



Fjärdvägen kaikki kaikessa s.12-13



Budbil siirtyi Transmarin omistukseen s.3



Stallhagen uuteen kukoistukseen s.6-7



tempen

Tässä lehdessä:

Tulevaisuuden ratkaisut ovat jo täällä2	Ahvenanmaan joustava elämänlanka12
Budbil on nyt kokonaan Transmarin omistuksessa... 3	”Kaikki voivat olla Ahvenanmaan lähettiläitä” 14
”Olemme nyt yhtä ja samaa tiimiä” 4	Tulos kääntyi nousuun vuonna 2024..... 16
Yhteinen terminaali toimii hyvin..... 5	Uusi vuosikertomus lisää avoimuutta..... 16
Logistiikka oli ratkaiseva tekijä Stallhagenin kehityksen kääntyessä nousuun.....6	Seurannaisuuksien tunnistaminen motivoi..... 17
Uudenmallinen HCT-perävaunu on ensimmäinen laatuaan Pohjoismaissa..... 8	Uusi sähköauto Budbilille.....18
Uusi sivusto parantaa asiakaspalvelua 9	HejaTransmar saa henkilökunnan liikkeelle 18
Koko Ahvenanmaan korjaamo 10	Mikä on paras vuodenaika? 18
	Sukupolvenvaihdos huolintaosastolla 19
	Bomarsundin linnoitus..... 20



”Olemme nyt yhtä ja samaa tiimiä” s. 4



Ahvenanmaan joustava elämänlanka s. 10–11



”Kaikki voivat olla Ahvenanmaan lähettiläitä” s. 14–15

Budbil on nyt kokonaan Transmarin omistuksessa

Budbilinä paremmin tunnetun Ålands Budbilsservice Ab:n koko kuljetustoiminta siirtyi syksyllä 2024 Transmar-konsernin omistukseen. Toiminta on nyt virtaviivaisempaa ja synergiat omistajan kanssa entistä kattavampia.



Budbilin työnjohtajana Björn Andersson-Dahlgren tekee töitä sekä varastossa että näyttöpäätteen ja asiakaspalvelutiskin äärellä.

Budbil on jo pitkään ollut osittain Transmar-konsernin omistuksessa. Vuonna 2024 Transmar kuitenkin päätti käynnistää Budbilin entisen omistajan kanssa neuvottelut yrityksen koko kuljetustoiminnan ostamisesta.

– Suurin etu on, että nyt voimme tarjota asiakkaillemme vieläkin kattavampia palveluja kaikkialla Ahvenanmaalla. Meillä on enemmän kapasiteettia ja paremmin sopeutettu ajoneuvokanta, Transmarin toimitusjohtaja Mats Clemes kertoo.

Budbil tarjoaa paketti- ja kuriiripalveluja Ahvenanmaalla sekä Ahvenanmaalta ja Ahvenanmaalle ja se toimii Matkahuollon, UPSin, IKEA Finlandin ja DHL Expressin asiamiehenä. Budbilin työnjohtaja Björn Andersson-Dahlgren on erittäin tyytyväinen.

– Kaikki on nyt selkeämpää ja lisäksi saamme tietenkin erilaisia synergiaetuja

osana suurempaa saman alan yritystä.

Virtaviivaistamisen ensimmäinen askel otettiin sillä, ettei Transmar ostanut kaikkia entisten omistajien toimintoja. Muun muassa Budbilin ennen hoitamat arvokuljetukset ja Maarianhaminan lentokentän ja satamien kenttäpalvelut eivät siirtyneet Transmarille.

– Voimme nyt panostaa kuljetuksiin ja tehdä entistä enemmän yhteistyötä Transmarin kanssa, Andersson-Dahlgren toteaa.

Tarkoituksenmukaisempaa

Budbil työllistää tänään kymmenisen henkeä ja ajoneuvokanta käsittää kymmenkunta ajoneuvoa. Ajoneuvoista useimmat

ovat lämpösäädelyjä. Henkilöstövahvuuteen ja ajoneuvokantaan tulee joitakin muutoksia Transmarin kanssa tehtävän yhteistyön nyt lisääntyessä.

– Yritystemme välillä on jo nyt tapahtunut joitakin henkilöstövaihdoksia ja joitakin toimintoja tullaan vielä tehostamaan, mutta meidän roolimme ja asemamme jatkuu entisellään. Mehän olemme nyt, ja tulemme olemaan myös jatkossa suurin toimija Ahvenanmaalla, Andersson-Dahlgren vakuuttaa.

Yksi käytännön etu yritysjärjestelyssä on myös, että Transmarin tytäryhtiö ja korjaamo, Teknikpartner nyt korjaa ja huoltaa myös Budbilin kaikki ajoneuvot. Lisäksi Budbil sai jo ennen kauppaa täysin uudet asiakas- ja varastotilat Transmarin terminaalista ja toimistosta. Tilajärjestelyjä on nyt hienosäädetty ja sekä henkilökunta että asiakkaat ovat tyytyväisiä.

– Ihmiset ovat miltei riemuissaan. Entiset tilamme eivät olleet näin käyttäjäystävälliset. Tältä niiden pitää näyttää. Lisäksi varasto on nyt helpommin saavutettavissa ja varastointikapasiteetti on parempi, Andersson-Dahlgren kertoo.

Lisäkapasiteetti tuli tarpeeseen, sillä pakettitoimitukset ovat lisääntyneet viime vuosina. Björn Andersson-Dahlgren iloitsee siitä, että Budbil nyt voi taata asiakkaalleen vielä entistäkin paremmat palvelut.



Budbil näkyy ja suorittaa tärkeitä kuljetuksia Ahvenanmaalla. Ajoneuvokanta soveltuu myös lämpötilan valvontaa tarvitseviin pienempiin kuljetuksiin.

Toimitusjohtajan nurkkaus

Tulevaisuuden ratkaisut ovat jo täällä

Kuluva vuosi on jo pitkällä ja meillä on jälleen ilo kertoa itsestämme uudessa Tempen-asiakas- ja henkilöstölehdessämme. Käytämme tälläkin kertaa hyväksi mahdollisuutta luoda silmäyksen sekä menneeseen että tulevaan.

Kuljetusala on jännittävässä kehitysvaiheessa. Muutokset kohti kestävämpiä ratkaisuja jatkuvat ja kuuluvat olennaisesti sekä arkipäiväämme että pitkän aikavälin strategioihin. Ajoneuvojen sähköistyminen, digitaalisten palvelujen lisääntyminen ja yhä suuremmat jäljitettävyyteen kohdistuvat vaatimukset eivät ole enää tulevaisuutta vaan nykypäivää muuttaen samalla jatkuvasti työtämme.

Me seuraamme Transmarilla kehitystä tarkkaan ja pyrimme sopeutumaan muutoksiin asiakkaittamme ja omaa toimintaamme edistävillä tavoilla. Haluamme kohdata tulevat haasteet tasapainoisesti ja vastuullisesti pienin, mutta tärkein askelin, kuten

investoinneilla uusiin työtapoihin, kehittämällä jatkuvasti toimintestemme laatua ja vahvistamalla asiakasyhteistyötämme.

Samanaikaisesti on tärkeää nostaa esiin valttikorttimme, jonka ansiosta onnistumme arjessamme ja muutoksissa: henkilökuntamme. Alalla, jolla henkilökohtainen palvelu ja käytännön ammattitaito ovat ratkaisevia tekijöitä, ihmiset ratin takana, puhelimessa ja terminaalissa pitävät koko ketjun koossa. Mikään muutos ei voi onnistua ilman sitoutunutta ja ammattitaitoista henkilökuntaa, joka haluaa kaikissa tilanteissa löytää sekä suuria että pieniä ratkaisuja.

Olemme iloisia, että taitatte tätä matkaa kanssamme ja kiitämme kaikkia meille osoittamastanne luottamuksesta.

Antoisia lukuhetkiä vuoden 2025 Tempenin parissa!
Mats Clemes

”Olemme nyt yhtä ja samaa tiimiä”

Transmar on viimeisen reilun vuoden aikana uusinnut organisaationsa ja muuttanut sekä työtapoja että sisäistä vuoropuhelua. Henkilökunnan motivaatio ja yrityksen tuottamien palvelujen laatu ovat kehittyneet myönteiseen suuntaan.



Lucas Granholm ja Mikael Hietanen keskustelevat muun muassa työvaatteista ja turvamääräyksistä. Toimistohenkilökunnan ja kuljettajien välistä viestintää on kehitetty.

Organisaatiomuutostyö käynnistyi syksyllä 2023, mutta kunnolla se sai tuulta purjeisiinsa vuotta myöhemmin. Suunnitelma oli jo lähtökohtaisesti varsin kunnianhimoinen, mikä merkitsi prosessin aikana muutosneuvotteluja, organisaatiopäivityksiä ja uusia rutiineja, mutta ennen kaikkea parempaa vuoropuhelua.

– Prosessi on ollut pitkä ja rankka, eikä kaikkea tietenkään voida tehdä jokaista tyydyttävällä tavalla. Ratkaisujen on toimittava, mutta oltava samalla myös kannattavia, toimitusjohtaja Mats Clemes sanoo.

Clemes kokee kuitenkin, että kaikissa vaiheissa ja kaikkien osapuolten osalta on tehty kaikki mahdollinen jokaisen kuulemiseksi. Tämä on ollut myös tavoite ja viestintä ja vuoropuhelu ovat olleet koko prosessin ajan keskiössä.

– Olemme oppineet paljon matkan varrella. Johdon ja työntekijöiden välillä on käyty hyviä keskusteluja. Osaamme nyt kuunnella ja ymmärtää toisiamme entistä paremmin.

Kaikki mukana

Sekä kuljettajat että toimistohenkilökunta vahvistavat, että sisäisessä vuoropuhelussa on siirrytty uudelle tasolle.

– Kentällä työskentelevien kuljettajien ja johdon välille saattoi aiemmin nousta eräänlainen muuri. Viimeisen vuoden aikana viestintä on kuitenkin parantunut merkittävästi. Työskentelemme nyt rinnakkain yhtenäisenä tiiminä, Mikael Hietanen sanoo.

Hietanen työskentelee kuljettajana, mutta hän toimii myös työsuojeluvaltuutettuna ja hänestä on tullut eräänlainen Maarianhaminan kuljettajien edustaja muissakin asioissa.

