



NÄIN VOIT VAIKUTTA KANNATTAVUUTEESI

VBG

SISÄLTÖ

Ulricilla on puheenvuoro	3
Johdanto	3
Ulricin 5 parasta vinkkiä	5
Näin saat vauhtia kuljetusyritykseen	5
Mitä muut ovat tehneet?	7
Tarkistuslista	16

JOHDANTO

Huolestuttaako sinuakin kuljetusyrityksesi kannattavuus? Et ole yksin. Yli puolella Ruotsin kuljetusyrityksistä on vaikeuksia kannattavuuden kanssa, ja tilanne on monin paikoin yhtä tiukka eri puolilla Eurooppaa ja Yhdysvaltoja. Haasteet useiden epäsuotuisien olosuhteiden kanssa eivät koskaan ole olleet niin suuria kuin nyt. Hintapaineet, lisääntynyt kilpailu toimeksiannoista, suuret toimijat, vilpallinen kilpailu, kuljettajien puute, korkeammat turvallisuus- ja laatuvaatimukset, vaatimukset ilmastoystävällisistä kuljetuksista... Nämä ovat vain muutamia esimerkkejä haasteista, joita kuljetusyrittäjät itse kuvailevat hyvän kannattavuuden esteiksi. Samaan aikaan monet ennusteet osoittavat, että 20 vuoden kuluessa kuljetustarve ja tavaramäärä kasvavat yli 50 prosenttia ja että myös kuorma-autojen sallittu kokonaispaino ja pituus kasvavat. Yritysten kehittämismahdollisuudet ovat suuret.

Kuljetusalaa verrataan joskus verenkiertoon tai työmuurahaisiin, jotka rakentavat koko keon. Jos kuljetukset pysähtyvät vain muutamaksikin päiväksi, suuri osa yhteiskunnasta lakkaa nopeasti toimimasta - ruokakaupat ovat tyhjiä, lääkkeet puuttuvat - lista on pitkä. Kuljetusyritysten merkitystä ei voida aliarvioida, mutta suuresta tarpeesta huolimatta monet kuljetusyrittäjät jakavat samat ongelmat. Miten kuljetusyrittäjät voivat mukauttaa toimintansa vallitsevien haasteiden mukaan ja samalla saada kannattavuutta omassa yrityksessään?

ULRICILLA ON PUHEENVUORO

Ulric Långbergin, toimialajärjestö Sveriges Åkeriföretagins neuvonantajan ja johtajan mukaan ensimmäinen tärkeä askel on alkaa miettiä liiketoimintaa uudella tavalla:

- Useampiin ja uusiin vaatimuksiin vastaamiseksi on tehostettava suunnittelua ja kannattavuuden parantaminen on mahdollista niille, jotka vievät liiketoimintansa uudelle tasolle ja muuttuvat enemmän yrittäjiksi. Kuljetusyrittäjille asetetaan tänä päivänä täysin toisenlaiset vaatimukset.

Ulric jatkaa:

- Monia hyödyttäisi tarkastella yritystään ja myös omakuvaansa ja nähdä itsensä, ei ainoastaan alihankkijana muiden joukossa, vaan enemmänkin yhteistyökumppanina, joka voi tarjota enemmän palveluja ja korkeaa laatua. Tämä voi kuulostaa kovalta, mutta yksinkertaisesti tiivistettynä kysymys ei enää ole vain ajoissa perillä olemisesta ja polttoaineen säästämisestä, hän sanoo.



Ulric Långberg

Toimialajärjestö Sveriges Åkeriföretagins
neuvonantaja ja johtaja

NÄIN SAAT VAUHTIA KULJETUSYRITYKSEESI

Ja varmasti on olemassa monia asioita, joilla ajoneuvokalusto saadaan liikkumaan paremmin. Ensimmäinen askel on siis tarkistaa liikeidea. Oletko harkinnut tarjota muutakin palvelua kuin kuorman kuljetusta paikasta A paikkaan B? Voitko tehdä yhteistyötä muiden kuljetusliikkeiden kanssa välttääksesi tyhjät kuljetukset? Kun aloitat liiketoimintasuunnitelman tarkistamisen, kysymyksiä on varmasti yhtä paljon kuin ideoita ja mahdollisuuksiakin. Mitä ideoita sinulla on?

