

A large red triangle pointing to the right, positioned in the upper right quadrant of the page. The text is centered within the triangle.

Korkealuokkaisia logistiikkaratkaisuja

John Nurminen lyhyesti

John Nurminen tuottaa korkealaatuisia asiakaslähtöisiä logistiikkapalveluja Itämeren alueella. Yhtiön toiminta perustuu asiakkaan liiketoiminnan ymmärtämiseen ja logistiikan erikoisosaamiseen.

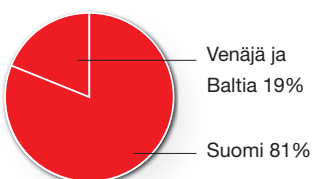
John Nurminen on suomalaisomisteinen perheyrittäjä, joka on toiminut jo 120 vuoden ajan. Pitkän iän salaisuus on kyky vastata asiakkaiden haasteisiin ja toimintaympäristön muutoksiin.

Avainluvut

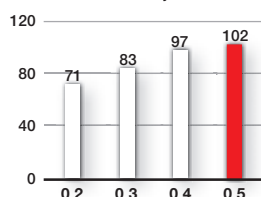
	2002	2003	2004	2005
Liikevaihto, milj. €	71	83	97	102
Liikevoitto, milj. €	2,5	5,6	9,6	13,0
% liikevaihdosta	3,5	6,7	9,9	12,8
Sijoitetun pääoman tuotto, %	7,1	12,9	23,0	25,3
Omavaraisuus, %	55,4	53,0	49,0	54,7
Investoinnit, milj. € ¹⁾	9,5	5,3	14,7	11,1
Henkilökunta				
- Suomessa	471	474	551	557
- Venäjällä ja Baltiassa	50	106	127	128

¹⁾ bruttoinvestoinnit

Henkilöstömäärä



Liikevaihto, milj. €



► Asiakkaiden kilpailukyvyyn vahvistaminen

Sisältö

- | | |
|--|---|
| 2 Toimitusjohtajan haastattelu | 22 Hallituksen toimintakertomus |
| 4 John Nurminen nyt | 24 Tuloslaskelma |
| 5 John Nurminen huomenna | 25 Tase |
| 6 John Nurmisen vuosi 2005 | 26 Konsernin rahoituslaskelma |
| 8 Osaava henkilöstö | 27 Avainluvut |
| 10 Toimintaympäristö | 28 Tilinpäätöksen
laadintaperiaatteet |
| 11 Liiketoimintayksiköt | 29 Osakkeet ja osuudet |
| 12 Ajoneuvologistiikka | 30 Hallitus |
| 13 Erikois- ja raskaskuljetukset | 31 Yritysjohto |
| 14 Puutoimiala | 32 Yhteystiedot |
| 15 Rautatielogistiikka | 33 Poimintoja 120 vuoden varrelta |
| 16 Taidelogistiikka | |
| 17 Tavarankäsittely ja
lisäarvopalvelut | |
| 18 Tullauspalvelut | |
| 19 Varustamopalvelut | |
| 20 John Nurmisen Säätiö | |

Vilkas vuosi – Venäjän vedossa

Jan Lönnblad on luotsannut John Nurmista vuodesta 1997 päämääränään markkina- tai laatujohtajuus valittujen logistiikkapalvelujen tuottajana. Vuoden 2005 aikana luovuttiin muotilogistiikasta ja linja-agentuureista. Toisaalta vau-nuliiketoimintaa Suomen ja Venäjän välisessä rautatieliikenteessä laajennettiin voimakkaasti. Useimpien John Nurmisen liiketoimintayksiköiden vuotta leimasi Venäjän markkinoiden vahva veto.

John Nurmisen vuosi 2005 oli vilkas. Liikevaihdossa ylitettiin sadan miljoonan euron raja, ja sitä kertyi noin 102 miljoonaa euroa (97 milj. € vuonna 2004). Yhtiön kannattavuus pysyi hyvänä, ja liikevoitto oli 13,0 miljoonaa euroa (9,6 milj. €).

Kasvun takana oli monia tekijöitä, mutta yksi niistä oli toimitusjohtaja Jan Lönnblad in mukaan ylitse muiden: Venäjän markkinoiden veto. Venäjän talouskasvu, investoinnit ja voimakkaana jatkunut kulutuskysyntä lisäsivät tavaravirtoja Suomesta ja muista Euroopan maista Venäjälle ja siten logistiikkapalvelujen kysyntää. Syksyllä Venäjä nousi viennissä Suomen suurimmaksi kauppakumppaniksi, ja tämä avasi osaltaan John Nurmisen uusia mahdollisuuksia Venäjällä.

”Viime vuoden liikevaihdostamme noin 60 prosenttia oli tavalla tai toisella Venäjäsidoista”, Lönnblad luonnehtii. Monen John Nurmisen liiketoimintayksikön toiminta vilkastui vuoden aikana myös Baltian alueella, joka on yhtiön kolmas markkina-alue Suomen ja Venäjän lisäksi.

Kilpailu kiristymässä

”Kotimaassa logistiikkasektorin markkinat olivat vuonna 2005 vakaat, ja kasvu oli vähäistä. Alkuvuotta leimasi levottomuus työmarkkinoilla. Tulevaisuus näyttää, jää-

kö työtaistelutoimista metsäteollisuudelle pidempiaikaista haittaa vielä kuluvalle vuodellekin”, Lönnblad toteaa.

”Kilpailutilanne logistiikka-alalla on kiristymässä suurten globaalien toimijoiden aktivoitua markkina-alueellamme viime vuosien ajan. Venäjän markkinoiden positiivinen imu on houkuttellut myös uusia pienempiä yrittäjiä mukaan markkinoille”, Lönnblad luonnehtii kilpailuasemia.

Valikoituja logistiikkapalveluita

”John Nurminen on määrätietoisesti kehittänyt liiketoimintaansa niillä alueilla, joilla pystymme tarjoamaan asiakkaillemme kaikkein eniten lisäarvoa. Voimakas panostusalue vuonna 2005 oli vaunuliiketoiminnan laajentaminen Venäjän ja Suomen välisessä rautatieliikenteessä”, Lönnblad kertoo. John Nurminen hankki huhtikuussa osuuden pietarilaisesta rautatieoperointiyhtiöstä ZAO Irtransista.

Kevätkesällä luovuttiin kahdesta toiminta-alueesta, muotilogistiikasta sekä linja-agentuuritoiminnasta. ”Kun maailma ja markkinat muuttuvat, on myös meidän muututtava. Haluamme keskittyä niihin logistiikkapalveluihin, joilla pystymme parhaiten edistämään ja tukemaan asiakkaidemme liiketoimintaa”, Lönnblad perustelee toiminnoista luopumista.

”Yritysten halu keskittyä omaan ydinliiketoimintaansa ja ostaa palveluja aiempaa useammin alaan erikoistuneilta palveluntarjoajilta on tietenkin John Nurmisen kannalta hyvä asia. Meidän tehtävämme on osoittaa asiakkaalle, että logistiikkapalvelut on hankittavissa laadukkaana ja kilpailukykyisenä ostopalveluna”, Lönnblad toteaa.

Esimerkki uudenlaisesta asiakasratkaisusta on Vaasan & Vaasan kanssa loppuvuonna solmittu sopimus, jolla John Nurmisen Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikkö ryhtyi vastaamaan Vaasan & Vaasan näkkileipävaraston toiminnasta Kotkassa vuoden 2006 alussa.

Asiakastyytyväisyys parani

”Menestymisemme osatekijöitä ovat pitkät asiakassuhteet, jotka mahdollistavat sitoutumisen pitkäjänteiseen kehitystyöhön, haluan olla asiakkaan paras ongelmanratkaisija”, Jan Lönnblad kertoo. Syksyllä 2005 tehdyn asiakastyytyväisyystutkimuksen mukaan asiakkaat olivat kokonaisuutena tyytyväisiä John Nurmisen palveluun ja toimintaan. Edellisvuoteen verrattuna arvosanataso oli lievässä nousussa. Ainoastaan hinta-laatusuhde jäi tyydyttävälle tasolle.

Osaava henkilöstö avaintekijä

”Osaavat työntekijät ovat meille elinehto. Innostunut henkilöstö, jolla on oikea palveluasenne ja into tehdä töitä yhdessä asiakkaan kanssa, on avainasemassa tällä alalla. Tästä esimerkkinä olemme määrätietoisesti muutaman vuoden ajan panostaneet henkilöstön kehittämiseen Yksi Nurminen -teemalla, joka tukee tavoitettamme olla kansainvälisesti mitattuna paras logistiikkayhtiö vuoteen 2010 mennessä”, Lönnblad kertoo. Panostaminen jatkuu lähivuosinakin etenkin asiakasrapinnassa työskentelevien nurmislaisten kehittämisessä.

”Taloudellisella menestyksellä ja asiakastyytyväisyydellä mitattuna olemme jo hyvää skandinaavista tasoa, mutta kehitettävää on silti vielä paljon. Eli pidämme kehitystyössä katon korkealla”, hän naurahtaa.

Kasvutavoite voimassa

Jo aiemmin kirjattu kasvutavoite eli liikevaihdon kaksinkertaistaminen viidessä vuodessa – vuoden 2007 loppuun mennessä – on edelleen voimassa. Seurantaväylillä 2002–2007 on 71 miljoonasta eurosta nyt edetty yli sataan miljoonaan euroon, tavoitteena noin 140 miljoonan euron liikevaihto kahden vuoden kuluttua.

”Tavoitteemme on päästä yhä

syvemmälle venäläisten logistiikka-

markkinoiden arvoketjuun.”

”Eli suunnilleen puolivälissä nyt ollaan, vaikkei vuoden 2005 kasvutavoitteita saavutettukaan. Tätä selittää tietyistä liiketoiminnoista luopuminen vuoden aikana. Kasvu perustui viime vuonna pelkästään orgaaniseen kasvuun, sillä yhtään merkittävää yritysostoa ei toteutettu”, Lönnblad summaa.

”Vuonna 2004 tehdyt investoinnit uusiin terminaaleihin ja varastotilaan sekä esimerkiksi kokonaan uuteen toiminta-alueeseen – kemikaalilogistiikkaan – pystyttiin hyödyntämään. Kasvua on edelleen näkyvissä”, Lönnblad kertoo. Liikevoittotason ja sijoitetun pääoman tuoton tavoitteet ylittyivät, ja vakavaraisuus oli erittäin hyvä.

Venäjä korostuu tulevaisuudessa

Mitä tulevaisuus tuo John Nurmiselle tullessaan? ”Toivottavasti ulkoisten olosuhteiden osalta on odotettavissa rauhallinen vuosi, eivätkä lakot ja muut työtaistelutoimet vaikeuta liiketoimintaa. Odotamme vakaan kysynnän jatkuvan Suomen markkinoilla. Myös asiakaspalvelun laatua ja uudenlaisia palveluja teollisuudelle tullaan kehittämään”, Lönnblad kertoo John Nurmisen kotimaan näkymistä.

”Venäjän markkinoista tulee meille tulevaisuudessa entistäkin tärkeämmät. Jatkossa palvelemme yhä enemmän Venäjällä toimivia yrityksiä, niin kansainvälisiä kuin venäläisiäkin. Tavoitteena on päästä yhä syvemmälle venäläisten logistiikkamarkkinoiden arvoketjuun”, Lönnblad linjaa.

”Venäjän suorien kuljetusten lisääntyessä on ne lisäarvopalvelut, jotka nyt tehdään Suomessa, siirrettävä Venäjän puolelle. Uskomme, että silloin syntyy tarvetta myös uusille logistiikkapalveluille”, Lönnblad visioi. Ja jatkaa:

”Vuosi 2005 oli meille hyvä, ja haluan kiittää kaikkia asiakkaitamme sekä sitoutunutta ja osavaava henkilökuntaamme onnistuneesta yhteistyöstä. Tartumme kuluvaan vuoden tuomiin haasteisiin innolla.”



► Edelläkävijän innovatiiviset ratkaisut

”Olemme vastanneet Venäjän ja Baltian vilkastuneiden automarkkinoiden tarpeisiin avaamalla Paldiskin satamassa Baltian ensimmäisen täyden palvelun autotermiinalin”, kertovat Ajoneuvo-logistiikka-yksikön Perttu Piri (vas.) ja Juha Keränen.



John Nurminen nyt

John Nurminen tehtävä on tuottaa asiakkaidensa kilpailukykyä vahvistavia korkealuokkaisia logistiikkaratkaisuja Itämeren alueella.

Strategiana on keskittyä logistiikkaan sekä kasvaa – orgaanisesti ja yritysostoin – Itämeren alueella. Kilpailukyvyyn kivijalkana ovat omaleimainen osaaminen, laadukas palvelu ja edelläkävijäisyys, joille John Nurminen rakentaa vahvan markkina-aseman ja syvän asiakassuhteen. John Nurmisella on pitkiä asiakassuhteita, mikä mahdollistaa

pitkäjänteisen sitoutumisen ja kehitystyön sekä tukee investointipäätöksiä toimintatapojen ja palvelujen parantamiseen.

Arvot ovat syntyneet henkilöstön kanssa käydyn laajan keskustelun tuloksena, kun tytäryhtiömallista luovuttiin ja uusi toimintamuoto yhtenä Nurmisena alkoi vuoden 2003 alussa. Arvot ovat:

- Luota ja ole luottamuksen arvoinen
- Yrittäjäisyys on vastuuta
- Kehitä ja kehity – asiakkaan parhaaksi
- Toimi tuloksellisesti

"Innovatiiviset ja räätälöidyt logistiikkaratkaisut tarkoittavat omassa työssäni kykyä kuunnella asiakasta ja vastata hänen toiveisiinsa", kuvailee Jukka Kanerva Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksiköstä. Takana Teuvo Virtanen (vas.), Janne Kiri ja Tiina Åhrlund.

► **Tavoitteena markkinajohtajuus**

John Nurminen huomenna

John Nurminen päämääränä on olla markkina- tai laatujohtaja valitsemissa logistiikkapalvelujen tuottajana. Tavoitteena on, että innovatiivisia ja räätälöityjä logistiikkaratkaisuja etsivät yritykset pitävät John Nurmista parhaana yhteistyökumppanina ja John Nurminen on kansainvälisesti mitaten paras logistiikkayhtiö vuonna 2010.

John Nurminen haluaa panostaa palveluihin ja tuotteisiin, jotka tarjoavat asiakkail-

le eniten lisäarvoa. Asiakkaiden kysyntään mukautuen tulevaisuudessa etsitään uusia toimintamutuoja – ja myös yritysostokoh- teita – palveluvalikoiman mielekkääseen täy- dentämiseen.

Taloudellisena tavoitteena on kaksin- kertaistaa liikevaihto vuosina 2002–2007. Pitkällä tähtäimellä ylläpidetään vähintään 7 prosentin liikevoittotasoa ja 14 prosentin sijoitetun pääoman tuottoa.

► Omaleimainen osaaminen

John Nurmisen vuosi 2005

Vaunuhankinnat

Jatkona Puutoimialan kesällä 2004 hankkimille 100 uudelle puutavarankuljetusvaunulle John Nurminen hankki vuoden 2005 aikana yli 250 erilaista hake- ja puutavarankuljetusvaunua, joista valtaosa vuokrattiin pitkäaikaisilla vuokrasopimuksilla Stora Enson, UPM-Kymmenen ja Metsäliiton käyttöön. Vuoden lopussa Nurmisen omistuksessa oli yhteensä 433 vaunua, ja määrän odotetaan kasvavan edelleen vuoden 2006 aikana. "Vaunuinvestoinnit ovat Puutoimialalle merkittävä päänavaus metsäteollisuusasiakkaiden vaunuoperoinnin kehittämisessä", kertoo johtaja Kaj Kulp.

Muotilogistiikasta luopuminen

John Nurminen myi muotilogistiikkaliiketoimintansa Suomen Postille. Liiketoiminta siirtyi Postin Logistiikka-liiketoimintaryhmään huhtikuussa. "Kauppa mahdollisti John Nurmisen keskittymisen yhä enemmän ydinliiketoiminta-alueisiinsa", perustelee toimitusjohtaja Jan Lönnblad.

Vaunuliiketoiminnan laajentaminen

John Nurminen laajensi vaunuliiketoimintaansa Suomen ja Venäjän välisessä rautatieliikenteessä. Yhtiö osti huhtikuussa 49 prosentin osuuden pietarilaisesta rautatieoperointiyhtiöstä ZAO Irtransista ja hankki samalla omistukseensa yhtiön koko vaunu-

"Rautatiebisnes ei tunne rajoja", toteaa pietarilaisen rautatieoperointiyhtiön ZAO Irtransin pääjohtaja Vladimir Misukievits. John Nurminen hankki keväällä 2005 osuuden yhtiöstä sekä sen koko vaunukaluston.



► Laadukas palvelu

kaluston. "Kaupan myötä John Nurmisen vaunuliiketoiminnan palvelut laajentuivat ja takaavat nyt vaunuoperoinnille osaavan ja kehittyvän ympäristön", kuvailee Vaunut-yksikön johtaja Jorma Kervinen.

