



John Nurminen lyhyesti

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

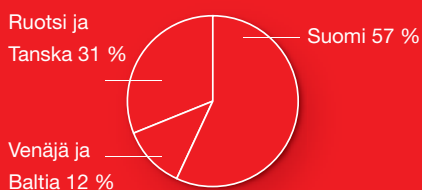
John Nurminen on suomalaisomisteinen perheyrittys, joka on toiminut jo 120 vuoden ajan. Pitkän iän salaisuus on kyky vastata asiakkaiden haasteisiin ja toimintaympäristön muutoksiin.

Avainluvut

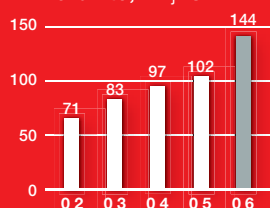
	2002	2003	2004	2005	2006
Liikevaihto, milj. €	71	83	97	102	144
Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja, milj. €	2,5	5,6	9,6	13,0	8,0
% liikevaihdosta	3,5	6,7	9,9	12,8	5,5
Sijoitetun pääoman tuotto, %	7,1	12,9	23,0	25,3	13,4
Omavaraisuus, %	55,4	53,0	49,0	54,7	34,7
Investoinnit¹⁾, milj. €	9,5	5,3	14,7	8,5	27,8
Henkilökunta					
- Suomessa	471	474	551	557	605
- Venäjällä ja Baltiassa	50	106	127	128	133
- Ruotsissa ja Tanskassa					328
Henkilökunta yhteensä					1 066

¹⁾ bruttoinvestoinnit

Henkilöstömäärä



Liikevaihto, milj. €



Sisältö

- | | |
|--|--|
| 2 Toimitusjohtajan haastattelu | 27 John Nurmisen Säätiö |
| 4 John Nurmisen vuosi 2006 | 29 Hallituksen toimintakertomus |
| 6 John Nurminen 120 vuotta | 32 Avainluvut |
| 8 Asiakaspaneeli | 33 Tuloslaskelma |
| 12 Henkilöstö | 34 Tase |
| 14 Toimintaympäristö | 35 Konsernin rahoituslaskelma |
| 15 Liiketoimintayksiköt | 36 Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet |
| 16 Ajoneuvologistiikka | 37 Osakkeet ja osuudet |
| 18 Rautatietoiminnot | 38 Hallitus |
| 20 Tavarankäsittely ja
lisäarvopalvelut | 39 Yritysjohdo |
| 22 Erikois- ja raskaskuljetukset | 40 Yhteystietoja |
| 23 Taidelogistiikka | |
| 24 Tullauspalvelut | |
| 25 Varustamopalvelut | |
| 26 Hoivalogistiikka | |





Jan Lönnblad | toimitusjohtaja

”Kasvutavoitteet ylittyivät – erityishuomio asiakaspalveluun”

Vuodelle 2007 asetetut kasvutavoitteet saavutettiin jo vuonna 2006, ja kannattavuus pysyi hyvällä tasolla. Ajoneuvologistikalle vuosi oli menestyksenkäs. Venäjän muuttuvat olosuhteet puolestaan toivat haasteita Rautatietoinnolle. John Nurminen 120-vuotisjuhlavuoden huippuhetkiä oli henkilöstön juhlailla – Hard Rock Hallelujah -tunnelmissa.

John Nurminen asetti vuonna 2002 tavoitteekseen liikevaihdon kaksinkertaistamisen vuoden 2007 loppuun mennessä sekä hyvän kannattavuustason säilyttämisen. Miten tässä on onnistuttu, toimitusjohtaja Jan Lönnblad?

”Oikeastaan tuo kasvutavoite saavutettiin melkein jo vuoden 2006 aikana, sillä liikevaihto kasvoi 144 miljoonaan euroon (102 milj. €). Myös kokonaiskannattavuus pysyi hyvänä, vaikka liikevoitto laskikin edellisestä huippuvuodesta 8 miljoonaan euroon (13 milj. €). Liiketoimintayksiköidemme kehityksessä erityisen ilahduttavaa oli Ajoneuvologistiikan kasvu.”

Miten taloudellinen tilanne ja markkinatilanne kehittyivät?

”Suomen talous ja kotimaan kysyntä kehittyivät positiivisesti. Myös ulkomaankauppa kasvoi edellisestä vuodesta. Logistiikkapalvelujen kysyntä yleisellä tasolla oli hyvä, joskin liiketoimintayksiköittäin kysynnässä oli suuria vaihteluja. Kiristyvästä kilpailusta ja osin laskussa olevasta hintatasosta huolimatta onnistuimme säilyttämään markkina-asemamme eri toiminta-alueillamme. Tässä auttoivat liikevaihdon kasvattaminen ja omien toimintamalliemme parantaminen.

Venäjän talous jatkoi vahvaa kasvuaan. John Nurmisella tämä näkyi erityisesti transiitokuljetusten – varsinkin uusien autojen

toimitusten – lisääntymisenä. Kilpailijamme olivat kuitenkin aktiivisia ja kehittivät palvelujaan. Erityisesti rautatietoinnossa tuli markkinoille uusia palveluntarjoajia ja kilpailu kiristyi.”

Miten John Nurminen pystyi vastaamaan markkinoiden muutoksiin ja kiristyvään kilpailuun?

”Tavoitteenamme on aina löytää uusia toimialoja, joilla pystymme tarjoamaan asiakkaillemme lisäarvoa. Tästä esimerkkinä on laajentumisemme hoivalogistiikkaan, kun hankimme kolme kiireettömään sairaankuljetukseen erikoistunutta yritystä. Tämä on ollut lupaava alku uudelle toimialalle. Aikomuksemme on rakentaa pääkaupunkiseudun, Porvoon ja Turun päänaavausten jatkoksi koko maan kattava verkosto.”

Tärkeä panostusalue John Nurmiselle on Vuosaaren satamahanke. Miten se edistyy?

”Olemme täysin purjein mukana tuottamassa asiakkaillemme lisäarvopalveluja, kun satama loppuvuonna 2008 aloittaa

toimintansa. John Nurminen on aktiivisesti kehittä-
mässä maan johtavan tuontisataman palveluja. Sata-
maan on suunniteltu John Nurmisen palveluja laajasti
tarjoava logistiikan tavaratalo ja tuontiautojen johtava
jakelukeskus.”

Miten John Nurmisen rakenne muuttui vuoden aikana?

”Ajoneuvologistiikka-toimintamme laajeni reilusti, kun
hankimme kesällä alan johtavan ruotsalaisen toimijan,
SkandiaTransportin. Kaupan myötä Ajoneuvologistiikka-
yksiköstämme muodostui Itämeren alueen johtava
toimija, joka voi tarjota autologistisen palveluketjun
koko Pohjolan ja Baltian alueella.

Ajoneuvologistiikassa on vahva kasvupotentiaali
Pohjoismaissa sekä Venäjän ja Baltian markkinoilla.
Kasvun toteutuminen kuitenkin edellyttää vahvaa
panostusta toiminnan kehittämiseen. Tämän johdos-
ta päätimme alkuvuonna 2007 muodostaa Ajoneu-
vologistiikka-yksiköstä oman erillisen kokonaisuus-
tensa. John Nurminen säilyi liiketoiminnan merkittä-
vänä osakkaana, mutta uuden yhtiön enemmistö-
osakkaaksi tulevat pohjoismaisen pääomasijoittajan
CapManin hallinnoimat rahastot. Tämä mahdollistaa
sen, että John Nurminen Oy ja sen muut yksiköt
panostavat entistä vahvemmin valitsemiensa logis-
tiikkapalvelujen tuottamiseen ja kehittämiseen.

Alkusyksystä keskitimme kaiken rautatieosaami-
semme yhteen liiketoimintayksikköön, kun Puutoimi-
ala ja Rautatielogistiikka yhdistyivät Rautatietoimin-
not-nimiseksi yksiköksi. Näin meillä on paremmat
mahdollisuudet kehittää idän rautatiekuljetuksia ja
vastata asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin. Lisäsime-
me myös merkittävästi omaa vaunukantaamme, jota
on nyt reilusti yli 600. Vaunupulaa idän liikenteessä
on edelleen, joten hankinnat jatkuvat varmasti tule-
vaisuudessakin.”

Millaisia haasteita vuosi 2006 piti sisällään?

”Tiedostamamme riskit Venäjällä realisoituivat osittain.
Epäselytydet ja viivästymiset lupa-asioissa vaikeuttivat
ja hidastivat uusien puuterminaalien avaamista Venä-
jällä. Raakapuutullien hinnankorotukset ja Venäjällä
nopeasti muuttuvat tullausten menettelyt aiheuttivat puu-
tavaran seisokkeja ja kuljetusten hidastumista vaikut-
taen negatiivisesti tulokseemme. Myös syksyiset rek-
kajonot itärajalla hankaloivat tavarankäsittelytoimin-
taamme sekä uusien autojen transitokuljetuksia.”

Miten henkilöstön kehittämiseen panostettiin?

”Yksi Nurminen -projekti jatkui, ja lähes koko hen-
kilöstö Suomessa on käynyt valmennuksen läpi.
Tavoitteemme on olla kansainvälisesti mitaten paras

logistiikkayhtiö vuonna 2010, ja henkilöstö on ottanut
haasteen hienosti vastaan. Yksi Nurminen -valmen-
nuksiin on osallistuttu aktiivisesti ja ajatuksia sekä
toimintamalleja on viety käytäntöön. Kiitän erityisesti
kaikkia työntekijöitämme, jotka ovat osallistuneet val-
mennuksiin aktiivisesti. Tässä on esimiestasolla vielä
parantamista.

Oma piirteensä vuodessa oli yhtiömme voimakas
kansainvälistyminen, ja se on huomioitava johtamis-
kulttuurissa. Painopiste henkilöstön kehittämisessä
on seuraavaksi Venäjällä.”

Mikä korostuu henkilöstön roolissa kuluvana vuonna?

”Asiakaspalvelu, sillä haluamme olla asiakkaan paras
ongelmanratkaisija. Kunkin omaa roolia tässä työssä
pohditaan esimiehen kanssa käytävissä kehityskes-
kusteluissa. Ne ovat viime vuosina kehittyneet kiinte-
äksi osaksi tapaamme toimia ja hoitaa asioita – ja ne
koskevat kaikkia nurmilaisia.”

John Nurminen täytti 120 vuotta. Miten tätä juhlistettiin?

”Vuosi oli meille erityinen. Julkaisimme ”Logistiikan
Helmet” -kirjasa ja ”Uljaksen Vanavedessä” -kirjan.
Järjestimme syksyllä asiakkaillemme juhlaseminaarin,
josta saimme erittäin myönteistä palautetta. Ehkä eni-
ten jäi kuitenkin mieleen keväällä henkilöstön kanssa
viettämämme juhlailla, jolloin saimme 120 toiminta-
vuoden lisäksi juhlia myös Suomen ensimmäistä
euroviisuvoittoa. Olihan se aikamoista Hard Rock
Hallelujah -meno!

Juhlavuotenaamme panostimme voimakkaasti John
Nurmisen Säätioon, jonka tärkein projekti tällä hetkellä
on Puhdas Itämeri -hanke. Olimme tukemassa tätä han-
ketta, joka tähtää merkittävään konkreettiseen ympä-
ristöparannukseen Pietarin jäteveden puhdistamisessa.

Miltä tulevaisuus näyttää?

”Katsomme tulevaisuuteen luottavaisin mielin. Olem-
me luoneet hyvän pohjan ja erilaisia liiketoimintoja,
joissa on hyvä kasvun siemen. Venäjän talouskasvun
odotetaan jatkuvan vakaana, ja tämä luo lisämahdolli-
suuksia laajentaa toimintaamme Venäjällä edelleen.

Vaikka asetetut tavoitteet toimintamme kasvatta-
miselle ja kehittämiselle on jo saavutettu, nostamme
rimaa. Strategiatyö vuosille 2008–2012 on vauhdissa.
Painopisteemme on edelleen logistiikassa ja Itä-
meren alueella, mutta eri liiketoimintayksikköjemme
sisältö ja painoarvo voivat kuitenkin tulevan viiden
vuoden aikana muuttua. Meidän pitää entistä her-
kemmin kuunnella asiakasta ja kehittää toimintaamme
sen mukaisesti.” ▶



John Nurmisen vuosi 2006

Nurminen osti SkandiaTransportin

John Nurminen osti heinäkuussa 2006 Ruotsin johtavan ajoneuvologistiikkayrityksen, SkandiaTransportin. Tällä yritysostolla Nurminen kasvoi Itämeren alueen merkittävimmäksi toimijaksi ajoneuvologistiikassa.

SkandiaTransport on Ruotsin markkinajohtaja: sillä on vajaan 50 prosentin osuus sekä kuljetuksissa että maahantulotarkastuksissa satamissa. Yhtiöllä on toimipisteet kaikissa Ruotsin merkittävisissä satamissa sekä Kööpenhaminassa. Sen palveluksessa on noin 350 henkeä ja liikevaihto oli 53,5 miljoonaa euroa vuonna 2005.

Yritystoston seurauksena John Nurminen on tällä hetkellä ajoneuvologistiikan ainoa palveluntarjoaja, joka pystyy kattamaan Skandinavian, Baltian ja Venäjän toimitukset. Laajoja kokonaisuuksia tarvitsevat asiakkaat saavat nyt koko Itämeren alueen palvelut yhdeltä ovelta.

Vuosaaren logistiikkakeskuksen kehittäminen vauhdissa

John Nurmisen Vuosaari-hanke eteni vauhdikkaasti vuonna 2006. Nurminen rakentaa Vuosaaren satamaan monipuolisen logistiikkakeskuksen, joka aloittaa toimintansa sataman avaamisen yhteydessä loppuvuodesta 2008. Nurmisen logistiikkakeskus sijaitsee satama-alueen välittömässä läheisyydessä noin 11 hehtaarin tontilla. Alueelle rakennetaan noin 40 000 neliötä tehokasta ja toimivaa logistiikkatilaa.

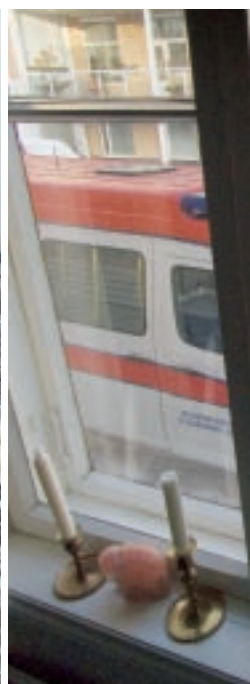
Nyt suunnitelmissa ollaan jo pitkällä ja ensimmäiset vuokrasopimukset on tehty. "Haluamme olla ajoissa liikkeellä. Selvitystyö tavaravirroista ja potentiaalisesta asiakaskunnasta on käynnissä", kertoo Vuosaari-hankkeen projektipäällikkö

Petri Lindfors.

Nurminen laajensi sairaankuljetukseen

Vuonna 2006 John Nurminen laajensi toimintaansa uudelle liiketoiminta-alueelle hankkimalla omistukseensa enemmistöosuudet kolmesta yksityisestä sairaankuljetusyrityksestä: Helsingin Ensihoito ja Sairaankuljetus Oy:stä, Varsinais-Suomen Sairaankuljetus Oy:stä sekä Porvoon Ambulanssipalvelu Oy:stä. Yritysten yhteenlaskettu liikevaihto on noin viisi miljoonaa euroa ja ne työllistivät noin 130 sairaanhoidon ammattilaista.

Yritystostot tukevat Nurmisen tavoitetta hakea kasvua uusilta, erityisosaimista vaativilta palvelualueilta. "Tarkoitus on panostaa erityisesti kiireettömään sairaankuljetukseen. Tavoitteenamme on rakentaa koko maan kattava hoivalogistiikan verkosto", sanoo kehitysjohtaja **Patrik Puskala.** "Laadukas sairaankuljetus vaatii hyvää ajojärjestelyä, tehokasta kaluston käyttöä ja toimivia tietotekniikkaratkaisuja, aivan kuten perinteinen logistiikka-alakin."



► **Palveleva Nurminen**

Rautatietoiminnot yhdisti kaksi yksikköä

Kaksi Nurmisen yksikköä, Puutoimiala ja Rautatielogistiikka, yhdistyivät syyskuussa 2006 Rautatietoiminnoiksi. Uuden liiketoimintayksikön tarkoitus on koota osaaminen tehokkaammaksi kokonaisuudeksi ja siten kehittää palvelua.

”Asiakkaamme haluavat luotettavan logistiikkakumppanin, joka kykenee tarjoamaan kattavia ja kustannustehokkaita rautatiepalveluja Venäjällä ja IVY-maissa”, perustelee Rautatietoimintojen liiketoimintajohtaja **Harri Vainikka**. ”Tärkeimmät tehtävämme ovat asiakkaiden kasvun turvaaminen, henkilöstön hyvinvointi ja yksikön kehittyminen.”

Nurminen Ship Agency

John Nurmisen Varustamopalvelut yhtiöitettiin joulukuun alussa. Uusi yhtiö, Nurminen Ship Agency Oy, jatkaa konsernin laivanselvityssperinteitä entiseen malliin. Yhtiöittäminen tavoitteena on luoda varustamopalvelutoiminnoille paremmat mahdollisuudet vastata alan kehitysvaatimuksiin.

”Yhtiöittämisellä ei ole vaikutusta varustamopalveluiden operatiiviseen toimintaan. Yritys tarjoaa jatkossakin laivanselvityspalveluja lähes kaikissa Suomen merisatamissa ja konsernin palveluverkoston kautta myös Baltian satamissa”, kertoo Nurminen Ship Agencyn toimitusjohtaja **Svante Eriksson**. Yrityksen erikoisosaamisalueita ovat öljy-, kemikaali-, kuivalasti- sekä risteilyalusten laivanselvitykset.

Tarkasteluajanjakson jälkeisiä tapahtumia: 2007

John Nurmisen Ajoneuvologistiikkayksiköstä muodostetaan oma erillinen kokonaisuutensa. John Nurminen säilyy liiketoiminnan merkittävänä osakkaana, enemmistöosakkaaksi tulevat pohjoismaisen pääomasijoittajan CapManin hallinnoimat rahastot. Yksikön noin 500 työntekijää jatkavat entisissä tehtävissään.





John Nurminen 120 vuotta: katse eteenpäin

Vuonna 2006 John Nurminen Oy juhli 120. toimintavuottaan. Se on erinomainen saavutus kotimaiselta perheytykseltä. Jatkuvuus on Nurmiselle arvo, jonka eteen on alusta asti tehty töitä pitkäjänteisesti. Ja sama tahti jatkuu edelleen.



John Nurmisen menneisyys ja nyky-päivä osoittavat, että pitkäikäisen yrityksen salaisuus on kyky uusiutua ja tarttua tilaisuuksiin. Yhtiö aloitti puuta-vara- ja laivatavikekaupasta sekä varustamotoinnasta ja on ehtinyt matkan varrella harjoittaa ydintoimintansa lisäksi muun muassa matkatoimistoalaa ja lentoliikenteen maapalvelua.

