



**SÅ KAN DU
PÅVERKA DIN
LÖNSAMHET**

VBG

INNEHÅLL

Introduktion	3
Ulric har ordet	3
Så får du bättre fart på ditt åkeri	5
Ulrics 5 bästa tips	5
Hur har andra gjort?	7
Checklista	16

INTRODUKTION

Brottas du också med lönsamheten i åkeriet? Då är du inte ensam. Över hälften av Sveriges åkerier har svårt med lönsamheten, och situationen är lika tuff på många håll runtom i Europa och USA. Utmaningarna med flera ogynnsamma förhållanden har aldrig varit så stora som nu. Pressade priser, ökad konkurrens om uppdragen, större aktörer, illojal konkurrens, brist på förare, högre krav på säkerhets- och kvalitetscertifiering, krav på rena klimatvänliga transporter ... Detta är bara några av de utmaningar som åkare själva beskriver som hinder för en bra lönsamhet. Samtidigt visar flera prognoser att inom 20 år kommer transportbehovet och godsmängden att öka med mer än 50 procent, och lastbilarnas tillåtna totalvikt och längd kommer också att öka. Möjligheterna att utveckla företaget är stora.

Åkerinäringen jämförs ibland med ett blodomlopp eller arbetsmyror som bygger hela stacken. Det räcker med ett transportstopp på bara några dagar för att stora delar av samhället snabbt slutar att fungera - matbutiker står tomma, mediciner saknas - ja listan kan göras lång. Åkeriernas betydelse kan inte underskattas, men trots det stora behovet delar många åkare samma problem. Hur kan åkare då anpassa verksamheten efter rådande utmaningar och samtidigt få lönsamhet i sitt eget företag?

ULRIC HAR ORDET

Enligt Ulric Långberg, rådgivare och ansvarig för branschorganisationen Sveriges Åkeriföretag, är ett viktigt första steg att börja tänka i nya banor kring sin verksamhet:

- För att möta upp fler och nya krav behöver man effektivisera sin planering och de som kan öka sin lönsamhet är de som tar sitt företagande till en ny nivå och blir mer av en företagare. Det ställs helt andra krav på åkare i dag.

Ulric förklarar vidare:

- Många skulle tjäna på att revidera sitt företag och även sin självbild, att till exempel inte se på sig själv som bara en underleverantör bland många andra utan mer som en samarbetspartner som kan erbjuda fler tjänster och med hög kvalitet. Det kan låta hårt, men enkelt sammanfattat så kan det inte längre bara handla om att komma fram i tid och spara bränsle, säger han.



Ulric Långberg

Rådgivare och ansvarig för branschorganisationen
Sveriges Åkeriföretag

SÅ FÅR DU BÄTTRE FART PÅ DITT ÅKERI

Och visst finns det en rad saker att göra för att få bättre rullning på fordonsflottan. Ett första steg är alltså att se över sin affärsidé. Har du tänkt på att kanske erbjuda någon mer tjänst än att bara transportera last från A till B? Kan du samarbeta med andra åkare för att slippa tomma transporter? Börjar du se över affärsplanen är frågorna många, precis som idéerna och möjligheterna. Vilka idéer har du?

ULRICS 5 BÄSTA TIPS

1. JOBBA PÅ DIN AFFÄRSIDÉ

Förvånansvärt få har en affärsidé överhuvudtaget. Att bara utföra en körning är inte en affärsidé, det går aldrig att få en lönsamhet i det. Om det är en utmaning med tomma lass då är det affärsidén som inte håller. Ha bättre koll på intäkter och utgifter. Det kan låta märkligt men det är också viktigt att fråga dig varför du håller på. Även om man gillar branschen är det inte säkert att man får lönsamhet i sitt företag. Många blandar ihop intresse och jobb och ur ett företagarperspektiv är det farligt om man ger sig in i det här bara för att man gillar lastbilar.

