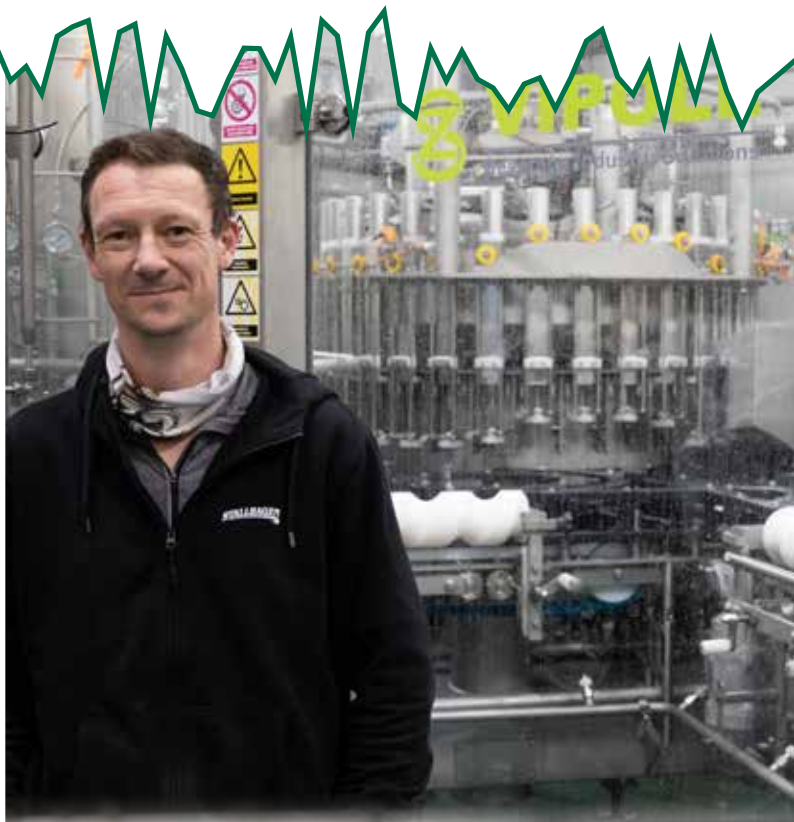


Fjärdvägen allt i allo

s.12-13



Budbil ingår nu helt
i Transmar-koncernen s.3



Stallhagen kommer igen

s.6-7



tempen

I denna tidning:

Framtidens lösningar är redan här.....	2	"Alla kan vara Ålandsambassadörer"	14
Budbil nu helägt av Transmar.....	3	Positiv resultatvändning under 2024.....	16
"Nu arbetar vi som ett team".....	4	Ny årsberättelse ökar öppenheten.....	16
Bra flyt i gemensam terminal.....	5	Jakten på samband motiverar.....	17
Logistiken avgörande i Stallhagens vändning.....	6	Ny elbil till Budbil.....	18
Ny modell av HCT första i Norden.....	8	HejaTransmar sätter fart på personalen.....	18
Nya sidor förbättrar kundservicen.....	9	Vilken är den bästa årstiden?.....	18
Hela Ålands verkstad	10	Generationsskifte på speditorsavdelningen	19
Ålands flexibla livlina	12	Bomarsunds fästning	20



"Nu arbetar vi som ett team"
sid. 4



Ålands flexibla livlina
sid. 10–11



"Alla kan vara Ålandsambassadörer"
sid. 14–15

Vd:s hörna

Framtidens lösningar är redan här



Ett nytt år är redan på mycket god väg och vi har nöjet att dela med oss av ännu ett nummer av vår kund- och personaltidning Tempen. I vanlig ordning vill vi ta tillfället i akt att både blicka tillbaka på det som varit – och reflektera kring det som väntar.

Transportbranschen befinner sig i en spännande fas, där omställningen mot mer hållbara lösningar fortsätter att präglade vardagen och de långsiktiga strategierna. Elektrifiering, ökad digitalisering och högre krav på spårbarhet är inte längre framtid – de är här nu, och förändrar successivt hur vi arbetar.

På Transmar följer vi utvecklingen noga och strävar efter att anpassa oss på ett sätt som gynnar både våra kunder och vår egen verksamhet. Genom små men viktiga steg – som investeringar i nya arbetssätt, fortsatt fokus på kvalitet i leveranser

och ett stärkt kundsamarbete – vill vi möta framtidens krav med stabilitet och ansvar.

Samtidigt är det viktigt att lyfta fram det som verkligen gör skillnad varje dag: våra medarbetare. I en bransch där det personliga bemötandet och det praktiska kunnandet är avgörande, är det människorna bakom ratten, vid telefonen och på terminalen som bär upp hela kedjan. Utan deras engagemang, erfarenhet och vilja att hitta lösningar – stora som små – vore ingen omställning möjlig. Vi är glada över att ha er med oss på resan och tackar för ert fortsatta förtroende.

Varmt välkomna till Tempen 2025!
Mats Clemes

Budbil nu helägt av Transmar

Transportverksamheten hos Ålands Budbils-service Ab, mer känt som enbart Budbil, ägs sedan hösten 2024 i sin helhet av Transmar-koncernen. Verksamheten är nu mer strömlinjeformad och synergierna med ägaren fler.

Budbil har en längre tid varit ett delägt intressebolag i Transmar-koncernen, men under 2024 valde Transmar att inleda förhandlingar om att köpa hela transportverksamheten av den tidigare ägaren.

– Den största fördelen är att vi nu kan erbjuda våra kunder ännu mer heläckande service över hela Åland, med större kapacitet och en bättre anpassad fordonsflotta, säger vd Mats Clemes på Transmar.

Budbil utför paket- och kurirtjänster på, till och från Åland och bolaget är ombud för Matkahuolto, UPS, IKEA Finland och DHL Express. Björn Andersson-Dahlgren, som fungerar som förman på Budbil, är mycket nöjd.

– Allt har blivit tydligare och en del synergier kommer förstås genom att vi nu tillhör ett större bolag inom samma bransch.



Som förman på Budbil jobbar Björn Andersson-Dahlgren både framför datorn, i lagret och vid kunddisken.

Strömlinjeformningens första steg inleddes genom att Transmar inte köpte samtliga verksamheter av de tidigare ägarna. Bland annat värdetransporter liksom markservice på Mariehamns flygfält och i hamnarna, vilket ingick i det tidigare bolaget, står nu utanför.

– Nu kan vi satsa på transporter och samarbeta mer med Transmar, säger Andersson-Dahlgren.

Mer ändamålsenligt

Budbil har i dag en personal på cirka tio personer och en flotta på runt tio fordon,

de flesta tempererade. I och med att samarbetet med Transmar ökar sker en del förändringar i personalstyrkan och fordonsflottan.

– Vi har redan bytt en del personal sinsemellan och kommer ännu att effektivera en del, men vår roll och position fortsätter som förut. Vi är ju störst på Åland, och det kommer vi fortsätta att vara, säger Andersson-Dahlgren.

