NTC TRANSPORT

HISTORIIKKI 2025

YLI 70 VUOTTA KULJETUSALALLA



1953–2023

70 VUOTTA KULJETUSALALLA

NTC Transportilla (NTC) on takanaan vaikuttava 70 vuoden pituinen matka – merkittävä merkkipaalu, joka jää nyt taustapeiliimme. Muistelemme ylpeinä ja kiitollisina mennyttä ja niitä tapahtumia, jotka ovat vieneet meitä eteenpäin vuosien varrella. Jokainen kilometri, jokainen tapaaminen ja jokainen haaste on tehnyt meistä sen yrityksen, joka olemme tänä päivänä. Tervetuloa mukaan matkallemme!



Axel Holmin kuorma-auto 1950-luvulla.

1950–1960

Kaikki sai alkunsa vuonna 1953, kun Valtatie 8 – Suomen halki kulkeva valtaväylä – valmistui ja avasi tien Eurooppaan. Tuohon aikaan uusikaarlepyyläinen Axel Holm ajoi ensimmäiset kuorma-autokuljetuksensa Pohjanmaalla. Tästä käynnistyi pitkä tarina, joka jatkuu vielä tänäkin päivänä.

Toiminnan alkuvuosina työ oli pääasiassa fyysistä. Sora lapioitiin käsin, ja tukit siirrettiin käsivoimin. Työssä käytettiin lavakuorma-autoja, ja niiden lavat kipattiin käsikipillä. Kuljetuksia hoidettiin edelleen pääasiassa paikallisesti, esimerkiksi uusien teiden rakentamisen yhteydessä.

TEURASJÄTETTÄ ITÄ-SUOMESTA UUDENKAARLEPYYN REHULAITOKSILLE

Turkisteollisuuden myötä kuljetustoiminta sai vähitellen vauhtia: ”Turkisteollisuus on ollut NTC:lle tärkeä paikallinen tukijalka alusta asti. Se on ollut merkittävä toimiala tällä seudulla ja yrityksellemme erittäin tärkeä noin 50 vuoden ajan. Kuljetustarve on vuosien varrella luonut monia työpaikkoja”, toimitusjohtaja Caj Vestlin sanoo.

Jo 1960-luvun puolivälissä rehuntuotannon raaka-aineiden kysyntä kasvoi, minkä takia Fjalar Vestlin ryhtyi kuljettamaan teurasjätettä Itä-Suomesta Pohjanmaalle Uuteenkaarlepyyhyn. Hänen noin kymmenen vuotta nuoremmat veljensä, Albert ja Rolf Vestlin, tulivat mukaan yritystoimintaan jo varhain. Kului muutama vuosi ennen kuin he itse pääsivät ajamaan, mutta he auttoivat purkamisessa ja muissa tehtävissä:

”Tuohon aikaan työnteko oli aivan erilaista, sillä silloin teurasjätteet lastattiin talikoilla kottikärryihin. Kuvitelkaapa, jos niin tehtäisiin nykyään! Kyse oli varmaankin tietynlaisesta mentaliteetista”, A. Vestlin sanoo.



Fjalar Vestlin, joka aloitti uransa jo vuonna 1964.

KANSAINVÄLISEN LIIKETOIMINNAN PERUSTA

Kun Axel Holm auttoi Valtatie 8:n rakentamisessa ja Vestlinin veljekset kuljettivat turkisteollisuuden raaka-aineita 1960-luvulla, he tuskin tajusivat, että he olivat luomassa pohjaa kansainväliselle liiketoiminnalle 70 vuoden päähän. Aikakaudelle oli ominaista kova työ ja vahva työmoraali, mutta myös lämminhenkinen yhteisöllisyys – arvot, jotka elävät yrityksessä edelleen.

Magnus Frostdahl, joka on ajanut kuorma-autoa suurimman osan työurastaan, tiivistää kokemuksensa elämästä tien päällä: ”Se oli eräänlainen elämäntapa, kuten vaimollani on tapana sanoa. Välillä paiskimme uskomattoman paljon töitä, mutta meillä oli myös todella hauskaa.”



Axel Holmin kuorma-auto 1970-luvulta.



Veljekset Fjalar, Albert ja Rolf Vestlin nuoruudessaan.

1970–1980

Kuljetusalan pienenä toimijana tavaraliikenneluvan saaminen ei ollut itsestäänselvyys. Se edellytti hyviä välejä sekä asiakkaisiin että vakiintuneisiin huolitsijoihin, sillä heidän kauttaan saattoi päästä uusille markkinoille.

