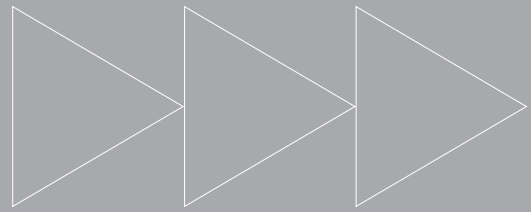

John Nurminen ▶▶▶





Sisällys

John Nurminen lyhyesti	1
Johtajatukset	2
Liiketoimintayksiköt	3
Toimitusjohtajan haastattelu	4
Toimintaympäristö	6
Henkilöstö	7
Ajoneuvologistiikka	8
Erikois- ja raskaskuljetukset	9
Muotilogistiikka	10
Puulogistiikka	11
Rautatielogistiikka	12
Taidelogistiikka	13
Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut	14
Tullauspalvelut	15
Varustamopalvelut	16
John Nurmisen Säätiö	17
Hallituksen toimintakertomus	18
Tuloslaskelma	20
Tase	21
Rahoituslaskelma	22
Avainluvut	23
Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet	24
Osakkeet ja osuudet	25
Yritysjohdo	26
Hallitus	27
Yhteystiedot	28



John Nurminen lyhyesti

John Nurminen on asiakaslähtöisiä logistiikkapalveluja tuottava yhtiö, jonka toiminta perustuu asiakkaan liiketoiminnan ymmärtämiseen ja logistiikan erikoisosaamiseen.

John Nurminen on suomalaisomisteinen perheyritys, joka on toiminut jo 119 vuoden ajan. Pitkän iän salaisuus on kyky vastata asiakkaiden uusiin haasteisiin ja toimintaympäristön muutoksiin.

Avainluvut

Miljoonaa euroa	2002	2003	2004
Liikevaihto	71	83	97
Liikevoitto*	2,5	5,6	9,6
% liikevaihdosta	3,5	6,7	9,9
Sijoitetun pääoman tuotto, %	7,1	12,9	23,0
Omavaraisuus, %	55,4	53	49
Investoinnit	9,5	5,3	14,7**
Henkilökunta			
– Suomessa	471	474	551
– Venäjällä ja Baltiassa	50	106	127

* voitto ilman satunnaisia eriä ja veroja

** bruttoinvestoinnit

Johtoajatukset

▶▶▶ Tehtävämme

Tuotamme asiakkaidemme kilpailukykyä vahvistavia korkealuokkaisia logistiikkaratkaisuja Itämeren alueella.

▶▶▶ Päämäärämme

Olemme markkina- tai laatujohtaja valitsemiemme logistiikkapalveluiden tuottajana. Innovatiivisia ja räätälöityjä logistiikkaratkaisuja etsivät yritykset pitävät meitä parhaana yhteistyökumppanina.

▶▶▶ Tavoitteemme

Kaksinkertaistamme liikevaihtomme vuosina 2002–2007. Ylläpidämme pitkällä tähtäimellä vähintään 7 %:n liikevoittotasoa ja 14 %:n sijoitetun pääoman tuottoa.

▶▶▶ Strategiamme

Keskitymme logistiikkaan. Kasvamme orgaanisesti ja yritysostoin Itämeren alueella. Kilpailukykyemme kivijalkana ovat omaleimainen osaaminen, laadukas palvelu ja edelläkävijyys, joille rakennamme vahvan markkina-aseman ja syvän asiakassuhteen.

▶▶▶ Arvomme

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

Liiketoimintayksiköt



Myytyjen tai lopetettujen liiketoimintojen osuus liikevaihdosta oli n. 10 %.

”Olemme entistä vahvempia ja valppaampia havaitsemaan asiakkaan toiveet ja tarpeet.”

Jan Lönnblad, toimitusjohtaja

Toimitusjohtajan haastattelu

Millainen oli John Nurmisen toinen toimintavuosi uudella yritysrakenteella?

Vuosi 2004 oli John Nurmiselle menestyksekkäs. Liikevaihtomme kasvoi 17 % edellisestä vuodesta 97 miljoonaan euroon. Myös kannattavuus kehittyi positiivisesti tuloksen noustessa 9,6 miljoonaan euroon.

Rakennemuutoksemme oli myös toiminnallisesti onnistunut ratkaisu. Yhteistyö yrityksen sisällä on lisääntynyt, yrityskulttuuri on vahvistunut ja henkilökunta on ottanut omikseen yhteiset arvomme. Teemme edelleen jatkuvasti työtä toimintatapojemme kehittämiseksi esimerkiksi soveltamalla jonkin yksikön löytämää hyvää käytäntöä myös muissa yksiköissä.

Onnistuitte siis saavuttamaan kasvutavoitettanne. Mistä kasvu muodostui?

Toimintaympäristö oli melko haastava. Euroopan talouskasvu oli hidasta ja investointiaste säilyi matalana, mutta Venäjällä ja Baltiassa kulutus kasvoi voimakkaasti. Lisäsykäyksen Venäjän kysynnälle antoi vielä öljyn korkea maailmanmarkkinahinta. Monessa yksikössämme onkin ollut erittäin kiireinen vuosi, kun tavaravirrat itään ovat kasvaneet jatkuvasti.

Idän lisääntyneen kysynnän ohella kasvumme perustui vuonna 2002 suunniteltuun kasvualustaan. Mahdollistaaksemme kasvun olemme kehittäneet omaa toimintaamme, investoineet infrastruktuuriin ja laajentaneet palvelujemme arvoketjua.

Miten palveluvalikoima muuttui?

Luovuimme perävaunujen korjaus- ja katsastustoiminnasta myymällä sen keväällä Kuormatilatekniikka KTT Oy:lle. Lisäksi myimme näyttelylogistiikan toiminnot Suomen Messulogistiikalle, jonka vähemmistöosakkaiksi jäimme. Linja-agentuurien toimialalla tapahtui muutoksia, ja kaksi merkittävää päämies-tämme perusti omat konttorinsa Helsinkiin aivan vuoden lopulla. Toiminnan uudelleenorganisointi on parhaillaan työn alla.

Marraskuussa valmistui kemikaalilogistiikan terminaali Kotkan Mussalon satamaan. Terminaali on turvatasoltaan ainutlaatuinen Suomessa, ja myös sen henkilöstö on koulutettu alan tiukat vaatimukset huomioon ottaen. Kemikaalilogistiikka on uusi tuote palveluvalikoimassamme.

Mitkä olivat investointien painopistealueet?

Investointiasteemme oli melko suuri ja bruttoinvestoinnit nousivat 15 miljoonaan euroon. Panostimme erityisesti vaunukalustoon, terminaaleihin ja tietojärjestelmiin. Merkittävät investoinnit junavaunuihin parantavat kilpailukykyämme Venäjän ja Suomen välisessä rautatieliikenteessä ja mahdollistavat vastaamisen yhä suurempaan kysyntään rautatie- ja puulogistiikassa. Ajoneuvologistiikan kotimaankuljetuksiin käytettävää kalustoa monipuolistettiin ja tietojärjestelmiä uudistettiin. Lisäksi Erikois- ja raskaskuljetukset -yksikkö etabloitui Viroon.

Logistiikan toimiala on valtava ja kasvaa jatkuvasti. Mikä on John Nurmisen ominta sektoria?

Alalla on paljon suuria, kansainvälisiä yrityksiä, jotka ovat kilpailukykyisiä suurten volyymien materiaalivirtojen hoitamisessa. John Nurminen on näihin yrityksiin verrattuna pieni tekijä, joten meidän on järkevintä keskittyä kapeille, erikoisosaamista vaativille logistiikan palvelusektoreille. Näillä sektoreilla voimme kasvaa kannattavasti syventämällä asiakassuhteitamme ja laajentamalla arvoketjua.

Meillä on todella pitkäaikaisia asiakassuhteita. Useiden asiakkaidemme kanssa yhteistyö on jo jatkunut yli vuosikymmenen, joten voimme puhua aidosta kumppanuudesta. Haluamme täyttää asiakkaiden odotukset myös jatkossa, mikä edellyttää palveluiden korkeaa laatua ja niiden kehittämistä asiakkaidemme tarpeista lähtien. Syvä yhteistyö vaatii pitkäjänteisyyttä, mutta antaa jatkossa enemmän molemmille osapuolille.



Jan Lönnblad

John Nurmisella toteutettiin asiakaskysely vuoden alussa. Millaisia vastauksia saitte?

Tiivistetysti voidaan todeta, että meillä on tyytyväisiä asiakkaita. Kartoitimme asiakkaiden mielipiteitä palveluistamme, toiminnoistamme, kilpailukykyämme hinta-laatusuhteesta sekä mielikuvia yrityksestäme. John Nurmista pidetään asiakkaan toimialan hyvin tuntevana ja erittäin luotettavana yhteistyökumppanina. Yrityksemme kokonaisarvosana oli hyvä, ja moni yksikkömme ylti erinomaisiin arvioihin.

Kehittämiskohteitakin toki löytyi. Olemme paneutuneet niihin huolella ja käynnistäneet tarvittavat toimenpiteet. Tutkimustulos antaa meille erinomaiset lähtökohdat asiakassuhteiden syventämiselle ja arvoketjujen laajentamiselle.

Miten kasvustrategiaa toteutetaan jatkossa?

Kasvutavoitteemme perustuu monitahoiseen strategiaan. Hyvä rahoitusasemamme mahdollistaa yritysostot, ja orgaaninen kasvu muodostuu useasta osa-alueesta.

Yritykset keskittyvät omiin osaamisalueisiinsa, joten ulkoistamiset lisääntyvät. Samaan aikaan materiaali- ja logistiikkakustannukset kasvavat. Näistä syistä logistiikan kysyntä kasvaa. Samalla sen vaatavuus lisääntyy kansainvälistymisen myötä.

Tehokkaasti toimiva organisaatiomme ja viime vuosien aikana tekemämme panostukset luovat myös hyvän pohjan kasvulle. Investoinnit junavaunuihin ja terminaaleihin mahdollistavat suurempien tavaravirtojen hoitamisen ja palveluvalikoiman laajentamisen. Uudet aluevaltauksset, kuten ajoneuvologistiikan kottimaan jakelu ja kemikaalilogistiikka, vahvistavat tarjontaamme ja laajentavat asiakaskuntaamme.

Hyödynnämme jatkossa aiempaa tarkemmin koko markkina-alueitamme, joka kattaa Suomen, Venäjän ja Baltian maat. Kaikki yksikkömme eivät vielä toimi koko markkina-alueella, joten suunnittelemme kehityspotit yksiköittäin. Venäjän talous kasvoi viime vuonna noin 7 %, ja oletan kasvun jatkuvan voimakkaana vielä tulevina vuosina. Venäjä on valtava markkina, jonka toimintaolosuhteet kehittyvät. Myös Baltiassa meillä on vielä kasvunvaraa, vaikkakaan markkina-alue ei ole suuri.

Millainen John Nurminen on tänään?

John Nurminen on aktiivinen ja kehittyvä yritys, joka toimii asiakkaidensa kanssa tiiviissä yhteistyössä tarjoten laadukkaita palveluja. Olemme entistä vahvempia ja valppaampia havaitsemaan asiakkaan toiveet ja tarpeet.

Meillä on takanamme hyvä vuosi ja voimme olla saavutuksiamme tyytyväisiä. Kiitän koko henkilöstöä ja kaikkia asiakkaitamme saumattomalla yhteisöllä saavutetuista tuloksista.

