NTC TRANSPORT

HISTORIK 2025

ÖVER 70 ÅR I TRANSPORT-BRANSCHEN



1953–2023

70 ÅR I TRANSPORTBRANSCHEN

NTC Transport (NTC) har genomgått en imponerande resa under de senaste 70 åren – en milstolpe värd att uppmärksammas genom en titt i backspegeln. Det är med stolthet och tacksamhet som vi blickar tillbaka på de händelser som genom åren lett oss framåt. Varje kilometer, varje möte och varje utmaning har format oss till det företag vi är i dag.
Välkommen med på vår resa!



Axel Holms lastbil under 1950-talet.

1950–1960

Allt fick sin början 1953 då Riksväg 8 – pulsådern genom västra Finland – byggdes och banade väg ut i Europa, samtidigt som Axel Holm från Nykarleby utförde sina första lastbilstransporter i Österbotten. Det kom att bli startskottet för en lång historia som lever kvar än idag.

Under de tidiga åren var det främst handkraft som gällde. Man transporterade grus som skyfflades med spade, och stockar som bars för hand. Lastbilar utrustade med flak utförde jobbet och flaken tippades manuellt. Transporterna skedde fortfarande mest lokalt, till exempel då nya vägar byggdes.

SLAKTAVFALL FRÅN ÖSTRA FINLAND TILL FODERANLÄGGNINGAR I NYKARLEBY

Genom pälsdjursnäringen fick transportverksamheten småningom fart: ”Pälsdjursnäringen har sedan start utgjort en viktig lokal förankring för NTC. Den har varit stark i området och väldigt betydelsefull för företaget under ca 50 år. Behovet av transporter har skapat många arbetstillfällen genom åren”, säger vd Caj Vestlin.

Redan i mitten av 1960-talet ökade efterfrågan på råvaror till fodertillverkningen, vilket ledde till att Fjalar Vestlin började transportera slaktavfall från östra Finland till Nykarleby i Österbotten. Hans cirka tio år yngre bröder, Albert och Rolf Vestlin, blev tidigt involverade i verksamheten. Det dröjde några år innan de själva fick köra, men de hjälpte bland annat till vid lossningar och andra sysslor:

”Det var ju något helt annat på den tiden när man lastade slakten med dynggrepar och använde skottkärror. Tänk om man hade gjort så i dag! Det var nog fråga om en särskild sorts mentalitet”, säger A. Vestlin.



Fjalar Vestlin som inledde sin karriär redan år 1964.