Mitä 1970-luvulla sitten tapahtui? Kansainväliset kuljetukset saivat tuulta alleen. Uusikaarlepyyläiset kuorma-autot ylittivät Ruotsin, Norjan ja Tanskan rajat. Liiketoiminta kasvoi, ja ensimmäinen upouusi kuorma-auto hankittiin.

VIENTI POHJOISMAIDEN MARKKINOILLE

Ajan saatossa toimeksiannoista tuli yhä kansainvälisempiä. Niihin kuuluivat muun muassa säännölliset kananmunakuljetukset Pohjanmaalta Sveitsiin ja paluukuormana tuotiin kappaletavaraa Saksasta. Tanskan runsaiden paluukuormien myötä vienti keskittyi yhä enemmän Pohjoismaiden markkinoille. Mutta millaista kuljettajan työ oikein oli siihen aikaan, kun kansainväliset kuljetukset lähtivät vauhtiin? Yrityksen entinen toimitusjohtaja Dan Sandås kertoo:

”Se vapaus oli uskomatonta, sitä oli niin sanotusti oman itsensä herra. Päivät sai käytännössä suunnitella haluamallaan tavalla, kunhan työt tuli tehtyä. Oli myös mielenkiintoista päästä tutustumaan uusiin paikkoihin.”

Turkisteollisuus jatkoi kasvuaan Pohjanmaalla ja ensimmäiset säiliöautot hankittiin. Tämä toimintamuoto ei kuitenkaan jatkunut pitkään, sillä rehunvalmistajilla oli edessään vaikeammat ajat.



Yksi Vestlinin veljesten kuorma-autoista 1980-luvulta.

YKSITTÄISET YHTIÖT FUUSIOITUVAT

1980-luvulla muutamat paikalliset kuljetusyritykset kävivät keskusteluja, jotka johtivat yhteiseen haluun vahvistaa asemaa alalla. Yritykset fuusioituivat voidakseen asemoida itsensä paremmin markkinoilla. Sandås muistelee yhdistymistä:

”Tuohon aikaan lähes kaikki saivat elantonsa turkisteollisuudesta, mutta 1980-luvun lopun turkiskriisi pakotti meidät ajattelemaan uudella tavalla. Päätimme yhdessä ryhtyä panostamaan metsäteollisuuteen.”

Sandås kertoo, että metsäteollisuus vaati yhtä tai kahta kuorma-autoa suuremman kapasiteetin. Sen vuoksi kyseiset yritykset fuusioituivat. Fuusion jälkeen yrityksellä oli noin 15 kuorma-autoa, minkä myötä he pystyivät ottamaan vastaan suurempia rahtimääriä.

NTC TRANSPORT AB SYNTYY

Fuusion yhteydessä yritys sai nykyisen nimensä, NTC Transport Ab:n: ”Fuusion jälkeen käytimme nimeä Nykarleby Transportcentral. Myöhemmin siitä tuli NTC, koska lyhenne oli helppokäyttöisempi ja se toimi paremmin ruotsiksi, suomeksi ja englanniksi”, Sandås kertoo.

Itse asiassa Nykarleby Transportcentral oli lyhentynyt NTC:ksi jo puhelimessa. Keväällä 1988 tapahtuneen fuusion jälkeen NTC:n asema itsenäisenä toimijana vahvistui entisestään, vaikka yhteistyö joidenkin huolitsijoiden kanssa jatkuikin.

ALUSSA MUKANA OLI USEITA YRITYKSIÄ JA IHMISIÄ

Aluksi mukana oli useita yhtiöitä. Sture Bergqvist toimi Nykarleby Transportcentralenin toimitusjohtajana ja oli mukana jonkin aikaa toiminnan alussa. Sen jälkeen Henrik Stenberg toimi hetken toimitusjohtajana, ennen kuin Sandås siirtyi tehtävään vuoden 1989 syksyllä. Siv Björk oli yrityksen ensimmäinen työntekijä, ja hän siirtyi yritykseen Suomen Kaukokiidolta.

Vuonna 1989 suuri kuljetusliike Vaasassa lopetti toimintansa. Hyvien kontaktiensa kautta NTC onnistui ostamaan heidän irtoperävaununsa, sillä kolme kuljettajaa oli aiemmin työskennellyt NTC:llä vastaavilla perävaunuilla. Näistä irtoperävaunuista tuli myöhemmin tärkeä osa yrityksen menestystarinaa.



