

# Hur utveckla Vasa hamn?

Case: Oy Blomberg Stevedoring Ab

Lina Åback

Examensarbete för tradenom (YH)-examen

Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

Vasa 2017



## EXAMENSARBETE

Författare: Lina Åback

Utbildning och ort: Företagsekonomi, Vasa

Inriktningsalternativ: Internationell handel

Handledare: Linda Jönn

Titel: *Hur utveckla Vasa hamn?*

---

Datum 7.11.2017      Sidantal 51

Bilagor 2

---

### Abstrakt

I dagsläget är export och import en väsentlig komponent i ett lands ekonomiska stabilitet och tillväxt. Stuveriverksamhet utgör en viktig del i logistikkedjan, utan verksamheten skulle sjötransporten stanna upp. Detta examensarbete utgör en undersökning för hur man skulle kunna utveckla Vasa hamnverksamhet med fokus på stuverirörelsen. Uppdragsgivaren är hamnoperatören Oy Blomberg Stevedoring Ab i Vasa.

Examensarbetet består av en teoretisk och empirisk del. Teoridelen omfattar grundläggande information gällande sjötransport och fartygsstatistik i Finland och Sverige. Det görs även en introduktion av fem olika hamnoperatörer som sedan jämförs i den empiriska delen. Metoden i den empiriska delen består av personliga intervjuer bland yrkesmänniskor inom branschen, samt en enkätundersökning till hamnoperatörerna som sedan jämförs. Resultaten redogörs genom analys av enkätsvaren och analys av personliga intervjuerna. Även en sammanfattning av slutresultaten redovisas.

Slutsatsen i examensarbetet är att Vasa har en bra hamn och en utmärkt hamnoperatör. Lösningen till en fortsatt tillväxt är att få igång en fortlöpande linjetrafik till Europa. Problemet är att samla ihop tillräckligt många bindande aktörer för att åstadkomma en tillräckligt stor godsvolym per veckobasis. För hamnoperatörens- och hamnbolagets del skulle en del investeringar kunna göras, så som att utvidga hamnområdet och införskaffa en bättre RoRo-ramp. Det har dock understrukits att det inte är huvudproblemet att lösa i utvecklingen av Vasa hamn. En hamnoperatör gör sällan något unikt, alla hamnoperatörer gör samma arbete med lastning och lossning. Svårigheterna är därför att kunna peka ut vad en hamnoperatör skall göra bättre i jämförelse med andra.

---

Språk: svenska

Nyckelord: stuveriverksamhet, logistikkedja, benchmarking

---

# OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Lina Åback

Koulutus ja paikkakunta: Liiketalous, Vaasa

Suuntautumisvaihtoehto: Kansainvälinen kauppa

Ohjaaja: Linda Jönn

Nimike: *Miten kehittää Vaasan satama?*

---

Päivämäärä 7.11.2017 Sivumäärä 51

Liitteet 2

---

## Tiivistelmä

Tänä päivänä vienti ja tuonti muodostavat oleellisen osan maan talouskasvusta. Logistiikkaketjussa ahtaajatoiminnalla on tärkeä rooli. Merikuljetus lakkaisi toimimasta ilman ahtaajia. Tässä opinnäytetyössä tutkitaan, miten Vaasan sataman toimintaa voitaisi kehittää ahtaajien liiketoimintaa silmällä pitäen. Toimeksiantaja on satamaoperaattori Oy Blomberg Stevedoring Ab Vaasassa.

Opinnäytetyö on jaettu teoria-, empiiri- sekä tulososioihin. Teoriaosuudessa käsitellään kaikki olennainen tieto koskien merikuljetuksia ja laivatilastoja Suomessa sekä Ruotsissa. Lisäksi esitellään viisi eri satamaoperaattoria, jotka empiirisessä osiossa vertaillaan. Menetelmäksi on valittu henkilökohtainen haastattelu. Haastateltavina on ollut alan ammattilaisia. Lisäksi on satamaoperaattoreille tehty kyselytutkimus. Näitä vastauksia on verrattu keskenään. Tulososiossa analysoidaan sekä kyselyn vastauksia, että henkilökohtaisia haastatteluita. Tuloksista on myös tehty yhteenveto.

Opinnäytetyön pohjalta voidaan tehdä johtopäätös, että Vaasan kaupungilla on hyvä satama ja on loistava satamaoperaattori. Tasaisempi linjaliikenne Eurooppaan voisi edistää sataman kasvua. Riittävä määrä sitoutuneita toimijoita on vaikea saada koottua, jotta viikoittainen tavaramäärä olisi taattu. Investoinnit satamaoperaattorin ja satamayhtiön puolelta mahdollistaisi satama-alueen laajentamisen sekä paremman RoRo-rampin. Tämä ei kuitenkaan ole suurin ongelma Vaasan sataman kehityksen kannalta. Satamaoperaattori tekee harvoin mitään ainutlaatuista, kaikki operaattorit tekevät samaa lastaamisen ja purkamisen työtä. Tästä syystä on vaikea osoittaa, mitä satamaoperaattori voisi tehdä paremmin verrattuna muihin toimijoihin.

---

Kieli: ruotsi

Avainsanat: ahtaaminen, logistinen ketju, benchmarking

---

## BACHELOR'S THESIS

Author: Lina Åback

Degree Programme: Bachelor of Business Administration

Specialization: International Business

Supervisor: Linda Jönn

Title: *How to Develop the Port of Vaasa?*

---

Date November 13, 2017    Number of pages 51    Appendices 2

---

### Abstract

Nowadays export and import are essential components for a country's economic stability and growth. Port operations are an important part of the logistics chain. Sea freight would stagnate without the port operating business. This bachelor's thesis contains an analysis from the port operators point of view on how to develop the harbor of Vaasa. This task was commissioned by the port operator Oy Blomberg Stevedoring Ab in Vaasa.

This thesis consists of two parts, one theoretical and one empirical part. The theory covers the basics of this study regarding sea freight and vessel statistics in Finland and Sweden. Five port operators are compared in the empirical part and an introduction about them are made in the theoretical part. The method used were personal interviews with professionals in the branch of industry. A questionnaire survey for the chosen port operators were executed and analyzed. The results were narrated through analysis of the questionnaires and analysis of the personal interviews. A conclusion of the results is defined in the results.

The conclusion was that the port of Vaasa is a good harbor and the port operator in Vaasa is excellent. The solution for continuous growth is to achieve regular sea freight traffic to Europe. The problem is to collect enough binding undertakings to be able to achieve enough cargo per week. The port operator and port company have some investments that could be made. The port area should be extended and an invest in a new RoRo-ramp should be made. However, this it is not the main problem for continuous development of the port in Vaasa. A port operator rarely does anything ordinary, if you compare to its competitors. Every port operator does the same kind of job within the loading and unloading of cargo. The difficulty in this study was to point out exactly what the port operator should do better in comparison with other port operators.

---

Language: Swedish

Key words: stevedoring, logistics chain, benchmarking

---

# Innehållsförteckning

1	Introduktion.....	1
1.1	Syfte .....	1
1.2	Metod .....	2
1.3	Företagsbeskrivning Oy Blomberg Stevedoring Ab.....	2
2	Teoretisk del.....	3
2.1	Sjötransport.....	3
2.2	Fartyg.....	3
2.3	Linjesystem.....	4
2.4	Hamnverksamhet.....	6
2.4.1	Tullager.....	7
2.4.2	Stuveriverksamhet.....	7
2.5	Marknadsföring .....	8
2.5.1	Benchmarking.....	9
2.5.2	Marknadsföringsmix .....	9
3	Fartygstrafiken i Sverige och Finland.....	11
3.1	Finlands sjöstatistik .....	11
3.2	Sveriges sjöstatistik.....	14
3.3	Överblick.....	17
4	Jämförelseobjekt .....	18
4.1	Kvarken Ports .....	18
4.2	Vasa hamn .....	19
4.3	Umeå hamn.....	20
4.3.1	SCA.....	21
4.4	Karleby hamn.....	22
4.4.1	Oy M. Rauanheimo Ab och Oy Otto Rodén Ab.....	23
4.5	Skellefteå hamn.....	24
4.5.1	ShoreLink Terminal.....	24
5	Empiriska delen.....	25
5.1	Undersökningsmetod .....	25
5.2	Intervju med Sakari Mäki-Fränti, Oy Blomberg Stevedoring Ab .....	26
5.3	Intervju med Margaretha Gustafsson, SCA Logistics .....	28
5.4	Intervju med Markus Rönnblom, Kvarken Ports .....	31
5.5	Intervju med Pekka Mäkinen, VASEK .....	33
5.6	Intervju med Kaj Seppälä, Wärtsilä .....	36
5.7	Jämförelse av enkätsvar .....	38
6	Resultat.....	42

6.1	Intervjuanalys.....	42
6.2	Analys av enkätsvar .....	45
6.3	Sammanfattning.....	47
7	Diskussion och avslutning.....	48
8	Källförteckning .....	49

## **Bilageförteckning**

Bilaga 1                      Intervjufrågor

Bilaga 2                      Enkätfrågor

## Förord

Först vill jag tacka Oy Blomberg Stevedoring Ab för att jag fick möjligheten att skriva detta examensarbete. Jag vill även tacka min handledare Linda Jönn för handledning och stöd. Slutligen vill jag tacka alla respondenter som svarat på mina intervjuer och gjort den praktiska delen i examensarbetet möjligt. Jag hoppas att examensarbetet kan till någon mån hjälpa eller vara intressant för läsaren.

Vasa 10.11.2017

Lina Åback

# 1 Introduktion

Importen och framförallt exporten är i stor omfattning viktig för ett lands ekonomi. Importen och exporten utförs av diverse logistikföretag via olika transportlösningar. Största transporten som används i Finland idag är sjötransport. Välutrustade hamnar och kunniga stuveribolag är en viktig del i att få en gynnsam import och export. Marknadsföring och företagskontakter är a och o för en framgångsrik hamn. Hamnoperatörer konkurrerar med andra hamnoperatörer i branschen med den geografiska lokaliseringen i åtanke.

Examensarbetet har två olika delar, en teoretisk del och en empirisk del. Den teoretiska delen behandlar främst bakgrundsfakta och information som kan vara till nytta i den empiriska delen. Empiriska delen består dels av intervjufrågor som besvarats av de som varit med i undersökningen. Den andra delen av den empiriska delen består av enkätfrågor som har skickats till flera hamnoperatörer där svaren redogörs. Examensarbetet har även ett kapitel där resultatet återberättas och därefter diskuteras resultatet i det avslutande kapitlet.

Detta kapitel redogör syftet för examensarbetet samt metoden som har använts i den empiriska delen. Kapitlet avslutas sedan med en företagsbeskrivning av uppdragsgivaren.

## 1.1 Syfte

Syftet med detta examensarbete är att hitta redskap och tillvägagångssätt som fattas stuveriföretaget *Oy Blomberg Stevedoring Ab* i Vasa. Problemformuleringen är att ta reda på hur man skulle kunna förbättra sin verksamhet som stuveriföretag. Avgränsningen på examensarbetet är att jag jämför Sverige och Finlands godstrafik som helhet. Jag går också in på djupet på fem stuveriföretag varav tre är i Finland och två är i Sverige. Det görs även personliga intervjuer med yrkesmänniskor som har erfarenhet inom sjötransport och stuveriverksamhet. Orsaken är att få en inblick i dessa yrkesmänniskors personliga åsikter.



## 1.2 Metod

Forskningsmetoden som används är intervjufrågor i form av enkät som skickas ut till stuveribolagen i Vasa, Umeå, Karleby och Skellefteå. Dessutom utförs personliga intervjuer med Wärtsilä Oyj Abp, VASEK-Vasaregionens utveckling Ab, Kvarnen Ports, stuveribolaget SCA i Umeå samt uppdragsgivaren Oy Blomberg Stevedoring Ab.

## 1.3 Företagsbeskrivning Oy Blomberg Stevedoring Ab

Oy Blomberg Stevedoring Ab är ett dotterbolag till KWH-gruppen. KWH är ett finskt familjeföretag med flera dotterbolag runt om i världen. Koncernen är uppdelad i tre delar, vilket är upplagt enligt affärsområden. Delarna består av Mirka, KWH Invest och KWH Logistics. (KWH, 2016)

Mirkas affärsområde är inom slipmaterial och högklassiga slipverktyg. I Finland finns Mirka i Jeppo, Oravais, Jakobstad och i Karis. Mirkas omsättning år 2016 låg på 395 miljoner euro. Personalstyrkan uppkom till 1108 anställda 2016. De exporterade 96% av tillverkningen. Totalt har de dotterbolag i 16 länder och exporterar till omkring 100 olika länder. (KWH, 2016)

KWH Invest satsar på lavoarer och dylika system för kök och badrum som går under namnet Prevox samtidigt som de har aktieinnehav på 44,7% i Uponor Infra Ltd som tillverkar plaströrssystem vars användningssyfte är inom samma område. KWH Invest finns i Nykarleby och i Poznan i Polen. KWH Invest hade en omsättning på 27,1 miljoner euro och de hade en personal på 198 anställda år 2016. (KWH, 2016)

KWH Logistics erbjuder olika logistiklösningar för kunder. KWH Logistics är uppdelade i flera dotterbolag varav dessa är segmenterade enligt verksamhetsområde. *KWH Freeze Ltd* erbjuder kylager för gods som är i behov av nedkylning. *Oy Backman-Trummer Ab* och *Oy Moonway Ab* erbjuder transportlösningar med kombination av flera transportsätt. *Oy Adolf Lahti Yxpila Ab* erbjuder hantering, lagring samt transport av gods och dylika tjänster. *Oy Blomberg Stevedoring Ab*, *Oy M. Rauanheimo Ab*, *Stevena Oy*, *Oy Otto Rodén Ab*, *A. Jalander Oy* samt *Vaasa Stevedoring Ab* är hamnoperatörer vars uppgift är att hantera gods vid hamnarna. KWH Logistics hade en omsättning på 128,9 miljoner euro 2016. Samma år hade de 411 anställda totalt. (KWH, 2016)

*Oy Blomberg Stevedoring* är hamnoperatör i Kalajoki, Vasa och Kristinestad där jobbar med stuveri samt har tullager. De hanterar gods i form av containerlaster, bulk, stycke gods samt stora projektlastar som t.ex. vindturbiner. (KWH, 2016)

## 2 Teoretisk del

Den teoretiska delen redogör grunden för sjötransport och hamnverksamhet så att man lättare kan ta del av den empiriska delen. Basfakta inom sjötransport så som fartyg, linjesystem och hamnverksamhet presenteras. Även den del av marknadsföring som berör detta slutarbete redogörs.

### 2.1 Sjötransport

Sjötransport innebär transport av gods med fartyg via sjövägen. Sjötransport är ett av de största transportsätten som använts genom tiderna som fortfarande används idag. Orsaken varför man använder sjötransport är bl.a. för dess höga kostnadseffektivitet. Kostnadseffektiviteten beror på att fartygsutvecklingen är kontinuerlig och uppkomsten av snabbare och mer specialiserade fartyg håller nere kostnadsutvecklingen. Kostnaderna för frakten per gods ligger mellan 6–30% beroende på godsets värde, vilket är en konkurrenskraftig andel jämfört med andra transportsätt. (Lumsden, 2012, pp. 171-172)

### 2.2 Fartyg

Inom sjötransporten används olika typer av fartyg anpassat till det gods som skall transporteras. Det finns även fartyg som tillverkats för att uppfylla ett specifikt behov för transporten, t.ex. fartyg med funktionsöverlappning av två olika fartygstyper. (Lumsden, 2012, p. 182) I denna del tas främst de fartygstyper upp som vi använder här i nejden och som är relevant i detta arbete.

