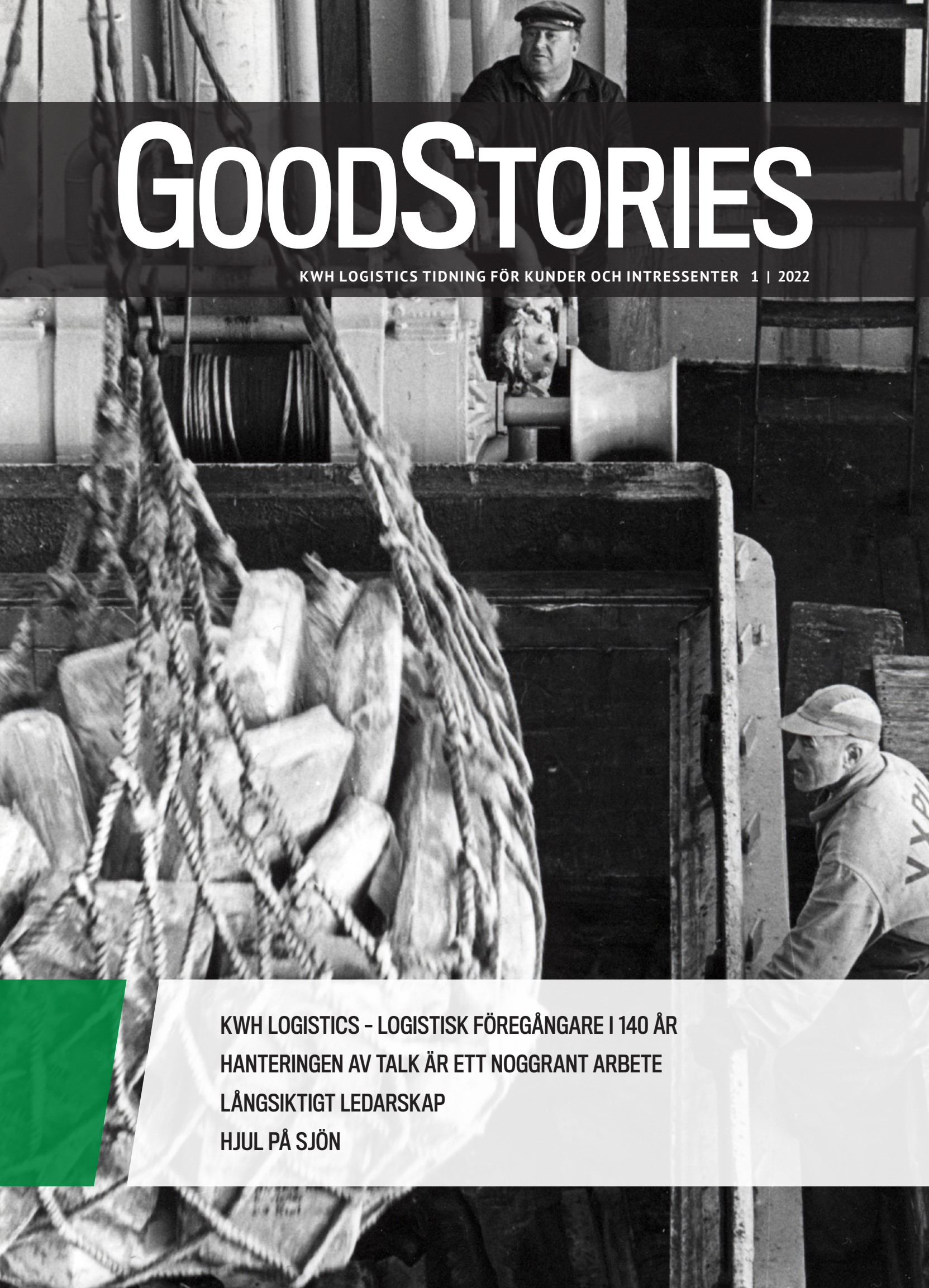




GOODSTORIES

KWH LOGISTICS TIDNING FÖR KUNDER OCH INTRESSENTER 1 | 2022

KWH LOGISTICS - LOGISTISK FÖREGÅNGARE I 140 ÅR
HANTERINGEN AV TALK ÄR ETT NOGGRANT ARBETE
LÅNGSIKTIGT LEDARSKAP
HJUL PÅ SJÖN

Kära läsare,

När Waldemar Schauman, apotekarsonen från Jakobstad en morgon i februari 1882 promenerade mot magistraten i Vasa, kunde han inte ana allt som hans agenturverksamhet skulle komma att genomleva under de kommande decennierna. För att grunda ett företag krävdes också på den tiden en stark tilltro till det egna kunnandet och en vision om en framtida efterfrågan. Nu har kunnandet och ett öppet sinne burit oss redan i 140 år och gjort KWH Logistics till ett betydande och välmeriterat logistikhus.

Finland, handeln med utlandet och världen såg väldigt annorlunda ut när vårt företag grundades jämfört med idag. På den tiden möjliggjorde den nya järnvägen i Vasa förbindelsen med övriga Finland. Kontakten med andra länder skedde genom telegrafi – telefonerna hade ännu inte slagit igenom. I Tammerfors tändes det första elektriska ljuset i Finland.

När Schauman efterträts av Lennart Backman genomgick vårt företag väldigt stora förändringar; Finlands självständighet, båda världskrigen och 1970-talets oljekriser. Under resans gång har vi också upplevt högkonjunkturer och övergångsskeden för industri och handel och inte minst medlemskapet i Europeiska unionen. Vi har framgångsrikt klarat av förändringarna och tagit tag i de nya möjligheter som erbjudits.

Att kunna hitta nya affärsmöjligheter och vara öppen för nya lösningar är faktorer som har gjort att KWH Logistics under så lång tid har kunnat vara verksamma utan avbrott. Den viktigaste nyckeln till framgång är dock att klara av att hantera förändringar. Förändring är något bestående och kräver ständig vaksamhet och mod. Tillväxt och utveckling förutsätter engagerad personal, som identifierar sig med företaget. I den här tidningen berättar två av KWH:s långvariga chefspersoner om sina egna karriärer. En fullt lika viktig förutsättning för företagets existens är trogna kunder och samarbetspartners. Tack vare att verksamheten har fortgått i årtionden, har vi kunder som vi samarbetat med under verkligt lång tid, vilket ni också kan läsa om i den här tidningen. Vi skapar också ständigt nya hållbara kundrelationer.

