

Tradition och framtidstro





I snart 60 år har Bröderna Johanssons karosserifabrik sysslat med påbyggnationer. Framtiden ser ljus ut men man efterlyser ökat säkerhetstänk.

TEXT & FOTO: BOSSE NORVINGE

Med brett kunnande tillverkar och reparerar Bröderna Johanssons fasta flak, tippflak, lastväxlare, plogbilar, dragbilar, maskintransporter, kran- och järnhandlarsbilar. Under 1950-talet byggdes enstaka lastbilshytter men man kom snart på att det var bättre att satsa på flaktillverkning. Ja, man har provat på att bygga aluminiumskåp också, men konkurrensen och platsbrist gjorde det svårt.

Specialiteten idag är flak, tippor och kranbilar, och inte minst den egna produkten World-tippen som Bröderna Johanssons har konstruerat, tillverkat och marknadsfört sedan 2003.

– Varje år levererar vi kring hundra stycken av vår speciellt lågbyggda och lätta tipp, berättar Jörgen om World-tippen.

Hemligheten ligger bland annat i valet av rätt stålqualität. Unikt är också att man direkt från påbyggaren kan erbjuda skraddarsydd rostfria verktyglådor.

Glöm dock det här med patent.

– Det är svårt i den här branschen. Det är lika svårt som att patentera en lastbil. Däremot skulle påbyggarna bli bättre på att märkesskydda sig, menar Jörgen.

NÄR BRÖDERNA JÖRGEN OCH Roger Carlsson köpte företaget 1990 efter bröderna Kjell och Ingvar Johansson som grundat företaget under slutet av 1950-talet, fanns åtta anställda. Att jämföra med dagens 26.

– Expansionen har under alla år gått stadigt uppåt men inte för brant, berättar Jörgen som understryker att det inte är bra att växa för fort.

När Jörgen visar runt på området berättar han samtidigt om hur området växt från den lilla smedjan från förra sekelskiftet till produktionshallen som stod färdig 1996 men som byggdes ut med 800 kvadratmeter 2011.

Den typiska kunden är inom lastbilsåterförsäljarnätet men även lokala direktkunder och storkunder finns i kundregistret. Åt Svevia – före detta Vägverket Produktion har Bröderna Johansson sammanlagt byggt upp mer än 200 lastbilar, vilka är stationerade ända upp till Pajala.

– Vi har egentligen valt att försöka hålla oss under en gräns som sträcker sig från Uppsala genom Karlstad till Uddevalla.

Företaget har idag hundratalet leverantörer och cirka 20 av dessa är huvudleverantörer.

– Allt blir noggrant kontrollerat då vi inte vill sälja några dåliga produkter, understryker Jörgen.

– Vi vidareutvecklar hela tiden vår produktpaljett och

nu letar vi efter samarbete på efterfordonsmarknaden men det finns väldigt få sådana i Skandinavien. I Europa finns det många men de är inte tillräckligt flexibla för oss.

– Trenden går åt färdiga koncept och jag vill presentera ett färdigt förslag som kunden kan lägga till passande utrustning.

Många vill ha lastväxlare men Jörgen tror inte alltid att detta är den bästa lösningen.

– Många skulle tjäna mer på en renodlad tippbil och ta med mer ton per vända, tror Jörgen även om han är fullt medveten om flexibiliteten att kunna ta andra jobb.

– Men det måste vara bättre att köra nio månader och få bättre betalt än att köra elva månader och få sämre betalt.

– Det är en sak om man har en körning där man ställer ut mycket flak till kunder men många har samma flak på kroken hela tiden.

Frågar du Bröderna Johanssons Karosserifabrik är det inte priset som är lockbetet utan att hålla hög kvalitet och låg vikt.

– Vi kan inte bygga hur billigt som helst eftersom vi har svensk personal, sedan är vi noggranna med våra leverantörers produkter, berättar Jörgen som noterat att det under lågkonjunkturer efterfrågas mer lågprisprodukter och under godare tider mer anpassas till den körningen kunden har.

– När kunden inte tar betalt per timme utan per ton kommer han vara mån om att han investerat i rätt prylar och att det väger rätt.

– Behöver du en 20-tons kran kan du inte ha en 30-tons kran, det får du inte betalt för, säger Jörgen och visar ett exempel på en leveransklar 90-tons kranbil som idag väger 23,4 ton. Motsvarande vägde 27 ton för några år sedan och det är inte bilen som blivit lättare utan det är flaket. Jörgen tycker att åkarna ska tänka sig för och överväga om man verkligen är i behov av de största motorerna då det är där viktökningen många gånger ligger.

