



## Sisällys

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| Toiminta-ajatus .....              | 1 |
| Toimitusjohtajan haastattelu ..... | 2 |
| Vuosi 2003 .....                   | 4 |
| Johtoajatukset .....               | 5 |
| Strategia ja kulmakivet .....      | 6 |

### Liiketoimintayksiköt

|  |    |
|--|----|
| Ajoneuvologistiikka .....                  | 8  |
| Erikois- ja raskaskuljetukset .....        | 9  |
| Linja-agentuurit .....                     | 10 |
| Muotilogistiikka .....                     | 11 |
| Perävaunujen korjaus ja katsastus .....    | 12 |
| Puulogistiikka .....                       | 13 |
| Rautatilogistiikka .....                   | 14 |
| Taide- ja näyttelylogistiikka .....        | 15 |
| Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut ..... | 16 |
| Tullauspalvelut .....                      | 17 |
| Varustamopalvelut .....                    | 18 |
| Yritysjohto .....                          | 19 |

### Tilinpäätös 2003

|  |    |
|--|----|
| Hallituksen toimintakertomus .....       | 20 |
| Tuloslaskelma .....                      | 22 |
| Tase .....                               | 23 |
| Rahoituslaskelma .....                   | 24 |
| Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet ..... | 25 |
| Merkittävimmät osakkeet ja osuudet ..... | 26 |

|                            |    |
|----------------------------|----|
| John Nurmisen Säätiö ..... | 27 |
| Yhteystiedot .....         | 28 |



## Toiminta-ajatus



**John Nurminen** on nykyaikainen asiakaslähtöisiä logistiikkapalveluja tuottava yhtiö. Se on kansainvälinen toimija, jonka päämarkkina-alueena on Itämeren alue. Vahva osaaminen, laadukas palvelu ja edelläkävijyys ovat yhtiön toiminnan kulmakiviä.





Jan Lönnblad,  
toimitusjohtaja

### **John Nurmisen liikevaihto kasvoi yli 17 prosenttia vuoden 2003 aikana ja tulos kehittyi suotuisasti. Oliko vuosi odotusten mukainen?**

Liikevaihto kasvoi odotusten mukaan, ja myös talouden tunnusluvut paranivat. Tuloksemme oli 5,6 miljoonaa euroa, mikä on 3 miljoonaa euroa edellisvuotista enemmän. Erityisesti on ilahduttavaa, että olemme pystyneet kasvattamaan liikevaihtoa tasaisesti viime vuodet. Myös jalostusarvo henkeä kohti on noussut, joten toiminta on tehostunut huomattavasti.

Markkinat olivat melko haastavat. Toiveikkaat odotukset maailmantalouden käänteestä eivät vielä toteutuneet. Sen sijaan Venäjän ja Baltian markkinat kasvoivat suotuisasti.

### **Mitkä olivat tärkeimmät kehityskohteet viime vuonna?**

Vuoden 2003 alussa aloitimme uudella yhtiörakenteella, jossa kaikki liiketoiminnot oli tuotu yhteen yhtiöön John Nurmisen nimen alle. Kyse oli isosta muutosprosessista, joka lähti käyntiin organisaatiomuutoksella ja jatkui vuoden aikana yhteisten toimintamallien ja pelisääntöjen luomisella.

Uusista pelisäännöistä tärkeimmät ovat yhteisesti määritellyt neljä arvoamme. Arvot ohjaavat toimintaamme ja tukevat sekä kasvutavoitteita että toimintamme kulmakiviä. Henkilöstöhallinnon periaatteita yhtenäistettiin vuoden aikana. Esimieskoulutukseen ja työssä jaksamiseen panostettiin voimakkaasti, mutta myös henkilöstön vaikutus- ja tiedonkulkukanavia kehitettiin.

Uusi toimintamalli ei varmasti vieläkään ole aivan valmis, mutta suunta on oikea. Tulos osoittaa, että vaikka hallinnon resurssit olivat paljolti kiinni fuusiossa, liiketoimintayksiköt onnistuivat keskittymään asiakastyöhön ja liiketoiminnan kehittämiseen.

### **Miten rakennetta muokattiin yrityskaupoilla?**

Vuoden 2003 aikana ostimme autojen kuljetukseen erikoistuneet Kuljetusliike L. Pihlapuro Oy:n ja V M Tikkinen Oy:n. Kuljetusliikkeitä laajentavat Ajoneuvologistiikka-yksikön palvelutarjontaa. Luovuimme muuttoliiketoiminnasta ja Atlans Oy:n mukana tulleesta pakastamoliiketoiminnasta. Vuoden aikana tehtiin myös päätös panostaa omiin Venäjän liikenteen junavaunuihin ja näin monipuolistaa palvelutarjontaamme.

### **Mitkä ovat John Nurmisen tulevaisuuden tavoitteet?**

Vuonna 2000 määritelty kasvutavoitteemme on edelleen voimassa. Tavoitteenamme on kasvattaa liikevaihto kaksinkertaiseksi eli noin 120–140 miljoonaa euroon lähivuosien aikana. Tavoitteenamme on myös säilyttää hyvä kannattavuus ja taloudellisten tunnuslukujen positiivinen kehitys. Kasvua haetaan sekä organisaatiosta että yritysostojen kautta nykyisiltä liiketoiminta-alueilta tai niitä sivuavilta logistiikan osa-alueilta. Investoimme alueille, joissa on mahdollista kasvaa. Toimintamme useilla logistiikan osa-alueilla tarjoaa myös monia kasvumahdollisuuksia.

Tavoitteenamme on myös jatkossa tuottaa yhä suurempaa lisäarvoa asiakkaalle vahvalla osaamisella. Asiakasstrategiamme perustuu kumppanuuteen. Teemme asiakkaiden kanssa työtä yhdessä ja olemme myös olennainen tekijä asiakkaan toiminnan laadussa. Koska asiakkaat ovat usein ulkoistaneet oman ydinosaamisensa ulkopuolisen logistiikan hoitamisen, asettaa se meille kovia vaatimuksia sekä laadun että jatkuvan kehityksen suhteen. Tarjoamalla laajempaa palvelua olemme pyrkineet myös yhä syvempiin asiakassuhteisiin. Keskittyminen jatkuu edelleen. Jatkossa asiakkuuksia lienee määrällisesti vähemmän, mutta ne ovat entistä suurempia.

### **Miten palvelutarjontaa tullaan kehittämään jatkossa?**

Pyrimme kuuntelemaan sekä asiakkaiden toiveita että seuraamaan markkinoiden tapahtumia. Alan edelläkävijöinä meidän on etsittävä aktiivisesti kilpailukykyisiä ratkaisuja ja kehitettävä omia palvelujamme. Toimintaympäristössä tapahtuu mielenkiintoisia asioita, jotka luovat uusia mahdollisuuksia sekä meille että asiakkaille. Pyrimme myös säilyttämään muutosvalmiutemme, jotta voimme nopeasti reagoida markkinoiden signaaleihin.

### **Toiminta-alueenne on Itämeren alue ja erityisesti Venäjän ja Baltian osuus liikevaihdostanne on lisääntynyt. Onko kasvun painopiste nyt idässä?**

Liikevaihdostamme noin 60 % liittyy Venäjän ja Baltian toimintoihin. Näiden alueiden suotuisa taloudellinen ja rakenteellinen kehitys jatkuu. Venäjähän on valtava markkina-alue, jonka ulkomaankauppa on vielä kovin vähäistä. Nurmisenella on pitkät perinteet idänkaupasta, joten meillä on myös kokemuksen perusteella hyvä kilpailuasema. Baltian maiden liittyminen EU:hun lisää alueen mielenkiintoa. Panostuksemme sekä Venäjälle että Baltiaan jatkuvat, mutta olemme tarkkoja oikeiden laajenemiskohteiden valitsemisessa. Kilpailu on idässä kovaa, joten pyrimme valitsemaan ne alueet, joissa voimme luoda osaamisemme kautta lisäarvoa.

### **Millaisia riskejä Venäjällä toimimiseen liittyy?**

Venäjän riskejä korostetaan edelleen, mutta minusta olisi parempi puhua jo enemmän alueen mahdollisuuksista. Venäjä käy läpi murrosta, mutta on päivä päivältä enemmän markkinatalousmaa. Viranomaismääräykset ja toimintamallit ovat selkiytymässä. Siellä myös panostetaan infrastruktuuriin mahdollisuuksien mukaan uudistamalla rautateitä ja satamia.

Tietenkin arvioimme myös riskejä ja pyrimme suojautumaan niitä vastaan. Voimakas muutos vaatii paljon toimijoita, ja se mitä teemme tänään ei välttämättä ole enää kilpailukykyistä huomenna. Kyky vastata muutokseen vaatii oikeaa tietoa ja nopeaa reagoitinta. Olemmekin mukana monissa alueen kehitystä arvioivissa ja tukevissa foorumeissa. Toimintamme on myös hajautunut usealle eri toimialalle sekä vietiin että tuotiin, mikä vähentää kokonaisuuden suhdanneherkkyyttä.



Toimitusjohtaja Jan Lönnblad Tiina-Marjo Heinosen haastateltavana.

#### **Kilpailu kovenee. Miten Nurminen siihen vastaa?**

Olemme ennen kaikkea logistiikan osaaja eli menestymme hyvällä palvelulla ja osaamisella. Olemme jatkuvasti panostaneet henkilöstön ammattitaidon kehittämiseen. Henkilöstömme vaihtuvuus on pieni ja työtyytyväisyys on hyvällä tasolla. Tarvitsemme myös uusia osaajia, jotta laadukas palvelu säilyisi jatkossakin. Tehdyt muutokset edistävät myös tietotaidon hyödyntämistä eri yksiköiden välillä.

Toiminnan laadun pitää olla riittävän korkeatasoista, jotta asiakkaiden odotukset pystytään ylittämään. Olemme monessa toiminnassa erittäin syvällä asiakkaan prosesseissa, mikä mahdollistaa asiakkaiden tulevien tarpeiden ennakoimisen. Asiakasyhteistyössä meidän pitääkin olla aktiivinen ratkaisuiden tarjoaja.

#### **Logistiikan merkitys kasvaa globalisaation edetessä. Miten näet logistiikan palveluiden kysynnän kehittyvän lähivuosina Itämeren alueella?**

Logistiikan tarve lisääntyy, mutta markkinat eivät tuo automaattisesti kasvua. Länsikauppa ei vielä tänä vuonna näytä selviä elpymisen merkkejä, ja vaikka idässä kehitys onkin suotuisaa, niin kasvu vaatii työtä ja toimenpiteitä.

Markkinatilanne suo logistiikalle mahdollisuuksia, koska yritykset kyseenalaistavat toimintatapansa ja ulkoistavat ydinliiketoiminnan ulkopuolisia osia. Meillä on myös erikoisosaamista, kilpailukykyisiä ratkaisuja ja resursseja kehittää toimintaa yhdessä asiakkaiden tarpeita palvelevaksi.

#### **Nurmisella on takanaan työntäyteinen vuosi. Millaiset odotukset ovat alkaneelle vuodelle?**

Olen erittäin tyytyväinen tehtyyn työhön ja saavutettuihin tuloksiin. Kulunut vuosi oli ensimmäinen, jolloin olimme kaikki nurmislaisia. Sekä henkilöstö että asiakkaat ovat hyväksyneet rakennemuutoksen ja olemme yhdessä saaneet paljon positiivista kehitystä aikaan. Tästä haluankin kiittää lämpimästi kaikkia.

Uskon, että myös alkanut vuosi tarjoaa onnistumisen elämyksiä ja hyviä saavutuksia sekä asiakkaillemme että meille nurmislaisille.