Inom stycke gods fartyg kan man åtskilja flera olika typer av stycke gods fartyg. Bl.a. delas fartygen in i två fartygstyper enligt hanteringstekniken. LoLo-fartyg som står för *Lift on lift off* och RoRo-fartyg, *Roll on roll off*. LoLo-fartyg hanteras vertikalt och RoRo-fartyg hanteras horisontellt. LoLo innebär att man lyfter godset ombord på fartyget med hjälp av t.ex. lyftkranar. RoRo innebär att godset tas ombord med hjälp av truckar och liknande rullande redskap. Stycke gods fartyg transporterar allt mellan löst gods till pallar och containers. (Lumsden, 2012, p. 183)

Containerfartyg är vanligtvis en LoLo-variant när det kommer till lastning och lossning. Containerfartyg fraktar, som man hör på namnet containers. Fartygen fordrar specifika hamnutrustningar för att kunna hantera dessa containers. (Lumsden, 2012, p. 184)

RoRo-fartyg fraktar all gods som kan lastas och lossas med rullande utrustning. Gods som kommer till hamnen med t.ex. bil, lastbil, tåg och trailers kan effektivt lastas ombord på fartyget. Dock lämnar tomrum i lastutrymmet outnyttjat efter att lastningen skett. (Lumsden, 2012, s. 185 – 187)

Bulkfartyg fraktar torra och fasta laster s.k. bulklaster. Bulklaster är t.ex. säd, malm och kol. Bulkfartyg kan delas in i två olika lasttyper: kombinerade bulkfartyg och rena bulklastfartyg. Kombinerade är utformat för att kunna transportera olika typer av laster, t.ex. säd och olja. Rena bulklastfartyg är uppbyggt för att passa bäst åt en viss last. (Lumsden, 2012, s. 189 – 190)

Färjor och passagerarfartyg är utformade för att främst transportera passagerare (*PAX*), men även RoRo-gods. Passagerarfartyg kan delas in i tre olika typer: kryssningsfärjor, snabbgående färjor och kombinationsfärjor. Kombinationsfärjornas syfte är att möta efterfrågan på godstransport. (Lumsden, 2012, s. 188 – 189)

Tankfartyg är som bulkfartyg som fraktar flytande gods. Tankfartyg kan delas in i fyra olika typer baserat på godset som fraktas: Råoljetankfartyg, produkttankfartyg, kemikalietankfartyg och specialtankfartyg. Tankfartyg fraktar bl.a. asfalt, råolja och petroleumprodukter. (Lumsden, 2012, s. 190 – 192)

Andra fartygstyper som används är bilfartyg, fartygstyper med pråmsystem, kanalfartyg, skrovkoncept, fartyg med operationell drift och överstora fartyg. (Lumsden, 2012, s. 192 – 199)

### **2.3 Linjesystem**

Inom sjötransport använder man sig av marina linjesystem. Transporterna kopplas ihop i olika transportkedjor för att sedan bilda ett transportnätverk. Transportnätverken består av sammankopplingen av flera hamnar som leder till olika former av förbindelser. Upplägg som brukar förekomma inom transportnätverk är t.ex. en länk. (Lumsden, 2012, s. 175)

En länk innebär att två hamnar kopplas samman med en förbindelse, hamnarna är O/D-terminaler, vilket innebär att hela lasten på fartyget töms vid varje ankomst. Detta förenklar lastning och lossningarna. (Lumsden, 2012, s. 175 – 176)

Andra linjesystem som används är upplägg med flera länkar, flera länkar med en central länk, dubbelriktat eller enkelriktat slingsystem, feeder och hierarkiskt feedersystem. Flera länkar innebär att godset antingen lastas eller lossas i varje hamn utom i de hamnar där fartyget endast vänder, detta kräver en uppföljning av godset. Dock hålls hanteringskostnaderna nere när omplaceringen av godset ombord för att underlätta lossningen inte behöver åtgärdas. (Lumsden, 2012, s. 176 – 177)

Flera länkar med en central länk, detta linjesystem brukar användas vid transport mellan två geografiskt skilda områden, den centrala länken gör en anslutning mellan dessa skilda områden. (Lumsden, 2012, s. 177 – 178)

Slingsystemet består av flera hamnar som är ihopkopplade enligt närmaste hamn kopplas ihop med på följande närmaste hamn tills det bildar en ring. Systemet är antingen enkelriktat eller dubbelriktat, flera hamnar går dessutom effektivt att kopplas samman. Dock medför detta extra transportarbete och att lasten inte transporteras enligt närmaste väg. (Lumsden, 2012, s. 178)

Feeder är ett linjeupplägg som brukar finnas mellan stora hamnar mellan olika kontinenter. Detta innebär att godsvolymen är så pass stor att man ansluter sig till närliggande hamnar så att en del av godsflödet styrs mot dem. Resultatet är att frekvensen för båda hamnarna ökar. Hierarkiskt feedersystem är ett redan övergripande linjesystem med flera feederlinjer, frekvensen är hög inom dessa system men väldigt kostnadskrävande. (Lumsden, 2012, s. 178 – 179)

Dessa är de linjesystem som man kan använda sig av inom sjötransport. Vasa hamn har ingen linjetrafik förutom Wasaline som åker mellan Vasa och Umeå. Wasaline är en passagerarfärja med möjlighet för godstransport med exempelvis bil.

## 2.4 Hamnverksamhet

En hamn är ett område som erbjuder logi för båtar och fartyg, men det kan också innebära en konstant transaktion av last. Hamnen förser ett område för lastning och lossning av last. Hamnar kan finnas vid stora hav eller vid inre vattenvägar så som sjöar och älvar. Djupet vid kajen har stor betydelse eftersom det anger hur stort ett fartyg får vara i hamnen. I dagsläget är de flesta hamnar välutrustade med gaffeltruckar och lyftkranar för att underlätta hanteringen av lasten. Hamnar kan ha stor betydelse för en stad och den gynnar handeln och bistår med välfärden i ett land. Hamnar har även haft en viss betydelse för militären. Med tanke på variationen på de faktorer som finns på hamnar så som läge, djup och fartygsstorlek är hamnarna uppdelade i diverse huvudtyper. (Dasgupta, 2016)

Hamnar belägna vid havet är den vanligaste typen av hamnar ämnat för handel och transport. De är avsedda för fartyg oberoende på storlek och många av dessa hamnar placerade längs kusten för att enkelt kunna ha fortlöpande lastöverföringar. (Dasgupta, 2016)

Inlandshamnar är byggda vid mindre vitesbelagda områden så som vid insjöar. De kan vara ämnade för passagerartrafik och/eller vid transport av gods. En del av dessa hamnar kan ha tillgång till havet via olika kanaler. Trots sitt läge skiljer sig dessa hamnar inte så långt från hamnar belägna vid havet, skillnaden ligger i att inlandshamnarna inte kan tillåta sjötransport som kräver djupa vatten. (Dasgupta, 2016)

Fiskehamnar hör till det kommersiella området när de är ämnade för fiske. En fiskehamn kan vara lokaliserad vid en insjö eller intill havet. Fiskehamnens existens förlitar sig på tillgången till fisk i området. (Dasgupta, 2016)

Varmvattenhamnar är hamnar där vattnet inte fryser till is under de kalla månaderna. Därav är det ostört att fortsätta verksamheten året runt. Sådana hamnar kan bidra till en bättre ekonomi för en region eller ett land. (Dasgupta, 2016)

Inlandsterminaler är terminaler som är sammanlänkade med en hamn via väg-och/eller tågtransport. Inlandsterminal kommer till nytta vid export och import av gods och kan vara till stor hjälp vid mycket inkommande och utgående godsflöde. Skillnaden på en hamn och inlandsterminal är att inlandsterminalen inte är lokaliserad vid kusten. Inlandsterminaler omfattar alla de nödvändiga maskiner som krävs vid lastning och transport av gods, så som lagerbyggnader och containerområde. (Dasgupta, 2016)

Kryssningsfartygshamnar är hamnar specialiserade för passagerartrafik. Kryssningshamnar skall gärna ha lagringsutrymme för proviant inför kryssningar. De har även en lösning för påstigning och avstigning för passagerarna. (Dasgupta, 2016)

Lasthamnar är de hamnar som är lämpligast utrustade för transport, lastning och lossning av gods. Lasthamnar kan vara specialiserade på transport av olika typer av produkter, t.ex. containerhamnar som tar främst emot containergods. (Dasgupta, 2016)

Skillnaden mellan hamnar och terminaler är att hamnar är placerade vid kanten på havet, sjön eller vid någon form av vatten. Hamnar är utformade att underlätta lastning och lossning av gods. Anläggningarna vid hamnen är helt beroende på vad hamnen är menad att användas för. Terminalen är belägen nära en hamn avsedd för lastningen och lossningen av containers. (Dasgupta, 2016)

#### **2.4.1 Tullager**

Lagring i tullager är avsedd för dem som behöver lagra importerade varor längre än 90 dagar tillfällig lagring som tillåts. Tullager är avsedd för oförtullade varor, där kan man även behandla varorna, t.ex. ompackning och dylikt. En importör eller speditönsföretag kan etablera ett tullager, det är vanligt att tullager kan finnas vid t.ex. hamnar. Lagringstiden är inte begränsad och förtullningen kan skjutas upp. För att få lagra varor i tullager krävs ett tillstånd från Tullen. Det finns både offentliga och privata tullager. (Tulli, 2017)

Kraven som ställs på dem som upprätthåller tullager är att de bokför de varor som hålls i tullagret. Bokföringen skall godkännas av Tullen. Tullen granskar lagerutrymmen under tillståndsprocessen. Utomstående skall inte ha tillgång till lagringslokalerna och olika företags varor skall urskiljas från varandra genom t.ex. stängsel. (Tulli, 2017)

#### **2.4.2 Stuveriverksamhet**

Stuveribolag är bolag som anställer hamnarbetare för lastning och lossning av gods. Stuveri vid hamnar sköts antingen av privata företag, staten eller samverkan mellan statliga och privata aktörer. Det är viktigt att lastningen och lossningen är effektiv eftersom det kostar mycket för ägarna av fartyget när fartyget står i hamn. Fartygsägarna tjänar pengar när fartygen är på havet och utför en godstransport, därför är stuveriverksamheten viktig för fartygens lönsamhet. Stuveribolagets uppgift är även att kunna hantera hamnutrustning så som lyftkranar och gaffeltruckar. Samtidigt måste de vara medvetna om säkerhetsriskerna

så som farligt gods på fartyg och vid hamnarna. De skall även inspektera godset för eventuella skador som kan ha inträffat vid lastningen eller under fraktens gång. Innan fartyget lämnar hamnen skall även surrningen kontrolleras så att godset är säkert under diverse väderförhållanden och dylikt under frakten. (Khan, 2014)

I dagsläget ser en vanlig last ut på detta sätt: majoriteten av icke-bulkgods transporteras i containers. Containerarna kommer till hamnen med lastbil, tåg eller med ett annat fartyg. När fartyget som skall frakta godset kommer till hamn lossas först godset av fartyget som skall av med hjälp av t.ex. en lyftkran. Containerarna som skall fraktas med fartyget förs sedan till lastkajen med en lastbil. En lyftkran lyfter därefter containerarna från lastbilen direkt i fartyget. Vartefter containerarna staplas på hög säkras hamnarbetarna lasten fast i fartyget och fast i varandra så att de inte rörs under frakten. (Khan, 2014)

## **2.5 Marknadsföring**

I detta avsnitt redogörs den delen av marknadsföringen som är väsentlig och berör detta slutarbete. Hamnoperatörsverksamhet är ett B2B-marknadsförhållande. Business-to-business (B2B) innebär att ett företags marknad är andra företag som köper deras produkter och tjänster, en s.k. industriell marknad. (Mossberg & Sundström, 2011, s. 20)

Den industriella marknadsföringen skiljer sig en del från marknadsföringen avsedd för konsumenter. Industriella marknadsföringen har länge berört värdekedjan i företagen. Värdekedjan innebär flödet mellan olika företag eller flödet inom ett företag, allt från råmaterial till försäljning och kundservice. Aktiviteterna i värdekedjan delas upp enligt primära och stödjande aktiviteter. Exempel på dessa från en hamnoperatörssynvinkel är t.ex. marknadsföring en primär aktivitet och stödjande aktivitet är det administrativa arbetet med stuvningen. (Mossberg & Sundström, 2011, s. 136 – 137)

Vid en B2B-marknad uppstår olika nätverk mellan olika företag. Nätverken består av leverantörer bakåt, kunder framåt, konkurrenter och samarbetspartners åt sidorna i värdekedjan. Förhållandet mellan de inblandade parterna i nätverken ser väldigt olika ut från nätverk till nätverk. Orsaken till det är beroende på hur företagen jobbar i sitt nätverk och i vilken bransch man befinner sig i. Hamnoperatörers leverantörer kan vara t.ex. de som säljer och förmedlar lyftkranar, kunderna består av företag som köper stuveritjänsterna i hamnen, konkurrenter är andra hamnoperatörer och samarbetspartners är t.ex. hamnbolaget i verksamhetshamnen. (Mossberg & Sundström, 2011, pp. 138-139) Företagen som satsar på sina nätverk brukar marknadsföra sig efter CRM (Customer Relationship Management)

vilket är en vanlig metod inom B2B. Detta innebär att man investerar i sina företagsrelationer och följer upp kundinformationen. Informationen kan bidra till långa kundrelationer och lojalitet från kunden. (Mossberg & Sundström, 2011, s. 148 – 149)

### **2.5.1 Benchmarking**

Benchmarking innebär att man som företag jämför sig med de ledande företagen på marknaden, marknadsledarna. Vid jämförelse med marknadsledarna kräver det att man tittar noga på sin egen organisation och ifrågasätter den. Benchmarking fordrar företaget att fokusera inte bara på den interna verksamheten utan även på den externa omgivningen. Orsaken varför man engagerar sig i benchmarking är för att hålla sig konkurrenskraftig, genom att förstå konkurrenter så kan man förstå kundernas förväntan. Dock skall man komma ihåg att alla företag fungerar olika och trots att man följer konkurrenternas fotsteg behöver det inte innebära succé för sitt eget företag. Benchmarkingprocessen kan se olika ut och är beroende på hur pass mycket företaget vill utföra sin benchmarking. (Rushton, et al., 2014, p. 529 – 532)

En liten benchmarkingutvärdering kommer att göras med uppdragsgivaren och andra hamnoperatörer i Sverige och Finland i resultatdelen.

### **2.5.2 Marknadsföringsmix**

Den klassiska marknadsföringsmixen består av 4P: n. Produkt, pris, plats och påverkan. Man använder sig av marknadsföringsmixen både inom business-to-business och inom business-to-consumer. Dessa verktyg kan kombineras på diverse sätt för att locka till sig olika kunder. (Vitale, et al., 2011, p. 4)

Produkt innebär den kärntjänst eller kärnprodukt som företag erbjuder till kunderna. Dessa kärnprodukter/-tjänster kan ha ytterligare tillägsprodukter/-tjänster som kallas kringprodukt. Inom B2B är kärnprodukten/-tjänsten ofta utarbetad på ett annat sätt än på konsumentmarknaden. B2B produkter/tjänster är ofta framställd för att motsvara kundernas krav. Det beror mycket på nätverken man har företag emellan. (Vitale, et al., 2011, p. 4 – 5)

Pris syftar på det som det säljande företaget får i utbyte mot produkten/tjänsten i form av pengar från det köpande företaget. Priset bestäms mycket utifrån marknaden. Inom B2B kan prissättningen vara den slutliga delen i en komplex utveckling av en skräddarsydd produkt/tjänst. (Vitale, et al., 2011, p. 5 – 6)



Plats innebär både distribution och läge. Plats syftar på koordination, planering och leverans inom B2B Supply Chain Management. Detta betyder olika former av aktiviteter som gör produkten/tjänsten tillgänglig för kunden. (Vitale, et al., 2011, p. 6)

Påverkan, inom B2B sätter man mer betoning på denna del i marknadsföringsmixen än inom konsumentmarknaden. Påverkan syftar på marknadsföring, försäljning, personlig försäljning och PR. Inom B2B är personlig försäljning den vanligaste typen av marknadsföring som används. Orsaken är eftersom förhandling inom B2B oftast handlar om långvariga arbetsförhållanden företag emellan. För att bygga förhållandet mellan företagen är personlig kontakt det effektivaste sättet. (Vitale, et al., 2011, p. 7)

Marknadsföringsmix på *Blomberg Stevedoring* och *SCA Logistics* kommer göras i resultatdelen av examensarbetet.