En mer praktisk fördel är att Budbils fordon nu samtliga underhålls och servas på Teknikpartner, Transmars dotterbolag och verkstad. Redan innan övertagandet fick Budbil också helt nya kund- och lagerutrymmen vid Transmars terminal och kontor i Mariehamn. De har nu fin slipats och både personalen och kunderna är nöjda.

– Folk nästan jublar. Utrymmena var inte användarvänliga tidigare. Så här ska det se ut. Dessutom har vi nu mycket lättare tillgång till lagret och bättre lagerkapacitet, säger Andersson-Dahlgren.

Den ökade kapaciteten behövs eftersom paketleveranserna ökat de senaste åren. Björn Andersson-Dahlgren är glad över att Budbil nu kan garantera en ännu bättre service än förr.



Budbil syns och utför viktiga leveranser på Åland. Fordonsflottan är anpassad för mindre laster, även sådana som kräver temperaturkontroll.

”Nu arbetar vi som ett team”

Det senaste dryga året har Transmar byggt om sin organisation och tänkt om i både arbetssätt och dialog. Ute på fältet har motivationen och kvaliteten ökat.



Lucas Granholm och Mikael Hietanen diskuterar bland annat arbetskläder och säkerhetsföreskrifter. Kommunikationen mellan kontoret och chaufförerna har förbättrats.

Arbetet med att förändra organisationen inleddes hösten 2023, men tog fart året därpå. Planen var redan från start ambitiös, vilket under processens gång innebar omställningsförhandlingar och slutligen en uppdaterad organisation, nya rutiner och framför allt en förbättrad dialog.

– Det har varit en lång och påfrestande process och allt kan förstås inte göras så att alla blir nöjda. Lösningar måste fungera men också vara lönsamma, säger vd Mats Clemes.

Clemes anser ändå att man i alla led gjort sitt bästa för att lyssna på varandra. Det har också varit målet. Kommunikation och dialog har stått i centrum.

– Vi har lärt oss mycket på vägen. Bra diskussioner har förts mellan ledning och anställda. Vi har blivit bättre på att lyssna och förstår nu varandra bättre.

Alla med

Att den interna kommunikationen nått en ny nivå intygar både chaufförer och kontorspersonal.

– Tidigare kunde det uppstå något av en mur mellan chaufförerna på fältet och ledningen, men det senaste året har kommunikationen förbättrats massor. Nu arbetar vi som ett team, säger Mikael Hietanen.

Hietanen jobbar som chaufför men är också aktiv i arbetarskyddsfullmäktige och har blivit något av en talesperson för chaufförerna i Mariehamn.

i alla led. Men att gå från teori till praktik är krävande, hela organisationen har satts på prov, säger Mats Clemes.

Förutom den förbättrade kommunikationen är teamen nu effektivare och mindre. Att man arbetat för att fördela arbetsuppgifter enligt intresse har varit framgångsrikt och uppskattat.

Personalen är engagerad på ett helt annat sätt, säger Lucas Granholm.

Arbetet fortsätter

Mikael Hietanen gläder sig över att kollegorna känner sig mer delaktiga och har tydliga mål.

– Kravnivån har ökat, det är mer ordning och reda, allt det motiverar. När jag hör chaufförerna säga hur roligt det är att komma på jobb, då vet jag att vi har lyckats.

I förlängningen gynnar allt detta även kunderna liksom Transmars samarbetsparter.



– Vår kvalitet, pålitlighet och tillförlitlighet har ökat. Och kunderna har redan märkt det. Det betyder mycket för oss. De ser att Transmar medför trygghet och till och med att deras eget varumärke gynnas av att det fungerar hos oss. Det uppskattar vi stort, säger Mats Clemes.

Hietanen och Granholm listar ändå en del processer och hur fordon och körningar anpassas till chaufförerna som ännu bör förbättras. Mats Clemes intygar att arbetet fortsätter.

– Vi fortsätter utveckla varje dag. Vi trimmar där det går, ser på avvikelser och utmaningar. Man ska aldrig vara helt nöjd.

Bra flyt i gemensam terminal

Sedan februari 2025 verkar Transmar på ny adress på finska fastlandet. Kontoret och terminalen finns nu i samma byggnad som transportbolaget Scandic Trans intill Åbo hamn. Synergierna och framtidsutsikterna är lovande.

Under 2024 blev det klart att Transmars terminalverksamhet skulle flytta från Nådendal till Åbo. Utrymmena var inte längre ändamålsenliga och området för den gamla terminalen planerades om för affärsfastigheter. På sikt blickar Transmar mot att skaffa helt nya utrymmen, men i väntan på det riktades blickarna mot Åbo.

– Just nu är det här en riktigt bra lösning. Vi har en egen del av byggnaden för våra kontorsfunktioner samt ett dedikerat område i den gemensamma terminalen, säger Kalle Ekström, operativ chef för Transmar i Åbo.

Ekström gläder sig också över att flytten gick bra. Dessutom gav den en möjlighet att se över hela verksamheten. På köpet kunde en del av transportverksamheten effektiviseras utan att logistikkedjorna påverkades negativt. Av praktiska orsaker finns en del av verksamhet på det finska fastlandet nu på andra platser, men det mesta sköts i Åbo.

– Scandic Trans terminal är utmärkt för oss, men utrymmet på gården är något begränsat. Därför har vi spritt ut oss



Det nya läget har inneburit en del huvudbry för personalen då linjer har modifierats, men utrymmena och terminalverksamheten medför ett lyft, intygar Kalle Ekström.

lite mer än under tiden i Nådendal, säger Ekström.

Ändamålsenliga lösningar

Den huvudsakliga stycke godshantering- en finns alltså i Åbo, men för transporter- na och omlastningarna av större gods, så- som byggmaterial, anlitar Transmar kolle- gan Ahola Transports terminal i Nådendal. Där finns också chaufförernas depå. Fisk- hanteringen som Transmar bedriver diri- geras via kollegan LTP i Lundo.

– Fryslagerverksamheten valde vi där- till att avsluta i och med flytten. Det grun-

dar sig på ett strategiskt beslut om att fokusera mer på gummihjulstransporter, terminalverksamhet och lagerverksamhet för andra godstyper, säger Ekström.

Ekström intygar att planerna för en egen ny terminal kvarstår. Trots det tror och hoppas han att samarbetet med Scandic Trans och de andra kollegorna i branschen kan bestå.

– Alla vi nu samarbetar med känner vi från förut. Vi är öppna med varandra och ser synergier i samarbetet. Vi är inte direk- ta konkurrenter utan försöker samarbeta både för effektivitetens och miljöns bästa.

Kunderna avgör

Förutom att Transmar och Scandic Trans kan samarbeta kring lagerfunktionerna delar de två bolagen laster med varandra, enligt vad som är mest ändamålsenligt.

– Det här är en jättebra lösning. Världen och branschen har förändrats. Mer samarbeten behövs och jag tror att det här kan fungera bra även i framtiden, säger Ekström.

Hur verksamheten på fastlandet i Finland ser ut i framtiden menar Ekström att beror på kunderna.

– Det styrs av kundernas behov. Då vi konkret börjar planera något nytt vill vi lyssna på dem.

