



John Nurminen Konserni ◀◀◀

Sisällys

Toiminta-ajatus	1
John Nurmisen toiminnan kulmakivet	2
Hallituksen puheenjohtajan katsaus	4
Toimitusjohtajan katsaus	5
Nurminen Prima Oy	6
Nurminen Heavy Oy	8
Nurminen Cargo Handling Oy	10
Nurminen TransMec Oy	12
Oy Huolintakeskus Ab	14
Shipping	
Nurminen Maritime Oy, Nurminen Deepsea Oy,	
Mascot Maritime Shipping Co Oy	16
MatkaKaleva Oy	18
Tilinpäätös 2001	
Tuloslaskelma	20
Tase	21
Rahoituslaskelma	22
Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet	23
Merkittävimmät osakkeet ja osuudet	24
Avainluvut	25
Matkailun vuosikymmenet	26
John Nurmisen Säätiö	28
Hallitus	30
Toimitusjohtajat	31
Yhteystiedot	32





John Nurminen on nykyaikainen asiakaslähtöisiä logistiikkapalveluja tuottava konserni. Se on kansainvälinen toimija, jonka markkina-alueena on Itämeren alue. Vahva osaaminen, laadukas palvelu ja edelläkävijyys ovat konsernin menestyksen avaintekijöitä.

John Nurmisen toiminnan kulmakivet

John Nurminen on nykyaikainen logistiikkapalveluja tuottava konserni. Se on alallaan tunnettu ja kansainvälinen toimija sekä arvostettu työnantaja. Konsernin markkina-alueena on Itämeren alue.

Konserni koostuu erikoislogistiikkaan ja shippingiin keskittyneistä tytäryrityksistä. Erikoislogistiikkapalveluja tuottavat Nurminen Prima, Nurminen Heavy, Nurminen Cargo Handling, Nurminen TransMec ja Huolintakeskus. Shipping-alan yrityksiä ovat Nurminen Maritime ja Nurminen Deepsea. Tytäryritysten tavoitteena on olla alojensa markkina- ja laatujohtajia ja edelläkävijöitä uusien palvelujen tuottamisessa.

TAVOITTEENA KASVAA KANNATTAVASTI

John Nurminen Konsernin tavoitteena on kasvattaa liikevaihtoaan nykyisestä noin 60 miljoonasta eurosta 100 miljoonaan euroon lähivuosina. Kasvua tavoitellaan orgaanisesti sekä yritysostoin Suomen, Baltian ja Venäjän markkinoilta. Kattavalla yhteistyökumppaniverkostolla on suuri merkitys kansainvälisessä toiminnassa. Tätä yhteistyötä syvennetään entisestään John Nurmisen toiminnassa.

AVAINLUVUT 1999–2001

Miljoonaa euroa	1999	2000	2001
Myyntituotot	298	323	310
Liikevaihto	63	65	60
Tulos rahoituserien jälkeen	1	3	5
% liikevaihdosta	1,3	4,3	9,10
Sijoitetun pääoman tuotto, %	4,7	9,9	14,8
Omavaraisuusaste, %	40,9	45,59	47,24
Oman pääoman tuotto, %	1,85	6,86	14,47
Investoinnit	3	1	13
Henkilökunta (keskimäärin vuoden aikana)	947	898	672



◀ keskittymällä vahvimpaan osaamisalueeseen

John Nurminen keskittyy erikoislogistiikkaan, joka on ollut osa sen toimintaa alusta alkaen. Tällä alueella konsernilla on vahvin osaaminen ja kokemus toiminnasta ja johtamisesta. Erikoislogistiikka, joka sisältää myös shipping-toiminnan, on kasvava toimiala, joka tarjoaa konsernille jatkuvasti uusia mahdollisuuksia kotimaassa ja ulkomailla.

◀ omien resurssien puitteissa

John Nurminen on ollut suomalainen perheyrittys jo 116 vuoden ajan. Sen toiminnassa korostuvat jatkuvuus ja hallittu riskinotto. Keskittymällä yhteen toimialaan konserni ei katso lisäävänsä riskiä, sillä toimialan sisältä löytyy mielenkiintoisia laajentumisen ja erikoistumisen kohteita. John Nurminen toimii tänä päivänäkin hyvin monilla logistiikan eri sektoreilla. Tavoitteena on tasaisesti kehittyvä omistaja-arvo, joten voimavaroja pyritään ohjaamaan kestävään ja pitkäjänteiseen kehitykseen.

◀ laadukkaalla toiminnalla

John Nurmisen tavoitteena on olla alansa laatu- ja markkinajohtaja. Laatua ja yritysten toimintaa mitataan säännöllisesti muun muassa asiakastytyväisyyskyselyin. Tutkimukset ovat antaneet kuvan korkeatasoisesta ja luotettavasta toiminnasta. Havaittuihin kehityskohteisiin panostetaan jatkuvan kehittymisen ylläpitämiseksi.

◀ syventämällä asiakassuhteita

Erikoislogistiikassa on tärkeää asiakkaan liiketoiminnan ymmärtäminen. Siksi valtaosa asiakkuuksista on kehittynyt pitkäaikaisiksi kumppanuussuhteiksi. Myös John Nurmisen tavoitteena on ollut tarjota korkeamman jalostusarvon palveluja. Suuntaus ulkoistamiseen on edelleen vahvistumassa yritysten keskittyessä omiin osaamisalueisiinsa, joten kasvupotentiaalia on alalla runsaasti.

◀ tarjoamalla innovatiivisia ratkaisuja

Asiakassuhteiden syventäminen ja uusien asiakkaiden hankkiminen edellyttää kykyä tuottaa uusia ja innovatiivisia ratkaisuja. Tavoitteena on tarjota asiakkaille edistyskellisiä tuotteita ja palveluja sekä löytää uusia osa-alueita asiakasyhteistyöhön. Parhaat ratkaisut hyödyttävät sekä asiakasta että palvelun tarjoajaa. Uutta luovan ja osaavan organisaation edellytyksenä on jatkuva henkilöstön kehittäminen sekä resurssien ohjaaminen suunnitteluun ja ideointiin. Resursseja onkin lisätty asiakashallintaan, jotta asiakkaiden tarpeet havaitaan nopeasti ja tilanteet hyödynnetään tehokkaasti.

Hallituksen puheenjohtajan katsaus



John Nurminen Konserni on palvellut Suomen elinkeinoelämää menestyksekkäästi kolmella vuosisadalla. Se on käynyt läpi moninaiset taloudelliset vaiheet ja murrokset sekä kokenut monta muodonmuutosta toimialoillaan. Yritys on koko historiansa ajan toiminut perheomisteisena. John Nurmisen tärkein sidosryhmä on aina ollut asiakkaat. Suomalaisille ulkomaankauppaa käyville yrityksille on tuotettu palveluita heidän kuljetus-, huolinta-, matkustus- ja merenkulktarpeisiinsa.

Ammatillinen osaaminen, kilpailukyvästä huolehtiminen ja sisäinen yrittäjyys ovat epäilemättä olleet tärkeimpiä käyttövoimia yrityksen uudistaessa palvelutarjontaansa ja rakennettaan. Tänä ydintoimintojamme ovat logistiikkapalvelut, joihin olemme entistä selkeämmin erikoistumassa ja joihin panostamme kasvuo-dotuksin. Logistiikkapalveluissa meillä on pitkän kokemuksen mukanaan tuomaa erikoisosaamista.

Yrityksessä ja toimintaympäristössä tapahtuneiden muutosten nopeus on kasvanut jyrkästi. Vuosituhannen viimeisen vuosikymmenen aloitimme palvelurakenteellamme uudistuneena, pienenä, mutta tervehtynein tasein. Konsernirakenteemme oli väljä, ja taloudellinen kasvu koitui hyödyksemme. Tullessamme vuosituhannen loppuun muutimme palvelujemme rakennestrategiaa, jossa suunta on nyt monialaisuudesta yksialaisuuteen.

Kertomusvuoden tulos jäi asetetuista tavoitteista. Tähän oli syynä meriliikenteessä vuonna 2000 alkanut yhä syvenevä lama ja viime vuonna laskuun kääntynyt matkustaminen. Vuoden 2002 operatiivisen tuloksen odotetaan paranevan.

Huolehtiessaan yrityksen kilpailukyvästä edellyttämällä riittävää tuottoa, omistajilla on katsottu olevan tärkeä rooli yrityksen sidosryhmänä. Tuloksenteekyvyn li-

säksi John Nurmiselle on kehittynyt muitakin arvoja, jotka ovat pitkän historian aikana kirkastuneet. Ne ovat jatkuvuus, riippumattomuus ja yrittäjyys. Uskomme, että tällä arvopohjalla on merkitystä, kun kohtaamme yhä vaikeammin ennakoitavissa olevia aikoja, mistä kulunut vuosi dramaattisine tapahtumineen on kouriintuntuva esimerkki.

John Nurmisen toimialarakennetta selkiytettiin kuluneena vuonna voimakkaasti erikoislogistiikkaan keskittymisen seurauksena. Oy Huolintakeskus Ab:n logistiikkatoiminnot ostettiin syyskuussa ja MatkaKaleva Oy:n liiketoiminnot myytiin vuoden lopussa. John Nurminen jäi kuitenkin uuden perustetun KohdematkatKaleva Oy:n vähemmistöosakkaaksi. Olemme panostaneet nykyisten erikoislogistiikkatoimintojen kilpailukyväyn kehittämiseen. Samalla olemme käynnistäneet kehitysprojekteja, joiden tarkoituksena on vahvistaa kasvustrategiamme toteutumisen edellytyksiä. Ajanmukais-tamme myös hallinto- ja johtorakennettamme. Päämääränä on herkästi reagoiva, uutta oppiva ja terveesti kasvava yrityskokonaisuus. Yrityksen omavaraisuus on jo hyvä ja rahoitusasema likvidi.

