



Mälarhamnar
KÖPING • VÄSTERÅS

Affärs- och marknadsstrategi 2022-2031

Mälarhamnar AB



Datum: Oktober 2021, rev januari 2023

Utfärdare: Patrizia Strandman

Dokumenttyp: Strategi



Mälardalen
KÖPING • VÄSTERÅS

Innehåll

1.	Inledning	4
2.	Omvärlden påverkar oss	7
2.1	Corona-effekten och Brexit	7
2.2	Kriget i Ukraina	7
2.3	Komplexa samhällsutmaningar	8
2.4	Godsvolymer	9
2.5	Hållbara transporter	10
2.6	Digitalisering	10
3.	Mälardalarna utvecklas	12
3.1	Den närmsta tiden 2023-2024	12
3.2	Lite längre fram 2025-2028	13
3.3	Mälardalarna 2029-2031	13
4.	Konkurrensfördelar	14
4.1	Sju faktorer som gör Mälardalarna unika	14
5.	Affärs- och marknadsstrategier	15
6.	Kundutveckling	17
7.	Fokusområden 2023-2024	18
7.1	Befintliga kunder	18
7.2	Nya kunder	18
7.3	Återstart IVV	19

1. Inledning

Affärs- och marknadsstrategin syftar till att beskriva vad som påverkar oss, vart vi måste ta oss och vilka strategier vi har för att utveckla vår verksamhet mot avsevärt större volymer över kaj. Det är ett arbete som kräver många parterers engagemang och uthållighet över tid, i allt från fysisk anpassning till de administrativa och kostnadsmässiga förutsättningarna. Engagemanget behövs internt genom ägarnas förutsättningar för bolaget samt nationellt genom politik och myndigheters förutsättningar för sjöfart och hamnar.

Mälarprojektet innebär bättre förutsättningar för sjöfarten i Mälaren.

Mälarprojektet (Södertälje sluss och kanal, farlederna, hamnbassänger och hamnar anpassas för att säkert kunna ta emot större fartyg) är en stor investering för staten, men än större, relativt sett, av Västerås, Köping och Region Västmanland. En stor utmaning nu och framåt för Mälarhamnar AB är att hantera de kostnadsökningar som genereras med anledning av de stora kommunala hamninvesteringarna som görs i Västerås och Köpings till följd av Mälarprojektet.

Möjligheterna för hållbara godstransporter är enorma. Sjöfarten är det energieffektivaste och kapacitetssmartaste transportslaget. Överflyttning från väg till sjö bidrar till bättre klimat, bättre fungerande väg och järnväg och ökar vägtrafiksäkerheten. Mälarhamnarna har ledig kapacitet, uppemot 85%. Det blir därför kontraproduktivt att sjöfarten är så pass avgiftstyngd som den är. Under 2022 omsatte Mälarhamnar AB drygt 160 Mkr på 810 anlöp, på dessa anlöp tog staten ut avgifter för farled och lots om cirka 80 Mkr. Alla uppföljningar, bland annat av de transportpolitiska, målen pekar på behov av styrmedel för att få fler att välja sjöfarten för sina godstransporter.

Vår inriktning är att hantera det gods som har vårt upptagningsområde som mål- eller startpunkt och som kan använda sjöfarten för större delen av sin resa. På så sätt bidrar vi till hållbara transporter. Mälarhamnar AB är inte hela lösningen, men ett viktigt bidrag på vägen.

Att bidra till en hållbar utveckling är en del av vår verksamhet. I strävan mot hållbarhet utgår vi från FNs 17 globala mål.



Vision och affärsidé stödjer vår strävan mot hållbarhet;

VISION

Närmsta hamn är bästa hamn

AFFÄRSIDÉ

Genom att erbjuda värdeskapande och kvalitetsanpassade hamn-, terminal- och logistiktjänster medverkar Mälarhamnar AB till kostnadseffektiva och miljövänliga transport- och logistiklösningar för näringslivet i Mälardalen med omnejd. Vi bidrar därmed till att öka våra kunders konkurrenskraft.

Utifrån Vision och affärsidé har företagsmål och verksamhetspolicy arbetats fram;

VERKSAMHETSPOLICY

Verksamhetsutvecklingen i Mälarhamnar AB ska alltid ha sin utgångspunkt i kundens och intressenternas behov, krav och förväntningar. Vi skapar värde för våra kunder och involverar dem i att vara medskapande i att hitta förbättringar. Avgörande för hur vi lyckas få nöjdhet hos våra kunder är att våra medarbetare gör skillnad varje dag, är aktiva, ansvarstagande och motiverade att tillsammans skapa resultat. www.malarhamnar.se

ÖVERGRIPANDE FÖRETAGSMÅL FÖR MÄLARHAMNAR AB

NKI*: 90% Kundnöjdhet

Kunderna upplever att Mälarhamnar AB är aktiva, affärsmässiga och ansvarstagande.

**Nöjd Kund Index. Mäts vartannat år.*

Medarbetarindex: Nå upp till 7,6 (av 10) i temperaturmätning

Mälarhamnar AB har motiverade medarbetare och engagerade ledare och är en säker arbetsplats.

Resultat: Minst 5% avkastning av totalt kapital

Mälarhamnar AB har en god lönsamhet och tillväxt

Volymer: Dubblering av flytande och fast bulk samt tredubbling av containervolymerna

Jämfört med 2016.

Hållbarhet: Minimera klimatavtryck

Mälarhamnar AB arbetar enligt FNs 17 globala mål för att bidra till en hållbar samhällsutveckling.

Med vision, affärsidé, verksamhetspolicy och företagsmål som grund har affärs- och marknadsstrategin tagits fram;

AFFÄRS- OCH MARKNADSSTRATEGIN

Förstärker vision, affärsidé, mål och verksamhetspolicy genom att visa omvärlden (befintliga och presumtiva kunder), närvärlden (ägare och styrelse) och invärlden (den egna organisationen) vilken som är Mälarhamnar ABs strategi för kraftigt ökande volymer, vara Kundernas självklara samarbetsparter, ge Ägarna trygghet och skapa stolta Medarbetare.