### 3 Fartygstrafiken i Sverige och Finland

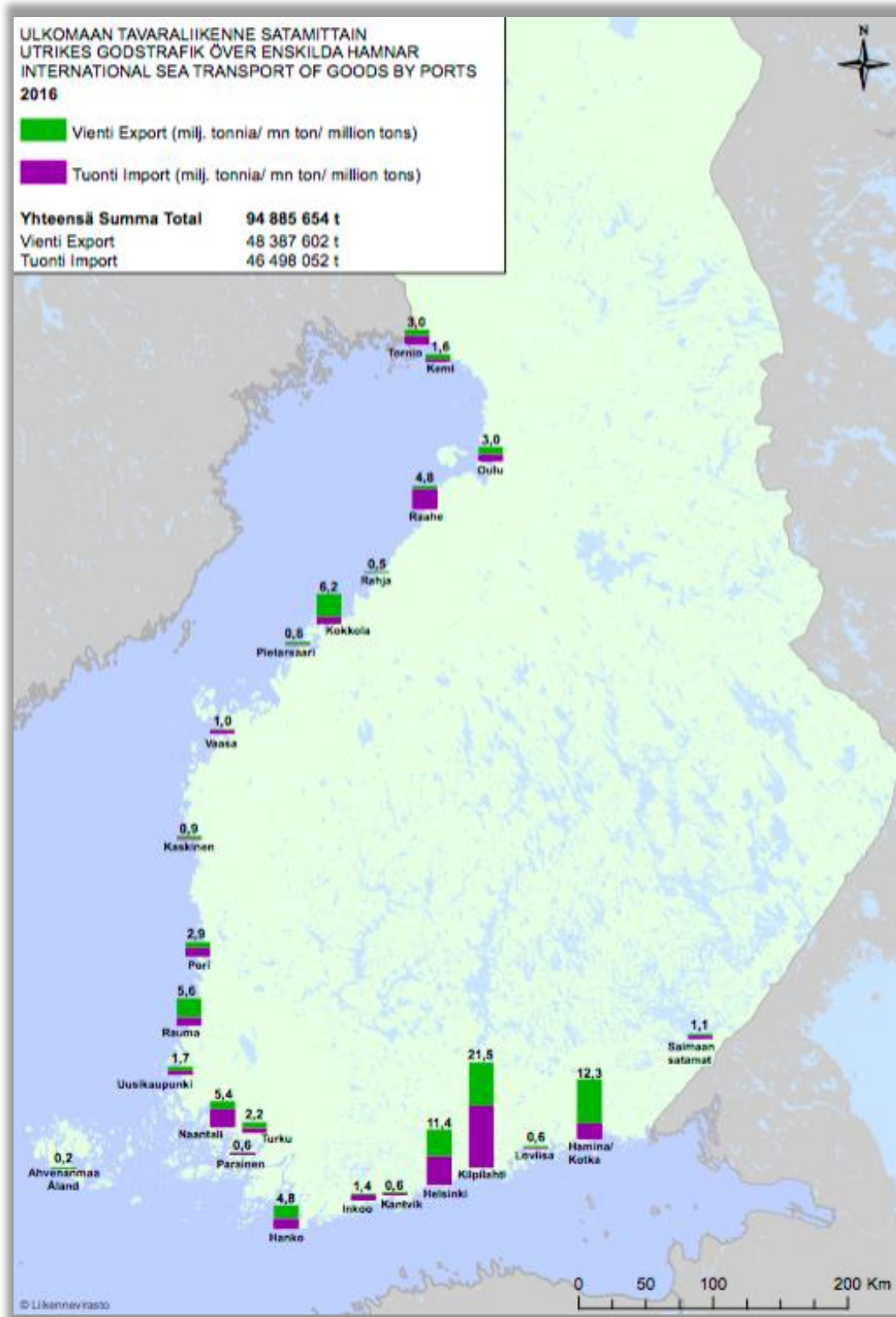
I detta kapitel redogörs för skillnaden mellan Finlands och Sveriges godstrafik på sjön år 2016. Jämförelsen gäller endast för godstrafiken mätt i ton, utan att jämföra passagerartrafiken. Sveriges statistik går enligt lastat och lossat gods medan Finlands går enligt import och export, trots det görs en direkt jämförelse på statistiken. De officiella hamnarna är de som beaktas utan att ta de privata hamnarna i beaktande. Alla typer av hamnar är markerade.

#### 3.1 Finlands sjöstatistik

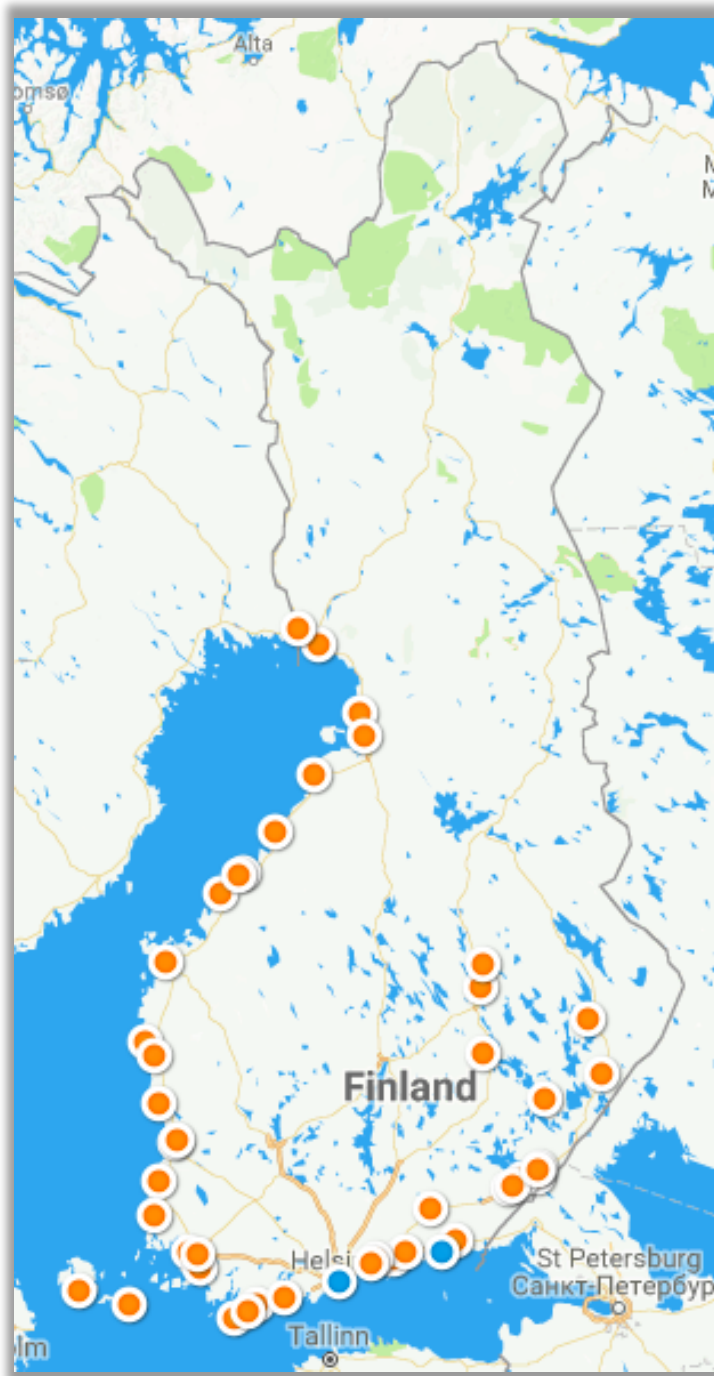
Finlands godstrafik räknas i export och import, mätt i miljoner ton. Antalet fartyg som kom till Finland från utlandet år 2016 var 23 895 styck. Sjötransporten för Finland år 2016 uppgick till 94,9 miljoner ton. Exporten var totalt 48,4 miljoner ton och importen 46,5 miljoner ton. (Liikennevirasto, 2017)

Utrikes sjötransporten sköttes av 45 hamnar i Finland, största var Sköldvik, HaminaKotka, Helsingfors, Karleby och Raumo. De tio största finska hamnarna har 83% av hela Finlands utrikes godstrafik. Största importhamnarna enligt importerade varor i ton var Sköldvik, Helsingfors, Brahestad, Nådendal, HaminaKotka, Hangö, Raumo, Torneå, Björneborg och Uleåborg. Största exporthamnarna enligt samma mått mätt var HaminaKotka, Sköldvik, Helsingfors, Karleby, Raumo, Hangö, Nådendal, Uleåborg, Torneå och Åbo. Största importvarorna var råolja därefter styckegods och metaller. Största exportvarorna var oljeprodukter och kemikalier, därefter övriga skogsindustriprodukter. (Liikennevirasto, 2017)

De länder Finland importerar mest från är Ryssland (31 %), Sverige (16,4 %), Tyskland (11,5 %), Estland (7 %), Nederländerna (6,9 %) och Norge (5,5 %). Finlands största exportländer var Tyskland (23,2 %), Nederländerna (12,7 %), Sverige (11,5 %), Belgien (8,9 %), Storbritannien (8,2 %) och Estland (7,1 %). (Liikennevirasto, 2017) Export- och importstatistiken i Finland kan man se i figur 1.



Figur 1 Finlands export- och importstatistik efter hamnar (Liikennevirasto, 2017)



**Figur 2 Finlands hamnar (Searates, 2017)**

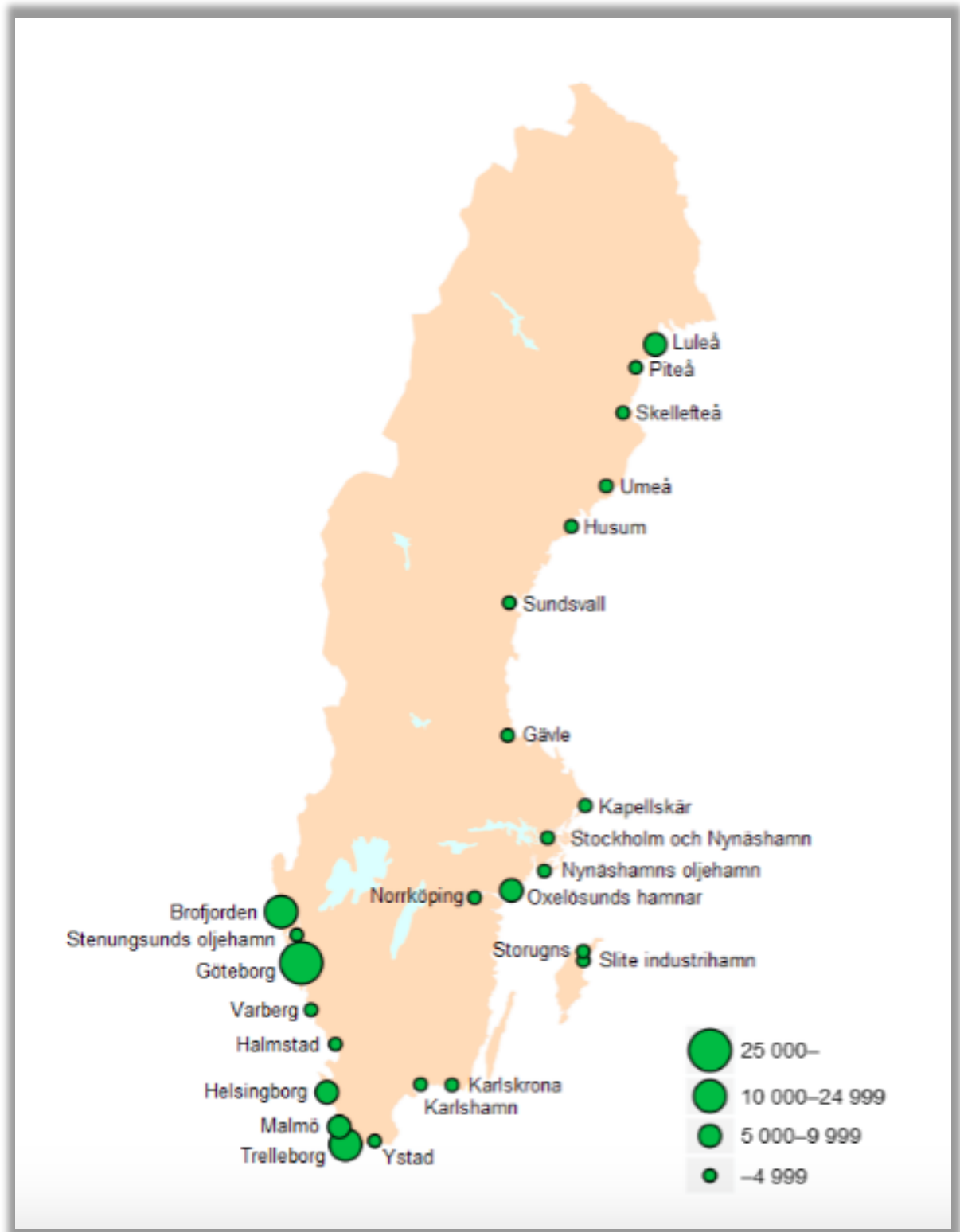
I figur 2 kan man se Finlands alla hamnar. De uppgår till 46 stycken varav 45 av dem skötte utrikessjötransporter. Finlands största containerhamnar finns i Kotka, Raumo och Helsingfors. (Searates, 2017)

### 3.2 Sveriges sjöstatistik

Sverige mäter sin godstrafik genom lastade och lossade fartyg. Antal fartyg att komma in till Sverige låg på 76 786 fartyg år 2016. Det totala hanterade godset i svenska hamnar uppgick till 171 miljoner ton. Varav 27 miljoner ton var flytande bulk, 27 miljoner torr bulk och 16 miljoner containergods. 46 miljoner ton var RoRo-gods. Annan gods så som järn-, stål- och träprodukter uppgick till 18 miljoner ton. Om man då jämför lastat och lossat gods som transporterades till utlandet uppgick 93 miljoner ton lossat från utlandet (av dessa fraktades 11 miljoner ton inom Sverige) och lastat gods till utlandet uppgick till 78 miljoner ton (av dessa fraktades 11 miljoner ton inom Sverige). (Trafikanalys, 2017)

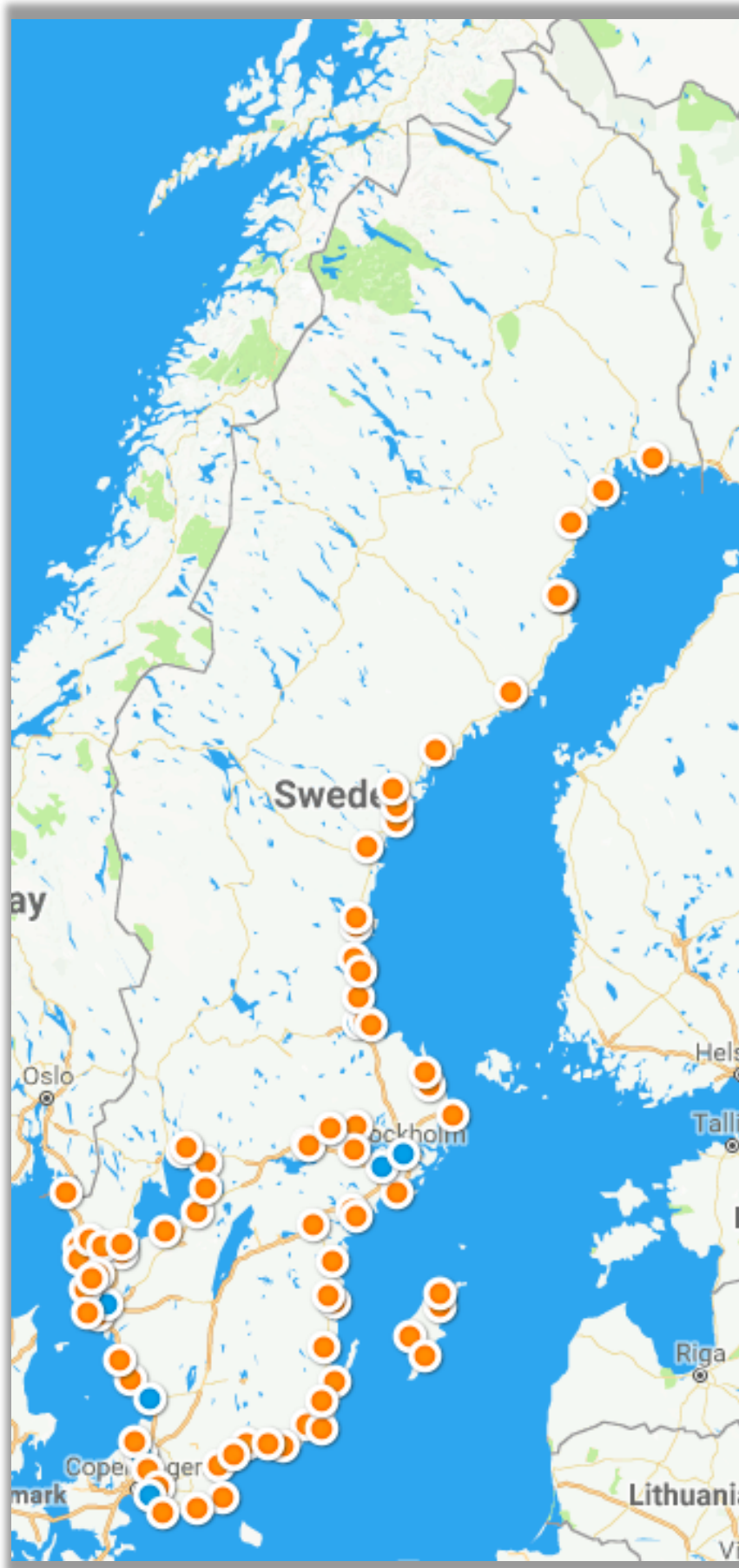
De tio största handelsländerna var Tyskland, Danmark, Storbritannien, Finland, Ryssland, Polen, Nederländerna, Belgien, Norge och Lettland, dessa tio handelsländer stod för 81 % av godstrafiken 2016. Sveriges största handelsländer enligt lastat gods (export) var Tyskland (20,1 %), Storbritannien (12 %), Finland (10,8 %), Danmark (9,2 %), Belgien (7,4 %) och Nederländerna (7,4 %). De största handelsländer enligt lossat gods (import) var Ryssland (14 %), Tyskland (13 %), Danmark (12,8 %), övriga länder (9,2 %), Norge (7,5 %) och Finland (6,7 %). Detta räknades enligt den procentuella delen av det totala godset. (Trafikanalys, 2017)

Hamnarna i södra och västra Sverige hanterade totalt 42 % av godstrafiken i Sverige. De fem största hamnarna i Sverige som hanterade godstrafik var Göteborg, Brofjorden, Trelleborg, Helsingborg och Malmö. (Trafikanalys, 2017) I figur 3 kan man se Sveriges största hamnar enligt mängden hanterat gods.