On innostavaa olla toteuttamassa edellä mainittuja asioita tavoitteena laatujohtajan asema ja vahva tuoteosaaminen valituilla palvelualueilla. Esitän parhaat kiitokseni kaikille sidosryhmille hyvästä yhteistyöstä. Asiakkaita ja päämiehiä haluan kiittää luottamuksesta ja kumppanuudesta. MatkaKalevan väkeä haluan vielä erityisesti kiittää pitkästä antoisasta yhteisestä taipaleesta. Toivotan uudet nurmilaiset tervetulleiksi konserniimme, ja kiitän koko henkilöstöämme onnistuneesta työstä yhteisten tavoitteidemme hyväksi.

Helsingissä, maaliskuussa 2002

Juha Nurminen
Hallituksen puheenjohtaja



Toimintaolosuhteet John Nurminen Konsernin kaikilla liiketoiminta-alueilla heikkenivät vuoden 2001 aikana. Syyskuun traagiset tapahtumat lisäsivät toimintaympäristön epävarmuutta.

Vuoden aikana konserni keskitti toimintojaan erikoislogistiikan toimialalle. Huolintakeskuksen liiketoiminta ostettiin 1.9.2001 Schenker-konsernilta ja MatkaKalevan liiketoiminta myytiin 31.12.2001 Kohdematkat Oy:lle.

Konsernin liikevaihto vuonna 2001 oli 60,2 miljoonaa euroa eli noin 7 prosenttia edellisvuotista pienempi. Muutos johtui liikevaihdon erilaisesta rakenteesta. Operatiivinen kannattavuus heikkeni hieman ja tulos oli 5,5 miljoonaa euroa. Sijoitetun pääoman tuotto kehittyi suotuisasti ja oli noin 15 prosenttia.

Erikoislogistiikka

Erikoislogistiikkatoiminnan liikevaihto nousi 36 miljoonaan euroon. Lisäystä edellisestä vuodesta oli 14 miljoonaa euroa. Kasvu johtui pääasiassa Huolintakeskuksen mukanaan tuomasta toiminnasta vuoden viimeisen neljänneksen aikana. Koko erikoislogistiikkatoiminnan kannattavuus oli tyydyttävä.

Konsernin Venäjän toimintojen kysyntä oli hyvä, ja Venäjälle suuntautuvassa transitoliikenteessä kirjattiin uusia ennätyksiä. Myös rautatielogistiikan kehitys oli myönteinen. Viranomais määräyksistä johtuen idänkaupassa voi tapahtua äkillisiä muutoksia, mikä vaikeuttaa Venäjän toimintojen ennustamista ja kehittämistä. Erikois- ja raskaskuljetustoiminnan kehitys jatkui hyvänä, ja taloudellinen taantuma vaikutti kysyntään laskevasti vasta vuoden lopussa.

Shipping

Shipping-ryhmän yritys- ja johtorakennetta kehitettiin edelleen. Ryhmän palveluiden kysyntä sen merkittäväillä

markkina-alueilla Pohjois-Amerikassa ja Kaukoidässä oli heikkoa, ja rahtitasot pysyivät ennätysellisen alhaisella tasolla. Suomen toimintojen kannattavuus kuitenkin parani, ja operatiivinen tulos oli niukasti voitollinen.

Matkatoimistopalvelut

Liikematkakysyntä kääntyi voimakkaaseen laskuun erityisesti syyskuun 11. päivän tapahtumien johdosta. MatkaKalevan loppuvuoden myynti oli 20 prosenttia edellistä vuotta heikompi ja vuositasolla laskua oli 8,5 prosenttia. Yhtiön tulos oli tappiollinen. MatkaKalevassa panostettiin asiakashallinnan parantamiseen ja toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon. Myydessään MatkaKalevan liiketoiminnan John Nurminen jäi uuden perustetun yhtiön KohdematkatKalevan vähemmistöosakkaaksi.

Toiminnan kehittäminen ja tulevaisuus

John Nurminen ulkoinen toimintaympäristö on muuttunut vuoden aikana paljon ja muutos jatkuu. Epävakaat ja muuttuvat olosuhteet edellyttävät joustavaa ja laadukasta toimintaa. Konsernissa on käynnistetty useita kehityshankkeita kilpailukyvyyn turvaamiseksi myös tulevaisuudessa. Johtamisen painopiste on strategiatyössä ja muutosherkkyyden kasvattamisessa. Erityisesti panostetaan asiakashallinnan kehittämiseen. Asiakkuuksia pyritään syventämään yhä enemmän kumppanuussuhteiksi, jossa asiakkaan liiketoiminnan ymmärtäminen on keskeistä.

John Nurminen toimii jatkossa ainoastaan logistiikan liiketoiminta-alueella tavoitteenaan edelleen olla laatu- ja markkinajohtaja. Vuonna 2002 panostetaan kannattavaan kasvuun sekä orgaanisesti että yritysostoin. Kasvua haetaan pääasiassa Suomesta, mutta myös Baltia ja Venäjä ovat mahdollisia laajentumisen kohteita.

Vuosi 2002 tulee olemaan John Nurmiselle mielenkiintoinen ja haastava. Konserni on muuttunut monialayrityksestä yhden toimialan osaajaksi. Uuden logistiikkakonsernin kulmakivet ovat olemassa. Toimintaympäristön epävakauudesta huolimatta uskon, että konsernin operatiivinen kannattavuus tulee parantumaan.

Kiitän asiakkaitamme, yhteistyökumppaneitamme ja konsernimme henkilöstöä luottamuksesta ja hyvästä yhteistyöstä.

Helsingissä, maaliskuussa 2002

Jan Lönnblad
Toimitusjohtaja

COMPTTEL

EXTENDING MEDIATION

LINKING

NETWORKS AND BILLING

SERVICES AND BUSINESS

CONTENT AND CHARGING



 **COMPTTEL**
INTELLIGENT LINK



Nurminen Prima tarjoaa korkealuokkaisia näyttely-, taide- ja muuttologistiikan palveluita. Näyttelylogistiikka palvelee suomalaisia vientiyrityksiä niiden osallistuessa näyttelyihin kotimaassa tai ulkomailla sekä ulkomaisia yrityksiä Suomessa järjestettävien näyttelyiden osalta. Taidelogistiikka käsittää teosten kuljettamiseen, varastointiin ja näytteilleasettamiseen liittyvän palvelun pakkausten suunnittelusta konservointiin saakka. Sen asiakkaita ovat kotimaiset ja kansainväliset taidemuseot, galleriat, näyttelyjärjestäjät ja yksityiset taiteenomistajat. Muuttologistiikka tarjoaa kokonaispalveluna yritysten avainhenkilöiden ulkomaanmuuttoa sekä palvelutuotteita yritysten ja yksityisten henkilöiden kotimaan muuttoihin.

CASE: Comptel Oyj

Comptel on maailman johtava mediaattori-ohjelmistojen ja business-to-business ratkaisujen toimittaja. Comptel on jo usean vuoden ajan ollut kiinteässä yhteistyössä Nurminen Priman kanssa näyttelylogistiikan alalla. Comptelin kasvu on ollut voimakasta, ja markkinointi on keskittynyt kansainvälisiin tapahtumiin. Comptelin ja Nurminen Priman välinen käytännön yhteistyö on ollut joustavaa ja asiakkaalle vaivatonta. Kuvassa vasemmalla Comptelin Event Coordinator Minna Lehtovaara ja oikealla tuotepäällikkö Anna-Liisa Ritvanen Nurminen Primasta.

Tavoitteena kannattava kasvu

Nurminen Prima on Suomessa alansa markkinajohtaja taide- ja näyttelylogistiikassa sekä johtavia yrityksiä muuttopalveluissa. Maailmanlaajuisten logistiikkapalvelujen toteuttamisessa Nurminen Prima käyttää hyväkseen laajaa yhteistyöyritysten verkostoaan ja jäsenyyksiään kansainvälisissä alan järjestöissä.

Nurminen Priman tavoitteena on kaksinkertaistaa liikevaihtonsa vuoteen 2004 mennessä. Kannattavaa kasvua haetaan sekä kansainvälisin yritysostoin että organisaation kasvulla. Kansainvälistyminen merkitsee erityisesti toimintojen laajentamista Baltian alueella ja markkina-aseman vahvistamista Venäjällä. Tavoitteen saavuttaminen edellyttää myös hyvän markkina-aseman säilyttämistä ja vahvistamista. Syksyn aikana onkin otettu käyttöön uusi asiakaslähtöinen toimintamalli ja uudistettu tietojärjestelmä, jotka parantavat palvelun laatua, yhteydenpidon aktiivisuutta ja kustannustehokkuutta.