Logistiikka on toimitusketjujen materiaali-, tieto- ja rahavirtojen kokonaisvaltaista hallintaa.

Osaamisella kilpailuetua

Globalisaation seurauksena logistiikan ja sen kustannustehokkuuden merkitys kasvaa edelleen. Toimiala muuttuu ja vaatimukset kasvavat. Ketjujen pidentyessä, tavaravirtojen kasvaessa ja monipuolistuessa kokonaisuuden hallinta tulee entistä tärkeämmäksi. Logistiikan osaaminen mahdollistaa aiempaa kilpailukykyisempien ja tehokkaampien ratkaisujen tuottamisen. Logistiikkaketjun eri toimijoiden verkostoituminen ja yhteistyö luovat lisäarvoa ja tiedonhallinnan merkitys korostuu.

Suomessa vaativat olosuhteet

Logistiikan tehokkuus on Suomen elinkeinoelämälle erityisen tärkeää. Vientiteollisuuden etäisyydet päämarkkinoista ovat pitkät ja myös kuljetusmatkat kotimaassa ovat pitkiä ja tavaravirrat ohuita. Epäsuotuisan sijainnin lisäksi myös ilmasto on vaativa. Näistä syistä teollisuuden ja kaupan logistiikkakustannusten taso on Suomessa selkeästi korkeampi kuin kilpailijoilla. John Nurmisen tavoitteena onkin palvella suomalaista teollisuutta ja kauppaa kehittämällä kustannustehokkaita logistisia ratkaisuja, jotta kilpailijoiden saamaa etua voidaan kaventaa.

Venäjä kehitty nopeasti

Suomen sijainti EU:n ja Venäjän välissä ja venäläisten toimintatapojen ymmärtäminen luovat uusia mahdollisuuksia. Venäjän kansantalous kasvaa 7–9 % vuosittain ja kasvun ennakoidaan jatkuvan vielä vuosia. 140 miljoonan ihmisen Venäjä on valtava markkina-alue. Kasvu perustuu pitkälti kulutuskysynnän nousuun. Myös toimintaolot ovat aiempaa vakaammat ja lainsäädäntö kehittyy, joten ulkomaisien yritysten edellytykset etabloitua ovat oleellisesti parantuneet. Ulkomaiset yritykset, joilla on kiinnostusta Venäjän markkinoita kohtaan, ovat jo perustaneet sinne edustustoja ja yhtiöitä.

John Nurmisen painopistealue on tällä hetkellä Venäjällä, jossa yrityksellä on kunniakkaat ja vahvat perinteet. Yrityksen tunnettuus onkin merkittävä kilpailutekijä venäläisessä yrityskulttuurissa. John Nurmisen pitkäaikainen toiminta itärajan tuntumassa mahdollistaa etenemisen syvemmälle Venäjälle ja samalla laajentumisen uusiin liiketoimintoihin.

Venäjän kuljetuksista yli 80 % kulkee rautatieverkostoa pitkin. Rautatieliikenne on siten elinehto, varsinkin kun tieverkosto on melko heikko ja satamat ovat usein ruuhkaisia. John Nurmisen Rautatie- ja Puu-logistiikka-yksiköt ovat pystyneet hyödyntämään kasvavia markkinoita viime vuosina. Tehokkaiden kuljetusreittien ja -ratkaisujen tuottaminen on vahvin kilpailutekijä myös tulevaisuudessa. Ajanmukainen kalusto, sen tehokas käyttö ja uusinta teknologiaa hyödyntävät tietojärjestelmät mahdollistavat kustannustehokkaiden ratkaisujen tarjoamisen. Rautatielogistiikka vaatii investointeja vaunukalustoon ja terminaaleihin. Näitä John Nurminen on jo jonkin verran tehnytkin. Ongelmana on edelleen liikenteen yksisuuntaisuus, sillä täydet vientivaunut Venäjälle palautuvat usein tyhjinä takaisin. Tuontilastien saaminen tasoittaisi tilannetta ja parantaisi toiminnan kannattavuutta.

Suomalainen metsäteollisuus on yksi tärkeimmistä John Nurmisen asiakasryhmistä. Raakapuuta ja haketta tuodaan Suomeen noin 16 milj m³ vuodessa Venäjältä suomalaisen metsäteollisuuden tarpeisiin ja määrän uskotaan kasvavan voimakkaasti. Kilpailu puuvaroista kovenee ja noutoaluetta on laajennettava. Raakapuun kuljetus vaatii tehokkaita ratkaisuja.

Baltiasta luontevampia reittejä

Baltian markkinat ovat myös vahvassa kasvussa, mutta markkina on pieni ja se jakautuu kolmeen eri maahan ja erilaiseen kansaan. EU-jäsenyys selkeyttää Baltian maiden lainsäädäntöä ja toimintatapoja. Myös Baltiassa infrastruktuurin taso on parantunut ja esimerkiksi pieniä kehittyviä satamia on paljon. Baltia mahdollistaa uusien, suorempien reittien käyttöönoton Venäjälle ja muihin IVY-maihin. Baltian rautatiet mahdollistavat tulevaisuudessa logistisesti luontevimpien reittien hyödyntämisen Venäjälle, Kazastaniin, Ukrainaan ja jopa Kiinaan.

John Nurmisen toiminta Baltiassa on perustunut shipping-toimintaan. Viime vuosina markkinoiden kehittyminen on avannut runsaasti uusia mahdollisuuksia. Tästä yhtenä esimerkkinä on Paldiskin sataman autotermiinaali, joka avattiin vuoden lopulla. Sieltä tullaan jakelemaan uudet autot Baltian markkinoille, kun ne tähän asti kulkivat Hangon sataman kautta. Ajoneuvologistiikan lisäksi Erikois- ja raskaskuljetukset ja Muotilogistiikka toimivat jo Baltiassa.

Henkilöstö

John Nurminen on työyhteisönä kehittävä, inhimillinen ja turvallinen. Yrityksellä on hyvän tuloksen tekokyvyn lisäksi työssään viihtyvä henkilöstö ja tyytyväiset asiakkaat. Vain yrityksen menestyminen mahdollistaa työsuhteiden jatkuvuuden ja vain tyytyväinen henkilöstö palvelee asiakkaita hyvin. Näitä kaikkia osatekijöitä seurataan John Nurmisella vuosittain.

Haastava logistiikan toimintaympäristö vaatii kykyä ennakoita tulevia tapahtumia ja suunnitella toimenpiteet niiden mukaisesti. Muutokset vaativat tekemään nopeitakin päätöksiä, jolloin on tehtävä valinta mitä pidetään, mitä kehitetään ja mistä luovutaan. Jokaisen onkin tärkeää vahvistaa omaa osaamistaan ja pitää työkunnostaan hyvää huolta.

Yksi Nurminen - yhteinen tavoite

Hyvä johtaminen ja selkeät tavoitteet ovat tärkeimpiä onnistumisen edellytyksiä. Vuonna 2003 toteutettu organisaatiomuutos voidaan kiteyttää ajatuksen Yksi Nurminen – yksi yhteinen tavoite. Jokaisen nurmilaisen tulee ymmärtää yhteiset tavoitteet, strategia ja arvot ja osata soveltaa niitä päivittäisessä työssään Nurmisen tavalla viestittynä ja johdettuna. Esimiesten tehtävänä on näyttää mallia ja ohjata organisaatiotaan oikeaan suuntaan. Yksiköiden johtoryhmien jäseniä ja avainosaajia koulutetaan tähän tehtävään Yksi Nurminen -esimiesvalmennuksessa. John Nurmisen tavoite on olla kansainvälisesti mitattuna paras logistiikkayhtiö valitsemillaan toimialueilla vuonna 2010.

Tyytyväinen henkilöstö

John Nurminen panostaa henkilöstönsä hyvinvointiin. Henkilöstön tyytyväisyyttä mitattiin joulukuussa tehdyllä tutkimuksella, johon vastasi 75 % henkilöstöstä. Tulokset osoittivat työssävihtyvyyden olevan hyvällä tasolla eli keskimääräistä suomalaista tasoa. Vastaajista 42 % oli erittäin tyytyväisiä työhönsä ja 48 % tyytyväisiä omaan työhönsä ja yritykseen, mutta suhtautuivat asioiden sujumiseen ja kehittämiseen kriittisesti. Tätä ryhmää voidaan pitää myös yrityksen voimavarana. Erityisesti työilmapiiri, esi-

miestoiminta ja John Nurminen yrityksenä ovat parantuneet vuodentakaisesta tutkimustuloksista. Tutkimuksen tuloksia on hyödynnetty ja niiden pohjalta on jo tehty korjaavia toimenpiteitä ja suunniteltu kehityspolkuja työyhteisön kehittämiseksi.

Yhteistoiminta luo vaikutusmahdollisuuksia

Uusi yritys rakenne merkitsi uutta tapaa toimia. Aiemmin oli toimittu itsenäisesti pienissä tytäryhtiöissä, mutta yhdistyminen yhdeksi suureksi organisaatioksi vaati paljon panostuksia sekä henkilöstöyksiköön että henkilöstön vaikutuskanavien luomiseen. Nyt yhteistoiminta- ja työsuojeluorganisaatiot on rakennettu, niiden periaatteet ja vastuut on sovittu ja toiminta on vakiintumassa.

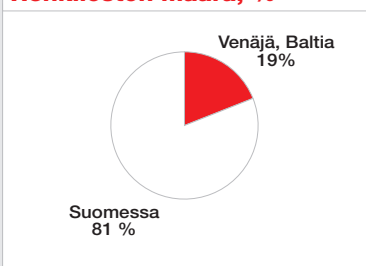
Kehityskeskustelut ovat kanava kehittämiseen

Henkilöstöjohtamisen tärkein keino on dialogi työsuorituksista. Kehityskeskustelut palvelevat osaamisen kehittämistä, motivoitumista ja tiedon johtamista. Ne käydään jokaisen esimiehen ja vakinaisessa työsuhteessa olevan henkilön välillä. Keskustelu tarjoaa mahdollisuuden antaa palautetta, vaikuttaa omaan työhön ja työympäristöön. Kehityskeskusteluissa määritetään tulevat kehitys- ja koulutustarpeet ja niiden pohjalta sovitaan jatkotoimenpiteistä.

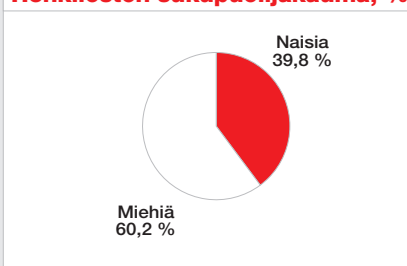
Työkyky ja motivaatio

Työkyky ja motivaatio muodostuvat monesta tekijästä. Työn vaatimusten, oman osaamisen ja työyhteisön lisäksi siihen vaikuttavat myös terveys ja elintavat. Työhyvinvoinnin edistämistoimet kohdistuvatkin John Nurmisella koko henkilöstöön. Niiden tarkoitus on kehittää työyhteisön toimivuutta ja ennaltaehkäistä työtehon laskua ja työkyvyttömyyttä. Työpaikkaselvityksiä ja ergonomiatarkastuksia on tehty kaikissa toimipisteissä ja niiden pohjalta tehtyjä toimenpidesuunnitelmia toteutetaan. Terveystarkastusten avulla työntekijä saa kattavan kuvan omasta terveydentilastaan. Fyysisistä kuntoa ja terveitä elintapoja tuetaan liikuntaseteleihin, pidempiaikaisella Aslak-kuntoutuksella, lounasetuuksin ja järjestämällä vuosittain koko konsernin liikuntapäivä. John Nurminen on työntekijöistään välittävä yritys.