Om Waldemar Schauman inte visste, att arvet efter honom skulle leva vidare ännu på 2000-talet, så skulle jag inte heller själv ha trott att jag efter två år av pandemi skulle skriva att vi fortfarande inte sluppit krig i Europa. Den här tidsperioden kommer man säkert att minnas i årtionden. I likhet med våra föregångare klarar vi oss genom att anpassa oss till förändringar och genom att vara modiga och fördomsfria i vårt tänkande.

Markku Mäkipere
Marknadsföringsdirektör, KWH Logistics
Verkställande direktör, Stevena Oy & Moonway Oy



Bild: Rami Nummelin

Utgivare: KWH Logistics
Chefredaktör: Markku Mäkipere
Redaktionskommitté: Markku Mäkipere, Anna Långbacka, Emilia Nikkilä
Layout och text: JS Suomi Oy
Tryck: Offset Ulonen, Tampere
Omslagsbild: Rauanheimos och Karleby hamns historik

Adresskälla: KWH Logistics kundregister. Om du vill avsluta prenumerationen på denna tidning, meddela om det till marketing@kwhlogistics.com.

FLASH NEWS

TRÄBEARARBETNINGSVERKSAMHET HAR BÖRJAT I NYSLOTT

Adolf Lahti har börjat träbearbetningsverksamhet i UPMs plywoodfabrik i Nyslott i januari. Förberedelserna inför verksamhetstart påbörjades redan i höstas, rekryteringar och inköp av utrustning gjordes i tid så verksamhet startade direkt utan problem. Adolf Lahti har engagerat sig i att minska sitt koldioxidavtryck, också maskinerna i Nyslott använder biobränsle. Ny utrustning med betydligt lägre utsläpp tas i bruk på hösten. Förutom miljön, satsas det på arbets-säkerhet. Tack vare personalens engagemang och ett proaktivt säkerhetsarbete är ett tätt säkerhetssamarbete med kunderna ytterst viktigt. En betydande mängd andra fordon och aktörer rör sig på den gemensamma arbetsplatsen under varierande förhållanden.

Bild: Adolf Lahti



TUNGA FORDON TILL ELDRIVNA

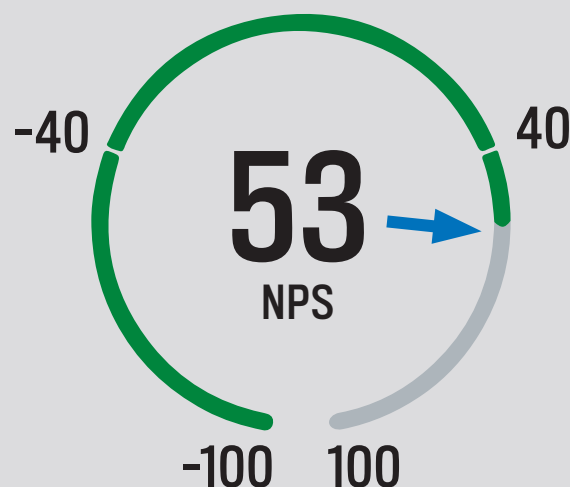
EU:s utsläppsmål kräver att bilarnas koldioxidutsläpp skall minska med 30 % till 2030. Kraven gäller även tunga fordon. KWH Logistics är involverad i ett projekt där dieseldrivna fordon konverteras till eldrivna. Vid konverteringen byts fordonens drivlina ut mot en ny, men i övrigt utnyttjas fordonens och maskinernas ramar, utrustning och teknik. Utbytta delar kommer att användas som reservdelar. KWH Logistics har nyligen uppdaterat sitt samhällsansvarsprogram, vars miljömålsättningar uppnås utmärkt med dessa driftsändringar. Fördelarna är inte begränsade till utsläpp och resurseffektivitet. Buller- och vibrationsreduktionerna kommer också att ha arbetarskyddseffekter.

Bild: KWH Logistics



GODA VITSORD FRÅN KUNDENKÄTEN

Bolagen inom KWH Logistics utför regelbundet egna kundenkäter. År 2021 gjordes första gången en sammanfattning av undersökningarna vilket gav oss en jämförbar uppsättning mätvärden för att utveckla kundnöjdheten i hela KWH Logistics. Totalt över 310 kunder svarade på sex olika undersökningar. Genomsnittsvitsordet för kundnöjdhet var 4,02 på en skala från 1-5. NPS-rekommendationssiffran som mäter kundlojalitet var 53, vilket kan anses vara ett mycket bra resultat. Enligt våra kunders uppfattning är de viktigaste egenskaperna förknippade med KWH Logistics pålitlighet, flexibilitet, mångsidighet och lokalitet. Vi tackar våra kunder för aktivt deltagande i undersökningarna och för all värdefull feedback vi fått för att förbättra vår verksamhet.



LOGISTISK FÖREGÅNGARE I 140 ÅR

DEN 20 FEBRUARI I ÅR FYLLDE KWH LOGISTICS 140 ÅR. BOLAGET INLEDDE SIN VERKSAMHET I NUVARANDE FORM ÅR 2001, MEN LOGISTIKEN HAR BETYDLIGT LÄNGRE RÖTTER BÅDE I KWH-KONCERNEN OCH I GAMLA, ANRIKA BOLAG SOM SENARE BLIVIT EN DEL AV KWH.

Text: Lars Rosenblad

De tidiga åren – Lennart Backman och Otto Rodén

Den 20 februari år 1882 gjorde Waldemar Schauman en näringsanmälan till magistraten i Vasa gällande "handelsrörelse liksom alla slags agentur-, kommissions-, befraktnings-, assurances-, skeppsklarerare och andra därmed liknande affärer." Datumet för Schaumans näringsanmälan räknas som startpunkt för dagens KWH Logistics. Av alla bolag som under 140 år gått ihop till det som är dagens logistikkoncern är Waldemar Schaumans speditiönsfirma den äldsta. Företaget köptes 1908 av sin medarbetare Lennart Backman, och blev känt som Oy Lennart Backman Ab. Namnet lever kvar i dagens Backman-Trummer.