Yksi alue on kuitenkin pysynyt samana alusta asti – Nurminen on aina toiminut logistiikan kentässä ja siirtänyt ihmisiä ja tavaroita paikasta toiseen. Logistiikan palvelut ovat vuosien varrella laajentuneet ja muuttaneet muotoaan toimintaympäristön muutosten mukana. Vuosi 2006 osoitti, että uusia mahdollisuuksia riittää jatkuvasti. Eteenpäin rientämisen lomassa oli menneenä vuonna syytä pysähtyä hetkeksi juhlistamaan tähänastista taivalta.

Helmiä, glamouria ja huippupuhujia

John Nurminen Oy aloitti toimintansa vuonna 1886 ja saavutti vuonna 2006 kunnioitettavan 120 vuoden iän.

Merkkivuotta juhlistettiin Nurmisella monin tavoin. Keväällä 2006 ilmestyi Logistiikan Helmet 1886–2006 -julkaisu, jossa kerrotaan tarinoita Nurmisen matkan varrelta. Kirjassa kerrotaan muun muassa, kuinka Nurminen kuljetti toistasataa poroa Japaniin ja mitä tapahtui Reaganien Suomen vierailulla vuonna 1988, kun Nurminen Air hoiti lentokentän maapalveluita.

Eikä juhlavuotta ilman juhliä. John Nurminen järjesti koko henkilöstölleen touku-kuussa hienot juhlat, joista ei glamouria puuttunut. Juhlapukuiset vieraat saivat nauttia illallista korkeatasoisen esiintyjäkaartin viihdyttämänä.

Asiakkaalleen ja yhteistyökumppaneilleen Nurminen järjesti syyskuussa juhlaseminaarin, jossa keskusteltiin Itämeren alueen kehittymisestä, logistiikan osaamisesta sekä perheyrittäjyydestä. Nimekkäät puhujat vetivät paikalle runsaasti yleisöä. Tilaisuudessa kuultiin puhemies **Paavo Lippo-**sen, kaupunginjohtaja **Jussi Pajusen** sekä merenkulkuneuvos **Antti Lagerroosin** alustukset.

Jatkuvuus kantavana voimana

John Nurmisen kaltaisessa suomalaisessa perheytyksessä jatkuvuudella on erityinen merkityksensä. Tavoitteena eivät ole pika-voitot tai pörssikursseilla tasapainottelu, vaan pitkäjänteinen liiketoiminta.

Yhtiö on siirtynyt isältä pojalle jo neljän sukupolven ajan. Jatkuvuuden taustalla on siten menestyvän liiketoiminnan lisäksi

Nurminen ajassa

1886–1930

Johan Nurminen aloittaa liiketoiminnan Raumalla siirtomaa-tavara-, puutavara- sekä laivatavikekaupalla. Ensimmäinen oma laiva, Uljas, valmistuu 1891. Yhtiö laajentaa varustamotoinnasta ja huolintaan. Liiketoiminta kansainvälistyy ja pääkonttori siirtyy Helsinkiin.

1800

1930–1960

Huolinta-, laivanvarustus- ja laivanselvitystoiminnat jatkuvat. Ensimmäiset höyryalukset hankitaan. Mukaan tulee Matka-Kaleva. Varustamotoinnasta on suurimmillaan 1950-luvun lopulla.

1900

1960–1980

Varastotoiminta tulee mukaan ja Nurmisen lentohuolinta aloittaa. Viimeisetkin alukset myydään. Säännöllinen autolinjaliikenne alkaa Neuvostoliittoon ensimmäisenä Euroopassa 1969. Tulliterminaalit valmistuvat Hernessaaren ja Lappeenrantaan.

1980–2000

Pääkonttori muuttaa Huolintataloon 1982. Nurmisella on monipuolinen palvelupertuaari huolinnan, kuljetuksen, laivanselvityksen, maapalveluiden ym. aloilla. 1995 perinteinen kuljetustoimi myydään ja Nurminen keskittyy erikoislogistiikkaan.



120-vuotiaasta John Nurmista juhlittiin monissa tilaisuuksissa. Yläkuvassa Pietarin juhlahumua, alemmissa kuvissa Helsingissä järjestetyn juhlaseminaarin yleisöä.

myös tunnesiteitä ja pitkät juuret. Nurmiselä ymmärretään näiden juurien arvo, kuitenkin jämähtämättä paikoilleen. Sitoutumisen ohella jatkuvuuden takaa nimenomaan kyky uusiutua ja joustaa.

Aina eteenpäin

Mieli avoinna uusille mahdollisuuksille – tämä voisi olla yksi motto, joka ohjaa John Nurmisen liiketoiminnan kehittämistä. Vuonna 2006 yhtiö teki merkittäviä yritysostoja ja valloitti uusia logistiikan osa-alueita. SkandiaTransportin myötä Nurmisen palvelualue laajeni länteen, mikä tasapainottaa yhtiön maantieteellistä jakaamaa. Pääasiallinen kasvualue on edelleen itä.

Venäjällä on ollut suuri rooli John Nurmisen taipaleella. Nurminen toimi 1960-luvulla pioneerina Neuvostoliiton ja lännen välisessä autoliikenteessä ja venäläiset museot

ovat pitkään olleet yhtiön merkittävä toimekiantajata taidelogistiikassa. 2000-luvulla aloitettiin puutavaran kuljetukset omilla vaunuilla Venäjän rautateillä. Venäjän logistiikka-alalla on valtavasti kasvupotentiaalia. Lähivuosina on tarkoitus kehittää erityisesti toimintaa, joka palvelee Venäjän sisäisiä logistiikkamarkkinoita.

Vuonna 2007 John Nurminen Oy voi olla ylpeä menneisyydestään ja kokemuksestaan. Katse on kuitenkin suunnattu aina eteenpäin. Yhtiön kotikenttää on nyt koko Itämeren alue. ▶



2000–2006

Luovutaan lentokentän maapalveluista ja MatkaKalevasta. Panostetaan logistiikan eri muotoihin, kuten ajoneuvo- ja rautatielogistiikkaan. Liiketoiminnat yhdistetään yhden nimen alle. Toiminta vahvistuu Baltiassa ja Venäjällä. Kotkaan avataan Suomen ensimmäinen kemikaalilogistiikkaan erikoistunut terminaali 2005.

2000

2006–

John Nurminen täyttää 120 vuotta. Ostetaan SkandiaTransport osaksi Ajoneuvologistiikkaa. Kiireetön sairaankuljetus mukaan Nurmisen palvelutarjontaan. Panostetaan voimakkaasti Vuosaaren sataman logistiikka-keskuksen suunnitteluun.

2006–

John Nurmisen tarina perustuu uusiutumiseen

John Nurmisella on takanaan nykypäivän yritykselle harvinaisen pitkä historia; yhtiö perustettiin 120 vuotta sitten ja se on jatkuvasti kehittynyt ja muotoutunut toimintaympäristönsä muutosten mukana.

John Nurminen Oy syntyi vuonna 1886 Raumalla, jossa **Johan Nurminen** alkoi harjoittaa liiketoimintaa toimialoinaan puutavara-, laivatarvike- ja siirtomaatavarakauppa. Pian yritys laajensi varustamo- ja huolintatoimintaan.

1910-luvulla yhtiön purjelaivasto oli suurimmillaan ja silloin hankittiin myös ensimmäiset höyrylaivat. Pääkonttori siirtyi Helsinkiin vuonna 1918. Yritys kansainvälistyi ja perusti tytäryhtiöitä ja haarakonttoreita myös ulkomaille.

Varustamotoiminnasta luovuttiin 1960-luvulla ja uusina sektoreina mukaan tulivat muun muassa autolinjat Venäjälle sekä lentorahti. Molemmissa Nurminen toimi edelläkävijänä. Toimintaa laajennettiin varastointiin, valtamerilinjoille, näyttelyhuoltoon ja lentoliikenteen maapalveluihin.

1990-luvun lamavuosina monet yritykset joutuivat vaikeuksiin ja myös John Nurminen Oy:n kilpailijoita katosi markkinoilta. Nurminenkin joutui tekemään kipeitä ratkaisuja, ja selvisi niiden avulla hengissä. Yksi John Nurmisen arvoista – Kehitä ja kehity asiakkaan parhaaksi – on ohjannut kehitys- tai luopumistyötä eri alueilla.

John Nurmisen toimintaa on kuluvala vuosituhanella leimannut voimakas keskittyminen logistiikan erityisalueisiin. Myös Venäjän merkitys Nurmiselle on jatkuvasti kasvanut ja toimintaa siellä kehitetään uusin suunnitelmin.

Kiinnostavaa uusiutumista on jälleen ilmassa, kuten yritysostot vuonna 2006 osoittavat. Jatkuvuus ja pitkäjänteisyys säilyvät kuitenkin yhtiön toimintaa ohjaavina periaatteina – nyt ja tulevaisuudessa.

Juha Nurminen





Yhdessä tekemisen meininki – feel good factor – on tärkeää onnistuneelle kumppanuudelle, pohtivat Bang & Bonsomerin Inga Evans ja John Nurmisen Petteri Pelkonen.

Asiakkaat ja nurmislaiset: ”Hengitämme samaa ilmaa”

Mitä asiakkaat John Nurmiselta odottavat? Tätä on paras kysyä suoraan asiakkailta. Uuden vuoden alkajaisiksi saman pöydän ääreen kutsuttiin yhtiön kolmen suurimman liiketoimintayksikön asiakasedustajat sekä isännät Nurmiselta. Keskustelun anti tiivistyi toteamukseen: ”Yhteistyö sujuu, kun asiakaslupaus pitää. Arki helpottuu, kun hengitämme samaa ilmaa!”

John Nurminen panostaa asiakaspalveluun ja haluaa olla asiakkaan paras ongelmanratkaisija. Aloite- taanpa esimerkillä:

Juha Pöllänen, Inchcape: ”Meille ratkaisevaa on loppuasiakkaan tyytyväisyys”, hän toteaa ja kertoo hiljaittain sattuneen tapauksen. ”Erään pohjoissuomalaisen asiakkaamme – yritysaution tilanneen loppukäyttäjän – kanssa oli sovittu poikkeuksellisesti, että auto luovutetaan hänelle vasta iltakahdeksalta. Perillä sovitussa paikassa John Nurmisen autorekankuljettaja kuitenkin huomasi, että rekan hydraulikka oli pettänyt ja asiakkaan auto oli pahaksi onneksi rekan ylätasolla. Aikaa menisi ainakin puolille öin. Sovittiin kuitenkin, että asiakas voisi aamulla hakea ajopelinsä valtatie varresta. Lopulta asiakas viestitti tyytyväisensä, että mutkista huolimatta homma hoitui

mallikkaasti. Eli kyse oli siitä, miten ongelmatilanne ratkaistiin.”

Inchcape on kansainvälinen autoalan palveluyritys, jonka tytäryhtiö Inchcape Motors Finland tuo Suomeen Jaguaria, Land Roveria ja Mazdaa ja vastaa niiden jälleenmyynnistä ja huollosta.

Asiakkaan arjesta helpompaa Antero Sundberg, John Nurmisen Ajo-neuvologistiikka: ”Meidän liiketoimintayksikössämme on yritetty kääntää perinteinen asiakaspalvelu ympäri niin, että emme lähesty asiakasta palveluuttelon ja hinnaston kanssa, vaan ratkaisuja tehdään asiakaskohtaisesti. Myös pulmatilanteissa. Oikeastaan logistiikkatoiminta on jatkuvaa korjausten ketjua, ja ongelmat vasta asiakassuhdetta kasvattavatkin. Tärkein ohjeeni alaisilleni onkin: Älä selitä, vaan korjaa!”

Mitä?

Keskustelu John Nurmisen asiakkaiden odotuksista, yhtiön tarjoamista ratkaisuista, logistiikan trendeistä ja tulevaisuudesta

Äänessä?

Inga Evans, logistiikkajohtaja, Bang & Bonsomer Group;
Pekka Jalonen, logistiikkapäällikkö, Stora Enso;
Juha Pöllänen, jälkimarkkinointi- ja logistiikkajohtaja, Inchcape Motors Finland

Isännät?

Petteri Pelkonen, johtaja;
Antero Sundberg, liiketoimintajohtaja, Ajoneuvologistiikka;
Harri Vainikka, liiketoimintajohtaja, Rautatietoisinnot

Milloin?

8.1.2007

Missä?

Helsingin katolla



Juha Pöllänen: "Arvostamme sitä, että yhteistyökumppanimme pitää asiat yksinkertaisina. Ratkaisevinta on asiakaslupaus: se, että me ja meidän asiakkaamme saamme sen, mitä on luvattu. Ei ole tavallista löytää yhteistyökumppania, joka katsoisi aidosti asiakkaan etua. Sitä kautta tullaan siihen, että on mukava tehdä yhteistyötä. Hengitämme ikäänkuin samaa ilmaa. Mielestäni John Nurmisen rooli on tehdä asiakkaan arjesta yksinkertaisempaa ja helpompaa."

Bang & Bonsomerin Inga Evans on samoilla linjoilla. "Sen jälkeen kun erittäin tiivis yhteistyömme John Nurmisen kanssa kaksi vuotta sitten alkoi, on moni asia jäänyt omalta pöydältä pois ja elämä helpottunut. Olemme kokeneet erittäin hyvinä säännölliset palaverit, joissa ovat mukana meidän ja John Nurmisen lisäksi muutkin logistiikkaketjussa olevat kumppanit."

Bang & Bonsomer on Suomen suurimpia teollisuuden kemikaalien ja raaka-aineiden toimittajia, jonka päämiesten joukossa on maailman johtavia valmistajia. Noin puolet liikevaihdosta tulee Venäjältä. Myyntikonttoreita on myös Baltiassa ja IVY-maissa. Yhtiö on ulkoistanut suurimman osan Suomen varastotoiminnoista John Nurmisen hoidettavaksi. Yhteistyön aloittamisessa ratkaisevaa olikin, että John Nurminen investoi vuonna 2004 merkittävästi täysin uuden erikoiskemikaalivaraston rakentamiseen Mussalon satamaan Kotkassa.

Rohkeutta erikoistua

Inga Evans: "Arvostamme John Nurmisen rohkeutta erikoistua ja panostaa tähän erikoisalaan, sillä kovin monet muut eivät olleet valmiit ottamaan sitä riskiä, jonka tämä liiketoiminta tuo tullessaan."

John Nurmisen Petteri Pelkonen täydentää: "Mussalon erikoiskemikaalivarasto oli meille iso satsaus. Me siis investoimme asiakkaan puolesta, opiskelimme yhdessä Bang & Bonsomerin asiantuntijoiden kanssa kemikaalialan erityispiirteet ja rakensimme Suomen moderneimman kaikki viranomaismääräykset täyttävän kemikaaliva-

raston. Näin pystyimme tuottamaan asiakkaalle sen paikan, jota se halusi keskittyäkseen itse omaan ydinliiketoimintaansa."

Luotettavuus ratkaisee

Mitä sitten asiakkaat odottavat John Nurmisen palvelulta ja laadulta?

Pekka Jalonen, Stora Enso: "Meille kaikkein tärkeintä on luotettavuus. Meidän liiketoiminnassamme se tarkoittaa määrättyä kapasiteettia, aikatauluja, resursseja ja osaavaa henkilöstöä. Lisäksi koko pakeitin on tietysti tuotava meille lisäarvoa, olipa kyse ulkoistamisesta tai vain määrätyn palvelun ostamisesta."

Stora Enso käyttää John Nurmisen rautatiepalveluja niin raakapuun tuontiin Venäjältä kuin valmiiden tuotteiden – paperin ja kartongin – viemiseen venäläisasiakkaille ja IVY-maihin. Nykypäivän paperikaupassa toimitusehdot ovat muuttuneet. Paperinmyyjällä on toimitusvastuu määrättyyn osoitteeseen, useimmiten perille asti. "Siksi tarvitsemme erilaisia kumppaneita, ja meille on tietysti helpompaa, jos palvelupaketti on mahdollista ostaa yhdestä paikasta. John Nurmisen kilpailuetu on tarjota koko logistinen ketju meiltä loppuasiakkaalle", Jalonen sanoo.

Markkinavarastoja halutaan entistä enemmän lähelle loppuasiakasta. John Nurminen suunnittelee jakelukeskuksia sekä Pietariin että Kiovaan.

Inga Evans: "Vaikka tietysti haluamme sitoa pääomaa varastoihin mahdollisimman vähän, teollisuusasiakkaat Venäjällä vaativat meiltä tiettyjä varmuusvarastoja, jotta pystymme nopeasti reagoimaan heidän tarpeeseensa paikallisesti, 'just in time'".

Petteri Pelkonen: "Muuttuvien tarpeiden kannalta onkin tärkeää, että pidämme päivittäisiä asioita käsittelevien palaverien lisäksi aika ajoin astetta strategisempia tapaamisia, ikään kuin kehityskeskusteluita Bang & Bonsomerin ja John Nurmisen kesken. Niissä sovitaan tavoitteet ja yhteiset pelisäännöt sekä katsotaan, mitä kehityshankkeita tarvitaan tulevaisuuden haasteisiin ja muutoksiin vastaamiseksi."

John Nurmisen asiakkaat ja isännät uppoutuivat keskusteluun logistiikan näkymistä. Inchcape Motors Finlandin Juha Pöllänen (vas.) sekä John Nurmisen Antero Sundberg (kesk.) ja Petteri Pelkonen (oik.).





John Nurmisen päämäärä:

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

"Jalosen Pekan (Stora Enso, kuva vasemalla) monipuolinen kokemus sekä Hong Kongissa ja USA:ssa vietetyt vuodet ovat tuoneet omaankin ajatteluun perspektiiviä. Se kasvattaa huolitsijaa," John Nurmisen Harri Vainikka (keskellä) toteaa.

Idässä suunnaton potentiaali

Kaikki keskustelijat ovat yhtä mieltä: idässä on mahtavia mahdollisuuksia.

Kasvu Venäjällä on ollut kuitenkin niin nopeaa, että infrastruktuurin on vaikea pysyä perässä. Myös kustannusrakenne on etenkin Moskovassa ja Pietarissa karkaamassa käsistä.

Inga Evans: "Meille Moskova ja Pietari eivät ole sinänsä sijaintina itseisarvo, sillä toiminta-alueemme Venäjällä on valtava. Muutama jakelukeskus ei riitä mihinkään. Toimipisteitä Bang & Bonsomerillä on Venäjällä kahdeksan ja Ukrainassa kolme. Suurkaupunkien tiestö ja tietoverkot ovat tietenkin ihan eri tasoa kuin syrjemmällä, edullisemmissä paikoissa."

Ajoneuvologistiikalle idän markkinat ovat tuntuneet pohjattomilta. Kun uusia autoja Suomessa myydään vuodessa noin 150 000, Venäjälle toimitetaan 500 000 länsiautoa. Vaikka Ust-Lugan sataman ensimmäisen vaiheen valmistuessa syksyllä 2007 osa autovirroista suuntautuukin suoraan Venäjälle, riittää autoja myös Suomen kautta kuljetettaviksi.

Juha Pöllänen: "Venäjälle muualta tuotavien autojen määrän ennustetaan olevan vuonna 2010 jopa 900 000. Kaikkea ei Ust-Luga vedä millään!"

Ongelmat pöydälle

Harri Vainikka, John Nurminen Rautatie-toiminnot: "Meidän on nähtävä asiakkaan tulevaisuudennäkymät ilman, että asiakas

kertoo ne meille. On lyötävä pöytään ne hulluimmatkin ideat ja ratkaistava visaisimmatkin ongelmat", hän toteaa.