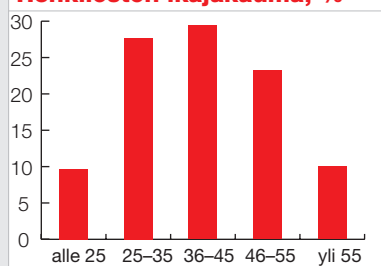
Henkilöstön määrä, %



Henkilöstön sukupuolijakauma, %



Henkilöstön ikäjakauma, %





Ajoneuvologistiikka

Ajoneuvologistiikka-yksikkö tuottaa logistisia kokonaisratkaisuja autojen valmistajille, maahantuojille ja jälleenmyyjille. Palvelu sisältää ajoneuvojen maahantuontitarkastus- ja huoltotoiminnot, kotimaan kuljetukset sekä transitokuljetukset Venäjälle ja Baltiaan. Toimipisteet sijaitsevat Turussa, Helsingissä, Hangossa ja Viron Paldiskissa. Yksikköön kuuluvat tytäryhtiöt Nurminen PDI Oy ja Nurminen Autotrans Oy. Vuonna 2004 yksikön liikevaihto oli 19,1 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 139.

Hyvä kysyntä

Uusien autojen myynti oli edelleen vilkasta Suomessa, ja yksikön toimittamien ajoneuvojen määrä säilyi lähes vuoden 2003 tasolla. Kotimaan kuljetuksissa kysyntä pysyi vakaana, mutta transitokuljetukset Venäjälle ja Baltiaan kasvoivat huomattavasti. Transitotoimitusten määrät moninkertaistuivat sekä nykyisten asiakkaiden volyymin kasvun vuoksi että uusien asiakkaiden myötä. Toiminnan kannattavuus säilyi hyvänä.

Lisäresursseja investoimalla

Kotimaan kuljetuksia hoitava Kuljetusliike L. Pihlapuro Oy sulautui V M Tikkinen Oy:öön ja yhtiön nimi muutettiin Nurminen Autotrans Oy:ksi. Kuljetustoimintaa tehostettiin investoimalla sekä uuteen tietojärjestelmään että kuljetuskalustoon. Nyt käytössä on 22 kuljetusyksikköä. Lisäksi

Paldiskin satamaan Tallinnan länsipuolelle rakennettiin autoterminaali ja maahantuontikunnostamo uusien autojen tarkastuksia ja lisävarusteluita varten.

Asiakasyhteistyö tiivistyy

Yksikkö sai myönteistä palautetta vuonna 2004 tehdystä asiakastytyväisyyskyselyssä. Tavoitteena on edelleen syventää ja laajentaa asiakassuhteita. Toimintaympäristö mahdollistaa uusien ratkaisujen kehittämisen ja tarjoamisen, sillä autojen valmistajat ja maahantuojat ovat kiinnostuneita löytämään uusia läpimenoajoiltaan ja kustannuksiltaan tehokkaampia ratkaisuja. Uusien asiakaslähtöisten ratkaisujen lisäksi kehittämiskohteina ovat yhteydenpito asiakkaisiin ja tiedonkulku. Yksikössä onkin jo käynnissä tietojärjestelmien kehityshankkeita.

Kasvua transitokuljetuksissa

Venäjän talouden kasvu ennakoii autojen kysynnän edelleen vahvistuvan, joten transitokuljetusten volyymit kehittyvät positiivisesti. Kotimaankuljetuksissa vuoden aikana tehdyt kalustoinvestoinnit mahdollistavat aiempaa suuremman markkinaosuuden. Suomessa autokauppa jatkuu vilkkaana, joten maahantuontitarkastuksien kysyntä tulee säilymään hyvänä. Yksikkö aloitti helmikuussa 2005 toiminnan Paldiskissa, ja sillä on valmiudet toiminnan käynnistämiseen myös Kotkassa.

Ford Venäjä ja Gema-Trans John Nurmisen kumppaneina

Ford on yksi maailman tunnetuimmista brandeista. Suomen Ford on ollut Ajoneuvologistiikka-yksikön asiakkaana jo yli 25 vuotta ja Ford Venäjänkin kanssa yhteistyötä on tehty yli kymmenen vuotta. Gema-Trans, joka on autokuljetuksiin erikoistunut venäläinen yritys, hoitaa John Nurmisen alihankkijana Fordin transitokuljetukset Suomesta Venäjälle. Kuljetettavien autojen määrät ovat kasvaneet huomasti siitäkin huolimatta, että Fordilla on oma tehdas Venäjällä, joten Suomen kautta kulkevat vain tuontiautot. Vuonna 2004 yhteistyökumppanien kautta kulki noin 10 000 autoa ja määrän odotetaan lähes kaksinkertaistuvan vuoden 2005 aikana.

Ajoneuvologistiikka-yksikkö tekee Fordien vastaanotto- ja vauriotarkastuksineen, varastoinnin, autojen edelletoimitukset ja raportoinnin. Yhteistyö on säännöllistä ja tiivistä. Voimakkaasti kasvavat markkinat vaativat kykyä sopeuttaa kapasiteettia nopeasti. Suuret volyymivaihtelut ja viranomaisäädösten muutokset lisäävät myös toiminnan haasteellisuutta.

Tiivis yhteistyö tarkoittaa myös toimintojen suunnittelua ja kehittämistä yhdessä. Ajantasainen tieto on yhä tärkeämpää ja John Nurminen hyödyntääkin Fordin tietojärjestelmiä ja kehittää omia ratkaisujaan yhdessä Fordin kanssa. Myös markkinoille tulevien uusien automallien reittivaihtoehdot ja logistiikka suunnitellaan yhdessä.



Erikois- ja raskaskuljetukset

Erikois- ja raskaskuljetukset -yksikkö tarjoaa suurten ja raskaiden kappaleiden kuljetuspalveluja Euroopassa, Venäjällä ja Baltian maissa. Kuljetukset räätälöidään asiakkaan tarpeen mukaan. Asiakaskunta koostuu pääasiassa konepajateollisuuden yrityksistä ja huolintaliikkeistä. Yksikön toimipisteet ovat Jyväskylässä, Vantaalla ja Tallinnassa. Vuonna 2004 yksikön liikevaihto oli 5,4 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 20.

Hintakilpailu kiristyi

Yksikkö saavutti kannattavuustavoitteensa, vaikka liikevaihto pieneni hieman edellisestä vuodesta. Erikoiskuljetusten markkinat supistuivat, minkä seurauksena osa kilpailijoista ryhtyi aggressiiviseen hintakilpailuun ajoittain laadunkin kustannuksella. Konepajateollisuuden toimitukset pysyivät vielä alhaisella tasolla, mutta vahvistuvat tilauskannat ennakoivat tilanteen korjaantumista jatkossa.

Panostuksia Baltiaan ja Venäjälle

Kuljetusalihankintaa Suomessa keskitettiin ja käyttöön otettiin uusi toiminnanohjausjärjestelmä, joka tehostaa kuljetusten hallintaa. Virossa aloitettiin keväällä palvelujen tarjoaminen Nurminen Heavy Oü:n nimissä ja yrityksen

resursseja vahvistettiin. Tavoitteena onkin kehittyä alan laatu- ja markkinajohtajaksi Virossa ja merkittäväksi toimijaksi myös muissa Baltian maissa. Venäjällä yhteistyötä vahvistettiin sekä paikallisen kumppanin että OOO John Nurminen CIS:n kanssa.

Erinomainen asiakaspalvelija

Yksikkö on alansa markkinajohtaja, jonka palvelun laatu on erinomainen. Alkuvuonna tehdyssä asiakastutkimuksessa erityiskiitosta saivat henkilökunnan ammattitaito, palvelusenne ja joustavuus. Vahva osaaminen, nykyaikainen kalusto ja hyvin toimivat tietojärjestelmät mahdollistavat kustannustehokkuuden myös jatkossa.

Näkymät

Toiminta kansainvälistyy, joten kilpailukyvyyn parantaminen vaatii tehokkaasti toimivaa ja maantieteellisesti kattavaa yhteistyöverkostoa. Alan markkinoiden ennakoidaan kasvavan koko markkina-alueella. Suomessa konepajateollisuuden toimitukset lisääntyvät ja myös Baltian ja Venäjän markkinat kehittyvät suotuisasti. Kasvutavoitteen saavuttamista tukevat jo tehdyt toimenpiteet ja tulevaisuudessa mahdollisesti myös yritysostot.

Tiehallinto John Nurmisen kumppanina

Tiehallinto on erikoiskuljetuksien luvat myöntävä viranomainen Suomessa. John Nurmiselle myönnetään eniten eli noin 450 erikoiskuljetuslupaa vuosittain, mikä tarkoittaa keskimäärin 2–3 lupaa päivässä. Jo 70-luvulla alkanut yhteistyö onkin tiivistä ja joustavaa. John Nurminen saa yhteistyökumppaniiltaan kiitosta hyvästä ammattitaidosta. Perusteellisesti täytetyt lupahakemukset tarvittavine liitteineen lyhentävät niiden käsittelyaikoja.

Tiehallinnon ohjeelliset käsittelyajat ovat erikoisraskaille luvulle viikko ja muille luvulle kaksi päivää, mutta käytännössä luvansaanti on usein vieläkin nopeampaa. Lupahakemukseen merkittävät tiedot riippuvat luvan tyypistä. Hakija voi esittää toiveen käytettävästä reitistä, mutta jos

hakemuksessa on vain lastaus- ja purkuosoite, Tiehallinto ilmoittaa käytettävän reitin. Reitinvalinnassa Tiehallinnolla on ollut käytössään jo vuodesta 1992 alkaen tietojärjestelmä, joka on edelleen toimiva ja osittain jopa poikkeuksellisen edistysellinen kansainvälisesti verraten. EU-rekisteröidyille ajoneuvoille myönnettyt luvat ovat voimassa jopa vuoden, joten kuljetuksen viivästyminen aiotusta aikataulusta ei aina vaadi uuden luvan hakemista.

Tiehallinto valvoo tarvittaessa myös raskaiden kuljetuksien sillan ylitykset. Lisäksi se kouluttaa liikenteenohjaajia ja kuljettajia yhdessä oppilaitosten kanssa.



Muotilogistiikka

Muotilogistiikka-yksikkö tarjoaa asiakaslähtöisiä vaatteiden, tekstiilien ja asusteiden logistiikkapalveluja vaatetusteollisuuden yrityksille, maahantuojille ja vähittäiskaupoille. Yksikön kokonaispalvelu käsittää tuotteiden tullausten, viimeistelyn, varastopalvelun ja kuljetuksen. Yksiköllä on toimipisteet Lahdessa ja Tallinnassa ja se on osa eurooppalaista Fashionet-verkostoa. Liikevaihto vuonna 2004 oli 9,4 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 69. Yksikön liiketoiminta myytiin maaliskuussa 2005 Suomen Posti Oyj:lle, jonka Logistiikka-ryhmään se siirtyi 30.4.2005 alkaen.