SYFTET MED AFFÄRS- OCH MARKNADSSTRATEGIN

Mälarhamnar AB använder företagets resurser på bästa tänkbara sätt för att...

- ... nå uppsatta mål,**
- ... vidareutveckla konkurrensfördelar,**
- ... vårda, behålla och utveckla befintliga kunder samt**
- ... attrahera nya kunder.**



2. Omvärlden påverkar oss

Vad som sker nu är lätt att veta och vad som kommer att ske i morgon, nästa vecka och möjligen nästa år kan vi planera för men inte säkert veta. Vad som sker därefter, hur trender påverkar oss och hur omvärlden förändras kan vi bara gissa och anta. Med utvecklingsvilja, förändringsmognad och flexibilitet kan företag genom att ständigt undersöka och analysera trender, teknik och omvärldspåverkan vara i framkant och möta kundernas och omvärldens behov och förväntningar. Vi behöver fortsatt lägga tid på och utverka strategier på ledningsgruppsnivå kring hur vi resurssätter och utvecklar oss för att möta omvärldens föränderlighet.

Utöver vad som nämns nedan kommer givetvis världsekonomin, utvecklingen av relationer mellan stormakter, kriget i Ukraina, Rysslands agerande samt länders medlemskap i EU samt företagens makro- och mikroekonomiska förutsättningar att påverka utvecklingen av sjöfarten och därmed även Mälardalen AB.

2.1 Corona-effekten och Brexit

Hela samhällen och länder sattes i karantän under våren 2020. Företag ställde om, drog ner på verksamheter, gick i konkurs och arbetslösheten ökade. Transporter mellan länder påverkades liksom varuflöden.

Vid årsskiftet 2020/21 lämnade Storbritannien EU – Brexit. För Mälardalen AB uteblev befarad stora direkta effekter av minskad export och import.

2.2 Kriget i Ukraina

Världen hade bara precis börjat återhämta sig från Coronapandemin när Ryssland förklarade krig mot Ukraina.

Kriget har påverkat Europa och världen kraftigt genom att tillgången till energibränslen och spannmål kraftigt minskat och nästan upphört från Ryssland och Ukraina. Europa och stora delar av resten av världen har satt till sanktioner mot Ryssland. Bland annat innebär sanktionerna att handeln med Ryssland avstannat vilket i sin tur innebär att våra kunder behöver hitta andra hamnar och leverantörer för de naturtillgångar och material som tidigare köpts från Ryssland.

Osäkerheten kring hur Ryssland tänker agera har gjort att vissa rederier känner osäkerhet kring att trafikering i Östersjön. Därmed fortgår den fartygsbrist, som kom med Corona-pandemin, även om den nu inte är lika kännbar eftersom det pågått under så pass lång tid att det nästan blivit ett nytt normalläge.

De ökade containerpriserna har stabiliserats, men är fortsatt höga. Den 100-procentiga ökningen som skedde under pandemin ökade något mer och ser inte ut att svänga neråt, åtminstone inte det närmsta året.

Det sammanlagda världsläget har gjort att Sverige och världen gått in i en konjunkturnedgång med en kraftig inflation. Detta har inneburit kraftiga prisökningar för livsmedel och konsumtionsvaror samt energibränslen liksom höjda låneräntor vilket påverkar företag men i ännu högre grad den privata ekonomin. I kölvattnet av detta har bostadsmarknaden kraftigt påverkats.

När ekonomin stabiliseras och börjar vända tillbaka mot lägre nivåer på räntor och priser ser vi inte idag utan vi behöver räkna med ytterligare höjningar innan stabilisering och sänkning. Oavsett när detta sker tror man inte att vi kommer tillbaka till samma låga nivåer som före krig och pandemi.

Konsumtionen sjunker drastiskt när vi behöver lägga en mycket större del av våra inkomster på räntor och elräkningar. Konsumtionsprodukter som konfektion, hemelektronik med mera är områden där vi ser oss sjunkande importvolymerna över lag. Vi såg tydliga tendenser redan under slutet på 2022 och trenden tycks fortsätta med ytterligare sänkning vilket ger minskade transportbehov.

2.3 Komplexa samhällsutmaningar

Framtidens transportutmaningar kan i många fall sammanfattas under rubrikerna klimat-, kapacitets- och kompetensutmaning. Föregående Regering har i olika uppdrag belyst detta genom bland annat Godstransportråd, Godstransportstrategi och nationell samordnare för inrikes sjöfart. Klimatmålen anger att en 70% minskning av klimatpåverkande utsläpp till 2030 och en helt fossiloberoende fordonsflotta till 2045 är en nödvändighet. Samtidigt är landinfrastrukturen hårt belastad. På samma vägar och järnvägar ska en allt mer ökande persontrafik samsas med en mycket stor ökning av godstransportbehovet (70% till 2040). Sjöfarten är inte hela lösningen, men en stor pusselbit på vägen. Redan idag halveras klimatutsläppen för varje ton gods per kilometer som lyfts från väg till sjö. Det krävs inte heller lika många chaufförer per fraktad godsmängd - ett fartyg rymmer betydligt mer än en lastbil. Dagens fartyg kan ta en last motsvarande 300 lastbilar men drivs endast av motorer motsvarande 20 lastbilar. För mindre IVV-fartyg innebär det att de tar gods motsvarande 30 lastbilar men drivs endast av motorer motsvarande tre lastbilar.