Ett par år senare, den 7 april 1884 gjorde Otto Rodén en nästan identisk näringsanmälan i Karleby. Schaumans och Rodéns affärsidéer beskriver 1800-talets smarta helhetslösningar för logistik, fastän ordet logistik skulle bli vanligt först över hundra år senare. De båda KWH-föregångarna på 1880-talet påminner om dagens KWH Logistics också genom sin förmåga att förutse förändringar i branschen och satsa på nya affärsmöjligheter som uppstår.

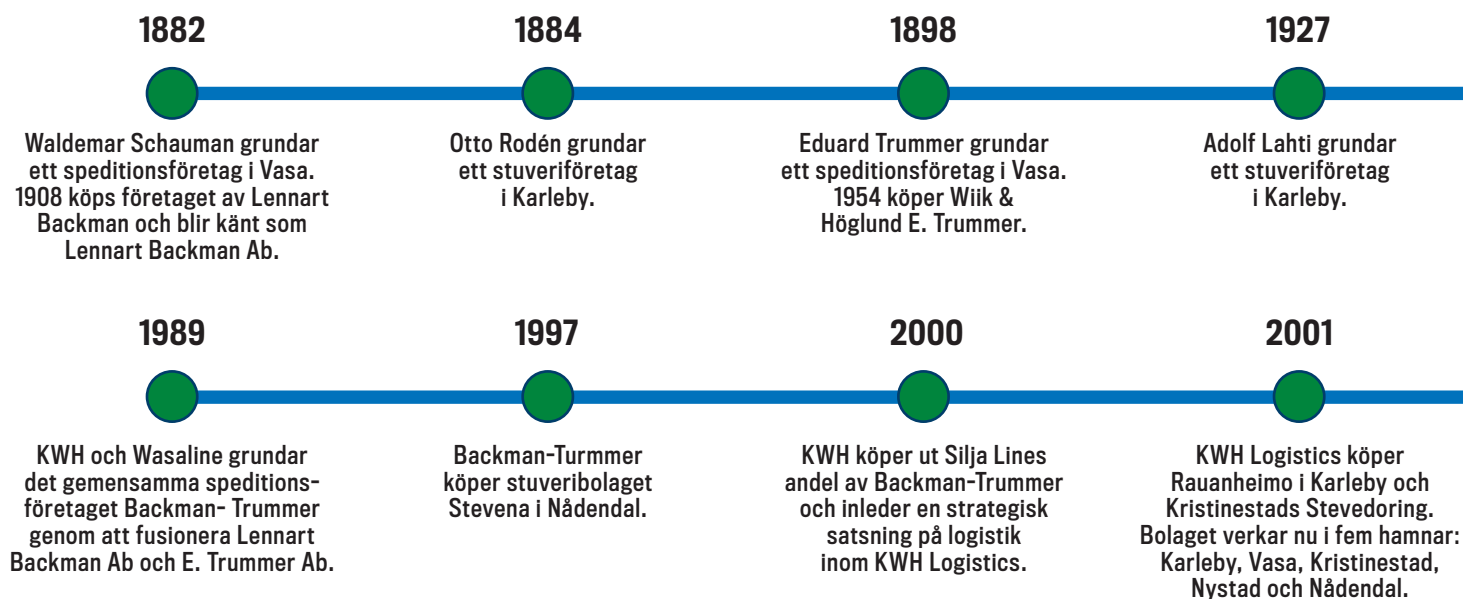
Finlands första linje för ångbåtstrafik utanför Östersjön mellan Vasa och Hull i England hade öppnats 1873 och lite senare utvidgades trafiken

till Gamlakarleby. Linjetrafik med ångbåtar kräver andra slags tjänster än segelfartyg vars kapten i hamnen skötte myndighetsärenden, spedition och handel med lasterna. När ångfartygen tog över skedde en uppdelning där rederierna bedrev sjöfart, medan nya företag tog hand om olika delar av utrikeshandeln.

Yrkesgrupper som speditörer, skeppsklarerare och skeppsmäklare växte fram, och efterfrågan föddes på samma typ av hamn- och transporttjänster som KWH Logistics ännu 140 år senare erbjuder. Järnvägen mellan Helsingfors och Vasa blev färdig 1882, och järnvägen till Gamlakarleby 1885, vilket betydde att sjö- och landtransporter knöts samman och spediterades över större områden.

Wiik & Höglund – historien börjar med logistik

Man kan säga att logistiken finns inskriven i KWH-koncernens DNA eftersom föregångaren Wiik & Höglund inledde sin verksamhet just med logistik år 1929. Edvin Wiik och Emil Höglund började då med virkesexport av sågat virke och så kallat rundvirke, som bland annat användes som gruvstöttor i de växande kolgruvorna i England och Västeuropa. Wiik & Höglund expanderade från västkusten till hela Finland och blev med tiden



Finlands största virkesexportör som stod för över en tiondel av hela landets virkesexport.

Virkesexporten blev olönsam på 1960-talet när Finlands egen skogsindustri växte sig stark och det inte längre lönade sig att sälja oförädlade stockar utomlands. Då började Wiik & Höglund satsa på den tidens framtidsbransch, plastindustrin, och lade ner virkesexporten helt och hållet 1966.

Efter det följde 35 år när KWH fortfarande bedrev logistikverksamhet i mindre skala, men inte som kärnverksamhet i koncernen. Lennart Backman hade tidigare köpts av rederiet Vasabåtarna, och 1989 blev KWH delägare när man tillsammans grundade Oy Backman-Trummer Ab. I Karleby hade stuveriföretaget M. Rauanheimo efter kriget köpt Otto Rodén och sedermera också stuveriföretaget Adolf Lahti.