Logistiken avgörande i Stallhagens vändning

Intresset för hantverksöl har ökat stort de senaste decennierna. På åländska Stallhagen har man under samma tid både nått framgångar och kämpat för överlevnad. I dag är läget stabilt och glädjen över att ha goda samarbetsparter, såsom Transmar, stor.

I början av 2020-talet befann sig det åländska bryggeriet Stallhagen en hårsån från konkurs. För stora investeringar och dåliga kundavtal gav förlust efter förlust. Men med en blandning av den åländska andan, tuffa beslut och produktiva förhandlingar med banker och ägare räddades öltillverkaren.

– I dag är produktionen stabiliserad, processerna följer rutiner och avtalen är lönsammare. Vi har jobbat hårt och börjar

nu se resultatet, säger Tommy Ruponen, vd på Stallhagen.

Ytterligare en pusselbit i vändningen var logistiken. Ruponen och Stallhagen valde att ta in Transmar som huvudsaklig transportör, och det visade sig vara framgångsrikt.

– Nu har vi en riktigt bra struktur för distributionsnätverket, och där kommer även Transmar in. Vad är en av de viktigaste konkurrensaspekterna för en liten



leverantör, jo leveranssäkerheten. Logistiken har blivit mycket viktigare än vad vi i många branscher tidigare trodde.

Alt började småskaligt

Stallhagen är ett välkänt ölmärke på Åland och längs den finländska fastlandskusten. Med drygt tjugo år av historia var bryggeriet tidigt ute då hantverksölens och mikrobryggeriernas storhetstid inleddes.

– Allt startade som det brukar, med ett gäng ölentusiaster som började experimentera enligt eget intresse, och så växte det, säger Tommy Ruponen som själv kom med i bolaget 2022.

Många svängar senare är Stallhagen Ålands största bryggeri och en aktör att räkna med även på den finländska marknaden. Produktionskapaciteten efter de stora investeringarna är rejält mycket större, men i dag tillverkar Stallhagen mellan 300 000 och 500 000 liter öl per år. Innan investeringen kunde man brygga en tiondedel av det.



För bryggmästaren Reid Bell är öl en hobby som utvecklats till ett jobb. Han fascineras av vetenskapen bakom öltillverkning.



Stallhagens produktionsanläggning i Godby har bland annat Europas första maskin som kan hantera både burkar och flaskor.

– Men vi vill fortsättningsvis hålla det småskaligt. Stallhagen ska vara kvalitet, säger Nadja Nordberg, marknadsföringsansvarig på bryggeriet.

Från Australien till Godby

Blandningen mellan potentialen för mer men också småskaligheten och det upplevelsenära syns då man besöker Stallhagens produktionsanläggning och besökscentrum i Godby på Åland.

– Vi vill göra en bra öl som samtidigt är en upplevelse. Varumärket bygger på den åländska andan och stämningen, med fokus på havet, solnedgångar, sjöfartstraditioner och bastubad, det ska vara lite laid-back, säger Nordberg.

Den positiva andan har enligt Nordberg och Ruponen varit en del av receptet för Stallhagens vändning, och syns också i företaget. Australiensaren Reid Bell, bryggmästare på Stallhagen sedan 2020,

är en av dem som trivs mycket bra.

– Jag har alltid varit fascinerad av öl. Det började förstås med att brygga hemma men så lärde jag mig mer och mer. Det finns en mängd vetenskap bakom det hela.

Vattnets hårdhet, temperaturer, råvarornas kvalitet, tid och en mängd andra faktorer inverkar.

– Att skapa och få lansera en ny öl är förstås alltid en höjdpunkt. Det här är faktiskt mitt drömjobb, säger Bell.

Passion och respons

Med allt fler spelare och en tuffare konkurrens på marknaden gäller det givetvis att nischas sig. Stallhagen profilerar sig som Östersjöns ledande skärgårdsbryggeri. På fastlandet finns bryggeriets produkter i butiker och restauranger från Östnyland längs sydvästra Finland upp till Vasa.

– Där har vi kraftigt ökat vår distri-

bution och förbättrat resultatet de senaste åren, säger Tommy Ruponen.

För Ruponen är Stallhagen i dag en fortsatt utmaning, men framför allt något som genomsyras av passion och positiv kundrespons.

– Den entusiasm som de anställda har, det är stort. Och kundernas respons driver oss. Särskilt på vårt besökscenter är det härligt att se. Vi har ett otroligt uppskattat rykte hos dem som kommer till Åland och känner till oss.

Nadja Nordberg intygar att besökscentret, som lockar cirka 80 000 besökare varje år, gör Stallhagen till det lilla extra.

– Det handlar om mer än bara öl. Vi fungerar nästan som en ambassadör för Åland. Gårdsbutiken och restaurangen är sevärdheter på sommaren. Och det är ju då som den här branschen lever upp. Nästan hälften av all vår produktion säljs enbart på sommaren.

Tuffa marginaler

Särskilt sommartid är därför frakterna avgörande. Minskade varulager hos kunderna och ändrade köpbeteenden kräver alltmer av distributionen.

– Vi har haft mycket bra diskussioner med Transmar kring allt detta. Rutinerna är tydliga. Vi är högst antagligen en liten kund för Transmar men de är väldigt viktiga för oss, säger Tommy Ruponen.

Även inför helger behövs tydliga leveransdagar som också håller. Ruponen påpekar att tidsmarginalerna blir allt mindre.

– Som ett hantverksbryggeri har vi sex veckors bryggtid. Om vi kortar ner den så håller inte kvaliteten. Allt detta betyder att vi behöver mycket mer framförhållning. Men med Transmar har detta fungerat.



Genom åren har Stallhagen bryggt runt 350 olika sorters öl. Det nuvarande standard-sortimentet omfattar sju alkoholdrycker. Nadja Nordberg vid en del av flaskorna som tillverkats.



Tom Jansson

Familj: Mor och syster

Arbetsplats: Transmar/Renhållningen, omlastningen, Mariehamn.

När började du jobba hos Transmar? Min första sommar var 1989. Heltid har jag jobbat hos Transmar sedan 2000.

Vad uppskattar du mest hos arbets-kamraterna? Sammanhållningen och att vi hjälper varandra.

Vad gör du på fritiden? Frivilliga brand-kåren, jordbruk och kommunalpolitik. En till två veckor per år reser jag till Alperna och åker utförsäkring.

Favoritmat och -dryck? En rejäl stekt eller grillad köttbit, gärna med råstekt potatis och en god Amarone.

Favoritfilm eller -serie? Jag ser sällan på serier eller filmer men följer mycket vintersport samt cykling, fotboll och motorsport då det visas på tv.

Din drömsemester? Utförsäkring i Japan eller Kanada. En resa för att se på minnesmärken från D-dagen i Normandie.

Ett speciellt minne från arbetslivet? Den dagen jag stälpte ett släp med chips i Lumparsund och Lumparlänningarna plockade hem så mycket chips att Lumparlands Andelsandel knappast fick sälja något på ett halvår.

Din vision för Transmar om 5–10 år? Transmar är fortsatt den ledande aktören inom gods- och renhållningsverksamhet. Vi har blivit ännu bättre på att uppfylla våra kunders specifika önskemål och har en flexibel kundorienterad organisation.

