

AT Special Transport växer

s. 12-13



I detta nummer:

Green kilometers
ger mindre utsläpp
s. 4-5



Allt började
i trucken
s. 16



Lahnakoskis
årar erövrar
Europa
s. 18-19

Stort jubileum
i Estland
s. 10



Hållbarhet
leder Estanc
mot framgång
s. 14-15



Miljöarbetet avancerar

Miljöarbete har alltid varit viktigt i Ahola Transports verksamhet. Om möjligt har vi dock för närvarande kanske de största miljösatserna på gång i företaget. Inte minst vårt arbete med att uppnå miljömålen som EU ställt upp för transporter i Europa fram till år 2030 innebär många satsningar. I denna tidning presenterar vi ett flertal av dessa satsningar som redan idag syns för våra kunder och samarbetspartners i form av nya investeringar och tjänster vi kan erbjuda.

Sedan början av året har Ahola Transport lanserat en ny produkt som går under namnet Green kilometers. Produkten är avsedd för kunder som är intresserade av och redo att satsa på utsläppsneutrala transporter. Vi har redan ett antal kunder som sett detta som ett bra medel att uppnå hållbarhet i sin verksamhet. Ahola Transport ser det som en mycket viktig angelägenhet att kunna medverka för att uppnå en bättre hållbarhet i verksamheten för både oss och våra kunder.

Vi har även gjort stora investeringar i att förnya vår fordonspark med målsättningen att även denna väg minska på utsläppen. År 2020 utgår vi från att vi till största delen har högsta klassens dvs. Euro 6 klassens fordon och resten Euro 5.

Men det är inte bara tekniken som Ahola satsar på för att uppnå sina miljömål. Våra chaufförer deltog i en tävling på övergripande europeisk nivå gällande ekonomikörning. I tävlingen deltog chaufförer från 60 olika transportföretag i ett flertal europeiska länder. Ahola Transports chaufförer utgick som vinnare i tävlingen. Detta är vi mycket stolta över och denna belönade chaufförsskicklighet vill vi gärna dela med våra kunder i vårt dagliga arbete. Grattis till våra chaufförer!

En av de bästa metoderna för att minska utsläppen uppnås med mindre tomkörning och bättre fyllnadsgrad. Dessa åtgärder ger otroliga effekter när det gäller utsläppen från fordonen. Under år 2019 har vi hittills lyckats minska tomkörningen och förbättrat fyllnadsgraden. Vi fortsätter målmedvetet med starkt fokus på en betydande minskning av utsläppen.

Samtidigt med vårt fokus på miljöarbetet strävar vi också till att bredda och utöka vårt tjänsteutbud och produkterna för våra kunder. Segmentet Special Transport har utökat tjänsteportföljen genom köpet av företaget AT Install. Nu kan vi erbjuda helhetslösningar omfattande transporter, projektstyrning och montering, vilket fått ett bra mottagande och efterfrågan hos våra kunder. Förvärvet av företaget har redan visat sig vara mycket framgångsrikt för Ahola Transport. Och nyligen har AT Installs tjänsteportfolio ytterligare förstärkts genom förvärv av en monteringsenhet för betongelement i Uleåborg. Nu kan vi erbjuda projektstyrning och montering inom tre



områden: stålkonstruktioner, bodmonteringar och betongelement. Detta för att bättre kunna betjäna kunder som allt oftare upphandlar allt större helheter.

Det strategiska samarbetet med Scania fortsätter främst genom fortgående testkörningar inom semiautonom körning som också går under namnet platooning. En uppgradering av transportutrustningen sker under hösten 2019, de nya fordonen är utrustade med platooning-teknologi. Även samarbetet med myndigheterna fortsätter med nya tester. Samarbetsprojektet innehåller tre olika helheter varav semiautonom körning är den största. Inom Ahola Transport uppskattar vi stort att kunna samarbeta med statliga myndigheter.

I detta nummer av Ahola Transports informationstidning AT Info kan ni därtill läsa bland annat om nytt alternativt bränsle HVO, hur våra fordon är utrustade, våra satsningar på marknadsföring och information i sociala medier, vårt nya styrningssystem och nyanställda personer i vårt företag. Vi hoppas ni även med detta nummer av vår tidning får en inblick i Ahola Transports verksamhet och vad som är aktuellt inom transportbranschen samt vad företaget kan erbjuda våra nuvarande och nya kunder.

En trevlig och framgångsrik höst och vinter!


Hans Ahola

I detta nummer:

Miljöarbetet i fokus	2	Ett rullande hem med toppmodern utrustning	8-9	Från enmansföretagare till branschledare	18-19
Ny arbetsmetod sätter människan i fokus	3	Jubileum för snabb tillväxt i Estland	10	Tillväxt genom förtroende	19
90 procent lägre utsläpp med HVO	4-5	Stark närvaro vid Tallinn Truck Show	11	Stort erkännande för visionärt arbete	20
Nöjda avtalstrafikanter	5	Framgång genom teamwork och erfarenhet	12-13	Fraktsedlar och arbetsresor i färsk podcast	21
Nya satsningar stöder EU-krav	5	Tillväxt även på monteringsidan	13	Det händer hos Ahola...	22-23
Fortsatt stabil resultatutveckling	6	"Hållbarhet är enda vägen"	14-15	Ny satsning förmedlar Ahola-andan	23
En unik iver för nya idéer	6	Samma pussel i trucken och på hubben	16	Från sockor till filter	24
AT Cargo bäst på miljövänlig körning	7	Fordonstransporterna växer	17		

Ny arbetsmetod sätter människan i fokus

Under 2019 har Ahola Transport tagit nya steg för en mer proaktiv och effektiv transportplanering. Ny arbetsrutiner gynnar nu både kund och chaufför.



Med en mer förutseende transportplanering förbättras effektiviteten, och både kvaliteten och miljön gynnas.

Planeringen av den nya arbetsmetoden som beaktar samtliga arbetsmoment inom transportplaneringen inleddes redan sensommaren 2018. Det nya systemet förbättrar både kundservicen och kontakten till chaufförerna, och på köpet gynnas effektiviteten och miljön.

- Systemet har noggrant planerats utifrån samtliga arbetsmoment som utförs inom transportplaneringen, säger Joakim Asplund som ansvarat för utvecklingsprojektet.

Systemet tar kundservicen till nästa nivå genom en proaktiv transportplanering av kundernas godsflöden. Systemet kan planera in kundernas transportbehov i färdiga lastplaner, effektivare och miljövänligare redan i det skede när kunden bokar transporten. Samtidigt kan transportkapaciteten nyttjas i ännu högre grad än tidigare, vilket gynnar både miljö och kunder.

- Vi når både högre effektivitet och ett bättre resursnyttjande, samtidigt som vi får ännu bättre möjligheter att miljövänligt tillgodose våra kunders transportbehov, säger Asplund.

Bättre kontakt till chauffören

Efter systemutveckling, utbildning och testperioder under hösten 2018 stod systemet klart till årsskiftet och har sedan dess utvärderats fram till sommaren 2019. Det nya systemet omformar Ahola Transports operativa organisation mot att arbeta enligt efterfrågan på och utbudet av transporttjänster i två roller: Customer Care och Route Planing.

- Vår Customer Care betjänar våra kunder och gör proaktiva transportplaner för deras godsflöden, alltså skapar en bild av hur efterfrågan på transporttjänster kommer att se ut framöver, säger Asplund.

Det innebär en tidigareläggning av transportplaneringen vilket ger resurser till ytterligare optimering i skedet då transporten

ska utföras. Samtidigt förstärks kontakten till chaufförerna då varje fordon får en personlig ansvarsperson. Där ser Asplund stora förbättringar. Det underlättar chaufförens vardag och säkerställer kvalitet och effektivitet i transporterna.

- I det nya systemet möjliggör vi en transportplanering som inte är bunden till ett specifikt registernummer, utan godsombinationer kopplas till ett registernummer först vid den bokade lastdagen.

Att chauffören får en egen kontaktperson sätter människan i fokus för att skapa bättre kontakt mellan chaufför, kund och transportplanering.

- Vi vill skapa ännu starkare relationer till våra trafikanter och chaufförer, säger Asplund.

Kompletterar digitaliseringen

Det nya systemet uppfyller också Ahola Transports mission om "varuflöde på vårt ansvar".

Systemet förbättrar verksamheten både i planeringsskedet och ute på fältet, på kon-

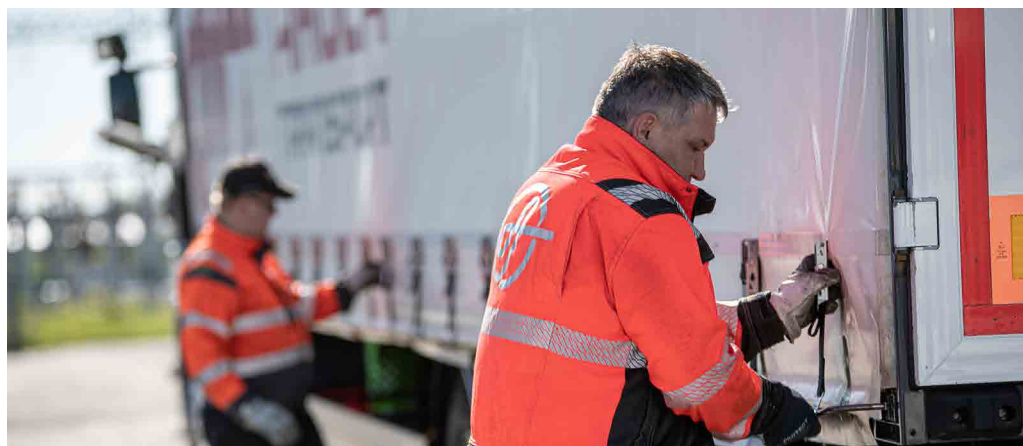
toret, i lastoptimeringscentren och för chauffören i bilen.

Även transportdirektör Åke Nyblom ser stora fördelar i det nya systemet. Han talar om stora förändringar både för chauffören och för hela tankeättet hos Ahola Transport.

- Bakom varenda bil finns en chaufför, och det är chauffören som gör jobbet. Det nya systemet ger varje chaufför en och samma kontaktperson oberoende av var de befinner sig. Dessutom säkrar det att alla får betjäning på sitt eget modersmål. Det är viktigt då Ahola Transport har en så stor gränsöverskridande verksamhet och dotterbolag i flera länder.

På det här sättet ges den mänskliga kontakten välbehövlig uppmärksamhet. Då alltmer digitaliseras, så även hos Ahola Transport, finns det en risk att människan glöms bort.

- Digitaliseringen är något vi satsat stort på. Den är mycket viktig och gynnar alla, men människokontakten får inte ignoreras. Genom detta vill vi värna om personalen, som i slutändan är den viktigaste resursen vi har, säger Nyblom. ■



En bättre kontakt mellan chaufför, planering och kund gynnar alla parter.



90 procent lägre utsläpp med HVO

Ahola Transports nya koncept Green kilometers, och en satsning på miljödiesel, ska bidra till en lägre miljöpåverkan för både kunderna och Ahola Transport.

Green kilometers

Utan logistikbranschen skulle det moderna samhället stanna. Samtidigt leder otaliga transporter från ort till ort och land till land dagligen till stora utsläpp. I dag står transportsektorn för runt 25 procent av utsläppen av koldioxid inom EU. Fram till 2050 ska samtliga utsläpp minska med minst 80 procent. I det arbetet har Ahola Transport redan länge varit en föregångare, nu tas nya steg.

- Miljöfrågorna är i ropet och transportbranschen är ett av de ställen där det orsakas stora utsläpp. Vi måste sträva åt överallt där det är möjligt, och vi vill vara med och hjälpa till. Vi satsar hårt på digitalisering och miljöfrågor och vill vara en föregångare inom transportbranschen, säger Jimmy Ahola, Marketing and Communications Manager på Ahola Transport.

Ahola Transport har redan i många år bedrivit ett målmedvetet miljöarbete. Genom effektiva transporter, hög fyllnadsgrad, en modern och bränsleekonomisk fordonsflotta samt utbildning av chaufförer har man nått många milstolpar, certifieringar och miljövinster.

