyntää raskaammille yhdistelmille rajatuilla tieosuuksilla.

– Tämä hanke hyödyttää kuljetusyrityksiä

ja laajasti koko yhteiskuntaa, liikenneministeri Anne Berner lausuu lehdistötiedotteessa.

Ahola Transport on ajanut sekä massa- että pituusrajojen korottamista 2000-luvun alusta lähtien ja kannattaa myös painorajoitusten tarkistamista. ■



Kuljetusjohtaja Åke Nyblom näkee tieliikenteen ajoneuvoyhdistelmien enimmäispituuden ja -massan korottamisessa monia etuja.



Ahola Transport käyttää jo valtaosin maksimipituisia yhdistelmiä Pohjoismaissa, joissa enimmäispituudet ovat suurempia kuin esimerkiksi Baltiassa.

Uudet toimitustakuut asiakkaan eduksi

Ahola Transport otti kesällä käyttöön uusia kuljetuskonsepteja ja uudenlaiset toimitustakuut – molemmat asiakkaan eduksi.

Ahola Transportin uudet kuljetuskonseptit antavat asiakkaille lisää varmuutta ja ratkaisevat Ruotsin ja Suomen välisiä kuljetuksia usein vaivaavia ongelmia.

– Lähtökohtana oli tarve ratkaista Ruotsin-lautoista aiheutuvia haasteita. Tarjoamme nyt vaihtoehtoisia reittejä, jotka eivät ole riippuvaisia lauttaliikenteen tilanteesta, sanoo Key Account Manager Peter Sund. Hän vastaa Ahola Transportin Ruotsin-toiminnoista.

Uusi Non-vessel-konsepti on suunniteltu tilanteisiin, joissa esimerkiksi sää, onnettomuus tai kapasiteettipula häiritsee normaalisti lautoilla Itämeren yli kulkevia tavaravirtoja.

Valmiina häiriöihin

Aiemmin näihin tilanteisiin on etsitty hätäratkaisu lyhyellä varoitusaajalla. Nyt Ahola Transport sen sijaan antaa aikataulutakuun ja valmiin vaihtoehdon, jos lautat eivät kulje tai lasti ei mahdu alukseen.

– Tarjoamme varman ja laadukkaan kuljetuksen, joka ei ole sidottu tiettyyn reittiin. Takaamme, että tavara ehtii lauttaliikenteestä riippumatta perille määräajassa, Sund sanoo.

Jos Vaasa-Uumaja-reitti soveltuu kuljetukselle, Ahola Transportilla on sitä varten valmis suunnitelma. Muussa tapauksessa rahti ajetaan kokonaan maanteitse, Haaparannan kautta.

– Non-vessel-palvelu on tietenkin jonkin verran kalliimpi, mutta kohteena ovatkin ensisijassa aikakriittiset kuljetukset. Näin meillä on valmiiksi mietitty konsepti tällaisiin tilanteisiin ja pystymme tarjoamaan asiakkaalle heti vaihtoehdon, Sund sanoo.

Aikatakuu tuo turvaa

Aikatakuuta käytetään aiempaa selkeämmin myös Ahola Transportin tavanomaisten kuljetusten markkinoinnissa.

– Se on ollut jo ennestään meille vähän kuin ylpeydenaihe, ja aina olemme pyrkineet järjestämään asiakkaille parhaat mahdolliset ratkaisut. Nyt ehkä puhumme selkeämmin siitä, mitä on tehty jo tähänkin

asti, Sund sanoo.

Toinen uusi kuljetuskonsepti on nimeltään Express.

– Kyse voi olla tuotannolle kriittiseen raketuneeseen koneeseen tarvittavasta varaosasta tai yllättäen loppuneesta raaka-aineesta. Etsimme nopean ratkaisun tällaisiin tilanteisiin, Sund sanoo.

”Se on ollut jo ennestään meille vähän kuin ylpeydenaihe, ja aina olemme pyrkineet järjestämään asiakkaille parhaat mahdolliset ratkaisut.”

Ahola Transport hoitaa kuljetuksen nopeasti ja takaa saapumisajan.

– Lisäksi kuljetusta voi seurata AT-Live-palvelussa, mikä on asiakkaille erityisen tärkeä mahdollisuus juuri näissä tilanteissa, Sund sanoo.