Ny modell av HCT första i Norden

Vid årsskiftet levererades totalt fem nya överlånga ekipage till Transmar. Samtliga är öppna kapellvagnar och möjliggör därmed ännu flexiblare transporter av allt från styckegods till containers.

Transmar har som första transportbolag i Norden tagit i bruk en ny modell av trailers av HCT-typ (High Capacity Transport). Ekipagen har unika specifikationer för att maximera flexibiliteten och kostnadseffektiviteten i transporterna. Den nya trailertypen skapar en ny standard för de allt vanligare HCT-kombinationerna på våra vägar. Totalt fem ekipage levererades vid årsskiftet. Fordonschef Hans-Erik Eker är nöjd.

– De rullar på bra. Dessutom är ekipagen anpassade för svenska HCT-mått. När det behövs så kan vi köra även där, med samma flexibilitet som i Finland.

Transmar har redan länge använt sig av HCT-ekipage för att uppnå högre lastkapacitet och minskad miljöpåverkan. Med färre transporter uppnås samma volymer. Tack vare de nya ekipagens egenskaper lyckas Transmar också minimera tomma trailers på sina rutter mellan Åland och finska fastlandet liksom Sverige, en hittills svårlost utmaning.

– Tack vare att de är öppna kapell och mycket mer flexibla hjälper de i vår balanstrafik. De åker med chipsprodukter från Åland, men förut har de ofta gått tomma tillbaka. Nu kan vi ta tillbaka bland annat järnskrot, jordbruksmaskiner och till



Fordonschef Hans-Erik Eker ser stora fördelar i de nya ekipagen.

och med fyrtiofots containers, säger Eker.

De nya trailermodellerna tillförs Transmars flotta i samarbete med trailerleasingföretaget PNO. Tillverkare är tyska Kässbohrer. I samband med att den nya trailertypen tagits i bruk har också chaufförerna hos Transmar utbildats för just denna modell.



Nya sidor förbättrar kundservicen

Förnyelsen av hemsidorna och olika verktyg för kunderna fortsätter inom Transmar-koncernen. Moderbolaget och Renhållningen har redan nya sidor, snart följer de övriga koncernbolagen efter.

Hösten 2023 fick moderbolaget Transmar nya mer visuella, användarvänliga och informativa hemsidor. I vintras följde Renhållningen efter och ännu i år lanseras ett helt nytt verktyg för kunderna hos Renhållningen: Min kundsida. Ledordet är en förbättrad och förenklad kundupplevelse.

– Renhållning och avfallshantering är ett brett område, men vi har valt att hålla den nya hemsidan enkel och tydlig, för att kunderna snabbt och smidigt ska hitta informationen de söker. Det nya utseendet ska understödja detta, säger Laura Hietala, chef för kundservice på Transmar-koncernen.

Renhållning är en oundviklig och självklar del av vardagen, och något som ska gå smidigt.

– Även hemsidan ska kännas som ett smidigt och naturligt redskap i våra kunders vardag. Man ska snabbt och enkelt kunna göra sina beställningar och ställa sina frågor, oavsett tid på dygnet, säger Hietala.

Min kundsida höjer nivån

För att göra detta ännu enklare kommer Renhållningen lansera det helt nya verk-

tyget Min kundsida ännu i höst. Laura Hietala poängterar att det tar kundservicen till en helt ny nivå. Allt samlas på ett och samma ställe, utformat enligt kundens behov, utan köer och öppettider. Kunden kan följa med beställningar i realtid och historiskt, samt på egen hand planera och justera dessa enligt sina behov. – Den utgör en mycket viktig del av utvecklingen och kundupplevelsen. Vi har väntat på den en längre tid och med hjälp av vår systemleverantör kan vi nu äntligen möta kundernas önskan och behov. Vi ser fram emot lanseringen och att få fortsätta utveckla sidan tillsammans med våra kunder.

Egen inloggning till Min kundsida kan redan nu beställas vid Renhållningens sidor.

Övriga koncernen nästa

Under 2025 inleds också arbetet med att förnya koncernens övriga hemsidor, för de olika dotterbolagen och helheten: koncernen, Åland Budbilsservice, Teknikpartner och AX Transport.

– Även de ska ligga i tiden och hållas relevanta samt följa en röd tråd – en

enhetligare profil. Det ska synas att samtliga tillhör en och samma koncern, säger Hietala.

Målet är även där att förbättra kundservicen.

– De ska vara enkla att administrera men också sammanlänkande med våra bokningsprogram och informations- och marknadsföringskanaler såsom Facebook, Instagram och LinkedIn. Alla dessa är av stor vikt för att nå ut till befintliga och nya kunder och samarbetspartners, säger Hietala.



Laura Hietala ser fram emot lanseringen av verktyget Min kundsida.

Hela Ålands verkstad

För femton år sedan grundades Teknikpartner som Transmars verkstadsbolag. I dag har den externa efterfrågan ökat stort och majoriteten av kunderna kommer numera utifrån.



En stor variation tunga fordon underhålls och repareras vid Teknikpartners verkstad. Personalen har ett brett kunnande för olika märken och modeller.

Vid grundandet var Teknikpartners främsta uppgift att ge Transmars fordon kostnadseffektiv högkvalitativ service. Moder-

bolaget Transmars och dotterbolaget Ålands Renhållnings verkstadsfunktioner slogs ihop och kunnandet växte snabbt.

I dag är över hälften av kunderna externa och verkstaden uppskattad. Personalen på tio personer har en bred kompetens.

– När kunden kommer hit ger vi ett pris och sen ska det fungera. Det är kvalitet. Vi gör det ordentligt, alltifrån själva servicearbetet till kundtjänsten, säger verkstadschef Johan Hedbom.

Dagens tunga fordon är fulla av teknik. Hos Teknikpartner har man den behövliga specialutrustningen och kunnandet för de flesta stora lastbilstillverkarnas fordon. Det egna lagret med cirka 5 000 reservdelar är en stor tillgång.

– Att vi ordnade upp lagret var en stor grej. Ordning ger effektivitet. Dessutom är det nu lättare att beställa sådant vi inte har, säger verkmästare Magnus Söderström.

Ålands läge är heller inget hinder för leveranser.



Verkmästare Magnus Söderström uppskattar att få jobba i en verkstad med bred kompetens, eget reservdelslager och fokus på kundservice.



Thomas Engström ansvarar för reservdelar och underhåll.

– Vi finner alltid sätt att få fram reservdelarna. Därefter endera monterar vi dem direkt på fordonet eller så säljs de över disk, säger Hedbom.

Heltäckande service

Hos Teknikpartner vill man ligga i framkant av utvecklingen och dessutom erbjuda heltäckande tjänster. På listan finns förutom de vanligaste verkstadstjänsterna alla slag av installations-, service-, kontroll- och justeringstjänster av exempelvis bromssystem och digitala färdskrivare, liksom hjulvinkeljusteringar som minskar bränsleförbrukningen och förlänger däckens livslängd. Dessutom bokar och hanterar verkstaden besiktningar.

– Vår reklam är att vi gör ett bra jobb. Vi vill vara bäst på att leverera, säger Hedbom.