ULRICIN 5 PARASTA VINKKIÄ

1. TYÖSTÄ LIIKEIDEAASI

Yllättävän harvalla on lainkaan liikeidea. Pelkkä ajaminen ei ole liikeidea, kannattavuutta ei voi koskaan saavuttaa pelkästään sillä. Jos tyhjät kuormat ovat haaste, liikeidea ei tule kestäämään. Seuraa tarkemmin tuloja ja kuluja. Voi kuulostaa oudolta, mutta on myös tärkeää kysyä, miksi olet tekemässä jotain. Vaikka pidät alasta, ei ole varmaa, että yritys saadaan kannattavaksi. Monet sekoittavat harrastuksen ja työn ja yrittäjän näkökulmasta on vaarallista, jos olet alalla vain sen takia, että pidät kuorma-autoista.

2. MIKSI ET OLISI OMA KULJETUSLIIKKEESI

Käytä omia kuorma-autojasi omaan logistiikkaasi. Myymälän ruokakauppialla ja kuljetusliikkeen omistajalla ei ole eroa, sinun on työskenneltävä lähempänä asiakkaitasi. Jos et pysty tarjoamaan mitään, mitä joku muu ei jo tarjoa, miksi asiakkaat valitsisivat juuri sinut?

3. PIDÄ KIRJAA KUSTANNUKSISTASI

Miksi et tarjoaisi oheispalveluja? Myydäksesi myös muuta, laajenna muille aloille ja aja esimerkiksi soraa, puuta ja kaukokuljetuksia. Näin voit tasoittaa sesonkivaihteluja. Jos aiot kilpailla vain hinnoilla, olet nopeasti häviöjää. Kukaan ei selviä hinnalla, joka sinun on tarjottava nykypäivän markkinoilla.

4. VELOITA TYÖSTÄ!

Ajattele näin: oikea ajoneuvo, oikein käytetty, oikein maksettu. Ongelmana on, että monet kuljetusyrittäjät eivät tee omaa liiketoimintaansa. Puheilleni tuli kerran kuljetusyrittäjä, koska hänellä oli vaikeuksia kannattavuuden kanssa. Kävi ilmi, että hänellä oli aivan liian suuri moottori, joka kulutti valtavasti polttoainetta, mutta hän sanoi pitävänsä moottoreista. Se oli tietenkin ongelma. Toinen kuljetusyrittäjä oli käyttänyt ohjaamon sisustamiseen paljon rahaa, mutta hänen oli myöhemmin vaikea saada se myydyksi. Ongelmana on, että monet näkevät työnsä harrastuksena ja tekevät aivan liikaa työtä, mutta eivät ota siitä maksua. Keskustele asiakkaan kanssa ja aseta oma arvosi!

5. OLE ENEMMÄN LOGISTIKKO

”Suunnittele liiketoimintasi ja tee huolellista seurantaa. Silloin voit näyttää asiakkaalle, miten ajot ovat toimineet ja ovatko toimitusaikataulut pitäneet. Aivan liian monet kuljetusyrittäjät todistavat, että kuljetukset viivästyvät, koska asiat eivät suju sopimuksen mukaisesti, esimerkiksi tietä ei aina ole aurattu, vaikka sopimuksessa niin on luvattu. Monet kuljettajat ovat kuitenkin hyviä ratkaisemaan tilanteen, mutta kuljetusyritykselle ei ole toimita tällä tavalla.

Se on ongelma, jos näet itsesi alihankkijana. Tällä tavoin olet kuin taksi tai vuokralentokone. Kiipeä arvoketjussa ylöspäin ja tule lähemmäksi asiakkaita ja sopimuksia! Ja ehkä tärkein asia, älä pelkää muutosta!”