Kehittämiskohteena asiakaslähtöisyys

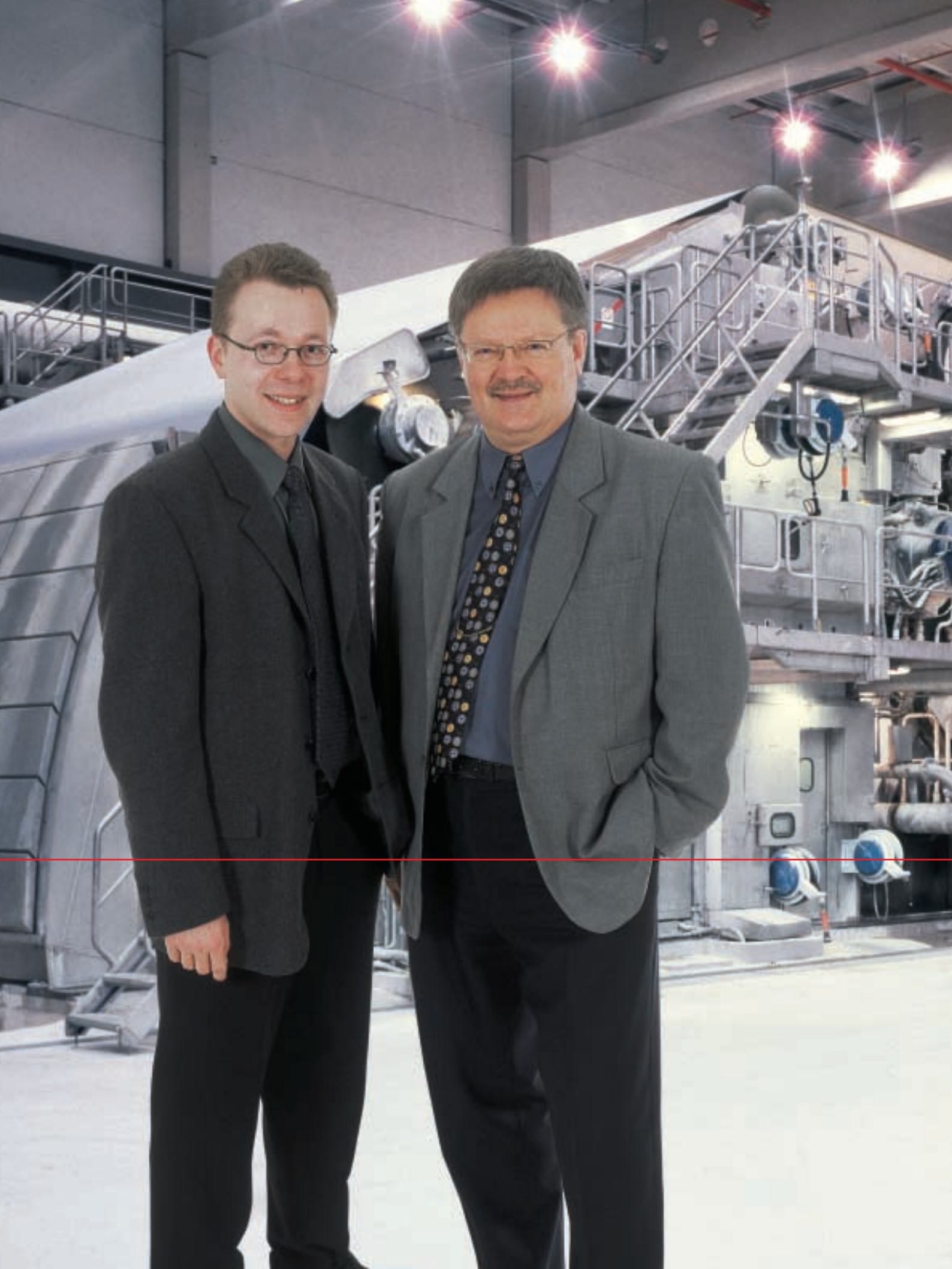
Nurminen Prima on alansa laatujohtaja, mikä merkitsee palvelun luotettavuutta ja turvallisuutta sekä henkilöstön korkeaa ammattitaitoa ja vahvaa kokemustaustaa. Laadukkaan toiminnan edellytyksenä on asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen ja sopivien ratkaisujen löytäminen. Jatkuvan toiminnan kehittämisen tavoitteena on parantaa hintakilpailukykyä ja joustavuutta vastata nopeasti asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin. Alan edelläkävijänä Nurminen Prima kehittää myös innovatiivisuuttaan sekä pyrkii tarjoamaan asiakkailleen uusia ratkaisumalleja ja tuotteita. Yhtiöllä on hyvä tunnettuus, ja sen Venäjän markkinoiden erityisosaamista arvostetaan kansainvälisessä asiakaskunnassa.

Vuosi 2001

Nurminen Priman liikevaihto laski 9 prosenttia ja oli 6,4 miljoonaa euroa. Tulos oli tappiollinen. Liikevaihdon lasku johtui mm. turkishuolintatoiminnan lopettamisesta. Yhtiö lanseerasi uuden palvelutuotteen, arvotavaroiden konservoinnin. Marraskuussa allekirjoitettiin osakkuussopimus moskovalaisen lentohuolintayhtiön CIS Ltd:n kanssa. Nurminen Priman pitkäaikainen toimitusjohtaja Pentti Flink siirtyi vuoden lopussa osa-aikaeläkkeelle ja uudeksi toimitusjohtajaksi nimitettiin Isto Kiviniemi. Yhtiön palveluksessa oli vuoden 2001 aikana keskimäärin 33 henkilöä.

Kasvupotentiaalia idässä

Alan markkinanäkymät ovat lupaavat maailmantalouden taantumasta huolimatta. Taidelogistiikassa näkymät ovat vakaat. Näyttelytoiminoissa on odotettavissa hyvin maltillista kasvua. Muuttologistiikassa markkinoiden arvellaan kasvavan, ja uutta potentiaalia odotetaan erityisesti kotitalouksien lisätessä palvelujen ostamista. Yritysten keskittyminen omaan erityisosaamiseen mahdollistaa laajempien palvelukokonaisuuksien myymisen. Erittäin merkittävää kasvupotentiaali on Venäjän ja Baltian markkinoilla.





Nurminen Heavy tarjoaa suurten ja raskaiden kappaleiden erikoiskuljetuspalveluita Euroopassa, Venäjällä ja Baltian maissa. Asiakaskunta koostuu pääasiassa konepajateollisuuden yrityksistä ja huolintaliikkeistä. Kuljetukset tarjotaan asiakkaan tarpeen mukaan räätälöityinä kokonaispalveluina.

Vahva markkina-asema

Nurminen Heavy on erikois- ja raskaskuljetusten markkinajohtaja. Laaja yhteistyökumppaneiden verkosto mahdollistaa kuljetusten tarjonnan kokonaispalveluna.

Nurminen Heavyn tavoitteena on markkinaosuuden vahvistaminen, kannattava kasvu ja kustannustehokkuuden parantaminen. Markkina-asema säilytetään keskittymällä edelleen aktiiviseen asiakasyhteyksien hoitamiseen ja pitämällä palvelu korkeatasoisena. Kasvua haetaan sekä toiminta-alueen laajentamisella että mahdollisin yritysostoin. Baltian ja Venäjän voimakkaasti kehittyvät markkinat ovat mielenkiintoiset, mutta myös Keski-Euroopasta on mahdollista saavuttaa kasvua. Kustannustehokkuutta ja joustavuutta pyritään parantamaan kehittämällä sisäistä tehokkuutta ja yhteistyöverkkoa.

Innovatiivisia ratkaisuja

Nurminen Heavy koetaan asiakkaiden keskuudessa luotettavana, nopeana, laadukkaana, joustavana ja ammattitaitoisena kumppanina. Erikoiskuljetuksissa korostuu laadun merkitys toimeksiantojen suuren vaativuuden vuoksi. Nurminen Heavyn laadun osatekijöinä ovatkin laaja kuljetusalan tuntemus sekä Euroopasta että Venäjältä, hyvä projektinhoidon osaaminen, vahva kokemus, mutta myös luovuus löytää uusia ratkaisuja asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin. Yrityksen vahvuuksia ovat lisäksi vakaa taloudellinen tila ja motivoitunut henkilöstö.

Vuosi 2001

Vuosi 2001 oli Nurminen Heavylle poikkeuksellisen hyvä. Projektien määrä oli suuri ja myös asiakaskunta laajeni. Yhtiön kokonaisliikevaihto laski 9,8 prosenttia 6,6 miljoonaan euroon, mikä johtui trailereiden korjaustoiminnan siirtymisestä Nurminen TransMec Oy:lle. Kuljetustoiminnan liikevaihto kasvoi edellisestä vuodesta 27 prosenttia. Asetetut tavoitteet saavutettiin ja yhtiön tulos oli hyvä.

Yrityksen palveluksessa oli keskimäärin vuoden 2001 aikana 21 henkilöä. Uudet, ajanmukaiset toimitilat valmistuivat vuoden lopussa Jyväskylään entisten toimitilojen välittömään läheisyyteen.

Kokonaispalvelujen kysyntä kasvaa

Nurminen Heavyn tulevaisuudennäkymät ovat vakaat, vaikkakin Suomessa vallitseva taloudellinen taantuma ja erityisesti konepajateollisuuden suhdanteiden huononeminen luovat epävarmuutta. Toisaalta asiakasyritysten keskittyminen omiin osaamisalueisiinsa lisää tarvetta kuljetusten kokonaispalveluille.

CASE: Metso Paper Oy

Metso Paper Oy on maailman johtava paperi- ja kartonkikoneiden toimittaja. Nurminen Heavyn ja Metso Paperin yhteistyö on jatkunut lähes 30 vuotta. Nurminen Heavy kuljettaa Metson valmistamia paperikoneen osia Suomessa, Euroopassa ja Venäjällä, mutta yhteistyö käsittää myös suunnittelua ja kehitystyötä. Vuonna 2001 Nurminen Heavy oli mukana mm. projektissa, jossa Metso Paper toimitti paperikoneen Italian Verzuoloon. Kuvassa oikealla Metso Paper Rautpohjan yksikön laivauspäällikkö Kari Kolima ja Nurminen Heavyn kuljetuspäällikkö Esa Liikanen.