– On tärkeää, että kaikki puhaltavat yhteen hiileen. Motivaatio on lisääntynyt ja kunnioitus muita kohtaan on noussut erinomaiselle tasolle. Autamme nyt toisiamme kokonaan uudella tavalla.

Maarianhaminan operatiivisten toimintojen päällikkö Lucas Granholm on samaa mieltä.

– Motivaatio on lisääntynyt, toimitusvaikeudet ovat vähentyneet ja palaute on vielä entistäkin parempaa. Tällaisessa tilanteessa voimme hyvin lisätä entisestään panostuksia yrityksen sisäisiin asioihin, parantaa kehitysedellytyksiämme ja kehittää laatuamme vieläkin paremmin.

Mikael Hietanen korostaa, että Transmar jo ennen organisaatiomuutosta on arvostanut vuoropuhelua ja yhteisöllisyyttä, mutta että arki on heittänyt kapuloita rattaisiin.

– Ajatuskuvioimme oli sama jo aiemminkin, mutta silloin olimme hieman liikaa kiinni rutiineissa.

Mats Clemes on samaa mieltä.

– Olemme mielestäni nyt saavuttaneet tason, jolla voimme käydä ratkaisuhakuisempaa vuoropuhelua ja panostaa enemmän parannuksiin. Yhdessä.

Tuloksia monella tasolla

Ajatus on ollut koko prosessin ajan, että toiminta tehostuu ja kannattavuus kasvaa samalla kun stressi vähenee, esimiestyö paranee ja henkilökunnan sitoutuminen syvenee.

– Kaikessa on kyse siitä, että luomme yritykselle edellytykset toimia arvojemme mukaisesti. Henkilökunta on osallistettava ja meidän on luotava turvalliset, oikeudenmukaiset ja kaikkia kaikilla tasoilla kunnioittavat toimintapuitteet. Siirtyminen teoriasta käytäntöön on vaativaa. Koko

organisaatio on koetuksella, Mats Clemes toteaa.

Parantuneen viestinnän lisäksi työryhmät ovat nyt tehokkaampia ja pienempiä. Henkilökunta arvostaa työtehtävien jakamista itse kunkin kiinnostuksen perusteella. Ratkaisu on osoittautunut menestyksekkääksi.

– Henkilökunta on sitoutunut kaikkeen aivan uudella tavalla, Granholm sanoo.

Työ jatkuu

Mikael Hietanen iloitsee siitä, että kollegat tuntevat itsensä enemmän osallisiksi ja heillä on selkeät tavoitteet.

– Vaatimustaso on noussut. Kaikki on paremmassa järjestyksessä ja selkeämpää. Tämä motivoi. Kun kuulen kuljettajien kertovan, miten mukavaa on tulla töihin, tiedän meidän onnistuneen.

Myös asiakkaat ja Transmarin yhteistyökumppanit hyötyvät pidemmällä aikajanaalla kaikista näistä edistysaskelista.

– Laatumme, luotettavuutemme ja toimitusvarmuutemme ovat parantuneet.



Kuljettaja Mikael Hietanen näkee jo tuloksia ”kentällä”.

Myös asiakkaat ovat huomanneet tämän, mikä merkitsee meille paljon. He näkevät, että Transmar on turvallinen vaihtoehto ja että myös heidän tavaramerkilleen on hyötyä siitä, että kaikki toimii meillä hyvin. Arvostamme sitä suuresti, Clemes sanoo.

Hietanen ja Granholm luettelevat kuitenkin joukon edelleen kohennusta kaipaavia prosesseja ja keinoja, miten kuljettajakohtaisia ajoneuvo- ja ajoratkaisuja voidaan kehittää vieläkin paremmiksi.

Mats Clemes vakuuttaa, että työ jatkuu.

– Jatkamme kehitystyötämme päivittäin. Trimmaamme edelleen toimintojamme kaikin mahdollisin tavoin ja analysoimme poikkeamia ja haasteita. Koskaan ei pidä olla täysin tyytyväinen.

Yhteinen terminaali toimii hyvin

Transmarin Manner-Suomen toiminnot siirtyivät helmikuussa 2025 uuteen osoitteeseen. Toimisto ja terminaali ovat nyt Turun sataman vieressä, samassa rakennuksessa kuin kuljetusyritys Scandic Trans. Synergiat ja tulevaisuudennäkymät ovat lupaavia.



Uusi sijainti ja reittimuutokset ovat aiheuttaneet melkoista päänaavaa henkilökunnalle samalla kun tilat ja terminaalityönnöt antavat nostetta, Kalle Ekström vakuuttaa.

Vuonna 2024 kävi selväksi, että Transmarin terminaalityönnöt siirtyisivät Naantalista Turkuun. Naantalin tilat eivät olleet enää tarkoituksenmukaiset ja vanhan terminaalin alueelle suunniteltiin liikekiinteistöjä. Pitkän tähtäimen suunnitelmissa Transmarilla on tavoitteena hankkia täysin uudet tilat, mutta niitä odotettaessa katseet suunnattiin kohti Turkua.

– Juuri nyt tämä on oikein hyvä ratkaisu. Osa rakennuksesta on varattu meille toimistokäyttöön ja lisäksi hallinnassamme on meille osoitettu oma alue yhteisessä terminaalissa, sanoo Transmarin Turun toiminnoista vastaava operatiivinen päällikkö Kalle Ekström.

Ekström iloitsee myös siitä, että muutto sujui hyvin. Lisäksi se mahdollisti kaikkien toimintojen läpikäynnin, jolloin joitakin kuljetustoimintoja saatettiin tehostaa heikentämättä logistiikkaketjuja. Osa Manner-Suomen toiminnoista on käytännön syistä hajautettu, mutta pääosin kaikki hoidetaan Turusta käsin.

– Scandic Transin terminaali sopii tarpeisiimme erinomaisesti, mutta piha-alue



on hieman rajallinen. Siksi olemme joutuneet hajauttamaan toimintojamme vähän enemmän kuin Naantalissa, Ekström toteaa.

Tarkoituksenmukaisia ratkaisuja

Kappaletavaroiden käsittely on siis keskitetty pääasiassa Turkuun, mutta suuri-kokoisten tuotteiden ja raaka-aineiden, kuten rakennusmateriaalin kuljetuksissa ja uudelleenkuormauksissa Transmar käyttää yrityskollegansa, Ahola Transportin terminaalia Naantalissa. Myös kuljettajien varikko on siellä. Transmarin harjoittamat kalankäsittelytoiminnot sitä vastoin hoituvat lietolaisen kuljetusyrityskumppani LTP:n terminaalin välityksellä.

Lisäksi päätimme muuton yhteydessä luopua pakasteiden varastoinnista. Muutos liittyy strategiseen päätökseemme keskittyä enemmän kumipyöräkuljetuk-

siin, terminaalityönnöihin ja muuntotyypisten tuotteiden varastointiin, Ekström selittää.

Ekström vakuuttaa, että uutta omaa terminaalia koskevat suunnitelmat ovat edelleen voimassa. Hän uskoo ja toivoo kuitenkin, että yhteistyö Scandic Transin ja muiden alan kollegojen kanssa jatkuu ja kehittyy siitä huolimatta.

Kaikki yhteistyökumppanimme ovat vanhoja tuttuja. Teemme yhteistyötä avoimesti ja synergiahakuisesti. Emme ole suoranaisia kilpailijoita, vaan pyrimme tekemään yhteistyötä tehostaaksemme toimintaamme sekä edistääksemme ympäristön parasta.

Asiakkaat ratkaisevat

Sen lisäksi, että Transmar ja Scandic Trans voivat tehdä yhteistyötä varastointitoiminnoissa, yritykset jakavat kuljetuksia tarkoituksenmukaisuuden optimoimiseksi.

Tämä on erittäin hyvä ratkaisu. Maailma ja ala ovat muuttuneet. Tarvitaan yhä enemmän yhteistyötä ja uskon, että tämä voi toimia hyvin myös tulevaisuudessa, Ekström toteaa.

Hänestä on kuitenkin selvää, että se, miltä Transmarin toiminnot näyttävät Manner-Suomessa tulevaisuudessa on kiinni asiakkaista.

Asiakkaiden tarpeet ohjaavat kaikkea. Haluamme kuunnella heitä, kun alamme konkreettisesti suunnitella uusia toimintoja.

Logistiikka ratkaiseva Stallhagenin kehityksen kääntyessä nousuun

Kiinnostus artesaaniolutta kohtaan on lisääntynyt huimasti viime vuosikymmeninä. Samanaikaisesti ahvenanmaalainen Stallhagenin panimo on kokenut sekä suuria menestyksiä että taistellut olemassaolostaan. Nyt panimon tilanne on vakaa ja yritys iloitsee hyvistä Transmarin kaltaisista yhteistyökumpaneistaan.

Ahvenanmaalainen Stallhagenin panimo välttyi 2020-luvun alussa vain täpärästi konkurssilta. Suuret investoinnit ja huonot asiakassopimukset olivat syösseet yrityksen tappiokierteeseen. Ahvenanmaalaisen hengen, rohkeiden päätösten ja pankin sekä omistajien kanssa käytyjen menestyksikkäiden neuvottelujen ansiosta olutpanimo kuitenkin pelastui.

– Nyt tuotanto on vakaata, prosessit ovat vakiintuneet ja sopimukset ovat tuottoisampia. Olemme tehneet lujasti töitä ja tulokset alkavat nyt näkyä, sanoo Stallhagenin toimitusjohtaja Tommy Ruponen.

Yksi tärkeä käänteeseen vaikuttanut tekijä on logistiikka. Ruposen ja Stallhagenin päätös valita Transmarin pääasialliseksi kuljetusyritykseksi osoittautui erinomaiseksi.

– Jakeluverkostomme rakenne on nyt hyvä ja Transmar on vahvasti mukana siinä kuviossa. Yksi tärkeimmistä pienen toimittajan kilpailuvahvuuksista on nimitään toimitusvarmuus. Logistiikasta on kehittynyt paljon tärkeämpi tekijä kuin mitä monet alallamme aiemmin ajattelivat.