- Vi angriper miljöfrågan på flera sätt. I vårt koncept ingår även hur vi kör själva transporter,

med direkta transporter. Vi har inget terminalnätverk, kör inga fasta slingor eller linjer utan utgår från det verkliga behovet. Vi bygger linjerna efter kundernas ruttor och kan undvika att tomma fordon går i trafik, säger Ahola.

”Det här året är målsättningen att minska koldioxidutsläppen med nio procent.”

Tydligt mål redan i år

Men miljöarbetet stannar inte där. År 2019 har nya ambitiösa miljömål ställts upp.

- Det här året är målsättningen att minska koldioxidutsläppen med nio procent, säger Jimmy Ahola.

Genom lägre bränsleförbrukning når man en minskning på två procent, resterande sju procent minskas genom användningen av alternativa bränslen i fordonsflottan. Där

kommer HVO-bränslet in, och för att lyckas i detta arbete, och ge även kunderna en möjlighet att bidra till ett bättre klimat, har Ahola Transport under året börjat erbjuda ett nytt koncept.

- Med vår tilläggstjänst Green kilometers kan vi minska transporterens miljöpåverkan på ett tydligt och enkelt mätbart sätt. Transporter inom Green kilometers körs med HVO-bränsle. Bränslet ger samma prestanda som traditionell diesel men innebär 90 procent lägre utsläpp av växthusgaser, säger Ahola.

Förkortningen HVO står för Hydrotreated Vegetable Oil och tillverkas till 100 procent av exempelvis matolja och matlagningsfett från matindustrin och restauranger. Bränslet är alltså till 100 procent tillverkat av förnybara råvaror som inte släpper ut någon ny koldioxid i atmosfären.

Digitalisering kompletterar

Med den nya tjänsten har Ahola Transport nu ett ännu bredare helhetskoncept med miljön i fokus än tidigare.

- Vid sidan av Green kilometers-konceptet svarar vi på utmaningarna inom miljöskyddet

genom vår digitalisering, säger Jimmy Ahola. Det arbetet har pågått i flera decennier, men har tagit fart på allvar under 2000-talet.

- Vi satsar väldigt mycket på digitalisering i en ganska traditionell bransch. Det är en viktig del av vår verksamhet. Vi har ett egenutvecklat ERP-system, Attracs, som vi styr våra transporter med. Utvecklingen av programmet startade redan 1996. Programmet togs i bruk 2003 och fortsätter hela tiden att utvecklas, säger Ahola.

“Vi följer givetvis med utvecklingen av både el och gas som drivmedel.”

Utöver de mer tekniska lösningarna för att främja miljön satsar företaget dessutom på att utbilda sina chaufförer i ekonomisk körning. Programmet Green Wheels innehåller tekniska lösningar som både mäter framgångarna och coachar chaufförerna i realtid. Faktorer som kan göra chaufförerna miljövänligare mäts och analyseras för att kunna maximera hur energin tas till vara.

- Allt detta i kombination med vår nya Green kilometers-tjänst ger oss väldigt goda

möjligheter att utföra effektiva och miljövänliga transporter, konstaterar Ahola.

Bättre infrastruktur behövs

HVO-bränslet är ändå en ganska ny företeelse i branschen. I praktiken är HVO-bränslet en stor vinst för miljön, men innebär tyvärr också vissa utmaningar för den dagliga verksamheten hos Ahola Transport.

- Infrastrukturen stöder ju tyvärr ännu inte användningen av HVO-bränslet. Tillgängligheten är långt ifrån 100 procent, och det innebär givetvis utmaningar för oss, säger transportdirektör Åke Nyblom.

I Sverige är infrastrukturen bättre, men Finland ligger ännu efter. Användningen av bränslet kräver däremot inget extra av varken chaufförer eller fordonen. De konkreta erfarenheterna är hittills enbart positiva.

- Vi är mycket nöjda, men vi kommer givetvis fortsätta följa upp hur bränslet påverkar förbränning, förbrukning och så vidare, säger Nyblom.

Även om Ahola Transport just nu satsar på HVO är man ändå öppna för alternativ beroende på hur framtiden ter sig.

- Vi anser att HVO är rätt för oss just nu, men utvecklingen sker förstås hela tiden. Vi följer givetvis med utvecklingen av både el och gas som drivmedel, säger Åke Nyblom. ■

Nöjda avtalstrafikanter

För estniska CH Trans fungerar HVO precis som vanlig diesel, men är mycket miljövänligare.

En av Ahola Transports avtalstrafikanter som redan börjat köra på HVO är estniska CH Trans OÜ från Tartu.

- Vi ser inga skillnader jämfört med vanlig diesel. Två av våra tre lastbilar som kör för Ahola Transport kör på HVO, säger Mikk Haljasorg på CH Trans.

“Vi ser inga skillnader jämfört med vanlig diesel.”

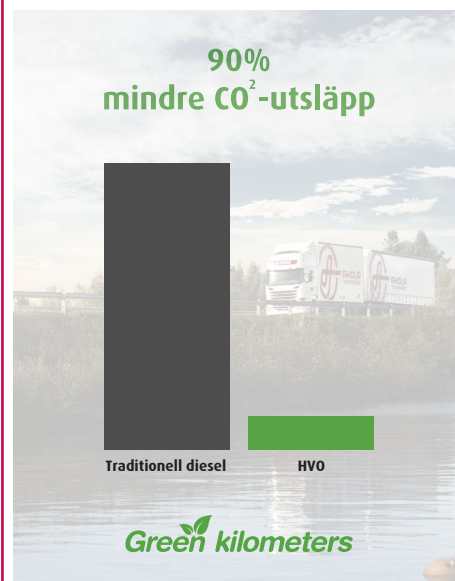
CH Trans kör på HVO i och med en kunds önskemål. Leveranserna går mellan Baltikum och Norden.

- Ahola Transport betalar mellanskillnaden i priset på bränslet, så för oss är det bara att köra, säger Haljasorg.

CH Trans har kört för Ahola Transport sedan 2014. ■



Ahola Transport har mycket positiva erfarenheter av HVO. Transportdirektör Åke Nyblom följer ändå gärna med utvecklingen inom både gas och el som drivmedel.



Nya satsningar stöder EU-krav

Med bland annat platooning och miljödiesel kompletterar Ahola Transport de skärpta utsläppskraven för tunga fordon inom EU fram till 2030.

Om drygt tio år är målsättningen för EU att utsläppen från nya lastbilar och bussar inom EU minska med 30 procent. Det slog EU-parlamentet och EU:s medlemsländer fast tidigare under 2019. Det är första gången som EU inför bindande utsläppskrav på tunga fordon. Redan 2025 ska utsläppen ner med 15 procent.

Den tunga trafiken står i dag för en fjärdedel av utsläppen inom trafiken, och sex procent av samtliga utsläpp. Kraven införs

direkt för stora långtradare, som står för majoriteten av utsläppen från tunga fordon. År 2022 börjar kraven gälla även lätta lastbilar och bussar.

De nya kraven ska gälla nyttillverkade fordon, och kan bidra till att minska koldioxidutsläppen med uppskattningsvis 54 miljoner ton på tio år.

Förhandlingarna har pågått länge, och kraven har av olika aktörer kritiserats för att vara både för höga och för låga. Kraven kan

ses mot bakgrund av EU:s mål att begränsa klimatförändringen i enlighet med det så kallade Parisavtalet. Enligt det ska klimatutsläppen minska med 40 procent fram till 2030 jämfört med 1990. Fram till 2050 ska växthusgaserna minska med 80 procent.

I det arbetet är även Ahola Transports många satsningar på effektivare transporter, mindre bränsleförbrukning och minskade utsläpp ett steg på vägen. ■

Fortsatt stabil resultatutveckling

Det första halvåret fortsätter uppvisa en stabil ökning av både omsättningen och lönsamheten hos Ahola Transport.

Bättre fyllnadsgrader och effektivare transportupplägg ledde till att rörelseresultatet för årets första sex månader landade på drygt 1,4 miljoner euro, något bättre än motsvarande period 2018. Under början av 2019 har den operativa verksamheten stått för förbättringen i resultatet.

Koncernen Ahola Transport uppvisar också en något högre omsättning för det första halvåret. Omsättningen låg i år på nästan 53,2 miljoner euro för de sex första månaderna, i fjol på drygt 52,6 miljoner.

Inom segmentet vägtransporter har lönsamheten fördubblats, medan IT och specialtransporter har haft en något svagare volym och resultatutveckling under det första halvåret. Både IT och specialtransporter förväntas däremot göra bättre resultat under

andra halvåret.

Utsikterna för framtiden är även i övrigt goda. Målsättningen att förbättra kundservice och effektiviteten ytterligare har börjat ge resultat. Även om den europeiska marknaden uppvisar en viss avmattning är utvecklingen i Norden god och stabil. Chaufförbristen är däremot fortsättningsvis en utmaning för hela branschen.

Inom specialtransporter har det nya konceptet som inkluderar montering mottagits mycket bra. Inom IT har fokus stärkts ytterligare. Nya helhetssystem byggs upp och förväntas ge resultat på långsikt. Därtill fortsätter det strategiska samarbetet med lastbilstillverkaren Scania kring semiautonom körning.

Under våren har Ahola Transport också

förnyat finansieringsupplägget för att frångå fakturabelåning och i stället använda fakturaförsäljning. Detta minskar balansomsättningen då kundfordringar och långfristiga lån minskar, men påverkar också likviditeten tillfälligt. Målsättningen är att likviditeten ska vara återställd när implementeringen är slutförd.

Tack vare en god efterfrågan på marknaden och en positiv utveckling inom både industrin och handeln har Ahola Transports förväntningar för första halvåret 2019 infriats. Ahola Transport tror också på en fortsatt god utveckling och bedömer att både omsättningen och resultatet för 2019 kommer att förbättras jämfört med 2018. ■

En unik iver för nya idéer



Utmaningarna i ett stort bolag och viljan att ständigt utvecklas lockade Niklas Kankkonen till Ahola Transport. Sedan juni är han ny ekonomidirektör.

- Det var nog utmaningen som lockade hit mig. I dessa trakter finns det få företag av den här storleken som dessutom har sitt huvudkontor här. Det här var en utmaning jag inte kunde säga nej till.

Det säger Niklas Kankkonen, sedan sommaren ny ekonomidirektör för Ahola Transport. Även om transportbranschen är helt ny för honom har han en bred och varierande erfarenhet av ekonomi, administration och försäljning både i Finland och utomlands. Han har jobbat med allt från indrivning till utbildning, och lärt sig både administration och människor på vägen.

- På mitt förra jobb jobbade jag med ekonomisk förvaltning, personalfrågor, försäljning och juridiska frågor. Det var väldigt få områden jag inte kom i kontakt med. Det tror jag gynnar mig nu. Samtidigt är Ahola Transport flera gånger större, både i omsättning och personal, så visst är det här en utmaning, men en utmaning som jag verkligen ser framemot.

Människor framom siffror

Förutom storleken hos Ahola Transport ser Kankkonen framemot att arbeta med och för människorna hos Ahola Transport.

- Även om jag arbetar med data och siffror är det människorna som gör arbetsplatsen och verksamheten. Och här finns dessutom en fantastisk gemenskap.

Kankkonen poängterar att ekonomi-avdelningen i första hand är en stödfunktion, men i och med att den finns till för det operativa måste en ekonomidirektör förstå företaget och arbeta för att det ska fungera så effektivt som möjligt.

- Det är ingen nytta att knappa in siffror om man inte kan och förstår företaget och det inte stöder verksamheten.

Kankkonen tror att hans mångsidiga kar-

riär kan vara till nytta även för att hitta nya lösningar hos Ahola Transport.

- Jag har sett att man kan göra samma sak på många olika sätt. Att hitta och förbättra arbetssätt är något som alltid präglat min karriär. Jag gillar att ordna upp saker, att hitta något som inte fungerar, och det finns på alla företag, både mindre och större.

Som ny i företaget berömmar Kankkonen ändå Ahola Transport för de många satsningarna på att effektivisera och förbättra senaste åren.

- Det är roligt att se att mycket fungerar. Ett stort jobb har gjorts, men jobbet tar aldrig slut.

Kankkonen är också glad över den positiva inställning till förändring som präglar Ahola Transport.

- Det finns en otrolig iver och vilja att ta emot nya idéer. Här är man aldrig nöjd med det man uppnått, man vill alltid göra bättre. Det är grunden för att kunna utveckla.