Det finns risk för att stora samhällsutmaningar hamnar mellan stolar när ansvaret är otydligt eller delas av många, så som det är för hela transportsystemet, att fungera som en helhet. Och än tydligare märks det kring att få en ökad andel gods att använda sjöfarten. Nationell transportplan, godsstrategier och politisk vilja uttrycker behov av att en större andel gods använder våra vattenvägar för att avlasta landinfrastrukturen, minska klimatutsläppen och minska samhällets sårbarhet. Sveriges hamnar står redo - vattenvägarna och kajerna finns - men det räcker inte att behov och vilja till större andel sjöfart uttrycks i tal och skrift. Regelverket måste anpassas till att sjöfart kan verka på godstransportmarknaden på samma konkurrensvillkor som landtrafiken. Så länge sjöfarten inte kan konkurrera ekonomiskt med landtrafiken kommer inga stora överflyttningar ske.

För tio år sedan kom Trafikverket i sitt regeringsuppdrag 'Kapacitetsutredningen' fram till att landinfrastrukturen inte kommer att räcka till och att vi inte kommer att ha råd att investera oss till den kapacitet som krävs. Lösningen beskrevs ligga i att smartare i samverkan använda det vi redan har och berörda var överens om att det skulle gälla för framtida volymer. Nu har det gått tio år och uppföljningar av bland annat transportpolitiska mål och godstransportstrategin talar sitt tydliga språk. Framtiden är här och i princip har inget hittills hänt. Transportsystemet är i sin helhet trögörligt och det finns ingen tydlig tendens till överflyttning av godstransporter mot de mer energieffektiva trafikslagen sjöfart och järnväg. Det finns kvarvarande icke-internaliserade kostnader för olika transport- och trafikslag som innebär risk för att samhället överkonsumerar transporter jämfört med bästa samhällsekonomiska effektivitet.

Nu krävs att gå från ord till handling. Styrmedel är nödvändiga för att kunna nå uppsatta mål om minskade utsläpp av växthusgaser. I nationell plan avsattes år 2010 417 miljarder kronor, 2014 525 miljarder kronor, 2018 625 miljarder kronor och 2022 799 miljarder kronor. Vid varje plantillfälle utökas med andra ord ramen med minst 100 miljarder kronor. Om 40 av periodens 382 miljarder kronor,

istället för nya objekt, använts för att finansiera Sjöfartsverket hade konkurrensneutralitet kunnat uppnås mellan trafikslagen 2010-2030. Samma period som det på nationell nivå satts upp ambitiösa mål för att reducera utsläppen från transportsektorn. När uppgifterna för lots sjöfart jämförs med tågtrafikledningens blir det tydligt att dessa är fullt likvärdiga. Att då det ena fortfarande är avgiftsfinansierat medan det andra är anslagsfinansierat är obegripligt. 2023 aviseras en sänkning av farledsavgifterna samtidigt som lotskostnaderna fortsätter öka. Med Mälarens (och Vänerns) långa inseglingssträcka blir nettot fortsatta kostnadsökningar trots Sjöfartsverkets "marknadsföring" att avgiftsförändringen skulle vara ett positivt bidrag. De samlade statliga avgifterna för Mälaren var 2022 cirka 80 miljoner kronor. I och med det har kostnaderna ökat 77% sedan 2016. Det måste och är nödvändigt att hitta nya lösningar för avgiftsmodellen, åtminstone för Mälaren (och Väner), i Sjöfartsverkets budget på 2 miljarder kronor.

Mälarhamnar AB kan inte själva driva debatten för att påverka sjöfartens förutsättningar och likställa trafikslagen eller nationella styrmedel. Vi kan bidra med kunskap, men fler behöver engagera sig och argumentera. Vi tillsammans med lokal och regional politik, handelskammare, råd, organ och experter kan tillsammans påverka för bättre sjöfartsförutsättningar.

2.4 Godsvolymer

Branschstrukturen i Stockholm Mälardalsområdet utgörs av importerande och exporterande företag som mycket väl lämpar sig för godstransporter via sjöfart. Befolkningsökningar och konsumtionsmönster innebär en mycket stor ökning av godstransportbehovet - 70% till 2040.

När oljedepån Loudden-Bergh i Stockholm ska avvecklas i slutet av 20-talet kommer volymerna flytande bulk att öka in till Västerås. Även in till Köping kan volymerna flytande bulk komma att öka i och med expanderande av företag kopplade mot hamnen som tar in flytande bulk.

En ökning av volymerna fast bulk är beroende av att nya verksamheter som genererar eller kräver volymer etableras i Mälarhamnarnas upptagningsområde. En annan påverkansfaktor för volymerna fast bulk är vårt befintliga kundsegment, här finns volymer som kan flyttas från landtrafiken till sjöfart.

En ökning av containervolymer kan gå fort eller långsamt. Det finns stora volymer som idag går tvärs genom Sverige via tåg och lastbil istället för att ta sjövägen så nära sin målpunkt som möjligt. Likställandet av förutsättningarna för trafikslagen tillsammans med styrmedel för en ökad andel gods via sjöfart är den enskilt största faktorn som kan ändra fördelningen.

Mälaren har potential att snabbt och smidigt transportera gods och förnödenheter mellan Stockholm Norviks hamn och Mälarhamnarna. En utveckling av IVV-trafik på Mälaren är en faktor som kommer att bidra positivt till att få fler containers sjövägen. Tillsammans med Stockholms hamnar förverkligades den första resan mellan hamnarna försommaren 2021. IVV har stor potential och förutsättningarna har aldrig varit bättre för att få igång en livskraftig och konkurrensriktig trafik på Mälaren. Nu fanns stöd lokalt, regionalt och nationellt genom olika uppdrag och insatser. IVV-projektet tvingades till ett uppehåll på grund av att lotsplikten, farledsavgifterna och bemanningsreglerna satte stopp. Det pris som erbjöds, för en containers totala resa Norvik-Västerås, var konkurrenskraftigt jämfört järnväg/bil men de statliga avgifterna omöjliggjorde en hållbar affär. Ambitionen är att trafikeringen ska kunna återupptas, förhoppningsvis under 2023, nu med rätt förutsättningar.