Hamnen i Yxpila i Karleby fick under efterkrigstiden stor betydelse för Finlands utrikeshandel när två statligt ägda industribolag, Kemira och Outokumpu grundade fabriker där. Djuphamnen och hanteringen av Kemiras och Outokumpus export och råvaruflöden gav ordentlig fart åt Rauanheimogruppens tillväxt.

2000-talet – Logistikten blir kärnbransch

I slutet av 1990-talet hade KWH börjat se på logistiken som en möjlig ny kärnbransch vid sidan av tillverkningsindustrin, och 1997 hade man köpt hamnoperatören Stevena i Nådendal. De avgörande stegen i KWH:s satsning på logistik som kärnbransch togs emellertid strax efter millennieskiftet. År 2000 förvärvade KWH hela Backman-Trummer när delägaren Silja Line lade ner Kvarkentrafiken. År 2001 köptes Rauanheimo i Karleby och därmed

verkade KWH Logistics i fem hamnar: Karleby, Vasa, Kristinestad, Nystad och Nådendal.

Under 2000-talet har KWH Logistics expansion varit stabil med en årlig tillväxt på tio procent i snitt i en bransch där konjunktursvängningarna är stora. År 2009 etablerade man sig i en helt ny nisch, industrilogistiken vid sidan om hamnverksamheten och de internationella transportererna. Första steget var att köpa bolaget Kokkolan Lastaus och byta namn på det till Oy Adolf Lahti Yxpila Ab.

Orsakerna till framgången

140-årsjubileumsåret 2022 är KWH Logistics Finlands ledande hamnoperatör och ett av de största logistikföretagen i landet. Framgångsfaktorerna heter nisch tänkande, skräddarsydda helhetslösningar och moderbolagets finansiella styrka. Konkurrensen på hamnoperatörssidan består dels av lokala operatörer med begränsad förmåga att växa geografiskt, och dels av industriägda operatörer utan intresse att gå in i nya branscher. Det skapar utrymme för en nationell, tillväxtinriktad operatör med förmåga att investera.

På transportsidan har branschen sett en global fusionsvåg som fött multimiljardbolag med standardiserade lösningar för stora volymer. Det i sin tur leder till ny efterfrågan på kundanpassad logistik i branscher och företag som de globala jättarna inte kan eller vill betjäna. Lägg till utlokaliseringstrenden i industrin där storbolagen söker trovärdiga, finansiellt starka logistikpartners till industriområdena så ser vi en konkurrensmiljö där KWH Logistics är sällsynt väl förberett att verka i.

1928

Otto Blomberg grundar ett stuveriföretag i Vasa, företaget blir känt som Blomberg Stevedoring och köps stegvis upp av Lennart Backman.

1929

Edwin Wiik och Emil Höglund börjar med virkesexport från Österbotten. Wiik & Höglund blir världens största virkesexportör. Bolaget slutar med virkeshandel på 1960-talet.

1945

Stuveriföretaget M. Rauanheimo byter hemhamn från Petsamo till Karleby efter kriget. 1954 köper M. Rauanheimo konkurrenten Otto Rodén.

1963-2000

Wiik & Höglund och Keppo (senare KWH) koncentrerar sig på plastindustri och pälsdjursproduktion. Logistikbranschen finns i bakgrunden och utvecklas med små steg.

2009

Den strategiska satsningen på industrilogistik inleds. KWH Logistics köper bolaget Kokkolan Lastaus och byter dess namn till Adolf Lahti.

2019

KWH Logistics blir marknadsföringsnamn för koncernen och varumärket förnyas.

2021

KWH Freeze bildar en egen kärnaffärsgrupp som systerbolag till KWH Logistics, efter att formellt ha varit en del av KWH Logistics.

2022

KWH Logistics är en betydande logistikaktör och Finlands största hamnoperatör med verksamhet på cirka 26 orter och i 16 hamnar.



Chemigates produktionsservicechef Paavo Ahonen, Blombergs speditör Kim Sund och terminalchef Kari Seranto i produktlagret vid Vasa hamn.

Bild: Nelly Björkholm

TUSENTALS TON STÄRKELSE

STÄRKELSEMODIFIKATIONSFABRIKEN I LAPPO ÄR BLOMBERG STEVEDORINGS LÅNGVARIGA SAMARBETSPARTNER.

Det finska företaget Chemigate Oy tillverkar och säljer stärkelsebaserade bindemedel och lim, som är modifierade för tekniskt bruk. Stärkelsen som används som råvara vidareförädlas i Lappo eller Kaipiais och levereras till kunder i hemlandet och för export. Även råvaror skaffas från både lokala och utländska leverantörer. Chemigate och Blomberg Stevedoring, som verkar i Vasa hamn, har haft ett nära logistikarbete i över 40 år

- Det första fartyget med stärkelse anlände till Vasa hamn i början av 80-talet, säger **Paavo Ahonen**, Chemigates produktionsservicechef. Då lossades tusen ton potatisstärkelse direkt från fartyget på lastbilar och levererades till Lappo för lagring.

Genom åren har logistikarbetet utvecklats och omfattande lagerfaciliteter för råvaror har byggts i Vasa hamn. Som mest har det funnits 12 000 ton potatisstärkelse förpackat i storsäckar i lagret i väntan på vidare förädling. Även exporten av förädlad stärkelse har varit betydande, mellan åren 1997 och 2003 fraktades mer än 50 000 ton modifierad stärkelse från Vasa hamn till det portugisiska pappersbruket.

- Det innebar så många som sju fartyg om året, som vardera fraktade tvåusen ton stärkelse, sammanfattar Ahonen.

Chemigate Oy

Chemigate Oy:s verksamhet i Lappo går tillbaka till slutet av 1970-talet. På den tiden etablerade Raisio Chemicals Oy Kationi Ab i Lappo, där man började producera modifierad stärkelse. Chemigate tog över stärkelseverksamheten 2010 och 2021 blev det finska familjeföretaget Berner Oy Chemigates största ägare.

MODERN SKEPPSKLARERING

Företaget A. Jalander Oy som erbjuder skeppsklarering och speditionstjänster har lyckats bra med att modernisera sin verksamhet.