Linja-agentuureista luopuminen

Suurten kansainvälisten konttityhtiöiden etabloituessa voimakkaammin Suomen markkinoille ja perustaessaan tänne omia myyntikonttoreitaan, John Nurminen päätti kesäkuussa luopua kokonaan näiden päämiesten palvelujen myyntiedustuksesta. Linja-agentuuroiminnasta luopuminen merkitsi pitkän ajanjakson loppua, sillä John Nurminen oli mukana toiminnassa 50 vuotta. "Linja-agentuureista luopuminen tuki päätöstä keskittyä niihin toiminta-alueisiin, joissa pystymme tarjoamaan asiakkaalle enemmän lisäarvoa", kuvailee toimitusjohtaja Jan Lönnblad.

Asiakastyytyväisyys

Syyskuussa toteutettiin John Nurmisen vuosittainen asiakastyytyväisyystutkimus kaikissa kahdeksassa liiketoimintayksikössä. Asiakkaat olivat kokonaisuutena tyytyväisiä John Nurmisen palveluun ja toimintaan. Edellisenä vuonna tehtyyn tutkimukseen verrattuna arvosanat olivat hinta-laatusuhdetta lukuunottamatta lievästi nousseet. Parhaita arvosanoja saivat Taide-logistiikka ja Tullauspalvelut. Arvosanat on

nähtävissä kunkin liiketoimintayksikön katsauksen yhteydessä.

Kotkan terminaalikiinteistöjen myynti

John Nurminen myi Kotkan terminaalikiinteistöjään yhdysvaltalaiselle kiinteistösiirtäjäyhtiö W.P. Carey Co. LLC:lle marraskuussa. Kauppa koski John Nurmisen Tävarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikön viittä Mussalon sataman terminaalia ja Rautatietologistiikka-yksikön Hovinsaaren terminaalia. John Nurminen jatkaa toimintaansa myydyissä kiinteistöissä vuokralaisena. "Vapauttamalla kiinteistöihin sidottua pääomaa luodaan hyvä perusta asetettujen taloudellisten tavoitteidemme saavuttamiseksi", kertoo hallintojohtaja Kenneth Huomo.

Taidelogistiikan yhtiöittäminen

John Nurminen yhtiöitti taidelogistiikka- ja konservointipalvelunsa joulukuussa. "Yhtiöittämisellä haluttiin luoda yksikölle itsenäiset kasvu- ja kehittymismahdollisuudet kasvupotentiaalia omaavilla taidelogistiikka- ja konservointipalveluiden saralla", toimitusjohtaja Jan Lönnblad toteaa.

Henkilöstö

Vuosittainen henkilöstötyytyväisyystutkimus toteutettiin joulukuussa kaikissa liiketoimintayksikössä. Henkilöstötyytyväisyys parani edellisvuoteen verrattuna kaikilla pääalueil-

la. Selvimmin vuodesta 2003 olivat parantuneet työilmapiiri ja esimiestyö. Arvosanataso oli kokonaisuutena hyvä ja parempi kuin suomalaisissa yrityksissä keskimäärin. Kehityskeskusteluja käyneiden osuus oli 70 prosenttia. Lisäksi koko vuoden jatkui jo muutaman viime vuoden ajan käynnissä ollut henkilöstön kehittäminen Yksi Nurminen -teemalla. "Yksi Nurminen -valmennuksiin, joiden tarkoituksena on rakentaa yhteistä nurmislaisista kulttuuria sekä avata yhtiön arvoja ja tavoitteita, osallistuu jokainen nurmilainen", kertoo henkilöstöpäällikkö Jaana Pietilä.

Ajoneuvologistiikan liiketoiminta Autologisticsiin

John Nurmisen Ajoneuvologistiikan rakenteen yksinkertaistaminen ja toimintojen yhdenäistäminen jatkui. Ajoneuvologistiikkayksikön liiketoiminta Turussa, Hangossa ja Kotkassa siirtyi 1.1.2006 Nurminen Autologistics Oy -nimiseen yhtiöön. Liiketoimintasiirto ei aiheuttanut muutoksia operatiiviseen toimintaan eikä organisaatioon. "Järjestelyn jälkeen kaikki maahantulotarkastukseen, siihen liittyviin oheispalveluihin sekä transitoliikenteeseen liittyvät palvelut ovat Nurminen Autologisticsin palvelutarjontaa", kertoo toimitusjohtaja Antero Sundberg. Autojen kotimaankuljetuksista vastaa Nurminen Autologisticsin sisaryhtiö Nurminen Autotrans Oy.

Osaava henkilöstö

Työvoimavaltaisella logistiikka-alalla henkilöstösuunnittelu on tärkeä osa yrityksen kilpailukykyä. Vuonna 2005 henkilöstön kehittämisessä painottui teema ”Yksi Nurminen”. Yhteisen innostavan päämäärän tavoitteena on olla kansainvälisesti mitaten paras logistiikkayhtiö vuonna 2010.

Pohjatyö henkilöstön kehittämiselle Yksi Nurminen -teemalla alkoi vuoden 2003 alussa, kun aiemmin tytäryhtiömuotoinen toimintamalli muuttui yhdessä yhtiössä tarjottaviksi logistiikkapalveluiksi. Yksi Nurminen -esimiesvalmennukset alkoivat vuoden 2004 aikana, mutta varsinainen askel arvojen, toiminta-ajatuksen, strategian ja tavoitteiden jalkauttamiseksi koko henkilöstölle alkoi vuonna 2005, kun valmennuksiin osallistui myyntijohdossa ja asiakasrajapinnassa toimivia nurmilaisia. Myös työsuojelu- ja yt-edustajille sekä heidän lähimmille esimiehilleen järjestettiin oma valmennus. Vuoden 2006 aikana tavoitteena on yhdistää koko henkilöstö vahvasti Yhteen Nurmiseen.

Yksi Nurminen -ajattelun tarkoituksena on ollut rakentaa yhteistä nurmilaisista kulttuuria, avata yhtiön arvoja ja tavoitteita jokaisen nurmilaisen työssä ja purkaa auki, millä mittareilla ja keinoilla tavoitteisiin päästään, lisätä työn iloa ja sitä kautta nostaa tuottavuutta. Tavoitteena on, että jokaisen nurmilaisen työpäivässä tapahtuu tuloksissa muutosta parempaan suuntaan – enem-

män innostusta ja vuorovaikutusta, vähemmän virheitä ja ristiriitoja.

Hyvä työrauha säilyi

John Nurmisen suunnitelmallinen henkilöstötoiminta alkoi vuoden 2003 alussa, jolloin myös henkilöstön yhteistoimintaelimet perustettiin. John Nurminen Konsernissa yt-toiminta on pidetty kevyenä ja ketteränä, mikä on osoittautunut toimivaksi ratkaisuksi. Vuoden aikana henkilöstön edustajien kanssa on rakennettu henkilöstöön liittyviä yhteisiä pelisääntöjä.

John Nurmisella seurattiin tiiviisti työmarkkinoilla vaikuttaneita työtaistelutoimia vuoden ensimmäisellä puoliskolla. Nurmisen toimihenkilöt eivät osoittaneet halukkuutta paperialan tukilakkoon, ja hyvä työrauha säilyi koko vuoden. Paperialan työtaistelutoimenpiteillä sen sijaan oli lyhytaikainen taloudellinen vaikutus Rautatielogiistiikka-yksikön toimintaan.

Henkilöstömäärä maltillisessa kasvussa

John Nurmisen henkilöstömäärä Suomessa, Baltiassa ja Venäjällä pysyi edellisvuoden tasolla keskimäärin 685 henkilössä (678). Suomessa työskenteli keskimäärin 557 henkilöä (551).

Henkilöstösuunnittelulle, perehdyttämiselle ja oikeanlaisen osaamisen ylläpitämiselle ja kehittämiselle ovat haasteena yritysrakenteen muutostilanteet yhtiön luopuessa tietyistä liiketoiminnoistaan ja toisaalta sen hankkiessa uutta liiketoimintaa. Muuttuv-

sa tilanteissa on kuitenkin pystyttävä tarjoamaan asiakkaiden käyttöön juuri oikeanlaisia osaajia. Rekrytoinneissa on siis oltava pitkäjänteistä suunnittelua.

Henkilöstötyytyväisyyskyselyn anti käyttöön

John Nurmisella toteutettiin loppuvuodesta kolmatta kertaa vuosittainen henkilöstötyytyväisyysmittaus, jonka perusajatuksena on kerätä henkilöstöltä toiminnan kehitysajatuksia, saada tulokset kaikkien tietoon ja parannukset nopeasti käytäntöön. Kyselyn vastausprosentti oli 81. Henkilöstötyytyväisyys parani edellisvuoteen verrattuna kaikilla pääalueilla. Työilmapiiri ja esimiestyö ovat parantuneet selvimmin vuodesta 2003.

Kehityskeskustelut koko henkilöstölle

Toinen toistuva, tärkeä työkalu henkilöstöasioissa ovat kehityskeskustelut, jotka vuonna 2005 ulotettiin koskemaan koko henkilöstöä Suomessa. Kehityskeskustelun käyneiden osuus oli 70 prosenttia. Aiemmin keskustelun ovat käyneet liiketoimintayksiköiden johtoryhmät. Uudistuksena on myös se, että valittavana oli kunkin toimenkuvaan ja työyhteisöön paremmin sopiva keskustelumuoto, joko henkilökohtainen tai tiimikohtainen keskustelu.

Yhtiön tuloksen myönteisestä kehityksestä maksettiin koko henkilöstölle tulosraha vuodelta 2004. Tämän lisäksi noin 50 nurmilaisista on mukana tulospalkkiojärjestelmässä.

Me teimme sen: yli 100 miljoonan euron logistiikkaratkaisut asiakkaille! Kuvassa vasemmalta nurmilaiset Natasha Vidrevich, Vesa Iivonen, Mirka Räisä, Max Branders, Inari Tamski, Jouni Kiero, Hanna Hörkkö, Markku Lehti, Thea Merjovirta ja Eila Suorsa.



Kokemus ja tieto kiertoön!

John Nurmisella on kiinnitetty huomiota siihen, miten saada tiedon ja kokemuksen tuomat oivallukset liikkumaan työyhteisössä eli ns. hiljainen tieto liikkeelle. John Nurmisen Tavarankäsittelyssä ja lisäarvopalveluissa on vakiinnutettu käytäntö, jossa kokenut nurmilainen neuvoo ja opastaa nuoremman kollegan sisään alaan ja toimenkuvaan.

"Tämän homman oppii vain tekemällä", vahvistavat Vantaan Hakkilassa työskentelevät tuotannonohjaaja, viisikymppinen Rauno Lindström ja 27-vuotias varastomies Arto Piekkola. Tehtäviin kuuluu tavaraerien purku konteista ja lajittelu asiakkaan tilauksen mukaan sekä huolehtiminen tavaroiden lähettämisestä oikeaan aikaan kauppaketjuille kotimaassa.

Parivaljakko on tehnyt töitä kimpassa siitä saakka, kun Piekkola vajaa viisi vuotta sitten aloitti John Nurmisella. "Meille on jo muodostunut tietyt rutiniit yhdessä tekemiseen. Koko ajan ollaan puheissa ja ajan tasalla, mitä toinen tekee. Artsiin voi työkaverina luottaa täysin. Piste", Lindström kuvailee.

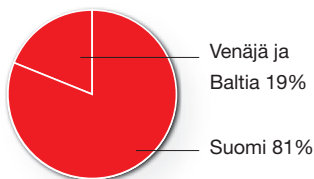
"Rauski on siinä mielessä ollut oivallinen perehdyttäjä, että hän ei ole tietoa pantannut, vaan ollut loistavasti tukena ja turvana. Paljon on kiinni myös omasta asenteesta: oma-aloitteisuudesta ja siitä, haluaako oppia", Piekkola pohtii.

"Jos täällä jotain on hoettu niin sitä, että kysykää! Tyhmiä kysymyksiä ei olekaan", Lindström kertoo. Tämä on tärkeää jo siksi, että virheet tulevat äkkiä erittäin kalliiksi.

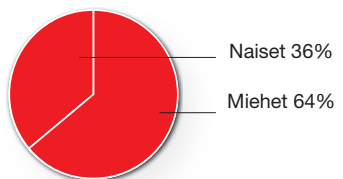
"Vaikka työ- ja aikatalupaineet ovat kasvaneet ja välillä näkee jo kollegan kasvoilta, milloin hän on avun tarpeessa, silti töihin on aina mukava tulla. Ja mitä enemmän huumoria, sen paremmin hommat luistavat", he tiivistävät.

► Yksi Nurminen

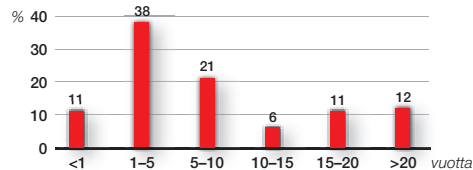
Henkilöstömäärä



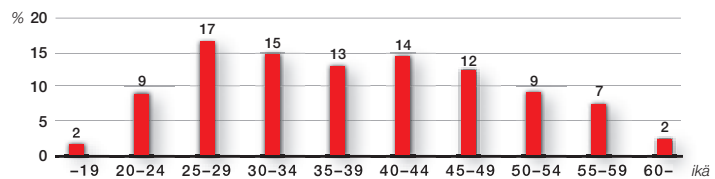
Sukupuolijakauma



Työsuhteen keskimääräinen pituus, prosenttia henkilömäärästä



Henkilöstön ikäjakauma, prosenttia henkilömäärästä



Toimintaympäristö

Kuvaavinta John Nurmisen toimintaympäristölle vuonna 2005 olivat vakaat Suomen markkinat ja vahva kasvu Venäjällä. Työmarkkinoiden rauhattomuus kotimaassa tosin heijastui myös John Nurmisen liiketoimintaan. Näkymät Suomessa kuluvaan vuonna ovat maltillisen myönteiset. Venäjällä nähdään edelleen kasvumahdollisuuksia – markkinoihin mukautuen.

Vahva asema Suomessa

Suomi ja Venäjä ovat John Nurmisen keskeisimmät markkina-alueet. Lisäksi toimitaan Baltiassa.

Kotimaassa logistiikkasektorin markkinat olivat vuonna 2005 vakaat, ja kasvu oli vähäistä. Silti John Nurminen piti vahvan asemansa Suomen markkinoilla, esimerkiksi erikois- ja raskaskuljetuksissa sekä uusien autojen maahantuontitarkastuksissa, huoltotoiminnassa ja kuljetuksissa. Autotamissa vahinkoa aiheuttaneet sateet ja tulvat tosin hankaloittivat Ajoneuvologistiikan markkinatilannetta alkuvuonna.

Vuoden alkupuoliskoa leimasi myös rauhattomuus työmarkkinoilla. Uhasta huolimatta John Nurmisenä kuitenkin vältyttiin lakoilta. Lakkovaroitukset, lakonuhka ja metsäteollisuuden työtaistelutoimet alkukesästä aiheuttivat silti ongelmia John Nurmisen toimintaan paitsi taloudellisina menetyksinä, myös haasteina operatiiviselle toiminnalle. Kesä oli hiljainen, ja sen vaikutukset näkyivät vielä syksylläkin etenkin raakapuun tuonnissa eli Puutoimialalla. Paperiviennin tyrehtyminen kesällä vaikutti myös Rautatielogistiikan liikevaihtoon ja tuloon.

Venäjän markkinoilla mahdollisuuksia

Venäjällä talouskasvu oli voimakasta investointien ja kuluttajien ostovoiman lisääntyessä. Tämä tarjosi osaltaan John Nurmisenille uusia mahdollisuuksia Venäjällä. Venäjä nousi vuoden aikana viennissä Suomen suurimmaksi kauppakumppaniksi. John Nurmisen toiminnasta merkittävä osa – viime vuonna noin 60 prosenttia – on sidoksissa Venäjän markkinoihin, ja tuon markkinan vaikutus on kasvanut jat-

kuvasti. Useat John Nurmisen liiketoimintayksiköt aktivoituivat myös Baltian markkinoilla.

Kilpailuasetelma kiristymässä

Kilpailutilanne logistiikka-alalla on kiristymässä suurten globaalien toimijoiden aktivoitua Itämeren alueella. Myös venäläiset toimijat ovat tulleet voimakkaasti mukaan Venäjän logistiikkamarkkinoille. Lisäksi Venäjän talouden positiivinen kehitys on houkuttellut myös uusia suomalaiskilpailijoita mukaan samoille markkinoille John Nurmisen kanssa.

Ajoneuvologistiikassa ja Erikois- ja raskaskuljetuksissa ei kilpailutilanteessa tapahtunut oleellista muutosta vuoden aikana. Ajoneuvologistiikassa korostuivat transitokuljetukset Venäjälle. Yksikkö osallistui myös Suomen satamien kehittämishankkeisiin. Erikois- ja raskaskuljetuksissa John Nurmisen vahva asema ja markkinajohtajuus säilyi.