Viime aikoina on puhuttu eräästä kuljetusalan ongelmasta, niin sanotusta palkkojen polkemisesta. Markkinoilla on yhä enemmän toimijoita, jotka ovat valmiita tarjoamaan palveluja halvemmalla. Eurooppalaisille markkinoille tulee yhä enemmän kuljetusliikkeitä maista, joissa palkat ovat paljon alhaisemmat. Sen seurauksena palkkataso on laskenut useissa maissa ja Ruotsissa monet kuljetusyrittäjät näkevät, että Ruotsin työehtosopimukset ovat heikentyneet. Mutta Ulric Långberg ei ole täysin samaa mieltä:

- Se riippuu siitä, millä segmentillä työskentelet, jotkut alat ovat alttiimpia kuin toiset. Meillä on kuitenkin oltava EU:n pelisäännöt, jotka eivät aseta maita toisiaan vastaan eivätkä heikennä sen omaa verenkiertoa. Kuljetusalalla puuttuu peilejä. Toisaalta kaupankäyntitavat ovat jatkuvassa muutoksessa ja kyse on siitä, miten se yrittäjänä reagoit siihen. Emme voi sille mitään, että koko ajan tulee uusia toimijoita, joilla on alhaisemmat palkkavaatimukset. Toimialajärjestönä voimme kuitenkin rohkaista kaikkia entistä parempaan numeroiden hallintaan, liiketoiminnan sisältöön ja siihen, että sovitut asiat suoritetaan.

Ulric Långberg puhuu myös omasta kokemuksestaan. Hän toimi kuljetusyrittäjänä yksitoista vuotta, ja sekä ansaitsi että menetti rahaa.

- On tärkeää, että yrityksen keskeinen kysymys on: miten voin vahvistaa yritykseni toimintaa?

MITÄ MUUT OVAT TEHNEET?

Kysyimme muutamilta alan kollegoilta, mitä he tekevät parantamiseksi yhä kovemmaksi muuttuvilla markkinoilla. Ehkä saat inspiraatiota ja uusia ideoita ratkaisuihin, joita voit tehdä omassa kuljetusyrityksessäsi.

GLIMÅKRA ÅKERI AB

Nimi: Christian Bilde

Ammatti: Toimitusjohtaja

Asuu: Helsingborg, Ruotsi

Ikä: 55 vuotta

Perhe: Avopuoliso, kuusi omaa lasta, kolme bonuslasta ja lapsenlapsi

Harrastukset: Golf, matkailu ja hyvä ruoka



Glimåkra Åkeri AB on kuljetusliike, joka näkee tärkeimpänä tehtävänä vahvistaa asiakkaiden kilpailukykyä mottonaan ”Haluamme olla aktiivinen osa asiakkaan kehitystä markkinoilla”.

Glimåkra Åkeri AB on toiminut määrätietoisesti nostaakseen kannattavuuttaan eikä arastele tähdätä korkealle. Tunnuslauseessaan, jossa he haluavat parantaa asiakkaan kilpailukykyä, he näkevät itsensä maailmanluokan yhteistyökumppanina.

Glimåkra Åkeri AB on kääntänyt näkökulmaa ja kokee tärkeimpänä tehtävänä vahvistaa asiakkaiden kilpailukykyä. Ennakoivan työn, avoimuuden, pitkän aikavälin lähestymistavan ja ”win-win”-ajattelun avulla he ovat onnistuneet luomaan kilpailukykyisen yrityksen, jonka kannattavuus on hyvä. Vuonna 2005 yrityksen liikevaihto oli noin 43 miljoonaa.



Glimåkra Åkerin kuorma-autoja.