A. Jalander Oy är ett företag som erbjuder skeppsklarering, som mångsidigt betjäna rederiet, kaptenen och besättningen under hela hamnvistelsen. Deras långa erfarenhet garanterar en välfungerande kundbetjäning och ett omfattande nätverk.

– Vårt uppdrag är att underlätta vistelsen för de fartyg som anländer i hamnen och se till att allt fungerar smidigt, berättar Jalanders försäljningschef **Niko-Joonas Tuominen**. Vi erbjuder förstklassig betjäning 24/7/365. Förutom att ge personlig service och tillgodose rederiets önskemål innebär detta bland annat att utforma exakta och tillförlitliga dokument, samt sköta allt som hör till hamnvistelsen.

Jalander är känt för att vara ett kund- och aktörsorienterat företag i Karleby. Under de senaste åren har utvecklingen varit kraftig, och det har funnits efterfrågan också i andra hamnar.

– Tack vare vårt nätverk kan vi betjäna kunder också på andra orter längs västkusten, berättar Tuominen.

Även digitaliseringen för kunderna närmare – oberoende av läge. Tack vare moderna lösningar har agentverksamheten kunnat skötas också på distans, och kontorsarbetet har i hög grad kunnat effektiviseras. Detta skapar möjligheter att ta hand om verksamheten i flera hamnar. Också Jalanders aktörer har tagit i bruk nya appar och system.

– På det här området har vi varit föregångare, berättar Tuominen. Man samarbetar tätt med kunderna och kommer överens om nya rutiner, som tillfredsställer bägge parter.

Jalanders reaktionsförmåga i takt med att den elektroniska och informationsteknologin utvecklats har förbättrat företagets funktionsförmåga och möjligheter att betjäna kunderna allt snabbare och allt mer i detalj. Verksamhetens effektivitet ökas också av ett starkt team vars samarbete funkar också utanför arbetstid. – Vårt samarbete är nära och kollegorna lyssnas på. Flexibilitet och förståelse finns hos alla, avslutar Tuominen.

Numera är exportvolymerna till Europa mer måttliga och förädlad stärkelse levereras till kunderna med långtradare i stället för med fartyg. Potatisstärkelsen lagras på hösten och används i produktionen under våren. Förutom potatisstärkelse använder Chemigate också korn- och vetestärkelse som råvara.

Paavo Ahonen, som går i pension i år, har varit involverad i driften av fabriken i Lappo ända sedan starten. Under hela sin karriär har han haft ansvaret för de externa lagren.

– Samarbetet med Blomberg Stevedoring har fungerat bra från första början, säger Ahonen. Vårt lagerbehov har tagits i beaktande i Vasa hamn och vi har alltid fått det utrymme vi behövt.

Stärkelse som behandlats som råvara tål inga föroreningar. Chemigates behov har utöver lagerutrymmet i Vasa hamn även tillgodosetts med egen skräddarsydd utrustning. Förutom renlighet är leverans av råvaror i rätt tid avgörande för produktionen, detta kräver god kommunikation och flexibilitet från aktörerna i logistikkedjan. Verksamheten har enligt Ahonen varit berömlig – även under högsäsongen, då produktionen arbetade kontinuerligt i treskift och det användes cirka 6 000 ton råvara, eller cirka 150 lastbilslass i månaden.

– År 2000 organiserade jag och Kari flera billass från Vasa hamn under midsommaren, minns Ahonen. På midsommarafton lastades 12 lass potatisstärkelse från hamnen och dessa räckte över helgen.

Med Kari syftar Ahonen på **Kari Seranto**, terminalchef på Blomberg Stevedoring, som också har varit med om att hantera stärkesslass sedan 1980-talet. Seranto sammanfattar sitt långvariga samarbete med Ahonen så här:

– Samarbetet med Paavo har fungerat bra och det som man kommit överens om har också gällt. Det har varit lätt att komma överens om saker med fabriken när det funnits en bekant kontaktperson där som varit länge i branschen. Jag önskar Paavo trevliga pensionärsdagar å min egen och hela Blombergs personals vägnar!



Bild: Lassi Alanen



CENTRALISERING OCH LÄGET GER FÖRDELAR ÅT LOGISTIKSAMARBETET.



Rauanheimo har varit verksam i Mussalo, Kotka sedan år 2018.

ELEMENTIS

Elementis är ett specialkemikalieföretag som är börslistat i London, med över 1 400 anställda på fler än 30 orter runt hela världen. Med det mångsidiga produkturvalet betjänar man framför allt industrikunder. I Finland har Elementis Minerals B.V. Branch Finland två talkfabriker, varav den ena är belägen i Sotkamo och den andra i Outokumpu. Fabrikernas sammanlagda kapacitet är över 300 000 ton per år.
www.elementis.com



Bilder: Lasse Simpanen

HANTERINGEN AV TALK ÄR ETT NOGGRANT ARBETE

ELEMENTIS OCH RAUANHEIMO INLEDDE LOGISTIKSAMARBETET I BÖRJAN AV ÅR 2022.

Elementis har en lång tradition av tillverkning av specialkemikalier. En av huvudprodukterna är talk, som används i hela världen bland annat inom tillverkningen av plast, ytbehandlingsmedel och papper, hygienprodukter och inom läkemedelsindustrin. Elementis utviner och anrikar talk i Finland, där fabrikerna i Sotkamo och Vuonos har varit verksamma alltsedan 1969. Koncernen har också två talkfabriker i Holland; i Amsterdam och i Katwijk, dit talkprodukterna transporteras med lastfartyg för vidare förädling. Dessutom levererar fabrikerna i Finland talkprodukter direkt till kunder i Finland, Norden, Baltikum, övriga Europa samt Asien och USA. Man levererar olika slags talkkvaliteter bl.a. i bulk, säckar, i granulatform och flytande form. Det finns hundratals kombinationer av produkter och leveranssätt, och olika talkkvaliteter får absolut inte blandas. Till exempel partikelstorleken och ljushetsgraden hos talk som lämpar sig för färg- respektive skogsindustrin varierar.

– Produktionsprocessen bygger på laboratorieanalyser, berättar **Juha Räsänen** som är Elementis Supply Chain Manager i Finland. Hanteringen och lagringen av talkprodukter förutsätter särskild noggrannhet av logistikpartnern.