## Liiketoimintayksiköt



**Ajoneuvologistiikka**



**Erikois- ja raskaskuljetukset**



**Linja-agentuurit**



**Muotilogistiikka**



**Perävaunujen korjaus ja katsastus**



**Puulogistiikka**



**Rautatielogistiikka**



**Taide- ja näyttelylogistiikka**



**Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut**



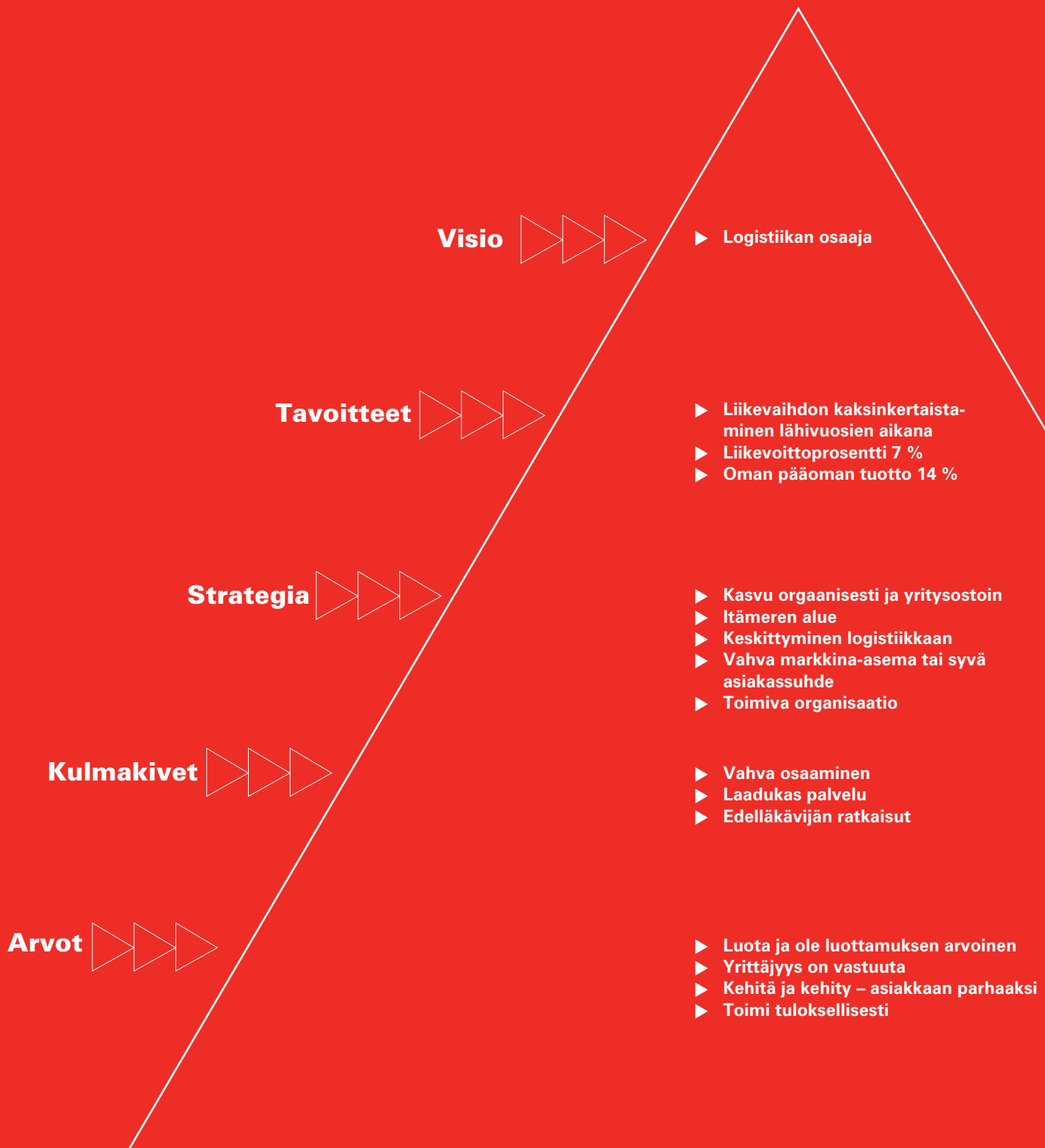
**Tullauspalvelut**



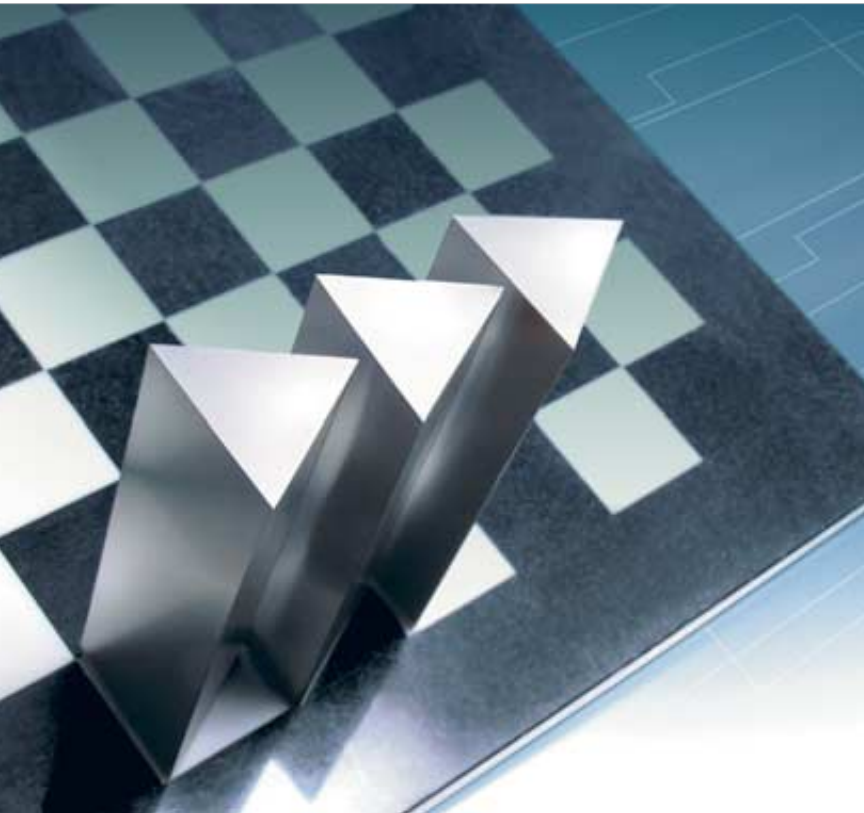
**Varustamopalvelut**

## Avainluvut 2001–2003

| Miljoonaa euroa                      | 2001 | 2002 | 2003        |
|--------------------------------------|------|------|-------------|
| Liikevaihto                          | 60   | 71   | <b>83</b>   |
| Voitto ennen satunnaiseriä ja veroja | 5    | 2,5  | <b>5,6</b>  |
| % liikevaihdosta                     | 9,1  | 3,5  | <b>6,7</b>  |
| Sijoitetun pääoman tuotto, %         | 14,8 | 7,1  | <b>12,9</b> |
| Omavaraisuus, %                      | 47,2 | 55,4 | <b>53</b>   |
| Investoinnit                         | 13   | 9,5  | <b>5,3</b>  |
| Henkilökunta (Suomessa)              | 672  | 471  | <b>480</b>  |







## Strategia

John Nurmisen seurataan tavoitteiden saavuttamiseksi sekä taloudellisen tuloksen kehitystä että asiakkaiden ja henkilöstön tyytyväisyyttä. Toiminnan asiakaslähtöisyys takaa kehittyvät asiakassuhteet ja hyvinvoiva henkilöstö palvelun korkeatasoisuuden. Voimavarojen tehokas käyttö johtaa kestäväan kehitykseen ja kannattavaan kasvuun.

## Kasvua organisesti ja yritystoin

Kasvua tavoitellaan organisesti ja yritystoin nykyisiltä liiketoiminta-alueilta tai niitä lähellä olevilta logistiikan sektoreilta pääasiassa Itämeren alueelta. Toiminta useilla sektoreilla ja yritysten tarve ulkoistaa omiin ydinosaamisalueisiin kuulumattomat toiminnot takaavat hyvät kasvuedellytykset. Myös palvelutarjontaa on mahdollista kasvattaa integroitumalla yhä syvemmälle asiakkaan materiaalivirtoihin ja investoimalla kasvukohteisiin.

## Itämeren alueella

John Nurminen tavoittelee kasvua koko toiminta-alueellaan eli Itämeren alueella. Suomen kansantalouden kehityksen odotetaan jatkuvan edelleen melko tasaisena ja länsikaupan odotetaan säilyvän samalla tasolla. Suomen asema maailmanlaajusten tavaravirtojen kauttakulkumaana tarjoaa jatkossakin mielenkiintoisia haasteita. Erityisesti Venäjän ja Baltian nopeasti kehittyvät markkinat luovat uusia logistisia, hallinnollisia ja taloudellisia haasteita ja mahdollisuuksia.

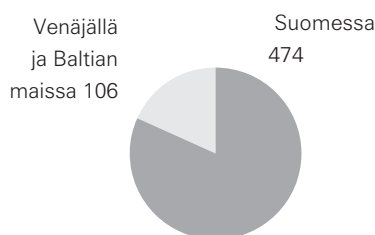
Baltian maiden taloudet ovat kehittyneet voimakkaasti 90-luvun alusta lähtien ja ne toimivat nyt jo puhtaasti markkinatalouden periaattein. Kilpailu on kovaa ja kiristyy edelleen kaikilla toimialoilla. Yhteinen menneisyys auttaa maita ymmärtämään toisiaan ja toimimaan hyvin myös Venäjän ja Pohjosmaiden kanssa. John Nurmisen mahdollisuudet kasvaa alueella perustuvat vahvaan osaamiseen ja kykyyn toimia paikallisesti. Kasvua on odotettavissa erityisesti varastopalveluissa sekä meri- ja maakuljetuksissa, joiden tarve lisääntyy.

Venäjän markkinat kasvavat myös voimakkaasti ja yritysten toimintaympäristö kehittyy suotuisasti. Viranomais määräykset ovat selkiytymässä ja yritykset toimivat yhä enemmän länsimaisten toimintatapojen mukaisesti. Markkina-kasvun lisäksi uusia mahdollisuuksia saadaan hankkimalla uutta asiakaskuntaa, investoimalla alueelle ja laajentamalla palvelutarjontaa kokonaisvaltaisiin ratkaisuihin. Venäjällä John Nurmisen toimintaa edistää myös yrityksen nimen hyvä tunnettuus.

## Logistiikan toimialalla

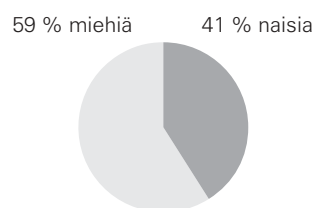
John Nurminen toimii monilla logistiikan osa-alueilla tarjoten poikkeuksellisen laajan palvelukonseptin. Toimialan sisältä löytyy edelleen monia laajentumisen ja erikoistumisen kohteita. Yritysten globalisoituessa materiaalivirtojen ohjaaminen ja arvoketjujen hallinta tulevat entistä tärkeämmiksi. Tuotannon keskittyessä ja tuotantomäärien kasvaessa logistiikan erikoisosaamisen tarve korostuu entisestään. Kattavan yhteistyökumppaniverkoston ansiosta John Nurminen pystyy tarjoamaan kokonaisvaltaisen logistiikan arvoketjun kansainvälisessä liiketoiminnassa.

### HENKILÖSTÖN MÄÄRÄ (\*)

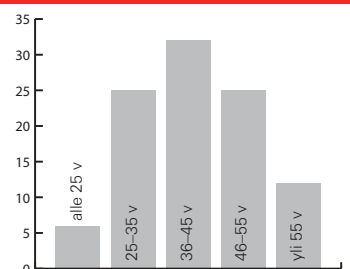


\* vakinaisessa työsuhteessa

### SUKUPUOLIJAKAUMA



### IKÄJAKAUMA, %





## **Vahvalla markkina-asemalla tai syvällä asiakassuhteella**

John Nurmisen tavoitteena on saavuttaa kilpailuetua joko vahvalla markkina-asemalla tai integroitumalla syvälle asiakkaan arvoketjuun. Monet liiketoimintayksiköistä ovat alansa markkinajohtajia. Syvät asiakassuhteet ovat syntyneet pitkäaikaisen yhteistyön tuloksena ja takaavat asiakkaalle räätälöityjä palveluja ja luotettavaa toimintaa. Asiakastytyväisyyttä tutkitaan säännöllisesti puolentoista vuoden välein.

## **Toimivalla organisaatiolla**

John Nurminen on lähes 600 ammattilaisen tiimi, joista Suomessa työskentelee noin 480 ja ulkomailla 110 henkilöä. Henkilöstö ja sen johtaminen on nostettu näkyvälle sijalle strategiassa. John Nurminen panostaa henkilöstönsä osaamiseen, terveyteen ja hyvinvointiin, koska toiminnan menestyksellinen harjoittaminen edellyttää palveluhenkistä ja ammattitaitoista henkilöstöä sekä resurssien ohjaamista oikein. Hyvä palvelu on parasta markkinointia.

Vuoden 2003 alussa käyttöön otettu yhtenäinen yritysraakenne on tehostanut organisaation toimintaa, liiketoimintayksiköiden välistä vuorovaikutusta ja henkilöstön vaikutusmahdollisuuksia. Liiketoimintayksiköt voivat nyt hyödyntää toistensa osaamista ja löytää uusia yhteistyön mahdollisuuksia asiakkaiden parhaaksi. Vuoden aikana on luotu järjestelmiä henkilöstövoimavarojen hallintaan ja kehittämiseen käsittäen työsuhteen elinkaaren kaikki vaiheet rekrytoinnista työuran päättymiseen. Henkilöstövoimavarojen pitkäjänteisellä suunnittelulla luodaan mahdollisuudet muutostilanteiden hyvään hallintaan sekä henkilöstön että yhtiön kannalta.