Vilkas syyssezonki

Muotilogistiikka-yksikkö saavutti asetetut tavoitteet. Kysyntää lisäsivät sekä uudet asiakkaat että nykyisten asiakkaiden kasvavat volyymit. Myös asiakkaiden kiinnostus ulkoistaa toimintojaan vahvistui. Kevätkausi oli odotusten mukainen, mutta syyssezonki yllätti vilkkauksellaan ja pitkäkestoisuudellaan. Kysyntä oli ajoittain niin voimakasta, että kapasiteettia jouduttiin lisäämään tilapäisjärjestelyillä ja lisätyövoimalla. Tilannetta helpotti vuoden 2004 alussa valmistunut uusi varasto, jonka avulla Lahden toiminnot keskitettiin yhteen osoitteeseen.

Uusi varasto Tallinnaan

Heinäkuussa otettiin käyttöön uudet tilat myös Tallinnassa. Ne mahdollistavat sekä riippuvien että kartongissa olevien

tuotteiden tehokkaan käsittelyn. Kotimaan ajojärjestelyjä varten luotua tietojärjestelmää kehitettiin kattamaan myös vientitoiminnot, ja ohjelma otetaan jatkossa käyttöön myös Tallinnan toimipisteessä. Fashionet-verkoston toimintaedellytykset paranivat ja sen toiminta-alue laajeni uusien jäsenten myötä. Yksikön kanssa läheisessä yhteistyössä toimivat kuljetusliikkeet hankkivat lisää riippukuljetuskalustoa.

Varautuminen sesonkeihin

Muotilogistiikka sai erinomaiset arvostukset keväällä tehdyssä asiakaskyselyssä, ja kiitosta tuli erityisesti palveluasenteesta, reagointinopeudesta ja osaamisesta. Yksikön tavoitteena on säilyttää korkea asiakastytyväisyys kehittämällä työmenetelmiä ja tietojärjestelmiä. Syksyn vilkas sesonki osoitti, että jatkossa on varauduttava aiempaa voimakkaampiin sesonkivaihteluihin. Yksikkö onkin jo muuttanut eräitä toimintatapojaan tasataksaan vaihteluiden aiheuttamaa kuormitusta ja etsinyt joustavampia ratkaisuja varastonkierron parantamiseksi.

Tuonti Kaukoidästä lisääntyä

Kuluttajien vaatimukset ovat kasvaneet, joten myytävien vaatteiden odotetaan olevan sileitä ja viimeistelyjä. Myös asiakkaiden suuntaus ulkoistaa varastonsa jatkuu. Muotilogistiikan markkinoilla on siten selkeästi vielä kasvupotentiaalia. Tuontikiintiöiden poistuminen Kiinan ja EU:n välisestä kaupasta lisäänee myös kysyntää.

Texmoda John Nurmisen kumppanina

Texmoda Fashion Group on osuuskunta, jossa on 46 yksityistä jäsenkauppiasta. Texmoda Fashion Group-osuuskunnan tehtävä on kehittää Moda- ja Jim & Jill-liiketoimintakonsepteja yhdessä kauppiaiden kanssa. Tärkein osa yhteistyöstä on omien mallistojen tuottaminen kauppiaille. Yhteistyötä tehdään myös markkinoinnissa, koulutuksessa ja tietoliikenneasioissa. MODA-ketju on Suomen suurin naisten ja miesten pukeutumisen erikoisliikeketju. Jim&Jill- ketju on puolestaan erikoistunut nuorisomuotiin. Myymälöitä on yhteensä yli sata eri puolella maata. Texmodan myynti vuonna 2004 oli yli 124 miljoonaa euroa.

Yhteistyö Texmodan ja Muotilogistiikka-yksikön välillä käynnistyi jo yli 10 vuotta sitten tuontikuljetuksien muodos-

sa. Kaksi vuotta sitten Texmoda ulkoisti myös varastonsa John Nurmiselle ja samalla aloitettiin yhteistyö vaatteiden viimeistelyssä. Nyt yksikkö hoitaa myös Texmodan tullausten.

Myymälöiden on tärkeää saada laadukkaasti viimeistellyt tuotteet myyntiin juuri oikealla hetkellä. Tästä syystä yhteistyön ehdottomana edellytyksenä on palvelun korkea laatu. Toiminnan on oltava joustavaa, lähetysten virheettömiä, raporttien ajantasaisia ja jakelun luotettavaa. Yhteydenpito Texmodan ja Muotilogistiikka-yksikön välillä onkin tiivistä. Sesonkipalaverissa seurataan tuloksia ja ideoidaan toiminnan kehittämistä.



Puulogistiikka

Puulogistiikka-yksikkö tarjoaa logistisia ratkaisuja Suomen ja Venäjän metsäteollisuudelle. Yksikkö on erikoistunut pyöreän puutavaran ja hakkeen kuljetuksiin pääasiassa rautateitse. Palvelut kattavat puun kuljetuksen, varastoinnin, mittauksen, laadutuksen, määrä- ja laaturaportoinnin sekä rahdinvälityksen ja operoinnin. Toimipisteiden verkosto kattaa koko itärajan ja puuterminaaleja on Venäjällä ja Suomen raja-asemilla. Venäjällä puulogistiikan toimintoja hoitaa tytäryhtiö OOO Huolintakeskus. Vuonna 2004 yksikön liikevaihto oli 7,8 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 37.

Helpotusta vaunupulaan

Raakapuun tuonti Suomeen kasvoi maltillisesti. Yksikön liikevaihdon kasvu perustuikin pääasiassa lisäpalvelujen kuten rahdinvälityksen ja operoinnin, kysynnän kasvuun. Kannattavuus parani ja asetetut tavoitteet saavutettiin. Venäjällä vallitseva vaunupula vaati uusia kalustoinvestointeja ja yksikkö hankki erikoisvaunuja sekä pyöreän puutavaran että hakkeen kuljetukseen. Vaunukaluston hankinnat paransivat kuljetusten tarjontaa jo loppuvuodesta, mutta selvemmin vaikutukset tulevat näkymään vuoden 2005 aikana. Kuljetuskaluston kehitykseen panostaminen on tärkeää myös tulevaisuudessa.

Laajentuminen operointiin

Joulukuussa tehtiin aiesopimus venäläisen rautatieoperaattorin ZAO Irtransin vähemmistöosuuden hankkimisesta

ja samalla koko yhtiön omistaman vaunukaluston ostamisesta. Järjestely laajentaa yksikön palvelua ja takaa vaunuoferoinnille osaavan ja kehittyvän ympäristön. Osaava operointi tehostaa vaununkiertoa ja takaa asiakkaille kustannustehokkaan palvelun.

Yksilöllistä asiakaspalvelua

Markkinat antavat lähivuosina hyvät kasvumahdollisuudet tehokkaille ja tavoitteelliselle palveluntuottajalle. Yksikkö kartoittaa asiakkaidensa tarpeita entistä tarkemmin ja pyrkii tarjoamaan yksilöllistä asiakaspalvelua. Yhteistyötä lujitetaan myös venäläisten yhteistyökumppaneiden kanssa. Tietojärjestelmien kehittämiseen panostetaan aiempaa enemmän; kuljetusten oikea-aikaisuus on puulogistiikan laadun tärkeä tekijä.

Voimakasta kasvua

Puulogistiikan kasvunäkymät ovat erittäin hyvät. Venäjältä tuotavan puuraaka-aineen merkitys Suomen metsäteollisuudelle tulee lähivuosina edelleen lisääntymään, joten logistiikan kysyntä kasvaa. Teollisuus ulkoistaa toimintojaan sekä Suomessa että Venäjällä. Yksikön panostukset vaunukalustoon ja terminaaleihin parantavat mahdollisuuksia vastata kasvavaan kysyntään. Toimintaympäristöä voidaan laajentaa Suomen lähialueilta kauemmas Venäjälle ja kehittää Venäjän sisäisiä kuljetuksia.

Metsäliitto John Nurmisen kumppanina

Metsäliitto-Yhtymä on yksi Euroopan suurimmista metsäteollisuusyhtiöistä, jonka tytäryhtiöitä ovat M-real, Finnforest, Botnia ja Metsä Tissue. Metsäliiton liikevaihto vuonna 2004 oli 8,5 miljardia euroa ja sen palveluksessa oli noin 30 000 työntekijää.

John Nurmisen Puulogistiikka-yksikkö on hoitanut puuraaka-aineen kuljetuksia Metsäliitolle jo 1990-luvun alusta alkaen. Yksikön tehtävänä on hallita Metsäliiton tehtaille Venäjältä tulevia puutoimituksia eli käytännössä toimittaa oikeanlaiset toimitukset oikeaan aikaan. Kokonaispalvelu koostuu huolinnasta, tullauksesta, varastoinnista, kuljetuk-

sesta, vaunujen vuokrauksesta ja operoinnista sekä terminaali-palvelusta. Puutavara myös mitataan ja laadutetaan.

Sähköinen tiedonsiirto on myös tärkeä osa palvelua. Tietojärjestelmiä kehitetäänkin yhdessä asiakkaan kanssa. Lisäksi toiminnan muut haasteet, joita ovat mm. kuljetuksiin tiukat aikataulut ja toiminta-alueen vaativat olosuhteet, edellyttävät tiivistä yhteistyötä.



Rautatielogistiikka

Rautatielogistiikka-yksikkö palvelee ulkomaankaupan yrityksiä pääasiassa Suomen ja IVY-maiden välisessä rautatieliikenteessä. Palvelu käsittää rautatiekuljetusten lisäksi tullaus-, huolinta- ja terminaalipalvelut. Rautatieterminaalit, jotka toimivat myös tullivarastoina, sijaitsevat Vainikkalassa, Niiralassa ja Luumäellä. Vaalimaalla on maantieliikenneterminaali. Vuonna 2004 yksikön liikevaihto oli 21,9 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 79.

Kysyntä vilkasta

2004 oli yksikölle hyvä vuosi. Merkittävät investoinnit terminaaleihin ja vaunukalustoon tekivät mahdolliseksi vastata yhä kovenevaan rautatielogistiikan kysyntään. Tavaravirrat lisääntyivät erityisesti Venäjälle, Ukrainaan ja Kazakstaniin. Alueen taloudellinen kasvu jatkui vahvana ja kysyntää lisäsi myös öljyn korkea maailmanmarkkinahinta. Säännöllisten kuljetusten lisäksi myös asiakkaiden määrä kasvoi ja projektikuljetukset lisääntyivät. Kilpailutilanne kiristyi venäläisten huolitsijoiden tultua Suomen markkinoille ja asiakkaiden etsiessä vaihtoehtoisia kuljetusreittejä.

Yksityisvaunuja liikenteeseen

Kalustohankinnat paransivat vaunujen saatavuutta loppuvuonna. John Nurminen onkin lisännyt vaunukapasiteettiaan investoimalla sekä omiin että vuokrattuihin yksityisvaunuihin jo neljän vuoden ajan. Tehokkaat tietojärjestelmät mahdollistavat nopean vaunujen kierron. Myös termi-

naaleja on rakennettu ja ajanmukaistettu viime vuosina ja kapasiteettia tullaan lisäämään myös Kotkaan ja Vainikkalaan vuoden 2005 aikana.

Laatu- ja ympäristösertifikaatti

Toimintaa laajennettiin perustamalla Moskovaan toimipiste, joka toimii läheisessä yhteistyössä John Nurminen CIS:n kanssa. Huhtikuussa Vainikkalan raja-asemalla siirryttiin ympärivuorokautiseen päivystykseen. Muutos parantaa asiakaspalvelua ja nopeuttaa vaunujen kiertoa. Laatu- ja ympäristösertifikaatit kesäkuussa.