Nurminen Cargo Handling (NCH) tarjoaa tavarankäsittely- ja varastointipalveluja huolintaliiketoimialalle, tukkukaupoille sekä tuonti- ja vientiyrityksille. Toimipisteet sijaitsevat Haminassa, Kotkassa, Loviisassa, Mussalossa ja Vantaalla. Loviisassa toimiva vahvasti puutavaran vientiin suuntautunut Nurminen Lovisa Shipping on fuusioitu 31.12.2001 Nurminen Cargo Handlingiin.

Tavoiteltu yhteistyökumppani

NCH on alansa johtavia yrityksiä ja sen tarjoama palvelukonsepti on kilpailijoihin verrattuna poikkeuksellisen laaja. Yrityksellä on vahva asema asiakaskunnassaan, ja asiakkaiden antama tutkittu palaute osoittaa sen olevan myös laadun osalta edelläkävijä.

NCH:in tavoitteena on kasvaa kannattavasti sekä tuottaa tulevaisuudessa palveluja kaikissa kehittyvissä satamissa ja logistiikan kannalta tärkeillä paikkakunnilla. Toiminnalle on olennaista ympäristön ja olosuhteiden nopeat muutokset, joten kannattavuuden ylläpitäminen vaatii mahdollisimman suurta joustavuutta. Kykyä vastata markkinoiden muuttuviin tarpeisiin kehitetään jatkuvasti työskentelemällä entistä läheisemmin sekä asiakkaiden että yhteistyökumppaneiden kanssa. Kustannustehokkuutta parannetaan myös tehostamalla toimintaa tietotekniikan sovellusten avulla muun muassa uudella asiakasviestintän työkalulla.

Hyvät kauppapaikat ja osaava henkilöstö

NCH:in tärkeimmät menestystekijät ovat toimipisteiden oikea sijainti, luotettavuus, laatu ja henkilöstön korkea ammattitaito. Toiminnassa korostuu erityisesti kyky kuunnella asiakasta ja ymmärtää hänen tarpeensa, koska toimeksiannon selkeä kuvaaminen on edellytys virheettömälle prosessille ja oikealle hinnoittelulle. Henkilökunnan osaamisessa korostuvatkin alan taitojen ja tietotekniikan lisäksi vahvat vuorovaikutus- ja asiakaspalvelutaidot sekä sitoutuneisuus ja hyvä motivaatio.

Vuosi 2001

Nurminen Cargo Handlingin ja Nurminen Lovisa Shippingin yhteenlaskettu liikevaihto kasvoi 22 prosenttia ja oli 10,2 miljoonaa euroa. Liikevaihto kasvoi lähinnä itärajalpalveluiden ja transitoliikenteen myötä. Sen sijaan puutavaraliikenteessä oli havaittavissa taantumaa. Tulosta heikensivät panostukset tuotekehitystoimintaan ja tietoliikenneohjelmistojen uudistamiseen. Tulos oli kuitenkin tyydyttävä. Yhtiöiden palveluksessa oli vuoden 2001 aikana keskimäärin 105 henkilöä.

Vuoden 2001 merkittävimpiä tapahtumia oli Nurminen Lovisa Shippingin fuusioiminen Nurminen Cargo Handlingiin. NCH luopui 1.12.2001 rajapalveluistaan, jotka liitettiin Huolintakeskuksen toimintaan. 31.10.2001 NCH myi metalliromun käsittelytoiminnan. Mussalon satamaan valmistui syksyllä siirtokuormaustermiinaali.

Tasaisempaa kehitystä

Markkinanäkymät lupaavat hyvää kehitystä vuodelle 2002 Venäjälle suuntautuvan transitoliikenteen ja termiinalitoimintojen vilkastumisen ansiosta. Toiminnan ennustaminen ei kuitenkaan ole kovin helppoa, sillä viranomais määräyksistä johtuen idänkaupassa voi tapahtua äkillisiä muutoksia. Etelärannikon merkittävimmän puutavaran vientisataman Loviisan liittäminen mukaan toimintaan tasoittaa kuitenkin suhdannevaihteluja.

CASE: Aleborg Oy

Aleborg Oy on Euroopassa ja Venäjällä toimiva logistiikka-alan yritys, joka tuli Nurminen Cargo Handlingin termiinaliasiakkaaksi Hakkilaan yli 2 vuotta sitten. NCH tarjoaa Aleborgille termiinaliin lisäksi myös toimistotilat. Aleborg on kasvanut pienestä yrityksestä merkittäväksi liikenteenhoitajaksi. Aleborg arvostaa purkaus-, varastointi- ja lastaustoimintojen samanarvoisuutta NCH:lla ja Hakkilan termiinalin toimivuutta sekä tullin palvelujen saatavuutta. Kuvassa oikealla Aleborgin toimitusjohtaja Boris Laamonen ja vasemmalla Nurminen Cargo Handlingin asiakaspalvelupäällikkö Timo Mahlamäki.



DANZAS

Logistics Worldwide

Nurminen
TransMac Oy



Nurminen TransMec tarjoaa perävaunujen huoltoa ja katsastusta sekä huolto- ja rengaspalveluja kansainvälisille logistiikkayrityksille. TransMec toimii Vantaalla ja Kotkassa sekä alihankkijapalveluiden kautta Tuusulassa, Jyväskylässä ja Lahdessa. Nurminen TransMec aloitti toimintansa itsenäisenä yrityksenä vuoden 2001 alussa. Aiemmin toiminta oli osa Nurminen Heavy Oy:tä.

Joustava yhteistyöverkosto

TransMec on alansa markkinajohtaja yli 1000 perävaunun vuosikatsastuksella. TransMecin yhteistyöverkostoon kuuluvat Hakkilan toimitiloissa toimivat neljä itsenäistä yrittäjää ja lisäksi perävaunuihin erikoistuneita korjaamoita sekä varaosakauppiaita. TransMecin tavoitteena on edelleen vahvistaa markkina-asemaansa ja kasvaa kannattavasti. Markkinoilla on selvää kasvupotentiaalia, mutta kapasiteetin lisäämistä rajoittaa erityisosaamista omaavan henkilökunnan niukkuus. Lähiajan tavoitteena on uusien palvelujen, kuten esimerkiksi kylmäkorien korjausten, tarjoaminen asiakkaille.

Nopea ja virheetön palvelu

TransMecin menestystekijät ovat asiakkaan tarpeiden ymmärtäminen, korkea ammattitaito, joustava ja virheetön palvelu sekä hintakilpailukyky. Toiminnassa korostuu henkilökunnan osaaminen ja sitoutuneisuus. Olennaista on myös toiminnan nopeus. TransMec onkin saanut supistettua perävaunun korjausajan viikosta jopa muutama vuorokautteen.

Yrityksen kustannustehokkuus on asiakkailta saadun palautteen perusteella hyvällä tasolla. Kilpailukykyä ja tehokkuutta tullaan edelleen kehittämään vahvistamalla yhteistyökumppaneiden ketjua. Ajantasaisen tiedon saaminen asiakkaille on toiminnassa suuri haaste. Siksi yritys on sekä kehittänyt omia sähköisiä järjestelmiään että käyttänyt myös asiakkaiden järjestelmiä tiedonsiirrossa.

Vuosi 2001

Nurminen TransMecin ensimmäinen toimintavuosi oli positiivinen. Yhtiön liikevaihto oli 2,4 miljoonaa euroa ja asetetut tavoitteet saavutettiin. Korjaamo toimi jatkuvasti täydellä kapasiteetillaan. Hakkilan huoltotiloja laajennettiin niin, että kapasiteetti lisääntyi kolmelle perävaunulle. Nurminen TransMecin palveluksessa oli vuoden 2001 aikana keskimäärin 18 henkilöä.

Vakaat näkymät

TransMecin näkymät ovat vakaat myös tulevaisuudessa. Hyvän kokonaispalvelun ja kilpailukykyisen hinnan ansiosta asiakasuskollisuus on korkea ja kysynnän uskotaan jatkuvan hyvällä tasolla.

CASE: Danzas Oyj

Danzas-konserni on maailman johtava logistiikkapalvelujen tuottaja, joka toimii kaikissa maanosissa. Danzasin ja Nurminen TransMecin jo yli 10 vuotta jatkunut yhteistyö tarkoittaa nykyisellään Danzaksen perävaunujen huoltoa, korjauksia ja vuosikatsastuksia. Kuvassa vasemmalla Danzasin kalustojohtaja Ilari Aarikka ja oikealla Nurminen TransMecin toimitusjohtaja Veli-Matti Töppärä.

o.i.s





Huolintakeskus tarjoaa korkeaa toimialatuntemusta vaativia erikoislogistiikkapalveluita 19 paikkakunnalla Suomessa ja lähialueilla. Huolintakeskus jakautuu viiteen yksikköön. **Fashionet** on vaateteollisuuden logistiikkaan keskittynyt yksikkö, joka tuottaa koko logistiikkaketjun valmistajalta myymälään kattaen vaate- ja tekstiilikuljetuksen, varastoinnin, viimeistelyn ja jake-lun. Fashionet on osa koko Euroopan kattavaa verkostoa. **Vehicle Logistics -yksikkö** tarjoaa ajoneuvoteollisuudelle logistiikkapalvelun, joka käsittää uusien ajoneuvojen kuljettamisen, viimeistelyn, huoltopalvelun, varastoinnin ja huolinnan. **IT Logistics -yksikkö** tarjoaa varaosa- ja laite-logistiikkapalveluja. **Rautatielogistiikkayksikkö** palvelee kauppaa ja teollisuutta Suomen ja IVY-maiden välisessä liikenteessä. **Tullauspalvelut-yksikkö** on erikoistunut vienti- ja tuontikaupan tullauksiin sekä terminaalipalveluihin.