Tullipalvelut esiin

Express- ja Non-vessel-konseptien lisäksi Ahola Transportin markkinoinnin painopisteeksi on tänä vuonna valittu kolmaskin alue: Ahola Transportin laajat huolinta- ja tullauspalvelut. Suorat yhteydet tulliviranomaisiin ja vankka tullausosaaminen antavat hyvät edellytykset hoitaa kaikenlaisia tuontiin ja vientiin liittyviä tullausasioita ja niiden raportointia.

Pohjoismaissa suurin osa tullausasioista liittyy Norjan-kauppaan, mutta Ahola Transport pystyy tarvittaessa järjestämään muitakin tullauspalveluita. ■

Ahola panostaa Puolaan

Ahola Transport on vahvistanut strategiansa mukaisesti kuljetuksia Puolaan ja Puolasta Suomeen jo vuodesta 2008 lähtien. Puolan talouskasvu on ollut viime vuosina voimakasta, ja nyt Ahola Transport panostaa vielä lisää tälle kasvumarkkinalle.

U.T. Boguslawa Filipkowska on yksi Ahola Transportin puolalaisista sopimusliikennöitsijöistä. Yrityksen mukaan meneillään on selvä noususuhdanne, ja yhteistyöhön Ahola Transportin kanssa ollaan erittäin tyytyväisiä.

”Haluamme jatkaa yhteistyötä Ahola Transportin kanssa ja olemme valmiita investoimaan uusiin autoihin.”

– Autoillemme kertyy reilusti kilometrejä. Keski- ja Itä-Euroopan markkinat ovat kasvaneet sen jälkeen, kun aloitimme kahdeksan vuotta sitten, sanoo Boguslawa Filipkowska.

Hänen kuljetusliikkeensä on tosin pieni mutta kasvava perheyriys Kolnon pikkukaupungista, joka sijaitsee Itä-Puolassa, lähellä Białystokia. Yritys on Ahola Transportin vanhimpia sopimusliikennöitsijöitä KIE-alueella.

– Ryhdyimme ajamaan Ahola Transportille vuonna 2010. Näin Aholan autoja ympäri Puolaa, ja aika pian alkoi kiinnostaa, millä ehdoilla voisoin ajaa heidän laskuunsa, Filipkowska sanoo.

Valmiina kasvuun

Nykyisin yritys ajaa Ahola Transportin kuljetuksia kolmella autolla ja kolmella palkatulla kuljettajalla. Kokeneet ja osaavat kuljettajat ovat olleet mukana alusta lähtien. Yhteistyö Ahola Transportin kanssa toimii kitkattomasti, ja päivittäistä työskentelyä luonnehditaan sekä Filipkowskan ja Ahola Transportin puolelta tiimityöksi.

Puolan ja koko KIE-alueen jatkuvan talouskasvun myötä Boguslawa Filipkowska näkee tulevaisuuden valoisana.

– Haluamme jatkaa yhteistyötä Ahola Transportin kanssa ja olemme valmiita investoimaan uusiin autoihin, Filipkowska sanoo. ■

Uudella liikennöitsijällä reilusti lisäkapasiteettia

Ahola Transport solmi kesällä uuden sopimuksen puolalaisen Poltransped-kuljetusyrityksen kanssa. Yhteistyö kasvattaa merkittävästi Puolan-kuljetusten kapasiteettia.

Ahola Transportin strategiset kasvutavoitteet Itä-Eurooppaan ottivat kesällä reilun askeleen eteenpäin. Sopimus varsovalaisen kuljetusyrityksen Poltranspedin kanssa avaa aivan uusia kasvumahdollisuuksia Keski-Euroopassa.

Poltransped on aiemmin ajanut erään ison

logistiikkakonsernin laskuun mutta valitsi nyt yhteistyökumppaniksi Ahola Transportin. Poltransped arvostaa ja ottaa mallia Ahola Transportin yritysfilosofiasta, jonka keskiössä ovat modernit, räätälöidyt kuljetusratkaisut. ■



Uusi sopimus puolalaisen Poltranspedin kanssa kasvattaa merkittävästi Ahola Transportin kuljetuskapasiteettia Puolaan ja sieltä muihin maihin.