Vuonna 2015 liikevaihto kasvoi 60 miljoonaan kannattavuuden pysyessä ennallaan. Glimåkra Åkerilla on 45 ajoneuvoa ja se työllistää 65 työntekijää. Kuljetusyritys on keskittynyt elintarvikekuljetuksiin, mutta sillä on myös muita kuljetuksia. Toimeksiannoille tunnusomaista ovat lyhyet läpimenoajat, korkea palvelun taso ja saatavuus. Polttoaineenkulutuksen jatkuvan seurannan ansiosta he ovat onnistuneet vähentämään hiilidioksidipäästöjä 35 % viidessä vuodessa. Kuljetusyrityksellä on käytössään muun muassa Scania Fleet Management ja Mercedes Benz FleetBoard, ja he ovat myös luoneet omat yksinkertaiset järjestelmät yrityksen kannalta keskeisten ympäristö- ja taloustunnuslukujen seuraamiseksi.

“

Toimiakseen se edellyttää tarkkaan harkittua logistiikkaa ja paljon suunnittelua.”

Henkilöstön vaihtuvuus ja sairauspoissaolot ovat hyvin alhaisia pitkäjännitteisen työn ansiosta, joka tekee yrityksestä houkuttelevan työnantajan. Tähän työhön ovat osallistuneet sekä työntekijät että yritysjohto ja toimittajat. Toisin kuin monet muut kuljetusyrittäjät, joilla on kuljettajatausta, Glimåkran toimitusjohtaja Christian Bilde ei ole koskaan työskennellyt kuorma-auton kuljettajana. Hänellä ei edes ole ajokorttia, joka oikeuttaisi kuorma-auton kuljettamiseen.

Kerro meille taustastasi!

- Taustani on ajoneuvoteollisuudessa ja olen työskennellyt pitkään johtamisen ja organisaatiokehityksen parissa. Olen myös ollut tuotantopäällikkönä Absolut Vodkalla. Vuonna 2001 perustin oman yrityksen ja autoin Glimåkraa jonkin aikaa ja sitten minulta kysyttiin, haluaisinko ostaa kuljetusyrityksen. Mielestäni on ollut etu, että tulen täysin eri suunnasta enkä ole niin nostalginen ammattia tai alaa kohtaan, joka joskus voi olla este. Monet on kasvaneet tähän ja siitä on tullut perheyritys.

Se voi olla sekä hyvä että huono asia.



”Kyse on lisäarvon luomisesta kuljettajille. Meidän lähestymistavallamme he voivat suunnitella ja se tuntuu turvalliselta. Se on tärkeää kuljettajille, koska silloin heillä on aikaa perheelle ja vapaa-ajalle.”

Glimåkra AB:llä on hyvä ja jopa kasvava kannattavuus, mikä on menestyksenne salaisuus?

- Meillä on samat haasteet kuin kaikilla muillakin, mutta olemme työskennelleet erittäin määrätietoisesti kokonaisratkaisujen kanssa. Teemme työtä vain aikasidonnaisten kuljetuksen kanssa. Takaamme, että olemme paikalla sovittuun aikaan. Toimiakseen se edellyttää tarkkaan harkittua logistiikkaa ja paljon suunnittelua.

Kuljettajien puute ja vaikeus saada heidät pysymään on yksi monista kuljetusyritysten ongelmista, mutta Glimåkralla teillä ei ole edes työnjohtoa, ainoastaan kuljetusjohto, ja jokainen kuljettaja on oma työnjohtajansa.

Miksi tällainen rakenne on toiminut teillä? - On tärkeää, että yrityksellä on selkeä yrityskulttuuri ja järkevät arvot. Kuljettajillamme on omat reitit, joita he ajavat. Se voi tarkoittaa, että he ajavat yli 40 tuntia yhtenä viikkona ja alle 40 tuntia toisena, mutta kahdessa viikossa yhteensä 80 tuntia ja he ovat töissä joka toinen viikonloppu. Kyse on lisäarvon luomisesta kuljettajille. Meidän lähestymistavallamme he voivat suunnitella ja se tuntuu turvalliselta.

Se on tärkeää kuljettajille, koska silloin heillä on aikaa perheelle ja vapaa-ajalle.