Johtaminen ja monipuoliset esimiestäidit sekä yhteistyön lisääminen olivat vuoden 2003 kehittämisen painopisteitä. Näitä tukevat keväällä 2003 aloitetut pelisääntö-keskustelut. Haasteena on saada henkilöstö löytämään yhteisiä pelisääntöjä mahdollisimman läheltä arkipäivän työskentelyä ja kehittämään niiden avulla käytännönläheisesti omaa rooliaan ja työyhteisöään. Esimiesten ja lähityöyhteisöjen yhteistyön toimivuutta mitataan säännöllisesti. Palaute mahdollistaa toiminnan jatkuvan kehittämisen yhdessä henkilöstön kanssa. Laaja johtamiskoulutus on toteutettu räätälöitynä Nurminen Manager -johtamisen ammattitutkintona yhteistyössä Haaga-Perho Täydennyskoulutuksen kanssa.

Henkilöstön vaikutusmahdollisuuksia on lisätty myös rakentamalla yhteistoiminta- ja työsuojeluorganisaatiot. Peruseriaatteena on kehittää toimintaa mahdollisimman lähellä niitä henkilöitä, joita asia koskee. Sisäistä tiedonkulkua ja vuorovaikutusta on parannettu myös ottamalla käyttöön sisäinen intranet-ratkaisu, Nurminet.

Liiketoimintojen yhdistyessä myös työterveyspalvelut keskitettiin yhdelle toimittajalle. Näin taataan henkilöstölle laadukkaat, samansisältöiset ja yhtenäiset palvelut. Yhteistyö työterveyshuollosta vastaavan ulkopuolisen toimittajan kanssa on suunnitelmallista, jatkuvaa ja tehokasta. John Nurminen tukee myös henkilöstön vapaa-ajan liikuntaa.

## **Vahvalla osaamisella**

Logistiikan nopea kehitys vaatii jatkuvaa osaamisen kehittämistä. Alan oppilaitokset tarjoavat perustiedot ja -taidot, mutta monet John Nurmisen logistiikan osa-alueista vaativat sellaista erityisosaamista, joka on suurelta osin saatavissa työssä oppimalla. Kehityskeskustelujen avulla asetetaan tavoitteita, annetaan rakentavaa palautetta ja kartoitetaan henkilöstön osaamistasoa sekä halukkuutta itsensä kehittämiseen. Osaaminen ja sen ylläpito on sidottu osaksi jokapäiväistä toimintaa ja henkilöstöä kannustetaan mm. omaehtoiseen opiskeluun.

## **Laadukkaalla palvelulla**

Hyvä laatu on hyvän tuloksen edellytys. Tiivis asiakasyhteistyö, jossa John Nurminen on usein ottanut vastuulleen asiakkaansa logistiikan, asettaa toiminnalle korkeat laatuvaatimukset. Monen yksikön laatu työ on sertifioitu, ja kaikissa yksiköissä laatua seurataan säännöllisesti. Laadukkaan toiminnan edellytyksiä pyritään parantamaan. Uusimmat laatustandardit korostavat asiakasnäkökulmaa ja jatkuvaa toiminnan kehittämistä, jotka ovat jo pitkään olleet Nurmisen toiminnan kulmakiviä. John Nurmisen tavoitteen onkin olla alansa laatujohtaja.

## **Edelläkävijän ratkaisuin**

Asiakkaiden tarpeet kehittyvät ja muuttuvat. Edelläkävijänä John Nurminen pyrkiikin ennakoimaan asiakkaan tulevat tarpeet ja tarjoamaan edistyksellisiä, luotettavia ja asiakkaalle kilpailuetua tuovia ratkaisuja. Pystyäkseen vastaamaan uusiin tarpeisiin on seurattava toimintaympäristöä aktiivisesti ja säilytettävä valmius reagoida nopeasti suuriinkin muutoksiin.

Tietotekniikka ja tiedonkulku ovat yhä merkittävämpiä logististen ratkaisuiden osia. Tietohallinto ja liiketoimintayksiköt kehittävät integroitua järjestelmiä usein yhteistyössä asiakkaan kanssa. Olennaisinta on lähteä liikkeelle asiakkaiden tarpeista, mutta myös uusimman teknologian hallinta on ensiarvoisen tärkeää. Lähitulevaisuuden haasteet liittyvätkin pitkälti tiedonsiirtotapojen kehittämiseen.



Kuvassa Jani Väliheikki

Ajoneuvologistiikka-yksikkö tuottaa ajoneuvojen logistisia kokonaisratkaisuja maahantuojille. Palvelu kattaa uusien autojen maahantuonti-, tarkastus- ja huoltotoiminnot ja transiitokuljetukset sekä ulkomailta tuotavien käytettyjen autojen kuljetukset. Yksikön toimipisteet sijaitsevat Turussa ja Hangossa. Lisäksi sen toimintaa vahvistavat Helsingissä ja Turussa toimiva Atlans Oy ja joulukuussa hankitut Kuljetusliike L. Pihlapuro Oy ja V M Tikkinen Oy. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 16,1 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 56. Atlans Oy:n palveluksessa työskentelee 48 henkilöä ja Pihlapuron ja Tikkinen palveluksessa yhteensä 23 henkilöä.

### Kasvu autokaupassa

Ajoneuvoverojärjestelmän muutos laski autojen vähittäishintoja, ja uusien autojen kauppa kasvoi voimakkaasti vuoden aikana. Yksikkö pystyi vastaamaan ennakoitua suurempaan kysyntään lisäämällä kapasiteettia ja tehostamalla toimintaansa. Vuoden lopulla ostetut kuljetusliikkeet laajentavat palveluvalikoimaa kotimaan kuljetuksiin, joten yksiköllä on nyt mahdollisuus tarjota kaikki kotimaan autologistiikkapalvelut. Ostetuilla yrityksillä on yhteensä 18 kuljetusyksikköä.

### Integroidut tietojärjestelmät

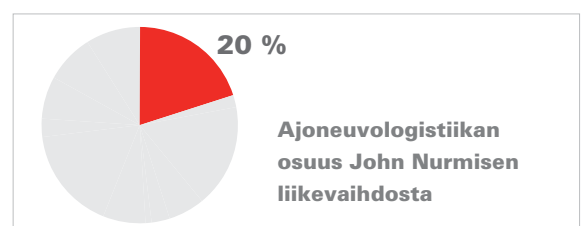
Ajoneuvologistiikka tuottaa asiakkailleen lisäarvoa suorittamalla ajoneuvojen maahantuonin logistiikkapalvelut mahdollisimman kustannustehokkaasti ja laadukkaasti. Yksikkö on ainoa maahantuojista riippumaton alan palvelujen tarjoaja. Palvelu kattaa sekä uudet että käytetyt henkilö- ja pakettiautot, moottoripyörät ja traktorit. Toiminta perustuu syviin asiakaskumppanuuksiin, jotka käsittävät muun muassa tiiviin yhteistyön tiedonhallintaprosesseissa sekä henkilökunnan koulutustoiminnassa.

### Korkeat laatuvaatimukset

Yksikön menestys perustuu vahvaan tekniseen osaamiseen, toiminnan joustavuuteen ja korkeiden laatuvaatimusten ylittämiseen. Henkilöstön ammattitaito ja sitoutuneisuus ovat toiminnan kulmakiviä. Syvä asiakasyhteistyö mahdollistaa jatkuvan palautteen keräämisen sekä laadun ja palvelujen kehittämisen asiakkaan tarpeista lähteviksi. Toiminnan kehittäminen ja ajantasaiset tietojärjestelmät ovat kustannustehokkuuden edellytys. Toimitusaikojen pitävyys ja tehokas resurssien hyödyntäminen takaavat asiakkaille laadukkaan palvelun.

### Uusia palveluja

Autokaupan odotetaan edelleen jatkuvan vilkkaana, mikä tarjoaa mahdollisuuksia luoda asiakkaille lisäarvoa uusilla palveluilla. Venäjän talous jatkaa kasvuaan, joten transito liikenteen ennakkoidaan kehittyvän myönteisesti. Yksikön tavoitteena onkin kasvaa markkinoita nopeammin laajentamalla Baltian toimintoja ja panostamalla transito liikenteeseen. Maahantuontikunnostuksissa kasvu tapahtuu asiakkaiden myötä. Vuoden 2004 aikana käynnistettäneen toiminta myös Kotkassa.





**Erikois- ja raskaskuljetukset -yksikkö tarjoaa suurten ja raskaiden kappaleiden kuljetuspalveluja Euroopassa, Venäjällä ja Baltian maissa. Kuljetukset tarjotaan asiakkaan tarpeen mukaan räätälöitynä kokonaispalveluna. Asiakskunta koostuu pääasiassa konepajateollisuuden yrityksistä ja huolintaliikkeistä. Yksikkö toimii Jyväskylässä, Vantaalla ja kevästä 2004 alkaen myös Baltian alueella John Nurminen Eesti AS:n tytäryhtiön Nurminen Heavy Oü:n kautta. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 6,0 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 20.**

### Haastavat markkinat

Markkinat olivat edelleen hyvin haasteelliset johtuen raskaan konepajateollisuuden heikosta tilauskannasta. Yksikkö pystyi saavuttamaan tavoitteensa kiristyvästä kilpailusta huolimatta tarjoamalla kustannustehokkaita kokonaisratkaisuja. Vantaalle perustettu toimipiste vakiinnutti asemansa pääkaupunkiseudun asiakkaiden parissa. Palvelukokonaisuutta laajennettiin ja yhteistyötä lisättiin onnistuneesti sekä muiden yritysten että John Nurmisen yksiköiden kanssa. Sekä Venäjän että Baltian kasvavilta markkinoilta onnistuttiin saamaan lisää toimeksiantoja. Kalustoa uudistettiin hankkimalla uusimman tekniikan mukaista kuljetuskalustoa Goldhofer AG:lta, joka on Euroopan johtava erikoiskuljetusperävaunujen valmistaja.

### Kokonaisuuden tarjoaja

John Nurminen on erikois- ja raskaskuljetusten markkina-johtaja, jonka vahvuutena on kyky löytää paras ratkaisu asiakkaan tarpeeseen rakentamalla toimiva kokonaisuus. Hyvä kumppaniverkosto, moderni ja kustannustehokas kalusto sekä henkilöstön vahva ammattitaito mahdollistavat kattavi-

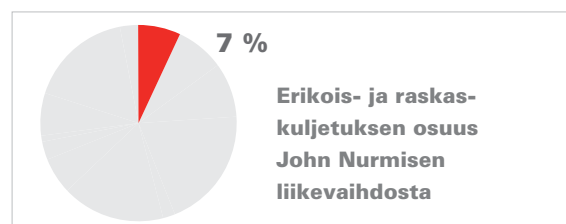
en kokonaisratkaisujen tarjoamisen. Asiakkaiden luottamus on syntynyt pitkäaikaisen yhteistyön aikana. Yksikkö onkin parhaimmillaan vaativien toimeksiantojen toteuttajana.

### Korkea laatu

Suunnitelmallisuus, aikataulujen pitävyys ja vauriottomuus ovat oleellisia laadun osatekijöitä erikois- ja raskaskuljetuksissa. Vahva osaaminen ja jatkuva toiminnan kehittäminen takaavat yksikön menestymisen. Myös tietotekniikan hyödyntäminen on kilpailuetu. Kehitteillä onkin uusi kuljetusten hallintaa tehostava toiminnanohjausjärjestelmä, joka otetaan käyttöön vuoden 2004 aikana.

### Baltia kasvaa

Yksikön tavoitteena on säilyttää markkina-asemansa kovenevassa kilpailussa, laajentaa palveluvalikoimaansa ja vahvistaa yhteistyöverkostoaan. Euroopan markkinoiden arvioidaan säilyvän edelleen haasteellisina, mutta Venäjä ja Baltia tarjoavat kasvumahdollisuuksia. Erityisesti Baltian maiden EU-jäsenyys luo uusia ratkaisumahdollisuuksia. Toimintakykyä parannetaan myös jatkamalla suunniteltuja kalustoinvestointeja.







Kuvassa vasemmalta Jari Koistinen, Niina Niiranen, Kirsi Liljander ja Henri Silventoinen

**Linja-agentuurit -yksikkö tarjoaa merikuljetuksia ja projektilaivauksia vienti- ja tuontiyrityksille sekä huolintaliikenteille. Ydinosaaminen muodostuu koko maailman kattavista overseas-kuljetuksista ja Euroopan pääsatamiin suuntautuvista shortsea-merikuljetuksista. Yksikkö edustaa alan johtavia kansainvälisiä konttivarustamoja. Se palvelee kaikissa Suomen laivaussatamissa sekä Baltian merkittävimmässä satamissa. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 4,7 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 35.**

### **Panostukset asiakaspalveluun**

Markkinat elpyivät lievästi vuoden aikana, joten rahtitasot nousivat hieman ja varustamojen tulokset kääntyivät voitollisiksi. Erityisesti Kaukoidän markkinat kehittyivät positii-visesti parantaen varustamoiden täyttöastetta ja kannattavuutta. Myös varustamojen kiinnostus shortsea-liikenteeseen lisääntyi. Yksikkö sai edustukseensa uuden varustamon. Toimintaa tehostettiin muuttamalla toimisto avokonttoriksi. Tämä parantaa asiakaspalvelua ja toiminnalle tärkeää tiedonkulkua. Myös vuoden aikana käyttöön otettu uusi toiminnanohjausjärjestelmä Sello tehostaa yhteydenpitoa sekä asiakkaiden että varustamojen kanssa.