Yksi Dan Sandåsin kuorma-autoista toimeksiannolla Norjassa yhtiöiden fuusioiduttua.

DAN SANDÅS

20 VUOTTA TOIMITUSJOHTAJANA



Työnimike:
TJ. VUOSINA 1989–2007

Ajetut kilometrit:
1–2 MILJOONAA

”Se oli mielenkiintoista elämää. Eläisin sen kaiken ehdottomasti uudelleen, jos se olisi mahdollista.”

Näin NTC:n entinen toimitusjohtaja Sandås kuvailee pitkää uraansa kuljetusalalla.

Sandås oli kouluttautunut koneinsinööriksi, mutta päätti jo nuorena seurata isänsä jalanjälkiä ja omistautua kuorma-autoille. Juuri avioituneelle talonomistajalle ei ollut helppoa tehdä suurta investointia kuorma-autoon ja yrittää samalla saada omaa talouttaan tasapainoon. Mutta motivaatio tuli ymmärrettävästi itsestään.

”Isäni ei katsonut uravalintaani hyvällä. Hänen mielestään minun olisi pitänyt hakeutua koulutustani vastaavaan ammattiin, mutta kuljetusala kiinnosti minua”, Sandås sanoo.

Tämä osoittautui todelliseksi onnenpotkuksi, sillä Sandås ei ole katunut valintaansa hetkeäkään. Työuran varrelle mahtuu lukuisia muistoja ja koettelemuksia, ja on selvää, että kuljetusala on muuttunut merkittävästi Sandåsin ensimmäisestä reissusta, puhumattakaan sitä edeltävästä ajasta tähän päivään asti.

”Muistan harjoitelleeni peruuttamaan perävaunun kanssa eräällä Vaasan linja-autoasemalla ensimmäistä reissuani edeltävänä sunnuntaina. Nykyään asiat ovat toisin, kun vaaditaan tarvittavat paperit ja todistukset”, Sandås sanoo.

Vaikka ulkoiset olosuhteet ovat muuttuneet huomattavasti, niin yrityksessä vallitseva tarmokkuus, sisukkuus ja luottamus ovat pysyneet samoina. ”Asiakkaamme ovat aina tienneet, että he voivat luottaa siihen, mitä lupaamme, ja että me pidämme sanamme”, Sandås tiivistää.

1990-LUKU

1990-luvun alun lama vaikutti kaikkiin. Korkotaso nousi yli 30 prosenttiin ja devalvaatio koetteli taloudellisesti NTC:n omistajia, jotka tekivät kaikkensa yrityksen pelastamiseksi.

Fuusioon ja irtoperävaunuinvestointeihin tarvittiin suuria lainoja, mikä lisäsi taloudellista painetta. Samalla turkisteollisuudella alkoi mennä heikommin, mikä vähensi huomattavasti rehukeittiöille tehtäviä kuljetuksia. Näillä haasteilla olisi voinut olla tuhoisat seuraukset, mikäli omistajat eivät olisi toimineet niin päättäväisesti kuin he toimivat. Mikä tilanteen siis oikein pelasti?