Börsen gynnar

Kankkonen ser också positivt på Ahola Transport som ett börsbolag. Börslistningar ger alltid en positiv synlighet.

- Ahola Transport är ett välkänt varumärke i både de nordiska länderna och Baltikum. Börslistningen har delvis ökat den synligheten, och det kan vi bygga vidare på.

Samtidigt uppskattar Kankkonen att en börsnotering ställer vissa krav på ett företag.

- Verksamheten måste vara effektivt organiserad. Organisation måste ha ett kvalitetsystem. Samtidigt ska man upprätthålla kontakten till börsen, investerare och samhället överlag. Som ett publikt börsbolag finns vi inte till enbart för att skapa nytta för våra ägare och kunder, utan även för samhället överlag. ■

AT Cargo bäst på miljövänlig körning

Bland drygt 9 100 förare och 120 lag tog Ahola Transport i år hem vinsten i den europeiska tävlingen Vehco Eco-driving Challenge. Ahola Transport stod som segrare med det bästa resultatet för transportföretag.



Caj Björkskog tog emot Ahola Transports pris som mest miljövänliga transportföretag vid prisutdelningen i Sverige i mars.

Ahola Transport tävlade med dotterbolaget AT Cargo. Bland motståndet fanns nästan 60 andra företag från hela Europa. Tävlingen avslutades efter det sista kvartalet 2018 och då poängen räknades stod AT Cargo som segrare både bland de finländska deltagarna och med bästa index bland alla deltagande transportföretag.

- År 2006 tillfrågades hela personalen om vi själva tror att vi kan bli bäst i världen på någonting, och om vi vill vara med om att bli det. Målet var att kunna erbjuda så effektiva transporter som möjligt och skapa mervärde för kunden. Sedan dess har vi haft det inskrivet i vår strategi för att ständigt påminna oss själva om målen. Nu har vi definitivt nått en del av dem.

Det säger Caj Björkskog som fick äran att ta emot första pris på Eco-driving Challenges prisutdelning i Sverige i mars. Björkskog arbetar med bland annat förarutbildning hos Ahola Transport, och har länge jobbat för företagets stora satsningar på miljövänligare körning.

- Nu har vi nått målet att vara bäst i ekonomiskt körbeteende i klasserna Transportföretag och Transportföretag i Finland.

Björkskog vågar till och med försiktigt, men något skämtsamt, tro att Ahola Transport nu kan kalla sig världens mest miljövänliga transportföretag.

- Eftersom vi ännu inte har några globala mätare för chaufförernas körbeteende så kan man räkna denna seger som en seger i världsklass.

Arbetet fortsätter

I fjolårets Eco-driving Challenge tävlade företagen i sju olika klasser, enligt land och typ av företag. 4 200 fordon, 120 lag och över 9 100 förare gjorde upp om segern.

Ahola Transport och AT Cargo rodde hem vinsten med ett index på 82,2 då medelindexet i tävlingen låg på 68,8. Indexet består av sex olika parametrar: överhastighet, tomgång, utrullning, noll-gas, kraftiga inbromsningar och bortbromsad energi.

“Främst måste man ju vara förutseende och köra försiktigt. Mycket ligger mellan öronen, man måste vilja och bry sig om hur man kör.”

- Chaufförerna kan kontinuerligt följa med och påverka sitt eget körbeteende under körningens gång med den utrustning som vi har som standard i nästan alla bilar som trafikerar för oss, säger Björkskog.

Ahola Transport har också tidigare haft goda framgångar i tävlingar för ekonomikörning. Trots det drar man inte av på takten.

- Vi har ännu ett stort arbete framför oss innan hela flottan står för ett miljövänligt körbeteende i världsklass. Men med de verktyg vi har och med ett öppet sinne för förändring och förbättring kan vi nå dit. Vårt mål är fortfarande detsamma, säger Björkskog.

Erfarenhet gav högsta poäng

Björkskog är ändå mycket stolt över framgången såhär långt.

- Våra chaufförer presterade väldigt bra under tävlingen.

AT Cargos chaufför Frank Enlund lyckades under flera tillfällen nå ett index på fullständiga 100. Självt är han anspråkslös om framgången.

- Det var ganska enkla körningar med lätt last, och jag behövde inte stanna så ofta. Lite tur var det väl också.

Enlund menar ändå att det finns en del att tänka på för att lyckas bra.

- Främst måste man ju vara förutseende och köra försiktigt. Mycket ligger mellan öronen, man måste vilja och bry sig om hur man kör.

Då man närmar sig korsningar, avfarten på motorvägen och liknande gäller det att bedöma när man ska låta fordonet börja rulla och använda motorbromsen. Att göra hastiga inbromsningar just innan korsningen ska undvikas så långt det går.

- Att bedöma avstånd och hur bilen reagerar är något man lär sig med tiden, säger Enlund som kört för AT Cargo sedan 2005. ■



Förutseende körning där bilens utrullning nyttjas optimalt, exempelvis i korsningar, sparar både bränsle och miljö.



Ett rullande hem med toppmodern uppkoppling

För långtradarchauffören är lastbilshytten både en arbetsplats och ett hem. Därför är både bekvämligheter och tekniska hjälpmedel för säkerhet, miljö och arbetsuppgifter elementära.

Kylskåp, mikrovågsugn, kaffekokare, alkohåls, ADR-brandsläckare, personlig skyddsutrustning, navigator och en specialbyggd dator som hjälper till att både optimera körningen och planera resan. Listan på utrustningen i Ahola Transports moderna fordonsflotta är lång.

- Visst finns det en hel del, och så får ju chaufförerna lägga till vad de vill ha själva också. Många tar med en dator, någon kan ha installerat en tv.

Det säger Markus Lindell, som sköter säkerhet och administration av fordonsflottan hos Ahola Transport. Då han räknar upp listan på utrustningen i bilarna poängterar han att det viktigaste Ahola Transport har ute på fältet och i bilen är chauffören. Utan chauffören är utrustningen onödig, men samtidigt hjälper utrustningen chauffören både i arbetet och för att varva ner under pauserna.

- Och visst har det gått framåt en hel del på tio år. I dag finns det en massa komfort, och på många sätt börjar den och utrustningen närma sig vad som finns i en personbil, säger Lindell.

“Vi satsar på det som verkligen hjälper och det som chauffören behöver.”

Snabb utveckling

Att jämföra en personbil med de moderna lastbilarna av märkena Scania och Mercedes som Ahola Transport använder är ändå omöjligt.

- De senaste åren har det hänt en massa

hos lastbilstillverkarna, säger Alf Nyblom, t.f. site manager i Nådendal, även han ansvarig för den omfattande administrationen av Ahola Transports stora fordonsflotta.

Nyblom får medhåll av Mats Wargh som jobbar med att utrusta nya fordon främst vid Ahola Transports lastoptimeringscenter i Nådendal.

- Förut installerade vi mer på plats, till och med mikron, men nu kommer det mesta färdigt och integrerat från tillverkaren, säger Wargh.

Hos Ahola Transport går man ändå lite längre. Utöver den normala nivån installerar Ahola Transport även en specialbyggd dator och alkohåls i sina nya fordon.

Däremot satsar vi inte på onödig inredning eller utstyrsel på våra fordon. Varken vi eller kunden får något mervärde av det, säger Markus Lindell.

- Vi satsar på det som verkligen hjälper

Mats Wargh utrustar Ahola Transports nya fordon med bland annat kördator och alkolås.



varit med om att utveckla, samlar samtliga avvikelser från allt från däck- till släpservicen, med bilder och text på vilken utrustning som inte fungerat som den ska och nu åtgärdas.

- Allt dokumenteras elektroniskt. Det är ett stort hjälpmedel, säger Nyblom.

Men inne i bilen är det kördatorn som hjälper till. Den bidrar också med att optimera körningen med tanke på miljöpåverkan. Den ger noggrann statistik och lär chauffören att nyttja fordonets kraft på bästa möjliga sätt.

- Vid sidan av skolning hjälper datorn med körbeteendet. Dessutom har bilarna blivit allt bränslesnålare, säger Markus Lindell.

Allt löses i Nådendal

Mats Wargh sätter en stor del av sin arbetstid på att installera kördatorer i nya fordon. Han har arbetat drygt tio år med att utrusta fordon hos Ahola Transport.

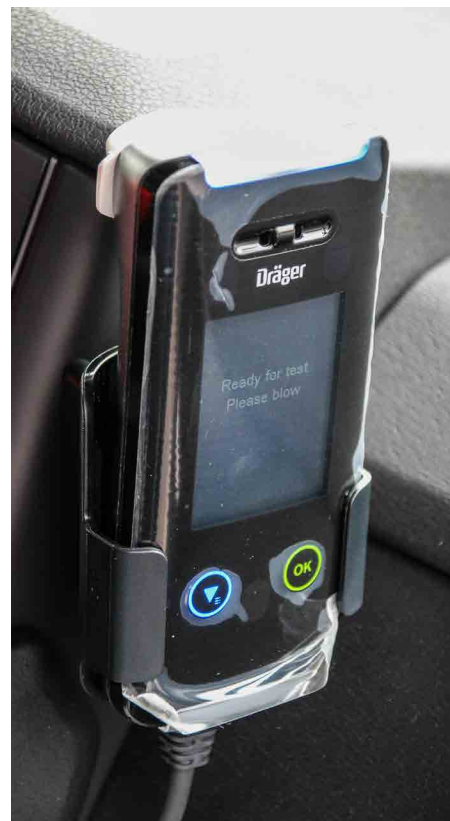
”Responsen går ju ofta via underleverantörerna, men då vi får den brukar vi givetvis försöka lösa eventuella problem. Vi hittar alltid på något.”

- Att installera kördatorn i bilen tar runt 30-40 minuter. Ledningarna till färdskrivaren ska skarvas, men egentligen går det ganska snabbt då allt är klart förberett inomhus. Det tar i sin tur runt en timme.

Alkolåsen, runt tjugo per månad, tar lite längre då de ska kopplas till växlarna.

- Allt ska förstås kalibreras och sedan också dokumenteras, säger Wargh.

I övrigt förses fordonen med extra säkerhets- och ADR-utrustning, spännlinor, påbyggnader och släp då de kommer från



Alkolåset garanterar extra säkerhet.

fabrikerna till Nådendal.

- De tejpas och registreras. Då chauffören kommer är det bara att vrida om nyckeln, säger Markus Lindell.

I Nådendal följer man också upp vad chauffören tycker om fordonen och tillägsutrustningen.

- Responsen går ju ofta via underleverantörerna, men då vi får den brukar vi givetvis försöka lösa eventuella problem. Vi hittar alltid på något, säger Lindell. ■

och det som chauffören behöver, tillägger Wargh.

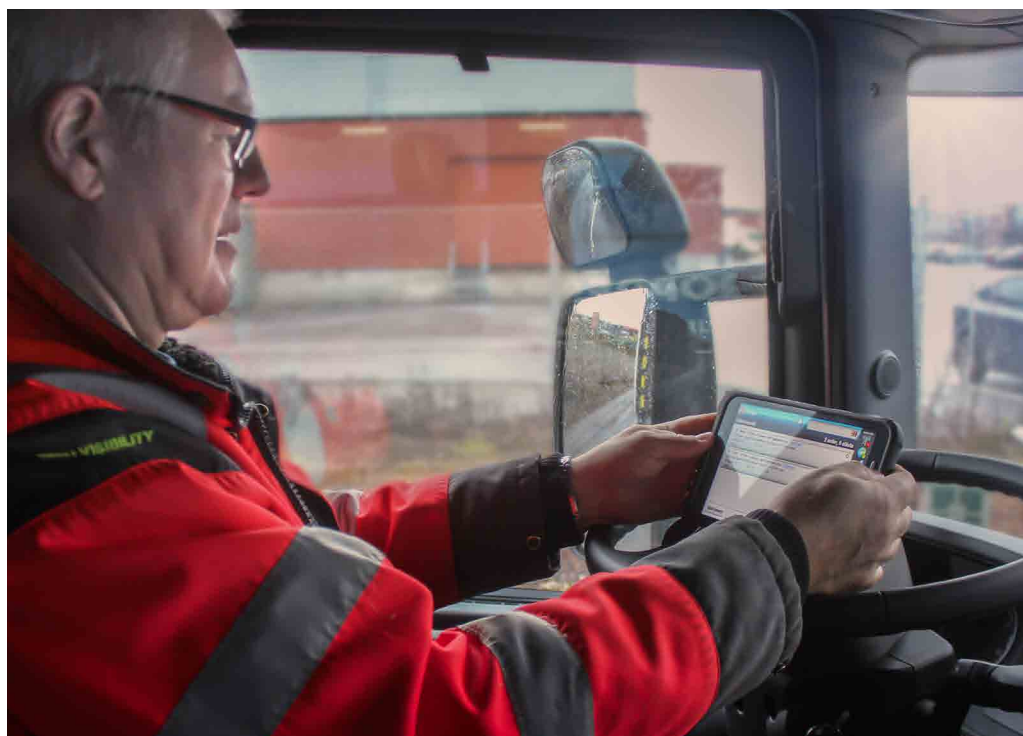
Extra satsning på säkerhet

Att Ahola Transport satsar på alkolås och kördatorn Vehco är något som ger både säkerhet och optimerad körning, och uppskattas av kunderna.