För en attraktiv containertrafik krävs att vi jobbar för att effektivisera och optimera containerhanteringen i hela kedjan, från det administrativa till det rent praktiska med hanteringskapacitet.

2.5 Hållbara transporter

Fokuset på hållbarhet ökar mer och mer. Från att gå från ett modeord kan företag inte längre bara säga att de jobbar med hållbarhet – företagen måste även kunna visa att de jobbar med hållbarhet i praktiken. Detta märks genom att en mer medveten generation växer upp (Greta-generationen) som ställer krav, vill se att det händer på riktigt och inte nöjer sig med fina ord på papper. Att företagets gods transporteras hållbart har inte hittills varit i fokus, men nu märks tecken på en vändning genom ifrågasättande av offentliga Sveriges upphandlingar, som hittills skett helt utan transportfokus, samt ett större fokus på fyrstegs-principens första och andra punkt;

1. Tänk om – åtgärder som påverkar behovet av transporter samt val av transportsätt.
2. Optimera – åtgärder som medför ett mer effektivt utnyttjande av den befintliga infrastrukturen.

Sjöfarten är en viktig pusselbit mot mer hållbara transporter och för att de ska bli än mer hållbara behöver även hamnarna jobba med hållbarhet i sina egna verksamheter i form av att bland annat erbjuda landström.

Vi kan inte säga oss vilja åstadkomma överflyttning utan att också arbeta vidare med det egna klimatavtrycket. Men det kräver långsiktiga, tydliga politiska signaler som uttrycks i handling och inte bara i fluffiga viljeuttryck. Så länge som obalansen mellan trafikslagen består och skillnaderna är stora mot förutsättningarna i Europa kommer inte sjöfartens andel av det nationella transportarbetet att öka.

Aldrig någonsin har signalerna om transportsystemets utmaningar varit så tydliga. I remissversionen för Ny Nationell Plan lyfter Trafikverket fram vägsystemets bristande funktionalitet. Trafikverkets generaldirektör uttryckte vid ett seminarium *“Ökad sjöfart är ett välkommet bidrag till ett slitet vägsystem”*. Vid samma seminarium, i samband med diskussion kring Europas akuta bristsituation på chaufförer, uttalade sig åkeriförbundet *“vi har känslan att godset kan åka längre på de andra trafikslagen”*. Ända sedan 2012 har vi på nationell nivå haft kännedom om att vi inte kan eller kommer att kunna bygga oss till den kapacitet vi behöver för fungerande person- och godstransporter. Ändå har det under lång tid varit fokus på järnvägens brister för att nu kompletteras med vägsystemets omfattande brister. Trafikverkets uppdrag är att planera utifrån den så kallade fyrstegsprincipen, vilket myndigheten också säger sig göra. Samtidigt påpekar man också behovet av styrmedel, men inga kommer. Mälarhamnar drar slutsatsen att myndigheten inte förfogar över verktyget 'styrmedel' vilket medför att steg 1 åtgärder uteblir.

2.6 Digitalisering

En digitalisering innebär inte en autonom hamn. Det handlar om system som effektiviserar vår verksamhet, integrerar med kunderna och samlar ihop många kunskapskällor i syfte att förenkla administrativa processer internt, mellan oss och kunder/myndigheter samt mellan kunden och dess kunder. Men även mellan hamnen och myndigheter samt kontrollerande organ.

Godslogistiken går mot en ökad digitalisering. Det märks i funderingar och krav från våra kunder, men även i den flora som nu erbjuds kring olika digitala verktyg. En flora som ökat betydligt bara det senaste halvåret.

I Europa pågår ett stort digitaliseringsprojekt avseende sjöfarten. Den del som berör Sverige drivs av Sjöfartsverket. Under 2023-25 ska digitaliseringen av fartygsanlöp och information om gods och fartyg undan för undan digitaliseras.

Inom Mälardalen AB används ett flertal analoga underlag, som i vissa fall hanteras analogt i hela sin kedja medan andra skannas in för digital arkivering och ibland även analog. En stor del av detta kommer att lösas under 2023 i och med ett systembyte från Portlit till Hogia.



3. Mälarhamnarna utvecklas

Mälarhamnar AB är ett företag med kajer i Västerås och Köping, Mälarhamnarna. Godset som hanteras är flytande och fast bulk, container och styckegods inklusive gods som kräver specialtransport på grund av storlek och vikt. Tåg och bil kompletterar sjöfarten och binder ihop land och sjö så att transportererna kan nå från dörr till dörr och ge kunderna möjlighet till den bästa totala lösningen.

Mälarprojektet möjliggör för utveckling av Mälarhamnarna i och med att Mälarens tillgänglighet utökas för större fartyg. Projektets totala slutförande är beroende på när det finns en anpassad bro vid Hjulsta, men även innan dess möjliggörs för högre kapacitet samtidigt som säkerheten ökar.

MÄLARPROJEKTET

Förbättrad sjösäkerhet och tillgänglighet i Mälaren genom att Södertälje sluss och kanal breddas och förlängs, farleden muddras och hamnarna anpassas. När detta, inklusive anpassad bro vid Hjulsta med större brospann, är på plats kan större och säkrare fartyg trafikera Mälaren.

Dagens Mälarmax (största fartyg som kan trafikera Mälaren) har längd 123m, bredd 18m och djupgående 6,8m (123x18x6,8m). Med sluss, kanal, farled och hamnbassänger (etapp 1) ökar Mälarmax till 144x22x7m och när en anpassad bro vid Hjulsta (etapp 2) är på plats blir Mälarmax 160x23x7m.

Arbetena i Södertälje sluss är planerat med ett färdigställandet 2025. Farled och hamnar muddras under två säsonger och beräknas klara årsskiftet 2022/23.

Hjulstabron har delvis inkluderats i ny Nationell Transportplan genom att halva bron är finansierad. Vad det innebär i startdatum vet vi i dagsläget inte.

