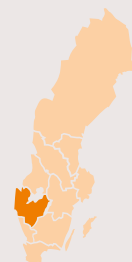


ÅKARE I VÄST

TIDNING FÖR SVERIGES ÅKERIFÖRETAG VÄSTRA GÖTALAND



Strålande konferens med Väståkare

När Sveriges Åkeriföretag Västra Götaland inviterade till konferensresa i höstrusket bjöds inte bara på intressanta diskussioner och information. Som bonus fick deltagarna några dagars förlängd sommar. Allt i Limassol på Cypern.



SENT I OKTOBER i föl tog 46 deltagare tillfället i akt att förlänga sommaren med några dagars konferens i staden Limassol på Cypern. Sveriges Åkeriföretag informerade om vad de har arbetat med lokalt, regionalt och på riksnivå. Organisationens samarbetspartners fick också möjlighet att presentera deras verksamheter och knyta viktig kontakt med befintliga och potentiella kunder på ett avslappnat sätt.



MORGAN STAHLGÅRD, ordförande på Sveriges Åkeriföretag Västra Götaland inledde konferensdagarna med att presentera mycket som Sveriges Åkeriföretag arbetat med under året. Många delar togs upp, bland annat vinterdäcksfrågan, kilometerskatten, den nya färdskrivaren och det kommande Fair Transport 2.0 med högre kravställningar.

300 remisser har behandlats och Morgan informerade att de alla finns att se på den nya hemsidan akeri.se.



EN PUNKT VAR DEN höjda maxvikten för treaxliga fordon från 26 till 28 ton, något som ger möjlighet att fördela om last från släpet till dragfordonet på ett 64-tonsekipage.



– Det är bra att de har insett att dragfordonet måste få mer av vikten för trafiksäkerhetens skull. 28 ton är bra för branschen men det är många som inte vet om det. Vi vet inte hur vi ska få ut detta till alla medlemmarna, säger Morgan Stahlgård.

REKRYTERINGSFRÅGAN som är ett aktuellt ämne behandlades också. En svår nöt att knäcka speciellt då branschen konkurrerar med många andra branscher som också har stora rekryteringsbehov.

– Det är viktigt för skolorna med ett stort kontaktnät av praktikplatser och åkerierna måste engagera sig även när det är lågkonjunktur även om de inte behöver chaufförer just nu, säger Morgan Stahlgård som ingår i ett programråd för rekrytering på skolorna. Ett förslag som lämnades var att lastbilstillverkarna ska ut i allmänna media och visa hur moderna lastbilarna är, för att göra branschen mer attraktiv och samtidigt visa allmänheten hur ren även en diesellastbil är idag.

Joar Turesson på Scania kom samtidigt med ett förslag om inte en möjlighet är att rekrytera framtidens förare under värnplikten där många utbildas till förare.

PELLE JOELSSON, branschföreträdare i Västra Götaland sedan i mars 2018 presenterade sig. Dock redan välkänd i sällskapet då han kom från Trygg-Hansa och i den rollen deltagit på ett flertal av konferenserna och andra aktiviteter. Pelle redogjorde för det mesta som Sveriges Åkeriföretag Västra Götaland arbetat med den senaste tiden och kan konstatera ett gott arbete i en framgångsrik SÅ-region trots ett historiskt medlemstapp.

– Vi hade 700 medlemmar vid årsskiftet vilket är lite jämfört med förr i tiden. Men vi har faktiskt ökat till 743 nu, berättar Morgan Stahlgård.

– Att någon går ur för att de är missnöjda är extremt sällsynt.

Erik Vilhelmsson sammanfattade det hela bra.

– Vi ska vara stolta över vår förening. ●



Researrangörerna Erik Vilhelmsson och Morgan Stahlgård.

Samarbetspartners



ÖVRE RADEN: Björn Göthberg - Toveks, Joar Turesson - Scania.
MELLERSTA RADEN: Magnus Claesson och Magnus Eriksson - Scania Sverige Region Väst,
Katrin Kronlid - Scania Finans.
UNDRE RADEN: Henrik Vångendal - Lagab, Elias Trossholmen - Trygg-Hansa, Per Stohr - Hinz.

HINZ FÖRSÄLJNING AB

PER STOHR presenterade Palfingers bakgavellyftar som finns från 500 kg upp till 4000 kg för allt från mindre transportbilar till större fordon i olika varianter med standard, inskjutbara, vikbara och speciallyftar. Palfinger Tail Lifts tillverkade cirka 22 000 lyftar 2017, där en del säljs i Sverige av Hinz som införlivat verksamheten i den befintliga generalagenturen för Palfinger i Sverige sedan en tid tillbaka.