CASE: L-Fashion

L-Fashion Konserni koostuu yrityksistä, jotka ovat erikoistuneet vaatteiden ja tekstiilien suunnitteluun, markkinointiin ja tuotantoon. Yrityksen tuotteita myydään 32 maassa, ja sen brändejä ovat mm. O-I-S, Rukka, Torstai ja Big-L. Huolintakeskuksen ja L-Fashionin yhteistyö käsittää huolinnan ja varastoinnin lisäksi monia oheispalveluita, kuten esimerkiksi tuotteiden viimeistelyn, riippuvarastointipalvelut sekä kartongeissa toimitettavien lähetysten Pick & Pack -palvelut. Kuvassa L-Fashionin logistiikkapäällikkö Seija Saira ja Huolintakeskus Fashionetin toimialajohtaja Carl-Erik Bengts.

Menestystekijänä toimialaosaaminen

Huolintakeskus on markkina- ja laatujohtaja usealla edustamallaan toimialueella. Vakaa markkina-asema ja hyvä tunnettuus takaavat merkittävän painoarvon Suomen markkinoilla ja kansainvälisesti. Huolintakeskuksen tavoitteena on kasvaa kannattavasti sekä organisaation kautta. Toimialojen osaamiseen perustuvia toimintamalleja pyritään soveltamaan myös uusille alueille. Markkina-alueita laajennetaan erityisesti Baltian ja Venäjän alueille.

Vahva tietotekniikan hyödyntäminen

Huolintakeskus on tehokas, dynaaminen ja asiantunteva organisaatio. Toiminnassa korostuu asiakkaan toimialan ymmärtäminen ja nykyaikaisten tietojärjestelmävaltaisten ohjausprosessien hallitseminen. Asiakassuhteet perustuvat läheiseen yhteistyöhön ja pitkäaikaisiin kumppanuussopimuksiin. Jatkuva kehittäminen, osaava henkilöstö sekä tehokkaat hallinto- ja laadunvalvontajärjestelmät takaavat menestymisen myös tulevaisuudessa.

Vuosi 2001

Kehitys Huolintakeskuksen kaikilla toimialoilla oli vuoden aikana hyvä. Huolintakeskuksen liikevaihto tilikaudelta 1.9.–31.12.2001 oli 10,3 miljoonaa euroa. Voimakkainta liikevaihdon kasvu oli Venäjän rautatielogistiikassa. Kannattavuus Huolintakeskuksen kaikilla päätoimialueilla oli hyvä. Myös yhtiön tytäryhtiöiden tulos Venäjällä ja Virossa oli myönteinen. Huolintakeskuksen palveluksessa oli vuoden 2001 aikana keskimäärin 198 henkilöä.

Vuoden 2001 merkittävin tapahtuma oli Huolintakeskuksen siirtyminen saksalaiselta Schenker-konsernilta John Nurminen Konserniin 1.9.2001. Nurminen Cargo Handlingin rautatietoiminta sulautettiin Huolintakeskukseen 1.12.2001. Vuoden aikana aloitettiin merkittävät operatiivisten ja taloushallinnon tietojärjestelmien investoinnit, jotka saadaan päätökseen vuonna 2002.

Kiinteät asiakassuhteet toiminnan vakauttajina

Huolintakeskuksella on lupaavat tulevaisuudennäkymät ja taantumasta huolimatta tuloksentelekyky pysynee hyvänä jatkossakin. Pitkäaikaiset asiakassuhteet ennakoivat toiminnan vakautta myös jatkossa. Huolintakeskuksen asiakastoimialoilla on pääasiassa myönteiset markkinanäkymät. Vaateteollisuuden odotetaan kehittyvän vakaasti. Henkilöautojen myynnissä ennustetaan sen sijaan laskua vuodelle 2002. Rautatiekuljetuksissa ja tullauksissa on odotettavissa positiivista kehitystä.





Shipping-ryhmä tarjoaa korkeatasoisia merikuljetus- ja varustamopalveluita ulkomaankauppaa harjoittaville yrityksille sekä varustamoille. Tuotteita ovat linjaliikenne eli overseas- ja shortsea-merikuljetukset sekä varustamopalvelut eli port agency. Toiminnan pääalueet ovat Kaukoitää, Etelä- ja Pohjois-Amerikka, Australia sekä Itämeren alue. Shipping-ryhmällä on toimipisteet seitsemässä Suomen satamassa sekä lisäksi osakkuus- ja tytäryhtiöt Tallinnassa, Riikassa, Pietarissa ja Kaliningradissa. Shipping-ryhmä on johtava varustamopalveluiden tuottaja ja yksi alan johtavista linjaliikennepalveluiden tuottajista Suomessa. Linjalikenteessä ryhmä edustaa alan merkittävimpiä kansainvälisiä varustamoja.

CASE: Pirelli Cables and Systems Oy

Pirelli Cables & Systems on maailman suurin kaapelinvalmistaja ja osa kansainvälistä Pirelli-konsernia. Pirelli Cables & Systemsin ja John Nurmisen Shipping -ryhmän pitkäaikainen projektikohtainen yhteistyö käsittää overseas-toimintoja kaapeleiden toimituksissa Kirkkonummen Pikkalasta Kaukoitään ja Etelä-Amerikkaan. Viimeisin toimitus tapahtui Koreaan, jonka satamakaupunkiin Kwangyangiin Pirelli toimitti kaapeloinnin. Kuvassa vasemmalla Pirelli Cables & Systemsiltä kansainvälisestä logistikasta vastaava Matti Elovirta ja oikealla linjapäällikkö Niklas Strömberg Nurminen Maritimesta.

Innovatiivisia ratkaisuja

Shipping-ryhmän tavoitteena on säilyttää markkina-asemansa, kasvaa kannattavasti ja kansainvälistää toimintojaan. Viime vuosina on panostettu erityisesti omiin toimintaprosesseihin. Vuoden 2002 painopisteenä on keskittyminen ulkoiseen tehokkuuteen ja asiakastytyväisyyden nostamiseen. Kehittämisen kohteena ovat myös yritysten muutosherkkyys ja innovatiivisuus. Shipping-ryhmä aikoo toimia alan edelläkävijänä tuomalla markkinoille asiakaslähtöisestä näkökulmasta kehitettyjä uusia tuotteita ja palveluita. Samalla parannetaan ryhmän kustannustehokkuutta käyttämällä hyväksi uusimman teknologian suomat mahdollisuudet omien toimintojen osalta ja kehittämällä tietojärjestelmiä yhteistyössä asiakkaiden ja päämiesten kanssa.

Shipping-ryhmän imago ja uskottavuus alalla ovat tutkitusti hyvät. Pitkäaikainen menestyminen perustuu henkilöstön vahvaan osaamiseen, asiakkaan tarpeen ymmärtämiseen ja laadukkaisiin tuotteisiin.

Vuosi 2001

Shipping-ryhmän liikevaihto oli 6,0 miljoonaa euroa. Ryhmän palvelujen kysyntä sen merkittävillä markkina-alueilla Pohjois-Amerikassa ja Kaukoitäässä oli heikkoa, ja rahtitasot pysyivät ennätyskellisen alhaisella tasolla. Suomen toimintojen kannattavuus parani kuitenkin hieinan, ja operatiivinen tulos oli niukasti voitollinen. Ryhmän palveluksessa oli vuoden 2001 aikana keskimäärin 75 henkilöä.

Vuonna 2001 koko Shipping-ryhmä kävi läpi voimakkaan liiketoimintarakenteen ja toimintatapojen muutoksen. Merkittävimmät painopistealueet koottiin jo vuoden 2000 aikana käynnistettyyn liiketoiminnan kehittämisohjelmaan, Uljas-projektiin. Sen osa-alueita olivat sisäisten toimintaprosessien kehittäminen, kansainvälistyminen, osaamisen kehittäminen ja tietotekniikan vahva hyödyntäminen. Lisäksi kehitettiin Customer Excellence -konsepti, joka toimii asiakastytyväisyyden johtamisen työkaluna. Projektin tuloksena päätettiin luopua rahtaus- ja shipmanagement toiminnoista. Osana muutosprosessia Finnish Maritime Agencies Oy FIMAG muutti nimensä Nurminen Maritime Oy:ksi.

Muuttuvat markkinat

Shipping-toimiala tulee muuttumaan voimakkaasti tulevaisuudessa ja se tarjoaa mahdollisuuksia, mutta tuo myös paljon epävarmuustekijöitä alalle. Yritykset ulkoistavat toimintojaan ja etsivät sopivia kumppaneita palveluiden tuottajiksi. Lisäksi Baltian ja Venäjän kasvavat markkinat luovat uusia mahdollisuuksia. Maailmankaupan nykyisen taantuman arvioidaan hellittävän vuoden 2002 toisella puoliskolla. Suomen viennin odotetaan kasvavan jonkin verran Shipping-ryhmän päätoimialueille. Overseas-liikenteessä rahtitason ennakoidaan nousevan nykyiseltä ennätyskellisen alhaiselta tasolta vuoden 2002 aikana, ja Shortsea-liikenteessä tason odotetaan pysyvän suunnilleen samana. Port Agency-toiminnoissa on odotettavissa lievää laskua mm. risteilyliikenteen epävakasta markkinanäkymistä johtuen.





John Nurminen Konserni keskittää toimintojaan strategiansa mukaisesti erikoislogistiikan toimialalle, minkä seurauksena konserni myi 31.12.2001 MatkaKalevan liiketoiminnan Kohdematkat Oy:lle. 1.1.2002 aloittaneen uuden yhtiön nimi on KohdematkatKaleva Oy, ja se on osa Juuranto-Yhtiöitä. MatkaKalevan ja Kohdematkojen toimintojen yhdistymisellä syntyi Suomeen vahva yksityinen liike ja erikoismatkatoimisto yli 30 %:n markkinaosuudella. MatkaKaleva kuului vuoden 2001 kokonaisuudessaan John Nurminen Konserniin.