SÄÄSTÖJÄ UUSILLA JÄRJESTELMILLÄ

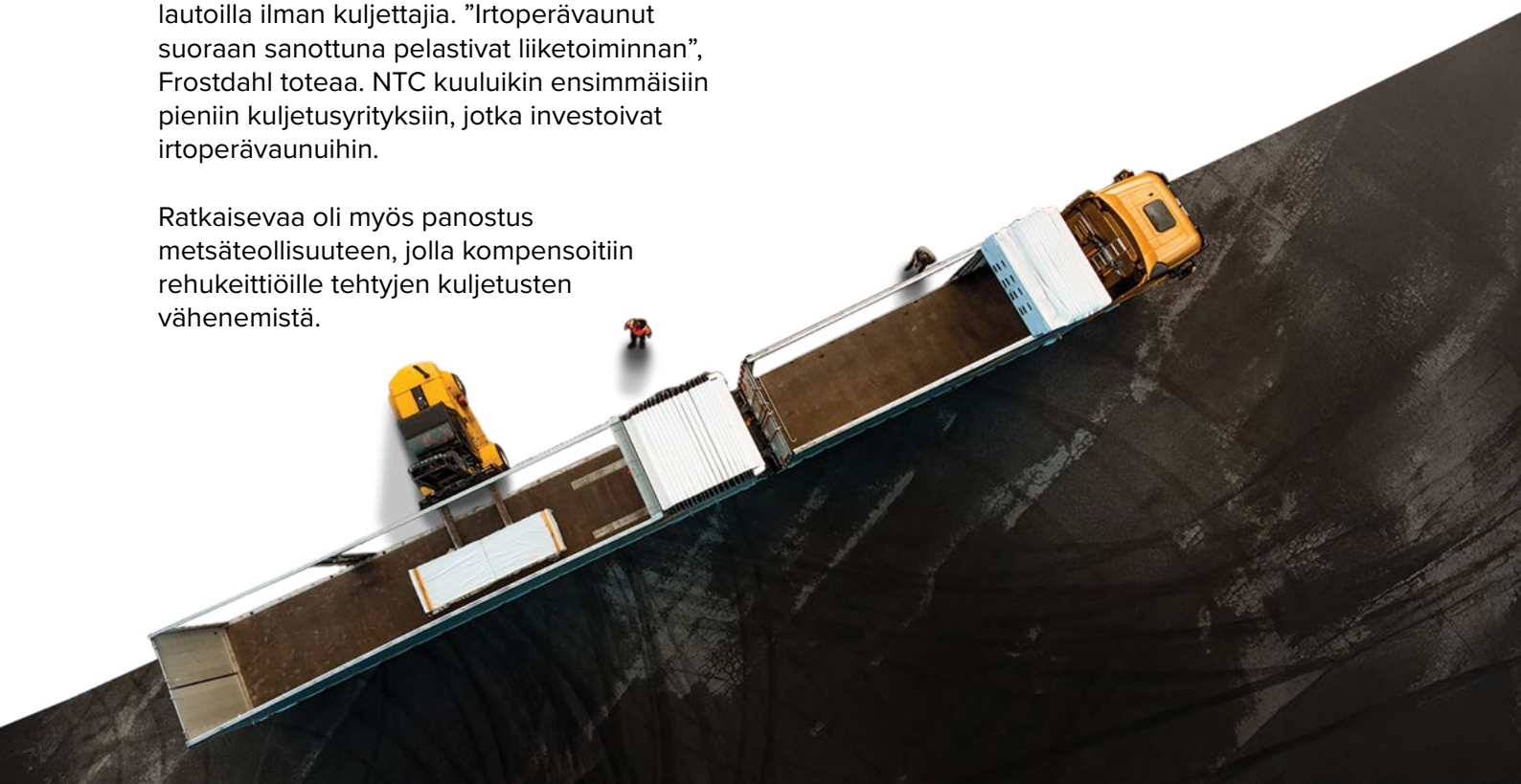
”Ymmärsimme, että yön yli lautoilla seisovista autoista koituu vain kustannuksia. Siksi päätimme ryhtyä käyttämään irtoperävaunuja”, Sandås kertoo.

Irtoperävaunujärjestelmästä tuli merkittävä kustannussäästö, sillä rahti voitiin kuljettaa lautoilla ilman kuljettajia. ”Irtoperävaunut suoraan sanottuna pelastivat liiketoiminnan”, Frostdahl toteaa. NTC kuuluikin ensimmäisiin pieniin kuljetusyrityksiin, jotka investoivat irtoperävaunuihin.

Ratkaisevaa oli myös panostus metsäteollisuuteen, jolla kompensoitiin rehukeittiöille tehtyjen kuljetusten vähenemistä.

SUOMEN RAHTIMÄÄRIEN KASVU

Suomesta lähtevien rahtien määrät kehittyivät suotuisasti, ja valtaosa viennistä tuli metsäteollisuudesta. ”Paperikuljetuksia tehtiin Imatralta Ruotsin Skoghalliin useiden satojen tonnien erissä kerrallaan. Haasteena oli löytää paluukuormia, sillä täytettäviä perävaunuja saattoi olla 50–60”, Sandås muistelee.





Turkisteollisuuden kuljetuksiin käytetty säiliöauto. Kuva 2000-luvun alusta.

VIENTI VENÄJÄLLE

Kun tuonti Ruotsista väheni, vienti Venäjälle kasvoi. Terästä ja elektroniikkaa kuljetettiin irtoperävaunuilla Suomen kautta Viipuriin, jossa ne siirrettiin venäläisiin vetoautoihin.