"Joskus tilanne vaatii asiakkailtamme todella nopeita liikkeitä", Vainikka kertoo ja kehuu Pekka Jalosen ripeää päätöksentekoa uusien tuotevaunujen hankinnoissa. Nyt Stora Enson käytössä on John Nurmisen 650 omasta vaunusta noin 150 avonaista pankkovaunua raakapuun tuontiin ja noin 80 umpivaunua lopputuotteiden kuljettamiseen. "Valitettavasti samoja vaunuja ei voi hyödyntää näihin kahteen eri tarpeeseen", Vainikka ja Jalonen naurahtavat. Mutta totta toinen puoli. Tulevaisuudessa Venäjän rautatieliikenteessä on pystyttävä kilpailukykyisempään hintatasoon, eli vaunuja on pystyttävä ajamaan täysinä molempiin suuntiin.

Ongelmitta ei Stora Enson ja John Nurmisen yhteistyö Venäjän markkinoilla viime vuonna sujunut. Lupa-asoiden muutustumisen myötä puutermiinaaleja Venäjän puolella ei ole saatu avattua suunnitellussa aikataulussa, ja toimitukset takkuilivat. "Yhdessä olemme yrittäneet mukautua Venäjällä tapahtuvaan muutokseen", Vainikka toteaa.

Pekka Jalonen: "On hyvä, että John Nurmisessa ongelmat myönnetään ja nostetaan pöydälle. Yhdessä pyrimme löytämään niihin ratkaisut", Jalonen kertoo. Jatkuvasti nousevat venäläisen raakapuun vientiverot tuovat oman haasteensa paperiteollisuudelle. Noin neljännes Suomen





”Loppujen lopuksi on kyse yksinkertaisista asioista. Autokaupan asiakaspalvelussa voi erottua sillä, että tervehtii sisään astuvaa asiakasta”, Inchcape Motors Finlandin Juha Pöllänen toteaa pilke silmäkulmassaan.

metsäteollisuuden käyttämästä raakapuusta kun tarvitaan Suomen ulkopuolelta.

”Jos tälle ja lähivuosille Venäjällä kaa-vaillut raakapuun vientiverojen korotukset menevät läpi, yltää venäläisen tuontipuun hinta jo lähelle kipurajaa. Jos niin käy, joudumme harkitsemaan, mistä raaka-ainetta saadaan riittävästi kilpailukykyiseen hintaan. Kuka tietää, vaikka tavaravirrat joskus tulevaisuudessa kääntyisivät toiseen suuntaan? Kenties peruspaperilaadut tuotetaankin silloin Venäjällä ja kuljetetaan sieltä länteen”, Jalonen pohtii.

Vaihtoehtoreitityksiä Itämerelle?

John Nurminen keskittyy logistiikkaan ja kasvaa Itämeren alueella. Paljonko tavaravirtaa Itämeri vielä vetää?

”Stora Enson myyntiorganisaatiosta välitettiin taannoin mielenkiintoinen ajatus – miksei myös John Nurmisen pohdittavaksi. Paperinmyyjiemme mielestä logistiikka on pullonkaula Venäjän-kaupan kasvulle”, Jalonen haastaa.

Harri Vainikka: ”Meidän on otettava karta entistä ennakkoluulottomammin käteen ja etsittävä uusia polkuja. Vaikka Baltiassa John Nurmisella on jo kohtuullisen vahva asema, Puolasta ei vielä ole ihmeellisiä näyttöjä. Ja Puolasta ei ole matka eikä mikään vaikkapa Ukrainaan.” Tämä reitti saattaisi kiinnostaa esimerkiksi Stora Ensoa.

Antero Sundbergiäkin kiinnostavat vaihtoehtoiset reititykset: ”Ajoneuvotoimitukset Venäjälle erityisesti Baltian kautta tulevat lisääntymään ilman muuta. Se on hyvä asia, sillä pystymme siten tarjoamaan asiakkaillemme vaihtoehtoisia logistiikkaa, joissain tapauksissa taloudellisesti tehokkaampaa reittiä ilman turhia mutkia.”

Kohti virtuaalivarastoa

Niin Evans, Jalonen kuin Pöllänenkin pitävät tietojärjestelmiä yhä tärkeämpänä osana onnistunutta logistiikkaa. Niin ajoneuvotoimitusten seuraaminen autotehtaalta jälleenmyyjän pihaan, kemikaalivaraston reaaliaikainen seuranta kuin paperitoimituksen eteneminen raja-asemalta tilaajalle kauas itään kiinnostavat.

Pekka Jalonen: ”Meille ei ole niinkään oleellista, onko tavara perillä 24 vai 36 tunnissa vaan se, että kuulemme mahdollisista viiveistä ja saamme ennusteen, milloin toimitus on määräpaikassa.”

Juha Pöllänen: ”Tiedonhallinnan rooli korostuu jatkuvasti. Ihmiset – myös meidän loppuasiakkamme – ovat tottuneet saamaan reaaliaikaista tietoa verkosta. Tästä lähtökohdasta on kehitetty myös John Nurmisen ajoneuvologistiikan tietojärjestelmät. Tokihan kiinnostaa esimerkiksi, milloin uusi oma auto saapuu satamaan. Emme edellytä ihan jatkuvasti päivittyvää tietoa. Tarkkuus aamu/ilta riittää, mutta erityisesti poikkeamista haluamme tietoa.”

Inga Evansin liiketoiminnassa tiedon on oltava vielä tiukemmin ajan tasalla. Hän puhuu varastotiedon reaaliaikaisuudesta 15 minuutin tarkkuudella, mutta Pelkonen heittää vettä kiukaalle: ”Eikös me olla sovitettu kahdesta minuutista?!”. Evans innostuukin maalailemaan tulevaisuutta:

”Meidän tarpeemme on tietysti varastoverkosto eikä pelkästään yksi varasto – olkoonkin että se on Euroopan huipputasoa. Kun tavaravirtaa hajautetaan, täytyy tiedonkulun ja järjestelmien integroinnin olla huipputasoa. Siinä olisikin tulevaisuuden visio yhteistyölle: virtuaalivarastomalli”, Evans ideoi. ▶

John Nurmisen strategia:

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

John Nurmisen taloudelliset tavoitteet:

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

Huomio logistiikka-alan parhaisiin asiakasosaajiin

John Nurminen tuplasi henkilöstömääränsä vuonna 2006 ja yhtiö on edellisvuoteen verrattuna huomattavasti kansainvälisempi. Yksi Nurminen -teemavalmenukset jatkuivat laajentuen koko henkilöstöön. Kehitysmuotoisen organisaation tavoitteena on olla paras logistiikka-alan osaaja joka liiketoiminta-alueella.

John Nurminen henkilöstömäärä miltei tuplaantui vuonna 2006. Vuoden lopussa yhtiön palveluksessa oli noin 1 100 henkeä, kun vuotta aiemmin luku oli 685. Henkilöstömäärän kasvun selittävät Ruotsin johtavan ajoneuvologistiikkayrityksen oston myötä John Nurmiseen siirtyneet noin 350 henkilöä. Lisäksi John Nurmisen laajentuminen uudelle liiketoiminta-alueelle hoivalogistiikkaan toi vuoden aikana 130 hengen lisäyksen henkilöstömäärään. Suomen ja Ruotsin lisäksi henkilöstöä on Venäjällä, Baltiassa ja Tanskassa.

Alan kilpailutilanne vaatii henkilöstön voimavarojen jatkuvaa hallintaa, kehittämistä ja hyödyntämistä. John Nurmisen henkilöstötoiminnan tehtävänä on tukea liiketoimintoja henkilöstöresurssien suunnittelussa ja kehittämisessä niin, että asiakkaille voidaan tarjota heidän tarpeitaan vastaavaa osaamista. Samalla työntekijöiden halutaan pysyvän yrityksen palveluksessa mahdollisimman kauan ja hyvinvoivina.

Kansainvälistyminen edellytti HR-toimintoilta perehtymistä loppuvuodesta 2006 myös venäläiseen henkilöstötoimintoon.

Osaamista ja jatkuvaa oppimista tukeva toimintakulttuuri

Vuodelle 2006 asetettu tavoite – koko henkilöstön yhdistäminen vahvasti Yksi Nurminen -ajatteluun – toteutui suunnitelmien mukaan. Tavoitteiden ja arvojen jalkauttamisprosessi eteni hyvin; kevään ja syksyn aikana Yksi Nurminen -tilaisuuksiin osallistui lähes jokainen John Nurmisen työntekijä Suomessa. Vastaavat tilaisuudet työnjohdolle ja yhteistoimintaryhmille jatkuivat vielä vuoden 2007 alkupuolella.

Kun Yksi Nurminen -prosessi keskittyi vahvasti sosiaalisen pääoman kehittämiseen, siirtyi painopiste loppuvuodesta 2006 astetta konkreettisemmalle tasolle, ammatillisen osaamisen kehittämiseen. Tämä osaamisalue otetaan systemaattisen kehittämisen kohteeksi. Käytännön toteutukseen päästään vuoden 2007 aikana.

Panostusta esimiestoimintaan ja työhyvinvointiin

Yhtiössä toteutettiin vuosittainen henkilöstön tyytyväisyyskysely jo neljättä kertaa. Arvosanat ovat nousseet joka vuosi tasai-

sesti. Henkilöstökyselyn vastausprosentti vuonna 2006 oli 79 eli varsin hyvä. Henkilöstötyytyväisyys parani edellisvuoteen verrattuna kaikilla pääalueilla. Työilmapiiri ja esimiestyö ovat parantuneet merkittävimmin vuodesta 2003. Arvosanataso on kokonaisuutena hyvä – parempi kuin suomalaisissa yrityksissä keskimäärin.

John Nurminen osallistui Suomen Parhaat Työpaikat -tutkimukseen, sijoittuen Suomen Parhaaksi logistiikka-alan työpaikaksi.

Vuonna 2006 kehityskeskustelun käyneiden osuus oli 75 %, mikä oli hieman edellisvuotta enemmän. Vuonna 2007 tavoitteena on, että kehityskeskustelut käydään jokaisen vakituisessa työsuhteessa olevan nurmilaisen kanssa. Esimiesarviointia on tarkoitus syventää ja monipuolistaa.

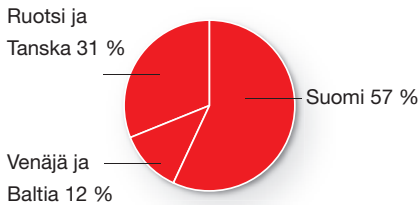
Pelissäännöistä käytännöiksi

John Nurminen Oy on rekrytoinut Suomessa viimeisten neljän vuoden aikana vakituisen työsuhteeseen keskimäärin noin 55 henkilöä. Myös rekrytointiprosessin tehos-

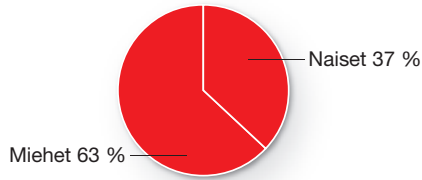
Engelmanratkaisijat palveluksessanne: Mikko Lehtimäki, Natalia Parshukova, Mika Aura, Jouni Kastelli, Vesa Hokkanen, Tomi Tuominen, Kim Grönstrand ja Minna Rautio.



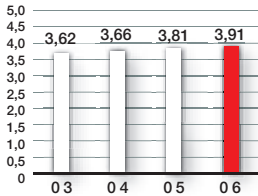
Henkilöstömäärä



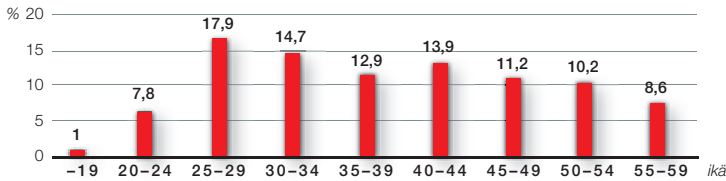
Sukupuolijakauma



Työtyytyväisyys



Henkilöstön ikäjakauma, prosenttia henkilömäärästä



tamisen panostettiin vuoden aikana. Verkko-pohjaista rekrytointityökalua on kehitetty ja se saadaan käyttöön kuluvana vuonna. Se palvelee esimiehiä entistä paremmin oikeanlaisten osaajien löytämiseksi erilaisiin tehtäviin ja helpottaa CV-resurssipankin pitämistä.

Henkilöstön hyvinvointia edistettiin eri tavoin. Koko henkilöstöllä oli mahdollisuus käyttää liikuntaseteleitä eri liikuntapaikoissa. Lisäksi käytiin useita yksilötason työterveyteen ja -jaksamiseen liittyviä verkostoneuvotteluja, joista seurasi onnistuneita työkokeiluja. Vuoden aikana on myös vakiinnutettu yleisiä henkilöstötoiminnan pelisääntöjä ja prosesseja yhteistyössä

YT- ja työsuojeluryhmän kanssa, kuten esimerkiksi tasa-arvosuunnitelma, sairaspöytäsaolo-ohjeistus ja matkustusohje.

Koko henkilöstön liikuntapäivä ja Aslakuntoutuneiden virkistyspäivä piristi elokuussa Vierumäellä.

Yhtiön tuloksen myönteisestä kehityksestä maksettiin koko henkilöstölle tulo-raha vuodelta 2005. Tämän lisäksi noin 50 nurmislaista on mukana tulospalkkiojärjestelmässä.

Vuosi 2006 jäi henkilöstön mieleen John Nurmisen 120-vuotisjuhlavuotena. Koko henkilöstö kutsuttiin koolle juhlimaan toukokuussa. ▶

Joustavuutta ja tiivistä yhteydenpitoa ongelmatilanteissa

Asiakaspalvelussa osaavat ammattilaiset ovat ratkaisevassa asemassa. John Nurmisen Rautatietoinnoissa Luumäen terminaalissa työskentelevä terminaalipäällikkö **Jari Koistinen** kertoo ongelmanratkaisun kuuluvan hänen jokapäiväiseen työhönsä. Ennakoimattomien tilanteiden synnyssä kulttuurierot ovat usein merkittävässä roolissa ja myös sähköinen tiedonsiirto asiakkaan kanssa aiheuttaa toisinaan omat haasteensa. "Asiakkaamme ovat pääsääntöisesti ulkomailla, ja tilanteet muuttuvat nopeasti. Meidän on koko ajan pysyttävä ajan hermolla", Koistinen selventää.

John Nurmisen syvän asiakastuntemuksen ansiosta asiakasta voidaan auttaa parhaalla mahdollisella tavalla. Säännöllinen yhteydenpito auttaa tilanteiden ennakoinnissa ja myös jo syntyneiden ongelmien ratkaisemisessa.

Joustavuus on hyvän asiakaspalvelun keskeinen ominaisuus. "Se ei katso aikaa eikä paikkaa, kun ongelma tulee eteen", Koistinen huomauttaa. Hän jatkaa, että Nurmisella ollaan valmiita venymään asiakkaan tarpeen edessä ja ponnistus palkitaan asiakastytytyväisyytenä.

Tytytyväisiä John Nurmisen Rautatietoinnojen asiakkaat ovat olleetkin. "Yhteistyö on sujunut hyvin ja John Nurmisen Rautatietoinnojen palvelut Luumäellä ovat vastanneet odotuksiamme", kertoo M-Realin Ukrainan toimitusjohtaja **Maxim Nozdrin**. Hän kiittelee erityisesti nurmislaisten joustavuutta ja valmiutta auttaa joka tilanteessa.



Positiivinen yleisvire – vaihtelua yksiköittäin

Taloudellinen tilanne Suomessa pysyi vuonna 2006 hyvänä, ja talouskasvu Venäjällä jatkui voimakkaana. Tämä näkyi useissa John Nurmisen liiketoimintayksiköissä kasvavana kysyntänä. Vaihteluja eri liiketoimintayksiköiden välillä kuitenkin oli. Ongelmilta Venäjällä ei vältytty. Toimintaympäristön muutoksiin John Nurminen vastasi aktiivisella palvelujen kehittämällä ja uusien toimialueiden etsimisellä.

Vaikka taloudellinen tilanne Suomessa oli yleisesti ottaen hyvä, metsäteollisuussektorin kannattavuus oli yhä heikolla tasolla. Tämä heijastui haasteina myös yhteistyökumppanien, kuten John Nurmisen, liiketoiminnalle. Toisaalta metsäteollisuuden tarve parantaa kustannustehokkuutta loi myös mahdollisuuksia kehittää metsäteollisuusasiakkaille uusia innovatiivisia palveluja.

Vienti veti hyvin, ja ulkomaankauppa kokonaisuutena kasvoi. Venäjän voimakas talouskasvu ja kasvanut kulutuskysyntä, joita siivitti korkeana pysynyt öljyn hinta ja alhainen korkotaso, heijastui Suomen ja Venäjän väliseen kauppaan. Venäjä olikin Suomen tuonnin tärkein kumppani ja vientimaanakin kolmanneksi suurin Saksan ja Ruotsin jälkeen. Lisäksi transitokuljetukset Venäjälle kasvoivat voimakkaasti. Myös Baltian talous kehittyi positiivisesti ja vaihtui myönteisesti esimerkiksi John Nurmisen autosataman toimintaan Paldiskissa.

Venäjän riskit

Venäjän talouskehitykseen liittyi kuitenkin myös riskejä. Kustannustaso on voimakkaassa nousussa, mikä vaikeuttaa toiminnan suunnittelua. Esimerkiksi johtotehtäviin palkattavien henkilöiden palkkataso on usein jo korkeampi kuin Suomessa. Myös talouden nousukautta seuraavan taantumien riski on huomioitava.

Lisäksi vaikeasti ennustettavat viranomaistoimet esimerkiksi lupa-asioissa ja tullauskäytännöissä sekä jatkuvasti nousevat raakapuun vientimaksut hankaloivat liiketoimintaa erityisesti John Nurmisen Rautatietoinnoissa. Kesäkuun alusta voimaan tulleet havupuun vientitullien korotukset nostivat metsäteollisuuden lisälaskun 15–20 miljoonaan euroon.

Ulkoistustrendi jatkui

Logistiikkapalvelujen ulkoistustrendi jatkui, ja kysyntä John Nurmisen tarjoamille erikoislogistiikkapalveluille oli hyvä. Sen sijaan kannattavuustaso peruslogistiikassa kuten kuljetuksissa ja tavarankäsittelyssä heikkeni. Myös kysyntä varastotoiminnan ulkoistuspalveluille oli odotettua vähäisempää.

Kilpailutilanne logistiikkamarkkinoilla koveni vuoden 2006 aikana. John Nurmisen kilpailijat aktivoituivat kehittämään toimintaansa ja laajentaen tarjontaansa uusille palvelualueille.

Työmarkkinoilla vuosi oli rauhallinen, eikä lakkoja koettu. Myönteistä oli myös Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankin (EBRD) myöntämä rahoitus John Nurmisen vaunuhankinnoille. Ulkopuolinen, luotettava rahoittaja turvasi omalta osaltaan John Nurmisen mahdollisuuden panostaa oman vaunukannan lisäämiseen.