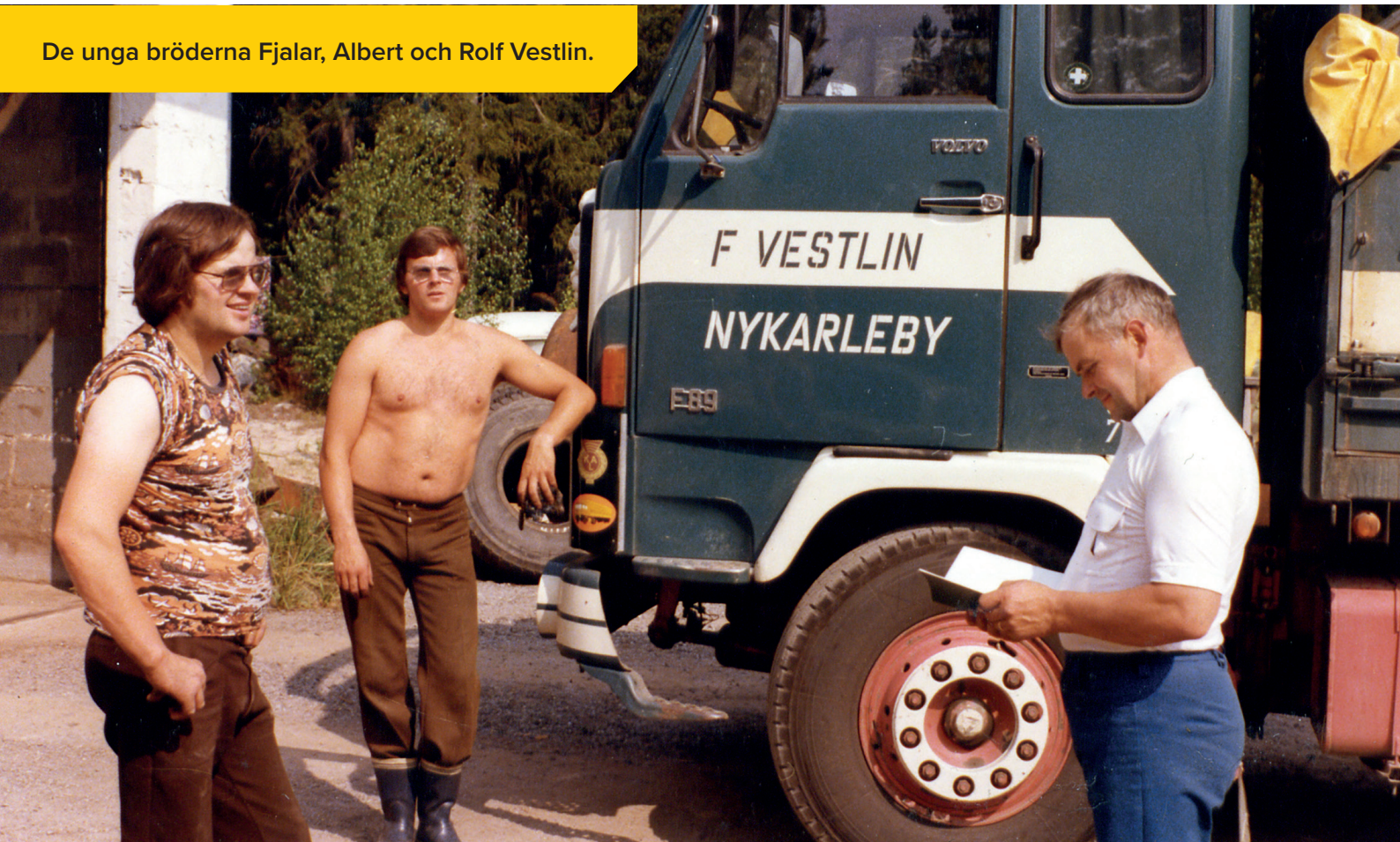
GRUNDEN TILL EN INTERNATIONELL VERKSAMHET

När Axel Holm var med och byggde Riksväg 8, och bröderna Vestlin fraktade råvaror till pälsdjursnäringen på 1960-talet hade de knappast någon tanke på att de var med och lade grunden till en internationell verksamhet, 70 år framåt i tiden. Tidsperioden präglades av hårt arbete och en stark arbetsmoral, men också av en varm gemenskap – värderingar som än i dag lever kvar inom företaget.

Magnus Frostdahl, som kört lastbil större delen av sitt yrkesliv, sammanfattar sin upplevelse av livet på vägarna: ”Det var en sorts livsstil, som min hustru brukar säga. Periodvis lade vi ner otroligt mycket arbete, men vi hade också väldigt roligt.”



Axel Holms lastbil från 1970-talet.



De unga bröderna Fjalar, Albert och Rolf Vestlin.

1970–1980

Som mindre aktör i transportbranschen var det ingen självklarhet att få tillstånd för transportuppdrag. Det gällde att vara på god fot med både kunder och etablerade speditörer eftersom man genom dem kunde komma in på nya marknader.

Så vad hände under 1970-talet? Utrikestransporterna fick fart. Lastbilarna från Nykarleby korsade gränser till Sverige, Norge och Danmark. Verksamheten växte och den första helt nya lastbilen skaffades.