”Och visst har det gått framåt en hel del på tio år. I dag finns det en massa komfort.”

- Säkerhetsutrustningen handlar också mycket om önskemål och krav från kunderna. Därför har vi också en noggrann kvalitetskontroll här i Nådendal, säger Nyblom.

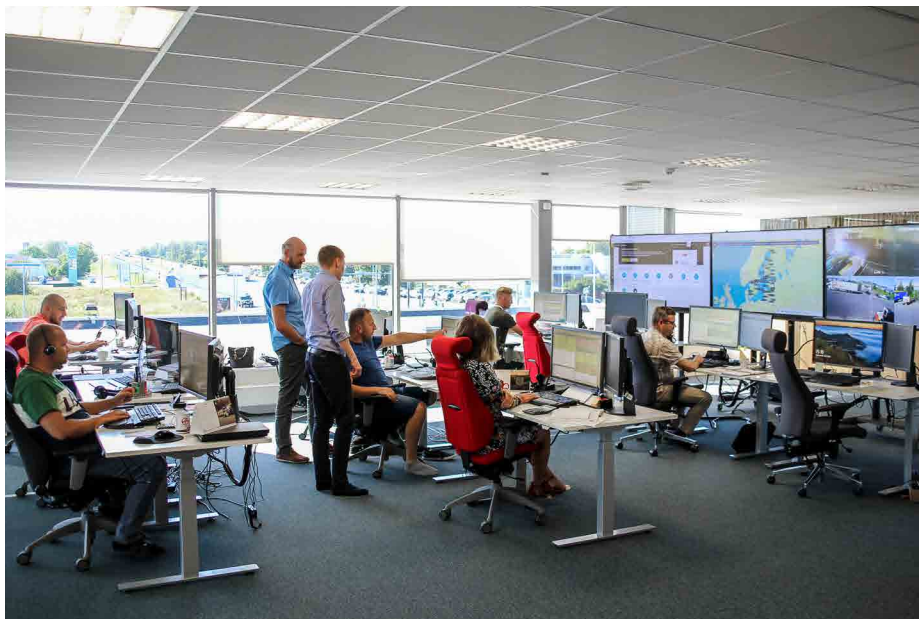
Programmet Attire, som Ahola Transport



Utrustningen underlättar chaufförens vardag.

Jubileum för snabb tillväxt i Estland

På tio år har Ahola Transports baltiska verksamhet vuxit från en blygsam enhet i Tallinn till ett nät av transporter över hela Baltikum.



Ahola Transports nya kontor i Tallinn invigdes i augusti. Personalen är full av iver inför framtiden.

Allt började år 2009. I januari stod det nya lastoptimeringscentret klart, och två månader senare flyttade även den lilla kontorspersonalen man då hade in i det splitternya kontoret på samma adress. Tre år senare hade fyra anställda blivit tolv, och verksamheten hade vuxit mångfald. En av de nyanställda sommaren 2012 var Sander Seppel.

- Transportbranschen är alltid ganska lugn under sommaren då det är semester på alla företag. Jag minns att det var väldigt tyst i vår terminal, och jag funderade varför jag blivit anställd. Samtidigt fanns det tid att lära sig, för sedan när arbetet kom igång som normalt blev det verkligen hektiskt, säger Seppel som började som truckförare, men som sedan dess har gått via arbetet som skiftesledare till transportplanerare.

På en lugn sommar 2012 följde redan då en hektisk höst. Verksamheten fortsatte växa och nyanställningarna blev fler.

- Sedan dess har verksamheten vuxit massor. Då jag började 2013 hade personalen i Tallinn nyligen börjat växa. Sedan dess har flera funktioner flyttat hit och människorna här har fått visa sin kapacitet att lära och växa med företaget, säger Kadri Grynbaum som jobbar med planeringsstöd och fakturering.

Både Grynbaum och Seppel berömmar den familjenära stämningen och arbetsmotivationen hos Ahola Transport, och menar att flexibiliteten som kommit med det är en delorsak till framgångarna. Årliga utvecklingssamtal bygger också upp det egna kunnandet, och många av kollegerna har blivit nya goda vänner. Allt detta skapar en atmosfär som leder till framgång och tillväxt.

Framåt på alla fronter

Starten på verksamheten i Estland kantades ändå av en del lokal byråkrati och ibland

lång väntan på viktiga saker. Då optimeringscentret skulle få nätanslutning sköttes det med luftledningar från en byggnad intill, men montören kunde inte ansluta dem. Till slut kunde Ahola Transports dåvarande site manager och en IT-kunnig vän ansluta kablarna och kontoret fick internet. Asfalt vid terminalen fick man också vänta på i två års tid.

**“Jag vill se oss växa
ännu större.”**

I dag går allt mycket smidigare. Det senaste året har hela transportplaneringen för Baltikum flyttat till Tallinn från huvudkontoret i Finland. I juli 2019 flyttade man dessutom till ett större kontor.

- Ahola Transports verksamhet i Estland har

en nyckelroll för hela den baltiska och öst-europeiska marknaden, säger Thomas Ahola som ansvarar för Ahola Transports baltiska och östeuropeiska verksamhet.

Flytten av transportplaneringen till Tallinn ser han som något av en nystart.

- I samband med flytten implementerades det nya styrningssystemet där varje chaufför har en egen kontaktperson i planeringsteamet. Omlastnings- och distributionstjänster erbjuds nu också till externa kunder och leverantörer i centret i Tallinn, och därtill har vi satsat extra mycket på lokal marknadsföring för att stärka Ahola-varumärket i Estland och Baltikum.

Thomas Ahola tror dessutom på fortsatta framgångar.

- Generellt sett har den ekonomiska utvecklingen i Estland och övriga Baltikum en positiv riktning. Ekonomin växer och företag ser optimistiskt på framtiden. Arbetslösheten är låg och det efterfrågas arbetskraft från flera olika branscher.

Tydliga visioner

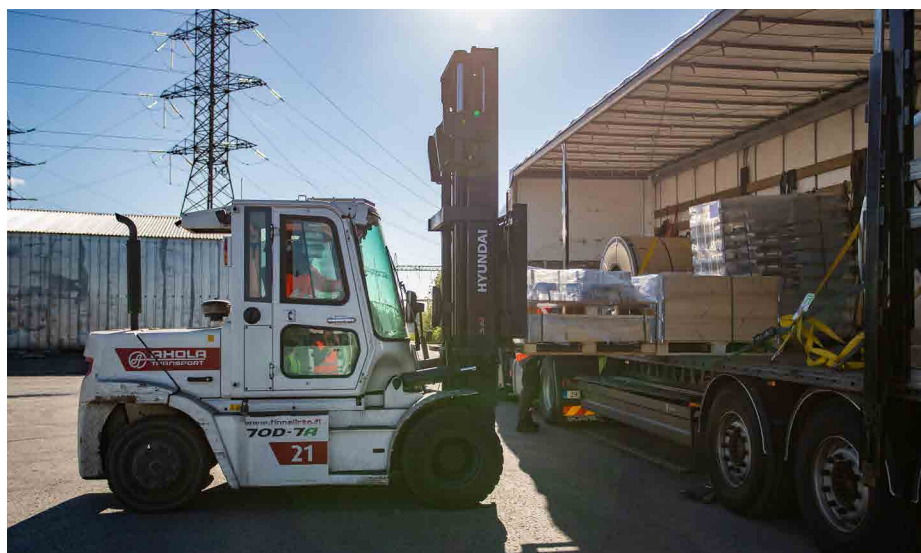
Hos de anställda råder samma optimism.

- Jag vill se oss växa ännu större, kanske bygga ett eget logistikcenter, anställa ännu fler och bli ett större namn i Estland, säger Kadri Grynbaum.

- Jubileet känns speciellt då jag ser att vi växer. Vi gör många nya satsningar i Estland just nu och det känns bra. Det här är bara början, säger Sander Seppel.

Seppel ser ett framtida Ahola Transport som fortsätter bygga förtroende hos kunderna och uppfylla deras önskemål, snabbt och effektivt. Även Thomas Ahola har tydliga visioner.

- Ahola Transports vision i Baltikum är att bli det självklara valet för alla inom logistik. Detta innefattar att vi vill vara ett mer effektivt, mer pålitligt och mer miljövänligt alternativ i logistikbranschen. ■



År 2009 blev det nya lastoptimeringscentret i Tallinn klart. Sedan dess har verksamheten vuxit med stormsteg.

Stark närvaro vid Tallinn Truck Show



I slutet av juli deltog Ahola Transport i Tallinn Truck Show, och lyfte framgångsrikt fram sitt kvalitetskoncept för leverantörer, chaufförer och annat branschfolk.

Tallinn Truck Show är Baltikums största utställning för artistiskt designade och tekniskt modifierade tunga fordon. Utställningen samlar tusentals personer intresserade av tunga fordon och lastbilar från hela Europa. För Ahola Transport innebar utställningen därmed en perfekt möjlighet att berätta mer om Ahola Transport som företag, arbetsgivare och samarbetspartner.

- Vi hade en mycket bra plats på utställningen, vilket gav många besökare. Feedbacken var överlag positiv och flera personer, speciellt chaufförer, visade intresse för Ahola Transport, säger Thomas Ahola som ansvarar för Ahola Transports

verksamhet i Baltikum.

Ahola Transport satsar just nu på att stärka sitt varumärke i Baltikum, och deltagandet i Tallinn Truck Show var ett framgångsrikt steg i det arbetet. Ahola Transport deltog med sitt Training Center och den lastbil som utrikestrafiken startade med på 1970-talet. Målet var att både berätta om företaget och det koncept som styr verksamheten.

- I dag är kvalitet allt viktigare inom logistikbranschen och därför ville Ahola Transport vara med på Tallinn Truck Show som en aktör som är ett självklart val för leverantörer och chaufförer som vill framåt och lyckas, säger Thomas Ahola. ■



Tallinn Truck Show lockade tusentals besökare.

Miniporträtt



Namn: Jelena Letner

Familj: 8-årig dotter

Arbetsplats och arbetsuppgifter:

Ahola Transport, Tallinn,
Transport planner

Din bästa fritidssysselsättning:

Sport och att vara med släktingar och vänner.

Favoritmat och -dryck:

Svårt att svara på då man gillar all slags mat.

Vad får dig på gott humör:

En perfekt balans mellan arbetsliv och fritid, och glada öppet sinnade människor runt omkring.

Vad gör dig arg:

Att det bara finns 24 timmar på en dag.

Din drömsemester:

I ett varmt land nära saltvatten.

Vilken var din först arbetsplats:

Jag sålde mitt egentillverkade godis i skolan.

Ett speciellt minne från arbetslivet:

Vilket unikt och stödjande team vi har.

Vad är aktuellt i ditt arbete just nu:

Att i team planera volymerna för godsflödena från Finland till Baltikum.

Din vision för Ahola Transport om 5-10 år:

Jag är förväntansfull i och med de innovationer som företaget har levererat de senaste åren. Jag vill ha ett jobb där jag har ett dynamiskt arbete och är engagerad i samhället, och Ahola Transport uppfyller utan tvekan den beskrivningen. Jag tycker jobbet är en perfekt matchning för mitt kunnande och min erfarenhet, och ger mig chansen att växa professionellt. Jag hoppas kunna vara med och bidra så länge som möjligt.