Uusiutumalla kasvua

Taloudellisen tilanteen uskotaan pysyvän hyvänä Suomessa, Venäjällä ja Baltiassa vuonna 2007. Myös John Nurmisen kasvun arvioidaan jatkuvan sen valitsemilla logistiikka-alueilla. Uusia toimijoita kuitenkin tulee markkinoille, mikä aiheuttaa hintapaineita. Pelkät kustannusleikkaukset eivät riitä, vaan on kehitettävä nykyisiä palveluja sekä etsittävä aktiivisesti uusia tuotteita ja erikoistumisaloja. Asiakkaiden halu keskittyä ydinliiketoimintoihinsa, Venäjän kaupan kasvu sekä John Nurmisen vahva osaamis- pohja luovat hyvän perustan kasvulle. ▶

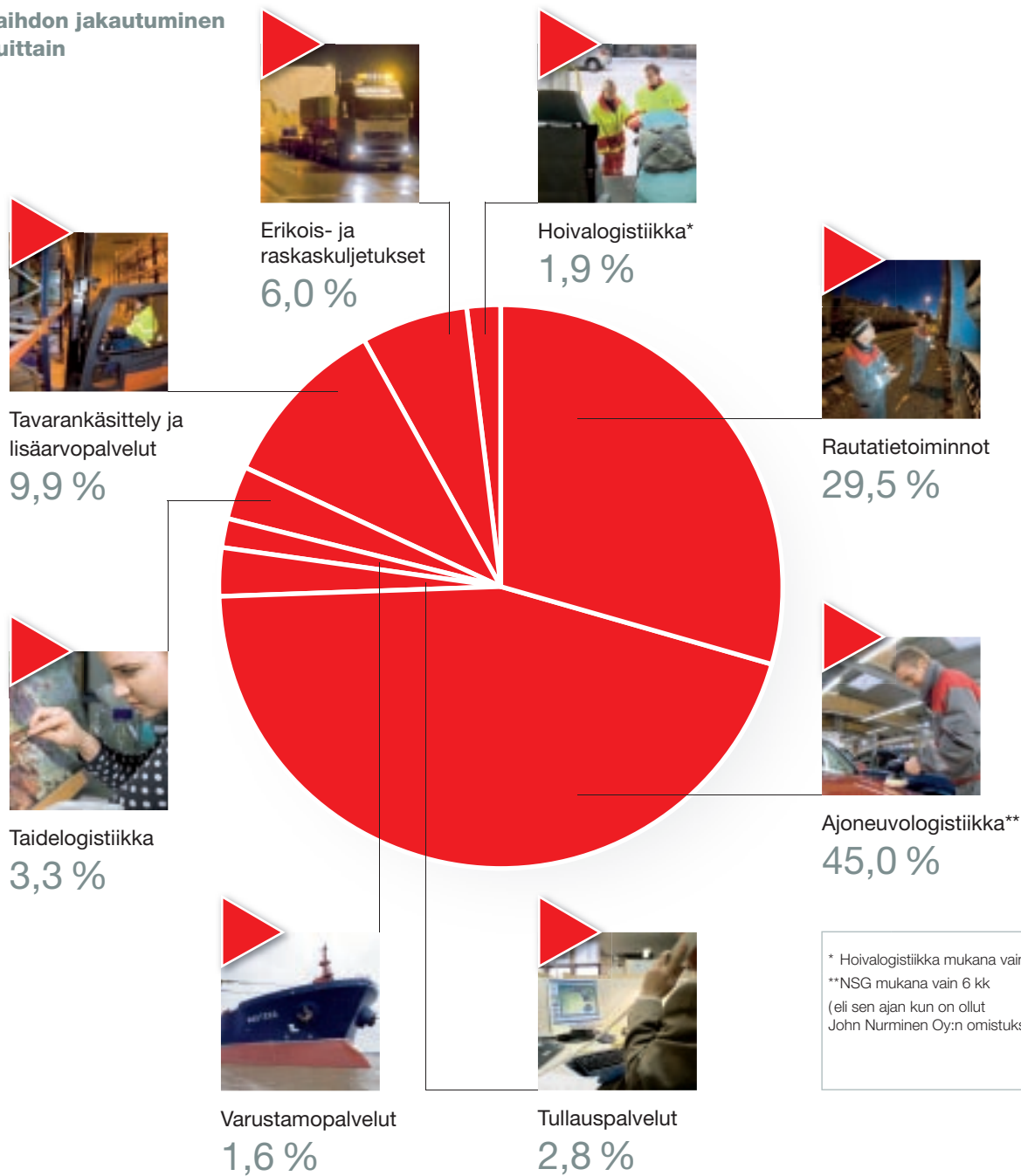
► **Logistiikan osaaja**

Menestyäkseen muuttuvassa markkinatilanteessa John Nurmisen on kehitettävä nykyisiä palvelujaan sekä etsittävä aktiivisesti uusia tuotteita ja erikoistumisaloja.

Liiketoimintayksiköt

John Nurminen tarjoaa innovatiivisia ja räätälöityjä erikoislogistiikka-ratkaisuja. Tavoitteena on olla markkina- tai laatujohtaja valittujen logistiikkapalvelujen tuottajana.

Liikevaihdon jakautuminen palveluittain



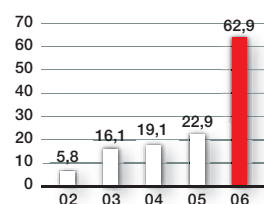
* Hoivalogistiikka mukana vain 5 kk
 **NSG mukana vain 6 kk
 (eli sen ajan kun on ollut John Nurminen Oy:n omistuksessa)

John Nurmisen palvelut lyhyesti

- ▶ **Ajoneuvologistiikka** – uusien ajoneuvojen maahantuonnin logistiikkapalvelut ajoneuvojen valmistajille, maahantuojille ja jälleenmyyjille koko Itämeren alueella
- ▶ **Rautatietoiminnot** – kattavat ja kustannustehokkaat rautatie- sekä tullaus-, huolinta- ja terminaali- ja IVY-maiden rautatieliikenteelle
- ▶ **Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut** – tavarankäsittely-, varastointi- ja lisäarvopalvelut sekä kemikaalilogistiikka
- ▶ **Erikois- ja raskaskuljetukset** – suurten ja raskaiden kappaleiden kuljetuspalvelut
- ▶ **Tullauspalvelut** – tuonnin ja viennin räätälöidyt huolintapalvelut
- ▶ **Taidelogistiikka** – taideteosten ja -kokoelmien siirtämiseen ja kuljettamiseen liittyvät palvelut
- ▶ **Varustamopalvelut** – laivanselvityspalvelut Suomen ja Baltian merisatamissa
- ▶ **Hoivalogistiikka** – kiireettömät sairaankuljetukset Helsingissä, Porvoossa ja Turussa

Henkilömäärä: n. 530**Toimipisteet:** 10**Asiakastytyväisyys 2006:**
3,97 / 5,00

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Kasvavia autovirtoja

Ajoneuvologistiikka-yksikkö tarjoaa ajoneuvojen maahantuonnin logistiikkapalveluja ajoneuvojen valmistajille, maahantuojille ja jälleenmyyjille Suomen, Baltian ja Venäjän lisäksi myös Ruotsissa ja Tanskassa. Ruotsalainen SkandiaTransport liittyi loppukesästä John Nurmiseen, joka on nyt markkinajohtaja ja alan ainoa kaikki Pohjoismaat kattava toimija. Asiakkailta on mahdollisuus yhdistää pohjoismaiset autovirrat ja saada kaikki tarvittavat palvelut yhdestä pisteestä.

John Nurmisen Ajoneuvologistiikka tarjoaa asiakkailleen ajoneuvojen maahantulotarkastus- ja huoltotoimintoja, ajoneuvojen varustelua asiakkaan toiveiden mukaan, ajoneuvojen kotimaan kuljetuksia Suomessa, Ruotsissa ja Virossa sekä kauttakulkuliikennettä Venäjälle ja Baltiaan. Lisäksi John Nurmisen Ajoneuvologistiikka hoitaa tuontiin ja vientiin liittyviä dokumentointipalveluja sekä autoverojen laskentapalveluita. Yksikköön liitettiin kesälä 2006 Ruotsin johtava ajoneuvologistiikkayhtiö SkandiaTransport.

John Nurmisen kautta Suomeen, Ruotsiin ja Baltiaan jääviä tai kauttakulkuliikenteenä Venäjälle ja Baltiaan päätyviä automerkkejä ovat Alfa Romeo, Audi, BMW, Cadillac, Chevrolet, Ford, Fiat, Jaguar, Land Rover, Mazda, Nissan, Opel, Renault, Saab, Seat, Skoda, Subaru, Toyota, Volkswagen ja Volvo.

Kysyntä yksikön palveluille kasvoi vuonna 2006. Kasvua oli etenkin Venäjän transitoliikenteessä. Se ja SkandiaTransportin yhdistäminen yksikön lukuihin tuottivat liikevaihdon huomattavan kasvun noin 62,9 miljoonaan euroon (22,9 milj. €). Liikevoitto pysyi edellisvuoden tapaan hyvänä.

Venäjä veti edelleen

John Nurminen toimitti Venäjän markkinoille noin 130 000 ajoneuvoa. Kasvua oli 25 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Valtaosa Venäjälle viedyistä ajoneuvoista oli tavallisia henkilöautoja kasvavalle keskiluokalle. Autot olivat tosin keskimääräistä paremmin varusteltuja.

Kotkassa ja Paldiskissa vilkasta

Kasvaneen transitoliikenteen myötä erityisesti Kotkan autoterminaalien toiminta kehittyi erinomaisesti. Kotka on nyt varastokapasiteetiltaan John Nurmisen suurin autoterminaalit Suomessa.

Myös toukuussa toimintansa aloittanut John Nurmisen autoterminaalit Paldiskin satamassa Virossa lähti vetämään hyvin. Henkilökuntaa on kymmenkunta käsittelemässä satamaan saapuvia Fiateja, Alfa Romeoita ja Fordeja – varastointia, maahantulotarkastuksia ja toimituksia varten. Uutena aluevaltauksena Virossa alkoi myös autojen kuljetus, kun Toyotan uusien autojen jakelu Viron markkinoille aloitettiin marraskuussa.

Ruuhkaa satamissa ja raja-asemilla

Kysyntäpiikki talvella 2006 ruuhkautti satamia ja aiheutti pulaa laivakapasiteetista. Ongelmia koitui myös itärajan rekkaruuhkista, jotka ovat uhanneet Suomen maanetta hyvänä kauttakulkureittinä. Jatkossa John Nurmisen haasteena onkin säilyttää hyvä asiakaspalvelun taso ja aikataulutus autovirtojen kasvaessa ja reittien ruuhkautuessa.

Nurminen Autologistics Oy on tehnyt Helsingin Sataman kanssa esisopimuksen autojen logistiikka-alueen suunnittelusta ja rakentamisesta Vuosaaren satamaan. Rakennustyöt pyritään aloittamaan syksyllä 2007.

Kuluneen vuoden aikana laadittiin useita selvityksiä ja liiketoimintamalleja Venä-

jälle etabloitumisesta. Vuoden 2006 lopulla Ajoneuvologistiikka perusti tytäryhtiön Pietariin. Vuoden 2007 aikana on tarkoitettu aloittamaan Ajoneuvologistiikan operatiivinen toiminta Venäjällä yhteistyössä siellä jo toimivien John Nurmisen yksiköiden kanssa.

CarPort-tietojärjestelmää jatkajalostettiin vuoden aikana kattamaan kaikki transitoliikenteeseen liittyvät toiminnot.

Lupaavat näkymät

Transitoliikenteen odotetaan kasvavan edelleen vuonna 2007, ja Suomen vahvan aseman kauttakulkuliikenteessä uskotaan säilyvän. Vasta vuoden 2007 lopulla ja vuonna 2008 Venäjän omien satamien vaikutus on nähtävissä, mutta myös Suomen kautta kulkevien autojen määrän uskotaan pysyvän suurena.

Erialaisten kehityshankkeiden, uusien reititysten ja ratkaisujen aktiivisen pohdinnan sekä SkandiaTransportin myötä saavutettavien synergiaetujen odotetaan vaikuttavan positiivisesti yksikön kasvuun ja kannattavuuteen. ▶

Pelti kiittää Mikko Lehtimäen käsittelyssä Turun autoterminaalissa.



SkandiaTransport vahvistaa Ajoneuvologistiikkaa

Ruotsin johtavan ajoneuvologistiikkayhtiön SkandiaTransportin liittyminen John Nurmiseen loppukesästä 2006 vahvisti konsernin asemaa markkinoilla. Uudessa muodossaan John Nurminen pystyy tarjoamaan asiakkailleen Itämeren alueella mahdollisuuden tilata kaikki ajoneuvologistiikan palvelut yhdeltä toimijalta.

Yhdistyminen merkitsee toiminnan kehittymistä ja yhä monipuolisempaa valikoimaa ajoneuvologistiikka- ja PDI-palveluja. Asiakkaille tarjotaan ratkaisuja niin Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa kuin Baltiassa ja Venäjälläkin. John Nurminen haluaa erityisesti kehittää palveluitaan tavalla, joka tukee koko Pohjoismaissa toimivien asiakkaiden toimintaa.

Yhdistyminen helpottaa asiakkaan arkea, sillä muun muassa tietojenhallinnassa asiakas voi jatkossa hyödyntää yhtä asiakasrajapintaa. Myös palvelujen laatustandardia yhtenäistetään. "Kahden yhtiön kesken jaettava osaaminen ja parhaat toimintatavat luovat John Nurmiselle puitteet toimia entistä paremmin kumppanina laajamittaisissa hankkeissa", toteaa SkandiaTransportin toimitusjohtaja **Mats Eriksson**.

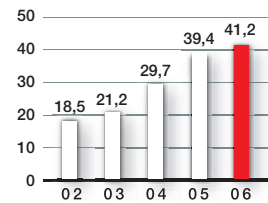
Eriksson painottaa, että henkilöstön kannalta kahden yhtiön siirtyminen saman katon alle on myönteistä, sillä päällekkäisyyksiä toimintojen välillä ei synny. "SkandiaTransportille uusi omistaja luo puolestaan mahdollisuuden toimia pitkällä tähtäimellä. Yhtiöiden yhtenevät arvot tekevät yhdistymisestä sujuvamman."

"John Nurmisen Ajoneuvologistiikka vahvistaa vauhdilla asemiaan Itämeren alueella", kertoo Ruotsin ja Tanskan toimintoja vetävä Mats Eriksson.



Henkilömäärä: 140
Toimipisteet: 10
Asiakastytyväisyys 2006:
 3,94/5,00

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Rautatieosaaminen yhdistyi

John Nurmisen Rautatielogistiikka ja Puutoimiala yhdistettiin alkusyksystä Rautatietoiminnot-nimiseksi yksiköksi. Se tarjoaa Venäjän ja IVY-maiden liikenteessä kattavia ja kustannustehokkaita rautatiepalveluja: rautatiekuljetuksia sekä niihin liittyviä tullaus-, huolinta- ja terminaalipalveluja. Tavoitteena on olla luotettava logistiikkakumppani, joka jatkuvasti kehittymällä turvaa asiakkaiden kasvun. Oman vaunukaluston hankinta ja toiminta yhä syvemmillä Venäjällä jatkuivat vuonna 2006.

Rautatietoiminnot-yksikön muodostamisessa oli kyse kaikkien John Nurmisen rautatieliikenteeseen liittyvien palvelujen ja osaamisen yhdistämisestä yhdeksi kokonaisuudeksi. Näin varmistetaan asiakkaiden mahdollisuus kasvuun ja samalla liiketoimintayksikön tehokkaampi joukkuepeli.

Rautatietoimintojen yhteenlaskettu liikevaihto oli 41,2 miljoonaa euroa (39,4 milj. €). Kannattavuus oli kohtuullinen. Raakapuuterminaalien volyyminkehitys ja kannattavuus eivät vastanneet odotuksia johtuen ongelmista Venäjän puolella.

Kilpailu kiristymässä

Kilpailu alalla koveni vuoden aikana. Esimerkiksi kilpailevat reitit Puolan ja Baltian kautta Venäjälle tulivat entistä vahvemmin vaihtoehtoiksi Suomelle.

Myös Trans Siberian Railway (TSR) -liikenteen eli Suomesta Venäjälle suuntautuvan transitoliikenteen taantuminen alkuvuonna 2006 verotti liikevaihtoa ja tulosta edellisvuoteen verrattuna.

Muutoksia Venäjän markkinoilla

Vaikka talouskasvu jatkui Venäjällä, erilaisiin investointihankkeisiin liittyvät projektitoimitukset vähenivät edellisvuoteen verrattuna. Vuotta leimasivatkin muutokset Venäjän sisämarkkinoilla, joilla alkaa olla entistä enemmän omia palveluita ja paikallisia logistiikkakeskuksia.

John Nurmisen Rautatietoimintojen strategisena valintana olikin panostaa entistä enemmän läsnäoloon Venäjän ja

IVY-maiden markkinoilla. Jakelukeskukset on suunnitteilla sekä Pietariin että Kiovaan. Näin päästään lähemmäksi loppuasiakasta ja varmistetaan tavaran saanti ja jakelu paikallisesti. Esimerkiksi paperia ja kartonkia aletaan varastoida ja jaella asiakkaiden markkinavarastosta vuoden 2007 aikana.

Vaunukalustoa lisättiin edelleen

John Nurminen jatkoi oman vaunukaluston hankintaa. Vuoden aikana hankittiin noin 200 omaa vaunua lisää, ja vuoden lopussa vaunumäärä oli jo noin 650. Vaunuja tarvitaan erityisesti paperin, pyöreän puun, hakkeen ja teräksen kuljettamiseen.

Liiketoimintayksikkö on kasvanut nopeasti. Niin toimeksiantojen kuin omien vaunujenkin määrä on lisääntynyt huomattavasti, ja siten paine kokonaisuuden hallintaan on kasvanut. Vaunukaluston hallinta edellyttää hyvää tietoliikenteen hallintaa, ja siksi Rautatietoiminnot aloitti toiminnanohjausjärjestelmänsä kehittämisen.

Yhtenäisen liiketoimintayksikön muodostaminen tehosti John Nurmisen omien rautatievaunujen hallinnointia. Nyt yhtiön vaunukaluston omistus on keskitetty Pietariin OOO Huolintakeskukselle ja vaunujen operointi niin ikään Pietarissa toimivalle ZAO Irtransille. Oman vaunukaluston uskotaan olevan tärkeä kilpailuetu.

Terminaalitoiminnot Venäjällä eriyettiin omaan OOO John Nurminen Terminal-nimiseen yhtiöön. Näillä muutoksilla valmistaudutaan Venäjän sisäisen logistiikan osuuden kasvuun ja kehitykseen yksikön toiminnassa.

Puuntuonti vaikeutumassa?

Suomen metsäteollisuuden käyttämästä raakapuusta on tuontipuuta noin 25 prosenttia. Sen osuus kokonaisuuskäytöstä laski vuonna 2006, ja lasku jatkunee edelleen vuoden 2007 aikana Venäjän koho-neista vientiveroista johtuen.

Loppuvuoden 2006 ja alkuvuoden 2007 lämpimät sääolosuhteet ovat vaikuttaneet huomattavasti maahan tuotavan raakapuun määrään. Vesikuljetusten osuus on kasvanut, eivätkä rekkajonot ainakaan vielä loppuvuonna näkyneet lisääntyneinä raidekuljetuksina.