”...jos näen itseni enemmän yhteistyökumppanina kuin alihankkijana, neuvotteluasemani on heti toisenlainen.”

Toimijoiden määrän lisääntyminen markkinoilla ja ulkomaisten toimijoiden lisääntyminen on merkinnyt ruotsalaisille kuljetusyrityksille palkkojen polkemista, miten suhtaudutte siihen?

- On vain uskallettava ottaa maksu, muuten se ei toimi. Mutta kysymys on siitä, ehkä enemmän kuin koskaan, että ajattelet uudella tavalla ja tarjoat enemmän palveluja. Selvitä, mitä asiakkaat tarvitsevat. Kun tapaat uuden asiakkaan, ota mielellään esite mukaan, sillä itsensä ja yrityksensä esitleminen hyvin on kaiken a ja o. Mielestäni kuljetusyrittäjien asemaa on nostettava ja siihen voi vaikuttaa vain jokainen itse. Kukaan ei pysty sanomaan, miten sinun tulisi hoitaa yritystäsi. Teemme paljon töitä, että näyttäisimme hyviltä ja puhtailta ja olisimme mukavia ja kohteliaita. Laajemmalla tasolla toivomme, että useampi kuljetusliike tekisi yhteistyötä järkevien kuljetusten puolesta.

Mottonne sanoo: ”olla aktiivinen osa asiakkaan kehitystä markkinoilla”.

Mutta miten se voi tuottaa kannattavuutta Glimåkra AB:lle?

- Kyse on omakuvasta. Jos näen itseni yhteistyökumppanina enkä vain alihankkijana, minulla on heti toisenlainen neuvotteluasema. Voin esimerkiksi antaa itselleni mahdollisuuden keksiä omia ideoita ja ratkaisuja. Jos voin osoittaa olevani luotettava, pidän sen minkä lupaan ja esittelen itseni hyvin, on jo voitettu paljon. Äläkä unohda suunnittelua ja laskelmia, niiden tulee mennä käsi kädessä. Silloin pystyt pitämään lupauksesi asiakkaalle ja työtovereillesi.

RENOVA MILJÖ AB



”Käytä sekä keppiä että porkkanaa!”

Nimi: Tony Carlsson

Ammatti: Logistiikkajohtaja

Asuu: Vänersborg, Ruotsi

Ikä: 46 vuotta

Perhe: Avopuoliso, kaksi omaa lasta ja yksi bonuslapsi

Harrastukset: Kalastus, jääkiekko ja lukeminen

Renova AB on sekä kuljetusliike että huolitsija jätealalla ja on tällä hetkellä Länsi-Ruotsin jäte- ja kierrätysalan johtava ympäristökonserni. Renovalla on tytäryhtiö, Renova Miljö AB, joka huolehtii konsernin logistiikasta ja on sekä myyjä että ostaja. Yrityksellä on oma kuljetusosaston, mutta se myös ostaa kuljetuspalveluja muilta kuljetusyryyksiltä julkisten hankintojen kautta.

Mitä mieltä Renovan logistiikkajohtaja Tony Carlsson on kuljetusalan haasteista?

- Joitakin huolenaiheita on. Aiemmin esimerkiksi laatu- ja hintavaatimukset olivat hyvin tasapainossa, mutta nyt haluaisin väittää, että nykyään kyse on eniten hinnasta. Kun markkinoilla on enemmän toimijoita, kilpailu on kovempaa ja jokaisen kuljettajan suoritukselle asetetaan päivittäin yhä korkeammat vaatimukset, jotta laskelmat pitäisivät paikkaansa. Nykyään ei riitä, että on ”vain” kuljettaja, eli ajat pisteestä A pisteeseen B, vaan työ on myös dokumentoitava.