Tuontiliikennettä Venäjältä

Venäjän ja muiden IVY-maiden nopean taloudellisen kehityksen ennakoidaan jatkuvan lähivuosina. Vienti itään kasvaa ja vientiartikkelit monipuolistuvat, mutta tuonti koostuu edelleen pääsääntöisesti erilaisista raaka-aineista. Rahtihintojen nousu heikentää rautatiekuljetusten kilpailukykyä, vaikka lyhyet kuljetusajat ja turvallisuus pitävätkin palvelun edelleen hyvänä vaihtoehtona. Asiakkaiden kanssa kehitetään myös uusia kustannustehokkaita ratkaisuja ja yhdistettyjen kuljetusten osuuden arvioidaankin kasvavan. Suomen ja Kiinan välisen kaupan kasvu tulee näkymään myös rautatieliikenteessä tulevaisuudessa.

Timberjack John Nurmisen kumppanina

Timberjack on maailman johtava metsäkoneiden valmistaja. Sen tuotevalikoimaan kuuluvat harvesterit ja kuormatraktorit sekä kokopuunkorjuussa käytettävät kaatoka-sauskoneet, juontokoneet ja puutavaranosturit.

Rautatielogistiikka-yksikkö ja Timberjack ovat tehneet laajamittaista yhteistyötä jo viiden vuoden ajan. Metsäkoneita kuljetetaan Niiralasta Venäjälle säännöllisesti sekä rautateitse että autoilla. Lisäksi yksikkö varastoi Timberjackin varaosia.

Metsäkoneiden vaunukuljetukselle on asetettu korkeat laatuvaatimukset. Kaikille konetyypeille on haettu Venäjän

rautateiltä hyväksytyt kuormauspiirustukset, joissa määritellään jopa tuennassa käytettävien naulojen koko. Koneiden lastaus ja sidonta ovat ammattitaitoa vaativaa työtä; koneet tuetaan, irrotettavat osat laitetaan hyttiin, lamput ja ikkunat peitetään ja ovet sinetöidään. Timberjackin saamaan palveluun kuuluvat myös asiakirjojen tuottaminen, rahdinvälitys ja tarvittaessa myös vaunun saatto ja seuranta.

Tiukat aikataulut tuovat toiminnalle haastetta. Ohjeet kuormien tuennasta ja sidonnasta saattavat olla ristiriitaisia ja Suomen ja Venäjän puolella noudatettavat määräykset erilaisia.



Taidelogistiikka

Taidelogistiikka-yksikkö tuottaa korkealuokkaisia taidelogistiikan palveluita, arvotavaroihin liittyviä erityis- palveluita ja konservointipalveluita. Sen asiakkaita ovat taidemuseot, galleriat ja yksityiset taiteenomistajat. Yksikkö toimii Vantaan Hakkilassa ja Moskovassa John Nurmisen tytäryhtiön OOO John Nurminen CIS:n kautta. Vuonna 2004 yksikön liikevaihto oli 4,4 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 15.

Kannattavuus parani

Taidelogistiikan kysynnässä ei tapahtunut olennaista muutosta vuoden aikana. Markkinat pysyivät vaisuina ja kilpailu kireänä. Yksikölle vuosi oli silti hyvä, ja toiminnan kannattavuus parani tehokkaiden toimintatapojen ansiosta. Erityisesti yhteistyö Moskovon tytäryhtiön kanssa kasvatti liiketoimintaa. Myös konservointipalveluiden kysyntä lisääntyi.

Keskittyminen taiteeseen

Yksikkö keskittyi taidelogistiikkaan yhtiön myytyä touko- kuussa näyttelylogistiikan liiketoiminnan Suomen Messu- logistiikka Oy:lle, jonka vähemmistöosakkaana John Nurminen edelleen on. Vuoden aikana aktivoitiin yhteistyötä huutokauppakamareiden kanssa järjestämällä erilaisia asiakastilaisuuksia. Yhteydenpito asiakkaisiin oli myös tii-

vistä sisältäen mm. taiteen käsittelyn koulutusta. Yksikkö saikin hyvät arviot keväällä tehdyssä asiakastytyväisyys- kyselyssä.

Kasvua idästä

Maailmantalouden epävakauudesta johtuen taidelogistiikan kysynnässä ei oleteta tapahtuvan merkittävää muutosta vuoden 2005 aikana. Sen sijaan Venäjän markkinat tarjoavat edelleen kasvumahdollisuuksia. Kotimaassa yksiköllä on hyvä markkina-asema ja muista alan toimijoista erottuva korkean jalostusasteen palvelu, joka kattaa kuljetuksen lisäksi myös kokoelmien hallinnan ja konservoinnin. Uusien palvelumuotojen tarjoaminen lisää kasvumahdollisuuksia.

Pohjola John Nurmisen kumppanina

Pohjola-Yhtymä on kerännyt mittavan taidekokoelman 114 toimintavuotensa aikana. Kokoelma käsittää maalauksia, grafiikkaa, veistoksia, tekstiilitaidetta ja arvohuonekaluja. Taideteokset on sijoitettu yhtiön toimipisteisiin eri puolille Suomea tavoitteena pitää taide esillä henkilökunnan ja asiakkaiden ilona.

Pohjolan siirtyminen IAS-kirjanpitoikäntöön edellytti jokaisen teoksen markkina-arvon määrittämistä. John Nurmisen Taidelogistiikka-yksikkö inventoi Pohjolan taidekokoel-

man tarkastaen teokset ja niiden kunnan yksityiskohtaisesti. Tiedot päivitettiin taiderekisteriin ja jokaiselle teokselle määritettiin käypä arvo. Ajantasainen tieto teoksista on nyt haettavissa Pohjolan taiderekisteristä usealla eri kriteerillä. Pohjola ja John Nurminen ovat myös aloittaneet teosten konservointiin liittyvän yhteistyön.

Pohjola on vahinkovakuutukseen ja sijoituspalveluihin keskittynyt vakuutus konserni. Sen liikevaihto on noin 1,19 miljardia euroa ja henkilöstön määrä 2 700.



Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikkö tarjoaa tavarankäsittely-, varastointi- ja lisäarvopalveluita tuonti- ja vientiyrityksille, huolintaliikikkeille ja tukkukaupoille. Toimipisteet sijaitsevat Vantaan Hakkilassa sekä Kotkan, Mussalon, Haminan, Loviisan ja Turun satamissa. Loviisan toimipiste on erikoistunut sahatavaran ja bulkin käsittelyyn, ja Mussalossa yksikkö tarjoaa myös kemikaalilogistiikan palveluja. Vuonna 2004 yksikön liikevaihto oli 13,3 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 67.

Kotimaan kysyntä elpyi

Suomen vienti Venäjälle kasvoi edelleen ja myös kotimaan kysyntä elpyi. Transitokuljetuksissa oli kausivaihtelua. Tavarankäsittelyn kysyntä tasoittui vuoden 2004 aikana ja markkinat olivat aiempaa epävakaammat. Sen sijaan sahatavaran kysyntä lisääntyi hieman.

Investointien vuosi

Vuoden aikana yksikkö investoi voimakkaasti rakentamalla ja laajentamalla terminaali-tiloja Vantaalle, Mussaloon ja Loviisaan. Vantaan Hakkilan toiminta kasvoi ja terminaali-tilat kaksinkertaistuivat. Mussaloon valmistui marraskuussa kemikaalilogistiikan terminaali, joka on turvatasoltaan ainutlaatuinen Suomessa. Luokiteltujen aineiden käsittely on John Nurmisen uusi, erityisosaamista vaativa palvelu.

Säännökset täyttävien tilojen lisäksi kemikaalilogistiikassa on panostettu voimakkaasti myös henkilöstön koulutukseen. Mussaloon rakennettiin myös uusi terminaalihalli normaalille tavarankäsittelylle. Loviisan satamassa siirrettiin puutavaravarasto logistisesti edullisempaan paikkaan. Sen lisäksi palveluvalikoimaa laajennettiin rakentamalla satamaan monitoimihalli uusien tavaraerien käsittelylle.

Tuotteistaminen käyntiin

Toimintatapaa muutettiin tuotokeskeisemmäksi ja aiemmasta paikkakuntakeskeisyydestä luovuttiin. Palvelut jaotellaan nyt neljään kokonaisuuteen, jotka ovat transito, terminaali, timber ja bulk sekä kemikaali. Toimintatavan muutos mahdollistaa entistä laajemman ja selkeämmän palvelun tarjoamisen asiakkaille. Organisaatiota vahvistettiin palkkaamalla lisää henkilökuntaa terminaali-toimintoihin.

Toimintatapoja kehitetään

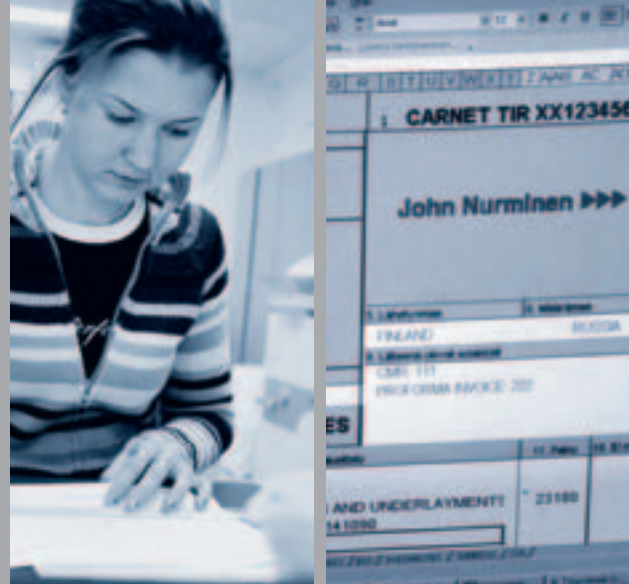
Kysynnän odotetaan jatkuvan hyvänä, erityisesti tuonti-toiminnassa. Toimintaympäristössä tapahtuu kuitenkin muutoksia. Transitoliikenteessä on alkamassa uusien palvelujen aikakausi. Toimintatapojen kehittäminen ja uudet tuotteet luovat pohjaa kannattavalle kasvulle myös tulevaisuudessa.

CENTOS John Nurmisen kumppanina

Centos on logistiikka-alan yritys, jonka palveluvalikoimaan kuuluvat huolinta, varastointi ja kuljetukset. Yhtiö on ollut Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikön asiakkaana Haminan satamassa jo lähes 10 vuotta. John Nurmisen palvelu Centokselle käsittää terminaalien vuokrauksen, varastoinnin, varastokirjanpidon ja tavarankäsittelyn.

Centoksen asiakkaita ovat suuret aasialaiset elektronikan valmistajat, joten Haminan varastojen kautta kulkee vuosittain valtava määrä kodin elektroniikkaa. Tavaroiden määränpää on useimmiten Venäjä, joku muu IVY-maa tai Baltia.

Asiakassuhde on ajan myötä tiivistynyt yhteistyöksi ja siksi myös sopimuskaudet ovat pidempiä kuin alalla yleensä. Toiminta on hyvin haasteellista, sillä säännöt, aikataulut ja volyymit muuttuvat jatkuvasti. Erityisesti kasvavat tavaravirrat vaativat kykyä sopeuttaa toimintaa nopeastikin. Myös kulttuurierot on otettava huomioon, sillä aasialainen toimintatapa ja -ympäristö poikkeavat selkeästi länsimaisesta tavasta toimia. Kokonaisuuden hahmottaminen onkin erityisen tärkeää. Haasteiden voittamiseksi tehdään jatkuvasti tiivistä yhteistyötä tehokkuuden, laadun ja toimintatapojen kehittämiseksi.