Kaikki alkoi pienessä mittakaavassa

Stallhagen on tunnettu olutmerkki Ahvenanmaalla ja Manner-Suomen rannikkoalueilla. Reilut kaksikymmentä vuotta toiminut panimo oli liikkeellä varhain jo ennen artesaanioluiden ja pienpanimoiden kukoistusaikaa.

– Kaikki alkoi tavanomaiseen tapaan oluista innostuneista ystävyksistä, jotka alkoivat testata erilaisia vaihtoehtoja



omien mieltymystensä mukaisesti. Vähitellen toiminta sitten laajeni, kertoo itse yritykseen vuonna 2022 mukaan tullut Tommy Ruponen.

Monen kehityskäänteen jälkeen Stallhagenin nyt on Ahvenanmaan suurin panimo ja merkittävä tekijä myös Suomen markkinoilla. Valmistuskapasiteettia on kasvatettu suurilla investoinneilla merkittävästi, ja panimo valmistaa tänään vuositasolla 300 000 - 500 000 litraa olutta. Ennen investointeja määrä oli noin kymmenyksen nykyisestä.

– Haluamme kuitenkin edelleen jatkaa toimintaamme pienessä mittakaavassa. Stallhagenin vahvuuden tulee olla laatu, sanoo panimon markkinoinnista vastaava Nadja Nordberg.

Australiasta Godbyhyn

Lisäpotentiaalin hyödyntäminen pysyen samalla tavoitteessa jatkaa toimintaa pienimuotoisena ja elämyksiä tuottavana näkyy selvästi vierailulla Stallhagenin valmistusyksikössä ja vierailukeskuksessa



Stallhagenin Godbyn tuotantolaitoksella on muun muassa Euroopan ensimmäinen kone, jolla voidaan käsitellä sekä tölkejä että pulloja.

Godbyssä Ahvenanmaalla.

– Haluamme tehdä mahdollisimman hyvää olutta, joka tuottaa samalla elämyksiä. Tavamerkin perustan muodostavat Ahvenanmaan henki ja tunnelma, joiden keskiössä ovat meri, auringonlasku, merenkulun perinteet ja sauna. Rento leppoisuus, Nordberg kuvailee.

Myönteinen henki on Nordbergin ja Ruposen mielestä ollut osaselitys Stallhagenin kehityksen kääntymiselle nousuun ja se näkyy myös yrityksen kaikissa toiminnoissa. Panimomestarina vuodesta 2020 Stallhagenilla työskennellyt australialainen Reid Bell on yksi erinomaisesti panimon palveluksessa viihtyvistä.

– Olen aina ollut innostunut oluesta. Kaikki alkoi tietenkin siitä, että aloin valmistaa olutta kotona, ja vähitellen taitoni karttuivat karttumistaan. Oluen panemiseen liittyy monenlaisia tieteellisiä prosesseja.

Veden kovuus, lämpötilat, raaka-aineiden laatu, aika ja monet muut tekijät vai-

kuttavat lopputulokseen.

– Uuden oluen luominen ja lanseeraaminen on tietenkin aina yksi kohokohdista. Tämä on ehdottomasti unelma-ammattini, Bell vakuuttaa.

Intohimoa ja palautetta

Koska markkinoilla on nykyisin yhä useampia toimijoita ja kilpailu kiihtyy, on tietenkin löydettävä se ihan oma juttu, erikoistuttava. Stallhagen profiloitui itseään Itämeren johtavana saaristopaniona. Panimon tuotteita on myynissä kauppoissa ja ravintoloissa Itä-Uudeltamaalta Lounais-Suomeen aina Vaasaa myöten.

– Olemme myös vahvasti lisänneet jakeluamme ja parantaneet tulostamme tällä alueella viime vuosina, Tommy Ruponen kertoo.

Stallhagen on tänään Ruposelle jatkuva haaste, mutta ennen muuta toimintaa, jota siivittää innostus, jopa intohimo ja myönteinen asiakaspalaute.

– Työntekijöiden innostus on ainoastaan laatuista ja asiakkaiden palaute kannustaa meitä kehittymään. Etenkin vierailukeskuksessamme tämän näkee mainiosti. Maineemme on erinomainen meidän tuntevien Ahvenanmaalla vierailevien keskuudessa.

Nadja Nordberg vakuuttaa, että vierailukeskus, joka houkuttelee vuositasolla noin 80 000 kävijää, on Stallhagenin ”se jokin”.

– Kyse on enemmän kuin oluesta. Toimimme miltei eräänlaisena Ahvenanmaan lähettiläänä. Pihapuotimme ja ravintolamme ovat nähtävyyksiä kesällä ja juuri kesällähän alamme puhkeaa varsinaiseen kukoistukseensa. Lähes puolet kaikista tuotannostamme myydään kesäkauden aikana.

Haasteelliset katteet

Rahdit ovat siksi ratkaisevassa asemassa etenkin kesäisin. Asiakkaiden entistä pienemmät varastot ja muutokset ostokäyttäytymisessä asettavat yhä suurempia vaatimuksia jakelulle.

– Olemme käyneet erittäin hyviä keskusteluja Transmarin kanssa aiheesta. Käytännöt ovat selkeitä. Me olemme todennäköisesti melko pieni asiakas Transmarille, mutta he ovat erittäin tärkeitä meille, Tommy Ruponen toteaa.

Myös ennen pyhiä tarvitaan selkeitä toimituspäiviä, jotka myös pitävät. Ruponen kiinnittääkin huomiota siihen, että aikaikkunat lyhenevät lyhenemistään.

– Artesaanipaniona oluillamme on kuuden viikon kypsytysaika. Jos lyhenämme sitä, laatu kärsii. Kaikki tämä merkitsee, että tarvitsemme paljon ennakointia. Onneksi tämä on toiminut hyvin Transmarin kanssa.



Stallhagen on valmistanut vuosien saatossa lähes 350 erilaista olutta. Vakiovalikoimaan kuuluu seitsemän erilaista alkoholijuomaa. Nadja Nordberg Stallhagenin näyttävän pullorivistön takana.



Olutharrastuksesta kehkeytyi panimomestari Reid Bellille ammatti. Oluen valmistuksen kemialliset reaktiot kiehtovat häntä.



Tom Jansson

Perhe: Äiti ja sisko.

Työpaikka: Transmar/Renhållningen, siirto-kuormaus, Maarianhamina.

Milloin tulit Transmarille? Ensimmäinen kesäni täällä oli vuonna 1989. Täysipäiväisesti olen työskennellyt Transmarilla vuodesta 2000 lähtien.

Mitä arvostat eniten työvereissasi? Yhteishenkeä ja avuliaisuutta.

Mitä teet vapaa-ajallasi? Olen mukana vapaapalokunnassa ja aktiivinen maatalous- ja kuntapolitiikassa. Viikon – pari vuodessa laskettelen Alpeilla.

Lempiruokasi ja -juomasi? Reilun kokoinen paistettu tai grillattu lihapala mieluiten raakapaistettujen perunoiden ja hyvän Amarone-viinin kanssa.

Lempielokuvasi tai -sarjasi? Katselen harvoin mitään sarjoja tai elokuvia, mutta seuraan tv:ssä näytettäviä talviurheilulajeja, pyöräilyä, jalkapalloa ja moottoriurheilua.

Lomahaaveesi? Pitkä lasketteluloma Japanissa tai Kanadassa. Kiertomatka Normandian maihinnousun muistomerkeillä.

Erityinen muisto työelämästä? Päivä, jona ajamani perunalastukuorma kaatui Lumparsundissa ja alueen asukkaat poimivat sipsipusseja omaan käyttöönsä niin, ettei paikallinen osuuskauppa ainakaan puoleen vuoteen varmaankaan myynyt yhtään sipsejä.

Visio Transmarista 5–10 vuoden kuluttua? Transmar on edelleen johtava tavarankuljetus- ja puhtaanapitoyritys. Osaamme vastata vielä nykyistäkin paremmin asiakkaittemme erityistarpeisiin ja meillä on joustava asiakaskeinen organisaatio.

Uusi HCT-perävaunu ensimmäinen laatuaan Pohjoismaissa

Transmarille toimitettiin vuodenvaihteessa yhteensä viisi uutta ylipitkää kuljetusyksikköä. Kaikki trailerit ovat avoimia kapellivaunuja, jotka siksi mahdollistavat entistäkin joustavammat kuljetukset kappaletavaroista kontteihin.

Transmar on ensimmäisenä pohjoismaisena yrityksenä ottanut käyttöön uudenmalliset HCT (High Capacity Transport) trailerit. Yhdistelmissä on ainutlaatuisia, kuljetusten joustavuuden ja kustannustehokkuuden optimoivia ominaisuuksia. Uusi perävaunutyyppe vie uudelle tasolle teillämme yhä yleisemmiksi käyvät HCT-yhdistelmät. Transmarille toimitettiin vuodenvaihteessa yhteensä viisi uutta kuljetusyksikköä. Kalustopäällikkö Hans-Erik Eker on tyytyväinen.

– Ne rullaavat hyvin. Lisäksi kuljetusyksiköt on mitoitettu Ruotsin HCT-standardien mukaisesti. Tarvittaessa voimme siis liikennöidä myös siellä yhtä joustavasti kuin Suomessa.

Transmar on jo pitkään käyttänyt HCT-yhdistelmiä voidakseen lisätä lastikapasiteettia ja vähentää ympäristövaikutuksia. Kuljetuksia on vähemmän, mutta kuljetettavat tuotemäärät pysyvät entisellään. Lisäksi Transmar voi uusien kuljetusyksiköiden uudenlaisten ominaisuuksien ansiosta minimoida tyhjiällä ajot Ahvenanmaan ja Manner-Suomen välisillä reiteillään, mikä on ollut aiemmin haasteellista.

– Koska kyseessä ovat avoimet, paljon joustavammat kapellivaunut, voimme tasapainottaa entistä paremmin kuljetuksiamme. Kyse on useimmiten perunalastu- ja muista vastaavista toimituksista



Kalustopäällikkö Hans-Erik Eker kokee, että uusista perävaunuista saadaan suuria etuja.

Ahvenanmaalta, ja kuljetusyksiköt tulivat ennen tyhjiällä takaisin. Nyt voimme paluumatkalla kuljettaa muun muassa rautaromua, maatalouskoneita ja jopa 40-jalkaisia kontteja, Eker selittää.