Framgång genom teamwork och erfarenhet

Allt började med båttransporter från de lokala fabrikerna i trakten kring Karleby. I dag löser AT Special Transport de mest komplicerade långa, höga och tunga transporterna enligt kundens mest detaljerade behov.

Ett litet team där alla har sitt specialkunnande och där alla hjälps åt. Så beskriver Benny Sundqvist AT Special Transport. Sundqvist har jobbat hos AT Special Transport sedan 2011, och innan dess sedan 1995 hos Ahola Transport.

- Det mest intressanta med mitt jobb är att varje dag är olik den andra. Det handlar om kundkontakt, olika lösningar för kunderna och snabba processer.

Sundqvist jobbar främst med försäljning och ger därmed offerter på transporter, men är också förman för de egna chaufförerna och kontaktperson för ett stort antal avtalstrafikanter. Utöver chaufförerna har AT Special Transport åtta anställda på kontoren i Karleby och Esbo. De arbetar med alltifrån transportplanering och administration till försäljning och tillståndsansökningar.

Lång erfarenhet

Trots det omfattande kunnande man har i dag är AT Special Transport ett ganska ungt företag. Bolaget grundades 2007, men en del av hemligheten ligger i att moderbolaget Ahola Transport har kört specialtranspor-

ter ända sedan 1980-talet.

- Därför har vi en lång erfarenhet, men 2007 gjorde vi detta till ett skilt bolag. Vi började med att i huvudsak transportera båtar. Det tillverkas mycket båtar i Karlebyneiden och det fanns efterfrågan på ett bolag som specialiserade sig på transport av båtar, säger vd Jonas Ahola.

I dag kör AT Special Transport alltifrån båtar till exempelvis stora fabrikskonstruktioner, vindkraftverk, maskiner, motorer, cisterner och husmoduler.

”I dag erbjuder vi projekt- och specialtransporter över Europa och även globalt.”

- Bolaget har utvecklats mycket under åren. I dag erbjuder vi projekt- och specialtransporter över Europa och även globalt. Vi kan erbjuda helhetstjänster med planering, transport, lyft och montering, säger Ahola.

Företaget strävar efter att varje år skaffa ny utrustning och utöka sina marknadsområden. År 2018 köpte man projekt- och in-

stallationsföretaget AT Install för att bredda sina tjänster, och i år har man investerat i ett nytt specialsläp med modulaxlar som gör det möjligt att transportera mycket tunga transporter med egen utrustning.

Stor investering och tillväxt

AT Special Transport omsätter i dag runt nio miljoner euro per år. Fordonsparken är omfattande och framtiden ljus. På sistone har man även gjort satsningar på Baltikum och fått flera nya kunder.

- För tillfället har vi flera projekt på gång. Den största är transporten av husmoduler från flera orter i Estland till Helsingfors, säger Jonas Furubacka som leder den operativa verksamheten hos AT Special Transport.

Dessutom ser man förväntansfullt emot att introducera den nya avancerade transportutrustningen i fordonsflottan.

- Satsningen är något vi funderat på länge för att kunna vara konkurrenskraftiga på sådana transporter vi inte tidigare varit konkurrenskraftiga på, säger Furubacka.

Det nya släpet utgörs av olika moduler och axlar som man kan kombinera på olika sätt

enligt det aktuella behovet. Det gör att AT Special Transport från och med hösten kommer att kunna erbjuda ännu bättre lösningar för kunderna.

- Kunderna värdesätter att vi med vår erfarenhet berättar vilka kostnader som uppstår med olika dimensioner på godset. Då har kunden möjlighet att analysera vad som är den mest kostnadseffektiva lösningen. Det är viktigt för oss att kunden får en konkurrenskraftig lösning för sina kunder, säger Furubacka.

Kunden får alltså veta om det lönar sig att dela upp godset i mindre delar eller till och med göra transporter större för att minska antalet transporter och hålla tidtabeller.

Inget är omöjligt

För att komma dit krävs ett omfattande arbete av de anställda hos AT Special Transport. Vikter och dimensioner ska beaktas, och rutten och hinder ska granskas. Allt måste planeras in i minsta detalj, och få saker går på samma rutin som vid vanliga lastbils-transporter.

- Tillsammans med kunden går vi igenom vad som är möjligt att transportera på landsväg och vad som kräver fartygs- och pråm-transporter, säger Furubacka.

Då kunden beställer transporten krävs slutligen både tillstånd av myndigheter och bokningar av fordon.

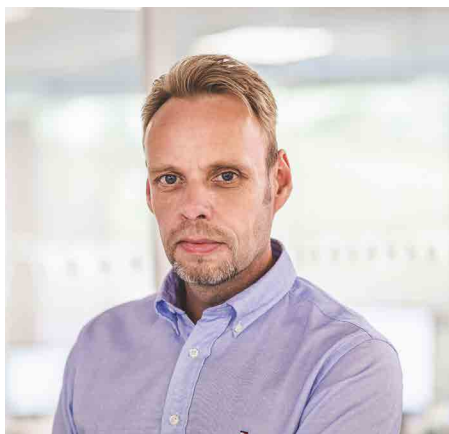
- En arbetsdag kan variera mycket beroen-

de på om vi planerar eller utför transporter. Det händer ju också ofta att kunderna behöver en transport på kort varsel, exempelvis om en maskin gått sönder. I många fall kan vi utföra transporter direkt.

Furubacka har precis som Jonas Ahola varit med i bolaget ända sedan starten 2007, och har samma åsikt som de flesta om vad som gör arbetet givande.

- Våra uppdrag är väldigt varierande och det är det som gör arbetet intressant.

Omfattande transporter kan kräva tiotals personer som kör följevagnar, flyttar elledningar och andra hinder, samt sköter lastning, lossning, montering och själva transporten. Med planering är varken högt, tungt eller långt gods ett problem. ■



Genom sin långa erfarenhet kan AT Special Transport ge kunden olika alternativ för transporter. Operationsdirektör Jonas Furubacka har alltid kundens bästa i fokus.



Följ
AT Special Transport
på Youtube



Tillväxt även på monteringssidan

Monterings- och projektstyrningsföretaget AT Install har det senaste året kompletterat AT Special Transports tjänster på ett flertal sätt, senast genom ett nytt företagsköp.

Transport och montering av stålkonstruktioner, husmoduler och betongelement för kontor, hallar och fabriker. AT Special Transport och AT Install står nu tillsammans för ett brett serviceutbud som dessutom vuxit kraftigt sen Ahola Transports köp av AT Install 2018.

- För tillfället har AT Install en personal på 13 egna montörer och 3 tjänstemän. Vid bråda tider använder vi dessutom vårt breda nätverk av underleverantörer, säger Teemu Hietala som driver företaget tillsammans med Kari Hietala.

Under 2019 har man dessutom köpt en monteringsenhet för betongelement. Enhe-

ten som ligger i Uleåborg gav AT Install nya kunder, kunskande och personal.

- Visionen är att vara en betydande aktör inom helhetstjänster för byggprojekt tillsammans med AT Special Transport, säger Teemu Hietala.

Hittills verkar man i Finland, men siktet är även inställt på Sverige. De mest hektiska tiderna inom monteringsbranschen sträcker sig från maj till december. Då arbetar som mest 25 installatörer för företaget.

- Våra arbetsdagar varierar väldigt mycket beroende på hurdana projekt vi har. Vissa kräver mycket planering, andra går på rutin, säger Hietala. ■



Kari Hietala



Teemu Hietala





Mihkel Tammo driver ett växande företag som fungerar som exempel för många andra företag i samma bransch.

”Hållbarhet är enda vägen”

Hos AT Special Transports nya samarbetspartner, estniska processutrustningstillverkaren Estanc, följer man en strategi som i framtiden kan vara enda sättet för företag att överleva.

Tankesättet som sedan ett par år tillbaka präglar familjeföretaget Estancs verksamhet är än så länge ganska ovanligt, men enligt vd Mihkel Tammo kan det snart vara en mycket viktigare faktor än att i första hand vara billigast för kunden.

- Hållbart tänkande är riktningen allt är på väg i just nu. För några år sedan bara pratade man om det och hade visioner, men det senaste året har en massa börjat handa. Nu sker det i praktiken.

För Tammo har hållbarhet, särskilt med fokus på miljön, varit en hjärtesak redan längre.

- Det är enda vägen att gå. Och nu då våra kunder också börjar nå resultat på ett hållbart sätt sker det en förändring. Det här har också ändrat vår företagskultur 180 grader.

Förr levde Estanc på att vara ett billigare alternativ än sina konkurrenter. Nu är det kvalitet och hållbarhet som lockar kunderna. I fabriken återanvänds regnvatten och energiförbrukningen minimeras, på gården laddas elbilar, på taket installeras solpaneler och på kontoret används mattor som tillverksats av plast som samlats upp från havet.

- Vi försöker vara praktiska, men det handlar också om ett tänkande och en strategi, säger Tammo.

Estanc har också anställt en hållbarhetskoordinator och Tammo blir ofta inbjuden att prata om hållbarheten på seminarier och i medier.

- Vi försöker vara aktiva i samhället och visa att det här är värt det. Det sker en stor förändring just nu.

Global kris ändrar företagsvärlden

Tammo går så långt som att tro på att förändringen kan innebära nästa stora kris i företagsvärlden. Företag som inte blir hållbara kommer att börja förlora kunder.

- Nästa globala kris kommer inte att vara en ekonomisk kris, den kommer att handla om förändrade värderingar. Jag tror den kommer att ske inom tio år, och då vill vi vara redo.

”Hållbart tänkande är riktningen allt är på väg i just nu.”

Estanc strävar därför efter att vara ett företag som präglas av ett hållbart tänkande och samarbete, vilket samtidigt ska gynna

både kunder och samhället i stort. Där är det nya samarbetet med AT Special Transport ett steg på vägen.

- Jag och Jonas Ahola lärde känna varandra på ett möte inom ett familjeföretagsförbund. Först fick vi en personlig kontakt, men snart insåg vi att våra respektive företag har mycket gemensamt.

Hållbarhetstänkandet var en av huvudfaktorerna.

- För mig var det en överraskning att Ahola Transport haft detta som en strategi så länge. Det är väldigt unikt med företag som faktiskt gör det i praktiken i den här branschen.

Nytänkande på flera plan

Samarbetet har bara ett år på nacken men har redan utvecklats mycket. Den gemensamma synen på hållbarhet men även att båda företagen är familjeföretag och att både Estanc och AT Special Transport leds av unga personer, har varit betydelsefullt.

- Om företagsvärlden ska förändras behöver vi nytänkande, unga personer som ser nya möjligheter, säger Tammo.

AT Special Transport har sedan starten för ett år sedan kört ett flertal av Estancs stora

Estanc del av Global Compact

- Under 2019 har Estanc också anslutit sig till Förenta Nationernas globala hållbarhetsnätverk Global Compact.
- Nätverket är världens största hållbarhetsnätverk för företag och omfattar närmare 10 000 företag som förbundit sig att följa FN:s globala hållbarhetsmålsättningar och följa upp sin egen verksamhet på tio punkter. Att delta i nätverket innebär därmed att man årligen ska visa upp konkreta framgångar.
- De tio punkterna som följs upp handlar om mänskliga rättigheter, arbete, miljö och antikorrupktion.

projekt som kräver specialtransporter. Bland produkterna finns processutrustning av stål; tryckbehållare, rörsystem, skrubbers och stora cisterner på flera hundra ton. Därför behövs AT Special Transports kunskande.

- Jag är säker på att samarbetet kan bli ännu tätare i framtiden. Nu börjar det slå rot även på verkstadsgolvet så att man även där direkt samarbetar och håller kontakt inför transporter. Dessutom har vi skissat på andra strategiska samarbeten, säger Tammo.

Att öppet deklarera ett samarbete mellan vad som i första hand är en tjänsteproducent och en kund är givetvis ovanligt, men Mihkel Tammo tror att även det blir vanligare i framtiden.

- Det betyder inte att AT Special Transport automatiskt får våra köror. Om någon annan är fördelaktigare tar vi fortsättningsvis dem. Men överlag tror jag mera på samarbete än konkurrens.

Samarbete gynnar alla

Genom samarbete kan Estanc tänka långsiktigt och se på helheter. Det är en helt ny filosofi som Tammo förde in för några år sedan. Samarbetet med AT Special Transport är resultatet, och nu startar man upp flera liknade samarbeten med exempelvis underleverantörer.