– När det är lågkonjunktur ser kunderna mer på inköpspriset men det kan komma surt efteråt med sämre kvalitet. I dåliga tider är utländska tillverkare framgångsrika och kunden betalar kanske 10 procent mindre men får däremot 20 procent kortare livslängd.

– Öst- och sydeuropeer vill pumpa ut så mycket det bara går och sedan blir det tvärnit. Vi vill hålla ett kontinuerligt flöde, lägga upp på finansiella livslängden och planera både kort- och långsiktigt.



” Tittar man på den globala utvecklingen är det katastrofalt. Säkerhets-, miljö- och kvalitetstänkandet finns inte där på samma sätt som här, så där har den svenska påbyggaren en fördel.

Jörgen ser inte enbart negativt på lågkonjunkturen.

– Utvecklingen går framåt under en lågkonjunktur då det finns resurser att vidareutveckla produkter. Under högkonjunkturer går mycket resurser till att producera och leverera, säger Jörgen som vid dåliga tider aldrig har behövt avskeda någon utan då istället passat på att skicka personal på utbildning.

Själv tycker Jörgen det ser ljusst ut för påbyggarbranschen.

– Jag tror vi har en gynnsam framtid för de flesta med tillverkning och konstruktion i Sverige. Med kvalitet och kompetens har man alltid kommit väldigt långt.

– Vi som lastbilspåbyggare ska inte leverera till andra kontinenter utan hålla oss till Europa. Vi har inte ens kapacitet att leverera till hela Europa.

– Vi säljer nästan bara inom Sverige. Tio procent går till Danmark och något enstaka till Schweiz och Tyskland.

En allt viktigare del är att tänka på miljön. Och Bröderna Johanssons Karosserifabrik använder enbart vattenbaserade lacker.

– Vi ligger också långt framme när det gäller hydraulvätskor. Vi hjälper kunden hitta miljövänliga alternativ som räcker att byta en gång om året.

Något andra många kanske inte tänker på är vilken energiförbrukning det innebär att hålla värme och belysning för enstaka anställda som jobbar över.

– Vi jobbar inte övertid med mindre än tre personer. Det är planerat övertid som gäller.

Miljön ligger många gånger i fokus men säkerhetstänkandet har däremot avtagit drastiskt de senaste årtiondena anser Jörgen. Alla fokuserar på att leverera

billigast. I och med EU-inträdet försvann säkerhetskraven om slagprovade hytter och framstammar.

– Användare köper skåp och anläggningsflak utan slagprovade framstammar och de utsätter sig för stora risker utan att veta om det.

DET FINNS IDAG HELLER inga krav på tippstabilitet eller att lasten ska kunna surras på flaket.

– Påbyggarna behöver inte montera lastsäkringsöglor. Det är upp till kunden att se till att de finns men svenska påbyggare ser till att de sitter där och att de håller, säger Jörgen och visar en kraftig ögla på ett kranbilsflak.

– Vi provtippas också alltid våra tippar. Ibland har vi provtippat utländska fabrikat men har tvingats att avbryta då de riskerat att välta.

– Det sker inte tillräckligt med dödsolyckor för att myndigheterna ska ta upp frågan, anser Jörgen som saknar att någon sätter ribban så att det fokuseras mer på säkerheten i branschen.

– Tittar man på den globala utvecklingen är det katastrofalt. Säkerhets-, miljö- och kvalitetstänkandet finns inte där på samma sätt som här, så där har den svenska påbyggaren en fördel.

– När det gäller mekanik och hydraulik har vi dragit biltillverkarna framåt och när det gäller elektronik så har biltillverkarna dragit oss framåt, säger Jörgen men menar också på att utvecklingen inte får gå för fort.

– Alla i kedjan måste hänga med. Det får inte bli för stort glapp mellan lastbilstillverkaren, påbyggarna och åkaren.

bosse.norvinge@akeri.se

Tankkort lovar 1000 olika saker. Vi lovar bara en: Europa. 7 dagar i veckan. 24 timmar om dygnet. Accepterat på över 48 000 försäljningsställen.



UTA. Non Stop.

UTA erbjuder dig acceptans i ett tätt nät med över 48 000 försäljningsställen i 39 europeiska länder – oavsett om du råkar ut för ett haveri mitt i natten i Norge eller om du är på väg i de andalusiska bergen utan kontanter. UTA är alltid där för dig – där du behöver oss och när du behöver oss. **Mer information får du från vårt servicenummer +46 70 378 07 40 www.uta.com**