2. VARFÖR INTE BLI DIN EGEN SPEDITÖR

Använd dina lastbilar i din egen logistik. Ingen skillnad att vara matvaruhandlare för butik eller åkeriägare, du måste jobba närmare dina kunder, om du inte kan erbjuda något annat än någon annan varför ska kunden då välja just dig?

3. HA KOLL PÅ DINA KOSTNADER

Varför inte erbjuda kringtjänster? Att sälja andra saker också, ge dig in i fler näringar, kör till exempel grusbil, timmerbil, fjärrbil. På så vis jämnar du ut säsongerna. Om det bara är priset du ska konkurrera med blir du snabbt en förlorare. Det priset du måste erbjuda, så som marknaden ser ut i dag, kan ingen leva av.

4. TA BETALT!

Tänk så här: rätt fordon, rätt använt, rätt betalt. Problemet är att många åkare gör inte sina egna affärer. Jag hade en åkare som sökte upp mig när han hade svårt med lönsamheten, men det visade sig att han hade en alldeles för stor motor som drog enormt med bränsle, men han gillar motorer sa han. Där låg förstas problemet. En annan åkare hade inrett chaufförshytten för stora pengar men hade sedan svårt att sälja den. Problemet är att många ser på sitt jobb som en hobby och jobbar alldeles för mycket men tar inte betalt. Ut och jobba mot kund och sätt ditt eget värde!

5. BLI MER EN LOGISTIKER

”Planera din verksamhet och gör noggranna uppföljningar, på så vis kan du visa kunden hur körningen blev och om leveranstiden hölls. Alldeles för många åkare vittnar om att transporter blir försenade för att det inte går till som det står i avtalet, till exempel är inte vägen alltid plogad trots att det utlovats, enligt avtalet. Många chaufförer är bra på att lösa situationen ändå, men det är inte bra för åkeriet att jobba på det sättet.

Det är ett problem om du ser på dig själv som en underleverantör. På det sättet blir man som en taxi eller ett chartrat plan. Kliv upp i värdekedjan och kom närmare kunden och avtalen! Och kanske det allra viktigaste, var inte rädd för förändring!”

Ett problem som lyfts på senare tid inom åkerinäringen är så kallad lönedumpning. Med allt fler aktörer på marknaden blir fler beredda att erbjuda tjänster till ett lägre pris. På den europeiska marknaden kommer allt fler åkerier från länder där lönerna är betydligt lägre med följderna att lönenivåerna har sjunkit i flera länder och för Sveriges del har de svenska kollektivavtalen urholkas, anser många åkare i Sverige. Men Ulric Långberg håller inte helt med:

- Det beror på vilket segment man arbetar inom, en del branscher är mer utsatta än andra. Men vi måste ha en spelplan inom EU som inte ställer länder mot varandra och inte underminerar sitt eget blodomlopp. Det saknas många speglar i åkerinäringen. Å andra sidan är handelsmönster ständigt i förändring och det handlar om hur man som företagare bemöter det. Att det kommer fler aktörer med lägre lönekrav kan vi inte göra något åt. Men som branschorganisation kan vi uppmuntra till att man blir duktigare på sina siffror, affärens innehåll och att det man kommit överens om också genomförs.

Ulric Långberg talar även utifrån egen erfarenhet, han var åkare i elva år och både tjänade och förlorade pengar.

- Det är viktigt att ha en fråga central i sitt företag; vad kan jag göra för att stärka min affär?

HUR HAR ANDRA GJORT?

Vi har frågat några kolleger i branschen hur de arbetar med produktiviteten för en bättre lönsamhet på en allt tuffare marknad. Kanske får du inspiration och nya idéer till lösningar på vad Du skulle kunna göra för ditt åkeri.

GLIMÅKRA ÅKERI AB

Namn: Christian Bilde

Sysselsättning: VD

Bor: Helsingborg, Sverige

Ålder: 55 år

Familj: Sambo, sex egna barn, tre bonusbarn och barnbarn

Intressen: Golf, resor och god mat



Glimåkra Åkeri AB är åkeriet som ser som sin främsta uppgift att stärka kundernas konkurrenskraft med devisen "Vi vill vara en aktiv del av kundens utveckling på marknaden." Glimåkra AB har jobbat målinriktat med att få upp sin lönsamhet och skäms inte för att sikta högt. Med devisen att de vill öka kundens konkurrenskraft ser de på sig själva som en samarbetspartner som ska hålla världsklass.