För att anpassa hamnarna till större volymer finns hamnlayout 1.0 framtagna för såväl Västerås som Köping. Dessa har under de senaste åren inneburit förstärkning av kajer, renovering av hamnytor, ersättande av gamla magasin, anläggande av nya magasin och upplagsytor samt investeringar i maskin- och verktygsparken. Detta innebär ett mer effektivt utnyttjande av hamnytor samt ett rejält tillskott för mellanlagring av olika typer av gods. Tillsammans med att arbetssätt ses över och att ständigt undersöker hur vi kan optimera verksamheten och ge en högre kundservice får vi ut ännu mer av varje investerad krona och utökad kvadratmeter.

Hamnlayout 1.0 är i stort färdigställd i Västerås medan några få delar återstår i Köping. I Västerås kommer därför arbetet med Hamnlayout 2.0 att startas under våren 2023.

3.1 Den närmsta tiden 2023-2024

Under perioden återupptas IVV-trafiken mellan Stockholm Norvik och Västerås. Ytterligare en närsjöfartslinje mellan Västerås och norra Europa har kommit igång. Båda har för avsikt att trafikera med flera avgångar i veckan.

Arbetet med att färdigställa Södertälje sluss enligt avtal pågår för fullt. Med mål om ett färdigställande under 2025.

2023 är även muddringsarbetena klara och hamnarna i Västerås och Köping har fått fullt djup. Utvecklingen i hamnarna färdigställs enligt gällande hamnlayouter och arbetet med att ta fram uppgraderade hamnlayouter påbörjas under 2023.

Under perioden fortsätter Västerås, Köpings och Regionens engagemang att öka för såväl nationella förutsättningar för sjöfarten som för påverkan av befintligt näringslivs vilja att välja Mälarhamnarna och att åstadkomma fler näringslivsetableringar med sjöfartspotential.

Det politiska engagemanget ökar markant och Staten tar sitt ansvar för en konkurrensneutral godstransportpolitik.

3.2 Lite längre fram 2025-2028

Vi fortsätter att utveckla Mälarhamnar AB avseende kompetens hos personalen, kundrelationer, digitala verktyg och maskinella resurser. Sammantaget innebär det att bolaget utvecklas och omsättningen ökar för att i slutet av perioden överstiga 200 mkr (jämfört med dryga 150 miljoner kronor 2021).

Mälarhamnarna fortsätter att vara en blandhamn och utvecklas i takt med att en omställning sker till att mer och mer gods går sjövägen. IVV-trafiken har blivit en naturlig del i godssverige.

Etablerade företag med logistikprofil sjöfart har etablerats i hamnarnas absoluta närområde genom riktade satsningar i de bägge ägarkommunerna. Eskilstuna och Västerås samarbetar genom 4-Mälarstäder och mellan bolagen Mälarhamnar AB och Eskilstuna Logistik och Etablering AB.

Sjötransporterna går lika naturligt till Norvik som till Göteborg och Helsingborg i och med den nationella planeringen för att fördela import- och exportflöden. På så sätt har vi ett hållbart och robust transportsystem, når 2027-års utsläppsmål och säkerställer behovet av att minska den nationella sårbarheten.

3.3 Mälarhamnarna 2029-2031

2031 har Mälarhamnarnas utveckling enligt utvecklingsplanerna 2.0 i det närmasett färdigställts och utvecklingsplan 3.0 påbörjats. Omsättningen närmar sig 500 Mkr.

Mälarhamnarna är Mellansveriges självklara godsnav som en del i ett transportnät där sjö och landtransporter samverkar för att minska godstransportbelastningen på landinfrastrukturen.

Mälarhamnarnas samverkan med resterande hamnar på Ostkusten och inlandets torrhamnar leder till nya möjligheter där vi alla (kunder, hamnar och klimat) står som vinnare.

4. Konkurrensfördelar

Med våra två hamnar, strategiskt placerade i Köping och Västerås i hjärtat av Mälardalsregionen, är Mälarhamnar AB en självklar samarbetspartner då kunderna vill effektivisera sin logistik. Det stora utbudet av servicetjänster tillsammans med en stor lösningsfokusering och flexibilitet innebär möjligheter för våra kunders ökande konkurrenskraft och hållbarhetsprofil.

4.1 Sju faktorer som gör Mälarhamnarna unika

1. Vi hanterar "allt"

Vi är en blandhamn där Kunden kan importera och exportera många olika typer av gods.

2. Vi finns där tillväxten sker

Vi är en hamn med kajer i två kommuner och inom en 15 mils radie finns mer än 260 000 företag. Det är alltid nära till hamnen – närmsta hamn är bästa hamn.

3. Vi är ett tidseffektivt val

Det är tidseffektivt att ta vattenvägen med oss som nod. Att använda våra tjänster minskar risken för förseningar på den överbelastade landinfrastrukturen genom att den kapacitetstarka sjöfarten undviker landinfrastrukturens trängselproblematik. Flexibiliteten är stor och kapaciteten hög.

4. Vi har etableringsmark i direkt anslutning

I hamnarnas direkta närhet finns ledig mark, i såväl Västerås som Köping, för etablering av företag som vill och behöver nyttja hamnen. För företagen är hamnen en viktig del i en helhetslösning.

5. Vi är huvudhållplats för Mälarens IVV-trafik

IVV-trafiken har sin givna hållplats i Västerås och transporterar hållbart stora mängder gods 'just in time'.

6. Vi har hög servicenivå

Vi är ett tillräckligt stort och ett tillräckligt litet företag för att kunna arbeta flexibelt och lösningsfokuserat samt kunna fatta snabba beslut för att möjliggöra erbjudanden till specifika kunder eller kundsegment som innehåller den service och de tjänster som gör det lilla extra för att underlätta för kunden. Detta säkerställer vår lösningsfokuserade personal och vår moderna maskinpark.