Uudentyyppisten perävaunumallien toimittaja on vuokraperävaunuyritys PNO. Valmistaja on saksalainen Kässbohrer. Transmarin kuljettajille on järjestetty uuden trailerityypin käyttöönoton yhteydessä juuri tämän tietyn perävaunumallin ominaisuuksiin keskittyvää käyttökoulutusta.



Uusi sivusto parantaa asiakaspalvelua

Transmar-konsernin kotisivujen ja erilaisten asiakastyökalujen uudistamistyö jatkuu. Emoyhtiöllä ja Renhållningenilla on jo uudet sivut ja muut konserniyhtiöt seuraavat pian niiden esimerkkiä.

Emoyhtiö Transmar sai syksyllä 2023 uudet entistä visuaalisemmat, käyttäjystävällisemmät ja sisällöllisesti monipuolisemmat kotisivut. Jätehuoltoyritys Renhållningen seurasi talvella esimerkkiä ja tulee vielä tänä vuonna lanseeraamaan täysin uuden asiakastyökalun: Min kundside. Tavoitteena on parantaa ja yksinkertaistaa asiakaskokemusta.

Puhtaanapito ja jätteenkäsittely muodostavat laajan kokonaisuuden, mutta me olemme päättäneet pitää uuden kotisivumme yksinkertaisena ja selkeänä, jotta asiakkaamme voivat nopeasti ja joustavasti löytää tarvitsemansa tiedot. Sivuston uuden layoutin pitää tukea tätä tavoitetta, sanoo Transmar-konsernin asiakaspalvelupäällikkö Laura Hietala.

Puhtaanapito ja jätteenkäsittely ovat välttämättömiä ja itsestään selviä toimintoja arjessamme ja niiden on sujuttava joustavasti.

Myös kotisivun pitää tuntua joustavalta ja luonnolliselta työkalulta asiakkaittemme arjessa. Sivustolla on voitava tehdä tilauksia ja esittää kysymyksiä nopeasti ja yksinkertaisesti vuorokaudenajasta riippumatta, sanoo Hietala.

Nostaa asiakaspalvelun tasoa

Käytön yksinkertaistamiseksi entisestään Renhållningen tulee vielä syksyn aikana

lanseeraamaan täysin uuden työkalun, Min kundside -asiakassivun. Laura Hietala korostaa, että uusi työkalu nostaa asiakaspalvelun täysin uudelle tasolle. Kaikki kerätään yhteen ja samaan paikkaan ja muotoillaan asiakaslähtöisesti ilman jonottamista ja aukioloaikoja. Asiakas voi seurata tilauksiaan reaaliajassa ja takautuvasti sekä suunnitella ja tarkistaa tilauksiaan omatoimisesti tarpeittensa mukaisesti.

Työkalu on erittäin tärkeä kehityksemme ja asiakaskokemuksen kannalta. Olemme odottaneet tätä jo jonkin aikaa ja nyt voimme vihdoin järjestelmällisesti ja avulla kohdata asiakkaiden toiveet ja tarpeet. Odotamme innolla lanseerausta ja mahdollisuutta jatkaa sivuston kehittämistä yhteistyössä asiakkaittemme kanssa.

Kirjautumislinkki asiakassivulle Min Kundside on jo nyt tilattavissa Renhållningenin kotisivulta.

Muu konserni seuraavana vuorossa

Myös Transmarin muiden tytäryhtiöiden: Ålands Budbilsservice, Teknikpartner ja AX Transport sekä itse konsernin muiden kotisivujen uusimistyö alkaa vuonna 2025.

Myös niiden on seurattava aikaansa, oltava päivitettyjä ja vastattava yhtenäistä

yritysprofilimme. Pitää näkyä, että kaikki yhtiöt kuuluvat samaan konserniin, Hietala selittää.

Asiakaspalvelun parantaminen on tärkeä tekijä myös tässä työssä.

Sivustojen pitää olla helposti ylläpidettävissä ja linkitettyjä kirjanpito-ohjelmaamme sekä Facebookin, Instagramin ja LinkedInin kaltaisiin viestintä- ja markkinointikanaviimme. Kaikki nämä osa-alueet ovat erittäin tärkeitä yhteydenpidossamme nykyisten ja uusien asiakkaittemme sekä yhteistyökumppaneittemme kanssa, sanoo Hietala.



Laura Hietala odottaa innolla Min kundside -asiakaspalvelutyökalun lanseerausta.

Koko Ahvenanmaan korjaamo

Teknikpartner Åland perustettiin viisitoista vuotta sitten Transmarin korjaamoyhtiöksi. Korjaamon tuottamien palvelujen kysyntä on sittemmin kasvanut merkittävästi ja valtaosa sen asiakkaista tulee nykyisin ulkoa.



Teknikpartnerin korjaamo huoltaa ja korjaa kaikenlaisia raskaita ajoneuvoja. Ammattitaitoinen henkilökunta hallitsee laaja-alaisesti erilaiset automerkit ja -mallit.

Teknikpartner Ålandia perustettaessa yrityksen päätehtävä oli tuottaa kustannustehokkaita korkealaatuisia korjaamopalveluja Transmarin ajoneuvoille. Emoyhtiö Transmarin ja sen tytäryhtiön Ålands Renhållningin korjaamotoiminnot yhdistettiin

ja ammattitaito lisääntyi uudessa yrityksessä vauhdilla. Nykyisin Teknikpartnerin asiakkaista yli puolet on ulkopuolisia ja korjaamo nauttii suurta arvostusta. Yrityksen kymmenhenkisen henkilöstön ammattitaito on varsin kattava.



Huoltopäällikkö Magnus Söderström arvostaa työtään asiakaspalvelulähtöisellä korjaamolla, jolla on erittäin ammattitaitoinen henkilökunta ja oma varaosavarasto.

– Asiakkaan tullessa meille kaikki lähtee liikkeelle siitä, että annamme hänelle pitävän hinta-arvion työstä. Kyse on laadusta. Teemme kaiken kunnolla varsinaisista korjaus- ja huoltotöistä asiakaspalveluun, sanoo korjaamopäällikkö Johan Hedbom.

Nykyiset raskaat ajoneuvot ovat täynnä tekniikkaa. Teknikpartnerilla on tarvittavat erikoislaitteet ja -työkalut ja osaamista useimpien suurten kuorma-autonvalmistajien ajoneuvoista. Omassa varastossa on noin 5 000 varaosaa, mikä on suuri vahvuustekijä.

– Varaston järjestyksen uusiminen oli iso juttu, joka tehostaa toimintaamme. Lisäksi sellaisten varaosien tilaaminen, joita meillä ei ole varastossa helpottui, toteaa huoltopäällikkö Magnus Söderström.

Ahvenanmaan sijainti ei myöskään ole este toimituksille.

– Keksimme aina oikeat tavat saada varaosia. Sen jälkeen joko asennamme ne



Thomas Engström vastaa varosavarastosta.

suoraan ajoneuvoon tai myymme ne tiskin yli, vakuuttaa Hedbom.

Kaikenkattavat palvelut

Teknikpartner haluaa olla kehityksen eturintamassa ja lisäksi tarjota kaikenkattavia palveluja. Palveluvalikoima kattaa siksi tavanomaisten korjaamopalvelujen lisäksi kaikenlaiset asennus-, huolto- ja tarkastustoimenpiteet sekä esimerkiksi jarrujärjestelmien ja digitaalisten ajopiirtureiden säätöpalvelut ja ohjaukskulmien tarkastukset, jotka vähentävät polttoainekulutusta ja pidentävät renkaiden elinikää. Lisäksi korjaamo varaa ja huolehtii katsastuksista.

– Myyntivalttimme on hyvin tehty työ. Haluamme olla paras korjaamopalvelujen tuottaja, Hedbom sanoo.

Asiakkaitamme ovat Transmarin ja Renhållningenin lisäksi yksityiset kuljetus-



Korjaamopäällikkö Johan Hedbom.

yritykset, kunnat, linja-autoyritykset ja monet muut pienemmät toimijat.

– Useimmilla pienillä kuljetusyrityksillä on omat korjaamot. Periaatteemme on kuitenkin, että kaikki pääsevät helpomalla tulella meille, Söderström kiteyttää.



Ann-Sofie Brandtberg

Perhe: Avopuoliso, Marcus, tytär Livia, tulossa oleva vauva ja koiramme Milo.

Työpaikka: Asiakaspalveluryhmä etänä, Maarianhamina.

Milloin tulit Transmarille? 2019 harjoittelijaksi.

Mitä arvostat eniten työtovereissasi? Avuliaisuutta.

Mitä teet vapaa-ajallasi? Olen perheeni kanssa.

Lempiruokasi ja -juomasi? Pasta tai kotitekoinen pizza. Vesi ruuan kanssa, muuten jäälätte ja smoothiet.

Lempielokuvasi tai -sarjasi? Notting Hill

Lomahaaveesi? Minulla ei ole mitään tiettyä lomakohtetta mielessä, mutta Marcus ja minä haluamme lasten hieman vartuttua matkustaa jonnekin katsomaan F1-ajoja. Odotan myös innolla ensimmäistä ulkomaanmatkaa kummankin lapsen kanssa.

Erityinen muisto työelämästä? Aikani harjoittelijana Transmarin Maarianhaminan toimistossa.

Visiosi Transmarista 5–10 vuoden kuluttua? Ryhmien välinen yhteistyö on vieläkin parempaa. Yritys on jatkanut työtään kestäväen kehityksen hyväksi.

Ahvenanmaan joustava elämänlanka

M/s Fjärdvägen tunnetaan Ahvenanmaan elämänlankana, perustellusti. Alus purjehtii joka arkipäivä Ahvenanmaalta mantereelle vieden ja tuoden lastinaan ahvenanmaalaisille tärkeitä tuotteita. Fjärdvägen on jo pitkään ollut Transmarin pääasiallinen Ahvenanmaan ja Manner-Suomen välinen yhteysalus.

Kello on hieman yli kymmenen keski-iäkköiltä Naantalissa. Fjärdvägen on tullut satamaan joitakin tunteja sitten ja lastaus paluumatkalle Långnäsiin ja Ahvenanmaalle on alkanut. Alukselle ajetaan traileri ja yhdistelmä toisensa perään. Useimmissa ajoneuvoissa on Transmarin logo. Valtaosa, noin 20 traileria jokaisella Fjärdvägenin lähdöllä suuntaan tai toiseen on Transmarin kuljetuksia.