Kyllä, jopa Tony Carlsson vahvistaa ajatuksen, että kuljetusalalla on useita vaikeita haasteita. Laatu- ja ympäristösertifioinnin vaatimukset eivät kuitenkaan ole hänen mielestään liian korkeat. Renova Miljö AB ajaa nykyisin täysin fossiilivapaasti ja HVO-ympäristödieselillä.



”Uskon henkilökohtaisesti bonuksiin...
... en vain rangaistuksiin...”

Tony Carlsson toimi aikaisemmin kuljetussuunnittelijana paperiteollisuudessa ja vastasi kuljetuksista, joita ajettiin ympäri Eurooppaa. Renova Miljö AB:lle, jonka maantieteellinen alue on paljon suppeampi ja joka toimii vain Länsi-Ruotsissa, alueellinen toiminta on sekä etu että haitta.

- Etuna on, että näymme kaikkialla, sillä ajamme jokaiseen kiinteistöön, mutta se vaatii meitä myös säilyttämään tasomme. Kuljettajien osalta painotamme voimakkaasti asiakkaan kohtaamista. Olemme palveluammattissa ja kohtaamisen tulee olla miellyttävä, muuten asiakas valitsee jonkun toisen. Mielestäsi asiakaspaine on nykyään paljon suurempi.

Renovalla, joka on kunnallinen yhtiö, on oston jälkeen puitesopimukset useiden alihankkijoiden kanssa vuokratuljetuksista. Tony Carlssonin mukaan yhteistyö toimii niin, että yksi toimittaja on listan kärjessä, eikä se yritys voi olla vuorossa seuraavana ja seuraavana ja niin edelleen.

Glimåkra AB:n toimitusjohtaja Christian Bilden tapaan myös Tony Carlsson uskoo, että pienten ja keskisuurten kuljetusyritysten on ajateltava uudella tavalla, jotta ne voivat lisätä kannattavuuttaan. Hänellä on useita hyviä vinkkejä, miten kuljetusyritykset voivat saada paremmin vauhtia koko liiketoimintaan.

- Työskentelemme esimerkiksi yhä enemmän suorituspohjaisesti. Perinteisesti kuljettajien aloituspalkka on melko alhainen ja palkkaportaikko pieni, muutama sata kruunua, jonka jälkeen se pysähtyy.

Samaan aikaan työtaakka kasvaa, joten olemme ottaneet käyttöön bonusjärjestelmän vastavaatimuksella ”jos saat tämän tehtyä, saat bonuksen”. Se on siis eräänlainen vaihtokauppa. Henkilökohtaisesti uskon bonuksiin ja työntekijöitä pitäisi painostamisen sijasta houkutella bonuksilla, joita maksetaan vaatimusten täytyessä. Sekä keppiä että porkkanaa!



”Ei ole mahdollista paeta suunnittelua, laskemista ja perusteellista miettimistä, mitä haluat yritykselläsi. Sen jälkeen on todella korostettava sitä, missä olet hyvä.”

Tyhjät kuljetukset ovat kalliita ja useimpien kuljetusliikkeiden painajainen, ja monet ovat huolissaan toimijoiden kasvavasta määrästä markkinoilla.

Onko sinulla mitään neuvoja?- Tutki oma logistiikkasi. Sen hyödyntämiseksi parhaalla mahdollisella tavalla sitä on optimoitava koko ajan ja siihen voidaan tarvita tukea. En usko, että voit esimerkiksi ohjata 15 autoa omasta ohjaamostasi ja odottaa sen olevan hyvää ja kannattavaa. Ei ole mahdollista paeta suunnittelua, laskemista ja perusteellista miettimistä, mitä haluat yritykselläsi. Sen jälkeen on todella korostettava sitä, missä olet hyvä.