- Det här är en komplicerad bransch med komplexa projekt. Många små detaljer kan innebära framgång eller misslyckande för ett projekt.

Enligt Tammo innebär samarbetet med AT Special Transport nytta för båda parter. Kva-

liteten på transporter och kostnadseffektiviteten blir bättre, medan kommunikationen blir mer direkt och båda företagen kan vara förberedda på den andras investeringar och beslut.

- Det skapar ett fokus hos bägge parter, och ger konkreta fördelar.

Eftersom AT Special Transport och Estanc också har delvis samma kunder finns det dessutom en mängd know-how och information att utbyta.

- Fortsättningsvis tänker de flesta företag ändå på varandra som konkurrenter. Men jag tror det kommer att ändra snart, säger Tammo.

97 procent på export

Estancs väg fram till i dag har ändå varit lång. Estanc grundades av Mihkel Tammos far år 1992, i ett Estland som nyligen blivit självständigt.

- Början var verkligen en kamp. Det fanns knappt några företag och inga företagslagar och strukturer i Estland. Vi startade helt enkelt från ingenting.

Tack vare ett motsvarande företag och partnerskap i Finland fick man ändå hjälp och kunder därifrån.

- Det var vår början. Vi har fortsättningsvis så starka rötter i Finland att vi ofta ses som ett finländskt företag. Men på drygt 20 år har vi utvecklats betydligt.

I dag finns Estancs produkter förutom i fokusområdet Norden även globalt, totalt i över 70 länder. Hela 97 procent av det man producerar exporteras.

- Tack vare att våra kunder såsom Andritz,



Estancs nuvarande fabrik har byggts till nästan varje år sedan 2012. Fabriken är unik i hela Europa och helt specialbyggd i och med de krav på specialprojekt och lyftkapacitet Estanc har.

Valmet, Wärtsilä och Neste alla är globala jättar när våra produkter ut över hela världen, säger Tammo.

Ett globalt exempel

Mihkel Tammo är säker på att hållbarhet också kan innebära business, även hos mellanstora företag och hos företag vars kunder är andra företag.

- Det har varit väldigt ovanligt hittills. Få har vågat satsa på det, men nu kan vi visa våra kunder att det lyckas.

“Nästa globala kris kommer inte att vara en ekonomisk kris, den kommer att handla om förändrade värderingar.”

Såhär långt har Estanc lyckats bevisa det. Under 2019 har omsättningen ökat från knappa 19 till budgeterade 31 miljoner euro. Företaget sysselsätter i dag runt 150 personer och fabriken utanför Tallinn används till fullo. Företaget är ledande inom sin bransch i hela Nordeuropa och enligt Tammo verkar tillväxten fortsätta.

- Det är ett stort hopp framåt för oss. Just nu bygger vi berättelsen om Estanc. Vi växer och breddar vår tillverkning från projekt till att även ha egna produkter. Vi är redan en förebild i Baltikum men vi vill bli ett exempel globalt. Det är höga mål, och man vet aldrig hur man lyckas, men jag tro att hållbarhetsstrategin leder oss rätt. ■



AT Special Transport har kört ett flertal tunga och stora transporter för Estanc under 2019.

Samma pussel i trucken och på hubben

För knappt tio år sen började Guy Gäddnäs arbeta som truckförare på Ahola Transports lastoptimeringscenter i Nykvarn. Nu ansvarar han för all verksamhet vid hubben.

- Att ta ansvar är viktigt för mig. Jag mår bra av det. Därför kan jag heller inte längre se mig i ett jobb som börjar då jag öppnar dörren till arbetsplatsen och som jag kan glömma bort då jag går hem.

Det säger Guy Gäddnäs, som sedan december 2018 är ny site manager för Ahola Transports lastoptimeringscenter i Nykvarn i Sverige. Att vara platschef innebär ett helhetsansvar för både verksamhet och ekonomi, och framförallt personalen.

- En välmående personal är prioritet nummer ett för mig. Då går det dagliga arbetet också smärtfritt.

Den "långa vägen" hjälper

Gäddnäs trivs utmärkt på det nya jobbet, men är också mer än tacksam för att han gått "den långa vägen" hos Ahola Transport för att komma dit.

- Det var utan tvekan den bästa skolningen. Som truckchaufför lärde jag mig känna godset, som teamledare fick jag lära känna chaufförerna, färjebokning och koordinering.

Det gav först Gäddnäs möjligheten att bli transportledare vid huvudkontoret i Karleby, efter nästan två år i Nykvarn, och efter några år på ett annat företag efter det hittade han tillbaka till Ahola Transport.

- Jag saknade nog Ahola och blev erbjuden ett jobb som projektansvarig. Det kändes bra att komma tillbaka.

Kort efter det blev han erbjuden jobbet som platschef i Nykvarn, och tog utmaningen.

Skämtet gav jobb

Gäddnäs är uppvuxen i Jakobstad i närheten av Karleby men har alltid trivts i Sverige. I Nykvarn har han dessutom varit med nästan från början.

- Jag kände några av dem som var med om att starta verksamheten i Sverige och åkte förbi på en husbilssemester. Jag skämtade och frågade om det fanns något jobb här. Några timmar senare fick jag ett telefonsamtal.

Skämtet blev mer än ett skämt, men Gäddnäs ångrar inget.

- Att arbeta som truckchaufför var verkligen kul. Ingen dag är lik den andra, och nästan alla säger samma. Varje lastning är ett pussel.

Gäddnäs älskade det praktiska arbetet och kunde inte tänka sig att börja arbeta med pappersarbete.

- Men min förmän övertalade mig att testa, och så gillade jag det.

Flexibiliteten trumfkor

Som site manager är det ansvaret, men också pusslandet, som lockar Gäddnäs. Det nya jobbet var en utmaning han inte kunde säga nej till.

- Det är en stor och spännande utmaning med allt från personal till ekonomi, men jag har världens bästa förmän som stöder mig i allt jag behöver. Jag gick in med inställningen att vara kritisk till allt, och hålla ner utgifterna. Nu känner jag att jag börjar ha rätt bra koll på läget.

Just nu är framtidsutsikterna mycket bra i Nykvarn. Effektiviteten och kvaliteten har förbättrats ytterligare och flera kunder har hittat till de nya Cargo Center-tjänsterna. Bland annat lastar man om hjälpsändningar för ett svenskt biståndsföretag.

Enligt Gäddnäs är Nykvarns specialitet flexibiliteten. De cirka tio anställda är tålmodiga och flexibla då både antalet lastbilar man hanterar per dag kan variera från 15 till 60, och väder och trafik ofta ändrar schemat på kort varsel.

- Men man får aldrig vara nöjd, vi kan bli ännu bättre, säger Gäddnäs. ■



Guy Gäddnäs har gått den "långa vägen" från truckförare till site manager i Nykvarn. Enligt honom har det varit det bästa sättet att lära sig.

Fordonstransporterna växer

Transporterna av chassin och lastbilar från finländska hamnar till kunder ute i landet blev en del av Ahola Transports verksamhet redan 1997. Sedan dess har enheten vuxit, och i år har man landstigit även i Sverige.



En liten nisch, men också en mycket välfungerande sådan. Transporten av nya lastbilar och chassin blev en del av Ahola Transport under sent 90-tal, och har visat sig fungera bra som en del av det stora transportföretaget.

- Vi är dominerande i Finland men vill förstås också utveckla verksamheten. Från och med april i år har vi tagit över transporterna från fabrik till hamn i Sverige, säger Alf Nyblom, som ansvarar för transporterna i över tio år.

Enheten hette tidigare Motortrans men är från och med årsskiftet en del av affärsområdet landsvägstransporter hos Ahola Transport. Verksamheten har en lång och framgångsrik historia.

- År 1998 fick vi våra två första trailers. I dag har vi fem släp, alla mer eller mindre specialbyggda, tre egna dragbilar och två dragbilar från avtalstrafikanter, säger Nyblom.

Synergier i ny etablering

Ahola Transport kör i dag lastbilar och andra tunga fordon av märkena Scania, Mercedes och Iveco som importeras till eller via Finland.

- En del är specialfordon som får påbyggnader i Finland och sedan skickas tillbaka till övriga Norden, till exempel sopbilar, säger Nyblom.

Fordonen kommer in genom hamnarna i

Hangö, Åbo och Helsingfors, och körs därefter ut över hela landet. I och med etableringen i Sverige kör Ahola Transport nu en del hela vägen från fabrik till kund.

- Vi ser många fördelar i att vi nu sköter hela flödet. De här transporterna handlar om mycket planering, logistik och att dessutom tänka på effektivitet och miljö, säger Nyblom.

Noggrann planering

Jean Gustafsson, som kört lastbils- och chasitransporter för Ahola Transport sedan 2001, håller med. Planering är viktigt, och erfarenhet gör att jobbet flyter på.

“Vi ser många fördelar i att vi nu sköter hela flödet.”

- Främst handlar det om att man måste veta var man kör. Höjden är det avgörande i de här transporterna.

Flödet kan vara snabbt och transporterna lastas och lossas dygnet runt.

- Vi har oftast ett tidsintervall inom vilket lasten ska vara framme. Fordonen får varken anlända för tidigt eller för sent, säger Alf Nyblom.

Trots att schemat kan vara hektiskt uppskattar Gustafsson ändå att arbetet rullar på i en stabil och lugn takt.

- Man piskas inte till att vara på en viss plats en viss tid. Oftast är tiderna ganska fria. Det gör också att man kan göra ett bra jobb.

Förutom noggrann planering av rutterna kräver lastning och lossning mycket eftertanke. Tilläggsutrustning som kan bli i vägen måste tas bort och sedan läggas tillbaka igen då man levererar hos kunden.

- Och då man lastar måste man beakta hur många och vilka av fordonen som ska till vilka kunder, om samma last går till flera kunder. Dessutom ska fordonen köras ombord så att de får bäst plats på ekipaget, säger Gustafsson.

Bra team redo för utmaningar

En vanlig arbetsdag kör Gustafsson från morgon till kväll, från hamnarna i södra Finland ibland så långt norrut som Rovaniemi.

- Men det rullar på bra tack vare ett litet och nära team som driver det här.

Alf Nyblom håller med. Själv sköter han det mesta som behövs på kontoret, alltifrån försäljning till fakturering, men i år har en ny transportplanerare kommit in som hjälp.

- Vi vill fortsätta vara effektiva och följa kundernas önsknings. Förstås finns det också utmaningar. Bilarna blir högre, tyngre och längre. Elfordon är också en intressant utveckling. Allt detta ställer krav på transporterna och måste beaktas. ■

Från lokal enmansföretagare till europeisk branschledare

På 1930-talet började ett enmansföretag i den lilla byn Lahnakoski tillverka höräfsor för de lokala jordbruket. I dag är företaget Europas ledande producent av träåror.

I en liten by i finländska Österbotten ligger ett företag med långa anor och en intressant resa bakom sig. Företaget Lahnakoski, som också hämtat sitt namn från byns namn, har gått från ett enmansföretag under tidigt 30-tal till att bli en branschledare.

- Som för många andra gamla företag vet inte riktigt när allt börjat, men någon gång på 30-talet började min farfars far ett snickeri ett stenkast härifrån.

Så presenterar Björn Sandström Lahnakoskis historia. Björn är i dag vd för familjeföretaget i fjärde generation, och fortsätter utveckla det som förfäderna byggt upp.

- År 1936 köpte min farfars far en ångmaskin från grannbyn. Det ser vi som året då företaget grundades.

I början tillverkades allt som behövdes för jordbruk och hushåll i trakten. Dörrar, fönster och möbler producerades, men känd blev verkstaden för sina höräfsor. År 1954 flyttade företaget till den plats där Lahnakoski

fabrik ligger i dag, och snart tog verksamheten fart med följande generation bakom rodret.

Flexibilitet ger framgång

I dag har fabriken hela 275 olika produkter i sitt sortiment och hundratusentals produkter lämnar fabriken på export till närmare 30 länder varje år.

- Vi vill betjäna våra kunder. Då en konkurrent kan ha 5-10 produkter i sitt sortiment gör vi också en mängd olika specialpaddlar, flaggstänger och master till båtar, säger Sandström.