Figur 3 Sveriges största hamnar enligt lastad och lossat gods. (Trafikanalys, 2017)

(Trafikanalys, 2017)



Figur 4 Sveriges hamnar (Sea rates, 2017)

I figur 4 kan man se Sveriges hamnar som totalt är ca. 80 st. De hamnar som används för kommersiellt bruk är drygt 50 st. Av dessa är Malmö, Stockholm, Göteborg, Helsingborg, Södertälje och Gävle containerhamnar. (Sea rates, 2017)

### 3.3 Överblick

Finland har en total yta på 338 430 km<sup>2</sup> och har en kustlinje på 6 308 km. Invånarantalet uppgår till 5,5 miljoner invånare. (Nordiskt samarbete Finland, u.d.) Sverige har en total yta på 447 435 km<sup>2</sup> och har en kustlinje på 11 530 km. Invånarantalet i Sverige är ca 9,8 miljoner invånare. (Nordiskt samarbete Sverige, u.d.)

År 2016 antalet hanterade fartyg i Sverige låg på 76 786 fartyg motsvarande i Finland var 23 895 fartyg. Exporten i Sverige var 68 miljoner ton motsvarande i Finland 48,4 miljoner ton. Importen i Sverige var 82 miljoner ton motsvarande i Finland var 46,5 miljoner ton. Det både Finland och Sverige har gemensamt är att Tyskland är deras största exportland, samt att Ryssland är största importlandet. Finlands största hamnar ligger i sydöstra Finland men även några i nordvästra, Sveriges största hamnar ligger i sydvästra Sverige. Finland har 45 hamnar för utrikes transport och Sverige har motsvarande ca 50 hamnar för dylika bruk.



## 4 Jämförelseobjekt

I detta kapitel framställs grundinformationen för de fyra hamnar som utgör jämförelsen i den empiriska delen. Först förklaras Kvarken Ports som är Umeås och Vasas hamnbolag, därefter redogörs Vasa-, Umeå-, Karleby- och Skellefteås hamn.

### 4.1 Kvarken Ports

*Kvarken Ports* grundades 2015 och är ett gemensamt aktiebolag som ägs av *Umeå kommunföretag Ab* och *Vasa stad*. Det är hamnbolaget för Umeå hamn och Vasa hamn. År 2015 hade *Kvarken Ports* en trafik på 3,4 miljoner ton. Totalt har de 11 lyftkranar till sitt förfogande, fyra av dessa kranar har en lyftkapacitet på 125 och 100 ton var. De har tillgång till kaj på 1980 meter för RoRo-, LoLo-, olje-, container- och passagerartransport. De har ett lagerutrymme i hamnarna på 150 000 m<sup>2</sup>. *Kvarken Ports* har en regelbunden trafik mellan Sverige och Finland, men även ut till resten av Europa. Hamnarnas marknadsposition stärks av detta samarbete speciellt i den växande handeln mellan Östersjöländerna. Vasa är främst en importhamn och Umeå är främst en exporthamn. Deras mål är att bli en kvalitetshamn samtidigt som de vill satsa på miljövänliga lösningar. I och med samarbetet kan man ta fördel av bl.a. marknadsföring och administration. (*Kvarken Ports*, u.d.)

Länken mellan Vasa och Umeå är det finska rederiet *Wasaline*. *Wasaline* har linjetrafik året om mellan Vasa och Umeå. *Wasaline* satsar på passagerartrafik men ägnar sig även åt godstransport. Både *Wasaline*:s godstrafik och passagerartrafik har ökat sedan starten av rederiet. *Kvarken Ports* jobbar tätt tillsammans med *Wasaline* för att utveckla färjetrafiken samtidigt som de jobbar med hamnoperatörerna med infrastrukturprojekt på hamnområdet. (*Kvarken Ports*, u.d.)

Styrkorna för *Kvarken Ports* är deras erfarenhet inom specialtransporter. *Kvarken Ports* har jobbat med flera vindkraftsprojekt både i Sverige och i Finland. De har även erfarenhet på transport av stora och värdefulla industriprodukter. Stora transporter kräver en viss infrastruktur, utrustning och erfaren hamnoperatör. Lagerutrymmena har utvidgats och lyftkranarnas kapacitet har uppgraderats för att möta projekttransporternas behov. (*Kvarken Ports*, u.d.)

*Kvarken Ports* målsättning är att skapa ett nätverk som skall koppla samman Finland och Sverige till resten av Europa, med hjälp av olika transportmedel. (*Kvarken Ports*, u.d.)

## 4.2 Vasa hamn

*Kvarken Ports Vasa* är taktiskt placerat med lätt tillgång till flygplatsen, nära till motorvägen och järnväg. Samtidigt är hamnen nära den lokala industrin och nära till centrum. Vasa hamn är den nordligaste hamnen som erbjuder passagerartransport året runt i Finland. Vasa hamns huvudområden är stycke gods-, bulk-, passagerar- och projekttransport. De har kaj för fartygstyperna LoLo, RoRo, torr och flytande bulk, containerfartyg samt för passagerarfärjor. Det finns totalt nio kajer och dessa har ett djup mellan 5,7–9 meter. De har tre rörliga lyftkranar och största lyftkapaciteten har två kranar på 100 ton var. Hamnen har ett lagerutrymme på 55 000 m<sup>2</sup>, och utrymme för last utan tak på 50 000 m<sup>2</sup>. (*Kvarken Ports*, u.d.) Vasa hamn hanterar 1,5 miljoner ton gods varje år. Stuveriservice erbjuder *Blomberg-Stevedoring Ab* (se kap 1.3) och speditionsservice på området erbjuder *Backman-Trummer Ab* och *DSV AIR & SEA OY*. (*Kvarken Ports Vasa*, u.d.)



Figur 5 Vasa hamn (*Kvarken Ports*, u.d.)

I figur 5 kan man se karta över Vasa hamn. Utvecklingen i Vasa hamn är ständig och till stor del driven av den regionala industrins krav. Planeringen gällande infrastrukturen är på gång eftersom man vill få mer multifunktionella kajer. Energiklustret i Vasa är en stor export, även för hela Finland. 30 % av Finlands energiteknologi kommer från Vasaregionen.

Energiklustret exporterar 80 % av deras tillverkning och där skulle man ha möjlighet att utveckla sjötransporten i Vasa. (Kvarken Ports, u.d.)

### 4.3 Umeå hamn

*Kvarken Ports Umeå* är placerat vid den kortaste vägen över bottniska viken, så att hamnen har bra förbindelse till Finland men även till Storbritannien och resten av kontinenten. Hamnen är en av de största i norra Skandinavien och är känd för deras höga kvalité och miljövänliga fokus. Deras huvudområde är styckegods-, bulk-, olje-, projekt-, passagerar-, och containertransport. Det finns totalt sju kajer och djupet på kajerna ligger mellan 5,8–11 meter. Fartygstyperna som det finns kaj för är RoRo, LoLo, torr och flytande bulk, containerfartyg samt passagerarfartyg. Lagerutrymmet på hamnområdet är 100 000 m<sup>2</sup>, samt 100 000 m<sup>2</sup> område för lagring utan takskydd. Umeå hamn har sex flyttbara lyftkranar, varav de som har störst lyftkapacitet ligger på 100 ton och 125 ton. (Kvarken Ports, u.d.) Godsvolymen årligen ligger på 2,3 miljoner ton varav hälften är skogsprodukter. Containervolymen är 30 000 TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) per år. Stuveri och spedition erbjuder *SCA Logistics* och spedition erbjuder *AF Shipping*. (Kvarken Ports Umeå, u.d.)



Figur 6 Umeå hamn (Kvarken Ports, u.d.)

I figur 6 kan man se karta på Umeå hamn. Umeå hamn utvecklas konstant och det har stor orsak till att exporten ökar årligen. Deras järnväg har elektrifierats samt att nya lyftkranar med större kapacitet har införskaffats. Planeringen av ett större containerområde är aktuell samt en bättre kaj för containerfartyg. Orsaken till att containerfrakt satsas på är eftersom den typen av frakt ökar hela tiden. (Kvarken Ports, u.d.)

#### 4.3.1 SCA

SCA (*Svenska Cellulosa Aktiebolaget*) startade 1929 som ett skogsbolag, idag är de en av Europas största privatägda skogsbolag. (SCA, 2017) SCA har 2,6 miljoner hektar skog i Sverige som de säljer som råmaterial eller tillverkar papper och pappersmassa av. Deras produkter säljs inom Europa men även till andra världsdelar. Därav är Umeå hamns transport av skogsprodukter stor eftersom SCA transporterar sina egna produkter. (SCA Logistics, 2016) SCA som stuveribolag finns i Umeå, Sundsvall, Rotterdam, Kiel och London varav dessa hamnar har linjesystem med varandra. SCA har opererat som stuveribolag i Umeå sedan 1965 och hanterar ca 1,4 miljoner ton last årligen. (SCA Terminals, 2017)

#### 4.4 Karleby hamn

Karleby hamn är beläget i norra Österbotten. Karleby hamn är uppdelat i tre hamnområden. En djup hamn, en allmän hamn och Silverstone hamn. Djupen på dessa hamnar ligger mellan 4–13 meter och det totala lagerutrymmet uppgår till ca 80 000 m<sup>2</sup>. (Port of Kokkola - Technical information, u.d.) Karleby hamn har en kontinuerlig linjetrafik mellan Karleby och Antwerpen i Belgien. (Port of Kokkola - Liners service, u.d.)

Djupa hamnen är speciellt framtagen för att kunna hantera bulk-gods. Hamnområdet har sex kajer och sju lyftkranar. Lyftkranarna kan lyfta mellan 20–50 ton och är därför snabba och smidiga. Lagerområdet uppgår till 35 000 m<sup>2</sup>. (Port of Kokkola - Deep port, u.d.) Stuveribolaget i Karleby hamn är *Oy M Rauanheimo Ab* (Port of Kokkola, u.d.) och *Oy Otto Rodén Ab* varav båda hör till KWH-gruppen. (Backman-Trummer Group, u.d.)

Den allmänna hamnen hanterar containergods, lättare bulk-gods och bulktransport. Hamnområdet är uppdelat i fem kajer och har tillgång till fyra lyftkranar. Kranarna har en lyftkapacitet mellan 8–50 ton. AWT-kajen (*All Weather Terminal*) är enda terminalen i Norden var man kan lasta och lossa ett fartyg under tak. Den allmänna kajen har lagerutrymme på drygt 44 000 m<sup>2</sup>. (Port of kokkola - General port, u.d.)

Silverstone hamnen är det senaste hamnområdet, syftet med hamnen är att den skall vara en kompletterande hamn till den djupa hamnen. Här hanteras främst lättare bulk-gods och råmaterial. Hamnen har två kajer och fyra lyftkranar. Lyftkapaciteten på kranarna ligger mellan 10–140 ton. (Port of Kokkola - Silverstone port, u.d.)



Figur 7 Karleby hamn (Port of Kokkola - General port, u.d.)

I figur 7 kan man se Karleby hamn uppdelat i hamnområden. In vid hamnen finns även Karleby industripark med över 60 företag och ca 2000 anställda som bidrar till godsmängden som fraktas i Karleby. (Port of Kokkola - KIP, u.d.) De har även god förbindelse med järnväg för vidaretransport till resten av Finland och till Ryssland. (Port of Kokkola, u.d.)

#### **4.4.1 Oy M. Rauanheimo Ab och Oy Otto Rodén Ab**

*Oy M. Rauanheimo Ab* är en av hamnoperatörerna i Karleby hamn. De har en erfarenhet i Karleby hamn på 130 år, stuveriverksamhet i Kotka och har nu även verksamhet i Fredrikshamn. *Oy M. Rauanheimo Ab* sköter djupa hamnen och allmänna hamnen. (Rauanheimo, 2017) *Oy Otto Rodén Ab* har varit hamnoperatör och hanterat Silverstone hamnen sedan 2014. Tidigare var *Hacklin Bulk Services Ltd* hamnoperatör på området. Både *Oy Otto Rodén Ab* och *Oy M. Rauanheimo Ab* hör till KWH-gruppen. (Otto Rodén, 2017). *Oy M. Rauanheimo Ab* hanterade 5,6 miljoner ton och motsvarande *Oy Otto Rodén Ab* hanterade 666 000 ton gods år 2016. (KWH, 2016)

## 4.5 Skellefteå hamn

Skellefteå hamn ligger längs kusten i Skellefteå kommun, hamnen ägs även av kommunen. Hamnen har god förbindelse till Europaväg 4 och till järnväg. (Skellefteå hamn, 2016) Hamnen har fem kajer: handelskajen, jubileumskajen, oljekajen, cementakajen och Rönnskär. Farledsdjupen ligger mellan 8,5–9,3 m. Handelskajen hanterar trävaror, jubileumskajen hanterar skrot och containers, oljekajen hanterar petroleumprodukter, cementakajen hanterar enbart *Cemeta Ab*'s produkter och Rönnskär hanterar enbart produkter från *Rönnskärsverken*. (Skellefteå , 2016) Hamnen har tre kranar som används, kranen med störst lyftkapacitet kan lyfta upp till 100 ton. (Skellefteå hamn kranar, 2016) År 2016 hade hamnen hanterat en godsvolym på 1,5 miljoner ton. (Skellefteå hamn - statistik, 2017) Skellefteå hamn har ett lagerutrymme på 9000 m<sup>2</sup> samt att de har 40 000 m<sup>2</sup> asfalterad yta för tillfällig lagring. (Skellefteå hamn - magasin, 2016)

Hamnen har ett stuveribolag på området, *ShoreLink Terminal*. Det finns även andra företag på hamnområdet. *Kuusakoski recycling* erbjuder återvinningstjänster. *Skellefteå Kraft* producerar elkraft och hyr därför ett område för förvaring av pellets. *Almer Oil* och *Wibax* lagrar petroleumprodukter. Hamnen har dessutom en terminal för förvaring för godset som kommer till och från Skellefteå med järnväg. (Skellefteå hamn, 2016)

Skellefteå hamn planerar att utöka sitt lagerområde dels på grund av kundkrav. Reparation av cementhamnen skall utföras eftersom den är sliten. I framtiden är en vindkraft planerad att införskaffas. (Skellefteå hamn-projekt, 2017)

### 4.5.1 ShoreLink Terminal

*ShoreLink Terminal* är hamnoperatör i Skellefteå men har även verksamhet i Kalix, Luleå och Piteå. *ShoreLink* är ett aktiebolag och ägs av *Sveaskog Förvaltnings AB*, *Boliden Mineral AB*, *SCA Logistics AB*, *SSAB Tunnpå AB*, *Luleå Kommun*, *Piteå Kommun* och *Skellefteå Kommun*. (ShoreLink ägarstruktur, 2017) De hanterar ca 5 miljoner ton gods årligen gemensamt och har en omsättning kring 240 miljoner kronor (ca 25,2 miljoner euro) per år. De har inte enbart stuveriverksamhet utan även speditionstjänster. (ShoreLink, 2017) *ShoreLink Terminal* i Skellefteå hanterar ca 1,7 miljoner ton gods per år. (ShoreLink Terminal, 2017)

## 5 Empiriska delen

Den empiriska delen i detta examensarbete är uppdelat i två olika undersökningar. Dels har jag valt att göra personliga intervjuer antingen via personlig kontakt eller via telefon och dels via en enkätundersökning. Den empiriska delen används för att få en mer realistisk och praktisk inblick av hamnverksamheten från erfarna yrkesmänniskor.