### **Luotettava maine**

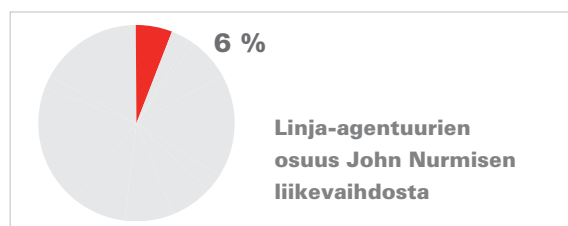
John Nurmisella on vahva markkina-asema ja luotettava maine linjaliikennepalveluiden tarjoajana sekä resursseja kehittää toimintaa jatkossakin. Sujuva yhteistyö varustamojen kanssa ja asiakkaiden tarpeisiin soveltuvat ratkaisut ovat luoneet laajan asiakaskunnan. Palvelu voi asiakkaan niin toivoessa käsittää tavarantoimituksen ovelta ovelle. Tiivis yhteistyö sidosryhmien ja muiden John Nurmisen yksiköiden kanssa mahdollistaa kokonaispalvelujen tarjoamisen.

### **Korkea laatu**

Toimintaa kehitetään jatkuvalla kanssakäymisellä sekä asiakkaiden että päämiesten kanssa. Asiakkaat odottavat palvelulta nopeutta ja korkeaa laatua, joka näkyy muun muassa operatiivisen toiminnan luotettavuutena. Yksikkö onkin panostanut voimakkaasti henkilöstön asiakaspalvelutaitoon. Myös erikoislogistiikan osaamista kehitetään määrätietoisesti ja tietotekniikan suomia mahdollisuuksia hyödynnetään aktiivisesti.

### **Aktiivisuutta markkinoilla**

Linja-agentuurit-yksikön tavoitteena on säilyttää markkina-asemansa ja kannattavuutensa. Markkinat mahdollistavat maltillisen kasvun. Aasian kehityksen odotetaan olevan edelleen suotuisaa, ja myös Etelä-Amerikassa on näkyvissä positiivista kehitystä. Shortsea-liikenteen erityisesti Baltian alueella uskotaan myös lisääntyvän. Kannattavuustason säilyttämiseksi tehostetaan omaa toimintaa. Markkinoiden tiivis seuranta ja aktiivinen reagointi muutoksiin mahdollistavat uusien tilanteiden hyödyntämisen.





Kuvassa Toni Kaven



**Muotilogistiikka-yksikkö tarjoaa asiakaslähtöisiä muotilogistiikkapalveluja vaatetusteollisuudelle, maahantuojille ja vähittäiskaupalle. Riippukuljetuksiin tarkoitettulla kalustolla tehtyjen kansainvälisten ja kotimaan kuljetusten lisäksi kokonaispalvelu käsittää tullaukset ja varastoinnin lisäarvopalvelut. Yksikkö on osa eurooppalaista Fashionet-verkosta. Muotilogistiikka toimii Lahdessa ja lisäksi sillä on terminaali Tallinnassa. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 7,3 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 65.**

## Haastavat markkinat

Vuonna 2003 markkinat kärsivät edelleen Euroopan talouden epävarmuudesta. Sekä vaatetusteollisuuden tuonti että vienti laskivat, mutta kotimaan kuljetuksissa edettiin kasvurallalla. Ketjuasiakkaiden volyymit kasvoivat, samoin kuin kartongissa kuljetettavien tuotteiden osuus. Yksikkö tehosti toimintaansa ottamalla käyttöön räätälöidyn liikenteenohjausjärjestelmän, joka mahdollistaa asiakkaille kuljetusten seuraamisen reaaliaikaisena. Uuden 3 500 neliön varastohallin rakentaminen keskitti toiminnan yhteen osoitteeseen Lahden alueella. Fashionet-verkoston vahvistuminen uusilla edustajilla näkyy toiminnan laadun parantumisena.

## Joustava toimintatapa

Muotilogistiikka-yksikkö on alansa edelläkävijä vaatteiden viimeistelyn ja varastopalveluiden sekä kotimaan jakelukuljetusten tarjoajana. Markkinoiden laajin ja monipuolisin palveluvalikoima antaa vaatteiden valmistajille ja maahantuojille mahdollisuuden ulkoistaa varastointi- ja jakelutoimintansa. Pitkäaikaiset ja syvät asiakassuhteet perustuvat hyvään yhteistyöhön ja toiminnan jatkuvaan kehittämiseen. Palveluja parannetaan yhdessä asiakkaiden kanssa pitämäl-

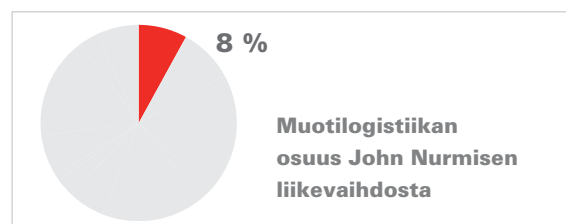
lä säännöllisesti yhteistyö- ja kehityspalavereita. Kotimaan jakeluverkosto ja Fashionet-verkosto yhdessä takaavat joustavan ja täsmällisen palvelun.

## Saumaton yhteistyö

Yksikön toiminta perustuu vahvaan logistiikan osaamiseen ja koko arvoketjun tuntemiseen. Sitoutunut henkilökunta ja hyvät tietojärjestelmät mahdollistavat toiminnan kustannustehokkuuden. Korkealuokkaiset kotimaan riippuvaatekuljetukset ja tehokkaat varastopalvelut takaavat asiakkaille kilpailukykyisen palvelun. Eri osapuolten saumaton yhteistyö on myös olennaista hyvän tiedonkulun ylläpitämiseksi. Lähetysten läpimenoaikoja ja varastonkiertonopeutta pyritään edelleen lyhentämään.

## Kasvua idästä

Kotimaan kaupan kasvu jatkunee hyvin maltillisena. Sen sijaan EU:hun liittyvät Baltian maat ja erityisesti Venäjä kasvattanevat merkitystään muotilogistiikassa. Markkina-asemaa voidaan vahvistaa tarjoamalla palveluja asiakkaille, jotka haluavat ulkoistaa logistiikkansa. Myös lisäarvopalveluiden kehittäminen luo kasvumahdollisuuksia, ja Fashionet-ketjua hyödyntämällä on mahdollista lisätä kansainvälistä myyntiä. Yksikön tavoitteena onkin kasvaa vuonna 2004 ja yltää hyvään kannattavuuteen toimintaa tehostamalla.





Kuvassa Markku Koponen

**Perävaunujen korjaus ja katsastus -yksikkö palvelee logistiikkayrityksiä. Kokonaispalvelu sisältää korjaus- ja katsastustoimintojen lisäksi myös tukipalvelut, kuten vauriokorjauksiin liittyvät kustannusarviot, TIR-tarkastukset ja kuntokatsastukset. Liiketoimintayksikön toimipisteet sijaitsevat Vantaan Hakkilassa ja Kotkassa sekä sopimuskorjaamot Tuusulassa, Lahdessa ja Äänekoskella. Lisäksi yksiköllä on omia veto- ja huoltoautoja, joilla suoritetaan pikahuoltoja ja tarjotaan rengaspalvelua. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 2,3 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 18.**

### Vakaa kehitys

Kysyntä säilyi hyvänä koko vuoden ja toiminta kasvoi tasaaisesti. Kysyntä heilahteli aiempaa enemmän, mikä näkyi entistä hektisempinä jaksoina ja vaati sopeutumista hyvin tiukkoihin aikatauluihin. Perävaunujen valmistajilla oli useita takuukampanjoita, joissa kiinnitettiin erityistä huomiota perävaunujen turvallisuuteen.

### Markkinajohtajan palvelua

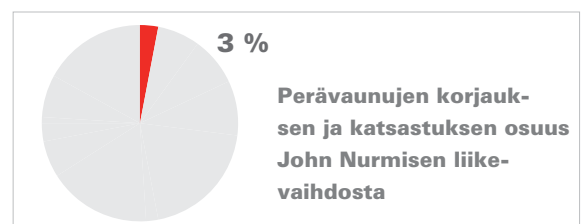
John Nurminen on perävaunujen korjaus- ja katsastuspalveluiden markkinajohtaja ja alansa edelläkävijä. Asiakkuudet ovat pitkäaikaisia ja syventyneet kattamaan myös erilaisia lisäpalveluita. Lainmukaisen jarrukorjausten arkistoinnin lisäksi yksikkö hallinnoi tietojärjestelmänsä avulla myös asiakkaan perävaunujen muita huoltotietoja. Tämän ansiosta huoltotoimenpiteiden tarve tiedetään jo perävaunun saapuessa huoltoon. Perävaunut ovat asiakkaiden työkaluja, joten huollon nopeus on erityisen tärkeää. Kattava toimittajaverkosto takaa varaosien nopean saatavuuden ja kilpailukykyisen hinnan. Hyvä yhteistyö katsastustoimistojen ja muiden sidosryhmien kanssa mahdollistaa toiminnan joustavuuden.

### Virheetön suoritus

Perävaunujen käyttämä tekniikka on aiempaa korkeatasoisempaa ja samalla monimuotoisempaa. Teknisen osaamisen ylläpitäminen vaatiikin jatkuvaa seuranta- ja kehittämistä. Huolelliset työsuoritukset ja raskaan kaluston erikoisosaaminen takaavat hyvän laadun, joka näkyy käytännössä mm. katsastuksen korkeina hyväksymisprosentteina. Asiakslähtöisyyden ja joustavuuden avulla asiakastyytyväisyys pyritään jatkossakin pitämään hyvällä tasolla.

### Tasainen kysyntä

Yksikön tavoitteena on säilyttää markkina-asemansa ja toiminnan kannattavuus. Kysynnän ja kilpailutilanteen arvioidaan säilyvän ennallaan. Edelläkävijän asemaa vahvistetaan seuraamalla aktiivisesti tekniikan kehitystä ja tekemällä yhteistyötä sekä asiakkaiden että valmistajien kanssa.







Puulogistiikka-yksikkö palvelee Suomen metsäteollisuutta Venäjältä tuotavan raakapuun logistiikassa. Yksikkö on erikoistunut pyöreän puutavaran ja hakkeen kuljetukseen täysin vaunukuormina ja kokojunina. Palvelut kattavat puun varastoinnin, mittauksen, laadituksen sekä puutavaran vastaanoton ja määrä- ja laaturaportoinnin. Yksiköllä on toimipisteet Imatralla, Niiralassa, Vartiuksessa, Vainikkalassa, Nuijamaalla ja Vaalimaalla sekä puuterminaaleja Venäjällä ja raja-asemilla Suomen puolella. Puulogistiikan toimintoja Venäjällä hoitaa tytäryhtiö OOO Huolintakeskus, jolla on pää-konttori Pietarissa ja toimipiste Viipurissa. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 7,1 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 38.

## Investointeja kalustoon

Puulogistiikan markkinat olivat melko vakaat vuonna 2003. Raakapuun tuonnin oletettu kasvu ei kuitenkaan toteutunut, koska metsäteollisuuden suhdanne heikkeni ja puunkorjuu metsistä hankaloitui syystalven vaikeiden sääolosuhteiden vuoksi. Puulogistiikan kysynnän odotetaan kuitenkin kasvavan, joten yksikkö päätti investoida lähivuosina merkittävästi uuteen rautatiekalustoon ja käynnistää vuoden 2004 aikana erikoiskuljetusvaunujen hankintaprosessin. Lisäksi asiakkaan kanssa Venäjälle rakennettava suuri terminaali saadaan tuotantoon vuoden 2004 aikana.

## Vahva sitoutuminen asiakkaisiin

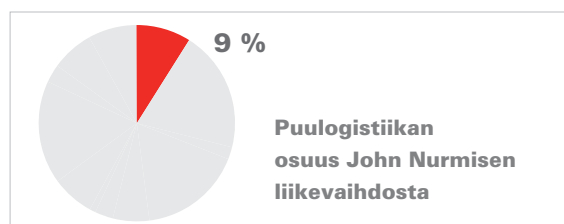
Puulogistiikka-yksikkö on alansa markkinajohtaja. Yhä syvenevät asiakkuudet on saavutettu pitkäaikaisen yhteistyön tuloksena. Asiakkaan liiketoiminnan ja tarpeiden tunteminen sekä hyvät suhteet venäläisiin yhteistyökumppaneihin ja viranomaisiin mahdollistavat tehokkaan toiminnan. Markkinajohtajuus on saavutettu vahvalla osaamisella sekä aloitteellisella ja ennakoivalla toiminnalla.