Tullauspalvelut

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 tuonti- ja vientitullukset, tullauksiin liittyvät dokumentoinnit, transito-dokumentoinnit ja EU:n sisäkaupan tilastointi. Tullauspalvelujen toimipisteet ovat Vantaan Hakkilassa, Kotkan Mussalossa ja Turun ja Hangon satamissa. Tullauspalveluita on saatavana myös muista eri puolilla Suomea sijaitsevista John Nurmisen toimipisteistä. Vuonna 2004 yksikön liikevaihto oli 3,3 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 13.

Kysyntä lisääntyi

Yksikön vuosi oli ennakoitua parempi, ja toimeksiantojen määrä lisääntyi EU:n laajentumisesta johtuvasta tullaustarpeen vähenemisestä huolimatta. Asiakaskunta kasvoi usean huolinta- ja kuljetusliikkeen ulkoistettua tullauksensa. Asiakkaat luopuvat omista tullaustoiminnoistaan, koska palvelun tuottaminen vaatii nyt entistä enemmän osaamista ja vuoden 2004 aikana käyttöön otettu sähköinen ITU-tullaus ja NCTS-passitus edellyttävät kehittyneitä tietojärjestelmiä. Lisäksi vakuusvaatimukset ovat nousseet. EU:n sisäkaupan tilastoinnin lisääntyminen ja Venäjän viennin sekä Aasian tuonnin voimakas kasvu nostivat yksikön pal-

veluiden kysyntää. Myös vuonna 2003 perustettu Kotkan toimipiste vakautti asemaansa ja laajensi asiakaskuntaansa voimakkaasti.

Asiakaslähtöistä toimintaa

Tullauspalvelut-yksikön kilpailukyky perustuu henkilöstön osaamiseen, hyviin tietojärjestelmiin ja puolueettomaan markkina-asemaan. Toiminnan asiakaslähtöisyyttä lisättiin laajentamalla toimenkuvia ja ketjuttamalla työtehtäviä. Nyt jokaisella asiakkaalla on oma yhteyshenkilö, joka hallitsee kokonaisuuden ja ymmärtää asiakkaan liiketoimintaa aiempaa paremmin. Uusi toimintatapa varmistaa entistä laadukkaamman palvelun, parantaa tiedonhallintaa ja lisää työtehtävien mielekkyyttä.

Hyvät näkymät

Kysynnän ennakoidaan jatkuvan hyvänä myös vuoden 2005 aikana. Venäjän kaupan odotetaan kasvavan edelleen, ja myös Suomen tuonnin arvioidaan lisääntyvän. Yksikkö panostaa edelleen asiakkuuksien hoitoon vahvistamalla henkilöstöresurssejaan ja tehostamalla tiedonhallintaansa.

Hong Kong Import Ltd John Nurmisen kumppanina

Hong Kong Import Ltd perustettiin vuonna 2001, ja tiivis yhteistyö John Nurmisen Tullauspalvelut-yksikön kanssa on jatkunut siitä lähtien. John Nurminen vastaa yrityksen EU:n ulkopuolisten lähetysten tullauksesta ja EU:n sisäkaupan tilastoinnista.

Kireät aikataulut tekevät toiminnasta vauhdikasta. Tuotteilla on usein maanlaajuinen myyntikampanja, joten tullaus on saatava hoidettua nopeasti. Tuonnissa on kaksi sesonkia: keväällä kesätavaroiden ja syksyllä joulutavaroitten tullessa maahan. Hong Kong Import tuo maahan myös tuotteita, joita ei aiemmin ole ollut Suomen markkinoilla.

Näiden tavaroiden tullinimikkeiden ja verokohtelun selvittäminen on joskus varsin haasteellista. Vuoden 2004 aikana John Nurmisen ja Hong Kong Importin yhteistyö laajeni myös varastointiin ja tavarankäsittelyyn.

Hong Kong Import tuo maahan laajan valikoiman tuotteita eri puolilta Aasiaa. Se palvelee Hong Kong -tavarataloketjua, johon kuuluu 15 tavarataloa Suomessa. Yhtiön liikevaihto vuonna 2004 oli 8,1 miljoonaa euroa ja henkilöstömäärä 4.



Varustamopalvelut

Varustamopalvelut-yksikkö tarjoaa laivanselvityspalveluja lähes kaikissa Suomen merisatamissa ja konsernin palveluverkoston kautta myös Baltian satamissa. Asiakaskunta koostuu varustamoista ja ulkomaankauppaa käyvistä yrityksistä. Yksikkö on maailmanlaajuisen Multiport Ship Agencies Networkin Suomen edustajajäsen. Vuonna 2004 yksikön liikevaihto oli 2 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 22.

Rakenteellisia muutoksia

Toimintaympäristö oli melko vakaa vuonna 2004. Yksikön selvittämien alusten kokonaismäärä laski hieman. Erityisesti kuivalastialusten liikenne väheni Länsi-Suomen satamissa. Tämän vuoksi kartoitettiin uusia vaihtoehtoja palvelujen tuottamiseksi satamissa, joissa laivakäyntejä on vähän. Syksyllä yksikkö solmikin yhteistyösopimuksen Kemi Shipping Oy:n ja Herman Andersson Oy:n kanssa Perämeren laivanselvitysten tuottamisesta. Samalla luovuttiin omasta toimistosta Oulussa.

Asiakassuhteita syvennettiin

Varustamopalvelut-yksikkö keskittyi syventämään asiakassuhteita mm. yhteisillä, prosessia tehostavilla tietotekniikkaratkaisuilla. Yksikössä otettiin käyttöön myös uusi operatiivinen tietojärjestelmä, joka parantaa oleellisesti tiedonhallintaa ja mahdollistaa asiakkaiden paremman palvel-

lemisen. Järjestelmästä on yhteys satamaliikenteen tietojärjestelmään, PortNet:iin.

Väylämaksuja tarkastetaan

Vuoden 2003 aikana viranomaiset havaitsivat voimassa olevien säännösten johtavan erilaisiin tulkintoihin laivojen jääluokkamääräyksistä, joiden pohjalta väylämaksut peritään. Valtiovalta asetti työryhmän selvittämään tilannetta, mutta alan kaipaaman lakimuutoksen valmistelu on vielä kesken. Epäselvät pelisäännöt hankaloittavat liiketoiminnan kehittämistä. Väylämaksujen selvittäminen jälkikäteen tapauskohtaisesti vaatii yksiköltä edelleen paljon hallinnollista työtä ja merkitsee taloudellisia vastuita, mikäli lisämaksuja ei saada perittyä varustamoilta.

Vakavarainen toimija

Tavoitteena on parantaa kannattavuutta tehostamalla toimintaa ja laajentamalla asiakaskuntaa erityisesti Baltian satamissa. Kilpailun kiristyminen jatkuu, sillä alalle tulee lisää pieniä paikallisia palveluntuottajia. Yksikön kilpailukyky perustuu muita parempaan palveluun sekä saatavuuden että laadun osalta. Alan edelläkävijänä se kehittää yhä syvemmälle asiakkaan arvoketjuun ulottuvia palveluja ja saikin hyvät arvostukset kevään 2004 aikana tehdyssä asiakastytyyväisyyskyselyssä.

Fortum Oil John Nurmisen kumppanina

Fortum Oil kuljettaa ja varastoi raakaöljyä, öljytuotteita ja kemikaaleja lähes 40 miljoonaa tonnia vuodessa. Kuljetuksia varten sillä on lähes 30 omaa tai aikarahdattua säiliöalusta. Yhtiöllä on öljynjalostamot Naantalissa ja Porvoossa, joissa on myös omat öljysatamat. Fortum Oilin laivat käyvät vuosittain noin 1500 kertaa Suomen satamissa ja 120 kertaa Tallinnassa.

Varustamopalvelut-yksikkö tekee lähes kaikki Fortum Oilin laivanselvitykset Suomessa ja Tallinnassa. Lisäksi Fortumin satamissa käy parisataa ulkopuolista laivaa, joiden agenttina John Nurminen toimii. Yhteistyö alkoi jo

lähes 10 vuotta sitten, kun Fortum ulkoisti laivanselvityksensä John Nurmiselle. Asiakassuhde on tänä aikana laajentunut ja syventynyt. Toiminnan laatua ja tehokkuutta on parannettu kehittämällä yhdessä sähköisiä järjestelmiä.

Fortum on Pohjoismaiden ja Itämeren alueen johtavia energiayhtiöitä. Sen päätuotteita ovat sähkö, lämpö, liikennepolttoaineet ja lämmitysöljyt. Fortum Oil on öljysektorista vastaava tytäryhtiö. Fortumin liikevaihto on noin 11,7 miljardia euroa ja henkilöstön määrä 12 900.



Näkymä John Nurmisen Säätiön merimuseosta Huolintatalossa.



Juha Nurminen, amiraali Juhani Kaskeala, Ulla ja Alpo Tuurnala sekä Seppo Sarelius Turussa 15.9.2004.

John Nurmisen Säätiö

John Nurmisen Säätiön tarkoituksena on merenkulun historian, merellisen ympäristön ja niihin liittyvän suomalaisen kulttuuriperinteen säilyttäminen ja vaaliminen sekä yleisön mielenkiinnon ylläpitäminen näihin asioihin.

Harmaat laivat näyttelyssä ja kirjana

Säätiö järjesti yhdessä valtakunnallisen merenkulun erikoismuseon, Forum Marinumin, kanssa suomalaisia sotalaivoja ja saaristoa kuvaavan Harmaat laivat -näyttelyn Turussa 16.9.2004–9.1.2005. Näyttelyssä oli esillä 35 meriaiheista akvarellia, jotka on maalannut insinöörikommodori Alpo Tuurnala. Näyttelyyn kävi tutustumassa 6 500 vierasta. Helmikuussa 2005 näyttely siirtyi Helsingin Huolintataloon, jossa se on avoinna huhtikuun loppuun saakka.

Näyttelyn yhteydessä julkaistiin taidekirja Harmaat laivat – kuusikymmenluvulta vuosituhannen vaihteeseen.

Säätiön julkaisemien teoksien, Koillisväylä, Mare Balticum, Suomenlahden albumi, Taide ja meri, Ultima Thule sekä Meritaiteen mestareita, myyntiä jatkettiin. Jakelukanavia tehostettiin Suomessa ja Ruotsissa.

Kirjamessuilla ja Emil Cedercreutzin museossa

John Nurmisen Säätiö osallistui Helsingin Kirjamessuille lokakuussa omalla osastollaan. Säätiön kartoja oli esillä Helsingin yliopiston museon Karhun kannoilla, Amurin avannoilla -näyttelyssä 3.11.2004–31.5.2005. Säätiön maalauksia oli nähtävissä Emil Cedercreutzin museossa Harjavallassa maaliskuussa merenkulun ”kulta-ajan” murrosta kuvaavassa Purjelaivoja ja höyrylaivoja -näyttelyssä.

Säätiö on ylläpitänyt ja kartuttanut kokoelmiaan hankkimalla meriaiheista kirjallisuutta, antiikkimerikartoja ja meriaiheisia maalauksia.

Puhtaan Itämeren puolesta

Säätiö avasi kesällä uuden merten suojeluun liittyvän toimintalinjan ja kehitti syksyllä strategiaa puhtaan Itämeren puolesta. Päämääränä on panostaa hankkeisiin, joilla on konkreettinen vaikutus Itämeren rehevöitymisen vähentämiseen ja ympäristötietoisuuden lisäämiseen. Todennäköinen kohdealue on Pietarin-Nevan suunnalla.