– Lastien on tultava perille, jotta yhteiskunta pystyy pyörimään. Yksinkertaista, me tarvitsemme Transmaria ja Transmar tarvitsee meitä. Minulle on todella tärkeää, että Transmarilla menee hyvin, toteaa Fjärdvägenin kapteeni Pehr-Johan Perämaa.

Perämaa oli mukana jo, kun alus ostettiin Englannista vuonna 1995. Sittemmin hän on toiminut aluksen päällikkönä noin 3 000 matkalla.

– Ahvenanmaalaisessa lehdessä luki kerran näin: ”Miksi ryhtyä USA:n presidentiksi, jos sen sijaan voi päästä Fjärdvägenin kippariksi?” USA:n kehitys ei ole tainnut senkään jälkeen lisätä kiinnostusta presidentin virkaa kohtaan, joten Fjärdvägen vetää ehdottomasti pidemmän korren. Viihdyn aluksella erinomaisesti, Perämaa vakuuttaa.

Alus liikennöi jatkuvasti

Vaikka Fjärdvägenillä on ikää reilut viisikymmentä vuotta, miehistö pitää aluksesta ja sen toimitusvarmuus on huippuluokkaa.

Olemme erittäin tyytyväisiä. Aikataulumme ovat toimivia ja yhteydenpito ja toiminta joustavaa. Sitä paitsi alus on liikenteessä jatkuvasti. Tietojeni mukaan vain yksi vuoro on vuosien saatossa peruuntunut, sanoo Transmarin kalustopäällikkö Hans-Erik Eker.

Fjärdvägenin omistavan Lillgaardin varustamon toimitusjohtajalle Jonas Henrikssonille on selvää, mistä tämä johtuu.

Kyse on ammattitaitoisesta henkilöstöstä. Tämä on henkilökunnan ansiota. Lisäksi olemme satamassa viikonloppuisin ja voimme silloin huolehtia aluksen ylläpidosta ja huollosta.

Fjärdvägen on maineensa mukaan alus, joka ”kulkee kulkemistaan ja tulee aina perille”. Miehistö on syystäkin ylpeä aluksestaan. Fjärdvägen pääsi matkaan jopa kohtalokkaan Alfrida-myrskyn myllertäessä vuonna 2019. Myrskyn



Keittiöapulainen Carola Sundqvist ja kokki Kim Dahlström viihtyvät erinomaisesti. Oikealla kapteeni Pehr-Johan Perämaa valmistele aluksen lähtöä.

suurimmat Ahvenanmaalla mitatut puuskat olivat tuolloin lähemmäs 40 m/s.

Myönteinen asenne

Fjärdvägen on alkujaan rakennettu Norjassa. Alus, jonka vetoisuus on 1 800 tonnia ja pituus 110 metriä on nykyaluksiin verrattuna pieni, mutta minkä Fjärdvägen häviää koossa se voittaa ketteryudessa.

– Emme koskaan kysy itseltämme jos, vaan miten, Pehr-Johan Perämaa kertoo.

Koko linja perustettiin vastauksena Transmarin tarpeisiin ja juuri Transmarin liikennevirrat muodostavat lauttalinjan vaakan perustan. Linjalla on monia asiakkaita, mutta Transmar on niistä ylivoimaisesti suurin.

– Transmar hyötyy paljon siitä, että yliperämiehemme ovat erittäin ammattitaitoisia ja tuntevat Transmarin tarpeet. He tuntevat kaikki Transmarin autot, sanoo Perämaa, joka itsekin tarvittaessa avustaa myös lastauksissa.

Fjärdvägenin kaksikymmenhenkinen miehistö työskentelee kahdessa vuorossa. Miehistön yhteishenki on hyvä. Yliperämies Björn Karlsson on yksi Fjärdvägenillä yli kaksikymmentä vuotta työskennelleistä luottohenkilöistä.

– Yhteistyö sujuu mainiosti sekä Transmarin toimitushenkilöstön että kuljettajien kanssa. Heidän tilauksensa saatuaan alan heti laatia kuormaus suunnitelmia. Ongelmiakin esiintyy tietenkin silloin tällöin, mutta yhteydenpitomme on kitkatonta.

Olemassa Ahvenanmaata varten

Jonas Henrikssonin isä veljineen perusti Fjärdvägenin omistavan ahvenanmaa-

laisen Lillgaardin varustamon jo vuonna 1966. Varustamo omisti tuolloin useita pieniä aluksia, joilla kuljetettiin pääasiassa haketta Ahvenanmaan ja Ruotsin välillä.

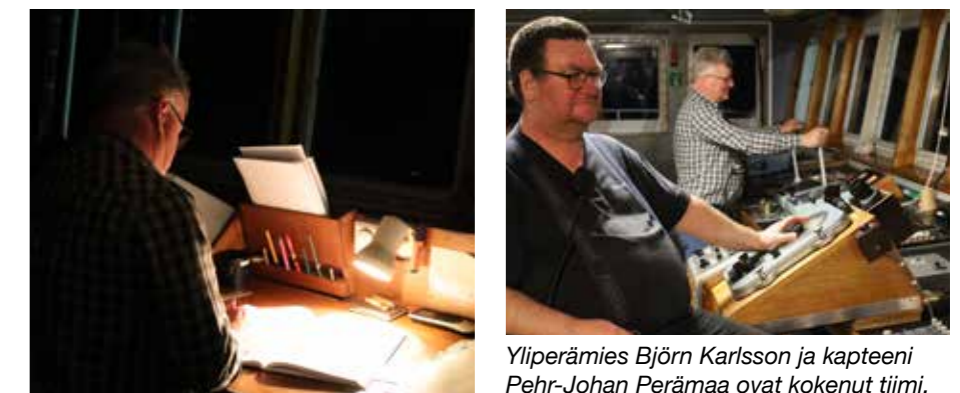
– Olen varttunut varustamon myötä ja seurannut Fjärdvägenin kehitystä jatkuvasti, sanoo Jonas Henriksson, joka siirtyi virallisesti varustamon johtoon sen toimitusjohtajana vuonna 2017.

Varustamo myi vuosien saatossa muut rahtialuksensa. Nykyisin Lillgaard panostaa täysipainoisesti Fjärdvägeniin pääomistajansa Eriksson Capitalin luotsaamana.

Henriksson myöntää, että Lillgaardin varustamolla ja koko alalla on nykyisin

suuria haasteita.

– Kilpailu on juuri nyt erittäin vääritynnyttä päästökaupan, tax-free -järjestelmän ja sen johdosta, että joudumme maksamaan veroa vakuutuksista. Lisäksi arvonlisäverojärjestelmä sitoo enemmän pääomaa, koska harjoitamme vain kotimaan liikennettä. Käymme jatkuvia neuvotteluja viranomaisten ja poliitikkojen kanssa siitä, että meidän on saatava jonkinlainen korvaus vallitsevasta epäterveestä kilpailusta. Kiteyttäen voi kuitenkin sanoa, että olemme olemassa Ahvenanmaata varten ja meidän on siksi seurattava kehitystä ja sopeuduttava.

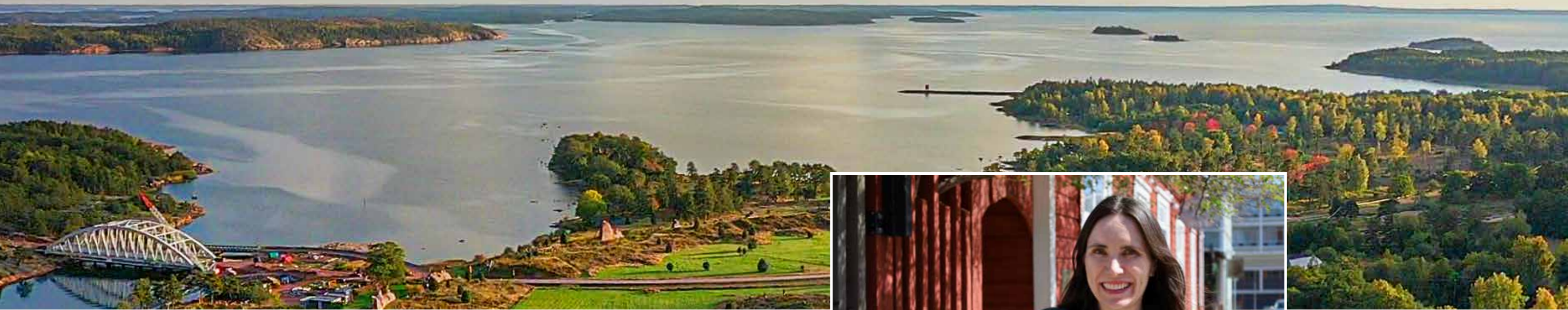


Yliperämies Björn Karlsson ja kapteeni Pehr-Johan Perämaa ovat kokenut tiimi.



Toimitusjohtaja Jonas Henriksson on varttunut varustamon rinnalla.

”Kaikki voivat olla Ahvenanmaan lähettäjäitä”



Matkailu on yksi Ahvenanmaan vahvoista tukijaloista. Etenkin kesäisin matkailu on vilkasta, mutta kasvupotentiaaliakin on edelleen. Matkailualan yritykset ovat tässä työssä avainasemassa, mutta myös kaikki muut yritykset ja ahvenanmaalaiset voivat vahvistaa Ahvenanmaan mainetta matkailukohteena.

Ahvenmaan kokoa ajatellen sen matkailu on suhteellisen suurta. Matkailu työllistää noin viidesosan ahvenanmaalaisista joko suoraan tai epäsuorasti.

– Matkailu on valtavan tärkeää Ahvenanmaalle. Se on ollut sitä pitkään, mutta pandemiasta muodostui varsinainen käännekohta. Se avasi monien suomalaisten silmät Ahvenanmaalle matkailukohteena, sanoo matkailualan jäsenjärjestön Visit Ålandin toimitusjohtajana syksystä 2024 alkaen työskennellyt Noora Löfström.

Jäsenjärjestöön kuuluu yhteensä noin 230 jäsentä suurista varustamoista yksittäisiin matkailuelinkeinon harjoittajiin.