## Vaativat aikataulut

Toimintaa kehitetään jatkuvalla kanssakäymisellä ja yhteisillä hankkeilla asiakkaiden kanssa. Puulogistiikka-yksikön kehittyneet tietojärjestelmät sisältävät mm. extranet-ratkaisun, joka palvelee sekä suomalaista asiakasta että venäläistä lähettäjää ja mahdollistaa kuljetuksen tarkan seurannan. Aikataulujen pitvyys ja kuljetusten seurantamahdollisuus ovatkin asiakkaille merkittäviä tekijöitä. Muuttuviin tilanteisiin ja viranomaismääräyksiin varaudutaan ylläpitämällä valmiutta vaihtoehtoisin ratkaisuihin.

## Kasvua lisäpalvelulla

Metsäteollisuus odottaa suhdanteiden vahvistumista. Raakapuun tuonnin uskotaan kasvavan lähivuosina, koska suomalaista puuta ei ole saatavilla riittävästi metsäteollisuuden tarpeisiin. Lisäksi metsäteollisuuden arvioidaan jatkavan investointejaan Venäjälle. Venäjän talous kehittyi edelleen suotuisasti ja sen viranomaismääräykset ovat selkiytymässä, joten lyhytaikaisten häiriöiden uskotaan vähenevän. Kuljetuspalvelun tarjoaminen lisäpalveluna kasvattaa yksikön liikevaihtoa lähivuosina.





Kuvassa Janne Sorsa

Rautatielogistiikka-yksikkö palvelee ulkomaankaupan yrityksiä pääasiassa Suomen ja IVY-maiden välisessä rautatieliikenteessä. Muita liikennealueita ovat Baltian maat, Bulgaria, Romania, Mongolia ja Kiina. Rautatiekuljetusten sekä tullaus-, huolinta- ja terminaali palveluiden lisäksi asiakkaalle tarjotaan ratkaisuja, jotka voivat tarvittaessa kattaa koko logistisen ketjun. Yksikön toimipisteet ovat Vainikkalassa, Luumäellä, Vaalimaalla, Nuijamaalla ja Niiralassa. Rautatieterminaalit sijaitsevat Vainikkalassa, Niiralassa ja Luumäellä. Vaalimaalla on maantieliikenneterminaali. Varastot toimivat myös tullivarastoina. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 14,1 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 80.

## Lisää terminaali tilaa

Venäjän ja IVY-maiden taloudellinen kasvu jatkui odotetusti. Rautatielogistiikka-yksikölle vuosi oli haasteellinen johtuen kysynnän suurista heilahteluista ja vaunukaluston huonosta saatavuudesta. John Nurminen onnistui helpottamaan kalustopulaa hankkimalla yksityisiä vaunuja. Terminaalien laajennukset ja saneeraukset sekä Luumäellä että Niiralassa lisäsivät terminaalikapasiteettia 28 600 m<sup>2</sup>:iin. Palvelua parannettiin tehostamalla toimintatapoja ja muodostamalla asiakastiimejä. Yksikössä aloitettiin myös laatuprojekti, jonka tavoitteena on saada sertifioitu toimintajärjestelmä vuoden 2004 aikana.

## Asiakkaan kumppani

John Nurminen on markkinajohtaja Suomen ja Venäjän välisessä rautatielogistiikassa. Yksiköllä on toimipisteet kaikilla kansainvälisillä itärajan ylityspaikoilla ja kattava terminaali-verkosto rajan tuntumassa. Yksikkö käyttää pääasiassa valtiollisten rautateiden omistamia vaunuja, mutta vaunupulaa helpottaakseen liikennöi myös yksityisillä vaunuilla. Kalus-

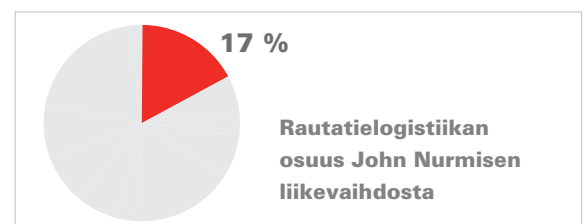
ton huonon saatavuuden lisäksi Venäjän nopeasti muuttuvat viranomaismääräykset tekevät toimintaolosuhteista vaativia. Laaja asiakaskunta ja pitkäaikaiset asiakassuhteet onkin saavutettu joustavalla palvelulla ja kehittämällä järjestelmiä yhdessä asiakkaiden kanssa.

## Uusia ratkaisuja

Yksikön asiantuntemus perustuu osaavaan ja motivoituneeseen henkilöstöön, joka kykenee tuottamaan monipuolisia ja asiakkaan tarpeet täyttäviä palveluita. Tuotevalikoiman kehittäminen, uusien kuljetusmuotojen innovointi, tehokas tiedonhallinta ja uusien toimintamallien hyödyntäminen varmistavat kilpailukyvyyn säilymisen.

## Kilpailua reittien välillä

Venäjän markkinat kasvavat edelleen ja sen talouden vakaa kehitys jatkuu. Kansainvälisten yritysten toiminta Venäjällä lisääntyy, joten myös toimintatavat yhdyntyvät. Markkinat ennakoivat rautatiekuljetusten kysynnän vahvistuvan. Yksikön tavoitteena on kasvaa markkinoita voimakkaammin ja tehostaa toimintaansa kehittämällä informaatiopalveluita, optimoimalla vaunukaluston käyttöä ja lisäämällä varastojen kiertonopeutta.





Kuvassa Igor Filatov



**Taide- ja näyttelylogistiikka -yksikkö on erikoistunut korkealuokkaisiin taide- ja näyttelylogistiikan palveluihin sekä konservointipalveluun. Taidelogistiikassa asiakkaita ovat taidemuseot, galleriat, näyttelyjärjestäjät ja yksityiset taiteenomistajat, näyttelylogistiikassa puolestaan suomalaiset ja ulkomaiset yritykset. Yksikkö toimii Vantaan Hakkilassa, Helsingin Messukeskuksessa ja lisäksi tiiviissä yhteistyössä John Nurmisen moskvalaisen tytäryhtiön OOO John Nurminen CIS:n kanssa. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 5,6 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 32.**

### Epävarmuutta markkinoilla

Markkinat olivat melko haasteelliset maailmantalouden taantuman ja erilaisten häiriöiden, kuten Sars-epidemian ja terroriuhan, vuoksi. Epävarmuus näkyi sekä näyttelytoiminnan että taidelogistiikan kysynnässä. Yksikkö onnistui tavoitteessaan parantaa kannattavuuttaan ja vastata koveenevaan hintakilpailuun tehostamalla toimintatapojaan. John Nurminen päätti luopua muuttologistiikasta ja myi toiminnan Oy Victor Ek Ab:lle. Lisäksi luovuttiin vähemmistöosuudesta tallinnalaisessa KLG:ssä. Yhteistyö muiden yksiköiden kanssa tiivistyi vuoden aikana.

### Markkinajohtajan palvelut

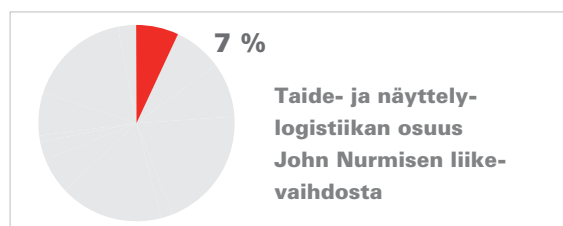
John Nurminen on taide- ja näyttelylogistiikassa markkinajohtaja ja konservoinnissa ainoa merkittävä toimija. Pitkäaikaisista asiakkuuksista ja luotettavan toimijan maineesta huolehditaan jatkossakin kehittämällä toimintaa asiakkaan tarpeita kuunnellen. Hyvät suhteet yhteistyökumppaneihin, alan kansainvälisiin järjestöihin ja viranomaistahoihin takaavat nopean ja joustavan palvelun.

### Vaativien toimeksiantojen toteuttaja

Sitoutunut ja ammattitaitoinen henkilökunta mahdollistaa asiakkaiden odotuksiin vastaamisen, joista aikataulujen pitkävyys on usein olennaisin asia. Vahvan osaamisensa ansiosta yksikkö on saanut tehtäväkseen vaativia toimeksiantoja. Edelläkävijän palvelua kehitetään edellen vahvistamalla taiteen moniosaamista ja laatua.

### Uusia toimintatapoja

Kilpailun oletetaan edelleen kiristyvän erityisesti taidelogistiikassa, koska yleinen talouden tila vaikuttaa kysyntään voimakkaasti, eikä maailmantaloudessa ole vielä näkyvissä selviä nousun merkkejä. Sen sijaan kasvua on odotettavissa Venäjän ja Baltian markkinoilta, joihin yksikkö on panostanut viime vuosina voimakkaasti. Myös Suomessa uskotaan toimintatapojen muuttuvan lähivuosina selvästi, mikä luo mahdollisuuksia sekä lisäpalveluille että uusille asiakkuuksille. Museoissa on nähtävissä kiinnostusta ulkoistaa toimintojaan ja yrityksissä IAS:n kirjanpitokäytännön soveltaminen vaatii taideteoksien arvioimista niiden käypään arvoon.







Kuvassa Aki Kujanen

**Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut-yksikkö tarjoaa tavarankäsittelypalveluja ja varastointia sekä lisäarvopalveluita tuonti- ja vientiyrityksille, huolintaliikkeille ja tukkukaupoille. Toimipisteet sijaitsevat Vantaalla, Loviisassa, Kotkassa, Mussalossa, Haminassa ja Turussa. Loviisan satamassa sijaitseva toimipiste on erikoistunut sahatavaran käsittelyyn. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 14,0 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 61.**

### Lisää kapasiteettia

Markkinat olivat suotuisat koko vuoden. Venäjän liikenne kasvoi, ja sille tyypilliset ajoittaiset seisokit vähenivät. Sekä terminaali- että lisäarvopalveluiden kysyntä oli hyvä. Sahatavaralogistiikassa toiminta vakiintui edellisvuoden laskun jälkeen. Hakkilan toimipistettä laajennettiin ja tilat kaksinkertaistuivat pääkaupunkiseudulla. Palvelun tarjonta laajennettiin Turkuun vuoden 2004 alussa.

### Laatutoimijan maine

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikkö on alansa laajimpia, ja sen tarjoama palvelukonsepti on markkinoilla kattava. Yksikkö on maineeltaan puolueeton ja riippumaton, ja sen asiakaskunta on poikkeuksellisen laaja. Asiakassuhteet ovatkin pitkäaikaisia ja asiakkaat ovat palveluun tyytyväisiä. Myös toimiva yhteistyöverkosto ja viranomaissuhteet mahdollistavat tehokkaan toiminnan.

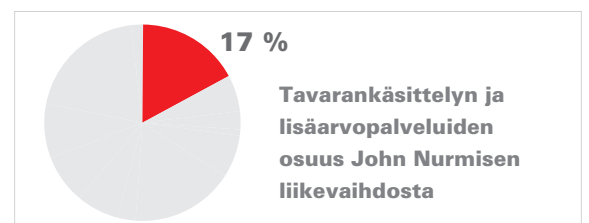
### Ammattitaitoinen henkilökunta

Yksikön korkealaatuinen palvelu perustuu henkilöstön vahvaan ammattitaitoon, tietotekniikan hyödyntämiseen ja jatkuvaan toiminnan kehittämiseen. Henkilöstön motivoituneisuus ja hyvä työvihtyvyys luovat edellytykset vastata vaativan asiakaskunnan tarpeisiin. Laadun edelläkävijänä yksikkö varmistaa aina prosessin virheettömän läpimenon

ja sovittujen asioiden hoitamisen. Hyvä prosessinhallinta ja korkea käyttöaste ovatkin toiminnan oleellisia menestystekijöitä. Yksikkö on valmistautunut yhä kovenevaan kilpailuun tekemällä prosessissaan uudistuksia, jotka parantavat tehokkuutta ja laatua. Organisaation joustavuutta ja osaamista on kehitetty esim. kannustamalla henkilöstöä työnkiertoon.

### Palveluvalikoima laajenee

Venäjän talouden kehitys luo jatkossakin hyvät mahdollisuudet kasvaa kannattavasti tavarankäsittelyssä ja varastoinnissa. Sahatavaralogistiikassa odotukset ovat maltilliset, ja Loviisan toimintaa onkin kehitetty käsittelemään muitakin tuotevirtoja. Markkinat luovat mahdollisuuksia myös palvelukonseptin laajentamiselle uusiin tuotteisiin, joten toimintaympäristön seuraaminen on tärkeä edellytys menestymiselle. Yksikön tavoitteena on säilyttää kannattavuus, vahva markkina-asema ja hyvä maine asiakaskunnassa.