Fabriken med sina 15 anställda har byggts ut över 10 gånger och en stor flexibilitet präglar verksamheten. Man utbildar ny personal på plats, underhåll av maskiner sköts av personalen och även Sandström arbetar ofta på verkstadsgolvet. Tack vare dessa och många andra faktorer, men framförallt en

stark vilja, produceras årorna fortfarande i Österbotten.

- Många har sagt att vi borde flytta produktionen utomlands, men här är vi.

Det lokala liksom ett ansvarstagande för samhälle och miljö är nämligen viktigt för Lahnakoski. Den flis som blir över då träåror och -paddlarna tillverkas förser värmeugnar som torkar virket med all energi, och även om tillverkningen är mycket säsongsbetonad vill Sandström att de anställda har jobb året om.

- Jag skulle inte kunna tänka mig något annat.

Viktigt att gynna lokalt

Samma tänkande har präglat samarbetet med Ahola Transport, som kört Lahnakoskis produkter till Sverige och Norge i tiotal år.

- Vi gynnar gärna det lokala och därför är Ahola ett självklart val, men visst måste det också vara förmånligt. Det viktigaste för oss är ändå en transportör som förstår våra behov, säger Anita Laakso som sköter transporterna och försäljningen hos Lahnakoski.

Kommunikationen och möjligheten till feedback om saker inte fungerar som de ska är också viktigt.

- Vi har ganska höga krav, och då är det viktigt att de lyssnar. Med Ahola har vi mycket större möjlighet att påverka transporterna. Om något händer får man dessutom snabba svar och besked, säger Laakso.

Under högsäsongen rullar en fullastad långtradare från Ahola Transport ut med Lahna-



Lahnakoski tillverkar alltifrån klassiska träåror till moderna SUP-paddlar. Virkets kvalitet är det viktigaste.

Att tillverka en åra kan innebära så många som fjorton olika skeden. En noggrann kvalitetskontroll är viktig för vd Björn Sandström.



koskis produkter varje vecka. Produkterna går både till handeln och till båttillverkare. Björn Sandström hoppas att samarbetet fortsätter och berättar samtidigt en anekdot om hur exporten, som Ahola nu sköter, en gång i tiden började för Lahnakoski.

- Min farfars bror vann en resa till Sverige på lotteri. Så de åkte iväg till Sverige och tog åror med. Det var början på exporten.

Höga krav på virket

I dag åker årorna iväg så långt som till Mexiko. Långa anor och kvalitet samt kundernas nostalgi för träåror har lett Lahnakoski till framgång.

- Även om man inte skulle tro det är den största utmaningen faktiskt virkestillgången, säger Sandström.

Årorna kräver nämligen det allra bästa virket, och att känna till vad som duger är en konst i sig. Enbart runt en procent av det virke som sågarna producerar möter kraven.

- Men vi har bra och långvariga samarbeten med leverantörerna. Det mesta kommer från skogar i södra och östra Finland, säger Sandström.

De främsta konkurrenterna inom tillverkningen av åror finns också på hemmaplan i Finland och i Baltikum. I Sverige har de lagt ner då man inte klarade av att hitta rätt virke.

- Det går inte att laga åror om du köper en lastbil med virke men till slut bara har en skottkärra med tillräckligt bra råvara. ■

Tillväxt genom förtroende

På enbart tre år har samarbetet mellan Ahola Transport och underleverantören Raijarit vuxit med stormsteg. Två bilar hösten 2016 har blivit hela tolv i dag.

Bland Ahola Transports underleverantörer finns allt från enpersons företag till större aktörer. En av de större är det snabbt växande och framgångsrika Raijarit från Uleåborg i norra Finland.

- Under de senaste tre åren har vår verksamhet vuxit mycket markant. En av orsakerna är samarbetet vi inlett med Ahola, säger Raijarits vd Esa Koskiniemi.

Samarbetet med Ahola Transport inleddes 2016. I början av året började Raijarit köra med en bil för Ahola Transport, i slutet av året lade man in en till. I dag är 12 av Raijarits 40 fordon i trafik för Ahola Transport i Finland, Sverige och Norge.

- Ahola är en viktig strategisk samarbetspartner för oss, och vi vill arbeta långsiktigt med sådana partners som samarbetet fungerar med, säger Koskiniemi.

Öppenhet ger framgång

Trots hela 40 fordon och 50 fastanställda är Raijarit ett ganska ungt företag. Allt började i Uleåborg år 1995, då med en distributionsbil för finländska posten.

- I dag sköter vi läkemedels-, bageri-, möbel- och styckegodstransporter. Dessutom gör vi till exempel installationer av hushållsapparater, säger Koskiniemi.

Fordonsparken omfattar allt från paketbilar till de långträdare som kör för Ahola Transport. En kunnig personal gör allt för att kunderna ska vara nöjda. Koskiniemi poängterar att alla parter vinner på att man i första hand samarbetar i stället för att enbart

erbjuda tjänster åt varandra.

- Långsiktiga kundförhållanden är viktigt för oss, vi vill ta hand om våra kunder och fungera tillsammans. Vi satsar på framtiden genom att investera i en ny fordonspark enligt behoven och lyssna på våra kunder.

Detsamma gäller samarbetet med Ahola Transport. Som underleverantör för Ahola Transport vill Raijarit arbeta öppet och enligt konceptet att man lyckas tillsammans. Det är just det som enligt Esa Koskiniemi fungerar bäst i samarbetet mellan de två företagen i dag.

- Båda företagen har tydliga roller som uppfylls bra. En pålitlig och stor samarbetspart ger säkerhet inför fortsättningen, och vi kan exempelvis vara säkra på att utbetalningarna kommer i tid och att arbetet inte plötsligt tar slut.

Chaufförerna avgörande

Raijarit hoppas därför att samarbetet med Ahola Transport både fortsätter och utvecklas i framtiden. I det operativa kan kommunikationen alltid förbättras för att undvika extra arbete, men i övrigt rullar det mesta på prickfritt.

Det främsta orosmomentet är enligt Koskiniemi tillgången på kunniga och motiverade chaufförer i branschen.

- Men vi måste vara nöjda och glada för att vi har lyckats hitta ett så fantastiskt team till Aholas transporter. Vi kan lita på att arbetet sköts och att transporterna är framme i tid, samarbetet med Ahola fungerar och fordonsparken hålls i skick. Men utan kunniga chaufförer skulle inget fungera. ■



Raijarits vd Esa Koskiniemi är nöjd över framgången och tillväxten som kommit genom samarbetet med Ahola Transport.



Stort erkännande för visionärt arbete

Utmärkelsen Årets-logistiker
delades ut till Hans Ahola i
Helsingfors i februari 2019.

Visioner, mod och en framgångsrik tillväxt var motiveringarna då Ahola Transport och koncernchef Hans Ahola mottog utmärkelsen Årets logistiker i Helsingfors i februari.

- Att våga är viktigt, inte bara i transportbranschen utan inom företagande överlag. När man är modig och väljer att inte köra det säkra spåret så lyckas förstås inte allt, det får man räkna med, men som helhet ser jag det som mycket positivt att våga prova nya saker.

Det säger Hans Ahola, som i februari i år fick motta utmärkelsen Årets logistiker av Finlands inköps- och logistikförening LOGY.

Utmärkelsen har delats ut av LOGY årligen sedan 1986. Mottagaren ska vara en person som är aktivt verksam inom logistikbranschen, men konkurrensen är hård och de tidigare pristagarna kommer från stora inhemska företag som Nokia och Kesko samt universitet, hamnbolag och logistikkoncerner. Sedan 1986 har enbart tre personer från renodlade transportföretag fått utmärkelsen, Hans Ahola den senaste i den skaran.

Att erkännande för hela företaget

I prismotiveringen står det att Ahola Transport har lyckats med mycket och blivit en föregångare inom logistikbranschen.

- Det känns givetvis bra, då jag fick utmärkelsen sade jag att det känns extra roligt att de ger den åt en gammal lastbilschaufför. Visst är det ett erkännande för långsiktigt arbete, säger Hans Ahola.

Trots att utmärkelsen främst riktas till en person ser han att den är viktigast

för företaget.

- Det är företaget som gjort arbetet även om det är jag som råkat få priset. Det är människorna hos oss som gjort det möjligt, alla de som är med, engagerar sig och vill utveckla Ahola Transport. Det här är ett erkännande för hela företaget.

Även om Hans Ahola säger att det är svårt att sätta fingret på exakt vad hos Ahola Transport som möjliggjort utmärkelsen kan han lista några aspekter.

- Jag tror att de uppskattar att vi tänker lite annorlunda, och går i andra banor än andra transportföretag. Det är exempelvis inte så vanligt att ett transportföretag börjar utveckla egen it, men det är en stor sak för oss.

I motiveringen står det att Ahola Transport visat mod inom sin bransch, även det kan Hans skriva under.

- Vi är rätt så modiga, kanske lite för modiga ibland.

Lönsamma och framåtsträvande

I prismotiveringen för LOGY fram att Ahola Transport är ett av få finländska företag som lyckats bedriva en lönsam transportverksamhet på marknadsområdet Norden, Baltikum och CEE-länderna. Dessutom har företaget satsat på en stark digitalisering, redan i ett tidigt skede. Ahola Transport utvecklade ett eget optimeringssystem för transport-



planeringen redan 1996 och har även tagit stora steg inom lastbilstekniken, nu senast genom satsningar på platooning.

För Hans Aholas del för LOGY fram hur Hans som företagsledare lotsat företaget från ett litet familjeföretag till ett av landets största transportföretag. Ahola har drivit företaget med iver och mod.

Att ge utmärkelsen till ett sådant företag och en sådan företagsledare stöder LOGYs mål att lyfta fram finländsk konkurrenskraft och främja logistikbranschens utveckling.

Med utmärkelsen i handen tänker Ahola Transport arbeta vidare i samma tecken.

- Vi har en vision om att vara det företag som förnyar traditionell logistik. Det har vi gjort, och vi fortsätter arbeta helt enligt vår vision, säger Hans Ahola. ■

Fraktsedlar och arbetsresor i färsk podcast

Efter att ha hört en rikssvensk företagspodd började Juuso Savolainen och Ville Lindholm skissa på en egen för Ahola Transport. Konceptet är unikt och lockar en bred lyssnarskara.

Idéerna började flöda då marketing coordinator Juuso Savolainen och försäljaren Ville Lindholm hörde på en rikssvensk podd av en marknadsförare och en försäljare i ett företag.

- Vi kände igen direkt oss i deras roller. Vi lyssnade på ett avsnitt och kände att vi borde göra det här också på Ahola Transport, säger Juuso Savolainen.

Dessutom gillade både Savolainen och Lindholm att en marknadsförare och en försäljare kunde slå ihop sig och diskutera arbete och branschen. Sedan våren gör de nu ett avsnitt på tio minuter åtminstone en gång per månad.

- I podden berättar vi vad som är på gång i företaget och branschen, samt visar att marknadsföring och försäljning kan jobba tätt tillsammans. Jag tror det är ett bra budskap gentemot våra kunder, säger Lindholm.

Brett och unikt

I början sökte konceptet sina former men nu känner de två poddarna att de kommit igång på allvar.

- I början hade vi inga roller. Nu bestämmer vi alltid vem som leder och vem som frågar. Det behövs lite planering, säger Savolainen.

Podden finns hittills på finska och hittas på LinkedIn. Savolainen och Lindholm skulle gärna göra den på andra språk, men i och med Ahola Transports många kunder i Finland och att det finns få poddar i Finland, var finska ett naturligt första val.

- Jag tror vi är ganska unika, åtminstone i Finland och Norden, säger Lindholm.

Poddens målgrupp är i första hand branschfolk, men förutom de som är intresserade av logistik hittar de som

jobbar med marknadsföring, försäljning och i företagsvärlden överlag intressanta diskussioner och frågor i podden.

- Vi har faktiskt fått en del respons, bland annat har vi fått tack för att vi förklarat hur en fraktsedel fungerar, säger Lindholm.

Bättre bild och tillit

Savolainen och Lindholm har också diskuterat hurdan en bra arbetsresa är, både med tanke på den egna trivseln och exempelvis ett kundbesök.

- Man ska ta vara på resan och planera var man ska stanna, säger Savolainen.

- Sedan kan man berätta för kunden att man besökt just den restaurangen eller tagit en promenad i skogen intill. Det ger något gemensamt och lättsamt att prata om, tillägger Lindholm.