CASE: Ahlstrom Oyj

Ahlstrom on johtava korkealaatuisten kuitupohjaisten materiaalien valmistaja, joka palvelee erikoistuotemarkkinoita kaikkialla maailmassa. MatkaKalevan ja Ahlstromin yhteistyö on ollut kumppanuussuhde, jossa matkatoimisto tuntee yrityksen toiminnan ja tarpeet. Ahlstrom on ulkoistanut matkanhallinnan MatkaKalevan hoidettavaksi. Vuoden 2002 alusta yhteistyö on jatkunut KohdematkatKalevan kanssa. Kuvassa Ahlstromin henkilöstöjohtaja Timo Vuorio ja KohdematkatKalevan myyntipäällikkö Hanna Tuominen.

Laatujohtaja

John Nurminen Konsernissa MatkaKaleva oli liikematkustukseen erikoistunut matkatoimisto. Asiakaskunta koostui pääasiassa suomalaisista ja kansainvälisistä ulkomaankauppaa harjoittavista yrityksistä. MatkaKaleva toimi 14 paikkakunnalla Suomessa ja sillä oli 17 täyden palvelun matkatoimistoa ja 22 matkapalvelupistettä suomalaisissa suuryrityksissä.

MatkaKaleva on ollut Suomen johtavista matkatoimistoista ainoa, joka on saanut ISO 9002 -laatusertifikaatin. Yhteistyö maailmanlaajuisen Carlson Wagonlit Travel -liikematkatoimistoketjun kanssa takasi MatkaKalevan asiakkaille tarvittavat matkustuspalvelut ympäri maailman.

Haastava toimiala

Matkatoimistoalalla on tärkeää mahdollisimman joustava ja tehokas toiminta sekä syvät asiakassuhteet. Asiakkuudet perustuvat läheiseen yhteistyöhön ja kumppanuussopimuksiin, jotka tuottavat asiakkaille selkeää lisäarvoa. Liikematkatoimistojen toiminta on muuttunut voimakkaasti viime vuosina. Perinteisen asiakaspalvelun lisäksi kysyntä kohdistuu yhä enemmän kokonaisvaltaiseen matkanhallintaan.

MatkaKaleva on jatkuvasti kehittänyt korkeatasoisia tietoteknisiä ratkaisuja ja raportointijärjestelmiä. Vuoden 2001 aikana otettiin käyttöön uusi ACE-toiminnanohjausjärjestelmä, joka edelleen parantaa kustannustehokkuutta ja asiakaspalvelua.

Vuosi 2001

Vuosi 2001 oli koko alalle synkkä. MatkaKalevan myynti laski edellisestä vuodesta 8,5 prosenttia 193 miljoonaan euroon. Yhtiön liikevaihto laski 18 miljoonaan euroon ja tulos oli tappiollinen. Tämä johtui lähes maailmanlaajuisesta taloudellisesta taantumasta ja syyskuun terroristi-iskujen aiheuttamasta liikematkustuskysynnän oleellisesta vähenemisestä. Lisäksi tulosta heikensi uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönoton aiheuttamat kustannukset. MatkaKalevassa aloitettiin sopeuttamistoimenpiteet vastaamaan uutta tilannetta. Yhtiön palveluksessa oli vuoden 2001 aikana keskimäärin 337 henkilöä.

Tulevaisuudennäkymät

MatkaKalevan ja Kohdematkojen yhdistyminen sai aikaan Suomen matkatoimistomarkkinoilla huomattavan sisäisen keskittymisen, joka jatkuu. Tähän on pakottanut maailmanlaajuinen taloudellinen taantuma suhdanneherkällä alalla, koveneva kilpailu ja alan markkinoiden muuttuvat tarpeet.

KohdematkatKalevalla on erittäin vahva ammatillinen osaaminen ja riittävät resurssit kehittää liikematkatoimintaa muuttuvien markkinoiden tarpeisiin. Lisäksi uuden yhtiön painoarvo asiakkaisiin ja päämiehiin päin on suurempi kuin toimimalla kilpailijoina erikseen. KohdematkatKaleva tekee töitä MatkaKalevan hankkimien laatusertifikaatin hengessä tähtäimenä vahvistaa entisestään asemaansa Suomen liikematkamarkkinoilla.

Tuloslaskelma

1 000 euroa	1.1.-31.12.2001		1.1.-31.12.2000	
Liikevaihto		60 185		64 932
Liiketoiminnan muut tuotot		9 656		9 390
Materiaalit ja palvelut				
Aineet, tarvikkeet ja tavarat				
Ostot tilikauden aikana	1 001			
Ulkopuoliset palvelut	17 936	18 937	8 693	8 693
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot	20 321		24 874	
Henkilöstösivukulut	5 258	25 579	6 278	31 152
Poistot ja arvonalentumiset				
Suunnitelman mukaiset poistot		4 057		10 448
Liiketoiminnan muut kulut		16 009		20 772
LIIVEVOITTO		5 259		3 257
Rahoitustuotot ja kulut				
Muut korko- ja rahoitustuotot	1 227		879	
Korkokulut ja muut rahoituskulut	1 007	220	1 369	-490
VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ, VARAUKSIA JA VEROJA		5 479		2 767
Satunnaiset erät				
Satunnaiset kulut	-500	-500	-1 470	-1 470
VOITTO ENNEN VARAUKSIA JA VEROJA		4 979		1 297
Tilikauden ja aik. tilikausien verot		-1 104		-800
VOITTO ENNEN VÄHEMMISTÖOSUUTTA		3 875		497
Vähemmistöosuus tilikauden tuloksesta		33		18
KONSERNIN VOITTO TILIKAUDELTA		3 908		515

Tase



1 000 euroa	31.12.2001		31.12.2000	
VASTAAVAA				
PYSYVÄT VASTAAVAT				
Aineettomat hyödykkeet				
Liikearvo	7 423		2 216	
Aineettomat oikeudet	141		122	
Aineettomat hyödykkeet	865		1 384	
Ennakkomaksut		8 429		3 722
Aineelliset hyödykkeet				
Maa- ja vesialueet	315		109	
Rakennukset ja rakennelmat	15 514		10 944	
Koneet ja kalusto	2 798		3 607	
Ennakkomaksut ja kesk. hankinnat	9			
Muut aineelliset hyödykkeet	702	19 338	43	14 703
Sijoitukset				
Osuudet omistusyhteisyrityksissä	1 808		817	
Muut osakkeet ja osuudet	638	2 446	894	1 711
VAIHTUVAT VASTAAVAT				
Vaihto-omaisuus	54	54		
Saamiset	18 092		33 709	
Rahat ja pankkisaamiset	18 513	36 605	9 473	43 182
VASTAAVAA YHTEENSÄ		66 872		63 318
VASTATTAVAA				
OMA PÄÄOMA				
Osakepääoma	431		431	
Vararahasto	4 261		4 261	
Edellisten tilikausien voitto	22 108		22 746	
Tilikauden voitto	3 908	30 708	515	27 953
VÄHEMMISTÖOSUUS	880	880	913	913
TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ				
Pakolliset varaukset	44	44		
VIERAS PÄÄOMA				
Laskennallinen verovelka	1 033		855	
Pitkäaikainen vieras pääoma	11 440		5 476	
Lyhytaikainen vieras pääoma	22 767	35 240	28 121	34 452
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		66 872		63 318

Rahoituslaskelma

1 000 euroa	2001	2000
Liiketoiminnan rahavirta		
Liikevoitto	5 259	3 257
Poistot	4 057	10 448
Käyttöpääoman muutos	10 378	-7 640
Rahoitustuotot ja -kulut	220	-490
Satunnaiset erät	-500	-1 470
Verot	-1 104	-1 006
Liiketoiminnan rahavirta	18 310	3 100
Investointien rahavirta		
Käyttöomaisuusinvestoinnit	-13 548	7 147
Rahoituksen kassavirta		
Lainojen muutos	5 494	-2 702
Maksetut osingot	-1 261	
Varauksien muutos	44	656
Rahoituksen rahavirta	4 276	-2 046
Rahavarojen muutos	9 040	8 201
Rahavarat 1.1.	9 473	1 270
Rahavarat 31.12.	18 512	9 472

Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet



Laskentaperiaatteet

Kaikissa John Nurminen Konsernin yhtiöissä noudatetaan yhdenmukaisia Suomen kirjanpitolainsäädäntöön perustuvia laskentaperiaatteita.

Konsernitilinpäätös

Laajuus

Konsernitilinpäätökseen sisältyvät emoyhtiön John Nurminen Oy:n lisäksi konserniyhtiöt, joista John Nurminen Oy omistaa tilivuoden lopussa suoraan tai välillisesti enemmän kuin 50 % kaikkien osakkeiden tuottamasta äänimäärästä. Tilikauden aikana hankitut yhtiöt on otettu mukaan hankintahetkestä lähtien ja tilikauden aikana myydyt myyntihetkeen saakka. Osakkuusyhtyksistä GlobeGround on yhdistetty konsernitilinpäätökseen pääomaosuusmenetelmällä. Konsernin omistusosuuden mukainen osuus osakkuusyhtiön tilikauden tuloksesta on sisällytetty rahoitustuotto ja -kulut erään.

Yhdistelemättä jätettyjen osakkuusyhtiöiden vaikutus konsernin tulokseen ja omaan pääomaan ei ole olennainen.