Kuvassa Mika Eloranta



Tullauspalvelut-yksikkö tarjoaa viennin ja tuonnin tullaus- ja terminaalipalveluita ulkomaankauppaa harjoittaville yrityksille, huolintaliikkeille ja laivayhtiöille. Sen palveluihin kuuluvat kaikki kuljetuksiin ja kansainväliseen kauppaan liittyvät tullauspalvelut, kuten tuontija vientitullakset, tullauksiin liittyvät dokumentoinnit, transito-dokumentoinnit ja EU:n sisäkaupan tilastointi. Tullauspalvelujen toimipisteet sijaitsevat Vantaan Hakkilassa, Kotkan Mussalossa ja Turun ja Hangon satamissa. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 2,0 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 11.

### Toiminta laajeni

Yksikön kilpailukyky markkinoilla oli hyvä ja toimeksiantojen määrä kasvoi vuoden 2003 aikana. Toimintaa laajennettiin perustamalla uusi toimipiste Kotkan Mussaloon ja lisäämällä resursseja muissa toimipisteissä. Lisäksi tiivistettiin yhteistyötä muiden tullauspalveluita tarjoavien John Nurmisen yksiköiden kanssa. EU:n sisäkaupan tilastoinnista on tullut yksikön merkittävä palvelu ja sen markkinointiin panostettiin voimakkaasti. Asiakaskunta laajeni ja erityisesti alihankinta muille huolinta- ja kuljetusliikkeille kasvoi mittavaksi. Uutena tuotteena aloitettiin sähköisen tullaus. Kilpailukentässä tapahtui useita yritysjärjestelyjä. Sähköinen passitus otettiin käyttöön ja passitusvakuuksia päivitettiin tullin seurannan johdosta.

### Riippumaton kumppani

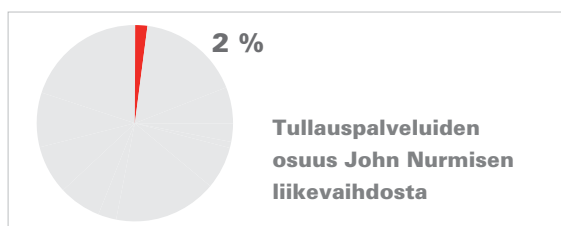
John Nurmisen Tullauspalvelut-yksikkö on yksi tullauspalvelujen merkittävimmistä tuottajista. Sen tärkeimpiä kilpailutekijöitä ovat luotettavuus, ammattitaitoisuus ja riippumattomuus. Palvelun saatavuus on asiakkaille ensiarvoisen tärkeää, minkä vuoksi tullauspalveluita on saatavana eri puolilla Suomea sijaitsevista John Nurmisen toimipisteistä.

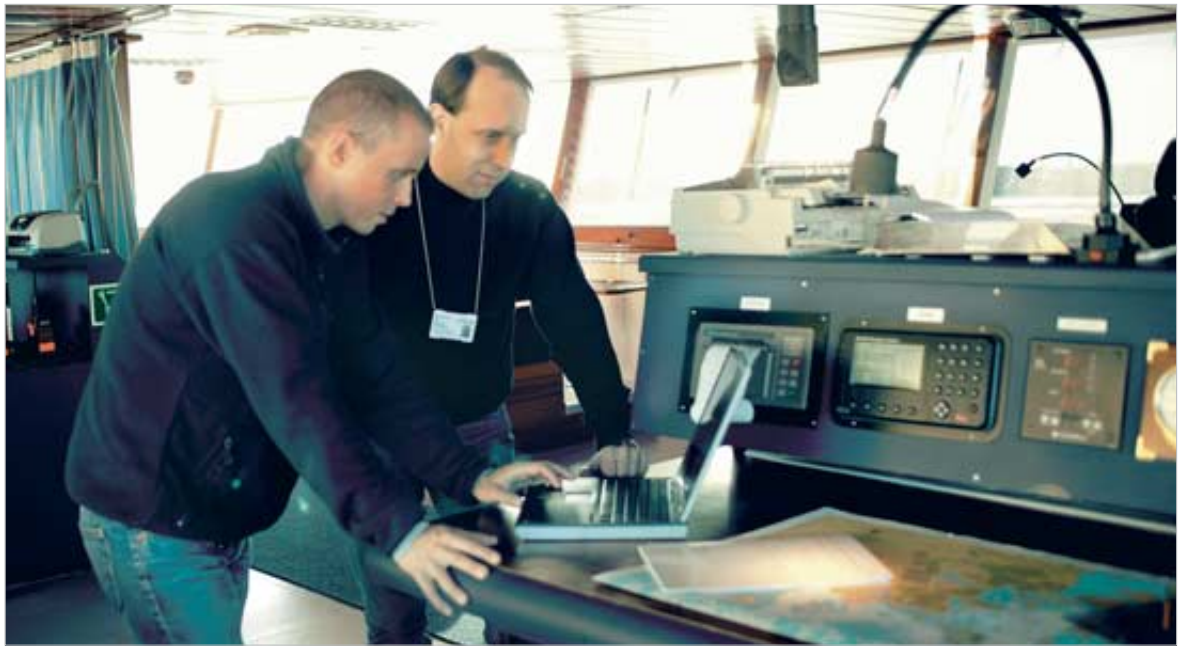
### Osaaminen ja joustavuus

Tullauspalveluiden osaaminen perustuu henkilöstön vahvaan kokemukseen, joustavaan toimintatapaan ja hyvään keskinäiseen yhteistyöhön. Kilpailukykyä kehitetään panostamalla henkilöstön osaamiseen ja organisaation joustavaan toimintaan sekä hyödyntämällä uusinta tietotekniikkaa. Yksikön tavoitteena on edelleen kasvattaa ja kehittää toimintaansa sekä tuottaa asiakkaiden tarpeiden mukaisia palveluita.

### Toimintaedellyksenä sähköiset järjestelmät

Euroopan Unionin laajeneminen 1.5.2004 vähentää tullausten tarvetta. Myös tullin vaatimat vakuudet nousevat, mutta vastaavasti tullausten ja verojen määrät alenevat oleellisesti. Sähköinen ITU-tullaus otetaan käyttöön vaiheittain vuoden 2004 alusta lukien. Muutokset edellyttävät kehittyneitä tietojärjestelmiä markkinoilla toimivilta yrityksiltä. Tämän uskotaan luovan paremmat mahdollisuudet alan keskittymiselle ja kuljetusliikkeiden kiinnostukselle ulkoistaa tullauspalvelunsa. Venäjän kaupan odotetaan kasvavan huomattavasti, joten myös panostukset itärajalle lisäävät palveluiden kysyntää.





Kuvassa Tapio Kivilehto ja Ekforsin yliperämies Robert Sundkvist

**Varustamopalvelut-yksikkö tarjoaa laivanselvityspalveluja lähes kaikissa Suomen merisatamissa ja John Nurminen palveluverkoston kattamissa Baltian satamissa. Asiakskunta koostuu varustamoista ja ulkomaankauppaa käyvistä yrityksistä. Yksikkö toimii maailmanlaajuisen Multiport Ship Agencies Networkin Suomen edustajajäsenenä. Vuonna 2003 yksikön liikevaihto oli 2,6 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 24.**

### Merikuljetukset lisääntyivät

Alkuvuosi oli haastavaa aikaa Suomen merenkululle ennätyspakkasten aiheuttamien vaativien jääolosuhteiden vuoksi. Loppuvuodesta tilanne tasaantui, ja merikuljetusten kokonaismäärä kasvoi edelliseen vuoteen verrattuna. Risteilyalusten käyntimäärät nousivat hieman, mutta kiristynyt kilpailu laski niiden selvitysten katetasoa. Loppuvuodesta esille nousi tulkintaeroja alusten jääluokkamääräyksistä, minkä vuoksi viranomaiset joutuvat selvittämään väylämaksujen perusteita jälkepäin. Yksikön merkittävin kehitystyö tehtiin uudistamalla tietojärjestelmiä. Uusi toiminnanohjausjärjestelmä otettiin käyttöön vuoden 2004 alussa.

### Vaativien toimeksiantojen toteuttaja

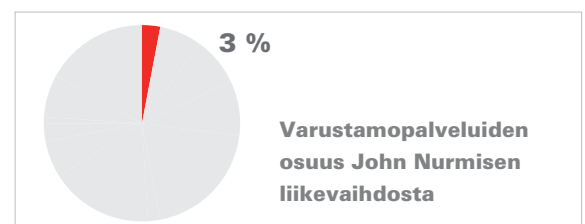
Yksikkö on laivanselvitysalan markkinajohtaja Suomessa. Se on keskittynyt erityisesti vaativiin toimeksiantoihin, kuten öljy- ja kemikaali-, kuivalasti- sekä risteilyalusten laivanselvityksiin. Palvelu toimii ympärivuorokautisesti vuoden jokaisena päivänä. Pitkät asiakassuhteet perustuvat syvään kumpuuteen ja toiminnan jatkuvaan kehittämiseen. Asiakslähtöisyys näkyy myös yhteisissä kehityshankkeissa ja toiminnan laajentamisessa uusiin satamiin asiakkaiden toiveiden mukaan. Yhteistyö viranomaisten ja muiden sidosryhmien, kuten satamien, alihankkijoiden ja kuljetusliikkeiden kanssa mahdollistaa laadukkaan ja joustavan toiminnan.

### Tietotekniikka hyödyksi

Luotettava asiakaspalvelu sekä selkeät toimintaohjeet ovat yksikön menestyksen kulmakivet. Kansainvälisen toimialan hallitseva henkilöstö pystyy reagoimaan nopeasti yllättäviin tilanteisiin. Osana palvelun laatua on tuottaa asiakkaalle ajantasaista tietoa hyödyntäen viimeisintä tieto- ja viestintätietotekniikkaa. Laatua seurataan ja mitataan tuloskortein, ja henkilöstöä kannustetaan aloitteellisuuteen uusien toimintatapojen kehittämiseksi. Kansainvälisen verkoston jäsenyys parantaa palvelujen markkinointia ja toiminnan laatua.

### Vakaat näkymät

Toimintaympäristö luo melko vakaat näkymät vuodelle 2004. Laivakäyntien odotetaan lisääntyvän tasaisesti. Alan edelläkävijänä John Nurminen on varteenotettava kumppani, jolla on riittävät resurssit kehittää toimintaansa yhdessä asiakkaidensa kanssa. Myös Baltian markkinat ja palveluvalikoiman laajentaminen yhä syvemmälle asiakkaan arvoketjuun luovat kasvumahdollisuuksia. Yksikön tavoitteena onkin kasvaa maltillisesti pitäen huolta myös kustannustehokkuudesta.







Eturivi vasemmalta:

**Carl-Erik Bengts**, liiketoimintajohtaja, Muotilogistiikka  
**Arja Lintulaakso**, talousjohtaja, johtoryhmän jäsen  
**Matti Timonen**, tietohallintojohtaja  
**Jan Lönnblad**, toimitusjohtaja, johtoryhmän jäsen  
**Hannu Vuorinen**, liiketoimintajohtaja,  
Erikois- ja raskaskuljetus

Keskirivi vasemmalta:

**Svante Eriksson**, liiketoimintajohtaja, Varustamopalvelut  
**Rauno Pietilä**, liiketoimintajohtaja, Tullauspalvelut  
**Jarmo Tynnenen**, liiketoimintajohtaja, Linja-agentuurit  
**Heikki Laine**, varatoimitusjohtaja, johtoryhmän jäsen  
**Kauko Kettunen**, liiketoimintajohtaja, Puulogistiikka

Takarivi vasemmalta:

**Perttu Piri**, toimitusjohtaja, John Nurminen Eesti AS  
**Antero Sundberg**, liiketoimintajohtaja,  
Ajoneuvologistiikka, johtoryhmän jäsen  
**Isto Kiviniemi**, liiketoimintajohtaja,  
Taide- ja näyttelylogistiikka  
**Kaj Kulp**, johtaja, johtoryhmän jäsen  
**Tapani Raunio**, liiketoimintajohtaja,  
Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut  
**Kenneth Huomo**, hallintojohtaja, johtoryhmän jäsen

Kuvasta puuttuvat:

**Veli-Matti Töppärä**, liiketoimintajohtaja,  
Perävaunujen korjaus ja katsastus  
**Harri Vainikka**, liiketoimintajohtaja, Rautatelogistiikka  
**Jaana Pietilä**, henkilöstöpäällikkö

**Konsernin liikevaihto vuonna 2003 oli 83 miljoonaa euroa, mikä on 17,3 % enemmän kuin edellisenä vuonna. Voitto ennen satunnaiseriä ja veroja oli 5,6 miljoonaa euroa. Konsernin kannattavuus parani huomattavasti ja omavaraisuusaste oli 53 %. Maksuvalmius pysyi hyvänä. Konsernin rakennemuutos toteutettiin suunnitelmiensa mukaan ja vuoden 2003 aikana keskityttiin toimintatapojen yhtenäistämiseen.**

## Toimintaympäristö

Maailmantalouden epävarmuus jatkui vuoden loppuun saakka, vaikka odotukset olivat jo suurelta osin toiveikkaita. Länsi-Euroopassa jatkui matalasuhdanne, sen sijaan Venäjän ja Baltian alueen talous kehittyi hyvin suotuisasti. Suomen bruttokansantuote kasvoi 1,3 %, mutta sekä tuonti että vienti supistuivat reilulla puolella prosentilla.