Liiketoiminta idässä toi kuitenkin mukanaan tiettyjä haasteita. Tuon ajan tarinat kertovat, kuinka kuljettajat saivat toisinaan väärennetyiksi osoittautuneita seteleitä, ja kuinka välittäjät kohtasivat toisinaan uhkauksia. A. Vestlin muistelee: ”Venäjän yhteyshenkilömme oli turvallisuuspalvelutaustainen, kokenut mies, joka puhui ruotsia, venäjää ja englantia. Eräänä yönä hänen autonsa varastettiin sen jälkeen, kun hänen poikaansa oli uhkailtu Riiassa.”

Kuljetuksetkaan eivät olleet aina luotettavia. Tavallisesti vetoauto vaihdettiin Viipurissa, mutta kuorman jatkumisesta ei ollut takeita: ”Eräinä joulunpyhinä rajalla oli 20 irtoperävaunua, joihin ei saatu yhteyttä. Kaikkien niiden vaihteistoissa tai moottoreissa oli ongelmia. Silloin ymmärsimme, että meidän oli mietittävä Venäjän-liikennettä uudelleen.”

Kuljetukset itään toivat yritykselle taloudellista nostetta, mutta haasteet kasvoivat liian suuriksi, ja NTC päätti lopettaa kyseisen seikkailunsa (vuonna 1995), kun rahtimäärät Suomeen alkoivat kasvaa.

SUURET MÄÄRÄT PAPERIA

Paperirullien toimitukset Kaukopäästä ja Anjalasta Karlstadiin jatkuivat.

”Paperikuljetukset olivat meille ratkaisevan tärkeitä, koska toimitusmäärät olivat niin suuria”, Frostdahl sanoo. Paperi laminoitiin Ruotsissa ja kuljetettiin tehtaisiin, jossa siitä tehtiin purkkeja elintarviketeollisuudelle. Yrityksessä elettiin hektisiä aikoja, ja satoja tonneja paperia kuljetettiin Suomesta nopealla aikataululla, jotta saatiin tilaa muille kuljetuksille.

Suunnilleen samoihin aikoihin yritys ryhtyi investoimaan käytettyihin perävaunuihin lisätäkseen paperikuljetusten kapasiteettia. Frostdahlin mukaan kalusto koostui tässä vaiheessa 50–60 perävaunusta. Kalusto kasvoi nopeasti, kun kerralla hankittiin noin 20 käytettyä perävaunua. Suomen EU-jäsenyyden ansiosta vuonna 1995 maiden välisistä kuljetuksista tuli entistä sujuvampia, ja teollisuuden vienti vakiintui.

HYVÄT ASIAKASSUHTEET

1990-luvun aikana rakennettiin monia arvokkaita asiakassuhteita ja kumppanuuksia, jotka jatkuvat vielä tänäkin päivänä ja ovat osoitus tyytyväisistä asiakkaista ja hyvin tehdystä työstä! NTC on aina pyrkinyt huolehtimaan asiakkaistaan. Myös muita yrityksiä kokeilleet asiakkaat ovat palanneet takaisin huomattuaan, miten hyvin NTC hoitaa tehtävänsä.

”Paperikuljetukset olivat meille ratkaisevan tärkeitä, koska toimitusmäärät olivat niin suuria.”

– Magnus Frostdahl

Kuvassa Axel Holmin poika Johan Holm 1990- ja 2000-lukujen vaihteessa.



2000-LUKU

2000-luvulla rahtimäärät kasvoivat, ja NTC vakiinnutti vahvan asemansa markkinoilla. Metsäteollisuuden kuljetuksista muodostui yritykselle tärkeä markkina suuren ja joustavan kuljetuskapasiteetin ansiosta.

NTC:lle on aina ollut tärkeää, että lastaus- ja purkamisaikatauluissa pysytään, mikä kiteytyy yrityksen iskulauseessa: On time. Everytime. A. Vestlin selittää:

”Ei saanut olla liian ajoissa tai liian myöhässä. Mikäli näin kävi, poikkeama merkittiin muistiin, ja jos poikkeamia kertyi tarpeeksi, vaadittiin selitys. Tällä saattoi olla vaikutusta tuleviin hankintoihin.”