– Olemme Ahvenanmaata markkinoiva alan yrittäjiä yhdistävä ja edustava järjestö. Markkinointimme pääasialliset kohdemaat ovat Suomi ja Ruotsi, joissa Ahvenanmaa tunnetaan parhaiten ja joista 90 prosenttia matkailijoistamme tulee. Lisäksi mielikuva Ahvenanmaasta matkailukohteena on Manner-Suomessa ja Ruotsissa myönteinen.

Erilaisista näkökulmista on hyötyä

Noora Löfströmillä itsellä on monipuolinen tausta muun muassa työskentelystä ministeriössä erilaisissa edunvalvonta- ja suhdetoimintatehtävissä, joista monet liittyivät myös Ahvenanmaahan. Löfström on varttunut Tukholmassa ja Tampereella, opiskellut Helsingissä sekä oleskellut ulkomailla useampia pidempiä rupeamia opintojen ja töiden merkeissä. Hän toivookin voivansa monipuolisen taustansa ansiosta tuoda myös uusia näkökulmia Ahvenanmaan matkailun edistämiseen.

– Uskon, että tuon matkassani uusia näkökulmia ja voin nähdä asioita osana suurempaa kokonaisuutta, avartaa ymmärtämystä eri kulttuureista ja Ahvenanmaan kaltaiseen matkailukohteeseen kohdistuvista odotuksista. Toivon voivani tuoda uusia, luovia ajatuksia samalla kun rohkenemme myös kyseenalaistaa asioita, joihin olemme tottuneet.

Löfström on jo pitkään pitänyt Ahvenanmaata mahtavana paikkana, mutta

hän tiedostaa samalla, että itse kukin helposti alkaa kärsiä kotisoikeudesta.

– Itse kukin alkaa helposti pitää saariston ja meren läheisyyttä itsestäänselvyytenä samoin kuin täällä olevia palveluja, ruokakulttuuria ja infrastruktuuria. Unohdamme, että se, että näin pienellä yhdyskunnalla on näin paljon tarjottavaa, tietenkin johtuu osittain juuri siitä, että tänne tulee ihmisiä myös ulkoa.

Mahdollisuuksia ja haasteita

Ahvenanmaan matkailuelinkeino tekee muiden pohjoismaisten matkailukohteiden lailla kaikkensa pidentääkseen matkailukautta. Moniyrittäjyys on yleistä ja yrittäjähenkisyys vahvaa, mutta kasvupotentiaalia löytyy edelleen. Vaikka Ahvenanmaan sijainti on ainutlaatuinen ja alueella on monia erityispiirteitä, yllättävän harvat tietävät, mitä kaikkea Ahvenanmaalla on tarjottavanaan. Hämmästyttävän monet suomalaiset ja ruotsalaiset eivät ole vielääkään tutustuneet tähän



Noora Löfström toivoo, että kaikki ahvenanmaalaiset ja ahvenanmaalaisyrietykset osallistuisivat myönteisen Ahvenanmaa-kuvan rakentamiseen sekä kotikentällä että saarimaakuntansa ulkopuolelle suuntautuvilla matkoillaan.

kiehtovaan saarimaailmaan.

– Strateginen tavoitteemme on tietenkin lisätä matkailua samalla kun panostamme vahvasti myös kestävään kehitykseen. Meillä ei ole Ahvenanmaalla samoja ongelmia kuin monilla paikkakunnilla Euroopassa, mutta kaikkeen on syytä varautua. Matkailu ei saa rasittaa yhteiskuntaa ja luontoa ja kestävyystyön on ulotuttava myös laajemmalle esimerkiksi sosiaali- ja yhdenvertaisuus- sekä muihin vastaaviin tekijöihin.

Alalla on tietenkin myös monia sisäisiä haasteita. Sukupolvenvaihdos on ajankohtainen monissa yrityksissä ja investointipaineet suuria. Asiakkaiden laatu-, palvelu- sekä joustotarpeet ja -vaatimukset kasvavat samalla kun matkailukausi toistaiseksi on melko rajallinen.

– Matkailuyrittäjänä toimiminen on melko raskasta. Kyse on usein elämäntavasta. Yhteistyö on siksi välttämätöntä, jotta voisimme menestyä. Yhdessä olemme vahvempia.

Yksi Visit Ålandin ainutlaatuisimmista ajankohtaisista panostuksista on elokuvakomissaarin viran siirtyminen maakuntahallinnon kulttuuritoimen alaisuudesta Visit Ålandille. Muutos liittyy siihen, että menestyselokuva Myrskyluodon Maija on juuri nyt lisännyt merkittävästi tietoisuutta Ahvenanmaasta elokuvien kuvaamiseen sopivana paikkana.

– Olemme sen ansiosta tehneet pienen markkinointipanostuksen myös Saksassa, jossa elokuva sai ensi-iltansa huhtikuussa. Lisäksi Coolcation-ilmio antaa meille potentiaalia tavoittaa entistä kauempaa matkailijoita.

Yksittäiset matkailijat Australiasta, Yhdysvalloista ja Etelä-Amerikasta ovatkin jo löytäneet Ahvenanmaalle. Alueen saavutettavuus on sekä näille että muille matkailijoille ratkaiseva tekijä. Ahvenanmaan rakenne hajallaan usealla saarella hankaloittaa monia asioita samalla kun juuri se on erittäin kiehtovaa.

– Jos matkustaminen tänne olisi liian

hankalaa, vain seikkailunhaluisimmat tulisivat. Onneksi Ahvenanmaalle pääsee nykyisin monin tavoin, laivalinjoja on paljon ja aikataulut toimivat etenkin vilkkaan rahtiliikenteen ansiosta. Matkailulla on sen kanssa tärkeä symbioosi samalla kun se on ratkaisevassa asemassa huoltovarmuuttamme ajatellen.

Kaikki voivat olla ylpeitä itsestään

Yhteysien lailla myös yhteistyö on tärkeää Ahvenanmaan imagoa rakennettaessa. Noora Löfström iloitsee siitä, että niin monet muutkin kuin matkailualan yritykset tekevät lobbaustyötä ja antavat myönteisen kuvan Ahvenanmaasta ulkomailla ja Manner-Suomessa. Tällaisia yrityksiä on paljon elintarviketeollisuudesta Transmarin kaltaisiin kuljetusyrityksiin.

– Mielestämme kaikki voivat olla Ahvenanmaan lähettäjäitä. Olemme kiitollisia yrityksistä, jotka kertovat tulevaisuutensa Ahvenanmaalta ja nostavat esiin kotipaikkakuntansa. Siitä on myös etua monelle yritykselle. Teemme juuri nyt paljon työtä Ahvenanmaan tavaramerkin hyväksi. Ahvenanmaa edustaa sekä laatua että eräänlaista eksotiikkaa. Voimme olla ylpeitä Ahvenanmaastamme.

Tulos kääntyi nousuun vuonna 2024

Transmar onnistui viime vuonna tekemänsä organisaatiomuutoksen sekä alhaisempien kustannusten ja henkilökunnan entistäkin suuremman sitoutumisen ja yrityksen laatu-panostusten ansiosta kääntämään miinusmerkkisen tuloksensa reilusti plussan puolelle.

– Pitkälti on kyse organisaatiouudistuksesta ja johtamisesta, siitä että kuuntelemme paremmin toisiamme. Monilla muillakin tekijöillä on kuitenkin merkitystä ja erityisesti sillä, että olemme kaikki olleet mukana edistämässä tätä kehitystä.

Transmarin toimitusjohtaja Mats Clemes kuvailee näin Transmarin emoyhtiön tuloksen kääntymistä positiiviseksi vuonna 2024. Transmarin liikevaihto oli noin 22 miljoonaa euroa ja liikevoittoa kertyi lähes miljoona euroa.

Pääosa voitosta kertyi Renhällningenin toiminnasta sekä tavarakuljetuksista, vaikka kuljetustoiminnoissa erittäin hyvästä tuloksesta huolimatta on edelleen parantamisen varaa. Hintakilpailu on varsin sinkin sillä puolella rajua ja selviytyminen haasteellisista.

Mats Clemes korostaa kuitenkin, ettei

Transmar ensisijaisesti kilpaile hinnalla. Hinta on tietenkin asiakkaille tärkeä, mutta Transmar panostaa silti eniten laatuun, luotettavuuteen, kapasiteettiin ja joustaviin toimintatapoihin, ja niistä yritys parhaiten tunnetaan.

Työtä on tietenkin jatkettava. Tavarakuljetusten parantaminen edellyttää sekä uusia mittareita että ajatustapoja. Pääasiallisia kehitysalueita on tässä työssä kolme: optimoitu miehitys, parempi täytöaste ja tehokkaampi kapasiteetin käyttö.

Suurempaa sitoutumista

Transmarilla on vuonna 2024 tekemänsä organisaatiomuutoksen (lisätietoja sivulla 4) ansiosta kaikki edellytykset onnistua pyrkimyksissään. Samanaikaisesti yritys on myös tehnyt työtä hinnoittelu- ja kus-

tannusrakenteen optimoimiseksi.

Parempi laatu ja johtajuus vähentää poikkeamia ja niistä aiheutuvia kustannuksia ja kaikkien sitoutuminen on vielä parempaa kuin ennen. Lisäksi olemme hyötäneet alhaisemmista polttoaine- ja bunkrauskustannuksista, jotka vaikuttavat meihin sekä suoraan että lauttakustannuksina, sanoo Clemes.

Hän ei usko maailmantalouden myllerrysten vaikuttavan Transmarin toimintaan suuremmissa mittakaavassa.

Noususuhdanne ehkä jää tulematta, mutta monet elintarvikekuljetusten kaltaiset kuljetuksemme ovat välttämättömiä joka tapauksessa. Kustannusten nousu on suurempi riski, mutta meillä on myös niiden suhteen nyt paremmat edellytykset sopeuttaa hinnoittelumme vallitsevaa inflaatiota vastaavasti.

Uusi vuosikertomus lisää avoimuutta

Transmar tehostaa vuodesta 2025 alkaen entisestään ulkoista viestintäänsä. Konserni antaa ruotsinkielisen vuosikertomuksensa välityksellä kattavan kuvan yrityksen tämänhetkisestä tilanteesta.