Minipotretti



Nimi: Juha Kuronen

Perhe: avopuoliso, kaksi lasta (15 ja 19)

Työpaikka ja tehtävä: Site Manager, Ahola Transport, Nykvarn

Mieliharrastus: golf, kalastus ja punttisali.

Mieliruoka ja -juoma: kala kaikissa muodoissaan. Kylmä olut ei ole koskaan pahitteeksi hellepäivänä.

Mikä saa sinut hyvälle tuulelle? ystävälliset ihmiset.

Mikä suututtaa? hyvin harva asia, mutta kylläkin epäoikeudenmukaisuus.

Unelmalomasi? golfia Etelä-Afrikassa, hyvää sushia Tokiossa, hieno luonto Uudessa-Seelannissa.

Mikä oli ensimmäinen työpaikkasi? Scania Södertäljessä, kiertokankien ja kampiakseleiden jäysteenpoistajana.

Erityinen muisto työelämästä: ammatillukion opettajana oli todella hienoa seurata nuorten kasvua 2–3 vuoden ajan.

Mitä työssäsi on meneillään juuri nyt? Syksyllä Nykvarnin toiminta lanseerataan nimellä Ahola Cargo Center, mikä lisää varastointia, trukkialveluja ja yhteenlas-tausta.

Visiosi Aholalle 5–10 vuoden päähän? Vilkkaampaa toimintaa ja isompi liikevaihto Nykvarnin keskuksessa. Olisi kiinnostavaa aloittaa kotimaankuljetukset myös Ruotsissa. Uskon, että ne tarjoaisivat paljon töitä.

Aholalla tapahtuu...

Ahola Transportin yhdistelmiä nyt pienoismalleina



Suomalainen perheyriitys Emek on kevään ja kesän kuluessa suunnitellut ja valmistanut mittakaavassa 1:25 pienoismallin Ahola Transportin ajoneuvoyhdistelmästä. Pienoismallin teettäminen mittakaavassa 1:25 on Ahola Transportille uusi avaus, sillä aiemmat mallit ovat olleet pienempiä.

Uusia pienoismalleja tullaan käyttämään

yrityslahjoina, mutta oma henkilöstö ja kuka tahansa voi myös ostaa niitä verkkokaupan kautta. Lisäksi pienoismalli tulee myyntiin useisiin isoihin kauppaketjuihin Suomessa ja Ruotsissa. Pienoismalli esiteltiin Pohjoismaiden suurimmilla kuorma-automessuilla Lastbil 18:ssä Jönköpingin Elmia-messujen yhteydessä Ruotsissa. ■

Ahola rekrytoi näkyvämmiin

Ahola Transport on panostanut vuonna 2018 aiempaa näkyvämpään rekrytointiin esimerkiksi olemalla läsnä Naantalin rekrytointimessuilla ja Kokkolan Edu + Job -messuilla. Kokkolassa Ahola Transport oli yksi noin 50 näytteilleasettajasta. Yritykset ja yhteisöt halusivat tavoittaa kesätyöntekijöitä ja muita logistiikka-alasta kiinnostuneita. Ahola uudisti messuille rekrytointimateriaalejaan. Esimerkiksi rekrysovellus Teamtailorin tekstit uusittiin kokonaan. ■



Naantalissa golfattiin perinteiseen tapaan toukokuussa



Sää suosi tänä vuonna Ahola Transportin vuosittain asiakkaille järjestämää golfpäivää.

Ahola mukana Euro Truck Simulatorissa

Ahola Transportin uusi logo on näkynyt kestästä 2017 lähtien myös pelimaailmassa. Suositussa rekkasimulaattorissa Euro Truck Simulator 2:ssa pelaajat ja fanit voivat itse muokata peliä rakentamalla vaikkapa omia autoja ja perävaunuja ja käyttämällä oikeiden kuljetusyritysten logoja.

Eräs fani tarttui tilaisuuteen ja pyysi luvan ja ohjeet Ahola Transportin logon käyttöön. Idea sai vastakaikua Ahola Transportilta, ja nyt peliin voi ladata Aholan väreissä olevan ja aidolla logolla merkityn vetoauton ja erilaisia perävaunuja. Ahola Transportin yhdistelmä sisältyy myös pakettiin, jossa

on merkittävimpien eurooppalaisten kuljetusyritysten kalustoa logoineen. Yli 150 000 pelaajaa on ladannut paketin itselleen. Pelin vanhoissa versioissa on ladattavissa myös Ahola Transportin vanha logo. ■



Harry Intonen on suunnitellut Ahola Transportin ajoneuvoyhdistelmän Euro Truck Simulator 2:een.