GÖRANSSONS ÅKERI AB



Nimi: Curt Göransson

Ammatti: Toimitusjohtaja

Asuu: Färila, Ruotsi

Ikä: 74 vuotta

Perhe: Naimisissa ja kaksi aikuista lasta

Harrastukset: Ralliurheilu (erityisesti truckracing)

Göransson Åkeri perustettiin vuonna 1928 ja se on erikoistunut puunkäsittelyyn. Tämän päivän toiminta keskittyy tuontipuun terminaalikäsitteeseen Gävlen satamassa sekä metsäteollisuuden raaka-ainekuljetuksiin Hälsinglandissa ja Härjedalenissa. Yritystä on johtanut monta vuotta Curt Göransson, ja tällä hetkellä meneillään on sukupolvenvaihdos, jossa kolmas sukupolvi ottaa yrityksen haltuunsa.

Kuljetusyritys, jota Curt johtaa, on vuosien mittaan tehnyt itsensä tunnetuksi teollisuudelle innovatiivisella lähestymistavallaan. Olemme esimerkiksi kehittäneet omia tuotteita, kuten *Göranssonin puutavarakouran*. Koko metsäteollisuus sai vakuuttavan todisteen kuljetusyrityksen tehokkuudesta, kun Gudrun-myrsky tuhosi laajoja metsäalueita Smoolannissa vuonna 2005. Göransson Åkeri sai silloin toimeksiannon tuulen kaatamien puiden käsittelystä eri terminaaleissa. Lakkautetulle Byholman lentokentälle Ljungbyn ulkopuolelle luotiin maailman suurin puutavaran varastointipaikka, johon varastoitiin noin miljoona kuutiometriä puuta. Logistinen operaatio jatkui useita vuosia ja on jäänyt historiaan suurimpana Ruotsin metsäalan historiassa.

Toimialan muutokset luovat uusia haasteita kuljetusyrittäjille Curt Göransson, joka kirjaimellisesti varttui isänsä kuorma-autossa, on nähnyt koko työelämänsä aikana, miten puunkuljetusala on muuttunut. Miten se on siirtynyt hitaasta, osittain manuaalisesta käsittelystä suurten määrien järkevään ja tehokkaaseen käsittelyyn.

- Kun teini-ikäisenä aloin auttaa kuorman lastaamisessa, pienen kuorman tekeminen kesti muutaman tunnin. Tänäpä lastaamme kaksi kertaa suuremman kuorman 10-15 minuutissa.

Kyse ei kuitenkaan ole pelkästään tehokkuuden kasvusta. Alan muutokset ovat vaikuttaneet myös perinteisiin kuljetusyhtiöihin, joiden on ollut pakko sopeutua alan uusiin lähestymistapoihin. Yksi sellainen muutos on, että metsäteollisuuden yritykset hoitavat yhä enemmän itse raaka-aineeseen liittyvän logistiikan. Tämä on merkinnyt muun muassa sitä, että varasto on nyt ”tiellä” suoraan tuotantolaitoksen yhteydessä sijaitsevien isojen puutavaravarastojen sijasta. Kuljetusliikkeelle tämä tarkoittaa, että et enää itse vastaa lastauksesta, kuljetuksesta ja purkamisesta etkä voi suunnitella niitä etukäteen. Milloin ja missä tapahtuu, riippuu sen sijaan alan logistiikasta. Tämän tuloksena kuljetusliikkeelle ilmoitetaan hyvin lyhyellä varoitusaajalla tietokoneella ja tekstiviestillä, mistä puuraaka-aine haetaan ja toimitetaan tuotantolaitokseen.

- Nykytilanteessa voit joutua odottelemaan muutamia tunteja kuorman purkamista vain siksi, että kukaan ei ole vastuussa. Aiemmin meillä oli suora yhteys teollisuuteen, mutta nyt kun tilalle on tullut logistiikka, meistä on tullut kuin jonkinlaista taksiliiketoimintaa. Illalla emme tiedä, minne menemme seuraavana aamuna.

Ratkaisu tähän ongelmaan on Curt Göranssonin mukaan logistiikan parantaminen ja se, että kuljetusliikkeet itse vastaisivat kuormien lastaamisesta ja purkamisesta.