DAN SANDÅS LUOVUTTAA KAPULAN ETEENPÄIN

Syyskuussa 2007 Dan Sandås jää eläkkeelle, ja Caj Vestlin siirtyy yrityksen toimitusjohtajaksi. Yhden perustajan poikana C. Vestlin varttui yrityksen parissa, mutta lapsena häntä ei juurikaan kiinnostanut työskennellä alalla: ”Se johtui siitä, että isäni Albert oli niin paljon poissa kotoa.” Opiskeltuaan ja työskenneltyään muutaman vuoden toisella alalla C. Vestlin muutti kuitenkin mieltään, ja vuonna 2005 hän siirtyy mukaan NTC:n päivittäiseen työhön. Hän aloittaa tutustumalla alaan, markkinoihin ja organisaatioon, ja parin vuoden kuluttua hän siirtyy yrityksen toimitusjohtajaksi.

FINANSSIKRIISI JA VAIKEAT AJAT

Syksyllä 2008 kuljetusalaa koetteli suuri finanssikriisi, joka vähensi liikevaihtoa kolmanneksella hyvin lyhyessä ajassa, johtuen pääosin rahtimäärien laskusta. ”Tämä oli ensimmäinen suuri haaste, jonka kohtasin toimitusjohtajana, ja se muutti käytännössä kaiken”, C. Vestlin sanoo.

Hän teki yhdessä johdon kanssa ratkaisevan tulevaisuutta koskevan päätöksen. Kun monet kuljetusyhtiöt päättivät luopua kalustostaan ja korvata sen ulkomaisilla ajoneuvoilla, NTC valitsi erilaisen tien.



KOKO KETJUN TÄYDELLINEN HALLINTA

Pystyäkseen jatkossakin kilpailemaan tehokkaasti, johto päätti säilyttää koko yrityksen toiminnan hallinnan. Toisin sanoen he päättivät pitää oman kalustonsa ja henkilökuntansa, kuljettajat mukaan lukien. Tämä päätös osoittautui myöhemmin ratkaisevaksi yrityksen menestyksen kannalta. C. Vestlin toteaa:

”Osaavan henkilö-kuntamme ansiosta pystymme kilpailemaan muiden kanssa. Emme voi olla suurin, mutta kenties paras.”

ARVOSTETTU HENKILÖKUNTA

Koko NTC:n pitkän matkan varrella kuljetusalalla yksi asia on ollut erityisen selvä – ihmiset ovat menestyksemme perusta. Monet yrityksen työntekijät, niin toimistolla kuin tien päällä, ovat työskennelleet NTC:llä yli 30 vuotta. He ovat uskollisuudellaan, sitoutumisellaan ja kokemuksellaan tehneet yrityksestä sen, mikä se on nykyään. Kuljettajien asiantuntemus on ollut korvaamatonta, ja toimistohenkilökunta on huolehtinut yrityksen sujuvasta toiminnasta.

Lisäksi työntekijöiden välinen ilmapiiri on aina ollut hyvä ja henkilökunnan vaihtuvuus vähäistä, mikä on luonut viihtyisän työympäristön ja vahvan yhteisöllisyyden. Odotamme innolla, että pääsemme yhdessä jatkamaan kehittymistä sekä vastaamaan uusiin haasteisiin samalla sitoutumisella, joka on tuonut meidät tähän päivään.



Suomen henkilöstöä.



Ruotsin henkilöstöä.

2010-LUKU

2010-luvulla talous elpyy, mikä tarjoaa mahdollisuuksia investoinneille ja yrityksen kehittämiselle. Mutta mitä tämä tarkoittaa yrityksen kasvun ja kannattavuuden kannalta?

”Vuoden 2009 lopussa markkinat alkoivat elpyä, ja vuosi 2010 oli menestyksekäs”, C. Vestlin sanoo. Tässä vaiheessa keskitytään entistä enemmän asiakkaiden tarpeisiin. Tavoitteena on pystyä räätälöimään palveluja ja tarjota ainutlaatuisia ratkaisuja asiakkaiden kaikkiin tarpeisiin.

UUDET JOUSTAVAT AJONEUVOT

Yritys panostaa nyt suurempiin ja pitkäjänteisempiin investointeihin sekä vaunu- että ajoneuvokantaan, ja tavoitteena on nykyaikaistaa kalustoa ja lisätä joustavuutta. ”Investoimme eri teollisuudenaloille soveltuvaan varustukseen, mutta päätimme, että emme tee lämmin- tai kylmäkuljetuksia. Keskityimme niihin osa-alueisiin, jotka olivat vahvuuksiamme”, C. Vestlin toteaa.