John Nurminen pystyi hyödyntämään haasteellisen markkinatilanteen kasvattamalla toimintaansa Venäjän ja Baltian markkinoilla ja tehostamalla omia toimintatapojaan.

## Liikevaihto ja taloudellinen tulos

John Nurmisen tulos kehittyi vuonna 2003 myönteisesti ja oli ennen satunnaiseriä ja veroja 5,6 miljoonaa euroa, kun se vuonna 2002 oli 2,5 miljoonaa euroa.

Toimialojen keskinäinen liikevaihto- ja kannattavuuskehitys oli vaihtelevaa. Kaikkien toimialojen kannattavuus oli positiivinen. Tuloskehitys oli erityisen hyvä ajoneuvo- ja rauta-

tielogistiikassa sekä tavarankäsittelyssä ja siihen liittyvissä lisäarvopalveluissa.

## Keskeiset tapahtumat

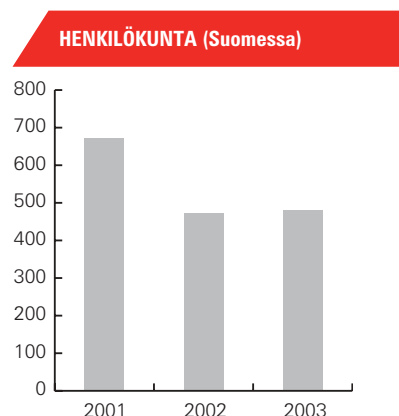
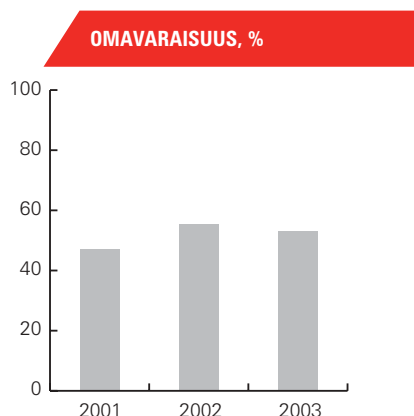
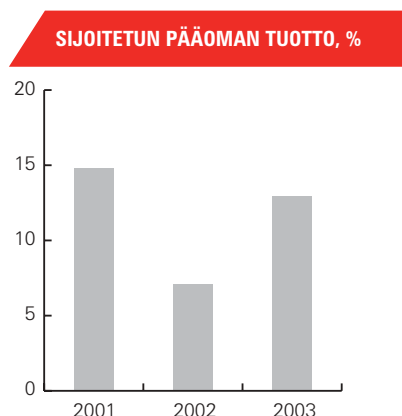
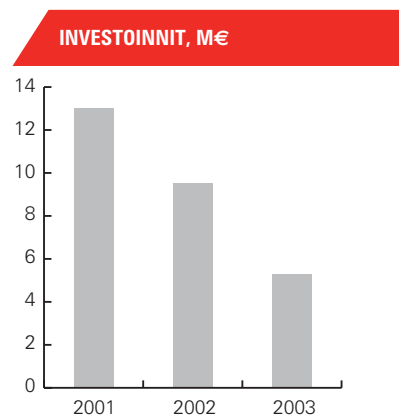
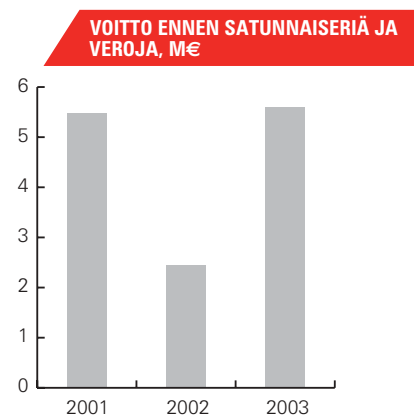
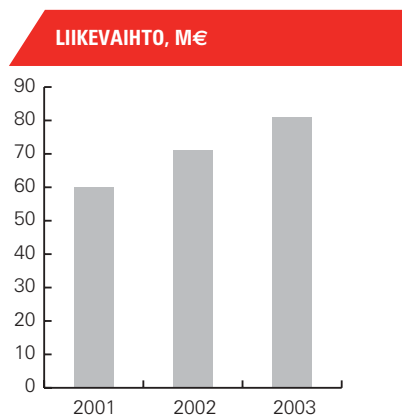
Toimintavuoden näkyvin muutos oli jo edellisenä vuonna aloitettu tytäryhtiöiden fuusioiminen John Nurminen Oy:hyn ja hallinnon keskittäminen. Vuoden aikana määriteltiin yhteiset arvot, joiden juurruttamiseksi aloitettiin määrätietoinen työ. Tarkoituksena on luoda yritykselle pelisäännöt ja toimintatavat tukemaan yhteisten päämäärien saavuttamista.

Uusi rakenne ja kasvustrategia edellyttivät myös organisaation uudistamista. Vuoden 2004 alussa johtoryhmää vahvistettiin ja nuorennettiin. Tavoitteena on entistä dynaamisempi, notkeampi ja osaavampi organisaatio.

Joulukuussa 2002 ostettu Atlans Oy vahvisti ajoneuvologistiikan markkina-asemaa. Loppuvuonna 2003 laajennettiin ajoneuvologistiikan palveluvalikoimaa ostamalla kaksi autojen kuljetukseen erikoistunutta yritystä, Kuljetusliike L. Pihlapuro Oy ja V M Tikkinen Oy. Lokakuussa myytiin muutoliiketoiminta Oy Victor Ek Ab:lle. Lisäksi vuoden aikana luovutettiin Atlans Oy:n mukana tulleesta pakastamoliiketoiminnasta.

## Omistus

Vuonna 2002 tehty ratkaisu osakepohjaisesta kannustinjärjestelmästä, jonka tavoitteena oli sitouttaa johto yrittäjä-





Hallituksen jäsenet oikealta lukien: Matti Lainema, Matti Packalén, Rolf Saxberg ja Juha Nurminen. Äärimmäisenä vasemmalla hallituksen sihteeri Kenneth Huomo.

omaiseen toimintatapaan, osoittautui toimivaksi. Ylimääräinen yhtiökokous päätti ottaa 2,5 miljoonan euron pääomailainamuotoisen vaihtovelkakirjalainan, jonka yhtiön johto ja hallitus merkisivät. Osakaspohtija laajeni myös tehtyjen osakekauppojen myötä.

### Tavoitteet ja strategia

John Nurmisen tavoitteena on kaksinkertaistaa liikevaihtonsa lähivuosien aikana ja parantaa kannattavuuttaan mitattuna tuloksella ennen veroja 7 %:n tasolle ja oman pääoman tuotolla mitattuna 14 %:n tasolle. Lisäksi tavoitteena on saavuttaa vahva markkina-asema kaikilla yrityksen toimialoilla. Näiden tavoitteiden saavuttamiseksi on rakennettava entistä vahvempi ja osaavampi logistiikkaan keskittynyt palveluorganisaatio. Uuden yhtiörakenteen avulla voidaan hyödyntää yrityksen eri liiketoimintojen synergioita ja kehittää yksikköjen erikoisosaamista.

Vuonna 2002 määritellyn strategian mukaisesti John Nurminen panostaa useaan logistiikan osa-alueeseen. Jokaisessa liiketoiminnassa pyritään kehittämään kestävä kilpailuetu joko vahvalla osaamisella tai integroitumalla syvästi asiakkaan arvoketjuun. Panostukset kasvaviin toimialoihin edellyttävät luopumista niistä yksiköistä, joilla ei ole realistisia mahdollisuuksia saavuttaa asetettuja tavoitteita.

### Tulevaisuuden näkymät

Kasvutavoitteet edellyttävät nykyisten liiketoimintojen organisaation kasvun lisäksi laajentumista yritysostoin. Vuonna 2003 tehdyt investoinnit ovat jo osin varmistaneet vuoden 2005 kasvutavoitteiden saavuttamisen. Vuoden 2004 aikana onkin kyettävä määrittelemään ne uudet alueet, jotka luovat pohjan seuraavien vuosien kasvulle.

Nurmisen toimintakenttänä ovat tulevaisuudessakin pääosin ulkomaankaupan logistiikkapalvelut. Suurin osa kasvusta ja investoinneista keskittyy kuitenkin kotimarkkinoille, jotka tarjoavat mielenkiintoisia kehityskohteita Nurmisen tapaiselle logistiikkayhtiölle.

Perinteisen länsikaupan rinnalla Venäjän kaupassa on nähtävissä tuntuva potentiaalinen kasvu. Venäjä ja Baltian maat tarjoavat uusia logistisia, hallinnollisia ja taloudellisia haasteita ja mahdollisuuksia nopeasti ja määrätietoisesti reagoiville yrityksille. Riippuvuutta ja riskiä idän kasvusektoreilla, tavarankäsittelyssä sekä rautatie- ja puulogiistikassa, vähentää näiden liiketoimintojen erilainen käyttäytyminen suhdanteiden muuttuessa.

Vuoden 2004 kannattavuuden arvioidaan säilyvän edellisen vuoden tasolla.

# Tuloslaskelma

| 1 000 euroa                           | 1.1.–31.12.2003 | 1.1.–31.12.2002 |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|
| Liikevaihto                           | 82 903          | 70 700          |
| Liiketoiminnan muut tuotot            | 1 200           | 326             |
| Materiaalit ja palvelut               |                 |                 |
| Aineet, tarvikkeet ja tavarat         |                 |                 |
| Ostot tilikauden aikana               | 906             | 556             |
| Ulkopuoliset palvelut                 | 37 236          | 34 110          |
|                                       | 38 142          | 34 666          |
| Henkilöstökulut                       |                 |                 |
| Palkat ja palkkiot                    | 17 916          | 14 498          |
| Henkilöstösivukulut                   | 4 360           | 3 750           |
|                                       | 22 276          | 18 247          |
| Poistot ja arvonalentumiset           |                 |                 |
| Suunnitelman mukaiset poistot         | 3 681           | 3 372           |
| Liiketoiminnan muut kulut             | 14 659          | 12 833          |
| <b>LIIKEVOITTO</b>                    | <b>5 345</b>    | <b>1 907</b>    |
| Rahoitustuotot ja kulut               |                 |                 |
| Osuus osakkuusyhtiöiden tuloksista    | 443             | 557             |
| Korko- ja rahoitustuotot              | 585             | 787             |
| Korkokulut ja muut rahoituskulut      | 783             | 804             |
|                                       | 245             | 540             |
| <b>VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ</b>  | <b>5 590</b>    | <b>2 447</b>    |
| Satunnaiset erät                      |                 |                 |
| Satunnaiset kulut                     | 0               | 313             |
|                                       |                 | -313            |
| <b>VOITTO ENNEN VEROJA</b>            | <b>5 590</b>    | <b>2 135</b>    |
| Tuloverot                             |                 |                 |
| Laskennallisen verovelan muutos       | -38             | -74             |
| Tuloverot varsinaisesta toiminnasta   | -1 410          | -397            |
| <b>VOITTO ENNEN VÄHEMMISTÖOSUUTTA</b> | <b>4 142</b>    | <b>1 663</b>    |
| Vähemmistöosuus tilikauden tuloksesta | -28             | 40              |
| <b>KONSERNIN VOITTO TILIKAUDELTA</b>  | <b>4 114</b>    | <b>1 703</b>    |