Vuodelle 2007 odotetaan noin 10 prosentin liikevaihdon kasvua. Projektitoimitusten odotetaan taas virkistävän vuosina 2007–2008 yhden hiljaisemman vuoden jälkeen. Panostusta omaan vaunukalustoon sekä Suomen ja Kiinan väliseen konttijunayhteyteen jatketaan. ➤

Juna on saapunut Imatran puuterminaaliiin ja mittamiehet Pekka Mansikka (edessä) ja Tero Isotalo (takana) pääsevät kuorman kimppuun ja työn touhuun.



Erikoisvaunuja Rautaruukille

Rautaruukki ja John Nurmisen Rautatie-toiminnot aloittivat keväällä 2006 yhteistyön erikoisvalmisteisen, teräskelojen kuljetukseen sopivan kelavaunumallin löytämiseksi. Näin John Nurminen on laajentanut rautatietoimintojaan puu- ja paperikuljetusten lisäksi kolmannelle tärkeälle alueelle, teräskuljetuksiin.

Ruukki tarvitsee erikoisvalmisteisia vaunuja herkästi vahingoittuvien ja säänarkojen teräskelojen kuljettamiseen. Sopiva vaunumalli hankittiin yhteistyössä John Nurmisen edustajien kanssa Venäjältä.

"Käytössämme on tusinan verran erityisillä kelakehdoilla varustettuja katettuja vaunuja. Kuljetukset suuntautuvat Hämeenlinnasta Venäjälle ja Ukrainaan. Nyt uutta vaunumallia on kokeiltu onnistuneesti noin vuoden päivät", kertoo logistiikan suunnittelupäällikkö **Mauri Vikeväinen** Rautaruukilta.

"Haimme kuljetukseen laatua. Kelavaunut sopivat erityisesti vaativille ja helposti vaurioituville teräslaaduille. John Nurmisen aktiivisen kehitystyön tuloksena löytynyt vaunumalli on vastannut odotuksia erinomaisesti", Vikeväinen kertoo.

Vaunun kuormaus on vaivatonta ja nopeaa, koska kuormaa suojaava kate/kupu nostetaan vaunun sivulle kuormauksen ja purkauksen ajaksi. Kuormasta nopeuttaa se, että kelat on helppo nostaa kelakehtoihin, eikä enää tarvita aikaa ja materiaalia vievää kelojen erillistä tuentaa.

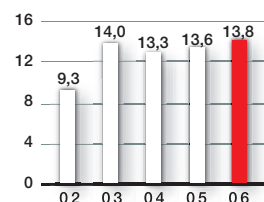
"Kun tavallisen vaunun kuormaamiseen ja kuorman tukemiseen menee helposti useampi tunti, sujuu tähän vaunuun kuormaaminen jopa alle puolessa tunnissa. Näin vaunut saadaan nopeasti kiertoon ja mahdollisimman tehokkaaseen käyttöön", Vikeväinen kertoo. "Meillä on voimassa viisivuotinen sopimus, ja tilanteen mukaan suunnittelemme lisävaunujen hankkimista", Vikeväinen sanoo.

Rautaruukin Hämeenlinnan tehtailta Venäjälle ja Ukrainaan päätyvät teräskelat kuljetetaan katetuilla erikoisvaunuilla. Kuvassa vasemmalla Rautaruukin Mauri Vikeväinen ja oikealla John Nurmisen Seppo Turunen.



Henkilömäärä: noin 70
Toimipisteet: Vantaa, Kotka,
 Hamina, Loviisa ja Turku
Asiakastytyväisyys 2006:
 3,50/5,00

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Uusia palveluja tavarankäsittelyyn

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut tuottaa asiakaslähtöistä, laadukasta, tuotetettua ja tehokasta tavarankäsittely-, varastointi- ja lisäarvopalvelua. Yksikkö toimii parhailla kauppapaikoilla isoissa palveluyksiköissä logistisesti suurten tavaravirtojen ytimessä. Transitopalveluiden muutosten myötä korvaavaa liiketoimintaa on haettu uusia palveluja kehittämällä. Yksikön suurhanke vuonna 2006 oli Mussalon logistiikkakeskuksen laajennustöiden aloittaminen. Myös Vuosaaren logistiikkakeskuksen suunnittelutyöt olivat vauhdissa.

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut -yksikön palveluvalikoimaan kuuluvat transitopalvelu, terminaali-palvelu, timber ja bulk -palvelu, kemikaalilogistiikka, lajittelu- ja keräilypalvelu, tehdaslogistiikka, konttiautoliiketoiminta sekä uutena palveluna loppuvuonna 2006 alkanut vientikontitus eli vientikonttien täyttö sataman logistiikka-alueella. Vuoden 2007 puolella alkaa Mussalossa lisäksi vaunukäsittely eli rautatievaunuilla saapuvien ja lähtevien tavaroiden käsittely.

Yksikön strategiana on kehittää isompia ja monipuolisempia yksiköitä, joilla lisätään tehokkuutta ja parannetaan palvelua ”tavaratalo”-toimintamallilla. Kun tuotteita on tarjolla mahdollisimman paljon, se mahdollistaa lisäasiakkaat ja liikevaihdon kasvun. Esimerkkinä tästä on Vuosaaren logistiikkakeskuksen rakennushanke, jonka suunnitteluun käytettiin vuoden aikana runsaasti aikaa ja resursseja.

Huolimatta transitotoiminnassa tapahtuneista muutoksista ja Haminan heikentyneestä kysynnästä, yksikön liikevaihto nousi edellisvuodesta hieman 13,8 euroon (13,6 milj. €). Aktiivisen kehitystyön tuloksena syntyneet uudet tuotteet toivat lisää liikevaihtoa haasteellisen transitotoiminnan tilalle. Uudet palvelut täyttivät odotukset –

erityisesti konttiautopalvelu kasvoi voimakkaasti. Kannattavuus onnistuttiin pitämään edellisvuoden tasolla.

Mussalossa ja Loviisassa myönteinen vuosi

Mussalon konttisatama on kehittynyt voimakkaasti ja vuosi oli erittäin hyvä yksikön Mussalon toimipisteelle. John Nurmisen terminaaliin aloitettiin laajennustyöt. Ne käsittävät elintarvikekelpoisen terminaalin, rautatiekatoksen ja lastauskatoksen. Kaikkiaan laajennustyöt lisäävät terminaali- ja katostilaa 7 000 neliömetrillä. Mussalon terminaalin kokonaispinta-ala nousee lähes 30 000 neliömetriin töiden valmistuttua keväällä 2007. Lisäys mahdollistaa kasvun jatkumisen nopeana asiakaspohjan ja -rakenteen laajentuessa.

Kemikaalilogistiikassa kysyntä kasvoi hyvin, ja lisäkapasiteettia hankittiin rakentamalla haitallisten aineiden varaston 2 000 neliömetrin laajennus.

Myös Loviisan timber ja bulk -toiminnassa oli positiivinen vuosi. Transitotoiminnan muutokset vaikuttivat yksikön Vantaan ja Haminan toimipisteiden volyyymiin. Itärajan syksyiset rekkajonot vaikuttivat tavarankiertonopeuteen ja hankaloivat aikataulutusta.

Kasvu maltillista

Transitotoiminnan muutosten odotetaan jatkuvan ja jarruttavan liikevaihdon kasvua. Uusien tuotteiden myötä korvaavaa liikevaihtoa uskotaan silti saavutettavan, ja kannattavuuden arvioidaan pysyvän edelleen hyvänä. Tavarankäsittely- ja lisäarvopalveluiden näkymät vuoteen 2007 ovat maltilliset. Päätöksenteko on lähellä toimintaa, mikä on tärkeää muuttuvassa toimintaympäristössä. ➤

Kaksi vuotta sitten valmistunut erikoiskemikaalivarasto Kotkan Mussalossa keskittyy luokiteltujen kemikaalien kappalevarastointiin.



John Nurmisen logistiikkakeskus Vuosaaren paalupaikalle

Loppuvuodesta 2008 aukeaa Vuosaaren Suomen suurin ja modernein satama, jonne keskitetään Helsingin satamien tavaraliikenne. John Nurminen Oy avaa siellä ensimmäisen vaiheen uudesta logistiikkakeskuksestaan.

"Olemme varanneet tontin logistiikka-alueen paalupaikalta, sataman välittömästä läheisyydestä. Sinne nousee kolmessa vaiheessa yli 40 000 neliön monipuolinen logistiikkakeskus", kertoo Nurminen Vuosaari-hankkeen vetäjä, johtaja **Petteri Pelkonen**.

Vuosaaren sataman logistiikkakeskus on yksi Nurmisen historian merkittävimmistä rakennushankkeista. Rakennustyöt on suunniteltu aloitettavaksi ensi kesänä. "Haasteellista on suunnitella toimiva, innovatiivisia ratkaisuja sisältävä logistiikkakeskus, jonka toimivuus säilyy vuosikymmenien ajan", sanoo rakennushankkeesta vastaava johtaja **Tapani Raunio**.

Logistiikan tavaratalo

"Tavoitteena on rakentaa monipuolinen logistiikkapalveluiden tavaratalo. Voimme luoda kullekin asiakkaalle tehokkaan palvelukokonaisuuden", kertoo hankkeen projektipäällikkö **Petri Lindfors**. Tilat joustavat asiakkaiden erilaisia tarpeita vastaaviksi.

Nurmisen logistiikkakeskus tarjoaa asiakkailleen logistisia ratkaisuja, kuten tavarankäsittelyä, varastointia sekä tullaus- ja dokumentointipalvelua.

Uusi satama on moderni ja tehokas, mikä parantaa tavarankäyttöä. Nurminen logistiikkakeskuksen sijainti keskellä tavaravirtoja säästää kustannuksia ja tuo asiakkaille selvän kilpailuedun.

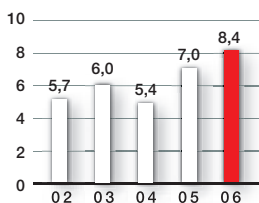
Vuosaaren satamaan avataan loppuvuodesta 2008 John Nurmisen logistiikkakeskus. Laiturit valmistuvat vauhdilla.



Erikois- ja raskaskuljetukset

Henkilömäärä: 30
Toimipisteet: 5
Asiakastytyväisyys 2006:
 4,26/5,00

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Ennätysvilkas loppuvuosi

Erikois- ja raskaskuljetukset -yksikkö tuottaa ja välittää korkeatasoisia ylittaitsten ja raskaiden kappaleiden kuljetuspalveluja ja niihin liittyviä lisäarvopalveluja Itämeren alueella. Erityisosaamista on vaativien kansainvälisten erikoiskuljetusprojektien kokonaisvaltainen hallinta. Vuosi oli yksikölle kaksijakoinen. Alkuvuosi oli hiljainen, mutta loppuvuosi puolestaan ennätysvilkas.

John Nurminen on markkinajohtaja erikois- ja raskaskuljetuksissa Itämeren alueella. Yksikön erikoisosaamista ovat vaativat kansainväliset erikoiskuljetusprojektit, joihin voi kuulua kuorman ja kuormauksen suunnittelu, reitin suunnittelu ja tutkimus, laivareitin valinta, lastaus ja purku, tuenta, sidonta, liikenneesteiden poisto, luvat ja saatot sekä itse kuljetus.

Kuljetukset toteutetaan asiakkaan tarpeen mukaan räätälöitynä kokonaispalveluna. Yksiköllä on toimipisteet Jyväskylässä, Helsingissä, Porissa, Tallinnassa ja Riikassa.

Vilkas loppuvuosi

Vuosi 2006 oli yksikön kannalta kaksijakoinen. Alkuvuonna markkinoilla oli yleisesti ottaen hiljaista, mutta syksy ja loppuvuosi taas oli erittäin vilkas. Volyymivaihtelusta huolimatta yksikkö onnistui säilyttämään korkean palvelutason.

John Nurminen Erikois- ja raskaskuljetukset hoitavat räätälöidyt ylittaitsten ja raskaiden kappaleiden kuljetukset. Tavara liikkuu usein yöaikaan muuta liikennettä häiritsemättä.

Koko vuoden liikevaihto nousi 8,4 miljoonaan euroon (7,0 milj. €). Alkuvuoden kovasta hintakilpailusta huolimatta kannattavuus säilyi hyvällä tasolla, mikä mahdollistaa yksikön panostukset toiminnan kehittämiseen.

Laajennus Latviaan – Venäjää tutkitaan

Vuoden aikana yksikön palveluverkko laajeni maantieteellisesti akselilla Helsinki–Riika. Kalustotarjontaa on nyt myös pääkaupunkiseudulla. Lisäksi yksikön toiminta laajeni kesällä Latviaan, kun John Nurminen konserniyhtiö Nurminen Maritime Latvia aloitti siellä erikoiskuljetuspalvelut.

Kotimaan erikoispalveluiden kysynnän ei odoteta merkittävästi kasvavan. Venäjällä kasvu jatkuu, ja yksikkö tutkii mahdollisuuksia sinne etabloitumiseen. ▶

Kalustoa SIA Ultiman vaativiin tarpeisiin

Latvialainen projektihuolintayhtiö SIA Ultima järjestää kokonaisvaltaisia erikois- ja raskaskuljetuksia ympäri Eurooppaa, Itämeren alueella, Venäjällä ja useissa IVY-maissa. SIA Ultima hoitaa asiakkailleen kaikki erikoiskuljetukseen liittyvät luvat, järjestelyt ja palvelut.

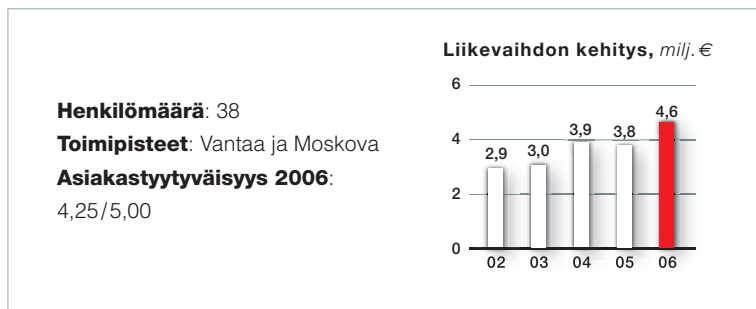
SIA Ultima käyttää yhteistyökumppaneidensa kalustoa. Latviassa ja Liettuassa se hyödyntää useissa projekteissaan John Nurminen erikois- ja raskaskuljetuskalustoa suurten ja raskaiden kappaleiden kuljettamiseen.

SIA Ultiman omistajan Svetlana Voroncovan mukaan John Nurmisella on Itämeren alueella tarjolla hyväkuntoinen valikoima erikois- ja raskaskuljetuskalustoa. Tilanteen mukaan SIA Ultiman projektiin sopiva kalusto toimitetaan joko Suomesta, Tallinnasta tai Riikasta. ”Meillä on hyvät kokemukset yhteistyöstä John Nurminen kanssa. Kuljetukset hoidetaan hyvin ammattitaitoisesti ja luotettavasti”, Voroncova kertoo.

”SIA Ultiman ja John Nurminen kumppanuus on sujunut hyvässä ja tuloksellisessa hengessä, ja John Nurminen on auttanut meitä menestymään omassa liiketoiminnassamme, Voroncova kuvailee. Toivomme, että yhteistyömme on ollut John Nurmiselle yhtä antoisaa kuin se on ollut SIA Ultimalle”, Voroncova sanoo.

Latvialainen projektihuolitsija SIA Ultima kuljetti John Nurminen kalustolla 110 tonnia painavan säiliön Mazeikiain öljynjalostamon laajennustyömaalle marraskuussa 2006.





Taidelogistiikkamarkkinoilla vilkastuvaa

Taidelogistiikka-yksikkö tarjoaa Nurminen Prima -nimisenä yhtiönä taideteosten ja -kokoelmien siirtämiseen ja kuljettamiseen liittyviä palveluja, taideteosten ja -kokoelmien inventointia, kuntokartoituksia sekä konservointia ja kehystäystä. Toiminta-ajatuksena on täyttää ja ylittää asiakkaiden odotukset tuottamalla taidelogistiikkaratkaisuja ja taiteeseen liittyviä erityispalveluja yksilöllisellä ja laadukkaalla tavalla – luotettavasti ja turvallisesti.

Nurminen Priman tavoitteena on olla laatu- ja markkinajohtaja edustamisissaan tuoteryhmissä pohjoisen Itämeren alueella.

Vuoden 2006 taidelogistiikkamarkkinat olivat maailmalla vilkkaat – kiitos länsieurooppalaisittain suhteellisen rauhallisesti sujuneen vuoden. Nurminen Priman ensimmäinen toimintavuosi itsenäisenä yhtiönä lähti pirteästi liikkeelle. Liikevaihto nousi noin 4,6 miljoonaan euroon (3,8 milj. €). Erityisesti Venäjän markkinoilla oli kasvua. Kannattavuus oli tyydyttävä.

Yhtiön Vantaan toimipisteessä laajennettiin varastotiloja merkittävästi.

Taidearteita luostareista, pankkiholveista ja Fabergé-kokoelmista

Nurminen Prima oli vuoden aikana mukana kymmenien eri näyttelyiden järjestelyissä. Näitä olivat muun muassa kaksi eri näyttelyä Amos Andersonin taidemuseossa: tšekkiläisen art nouveau- ja jugendtaiteil-

jan Alphonse Muchan töitä sekä Taidesäätiö Meritan suomalaisia klassikkoteoksia – Albert Edelfeltistä Helene Schjerfbeckiin ja Timo Sarpanevaan – esittelevät näyttelyt. Taidesäätiö Meritan näyttelyyn liittyen Nurminen Prima paitsi kuljetti ja tarkasti taideteokset, myös konservoi osan näyttelytöistä.

Yksikkö vastasi alkuvuonna myös suuren venäläisen taiteen näyttelyiden paluukuljetuksista USA:sta sekä laajan Galen-Kallela -näyttelyn teosten siirtämisestä esille Hollantiin loppuvuodesta. Mielenkiintoa herätti myös Nurminen Priman asiakkaalleen Tampereella järjestämä Fabergé-iltta, joka käsitti luentoja ja Kremlin Fabergé-arteita esittelevän näyttelyn.

Hienoista kasvua luvassa

Vilkastuneen asiakaskontaktoinnin myötä yksikön tarjouskanta on hyvä. Nurminen Primassa odotetaan liikevaihdon hienoista kasvua vuonna 2007, etenkin Venäjällä. ▶

| Nurminen Priman konservaattorit ovat alan huippuosaajia. Saana Mihejev työssään.



Nurminen Prima Oy kuljetti Athos-näyttelyn Suomeen

Athos – Luostarielämää Pyhällä Vuorella -näyttelyssä Taidemuseo Tennispalatsissa oli esillä bysanttilaisia taidearteita yli tuhannen vuoden ajalta.

Näyttelyn järjestelyistä Taidemuseo Tennispalatsissa vastannut amanuenssi **Mikko Oranen** kuvaa näyttelyn saamista Suomeen pieneksi ihmeeksi, johon vaikutti kolme tekijää. Ensinnäkin hankkeelle saatiin kirkollinen tuki niin Suomen ortodoksiselta kirkolta kuin Konstantinopolin ekumeeniselta patriarkaltakin. Toiseksi museon edustajat menivät itse Athokselle tutustumaan pyhiinvaeltajina, nöyrästi ja aidosti asiasta kiinnostuneina. Kolmanneksi he tapasivat paikallisia munkkeja ja loivat henkilökohtaiset kontaktit. ”Munkeilla oli halu suuntautua ulos”, Oranen kuvailee.