EXPORT TILL DEN NORDISKA MARKNADEN

Med tiden blev uppdragen alltmer internationella. Det handlade bland annat om regelbundna äggtransporter från Österbotten till Schweiz, och styckegods från Tyskland som returlast. Med gott om returlaster från Danmark blev exporten alltmer koncentrerad till den nordiska marknaden. Men hur var det egentligen att jobba som chaufför på den här tiden, när utrikestransporterna tog fart? Företagets tidigare vd Dan Sandås berättar:

”Det var en otrolig frihet, man var så att säga sin egen herre. Så länge jobbet blev gjort kunde man i princip planera dagen som man ville. Dessutom var det intressant att få chansen att upptäcka nya platser.”

I Österbotten fortsatte pälsdjursnäringen att växa och de första bulklastbilarna införskaffades. Denna verksamhetsform blev dock inte bestående, eftersom tuffare tider småningom väntade för fodertillverkarna.

En av bröderna Vestlins lastbilar från 1980-talet.



DE ENSKILDA BOLAGEN FUSIONERAS

På 1980-talet uppstår diskussioner mellan några lokala transportföretag, och det resulterade i en gemensam önskan om att stärka sin ställning i branschen. För att positionera sig bättre på marknaden fusioneras bolagen. Sandås reflekterar över sammanslagningen:

”Under den här tiden levde nästan alla på pälsdjursnäringen, men på grund av pälskrisen i slutet på 1980-talet tvingades vi tänka i nya banor. Vi kom gemensamt fram till att börja satsa på skogsindustrin.”

Sandås säger att skogsindustrin krävde mer kapacitet än vad en, eller ett par, lastbilar kunde erbjuda. Därför gick de enskilda bolagen ihop. Efter fusionen hade företaget omkring 15 lastbilar och då kunde de börja ta sig an större godsmängder.

NTC TRANSPORT AB BILDAS

I samband med fusionen fick företaget sitt nuvarande namn, NTC Transport Ab: ”När vi gick samman kallade vi oss för Nykarleby Transportcentral. Det blev senare till NTC eftersom förkortningen var lättare att handskas med, och dessutom fungerade den bättre på svenska, finska och engelska”, förklarar Sandås.

Faktum var att man redan i telefon förkortat Nykarleby Transportcentral till just NTC. Efter fusionen våren 1988 etablerar sig NTC alltmer som en fristående aktör, även om samarbetet med en del speditörer fortsatte.

FLERA BOLAG OCH PERSONER MED I BEGYNNELSEN

I början var flera olika bolag involverade. Sture Bergqvist var vd vid Transportcentralen och med en tid vid starten. Sedan var Henrik Stenberg vd en kort period, före Sandås tog över rollen hösten 1989. Siv Björk var den första anställda och hon kom från Suomen Kaukokiito.

År 1989 lägger ett stort transportföretag i Vasa ner sin verksamhet. Genom goda kontakter lyckas NTC köpa deras löstrailers i och med att det fanns tre chaufförer som arbetat med sådana tidigare på NTC. Dessa löstrailers kom att bli en viktig del i företagets framgångssaga.



En av Dan Sandås bilar på uppdrag i Norge efter fusionen av bolagen.

DAN SANDÅS

VD I 20 ÅR



Titel:
VD ÅR 1989–2007

Körda kilometer:
1–2 MILJONER

”Det har varit ett intressant liv. Jag skulle utan tvekan leva om det om jag fick möjligheten.”

Så säger NTC:s förra vd, Sandås, om sitt långa yrkesliv i transportbranschen.

Sandås var utbildad maskiningenjör, men valde redan i unga år att ägna sig åt lastbilar, precis som sin far. Det var ingen enkel match att som nygift husägare investera stort i en lastbil och samtidigt försöka få den personliga ekonomin att gå runt. Men motivationen, den kom av förklarliga skäl av sig själv.

”Min far såg inte med blida ögon på mitt karriärsval. Han tyckte att jag borde ha satsat på ett yrke inom min utbildning, men det var transportbranschen som intresserade”, säger Sandås.

Med facit i hand visade det sig vara ett riktigt lyckokast eftersom Sandås inte ångrat sitt val en endaste gång. Minnesbilderna och strapatserna från arbetslivet är många, och det är ingen tvekan om att transportbranschen genomgått radikala förändringar sedan Sandås första resa, för att inte tala om tiden innan dess fram tills i dag.