# Tase

| 1 000 euroa                              | 31.12.2003 | 31.12.2002 |
|--|------------|------------|
| VASTAAVAA                                |            |            |
| PYSYVÄT VASTAAVAT                        |            |            |
| Aineettomat hyödykkeet                   |            |            |
| Liikearvo                                | 7 927      | 9 690      |
| Konsernin liikearvo                      | 636        | 0          |
| Aineettomat oikeudet                     | 464        | 377        |
| Aineettomat hyödykkeet                   | 1 821      | 955        |
|  | 10 848     | 11 022     |
| Aineelliset hyödykkeet                   |            |            |
| Maa- ja vesialueet                       | 348        | 333        |
| Rakennukset ja rakennelmat               | 20 252     | 18 863     |
| Koneet ja kalusto                        | 3 546      | 1 994      |
| Muut aineelliset hyödykkeet              | 646        | 637        |
| Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat | 248        | 854        |
|  | 25 040     | 22 681     |
| Sijoitukset                              |            |            |
| Osuudet omistusyhteisyrityksissä         | 739        | 1 354      |
| Muut osakkeet ja osuudet                 | 1 401      | 1 318      |
|  | 2 140      | 2 672      |
| VAIHTUVAT VASTAAVAT                      |            |            |
| Vaihto-omaisuus                          | 74         | 91         |
| Saamiset                                 |            |            |
| Pitkäaikaiset                            | 124        |            |
| Lyhytaikaiset                            | 16 456     | 15 803     |
| Rahoitusarvopaperit                      | 76         |            |
| Rahat ja pankkisaamiset                  | 11 873     | 3 728      |
|  | 28 603     | 19 622     |
| VASTAAVAA YHTEENSÄ                       | 66 631     | 55 997     |
| VASTATTAVAA                              |            |            |
| OMA PÄÄOMA                               |            |            |
| Osakepääoma                              | 436        | 436        |
| Ylikurssirahasto                         | 344        | 344        |
| Vararahasto                              | 4 265      | 4 261      |
| Muuntoerot                               | -13        |            |
| Edellisten tilikausien voitto            | 22 622     | 23 426     |
| Tilikauden voitto                        | 4 114      | 1 703      |
| Pääomalaina                              | 2 500      | 0          |
|  | 34 268     | 30 170     |
| VÄHEMMISTÖOSUUS                          | 1 168      | 840        |
| KONSERNIRESERVI                          | 89         | 0          |
| VIERAS PÄÄOMA                            |            |            |
| Laskennallinen verovelka                 | 1 145      | 1 108      |
| Pitkäaikainen vieras pääoma              | 11 700     | 6 409      |
| Lyhytaikainen vieras pääoma              | 18 261     | 17 470     |
|  | 31 106     | 24 987     |
| VASTATTAVAA YHTEENSÄ                     | 66 631     | 55 997     |

# Rahoituslaskelma

| 1 000 euroa                | 2003   | 2002    |
|----------------------------|--------|---------|
| Liiketoiminnan rahavirta   |        |         |
| Liikevoitto                | 5 344  | 1 907   |
| Oikaisut liikevoittoon     | 4 040  | 3 372   |
| Käyttöpääoman muutos       | -274   | -2 690  |
| Rahoitustuotot ja -kulut   | 245    | 540     |
| Satunnaiset erät           | 0      | -313    |
| Muut rahoituserät          | 0      | 0       |
| Verot                      | -1 447 | -472    |
| Liiketoiminnan rahavirta   | 7 908  | 2 345   |
| Investointien rahavirta    |        |         |
| Käyttöomaisuusinvestoinnit | -5 334 | -9 534  |
| Konsernireservin muutos    | 89     | 0       |
| Muut investoinnit          | -76    | 0       |
| Investointien rahavirta    | -5 321 | -9 534  |
| Rahoituksen kassavirta     |        |         |
| Lainojen muutos            | 5 634  | -5 311  |
| Maksetut osingot           | -2 597 | -2 500  |
| Oman pääoman muutos        | 2 522  | 349     |
| Muut erät                  | 0      | -90     |
| Varausten muutos           | 0      | -44     |
| Rahoituksen rahavirta      | 5 559  | -7 596  |
| Rahavarojen muutos         | 8 146  | -14 785 |
| Rahavarat 1.1.             | 3 727  | 18 512  |
| Rahavarat 31.12.           | 11 873 | 3 727   |



## 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 % ja joilla on ollut merkittävä tulosvaikutus. Osakkuusyrittäjästä GlobeGround Finland Oy ja Cosfim Oy on yhdistetty konsernitilinpäätökseen pääomaosuusmenetelmällä. Konsernin omistusosuuden mukainen osuus osakkuusyhtiön tilikauden tuloksesta on sisällytetty rahotuseriin.

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

### Sisäinen osakkeenomistus

Konsernitilinpäätös on laadittu hankintamenomenetelmällä. Tytäryhtiöiden hankintamenon ja hankittua osuutta vastaavan oman pääoman ero on kohdistettu rakennukseen. Rakennuksiin kohdistetut erät poistetaan ao. käyttöomaisuuserän poistosuunnitelman mukaan.

### Sisäiset liiketapahtumat

Konsernin sisäiset liiketapahtumat, sisäiset saamiset ja velat samoin kuin sisäinen voitonjako on eliminoitu. Konserniyhtiöiden välistä osingonjakoa ei ole ollut.

## Vähemmistöosuudet

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

## Käyttöomaisuuden arvostus

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

### 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 arvoon.

## Eläkkeet

Eläkekulut on esitetty noudattaen kunkin maan paikallista lainsäädäntöä. Suomalaisen henkilökunnan eläketurva on hoidettu ulkopuolisissa eläkevakuutusyhtiöissä. Eläkemenot kirjataan kuluksi kertymisvuonna.

## Laskennalliset verot

Taseeseen sisältyvä laskennallinen verovelka muodostuu kertyneiden poistoerojen verovelasta. Arvonkorotuksiin liittyvää verovelkaa ei ole merkitty taseeseen. Laskennallisia verosaamisia ei ole.

## Merkittävimmät osakkeet ja osuudet 31.12.2003

### John Nurminen Konserni

| Kotimaiset konserniyhtiöt                | Kotimaiset osakkuusyhtiöt        | Ulkomaiset konserniyhtiöt              |
|--|----------------------------------|--|
| John Nurminen Oy<br>(emo)                | Cosfim Oy<br>(50 %)              | OOO Huolintakeskus<br>(100 %)          |
| Atlans Oy<br>(100 %)                     | GlobeGround Finland Oy<br>(34 %) | OOO John Nurminen<br>(100 %)           |
| CIS International Oy<br>(100 %)          | Turku Stevedoring Oy<br>(55 %)   | John Nurminen Eesti AS<br>(100 %)      |
| Kuljetusliike L. Pihlapuro Oy<br>(100 %) |                                  | OOO John Nurminen CIS<br>(52 %)        |
| Nurminen Deepsea<br>(100 %)              |                                  | Nurminen Maritime Latvia SIA<br>(51 %) |
| RW Logistics<br>(100 %)                  |                                  |  |
| V M Tikkinen Oy<br>(100 %)               |                                  |  |
| KOY Pasilankatu 2<br>(68,75 %)           |                                  |  |



*Hakasalmen huvila antoi hyvät puitteet Meritaiteen mestareita -näyttelylle.*

John Nurmisen Säätiö on perustettu vuonna 1992 ja sen tarkoituksena on suomalaisen merenkulun kulttuuriperinteen vaaliminen. Säätiö on keskittynyt merenkulun, löytöretkeilyn ja kartografian historiaan. Säätiöllä on huomattava merianttiikkikokoelma, joka on tutkijoiden ja alan harrastajien nähtävissä. John Nurmisen Säätiö on julkaissut useita teoksia merenkulun historiasta

Säätiön päätapahtuma vuonna 2003 oli Meritaiteen mestareita -näyttely, joka oli avoinna 11.9.–14.12. Helsingin kaupunginmuseon Hakasalmen huvilassa. Näyttelyyn tutustui 23 000 vierasta. Näyttelyssä oli esillä 120 merimaalausta, jotka edustivat merimaalauksen huippunimiä 1600–1900 -luvulta. Pääosa näytteillä olevista maalauksista oli saatu lainaksi Hampurista professori Peter Tammin johtamasta Merenkulun ja merihistorian tieteellisestä tutkimuslaitoksesta.

Näyttelyn yhteydessä julkaistiin taidekirja, jossa meritaiteen historia esitetään ensi kerran Suomessa näin laajassa mittakaavassa. Kirja julkaistiin suomen, ruotsin ja saksan kielillä. Kirjasta otettiin lisäksi numeroitu juhlapainos.

Myös säätiön aiemmin julkaisemien teosten, Koillisväylä, Mare Balticum, Suomenlahden albumi, Taide ja meri sekä Ultima Thule, myyntiä jatkettiin. Loppuvuodesta julkaistiin säätiön kaikkia kirjoja kuvaava myyntiesite.

Säätiö on huolehtinut kokoelmiensa ylläpitämisestä ja kartuttanut niitä hankkimalla meriaiheista kirjallisuutta, antiikkimerikarttoja ja meriaiheisia maalauksia.

Säätiön maalauksia oli esillä taidenäyttelyissä, mm. Hämeenlinnan Taidemuseossa ja Lönströmin taidemuseossa Raumalla.



## 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

### Ajoneuvologistiikka

Pansiontie 16, PL 72  
20201 Turku  
Puhelin 010 545 00  
Faksi 010 545 4445  
vehicle.logistics@johnnurminen.com

### Erikois- ja raskaskuljetukset

Kiilatatie 14  
0320 Jyväskylä  
Puhelin 010 545 00  
Faksi 010 545 5333  
erikoiskuljetukset@johnnurminen.com

### Linja-agentuurit

Pasilankatu 2, PL 124  
00241 Helsinki  
Puhelin 010 545 00  
Faksi 010 545 2901  
linja-agentuurit@johnnurminen.com

### Muotilogistiikka

Sopenkorvenkatu 14  
15800 Lahti  
PL 130, 15101 Lahti  
Puhelin 010 545 00  
Faksi 010 545 4380  
fashionet@johnnurminen.com

### Perävaunujen korjaus ja katsastus

Vanha Porvoontie 231, A  
01380 Vantaa  
Puhelin 010 545 00  
Faksi 010 545 3305  
korjaamotoiminta@johnnurminen.com

### Puulogistiikka

Paavolanmäentie 14  
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

## Taide ja näyttelylogistiikka

Vanha Porvoontie 231  
01380 Vantaa  
PL 160, 01301 Vantaa  
Puhelin 010 545 00  
Faksi 010 545 3272  
taide@johnnurminen.com  
nayttelyt@johnnurminen.com  
konservointi@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

## TYTÄRYHTIÖT

### Atlans Oy

Pasilankatu 2, PL 124  
00241 Helsinki  
Puhelin 010 545 033  
Faksi 010 545 2139  
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com  
www.atlans.fi

### Nurminen Deepsea Oy

Pasilankatu 2  
00240 Helsinki  
Puhelin 010 545 011  
Faksi 010 545 2251 (tuonti)  
Faksi 010 545 2549 (vient)  
linja-agentuurit@johnnurminen.com

## Kuljetusliike L. Pihlapuro Oy

Kisällinkatu 2, PL 71  
10901 Hanko  
Puhelin 019 248 6985  
Faksi 019 248 5980  
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com

## V M Tikkinen Oy

Kisällinkatu 2  
10960 Hanko  
Puhelin 019 248 7025  
Faksi 019 248 5980  
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com

## John Nurminen Eesti AS

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

## OOO Huolintakeskus

Moskovsky pr. 79 A  
196084 St. Petersburg, Russia  
Puhelin +7 815 118 4516  
Faksi +7 815 118 6253

## OOO John Nurminen CIS

Kutuzovsky Prospekt 7/4  
Block 6, Apartment 20  
121248 Moscow, Russia  
Puhelin +7 095 974 1591  
Faksi +7 095 974 1592  
nurminenrus@cityline.ru


## Nurminen Maritime Latvia SIA

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

## MUUT

### John Nurmisen Säätö

Pasilankatu 2  
00240 Helsinki  
Puhelin 010 545 2435, 010 545 2436  
Faksi 010 545 2429  
etunimi.sukunimi@johnnurminen.com  
www.johnnurmisenfaatio.fi



**John Nurminen on asiakaslähtöisiä logistiikkapalveluja tuottava yhtiö, jonka toiminta perustuu asiakkaan liiketoiminnan ymmärtämiseen ja logistiikan erikoisosaamiseen. Sen liikevaihto on 83 milj. euroa ja henkilöstöstä työskentelee Suomessa noin 480 ja ulkomailla 110.**

**John Nurminen on suomalaisomisteinen perheyrittäjä, joka on toiminut jo 118 vuoden ajan. Pitkän iän salaisuus on kyky vastata asiakkaiden uusiin haasteisiin ja toimintaympäristön muutoksiin.**

#### **Vuosikertomus**

Projektin johto: Tiina Gröndahl, John Nurminen Oy

Sisällön suunnittelu: Tiina-Marjo Heinonen

Graafinen suunnittelu: Tapio Aulu

Taitto: Marja Valjus ja Minna Fossi

Kuvat: Mikko Harma ja Markku Alatalo

Paino: Erweko Painotuote Oy

**John Nurminen Oy**

Pasilankatu 2, PL 124  
00241 Helsinki

Puh. 010 545 00  
Fax 010 545 2000

[info@johnnurminen.com](mailto:info@johnnurminen.com)  
[www.johnnurminen.com](http://www.johnnurminen.com)