### 5.1 Undersökningsmetod

Intervjuerna har utförts med Sakari Mäki-Fränti från *Oy Blomberg Stevedoring Ab*, Margaretha Gustafsson från *SCA Logistics*, Markus Rönnblom från *Kvarken Ports*, Pekka Mäkinen från *VASEK* samt Kaj Seppälä från *Wärtsilä*. Intervjuobjekten är noggrant utvalda så att man får en större överblick på Vasa hamn från flera olika synvinklar.

Enkätundersökningen består av sex olika frågor som har skickats ut till fem olika stuveribolag i både Finland och Sverige: *Oy Blomberg Stevedoring Ab*, *SCA Logistics*, *ShoreLink Terminal*, *Oy Otto Rodén Ab* samt *Oy M. Rauanheimo Ab*. Orsaken till denna enkätundersökning är att jag ville få en liten jämförelse med alla stuveribolag som har berört detta examensarbete.



## 5.2 Intervju med Sakari Mäki-Fränti, Oy Blomberg Stevedoring Ab

Sakari Mäki-Fränti är VD på *Oy Blomberg Stevedoring Ab* som är hamnoperatör i Vasa, Kristinestad och Kalajoki. Mäki-Fräntis uppgifter som VD är helhetsansvar för Blomberg Stevedoring:s verksamhet.

Kvarken Ports medför mer synlighet och man är mer betydande i bl.a. politiska beslut. Som hamn och hamnoperatör blir man mer synlig, med två hamnar inom samma hamnbolag tas man mer i beaktande i större sammanhang. Man får s.k. bredare axlar att marknadsföra.

I Vasa ser man Umeå som en dynamisk hamn. De har satsat mera på infrastrukturen och gjort stora investeringar. De har en större drivkraft när det gäller utvecklingen av hamnen. I Vasa samarbetar man med *SCA* via *Wasaline*, *Kvarken Ports* och *SCA:s* terminal i Vasa hamnen. I Vasa skulle man också behöva satsa mer på investeringar enligt Mäki-Fränti.

Budgeteringen för marknadsföringen är under behandling inför kommande året på *Blomberg Stevedoring*. Man budgeterar så mycket som uppskattas kommer att behöva vilket ligger kring 50 000 €. Största marknadsföringsutgifterna kommer från mässor där de själva deltar men även reklamblad och dylikt. Företagssamarbeten inom marknadsföringssyften är exempelvis KWH-koncernen som *Blomberg Stevedoring* tillhör. Även samarbeten med hamnbolaget *Kvarken Ports* görs årligen med bl.a. videon samt med rederiet *Wasaline*. Man har dessutom besökt mässor tillsammans med företagen som finns i hamnen. Hamnbolagen inom KWH-koncernen har en gemensam marknadsföringsgrupp som träffas regelbundet.

*Blomberg Stevedoring* säljer enbart stuveritjänster så som lastning och lossning på hamnområdet. Tjänsterna brukar vara antingen engångstjänster eller ett-årskontrakt. Engångstjänsterna brukar användas främst vid stycke gods. Ett-årskontraktet används framförallt vid bulkvaran så som spannmål och dylikt. Överlag har man inga längre kontrakt än ett-års kontrakt i taget. Största kunderna inom bulk är agribulkföretag så som centrala affärer och industrier inom foderproducering. Största kunderna inom stycke gods är den lokala industrin i Vasa så som vindturbintillverkare *Vestas*, *Wärtsilä* och *ABB*. Rabatter som kan ges till företagskunderna kan vara mängdrabatt eller möjligen stora kunder som kan få lite rabatter, dock ovanligt. Tolv av deras huvudkunder består av 80 % av omsättningen. Andra viktiga företagsrelationer för *Blomberg Stevedoring* är speditörsföretagen som sköter stycke godstransporten.

Eftersom *Blomberg Stevedoring* är en liten operatör så strävar de efter att vara så flexibla som möjligt och för att ta vara på kundernas behov. De säger aldrig direkt nej till en kund

utan de försöker snarare hitta en lösning på problemet. Därav har de fått höra från kunderna att de är lätta att ha och göra med. Samtidigt försöker de även ändra kundernas beteende genom att erbjuda ut digitalisering och deras egna IT-tjänster så att man kan hålla koll på bl.a. företagskundens lager. Dock är de anpassningsbar i den frågan, exempelvis använder de *Wärtsiläs* IT-system med *Wärtsiläs* lagerbokföringen.

Deras verksamhet är ganska stabilt året runt. Något lugnare kan det vara under vintermånaderna januari, februari och mars inom agribulk eftersom vissa av dessa kunder kan ha lugnare aktivitet under vintermånader. Dock är styckegodsflödet jämnt, t.ex. vindmöllor och annat styckegods från industrin i Vasa även vintertid.

Inom agribulk vet *Blomberg Stevedoring* vilka företag som finns i nejden och därav tar de kontakt med dem. Till viss mån tar även företagen inom den sektorn kontakt med dem för köp av tjänster. Konkurrensen inom det området är inte på samma sätt som inom styckegods, agribulksektorn är väldigt stabil. Inom styckegods finns det mer konkurrerande hamnar och därav torde de bli mer aktiva. För att få styckegodsaktivitet så krävs det en mer arbetsam insats. Konkurrenterna inom agribulk är hamnen i Kaskö och konkurrenterna inom styckegods är hamnarna i södra Finland så som Björneborg, Raumo och Åbo.

Styrkorna enligt Mäki-Fränti är deras flexibilitet, bra och rätt utrustning samt att de jobbar professionellt. Enligt kunderna är *Blomberg Stevedoring* snabbare än andra, har god yrkeskunskap och att verksamheten i Vasa fungerar bra. *Blomberg Stevedoring* satsar på att tillväxten i framtiden kommer från styckegods.

### 5.3 Intervju med Margaretha Gustafsson, SCA Logistics

Margaretha Gustafsson är terminalansvarig för *SCA Logistics* i Umeå. *SCA Logistics* i Umeå är ansvarig för all stuverihantering i hamnen. De har bl.a. 50 olika maskiner som hanterar godset. De hanterar ungefär 1,5 miljoner ton gods per år. Anställda i organisationen uppgår till ca. 100 stycken. De hanterar mycket intermodala transporter som berör tåg, bil och båt. De har också mycket erfarenhet inom containerhantering, RoRo-gods och andra kommersiella godstyper.

Deras upplägg ser ut så att de har strategiska hamnar, vilket är Umeå, Sundsvall, London, Kiel och Rotterdam. Mellan dessa hamnar kopplas linjesystem med deras tre egna fartyg, m/v Obbola, m/v Östrand och m/v Ortviken. De anlöper även till andra svenska hamnar så som Helsingborg och Oxelösund. Periodvis har de även haft linjetrafik till Sankt Petersburg (dock inte längre) och till Stockholm. *SCA* har även 10 olika associerade terminaler som kompletterar deras huvudsakliga terminaler. En transport kan t.ex. se ut på så sätt att *SCA* skickar containergods, trävaror, papper, pappersmassa eller skogsprodukter till t.ex. Rotterdam. Därefter distribueras godset ut till resten av Europa. Containergodset kan även distribueras till andra kontinenter så som Asien och USA med ett annat rederi som t.ex. Maersk Line. Alla former av transportlänkar med nordgående gods lastar av godset och gör ett byte med varor så när de kommer tillbaka är ingen transport tom. *SCA* är även en av de största köparna av järnvägstransporter i Sverige, tågtransporter är ett bra sätt att distribuera varor vidare till resten av Sverige, Norge och Danmark.

Gustafsson menar att det gemensamma hamnbolaget mellan Vasa och Umeå är strategiskt väldigt positivt från EU-håll. Med båda hamnarna under samma tak kan man ses som mer omfattande hamnar från EU:s sida och därav kunna få mer finansiellt stöd. Det gynnar färjan mellan Vasa och Umeå, vilket är väldigt viktigt samt att det är betydelsefullt för framtida investeringar och tillväxt. Utöver det har man inte sett några övriga positiva effekter av det gemensamma hamnbolaget. Samarbetet som berör Vasa hamn är främst affärerna med *Wasaline* som bekommer stuveriarbetet, i övrigt inget annat samarbete med Vasa hamn. Det är inget medvetet val att inte samarbeta men *SCA* önskar Vasa hamn lönsamhet och att verksamheten skall gå bra.

Marknadsföringen för *SCA Umeå* sköter de inte själva. Eftersom *SCA* är uppdelat i olika terminaler och terminalen i Sundsvall är var Vd:n, marknadsföringsteamet och inköpsavdelningen befinner sig så sköter de bl.a. marknadsföringen för alla *SCA*-terminaler.

Marknadsföringen sköter tre anställda på heltid. *SCA Logistics* i Umeå sköter bara kundservicen lokalt. *SCA* i Umeå har ingen specifik marknadsföringsbudget. Orsaken till det ställningstagande till marknadsföring är eftersom *SCA* inte jobbar aktivt för att få t.ex. fler fartyg, det är mer en uppgift för *Kvarken Ports*. Dock kan de ha samarbete med *Kvarken Ports* för att t.ex. få fler kunder.

Uppsättningen av tjänsterna som *SCA* erbjuder till kunder är många. Det är vanligt att man kan ha några enstaka kunder som har köpt några enstaka laster och lossningar, s.k. engångsföreteelser. Många kunder har *SCA* även ständig återkoppling med så som t.ex. Volvo. Kontakten med dem går via t.ex. data integrering så att *SCA* kan hålla koll på företagets lager och med diverse datadistribution. Med containerfartyg kan man ha relativt korta avtal på ca tre månader upp till två år medan man inom skogsindustrin har väldigt långa avtal. Tillsammans med *Wasaline* har *SCA* ett-årskontrakt i taget. Varje affärsupplägg är unik och utifrån förutsättningarna och kundernas krav så finns det olika prismodeller för dem. Alla kunder är lika viktiga men en långsiktig kund som tillför investering kan få en annan prisbild. *SCA*:s egen industri är viktig för dem när det kommer till företagsrelationer men även bra samarbete med olika sågverk och fordonsindustrin är viktig för dem. Samarbetet med speditorsföretagen är även av stor vikt. För att få nya kunder jobbar marknadsavdelningen aktivt för att hitta kunderna, men de kan även få nya kunder via nätverk och dylikt. Utlandsterminalerna jobbar på ett annat sätt för att få nya kunder och för att få fler fartyg till hamnarna än hur man jobbar i Sverige.

*SCA* är väldigt flexibla med att möta upp kundernas önskemål så långt som möjligt eftersom uppdragen brukar vara väldigt klara med vad som skall göras. Man försöker göra uppläggen som passar för kunden. Varje år möter *SCA* upp sina kunder för planering inför kommande år. De brukar även ordna kundevent och åka på kundseminarier. De försöker anpassa sig efter kundernas åsikt gällande deras verksamhet.

Oberoende årstid är hamnen öppen året runt. Tuffa arbetsförhållanden påverkar inte arbetet i hamnen på så sätt och påverkar inte kunderna heller. Dock är säkerhetsfrågan mycket viktig. De försöker hitta nya sätt för personalen att jobba. Prioriteringarna ligger i säkerhet, kvalité och produktion.

Konkurrenterna för *SCA Umeå* är främst de stora västkusthamnarna så som Göteborg eftersom deras säljare besöker sågverken för att komma på en annan transportlösning för sågverken till hamnarna i söder. Containerhamnen i Gävle är även en konkurrent samt hamnarna norr om Umeå. Man måste kämpa för sin verksamhet eftersom alla hamnar inte

kan överleva. I dagens samhälle där allting blir större och mer konkurrenskraftigt så måste man hålla sig väsentlig i kundens ögon. Det börjar krävas större fartyg, mer containerlast, större enheter samtidigt som företagen blir större. Utmaningen i det hela är att man som hamnoperatör inte gör något speciellt unikt, alla hamnoperatörer gör samma sak och därför tävlar man med alla.

Gustafsson menar att *SCA:s* och Umeå hamnens styrkor är det strategiska läget, det är lätt för fartygen att komma in till Umeå. De har ett bra samarbete med *Kvarken Ports* som hamnbolag. Hamnbolaget är lyhörd och jobbar bra tillsammans med projekt, investeringar och utvecklingsplaner. *Kvarken Ports* har viljan att jobba med marknadsfrågor sedan de har kommit med i bilden. *SCA:s* styrkor är även att de har stort engagemang från personalens sida, samt en kunnig personal. De har bra utrustning och maskiner, de kan hantera godset oberoende godstyp så som t.ex. vindkraftverk eller sjukhusmoduler. De har även erfarna speditörer och planerare.

## 5.4 Intervju med Markus Rönnblom, Kvarken Ports

Markus Rönnblom jobbar som försäljnings- och marknadsföringschef vid *Kvarken Ports*. Rönnbloms ansvar ligger i reklam, försäljning, branding, kontakter utåt via t.ex. mässor, skriva avtal med kunder och samarbetspartners samt prissättning. *Kvarken Ports* är registrerat i Sverige och ägs 50% av *Vasa stad* och 50% av *Umeå kommunalbolag Ab* med en omsättning på 7 miljoner euro. *Kvarken Ports* hyr infrastrukturen i bägge hamnar av *Vasa stad* och *Umeå hamn Ab* som äger marken i vardera hamnen.

*Kvarken Ports* blev resultat av ett långt samarbete mellan städerna, samarbetet via Kvarkenrådet. Projektet NLC Nordic Logistics Corridor var även en stor orsak till bildningen av *Kvarken Ports*. NLC är ett transportstråk från *Vasa hamn* till *Umeå* och vidare till de norska hamnarna. Efter att NLC Ferry (*Wasaline*) startade att trafikera mellan *Vasa* och *Umeå* blev det ett naturligt grundande av *Kvarken Ports*. Ny färja innebar bättre infrastruktur i hamnarna. Hamnarna *Umeå* och *Vasa* är inte så stora och därför är detta ett sätt att lyfta fram dem båda både nationellt och internationellt. På lång sikt hoppas man på en synnergieffekt och därefter kunna erbjuda fler tjänster till kunderna.

*Köpenhamn – Malmö* var första landsgränsöverskridande hamnbolaget i världen. *Vasa – Umeå* är det andra gränsöverskridande hamnbolaget vilket gör hela konceptet väldigt unikt. Genom gemensamt hamnbolag är man större tillsammans och har bättre genomslagskraft. Marknadsföringen för det gemensamma hamnbolaget gynnar båda hamnarna. Konceptet förväntas ändra i framtiden och efter ett tag kunna ge bättre erbjudanden till kunderna.

Planerna vid *Umeå* är att förbättra containerkajen eftersom containergodset ökar upp till 17% varje år från *Umeå*. Infrastrukturen i *Umeå* måste därför bli bättre, förutsatt att ägarna går med på det. *Umeå* har dessutom lite bättre möjlighet att ändra infrastrukturen eftersom de har mer utrymme i hamnen än vad *Vasa* har. I *Vasa* finns möjligheten att bygga ut på havet, men att bygga på vatten är väldigt dyrt. *Vasa hamn* kan dessutom tjäna på förbättringarna i *Umeå*. Med tanke på stråket så kommer gods att röra sig på annat sätt i framtiden, eventuellt ut från *Vasa* och nån gång ut från *Norge*. Järnvägsterminalen har även elektrifierats i *Umeå* eftersom de använder järnvägen mer flitigt än vad man gör i *Finland*. I *Vasa* satsar man på att få till stånd med den nya passagerarfärjan samt att man jobbar på en fraktlinje från *Vasa* till *Europa*.

Hur *Kvarken Ports* jobbar i två hamnar är genom att det operativa är helt skilt hamnarna emellan. Vasa och Umeå har också skilda trafikavdelningar. Dock har de gemensam ledningsgrupp, marknadsföringsavdelning och VD. Sättet att arbeta i hamnarna är också olika från *Kvarken Ports* perspektiv. I Vasa jobbar man dygnet runt i form av nattvakter, de har personal på åtta personer som håller nattvakt samt förtöjer fartygen, de har en egen kran som de själva kör. I Umeå består trafikavdelningen av 12 kranförare och de förtöjer fartygen dock ingen nattverksamhet.