Samalla yritys tarkastelee, mitkä ajoneuvot ovat tehokkaimpia kuljetettavien rahtivirtojen, lähinnä raskaiden ja tilaa vievien kuormien, kannalta. Uusia malleja ja merkkejä otetaan käyttöön kuljetusten optimoimiseksi.

ASIAKKAAT SAAVAT ENEMMÄN TIETOA KULJETUKSISTA

Vuonna 2016 NTC ottaa merkittävän edistysaskeleen kehittämällä oman ERP-järjestelmän, joka sisältää pääsyn tärkeisiin ajoneuvotietoihin. Lisäksi luodaan asiakasportaali, josta asiakkaat voivat helposti tarkastella kuljetusten tietoja, kuten rahtikirjoja, toimitusaikoja ja CO2-päästöjä.

PROJEKTIKULJETUKSET ASIALISTALLA

Liiketoiminta laajenee entisestään, kun NTC ryhtyy tarjoamaan projektikuljetuksia. Jani Vestlin, jolla on noin 15 vuoden kokemus maailmanlaajuisista projektikuljetuksista sekä vakiintunut yhteistyöverkosto, aloittaa tämän liiketoiminta-alueen johtajana.

2010-luvulla tehtyjen kehitystoimien ja investointien ansiosta NTC:llä on paitsi historiansa modernein ja joustavin ajoneuvokalusto myös räätälöidyt digitaaliset työkalut sekä useita liiketoiminta-alueita.

”Liiketoiminnan rakentaminen ja laajentaminen vei aikaa, mutta vähitellen pystyimme laajentamaan asiakaskuntaamme niin, että emme enää toimineet vain muutaman toimialan varassa”, C. Vestlin sanoo.

2020-LUKU

2020-luvulla virukset ja sodat rajoittavat sekä muuttavat kuljetusalaa, mutta siitä huolimatta syntyy uusia mahdollisuuksia ja kestävyyden merkitys korostuu.

NTC pyrkii osaltaan vaikuttamaan tulevaisuuden kuljetusalaan. Yritys haluaa olla edelläkävijä sekä pitkäaikainen ja luotettava kumppani asiakkailleen, riippumatta eteen tulevista haasteista. C. Vestlin toteaa:

”Taloudellinen menestys on perusedellytys, mutta emme tavoittele lyhyen aikavälin voittoja. Liiketoiminnan tulee olla sekä kestävää että kannattavaa.”

RAJOITUKSET, KONFLIKTIT JA MUUTTUVAT OLOSUHTEET

Talven 2020 pandemia aiheutti epävarmuutta monilla toimialoilla, myös kuljetusalalla: ”Rajoitukset vähensivät kuljettajien liikkuvuutta, mikä johti sekä kuljettaja- että ajoneuvopulaan koko Euroopassa”, C. Vestlin sanoo. Myös toimintaympäristö muuttui, kun tavaravirroille löytyi uusia reittejä, ja korvaavia kuormia kuljetettiin tilapäisesti yhä enemmän Pohjoismaiden kautta.

Tilanne paheni entisestään, kun Venäjän ja Ukrainan välillä syttyi sota vuonna 2022, minkä vuoksi kymmenet tuhannet ukrainalaiskuljettajat joutuivat palaamaan kotiinsa puolustamaan maataan. Lisäksi uudet ulkomaisia kuorma-autoja ja ulkomaista työvoimaa koskevat säännökset (liikkuvuuspaketti) vaikuttivat Euroopan markkinoiden dynamiikkaan.

HALLINTA KAUTTA LINJAN

Näistä haasteista huolimatta NTC:n kuljetusten kysyntä kasvoi tänä aikana. Strategia, joka perustuu omaan henkilökuntaan, joustavaan ajoneuvokantaan ja vahvaan kumppaniverkostoon, osoittautui korvaamattomaksi epävarmoina aikoina.

”Pitkäjänteinen työ, jota olimme tehneet liiketoiminnan rakentamiseksi, oli juuri sitä, mitä tarvittiin”, C. Vestlin sanoo. ”Nykyään näemme, että NTC:llä on mahdollisuuksia kilpailla niillä markkina-alueilla, joilla toimimme.”