Elementis logistikpartner är Rauanheimo.

Fördelar med centraliseringen

Vid fabrikerna i Sotkamo och Vuonos lastar man talken i bulk- och pallettvagnar, som transporteras med tåg till hamnlagret i Kotka och därifrån vidare till Amsterdam.

– Vårt samarbete innebär lastning av talk vid fabrikerna, lossning i hamnen, lagring, lastning av palletter för direkta kundleveranser och fartygslastning till bolagets tidsbefraktade fartyg och omfattar expeditions- och rapporteringstjänster, berättar **Niko Orpana** som är regi-ondirektör för Rauanheimo.

Rauanheimos terminaler vid Mussalo i Kotka lämpar sig utmärkt för trafiken, vilket gör det möjligt att koncentrera hela produktionen till ett ställe. Från terminalerna flyttas lasten till containrar, fartyg och även direkta biltransporter. Centraliseringen av trafiken skapar en störningsfri, effektiv och flexibel leveranskedja från produktionsanläggningen till fartyget.

– Tack vare centraliseringen kan trafiken i sin helhet optimeras, vilket gör det lätt, flexibelt, leveranssäkert och kostnadseffektivt för kunden, konstaterar Orpana.

Bästa läget

Samarbetet mellan Elementis och Rauanheimo rivstartade efter årsskiftet och man bygger vidare på det bit för bit. Räsänen berättar att han är nöjd med helheten. Rauanheimos entreprenörskap och -anda tillför flexibilitet i verksamheten. Dessutom har partnern stabil ekonomi och ett gott rykte.

– Ursprungligen tog jag kontakt med Rauanheimo särskilt på grund av deras goda läge, berättar Räsänen. Kotka och Vuosaari är viktiga hamnar med tanke på vår verksamhet, och Rauanheimo har verksamhet i båda två.

Lagerlokalerna i hamnen är belägna i direkt anslutning till kajen och läget är idealiskt även med tanke på lossning av gods från tåg.

Elementis är det enda företaget i världen som tillverkar talk genom anrikning.

Den unika positionen erbjuder många möjligheter med tanke på framtiden. Som börsbolag eftersträvar Elementis självklart lönsam tillväxt. Talkindustrin söker ständigt nya partners och kunder. Verksamheten effektiveras också genom att man utvecklar lossning och lastning.

– Rauanheimo är en tillräckligt stor operatör, som har resurser också med tanke på vår utvidgning, konstaterar Räsänen.



Juha Räsänen

LÅNGSIKTIGT LEDARSKAP

CHEFERNA FÖR KWH-KONCERNEN OCH KWH LOGISTICS KÄNNER TILL BRANSCHEN OCH HUSET.



Kjell Antus (vänster) och Joakim Laxåback har haft långa karriärer inom KWH.

Bild: Nelly Björkholm

Många karriärer under samma tak

KWH-koncernen är känd för långa arbetskarriärer. Ett bra exempel är koncernchefen Kjell Antus, som började i huset år 1987. Sommarjobbet blev en fast anställning år 1989. Antus som studerat till ekonomie magister har verkat bl.a. som controller, ekonomichef och ekonomidirektör. Förutom olika slags arbetsuppgifter har han också blivit bekant med flera olika branscher. I början avvecklade man KWH-koncernens näringsverksamhet inom pälsdjursuppfödningen, sedan tillkom logistiken och investeringsverksamheten. Under en tid var företaget också verksamt inom tryckeribranschen.

– Man skulle kunna säga, att jag har bytt arbete t.o.m. fem gånger, trots att arbetsgivaren hela tiden varit densamma, beskriver Antus sin yrkeskarriär.

I början av Antus karriär hade KWH-koncernen nio verksamhetsområden. Nu är dom fyra: förutom KWH Logistics är det Mirka som specialiserat sig på slipmaterial, KWH Freeze som är verksamt inom fryslagerbranschen, samt KWH Invest, som består av Prevox som tillverkar vattenlås samt av strategiska aktieinnehav. Tillväxtföretagets rötter är i slutet av 1920-talet, och att bevara konkurrenskraften under många årtionden har krävt rätt beslut i rätt tid.

– Ordet tillväxtföretag är ofta kopplat till kapitalinvesteringar, konstaterar Antus. Ofta innebär det att man köper företag, utvecklar dem och säljer med vinst efter fem år. Hos oss sker utvecklingen mycket mera långsiktigt.

Enligt Antus är koncernens avgörande framgångsfaktor förmågan att förnya sig och reagera på en verksamhetsmiljö som är i ständig förändring. Några affärsenheter har man gett upp och andra har tillkommit i stället. Även nytänkande inom respektive bransch har varit viktigt.

– Innovationer är något centralt. Dessutom måste man ta hänsyn till hållbar utveckling och digitalisering.

Antus betonar personalens betydelse. Inom koncernen arbetar 2 500 anställda, som tas om hand och vars motivation och kreativitet man vill upprätthålla. Långvariga anställningsförhållanden är ett tecken på att man har lyckats.

KWH-koncernen är ett finskt familjeföretag. Antus har från början suttit på samma kontor med huvudägarna. Under årens lopp har han lärt känna ägarnas tankesätt och sätt att sköta saker, och 2017 utnämndes Antus till koncernens första koncernchef utanför ägarfamiljen. Arbetet består till stor del av uppgifter som styrelseordförande – företagets verkställande direktörer tar hand om det operativa ledarskapet.

– Ägarna har gett ledningen mycket fria händer att planera affärsverksamheten – allt bygger på förtroende och god kommunikation, konstaterar Antus.

Antus är hemma från Oravais och bor nu i Korsholm. Till familjen hör hustrun och två barn, av vilka dottern studerar på handelshögskola och sonen ska bli ingenjör. Sin fritid tillbringar Antus i naturen.

– Stugliv, jakt och fiske balanserar upp arbetet.