7. Vi har stark uppbackning

Såväl Ägare som Styrelse* stödjer utvecklingen av sjöfarten på Mälaren genom engagemang i sjöfartsfrågor och stora investeringar i kajer, ytor och magasin i såväl Köping som Västerås. Ekonomin hos oss och våra ägare är solid och stabil.

*Mälarhamnar AB ägs av Köpings kommun och Västerås stad (45% respektive 55%).

5. Affärs- och marknadsstrategier

Mälarhamnar AB vet att strategier inte växer fram ur manualer och modeller eller att strategierna efterlevs och får effekt för att de finns nertecknade i ett dokument. Affärer handlar om ledningens och medarbetarnas intresse, omsorg, uthållighet och vilja att uppnå kundernas och ägarnas förväntningar. Det praktiska arbetet som görs dagligen avgör om vi kommer nå våra mål.

Affärerna påverkas även i hög grad av samspelet mellan hamnutveckling och kundernas efterfrågan. Tillsammans med våra ägare behöver vi vara lyhörda för marknaden och utveckla hamnarna utefter gemensam tro om framtida behov.

Utifrån den hamnutveckling som sker i våra hamnar och våra konkurrensfördelar och uppsatta mål har 10 stycken affärs- och marknadsstrategier arbetats fram.

10 strategier

1. Kvalitet och serviceanda

Vårt arbete håller hög kvalitet och våra kunder upplever en hög service. Hög kvalitet innebär att vi levererar det vi har sagt, när vi har lovat att göra det och enligt överenskomna rutiner. Hög service innebär att kunden får bättre service än de förväntar sig. Vi är att lita på i det lilla och det stora.

2. Kunden i fokus

Vi vårdar våra kunder och vet att en nöjd kund är den allra bästa marknadsföringen. Vi strävar att alltid ha bästa möjliga möte. Våra kunder ska...

- ...få bästa service
- ...bli nöjda, helst imponerade
- ...vara stolta över att samarbeta med oss
- ...tycka om, helst älska, våra medarbetare
- ...tycka om att besöka oss
- ...tycka om att ringa oss
- ...tycka att det är lätt att framföra eventuella klagomål eller synpunkter
- ...uppleva en god känsla när de ser vår logotype.

3. Kundnära lösningar och partnerskap

Den bästa förhandlingen är när vi utvecklar affären tillsammans med kunden. Kunden är inte bara vår kund utan vår partner. Vi vill förstå kunden genom att lära oss att tänka som kunden och på så vis bygga långsiktiga relationer med en långsiktig gemensam utveckling.

4. Ständig utveckling

Kundklagomål är en gåva som leder oss framåt i vår utveckling. Vi skyller inte på omständigheter eller försvarar fel och brister. Avvikelse dokumenteras och föranleder förändring som återkopplas till kunden och följs upp internt. Vi tar initiativ för utveckling tillsammans med våra kunder och är positiva till förslag från våra kunder.

5. Blandhamn – hanterar allt

Vi hanterar samtliga godssegment utefter det närliggande näringslivets blandade behov.

6. Magasin och upplag för alla

Vi erbjuder upplagsyta och magasin för kortare och längre mellanlagring för alla typer av gods. Mellanlagring är en del i den totala hanteringen av kundens gods. Mellanlagring är inte huvuddelen av vår affärsidé utan en förutsättningsskapande faktor vilket innebär att marginalerna för olika typer av mellanlagring kan variera beroende på totalaffären med kunden. Förändringar i hyresnivåer för magasin och upplag följer hyresförändringen gentemot vår hyresvärd.

7. Huvudhamn för Mälarens IVV-trafik

Mälardammsregionen är huvudhamn för IVV-trafiken i Mälaren och Saltsjön. Mälardammsregionen AB samarbetar tillsammans med Stockholms Hamnar AB samt övriga aktörer för linjetrafik med flera avgångar i veckan.

8. En viktig aktör för hållbara transporter

Genom att vara en del i en hållbar transportkedja och genom strävan efter att minimera vårt eget klimatavtryck är Mälardammsregionen AB signifikant med kvalitet och hållbarhet och underlättar för kunden att bli hållbarhetscertifierad.

9. Längre öppettider

Vi strävar efter att gå över till tvåskift och ha en homogen prisbild klockan 06-22. På så sätt kan vi nyttja vår maskinpark mer effektivt, en mer flexibel hantering och att fartygen ligger kortare tid vid kaj.

10. Mer för pengarna – all inclusive

Vi vill göra det lilla extra för kunden genom leveranssäkerhet, kunddialog och flexibilitet som förbättrar våra kunders konkurrensfördelar. Vi har en ambition om att hålla ner prisnivån för att göra sjöfarten konkurrenskraftig. Marginalerna behåller vi genom verksamhetsutveckling och större volymer.

STRATEGIER + KONKURRENSFÖRDELAR = MÄLARDAMMSREGIONEN AB

Tänk rätt, tänk vågrätt - Du tänker rätt när du tänker vågrätt

Problemen är vattenlösliga - Om du kommer med problemen så kommer vi med lösningen

Mer transporter för pengarna - Varje ton som lyfts över från väg till sjöfart halverar koldioxidutsläppen och minskar behovet av investeringar

