

Åkeri svensk tidning

LASTBIL



TAPPADE JÄTTEUPPDRAG

Medarbetarna tog
över avtalet själva

LÄNGRE OCH TYNGRE

Sanningen och myter
om HCT-ekipagen

GRÖNT, JAVISST!

Mejerijätten – inte
med mjölk i tanken

REKRYTERA RÄTT

Så hittar du fram
till rätt medarbetare

SVENSKAMERIKANEN

Bakom ratten i
blått jänkejärn

Stålbåd och
kundfokus
VSV:s recept

På rätt väg i skogen

”Menar politiken allvar med att Sverige ska vara ett föregångsland i miljöfrågan – hantera de framtida skatterna med försiktighet. Här handlar det om att vara vidsynt.

SVENSK ÅKERITIDNING'S CHEFREDAKTÖR OM MIRAKELKUREN
SOM SUDDAR BORT NÄRINGENS STÄMPEL SOM MILJÖBOV

KRÖNIKÖREN Hög tid att kliva upp ur ankdammen – vi i trafiken behöver beslut som ger effektiva åtgärder



WWW.AKERITIDNING.SE

- @ Ny ägare till Road Cargo
- @ Tomde åkeriet på tillgångar
- @ Trafiksäkerhet inget för polisen

Nytt år - nya
lagar och regler







Åt skogen utan kundfokus

Skogslogistikjätten VSV Frakt i Karlstad är
äntligen på rätt spår efter år av negativa resultat.
Vd:n Fredrik Söderström berättar om hur man
lyckades vända skutan och hitta vägen framåt.

TEXT: FRANS JOHANSSON FOTO: RYNO QUANTZ

Det är dagarna innan jul och VSV Frakts vd Fredrik Söderström bjuder på lussebullar vid kaffeapparaten på det 60-talskantiga kontorskomplexet i Karlstad.

Några hundra meter bort längs gatan har kommunen samlat EU-migranternas ruffiga husvagnar, men hos VSV är det gladare. Man har gjort sin resa och kommit ut piggare än på bra länge.

– Jo, det tycker jag nog, spiralen har vänt uppåt igen, säger Fredrik Söderström muntert medan kaffet strilar ner i pappmuggen.

Namnet Fredrik Söderström är välkänt i LBC-kretsar. Alla som kan sin historia vet att han fram tills för några år sedan var vd för XR Logistik. Men när det blev känt att han skulle ta över på VSV var det nog en och annan som hade sina betänkligheter. Stoppa in någon utan skogserfarenhet till att byta år av röda siffror mot svarta ...

Men kanske blev det inte så tokigt ändå, med en skaraborgare bakom ratten?

I ärlighetens namn kunde nog läget varit bättre för VSV, när han kom. Och det är lätt att dra paralleller till Skogsåakarna – som i fjol blev av med en stor del av sina rundvirkeskörningar.

– Mycket kan hända på ett år. Visste vi det inte innan, så vet vi nu, konstaterar Fredrik Söderström krasst.



VSV FRAKT

Västra Svealand's Virkesfrakt AB har mellan 110 och 115 delägare och förra året omsatte man cirka 700 miljoner kronor. VSV utför allt från avverkningar, skotning och markberedning till transporter av rundvirke, flis och färdigvaror. Lastbilscentralen startade 1968 efter påtryckningar från Billerud, som tyckte att åkarna borde organisera sig. I kundpaletten hittas idag Sydved, Moelven, Svea Skog, Södra och Stora Enso.

Han är inte stöddig på något vis när han säger orden. Snarare handlar det om en pust av lättnad. Hade de inte själva huggit tag i kvalitetsbristerna och lagt kraft på ökat kundfokus kunde det gått riktigt illa även i Värmland, det är han övertygad om.

– Vi hade ju fortfarande en bra kundstock kvar, tack och lov. Men kvaliteten hade en del att önska och resultatet var det ingen ordning på. Det första vi fick göra var ju att försöka anpassa kostymen genom att skära ner det administrativa med en 20 procent.

SÅ HÄR MED FACIT I HAND så borde man kanske ha börjat med kvaliteten.

– Vi var ju inte hundra procentiga, så är det. På månadsbasis höll vi väl kvoterna till 80–85 procent och vi tappade väl inga kunder men tyvärr förlorade vi delar av avtal och det lider vi fortfarande lite av, fortsätter han.

Fredrik Söderström säger själv att det låter klyschigt, enkelt och uttjatat ... Men nu handlar det mesta om en fråga: Vad är det egentligen kunden vill ha?