Puutoimialalla kilpailu kiristyi vuoden kuluessa. Asiakkaat syvensivät läsnäoloaan Venäjällä ja olivat entistä halukkaampia toteuttamaan logistisia ratkaisujaan itse. Toisaalta alan yleinen trendi on ulkoistaminen, joten tarve ulkopuoliselle palveluntarjoajalle säilyi. John Nurminen investoi oman vaunukaluston hankintaan ja panostaa jatkossakin tähän osa-alueeseen voimakkaasti. Samalla se etsii uudenlaisia, metsäteollisuusyrityksiä parhaiten palvelevia tuotteita ja toimintamalleja.

Rautatielogistiikassa kilpailu kiristyi lukuisten uusien kilpailijoiden tultua mukaan markkinoille. Hintatasoon kohdistuvaan paineeseen vastattiin tehostamalla toimintaa ja investoimalla omaan vaunukalustoon. Oma vaunukalusto parantaa oleellisesti palvelun laatua ja luotettavuutta.

Taidelogistiikassa John Nurminen oli selvä markkinajohtaja Suomessa, vaikka vuosi 2005 olikin yksiköille hieman edellivuotista hiljaisempi. Jalansija Venäjän taidelogistiikassa oli myös vahva.

Tavarankäsittelyssä ja lisäarvopalveluissa markkinatilanne on pitkälti sidoksissa transitokuljetusten kehittämiseen. Kilpailu tavarankäsittelyssä ja terminaalitoiminnassa kiristyi. Etenkin varastotilan tarjonta Itä-Suomen alueella lisääntyi voimakkaasti vuoden aikana.

Tullauspalveluiden asema markkinoilla vahvistui etenkin Venäjälle suuntautuneiden transitokuljetusten lisääntymisen myötä.

Varustomopalveluissa kilpailutilanne pysyi ennallaan, joskin John Nurminen vahvisti asemiaan risteilymarkkinoilla. Uuden väylämaksulain eteen tehtiin paljon töitä laivanselvittäjien vastuun kohtuullistamiseksi. Takautuvasti perittävät väylämaksut ovat hankaloittaneet koko alan toimintaa ja muodostavat kohtuuttoman taloudellisen riskin kaikille laivanselvittäjille. Merkittävää parannusta vuoden 2006 alusta voimaan tulleeseen uuteen väylämaksulakiin ei kuitenkaan saatu.

Suomessa vakaat näkymät

Suomen työmarkkinoilla vuodesta 2006 odotetaan edellistä rauhallisempaa. Myös logistiikkapalvelujen kysynnän uskotaan jatkuvan vakaana.

Teollisuuden arvioidaan ulkoistavan tulevaisuudessa yhä enemmän ydinliiketoimintaansa kuulumattomia toimintoja ulkopuolisille palveluntarjoajille. Tämä on mahdollisuus John Nurmisenille, jonka toimintatapaan kuuluu seurata herkästi asiakaskentän muuttuvaa palveluntarvetta ja kehittää uudenlaisia palveluja ja ratkaisuja asiakaslähtöisesti.

Venäjällä riskit tiedostaen kohti kasvua

Venäjän markkinoihin sisältyvä tiettyjä riskejä, jotka John Nurminen on tiedostanut. Nopeat, vuoden 1998 taantuman kaltaiset muutokset taloudellisessa tilanteessa ovat mahdollisia, ja logistiikkamarkkinat ovat voimakkaasti sidoksissa mahdollisiin muutoksiin tullauskäytännöissä ja -tariffeissa.

Vaikka Venäjä vielä elää siirtymätalouden aikaa, pitkällä tähtäimellä sen lainsäädäntö stabiloituu ja logistiikan infrastruktuuri paranee. Venäjälle tulee myös jatkuvasti lisää satamakapasitettia. Ajan myötä nämä tekijät vaikuttanevat siten, että Suomen asema kauttakulkuliikenteessä ja transitolaivauksissa tulee muuttumaan. John Nurmisenille tämä tarkoittaa mukautumista muutoksiin ja yhä useampien Suomessa tällä hetkellä tehtävien logistiikkapalvelujen siirtämistä Venäjälle. Myös täysin uusille logistiikkapalveluille arvioidaan olevan kysyntää.

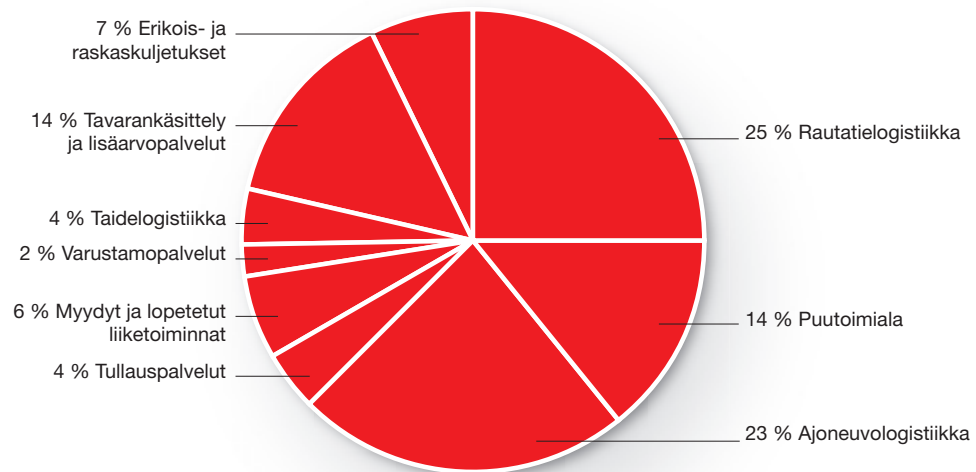
Liiketoimintayksiköt

John Nurminen tarjoaa korkealuokkaisia logistiikkapalveluja toimintalueilla, joilla se pystyy tarjoamaan eniten lisäarvoa asiakkaille.

Palvelut pähkinänkuoressa

- ▶ **Ajoneuvologistiikka** – ajoneuvojen maahantuonnin logistiikkapalvelut
- ▶ **Erikois- ja raskaskuljetukset** – suurten ja raskaiden kappaleiden kuljetuspalvelut
- ▶ **Puutoimiala** – kokonaisvaltaiset logistiikkaratkaisut Suomen ja Venäjän metsäteollisuudelle
- ▶ **Rautatilogistiikka** – rautatiekuljetukset ja terminaalipalvelut Suomen ja IVY-maiden välisessä rautatieliikenteessä
- ▶ **Taidelogistiikka** – taideteosten ja -kokoelmien siirtämiseen ja kuljettamiseen liittyvät palvelut
- ▶ **Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut** – tavarankäsittely, varastointi, kemikaalilogistiikka ja lisäarvopalvelut
- ▶ **Tullauspalvelut** – tuonnin ja viennin räätälöidyt huolintapalvelut
- ▶ **Varustamopalvelut** – laivanselvityspalvelut Suomen ja Batiin merisatamissa

Liiketoimintayksiköiden osuudet John Nurmisen liikevaihdosta



Ajoneuvologistiikka

Ajoneuvologistiikka-yksikkö tarjoaa ajoneuvojen maahantuonnin logistiikkapalveluja ajoneuvojen valmistajille, maahantuojille ja jälleenmyyjille – alan suurimpana maahantuojista riippumattomana toimittajana.

Henkilömäärä: 160

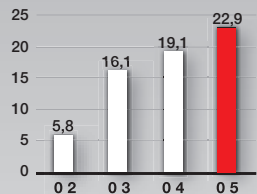
Toimipisteet: 5

Toimitetut ajoneuvot: 175 000

Tiesitkö, että Hangossa lastataan päivittäin keskimäärin 75 John Nurmisen autorekkaa

Asiakastytyväisyys: erinomainen 4,21/5,00 (2004: 4,22)

Liikevaihdon kehitys, milj. €



John Nurmisen Ajoneuvologistiikka tarjoaa asiakkailleen ajoneuvojen maahantulotarkastus- ja huoltotoimintoja, erilaista ajoneuvojen varustelua asiakkaan toiveiden mukaan sekä ajoneuvojen kotimaan kuljetuksia ja kauttakulkuliikennettä (transitokuljetuksia) Venäjälle ja Baltiaan. Lisäksi John Nurmisen Ajoneuvologistiikka hoitaa tuontiin ja vientiin liittyviä dokumentointipalveluja sekä autoverojen laskentapalveluita.

John Nurmisella on toimintaa kaikissa merkittävässä autosatamissa. Yksikön autoterminaalit sijaitsevat Turussa, Helsingissä, Hangossa, Kotkassa ja Viron Paldiskissa. Asiakkaalle tarjotaan kunkin haluama palvelukokonaisuus: osalle vain tiettyjä palveluja, kuten ajoneuvojen maahantuontiin liittyviä asiakirjapalveluja ja toisille koko palveluketju laivan purkukentältä ja auton lisävarustelusta aina sen toimittamiseen jälleenmyyjän pihaan saakka. Keskimääräinen läpimenoaika laivasta autokauppaan on kolmesta kuu-teen päivää.

Kotimaassa vakaata

Liikevaihto kasvoi 22,9 miljoonaan euroon (19,1 milj. €). Kasvusta suurin osa kertyi Venäjän transitoliikenteen lisääntymisestä. Yksikön kannattavuus pysyi hyvänä.

Vuonna 2005 autokauppa kävi Suomessa vilkkaasti, ja henkilöautojen myynti kasvoi edellisvuodesta neljä prosenttia. Kasvusuuntaukseen vaikutti hyvän taloudellisen suhdanteen lisäksi edelleen myös autoverotuksen muutos. John Nurmisen autoterminaalien kautta kulkevista ajoneuvoista noin 75 000 meni kotimaan markkinoille, ja näistä noin 35 prosenttia päätyi pääkaupunkiseudulle. John Nurmisella on 20 omaa erikoisvalmisteista kuljetusyksikköä, joilla hoidetaan kaikki ajoneuvojen kotimaankuljetukset.

Venäjän markkinat vetivät

Autokauppa kasvoi Venäjällä voimakkaasti. John Nurmisen Ajoneuvologistiikan vuotta 2005 leimasikin voimakas autojen kauttakulkuliikenteen kasvu Venäjälle. Merkille pantavaa on, että suurin kasvu Venäjälle toimitettavissa ajoneuvoissa oli keskihintaisissa perheautoissa.

John Nurminen toimitti transitokuljetuksina Venäjälle noin 100 000 ajoneuvoa. Vielä vuonna 2005 valtaosa Venäjälle kuljetettavista autoista tuli Hangon kautta, mutta Kotkaan marraskuussa avatusta John Nurmisen autoterminaalista odotetaan kehittyvän huomattava piste autojen kauttakulkuliikenteelle Venäjälle. Kotkan satama on ollut aktiivisesti mukana sataman palvelujen kehittämisessä.

Myös toiminta Viroon toukokuussa 2005 valmistuneessa Paldiskin autoterminaalissa saatiin käyntiin. Se palvelee Baltian kasvavaa autokauppaa.

Panostusta tietojärjestelmiin

John Nurmisen Ajoneuvologistikan kilpailuetuja on yksikön jatkuva panostus tietojärjestelmiin. Uuden CarPort-järjestelmän avulla voidaan entistä paremmin hoitaa tietoliikennettä autonvalmistajien ja John Nurmisen välillä sekä valvoa ajoneuvotoimitusta tulosatamasta jälleenmyyjälle. Tietoa voidaan välittää toimitusketjun eri osapuolille ja viranomaisille. CarPort räätälöidään kunkin asiakkaan tarpeisiin ja järjestelmiin sopivaksi.

Tavoitteena kasvu

Yksikön tavoitteena on kasvaa vuonna 2006 markkinoita nopeammin. Tämän toteutumista tukevat asiakastytyväisyyden hyvä kehitys, pitkät asiakassuhteet ja toiminta markkinoiden ainoana valmiiden autojen koko logistiikkapalveluketjun tarjoajana.

Venäjän autokaupan odotetaan kasvavan edelleen. Tämä asettaa haasteita autoterminaalille, jotta Venäjän kasvava ajoneuvomäärä saadaan käsiteltyä laadukkaasti. Kotkan autoterminaalien kehittäminen merkittäväksi kauttakulukupisteeksi Hangon rinnalle onkin tärkeä John Nurmisen panostusalue kuluvana vuonna.



Asiakas: VV-Auto Oy

Tarve: Maahantulotarkastusten uuden toimintamallin toteutus: suoraan asiakkaille ja varastoitavaksi menevien autojen käsittely kiireysasteen mukaan

Ratkaisu: Toimintatavan ja tietojärjestelmien mukauttaminen uuden toimintamallin mukaiseksi

VV-Auto Oy tuo maahan Audeja, Volkswageneita ja Seateja. John

Nurminen vastaa kaikkien näiden autojen maahantulotarkastuksista Helsingin Kyläsaassa. Yhteistyö on jatkunut 1990-luvun alusta.

”Maahantulotarkastus on merkittävä osa auton logistista ketjua, ja se antaa tärkeää tietoa ajoneuvon kunnosta ja varustelusta esimerkiksi takuuajaksellemme”, kertoo VV-Auton logistiikkapäällikkö **Matti Veiste.** Maahantulotarkastukseen kuuluu esimerkiksi kuljetussuojien ja vahan poisto, auton maalipinnan ja varusteiden tarkistaminen, puhdistus ja pesu sekä lisävarusteiden asennus. Lisävarustelua ovat esimerkiksi hyötyautojen tavaratilan vaneroinnit.

”Meillä tapahtui viime vuonna toimintamallin muutos, jonka myötä maahantulotarkastukseen saapuvista autoista erotellaan asiakkaille suoraan menossa olevat autot sekä varastoautot, joilla ei ole niin kiire. Näin saamme autot käsiteltyä kiireellisyyttä järkevyydessä ja toimitukseen mahdollisimman jouhevasti”.

”John Nurmisella on erinomainen kyky kuunnella asiakasta, ja se on sopeuttanut hyvin oman prosenssinsa uuteen toimintatapaamme. John Nurminen on ollut innokkaasti omalta osaltaan vaikuttamassa, että autonvalmistajan kriteeristö täyttyy”.

Vaikka tietojärjestelmiä on jo kehitetty yhdessä, työ jatkuu. Järjestelmiä jalostetaan entistäkin informatiivisemmiksi.

”Esimerkiksi varastoinnin hallinnassa viivakoodi- tai RFID-järjestelmän hyväksikäyttö kiinnostaa”, Veiste sanoo.

Erikois- ja raskaskuljetukset

Erikois- ja raskaskuljetukset -yksikkö tarjoaa suurten ja raskaiden kappaleiden kuljetuspalveluja Euroopassa, Venäjällä ja Baltian maissa. Kuljetukset räätälöidään aina asiakkaiden toiveiden mukaan.

Henkilömäärä: 26

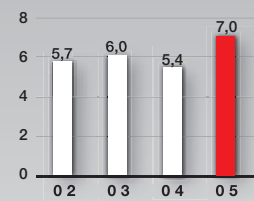
Toimipisteet: 4

Erikoisperävaunuja: 30 kpl

Tiesitkö, että John Nurminen kuljettaa Eestissä omakotitaloja kokonaisina tehtailla tontille

Asiakastyytyväisyys: erinomainen 4,35/5,00 (2004: 4,42)

Liikevaihdon kehitys, milj. €



John Nurmisen erikois- ja raskaskuljetuksista valtaosa on raskaan konepajateollisuuden tuotteiden vienti- ja tuontikuljetuksia. Kotimaan kuljetuksissa on erikoistuttu raskaisiin ja erityisen vaativiin kuljetuksiin. Kuljetukset toteutetaan asiakkaan tarpeen mukaan räätälöitynä kokonaispalveluna – tarvittaessa yhteistyökumppaniverkosta hyödyntäen. Yksiköllä on toimipisteet Jyväskylässä, Vantaalla, Porissa ja Tallinnassa.

Erikois- ja raskaskuljetusten liikevaihto kasvoi 7,0 miljoonaan euroon (5,4 milj. €). Hintakilpailu alalla oli kovaa, mutta silti yksikkö onnistui parantamaan kannattavuuttaan.

Vilkas vuosi

Vuosi oli Erikois- ja raskaskuljetukset -yksikölle erittäin vilkas. Kotimaan konepajateollisuuden myönteinen kehitys ja vilkastuvat investoinnit Venäjällä näkyivät erikois- ja raskaskuljetusten kysynnän kasvuna. John Nurminen oli erikois- ja raskaskuljetuksissa alan markkinajohtaja.

Projektikuljetusten osuus liikevaihdosta kasvoi. Esimerkki tällaisesta sopimuksesta vuonna 2005 oli maailman suurimman paperikoneen toimituksiin liittyvät erikoiskuljetukset Ruotsin Borlängeen.

Vahvuutena koko palveluketju

John Nurmisen Erikois- ja raskaskuljetusten vahvinta osaamista ovat kansainväliset erikoiskuljetukset. Mitä kauemmaksi kuljetetaan ja mitä hankalammasta kuljetuksesta on kyse, sitä paremmin se sopii John Nurmisen ratkottavaksi. Kalustoa räätälöidään tarvittaessa kunkin kuljetuksen vaatimusten mukaan.