Industrin i Vasa är den största potentialen för Vasa hamn. Vasas industri utvecklas och rör sig hela tiden, tyvärr exporteras det främst söderut via exempelvis Björneborg. Infrastrukturen och järnvägen i Vasa är bra men för att få gods att gå ut via Vasa krävs det gods att frakta varje vecka, varannan vecka eller exempelvis var tionde dag. *Kvarken Ports* har själva inget gods att exportera, det har bara företagen i nejen. Vid reguljär godstrafik skulle investeringar som mer kajplats och ny RoRo-ramp behöva göras. Den regelbundna trafiken i södra Finland har lett till att många i Vasa-området väljer att transportera sitt gods med lastbil ner och därefter ett fraktfartyg ut till Europa. Eftersom de har haft mycket industri i södra Finland från början så har regelbundna fraktfartyg uppstått tidigt. Om företagen i Vasa är nöjda med servicen och priserna i södra Finland är det svårt att få företag att exportera från Vasa. Dock eftersom mycket industrigods blir större kan det vara svårt för företagen att transportera godsen till södra Finland med bil och därför kan Vasa hamn i framtiden bli ett bättre alternativ. *Kvarken Ports* är i kontakt med rederier, operatörer och industrin inför en framtida linjetrafik. Transportvolymerna finns bara man skulle få igång den. Målet är att få en linjetrafik nästa år.

Rönblom betonar Vasa hamns styrkor som är *Wasaline*, nordligaste året runt trafiken. Vasa hamn är dessutom Finlands tredje största passagerarhamn efter Åbo och Helsingfors (utan att räkna med Mariehamn).

## 5.5 Intervju med Pekka Mäkinen, VASEK

Pekka Mäkinen jobbar vid VASEK (Vasaregionens utveckling) i Vasa. Han är projektchef i *Projekt E12 Atlantica Transport* där han tar hand om datautvecklingen och hur man bättre kan utnyttja den. Projektet går ut på att man samarbetar med svenskar och norrmän för att hitta en gemensam strategi för transport från Österbotten till Sverige och till Norge för att sedan transportera vidare till Atlanten. Problematiken i transporten är att man inte har samma reglemente och förordningar i Finland, Sverige och Norge så som t.ex. tillåten vikt på bilarna och bestämmelser kring specialtransporter. Det är sådant som man försöker jämna ut länderna emellan. Syftet är även att kvalitén på infrastrukturen skall vara jämn längs hela vägen. Mäkinen har tidigare jobbat som speditör med inriktning på specialtransporter, han har även deltagit i stuveriarbetet vid lov. Han har också jobbat med logistik och utveckling vid bl.a. *Posti, International Postcorporation, Postunionen* och *DirectLink*.

Vasa hamns styrkor enligt Mäkinen är att hamnen kan lasta och transportera nästan vad som helst. Det finns goda vägförbindelser till hamnen samt att det finns flera kranar som dessutom kan kopplas ihop vid behov. Det finns även välbyggd infrastruktur och hållbara kajer och bryggor. Mäkinen minns själv den gången han var med och lastade en last på 200 ton i en hamn i Sverige där det konstaterades att kajen var alldeles för svag för att hålla lastandet, det problemet finns inte i Vasa.

Möjliga utvecklingsförslag är en RoRo-ramp så att man lättare skulle kunna transportera gods ut till atlanten med tanke på projektet som Mäkinen jobbar med. Förutsättning för att kunna ha en ständig linjetrafik är att företag ställer upp och säkerställer att det kommer finnas gods att transportera varje vecka. Det engagemanget finns tyvärr inte i dagsläget. Rampen skulle kosta en hel del och förutsätter att kajerna måste byggas ut. Den framtida linjetrafiken skulle möjligtvis kunna behöva en djupare kaj, men inte nödvändigtvis.

Det finns funderingar till ett separat logistikområde i Vasa. Eftersom Vasas hamnområde är begränsat finns det möjlighet för förvaring av gods på 400 hektar bakom flygplatsen. Transporten av gods till logistikområdet skulle kunna ske med bl.a. järnväg. Idén till detta kommer bl.a. från inlandshamnen Parma i Italien. När hamnen i Parma har för mycket lossningsgods och för lite utrymme skickas de till Venedig för avlossning och därefter till logistikområdet.

Vasa hamns svagheter enligt Mäkinen är att man får köra en bit från huvudrutten för att komma till Vasa, lång farled (25 sjömil) dessutom med ganska låg hastighet. Sedan medför



detta diskussion om bilarna får köra genom stan eller via Solf och Sundom. Dock är detta en diskussion i nästan alla städer med en hamn. Lösningen på det är att hålla infrastrukturen i skick och att göra de inblandade parterna nöjda. Eftersom miljövänligheten är viktig i dagsläget så skulle man även kunna utveckla en bättre överföring från båt till tåg och vice versa. Trots eventuella svagheter anser Mäkinen att Vasa hamn har inga störande vindar och relativt låga vågor. Kunskapen hos stuveribolaget är bred vid lastning och lossning, och vid jämförelse med de hamnar Mäkinen har jobbat med tidigare så är Vasa hamn i toppeliten enligt mängd kunskap. Vid jämförelse med Italiens inlandshamnar så skulle man kunna ta mall från dem i hur man arbetar men annars är inte utvecklingen där längre än vad vi har i Finland.

Mäkinen har även jobbat en del i Sverige och kan jämföra med t.ex. Varberg och Nordsjö där de har större hamnområde så de har lite lättare att planera hela varuflödet i hamnen. Vid Härnösand har man väldigt nära kontakt med alla som var inblandade i fartygens färd och ankomst, det var därför det var lättare att planera vart man skall lägga godsens eftersom man hade fått gott om information gällande fartygens exakta ankomst. Dock är det svårt att jämföra eftersom det är skillnad på trafiken i Vasa och Härnösand, men liknande system skulle också kunna fungera i Vasa.

VASEK jobbar just nu med projekt E12 som kan gynna Vasa hamn i och med att eventuella hinder längs vägen till Sverige och Norge är rensade. De jobbar även med utvecklingen av logistikområdet bakom flygplatsen. Tanken är att ryska tågtransporter skulle kunna köra direkt till logistikområdet där även tullen skulle vara verksam, därefter vidare till Vasa hamn och sedan till Sverige eller Norge och vice versa. VASEK har även varit med i utvecklingen av turismen på båda sidorna av kvarken, världsarvsområde samt höga kusten. Riitta Björkenheim på VASEK har varit väldigt aktiv i att samla ihop företagen i nejen för att diskutera hur man skulle kunna utveckla logistiken. Problematiken i det är att företagen är väldigt villiga att hjälpa men inget företag vill binda sig till något eftersom man inte får någon direkt utbetalning av arbetet man har satt in. Flera rederier har varit på tal om en framtida linjetrafik men rederiernas intresse svalnar när företagen inte vill binda sig och inte kan ange vilken exakt last de skulle kunna leverera per vecka. VASEK jobbar även hårt för att man skulle kunna få en ny *Wasaline*-båt. Mäkinen betonar att det är ett passagerarfartyg som fungerar i Finland trots avsaknad av tax-free, vilket är ovanligt dock räcker båten endast till Sverige.

VASEK jobbar med att vara aktiv i marknadsföringen och med att visa Vasa hamn synlig när tillfälle ges t.ex. på seminarier, Energy Week men även vid personlig kontakt. Problematiken med att försöka få företag från inre Finland att lasta sina varor i Vasa hamn istället för i södra Finland är pga. att de flesta företag har styckegods. Styckegods från flera företag längs Finland kan därför hämtas upp längs vägen ner. Mycket som tillverkas här skickas främst till Sverige och Norge, därför skulle t.ex. en öppen databas där alla företag som exporterar kunna visa vart och när gods skall transporteras vara bäst. Öppen information mellan företag är det som fattas för en lyckad gemensam stycketransport men det går inte eftersom företag förståeligt vill hålla sin verksamhet hemlig för konkurrenterna.

Den framtida linjetrafiken skulle vara mycket viktig inte enbart för Vasa hamn utan även för hela nejden eftersom en fast last varje vecka kommer troligen kräva mer arbetskraft från flera inblandade parter. Det enda som fattas är en fast last varje vecka. Det skulle även vara mer miljövänligt att lasta en båt i Vasa än att köra ner massa last ner till södra Finland.

Slutligen konstaterar Mäkinen att det finns potential till tillväxt och han ser inga hinder till att Vasa hamn skulle kunna vara en riktigt bra export- och importhamn. Trycket kan öka eftersom ekonomin går uppåt. Viktigaste frågorna att lösa är att få fram en veckovis baslast till Europa, utveckla hela konceptet med infrastruktur samt att få en ny båt som går till Umeå.

## 5.6 Intervju med Kaj Seppälä, Wärtsilä

Kaj Seppälä är Strategic Transports & Logistics Manager på *Wärtsilä*. Hans erfarenhet på *Wärtsilä* sträcker sig från 2006 när han började på Ship Power Finland som idag kallas för Marine Solutions. Före tiden på *Wärtsilä* har han jobbat vid *Borealis* i nästan 20 år samt *Neste Chemicals*, båda företagen i Borgå varav arbetsuppgifterna var inom logistiken. Seppälä har även jobbat utomlands, på 90-talet befann han sig i mellanöstern i Saudiarabien 2 år samt år 2003 jobbade han i Österrike, Linz 1,5 år. Även utomlands jobbade han med logistikfrågor. Tidigare har han arbetat som speditör i Kotka-Fredrikshamn i fyra år. Under studietiden jobbade han själv på stuveriföretag där arbetsuppgifterna var lastning och lossning av båtar. Från hans synvinkel på hamnar så har allt utvecklats mycket med tiden, mycket nätanvändning. Sjötransport är ett väldigt gammalt transportsätt och därav ganska gammalmodigt, det tar tid att ändra på sådant som alltid varit.

När *Wärtsilä* transporterar varor ut från Vasa hamn är det främst projekttransporter. De nyttjar Vasa hamn så ofta som de kan. När deras gods skall transporteras till en kund som finns i t.ex. Asien och Mellanöstern använder man främst någon annan hamn i Finland eftersom det är lättare att hitta passande linjetrafik till Europa och därefter till Asien eller Mellanöstern. Till exempel Bremerhaven har god förbindelse till Asien. Skall de dock transportera sitt gods till t.ex. Ryssland så går man främst via Vasa hamn. Råkar det finnas möjlighet att kunna transportera godset från Vasa direkt till kunden så väljer man såklart det. Dessa kunder kan finnas i t.ex. Rumänien, Frankrike och Tyskland. Om man skall leverera varor så som motorer från Vasa till en finsk kund använder man sig av företaget *Havator* och deras transportbilar.

Vasa hamn enligt Seppälä är en av de ultimataste hamnarna, och en av de bästa hamnarna i Finland. De började använda Vasa hamn för några år sedan, då var *Blomberg Stevedoring* inte vana med hanteringen av den typen av gods. De hade då t.ex. inte flera mobila kranar som de har nu. De sköter jobbet mycket bra och de har lärt sig mycket med tiden. Man måste lära sig hantera tunga laster och de har de gjort.

Från *Wärtsiläs* sida är en hamnoperatör en viktig del av logistikkedjan, från industri till kunden. Framförallt en viktig partner. En hamnoperatör måste känna till deras produkter samt hur de skall hanteras. Hamnoperatören måste även vara flexibel, är man från industrins sida sen med en leverans och båten väntar i hamnen så måste stuveriföretaget vara snabba eftersom det kostar *Wärtsilä* att ha båten och stå still i hamn. Ofta blir det sista kvartalet av

året en stressig period med mycket jobb av den orsaken att projekten tenderar att flyttas framåt då man väntar på betalningen från kunden. Då krävs det mycket av hamnoperatören från *Wärtsiläs* sida. *Blomberg Stevedoring* använder *Wärtsiläs* ADP-system så att de har uppsikt över deras varor. Samtidigt måste hamnoperatören ha bra kommunikation med *Havator* som kör ut varorna till hamnen, då måste *Blomberg Stevedoring* vara beredda att göra sitt arbete, det krävs koordinering.

Det som skulle kunna utvecklas med Vasa hamn är linjetrafiken, Seppälä menar att *Blomberg Stevedoring* är av samma åsikt och att de försöker göra sin del i den saken. För att det skall kunna ske måste man visa via marknadsföring att det löns för rederier att investera i Vasa hamn. I början av en sådan verksamhet som linjetrafik är det inte lönsamt i början pga. små godsvolymer. Det krävs därför ett rederi som klarar av olönsamhet i ca 1–2 år. Alla industrier i Vasa måste vara med för att klara av de volymer som krävs, det kan inte *Wärtsilä* göra ensam. Tidigare i Vasa hade man en linjetrafik som gick i konkurs efter en kort tid pga. för lite volym. *Wärtsilä* använde sig av den båten och några andra få aktörer, det räckte inte.

Den tidigare erfarenheten i södra Finland vid Kotkahamina, som är en av de största exporthamnarna är att de har haft stora volymer från början. Varor som papper och trävaror. Samtidigt är de stora hamnarna Åbo, Raumo och Björneborg geografiskt närmare kontinenten än t.ex. Vasa. I södra Finland har det alltid funnits stora industrier som bidrar till att de alltid haft linjetrafik. Regelbunden export- och importvolym måste finnas för en linjetrafik, rederier investerar inte utan dem. Stuveriföretagen i södra Finland ägs ofta av fabrikena där, med andra ord har de egna volymer. Mycket sådant väger in på marknadsföringen. Samtidigt väger politiken mycket in på de större hamnarna.

För att få igång linjetrafiken måste industrierna i Vasa börja diskutera med de stora rederierna för att få dem intresserade att investera, man måste visa engagemang. Vasa hamn har möjlighet att bli en större hamn eftersom Vasa i sig själv växer. Framförallt med tanke på funderingar kring en framtida *Tesla*-fabrik i Vasa. Det har varit funderingar kring om Finland har för många hamnar men med tanke på industrierna i Vasa så behövs hamnen här. En radie på 100–150 km finns Vasa hamns alla eventuella framtida kunder. Som finländare på *Wärtsilä* måste vi också visa våra chefer att *Wärtsilä* i Vasa behövs och att vi gör vettiga logistiklösningar. Därav kan man fundera på risken när man kör motorerna till södra Finland som är flera 100-tals kilometer varav till Vasa hamn är endast några få kilometer bort.

## 5.7 Jämförelse av enkätsvar

Detta är en kvantitativ undersökning där sex frågor har skickats ut till fem hamnoperatörer. Deras svar är direktkopierat. Denna undersökning är gjord så att man skall kunna göra en direkt jämförelse av alla hamnoperatörers svar.

Båda hamnoperatörerna i Karleby använder samma svar eftersom de tillhör samma koncern samt att de har gemensam ledningsgrupp.

Tabell 1 Enkätfråga 1

<b>1. Hur ligger ni till prismässigt om man jämför med närliggande hamnar för hantering av gods? Farledsavgifter?</b>	
<b>SCA Logistics AB</b>	Ber er jämföra prislistor med andra operatörer. Har man ej konkurrenskraftiga priser tappar man affärer.
<b>ShoreLink Terminal</b>	—
<b>Oy Otto Rodén AB &amp; Oy M. Rauanheimo AB</b>	Vi är pristekniskt konkurrenskraftiga både gällande operationer och farledsavgifter.
<b>Oy Blomberg Stevedoring Ab</b>	Vi är inte billigaste när det gäller agribulkgods men om man jämför styckegods med konkurrerande hamnar är vi billigare.

Tabell 2 Enkätfråga 2

<b>2. Vad anser ni vara era tre främsta styrkor som hamnoperatör och hamnstad?</b>	
<b>SCA Logistics AB</b>	Kompetens i godshantering, kvalitet och kostnadsläge.
<b>ShoreLink Terminal</b>	Dedikerad arbetsstyrka, vana med diverse godsslag och goda framtidsutsikter.
<b>Oy Otto Rodén AB &amp; Oy M. Rauanheimo AB</b>	Tillräckligt djup farled 13,5 m. Vi är en mycket erfaren och professionell hamnoperatör. Vi har en mycket kunnig personal.
<b>Oy Blomberg Stevedoring Ab</b>	Läget, kunderna är inom en 100 km radie, flexibilitet och snabbhet.

Tabell 3 Enkätfråga 3

<b>3. Vad är styrkan i er infrastruktur?</b>	
<b>SCA Logistics AB</b>	Hamnen är lätt att nå från havet, hög standard på järnvägsnätet.
<b>ShoreLink Terminal</b>	Nära till industri och sågverk.
<b>Oy Otto Rodén AB &amp; Oy M. Rauanheimo AB</b>	Tillgång till ett stort antal tågräls till/från hamnen. Flera olika kajplatser som kan användas samtidigt. Närhet till industriområde.
<b>Oy Blomberg Stevedoring Ab</b>	Investeringsförmåga eftersom vi hör till en stor koncern. Dock är järnväg, vägar och farled trånga vilket inte är optimalt.