Säätiön osasto Helsingin Kirjamessuilla.



Liikevaihto ja taloudellinen tulos

John Nurminen pystyi kasvamaan selvästi toimialan kasvua voimakkaammin ja yrityksen tulos kehittyi erittäin myönteisesti vuoden 2004 aikana. Konsernin liikevaihto oli 97 miljoonaa euroa, joka on 17 % enemmän kuin edellisenä vuonna. Voitto ennen satunnaiseriä ja veroja oli 9,6 miljoonaa euroa, kun edellisen vuoden vastaava tulos oli 5,6 miljoonaa euroa. Operatiivinen tulos ilman kertaluonteisia eriä oli 7,3 miljoonaa euroa (vuonna 2003 n. 4,3 miljoonaa euroa). Sijoitetun pääoman tuotto oli 23 % ja ylitti yhtiön pitemmän aikavälin tavoitteeseen asettaman 14 %. John Nurmisen Säätiön toimintaa erityisesti puhtaan Itämeren puolesta tuettiin miljoonalla eurolla.

Venäjän ja Suomen välisen kaupan ja transitokuljetuksien kasvu vaikuttivat eniten liiketoiminnan myönteiseen kehitykseen. Venäjän talouden voimakas kasvu näkyi erityisesti Rautatielogistiikka-yksikössä, jonka kehitys oli hyvin nopeaa. Transitokuljetukset kasvattivat Ajoneuvologistiikka-yksikön toimintaa. Kaikki yksiköt olivat kannattavia.

Toimintaympäristö

Maailmantalouden kehitys oli vuonna 2004 suhteellisen vakaa. John Nurmisen päämarkkina-alueilla Suomessa, Venäjällä ja Baltian maissa markkinat kehittyivät positiivisesti. Suomen bruttokansantuote kasvoi 3,7 %, jota voidaan pitää suhteellisen vaatimattomana verrattuna tämänhetkiseen suhdannetilanteeseen. Vienti kasvoi 5 %, tuonti 10 %. Venäjän talouden kasvu jatkui hyvin suotuisana ja Suomen vienti kasvoi Venäjälle 25 % ja vastaavasti tuonti Suomeen 23 %. Venäjän talouden kehitys onkin ollut John Nurmisen liiketoiminnalle erittäin merkittävä tekijä. Myös Baltian maiden talouskasvu on jatkunut vahvana.

Keskeiset tapahtumat

Vuonna 2004 jatkettiin keskittymistä liiketoiminnan ydinalueille. Vuoden aikana luovuttiin perävaunujen korjaus- ja katsastustoiminnasta ja näyttelylogistiikasta. Näyttelylogistiikan liiketoiminta myytiin Suomen Messulogistiikka Oy:lle, jonka vähemmistöosakkaaksi John Nurminen jäi. Linja-agentuurit-yksikön toimialalla tapahtui vuoden 2004 aikana oleellisia muutoksia. Kaksi päämiehistä avasi Helsinkiin oman konttorin ja yksi varustamo lopetti liikennöinnin Helsinkiin. Yksikön toimintaa on jo sopeutettu ja toimenpiteitä jatketaan. Globe Ground Finland Oy:n vähemmistöosakkuudesta luovuttiin alkuperäisen sopimuksen mukaan. Lisäksi myytiin KOY Pasilan-
katu 2 osakkeet.

Vuonna 2004 määriteltiin painopistealueet, jotka mahdollistavat tulevien vuosien kasvua. Kokonaisinvestointien määrä oli noin 15 miljoonaa euroa. Merkittävät panostukset tehtiin Suomen ja Venäjän väliseen rautatieliikenteeseen liittyvien liiketoimintojen kehittämiseen. Investoinnit vaunukalustoon vahvistavat sekä Puulogistiikka- että Rautatielogistiikka-yksikön kilpailukykyä. Nykyisten liiketoimintojen laajentumista edistävät myös uudet ja ajanmukaistetut terminaalit. Suurin hanke oli uuden kemikaalivaraston rakentaminen Kotkan Mussaloon. Kemikaalilogistiikka on uusi palvelu Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikössä. Ajoneuvologistiikka-yksikön terminaali valmistui Paldiskin satamaan Viroon ja se otettiin käyttöön vuoden 2005 alussa. Terminaali mahdollistaa uusien autojen jakelun Baltian maihin Viron kautta. Myös ajoneuvojen kotimaankuljetusten kilpailukykyä vahvistettiin monipuolistamalla kuljetuskalustoa ja uusimalla tietojärjestelmiä. Vuoden lopussa solmittiin aiesopimus venäläisen rautatieoperaattorin ZAO Irtransin vähemmistöosuuden hankkimisesta. Rautatieoperaointi mahdollistaa merkittävän kasvun Suomen ja Venäjän välisessä vaunuliiketoiminnassa.

Kuljetusliike L. Pihlapuro Oy ja V M Tikkinen Oy fuusioitiin keskenään ja uuden yhtiön nimeksi tuli Nurminen Autotrans Oy. Atlans Oy:n nimi muutettiin Nurminen PDI Oy:ksi vuoden 2005 alussa.

Rahoitus

Yrityksen rahoitustilanne on ollut hyvä koko vuoden. Omavaraisuusaste on 49 %. Rahoitustilanne mahdollistaa nopeankin osallistumisen yritysjärjestelyihin.

Henkilöstö

Vuoden 2004 alussa toteutettu organisaatiouudistus on tehostanut yhteistyötä odotusten mukaisesti. Yhteistoiminta- ja työsuojeluorganisaatiot on rakennettu ja niiden toiminta on vakiintumassa. Sisäisillä kehityshankkeilla ja monipuolisella koulutuksella varmistetaan yrityksen ja toimintatapojen jatkuva kehitys, osaamisen vahvistuminen ja asiakkaiden ja henkilöstön tyytyväisyys. Jokavuotinen tutkimus henkilöstön tyytyväisyydestä ja sisäisistä kehittämistarpeista toteutettiin vuoden lopussa. Tutkimuksen tuloksia hyödynnetään työyhteisön kehittämisessä.

Tilikauden aikana yrityksen palveluksessa oli keskimäärin 678 henkilöä, joista Suomessa työskenteli 551 henkilöä ja ulkomailla 127 henkilöä.

Tavoitteet ja strategia

Tilivuoden kehitys osoittaa, että asetetut tavoitteet kasvun ja kannattavuuden suhteen ovat saavutettavissa. Liikevaihto on kasvanut jo viimeisen kolmen vuoden aikana 60 miljoonasta eurosta 97 miljoonaan euroon eli 62 %. Sen odotetaan olevan vuoteen 2007 mennessä noin 130 miljoonaa euroa.

Kasvutavoite on haasteellinen ja edellyttää uusia linjauksia vuonna 2005. Strategian mukaisesti panostukset tulevat jakautumaan useille logistiikan osa-alueille. Niissä tavoitteena on saavuttaa kestävä kilpailuetu joko edelläkävijyydellä, erilaisuudella tai integroitumalla syvälle asiakkaan arvoketjuun.

Venäjän talouden nopea kehitys on avannut logistiikan kentässä mielenkiintoisia, asiakasyritysten tarpeita palvelevia segmenttejä. Puulogistiikka-yksikön toiminta perustuu suomalaisen metsäteollisuuden puuntarpeeseen, Rautatielogistiikka-yksikkö kuljettaa suomalaisia tuotteita Venäjälle, Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikkö keskittyy kulutustavaroiden ja Ajoneuvologistiikka-yksikkö autojen transito-liikenteeseen.

Strategiamme mukaisesti olemme tähdänneet edelläkävijyyteen. Näiden ratkaisujen myötä Venäjään liittyvän liiketoiminnan osuus on noussut jo yli 50 % liikevaihdosta. Valittuun strategiaan liittyy myös riskejä erityisesti silloin, jos kauppaa säätelevät määräykset muuttuvat radikaalisti.

Tulevaisuuden näkymät

John Nurmisen toimintaympäristön odotetaan säilyvän samantyyppisenä kuin vuonna 2004. Suomen talouden kasvu jatkuu hyvin maltillisena, mutta Venäjän ja Baltian markkinat kehittyvät edelleen hyvin nopeasti.

Merkittävin uhka toimintaympäristössä ovat mahdolliset selkkaukset työmarkkinoilla, jotka toteutuessaan vaikuttavat haitallisesti sekä toimintaan että vuoden 2005 tulokseen.

Vuoden aikana tehdyt panostukset mahdollistavat liikevaihdon maltillisen kasvun. Nykyisten liiketoimintojen kehittämistä ja yksiköiden kilpailukyvyn vahvistamista tullaankin jatkamaan. Kasvutavoitteen toteutuminen edellyttää myös laajentumista yritysostoin ja sopivia, John Nurmisen tavoitteet täyttäviä kohteita kartoitetaan jatkuvasti.

Tuloslaskelma

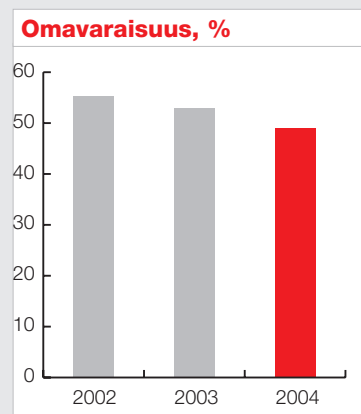
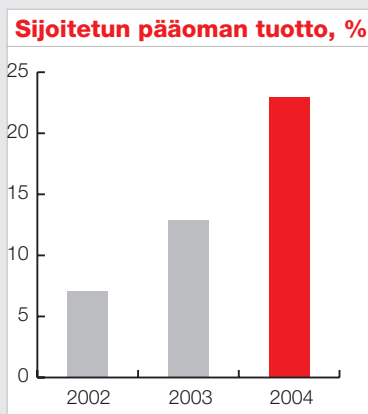
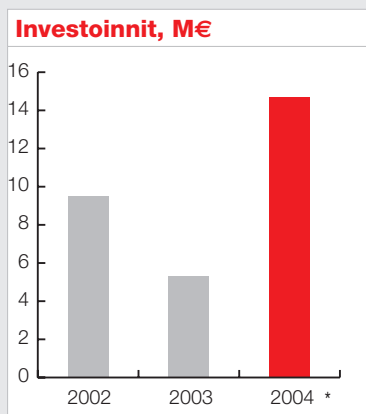
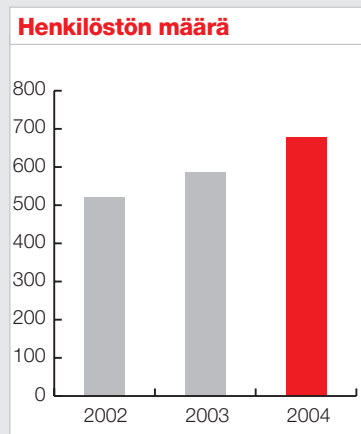
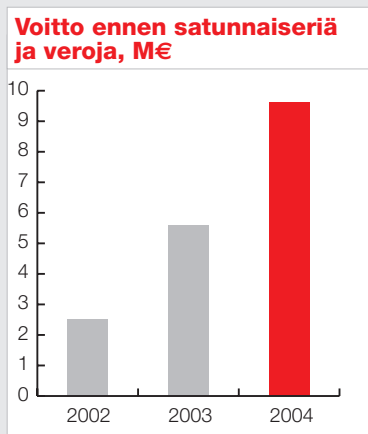
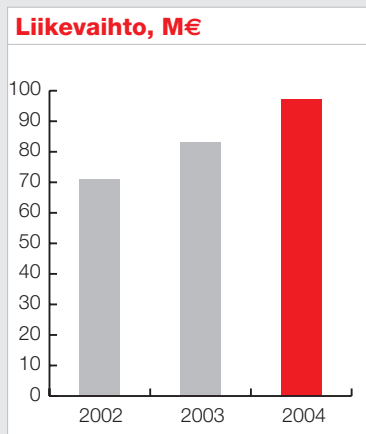
1 000 euroa	1.1.-31.12.2004	1.1.-31.12.2003
LIIVEVAIHTO	96 744	82 903
Liiketoiminnan muut tuotot	5 433	1 200
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	3 252	906
Varastojen muutos	3	
Ulkopuoliset palvelut	41 492	37 236
	44 747	38 142
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	21 195	17 916
Henkilöstösivukulut	4 832	4 360
	26 027	22 276
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	4 017	3 681
Liiketoiminnan muut kulut	17 096	14 659
LIIVEVOITTO	10 291	5 345
Rahoitustuotot ja kulut		
Osuus osakkuusyhtiöiden tuloksista	-45	443
Korko- ja rahoitustuotot	794	585
Korkokulut ja muut rahoituskulut	1 487	783
	-738	245
VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	9 553	5 590
Satunnaiset erät		
Satunnaiset kulut	1 000	0
	-1 000	
VOITTO ENNEN VEROJA	8 553	5 590
Tuloverot		
Laskennallisen verovelan muutos	69	-38
Tuloverot varsinaisesta toiminnasta	-2 028	-1 410
VOITTO ENNEN VÄHEMMISTÖOSUUTTA	6 594	4 142
Vähemmistöosuus tilikauden tuloksesta	-186	-28
KONSERNIN VOITTO TILIKAUDELTA	6 409	4 114