”Jag minns att jag tränade på att backa med släpvagn på busstationen i Vasa söndagen före min första resa. Annat är det i dag med alla papper och intyg som behövs”, säger Sandås.

Även om de yttre omständigheterna förändrats mycket så har drivkraften, kämparandan och förtroendet inom företaget hela tiden varit de samma. ”Kunderna har hela tiden vetat att de kan lita på det vi lovar, att vi står för våra ord”, summerar Sandås.

1990-TALET

Den djupa lågkonjunkturen i början av 1990-talet drabbade alla. Kraftigt stigande räntor på över 30 % och devalveringen blev en ekonomisk prövning för NTC:s ägare, som gjorde allt för att rädda verksamheten.

Företagsfusionen och investeringarna i löstrailers krävde stora lån, vilket ökade den ekonomiska pressen. Samtidigt började det gå sämre för pälsdjursnäringen, med en drastisk minskning av körningar till foderköken som följd. Dessa utmaningar kunde ha fått förödande konsekvenser om ägarna inte agerat så pass beslutsamt som de gjorde. Så vad blev egentligen räddningen?

INBESPARINGAR MED NYA SYSTEM

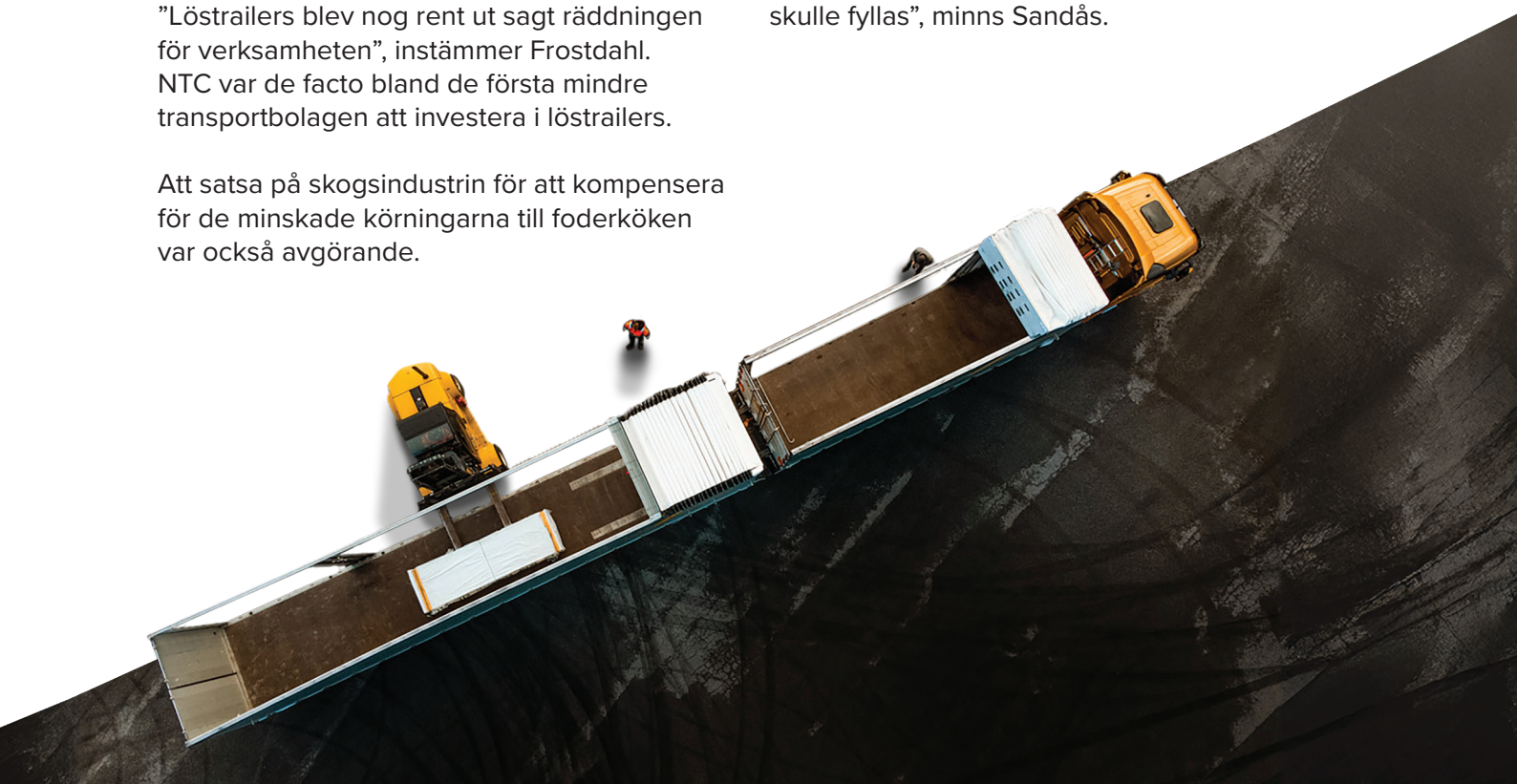
”Vi konstaterade att bilarna som står på färjan över natten bara kostar. Därför gick vi in för att börja med löstrailers”, förklarar Sandås.