– Vi gör nu en nystart av produktsegmentet, berättar Per Stohr som fått i uppdrag att marknadsföra produkterna på en tuff marknad. Men Per tror att Palfingers lyftar kan ta större marknadsandelar och lyfter fram fördelarna med bland annat hydraulslangarnas placering över lyftkroppen, automattilt, väl inkapslat kretskort och för smidig service en utdragbar drivenhet med nödkörningsfunktion, detta tillsammans med Hinz fem egna serviceverkstäder och 50-talet servicepartners i landet gör Pal-

finger till ett kraftfullt alternativ enligt Per Stohr ansvarig för liftförsäljningen i Sverige.

TRYGG-HANSA ELIAS TROSSHOLMEN

representerade Trygg-Hansa. Diskussionen handlade bland annat om höga reparationskostnader efter skador. Flera deltagare gav exempel på skadereparationer som både nästan och har överskridit fordonsvärdet och även kostat mer än själva värdet, vilket i slutändan drabbar premien.

– Visst förekommer det saltade räkningar från verkstäderna men vi ser det inte som ett jätteproblem, menade Elias Trossholmen.

Ett annat ämne som väckte frågor var regeln att nyregistrerade fordon från april 2017 som arbetar i brandfarlig miljö eller med brandfarligt material måste vara utrustad med fast monterad släckanläggning enligt bestämmelserna i SBF 127. Deltagarna ansåg att regeltextern är luddig och i princip kan tolkas som att en stor del av alla vägtransporter kräver

sprinklersystem. Morgan Stahlgård tryckte på att försäkringsbranschen måste bli tydliga om vilka det gäller och vad försäkringstagarna ska göra.

SKAB LAGAB

– Vi har fått igång den nya chassiehallen sedan sist, inleder **HENRIK VÅNGENDAL**, formellt säljare på Lagab men som säljer ur hela SKAB-sortimentet. Henrik presenterade de senaste nyheterna från SKAB i form av en ny kantprofil, nya infällda handtag och en ny öppen bindögla till större lösningar som dubbelt lastplan med tunnare golv, flera alternativ för delat lastutrymme med flyttbara väggar och en ny viklucka bak för FLA-skåp istället för den traditionella bakluckan.

Henrik förevisade också lösningen med vattenburen golvvärme med egen värmeanläggning, en lösning som flera i sällskapet kunde intyga har stora fördelar under vintertid.

SCANIA FINANS

Från Scania Finans AB kom **KATRIN KRONLID** för att berättat om sin verksamhet.

– 70 procent av alla Scania-lastbilar finansieras av oss, berättade Katrin Kronlid som sitter på västkusten och jobbar med finansiella lösningar och passade på att redogöra för de olika kundanpassade finansiella lösningarna som Scania Finans kan erbjuda. Dessutom om den nya och omarbetade lastbilsförsäkringen.

Katrin var medveten om att finansiering via bank är vanligare på landsbygden men understryker att Scania är bättre på lastbilar än vad bankerna är, och att det också ger en fördel vid inbyte då Scaniaåterförsäljaren direkt får alla siffrorna på bordet.

SCANIA ÅTERFÖRSÄLJARE

Scanias återförsäljarnät i Västra Götaland fanns representerat genom **MAGNUS CLAESSION** och **MAGNUS ERIKSSON**, försäljningschef respektive säljare på Scania Sverige region väst samt Björn Göthberg, säljare på Toveks Lastbilar i Uddevalla.

Scania Sverige region väst har anläggningar i Hisings Backa och Arendal i Göteborg samt Himle Varberg och Viared Borås. Från anläggningen säljs årligen 350 nya och begagnade lastbilar och släp årligen.

Toveks Lastbilar har idag 120 anställda positionerade på nio orter från Åmål i norr till Kinna i söder och Uddevalla i väster till Skövde i öster och omsätter årligen 600 miljoner kronor och säljer 170 nya lastbilar varje år.

SCANIA

JOAR TURESSON på Scanias democenter i Borås och som jobbar mycket med Scanias utvecklingsavdelning presenterade de senaste nyheterna från Scania med metanol och elhybridalternativen men också en P280 lättdumper som Joar har tagit fram med 7-litersmotorn, en tjänstevikt på endast 10 275 kg och en maxlast närmare 17 ton.