Bland kunderna finns privata åkerier,



Johan Hedbom är verkstadschef.

kommuner, bussbolag och många andra mindre aktörer, förutom Transmar och Renhållningen.

– De flesta mindre åkerierna har egna verkstäder, men det ska löna sig att komma till oss och slippa problemen själv, säger Söderström.



Ann-Sofie Brandtberg

Familj: Sambon Marcus, dottern Livia, kommande bebis och hunden Milo.

Arbetsplats: Team kundservice på distans, Mariehamn.

När började du jobba hos Transmar? År 2019 som praktikant.

Vad uppskattar du mest hos arbetskamraterna? Att de är hjälpsamma.

Vad gör du på fritiden? Är med min familj.

Favoritmat och -dryck? Pasta eller hemlagad pizza. Vatten till mat, annars islatte och smoothies.

Favoritfilm eller -serie? Notting Hill

Din drömsemester? Har ingen specifik drömsemester men jag och min sambo ser fram emot att resa någonstans och kolla på F1 då barnen är lite äldre. Ser också fram emot den första utomlandsresan med båda barnen.

Ett speciellt minne från arbetslivet? När jag praktiserade på Transmar och jobbade på kontoret i Mariehamn.

Din vision för Transmar om 5–10 år? Ännu bättre samarbete mellan teamen. Att företaget har fortsatt utveckla sitt arbete inom hållbarhet.

Ålands flexibla livlina

Fjärdvägen är känd som Ålands livlina, av en orsak. Varje vardag avgår fartyget med åländska varor till och viktig import från fastlandet. För Transmar har Fjärdvägen redan länge varit den huvudsakliga linjen till fasta Finland.

Klockan är lite över 22 en onsdag kväll i Nådendal. Fjärdvägen har anlänt för några timmar sedan och lastningen för överfarten tillbaka till Långnäs och Åland har inletts. In rullar den ena trailern och kombinationen efter den andra. På de flesta syns Transmars logo. Transmar står för majoriteten av lasterna i båda riktningarna, cirka 20 trailers varje avgång.

– Laster ska fram, så rullar samhället. Vi behöver Transmar och de behöver oss. Så fungerar det. För mig är det jätteviktigt att det går bra för Transmar.

Det säger Pehr-Johan Perämaa, skeppare på Fjärdvägen. Perämaa var med redan då fartyget köptes från England år 1995. Sedan dess har det blivit cirka 3 000 turer för honom som befälhavare.

– I en åländsk tidning stod det någon gång: Varför bli president i USA när man kan bli skeppare på Fjärdvägen? Läget i USA har väl inte ökat intresset för att bli president där, så Fjärdvägen drar utan tvekan det längre strået. Jag trivs jättebra här, säger Perämaa.

Fartyget som alltid går

Även om fartyget har drygt femtio år på nacken är Fjärdvägen omtyckt av besättningen och har ett ytterst gott rykte då det gäller leveranssäkerhet.

– Vi är jättenöjda. För oss är tidtabellerna utmärkta, kommunikationen och flexibiliteten bra, och så går ju fartyget alltid. Jag tror endast en tur ställts in genom åren, säger Hans-Erik Eker, fordonschef på Transmar.

Jonas Henriksson, vd på rederiet Lillgaard som driver Fjärdvägen, har förklaringen.

– Det handlar om kompetent personal. Det är framför allt de som gör det. Därtill ligger vi i hamn på veckosluten och kan då sköta underhåll.

Det här har gett Fjärdvägen ryktet om att vara fartyget som "bara går och går, och alltid kommer fram". Besättningen är stolt. Till och med under den förödande stormen Alfrida år 2019 kunde Fjärdvägen avgå. Då uppmättes vindbyar på närmare 40 m/s på Åland.

Positiv inställning

Fjärdvägen är byggd i Norge. Med ett tonnage på 1 800 och en längd på 110 meter är hon liten jämfört med modernare



Ekonomibiträde Carola Sundqvist och kocken Kim Dahlström stortrivs. Till höger förbereder skepparen Pehr-Johan Perämaa för avgång.

fartyg, men desto flexiblere.

– Vi frågar oss inte om, utan hur, säger Pehr-Johan Perämaa.

Hela linjen startades utifrån Transmars behov och trafikströmmarna som Transmar bidrar med är stabila. Kunderna är många, men Transmar är överlägset störst.

– Transmar har ju stor nytta av att våra överstyrmän är jättekunniga och känner Transmars behov. De kan Transmars bilar utantill, säger Perämaa, som själv brukar hoppa in även vid lastningen då det behövs.

Fjärdvägens besättning består av 20 personer som jobbar i två skift. Gemenskapen är bra. Överstyrmän Björn Karlsson hör till trojänarna som jobbat över tjugo år på fartyget.

– Samarbetet med både Transmars kontor och chaufförer fungerar bra. Då deras bokningar kommer börjar jag göra upp lastplanerna. En del problem måste förstås alltid lösas, men kommunikationen fungerar bra.

Där för Åland

Rederiet bakom Fjärdvägen, åländska Lillgaard, grundades redan 1966 av Jonas Henrikssons pappa och hans bröder. Då ägde rederiet flera små fartyg som körde främst flis mellan Åland och Sverige.

– Jag är ju uppvuxen med rederiet, och har följt Fjärdvägen hela tiden, säger Henriksson som officiellt tog över som

vd 2017.

Med tiden såldes de övriga lastfartygen. I dag satsar Lillgaard helhjärtat på Fjärdvägen, med huvudägaren Eriksson Capital som lots.

Henriksson sticker inte under stol med de utmaningar Lillgaard och hela branschen har.

– Just nu råder en mycket osund konkurrens på grund av utsläppshandeln,

taxfree-systemet och att vi måste betala skatt på försäkringar. Dessutom binder mervärdesskattesystemet mera kapital när vi endast kör i inrikestrafik. På något sätt måste vi kompenseras för den osunda konkurrensen. Om det förhandlar vi hela tiden med myndigheter och politiker., men vi finns till för Åland och måste därför hänga med och anpassa oss. Så enkelt är det.



Överstyrmän Björn Karlsson och skepparen Pehr-Johan Perämaa är ett erfaret team.



Vd Jonas Henriksson har vuxit upp med rederiet.

”Alla kan vara Ålandsambassadörer”



Turismen är ett av benen som det åländska samhället står på. Särskilt sommartid är turismen omfattande, men potential för mer finns. Turismföretagen står i centrum för arbetet, men i imagebygget kan alla åländska företag och ålänningar hjälpa.

Med tanke på Ålands storlek är turismen som den lilla övärlden upplever relativt stor. Runt en femtedel av ålänningarna jobbar endera direkt eller indirekt med turism.

– Den är en väldigt viktig del av samhället. Det har den länge varit, men pandemin var en brytpunkt. Då fick många finska turister upp ögonen för Åland.

Det säger Noora Löfström, vd för turismföretagens medlemsförening Visit Åland sedan hösten 2024. Totalt har föreningen runt 230 medlemmar, alltifrån de stora rederierna till enskilda företagare inom besöksnäringen.