Systemet med löstrailers blev en betydande kostnadsbesparing då godset kunde transporteras med färjor utan chaufförer. ”Löstrailers blev nog rent ut sagt räddningen för verksamheten”, instämmer Frostdahl. NTC var de facto bland de första mindre transportbolagen att investera i löstrailers.

Att satsa på skogsindustrin för att kompensera för de minskade körningarna till foderköken var också avgörande.

ÖKADE GODSVOLYMER FRÅN FINLAND

Godsvolymerna från Finland utvecklades positivt, och skogsindustrin står för merparten av exporten. ”Pappersleveranser transporterades från Imatra till Skoghall i Sverige i mängder om flera hundra ton per gång. Utmaningen var att hitta returlaster, då det kunde handla om 50–60 trailers som skulle fyllas”, minns Sandås.





Tankbil som användes för transporter till pälsdjursnäringen. Bild från tidigt 2000-tal.

EXPORTEN TILL RYSSLAND

Medan importen från Sverige minskade, ökade exporten till Ryssland. Stål och elektronik transporterades via Finland till Viborg med löstrailers, där ryska dragbilar tog över.

Affärerna i öst medförde dock vissa utmaningar. Berättelser från den tiden beskriver hur chaufförer ibland fick sedlar som visade sig vara manipulerade och hur förmedlare ibland upplevde hot. A. Vestlin minns: ”Vår kontakt i Ryssland, en erfaren man med bakgrund i säkerhetstjänsten, talade både svenska, ryska och engelska. En natt blev hans bil stulen efter att hans son mottagit hot i Riga.”

Leveranserna var heller inte alltid pålitliga. Vanligtvis byttes dragbilen i Viborg, men det fanns inga garantier för att lasten skulle fortsätta: ”En julhelg stod 20 löstrailers vid gränsen, utan kontakt. Alla hade problem med växellådorna eller motorerna. Där och då insåg vi att vi behövde tänka om kring trafiken till Ryssland.”

Transporterna till öst var ett ekonomiskt uppsving för företaget, men utmaningarna blev för stora, och NTC valde att avsluta äventyret (år 1995) när godsvolymerna i Finland ökade.

STORA VOLYMER PAPPER

Leveranser av pappersrullar från Kaukopää och Anjala till Karlstad fortsatte. ”Pappersleveranserna var avgörande för oss eftersom det var fråga om så pass stora mängder”, säger Frostdahl. Pappret laminerades i Sverige och transporterades vidare till fabriker där det blev till burkar för livsmedelsindustrin. Det var hektiska tider med snabba transporter av flera hundra ton papper från Finland för att ge plats för annat.

