

# ÅKERISYDNYTT

MEDLEMSTIDNING FÖR SVERIGES ÅKERIFÖRETAG ÅKERIFÖRENINGEN SYD - NR 4 DEC 2007



Viktigt för Telenorkunder sid 4

Säg NEJ! sid 4

Åkeriskolan 11:  
"Ökad lönsamhet genom  
sunt bondförnuft" sid 12

Utbildningar sid 17

## Medlem i Åkeriföreningen

Åkeriföreningen Syd – bildad av  
åkare för åkare

Som medlem i Åkeriföreningen är Du automatiskt medlem i Sveriges Åkeriföretag, vilket innebär att Du är med i en stor gemenskap bestående av 10.000 st fordons- och maskinägare i landet som kan påverka branschens villkor närings- och trafikpolitiskt. I Åkeriföreningen Syd finns idag ca 1.900 åkeriägare anslutna med 6.700 fordon och maskiner. Som medlem får Du tillgång till följande tjänster och förmåner:

### Information

- **Svensk Åkeritidning** (12 nr/år) - rikstidningen med viktig information om det som rör näringen, biltester m m.
- **ÅkeriSydnytt** (4 nr/år) - länsstidningen med åkarnyheter från Skåne och Blekinge.
- **Åkerihandboken** (1 ex/år) - med allt som är värt att veta som åkare.
- **SA Infobank** - Informationssystem via Internet (ansök om konto-id för att ta del av informationen).
- **Portalen** - Organisationsens webbsida med nyheter, fakta, debatt, tjänster etc. Gå in på [www.akeriforeningen.org](http://www.akeriforeningen.org).

### Rådgivning - Juridisk hjälp

I byråkratins snårskog hittar vi rätt medan Du tjänar pengar bakom ratten. Fråga Åkeriföreningen beträffande försäkringar, A-kassa, trafiktilstånd, kalkyler, förhandlingar, företagsutveckling, data, reklamationsfrågor m m. Ett samtal med oss kan bespara Dig åtskilligt obehag. Räcker inte våra egna resurser till har vi ett nära samarbete med en välrenommerad advokatbyrå.

### Kalkyler och priser

Vi kan snabbt räkna ut just Dina kalkyler och priser, och ge förslag på transportavtal. Lättförståeligt, rätt och snyggt.

### Förmånliga rabatter!

Vi har rabattavtal för ex inköp av nya personbilar (Toyota, Ford, Volkswagen, Mercedes). Vi har även avtal med Scandic Hotell, Viking Line, The Phone House, Trygg Hansa Privatförsäkringar, Dustin AB. Vi har mycket förmånliga mobiltelefonavtal med Telia, Telenor, Ventelo och 3, samt på fasta nätet med Telia. Drivmedel kan köpas till förmånliga priser genom vårt avtal med Statoil.

### Finansiering

av fordon och maskiner kan ske till förmånliga villkor hos Nordea Finans.

### Utbildningar

Vi anordnar regelbundet kurser i aktuella ämnen som ADR, Data, Lastsäkring m m.

### Olycksfallsförsäkring

med ersättning upp till 50.000 kr vid dödsfall (genom olyckshändelse) och vid invaliditet mindre än 50% intill 50.000 kr och om minst 50% intill 100.000 kr

### Gruppförsäkring i Förenade Liv

Trots att Du i medlemsavgiften har en liten olycksfallsförsäkring, så rekommenderar vi ändå att Du tar vår stora egna grupplivförsäkring som ger väsentligt högre belopp i ersättning. Alla nya medlemmar får denna försäkring gratis de tre första månaderna som en medlemsförmån. Även resten av familjen kan försäkras. Premien är avsevärt lägre än för enskilda försäkringar. Tänk på att Du som företagare inte automatiskt har det försäkringskydd som de anställda har.

### Sjukvårdsförsäkringen i Länsförsäkringar

Sjukvårdsförsäkringen ger Dig möjlighet till snabb vård och täcker kostnader för såväl privat som offentlig vård till följd av sjukdom eller olycksfall. Även denna försäkring har Du gratis de tre första månaderna som ny medlem.



SVERIGES ÅKERIFÖRETAG  
ÅKERIFÖRENINGEN SYD  
Skåne och Blekinge län

### Våra kontor

Box 4088, Stora Nygatan 36, 203 11 Malmö  
Telefon: 040-664 25 30 Fax: 040-664 25 31

Björkhemsvägen 19, 291 54 Kristianstad  
Telefon: 044-28 12 10 Fax: 044-28 12 11

### Personal

Bengt Nordlindh, VD  
tfn 044-28 12 15  
[bengt.nordlindh@akeri.se](mailto:bengt.nordlindh@akeri.se)

Anders Falk  
tfn 044-28 12 14  
[anders.falk@akeri.se](mailto:anders.falk@akeri.se)

Charlotte Håkansson  
tfn 044-28 12 12  
[charlotte.hakansson@akeri.se](mailto:charlotte.hakansson@akeri.se)

John Woxström  
tfn 040-664 25 34  
[john.woxstrom@akeri.se](mailto:john.woxstrom@akeri.se)