Veteran inom logistik

KWH Logistics direktör Joakim Laxåback har tjugo tjänsteår inom koncernen bakom sig. Inom logistikbranschen har han arbetat alltsedan slutet av 80-talet. Då hade Laxåback hand om inköp av rundvirke från Tyskland till Sverige för Habke Holzhandels räkning. Senare flyttade han till UPM för uppgifter inom inköp, import och logistik av rundvirke, vilket förde honom till handelshuset Thomesto till Stockholm och S:t Petersburg och som VD till Baltikum, varifrån man skeppade rundvirke till Norden. Efter en längre tid utomlands lockade tanken på att återvända till Finland. En möjlighet öppnade sig när Rauanheimo som redan var bekant ur kundperspektiv sökte en verkställande direktör år 2002. Sedermera har han även verkat som verkställande direktör för Adolf Lahti, Otto Rodén och Jalander.

Efter millennieskiftet har KWH Logistics vuxit till en mångsidig logistikaktör, och utvecklingen för de företag som Laxåback har lett har varit betydande. Hamnoperatören Rauanheimos verksamhet har utvidgats från en hamn till nio och omsättningen har ökat med hundra miljoner euro. Adolf Lahti som erbjuder logistiktjänster för industriområden har ökat sin omsättning nästan trettio gånger.

– Storindustrin utlokaliserar sin verksamhet, vilket har erbjudit oss en hel del tillväxtpotential, konstaterar Laxåback. Dessutom kan vi hela tiden erbjuda våra kunder alltmer heltäckande lösningar.

Bakom tillväxten finns en ägarkoncern med stabil ekonomi, samt vilja och möjligheter att investera långsiktigt i verksamheten. Dessutom är KWH Logistics struktur unik. En affärsgrupp med nio dotterbolag rör sig smidigt på marknaden.

– Vi kan dessutom utnyttja fördelarna med både små och stora företag, berättar Laxåback.

Förutom förmågan att investera är fördelen med ett stort företag bland annat centraliserade stödtjänster. Fördelarna med dotterbolagens verksamhet är att de är lokala, effektiva och har en starkt motiverad personal.

KWH Logistics har en nyligen uppdaterad strategi, som förutom tillväxt och utveckling betonar ansvarsfullhet, riskhantering och digitalisering. Man satsar alltmer på personalens välmående och kunskaper.

– Det är av yttersta vikt att vara en attraktiv och intressant arbetsgivare, konstaterar Laxåback.

Själv har Laxåback alltid upplevt att arbetet är en viktig del av livet. Han trivs utmärkt med sitt nuvarande jobb, även om steget från operativ VD till affärsgruppens ledning är stort. Han har dock stor nytta av sin tidigare erfarenhet som VD för dotterbolagen när det gäller strategiskt arbete och linjedragning.

Fritid hinner han också med, och den fyller han med motion och stugvistelser. På stugan har han alltid något byggprojekt på gång. Till familjen hör hustrun, två vuxna döttrar och en spansk vattenhund, med vilken han går långa promenader i naturen.

**” KWH LOGISTICS ÄR EN
AV FINLANDS STÖRSTA
RO-RO-OPERATÖRER.**



Ro-ro tjänsterna för enhetstrafiken blir mångsidigare

Regelbunden linjetrafikering i Östersjön möjliggör ett brett utbud av tjänster för export- och importkunder, lösningar som svarar mot kundernas behov. Att KWH Logistics redan är verksam i sexton hamnar underlättar den heltäckande servicen.

Bilder: Nelly Björkholm, Lassi Alanen

HJUL PÅ SJÖN

HAVENS MOTORVÄGAR KRÄVER EFFEKTIV HAMNDRIFT.

Ro-ro stuveri, det vill säga hamndrift av hjulgoods, har ingått i KWH Logistics verksamhet sedan början av 2000-talet. Rutten mellan Nystad och Rostock, som framgångsrikt trafikerar av Stevena, ledde till driften av rutten Hangö – Rostock 2004.

– Sedan dess har vi betjänat betydelsefulla ro-ro-rederier, säger **Henrik Sandin**, Hangös regionchef.

Trailers i ro-ro-trafiken mellan Finland och det europeiska fastlandet har med sig gods från konsumtionsvaror till skogsindustriprodukter. Dessutom fraktas rullande enheter så som bilar och arbetsmaskiner. En ro-ro-transport som avgår från Finland är lätt att kombinera med järnvägstransporter och en trailer lastad på ett fartyg i Hangö eller Nystad skickas vidare med tåg från centraleuropeiska hamnar.

– Förutom nollutsläpp svarar sådan intermodalitet på den ständigt växande förarbristen, konstaterar Stevenas vd **Markku Mäkipere**.

I Hangö är Stevena en av Finlands största aktörer inom driften av ro-ro-trafik till Tyskland. 2016 lanserade Finnlines rutten till Gdynia, Polen, förutom den till Rostock. I år öppnades Stena Lines rutten mellan Hangö och Nynäshamn. Volymerna har ökat stadigt och årligen opererar Stevena en sådan mängd trailers som ihopsatta till en kedja skulle motsvara nästan 1 700 km. I år kommer siffrorna att växa ännu mer.

Det avgår ro-ro-fartyg till Tyskland från Nystads hamn fem gånger i veckan. Den lokala bilfabriken för med sig sådana trafikvolymen i den av Stevena opererade hamnen, att det också skapar goda möjligheter för annan trailer- och enhetstrafik, såsom vätskecontainers och arbetsmaskiner.

Förstklassig service

I centrum för Stevenas ro-ro-drift står stuvritjänsten – detta innebär förutom professionell lastning, lossning och expedition även aktiv kundkommunikation.

– Ofta är vi chaufförens första kontakt i hamnen, berättar **Johan Toivari** som är ansvarig för kundservice och incheckning i Hangö. I arbetet ingår en stor del vägledning och rådgivning.

Toivari poängterar att det är oerhört viktigt att ge kunderna korrekt information snabbt – dygnet runt om så behövs. Även **Aku Suikkanen**, operativ chef för Stevena i Nystad, betonar vikten av flexibilitet och kundservice. Fartyg kan bli försenade och tidtabeller kan ändras även med kort varsel.