Yksikkö hallitsee koko palveluketjun lastaussuunnittelusta lauttayhteyksien valintaan, viranomaislupien hankintaan sekä liikenne-esteiden poistosta itse kuljetukseen ja varoitusaupalveluihin. Lisäksi John Nurminen hallitsee kansainväliset lupajärjestelmät ja sillä on pitkät suhteet toiminta-alueensa maiden viranomaisiin – joko suoraan tai kansainvälisten yhteistyökumppanien kautta.

Joustava ja ammattitaitoinen henkilöstö sekä innovatiiviset ratkaisut yllättävissä tilanteissa ovat osa John Nurmisen palvelun laatua. Omalla modernilla kalustolla hoidetaan vajaa puolet kuljetuksista, mutta usein käytetään myös luotettavaa yhteistyökumppaniverkosta. Oman kaluston tarjonta laajenee kuluvaan vuonna myös Helsingin alueelle.

Laajentumista Venäjällä ja Baltiassa

Kuluva vuodesta odotetaan Erikois- ja raskaskuljetuksille hyvää. Markkinat eivät kasva vuoden 2005 vauhdilla, mutta kasvun odotetaan silti jatkuvan, etenkin Venäjällä. Laajentumissuunnitelmia on niin Venäjän kuin Baltiankin markkinoilla. Yksikön liikevaihdon arvioidaan kasvavan.



Asiakas: ABB Oy, Sähkökoneet

Tarve: Halu keskittyä varsinaiseen liiketoimintaan ja hankkia moottorien ja generaattoreiden kuljetuspalvelut ulkopuoliselta osaajalta

Ratkaisu: Valmis kuljetuspaketti eri maiden vaatimine lupineen ja ajojärjestelyineen.

ABB on johtava sähkövoima- ja automaatioteknologiayhtymä sekä yksi maailman suurimpia moottorivalmistajia. ABB Oy, Sähkökoneet valmistaa Helsingissä Pitäjänmäellä moottoreita ja generaattoreita, jotka painavat enimmillään 150 000 kg.

”John Nurminen tarjoaa meille valmiin kuljetuspaketin sisältäen kuljetuksen suunnittelun, eri maiden vaatimat luvat, reittijärjestelyt, kuten raitiovaunujen lankojen ja muiden liikenne-esteiden nostot, siltojen kierrot jne.”, kertoo kuljetusvastaava *Sirpa Helin* ABB Oy, Sähkökoneista.

Yhteistyö John Nurmisen kanssa on jatkunut jo vuosikymmenien ajan, mutta on tiivistynyt viime vuosina. Jokainen kuljetus on oma projektinsa ja kilpailutetaan aina erikseen.

”Arvostamme John Nurmisen nopeaa reagointia tarjouspyyntöihin ja muuttuviin kuljetusohjeisiin. Odotamme vaivatonta, asiantuntevaa ja ennen kaikkea luotettavaa kuljetustapahtumaa. Merkittävä tekijä on ollut myös John Nurmisen yhteistyökumppaniverkosto etenkin Euroopassa.”

”Olemme vaativa asiakas, sillä moottorien ja generaattorien luovutusvaiheessa aikaa kuljetusjärjestelyihin jää usein todella vähän. Myös kollien koot ja painot tulevat kasvamaan, mikä asettaa lisähaasteita erikoiskuljetuksille. Tulevaisuudessa tukeudummekin enemmän jo suunnitteluvaiheessa John Nurmisen konsultointiin tuenta- ja sidonta-asioissa”, Helin kertoo.

Puutoimiala

John Nurmisen Puutoimiala tarjoaa kokonaisvaltaisia logistiikkaratkaisuja Suomen ja Venäjän metsäteollisuudelle. Yksikkö on erikoistunut pyöreän puutavaran ja hakkeen kuljetuksiin täysinä vaunuvoimina ja kokonaisina junina. Markkina-alueita ovat Venäjä ja muut IVY-maat sekä Baltia.

Henkilömäärä: 37

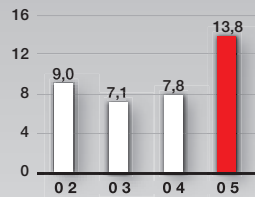
Toimipisteet: 8

Omia junavaunuja: 433 kpl

Tiesitkö, että jopa 20 prosenttia Suomen metsäteollisuuden käyttämästä puusta tuodaan Venäjältä

Asiakastytyväisyys: hyvä 4,00/5,00 (2004: 3,69)

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Puutoimiala jaettiin vuonna 2005 kahteen osaan: Puulogiikkaan ja Vaunut-yksikköön. Jaon taustalla on kasvava kysyntä ja halu palvella asiakkaita entistä paremmin.

Rahdinvälitys ja vaunujen operointi on tärkeä osa Puutoimialan toimintaa. John Nurmisen vaunuliiketoiminta Suomen ja Venäjän välisessä rautatieliikenteessä laajeni vuonna 2005 voimakkaasti, kun John Nurminen hankki huhtikuussa osuuden venäläisestä rautatieoperointiyhtiöstä ZAO Irtransista ja osti samalla omistukseensa yhtiön koko vaunukaluston.

Puutoimialan toimipisteverkosto kattaa koko itärajan. Puuterminaaleja, joihin puutavaraa kuljetusta varten, on Venäjällä viisi ja Suomen raja-asemilla kolme. Venäjällä terminaalien toimintoja ja vaunukaluston hankintaa hoitaa tytäryhtiö OOO Huolintakeskus ja vaunujen operointia ZAO Irtrans. Molemmat yhtiöt toimivat Pietarissa.

Puutoimialan liikevaihto kasvoi laajentuneen vaunuliiketoiminnan johdosta 13,8 miljoonaan euroon (7,8 milj. €).

Sitoutuneet asiakkaat

Noin 15–20 prosenttia Suomen metsäteollisuuden käyttämästä puusta tuotiin vuonna 2005 Venäjältä. Vuosi oli John Nurmisen Puutoimialalle voimakasta kasvun aikaa, vaikka metsäteollisuuden suhdanteet eivät olleetkaan suotuisat. John Nurminen onnistui kehittämään asiakaskunnalleen uudenlaisia palveluja, joilla saatiin tehostettua asiakkaiden toimintaa. Sitä kautta syntyi myös uutta kysyntää John Nurmisen palveluille. Asiakkaan liiketoiminnan syvälinen tuntemus ja asiakaslähtöinen kehitystyö olivat tärkeitä tekijöitä John Nurmisen Puutoimialan menestymiselle metsäteollisuuden nykyisessä markkinatilanteessa.

John Nurminen on markkinajohtaja pyöreän puutavaran ja hakkeen huolinta- ja terminaalitoiminnoissa Venäjän ja Suomen välillä. Toimialan osa-alueilla kilpailu oli kovaa. Vaunuoperoinnissa ja vaunukalustotarjonnassa on runsaasti toimijoita, ja osa asiakkaista panostaa myös itse näihin palveluihin.

Syvämmälle Venäjälle

Tehokas tavarankuljetus vaatii toimivan yhteistyön Suomen ja Venäjän viranomaisten kanssa. Kuljetusten aikataulutus ja oikea-aikaisuus on puutoimialalla laadun tärkein tekijä. Mitä syvämmälle Venäjälle vaunuoperointi ulottuu, sitä haastavampaa on kuljetusten ajoittaminen. John Nurminen onkin kehittänyt tietojärjestelmän, jolla on mahdollista syöttää ja ylläpitää tietoja langattomasti – satelliittiyhteyksien kautta. Sen lisäksi, että tämä uutuus palvelee Venäjän terminaaliverkostoa, se mahdollistaa jatkossa myös vaunukaluston reaaliaikaisen seurannan.

Tulevaisuudessa näyttää todennäköiseltä, että John Nurmisen suomalaiset metsäteollisuusasiakkaat perustavat omia tytäryrityksiään Venäjän puolelle, ja puun hankinta-alueet etäännyvät jatkuvasti Suomen itärajasta. Siten kysynnän keräilykuljetuksille puutavaran toimittamiseksi John Nurmisen Venäjän puolella sijaitseviin puuterminaaleihin uskotaan lisääntyvän. Toisaalta suorat junakuljetukset suuremmilta lähetysasemilta tulevat lisäämään pankkovaunujen kysyntää.

Aktiivinen kehitystyö jatkuu

Vaunut-yksikön tavoitteena on laajentaa liiketoimintaansa merkittävästi lähivuosien aikana. Kasvu saavutetaan kehittämällä logistiikkajärjestelmiä ja vaunukalustoa yhdessä asiakkaiden kanssa: kehittämällä ja toimittamalla vaunuja erityyppisiin tarpeisiin ja kuljetuksiin. Puulogiikka-yksikössä puutavaran lasermittauksen kehitystyö on loppusuoralla, ja uusi toimintatapa otetaan käyttöön vuoden 2006 aikana. Uudella tavalla päästään aiempaa huomattavasti parempaan mittaustarkkuuteen. Koko John Nurmisen Puutoimialalle odotetaan huomattavaa organista kasvua.



Asiakas: Stora Enso Oyj

Tarve: Kustannustehokkuus sekä uudet ratkaisut mittaus- ja logistiikkapalveluille Venäjältä tuotavalle puulle.

Ratkaisu: Logistisen ketjun ulottaminen myös Stora Enson Venäjän terminaaleihin.

Stora Enson Venäjän Puunhankinta vastaa puunhankinnasta Venäjältä konsernin noin 30 tehtaan käyttöön Suomessa, Venäjällä ja Baltian maissa. Yhteistyö John Nurmisen kanssa on jatkunut jo vuosikymmeniä.

”Vuositain Venäjältä hankitaan noin kahdeksan miljoonaa kuutiota puuta eli noin 15–20 prosenttia Stora Enson Euroopan tehtaiden puun tarpeesta. Koivukuitupuun on se perinteinen Venäjältä hankittava puutavara, mutta myös muita puutavara-tyyppejä on mukana entistä enemmän”, kertoo hankintajohtaja Arto Lyykorpi Stora Enson Venäjän Puunhankinnasta.

”Kun ennen venäläinen puun toimittaja hoiti puun rajapisteelle tai vastaanottavalle tehtaalle, nykyisin se vastaa vain toimituksesta lähtöasemalle, ja sen jälkeen kuljetus on pääosan ostajan vastuulla”, Lyykorpi taustoittaa.

”Olemme rakentaneet oman terminaali-verkoston Venäjälle ja nyt olemme valmiit ulkoistamaan terminaali- ja logistiikkatoimintoja siellä ulkopuoliselle palveluntarjoajalle – perinteisen puunkuljetuksen, rajalla tapahtuvan puun mittaustyön ja tuontihuollon lisäksi.”

”John Nurminen on kuluvan vuoden alusta lähtien vastannut mittaustoiminnoista Venäjän terminaaleissamme ja terminaalien sisäisestä sekä lähtevästä logistiikasta. Haemme tällä kustannustehokkuutta ja John Nurmisen vahvan logistiikkaosaamisen myötä joustavuutta ja jatkuvaa toiminnan kehittämistä nopeasti muuttuvassa toimintaympäristössä.

”John Nurmisen on ollut kykyä ja rohkeutta seurata asiakkaiden etabloitumista Venäjälle sekä tarjota aktiivisesti uusia ratkaisuja ja investoida niiden kehittämiseen”, Lyykorpi kuvailee.

Rautatielogistiikka

John Nurmisen Rautatielogistiikka-yksikkö tarjoaa rautatiekuljetuksia sekä niihin liittyviä tullaus-, huolinta- ja terminaalipalveluja pääasiassa Suomen ja IVY-maiden välisessä rautatieliikenteessä. Vienti- ja tuontikuljetusten lisäksi räätälöidään myös palvelukokonaisuuksia asiakkaan tarpeen mukaan.

Henkilömäärä: 82

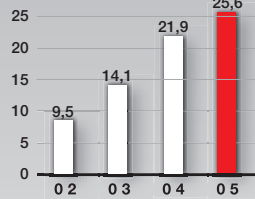
Toimipisteet: 8

Liikennemäärä: 350 000 tn/v (John Nurmisen rautatieterminaaleissa)

Tiesitkö, että Vainikkalan raja-asemalta on 286 km Helsinkiin ja 181 km Pietariin

Asiakastytyväisyys: hyvä 4,17/5,00 (2004: 3,99)

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Rautatielogistiikka-yksikön tarjoamiin rautatiekuljetuksiin kuuluvat valmisteiden ja raaka-aineiden kuljetukset sekä projektivientiin liittyvät palvelut. Investointien nousua Venäjällä tällaiset projektitoimitukset ovat lisääntyneet. Myös asiakaslähtöisesti parhaan yhdistelmäkuljetuksen suunnittelu on osa palvelua, eli terminaali- ja tullauspalvelut sekä kontti- ja autokuljetukset yhdistetään rautatiekuljetuksiin asiakkaan kannalta järkevimmällä tavalla.

Rautatielogistiikalla on toimipisteet kaikilla kansainvälisillä Suomen itärajan ylityspaikoilla. Lisäksi sillä on myös tullivarastoina toimivat rautatieterminaalit Vainikkalassa, Niiralassa, Kotkassa, Kouvolassa ja Luumäellä ja huolintatoimistot Vaalimaalla ja Nuijamaalla. Kaikissa John Nurmisen rautatieterminaaleissa on monipuoliset lastinkäsittelylaitteet.

Suomen ja IVY-maiden välisen liikennöinnin lisäksi muita liikennealueita ovat Baltian maat, Mongolia, Kiina ja Etelä-Korea.

Kaupan kasvu Venäjän ja muiden IVY-maiden markkinoilla vauhditti Rautatielogistiikan liikevaihdon kasvua 25,6 miljoonaan euroon (21,9 milj. €). Kannattavuus pysyi hyvänä huolimatta metsäteollisuuden työtaistelutoimista.

Kone- ja laitetositukset lisääntyvät

Kilpailu etenkin muiden reittien – kuten Baltian ja Mustanmeren – mutta myös samalla reitillä vaikuttavien toimijoiden kanssa koveni. Venäläiset logistiikkayhtiöt aktivoituivat, mutta merkittävimmät kilpailijat olivat silti kotimaisia.

Venäjän ja muiden IVY-maiden hyvä markkinatilanne näkyi varsinkin Suomen viennissä Venäjälle. Etenkin alkuvuosi ja syyskuu olivat vilkkaita. Erilaisiin investointeihin liittyvät kone- ja laitekuljetukset lisääntyivät. Kesällä paperin vienti väheni, eikä syksylläkään kesän aikana syntyneitä metsäteollisuuden työtaistelutoimista johtunutta vajetta pystytty kuromaan kiinni.

John Nurmisen Rautatielogistiikan liikevaihdosta noin kolme neljänestä tuli vientiliikenteestä ja neljännes tuonnista. Erityisesti EU-alueen kasvanut teräksen kysyntä sekä kemikaalikuljetukset lisäsivät rautateitse tapahtuvaa tuontia.

Asiakaslähtöistä kehitystyötä

Idän liikenteen kasvavaan kysyntään ja tulevaisuuden haasteisiin vastattiin terminaali- ja pasiteettia lisäämällä Kotkassa ja Kouvolassa. Lisäksi hankittiin 50 uutta omaa katettua vaunua. Näiden lisäksi käytössä on runsas sata vuokrattua vaunua. Kuluvana vuonna investoinnit vaunuihin jatkuvat.

Rautatielogistiikan kehitystyö painottui voimakkaasti yhteistyöhön asiakkaiden kanssa. Esimerkkeinä asiakaslähtöisestä kehitystyöstä ovat tietojärjestelmien kehitys, konttiliikenteen tehostus ja teräskuljetuksiin panostaminen.

Vaunujen seurantaan panostetaan

Kasvun Rautatielogistiikan markkinoilla odotetaan jatkuvan. Vaununseurantaan panostetaan kuluvana vuonna, jotta asiakkaille pystytään tarjoamaan reaaliaikaista tietoa vaunujen etenemisestä. Haasteena on paluukuljetusten tehokkuuden parantaminen. Kalustoa lisäämällä myös meno-paluukuljetusten suunnittelu ja tehostaminen helpottuu.



Asiakas: Shell Lubricants

Tarve: Kuljetusratkaisut Shellin voiteluaineiden kysynnän jatkaessa Venäjällä voimakasta kasvuaan

Ratkaisu: Kilpailukykyiset rautatiekuljetuspalvelut joustavasti ja Shellin erityistarpeita noudattaen

Shell Lubricants on maailmanlaajuinen Shellin liiketoimintayksikkö, joka vastaa muun muassa Shellin voiteluainetehtaiden tuotannosta ja logistiikasta. Helsingissä toimiva Laajasalon voiteluainetehtas toimittaa tuotteitaan kaikkiaan 47 maahan.

”John Nurmisen palvelut ovat kustannustehokkaita, mutta silti noudatetaan aina Shellin tiukkoja turvallisuusmääräyksiä”, perustelee Laajasalon tehtaan toimituksista vastaava logistiikkapäällikkö *Mikko Kunnas* noin 10 vuotta jatkunutta yhteistyötä.