Sisäinen osakkeenomistus

Konsernitilinpäätös on laadittu hankintamenetelmällä. Tytäryhtiöiden hankintamenon ja hankittua osuutta vastaavan oman pääoman ero on osittain kohdistettu käyttöomaisuuteen ja osittain esitetty konserniliikearvona. Rakennuksiin kohdistetut erät poistetaan ao. käyttöomaisuuserän poistosuunnitelman mukaan ja konsernin liikearvo 5 vuodessa.

Sisäiset liiketapahtumat

Konsernin sisäiset liiketapahtumat, sisäiset saamiset ja velat samoin kuin sisäinen voitonjako on eliminoitu.

Vähemmistöosuudet

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

Käyttöomaisuuden arvostus

Käyttöomaisuus on merkitty taseeseen hankintamenoon vähennettynä suunnitelman mukaisilla poistoilla. Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu tasapoistoina käyttöomaisuusesineiden taloudellisen pitoajan perusteella.

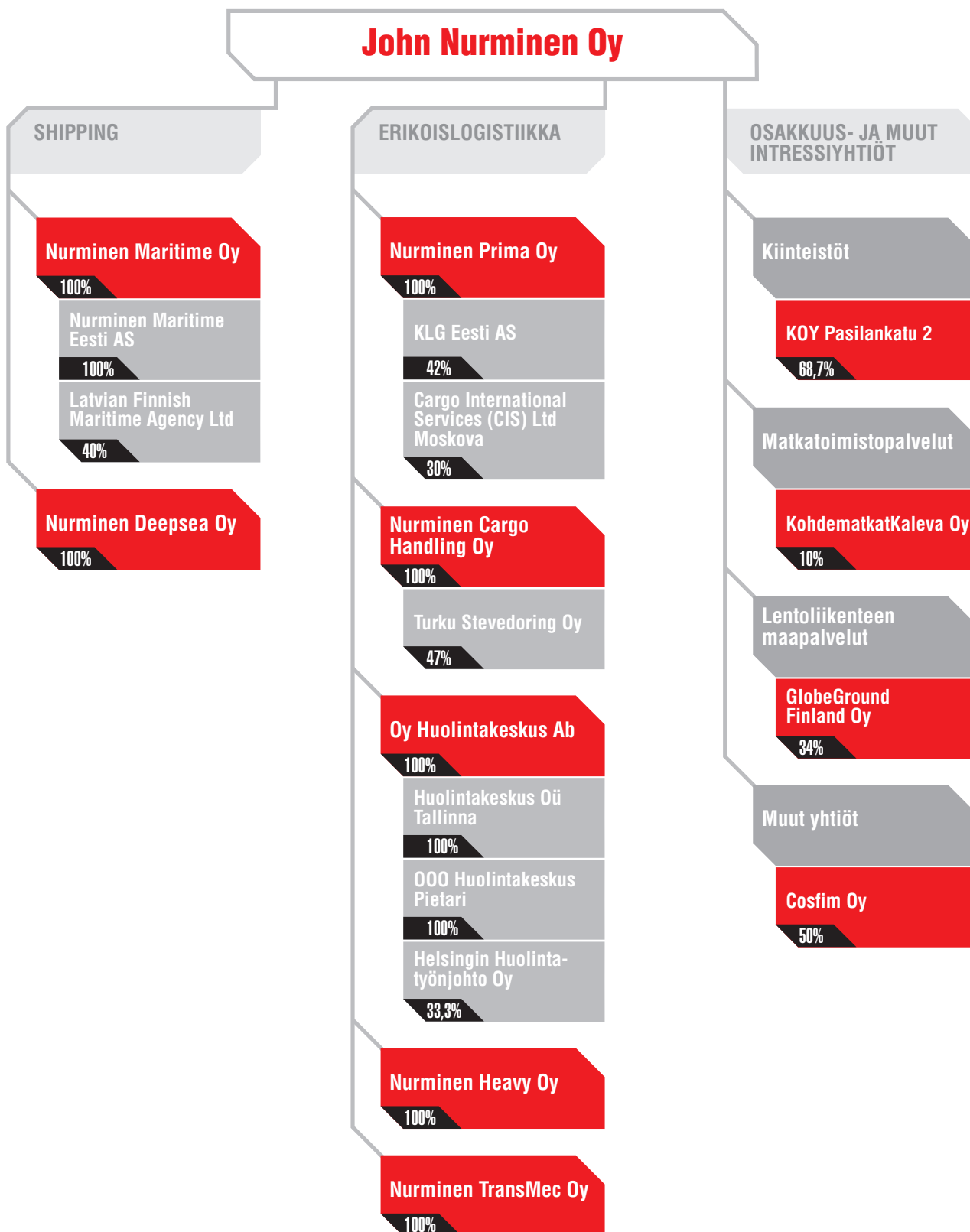
Poistoajat

Rakennukset	25–40 vuotta
Koneet ja kalusto	5–10 vuotta
Muut pitkävaikutteiset menot	5–10 vuotta
Konserniliikearvo	5–10 vuotta

Liikevaihto toimialoittain

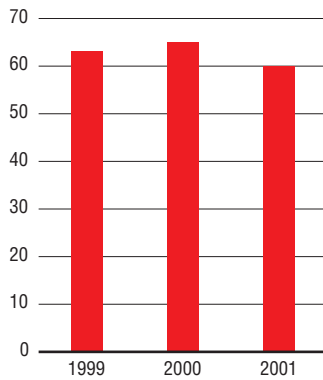
(1 000 euroa)	2001	2000
Erikoislogistiikka	36 112	22 246
Ilmailun maapalvelut	0	13 756
Matkailu	17 996	20 371
Shipping	6 030	7 445
Muu liikevaihto	47	1 114
	60 185	64 932

Merkittävimmät osakkeet ja osuudet toimialoittain 1.1.2002

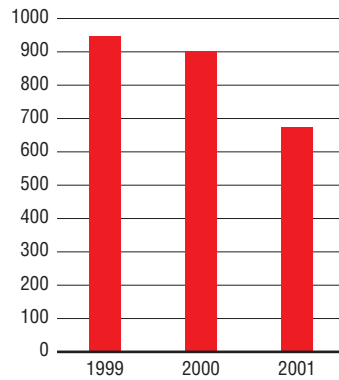




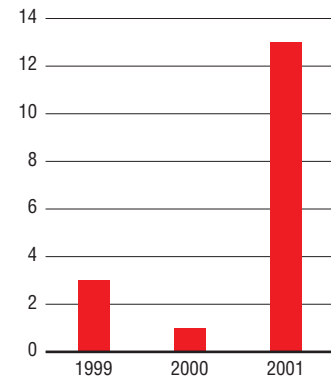
LIKEVAIHTO, M€



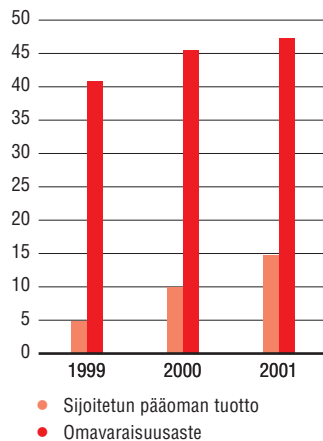
HENKILÖSTÖ ⁽¹⁾



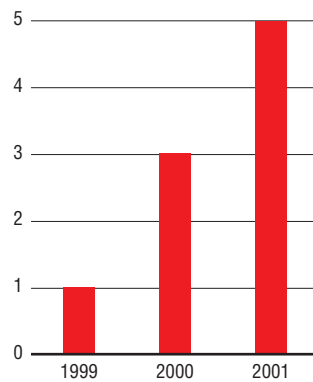
INVESTOINNIT, M€



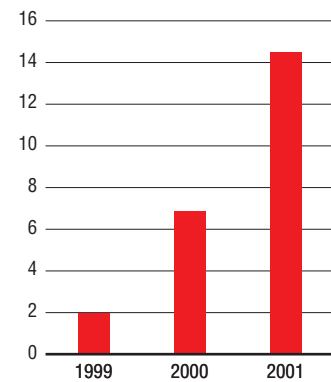
**SIJOITETUN PÄÄOMAN TUOTTO, %
OMAVARAISUUSASTE, %**



TULOS RAHOITUSERIEN JÄLKEEN, M€



OMAN PÄÄOMAN TUOTTO, %



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

Oman pääoman tuotto, % = $\frac{\text{Tulos rahoituserien jälkeen}}{\text{Oma pääoma}^{(1)} + \text{Vähemmistöosuus}^{(1)}} \times 100$

⁽¹⁾ Keskimäärin tilikaudella

Matkailun vuosikymmenet



1935 Matkatoimisto Kaleva Oy:n perustava yhtiökokous pidettiin Helsingin Käsityö- ja Tehdasyhdistyksen huoneistossa 29.4.1935 klo 19.00.



1952 Matka-Kalevan mainontaa Olympiavuonna.

1938 Ylioppilaat ostamassa matkalippuja Heikinkatu 9:ssä (nykyisin Mannerheimintie 5). Tässä toimistossa myytiin matkoja yhtäjaksoisesti 32 vuoden ajan.



1962 Lipunkirjoittaja Maija Appelqvist roikottaa ensimmäisen MatkaKalevasta ostetun maailmanympärimatkan lentolippuja toimistopäällikkö Bo Gadolinin pidellessä kiinni Mannerheimintie 5:n toimistossa.





1971 Sydänyön juhlassa Kalastajatorpalla arpajaisten päävoiton, MatkaKalevan lahjakortin, voitti Tasavallan presidentti Urho Kekkonen.