Glimåkra Åkeri AB har vänt på perspektivet och ser som sin främsta uppgift att stärka kundernas konkurrenskraft. Genom proaktivt arbete, transparens, långsiktighet och att alltid tänka "win-win", har de lyckats skapa ett konkurrenskraftigt företag med god lönsamhet. 2005 omsatte företaget cirka 43 miljoner.



Några av Glimåkra Åkeris lastbilar.

2015 uppgick omsättningen till 60 miljoner med bibehållen lönsamhet. Glimåkra Åkeri har 45 fordon och sysselsätter 65 anställda. Åkeriet är nischat mot livsmedelstransporter men har även andra transporter. Kännetecknande för uppdragen är korta ledtider och hög grad av service och tillgänglighet. Genom kontinuerlig uppföljning av bränsleförbrukningen har de lyckats sänka koldioxidutsläppen med 35% på 5 år. Åkeriet använder sig bland annat av Scania Fleet Management och Mercedes Benz Fleetboard och har därutöver skapat egna och enkla system för att hålla koll på för åkeriet avgörande nyckeltal inom miljö- och ekonomiområdet.

“

“För att få det att fungera krävs ett väl genomtänkt logistikupplägg och mycket planering.”

Personalomsättning och sjukfrånvaron är mycket låg tack vare ett långsiktigt arbete med att göra företaget till en attraktiv arbetsgivare. Detta arbete har involverat såväl anställda som företagsledning och leverantörer. Till skillnad från många andra åkeriägare som ofta har en bakgrund som chaufför så har Glimåkras VD Christian Bilde aldrig arbetat som lastbilschaufför. Han har inte ens körkort för att köra lastbil.

Berätta om din bakgrund!

- Jag kommer från fordonsindustrin och har länge jobbat med ledarskap och organisationsutveckling. Jag har även varit produktionschef för Absolut Vodka. 2001 startade jag eget och hjälpte Glimåkra en period och sedan fick jag frågan om jag ville förvärva åkeriet. Jag tror att det har varit en fördel att jag kommer från ett helt annat håll och jag är inte så nostalgisk till yrket och branschen, vilket annars skulle kunna vara ett hinder. Många är ju uppväxta i detta och det blir ett familjeföretag. Det kan vara både bra och dåligt.



“Det handlar om att skapa ett mervärde för chaufförerna. Med vårt upplägg kan de planera och det känns tryggt, det är viktigt för chaufförerna för då har de tid för familj och fritid.”

Glimåkra AB har god och till och med växande lönsamhet, vad är ert framgångskoncept?

- Vi har ju samma utmaningar som alla andra, men vi har jobbat väldigt målmedvetet med helhetslösningar. Vi jobbar bara med tidsburna transporter. Vi garanterar att vi är där en viss tid. För att få det att fungera krävs ett väl genomtänkt logistikupplägg och mycket planering.

Bristen på chaufförer och svårigheten att få dem att stanna är ett av många problem åkerier har, men på Glimåkra har ni inte ens en arbetsledning, istället endast transportledning, varje chaufför är sin egen arbetsledare, varför har den strukturen fungerat hos er?

- Det är viktigt att man som företag är tydlig med sin företagskultur och att man har sunda värderingar. Våra chaufförer har sina slingor som de kör, det kan innebära att de kör mer än 40 timmar ena veckan och mindre än 40 timmar andra veckan men på två veckor blir det 80 timmar och de jobbar varannan helg. Det handlar om att skapa ett mervärde för chaufförerna. Med vårt upplägg kan de planera och det känns tryggt, det är viktigt för chaufförerna för då har de tid för familj och fritid.