John Nurminen kuljettaa pääasiassa pakattuja voiteluaineita Laajasalon tehtaalta rautatieterminaaliinsa Vainikkalaa, lastaa tuotteet konttiin tai katettuun vaunuun, vastaa kuljetusasiakirjoista ja vientiselvittämisestä, kuljetuksesta määräasemalle sekä säännöllisestä kuljetusseurannasta kuljetuksen aikana. Laajasta kohdemaiden joukosta menee toimituksia rautateitse Venäjälle, Kazakstaniin, Uzbekistaniin, Tadžikistaniin ja Kirgistaniin.

”Yhteistyö sujuu hyvässä hengessä ja yhdessä kehittäen. Esimerkiksi suuriin Venäjän tilauksiin liittyen on kehitetty suunnittelupalaverimalli, johon osallistuu edustajia Shelliltä Suomesta ja Venäjältä sekä John Nurmiselta. Todellisia näytön paikkoja ovat suurille venäläisille teollisuusasiakkaille tapahtuvat kuljetukset, joissa on erittäin tiukat aikataulut. Onnistuneella logistiikalla on merkitystä näiden tilausten jatkuvuudelle”, Kunnas luonnehtii.

Taidelogiikka

Taidelogiikka-yksikkö tarjoaa taideteosten ja -kokoelmien siirtämiseen ja kuljettamiseen liittyviä palveluja, taideteosten ja -kokoelmien inventointia, kuntokartoituksia sekä konservointia ja kehystystä. Yksikön liiketoiminta yhtiöitettiin joulukuussa Nurminen Prima Oy:ksi.

Henkilömäärä: 38

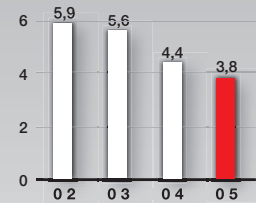
Toimipisteet: 2

Konservoitavia teoksia vuodessa: 300 kpl

Tiesitkö, että 85 % maailman taideteoksista ei ole esillä, vaan varastoituna

Asiakastytyväisyys: erinomainen 4,30/5,00 (2004: 4,25)

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Jokainen taideteos on ainutlaatuinen ja korvaamaton. Tämä vaatii vakaata ammattitaitoa niiltä, jotka teosta käsittelevät. Taidelogiikka-yksikkö auttaa pitämään huolta taideteoksista – oli sitten kyseessä yksityishenkilön omistama yksittäinen taideteos tai maan osasta toiseen siirrettävä kokonainen arvotaidenäyttely.

Yksikön asiakaskunnan muodostavat ulkomaiset ja kotimaiset museot, galleriat, taiteilijat, taiteen omistajat, huutokaupparit sekä laaja kansainvälinen taidelogiikkaan erikoistunut yhteistyökumppaniverkosto.

Yksikön Vantaan ja Moskovan toimipisteissä on lähes 40 ammattilaista: taidekoordinaattoreita, taidepakkaajia, kuljettajia, konservattoreita ja kehystäjiä. Moskovassa Taidelogiikalla on oma rekisteröity yhtiö OOO John Nurminen CIS, jolla on toimipisteet sekä Moskovan keskustassa että lentokentällä.

Taidelogiikka-yksikön liikevaihto laski 3,8 miljoonaan euroon (4,4 milj. €) ja kannattavuus heikkeni. Liikevaihdosta pääosa tuli taidelogiikasta ja loput konservointipalveluista.

Taidelogiikan markkinajohtaja

Taidelogiikan markkinoille on ominaista stabiilius. Valtionavulla on suuri merkitys näyttelytoiminnan järjestämisessä. Vuosi 2005 oli Taidelogiikka-yksikölle hieman edellisvuotista hiljaisempi.

John Nurminen on selkeä markkinajohtaja Suomen taidelogiikkamarkkinoilla. Sen kilpailuetuja on palvelun laatu sekä laaja palveluvalikoima, pitkä kokemus, toimiva yhteistyöverkosto ja Venäjän tuntemus. Turvallisuus on aina ollut erityinen panostusalue.

1.12.2005 alkaen Taidelogiikka-yksikön liiketoiminta yhtiöitettiin Nurminen Prima Oy:ksi, jotta yksiköllä olisi entistä itsenäisemmät kasvu- ja kehittymismahdollisuudet.

Naulasta naulaan

Taidelogiikka-yksikkö tekee kaikki teosten siirtoon liittyvät vaiheet pakkaamisesta ja kuljettamisesta teosten ripustamiseen. Yksiköllä on niin Vantaalla kuin Moskovassakin taidelaatikkoverstaat, joissa taideteoksille valmistetaan yksilölliset kuljetuslaatikot mittailaustyönä.

Konservoimalla esteettinen ja taloudellinen arvo säilyy

Konservoinnin tarkoitus on auttaa teoksia säilymään mahdollisimman hyvin tuleville sukupolville. Inventoinnilla varmistetaan, että teostiedot ovat ajan tasalla. Konservointitoimenpiteillä hoidetaan teosta ennaltaehkäisevästi tai korjataan vaurioita teoksen arvoa kunnioittaen.

Kasvua Venäjältä

Taidelogiikalla ja konservointipalveluilla odotetaan olevan merkittävää kasvupotentiaalia, ja yhtiömuotoisena Nurminen Primalla on entistä paremmat edellytykset hakea uusia aluevaltauksia ja kumppaneita. Uudenlaisia palvelumuotoja kehitetään aktiivisesti. Kasvua haetaan etenkin Venäjän markkinoilta. Liikevaihdon odotetaan palaavan hiljaisemmän vuoden jälkeen takaisin vuoden 2004 tasolle.



Asiakas: Pietari-säätiö

Tarve: Hyvin erilaisen ja harvinaislaatuisten näyttelyesineistön kuljetus ja näytteilleasettaminen

Ratkaisu: John Nurminen pakkasi, kuljetti ja tarkasti Mannerheim-näyttelyn esineistöä ja teoksia savukerasiasta muotokuvaan.

Ajatus Mannerheimin elämästä kertovasta näyttelystä syntyi vuosituhaten alussa Pietarin Valtiollisen Eremitaasin varajohtajan ja hänen suomalaisten ystäviensä yhteistyönä.

"Eremitaasissa näyttely avautui alkuvuonna 2005. Sen jälkeen näyttely siirtyi Kansallismuseoon Helsinkiin, Mikkelin taide-museoon ja sieltä kuluvaksi keväksi Turun linnaan", kertoo näyttelysihteeri *Reetta Kalajo*.

**John Nurminen vastasi näyttelyesineistön – kaikkiaan noin 700 teosta ja esi-
nettä – keräämisestä, tarkastamisesta, pakkaamisesta ja kuljettamisesta.** Osalle teoksista valmistettiin myös omat kuljetuslaatikot mittailaustyönä. Merkittävä työvaihe oli esineiden tarkastus aina ennen ja jälkeen pakkaamisen ja kuljetuksen.

"Suomesta esineistöä lainasivat kymmenet museot, arkistot ja yksityiskokoelmat. Lisäksi esineitä saatiin myös Mannerheim-suvun Ruotsissa asuvalta sukuhaaralta. Korvaamattoman arvokkaita esineitä oli helppo saada lainaan, sillä ihmiset halusivat olla mukana suurimmassa koskaan järjestetyssä Mannerheim-näyttelyssä, Kalajo kertoo.

"Ehkä suuritöisin osa projektia olivat huollinta-asiat näyttelyn matkatessa Pietariin sekä Eremitaasista näyttelykiertueelle Suomeen lainattujen esineiden tullaus. Oli kuitenkin ilo seurata sitä ammattitaitoa ja kokemusta, jolla John Nurminen on projektin hoitanut. Ja Järnefeltin maalaaman valtavan muotokuvan siirtämisestä John Nurmisella taisi olla kokemusta jo ennestään", Kalajo luonnehtii.

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikkö tarjoaa tavarankäsittelyä, varastointia ja lisäarvopalveluita huolintaliikkeille, tukkukaupoille sekä tuonti- ja vientiyrityksille. Jatkuva kehittäminen takaa yksikön laadukkaan ja joustavan palvelun.

Henkilömäärä: 70

Toimipisteet: 6

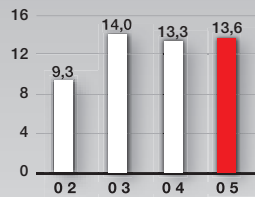
Varastokapasiteetti: 95.000 m²

Purettuja kontteja: 27.100 teu

Tiesitkö, että suurin Loviisassa lastattu laiva on tilavuudeltaan 30.091 m³

Asiakastytyväisyys: hyvä 4,00/5,00
(2004: 3,74/5,00)

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikkö tarjoaa kattavan ja jatkuvasti uudistuvan palveluvalikoiman logistiikan eri osa-alueille. Yksiköllä on toimipisteet Vantaalla sekä Kotkan, Haminan, Loviisan ja Turun satamissa. Osaava henkilöstö, yhteistyöverkosto ja toimivat viranomaissuhteet ovat osa John Nurmisen osaamista.

Liikevaihto nousi hieman edellisvuodesta 13,6 miljoonaan euroon (13,3 milj. €) ja kannattavuus oli hyvä.

Markkinatilanne vaihteli

Alku- ja loppuvuonna alan kokonaismarkkinat kehittivät suotuisasti. Kuitenkin kesä oli volyymiltaan yllättävän hiljainen. Voimakkain muutos koettiin idän liikenteessä, jossa muutos siirtokuormauksista suoriin konttikuljetuksiin vähensi käsittelyjen tarvetta. Samanaikaisesti markkinoille tuli lisää varastokapasiteettia – etenkin Helsingin, Kotkan ja Haminan seuduille.

Hyvä maantieteellinen sijainti, keskittyminen ydinosaamiseen, palveluiden tuotteistaminen ja laadun kehittyminen takasivat asiakastytyväisyyden, jonka avulla John Nurminen pystyi vastaamaan kiristyvään kilpailuun.

Asiakaslähtöinen palvelukirjo

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikkö kehitti vuoden aikana palveluitaan tuotteistamalla asiakkaiden tarpeiden mukaan logistiikkapalveluita helpommin hahmotettaviksi tuotteiksi. Transitopalvelun, Terminaalipalvelun, Timber ja Bulk -palvelun sekä Kemikaalilogistiikan rinnalle kehitettiin Lajittelupalvelu, Tehdaslogistiikka, Konttiautoliiketoiminta sekä Ympäristölogistiikka. Tuotteiden kehittäminen eteni yhteistyönä asiakkaan kanssa.

Haminassa ja Kotkan Mussalossa tarjotaan transitopalveluita Venäjälle ja muihin IVY-maihin kuljetettavan kauttakuluttavien tavarankäsittelyyn ja varastointiin. Terminaalipalvelu tarkoittaa eri toimittajilta tulevien tavarakerien kokoamista yhteen sekä lajittelemista asiakkaan toivomiksi kokonaisuuksiksi. Palvelua tarjotaan Vantaalla lentokentän ja pääkaupunkiseudun valtaväylien läheisyydessä.

Loviisan satamassa sijaitseva toimipiste on erikoistunut sahatavaran eli timber- ja bulk -tuotteiden vientikäsittelyyn. Loviisa on Etelä-Suomen suurimpia sahatavaran vientisatamia.

Kemikaalilogistiikka kattaa vaaralliseksi aineiksi luokiteltujen kemikaalien ja muiden kemikaalien kappalevarastoinnin vienti-, tuonti- ja transitoliikenteelle sekä teollisuudelle Mussalon satamassa Kotkassa. Vuonna 2004 tehdyt investoinnit Mussalon kemikaalivarastoon olivat ennakkointia heinäkuussa 2005 voimaantulleelle uudelle laille kemikaalien varastoinnista.

Lajittelupalvelua tarjotaan keskusliikkeille ja ketjutyypisille asiakkaille. Tavaralajit lajitellaan valmiiksi kauppoihin tai keskusliikkeiden varastoihin. Tehdaslogistiikassa Nurminen puolestaan vastaa sisälogistiikasta asiakkaan tiloissa.

Konttiautoliiketoiminnassa autot saapuvat konteissa satamaan. Palvelu sisältää autojen purkamisen konteista valmiiksi asiakkaan noutoa varten. Konteissa tuli vuodessa yhteensä noin 15 000 ajoneuvoa. Ympäristölogistiikka tarjoaa kierrätettävien tavaroiden logistiikkapalveluita.

Odotukset positiivisia

Tiedonhallinnalla on tulevaisuudessa entistäkin tärkeämpi rooli tavaravirrassa. Palvelua kehitetään, ja verkon kautta tehtävien ohjauksien määrä tulee oleellisesti kasvamaan. Asiakas hyötyy tietovirran paremmasta hallittavuudesta. Kuluvalle vuodelle odotetaan yksikössä uusien tuotteiden tuomaa kasvua. Viennin Venäjälle uskotaan pysyvän vilkkaana, ja kotimaan käsittelyjen suhteen volyymeissa on kasvuodotuksia.



Asiakas: Vaasan & Vaasan Oy

Tarve: Tehokkaampi ja laajentumiskykyinen varastotoiminta ja kehittynyt varastoinnin tietojärjestelmä Kotkan näkkileipätehtaalle

Ratkaisu: Varastotoimintojen ja vientilogistiikan ulkoistaminen John Nurmiselle, jolloin Vaasan & Vaasan voi itse keskittyä näkkileivän valmistukseen

Vaasan & Vaasan on maailman toiseksi suurin näkkileipävalmistaja, jonka tuotannosta 60–70 prosenttia menee vientiin. Tunnetuimpia tuotteita ovat esimerkiksi Vaasan Rapeat -hapankorput, Vaasan Koulunäkki sekä Vaasan Pieni Pyöreä -näkkileivät. Kaikkia valmistetaan Kotkan näkkileipätehtaassa.

”Aloimme miettiä lisävarastotilan ja varastojärjestelmän uusimisen tarpeensa ratkaisuksi näkkileipäyksikön koko varastotoiminnan ulkoistamista. Noin vuoden kestäneen suunnittelun jälkeen yhteistyösopimus solmittiin loppuvuodesta”, kertoo projektipäällikkö *Mikko Vainonen* Vaasan & Vaasalta. Vuoden 2006 alusta John Nurminen ryhtyi hoitamaan näkkileipätehtaan varastotoimintoja ja logistiikkaa Vaasan & Vaasan omilla tiloilla. Samalla seitsemän Vaasan & Vaasan työntekijää siirtyi John Nurmisen työntekijöiksi.

”Haimme ulkoistamisella vahvaa logistiikkaosaamista ja joustavasti käytössä olevaa varastotilaa sekä myös kustannussäästöjä. Jatkossa Vaasan & Vaasan varastotoimintoja on mahdollista laajentaa myös John Nurmisen tiloihin Kotkan satamaan. Lisäksi saimme käyttööme modernin varastojärjestelmän”, Vainonen kertoo. John Nurminen vastaa myös tuotteiden jakelusta tehtaalta myyntiin: kuljetusjärjestelystä, lastauksesta sekä kuljetus- ja vientiasiakirjoista.

”Yhteistyö on alkanut hyvin ja odotukset toimintojen kehittämiselle jatkossa ovat korkealla”, kertoo Vainonen yhteistyön alkutalpaalesta.

Tullauspalvelut

Tullauspalvelut-yksikkö tarjoaa tuonnin ja viennin räätälöityjä huolintapalveluita Suomessa: kuljetuksiin ja kansainväliseen kauppaan liittyvät huolintapalvelut, tullauksiin liittyvät dokumentoinnit, transitodokumentoinnit, EU:n sisäkaupan Intrastat-tilastoinnit ja kotimaan kuljetuspalvelut.

Henkilömäärä: 19

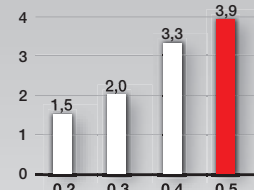
Toimipisteet: 3

Huolintatoimeksiantoja vuodessa: 25 000

Tiesitkö, että sähkön tullauksessa kysytään myös mm. painoa, kollimäärää ja maahantulotapaa (auto, laiva, lento)

Asiakastytyväisyys: erinomainen 4,59/5,00 (2004: 4,24)

Liikevaihdon kehitys, milj. €



John Nurmisen Tullauspalvelut-yksikkö on erikoistunut vienti- ja tuontikaupan huolintapalveluihin, jotka liittyvät maa-, meri-, juna-, posti- tai lentokuljetuksiin. Yksikön toimipisteet sijaitsevat Vantaalla, Kotkassa ja Raumalla, mutta huolintapalveluja on saatavilla lisäksi muista Tullin läheisyydessä toimivista John Nurmisen toimipisteistä eri puolilla Suomea.

Asiakkaita ovat ulkomaankauppaa harjoittavat yritykset, laivayhtiöt, linja-agentuurit sekä huolinta- ja kuljetusliikkeet.

Yleinen hyvä taloudellinen tilanne heijastui John Nurmisen Tullauspalvelujen kysyntään, ja yksikkö lisäsi liikevaihtoaan 3,9 miljoonaan euroon (3,3 milj. €). Kannattavuus onnistuttiin säilyttämään edellisvuosien tasolla, vaikka alihankintana tehtävän huolinnan suhteellinen osuus lisääntyi. Samalla asema markkinoilla vahvistui. Toimeksiantojen määrä nousi noin 20 prosenttia yhteensä noin 25 000 toimeksiantoon. Etenkin Venäjälle suuntautuvat transitokuljetukset lisääntyivät.