Transmar käynnisti vuonna 2023 uuden panostuksen ulkoiseen viestintään ja avoimuuteen. Ensimmäinen askel tällä tiellä oli uusi asiakas- ja henkilöstölehti Tempen. Samanaikaisesti yritys lisäsi myös jatkuvaa tiedottamistaan kotisivuillaan, jotka nekin vähitellen uusittiin.

– Vuosikertomus on lisäpanostuksemme viestintään. Olemme tunnistanee tällaiseen tiedottamiseen kohdistuvan kysynnän ja pidämme ajankohtaa sopivana. Annamme kertomuksen välityksellä ulospäin kattavan kuvan toiminnastamme samalla kun sillä on itseisarvo myös yritykselle itselleen, toimitusjohtaja Mats Clemes selittää.

Clemes korostaa, että vuosikertomus

täydentää yrityksen sidosryhmälehteä. Sekä ulkoiset yhteistyökumppanit että yrityksen henkilökunta voivat ammentaa siitä lisätietoja yrityksestä samalla kun se vahvistaa kaikkien transmarilaisten tietoisuutta ja ylpeyttä yrityksestään.

– Sekä lähimmät yhteistyökumppanimme että alan toimijat laajemminkin ovat arvostaneet lisäpanostuksiamme viestintään. Jotkut näyttävät jopa tulleen niiden ansiosta tietoisiksi olemassaolotamme ja siitä, ettemme ole mikään pieni kuljetusyritys. Tavaramerkkimme on vahvistunut merkittävästi.

Vuosikertomuksen ensisijaisia kohde-ryhmiä ovat asiakkaat, tavarantoimittajat

ja rahoittajat sekä yrityksen oma henkilökunta.

– Jotkut yhteistyökumppanimme ja rahoittajat ovat jo ilmoittaneet kiinnostuksestaan saada yhteenvedon siitä, mikä Transmar on tänään ja mitä suunnitelmia meillä on tulevaisuuden varalle. Vuosikertomuksessa voimme avata kaikkia näitä asioita ja kertoa, miten teemme työtä laadun ja luotettavuuden turvaamiseksi ja kehittämiseksi, Clemes sanoo.

Vuosikertomus julkaistaan kesällä ja se sisältää fakta- ja numerotietoja yrityksestä. Lisäksi se on katsaus menneeseen vuoteen, nykyisyyteen ja tulevaisuuden näkyymiin.

Näin teen töitä

Seurannaisuudet motivoivat

Transmarin tukipalvelujen päällikön vastuualue on laaja ja mielenkiintoinen. Tomas Abrahamsson viihtyy parhaiten, kun tukipalveluista vastaava ryhmä onnistuu työssään ja hän itse saa käyttää analyttisiä valmiuksiaan.

Tomas Abrahamsson aloitti uransa Transmar-konsernin palveluksessa heti päätettyään IT-alan korkeakouluopintonsa. Hänet kutsuttiin vuonna 2004 mukaan Renhällningenin IT-hankkeeseen. Transmar oli jo tuolloin yrityksen pääomistaja.

– Kyse oli laskutuksen digitalisoinnista. Hankkeen piti kestää vain joitakin kuukausia, mutta kuinka ollakaan olen nyt ollut täällä jo yli 20 vuotta, Abrahamsson naurahtaa.

On oitis ilmiselvää, että Abrahamsson on enemmän kuin tyytyväinen siitä, miten tilanne kehittyi. Hän työskentelee tänään Transmar-konsernin tukipalveluista vastaavan Business Support -ryhmän päällikkönä. Tietohallinnon lisäksi tukitoimintoja ovat talous- ja henkilöstöhallinto sekä laskutus.

– Vastuualue on laaja, mutta kollegani ovat erittäin ammattitaitoisia. Monet heistä ovat työskennelleet täällä pitkään, mikä auttaa minua ja tietenkin samalla osoittaa, että Transmar on hyvä yritys ja työnantaja. Olemme joustavia ja työskentelytapamme on ennakoiva, jolloin vältämme erilaisten määräaikaisten kasautumista.

Tavoitettavuus vahvistaa

Abrahamssonille on tärkeää olla muun henkilökunnan tavoitettavissa. Etätyö on etu, mutta tukitoimintoja on oltava tarjolla myös fyysisesti.

– Meidän on oltava paikalla, jos jollakin on ongelmia esimerkiksi IT-laitteiden kanssa, mutta kyse on myös Transmar-hengen rakentamisesta. Sitä ei synny etänä, vaan käytävällä törmätessä, pienissä juttutuokioissa ja toisiin tutustumalla. Sosiaalisessa kanssakäymisessä.

Business Support -palvelujen laaja-alaisuus sekä jatkuvat kehitysmahdollisuudet pitävät Abrahamssonin vireänä ja motivoituneena.

Tomas Abrahamsson kantaa ylpeänä Transmarin logoa rinnallaan.

– Viihdyn erinomaisesti työssäni. Olen luonteeltani analyttinen, pidän prosessien tarkastelusta, analysoinnista, erilaisten syy- ja seuraussuhteiden tunnistamisesta päätöksenteon pohjaksi ja ehdotusten tekemiseksi.

Numerot kertovat

Abrahamsson käyttää mielellään IT-taitojaan hyväksi myös muilla alueilla. Usein on kyettävä näkemään sekä taakse- että eteenpäin.

– Tilinpäätös on tietenkin vain historiaa, eikä sitä voi muuttaa. Raportit ja tilinpäätös kertovat kuitenkin selkeästi, mitä voisimme tehdä paremmin. Minulla on jatkuva tarve työskennellä tehokkaammin ja rationaalisemmin ja tällöinhän tulevaisuuden visio on se, johon on pyrittävä keskittymään.

Abrahamsson pyrkii siis yhteistyössä kollegojensa ja koko henkilökunnan tuella löytämään riippuvuudet, joita muuttamalla voidaan aikaansaada parannuksia ja tehostaa toimintaa.

– On tosi tärkeää käydä vuoropuhelua. Minulla on paljon dataa, jota muilla organisaatioissamme ei ole. Voin sitä jakamalla auttaa samalla kun muut puolestaan voivat avata minulle numerojen syntyhistoriaa. Yhdessä voimme sitten luoda kokonaiskuvan siitä, miksi joku kuukausi sujui paremmin tai päinvastoin. Tyydyttävintä on, kun luvuista paljastuu

ongelmakohtia tai kun niistä löytyy selityksiä, jotka voin viestittää edelleen toimitusjohtajalle tai hallitukselle. Siten kehittymme. Ja on mahtavaa nähdä yrityksen ja alaisten onnistuvan.

Yrityksen arvomaailma keskiössä

Yhteistyö, yhteishenki, yrittäjyys ja yrityksen arvot ovat Abrahamssonille tärkeitä.

– Olen erittäin ylpeä siitä, mitä Transmar edustaa. Kannatan sataprosenttisesti arvoja, jotka pyrimme välittämään muille. Toisten kunnioittaminen, vastuullisuus ja osallistaminen taustasta ja syntyperästä riippumatta, ovat äärettömän tärkeitä arvoja.

Abrahamsson on ylipäättään erittäin tyytyväinen nykytilaan. Haasteita löytyy etupäässä ympäröivän maailman nopeasta kehityksestä muun muassa digitalisoinnin, lisääntyvien kestävyysvaatimusten ja muuttuneiden markkinointikeinojen muodossa.

– Meihin kohdistuvat täysin samat vaatimukset kuin alamme suuriin toimijoihin. Transmar on ottanut jättiharppauksia kaikilla näillä osa-alueilla minun aikani tällä. Olemme muun muassa ottaneet käyttöön uudet tuotannonohjaus- ja taloushallintojärjestelmät ja digitalisoineet valtaosan prosesseistamme, mutta lisämuutoksia tarvitaan kaiken aikaa. Koskaan ei myöskään pidä ajatella, että kaikki on valmista. Kehitettävää löytyy aina.

Uusi sähköauto Budbilille

Ahvenanmaalle saadaan syksyllä ainutlaatuinen sähkökäyttöinen jakeluauto. Transmarin osaomistuksessa aiemmin ollut Budbiliksi kutsuttu Ålands Budbilservice on investoinut uuteen, laatuun ensimmäiseen Suomessa rakennettuun sähköautoon. Budbil, jolla on ennestään yksi sähkökäyttöinen jakeluauto, haluaa jatkaa panostuksiaan tällä saralla. Syksystä 2024 lähtien Transmar omistaa Budbilin kuljetustoiminnot kokonaisuudessaan.

– Teemme tämän panostuksen vahvistaaksemme sitoutumistamme kestäviin ja ympäristöstävällisiin ratkaisuihin. Sähköautot ovat tärkeä osa strategiaamme vähentää hiilidioksidipäästöjä ja edistää vihreämpää tulevaisuutta, sanoo Transmar-konsernin kalustopäällikkö Hans-Erik Eker.



Ford E-Transit -merkkinen auto on varustettu lämpösäädelyllä korilla, jonka on rakentanut suomalaisyritys Fokor. Kori mahdollistaa 3,5–4,7 tonnin kuljetukset ja ajoneuvo edustaa täysin uutta segmenttiä Budbilin ja Transmarin ajoneuvokannassa. Se kasvattaa merkittävästi Budbilin jakeluautokannan lastikapasiteettia nykyisestä. Samanaikaisesti se laajentaa entisestään Transmarin ajoneuvokantaa, joka syksystä alkaen kattaa ajoneuvoja alle 3,5-tonnisista aina 76-tonnisiin.

Uuden sähköauton suorituskyky ja toimintavarmuus on parempi kuin Budbilin aiemmissa malleissa. Lisäksi olemme valinneet juuri meidän erityistarpeisiimme räätälöidyn auton, joka samalla kasvattaa

kuljetuskapasiteettiamme, Eker lisää.

Uusi ajoneuvo supistaa käyttökustannuksia sen lisäksi, että se vähentää Transmarin riippuvaisuutta fossiilista polttoaineista. Hans-Erik Eker pitää myönteisenä siirtymistä sähköisiin ajoneuvoihin pienempien ajoneuvojen osalta ja pidemmällä aikavälillä myös Transmarin ajoneuvokannan suuremmissa ajoneuvoissa.

Mielestämme sähköisissä ajoneuvoissa on ehdottomasti potentiaalia tulevissa investoinneissa etenkin teknologian kehityksessä ja kysynnän kasvaessa. Olemme kiinnostuneita myös suuremmista sähkövetoisista yhdistelmistä ja asennoidumme ennakkoluulottomasti niiden hankintaan oikeana ajankohtana.