Ungefär samtidigt började man investera i begagnade trailers för att öka kapaciteten för papperskörningarna. Enligt Frostdahl bestod fordonsflottan i det här skedet av 50–60 trailers. Flottan växte snabbt då det införskaffades cirka 20 begagnade löstrailers åt gången. Tack vare Finlands EU-medlemskap 1995 blev transporterna mellan länderna smidigare, och exporten inom industrin etablerades.

GODA KUNDRELATIONER

Under 1990-talet byggdes många värdefulla kundrelationer och samarbeten upp som lever vidare än i dag, vilket visar på nöjda kunder och väl utfört arbete! NTC har alltid strävat efter att ta väl hand om sina kunder. Kunder som prövat andra samarbeten har också kommit tillbaka när de insett hur väl NTC sköter sina uppdrag.

”Pappersleveranserna var avgörande för oss eftersom det var fråga om så pass stora mängder”

– Magnus Frostdahl

Bild på Johan Holm, son till Axel Holm, från övergången mellan 1990- och 2000-talet.



2000-TALET

Under 2000-talet ökade gods-volymerna, och NTC etablerade sig starkt på marknaden. Transporterna inom skogsindustrin blev en nisch tack vare stor och flexibel transportkapacitet.

Fokus på att alltid hålla tiderna för lastning och lossning har alltid varit centralt för NTC, vilket sammanfattas i företagets slogan: On time. Everytime. A. Vestlin förklarar:

”Man fick varken komma för tidigt eller för sent. Om det hände antecknades en avvikelse, och fick man tillräckligt många krävdes en förklaring. Det kunde få konsekvenser vid kommande upphandlingar.”

DAN SANDÅS LÄMNAR ÖVER STAFETTPINNEN

I september 2007 går Dan Sandås i pension, medan Caj Vestlin tar över rollen som vd. Som son till en av grundarna växte C. Vestlin upp med företaget, men som barn hade han inget större intresse av att ge sig in i branschen: ”Det hade att göra med att min pappa, Albert, var borta så mycket hemifrån.” Efter några år av studier och arbete inom en annan bransch kom C. Vestlin dock på andra tankar, och 2005 kliver han in i det dagliga arbetet på NTC. Han inleder med att lära sig mer om branschen, marknaden och organisationen, och ett par år senare tillträder han som vd.

FINANSKRISEN OCH TUFFA TIDER

Hösten 2008 drabbades transportbranschen av den stora finanskrisen, vilket ledde till att omsättningen minskade med en tredjedel på väldigt kort tid, främst på grund av sjunkande godsvolymer. ”Det här var den första stora utmaningen som jag mötte som vd, och den ändrade på i princip allt”, säger C. Vestlin.

Tillsammans med ledningen fattade han ett avgörande beslut om framtiden. Medan många transportbolag beslutade sig för att avveckla sina fordonsparker och ersätta dem med utländska fordon valde NTC en annan väg.



FULL KONTROLL ÖVER HELA KEDJAN

För att kunna fortsätta konkurrera effektivt beslutade ledningen att behålla kontrollen över hela sin verksamhet. De valde med andra ord att ha kvar sin egen fordonspark och sin egen personal, inklusive sina egna chaufförer. Med facit i hand var beslutet avgörande för företagets framgång. C. Vestlin konstaterar:

”Det är tack vare vår kunniga personal som vi kan konkurrera mot resten. Vi kan inte vara störst, men kanske bäst.”

UPPSKATTAD PERSONAL

Under NTC:s långa resa i transportbranschen har en sak varit extra tydlig – det är människorna som utgör grunden till vår framgång. Många medarbetare, både på kontoret och ute på vägarna, har varit en del av NTC i över 30 år. Med sin lojalitet, sitt engagemang och sina erfarenheter har de format företaget till vad det är i dag. Chaufförerna har bidragit med ovärderlig expertis, medan kontorspersonalen har säkerställt att allt runtomkring verksamheten fungerat smidigt.