– Kunderna känner igen Stevenas stuvare på flexibilitet och att fartygen tas emot i hamnen av professionella, även på helgdagar.

Hangö erbjuder kortast möjliga förbindelse från Finlands södra spets till hela Europa – detta gör det möjligt för rederiet att välja det optimala fartyget. Nystad, å andra sidan, är den nordligaste ro-ro-hamnen, vars regelbundna trailertrafik till Europa är framme på drygt ett dygn. Till Nystads styrkor hör även en omfattande lagerkapacitet. Utöver ro-ro-tjänster finns ytterligare tjänster tillgängliga för att underlätta kundens verksamhet, såsom lagerhållning och godshantering.

Effektivare med kortare sjövägar

Backman-Trummer har betjänat export- och importkunder samt rederier i Vasa redan i 140 år. Short sea-konceptet är bekant sedan 1950-talet. Bolaget har bedrivit Short sea-containertrafik även i Karleby i mer än 20 år.

Fördelarna med Short Sea-konceptet, när det gäller frakt mellan Finland och Europa och som inkluderar hämtning och distribution, är tillförlitligheten i logistikkedjan och hanterbar mellanlagring. Konceptet är också miljövänligt och orsakar inte trafikstockningar. Tillgången på ro-ro-vagnar och kassetter är god, och framför allt för stora sändningar av icke-brådslande transporter är Short Sea shipping absolut priskonkurrenskraftig.

– Kostnadseffektivitet är oerhört viktigt, konstaterar **Bernt Björkholm**, Backman-Trummers expeditionsdirektör. Specialtransporter är till exempel enklare och billigare till sjöss än på väg.

Rutten mellan Vasa och Umeå är den nordligaste året runt trafikerade ro-ro-rutten i världen. Vasa har även smidiga förbindelser till Rotterdam, Kiel och Tilbury. Backman-Trummer har ett gediget kunnande av att hantera olika laster, lämplig utrustning och bra infrastruktur som det satsas ytterligare på. Ro-ro-trafikvolymerna förväntas växa på grund av bland annat batteriindustriprojekten och andra stora industriprojekt i regionen. Hamnen svarar på detta genom att fördjupa och bredda farleden. På så sätt kan man ta emot ännu större fartyg, så som den nya generationen ro-ro-färjor.

Hos Backman-Trummer kombineras alla tjänster kunden behöver med transporterna.

– Vi har ett omfattande nätverk av samarbetspartners och kan vid behov hämta gods från Centraleuropa och frakta det med fartyg till Vasa där vi inspekterar lasten, lagrar den och levererar den till fabriken i rätt tid – allt efter kundens behov, summerar Björkholm.



Sofie Wiss

har utnämnts till ESQ Director inom **KWH Logistics** fr.o.m. 1.1.2022. Hon blir även medlem i affärsgruppen KWH Logistics ledningsgrupp och rapporterar till affärsgruppschefen. Sofie har varit i Rauanheimos tjänst sedan år 2014 och senast haft befattningen som försäljnings- och marknadsföringschef. Hon har tidigare också arbetat för bland annat Wärtsilä och Best-Hall. ESQ Director är en nyinrättad post inom KWH Logistics med fokus på miljö, säkerhet, kvalitet och riskhantering samt hållbarheten inom vår verksamhet.



Roni Kalleinen

har utnämnts till **Moonways** trafikchef fr.o.m. 22.11.2021. Han har tidigare jobbat på DSV Road, senast som chef för den skandinaviska trafiken. Han ansvarar för att svara på den mångfald av behov som kunderna har och den utökade efterfrågan, samt att satsa på försäljningen och på den välkända kundupplevelsen.



Jan Österlund

har utnämnts till områdeschef för **Backman-Trummers** Freight Forwarding enhet i Vasa fr.o.m 1.2.2022. Han är förman för kontoret i Vikby. Han deltar i försäljningsarbetet och är med och utvecklar företagets verksamhet. Han har jobbat sedan 2006 vid Kohiwood Oy i mångsidiga uppgifter som marknadsföringschef.



Mikael Fröjdö

har utnämnts till **Rauanheimos** speditiionschef fr.o.m. 27.12.2021. Han ansvarar för ledningen och utvecklingen av speditiions- och lagerhanteringsverksamheten i Karleby. Mikael har en lång erfarenhet av olika ledande positioner inom marktjänster för flygtrafiken, senast i RTG Ground Handlings tjänst.

Bilder: KWH Logistics

KWH Logistics nyckeltal (2021)



Omsättning MEUR

182



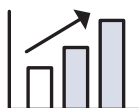
Personal

532



Skeppsanrop

2614



Genomsnittlig årlig tillväxt

7%



Investeringar MEUR

19 (IFRS16)



Godsvolym (mn.t.)

16,4

KWH LOGISTICS

TRANSPORT, HANTERING OCH LAGRING AV VAROR ÄR VÅR KÄRNKOMPETENS. VI VERKAR I HAMNAR, TERMINALER OCH FABRIKSOMRÅDEN SAMT SKÖTER TRANSPORTER ÖVER HELA VÄRLDEN.

Bilder: KWH Logistics

Port Logistics



Vi erbjuder stuveri-, speditors- och fartygsklareringstjänster samt lagring i 17 finska hamnar. Vi skräddarsyr helhetstäckande och effektiva logistikkedjor åt våra kunder.

 **RAUANHEIMO**

 **STEVENA**

 **BLOMBERG**
Stevedoring

 **JALANDER**

 **RODÉN SHIPPING**

Industrial Services



Vi erbjuder omfattande och kundanpassade logistik och maskinservicetjänster samt maskinuthyrning. Vi utför såväl mindre som större uppdrag med precision och utgående från kundens krav.

 **ADOLF LAHTI**

 **BLOMBERG RENT**

International Transports



Vi erbjuder globala logistiska lösningar via varje transportsätt (landsvägs-, sjö-, flyg-, container-, bulk och projekttransport). Dessutom sköter vi tillhörande speditors- och lagringstjänster.

 **BACKMAN-TRUMMER**

 **MOONWAY**



**CLEVER OVERALL
LOGISTICS SOLUTIONS**

www.kwhlogistics.com