Mutta vaikka kuljetusalan jokaisella sektorilla on omat kauhukuvansa, on kuljetusliikkeillä myös mahdollisuuksia parantaa sekä liiketoimintaansa että kannattavuuttaan.



”Et saa pelätä uuden kokeilemistä.”

Parantamista varten on joskus kokeiltava uutta Samalla, kun ala on kehittynyt ja muuttunut, Curt Göransson on työskennellyt intensiivisesti oman liiketoimintansa kehittämiseksi ja tehostamiseksi ja tätä kautta kannattavuuden parantamiseksi. Yksi tapa on ollut kuljetuskapasiteetin kehittäminen ja koneiden tehokkuuden lisääminen. Omien tuotteiden luomisen ja kehittämisen lisäksi Curt on osallistunut moniin kehityshankkeisiin, kuten kapasiteetiltaan parannettu puutavarankuljetus, joka kuljettaa neljä puutavarapinoa aiemman kolmen sijasta, telinnotimet 6x4-autoihin ja erillislataaja.

– Koska olen itse ollut paljon mukana töissä, olen keksinyt ideoita. Sinun on oltava mukana alan kehityksessä, et voi vain istua kotona.

Ja olemalla avoin uusille ideoille ja uskaltamalla kokeilla ja arvioida uutta teknologiaa Göransson Åkeri on pystynyt hyötymään teknisistä parannuksista varhaisessa vaiheessa, mikä on myös vahvistanut kannattavuutta.

TARKISTUSLISTA

Suurin osa pienistä ja keskisuurista kuljetusyrityksistä kamppailee kannattavuuden kanssa. Haasteet ovat monet, mutta on olemassa monia asioita, joita voit yrittäjänä tehdä jo nyt:

- Tarkista liiketoimintasuunnitelmasi.
- Ajattele pitkällä aikavälillä ja työskentele strategisesti, ja mielellään kokonaisratkaisujen kanssa.
- Voiko yrityksestä tulla houkuttelevampi työpaikka työntekijöillesi? Korosta yrityksen arvoja sekä työntekijöille että asiakkaille. Kuorma-autojen jälkeen kuljettajat ovat tärkein pääomasasi! Osa kuljetusyrityksistä käyttää suoritusperusteista palkkausjärjestelmää.
- Nouse arvoketjussa ylöspäin, tule lähemmäs asiakkaita ja tee oma liiketoimintasi! Aivan liian monet kuljetusyritykset ovat toisten käsissä, jotka tekevät kaupat ja sopimukset.
- Monet kuljetusyritykset vastustavat kuljetusten jakamista muiden kuljetusyritysten kanssa, mutta tämä yhteistyö voi olla tärkeä askel tehokkuuden ja kannattavuuden lisäämisessä.
- Muista verkostoitumista - se tarjoaa arvokkaan yhteysverkoston ja on tärkeä investointi yhtiön pitkän aikavälin selviytymiseen.
- Suunnittele tehokkaammin ja luo leveämmät marginaalit ajan, kunnossapitokustannusten ja mahdollisten odottamattomien kulujen, kuten äkillisten korjausten, varalle.

VBG TEKEE LIIKETOIMINNASTASI TEHOKKAAMPAA

Näemme alan jatkuvan muutoksen ja kuuntelemme asiakkaitamme. Siksi tiedämme, mistä innovaatioista on oikeasti hyötyä. Kehitystyömme perustuu ennen kaikkea turvallisuudelle ja vastuullisuudelle: näin pysymme askeleen edellä. Tämä on ollut toimintaperiaattemme vuodesta 1951.



Turvallisuus



Vastuu



Innovaatio

Kaikki sopii yhteen ja toimii vankkana ja harkittuna järjestelmänä, joka on nopea ja helppo asentaa. Erinomainen luotettavuus ja maksimaalinen kestävyys pitkällä käyttöiällä ja vähäisellä huolto- ja korjaustarpeella tarjoavat huoletonta käyttöä ja parhaan kokonaistalouden.



Tieto



Järjestelmä



Tuotteet