PAINOPISTEENÄ YMPÄRISTÖ

Viime vuosina kestävyydestä on tullut yhä keskeisempi osa NTC:n toimintaa. Syksyllä 2023 julkaisimme ensimmäisen vastuullisuusraporttimme, jossa selkeytimme prioriteettejamme sekä niitä työkaluja, joita tarvitaan jatkaaksemme toimintamme kehittämistä kohti ympäristöystävällisempiä kuljetuksia. NTC odottaa innolla toimivansa jatkossakin alan edelläkävijänä, sitoutuen vahvasti sekä kannattavuuteen että kestävyyteen.

CAJ VESTLIN

NYKYINEN TOIMITUSJOHTAJA



Työnimike:
TJ. VUODESTA 2007–

Työvuodet NTC:llä:
LÄHES 20

”Myynti on aina kiinnostanut minua”,

NTC:n toimitusjohtajana vuodesta 2007 toiminut C. Vestlin sanoo. Nuoruudessaan C. Vestlin päätti opiskella markkinointia Vaasassa, eikä hänellä ollut aikomustakaan siirtyä kuljetusalalle. Hän halusi tutustua muihin mahdollisuuksiin.

”Valmistuttuani näin Vaasassa sijaitsevan Autoliike Lähdemäen työpaikkailmoituksen, jossa etsittiin automyyjää. Hain työpaikkaa ja sain sen.”

C. Vestlin työskenteli automyynnissä noin kuusi vuotta. Sen jälkeen hän koki olevansa valmis siirtymään kuljetusalalle. Hän aloitti NTC:llä vuonna 2005, ja hänet valittiin toimitusjohtajaksi vuonna 2007. Näinä ensimmäisinä vuosinaan hän käytti tilaisuuden hyväkseen: tutustui organisaatioon ja osallistui asiakastapaamisiin yhdessä silloisen toimitusjohtajan Sandåsin kanssa.

”Kun aloitin toimitusjohtajana, päätavoitteeni oli onnistunut sukupolvenvaihdos, mutta myös luottamuksen rakentaminen asiakkaisiin. Yrityksen talous oli hyvä ja markkinat vakaat, joten suuria muutoksia ei tarvittu.”

Haasteita ei kuitenkaan tarvinnut odottaa kauan. Suuri finanssikriisi sai alkunsa vuonna 2008 ja ravisteli markkinoita. Samaan aikaan monet suuret kuljetusyritykset siirtyivät käyttämään ulkomaisia alihankkijoita, mutta NTC päätti panostaa pohjoismaiseen kalustoon ja omaan henkilökuntaan. ”Vuoden 2009 loppupuolella huomasimme, että markkinat alkoivat muuttua. Onnistuimme pitämään nykyiset asiakkaamme ja saamaan myös joitakin uusia. Se antoi meille uutta intoa”, C. Vestlin sanoo.

Vuosien varrella NTC on löytänyt oman markkinarakonsa muun muassa keskittymällä aloihin, joilla yrityksellä on vahvuuksia ja menestysmahdollisuuksia. ”Suhdanteet elävät, mutta ajan myötä sitä oppii, että markkinat elpyvät aina.”

Kun kysytään, mikä C. Vestliniä motivoi hänen työssään eniten, vastaus on selvä: ”Henkilökunta ja asiakassuhteet. Henkilökuntamme osaaminen, sitoutuminen ja halu onnistua mahdollistavat sen, että pystymme suhteellisen pienenä toimijana kilpailemaan markkinoiden jättien kanssa.”

VAKIINTUNUT, LUOTETTAVA JA TULEVAISUUTEEN SUUNTAAVA

NTC on luotettava ja vakiintunut toimittaja, jolla on yli 70 vuoden kokemus kuljetusalalta. Tämä kokemus on antanut meille korvaamatonta osaamista, ja samalla kehitämme jatkuvasti kestäviä strategioita sekä digitaalisia työkaluja tulevaisuuden tarpeisiin.

Olemme ylpeitä siitä, että voimme tarjota korkealaatuisia kuljetusratkaisuja, toimitusvarmoja kuljetuksia ja henkilökohtaista palvelua. Pitkäaikaisia asiakassuhteitamme hoitamalla ja henkilökuntaamme vaalimalla olemme luoneet vankan perustan, jonka varaan voimme rakentaa. NTC:n ihmiset tekevät yrityksen, ja yhdessä jatkamme kuljetuspalvelujen tarjoamista, joihin asiakkaamme voivat luottaa – nyt ja tulevaisuudessa.



1953–2023

NTC TRANSPORT