“... ser jag mig själv som en samarbetspartner istället för bara en underleverantör så har jag genast ett annat förhandlingsläge.”

Fler aktörer på marknaden och fler utländska aktörer har för svenska åkeriers del inneburit vad många kallar en lönedumpning, hur hanterar ni det?

- Man måste våga ta betalt annars går det inte. Men det handlar om, kanske mer än någonsin, att tänka nytt och erbjuda fler tjänster. Ta reda på vad kunderna har för behov. När du möter en ny kund kom gärna med en broschyr, att presentera sig själv och sitt företag på ett bra sätt är a och o. Jag tror att statusen som åkare behöver höjas och det kan bara vara och en påverka. Ingen kan tala om för dig hur du ska driva ditt företag. Vi jobbar mycket med att man ser hel och ren ut och är trevlig och artig, och på ett större plan skulle man kunna önska sig att fler åkare går ihop för att jobba för sundare transporter.

Er devis lyder: ”att vara en aktiv del av kundens utveckling på marknaden”. Men hur kan det ge lönsamhet för Glimåkra AB?

- Det handlar om självbilden, ser jag mig själv som en samarbetspartner istället för bara en underleverantör så har jag genast ett annat förhandlingsläge. Till exempel kan jag tillåta mig själv att komma med egna idéer och lösningar. Kan jag visa att jag är trovärdig och håller det jag lovar och presenterar mig på ett bra sätt så är mycket vunnet. Glöm för all del inte planeringen och kalkylerna, det ska gå ihop. Då håller du dina löften till kund och till dina medarbetare.

RENOVA MILJÖ AB



“Använd både piska och morot!”

Namn: Tony Carlsson

Sysselsättning: Logistikchef

Bor: Vänersborg, Sverige

Ålder: 46 år

Familj: Sambo, två egna barn
och ett bonusbarn

Intressen: Fiske, hockey
och läsa böcker

Renova AB, är både åkeri och speditör inom avfallsbranschen och är den just nu ledande miljökoncernen i avfalls- och återvinningsbranschen i Västsverige. Renova har ett dotterbolag Renova Miljö AB som har hand om logistiken i koncernen och är både säljare och köpare. Företaget har egna transporter men köper också transporttjänster av andra åkeriföretag genom kommunal upphandling.

Vad säger Renovas logistikchef Tony Carlsson om åkerinäringens utmaningar?

- Det finns en del bekymmer. Tidigare fanns till exempel en bra viktning mellan krav på kvalitet och pris men nu skulle jag vilja påstå att det i dag helt handlar mest om pris. Med fler aktörer på marknaden skapas en ökad konkurrens och allt högre krav ställs på den enskilda prestationen hos varje chaufför, varje dag, för att kalkylerna ska gå ihop. I dag räcker det inte med att ”bara” vara chaufför, det vill säga köra från punkt A till B, utan arbetet ska dessutom dokumenteras.

Ja, även Tony Carlsson bekräftar bilden att åkerinäringen har flera tuffa utmaningar. Men kraven på kvalitets- och miljöcertifiering tycker han inte är för högt ställda. Renova Miljö AB kör numera helt fossilfritt och på HVO.



“Jag tror personligen mycket på bonus ...
... inte bara hålla på med vite...”

Tony Carlsson var tidigare transportplanerare inom pappersindustrin och ansvarade för transporter som gick över hela Europa. För Renova Miljö AB, som har en betydligt mer begränsad geografisk yta och bara opererar i Västsverige, är den regionala verksamheten både en för- och nackdel.

- Fördelen är att vi syns överallt, vi kör på varenda fastighet, men det ställer också krav på att vi håller måttet, och när det gäller chaufförsdelen så trycker vi hårt på kundbemötande. Vi är ett serviceyrke och ska ha ett trevligt bemötande, annars väljer kunden någon annan. Jag upplever att kundtrycket är mycket högre i dag.

Renova som är ett kommunalt bolag har efter upphandling ett ramavtal med flera underleverantörer på lejda transporter. Enligt Tony Carlsson fungerar samarbetet på det sättet att en leverantör står högst upp på listan, kan inte det företaget stå nästa på tur och sedan nästa på tur och så vidare.