Närmsta hamn är bästa hamn – Mälardammsregionen är närmast för halva Sverige

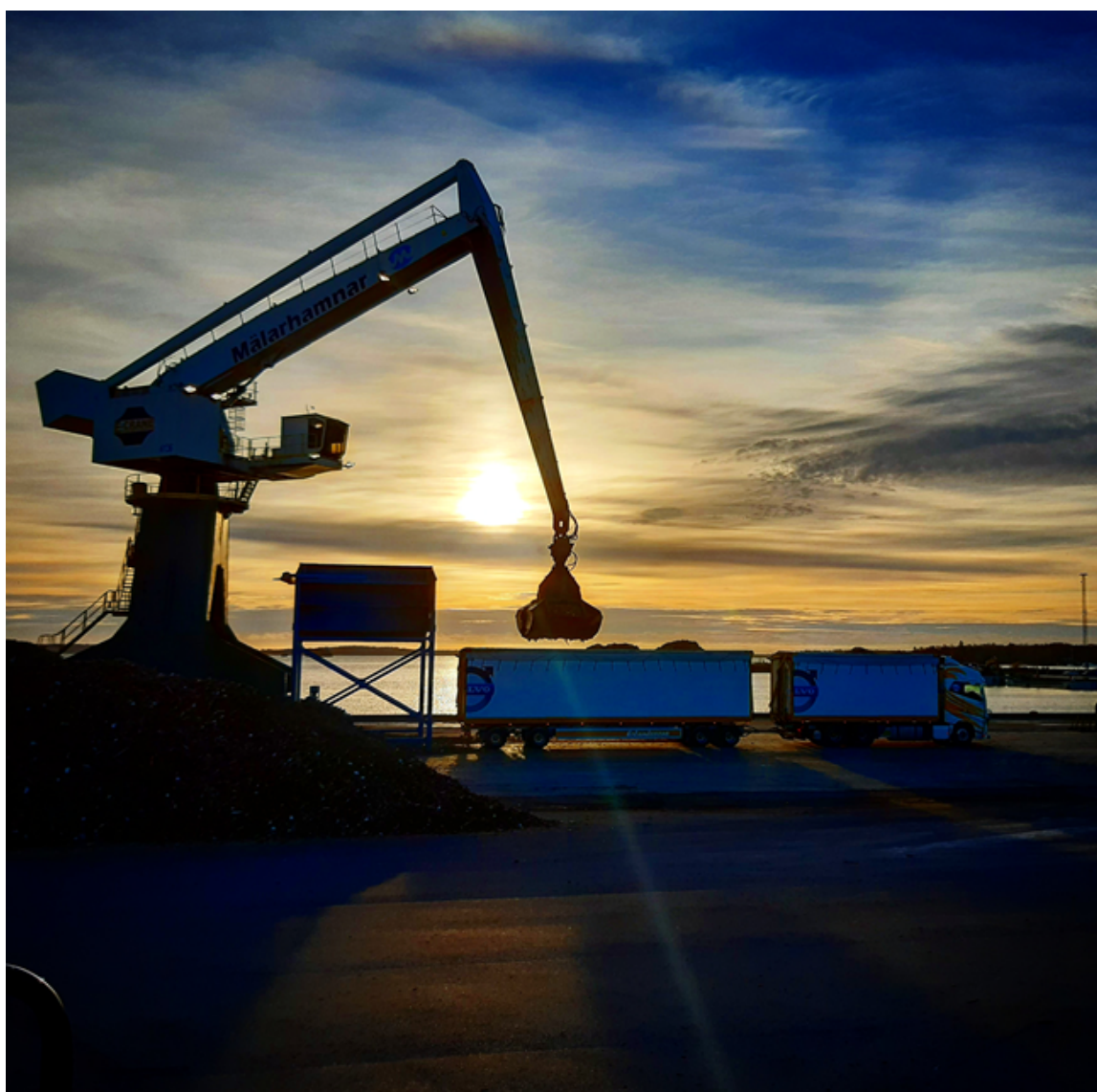
Vi avlastar dig genom att vi lastar dig – Aktiva, affärsmässiga och ansvarstagande medarbetare

Alla kunder är lika viktiga och oavsett vikt kan vi lyfta – Vi har en modern maskinpark

6. Kundutveckling

Att vårda och gemensamt utvecklas tillsammans med våra befintliga kunder är och kommer alltid att vara det viktigaste för oss. En nöjd kund är vår bästa reklampelare och kommer vilja fortsätta att använda sig av våra tjänster och om möjligt utöka användandet av våra tjänster.

För att nå våra intäkts- och volymmål krävs att vi kan hantera en större andel av det gods som importeras och exporteras från vårt upptagningsområde. Vi behöver därför lägga stor energi på att själva och tillsammans med våra kunder och samarbetspartners attrahera nya kunder och volymer.



7. Fokusområden 2023-2024

Mälarhamnar AB kan inte själva nå sina omsättningsmål (passera 200 Mkr 2025 och närma sig 500 Mkr år 2031). För att nå dit krävs ett lagarbete där Västerås stad, Köpings kommun och Region Västmanland sluter upp i syfte att driva frågorna

- sjöfart som kan agera på samma konkurrensvillkor som landtrafiken,
- styrmedel för överflyttning av godstransporterna till det mest kapacitets- och klimatsmarta alternativet och
- etableringar i Mälarhamnarnas upptagningsområde.

7.1 Befintliga kunder

Vi ska vårda våra befintliga kunder och tillsammans utveckla vår gemensamma affär. Vår målsättning är att vi är en faktor som möjliggör för våra kunder att fortsätta att utvecklas hållbart.

#1 Hitta gemensamma upplägg

Följa upp och genomföra ytterligare SWOT-analyser med våra största kunderna. Genom analysen hittar vi enskilda och gemensamma utvecklingsområden som ger kunden möjlighet till en utveckling och där en större andel av kundens gods går över kaj.

7.2 Nya kunder

Det är viktigt att vi, tillsammans med våra ägare, arbetar för att befintligt näringsliv ska vilja välja Mälarhamnarna samt för fler företagsetableringar i Mälarhamnarnas upptagningsområde. Ofta är det företagets helhetslösning med tillgång till såväl mark som logistiklösningar som resulterar i mer volymer över kaj. Det handlar om att vara såväl proaktiv som reaktiv samt om att ge förslag på lösningar och att ställa motkrav.

#2 Samarbete

Samarbete med Västerås Marknads och Näringsliv AB samt Köpings Näringslivskontor.