Athos on ortodoksinen munkkita-savaltta Pohjois-Kreikassa. Athoksen luostareiden lisäksi Nurminen Prima Oy nouti teoksia 15 eurooppalaisesta museosta.

Tennispalatsiin oli koottu muun muassa ikoneita, käsikirjoitusharvinaisuuksia, maalauksia, ristejä ja koruja.

Tiivis yhteistyö ulkomaisten kumppaneiden kanssa

Tärkeä osa Athos-näyttelyä olivat venäläiset museot, joiden lainat koordinoi Suomeen Nurminen Priman Moskovan toimisto. Tiivistä yhteistyötä tehtiin myös keskieuropalaisten taidelogistiikkayritysten kanssa.

”Ehkä hienointa näyttelyssä oli se, ettei missään muualla voi nähdä tällaista kokonaisuutta yhdellä kertaa”, Oranen toteaa. Kävijöitä oli lähes 100 000. Orasen mukaan yleisö oli ihastuksissaan.

Nurminen Prima kuljetti ensi kertaa Kreikan rajojen ulkopuolella esillä olleen Athoksen luostarielämää esittelevän näyttelyn.



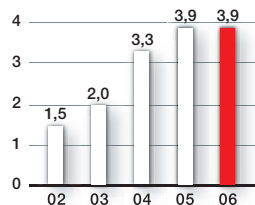
Kuvaaja: Yehia Ewels

Henkilömäärä: 25

Toimipisteet: Vantaa, Rauma ja Kotka

Asiakastytyväisyys 2006:
4,36/5,00

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Dokumentoinnin alihankintaa

Tullauspalvelut-yksikkö tarjoaa tuonin ja viennin räätälöityjä huolintapalveluita Suomessa: kuljetuksiin ja kansainväliseen kauppaan liittyviä huolintapalveluja, tullauksiin liittyvää dokumentointia, transitodokumentointia, EU:n sisäkaupan Intrastat-tilastointia ja kotimaan kuljetuspalveluita. Alihankintana tehtyjen huolintatoimeksiantojen määrä kasvoi merkittävästi.

John Nurmisen Tullauspalvelut-yksikkö on erikoistunut vienti- ja tuonti-kaupan huolintapalveluihin. Se tarjoaa palvelujaan alihankintana huolintaliiketoimille, laivayhtiöille ja kuljetusliiketoimille, mutta myös suoraan vientiä ja tuontia harjoittaville yrityksille. Yksikön omien toimipisteiden lisäksi tullaus- ja dokumentointipalveluja on saatavilla tullin läheisyydessä toimivista John Nurmisen toimipisteistä esimerkiksi Nuijamaalla, Vaalimaalla, Niiralassa, Imatrala ja Vartiuksessa. Uudet toimipisteet Haminaan ja Turkuun avattaneen tämän vuoden aikana.

Toimipisteet ovat entistä selvemmin erikoistuneet: Raumalla hoidetaan keskitetysti lisääntyvä Intrastat-tilastointi, Kotkassa transitopalvelut sekä autokonttien huolinta ja Vantaalla keskityttiin entistä voimakkaammin tuonti- ja vientidokumentointiin.

John Nurmisen luovuttua vuonna 2005 linja-agentuuritoiminnasta, mahdollisti se dokumentointien alihankinnan laivayhtiöille. John Nurminen Oy:n neutraali asema markkinoilla lisäsi yksikön palveluiden kysyntää.

Alihankinnan merkitys korostui vuoden aikana. Yksikön toimeksiantojen määrä vuonna 2006 ylitti 30 000 rajan (25 000 vuonna 2005). Kannattavuus ja liikevaihto säilyivät entisellä tasolla.

Sähköinen järjestelmä kehittyi

Vuoden aikana panostettiin erityisesti sähköiseen järjestelmään, jossa asiakas voi antaa huolinta-toimeksiannon verkossa. Jatkossa sähköistä käsittelyä kehitetään edelleen, jotta John Nurmisen ja asiakkaan järjestelmät keskustelevat keskenään ja asiakas voi seurata toimeksiantojaan sähköisesti.

Konsernin tullivakuuksia korotettiin, ja ne olivat vuoden päättyessä alan toimijoiden joukossa korkealla tasolla 13,2 miljoonassa eurossa.

Positiiviset näkymät vuodelle 2007

Liikevaihtoon odotetaan noin kymmenen prosentin kasvua, mikä perustuu lähinnä markkinoiden myönteisiin näkymiin. Venäjän tuonin ja alihankintana tehtyjen toimeksiantojen odotetaan kasvavan. ▶

| John Nurmisen tullauspalveluihin tuli vuoden aikana yli 30 000 toimeksiantoa.

SGN Group luottaa Nurmisen tullauspalveluihin

SGN Group on kaupan alalla kotimarkkinoilla ja lähialueilla toimiva perheyriutus, joka tunnetaan vahvoista kansainvälisistä merkkituotteistaan: maatalouskoneista, moottoripyöristä, mopota, skoottereista, moottorikelkoista, maastoajoneuvoista, perämoottoreista, veneistä, pienkoneista, siemenistä sekä teollisuuden koneista ja laitteista.

Yhtiö muodostuu neljästä yrityksestä: S.G.Nieminen Oy, Agritek Oy, Sumeko Oy ja SGN Sportia Oy.

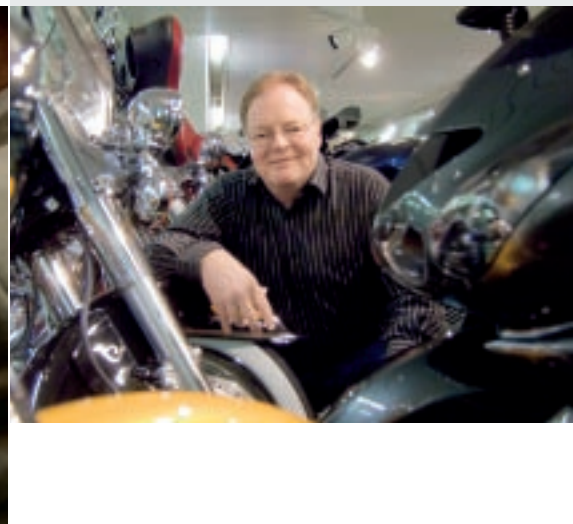
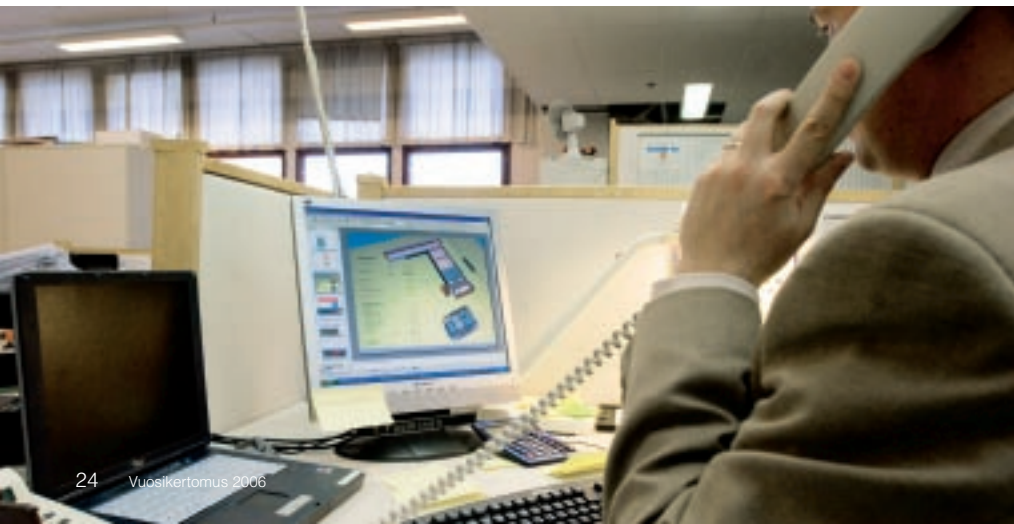
John Nurminen on vastannut SGN:n tullausasioista jo pitkälti toistakymmentä vuotta. "Emme ole missään vaiheessa oikeestaan edes harkinneet, että hoitaisimme itse huolinnan, kertoo konsernin logistiikkapäällikkö Ari Taavitsainen S.G. Niemiseltä. "Yhteistyö John Nurmisen kanssa on hioutunut vuosien mittaan niin, että kaikki sujuu saumattomasti ja mutkattomasti, hän kertoo.

Tullausta, ajoneuvoverojen laskentaa ja varastointia

John Nurminen hoitaa paitsi tullaukseen liittyvän dokumentoinnin, laskee myös ajoneuvoverot SGN:n puolesta. Lisäksi John Nurminen vastaa SGN Groupin tuomien maatalouskoneiden varastoinnista Turun satamassa.

"Kaikesta huomaa, että Nurmisella asioita hoitavat ammatti-ihmiset, jotka tuntevat toimialamme ja tuotteemme. Nurminen on lisäksi pystynyt venymään tarpeidemme mukaan ja vastamaan esimerkiksi kiireisiin aikatauluihin. Asiamme on otettu pöydälle saman tien", Taavitsainen kuvailee.

"Edustamme maailmanluokan laatu-brandeja, ja kaiken pitää vastata tätä laatukuvaa – myös alihankintana ostamiemme palveluiden", kertoo SGN Groupin Ari Taavitsainen.

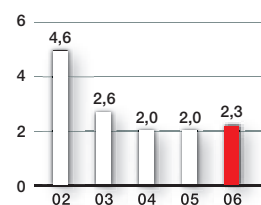


Henkilömäärä: 21

Toimipisteet: Helsinki, Kotka, Naantali, Porvoo, Rauma ja Turku

Asiakastytyväisyys 2006:
4,11/5,00

Liikevaihdon kehitys, milj. €



Linjaliikenteen laivanselvityksissä kehitys vakaata

Nurminen Ship Agency tarjoaa laivanselvityspalveluja lähes kaikissa Suomen merisatamissa ja toimii myös Baltian satamissa. Se vastaa joko laivanvarustajan tai rahtiajan puolesta aluksen kaikista satamassakäyntiin liittyvistä palveluista. Erikoisosaamiseen kuuluvat öljy- ja kemikaali-, kuivalasti- sekä risteilyalusten laivanselvitykset. Linjaliikenteen laivanselvitykset lisääntyivät vuonna 2006.

Varustamopalvelut-yksikön toiminta yhtiöitettiin, ja se toimii nimellä Nurminen Ship Agency lähes kaikissa Suomen merisatamissa kaikkina vuorokaudenaikoina, vuoden jokaisena päivänä. Yhtiö on maailmanlaajuisen Multiport Ship Agencies Networkin Suomen edustajajäsen.

Yksikön liiketoiminta kehittyi vuonna 2006 myönteisesti, ja kokonaisuutena vuosi jopa hieman ylitti odotukset, vaikka laivojen käyntimäärät hieman vähenivät edellisvuodesta. Laivanselvityksiä tehtiin yhteensä 2 788 kpl (2 828). Liikevaihto kasvoi hieman 2,3 miljoonaan euroon (2 milj. €). Myös kannattavuus oli edellisvuotta parempi.

Vakaata tankki- ja kuivalastikuljetuksissa

Merkittävin osa toiminnasta liittyi edelleen öljy- ja kemikaalikuljetuksiin. Vaikka kemikaalitransiton kokonaismäärä vähenikin, muussa säiliöalusliikenteessä oli hieman kasvua. Myös kuivabulkkituotteiden kuljetukset pysyivät vakaana, samoin erilaisiin vientiprojekteihin liittyvät projektilaivaukset.

Laajentuminen linjaliikenteen laivanselvityksiin

John Nurmisen päätös luopua linja-agentuuritoiminnasta näkyi yksikön toiminnassa. Nurminen Ship Agency onnistui lisäämään linjaliikenteen laivanselvityksiään, kun kansainväliset, kappaletavaraa Euroopan satamiin toimittavat konttiyhtiöt alkoivat pitää yhtiötä entistä neutraalimpana toimijana.

Myös ajoneuvoja kuljettavien roro-alusten laivanselvitykset lisääntyivät Paldiskin, Hangon ja Kotkan satamissa. Risteilyalusten laivanselvityksiä tehtiin reilut satakunta.

Haasteista huolimatta myönteiset odotukset

Positiivisen vireen odotetaan jatkuvan kovenevasta kilpailusta huolimatta. Sköldvikissä 2007 käynnistyvä biodieselilaitos tuo haasteita, jotta lisääntyvät laivakäynnit saadaan hoidettua totutulla laatutasolla. Venäjän transitoliikenteen odotetaan vähenevän. Silti Nurminen Ship Agency luottaa korvaavan liikevaihdon löytymiseen kehitystyön ja linjaliikenteen toimeksiantojen myötä. ▶

Neste Oilin Sköldvikin satamassa Nurminen Ship Agencyllä on satoja laivakäyntejä vuodessa. Ne lisääntyvät entisestään, kun uusi biodiesel-ilaitos käynnistyy tänä vuonna.

Crystal Pool arvostaa sujuvia satamakäyntejä

Crystal Pool on vaativiin kemikaalikuljetuksiin erikoistunut, viittä omaa laavaa sekä kolmea vuokra-alusta operoiva varustamo, joka toimii pääasiassa Itämeren ja Pohjanmeren alueella. Laivakäyntejä kertyy vuosittain yhteensä lähes 200.

”Olemme Suomen ainoa ja paras kemikaalitanckerivarustamo”, kehaisee Crystal Poolin toimitusjohtaja **Lasse Rikala**. Crystal Poolin laivat on nykyaikaisia erikoistankkialuksia, joissa voidaan kuljettaa yhdellä kertaa jopa parikymmentä eri kemikaalilaatua.

Kemikaaleja transitona Venäjältä

Crystal Pool laavaa Venäjältä rautateitse Kotkan Mussaloon transitokuljetuksina saapuvia kemikaalieraä eteenpäin Euroopan eri satamiin, kuten Antwerpeniin ja Rotterdamiin.

Tyhjinä laivat eivät seilaa myöskään takaisin, sillä paluukuljetuksina Crystal Pool rahtaa esimerkiksi lipeää Suomen ja Ruotsin metsäteollisuuden käyttöön.

Seilaava laiva tuottaa

”Oleellista on pitää laivat liikkeessä, sillä satamassa makaava laiva ei tuota. Satamassa käyntien on siis sujuttava mutkattomasti ihan strategisista syistä”, Rikala tiivistää odotukset laivanselvitäjistä.

”John Nurminen on onnistunut tässä hyvin; siitä kertoo jo yhteistyömme pituuskin. Edeltäjäyhtiöt huomioiden se on kestänyt reilusti yli 15 vuotta”, Rikala laskeskelee.

”Meillä on kaikkia Suomen satamia koskeva puitesopimus, eikä aika edes riitä useamman eri agentin kanssa toimimiseen. John Nurminen on meille melkein kuin osa omaa organisaatiota.”

Seitsemällä merellä. Toimitusjohtaja Lasse Rikalan luotsaama Crystal Pool operoi pääasiassa Itämeren ja Pohjanmeren alueella, mutta myös reiteillä Yhdysvaltoihin, Etelä-Amerikkaan ja Afrikkaan.



Liikevaihto: 2,7 milj. € (5 kk)
Henkilömäärä: noin 100
Toimipisteet: Helsinki, Porvoo ja Turku

Sairaankuljetus on kasvava logistiikan erikoisalue

John Nurminen laajensi vuonna 2006 toimintaansa uudelle liiketoiminta-alueelle, sairaankuljetukseen. Yhtiö hankki omistukseensa enemmistöosuudet kolmesta yksityisestä sairaankuljetusyrytyksestä, Helsingin Ensihoito ja Sairaankuljetus Oy:stä, Varsinais-Suomen Sairaankuljetus Oy:stä sekä Porvoon Ambulanssi-palvelu Oy:stä.

Hankitut sairaankuljetusyrietykset muodostavat perustan uudelle Hoivalogistiikka-yksikölle, joka tulee kasvamaan merkittävästi lähivuosina. Sairaankuljetus ja hoivalogistiikka istuvat hyvin John Nurminen strategiaan, jonka mukaan yhtiö keskittyy erikoisosaamista vaativaan logistiikkaan.

Nurminen sairaankuljetusyrietysten kannattavuus on hyvällä tasolla ja ala tarjoaa myös hyviä kasvu- ja kehitysmahdollisuuksia. Vuonna 2006 ostettujen yritysten yhteenlaskettu vuotuinen liikevaihto on noin 5 miljoonaa euroa ja ne työllistävät noin 100 henkeä. Vuosittain niissä suoritetaan noin 50 000 kuljetustapahtumaa.

Pääalueena kiireettömät kuljetukset

Hoivalogistiikka-yksikkö suorittaa pääasiasa kiireettömiä sairaankuljetuksia. Pääasiallisia toimeksiantajia ovat sairaalat, terveyskeskukset ja vanhainkodit, jotka tilaavat siirtoja potilailleen. Sairaankuljetus kiireet-

tömänäkin vaatii aina terveysalan erikoisosaamista ja erikoiskalustoa.

Ostetut yritykset toimivat toistaiseksi itsenäisesti ja kehittävät yhteisiä toimintamalleja. Jatkossa yritykset on tarkoitettu integroida Nurminen kulttuuriin.

Yhtenäisyyttä hajanaiselle toimialalle

John Nurminen Hoivalogistiikan tavoitteena on kasvattaa sairaankuljetustoimintaa koko maassa. Laajentumismahdollisuuksia tutkitaan myös ulkoistushankkeiden sekä muiden hoiva-alan palveluiden osalta.

Sairaankuljetusala on Suomessa tällä hetkellä kovin sirpaleinen; pieniä yksityisiä sairaankuljetusyrietyksiä on yli 200. John Nurminen tavoitteena on tarjota yhtenäisen, usealla paikkakunnalla toimiva hoivalogistiikan ketju, jolla on kattava verkosto ja korkeatasoinen palvelu. Kuljetusten yhdistäminen eri paikkakuntien välillä tuo kustannussäästöjä ja aitoa kilpailuetua. ▶

John Nurminen laajensi toimintaansa hoivalogistiikkaan. Nyt Nurminen palveluksessa on noin 130 terveysalan erikoisosaajaa. Kuvassa Minna Rautio ja Sami Karjalainen.

Uusi yksikkö HESin johdolla eteenpäin

Kiireettömiin sairaankuljetuksiin keskittynyt Helsingin Ensihoito ja Sairaankuljetus Oy työllistää 70–80 terveysalan ammattilaista ja on alansa markkinajohtaja. HES toimii nyt veturina John Nurminen Hoivalogistiikan kehityshankkeissa.

Yrityksen toimitusjohtaja **Vesa Rahikainen** kertoo ylpeänä HES-kulttuurista, jonka kulmakiviä ovat ystävällinen palvelu, luotettavuus ja korkea työmoraaali. Hyväksi koetun työkuultuurin hän toivoo hyödyttävän Hoivalogistiikan muitakin yrityksiä.