Ahola Transport panostaa esimiestutkintoon

Noin 15 Ahola Transportin ja tytäryhtiöiden johto- ja avaintehtävissä työskentelevää henkilöä aloitti syksyllä 2017 johtajakoulutuksen. Koulutuksen tarkoituksena on parantaa strategisen johtamisen taitoja, toiminnan ja talouden suunnittelukykyä, henkilöstöjohtamista sekä asiakastyön koordinointia. Ahola Transportin ja Kpedu Kokkolan järjestämä kokonaisuus päättyi keväällä. Osallistujat päättivät syksyllä jatkaa koulutusta kattavaksi esimiestutkinnoksi. Tutkinnon suorittajan pitää käydä läpi ja opiskella kokonaisen toimintavuoden aikaan eteen tulevat päätökset syksyyn 2019 mennessä. ■

Mikä on paras lomamuistosi?



Eigo Tambik

Customer Care
Tallinna, Viro

Paras lomamuistoni on vuoden 2018 alusta Val d'Isèren laskettelukeskuksesta Ranskasta. Mikään ei ole hienompaa kuin laskea lumilaudalla vuoristossa upeassa tunnelmassa kavereiden kanssa, aurinko paistaa, on valtavasti lunta ja off piste -reittejä.



Liza Johansson

Trukinkuljettaja
Nykvarn, Ruotsi

Tältä kesältä on paljonkin hienoja muistoja. Olen tavannut ihania ihmisiä eri paikoissa. Olen syönyt hyvin, ollut festivaaleilla, ottanut valtavasti aurinkoa ja uinut. Olen myös saanut uusia kavereita, tulevia reissuja varten.



Marie Ahlö

HR and Data Administrator
Kokkola, Suomi

Paras lomamuisto on perheen veneretki saaristoon tänä kesänä. Käytiin monet saaret, uitiin meressä ja käveltiin Tankarin ja Mäskärin luontopolut. Tankarissa nousimme ylös majakkaan, jossa opas kertoi saaren elämästä ennen vanhaan. Oli oikein helteenpäivä ja meri oli peiliytynyi.



Jonas Furubacka

Operations Director, AT Special Transport
Kokkola, Suomi

Paras lomamuisto on koko perheen viikon vaellusreissu Bad Gasteiniin Itävallassa. Yhdessä oloa, liikuntaa ja hienoa luontoa samalla lomalla.



Kent Långström

Kuljettaja, AT Cargo
Naantali, Suomi

Jokavuotiset possujuhlat. Aamupäivällä aloitetaan ja illalla juhlitaan isosti. Pelkkä porsaan grillaus kestää 5-8 tuntia, mutta se kuuluu asiaan.



Fredrik Vikman

Shift leader
Naantali, Suomi

Vaikea valinta, mutta sanotaan kuitenkin matka Dominican saarelle Karibialle muutama vuosi sitten. Ainutlaatuinen saari, kaunista luontoa ja ystävällisiä ihmisiä. Kaksi valtavan lämmintä viikkoa, retkiä ympäri saarta, ja saimme uida sekä Karibianmeressä että Atlantissa.



"Moottorin jyrinä on musiikkia korville"

Kilpa-autojen rakentaminen on ollut Magnus Aholan haave pikkupojasta lähtien. Nyt, 20 vuotta myöhemmin, hän rakentaa jo toista autoaan aivan alkutekijöistä lähtien. Toiveissa on päästä sillä aikanaan kilparadalle.

Magnus Aholalla oli monen muun tapaan lapsuuden unelma, joka tuntui mahdottoman kaukaiselta. Isona hänellä olisi oma kilpa-auto.

– Innostus kai heräsi, kun pääsin pienenä isän Ford Escortissa ajamaan talvella jäädalla. Alkoi tehdä mieli omaa autoa.

Magnus Aholan kohdalla unelmasta tuli totta.