Tabell 4 Enkätfråga 4

<b>4. Vilka är era svagheter och vad skulle kunna utvecklas i er verksamhet?</b>	
<b>SCA Logistics AB</b>	Utveckla och optimera kaj utformning för olika godsslag samt intermodalitet.
<b>ShoreLink Terminal</b>	Avsaknad av hamnyta och magasin.
<b>Oy Otto Rodén AB &amp; Oy M. Rauanheimo AB</b>	Otillräckligt med lagerutrymme inomhus. Vi är delvis beroende av Karleby Hamns investeringar. Användning av IT i större utsträckning.
<b>Oy Blomberg Stevedoring Ab</b>	Det finns ingen linjetrafik, vilket borde utvecklas. Det skulle gynna oss som hamnoperatör, den lokala industrin i Vasa samt Kvarken Ports.

Tabell 5 Enkätfråga 5

<b>5. Planer för investeringar i närliggande framtid? I så fall vad?</b>	
<b>SCA Logistics AB</b>	Landlord för Umeå hamn är Kvarken Ports, de äger infrastruktur och gör investeringar. SCA Logistics investerar i maskiner och kompetens.
<b>ShoreLink Terminal</b>	Magasin/skärmtak.
<b>Oy Otto Rodén AB &amp; Oy M. Rauanheimo AB</b>	En anläggning till för att lossa järnvägsvagnar. Lagerutrymme inomhus.
<b>Oy Blomberg Stevedoring Ab</b>	Största investeringen som hoppeligen skall göras nästa år utvecklingen av järnvägslogistiken på området. Var det gäller kranar och dylikt så har vi bra utrustning, om något investeras i kranar så

	är det ersättande investeringar för nuvarande kranar.
--	---

Tabell 6 Enkätfråga 6

<b>6. Hur har ni tänkt marknadsföra era tjänster i framtiden? Vilka kanaler hade ni tänkt använda er av?</b>	
<b>SCA Logistics AB</b>	Kundkontakt, fysiska möten. Digitala media i större utsträckning än idag.
<b>ShoreLink Terminal</b>	Vi gör väldigt lite marknadsföring.
<b>Oy Otto Rodén AB &amp; Oy M. Rauanheimo AB</b>	Personliga besök hos potentiella kunder. Mässor. Tidningar inom branschen. Kanske även sociala medier i framtiden.
<b>Oy Blomberg Stevedoring Ab</b>	Inom B2B använder vi främst personlig kontakt. Möjligtvis skulle man kunna marknadsföra hamnen mera via Kvarken Ports, vilket man tidigare har gjort via reklamvideor och reklamblad.

I kapitel 6.2 analyseras enkätsvaren från alla hamnoperatörer.



## 6 Resultat

I detta kapitel redogörs resultaten både av den empiriska och teoretiska delen. Den väsentliga informationen tas upp och sammanställs. Intervjuanalysen kompilarar de personliga intervjuerna som har gjorts med att informationen kopplas samman. Marknadsföringsmix utförs baserat på intervjuerna med *Blomberg Stevedoring* och *SCA Logistics*. Analys av enkätsvaren kommer även att genomföras för att se gemensamma nämnare från hamnoperatörerna trots att de befinner sig på olika geografiska områden och är separata företag. Sedan kommer en sammanfattning från alla delar av detta kapitel som är i högsta grad de huvudsakliga punkterna.

Mängden hanterat gods i varje jämförelsehamn var i Vasa 1,5 miljoner ton, Umeå 2,3 miljoner ton, Karleby 6,3 miljoner ton och Skellefteå 1,7 miljoner ton. Både *SCA Logistics* och *ShoreLink Terminal* ägs delvis eller helt av skogsbolag och har därför omgående godsvolymer på starten av deras verksamhet. *M. Rauanheimo* har lång erfarenhet i Karleby samt den stora industriparken på området vilket lett till större stabilitet i verksamheten. Dessutom är Karleby en av de största godshamnarna i Finland.

Överlag liknar godstrafiken i Finland och Sverige varandra. Sverige har större volymer på både export och import men Sverige också är ett större land både geografiskt och folkmängdsmässigt i jämförelse med Finland. Både Finland och Sverige har runt 50 hamnar vardera för godstrafik. Exporten och importen i Finland var mer jämnt fördelat än Sverige som har större import i förhållande till export.

### 6.1 Intervjuanalys

Intervjuanalysen ställer samman de fem intervjuerna som har utförts för att få en helhetsbild på attityden av Vasa hamn och utvecklingsförslagen. Trots alla intervjuobjekts olika bakgrund, arbetsuppgifter och förhållande till Vasa hamn så har de alla liknande åsikter. Riktningarna på deras åsikter är åt samma håll men med olika variationer.

De båda hamnoperatörerna i Vasa och Umeå har lite olika uppbyggnad av produkter och tjänster samt verksamhetsplatser. *SCA* och *Blomberg Stevedoring* har båda samma hamnbolag *Kvarken Ports* och har färjan *Wasaline* som förenar dem båda. Nedan kommer två tabeller som sammanställer båda hamnoperatörernas marknadsmix.

Tabell 7 Marknadsföringsmix Vasa Blomberg Stevedoring

Produkt	Pris
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stuveritjänster (engångstjänster och 1-års kontrakt)</li> <li>• Dataintegrering med stora kunder</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Olika pris beroende på godstyp, billigare styckegods och lite dyrare bulk gods</li> </ul>
Påverkan	Plats
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mässor</li> <li>• Reklamblad</li> <li>• Videoklipp</li> <li>• Marknadsföringssamarbete med KWH-koncernen, Kvarken Ports och Wasaline</li> <li>• Personlig försäljning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vasa</li> <li>• Kristinestad</li> <li>• Kalajoki</li> </ul>

Tabell 8 Marknadsföringsmix Umeå SCA Logistics

Produkt	Pris
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stuveritjänster (engångstjänster och 3 månader till 2-års kontrakt)</li> <li>• Trävaror, pappersmassa och skogsprodukter</li> <li>• Dataintegrering med stora kunder</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konkurrensbaserad</li> </ul>
Påverkan	Plats
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marknadsföringssamarbete med Kvarken Ports</li> <li>• Marknadsföringsavdelning i Sundsvall</li> <li>• Enbart kundservice i Umeå</li> <li>• Kundevent och kundseminarier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umeå</li> <li>• Sundsvall</li> <li>• London</li> <li>• Kiel</li> <li>• Rotterdam</li> <li>• Associerade hamnar</li> </ul>

De främsta skillnaderna är det faktum att SCA har egna godsvolymer som gör stor betydelse för deras linjetrafik, godsstatistik, placering av terminaler och val av marknadsföring. Överlag är själva stuveriverksamheten för *Blomberg Stevedoring* och SCA liknande förutom att SCA dels också är sin egen kund. Båda hamnoperatörerna har flera större kunder som är viktig för deras verksamhet. Man anser både i Vasa och Umeå att hamnarna i södra Finland/Sverige är de största konkurrenterna varav de största hamnarna i bägge länderna ligger söderut. Samt de större hamnarna i närheten av Vasa och Umeå anses vara varderas konkurrent. SCA har linjetrafik till städerna där de har terminaler med sina egna fartyg medan Vasa inte har någon linjetrafik. *Blomberg Stevedoring* hanterar främst agribulk gods och styckegods varav SCA hanterar mycket containergods, gods inom skogsindustribranschen och RoRo-gods, dock anser båda att de kan hantera nästan all typ av gods mycket bra. I Vasa

vill man börja investera mera för att hålla sig uppdaterad. I Umeå bekräftar man att som hamnoperatör gör man inget unikt och måste därför kämpa för att hålla sig konkurrenskraftig. Från Vasas sida beundrar man *SCA*:s drivkraft, som *SCA* också själva anser är en av deras styrkor.

Intervjun med *Kvarken Ports* och *Blomberg Stevedoring* bekräftade att det gemensamma hamnbolaget kom till för att lyfta fram hamnen och operatöreren i politiska sammanhang. Överlag anser *SCA* och *Blomberg Stevedoring* att man inte sett övriga positiva resultat av ett gemensamt hamnbolag. De är dock lyhörda och lätta att jobba med. *Kvarken Ports* kom dels till pga. NLC (Nordic Logistics Corridor) som även *VASEK* jobbar med för att förenkla transporten från Finland till Sverige till Norge och vidare.

Vasa hamns utrymme är mycket begränsat vilket både Pekka Mäkinen på *VASEK* och Markus Rönnblom på *Kvarken Ports* har påpekat. Dessa båda parter har även påpekat att en ny RoRo-ramp skulle kunna investeras i vid ökad godstrafik. Mäkinen har även funderingar om ett skilt logistikområde bakom Vasa flygplats som har inspirerats av hamnar ut i Europa. Den skulle vara behövlig vid utökad import-och exportverksamhet. Det skulle dock kräva att man skulle förbättra och utöka järnvägen.

Den största sårbara punkten som framkommit i intervjuerna är den obefintliga godslinjetrafiken från Vasa till Europa. Det skulle vara starten på en helt ny form av verksamhet samt att Vasa skulle kunna börja tävla med de stora hamnarna i södra Finland om godstrafiken. *VASEK* och *Kvarken Ports* jobbar med att försöka göra industrin i Vasa intresserade att binda sig till en godslinjetrafik från Vasa. *Kvarken Ports* marknadsför sig till rederier för att få dem att investera i Vasa. Kaj Seppälä från *Wärtsilä* är mycket positiv till att använda Vasa vid styckegods och hoppas på en framtida linjetrafik. *Wärtsilä* kan inte själva framställa den godsvolym som krävs för att en funktionerande linjetrafik. Seppälä menar även att det är en risk att transportera all gods söderut via bilvägen och en framtida linjetrafik skulle minska denna risk. Risken gäller för all industri i Vasa. *Kvarken Ports* menar att målet är att en godslinjetrafik från Vasa skall börja under 2018. Seppälä och Mäkinen påpekar att trots att man skulle få tillräckligt med godsvolym från Vasa för en linjetrafik kräves det dock volym både ingående och utgående. Med andra ord både export och import, som bl.a. *SCA* har poängterat att deras linjetrafik aldrig är tom oberoende nordgående eller södergående last. Hamnoperatörernas ägarstruktur i södra Finland är lite på samma sätt som i Umeå och Skellefteå. De ägs också av Industrier och dylikt med egna godsvolymer. Det har bidragit till uppkomsten av linjetrafik.

De intervjuade på *Kvarken Ports*, *VASEK* och *Wärtsilä* anser alla att *Blomberg Stevedoring* i Vasa besitter stor kunskap vid stuveriverksamhet och är en av de bästa i Finland på det de gör. I hamnen kan man lasta och transportera nästan vad som helst. Även de två mobila kranarna har berömts eftersom de är väldigt essentiella och behövliga.

## 6.2 Analys av enkätsvar

Analysen av enkätsvaren jämför hamnoperatörernas överensstämmande åsikter samt deras olikheter med anknytning på deras varierande geografiska lägen och organiseringskillnader. Frågorna i enkäten berör främst hamnoperatörernas marknadsföring, prissättning, styrkor, svagheter och eventuella framtida investeringar. Se kapitel 5.7 för att hitta tabellerna på frågorna samt hamnoperatörernas direkta svar.

Första frågan lyder ”Hur ligger ni till prismässigt om man jämför med närliggande hamnar för hantering av gods? Farledsavgifter?” Hamnoperatörernas svar är ganska enade om att man har konkurrenskraftiga prissättningar. Prissättningen är även en viktig del i att bibehålla och anskaffa nya kunder. *Blomberg Stevedoring* har även olika prissättning beroende på godstyp, vilket kan vara taktiskt med tanke på att man försöker få en linjetrafik, därav är styckegodset billigare än närliggande hamnar.

Andra frågan lyder ”Vad anser ni vara era tre främsta styrkor som hamnoperatör och hamnstad?” Där anser alla att en av deras styrkor berör personalens arbete på något sätt. Dessa är: kompetens (*SCA*), dedikerad arbetsstyrka (*ShoreLink terminal*), kunnig personal (*Otto Rodén/M. Rauanheimo*) samt flexibilitet och snabbhet (*Blomberg Stevedoring*). Några fysiska styrkor framkom också i frågeställningen så som djup farled (*Otto Rodén/M. Rauanheimo*) samt läget, nära till kunderna (*Blomberg Stevedoring*). Kostnadsläget anses också vara en styrka (*SCA*), vilket också framkom i första frågan i enkäten.

Tredje frågan lyder ”Vad är styrkan i er infrastruktur?” Där svarar *Otto Rodén/M. Rauanheimo* samt *ShoreLink Terminal* att närhet till industri (kunderna) är en styrka i infrastruktur. Vilket också *Blomberg Stevedoring* ansåg i fråga två. Bra järnväg anses även vara en styrka i infrastrukturen (*SCA* och *Otto Rodén/M. Rauanheimo*). Sedan är utrymme på hamnområdet också en styrka: lätt att nå från havet (*SCA*) och flera kajplatser som kan användas samtidigt (*Otto Rodén/M. Rauanheimo*). *Blomberg Stevedoring* bekräftar detta genom sitt utlåtande om att trång järnväg, farled och vägar inte är optimalt.

Fjärde frågan lyder ”Vilka är era svagheter och vad skulle kunna utvecklas i er verksamhet?” Både *Otto Rodén, M. Rauanheimo* och *ShoreLink Terminal* har brist på lagerutrymme inomhus/magasin. *Blomberg Stevedoring:s* svaghet är avsaknaden av linjetrafiken, vilket de andra hamnoperatörerna redan har. *SCA:s* svaghet är intermodaliteten och *Otto Rodén/M. Rauanheimo* svaghet är brist på användningen av IT i större utsträckning.

Femte fråga lyder ”Planer för investeringar i närliggande framtid? I så fall vad?” *Blomberg Stevedoring* har planer på att utveckla järnvägslogistiken nästa år, vilket *Otto Rodén/M. Rauanheimo* också har planer på att utveckla i form av en till anläggning för lossning av vagnar. *SCA* påpekar att *Kvarken Ports* investeringar på infrastruktur, vilket gäller för *Blomberg Stevedoring* också. Detta påpekade *Otto Rodén/M. Rauanheimo* i fråga fyra, de är dels beroende av Karleby hamns investeringar. *ShoreLink Terminal* tänker investera i magasin, samma gäller för *Otto Rodén/M. Rauanheimo*.

Sjätte och sista frågan lyder ”Hur har ni tänkt marknadsföra era tjänster i framtiden? Vilka kanaler hade ni tänkt använda er av?” *Blomberg Stevedoring, SCA* och *Otto Rodén/M. Rauanheimo* säger alla att personlig kontakt är marknadsföringssättet de använder sig av. De tre hamnoperatörerna säger även att någon form av digitala medier används så som, tidningar och sociala medier i framtiden (*Otto Rodén/M. Rauanheimo*). Det som skiljer sig från hamnoperatörernas svar är *ShoreLink Terminal* säger att de gör väldigt lite marknadsföring, då kan man spekulera om det beror på deras ägarstruktur och att de faktiskt ägs till viss del av industrin i norra Sverige. Möjligtvis är det ägarna som sköter marknadsföringen precis som *SCA* berättade hur de gör med marknadsföringen i den personliga intervjun (se kapitel 5.3).

Efter att ha fått läsa och analysera hamnoperatörernas svar kan jag konstatera att de flesta har liknande planer och man har liknande problem. Trots att alla hamnoperatörer har olika godsstatistik, ägastruktur och lokalisation så är de väldigt lika varandra. Kunskapen verkar vara en av de viktigare komponenterna i deras arbete eftersom de alla anser ha kunskap och kompetens som styrka. Alla har någon form av fysisk investering som behöver göras samt att det begränsade utrymmet i hamnen är en utmaning.