Riippumattomuus ja vakuudet avaintekijöinä

Vuoden aikana asiakasyritykset ulkoistivat yhä enemmän huolintapalvelujaan. Vaikka yleinen hintataso on noussut, toimintoja tehostamalla pystyttiin hinnankorotukset pitämään maltillisella tasolla.

John Nurmisen Tullauspalvelujen kilpailukyky perustuu asiakaslähtöisyyteen ja siihen, että valitaan asiakkaalle paras ratkaisu. Lisäksi kilpailuetuna on henkilöstön ammattitaito, joustavuus, palvelujen oikea-aikaisuus, kattava palveluverkko sekä nykyaikaiset tietojärjestelmät. Merkittävä tekijä on yksikön kuljetusliikkeistä riippumaton markkina-asema sekä vakavaraisuus. John Nurmisella on huomattavat tullivakuudet, mikä mahdollistaa mittavatkin toiminnot.

Monipuoliset palvelut

Yksikön palveluvalikoimaan kuuluu tuontihuolinta, vientihuolinta, passitukset, TIR Carnet'n täyttäminen, Intrastat-tilastoinnit ja näihin palveluihin liittyvien kotimaan kuljetusten välittäminen. Lisäksi Tullauspalvelut toimii John Nurmisen koordinoijana tulliasioissa, esimerkiksi tullivakuuksien hallinnoinnissa ja sähköisessä vientimenettelyssä.

Tullauspalvelut kasvussa

Kuluvana vuonna yksikön tavoitteena on kasvun jatkaminen nykyisellä tasolla. Tavoitteen saavuttamiseksi jatketaan tietojärjestelmien, toimintatapojen ja henkilöstön kehittämistä.



Asiakas: OOO LIK

Tarve: Kalkin kuljetus Kotkasta Svetogorskiin sekä paikallinen koordinaattori alkavalle uudelle liikenteelle ja vientidokumentoinnille

Ratkaisu: Kartoitustyö ja toimintamalli, jonka avulla sammuttamaton kalkkia voidaan lastata siten, ettei liikenteelle tule viivettä

Venäläinen yritys OOO LIK toimii Svetogorskissa ja tarjoaa kuljetuspalveluja Venäjän ja EU:n välillä. Se hoitaa muun muassa metalliromukuljetuksia sekä pyöreän puutavaran vientiä.

”Yhteistyö John Nurmisen kanssa alkoi vuonna 2002 puutavarakuljetussopimuksella. Yhteistyöpäätökseen vaikutti konttoreiden laaja verkosto – myös rajalla – ja hyvät keskinäiset suhteet”, kertoo OOO LIK:n toimitusjohtaja *Sergey Isaev*.

Yhteistyö käsittää sammuttamattoman kalkin autokuljetuksia Kotkasta Svetogorskiin sekä puutavaratoimituksia Venäjältä Imatran kautta Suomeen. Sammuttamaton kalkkia kuljetetaan lähes päivittäin, ja kuljetuskalustona on kymmenkunta perävaunullista autoa. Iso paperitehdas Venäjällä vaatii suuria toimitusmääriä ja toimintavarmuutta; tiedon ja kalkin pitää kulkea viiveettä.

”Yhteistyö on toiminut hyvin. John Nurmisen työntekijöiden ammattitaito ja asennoituminen työhön ovat erinomaista. Toiminnassa tapahtuneista useista parannuksista arvostamme esimerkiksi sähköisiä kulkulupia eli kulkumahdollisuutta vartioidulla satama-alueella ilman Tullissa käyntiä. Myös sähköinen vientitullaus (atk-vientiselvitys) nopeuttaa asiointia. Ja jokainen päivä tuo uusia suunnitelmia yhteistyömme kehittämiseen”, Isaev kertoo.

Varustamopalvelut

Varustamopalvelut-yksikkö tarjoaa laivanselvityspalveluja lähes kaikissa Suomen merisatamissa ja toimii konsernin palveluverkoston kautta myös Baltian satamissa. Erikoisosaamiseen kuuluvat öljy- ja kemikaali-, kuivalasti- sekä risteilyalusten laivanselvitykset.

Henkilömäärä: 20

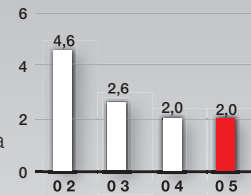
Toimipisteet: 6

Laivanselvityksiä vuodessa: 2 828

Tiesitkö, että John Nurminen huolehti jälleen miinalaiva Pohjanmaan vuotuisen laivastovierailuun liittyvistä laivanselvityksistä vierailusatamissa Azoreita ja Baltimorea myöten

Asiakastytyväisyys: hyvä 4,10/5,00 (2004: 4,08)

Liikevaihdon kehitys, milj. €



John Nurminen Varustamopalvelut on Suomen johtava öljyalusten laivanselvittäjä, joka edustaa suuria kansainvälisiä ja kotimaisia öljy-yhtiöitä ja rahtaa. Yksikkö palvelee myös erikoisia kuivalastialuksia ja sillä on pitkä kokemus risteilyalusten laivanselvityspalveluista.

Laivanselvittäjänä John Nurminen vastaa joko laivanvarustajan tai rahtaaajan toimeksiantosta aluksen satamassakäyntiin liittyvistä palveluista, avustaa aluksen päällikköä ja miehistöä ja toimii tietokeskuksena eri sidosryhmien välillä.

Laivanselvityspalveluihin kuuluvat myös muun muassa miehistöasiat, varaosien toimitus, muonitus, lastien tarkastukset, alusten polttoainehuolto, ahtaus ja ahtauskoordinointi sekä tavarankäsittely ja varastointi.

Varustamopalvelut toimii lähes kaikissa Suomen merisatamissa kaikkina vuorokaudenaikoina, vuoden jokaisena päivänä. John Nurminen Varustamopalvelut on maailmanlaajuisen Multiport Ship Agencies Networkin Suomen edustajajäsen.

Yksikön liikevaihto oli 2,0 miljoonaa euroa säilyen samalla tasolla kuin edellisellä vuonna (2 milj. €). Kannattavuus oli tyydyttävä.

Idän satamissa hiljenti – lännessä vilkastui

Varustamopalvelut-yksikön toiminta oli alkuvuonna vilkasta, mutta syksyä kohden markkinat hiljentyivät. Tähän vaikutti osaltaan Neste Oilin syksyinen huoltoseisokki Sköldvikissä. Itä-Suomen satamien hiljentymiseen oli syynä transitokemikaalikuljetusten vähentyminen vuoden aikana Kotkassa ja Haminassa. Myös kuivalastikuljetukset – etenkin hiili-laivaukset – vähenivät.

Sen sijaan Länsi-Suomen satamissa Turussa, Raumalla, Porissa ja Naantalissa liikevaihto kääntyi kasvuun ja tulos parani. Myös risteilyliikenne oli vilkasta, ja John Nurminen hoitamien risteilykäyntien määrä kaksinkertaistui edellisvuoteen verrattuna. John Nurminen teki lähes puolet Helsinkiin suuntautuneiden risteilykäyntien laivanselvityksistä.

Läsnä kaikissa Suomen satamissa

John Nurminen Varustamopalvelujen kilpailuetuna on vahva läsnäolo kaikissa merkittävissä Suomen satamissa sekä pääomia sitovalla alalla myös vakavaraisuus. Lisäarvoa laivanselvitysasiakkaille tuovat myös John Nurminen muiden yksiköiden palvelut, kuten huolinta ja kuljetukset.

Pitkäaikaiset ja syvät asiakassuhteet mahdollistavat tehokkaan prosessin ja yhteisten tietojärjestelmien kehittämisen. Vuonna 2005 kehitettiin yhdessä asiakkaan kanssa muun muassa laskutuksen ja alihankkijayhteydet sisältävä extranetratkaisu.

Väylämaksulaki puhuttaa

Vuoden aikana John Nurminen teki paljon töitä laivanselvittäjien vastuun kohtuullistamiseksi. Vuoden 2006 alussa voimaan tulleeseen uuteen väylämaksulakiin ei kuitenkaan saatu merkittäviä parannuksia. Jää nähtäväksi, miten viime vuodet koko alan toimintaa hankaloittanut kysymys vaikuttaa tulevaisuuteen.

Jatkuvaa kehitystä

Kuluvana vuonna haetaan uutta asiakaspohjaa markkinaolosuhteisiin mukautuen. Asiakaslähtöisten palvelujen kehittäminen jatkuu. Erityinen haaste on Sköldvikiin valmistuva uusi biodieselaitos, joka lisää sataman vuosittaisia laivakäyntejä merkittävästi. Myös Baltian satamissa on kasvutavoitteita. Koko yksikön liikevaihtoon odotetaan pientä kasvua.



Asiakas: Avena Nordic Grain Oy

Tarve: Laivanselvityspalveluita Suomen satamissa vuoden jokaisena päivänä

Ratkaisu: Kokenut ja ammattitaitoinen palveluntarjoaja ja reaaliaikainen tiedonkulku

Avena Nordic Grain on kotimaiseen ja kansainväliseen vilja-, öljykasvi- ja rehu-raaka-ainekauppaan erikoistunut yritys, joka on osa Lännen Tehtaat -konsernia. Avena Nordic Grainin päätoimipaikka on Espoossa ja sillä on tytäryhtiöt Vilhassa ja Pietarissa sekä edustusto Kazakstanissa. Henkilöstöä on yhteensä 25.

”Rahtamme vuosittain pitkälti toistastaa kuivarahtialusta toimituksillemme, ja John Nurminen Varustamopalvelut-yksikkö tekee laivanselvityksiä rahtamillamme laivoille useissa Suomen satamissa”, kertoo Avena Nordic Grainin rahtaustoiminnasta vastaava Chartering Manager *Marko Pallaskorpi*. Yhteistyö John Nurminen kanssa on jatkunut Avena Nordic Grainin perustamisesta vuodesta 1995 asti. Laivanselvitykseen saattaa kuulua myös esimerkiksi huolintaa, asiakirjapalveluita, ahtauskoordinointia sekä raportointia.

”Palveluiden saatavuus samalta yritykseltä useissa käyttämässämme satamissa sekä John Nurminen hyvä ammattitaito ja kokemus laivanselvitystoiminnasta vaikuttivat eniten yhteistyön aloittamiseen. Arvostamme laivanselvityspalveluissa tiedonkulun reaaliaikaisuutta ja sitä, että asiat hoituvat viikonpäivään ja kellonaikaan katso-matta. Lisäksi edellytämme laivanselvittäjiltä ongelmienselvittämishalua ja -kykyä. Näihin odotuksiimme John Nurminen on vastannut hyvin”, Pallaskorpi sanoo.

Kuvassa taustalla vuonna 1904 rakennetun ja viljavarastona Naantalissa 60-luvulla toimineen purjelaivan ruori. Nykyisin laiva on entisöity ravintolalaivaksi Philadelphiaan.

John Nurmisen Säätiö

John Nurmisen Säätiön tarkoituksena on vaalia merenkulun kulttuuriperinnettä sekä suojella merellistä ympäristöä. Vuonna 2005 panostettiin erityisesti Itämeren rehevöitymisen vastaiseen taisteluun. Lisäksi säätiö ylläpitää yleisön mielenkiintoa näihin teemoihin.

Tapahtumat

Säätiön järjestämässä Harmaat laivat -näyttelyssä Huolintatalossa oli 3.2.–30.4.2005 esillä insinöörikommodori evp Alpo Tuurnalan taidokkaita meriaiheisia akvarelleja. Turun Forum Marinumista Helsinkiin siirrettyyn näyttelyyn tutustui lähes tuhat vierasta.

Säätiö oli mukana Mustion antiikkiviikolla 4.–10.7.2005 yhdessä John Nurmisen taidelogiikkapalveluiden kanssa. Lisäksi säätiö osallistui Helsingin kirjamesuille omalla osastollaan.

Lukuisat eri ryhmät tutustuivat säätiön kokoelmiin ja toimintaan vuoden aikana. Säätiö aloitti myös yhteistyön Helsingin yliopiston maantieteen laitoksen tutkijoiden ja opiskelijoiden kanssa.

Kokoelmat

Huolintatalossa sijaitseva merimuseo avattiin uudistettuna helmikuussa. Säätiö on kartuttanut ja ylläpitänyt kokoelmiaan konservoimalla merimaalauksiaan sekä kehystämällä uudelleen suuren osan antiikkikartoistaan.

Kesällä 2005 aloitettiin mittava projekti säätiön kokoelmien saattamisesta sähköiseen rekisteriin. Kokoelmien asiatiedot ja valokuvat saatiin tallennettua vuoden loppuun mennessä. Kokoelmaan kuuluu 704 karttaa, 197 merimaalausta sekä 375 meriantikkiesinettä, joista laivojen pienoismalleja on 69.

Tavoitteena puhdas meri

John Nurmisen Säätiö laajensi toimintaansa merellisen ympäristön suojeluun katsottuaan, että merellisen kulttuuriperinteen vaalimiseen kuuluu olennaisesti myös puhdas meri. Uudesta ympäristötoimintalinjasta vastaavat alan asiantuntijat.

Ensimmäiseksi hankkeeksi valittiin toteuttamattomista suojelutoimista ylivoimaisesti

sesti kustannustehokkain, nopein ja näkyvin toimi; kemiallinen fosforinpoisto Pietarin suurimmilla jäteveden puhdistamoilla.

Vaikutuksiltaan näkyvä ja konkreettinen projekti toteutetaan tiiviissä yhteistyössä Pietarin vesilaitoksen Vodokanalnin kanssa. Suomalais-venäläinen yhteishanke lähti käyntiin erinomaisesti, ja Puhdas Itämeri -rahastoon oli saatu lahjoituksina 920 000 euroa vuoden loppuun mennessä.

Puhdas Itämeri -hankkeeseen liittyen Huolintatalossa järjestettiin 10.10.2005 Itämeri-symposiumi, joka keräsi arvovaltaisen puhuja- ja vierasjoukon.

Lahjoituksia

Vedenalainen valokuvaaja Visa Hietalahti teki syksyllä suuren lahjoituksen säätiölle. Säätiö sai Hietalahden Itämeren vedenalaiset valokuvat, joita on noin 4 000 kappaletta.

Säätiö sai myös toisen suuren lahjoituksen Juha Nurmisen luovuttaessa sille omistamansa arktisten karttojen kokoelman.

Julkaisutoiminta

John Nurmisen Säätiö jatkoi meriaiheisten teosten julkaisutoimintaa vuonna 2005. Merikapteeni Joshua Slocumin matkakertomus huimasta – ja maailman ensimmäisestä – yksinpurjehduksesta sai seurakseen toisen, ennen suomentamattoman tarinan samalta tekijältä. *Yksinpurjehdus maapallon ympäri sekä Purjehdus Liberaldella Brasiliasta Amerikkaan* julkaistiin loka-kuussa. Ensimmäinen painos (1 100 kappaletta) myytiin loppuun lähes kahdessa kuukaudessa ja toinen painos (1 000 kappaletta) otettiin jo joulun alla.

Lisäksi säätiö jatkoi jo aiemmin julkaisemiensa teoksien myyntiä. Akvarelleista ja Tuurnalan kirjoituksista kootun taidokirjan molemmat painokset (1 800 kappaletta) *Harmaat laivat – kuusikymmenluvulta vuosituuhannen vaihteeseen* myytiin loppuun vuoden aikana. *Meritaiteen mestareita* -kirjan suomenkielinen ja saksankielinen painos myytiin myös loppuun.



Uuden ympäristötoimintalinjan ensimmäiseksi hankkeeksi valittiin kemiallinen fosforinpoisto Pietarin suurimmilla jäteveden puhdistamoilla.

Kuva: Jukka Nurminen, Saaristomeri, Jurmo.



Juha Nurmisen merkittävä maailmankarttakokoelma on esillä John Nurmisen tiloissa Huolintatalon toisessa kerroksessa.



Merikapteeni Joshua Slocumin matkakertomus maailman ensimmäisestä yksinpurjehduksesta.

Tilinpäätös

- 22** Hallituksen toimintakertomus
- 24** Tuloslaskelma
- 25** Tase
- 26** Konsernin rahoituslaskelma
- 27** Avainluvut
- 28** Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

Hallituksen toimintakertomus

Kohti kapea-alaisempaa logistiikkakonsernia

Vuosi 2005 merkitsi entistä selkeämpää panostusta keskeisiin liiketoimintoihin. Sen seurauksena luovuttiin muotilogistiikasta, jolle konsernin ei enää katsottu pystyvän antamaan lisäarvoa. Taidelogistiikka päätettiin eriyttää omaksi yhtiökseen. Myös linjaliikenteestä irtautumispäätös tehtiin.