Mycket handlade om hållbarhet och klimat, och Joar tog förutom Scanias nya elhybridlösning och senaste etanolmotorn även upp HVO, RME och gasalternativen och i vilka transporter de olika lösningarna passade bäst. Han påpekade att det är åkaren som ska lägga fram det bästa alternativet för transporten.

– Låt inte kunden genom upphandlingen ta kommandot över vilken teknik som ska användas. Ni vet vad som fungerar bäst för körningen och ska erbjuda den effektivaste lösningen till kunden, uppmanade Joar Turesson. ●

TEXT OCH FOTO: BOSSE NORVINCE



VEM ÄR DU?

Jag heter Christian Ottosson, är 39 år och driver LA Ottossons Åkeri AB. Jag bor på en liten gård i Ucklum tillsammans med min sambo Emelie och våra 2 söner på 4 och 6 år.

HUR LÅNGE HAR DU SUTTIT I STYRELSEN FÖR SÅ VÄSTRA GÖTALAND?

Jag har suttit som suppleant i 3 år.

ÅKERIETS HISTORIA?

Min far startade åkeriet 1982. I stormen Gudrun 2005 fick jag frågan om att köpa den lastbil jag körde, av min kusins far. Så blev det, och sen körde jag och pappa varsin bil fram till 2008 då kände jag saknad av arbetskamrater. Då började jag och en kompis köra skift på min bil.

HUR SER ÅKERIET UT IDAG?

Idag har jag fler arbetskamrater. Vi arbetar med timmer/flis, bulk, kran samt anläggningsbilar. Vi har idag sammanlagt 18 ekipage.

HAR DU ALLTID KÖRT TIMMERBIL?

Nej, förutom det inom åkeriet så har jag kört styckegods och simabil.

Har även suttit på kontor både som transportledare och förmedlare, men doften av skog är beroendeframkallande, så jag har vid dessa tillfällen snart varit tillbaka igen.

VILL DU ATT DINA BARN FÖLJER I DINA FOTSPÅR?

Det är inget som jag vill påverka, det får de själva ta ställning till den dagen. Däremot tror jag det skulle vara svårt att neka dem, om de vill. De leker mest med lastbilar och kan titta på lastbilar i timmar på Youtube. Jag brukar låta dom åka med när det passar, dock vägrar den minsta åka med de gånger jag kör Volvo.

HAR DU BARA KÖRT INRIKES?

Bortsett från några resor i de nordiska länderna var vi några timmerbilar som 2003 åkte ner till Sicilien för att lasta slipers på järnvägsvagnar. Jag skulle hjälpa till i 2 veckor, men det blev 3 månader. Det var en häftig upplevelse.

SOM ÅKARE AV DEN YNGRE GENERATIONEN, HUR TROR DU BRANSCHEN SER UT DÅ?

Om jag ser tillbaka 20 år så var det ungefär samma problem då som idag. Med personalbrist, dålig lönsamhet m.m. Dock måste man ha en positiv inställning och tro på förbättringar. Utvecklingen av självkörande fordon går framåt, men jag tror ändå inte att chaufförsjobbet kommer att försvinna, utan kanske förändras en del?

VAD HAR DU LÄRT DIG UNDER DINA ÅR SOM ÅKARE?

Personalfrågan är jätteviktig. Sedan måste vi åkare bli bättre på att neka olönsam körning. Jag menar, varför slösa sin tid på att jobba gratis när man kan umgås med familj och vänner istället? ●



YKB-utbildningar

Göteborg

- 18/2** YKB delkurs 1, Sparsam Körning
- 18/3** YKB delkurs 2, Godstransporter
- 15/4** YKB delkurs 3, Lagar och regler
- 29/4** YKB delkurs 4, Ergonomi och hälsa
- 24/5** YKB delkurs 5, Trafiksäkerhet och kundfokus

Intensivvecka YKB fortbildning 35 h

20-24/5 delkurs 1-5

Samtliga kurser börjar kl 08:00

Vill du att vi ordnar en företagsförlagd kurs hos dig? Eller kanske ni är några åkerier som går ihop och vill anordna utbildningar för era anställda, kontakta oss för offert.

Eget på väg i Göteborg

25-28/2 + 4-7/3

Kursen för blivande åkare i godstrafik, gå den hos oss!

Kursen behandlar EU-kraven på yrkeskunnande och de krav som Transportstyrelsen ställer som också utgör utgångspunkten för de skriftliga proven.

Kika gärna också på våra övriga branschutbildningar, finns på vår hemsida.

ANMÄLAN: www.akeri.se/utbildningar
KONTAKT: 010-510 54 20 utbildning@akeri.se



SVERIGES ÅKERIFÖRETAG