– Vi samlar branschen och för branschens talan, och marknadsför destinationen Åland. Främst marknadsför vi i Finland och Sverige, därifrån 90 procent av besökarna kommer och där Åland är mest känt. Dessutom är bilden av Åland positiv där.

Perspektiv gynnar

Löfström har själv en mångsidig bakgrund från bland annat ministeriearbete och public affairs. I flera av de uppdragen jobbade hon med Ålandsfrågor, men med en uppväxt i Stockholm och Tammerfors, studier i Helsingfors och flera längre utlandsvistelser i studiernas och jobbets tecken hoppas hon också bidra med ett utifrånperspektiv.

– Jag tror att jag kan hämta med mig perspektiv, att kunna sätta saker i större sammanhang, liksom en förståelse för olika kulturer och vad man förvänta sig av en destination som Åland, nya kreativa idéer, men också att kunna ifrågasätta det man är van vid.

Löfström har redan länge tyckt att Åland är fantastiskt, men vet också att man lätt blir hemmablind.

– Man tar skärgården och havets när-

het för given, liksom servicen, matkulturen och infrastrukturen som finns här. Att ett så här litet samhälle har så mycket beror ju delvis på att det kommer människor hit även utifrån.

Möjligheter och utmaningar

Såsom på många andra destinationer i Norden jobbar den åländska turismnäringen för att förlänga säsongen. Mångföretagandet är stort och företagarandan stark, men potential för utveckling finns. Trots det unika läget och många särdrag känner överraskande få till vad allt Åland kan erbjuda, och det finns fortfarande många finländare och svenskar som aldrig besökt ögruppen.

– I vår strategi ingår förstås att jobba för att öka turismen, men vår strategi har också ett starkt fokus på hållbarhet. På Åland har vi inte samma problem som



Noora Löfström hoppas att alla ålänningar och åländska företag vill bidra till att ge en positiv bild av Åland, både på hemmaplan och då man reser utanför övärlden.

på många europeiska orter, men det lönar sig att vara förberedd. Turismen ska inte bli påfrestande på samhället och naturen. Hållbarheten ska också täcka det sociala, jämställdhet och så vidare, säger Löfström.

Branschen kämpar förstås också med interna utmaningar. På många håll behövs generationsväxlingar och investeringar. Kraven på kvalitet, service och flexibilitet ökar hos kunderna, samtidigt som säsongen än så länge är begränsande.

– Att vara turismföretagare är ganska tungt, det är ofta en livsstil. Samarbete är därför jätteviktigt för att vi ska lyckas. Till sammans är vi starkare.

Film och svaltt klimat lockar

Till Visit Ålands mer unika satsningar hör just nu att tjänsten som filmkommissionär har flyttat från kulturbyrån under land-

skapsregeringen till Visit Åland. Det hänger ihop med att allt fler får upp ögonen för Åland som plats att spela in filmer på, just nu mycket tack vare den framgångsrika filmen Stormskärs Maja.

– Tack vare den har vi gjort en liten satsning även i Tyskland, eftersom filmen hade premiär där i april. Fenomenet coolcation ger oss också potential att nå turister längre ifrån.

Enstaka turister från Australien, USA och Sydamerika har faktiskt hittat till Åland. För både dessa och alla andra turister är kommunikationerna avgörande. Ålands läge på ett antal öar komplicerar lika mycket som det fascinerar.

– Om det skulle vara alltför bökigt kommer bara de mest äventyrslystna. Nuförtiden finns det ju många sätt att komma till Åland, flera linjer med bra tidtabeller. Det har vi bland annat frakten att tacka för. Det är en viktig symbios

som också är avgörande för försörjningsberedskapen.

Alla kan vara stolta

Precis som med kommunikationerna är samarbeten viktiga även då Ålands image byggs upp. Noora Löfström är tacksam för att många företag – inte bara de inom turismen – ger en positiv bild av Åland utomlands och på fastlandet. Till dem hör alltifrån livsmedelsindustrin till transportbolagen, även företag som Transmar.

– Vi tycker att alla kan vara Ålandsambassadörer. Det är en bra sak att visa att man kommer från Åland och vi är tacksamma för att de lyfter fram sin hemort. För många företag är det också en fördel. Vi jobbar mycket med varumärket Åland just nu. Åland står för kvalitet och samtidigt något exotiskt. Vi ska vara stolta över vårt Åland.

Positiv resultatvändning under 2024

Tack vare organisationsförändringen under fjolåret, men även lägre kostnader, större engagemang hos personalen och kvalitetssatsningar, har Transmar vänt ett negativt resultat till ett positivt, med besked.

– På det stora hela handlar mycket om att vi jobbat med vår organisation och ledarskapet, att vi lyssnar mer på varandra, men många faktorer inverkar och alla i bolaget har bidragit till att vi lyckats.

Det säger en nöjd Mats Clemes, vd på Transmar, efter att rörelseresultatet i moderbolaget Transmar vänt till det positiva under 2024. Med en omsättning på cirka 22 miljoner euro nådde Transmar ett resultat på nästan en miljon.

– Renhållningen och godstransporterna står för den största förbättringen, men även om resultatet var väldigt bra kan lönsamheten för godstransporterna ännu förbättras. Det är tufft att hävda sig i pris-konkurrensen där.

Clemes påpekar ändå att Transmar

inte i första hand konkurrerar genom pris. Priset är givetvis viktigt för kunderna, men kvalitet, tillförlitlighet, kapacitet och flexibilitet är vad bolaget arbetar för och är känt för.

– Men förstås ska vi ändå arbeta vidare, resan fortsätter. För att förbättra godstransporterna krävs både nya mätare och tankesätt. Den huvudsakliga förbättringen ska ske inom tre områden: optimerad bemanning, ökad fyllnadsgrad och bättre nyttjande av kapaciteten.

Större engagemang

Tack vare organisationsförändringen under 2024 (läs mer på s. 4) har bolaget alla förutsättningar för att lyckas med detta.

Samtidigt har Transmar jobbat med prissättning och kostnader över lag.

– Bättre kvalitet och ledarskap leder till färre avvikelser som kostar oss mindre, alla är mer engagerade. Och sjunkande bränsle- och bunkerpriser, som påverkar oss både direkt och via färjekostnader, har också hjälpt, säger Clemes.

Den fortsatt turbulenta världsekonomin tror Clemes inte att påverkar Transmar i så stor utsträckning.

– Uppsvingen kanske uteblir men många av våra transporter, såsom livsmedel, behövs oberoende av vad som sker. Ökade kostnader är en större risk, men också där har vi nu bättre förutsättningar att kunna anpassa prissättningen enligt rådande inflationsläge.

Ny årsberättelse ökar öppenheten

Från och med 2025 stärker Transmar kommunikationen utåt ytterligare. Genom årsberättelsen ges en grundläggande bild av var bolaget står just nu.

År 2023 inledde Transmar en ny satsning på mer kommunikation och öppenhet utåt. Ett första steg var den nya kund- och personaltidningen Tempen. I samband med det utökades också de löpande nyheterna på hemsidorna, som så småningom också förnyades.