Precis som Christian Bilde, vd på Glimåkra AB, tror Tony Carlsson att både små och medelstora åkerier behöver tänka nytt för att öka lönsamheten. Han har flera bra tips på hur åkerier kan jobba för att få bättre fart på hela verksamheten.

- Vi jobbar till exempel alltmer prestationsbaserat. Traditionellt sett är ingångslönen för till exempel chaufförer rätt så låg och lönetrappan liten, med några hundralappar och sedan stannar den av.

Samtidigt ökar arbetsbördan så vad vi har gjort är att ge en bonus med motkrav, ”om du uppfyller detta får du en bonus”, en slags utväxling. Jag tror personligen mycket på bonus och när det handlar om upphandlingar att inte bara hålla på med vite, utan istället locka med att uppfylls kraven utgår en bonus. Både piska och morot!

“

“Man kommer inte undan planering, kalkylering och ett grundläggande tänk med vad man vill med sitt företag och sedan verkligen lyfta fram det man är bra på.”

Tomma transporter är dyrt och de flesta åkares mardröm och många oroar sig över att det blivit allt fler aktörer på marknaden. Har du något råd att ge på vägen?

- Att titta över sin egen logistik. Hur nyttjar jag tiden på bästa sätt, man måste optimera hela tiden och det kan man behöva stöd för att klara av. Jag tror inte att man till exempel kan styra 15 bilar från sin egen hytt och räkna med att det blir bra och lönsamt. Man kommer inte undan planering, kalkylering och ett grundläggande tänk med vad man vill med sitt företag och sedan verkligen lyfta fram det man är bra på.

GÖRANSSONS ÅKERI AB



Namn: Curt Göransson

Sysselsättning: VD

Bor: Färila, Sverige

Ålder: 74 år

Familj: Gift och 2 vuxna barn

Intressen: Racing (i synnerhet truckracing)

Göranssons Åkeri grundades 1928 och är specialiserat på virkeshantering. Dagens verksamhet är inriktad på terminalhantering av importtimmer i Gävle hamn samt transporter av råvara till skogsindustrin i Hälsingland och Härjedalen. Företaget drivs sedan många år av Curt Göransson, och man är nu inne i en generationsväxling där tredje generationen håller på att ta över.

Åkeriet, med Curt i spetsen, har genom åren gjort sig känt för sitt innovativa förhållningssätt till branschen. Till exempel har man utvecklat egna produkter, bl.a. *Göranssons timmergripare*. Hela skogsbranschen fick ett talande bevis för åkeriets effektivitet när stormen Gudrun ödelade stora skogsarealer i Småland år 2005. Göranssons Åkeri fick då uppdraget att hantera det stormfällda virket vid olika terminaler. Bland annat skapade man då världens största lagringsplats för timmer på det nedlagda flygfältet Byholma utanför Ljungby, där cirka en miljon kubikmeter timmer lagrades. En logistisk operation som fortgick under flera år och som gått till historien som den största i svensk skogsnärings historia.

Branschförändringar skapar nya utmaningar för åkaren

Curt Göransson, som bokstavligen talat växte upp i pappas lastbil, har under ett helt yrkesliv sett hur virkestransportbranschen förändrats. Hur den gått från långsam, delvis manuell hantering till rationell och effektiv hantering av stora volymer.

– När jag som tonåring började hjälpa till att lasta, tog det ett par timmar att lasta ett litet lass. Idag lastar vi ett dubbelt så stort lass på 10–15 minuter.