– I vårt tycke har vi ju många gånger kommit med världens smartaste logistikupplägg. Men vi har inte alltid haft hela bilden – och det får inte krocka med kundens egen helhet. På något vis har vi längs vägen förstått att det ibland kan räcka med lagom smarta lösningar också. Jag tycker vi är mer ödmjuka och lyhörda nu – och ju mer vi lyssnar, desto lättare är det också att förstå kundernas beslut.

AVGÖRANDE PÅ VSV:S VÄG mot lönsamhet blev också den nya organisationen, som framför allt på rundvirkes- och flissidan har gett bra effekt.

Nu är affärsområdeschefen på rundvirke Karl Narfström tätt knuten till flödeskoordinatören, tidigare åkaren Jan-Stefan Karlsson.

Tillsammans utgör man ryggraden, och Fredrik Söderström kan inte nog berömma upplägget med måndagsmöten där så gott som alla åkarna finns med på telefon.

– Det här är inget hokus pokus men kommunikationen är jätteviktig. Här är man nere på detaljnivå och kan hela tiden styra och planera så bra det bara går. För oss har det ju ökat både kvaliteten, kontrollen och möjligheten att effektivisera.

Läget försämras inte av att VSV nu dessutom samlat alla sina transportledare här i Karlstad.

– Med rätt gubbar och tanter händer det saker – alltså trots nästan 30 år i yrket blir jag lika förvånad och glad varje gång man lyckats få ihop ett landslag, och där är vi ju nu!

Fredrik Söderström fortsätter ösa beröm.

– Karl Narfström är ju otroligt slipad på uppföljning och analys, och Anneli Edholm på flissidan är lika duktig hon.

Samtidigt poängterar han hur viktigt det är att inte slå sig till ro. Nu gäller det att fortsätta utvecklas. Och utan mål skulle det vara rätt hopplöst.

– Ska det funka måste det finnas både kompetent ledning och styrelse. Förvånansvärt ofta fattas ju tydliga mål för vad som ska uppnås, men finns bara målbilden finns det massor av fördelar med att vara en lastbilscentral. Omvänt kan det lätt gå åt pipsvängen. Då händer det inte så mycket.

Han funderar en stund.

– På XR drev jag nog fram målen själv i för hög grad, som jag lärt mig på Schenker. Men målen måste faktiskt komma från ägarna. Det är styrelsen som ska bestämma vad jag ska leverera. Så, när vi då målen med VSV? Med omsättningen, ja. Lönsamhetsmässigt – ja. Nöjda leverantörer, ja. Med kunderna vet vi inte än, men vi ska mäta i vår.

Just nu ser det alltså rätt ljust ut för VSV Frakt, med tillväxt under 2016. Den största ökningen hamnar på rundvirkesidan, medan flisen är mer försiktig. Däremot förutspår han att det kommer att stå rätt still inom affärsområdet avverkning och biobränsle.

I ÅR ÖKAR MAN ALLTSÅ på rundvirkesidan – mycket tack vare de nya körningarna för Stora Enso som de vid årsskiftet tog över efter Skogsåarna:

– Vi har ju en tydlig strategi att bara lägga offerter där det finns tydliga synergier med våra övriga flöden. Stora Ensos körningar passade bra ihop med övriga kunders transporter i området. Det är också därför vi släpper gruppkörningarna. Självklart kan det ha sina fördelar men det stämmer inte med vårt andra.

Geografiskt kör nu VSV ända uppifrån Orsa, ner till Halmstad – med stora volymer i de norra delarna mellan Väner och Vättern. Några planer på att klättra utanför den skogliga nischen finns inte, men geografiskt

”Det här är inget hokus pokus men kommunikationen är jätteviktig. Här är man nere på detaljnivå och kan hela tiden styra och planera så bra det bara går.”



VEM ÄR FREDRIK SÖDERSTRÖM?

Ålder: 50 år, det känns tungt på riktigt **Bor:** Fästamarksgården på Källand, utanför Lidköping **Familj:** Fru Pernilla och barnen Jacob, Bianca och minstingen Kellie **Intressen:** Multisport, jakt, skidor utför **Kör:** Audi Q5, men på önskelistan står en Mercedes Pagoda **Favoritväg:** Jag kan nog tycka att början på kustvägen mellan Fjällbacka och Grebbestad är väldigt fin **Motto:** Här och nu – jag borde vara bättre på det. Alltid dessa mål ... **Last:** Prylar, prylar, prylar ... Det senaste är en lavintransceiver. Jag tror inte jag kommer använda den speciellt ofta ... **Styrka:** Uthållighet **Svaghet:** Ibland är jag nog lite väl målfokuserad – jag borde bli bättre på att njuta av resan fram. Nu missar jag ibland saker på vägen. **Senast lästa bok:** Tre sekunder, av Roslund och Hellström. Jag är en deckarkille, men läser lite för lite. **Drömmer om:** Mer tid med min familj **Något jag ångrar:** När jag ljugit, och det har hänt – det ångrar jag

tänker man fortsätta bredda, om du frågar Fredrik Söderström.