– Årsberättelsen är ytterligare en del av vår informationsstrategi. Vi ser en efterfrågan och anser tidpunkten vara lämplig. Den kan ge en grundläggande bild utåt men har också ett värde för oss inom Transmar, säger vd Mats Clemes.

Clemes poängterar att årsberättelsen blir ett givande komplement till bolagets



tidning och har samma potential att ge både externa partners och interna medarbetare en större inblick i bolaget, och på köpet stärka stoltheten för det egna bolaget internt.

– Våra utökade kommunikationsstrategier har uppskattats både av våra närmaste samarbetsparter och av branschen i stort. Vissa verkar också ha fått upp ögonen för oss, satsningarna har visat att vi inte är något litet åkeri. Över lag har det starkt vårt varumärke.

Årsberättelsen riktar främst till kunder, leverantörer och finansiärer, samt internt.

– Vissa samarbetsparter och finansiärer har redan önskat en sammanfattning av vad Transmar är, var vi står just nu och hur vi blickar framåt. Det kan årsberättelsen göra och även visa hur vi arbetar för kvalitet och tillförlitlighet, säger Clemes.

Årsberättelsen utkommer till sommaren och innehåller fakta och siffror om bolaget, en blick på det gångna året samt framtidsutsikter.

Så här jobbar jag

Jakten på samband motiverar

Som chef för Transmars stödfunktioner är ansvarsområdet brett men också intressant. Tomas Abrahamsson trivs som bäst då teamet lyckas och han själv får använda sina analytiska färdigheter.

Tomas Abrahamsson började karriären i Transmar-koncernen direkt efter slutförda högskolestudier inom IT. Året var 2004 då han blev handplockad för ett IT-projekt på Renhållningen som redan då var ett majoritetsägt dotterbolag till Transmar.

– Det handlade om att digitalisera faktureringen. Det var ett projekt på några månader som nu blivit över 20 år, säger Abrahamsson med ett skratt.

Det blir snabbt tydligt att Abrahamsson trivs mer än väl i hur allt utspelade sig. I dag är han chef för Business Support för hela Transmar-koncernen. Förutom IT ansvarar han för ekonomi, HR och fakturering.

– Det är ett brett ansvarsområde, men samtidigt har jag kunniga kollegor i teamet. Många har jobbat här länge, det hjälper mig och är ju dessutom ett gott betyg för Transmar. Vi är flexibla men jobbar proaktivt för att undvika att olika deadlines hopar sig.

Tillgänglighet stärker

För Abrahamsson är det också viktigt att vara tillgänglig för den övriga personalen. Distansarbete är en tillgång men inom Business Support behöver man också vara fysiskt närvarande.

– Det handlar om att finnas till om någon har problem med till exempel IT-utrustningen, men också om att bygga Transmar-andan. Den går inte att skapa på distans, utan uppkommer då man springer på varandra i korridorerna, hinner ta en pratstund och bygger relationer.

Bredden inom Business Support, liksom möjligheten att hela tiden utvecklas, är vad som driver Abrahamsson.

– Jag trivs jättebra med mitt jobb. Jag



Tomas Abrahamsson bär stolt Transmars logo på bröstet.

är väldigt analytiskt lagd, tycker om att granska processer, göra analyser, finna samband för beslutsunderlag och komma med förslag.

Siffrorna berättar

Abrahamsson använder gärna sina IT-kunskaper som grund även inom andra områden. Ofta handlar det om att samtidigt blicka både bakåt och framåt.

– Bokslutet är förstas historia, och går inte att ändra. Men rapporterna och boksluten kan skvallra om vad vi kan göra bättre. Ett stort driv hos mig är att hela tiden jobba effektivare och mer rationellt och då är ju visionen framåt det man försöker fokusera på.

Tillsammans med sitt team och med hjälp av hela personalen försöker Abrahamsson alltså finna sambanden som kan leda till förbättring och effektivisering.

– Det är jätteviktigt att föra en dialog. Jag sitter på mycket data som de andra i organisationen inte har. Det kan jag hjälpa med medan de i sin tur kan ge sin bild av hur siffrorna uppstår. Tillsammans kan vi skapa en bild av varför det blev bättre en viss månad, eller tvärtom. Det som är mest tillfredsställande är då man hittar ett

samband i siffrorna som talar om ett problem eller förklarar något och jag kan föra ärendet vidare till vd eller styrelsen. Så blir vi bättre. Och det är fantastiskt roligt att se företaget och de man leder lyckas.

Bolagets värderingar i centrum

För Abrahamsson är samarbete, företagsandan och bolagets värderingar det centrala.

– Jag är mycket stolt över vad Transmar står för. De värderingar vi försöker kommunicera står jag bakom till 100 procent. Respekt, ansvar och inkluderande, oberoende av vad du har för bakgrund och härkomst, är otroligt viktigt.

Abrahamsson är över lag mycket nöjd med nuläget. Utmaningarna finns främst i omvärldens snabba utvecklingstempo, bland annat inom fortsatt digitalisering, ökade hållbarhetskrav och förändrade marknadsföringsmetoder.

– Kraven är desamma på oss som på de riktigt stora aktörerna i branschen. Transmar har tagit jättekiv inom alla dessa områden på min tid här, men mer krävs hela tiden. Dessutom ska man aldrig bli bekväm, det finns alltid något att utveckla.

Ny elbil till Budbil



I höst anländer en unik eldriven distributionsbil till Åland. Det tidigare intressebolaget Ålands budbilsservice, även kallat Budbil, vars transportverksamhet nu är helägd och en del av Transmar, har investerat i en ny elbil som kommer bli den första i sitt slag byggd i Finland. Budbil har sedan tidigare en eldriven distributionsbil och vill fortsätta satsningarna.

– Vi gör denna satsning för att stärka vårt engagemang för hållbarhet och miljövänliga lösningar. Elbilar är en viktig del av vår strategi för att minska koldioxidutsläpp och bidra till en grönare framtid, säger fordonschef Hans-Erik Eker på Transmar-koncernen.

Bilen är en Ford E-Transit med ett tempererat skåp byggt av det finländska före-

taget Fokor. Vikten på 3,5–4,7 ton utgör ett nytt segment för Budbil och Transmar och ökar lastvikten rejält jämfört med nuvarande distributionsbilar i Budbils flotta. Från och med hösten får Transmars flotta samtidigt en ännu större bredd med fordon på allt från under 3,5 ton till 76 ton.

– Den nya elbilen kommer dessutom ha bättre prestanda och driftsäkerhet än Budbils tidigare modell. Vi har också valt en bil som är anpassad för våra specifika behov och som erbjuder större kapacitet i leveranserna, säger Eker.

Förutom att minska Transmars beroende av fossila bränslen sänks kostnaderna för driften. Hans-Erik Eker är mycket positiv till en fortsatt elektrifiering av de mindre fordonen, och på sikt även av de större, i Transmars flotta.

– Vi ser definitivt en potential för framtida investeringar i eldrivna fordon, särskilt i takt med att teknologin utvecklas och marknaden växer. Intresset för större eldrivna kombinationer finns också, och vi är öppna för att utforska dessa möjligheter när tiden är rätt.