Savolainen och Lindholm tror att podden kan hjälpa kunderna att skapa sig en bättre bild av Ahola Transport som företag. Företag och samarbetsparter har redan uppskattat den glädje, lättsamhet och sammanhållning podden förmedlar.

- Samtidigt blir det lättare att skapa tillit, säger Lindholm.

Podden är också givande för Savolainen och Lindholm personligen.

- Det är verkligen roligt att få utmana och utveckla sig själv genom det här, säger Lindholm.

- Det kräver lite tid att planera och redigera, men arbetsinsatsen är helt klart värt det, tillägger Savolainen.

Under hösten ska podden satsa på bättre kvalitet, både tekniskt och i innehållet. Dessutom ska podden bli tillgänglig på Spotify, och flera spännande gäster utlovas under kommande avsnitt. ■

Miniporträtt



Namn: Markus Corin

Familj: Fru, 13-årig bonusdotter och en katt

Arbetsplats och arbetsuppgifter:

Ahola Transport, Karleby,
Business Unit Manager

Din bästa fritidssysselsättning:

Att resa.

Favoritmat och -dryck:

Inga specifika, men allt som är gott.

Vad får dig på gott humör:

När något lyckas, oberoende av vad det gäller.

Vad gör dig arg:

Orättvisor.

Din drömsemester:

En resa jorden runt på obestämd tid.

Vilken var din först arbetsplats:

Ahlsgögs läderfabrik i Kronoby.

Ett speciellt minne från arbetslivet:

När vi var på transportledardagarna i Nämdal för många år sedan. Vi övernattade på Ruissalon Terveyskylpylä. När vi anlände hämtade ambulansen någon, och samma sak hände när vi checkade ut. Det doftade äldreboende i hela hotellet, och det fanns knappt någon annan än personalen och vi som rörde sig utan hjälpmedel. Då kände vi oss unga.

Vad är aktuellt i ditt arbete just nu:

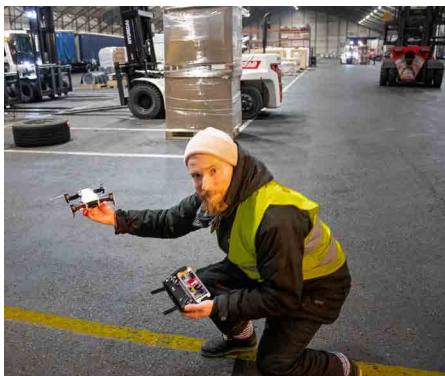
Övergå till nytt upplägg för planeringen och få allt att flyta på så bra som möjligt.

Din vision för Ahola Transport om 5-10 år:

Att med ett bra team gemensamt uppnå våra målsättningar.

Det händer hos Ahola...

Ahola Transport från luften



För att förnya och utöka det egna bild- och filmmaterialet har Ahola Transport under året utfört ett antal filmningar vid sina olika verksamhetspunkter, ute på fältet, i hamnar och hos kunder. Ett antal marknadsföringsklipp för både sociala medier och traditionella kanaler har producerats. Materialet har



filmats och fotats både på marken och med drönare. Satsningen utgör en fortsättning på Ahola Transports förstärkta fokus på marknadsföring och kommunikation de senaste åren. Nya klipp och bilder hittar du kontinuerligt på Ahola Transports Facebook- och Instagramsidor. ■

Nya mässor i höst

Ahola Transport kommer återigen synas på branschens viktigaste mässor i Norden och Baltikum under hösten. Först ut är underleverantörmässan Alihankinta i Tammerfors, Finland, i september. Efter det riktar Ahola Transport blicken mot Sverige och deltar i Logistik och distribution i Stockholm i oktober och i Elmia Subcontractor i Jönköping i november. I slutet av november deltar Ahola Transport också i Tech Industry i Riga, Lettland. ■



Fest för Hans

I juni blev det födelsedagskalas hos Ahola Transport då koncernchef Hans Ahola fyllde 65 år. Han uppvaktades med fest och tal, och fick en cykel av personalen. ■



Golfintresset växer. Ahola Transports traditionella golfdag i Nådendal gick i år av stapeln i juni. Intresset för golf bara växer hos de anställda, och hos Ahola Transport får personalen också största delen av årsavgiften och utbildning för golf betalda som arbetsförmåner. ■

Är du intresserad av att skaffa elbil?



Jari Ratia

Truckchaufför
Nådendal, Finland

Nog skulle en elbil intressera och visst har det diskuterats, men erfarenheterna är ännu få. Samtidigt väcker det många frågor: det högre priset, batteriernas livslängd och räckvidden. Med ett 16A-uttag lär laddningstiden också vara lång.



Anna Kajdy

Transportplanerare
Warszawa Polen

Skulle en elbil vara mitt nästa köp? Med tanke på priset, inte ännu. Det skulle kanske också vara något för tidigt, särskilt i Polen. Personligen tycker jag att hybridbilar är den optimala vägen just nu. Men för länder med fler förnybara energiresurser kan elbilar vara ett vettigt val redan nu.



Tobias Hagnäs

Transportförsäljare
Karleby, Finland

I framtiden kommer jag säkert att köra elbil eftersom driftskostnaderna är låga. Än så länge tycker jag att en rymlig elbil är för dyr, så jag fortsätter en tid ännu med min dieselbil.

Ny satsning förmedlar Ahola-andan

Ahola Transports nya marknadsförings- och kommunikationschef vill stärka varumärket, sprida budskap och förmedla den atmosfär som familjeföretaget internt varit känt för redan länge.

Jimmy Ahola har redan en lång karriär i företaget bakom sig. Han har arbetat med både konkret transportplanering och med ansvars- och ledaruppgifter. Sedan april i år ansvarar han för Ahola Transports marknadsföring och kommunikation.

- I praktiken handlar det till exempel om att i samråd med vår försäljning lansera olika kampanjer, att planera och koordinera evenemang och mässor, och planera och producera innehåll till sociala medier, reklam och så vidare.

I det arbetar han tätt med marknadsföringskoordinator Juuso Savolainen. Tillsammans står de för marknadsföringen och kommunikationen både internt och externt. För Jimmy Ahola är olika former av kommunikation det intressanta i arbetet.

- För mig är det viktigt att förmedla rätt budskap om vårt företag.

Det gör Ahola Transport genom att producera högklassigt material i många olika ka-

naler, för att nå flera målgrupper och kunna berätta historien om Ahola Transport och förmedla vad företaget erbjuder på bästa möjliga sätt.

- Det uppnår vi också genom att lyfta fram alla duktiga människor som jobbar hos oss, säger Jimmy Ahola.

Tydlig vision

Den nya tjänsten som kommunikationsansvarig är ett led i Ahola Transports förstärkta satsningar på kommunikation och marknadsföring de senaste åren.

- Eftersom vi framförallt är ett tjänsteföretag är dessa mycket viktiga för oss. Vi behöver upprätthålla ett starkt varumärke för att lyckas nå nya kunder, medarbetare och leverantörer, säger Jimmy Ahola.

I det arbetet hoppas Jimmy Ahola använda och förmedla den Ahola-anda som han tagit del av under 14 år i företaget. Därifrån



blickar han framåt.

- Vår vision är att vara det självklara valet för alla som vill leverera. Jag vill att vi genom vår marknadsföring skall kunna vara med och göra valet självklart. ■

Tips:

Om du är intresserad av artiklar och reportage som funnits i tidigare nummer av AT Info finns tidningen även tillgänglig som PDF-version på Ahola Transports hemsida. På hemsidan hittar du också enskilda artiklar på olika håll.



Är du intresserad av att skaffa elbil?



Viktor Asplund

Controller
Karleby, Finland

Jag följer med utvecklingen och skulle hellre köra med elbil än min nuvarande dieselbil. Men det kommer troligtvis inte bli aktuellt innan anskaffningskostnaderna på en begagnad elbil sjunker, samt innan räckvidden når den magiska gränsen på runt 1000 km per laddning.



Marika Nurk

Bokförare
Tallinn, Estland

Jag tänkte på det i dag morse då jag satt fast i en trafikstockning. Jag funderade hur mycket en elbil skulle kosta och vad som krävs för att ladda den. Det skulle vara trevligt att ha en elbil i Tallinn och få köra i bussfilen. Dessutom skulle det vara gratis att parkera i centrum.



Peter Nylund

Planerare för specialtransporter
Karleby, Finland

Inte inom den närmaste framtiden, de är alltför dyra ännu. Dessutom lär man inte få dra trailer med dem, så en sådan bil vill jag inte ha.



Petra Nyman

Titel: Sales administrator

Född: 1981

Familj: Man, två barn och två hundar

Bor: Nedervetil, Finland

Utbildning: Restonom

Från sockor till faltar

För tre år sedan hittade Petra Nyman tillbaka till en hobby hon hade haft från barnsben fram till tonåren. Kreativitet och hållbarhet, och att hobbyn ska vara just en hobby, är det viktiga.

En hobby som man kan ta med sig överallt, som ger utlopp för kreativitet, som får ta den tiden den tar, och som fungerar som en motvikt till arbetet. Det låter perfekt, och har i tre års tid också varit det för Petra Nyman.

- För en hjärna som tenderar att gå på högvarv är det här utmärkt. Det är både avkoppling och en praktisk syssla till motvikt från det teoretiska arbetet framför datorn på jobbet.

På sin fritid, oberoende om det är i bilen, framför tv:n eller utomhus, stickar och virkar Petra alltifrån sockor till tröjor och sjalar.

- Jag började sticka och virka säkert ungefär samtidigt som jag började prata. Det var så tidigt att jag inte ens minns när det var.

Många projekt väntar

Inspirationen kom från farmor, och det var också hon som lärde Petra grunderna.

- Men sedan höll jag en paus på 20-25 år. Andra intressen tog över i tonåren, jag började studera och flyttade hemifrån. Riktigt aktivt började jag igen i vuxen ålder för runt tre år sen.

Petra har testat att sy, men särskilt att arbeta med symaskin faller henne inte i smaken.

- Jag gillar att arbeta med händerna, och med stickor, virknål och garn är det dessutom lätt att börja och att ta med hobbyn överallt.

Inspiration lider Petra ingen brist på. På Instagram och olika grupper på Facebook samlar hon bilder och diskuterar olika projekt, mönster och kreationer. Självtillverkar hon främst kläder åt sig själv, familjen och släkten.

- Jag har en jättestor mapp med projekt jag skulle vilja göra. Inspiration finns, det är tiden som inte räcker till.

Att virka och sticka har de senaste åren blivit allt trendigare och med sociala medier

finns det otaliga möjligheter att dela med sig av sin hobby och sina idéer till andra.

- Jag grundade ett öppet Instagram-konto för att kunna dela med mig, och för att jag inte skulle terrorisera mina vänner på Facebook med bilder på yllesockor.

På kontot får hennes kreationer kommentarer både från bekanta och de designers som ligger bakom mönstren Petra använder.

Ekologiskt motiverar

Förutom trenden i att tillverka sina kläder själv, och ha en hobby som ger synliga resultat, ligger det för alltför även ett miljötänk bakom valet att sticka och virka på fritiden. För Petra är detta en stark motivation.

- Jag jobbar helst med naturfibrer, 100 procent ull, och ekologiskt om det bara finns att få.

Hon uppskattar även i övrigt hantverk och har visioner om att i framtiden börja med möbelrestaurering.

- Kanske när barnen blir äldre. Jag tycker att jag är ganskaändig, och skulle gärna göra mer sådant på fritiden. Dessutom finns det ett par gamla möbler som borde åtgärdas hemma.

Även den nuvarande hobbyn lär utvecklas. För tre år sedan började Petra med sockor. Nu gäller tröjor. Dessutom har hon ett större långsiktigt projekt i en filt av garn som ska bli både stor och varm.

- Det ska få ta länge. Jag tar ingen stress med mina projekt. Ibland gör jag inget på några veckor, ibland sitter jag flera timmar varje kväll.

Helst ska Petra dessutom ha två projekt samtidigt.

- Jag brukar ha ett enkelt så att jag kan se på tv samtidigt, och så ett annat som är mer invecklat och kräver både tankearbete och koncentration. ■



Petra Nyman virkar och stickar det mesta. De färdiga alstren delar hon med sig av på Instagram på @peesenjohanna.