#3 Påverkansarbete*

Tillsammans med Köpings kommun, Västerås stad och Regionen samt lokala och regionala aktörer och organisationer, genom kunskapspridning och information, verka för konkurrensmässiga förutsättningar för en ökad andel sjöfart i allmänhet och på Mälaren i synnerhet.

#4 Uppsökande verksamhet

Själva och tillsammans med ägare samt ibland även tillsammans med våra kunder besöka företag med volymer som skulle kunna gå sjövägen. Besöken ska göras på olika nivåer i företagen och med konstellationer lämpliga för den eller dem vi träffar.

*Gäller även för punkten 7.3 Återstart IVV

7.3 Återstart IVV

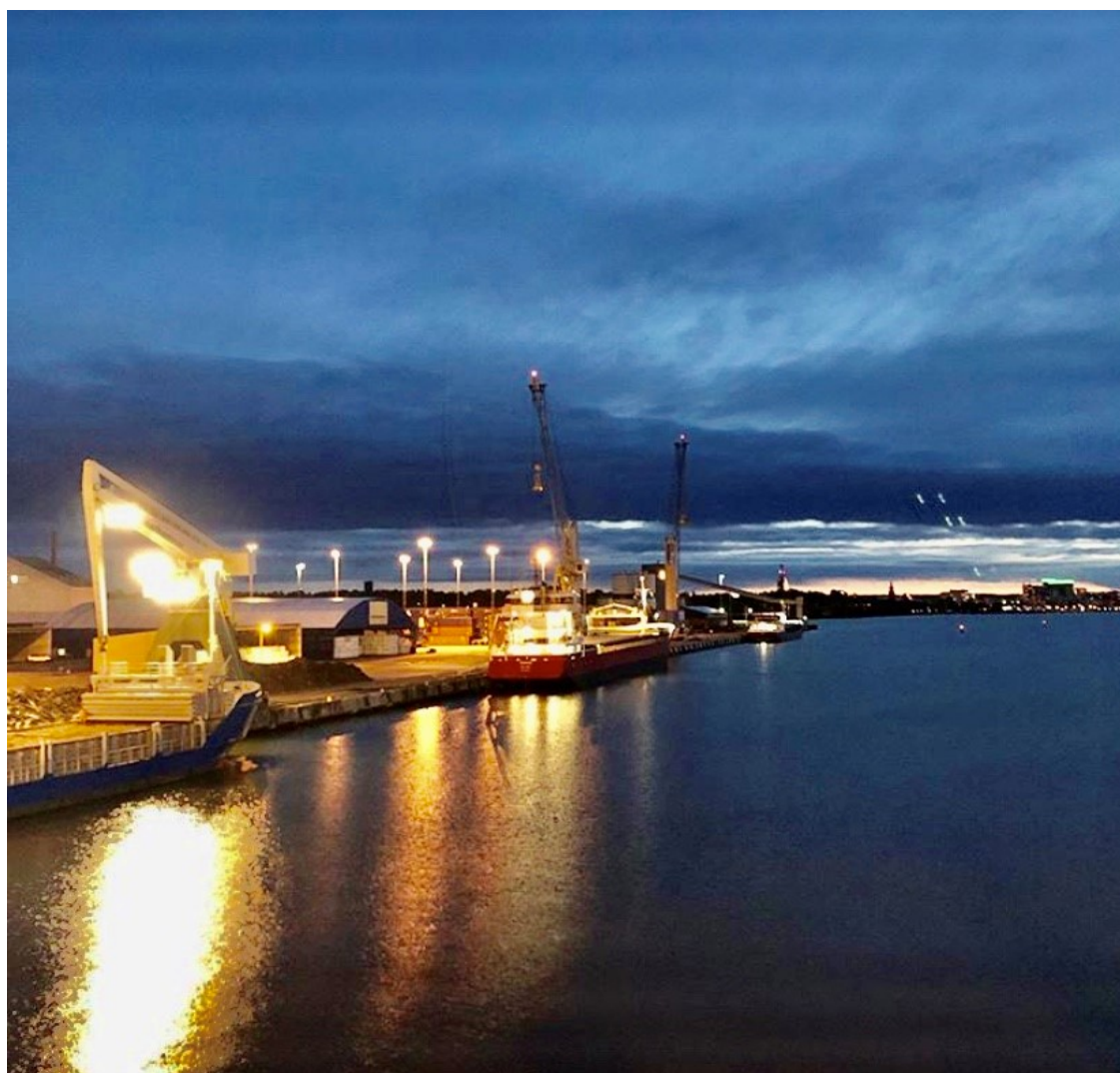
Fortsätta arbetet med att få igång IVV-trafik i Mälaren.

#5 Förbättra IVV-trafikens förutsättningar

IVV-trafiken måste få särskilda villkor avseende avgifter, bemanning och behörigheter. IVV-trafiken är en idag inte existerande affär som syftar till att lyfta av regionala flöden från landinfrastrukturen. En särskild avgiftssättning innebär därför inte konsekvenser för Sjöfartsverkets nuvarande ekonomi. Politiken måste ge myndigheterna i uppgift att snabbt arbeta fram lösningar utifrån de förutsättningar som finns i Europa.

#6 Påverka speditörer och varuägare

Påvisa bristande kapacitet men också funktionalitet i landinfrastrukturen och de möjligheter till klimat- och kapacitetssmarta som IVV-trafiken innebär. Att få speditörer och varuägare att aktivt vilja välja regional sjöfart.





Mälarhamnar
KÖPING • VÄSTERÅS

Besöksadresser:
Södra Seglargatan 3, Västerås
021-15 01 00
Gamla Hamnvägen, Köping
0221-349 00

Post- och fakturaadress:
Box 3013, 720 03 Västerås

Organisationsnummer: 556088-4727
Bg: 5398-4308

port@malarhamnar.se
www.malarhamnar.se