John Nurmisen kolmen suuren liiketoiminta-alueen eli puutoimialan, rautatielogistiikan ja ajoneuvologistiikan kehitys kertomusvuonna oli hyvin vakuuttavaa; kasvu edelliseen vuoteen verrattuna oli 31 % ja osuus 11,1 miljoonan euron kokonaisinvestoinneista oli 77,8 %. Jokainen näistä liiketoiminnoista, kuten myös neljänneksi suurin toimiala eli tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut, toimii ainakin osin Venäjän kaupan piirissä, joka oli vuonna 2005 Nurmisen konsernin kehityksen olennaisin ajuri.

Liikevaihto ja taloudellinen tulos

John Nurmisen kasvu hidastui jonkin verran vuonna 2005. Tärkeimmät siihen vaikuttaneet tekijät olivat kesän työsulku ja lakot sekä myydyt toimialat. Näistä tekijöistä huolimatta operatiivinen tulos parani hieman ja pysyi tasolla, joka toimialan keskiarvoon verrattuna on hyvin tyydyttävä. Konsernin liikevaihto oli 102 miljoonaa euroa eli 5 % enemmän kuin edellisenä vuonna. Voitto ennen satunnaiseriä ja veroja oli 13,0 miljoonaa euroa, kun se edellisenä vuonna oli vastaavasti ollut 9,6 miljoonaa euroa. Operatiivinen tulos ilman kertaluontoisia eriä oli 8,1 miljoonaa euroa (vuonna 2004 n. 7,3 miljoonaa euroa). Sijoitetun pääoman tuotto oli 25,3 % ja ylitti yhtiön pitemmän aikavälin tavoitteekseen asettaman 14 %:n tuoton.

Venäjän ja Suomen välinen kauppa ja transitokuljetukset vaikuttivat merkittävästi liiketoiminnan myönteiseen kehitykseen. Puutoimialan liikevaihto lähes kaksinkertaistui. Venäjän transitokuljetusten voimakas lisääntyminen vauhditti ajoneuvologistiikan kehitystä. Myös rautatielogistiikan kasvu oli nopeaa. Kaikki yksiköt olivat kannattavia.

Toimintaympäristö

Maailmantalouden kehitys oli tiettyjen raaka-aineiden hintojen noususta huolimatta

vuonna 2005 suhteellisen vakaata. John Nurmisen päämarkkina-alueilla Suomessa, Venäjällä ja Baltian maissa markkinat kehittivät positiivisesti. Suomen bruttokansantuote kasvoi 2.1 %.

Venäjän talouden kehitys on tähän asti perustunut raaka-ainevarojen tehokkaampaan hyödyntämiseen ja markkinahintojen nousuun. Tämä on jättänyt varjoonsa maan sisäisen taloudellisen kehityksen ja siirtymisen kohti markkinataloutta, joka luo perustaa pitkäjänteiselle yrityssuunnittelulle. Lisäksi valuuttasääntelyn liberalisointi tukee kotimarkkinoiden kasvua ja kansainvälistymistä.

Venäjän ja Suomen välinen kauppa kehittyi edelleen erittäin voimakkaasti viennin kasvaessa 32 % ja tuonin 23 %.

Keskeiset tapahtumat

Vuoden aikana luovuttiin muotilogistiikasta ja aloitettiin irtautuminen linjaliikenteestä. Lisäksi myytiin Kotkan Hovinsaaresta ja Mussalosta varastoja, joista tehtiin vuokrasopimus. Vuoden 2005 kokonaisinvestointien määrä oli 11,1 miljoonaa euroa. Merkittäviä panostuksia Suomen ja Venäjän väliseen rautatieliikenteeseen liittyviin liiketoimintoihin jatkettiin ja laajennuttiin uusiin kuljetussegmentteihin, kuten Venäjän sisäiseen hakkeen kuljetukseen. Uudet investoinnit vaunukalustoon lisäsivät Nurmisen venäläisen vaunukaluston määrän jo 433 vaunuun ja vahvistavat sekä puulogistiikan että rautatielogistiikan kilpailukykyä. Venäjän rautatieliikenteen operatiivista hallintaa paransi vähemmistöosuuden ostaminen ZAO Irtransista. Suomen ensimmäinen vaativimmatkin turvamääräykset täyttävä kemikaalivarasto otettiin käyttöön Kotkan Mussalossa. Ajoneuvologistiikka-yksikön terminaali Paldiskin satamassa Virossa valmistui vuoden 2005 alussa. Terminaali mahdollistaa uusien autojen jakelun Baltian maihin Viron kautta. Myös ajoneuvojen kotimaankuljetusten kilpailukykyä vahvistettiin uudistamalla ja monipuolistamalla kuljetuskalustoa.

Rahoitus

Yrityksen rahoitus tilanne on ollut hyvä koko vuoden. Omavaraisuusaste oli kertomusvuoden lopussa 54,7 %. Rahoitus tilanne olisi tehnyt mahdolliseksi toteutunutta no-

peammankin kasvun yritys järjestelyiden avulla.

Henkilöstö

Tilikauden aikana yrityksen palveluksessa oli keskimäärin 685 henkilöä, joista Suomessa työskenteli 557 ja ulkomailla 128 henkilöä.

Konsernin palveluiden laadun kehittäminen perustuu jatkuvaan asiakaslaadun seurantaan ja henkilöstön tyytyväisyyden mittaamiseen. Kertomusvuoden aikana on tehty molemmat kartoitukset ja niiden tulosten pohjalta toimintaa kehitetään yksiköittäin. Vaikka kilpailuympäristö ei ole tullut helpommaksi, olemme tyydytykseksemme edenneet molemmilla alueilla. Jatkuva kehittyminen edellyttää vaativia tavoitteita ja siksi olemmekin asettaneet tavoitteeksemme olla vuonna 2010 kansainvälisessä vertailussa paras logistiikkayhtiö.

John Nurminen Oy:n osakepohjainen kannustusjärjestelmä on osoittautunut erittäin onnistuneeksi. Tällä hetkellä yli kahdelakymmenellä johdon jäsenellä on joko optioita tai osakkeita ja tämän ryhmän omistussuus optiot mukaan luettuna on lähes 20 %. Pitkään jatkuneen tulospalkkiojärjestelmän piirissä on noin viisikymmentä henkilöä. Koko henkilöstölle maksettiin tulosraha vuodelta 2004.

Tavoitteet ja strategia

Konsernin muutos yksinomaan logistiikkaan keskittyneeksi yritykseksi on ollut erittäin nopeaa. Vielä vuonna 2000 oli puhtaiden logistiikkayksiköiden osuus vajaat 30 miljoonaa euroa. Matkatoimiston ja lentokenttäpalveluiden myymisen sekä Huolintakeskus Oy:n ostamisen jälkeen konserni on keskittynyt yksinomaan logistiikkaan, joten logistiikkatoimintojen liikevaihto on viidessä vuodessa kasvanut kolminkertaiseksi. Tilivuoden aikana tapahtuneesta kasvun hidastumisesta huolimatta kannattava kasvu on tärkein päämäärä ja vuoden 2007 liikevaihtotavoite on edelleen 130 miljoonaa euroa.

Kasvu edellyttää voimakkaiden nykyisiin liiketoimintoihin suunnattujen panostusten ja niihin perustuvan organisaation kasvun lisäksi myös yritysostoja. Pääosa panostuksista tulee jatkossakin kohdistumaan neljään suurimpaan liiketoimintaan eli puu- ja

rautatielogistiikkaan, ajoneuvologistiikkaan sekä tavarankäsittelyyn ja siihen liittyviin lisäarvopalveluihin. Investointien strategisena tavoitteena on saavuttaa kestävä kilpailuetu, joka perustuu joko edelläkävijä-asemaan, erilaisuuteen tai integroitumiseen syvälle asiakkaan arvoketjuun.

Venäjän talouden nopea kehitys on avannut logistiikan kentässä mielenkiintoisia, asiakasyritysten tarpeita palvelevia segmenttejä. Puulogistiikka-yksikköä kehitetään suomalaisen metsäteollisuuden puuntarpeen pohjalta, rautatielogistiikka-yksikkö kuljettaa suomalaisia tuotteita Venäjälle, tavarankäsittely- ja lisäarvopalvelu-yksikkö keskittyy investointi- ja kulutus-tavaroiden ja ajoneuvologistiikka-yksikkö autojen transitoliikenteeseen. Jatkossa tavoitteenamme on kasvaa entistä enemmän Venäjän sisäisten kuljetusten kapeilla erikoissegmenteillä. Venäjällä tarvitaan uusia logistisia ratkaisuja ja tähtäämme johtavaan asemaan valitsemillamme alueilla edelläkävijysstrategiamme mukaisesti.

Näiden ratkaisujen myötä Venäjään liittyvän liiketoiminnan osuus on nousut jo yli 50 %:iin liikevaihdosta. Vaikka emme aliarvioi Venäjään liittyvää maariskiä, näemme valittuun strategiaan liittyvät liiketoimintariskit melko vähäisinä. Venäjään liittyvän liiketoiminnan ajurit ovat lisäksi erilaisia eri liiketoiminta-alueilla. Näkemyksemme mukaan liiketoimintariskit nousevat sitä suuremmiksi, mitä myöhemmin Venäjälle lähdetään. Olemme olleet monella liiketoiminta-alueella ensimmäisten länsimaisten toimijoiden joukossa, ellemme ensimmäinen.

Hallitus

Keväällä 2005 hallitusta vahvistettiin lisäämällä sen jäsenmäärää viiteen jäseneen. Uudeksi jäseneksi valittiin OTK Olli Pohjanvirta. Myös hallituksen jäsenet ovat mukana yrityksen osakepohjaisessa kannustusjärjestelmässä.

Tulevaisuuden näkymät

John Nurmisen toimintaympäristön odotetaan säilyvän samantyyppisenä kuin vuonna 2005. Suomen talouden kasvu jatkuu hyvin maltillisena, mutta Venäjän ja Baltian markkinat kehittyvät edelleen hyvin nopeasti.

Odotamme liikevaihdon kasvavan vuonna 2006 ilman yritysostoja vähintään kak-

sinkertaisella kasvuvauhdilla Suomen talouden kasvuun verrattuna. Operatiivisen tuloksen odotetaan paranevan vuoden 2005 tasosta.

Asetettuun vuoden 2007 kasvutavoitteeseen ei päästä yksinomaan orgaanisen kasvun keinoin. Vaikka pääpaino tulevana vuonna onkin nykyisten liiketoimintojen kehittämisessä ja yksiköiden kilpailukyvyyn vahvistamisessa, kartoitetaan John Nurmisen strategiset reunaehdot täyttäviä yritysostokohteita jatkuvasti.

Vuonna 2006 yhtiö tukee John Nurmisen Säätiötä sen puhtaampaan Itämereen ja erityisesti Pietarin jäteveden tehokkaampaan puhdistamiseen tähtäävässä projektissa.

Tuloslaskelma

1 000 euroa	1.1.–31.12.2005	1.1.–31.12.2004
LIKEVAIHTO	101 686	96 744
Liiketoiminnan muut tuotot	6 544	5 433
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	3 696	3 252
Varastojen muutos	2	3
Ulkopuoliset palvelut	43 739	41 492
	47 437	44 747
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	18 659	21 195
Henkilösivukulut	4 823	4 832
	23 481	26 027
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	4 047	4 017
Liiketoiminnan muut kulut	19 724	17 096
LIKEVOITTO	13 540	10 291
Rahoitustuotot ja kulut		
Osuus osakkuusyhtiöiden tuloksista	-137	-45
Korko- ja rahoitustuotot	1 276	794
Korkokulut ja muut rahoituskulut	1 669	1 487
	-530	-738
VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	13 010	9 553
Satunnaiset erät		
Satunnaiset kulut	200	1 000
	-200	-1 000
VOITTO ENNEN VEROJA	12 810	8 553
Tuloverot		
Laskennallisen verovelan muutos	360	69
Tuloverot varsinaisesta toiminnasta	-3 760	-2 028
VOITTO ENNEN VÄHEMMISTÖOSUUTTA	9 410	6 594
Vähemmistöosuus tilikauden tuloksesta	-326	-186
KONSERNIN VOITTO TILIKAUDELTA	9 084	6 409

Tase

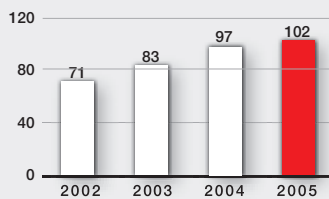
1 000 euroa	31.12.2005	31.12.2004
VASTAAVAA		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Liikearvo	5 241	6 948
Konsernin liikearvo	640	817
Aineettomat oikeudet	298	337
Muut pitkävaikutteiset menot	1 552	1 883
	7 732	9 985
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet	494	484
Rakennukset ja rakennelmat	10 974	14 443
Koneet ja kalusto	13 621	6 869
Muut aineelliset hyödykkeet	558	548
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	168	814
	25 815	23 158
Sijoitukset		
Osuudet omistusyhteisyrityksissä	2 547	144
Muut osakkeet ja osuudet	1 065	1 254
	3 612	1 398
Pysyvät vastaavat yhteensä	37 158	34 541
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus	268	11
	268	11
Saamiset		
Pitkäaikaiset	290	319
Lyhytaikaiset	23 862	23 066
Rahoitusarvopaperit	8 431	8 108
Rahat ja pankkisaamiset	6 809	1 704
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	39 661	33 208
VASTAAVAA YHTEENSÄ	76 820	67 749
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma	497	455
Uusmerkintä	0	100
Ylikurssirahasto	3 939	1 735
Vararahasto	4	9
Muut rahastot	6	
Muuntoerot	1	-13
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	27 096	23 284
Tilikauden voitto (tappio)	9 084	6 409
Pääomalaina	790	990
	41 417	32 969
VÄHEMMISTÖOSUUS	623	509
KONSERNIRESERVI	48	68
VIERAS PÄÄOMA		
Laskennallinen verovelka	628	748
Pitkäaikainen vieras pääoma	10 338	11 188
Lyhytaikainen vieras pääoma	23 765	22 266
Vieras pääoma yhteensä	34 732	34 202
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	76 820	67 749

Konsernin rahoituslaskelma

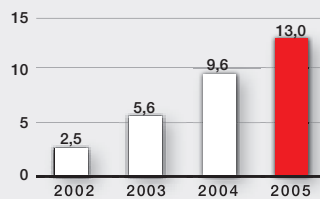
1 000 euroa	31.12.2005	31.12.2004
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA:		
Voitto (tappio) ennen satunnaisia eriä	13 010	9 553
Oikaisut:		
Suunnitelman mukaiset poistot	4 047	4 016
Realisoitumattomat kurssivoitot ja -tappiot		
Muut tuotot ja kulut, joihin ei liity maksua	-622	1 115
Rahoitustuotot ja -kulut	393	241
Muut oikaisut	137	
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	16 965	14 925
Käyttöpääoman muutos:		
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys(-)/vähennys(+)	-796	-6 610
Vaihto-omaisuuden lisäys(-)/vähennys(+)	-257	63
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys(+)/vähennys(-)	-802	2 372
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	15 110	10 750
Maksetut korot ja maksut muista liiketoiminnan rahoituskuluista	-1 669	-1 487
Saadut osingot liiketoiminnasta	195	694
Saadut korot liiketoiminnasta	1 080	552
Maksetut välittömät verot	-1 875	-1 370
Rahavirta ennen satunnaisia eriä	12 841	9 139
Liiketoiminnan satunnaisista eristä johtuva rahavirta (netto)	-200	-1 000
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA (A)	12 641	8 139
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA:		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-8 531	-14 242
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	3 971	5 738
Investoinnit muihin sijoituksiin		-412
Luovutustulot muista sijoituksista	41	890
Myönnettyt lainat		-195
Lainasaamisten takaisinmaksut	270	
Ostetut tytäryhtiöosakkeet	-8	
Myydyt tytäryhtiöosakkeet		2 958
Ostetut osakkuusyhtiöosakkeet	-2 422	
Myydyt osakkuusyhtiöosakkeet	37	
Saadut korot investoinneista		
Saadut osingot investoinneista	50	
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA (B)	-6 591	-5 263
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA:		
Maksullinen osakeanti	1 945	
Omien osakkeiden hankkiminen		
Omien osakkeiden myynti		
Lyhytaikaisten lainojen nostot	429	
Lyhytaikaisten lainojen takaisinmaksut	-14	-134
Pitkäaikaisten lainojen nostot	2 629	
Pitkäaikaisten lainojen takaisinmaksut	-2 857	-1 715
Maksetut osingot ja muu voitonjako	-2 753	-3 088
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA (C)	-621	-4 937
RAHAVAROJEN MUUTOS (A+B+C) LISÄYS (+) / VÄHENNYS (-)	5 429	-2 061
Rahavarat tilikauden alussa	9 812	11 873
RAHAVARAT TILIKAUDEN LOPUSSA	15 241	9 812

Avainluvut

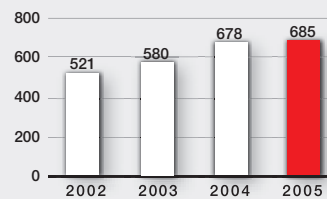
Liikevaihto, milj. €



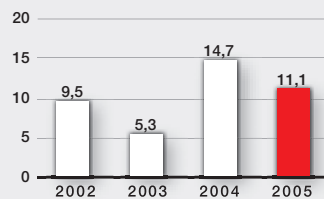
Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja, milj. €



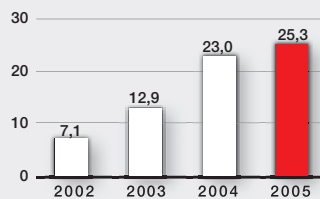
Henkilöstön määrä



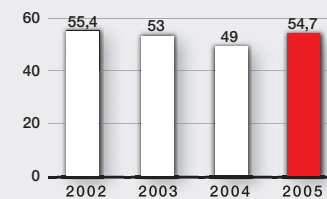
Investoinnit, milj. €



Sijoitetun pääoman tuotto, %



Omavaraisuus, %



Sijoitetun pääoman tuotto, % =

$$\frac{\text{Voitto ennen satunnaisia eriä, varauksia ja veroja} + \text{Rahoituskulut}}{\text{Taseen loppusumma}^{1)} - \text{Korottomat velat}^{1)}} \times 100\%$$

Omavaraisuusaste, % =

$$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{Vähemmistöosuus}}{\text{Taseen loppusumma}} \times 100\%$$

¹⁾ keskimäärin tilikaudella

Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

Konsernitilinpäätöksen laajuus

Konsernitilinpäätökseen sisältyvät emoyhtiön John Nurminen Oy:n lisäksi konserniyhtiöt, joista John Nurminen Oy omistaa tilivuoden lopussa suoraan tai välillisesti enemmän kuin 50%.