### 6.3 Sammanfattning

Sammanfattningsvis kan man kan man sammanställa tio viktiga punkter som upprepats under arbetets gång som är väsentliga:

- Framtida linjetrafiken är en huvudsaklig fråga som är betydelsefull för Vasa hamns utveckling och fortsatta verksamhet.
- Företagskontakter med samarbetspartners och eventuella framtida kunder (Vasas industri) är grundläggande för linjetrafiken.
- *Blomberg Stevedoring:s* rykte är positivt bland yrkesmänniskor tack vare kundkontakten och servicen.
- Investeringar som skulle kunna göras i Vasa hamn är stora projekt som kräver större utlägg (järnväg, RoRo-kaj och eventuellt logistikområde).
- Det gemensamma hamnbolaget är så pass nytt att man inte har sett positiva påföljder av grundandet men man hoppas på framtida synnergieffekter.
- Många hamnoperatörer i Finland och Sverige ägs av industri och skogsbolag vilket bidrog till starten och destinationen av deras linjetrafik.
- Utrymmesbrist i hamnområdet samt område för förvaring av varor under tak är ett vanligt problem.
- Vasa är geografiskt längre bort från Europa än hamnarna i södra Finland, det kan dock vara till deras fördel den dagen Vasa industris stycke gods är så massiva att det blir komplicerat att transportera godset längre bilvägar.
- Fokusen på linjetrafiken från Vasa har främst gällt hur man skall få tag på exportvolym, men finns det importvolym?
- Utmaning som hamnoperatör är att man inte gör något speciellt unikt och därför tävlar man med alla inom branschen.

Dessa var de huvudsakliga punkter som framkommit tillsammans under den teoretiska och empiriska delen.

## 7 Diskussion och avslutning

Syftet med examensarbetet var att hitta förbättringsförslag för Vasa hamn framförallt från *Blomberg Stevedorings* synvinkel. Jag känner att jag hittade flera faktorer trots att det är svårt att hitta förbättringsförslag som gäller endast hamnoperatörsverksamhet.

Mina egna tankar kring detta är att Vasa hamn har alla möjligheter att utvecklas med sin verksamhet. Det finns många idéer bland kunder och samarbetspartners gällande hamnen. Jag anser själv att det måste finnas någon som tar tag i att ordna ett rederi för linjetrafiken, ett etablerat rederiföretag som klarar av den eventuella olönsamheten i början. Det är svårt att få företagen i nejden att binda sig eftersom de är osäkra på mängden godsvolym de har möjlighet att leverera varannan vecka. Det skulle med andra ord kräva ett mindre bindande avtal till företagen för att få dem att ansluta sig, t.ex. kortare avtal. Så att man skulle få dem mer positivt inställda. Eventuellt skulle man kunna undersöka vad det skulle kosta att hyra in ett rederi varannan vecka utan att ha det som en bindande linjetrafik. När det kommer till *Blomberg Stevedoring:s* verksamhet verkar det som att de har gott rykte. De borde fortsätta öka sin kunskap, expertis samt kundservice eftersom det har uppskattats. De borde fortsätta göra sin del för att få en linjetrafik, vilket skulle gynna dem väldigt mycket.

Förslag till fortsatta studier är att göra undersökningen i större skala genom att ta med flera hamnoperatörer. Man skulle också kunna undersöka större hamnar i Europa för att få ytterligare en ingivelse hur man skulle kunna utveckla sin verksamhet.

Slutligen kan jag konstatera att examensarbetet har varit mycket intressant från min sida. Området för detta examensarbete var helt obekant för mig och det var därför lärorikt men samtidigt omtumlande innan jag fick struktur på hur jag skulle gå till väga. Jag är väldigt tacksam för att jag fick möjlighet att göra detta och har nu fått en mycket större kunskap inom den här branschen. Jag har fått träffa många professionella yrkesmänniskor inom området och det har varit mycket givande. Jag tackar min uppdragsgivare *Oy Blomberg Stevedoring Ab* för att jag fick möjlighet att göra detta.

## 8 Källförteckning

Backman-Trummer Group, u.d. *Rodén shipping*. [Online]:

[http://www.backman-trummer.fi/otto\\_rodén](http://www.backman-trummer.fi/otto_rodén)

[Använd 4 oktober 2017].

Dasgupta, S., 2016. *What Are Different Types of Ports For Ships?*. [Online]:

<http://www.marineinsight.com/ports/what-are-the-various-types-of-ports/>

[Använd 6 September 2017].

Khan, C. K. U., 2014. *International Institute of Marine Surveying*. [Online]:

<https://www.iims.org.uk/the-role-of-stevedores-in-shipping/>

[Använd 22 september 2017].

Kvarken Ports Umeå, u.d. *Umeå hamn*. [Online]:

<http://www.kvarkenports.com/svensk-webb/kvarken-ports/om-oss/umea.html>

[Använd 25 september 2017].

Kvarken Ports Vasa, u.d. *Kvarken Ports Vasa*. [Online]:

<http://www.kvarkenports.com/svensk-webb/kvarken-ports/om-oss/vasa.html>

[Använd 25 september 2017].

Kvarken Ports, u.d. *Port handbook*. [Online]:

[http://www.esitteemme.fi/Kvarken\\_Ports/WebView/](http://www.esitteemme.fi/Kvarken_Ports/WebView/)

[Använd 18 september 2017].

KWH, 2016. *KWH annual review*. [Online]:

[http://www.kwhgroup.com/annual\\_review\\_pdf\\_2016/KWH\\_annual\\_review\\_2016\\_web.pdf](http://www.kwhgroup.com/annual_review_pdf_2016/KWH_annual_review_2016_web.pdf)

[Använd 11 september 2017].

Liikennevirasto, 2017. *Statistik över utrikes sjöfart*. [Online]:

[https://julkaisut.liikennevirasto.fi/pdf8/lti\\_2017-](https://julkaisut.liikennevirasto.fi/pdf8/lti_2017-03_ulkomaan_meriliikennetilasto_2016_web.pdf)

[03\\_ulkomaan\\_meriliikennetilasto\\_2016\\_web.pdf](https://julkaisut.liikennevirasto.fi/pdf8/lti_2017-03_ulkomaan_meriliikennetilasto_2016_web.pdf)

[Använd 13 september 2017].

Lumsden, K., 2012. *Logistikens grunder*. Tredje upplagan Lund: Studentlitteratur AB.

Mossberg, L. & Sundström, M., 2011. *Marknadsföringsboken*. Första upplagan Lund:

Studentlitteratur Ab.

Nordiskt samarbete Finland, u.d. *Fakta om Finland*. [Online]:

<http://www.norden.org/sv/fakta-om-norden/nordiska-laender-och-faeroearna-groenland-och-aaland/fakta-om-finland>

[Använd 1 oktober 2017].

Nordiskt samarbete Sverige, u.d. *Fakta om Sverige*. [Online]:

<http://www.norden.org/sv/fakta-om-norden/nordiska-laender-och-faeroearna-groenland-och-aaland/fakta-om-sverige>

[Använd 1 oktober 2017].



Otto Rodén, 2017. *Oy Otto Rodén Ab*. [Online]:  
[http://www.backman-trummer.fi/otto\\_roden/about\\_us](http://www.backman-trummer.fi/otto_roden/about_us)  
 [Använd 22 oktober 2017].

Port of Kokkola - Deep port, u.d. *Deep port*. [Online]:  
<http://www.portofkokkola.fi/port-of-kokkola/port-areas/deep-port/?lang=en>  
 [Använd 29 september 2017].

Port of kokkola - General port, u.d. *General Port*. [Online]:  
<https://www.portofkokkola.fi/port-of-kokkola/port-areas/general-port/?lang=en>  
 [Använd 29 september 2017].

Port of Kokkola - KIP, u.d. *KIP – Kokkola Industrial Park*. [Online]:  
<https://www.portofkokkola.fi/port-of-kokkola/port-areas/kokkola-industrial-park/?lang=en>  
 [Använd 1 oktober 2017].

Port of Kokkola - Liners service, u.d. *Liners services in the port of Kokkola*. [Online]:  
<https://www.portofkokkola.fi/port-of-kokkola/regular-traffic/?lang=en>  
 [Använd 1 oktober 2017].

Port of Kokkola - Silverstone port, u.d. *Silverstone port*. [Online]:  
<https://www.portofkokkola.fi/port-of-kokkola/port-areas/silverstone-port/?lang=en>  
 [Använd 1 oktober 2017].

Port of Kokkola - Technical information, u.d. *Technical information*. [Online]:  
<https://www.portofkokkola.fi/port-of-kokkola/technical-information-equipment-and-facilities/?lang=en>  
 [Använd 1 oktober 2017].

Port of Kokkola, u.d. *Port of Kokkola*. [Online]:  
<https://www.portofkokkola.fi/port-of-kokkola/?lang=en>  
 [Använd 1 oktober 2017].

Rauanheimo , 2017. *Rauanheimo*. [Online]:  
[http://www.backman-trummer.fi/sv/oy\\_m.rauanheimo\\_ab](http://www.backman-trummer.fi/sv/oy_m.rauanheimo_ab)  
 [Använd 22 oktober 2017].

Rushton, A., Croucher, P. & Baker, P., 2014. *The handbook of logistics and ditribution management*. femte upplagan London: Kogan Page Limited.

SCA Logistics, 2016. *Our businesses*. [Online]:  
<https://www.sca.com/en/about-sca/sca-at-a-glance/our-businesses/>  
 [Använd 25 september 2017].

SCA Terminals, 2017. *Terminals*. [Online]:  
<https://www.sca.com/en/logistics/about-logistics/terminals2/>  
 [Använd 22 oktober 2017].

SCA, 2017. *SCA*. [Online]:  
<https://www.sca.com/en/>  
[Använd 22 oktober 2017].

Sea rates, 2017. *Sea ports of Sweden*. [Online]:  
<https://www.searates.com/maritime/sweden.html>  
[Använd 14 september 2017].

Searates, 2017. *Sea ports of Finland*. [Online]:  
<https://www.searates.com/maritime/finland.html>  
[Använd 14 september 2017].

ShoreLink ägarstruktur, 2017. *Ägarstruktur*. [Online]:  
<http://shorelink.se/sidor/om-shorelink/aegarstruktur/>  
[Använd 22 oktober 2017].

ShoreLink Terminal, 2017. *Skefteå hamn*. [Online]:  
<http://shorelink.se/sidor/verksamhetsorter/skelleftea/>  
[Använd 22 oktober 2017].

ShoreLink, 2017. *ShoreLink Terminal*. [Online]:  
<http://shorelink.se/sidor/om-shorelink/>  
[Använd 22 oktober 2017].

Skellefteå , 2016. *Kajer*. [Online]:  
<http://www.skelleftea.se/hamn/kajer>  
[Använd 29 september 2017].

Skellefteå hamn - magasin, 2016. *Magasin*. [Online]:  
<http://www.skelleftea.se/hamn/magasin-och-yltor>  
[Använd 29 september 2017].

Skellefteå hamn - statistik, 2017. *Statistik*. [Online]:  
<http://www.skelleftea.se/hamn/om-hamnen/skelleftea-hamn---statistik>  
[Använd 29 september 2017].

Skellefteå hamn kranar, 2016. *Kranar*. [Online]:  
<http://www.skelleftea.se/hamn/kajer>  
[Använd 29 september 2017].

Skellefteå hamn, 2016. *Om hamnen*. [Online]:  
<http://www.skelleftea.se/hamn/om-hamnen>  
[Använd 29 september 2017].

Skellefteå hamn-projekt, 2017. *Projekt*. [Online]:  
<http://www.skelleftea.se/Fristående%20webbplatser/Skellefteå%20hamn/bifogat/Projekt%20vad%20händer%202017.pdf>  
[Använd 29 september 2017].

Trafikanalys, 2017. *Sjötrafik 2016*. [Online]:  
<http://www.trafa.se/globalassets/statistik/sjotrafik/sjotrafik/2016/sjotrafik->

2016.pdf?

[Använd 13 september 2017].

Tulli, 2017. *Lagring i tullager*. [Online]:

<https://tulli.fi/sv/foretag/transport-och-lagring/lagring-i-tullager>

[Använd 18 september 2017].

Tulli, 2017. *Vad krävs för att man ska få ett lagertillstånd?*. [Online]:

<https://tulli.fi/sv/foretag/transport-och-lagring/vad-kravs-for-att-jag-ska-fa-ett-lagertillstand>

[Använd 18 september 2017].

Vitale, R., Giglierano, J. & Pfoertsch, W., 2011. *Business-to-business marketing*. Första New Jersey: Prentice Hall.

## **Tabellförteckning**

Tabell 1 Enkätfråga 1

Tabell 2 Enkätfråga 2

Tabell 3 Enkätfråga 3

Tabell 4 Enkätfråga 4

Tabell 5 Enkätfråga 5

Tabell 6 Enkätfråga 6

Tabell 7 Marknadsföringsmix Vasa Blomberg Stevedoring

Tabell 8 Marknadsföringsmix Umeå SCA Logistics

## **Figurförteckning**

Figur 1 Finlands export- och importstatistik efter hamnar (Liikennevirasto, 2017)...12

Figur 2 Finlands hamnar (Searates, 2017) ..... 13

Figur 3 Sveriges största hamnar enligt lastad och lossat gods. (Trafikanalys, 2017) ..15

Figur 4 Sveriges hamnar (Sea rates, 2017)..... 16

Figur 5 Vasa hamn (Kvarken Ports, u.d.) ..... 19

Figur 6 Umeå hamn (Kvarken Ports, u.d.) ..... 21

Figur 7 Karleby hamn (Port of Kokkola - General port, u.d.).....22

## BILAGA 1

### Intervjufrågor

#### **Kvarken Ports: Markus Rönnblom**

Vad anser ni vara positivt med att ha ett hamnbolag för två hamnar?

Vad har ni för framtida planer för Vasa och Umeå hamn som gynnar båda länderna?

Hur tror ni att man skulle få mera export från Vasa hamn? Hur kan ni hjälpa?

Varför finns det ännu inte en linjetrafik från Vasa till Europa?

Finns det planer på en framtida linjetrafik från Vasa och i så fall när?

Hur delar ni upp resurserna på Vasa och Umeå hamn?

Vad skulle du säga vara skillnaden på Vasa och Umeå hamn? Organiseringskillnader?  
Sättet att arbeta.

#### **VASEK: Pekka Mäkinen**

Vad har du jobbat med och vad är dina expertområden?

Vad anser ni vara Vasa hamns styrkor?

Vad anser ni att Vasa hamn rimligt behöver utveckla?

Vad anser ni vara Vasa hamns svagheter?

Vad skulle VASEK kunna göra för att hjälpa få igång exporten från Vasa hamn?  
Hamndagar? Företagsbesök? Infotillfällen?

Vad kan VASEK göra för att hjälpa öka intresset i företag inifrån landet att använda Vasa hamn istället för att köra ner till Mäntyluoto, Rauma osv.

Vad anser ni om möjligheten till en framtida linjetrafik från Vasa?

**SCA: Margaretha Gustafsson / Blomberg Stevedoring: Sakari Mäki-Fränti**

Vad jobbar du med och vad är dina expertområden?

Har ni linjetrafik och i så fall vart? Hur gick ni tillväga för att få det?

Vad tycker ni är positivt med gemensamt hamnbolag?

Vad har ni för syn på Vasa hamn/Umeå hamn?

Hur stor är er marknadsföringsbudget?

Vilka typer av produkter och tjänster säljer ni? Engångstjänster? Ett-årskontrakt? Bindningstider?

Vilka typer av kunder kan få rabatt?

Har ni någon typ av företagssamarbeten i marknadsföringssyfte?

Vilka viktiga företagsrelationer har ni?

Har era kunders åsikter påverkat er att ändra något i er verksamhet?

Hur ser ni på kundservice? Hur flexibla är ni?

Hur är stabiliteten i verksamheten på vintrarna? Påverkar det kunderna?

Hur hittar ni kunder? Aktivt sökande eller kommer kunderna till er?

Vad är era styrkor?

Vem är era konkurrenter?

**Wärtsilä: Kaj Seppälä**

Vad har du jobbat med och vad är dina expertområden?

Hur ofta skickar ni gods via Vasa hamn och vad är det för typ av gods?

I så fall hur är det att använda Vasa hamn?

Vad förväntar ni er från en hamnoperatör?

Vad är bra egenskaper hos en hamnoperatör?

Vad anser ni att skulle kunna utvecklas med Vasa hamn?

Vad är det som hamnarna i södra Finland gör bra?

## Bilaga 2

### **Enkätfrågor**

Vad anser ni vara era tre främsta styrkor som hamnoperatör och hamnstad?

Hur ligger ni till prismässigt om man jämför med närliggande hamnar för hantering av gods?  
Farledsavgifter?

Vad är styrkan i er infrastruktur?

Vilka är era svagheter och vad skulle kunna utvecklas i er verksamhet?

Planer för investeringar i närliggande framtid? I så fall vad?

Hur har ni tänkt marknadsföra era tjänster i framtiden? Vilka kanaler hade ni tänkt använda er av?