Palveluksessa vain ammattilaisia

Kuljetuksia tilaavat HESistä pääasiasa HUS, vanhainkodit ja hätäkeskus. Kiireelliset ajot suorittaa Helsingissä Pelastuslaitos.

”Jokaisella työntekijällämme on terveydenhuoltoalan tutkinto, sillä kuljetukset vaativat erikoisosaamista. Henkilökuntaa koulutetaan jatkuvasti”, Rahikainen korostaa. Vuonna 2006 HES teki yli 30 000 kuljetusta, mikä on Suomen ennätys.

Yhteistyö toimii

Yrityksen siirtyminen John Nurmiselle on vaikuttanut talon henkeen myönteisesti.

”Meille oli kohteliaisuus, että näin iso ja vakaa yhtiö oli kiinnostunut HESistä. Se kertoo, että olemme tehneet työmme hyvin. Työntekijöille uusi omistaja tuo varmuutta tulevaisuudesta.”

Vesa Rahikainen uskoo, että Nurminen tavoite luoda hoivalogistiikan verkosto on alalle hyväksi. Turun ja Porvoon yritysten kanssa tehdään jo nyt yhteistyötä. ”Sen sijaan, että jokainen yritys toimii erillään, voimme nyt auttaa toisiamme.”

Helsingin Ensihoito ja Sairaankuljetus Oy:n toimitusjohtaja Vesa Rahikainen sanoo, että HES:n työntekijöille uusi omistaja tuo varmuuden tulevaisuudesta.



Sanoista tekoihin Itämeren suojelussa

John Nurmisen Säätiön Puhdas Itämeri -hanke taistelee konkreettisesti sinilevää vastaan vauhdittamalla kemiallisen fosforinpoiston käyttöönottoa Pietarissa. Ympäristövaikutuksiltaan tämä on suurin yksittäinen teko Suomenlahden rehevöitymisen estämiseksi.

John Nurmisen Säätiö käynnisti kesällä 2005 Puhdas Itämeri -hankkeen. Sen tarkoituksena on yhteistyössä Pietarin vesilaitoksen Vodokanalnin kanssa aloittaa kemiallinen fosforinpoisto Pietarin kolmella suurimmalla puhdistamolla. Kuluneen vuoden aikana valmistui yksityiskohtainen tekninen selvitys fosforinpoiston toteuttamisesta. Ensikohteeksi valittiin suurin, lähes puolet kaupungin jätevesistä käsittelevä Keskinen puhdistamo, jossa fosforinpoisto on tarkoitus käynnistää lokakuussa 2007. Samanaikaisesti alkaa menetelmän toteutuksen suunnittelu Pohjoiselle ja Lounaiselle puhdistamolle.

Puhdas Itämeri -hanke perustuu Suomen ja Venäjän väliseen positiiviseen

yhteistyöhön, joka voi toimia laajemmin esimerkiksi mahdollisuuksista tarttua yhteisiin ongelmiin rakentavasti ja konkreettisia tuloksia aikaan saaden. Hanke osoittaa, että yksityisellä sektorilla voi olla nyky-päivänä osaamista, tietoa ja lähestymistapoja, jotka täydentävät julkisen sektorin toimia ja mahdollistavat entistä tehokkaamman Itämeren suojelun.

Puhdas Itämeri -hanketta ovat tukeneet lukuisat yritykset ja yksityiset kansalaiset, ja vuoden 2006 loppuun mennessä koossa oli noin kaksi miljoonaa euroa. Myös John Nurminen Oy kuuluu projektin tukijoihin. Tasavallan presidentti **Tarja Halonen** on hankkeen virallinen suojelija. ▶

John Nurmisen Säätiön toiminta

John Nurmisen Säätiö on perustettu vuonna 1992. Säätiön tarkoituksena on merenkulun historian ja kulttuuriperinteen vaaliminen sekä yleisön mielenkiinnon ylläpitäminen näihin asioihin. Säätiöllä on kaksi toimintalinjaa – historia ja ympäristö.

Kulttuurin alueella säätiö keskittyy merenkulun, löytöretkeilyn ja kartografian historiaan. Toiminnan pohjana ovat omat taide-, antiikkikartta- ja meriantikkikokoelmat. Ympäristötyössä säätiö taistelee Itämeren rehevöitymistä vastaan sekä pyrkii lisäämään meren tilaan liittyvää ympäristötietoisuutta.

Säätiö kustantaa julkaisuja, järjestää näyttelyitä sekä osallistuu näyttelyihin esinelainoin.

John Nurmisen Säätiön asiamiehenä toimi elokuun loppuun saakka **Marja-Liisa Suopanki** ja sen jälkeen **Erik Båsk**.

Kaksi kirjaa ja karttanäyttely

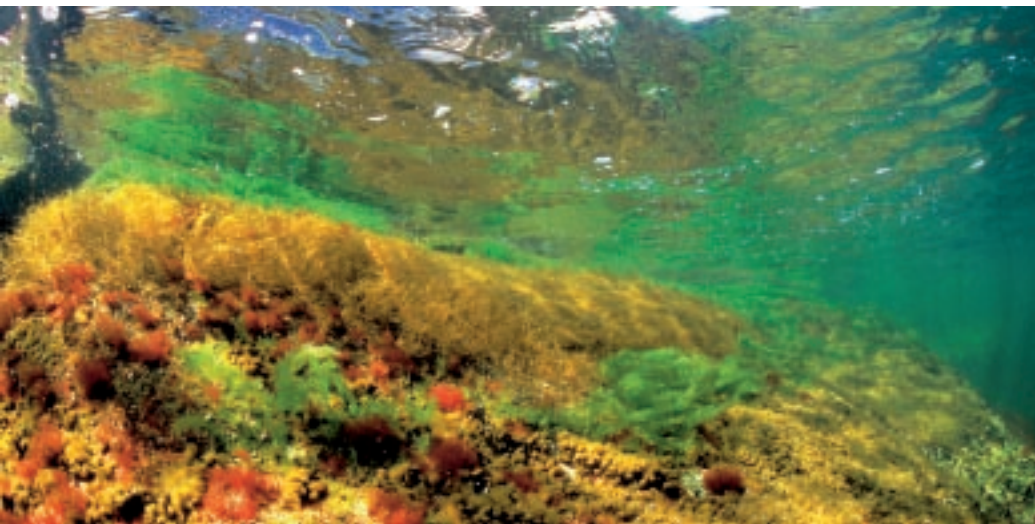
John Nurmisen Säätiö julkaisi kaksi kirjaa vuonna 2006 ja järjesti karttanäyttelyn Helsingin Sederholmin talossa.

John Nurmisen Säätiön joulukuussa 2006 julkaissut kirja *Uljaksen vanavedessä – John Nurmisen kauppahuoneen ja varustamon historiaa 1886–1967* juhlistaa omalta osaltaan John Nurminen Oy:n 120-vuotisen historian erästä merkittävää kautta – varustamotoimintaa.

Säätiön toinen kuluneena vuonna julkaissut kirja liittyy kartografian historiaan. Teoksen *Pohjolan kartan historia – myyteistä todellisuuteen* kirjoittaja on säätiön pitkäaikainen yhteistyökumppani, tukholmalainen professori **Ulla Ehrensverd**. Teos perustuu pitkälti hänen omiin tutkimuksiinsa.

Aiheesta tuotettiin myös *Pohjola piirretty kartalle* -näyttely (17.10.2006–25.2.2007) Helsingin kaupunginmuseon Sederholmin taloon.

John Nurmisen Säätiö vaalii merellistä kulttuuria, ja tehtävään kuuluu olennaisesti myös puhtaan veden puolesta toimiminen. Kuva Saaristomereltä: Jukka Nurminen.



Tilinpäätös

- 29** Hallituksen toimintakertomus
- 32** Avainluvut
- 33** Tuloslaskelma
- 34** Tase
- 35** Konsernin rahoituslaskelma
- 36** Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

Hallituksen toimintakertomus 2006

Konsernille terävöitetty strategia

Kun John Nurmisen hallitus vuonna 2001 päätti keskittyä logistiikkaan ja myydä siihen kuulumattomat liiketoiminnot eli Matka-Kalevan ja Lentokenttäpalvelut, logistiikan liikevaihto oli noin 30 miljoonaa euroa. Seuravana vuonna toteutettu Huolintakeskus Oy:n osto nosti logistiikan liikevaihdon välittömästi 70 miljoonaan euroon. Onnistuneen fuusion jälkeen Nurminen on keskittynyt kehittämään Huolintakeskukselta ostettuja liiketoimintoja, tosin irrottautuen niistä, joille Nurminen ei katsonut pystyvän säpitämisellä aikavälillä tuomaan lisäarvoa.

Huolintakeskuksen oston jälkeen John Nurmiselle asetettiin tavoitteeksi 130 miljoonan euron liikevaihto. Lisäksi korostettiin, että strategisena tavoitteena kullakin liiketoiminta-alueella on saavuttaa kestävä kilpailuetu, joka perustuu joko edelläkävijä-asemaan, erilaisuuteen tai integroitumiseen syvälle asiakkaan arvoketjuun. Samalla yhtiössä on jatkuvasti pyritty tunnistamaan sellaisia uusia logistiikan alueita, jotka sopivat konsernin portfolioon ja joiden kehittämiseen Nurminen voisi tuoda merkittävää lisäarvoa.

Aikaisempi strateginen linjaus perustui siihen, että Nurmisella on useita pienehköjä niche-luonteisia logistiikkaliiketoimintoja. Vaikka monialaisuuden ei uskota tuovan lisäarvoa itsessään, yhtiössä uskotaan konsernin taitavan logistiikkaosaamisen

antavan erityisesti pienehköille liiketoiminta-alueille sellaisen edun vastaaviin kilpailijoihin verrattuna, että Nurmisen yksiköt pystyvät saavuttamaan sekä markkinajohtajan aseman että keskimääräistä paremman pääoman tuoton. Nurmisen kehitys on todistanut, että tämä myös pitää paikkansa.

Viimeisten vuosien aikana suurimmassa osassa Nurmisen liiketoimintoja on todettu mielenkiintoisia laajentumismahdollisuuksia, niin Suomessa kuin erityisesti Venäjällä. Tästä syystä konsernissa on jouduttu muuttamaan näkemystä, jonka mukaan sen ihanneportfolio koostuisi useista pienehköistä liiketoiminnoista. Kehityksessä ei voida jäädä puolitiehen, vaan konsernin yksiköissä on pyrittävä luomaan sellainen kriittinen massa, että se luo edellytykset tehokkaan kustannusrakenteen ja vahvan markkina-aseman saavuttamiseen valitulla markkina-alueella. Yhtiössä on tämän mukaisesti panostettu voimakkaasti puutoimialaan, rautatielogistiikkaan, tavarankäsittelyyn ja lisäarvopalveluihin sekä erityisesti vuoden 2006 aikana ajoneuvologistiikkaan.

John Nurminen osti ruotsalaisen SkandiaTransportin osakekannan kesällä 2006. Sen myötä Nurmisesta tuli Pohjoismaiden johtava ajoneuvologistiikkayritys. Kun SkandiaTransport, joka on mukana sekä autojen maahantuonnin teknisissä palveluissa että autojen kuljetuksissa, yhdistettiin Nurmisen Ajoneuvologistiikkaan,

syntyi noin 93 miljoonan euron liikevaihtoon yltävä yksikkö. Sen osuus Nurmisen vuoden 2006 liikevaihdosta – laskien mukaan SkandiaTransportin koko vuoden liikevaihdon – nousi 64 %:iin.

Nurmisella on aina uskottu, että synerginen, kapea-alainen logistiikkakonserni on johdettavissa, mikäli yksiköt ovat suurin piirtein yhtä vahvoja. Yhden yksikön osuuden nouseminen yli 50 %:iin vähentäisi konsernin johdettavuutta. Ajoneuvologistiikan hallitseva rooli on pakottanut linjaamaan aivan uuden suunnan Nurmisen liiketoimintojen kehittämiseksi. Tätä uutta linjausta kutsutaan kumppanuusstrategiaksi.

Kumppanuusstrategia tähtää siihen, että yhdenkään liiketoimintayksikön markkina-asemataavoitteista ei tarvitse tinkiä perheyhtiön pääomaresurssien niukkuuden vuoksi. Nurminen halutaan kuitenkin pitää perheyhtyksenä. Seuraavassa strategiovaiheessa Nurminen on valmis ottamaan yksikkötasolle sellaisia kumppaneita, jotka pystyvät tukemaan kyseisen liiketoiminta-alueen tavoitteiden edellyttämien investointien toteuttamisessa. Tämä ei kuitenkaan merkitse sitä, että kaikkien yhtiön salkussa olevien toimialojen kehittämisessä tarvittaisiin kumppaneita. Ratkaisut tehdään liiketoimintojen strategioiden täsmennyttyä sen mukaan, mihin konsernin voimavarat riittävät ja mihin eivät.

Pääsääntöisesti osake-enemmistö halutaan säilyttää kussakin liiketoiminnassa.

Ajoneuvologiikan ratkaisu ei kuitenkaan mahdu tämän mallin raameihin, ja siksi yksiköstä päätettiin muodostaa oma erillinen kokonaisuutensa.

Ratkaisuun päädyttiin, kun oivallettiin ne mahdollisuudet, jotka liittyvät ajoneuvologiikan nopeaan kasvuun sekä Pohjoismaissa että Venäjällä. Tavoitteista ei voitu tinkiä vain sen vuoksi, ettei Nurminen yksin olisi pystynyt panostamaan kasvuun riittävästi. Siksi Nurminen on tässä tapauksessa tyytynyt vähemmistöosuuteen ja myynyt pääomasijoittaja CapManin hallinnoimille rahastoille enemmistön John Nurmisen Ajoneuvologiikkayksiköstä.

Nurminen on sitoutunut ajoneuvologiikan tinkimättömään kehittämiseen ja yksikön liikevaihton kaksinkertaistamiseen vuoteen 2010 mennessä. Tästä on osoituksena se, että konsernin toimitusjohtaja Jan Lönnblad siirtyy uuden ajoneuvologiikkayhtiön toimitusjohtajaksi. Tämä merkitsee myös vaihdosta John Nurminen Oy:n johdossa ja sitä, että yhtiölle valittava uusi toimitusjohtaja ottaa vastuulleen konsernin uuden strategisen linjauksen tarkemman suunnittelun ja toteuttamisen.

Liikevaihto ja taloudellinen tulos

John Nurmisen kasvu nopeutui merkittävästi vuonna 2006. Suurin osa kasvusta liittyi ajoneuvologiikkaan, mutta myös kaikki muut tärkeät toimialat kasvoivat, vaikkakin jäivät kasvutavoitteistaan. Kasvun hidastuminen ja vastoinikäymiset

Venäjällä pudottivat myös tulosta, joka jäi sekä tavoitteista että edellisestä vuodesta. Konsernin liikevaihto oli 144 miljoonaa euroa eli 42 % enemmän kuin edellisenä vuonna. Voitto ennen satunnaiseriä ja veroja oli 8 miljoonaa euroa, kun se edellisenä vuonna oli vastaavasti ollut 13 miljoonaa euroa. Sijoitetun pääoman tuotto oli 13,4 % ja jäi jonkin verran yhtiön pidemmän aikavälin tavoitteekseen asettamasta 14 %:in tuotosta. Kaikki tulosityksiköt olivat kannattavia.

Toimintaympäristö

Maailmantalouden kehitys oli edelleen vuonna 2006 suhteellisen vakaata. John Nurmisen päämarkkina-alueilla Suomessa, Venäjällä ja Baltian maissa markkinat kehittyivät positiivisesti. Suomen bruttokansantuote kasvoi 5,5 %.

Venäjän talouden kehitys on tähän asti perustunut raaka-ainevarojen tehokkaampaan hyödyntämiseen ja markkinahintojen nousuun. Tämä on jättänyt varjoonsa maan sisäisen taloudellisen kehityksen ja siirtymisen kohti markkinataloutta, joka luo perustaa pitkäjänteiselle yritys suunnittelulle erityisesti niillä logistiikan alueilla, joilla Nurminen toimii. Toisaalta liiketoiminnan riskit kasvavat, ellemmme kunnolla etabloidu Venäjän markkinoille. Nimenomaan Venäjän liiketoiminnan hallintaan on tarkoitus jatkossa panostaa vahvistamalla paikallista organisaatiota ja tarjoamalla paikallisesti korkealaatuisia (niche) logistiikkapalveluita.

Venäjän ja Suomen välinen kauppa kehittyi edelleen viennin kasvaessa 8 % ja tuonnin 4 %. Kasvuvauhti hidastui hieman edellisen vuoden luvuista, jotka sekä viennin että tuonnin osalta ylittivät 20 %. Vuoden aikana sekä länsimaiset että venäläisten omat suorat investoinnit Venäjälle kasvoivat voimakkaasti, mikä lisää Venäjällä tuotettujen logistiikkapalvelujen kysyntää.

Muut keskeiset tapahtumat

Perheyrittäjäyys, logistiikan rooli ja Itämeren alueen kehittyminen olivat pääaiheet juhlaseminaarissa, jonka John Nurminen Oy järjesti yhteistyökumppaneilleen 120-juhla-vuoden kunniaksi. Peräti kaksisataa vierasta kuuli Nurmisen johdon lisäksi puhe mies Paavo Lipposen, merenkulkuneuvos Antti Lagerroosin ja kaupunginjohtaja Jussi Pajusen esitykset aiheista.

John Nurmisen vuoden kokonaisinvestointien määrä oli 28 miljoonaa euroa eli ne olivat yli kolminkertaiset edellisen vuoden investointeihin verrattuina. Suurimmat investoinnit liittyivät SkandiaTransportin ja sairaankuljetuksen yritysostoihin. Merkittäviä panostuksia Suomen ja Venäjän väliseen rautatieliikenteeseen liittyviin liiketoimintoihin jatkettiin. Uudet investoinnit vaunukalustoon lisäsivät Nurmisen venäläisen vaunukaluston määrän jo 650 vaunuun ja vahvistivat Rautatieliikenteen kilpailukykyä. Myös Vainikkalan terminaalia laajennettiin merkittävästi.

Loppuvuonna 2006 tehtiin yhtiön tulevaisuuden kannalta erittäin merkittävä

investointipäätös vuokraamalla Helsingin Vuosaaresta 11 hehtaarin tontti sataman välittömästä läheisyydestä ja tekemällä urakkasopimus logistiikkakeskuksen ensimmäisen vaiheen rakentamisesta Lujatalo Oy:n kanssa. John Nurminen pystyy marraskuussa 2008 tarjoamaan asiakkailleen erittäin kustannustehokkaita jakelupalveluita suoraan satamasta, jolloin konttien välikuljetuksia kehätien tai sisämaan terminaaleihin ei tarvita.

John Nurminen päätti irtautua kahdesta pienemmästä yksiköstä. Joulukuussa päätettiin myydä enemmistö Nurminen Prima Oy:stä lähipiiriin eli JN Uljas Oy:lle. Vuoden 2007 alussa myytiin Loviisan sataman logistiikkatoiminnot siellä toimivalle Oy R. Nordström & Co Ab:lle. Molemmat yrityskaupat liittyvät John Nurminen Oy:n portfolion kaventamiseen ja yksinkertaistamiseen.