Men det handlar inte bara om effektivitetsökningar. Förändringarna i branschen har också fått konsekvenser för de traditionella transportföretagen, vilka har tvingats att anpassa sig till nya förhållningssätt inom industrin. En stor sådan förändring är att skogsindustriföretagen i allt större utsträckning själva sköter logistiken kring råvaran. Detta har bland annat medfört att man numera har lagret "på vägen", i stället för att som tidigare ha stora virkeslager i direkt anslutning till produktionsanläggningen. För åkaren innebär detta att man inte längre själv ansvarar för – och därmed kan planera – lastning, transport och lossning. När och var detta skall ske styrs i stället av industrins logistik. Konsekvensen blir att åkaren, med mycket kort varsel, meddelas via dator och SMS varifrån virkesråvaran skall hämtas och levereras till produktionsanläggningen.

– Som det är nu kan man bli stående ett par timmar i väntan på lossning bara för att ingen har ansvaret. Förr hade vi direktkontakt med industrin, men nu när logistiken har tagit över har vi blivit som något slags taxiverksamhet. På kvällen vet vi inte vart vi ska ta vägen nästa morgon.

Lösningen på det här problemet är, enligt Curt Göransson, förbättrad logistik och att åkarna själva skulle ansvara för lastning och lossning.

Men även om det finns hotbilder inom varenda nisch i transportbranschen, finns det också möjligheter för åkaren att förbättra både verksamhet och lönsamhet.



“Man får inte vara rädd för att prova något nytt.”

För att förbättra krävs ibland att man provar något nytt

Samtidigt som branschen utvecklats och förändrats har Curt Göransson arbetat intensivt för att utveckla och effektivisera den egna verksamheten, och därmed förbättra lönsamheten. Ett sätt har varit att utveckla transportkapaciteten och öka maskineffektiviteten. Förutom att skapa och utveckla egna produkter, har Curt varit inblandad i många utvecklingsprojekt, t.ex. den kapacitetsförbättrade timmertransporten som klarar 4 timmertravar mot tidigare 3, boggie-lyftar på 6x4-bilar och separatlastaren.

– Eftersom jag varit med och jobbat mycket själv har jag kommit på idéerna. Man måste vara med i branschen, det går inte att sitta hemma.

Och genom att vara öppen för nya idéer och att våga prova och utvärdera ny teknik, har Göranssons Åkeri tidigt kunnat dra nytta av tekniska förbättringar, vilket också har stärkt lönsamheten.

CHECKLISTA

Majoriteten av små och medelstora åkerier har svårt med lönsamheten. Utmaningarna är många men det finns flera saker du som företagare kan göra redan nu:

- Se över din affärsplan.
- Tänk långsiktigt och jobba strategiskt, och gärna med helhetslösningar.
- Kan företaget bli en mer attraktiv arbetsplats för dina anställda? Lyft fram företagets värderingar mot såväl anställda som mot kund. Näst efter lastbilarna är chaufförer ditt viktigaste kapital! En del åkerier arbetar med prestationsbaserat lönesystem.
- Kliv upp i värdekedjan och kom närmare kunden och gör din egen affär. Alldeles för många åkerier är i händerna på andra som gör affären och avtalen.
- Många åkerier har ett visst motstånd till att dela transporter med andra åkerier, men det samarbetet kan vara ett viktigt steg för att öka effektiviteten och lönsamheten.
- Glöm inte att nätverka - det ger ett värdefullt kontaktnät och är en viktig investering för företagets långsiktiga överlevnad.
- Planera effektivare och skapa bredare marginaler för tid, underhållskostnader och eventuella oväntade kostnader som till exempel vid plötsliga reparationer.

VBG GÖR DIN VERKSAMHET EFFEKTIVARE

Vi ser hur branschen ständigt förändras, och vi lyssnar till våra kunder. Därför vet vi också vilka innovationer som gör verklig nytta. Detta driver vår utveckling – alltid med säkerhet och ansvar i främsta rummet – så att vi kan ligga steget före. Det har vi gjort sedan 1951.



Säkerhet



Ansvar



Innovation

Allt passar ihop och samverkar i ett robust och genomtänkt system som går snabbt och enkelt att montera. Högsta tillförlitlighet och den maximala hållbarheten med lång livslängd och lågt service- och reparationsbehov, ger bekymmersfritt användande och bästa totalekonomi.



Kunskap



System



Produkter