Osakkuusyritykset on yhdistetty konsernitilinpäätökseen pääomaosuusmenetelmällä.

Konsernin omistusosuuden mukainen osuus osakkuusyhtiön tilikauden tuloksesta on sisällytetty rahoituseriin. Yhdistämättä jätettyjen tytä- ja osakkuusyhtiöiden vaikutus konsernin tulokseen ja omaan pääomaan ei ole olennainen.

Konsernitilinpäätöksen laskentaperiaatteet

Sisäinen osakkeenomistus

Konsernitilinpäätös on laadittu hankintamenomenetelmällä. Tytäryhtiöiden hankintamenon ja hankittua osuutta vastaavan oman pääoman ero on kohdistettu koneisiin ja kalustoon sekä maa- ja vesialueisiin. Kohdistetut erät poistetaan ao. käyttöomaisuuserän poistosuunnitelman mukaan. Kohdistamattomat erät on ilmoitettu konsernilikearvona.

Sisäiset liiketapahtumat ja katteet

Konsernin sisäiset liiketapahtumat, sisäiset saamiset ja velat sekä osingonjako on eliminoitu.

Vähemmistöosuudet

Vähemmistöosuudet on erotettu konsernin omasta pääomasta ja tuloksesta sekä esitetty omana eränään.

Muuntoerot

Ulkomaisten konserniyhtiöiden tuloslaskelmat on muutettu Suomen rahan määräiseksi tilikauden keskikurssiin ja taseet on muutettu Suomen rahan määräiseksi tilinpäätöspäivän keskikurssiin.

Muuntamisessa syntyneet kurssierot samoin kuin omien pääomien muuntoerot on esitetty oman pääoman muuntoeroissa.

Käyttöomaisuuden arvostus

Käyttöomaisuus on merkitty taseeseen hankintamenoon vähennettynä suunnitelman mukaisilla poistoilla.

Suunnitelmanmukaiset poistot on laskettu tasapoistoina käyttöomaisuusesineiden taloudellisen pitoajan perusteella. Rakennusten poistoperiaatteet on yhtenäistetty v. 2003.

Poistoajat ovat:

Liikearvo	5–10 vuotta
Muut pitkävaikutteiset menot	5–10 vuotta
Rakennukset	30–40 vuotta
Koneet ja kalusto	3–10 vuotta

Saamisten arvostus

Saamiset on arvostettu nimellisarvoon tai sitä alhaisempaan todennäköiseen arvoon.

Eläkkeet

Eläkekulut on esitetty noudattaen kunkin maan paikallista lainsäädäntöä. Suomalaisen henkilökunnan eläketurva on hoidettu ulkopuolisissa eläkevakuutusyhtiöissä.

Laskennalliset verot

Taseeseen sisältyvä laskennallinen verovelka tai -saaminen muodostuu kertyneiden poistoerojen verovelasta sekä muista verotuksen ja tilinpäätöksen väliaikaisista eroista. Taseeseen sisältyy laskennallinen verovelka kokonaisuudessaan ja laskennallinen verosaaminen arvioidun todennäköisen saamisen suuruusena.

Valuuttamääräiset erät

Ulkomaan määräiset saamiset ja velat on muutettu Suomen rahan määräiseksi tilinpäätöspäivän keskikurssiin. Suojaamistarkoituksessa otettujen valuuttatermiinien kurssieroilla on oikaistu vastaavan suojattavan erän kurssieroa.

Osakkeet ja osuudet

John Nurminen Konserni

Kotimaiset konserniyhtiöt	Kotimaiset osakkuusyhtiöt	Ulkomaiset konserniyhtiöt
John Nurminen Oy (emo)	Cosfim Oy (50 %)	OOO John Nurminen (100 %)
Nurminen Autologistics Oy (100 %)	Ulkomaiset osakkuusyhtiöt	John Nurminen Eesti AS (100 %)
Nurminen Autotrans Oy (100 %)	ZAO Irtrans (49 %)	OOO John Nurminen CIS (90 %)
Nurminen Prima Oy (100 %)		OOO Huolintakeskus (88 %)
Turku Stevedoring Oy (55 %)		Nurminen PDI Services Oü (65 %)
		Nurminen Maritime Latvia SIA (51 %)

Hallitus



Juha Nurminen, s. 1946
kauppatieteiden maisteri
hallituksen puheenjohtaja

Hallituksen puheenjohtaja:
▶ John Nurminen Säätiö

Hallituksen jäsen:
▶ Nurminen Prima Oy

Jäsen:

- ▶ Sinisen Reservin Säätiön valtuuskunta
- ▶ Suomen Meripelastusseura ry:n neuvottelukunta
- ▶ WWF:n Suomen Rahaston hallintoneuvosto 30.6.2005 saakka



Matti Lainema, s. 1939
kauppatieteiden tohtori

Hallituksen puheenjohtaja:
▶ HRD-Group Oy
▶ Magisys Oy

Hallituksen jäsen:
▶ AW-Energy Oy
▶ Boardman Oy
▶ Elektrobitt Group Oy
▶ Kaleva Travel Oy
▶ M.A.S.I. Company Oy
▶ Meconet Oy
▶ Reka Oy



Matti Packalén, s. 1947
diplomi-insinööri, ekonomi

Hallituksen puheenjohtaja:
▶ GoodMood Oy
▶ Nurminen Prima Oy
▶ ProMBO Oy

Hallituksen jäsen:
▶ KemFine Oy



Olli Pohjanvirta, s. 1967
oikeustieteen kandidaatti
ylempi oikeustutkinto RSHU (Venäjä)

Hallituksen jäsen:
▶ ETL Law Offices Oy

Jäsen:

- ▶ Valtiollisen rekisterikamarin asiantuntijaneuvosto (VF)



Rolf Saxberg, s. 1944
diplomiekonomi

Hallituksen puheenjohtaja:
▶ Esbogård Aktiebolag
▶ Kuljetusliike Hakonen Oy
▶ Suomen Autoteollisuus Oy
▶ Suomen Purjelaivasäätiö

Hallituksen jäsen:
▶ Pohjolan Liikenne Oy



Kenneth Huomo, s. 1949
kauppatieteiden maisteri
hallituksen sihteeri (ei jäsen)

Yritysjohdo



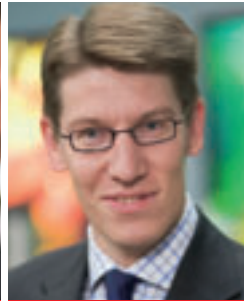
Jan Lönnblad
johtoryhmän jäsen
toimitusjohtaja



Heikki Laine
johtoryhmän jäsen
varatoimitusjohtaja



Kenneth Huomo
johtoryhmän jäsen
Hallinto



Kaj Kulp
johtoryhmän jäsen
Puutoimiala
Rautatielogistiikka



Jyrki Paavolainen
johtoryhmän jäsen
Talous



Antero Sundberg
johtoryhmän jäsen
Ajoneuvologistiikka



Svante Eriksson
Varustamopalvelut



Jorma Kervinen
Vaunut



Kauko Kettunen
Puulogistiikka



Isto Kiviniemi
Taidelogistiikka



Rauno Pietilä
Tullauspalvelut



Perttu Piri
toimitusjohtaja
John Nurminen Eesti AS



Tapani Raunio
Tavarankäsittely ja
lisäarvopalvelut



Harri Vainikka
Rautatielogistiikka



Hannu Vuorinen
Erikois- ja raskas-
kuljetukset



Jaana Pietilä
Henkilöstö



Matti Timonen
Tietohallinto

Yhteystietoja

John Nurminen Oy

Pääkonttori
Pasilankatu 2, PL 124
00241 Helsinki
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 2000
info@johnnurminen.com
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com
www.johnnurminen.com

Erikois- ja raskaskuljetukset

Kiilatie 1
40320 Jyväskylä
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 5333
erikoiskuljetukset@johnnurminen.com

Puutoimiala

Pilarikuusenkatu 4
55610 Imatra
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 4455
imatra@johnnurminen.com

Rautatielogistiikka

Rajamiehentie 7
54270 Vainikkala
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 4554
vainikkala@johnnurminen.com

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut

Porvoontie 231 A
01380 Vantaa
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 3110
tavarankasittely@johnnurminen.com

Tullauspalvelut

Vanha Porvoontie 231 A
01380 Vantaa
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 3487
tullauspalvelut@johnnurminen.com

Varustamopalvelut

Pasilankatu 2, PL 124
00241 Helsinki
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 2903
shipagency@johnnurminen.com

Tytärtytiöt

Nurminen Autologistics Oy

Pasilankatu 2, PL 124
00241 Helsinki
Puhelin 010 545 033
Faksi (09) 757 3901
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com
www.johnnurminen.com

Nurminen Autotrans Oy

Pansiontie 16
20200 Turku
Puhelin 010 545 4900
Faksi 010 545 4923
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com
www.johnnurminen.com

Nurminen Prima Oy

Vanha Porvoontie 231 A
01380 Vantaa
Puhelin 010 545 044
Faksi 010 545 3272
etunimi.sukunimi@nurminenprima.com
taide@nurminenprima.com
konservointi@nurminenprima.com
www.nurminenprima.com

John Nurminen Eesti AS

Pirita tee 20
EE-10127 Tallinn, Estonia
Puhelin +372 605 4640
Faksi +372 605 4649
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com
www.johnnurminen.ee

OOO John Nurminen CIS

City office
4, Rostovsky per. 1/2
RU-119121 Moscow, Russia
Puhelin +7 495 926 5668
Faksi +7 495 248 1434
fineart@nurminenprima.com

Airport Office

Sheremetyevo 2 International Airport
Sheremetyevo 2 Cargo Terminal
RU-103339 Moscow, Russia
Puhelin ja faksi +7 495 967 1195
fineart@nurminenprima.com

OOO Huolintakeskus

Dnepropetrovskaja ulitsa d.31
RU-191119 St. Petersburg, Russia
Puhelin +7 812 572 3225
Faksi +7 812 572 3218

Nurminen Maritime Latvia SIA

Katrinās dambis 22 A
LV-1045 Riga, Latvia
Puhelin +371 7 517 948
Faksi +371 7 517 949
info@nurminen.lv
www.nurminen.lv

Muut

John Nurmisen Säätiö

Pasilankatu 2
00240 Helsinki
Puhelin 010 545 2436
Faksi 010 545 2429
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com
www.johnnurmisenasaatio.fi

Poimintoja 120 vuoden varrelta

1886:

Yhtiön synty

Maanviljelijä Johan Nurminen (1851–1914) ryhtyi harjoittamaan puutavarakauppaa Raumalla ja perusti sekatavarakaupan, jossa myytiin laivatarvikkeita ja siirtomaatavaroita. Omatoiminen kylttilä Wigell, joka sai tehtäväkseen maalata yrityksen nimen kauppahuoneen ikkunaan, jätti tilanpuutteen vuoksi etunimen a-kirjaimen pois ja näin sai yhtiön kansainvälinen nimi alkunsa.

1891–1920:

Varustamotoiminnan alku ja huolintatoiminnan perustaminen

Nurmisen suunnitelmat omasta tonnistosta toteutuivat, ja yhtiön ensimmäinen oma alus, kuunarilaiva Uljas rakennettiin Raumalla vuonna 1891. Varustamotoiminta laajeni nopeasti, ja vuonna 1910 John Nurmisen lipun alla seilasi kaikkiaan 22 purjealusta.

Johan Nurmisen poika John (1877–1951) osti isältään Nurmisen kauppahuoneen ja perusti huolintaosaston, josta kehittyi ensimmäisen maailmansodan aikana maamme suurin huolintaliike. Toiminnan kansainvälistyttyä pääkonttori siirrettiin Helsinkiin.

1930-luku:

Matkatoimisto

Kalevan osakkaaksi

Yhtiö liitti toimintaansa matkailun, kun John Nurmisen tuli Matkatoimisto Kaleva Oy:n osakas. Myöhemmin – 1950-luvulla – Kalevasta tuli John Nurmisen tytäryhtiö.

1950-luku:

Varustamotoiminnan kulta-aika

Johnin poika Matti Nurminen (1911–2000) tarttui yrityksen ruoriin vuonna 1946 ja alkoi määrätietoisesti kehittää huolintasektoria ja varustamotoimintaa. Yhtiö siirtyi kahdeksan höyrylaivan myötä höyrylaivakautteen, ja 1950-luvun lopulla varustamotoiminta oli suurimmillaan.

1960-luku:

Huolinnan ja lentorahti-toiminnan aloittaminen

Suezin kriisin jälkeen yhtiö luopui varustamotoiminnasta. Yhtiön toiminta painottui kansainväliseen huolintaan ja kuljetuksiin. Nurminen-Lento aloitti toimintansa Helsingin lentoasemalla ensimmäisenä lentorahti-huolitsijana Suomessa. Myös säännöllinen autolinjaliikenne Neuvostoliittoon linjalla Helsinki-Leningrad-Moskova ja linjavaruksena edustava agentuuritoiminta aloitettiin.

1970-luku:

Kasvua ja kehitystä

Nurminen neljännessä polvessa eli Juha Nurminen nimitettiin toimitusjohtajaksi vuonna 1979. Yhtiö laajeni voimakkaasti. Uudet valtamerilinjaedustukset ja kansainvälisen autoliikenteen kasvu vauhdittivat oman tulliterminaliverkoston rakentamista. Toimintaa laajennettiin myös sisämaahan perustamalla useita uusia aluekonttoreita.

1980-luku:

Kansainvälisen kaupan kukoistuskausi

Yhtiö toimi entistä laajemmin kansainvälisen kaupan piirissä. Toimialoja olivat mm. vienti- ja tuontihuolinta, kansainväliset kuljetukset, Neuvostoliiton autolinjaliikenne, terminaali- ja varastopalvelut, lentoliikenteen maapalvelut, linjaedustukset, laivanselvitys, näyttely- ja messuhuolinta sekä projektiliikenteet. Vuosikymmenen alussa pääkonttori muutti Huolintataloon.

1990-luku:

Perinteisestä huolinnasta ja kuljetuksesta luopuminen

Yhtiö luopui asteittain perinteisestä kuljetus- ja huolintatoiminnastaan ja myi sen ASG:lle. Toiminta keskittyi erikoislogistiikkaan, lentoliikenteen maapalveluihin, matkatoimistopalveluihin ja shipping-toimintaan.



”John Nurmisella on aina pidetty huolta niin yrityksestä kuin henkilöstöstäkin”, toteavat Taidelogistiikan Arja Maunula (vas.), Tullauspalveluiden Antti Nevalainen ja hallinnon Eila Haverinen ja Tuula Nurmilaukas s/s Inkeri Nurmisen kapteenin salongissa. Työvuosia Nurmisella heillä on yhteensä yli 120. S/s Inkeri Nurminen puolestaan liikennöi JN-lipun alla vuosina 1937–1953. Nykyisin kapteenin salonki on vieraskabinettina Huolintatalossa.

2000–2005:

Keskittyminen logistiikkaan

John Nurminen luopui lentoliikenteen maapalveluista, myi MatkaKalevan liiketoiminnan Kohdematkat Oy:lle ja osti Huolintakeskuksen liiketoiminnat. Tytäryhtiömallista luovuttiin ja liiketoiminnat yhdistettiin yhden nimen alle. John Nurminen keskittyi strategiansa mukaisesti valitsemilleen logistiikan osa-alueille tavoitteenaan saavuttaa kestävä kilpailuetu edelläkävijyydellä, erilaisuudella ja integroitumalla syvälle asiakkaan arvoketjuun.

Nurminen välittää.
Vuodesta 1886.



**Todellinen menestys syntyy valmiudesta
reagoida tulevaisuuden haasteisiin.**