1999 MatkaKalevan toimitusjohtaja Marcus Weintraub vastaanotti Veli Kouvalaiselta Det Norske Veritaksen myöntämän ISO 9002 -laatusertifikaatin. MatkaKaleva oli ainoa suomalainen sertifioitu matkatoimisto.

1987 Merenkulkuneuvos Matti Nurminen luovutti hallituksen puheenjohtajan tehtävät Jan Heikkilälle. Matti Nurminen toimi hallituksen puheenjohtajana 34 vuotta.



2001 Suomen kaksi johtavaa yksityistä liikematkatoimistoa yhdistyivät, kun Kohdematkat Oy osti MatkaKalevan liiketoiminnan 31.12.2001. Uuden yhtiön nimeksi tuli KohdematkatKaleva Oy.



John Nurmisen Säätiö

John Nurmisen Säätiö on perustettu vuonna 1992, ja se keskittyy kansainvälisen merenkulun historian ja kulttuuriperinteen säilyttämiseen. Säätiöllä on huomattava meriantikkikokoelma, joka on tutkijoiden ja alan harrastajien nähtävissä. John Nurmisen Säätiö on julkaissut useita teoksia merenkulun historiasta.

Säätiön päätapahtuma vuonna 2001 oli Ultima Thule, Pohjoiset löytöretket -kirjan julkaiseminen ja samannimisen näyttelyn avaaminen Kulttuurien museossa Helsingissä.

Ultima Thule, Pohjoiset löytöretket -näyttelyä edelsi koko vuoden kestänyt suunnittelutyö. Näyttely avattiin 17.10.2001 Kulttuurien museossa, Tennispalatsissa, jossa se on avoinna 30.3.2002 saakka. Näyttelyn avasi presidentti Lennart Meri ja se sai alusta lähtien laajaa myönteistä julkisuutta. Vuonna 2001 näyttelyyn tutustui noin 20 000 henkilöä, kaikkiaan sinne odotetaan yli 50 000 kävijää.

Näyttelyyn esineistöä ovat lainanneet mm. Luonnontieteellinen keskusmuseo, Kulttuurien museo, Suomen Merimuseo, Helsingin Yliopisto, Arktinen keskus, Sjöhistoriska museet (Tukholma), Andréemuseet (Gränna), Sjöfartsmuseet (Oslo), Rijksmuseum (Amsterdam), Arctic and Antarctic Museum (Pietari), Central Naval Museum (Pietari) ja Peter the Great Museum of Anthropology and Ethnography (Pietari).

Ultima Thule -näyttelyä ovat tukeneet John Nurminen Oy, Nordea, SAS, Helsingin Sanomat sekä Pohjoismaiden kulttuurirahasto. Vuonna 2002 näyttely siirtyi Tukholman merimuseoon ja vuonna 2003 Oslon merimuseoon.

Säätiö julkaisi yhdessä WSOY:n kanssa teoksen Ultima Thule, Pohjoiset löytöretket. Se kertoo pohjoisten löytöretkien 2500-vuotisesta historiasta – Pytheasta Pearyyn – antiikin ajoista viikinkien ja suurten löytöretkien kautta pohjoisnavan valloittamiseen asti. Se kertoo myös pohjoisen kartografian ja navigoinnin historiasta. Ultima Thule -teoksen ainutlaatuinen kuva-aineisto on koottu lukuisista Euroopan museoista, yksityiskokoelmista ja arkistoista. Kirjan päätoimittaja on Juha Nurminen ja kirjoittajat Matti Lainema ja Juha Nurminen. Teoksesta on kolme kieliversiota, suomi, ruotsi ja englanti. 344-sivuinen Ultima Thule –teos sai arvostelijoilta kiittävän arvioinnin ainutlaatuisena historiallisena tietokirjana ja hienosti kuvitettuna taidekirjana.

Kaikkien säätiön aiemmin julkaisemien teosten – Koillisyylä, Mare Balticum, Suomenlahden albumi ja Taide ja meri – myyntiä jatkettiin. Säätiöllä oli oma näyttelyosasto Venemessuilla 9.–18.2.2001 ja Kirjamessuilla 26.–28.11.2001 Helsingin Messukeskuksessa.





Säätiö on kartuttanut kokoelmiaan hankkimalla antikvaarista kirjallisuutta, karttoja ja antiikkiesineistöä sekä teettämällä pienoismalleja löytöhistoriallisesti merkittävistä aluksista. Kokoelmia on esitelty lukuisille alan harrastajille vuoden aikana. Kuunarilaiva Uljaksella purjehtineiden merimiesten haastatteluja taltiointiin videolle.

Säätiö toimii Länsi-Pasilassa Huolintatalossa. Kertomusvuoden lopussa säätiön palveluksessa oli neljä henkilöä, joista kaksi vakinaista ja kaksi projekteissa. Merenkulkualan tutkimustyöhön John Nurmisen Säätiö myönsi apurahoja yhteensä 5 880 euroa.

John Nurminen Oy:ltä saatiin vuonna 2001 huomattava tuki, joka vahvisti John Nurmisen Säätiön pääomarakennetta. Toimenpide edesauttoi Ultima Thule -näyttelyn ja -kirjan toteuttamista.



Tasavallan presidentti Tarja Halonen ja valiokuntaneuvos Pentti Arajärvi tutustuivat Ultima Thule -näyttelyyn Juha Nurmisen johdolla 23.10.2001.

Hallitus



Edessä oikealta:

Juha Nurminen, s. 1946

Hallituksen puheenjohtaja
Kauppatieteiden maisteri

Hallituksen puheenjohtaja:
John Nurmisen Säätiö

Hallituksen jäsen mm:
Suomen Lääketieteen Säätiö
Suomen Meripelastusseura
Sinisen Reservin Neuvottelukunta

Jan Heikkilä, s. 1936

Kauppatieteiden maisteri
Kauppaneuvos

Hallituksen jäsen:
John Nurmisen Säätiö

Hallintoneuvoston jäsen:
Silmä- ja Kudospankkisäätiö

Takaa vasemmalta:

Matti Lainema, s. 1939

Kauppatieteiden tohtori

Hallituksen puheenjohtaja:
Evia Oyj
Tamglass Ltd Oy
Rakennustoimisto Pohjola Oy

Hallituksen jäsen:
Hakaniemen Metallit Oy
KohdematkatKaleva Oy
Reka Oy

Rolf Saxberg, s. 1944

Diplomiekonomi

Hallituksen puheenjohtaja:
Esbogård Aktiebolag
Kuljetusliike Hakonen Oy

Hallituksen jäsen:
AG-Partners Corporate Finance Oy
Indoor-Group Oy
Skanska eLVIS Oy
Exceed Finland Oy
Suomen Purjelaivasäätiö

Kenneth Huomo, s. 1949

Kauppatieteiden maisteri
Hallituksen sihteeri, ei jäsen

Talusojohtaja:
John Nurminen Oy



Takaa vasemmalta:

Tapani Raunio

Nurminen Cargo Handling Oy ja
Nurminen Lovisa Shipping Oy

Heikki Laine

Oy Huolintakeskus Ab

Veli-Matti Töppärä

Nurminen TransMec Oy

Hannu Vuorinen

Nurminen Heavy Oy

Jouni Ahrela

Shipping-ryhmä

Edestä vasemmalta:

Jan Lönnblad

John Nurminen Oy

Marcus Weintraub

MatkaKaleva Oy 31.12. saakka

Pentti Flink

Nurminen Prima Oy

Siirtyi osa-aikaeläkkeelle

ja hallituksen jäseneksi 31.12.

Isto Kiviniemi

Nurminen Prima Oy

1.1.2002 lähtien

Yhteystiedot

John Nurminen Oy

Pasilankatu 2
00240 Helsinki
Puh (09) 150 71
Fax (09) 150 7482
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com
info@johnnurminen.com
www.johnnurminen.com

Nurminen TransMec Oy

Vanha Porvoontie 231
01380 Vantaa
Puh (09) 8233 633
Fax (09) 8233 677
korjaamo@nurminentransmec.com
www.nurminentransmec.com

John Nurmisen Säätiö

Pasilankatu 2
00240 Helsinki
Puh (09) 1507 436
Fax (09) 1507 429
www.johnnurmisenstaatiao.fi

Nurminen Prima Oy

Vanha Porvoontie 231
01380 Vantaa
Puh (09) 5843 700
Fax (09) 5843 7272
info@nurminenprima.com
www.nurminenprima.com

Oy Huolintakeskus Ab

Metsäläntie 2
00620 Helsinki
Puh 010 520 90
Fax 010 520 9314
info@huolintakeskus.fi
www.huolintakeskus.fi

Nurminen Heavy Oy

Kiilatie 1
40320 Jyväskylä
Puh (014) 334 5300
Fax (014) 334 5333
info@nurminenheavy.com
www.nurminenheavy.com

Nurminen Maritime Oy

Pasilankatu 2
00240 Helsinki
Puh (09) 148 3070
Fax (09) 145 737
info@nurminenmaritime.com
www.nurminenmaritime.com

Nurminen Cargo Handling Oy

Vanha Porvoontie 231
01380 Vantaa
Puh (09) 8386 520
Fax (09) 8386 5210
info@nurminench.com
www.nurminench.com

Nurminen Deepsea Oy

Pasilankatu 2
00240 Helsinki
Puh (09) 140 266
Fax (09) 150 7549
info@nurminendeepsea.com
www.nurminenmaritime.com

John Nurminen Konserni ◀◀◀

Konsernihallinto
Pasilankatu 2
00240 Helsinki
Puhelin (09) 150 71
Faksi (09) 150 7482
info@johnnurminen.com
www.johnnurminen.com