Rahoitus

Yrityksen rahoitustilanne on ollut hyvä koko vuoden. Vuoden aikana tehdyt merkittävät investoinnit ovat jonkin verran laskeneet omavaraisuusastetta. Omavaraisuusaste oli kertomusvuoden lopussa 34,7 % (54,7 % vuonna 2005). Pitkäaikaiset lainat ovat vuoden aikana kasvaneet noin 23,5 miljoonaa euroa. Likviditeetti on yleisesti ollut hyvällä tasolla.

Hallitus on hyväksynyt rahoitusriskipolitiikan, jossa määritellään konsernin rahoitusriskien hallinnan pääperiaatteet. Rahoitusriskipolitiikan tavoitteena on mm.

vähentää valuuttariskiä pyrkimällä pitämään tulo- ja menovirrat yhtä suurina sekä suojaamalla tase-erät määrättyyn suojaustason mukaisesti.

Henkilöstö

Tilikauden aikana yrityksen palveluksessa oli keskimäärin 1 066 henkilöä, joista Suomessa työskenteli 605 ja ulkomailla 461 henkilöä.

Konsernin palveluiden laadun kehittämisen perustuu jatkuvaan asiakas- ja henkilöstötyytyväisyyden seurantaan ja mittamiseen. Henkilöstötyytyväisyys on kehittynyt positiivisesti, ja koko yhtiötä koskeva asiakastyytyväisyysmittaus tehdään kevään 2007 aikana. Jatkuva kehittyminen edellyttää vaativia tavoitteita, ja siksi olemmekin asettaneet tavoitteeksemme olla vuonna 2010 kansainvälisessä vertailussa paras logistiikkayhtiö.

John Nurminen Oy:n osakepohjainen kannustusjärjestelmä on osoittautunut erittäin onnistuneeksi. Tällä hetkellä yli kahdenlakymmenellä johdon jäsenellä on osakkeita, ja tämän ryhmän osuus yhtiön omistuksesta optiot mukaan luettuna on lähes 20 %. Pitkään jatkuneen tulospalkkiojärjestelmän piirissä on noin kuusikymmentä tulosyksiköiden johtoryhmään kuuluvaa henkilöä. Nykyinen järjestelmä päättyy vuonna 2008, ja suunnitteilla on uusi asetettuja haastavia tavoitteita tukeva kannustusjärjestelmä.

Hallitus

Keväällä 2006 valittiin entinen hallitus. Myös hallituksen jäsenet ovat mukana yrityksen osakepohjaisessa kannustusjärjestelmässä.

Tulevaisuuden näkymät

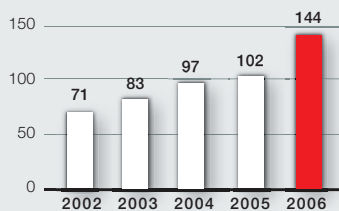
John Nurminen toimintaympäristön haasteiden odotetaan lisääntyvän vuonna 2007. Suomen talouden kasvu jatkunee maltillisena, Venäjän ja Baltian markkinat kehittynevät edelleen hyvin.

Vaikka Ajoneuvologistiikan poistuminen liiketoimintojen salkusta pudotti konsernin liikevaihdon noin 81 miljoonaan euroon vuonna 2006, kasvutavoitteista ei luovuta. Tavoitteena on seuraavien viiden vuoden kuluessa nostaa konsernin liikevaihto uudelleen noin 150 miljoonan euron tasolle eli kaksinkertaistaa liikevaihto.

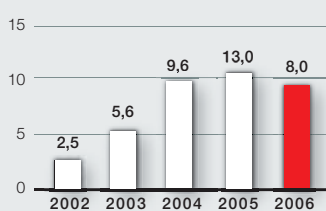
Konsernin ydinliiketoiminnoissa on runsaasti kasvumahdollisuuksia, joista voidaan mainita mm. Venäjällä lähivuosina nopeasti kasvava rautatieliiketoiminta, erikois- ja raskaskuljetustoiminnan laajentuminen yritysostoin Venäjän markkinoille ja vuonna 2007 käynnistyvä rakennushanke Vuosaaren satamassa. Vuonna 2006 hankittiin määräenemmistö Helsingin Ensihoito ja Sairaan- kuljetus Oy:stä. Lisäyritysostoin on lyhyessä ajassa saavutettu merkittävä jalansija Etelä-Suomen sairaankuljetusmarkkinoilla. Toiminta-alueetta on tarkoitus laajentaa lähivuosina Suomen keskeisimmille paikkunnille.

Avainluvut

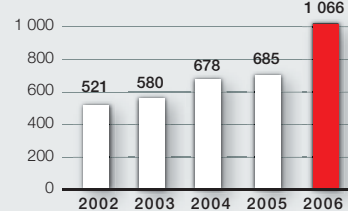
Liikevaihto, milj. €



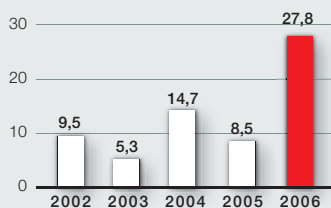
Voitto ennen satunnaisia eriä ja veroja, milj. €



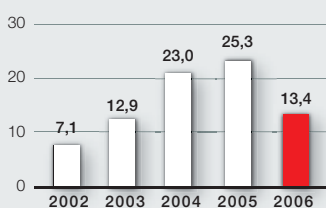
Henkilöstön määrä



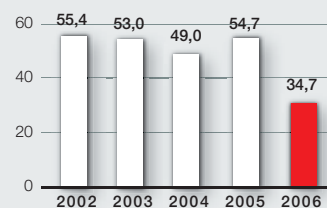
Investoinnit, milj. €



Sijoitetun pääoman tuotto, %



Omavaraisuus, %



Sijoitetun pääoman tuotto, % =

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

Omavaraisuusaste, % =

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

¹⁾ keskimäärin tilikaudella

Tuloslaskelma

1 000 euroa	1.1.–31.12.2006	1.1.–31.12.2005
LIKEVAIHTO	144 419	101 686
Liiketoiminnan muut tuotot	4 042	6 544
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	5 065	3 696
Varastojen muutos	1	2
Ulkopuoliset palvelut	77 920	43 739
	82 985	47 437
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	20 381	18 659
Henkilösivukulut	4 806	4 832
	25 188	23 481
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	5 405	4 047
Liiketoiminnan muut kulut	25 721	19 724
LIKEVOITTO	9 162	13 540
Rahoitustuotot ja kulut		
Osuus osakkuusyhtiöiden tuloksista	-41	-137
Korko- ja rahoitustuotot	280	1 276
Korkokulut ja muut rahoituskulut	1 450	1 669
	-1 211	- 530
VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	7 951	13 010
Satunnaiset erät		
Satunnaiset kulut	0	200
	0	-200
VOITTO ENNEN VEROJA	7 951	12 810
Tuloverot		
Laskennallisen verovelan muutos	313	360
Tuloverot varsinaisesta toiminnasta	-2 510	-3 760
VOITTO ENNEN VÄHEMMISTÖOSUUTTA	5 754	9 410
Vähemmistöosuus tilikauden tuloksesta	-335	-326
KONSERNIN VOITTO TILIKAUDELTA	5 419	9 084

Tase

1 000 euroa	31.12.2006	31.12.2005
VASTAAVAA		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Liikearvo	10 467	5 241
Konsernin liikearvo	12 535	640
Aineettomat oikeudet	2 032	298
Muut pitkävaikutteiset menot	1 891	1 552
	26 926	7 732
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet	1 010	494
Rakennukset ja rakennelmat	13 771	10 974
Koneet ja kalusto	23 845	13 621
Muut aineelliset hyödykkeet	681	558
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	2 411	168
	41 718	25 815
Sijoitukset		
Osuudet omistusyhteisyrityksissä	2 355	2 547
Muut osakkeet ja osuudet	398	1 065
	2 753	3 612
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ	71 397	37 158
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus	1 506	268
	1 506	268
Saamiset		
Pitkäaikaiset	346	290
Lyhytaikaiset	38 303	23 862
Rahoitusarvopaperit	4 142	8 431
Rahat ja pankkisaamiset	8 351	6 809
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	52 648	39 661
VASTAAVAA YHTEENSÄ	124 044	76 820
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma	497	497
Uusmerkintä	0	0
Ylikurssirahasto	3 939	3 939
Vararahasto	16	4
Muut rahastot	0	6
Muuntoerot	144	1
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	31 913	27 096
Tilikauden voitto (tappio)	5 419	9 084
	41 928	40 627
VÄHEMMISTÖOSUUS	1 075	623
PAKOLLISET VARAUKSET	789	0
KONSERNIRESERVI	0	48
VIERAS PÄÄOMA		
Pitkäaikaiset pääomalainat	1 140	790
Laskennallinen verovelka	3 466	628
Pitkäaikainen vieraspääoma	31 174	10 338
Lyhytaikainen vieras pääoma	44 472	23 765
Vieras pääoma yhteensä	80 252	35 522
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	124 044	76 820

Konsernin rahoituslaskelma

1 000 euroa	31.12.2006	31.12.2005
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA:		
Voitto (tappio) ennen satunnaisia eriä	7 951	13 010
Oikaisut:		
Suunnitelman mukaiset poistot	5 405	4 047
Realisoitumattomat kurssivoitot ja -tappiot	-209	0
Muut tuotot ja kulut, joihin ei liity maksua	0	-622
Rahoitustuotot ja -kulut	1 379	393
Muut oikaisut	41	137
Rahavirta ennen käyttö pääoman muutosta	14 567	16 965
Käyttö pääoman muutos:		
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys(-)/vähennys(+)	-1 091	-796
Vaihto-omaisuuden lisäys(-)/vähennys(+)	308	-257
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys(+)/vähennys(-)	-356	-802
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	13 429	15 110
Maksetut korot ja maksut muista liiketoiminnan rahoituskuluista	-1 659	-1 669
Saadut osingot liiketoiminnasta	63	195
Saadut korot liiketoiminnasta	280	1 080
Maksetut välittömät verot	-4 735	1 875
Rahavirta ennen satunnaisia eriä	7 378	12 841
Liiketoiminnan satunnaisista eristä johtuva rahavirta (netto)	0	-200
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA (A)	7 378	12 641
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA:		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-15 850	-8 531
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	1 024	3 971
Luovutustulot muista sijoituksista	0	41
Myönnettyt lainat	-56	0
Lainasaamisten takaisinmaksut	0	270
Ostetut tytäryhtiöosakkeet	-11 905	-8
Myydyt tytäryhtiöosakkeet	660	0
Ostetut osakkuusyhtiöosakkeet	0	-2 422
Myydyt osakkuusyhtiöosakkeet	747	37
Saadut osingot investoinneista	90	50
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA (B)	-25 290	-6 591
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA:		
Maksullinen osakeanti	0	1 945
Omien osakkeiden hankkiminen	0	0
Omien osakkeiden myynti	0	0
Lyhytaikaisten lainojen nostot	8 180	429
Lyhytaikaisten lainojen takaisinmaksut	-5 016	-14
Pitkäaikaisten lainojen nostot	19 730	2 629
Pitkäaikaisten lainojen takaisinmaksut	-3 798	-2 857
Maksetut osingot ja muu voitonjako	-3 932	-2 753
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA (C)	15 164	-621
RAHAVAROJEN MUUTOS (A+B+C) LISÄYS (+) / VÄHENNYS (-)	-2 747	5 429
Rahavarat tilikauden alussa	15 241	9 812
RAHAVARAT TILIKAUDEN LOPUSSA	12 493	15 241

Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

Konsernitilinpäätöksen laajuus

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

Osakkuusyritykset on yhdistetty konsernitilinpäätökseen pääomaosuusmenetelmällä.

Konsernin omistusosuuden mukainen osuus osakkuusyrityksen tilikauden tuloksesta on sisällytetty rahoituseriin. Yhdistämättä jätettyjen tytär- ja osakkuusyritysten vaikutus konsernin tulokseen ja omaan pääomaan ei ole olennainen.

Konsernitilinpäätöksen laskentaperiaatteet

Sisäinen osakkeenomistus

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

Sisäiset liiketapahtumat ja katteet

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

Vähemmistöosuudet

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

Muuntoerot

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

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

Käyttöomaisuuden arvostus

Käyttöomaisuus on merkitty taseeseen hankintamenoa vähennettynä suunnitelman mukaisilla poistoilla.

Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu tasapoistoina käyttöomaisuusesineiden taloudellisen pitoajan perusteella.

Poistoajat ovat:

Aineettomat		
hyödykkeet	3–5	vuotta
Liikearvo	5–10	vuotta
Muut pitkävaikutteiset menot	5–10	vuotta
Rakennukset	30–40	vuotta
Koneet ja kalusto	3–10	vuotta
Rautatiekalusto	20–25	vuotta

Saamisten arvostus

Saamiset on arvostettu nimellisarvoon tai sitä alhaisempaan todennäköiseen arvoon.

Eläkkeet

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

Laskennalliset verot

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

Valuuttamääräiset erät

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

Osakkeet ja osuudet

John Nurminen Konserni

Kotimaiset tytäryhtiöt

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut, Tullauspalvelut, Erikois- ja raskaskuljetukset, Rautatietoinnot
John Nurminen Oy 100 %

Rautatietoinnot
Ferrovia Oy 100 %
RW Logistics Oy 100 %

Ajoneuvologistiikka
Nurminen Autologistics Oy 100 %
Nurminen Autotrans Oy 100 %

Varustamopalvelut
Nurminen Ship Agency Oy 100 %

Hoivalogistiikka
Helsingin Ensihoito ja Sairaankuljetus Oy 62 %

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut
Turku Stevedoring Oy 55 %

Ulkomaiset tytäryhtiöt

Tullauspalvelut, lentorahtitoiminta
OOO John Nurminen (Moskova) 100 %

Rautatietoinnot
OOO John Nurminen Terminal 100 %
ZAO Terminal Rubesh 100 %
OOO Huolintakeskus 88 %

Ajoneuvologistiikka
NSG Group AB 100 %
OOO SkandiaTransport 100 %
JN Logistics Ou 100 %
Nurminen PDI Ou 65 %

Varustamopalvelut
JN Eesti A/S 100 %

Erikois- ja raskaskuljetukset
Nurminen Heavy Ou 100 %

Linja-agentuurit
Nurminen Maritime Latvia SIA 51 %

Kotimaiset osakkuusyhtiöt

Linja-agentuurit
Cosfim Oy 50 %

Taidelogistiikka
Nurminen Prima Oy 34 %

Ulkomaiset osakkuusyhtiöt

Taidelogistiikka
OOO Nurminen Prima 34 %

Rautatietoinnot
ZAO Irtrans 49 %

Linja-agentuurit
CMA-CGM Latvia 23 %

Hallitus



Hallitus kuunari Helenan ruorissa. Vasemmalta Rolf Saxberg, Olli Pohjanvirta, Juha Nurminen, Matti Packalén, Matti Lainema ja Kenneth Huomo.

Juha Nurminen, s. 1946
kauppatieteiden maisteri
hallituksen puheenjohtaja

Hallituksen puheenjohtaja:
▶ John Nurmisen Säätiö

Puheenjohtaja:
▶ Puhdas Itämeri -hanke, Steering Group

Hallituksen jäsen:
▶ Nurminen Autologistics Oy
▶ Nurminen Prima Oy
▶ Nurminen Ship Agency Oy

Jäsen:
▶ Sinisen Reservin Säätiön
Valtuuskunta
▶ Suomen Meripelastusseura ry:n
Neuvottelukunta

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

Hallituksen jäsen:
▶ ETL Law Offices Oy
▶ OOO Aurinkomatkat
▶ ZAO Vepsäläinen

Jäsen:
▶ Valtiollisen rekisterikamarin
asiantuntijaneuvosto (VF)

Matti Lainema, s. 1939
kauppatieteiden tohtori

Hallituksen puheenjohtaja:
▶ Axel Technologies Oy
▶ Chat Republic Games Oy
▶ Magisys Oy
▶ Virvo Oy

Hallituksen jäsen:
▶ AW-Energy Oy
▶ Elektrobot Group Oyj
▶ M.A.S.I. Company Oy
▶ Meconet Oy
▶ Reka Oy
▶ Ruukki Group Oyj

Rolf Saxberg, s. 1944
Diplomiekonomi

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

Hallituksen jäsen:
▶ Helsingin Ensihoito ja
Sairaankuljetus Oy
▶ NSG Logistics AB
▶ Pohjolan Liikenne Oy

Matti Packalén, s. 1947
diplomi-insinööri, ekonomi

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

Hallituksen jäsen:
▶ KemFine Oy

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

Yritysjohto



Jan Lönnblad
Johtoryhmän jäsen
Toimitusjohtaja



Kenneth Huomo
Johtoryhmän jäsen
Hallinto



Kaj Kulp
Johtoryhmän jäsen
Rautatietoinnot
Tullauspalvelut



Jyrki Paavolainen
Johtoryhmän jäsen
Talous
Tietohallinto



Petteri Pelkonen
Johtoryhmän jäsen
Erikois- ja raskas-
kuljetukset
Tavarankäsittely ja
lisäarvopalvelut



Antero Sundberg
Johtoryhmän jäsen
Ajoneuvologistiikka



Svante Eriksson
Varustamopalvelut



Isto Kiviniemi
Taidelogiikka



Jaana Pietilä
Henkilöstö



Rauno Pietilä
Tullauspalvelut



Tapani Raunio
Tavarankäsittely ja
lisäarvopalvelut



Matti Timonen
Tietohallinto



Harri Vainikka
Rautatietoinnot



Hannu Vuorinen
Erikois- ja
raskaskuljetukset

Yhteystietoja

John Nurminen Oy

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

Erikois- ja raskaskuljetukset

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

Rautatietoiminnot

Huolintakatu 13
54270 Vainikkala
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 4554
vainikkala@johnnurminen.com

Tavarankäsittely ja lisäarvopalvelut

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

Tullauspalvelut

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

Tytärtytiöt

Nurminen Autologistics Oy

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

Nurminen Autotrans Oy

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

Nurminen Prima Oy

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

Nurminen Ship Agency Oy

Pasilankatu 2, PL 124
00241 Helsinki
Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 2903
helsinki.agency@johnnurminen.com
www.nurminenshipagency.com

Helsingin Ensihoito ja Sairaankuljetus Oy

Läkkisepäntie 14
00620 Helsinki
Puhelin (09) 777 1599
Faksi (09) 777 15910
info@hes.fi
www.hes.fi

John Nurminen Eesti AS

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

OOO John Nurminen

City office
4, Rostovsky per. 1/2
RU-119121 Moscow, Russia
Puhelin +7 495 626 5668
Faksi +7 495 248 1434
Airport Office
RF, Moscow region, Khimki area
Sheremetyevo-2, Cargo Terminal (AGK)
Office 4025
RU-103339 Moscow, Russia
Puhelin +7 495 578 1971
Faksi +7 495 967 1192
nurminencis@mail.ru

OOO Huolintakeskus

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

OOO Nurminen Prima

4, Rostovsky per. 1/2
RU-119121 Moscow, Russia
Puhelin +7 495 626 5668
Faksi +7 495 248 1434
fineart@nurminenprima.com

Nurminen Maritime Latvia SIA

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

Muut

John Nurmisen Säätio

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

John Nurminen Oy

Pasilankatu 2, PL 124
00241 Helsinki

Puhelin 010 545 00
Faksi 010 545 2000

John Nurminen 
info@johnnurminen.com
www.johnnurminen.com