Dessutom har stämningen bland medarbetarna alltid varit god och personalomsättningen låg, vilket lett till en trivsam arbetsmiljö och en stark gemenskap. Tillsammans ser vi fram emot att fortsätta utvecklas och möta nya utmaningar, och det med samma engagemang som tagit oss ända hit.



Personalen i Finland.



Personalen i Sverige.

2010-TALET

Under 2010-talet vänder konjunkturen uppåt, vilket öppnar dörrar för investeringar och utveckling inom företaget. Men vad innebär detta konkret för bolagets tillväxt och lönsamhet?

”I slutet på 2009 började marknaden återhämta sig, och 2010 blev ett framgångsrikt år”, säger C. Vestlin. Kundens behov sätts under den här perioden i ännu större fokus. Målet är att kunna anpassa tjänsterna och erbjuda unika lösningar, oavsett kundernas önskemål.

NYA FLEXIBLA FORDON

Företaget satsar nu på större och mer långsiktiga investeringar både i vagn- och i fordonsparken, med syftet att modernisera flottan och öka flexibiliteten. ”Vi investerade i utrustning anpassad för olika industrier, men valde att avstå från värme- och kyltransporter. Fokus låg på områden där vi hade våra styrkor”, förklarar C. Vestlin.

Samtidigt analyserar företaget vilka fordon som är mest effektiva för de godsflöden som transporteras, det vill säga i första hand tunga och skrymmande varor. Nya modeller och märken tas in för att optimera leveranserna.

KUNDERNA FÅR MERA INSYN I TRANSPORTERNA

År 2016 tar NTC ett betydande steg framåt i och med utvecklingen av ett eget ERP-system, bland annat för att få tillgång till viktiga fordonsdata. Dessutom skapas en kundportal där kunderna enkelt kan hämta information om transporter, såsom fraktsedlar, ledtider och CO2-utsläpp.

PROJEKTTRANSPORTER PÅ AGENDAN

Verksamheten expanderar ytterligare när NTC börjar erbjuda projekttransporter. Jani Vestlin som har cirka 15 års erfarenhet av projekttransporter världen över, samt ett väletablerat samarbetsnätverk, ansluter sig till företaget för att leda den här delen av verksamheten.

Utvecklingen och investeringarna under 2010-talet bidrog till att NTC inte bara hade den modernaste och mest flexibla fordonsflottan någonsin, utan också anpassade digitala verktyg och flera verksamhetsområden.

”Det tog sin tid att bygga upp och utöka verksamheten, men småningom kunde vi bredda kundkretsen för att inte längre vara beroende av bara ett par olika branscher”, säger C. Vestlin.

2020-TALET

Under 2020-talet begränsar och förändrar virus och krig transportbranschen, men trots det skapas nya möjligheter, och hållbarheten får ett allt större utrymme.

NTC strävar efter att bidra till morgondagens transportbransch. Företaget vill ligga i framkant och vara en långsiktig och pålitlig partner för sina kunder, oavsett vilka utmaningar som uppstår. C. Vestlin förklarar:

”Ekonomisk framgång är en grundläggande förutsättning, men vi satsar inte på kortsiktiga vinster. Verksamheten måste vara både hållbar och lönsam.”

RESTRIKTIONER, KONFLIKTER OCH FÖRÄNDRADE FÖRUTSÄTTNINGAR

Pandemin vintern 2020 skapade osäkerhet i många branscher, inklusive transportbranschen: ”Restriktionerna minskade chaufförernas rörlighet, vilket ledde till brist på både chaufförer och fordon i hela Europa”, säger C. Vestlin. Även villkoren förändrades när godsflödena hittade nya rutter, och ersättande gods tillfälligt transporterades alltmer genom Norden.

Situationen förvärrades ytterligare när kriget mellan Ryssland och Ukraina bröt ut år 2022, och tiotusentals ukrainska chaufförer blev tvungna att återvända hem för att försvara sitt land. Dessutom påverkade nya regler för utländska lastbilar och arbetskraft (mobilitetspaketet) dynamiken på den europeiska marknaden.