– Rakennan autoja nollasta lähtien. Kun ei ole varaa ostaa valmiina, pitää tehdä itse.

Kaikki lähtee unelmasta

Auton rakentaminen alkutekijöistään ei ole helppoa eikä halpaa.

– Kyllähän siinä on aika lailla miettimistä, ja aikaa se vie. Ei minulla ole hajuakaan, kuinka monta tuntia tähän on mennyt. Mutta se onkin harrastus ja vie sen ajan, minkä se vie.

Magnus työskentelee Ahola Transportin Kokkolan konttorilla ja opiskelee iltaisin tradenomiksi. Lisäksi hänellä on vaimo ja kaksi lasta.

– Projektille ei nyt jää kovinkaan paljon aikaa.

Nykyinen projekti alkoi vuonna 2012.

– Ostin auton yhdeltä nykyiseltä työkaverilta. Oli siinä pyörät alla, mutta ei juuri muuta.

Nyt siinä on sekä sisältä että ulkoa täysiverinen kilpa-auton kori. Vähän vielä pitää

säätää ja vaihtaa kardaaniakseli, ja sitten autolla pääsee lähemmäs 290 kilometriä tunnissa.

– Kaikki lähtee unelmasta, sitten pitää vähän suunnitella ja pitää tietää, mihin aikoo autoa käyttää, ajetaanko hiekalla vai asfaltilla ja niin päin pois.

Jos autollaan haluaa pärjätä kilpailussa, on kaikki suunniteltava alusta lähtien uudestaan, että autoon saadaan sopiva välitys, pito ja paljon muuta.

Kohti kilpailuja

Magnuksen nykyisen projektin, Nissan 200sx S13:n suunnitteluperusteet tulevat ajoneuvoasentajan pohjakoulutuksesta sekä kilpailuista ja autonäyttelyistä saaduista vaikutteista. Lisäksi kaverit ovat vähän auttaneet.

– Teen enimmäkseen itse. Olen korjannut moottorin, päivittänyt jarrut, asentanut sähköä, korjannut pyörien ripustuksen ja rakentanut turvakaaret nollasta. Jos haluaa ajaa 200 kilometriä tunnissa, ympärillä pitää olla luotettavat raudat.

Magnuksen unelmana on päästä joskus ajamaan kilpaa. Juuri nyt hänellä ei ole aikaa ajaa tosissaan, mutta unelma elää. Kilpa-auton rakentaminen riittää toistaiseksi mainiosti.

– Tuntuu mahtavalta jo pelkästään istua

ratin taakse ja vääntää avaimista. Moottorin jyrinä on musiikkia korville, ja juu on juuri siinä, että olet itse rakentanut auton.

Auton rakentaminen on Magnukselle eräänlaista terapiaa.

– Tykkään rakentaa juttuja, ja kun on vastuullinen työ, mutta ei saa tehdä mitään käsillään, tämä on hyvää rentoutusta iltaisin.

Selvää on, että harrastus ja työ perheyrietyksessä liittyvät tavallaan yhteen.

– Olen kasvanut keskellä henkilö- ja kuorma-autoja.

Honda yllätti

Piakkoin toivon mukaan kilpailukunnossa olevan Nissanin rakentamisen lisäksi Magnus on autellut kavereita autohommissa ja rakentanut aiemmin Honda Civicin uudelleen.

– Se oli ensimmäinen, ja budjetti oli niukka. Tämä jälkimmäinen on kyllä tullut kalliimmaksi, mutta säästän minä nytkin ostamalla käytettyjä osia.

Magnus rakensi Hondan kymmenisen vuotta sitten ja myi sen myöhemmin eräälle kilpa-autoilijalle.

– Sillä ajetaan yhä kilpaa. Tulee kyllä vähän ikävä, kun sitä näkee. Se on sitä paitsi aika hyvä auto. Kukaan ei uskonut, että vanhan Honda Civicin saa kulkemaan niin lujaa. ■



Magnus Ahola

Tehtävä: Business Unit Manager
Mainline

Syntymävuosi: 1989

Perhe: Vaimo Alexandra ja lapset
Molly-Frances ja Minou

Kotipaikka: Kokkola

Koulutus: Ajoneuvoasentaja, rekka-kuski, tradenomi