1 000 euroa	31.12.2004	31.12.2003
VASTAAVAA		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Liikearvo	6 948	7 927
Konsernin liikearvo	817	636
Aineettomat oikeudet	337	464
Muut pitkävaikutteiset menot	1 883	1 821
	9 985	10 848
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet	484	348
Rakennukset ja rakennelmat	14 443	20 252
Koneet ja kalusto	6 869	3 546
Muut aineelliset hyödykkeet	548	646
Ennakkomaksut ja keskenkäiset hankinnat	814	248
	23 158	25 040
Sijoitukset		
Osuudet omistusyhteisyyksissä	144	739
Muut osakkeet ja osuudet	1 254	1 401
	1 398	2 140
Pysyvät vastaavat yhteensä	34 541	38 028
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus	11	74
	11	74
Saamiset		
Pitkäaikaiset	319	124
Lyhytaikaiset	23 066	16 456
Rahoitusarvopaperit	8 108	76
Rahat ja pankkisaamiset	1 704	11 873
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	33 208	28 603
VASTAAVAA YHTEENSÄ	67 749	66 631
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma	455	436
Uusmerkintä	100	-
Ylikurssirahasto	1 735	344
Vararahasto	9	4 265
Muuntoerot	-13	-13
Edellisten tilikausien voitto	23 284	22 622
Tilikauden voitto	6 409	4 114
Pääomalaina	990	2 500
	32 969	34 268
VÄHEMMISTÖOSUUS	509	1 168
KONSERNIRESERVI	68	89
VIERAS PÄÄOMA		
Laskennallinen verovelka	748	1 145
Pitkäaikainen vieras pääoma	11 188	11 700
Lyhytaikainen vieras pääoma	22 266	18 261
	34 202	31 106
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	67 749	66 631

Rahoituslaskelma

1 000 euroa	2004	2003
Liiketoiminnan rahavirta		
Liikevoitto	10 291	5 344
Oikaisut liikevoittoon	4 016	4 040
Käyttöpääoman muutos	-2 402	-274
Rahoitustuotot ja -kulut	-979	245
Satunnaiset erät	-1 000	0
Muut rahoituserät	0	0
Verot	-2 028	-1 447
Liiketoiminnan rahavirta	7 898	7 908
Investointien rahavirta		
Käyttöomaisuusinvestoinnit	-5 068	-5 334
Konsernireservin muutos	0	89
Muut investoinnit	0	-76
Investointien rahavirta	-5 068	-5 321
Rahoituksen kassavirta		
Lainojen muutos	-1 849	5 634
Maksetut osingot	-3 043	-2 597
Oman pääoman muutos	0	2 522
Rahoituksen rahavirta	-4 892	5 559
Rahavarojen muutos	-2 062	8 146
Rahavarat 1.1.	11 873	3 727
Rahavarat 31.12.	9 811	11 873

Avainluvut



* Bruttoinvestoinnit

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

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

¹⁾ Keskimäärin tilikaudella

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 % ja joilla on ollut merkittävä tulosvaikutus. Osakkuusyhtiöt on yhdistetty konsernitilinpäätökseen pääomaosuusmenetelmällä. Konsernin omistusosuuden mukainen osuus osakkuusyhtiön tilikauden tuloksesta on sisällytetty rahoituseriin.

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 osittain kohdistettu käyttöomaisuuteen ja osittain esitetty konserniliikearvona. Kohdistettuja eräiä oli 31.12.2004 koneissa ja kalustossa 323 teur. Koneisiin ja kalustoon kohdistetut erät poistetaan ao. käyttöomaisuuserän poistosuunnitelman mukaan ja konserniliikearvo 5 tai 10 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 eränään.

Käyttöomaisuuden arvostus

Käyttöomaisuus on merkitty taseeseen hankintamenoon vähennettynä suunnitelman mukaisilla poistoilla. Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu tasapoistoina käyttöomaisuusesineiden taloudellisen pitoajan perusteella. Fuusioituneiden 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 liittyvä laskennallinen verovelka muodostuu kertyneiden poistoerien verovelasta käyttäen tilinpäätöshetkellä vahvistettua seuraavien vuosien verokantaa. Laskennallisia verosaamisia ei ole.

Osakkeet ja osuudet

John Nurminen Konserni

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



Eturivi vasemmalta:

Matti Timonen, tietohallintojohtaja
Jan Lönnblad, toimitusjohtaja
Kaj Kulp, johtaja
Jaana Pietilä, henkilöstöpäällikkö
Kenneth Huomo, hallintojohtaja
Rauno Pietilä, johtaja, Tullauspalvelut
Kauko Kettunen, johtaja, Puulogistiikka

Takarivi vasemmalta:

Carl-Erik Bengts, johtaja, Muotilogistiikka
Heikki Laine, varatoimitusjohtaja
Harri Vainikka, johtaja, Rautatilogistiikka
Antero Sundberg, johtaja, Ajoneuvologistiikka
Isto Kiviniemi, johtaja, Taidelogistiikka
Hannu Vuorinen, johtaja, Erikois- ja raskaskuljetukset
Jarmo Tynninen, johtaja, Linja-agentuurit
Perttu Piri, toimitusjohtaja, John Nurminen Eesti AS
Svante Eriksson, johtaja, Varustamopalvelut
Tapani Raunio, johtaja, Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut

Hallitus



Matti Packalén, s. 1947
Diplomi-insinööri, ekonomi

Hallituksen puheenjohtaja:
Setec Oy
Teamware Group Oy
GoodMood Oy

Hallituksen jäsen:
Vapo Oy
KemFine Oy

Rolf Saxberg, s. 1944
Diplomiekonomi

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

Hallituksen jäsen:
Pohjolan Liikenne Oy

Matti Lainema, s. 1939
Kauppatieteiden tohtori

Hallituksen puheenjohtaja:
Tamglass Finton Oy
Virvo Oy

Hallituksen jäsen:
Boardman Oy
Elektrobit Group Oyj
HRD-Group Oy
KohdematkatKaleva Oy
Meconet Oy
Reka Oy

Juha Nurminen, s. 1946
Kauppatieteiden maisteri
Hallituksen puheenjohtaja

Hallituksen puheenjohtaja:
John Nurmisen Säätiö

Jäsen:
Sinisen Reservin Säätiön
valtuuskunta
Suomen Meripelastusseura ry:n
neuvottelukunta
WWF:n Suomen Rahaston
hallintoneuvosto

Kenneth Huomo, s. 1949
Kauppatieteiden maisteri
Hallituksen sihteeri, ei jäsen

Yhteystiedot

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
20101 Turku
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 4445
vehicle.logistics@johnnurminen.com

Erikois- ja raskaskuljetukset

Kiilatie 14
40320 Jyväskylä
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 5333
erikoiskuljetukset@johnnurminen.com

Muotilogistiikka

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

Puulogistiikka

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

Rautatielogistiikka

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

Taidelogistiikka

Vanha Porvoontie 231 A
01380 Vantaa
PL 160, 01301 Vantaa
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 3272
taide@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

Nurminen Autotrans Oy

Kisällinkatu 2
10960 Hanko
Puhelin 010 545 4900
Faksi 010 545 4923

Nurminen PDI Oy

Pasilankatu 2, PL 124
00241 Helsinki
Puhelin 010 545 033
Faksi 010 545 2139

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 +7 812 118 4516
Faksi +7 812 118 6253

OOO John Nurminen CIS City Office

Kutuzovsky Prospekt 7/4
Block 6, Apartment 20
121248 Moscow, Russia
Puhelin +7 095 974 1591
Faksi +7 095 974 1592
fineartmow@johnnurminen.com

OOO John Nurminen CIS Airport Office

Sheremetyevo 2 International Airport
Sheremetyevo 2 Cargo Terminal
103339 Moscow, Russia
Puhelin ja faksi +7 095 967 1195
nurminencis@cityline.ru

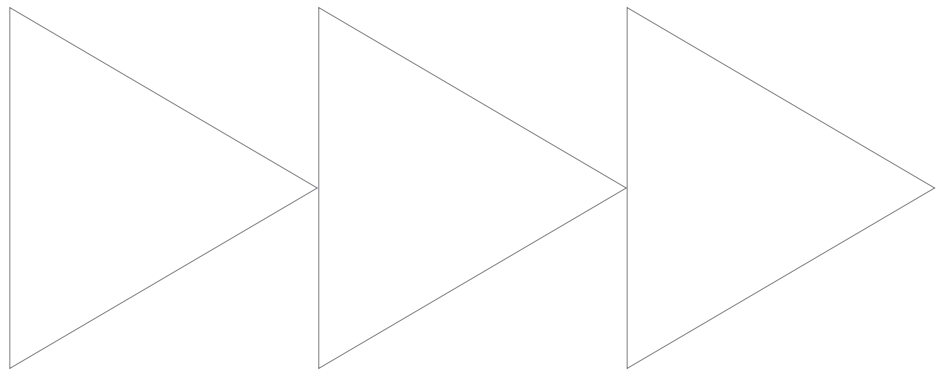
Nurminen Maritime Latvia SIA

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

MUUT

John Nurmisen Säätiö

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



Vuosikertomus
Projektin johto: Tiina Gröndahl, John Nurminen Oy
Sisällön suunnittelu: Tiina-Marjo Heinonen, Viestintä Oy Virtuosi
Graafinen suunnittelu: Tapio Aulu, Precis Oy
Taitto: Marja Valjus ja Tero Kirjokivi
Kuvat: Mikko Harna
Paino: Erweko Painotuote Oy