Generationsskifte på speditonsavdelningen

Efter nästan 40 år i branschen har speditören Kjell Björkqvist under våren 2025 gått i pension från Transmar. Björkqvist kom till bolaget år 2013 i samband med Transmars köp av det åländska transportbolaget Samtrans. Karriären inom transportbranschen inledde han redan 1987. Bland arbetsuppgifterna har allt från trafikledning till fakturering ingått. På Transmar har han ansvarat för förtullning och andra speditonsärenden.

– I början åkte man ner till hamnen för att diskutera olika ärenden direkt med tulltjänstemännen. I dag sker allt elektroniskt. Det har varit en spännande och enorm utveckling, säger Björkqvist.

Förutom egna speditonsärenden hjälper Transmar sina kunder och andra små åkerier med deras, och har de senaste åren också skött tullärenden för den åländska Ukrainahjälpen, som en tjänst till samhället.

Då Björkqvist nu lämnat över stafett-pinnen på speditonsavdelningen är det en ny generation som tar vid. Caj Wirman, Ann-Sofie Brandtberg och Lars Welroos har redan en tid arbetat tillsammans med Björkqvist och enligt Björkqvist är det ett bra team med stor expertis.

– Jag har stort förtroende för dem. Och jag har sagt att de får ringa om de bara tror att jag kan hjälpa. Men så mycket ändrar också så snabbt i branschen att min kunskap snart är förlegad, säger Björkqvist med ett skratt.

Björkqvist kommer att sakna den goda atmosfären.

– Jag har verkligen trivts. På kontoret har det varit bra stämning och kontakten med chaufförerna har varit givande. De har ju koll på allt som sker på stan. Att lösa utmaningar har varit det mest intressanta i jobbet. Man får vara ganska kreativ som speditör.



Kjell Björkqvist har lämnat över till en ny generation efter närmare 40 år i branschen.

HejaTransmar sätter fart på personalen

I mars drog Transmar i gång en ny motionsutmaning. Med kampanjen HejaTransmar vill bolaget främja hälsa och hållbarhet. Syftet är att motivera personalen att röra på sig mer för att uppnå bättre fysisk kondition, större välmående och därmed lägre sjukfrånvaro. Idén är

inspirerad av Ålands Landskapsregerings motionskampanj HejaÅland som vill göra hela Åland friskare och starkare.

– De anställda som valt att delta har haft möjlighet att göra ett fystest hos företagshälsovården innan utmaningen drog i gång och har möjlighet att göra ett

nytt när utmaningen är slut för att se sina framsteg, säger Tomas Abrahamsson, chef för Business Support hos Transmar.

Utmaningen går ut på att man ska nå minst 150 aktiva minuter varje vecka fördelat på minst tre träningstillfällen. Utmaningen pågår hela 2025.

Runt en femtedel av personalen valde att inleda utmaningen och Abrahamsson önskar att en så stor del som möjligt också lyckas slutföra den. Han hoppas att utmaningen kan återkomma och att en ännu större del av personalen då deltar.

– Självklart vill vi att så många som

möjligt ska vara med. 20 procent är en bra början men vi hoppas kunna locka med ännu fler i framtiden. Personalen har möjlighet att utöka både sitt friskvårds- och ledighetssaldo genom utförd utmaning. Det hoppas vi att ska sporra så många som möjligt att slutföra utmaningen.

Abrahamsson är nöjd över att andelen deltagare bland tjänstemännen, som har ett väldigt stillasittande arbete, är stor. Efter att utmaningen slutförts kommer konceptet att utvärderas och utvecklas.

– Vi hoppas att detta ska kunna bli återkommande varje år.

Vilken är den bästa årstiden?



Robert Nylund,
chef, försäljning & marknad,
Mariehamn

Våren är absolut den bästa årstiden, då det börjar grönska i naturen, dagarna blir längre och allt väcks till liv.



Jaana Riikonen,
chaufför
Åbo

Sommaren är den bästa årstiden. Jag jobbar bara nattskift och det är härligt att komma tillbaka till Nåden-dal på morgonen och se solen gå upp i sidospeglarna.



Leif Ask,
ansvarsperson, Renhållningen,
Mariehamn

Jag tycker att våren och sommaren är bäst för då händer det mycket.



Kai Kuivalainen,
transportförman
Åbo

Våren, för då vaknar trafiken till liv och tar fart. Det finns mycket att göra för alla.



Henrik Lindahl,
vd, AX Transport
Stockholm

Kanske otippat, men det är sommaren utan konkurrens. Jag har alltid varit en sommarmänniska: skärgård, båtlivet och värmen (om den kommer). Min granne brukar säga: "Jag älskar sommaren, sommaren är årets bästa dag!"



Niclas Sundberg,
transportförman
Mariehamn

Svår fråga, alla årstider har sin charm. Jag tycker väldigt mycket om utförsåkning, men man måste ju bo i Alperna för att få den snö man vill ha på vintern. Så svaret blir ändå sommar, då det är varmt och skönt.

Bomarsunds fästning



År 1809 avbröts en lång era i Finlands historia. Kriget mot Ryssland slutade för Sverige med en förlust av rikets östra halva, inklusive de åländska öarna. Freden i Fredrikshamn förändrade vardagen även på Åland. De strategiskt belägna öarna blev snabbt intressanta för det ryska imperiet. Redan 1812 inleddes planeringen av ett fästningsbygge, det västligaste i imperiet, i Sund på Åland.

Huvudfästningen skulle bli en 290 meter lång halvcirkelformad och bestyckad kasern i två våningar, avsedd att rymma 2 500 man. Runt huvudfästet planerades sex kanontorn. Försvarskomplexet fick namnet Bomarsund men starten för själva bygget, Ålands största någonsin, dröjde

ända till tidigt 1830-tal.

Runt fästningen uppkom snart ett eget samhälle, Skarpans. Där levde både militärer och civila. Området fick raka gator och regelrätta tomtgränser. Barnfamiljer flyttade in, en skola grundades och sällskapslivet blev känt över hela Åland.

Själva fästningen fick en egen församling och inne i försvarsverket fanns allt från kyrka och bageri till fängelse och toaletter. Handeln växte och Ålands första handelsbodar öppnades i fästningen.

Bomarsunds historia skulle ändå bli kort, och fästningen blev aldrig klar. År 1854, under det dramatiska Krimkriget, anföll en brittisk-fransk styrka fästningen, som föll efter bara några dagar. 2 000

försvarande man med 40 kanoner hade ingen chans mot 12 000 angripare och 80 krigsfartyg. Fästningen och träbebyggelsen runt omkring totalförstördes. Efter krigsslutet år 1856 blev Åland demilitariserat och Bomarsunds fästning byggdes aldrig upp igen.

Bomarsunds fall sågs i Frankrike som en stor seger, och ihågkoms med en inskription på Triumfbågen i Paris. I England fick ett nybyggt samhälle norr om Newcastle namnet Bomarsund.

Fästningsområdet blev ett populärt turistmål redan på 1800-talet och är i dag en av Ålands främsta sevärdheter. Ruinerna kan besökas året runt. År 2022 öppnade ett besökscenter med en utställning.