Själva löser VSV Frakt så gott som alla sina rundvirkeskörningar själva. Traditionellt ser det annorlunda ut på flissidan, där någonstans mellan 20 och 30 procent läggs ut på externa transportörer.

Delägare i en lastbilscentral eller inte, så är en av de ständiga knäckfrågorna förstås den om lönsamheten.

– Det finns ju inga som blivit miljardärer på det här. Men det går absolut att tjäna pengar om man är en duktig transportör med rätt inställning, så är det.

EN ANNAN INTE HELT OKOMPLICERAD FRÅGA är den om vilka som får växa och inte.

– Här är vi ganska krassa, även om det inte alltid är så poppis. Men vi ser hela tiden till den bästa logistiklösningen, och i förlängningen brukar alla bli nöjda. Både kunden, vi och åkeriet.

En linje som Fredrik Söderström försökt driva är att försöka skilja ägandet från utförandet. Själv ser han det som ett naturligt steg mot ökad professionalisering.

– Det är ju inte konstigare än att vissa vill engagera sig, andra vill köra. Utan det här tänket tror jag att vi riskerar stagnation.

Nej, Fredrik Söderström ville inte bli läkare som far sin. Istället valde han tidigt logistiken – först som trainee på dåvarande Bilspedition, för att senare bli vd på anläggningen i Halmstad. Efter ett tiotal år på olika befattningar hos Schenker i Göteborg har det nu varit lastbilscentraler för hela slanten. Efter åren hos speditörerna kan han dock ibland vända sig mot det där att de större bolagen vill kalla sig logistik.

– I många fall tycker jag snarare de borde kalla sig orderhanteringscentraler. Ett logistikföretag förbättrar ständigt och i den här världen handlar det hela tiden om att jobba med det lilla som ofta ger max ett par procent i effektivisering.

Till skillnad från många andra är han ganska försiktig med orden när det kommer till skogsbolagens egna logistiklösningar.

– Jo, visst finns det potential på sina håll men jag tycker ändå man ska ha respekt och se till helheten. Du kan inte säga att skogsbolagen saknar logistisk kompetens, tvärtom besitter de både resurser och djup kunskap.

Men, vi hör ju hela tiden om långa väntetider ...

– Nja, jag tycker det blir bättre i allt från förhandling till väntetider.

Han tar de långa lossningstiderna vid Moelvans såg i Valåsen som exempel.

– Vi lämnade in en avvikelserapport och de vidtog åtgärder samma dag. Jag är väl medveten om att alla inte håller med mig men ur mitt perspektiv tycker jag många gånger kunderna tar problemen på allvar.

Måhända är Fredrik Söderström uppvuxen i Göteborg, Lidköping och Halmstad men nu är han en tvättäkta



skaraborgare. Och nog fanns det de som tvivlade på hur en från Skaraborg skulle passa in i Värmland ...

– Jag hade ju blivit varnad för hårda tag, men jag måste säga att värmlänningarna är ett fantastiskt trevligt folk. Dessutom är ju allt mycket smidigare här, säger Fredrik Söderström med glimten i ögat.

Samtidigt sticker han inte under stol med att det ibland kan vara lite slitigt med familjen kvar hemma på hästgården i Kålland, utanför Lidköping. Samtalet snurrar lite runt de 15 milen hem och dåliga Ezo.

Det hela landar helt otippat i det där att vara vd.

– Visst, ibland är det utmanande att vara vd för en lastbilscentral, men fördelarna överstiger ju vida utmaningarna. Både i frihet och manöverutrymme. När det väl funkar är ju modellen oslagbar. Vi är både snabbfotade och kan komma med smarta logistiklösningar.

Det börjar skymma och den som tittar ut kan redan se någon enstaka stjärna på himlen. Det är dags att runda av och för Fredrik Söderström är det hög tid att kränga på pannlampan för ett trailpass i skogen.

Medan vantarna åker på får det bli lite allmänt prat om vädret.

– Nu måste det bli vinter. Hoppas det blir kallt i natt.

frans.johansson@akeri.se