Sukupolvenvaihdos huolintaosastolla

Huolitsija Kjell Björkqvist päätti keväällä 2025 lähes 40-vuotisen uransa kuljetusalalla jäädessään eläkkeelle Transmarilta. Björkqvist tuli yhtiön palvelukseen vuonna 2013 Transmarin ostaessa ahvenanmaalaisen kuljetusyritys Samtransin. Uransa kuljetusalalla hän aloitti kuitenkin jo vuonna 1987, ja hänen monipuolinen tehtäväkenttensä on ollut todella laaja. Se on kattanut kaikkea mahdollista kuljetusten suunnittelusta laskutukseen. Transmarilla hän on vastannut tullauksesta ja muista huolintatehtävistä.

– Alkuaikoina menimme satamaan keskustelemaan eri asioista suoraan tullivirkamiesten kanssa. Tänäpäin kaikki tapahtuu sähköisesti. Muutokset ovat olleet jännittäviä ja kehitys kerrassaan hurjaa, Björkqvist sanoo.

Omien huolintatarpeittensa lisäksi Transmar auttaa asiakkaitaan ja muita pieniä kuljetusyrityksiä huolintatehtävissä.

Lisäksi yritys on viime vuosina hoitanut myös Ahvenanmaan Ukraina-apuun liittyvät tulla-asiasiat yhteiskunnallisena palveluna.

Björkqvist on nyt siirtänyt viestikapulan uudelle sukupolvelle huolintaosastolla. Caj Wirman, Ann-Sofie Brandtberg ja Lars Welroos ovat jo jonkin aikaa tehneet yhteistyötä Björkqvistin kanssa. Huolintatiimi on hänestä hyvä ja ammattitaitoinen.

– Luotan täysin heidän ammattitaitoonsa, mutta olen tietenkin sanonut, että minulle saa soittaa heti, jos tuntuu siltä, että voisin olla avuksi. Muutokset ovat kuitenkin alalla niin nopeita, että taitoni ovat pian vanhentuneita, Björkqvist naurahtaa.

Björkqvist tulee kaipaamaan työyhteisön hyvää ilmapiiriä.

– Olen viihtynyt erinomaisesti. Toimistolla on hyvä yhteishenki ja yhteydenpito



Kjell Björkqvist on luovuttanut ohjokset uudelle sukupolvelle lähes 40 vuoden pituisen työuransa päätteeksi.

kuljettajien kanssa on ollut antoisaa. He tietävät tarkkaan, mitä missäkin tapahtuu. Haasteiden ratkaiseminen on ollut kaikkien mielenkiintoisinta työssäni. Huolitsijan työ edellyttää melkoista luovuutta.

HejaTransmar saa henkilökunnan liikkeelle

Transmar otti maaliskuussa käyttöön uuden liikuntahaasteen. Yritys haluaa HejaTransmar-kampanjalla edistää henkilöstön terveyttä sekä kestävästä kehityksestä. Tavoitteena on motivoida kaikkia liikkumaan enemmän fyysisen kuntosensa kohentamiseksi, hyvinvointinsa lisäämiseksi ja samalla sairauspoissaolojen vähentämiseksi. Tämä ajatus syntyi Ahvenanmaan

Maakuntahallituksen liikuntakampanjasta HejaÅland, jolla tavoitellaan yhä terveempää ja vahvempaa Ahvenanmaata.

– Kampanjaan ilmoittautuneilla on ollut mahdollisuus suorittaa työterveydenhoitajan ohjauksessa kuntotesti ennen haasteeseen sitoutumistaan. Kampanjan päätteeksi kaikilla on mahdollisuus suorittaa vastaava testi uudelleen, jolloin näkee,

miten on edistynyt, sanoo Transmarin Business Support eli yritystukipalvelujen päällikkö Tomas Abrahamsson.

Haasteessa lähdetään siitä, että viikoittain kuntoilee aktiivisesti vähintään kolmen harjoituskerran aikana yhteensä vähintään 150 minuutin ajan. Haaste koskee koko vuotta 2025.

Noin viidennes henkilökunnasta otti

haasteen vastaan ja Abrahamsson toivoo, että mahdollisimman monet onnistuvat saattamaan sen päätökseen. Hän toivoo myös, että kampanja uusitaan tulevaisuudessa ja että vielä suurempi osa henkilöstöstä silloin osallistuu siihen.

– Haluamme tietenkin, että mahdollisimman moni ottaa haasteen vastaan. 20 prosenttia on hyvä alku, mutta toivomme,

että saamme jatkossa houkutelua vielä useampia mukaan. Henkilökunnalla on haasteen suorittamisen myötä mahdollisuus kartuttaa sekä hyvinvointi- että vapaa-ajansaldoaan. Toivomme, että se innostaa mahdollisimman monia jatkamaan haasteen toteuttamista koko kampanjan ajan.

Abrahamsson on tyytyväinen, että

haasteen vastaanottaneiden erittäin paljon paikallaan istuvien toimistotyöntekijöiden osuus on suuri. Konsepti arvioidaan ja sitä kehitetään kampanja-ajan päätyttyä.

– Toivomme, että tästä voisi tulla joka-vuotinen kampanja.

Mikä on paras vuodenaika?



Robert Nylund,
myynnin ja markkinoinnin päällikkö
Maarianhamina, Ahvenanmaa

Kevät on ehdottomasti paras vuodenaika, kun luonto alkaa vihertiä, päivät pitenevät ja kaikki herää eloon.



Jaana Riikonen,
kuljettaja
Turku, Suomi

Paras vuodenaika on kesä. Teen vain yövuoroa ja on ihanaa palata aamulla takaisin Naantaliin, kun näkee auringonnousun sivupeileistä.



Leif Ask,
vastuuhenkilö, Renhällningen,
Maarianhamina, Ahvenanmaa

Mielestäni kevät ja kesä ovat parhaat vuodenaajat, koska silloin tapahtuu niin paljon.



Kai Kuivalainen,
kuljetusryhmän esimies
Turku, Suomi

Kevät, koska liikenne herää ja vilkasuu silloin. Kaikille riittää tekemistä.



Henrik Lindahl,
AX Transportin toimitusjohtaja
Tukholma, Ruotsi

Kuinka ollakaan lempivuodenaikani on ehdottomasti kesä. Olen aina ollut kesäihminen: saaristo, veneily ja lämpö (jos on tullakseen). Naapurillani on tapana sanoa: "Rakastan kesää, kesä on vuoden paras päivä!"



Niclas Sundberg,
kuljetusryhmän esimies,
Maarianhamina, Ahvenanmaa

Vaikea kysymys. Kaikilla vuodenaajoilla on oma viehätysensä. Pidän todella paljon laskettelusta, mutta pitäisi asua Alpeilla, jotta olisi tarpeeksi lunta. Vastaukseni on siis kuitenkin kesä, koska silloin on lämmin ja mukavaa.

Bomarsundin linnoitus



Pitkä ajanjakso tuli Suomen historiassa päätökseen vuonna 1809, kun Ruotsi hävisi Venäjää vastaan käymänsä sodan ja menetti valtakuntansa itäisen puoliskon sekä Ahvenanmaan saaret. Haminan rauha muutti myös Ahvenanmaan arkipäivän, koska Venäjä oitis kiinnostui valtaamistaan, sijainniltaan strategisista saarista. Keisarikunnan läntisimmälle puolustusalueelle, Ahvenanmaan Sundiin alettiin suunnitella linnoitusta jo vuonna 1812.

Päälinoituksesta piti tulla 290 metrin pituinen kaksikerroksinen puolikaaren muotoinen aseistettu kasarmi, johon mahtuisi 2 500 sotilasta. Päälinnakkeen ympärille suunniteltiin kuusi puolustustornia. Puolustuslinnake nimettiin Bomarsundin linnakkeeksi, mutta tämän Ahvenanmaan kautta aikojen suurimman rakennushankkeen rakennustyöt siirtyivät 1830-luvun alkupuolelle.

Linnoituksen viereen syntyi varsin

pian varuskuntakaupunkia muistuttanut Skarpansin yhdyskunta, jossa asui sekä sotilaita että siviilejä. Alueen kadut olivat suoria ja tonttien rajat määrämukoisia. Skarpansiin muutti lapsiperheitä ja perustettiin koulu ja yhdyskunnan vilkas seuralämä tuli pian tunnetuksi kaikkialla Ahvenanmaalla.

Itse linnoitus sai myös oman seurakunnan ja sen alueella oli kaikkea mahdollista kirkosta ja leipomosta vankilaan ja käymälöihin. Kaupankäynti vilkastui ja linnoitukseen avattiin Ahvenanmaan ensimmäiset puodit.

Bomarsundin historia jäi kuitenkin lyhyeksi, eikä linnoituksen rakennustöitä saatettu koskaan loppuun. Linnoitus joutui vuonna 1854 vain muutaman päivän toivottomien taistelujen päätteeksi antautumaan brittiläis-ranskalaisvoimille draamaattisen Krimin sodan aikana. Bomarsundia puolustaneilla 2 000 sotilalla 40

kanuunansa kanssa ei ollut mitään mahdollisuuksia selviytyä voittajina taistelussa 12 000 hyökkääjää ja 80 sota-alusta vastaan. Linnoitus ja sitä ympäröineet puurakennukset tuhoutuivat täydellisesti. Sodan päätyttyä vuonna 1856 Ahvenanmaa demilitarisoidtiin, eikä Bomarsundin linnoitusta rakennettu koskaan uudelleen.

Ranskalaiset kokivat Bomarsundin antautumisen suureksi voitokseen ja Pariisin Riemukaassa on taistelun muistoksi kaiverrossa. Englantilaiset puolestaan kunnioittivat taistelua nimeämällä Newcastle'n pohjoispuolelle kehittyneen uuden kylän Bomarsundiksi.

Bomarsundin linnoituksesta tuli suosittu matkailukohde jo 1800-luvulla ja tänään se on yksi Ahvenanmaan tunnetuimmista nähtävyyksistä. Raunioilla voi vieraillla kaikkina vuodenaikoina ja vuonna 2022 linnoituksen yhteyteen avattiin vierailukeskus ja näyttely.