KONTROLL ÖVER HELA LINJEN

Trots dessa utmaningar ökade efterfrågan på NTC:s transporter under denna period. Strategin med egen personal, en flexibel fordonsflotta och ett starkt nätverk av samarbetspartner visade sig vara ovärderlig under osäkra tider.

”Det långsiktiga arbetet som vi hade lagt ner på att forma verksamheten visade sig vara precis vad som behövdes”, säger C. Vestlin. ”I dag ser vi att det finns möjligheter för NTC att konkurrera inom de marknadsområden som vi är verksamma inom.”

FOKUS PÅ MILJÖN

Under de senaste åren har hållbarhet blivit en alltmer central del av NTC:s verksamhet. Hösten 2023 släppte vi vår första hållbarhetsrapport, där vi tydliggjorde våra prioriteringar och de verktyg som krävs för att fortsätta förbättra verksamheten mot mer miljövänliga transporter. NTC ser fram emot att fortsätta vara en aktör i framkant, med ett starkt engagemang för både lönsamhet och hållbarhet.

CAJ VESTLIN

NUVARANDE VD



Titel:
VD ÅR 2007–

Antal år på NTC:
NÄSTAN 20

”Försäljning har alltid intresserat mig”

säger C. Vestlin, vd för NTC sedan 2007. Som ung valde C. Vestlin att studera marknadsföring i Vasa, utan några som helst planer på att ge sig in i transportbranschen. Han ville utforska andra möjligheter.

”När jag blev klar med studierna såg jag en jobbannons från bilaffär Lähdemäki i Vasa, där de sökte en bilförsäljare. Jag sökte jobbet och fick det.

C. Vestlin arbetade med bilförsäljning i cirka sex år. Efter det kände att han sig redo att ta steget in i transportbranschen. Han började på NTC år 2005, och utnämndes till vd år 2007. Under åren däremellan passade han på att lära känna organisationen, bland annat genom att delta i kundmöten tillsammans med Sandås, dåvarande vd.

”När jag började som vd var målet främst att lyckas med generationsväxlingen, men också att bygga upp förtroendet med kunderna. Företagets ekonomi var god och marknaden stabil, så inga stora förändringar var nödvändiga.”

Men utmaningarna lät inte vänta på sig. År 2008 slog den stora finanskrisen till, och skakade om hela marknaden. Samtidigt övergick många stora transportbolag till utländska underleverantörer, medan NTC valde att satsa på en nordisk flotta och egen personal. ”Mot slutet av 2009 märkte vi att marknaden började vända. Vi lyckades behålla nuvarande kunder och dessutom få några nya. Det gav oss råg i ryggen”, säger C. Vestlin.

Under årens lopp har NTC hittat sin egen nisch, bland annat genom att fokusera på områden där de har sina styrkor och förutsättningar att lyckas. ”Konjunkturer kommer och går, men med tiden lär man sig att marknaden alltid vänder uppåt igen.”

På frågan om vad som motiverar C. Vestlin mest i hans roll är svaret tydligt: ”Personalen och kundrelationerna. Det är tack vare personalens kunskap, engagemang och vilja att leverera som vi som en förhållandevis liten aktör kan konkurrera mot jättarna på marknaden.”

ETABLERADE, PÅLITLIGA OCH MED SIKTET INSTÄLLT PÅ FRAMTIDEN

Med över 70 års erfarenhet av transportbranschen är NTC en pålitlig och etablerad leverantör. Erfarenheten har gett oss ovärderliga kunskaper, samtidigt som vi kontinuerligt utvecklar hållbara strategier och digitala verktyg för att möta framtida behov.

Vi är stolta över att kunna erbjuda transportlösningar med hög kvalitet, leveranssäkerhet och personlig service. Genom att förvalta våra långsiktiga kundrelationer och värna om vår personal har vi skapat en stabil grund att bygga vidare på. För det är människorna på NTC som gör företaget, och tillsammans fortsätter vi att leverera transporttjänster som våra kunder kan lita på – nu och i framtiden.