Ingrid Ekholst  
tfn 040-664 25 32  
[ingrid.ekholst@akeri.se](mailto:ingrid.ekholst@akeri.se)

Carina Strandell  
tfn 040-664 25 33  
[carina.strandell@akeri.se](mailto:carina.strandell@akeri.se)

Liane Ask  
tfn 040-664 25 35  
[liane.ask@akeri.se](mailto:liane.ask@akeri.se)

### Webbsida

[www.akeriforeningen.org](http://www.akeriforeningen.org)

### E-post

[info@akeriforeningen.org](mailto:info@akeriforeningen.org)

### Styrelsen i Åkeriföreningen Syd

Stefan Espersson (ordf.), Hörby  
Kennet Henriksson (1:e v.ordf), Lund  
Trygve Bengtson (2:e v.ordf), Sölvesborg  
Lars Karlsson, Staffanörp  
Mikael Nilsson, Malmö  
Anders Persson, Karlshamn  
Bengt Svensson, Helsingborg  
Marita Falkenklev, Hörby  
Stefan Sandin, Mörrarp  
Bengt Nordlindh

## Innehåll

Viktigt för Telenorkunder .....	4
Säg NEJ! .....	4
Rapport: Halvårsmöte & Jubileum .....	6
Åkerihandbok 2008 .....	7
Försäkringsinformation: Sjukvårdsförsäkringen.....	7
Rapport: Ledare i framkant .....	10
Åkeriskolan: Del 11 - Ökad lönsamhet.....	12-13
Advokatens ruta .....	14
Rapport: Veteranresan 2007 .....	16
Utbildningar & Konferenser: Ledarskap Steg 1 .....	17
Ledarskap Steg 2 .....	17
Övriga utbildningar .....	18-19
Avlidna hedersmedlemmar.....	20
Notiser .....	21-22

## ÅKERISYDNYTT

Ansvarig utgivare:  
Bengt Nordlindh  
Produktion & Layout:  
Charlotte Håkansson

Omslagsbild: Bengt Wiström och Lotta  
Jonsson på Ledarskaps- och Framkants-  
dagen 23/10 2007.

ÅkeriSydnytt utkommer 4 ggr/år  
Upplaga: 9 600 nr/år  
Tryck: Åhus Tryckeri AB  
Nästa nummer: mars 2008

## Jubileum och nya tag

Den 17 november firade vi vårt 75-årsjubileum med halvårsmöte och fest. Det kom mycket folk och det blev en fantastisk dag. (Lite mer info på annan plats i tidningen.)

Stefan Espersson - ny ordförande i Syd - styrde sitt första halvårsmöte väl och verkade trivas i sin roll. Nu är inte prästbetyget avgörande men de yngre medlemmarna kan nu klart se den förnyring som har skett. Avgående äldre styrelseledamöter har välkomnat detta och verkat för att yngre tar vid, Stefan är ett gott bevis på det.

Nye ordförande i Sveriges Åkeriföretag centralt sedan i sommar, Mikael Nilsson från Malmö, fick "premiärprata" för medlemmarna i Syd. Det gjorde han bra enligt mångas åsikt. Kraftfullt och framtidsinriktat. Vi måste synas mer var ett av budskapen som gick hem. Myndigheter och politiker måste tydligare veta var vi står och vi ska agera på förhand och inte så ofta reagera i efterhand - när det är för sent.

Det kom en rad frågor och synpunkter som Micke besvarade och tog till sig.

En viktig fråga är förarbristen där Åkeriföreningen inbjudit till särskilt möte i Lund i början av december. Vi ska nu ta krafttag i frågan och försöka finna lösningar. Klart är att problemen är störst i storstadsregionerna och inte så stora i Norrland.

Åkeriföreningen ska även försöka sända en "reklamfilm" i TV4 i januari. ICA:s senaste filmer med "ICA-Stig" lär ha kostat 30-40 miljoner kr i framställning men framförallt i kostnad för TV-tid. Vi har en försumbar bråkdel av det att satsa. Räkna alltså inte med att vi kan "vinna över stora drakar eller andra i popularitet eller sändningstid". Vi gör ett gott första försök. Att på 20 sekunder visa hur bra vår näring är är inte enkelt - vi hoppas på er förstelse. Men bättre "lyss till den sträng som brast än att aldrig spanna en båge".

Bengt Nordlindh /VD/

[bengt.nordlindh@akeriforeningen.org](mailto:bengt.nordlindh@akeriforeningen.org)



Åkeriföreningen Syd önskar  
medlemmar, läsare och  
annonsörer en riktigt  
**GOD JUL OCH  
ETT GOTT NYTT ÅR!**



## Viktigt för Telenor-kunder

Åkeriföreningen har ett nytt avtal med Telenor fr om 17/9 2007.

Det nya avtalet innebär inga förändringar i samtalspriserna på Låg-, Kollega, FastprisMini-abonnemang. Däremot sänks flera av månadsavgifterna om man har bundet abonnemang.

På FastPrisabonnemang sker en större förändring - du får göra ett val om du vill ha kvar nuvarande villkor med samtalsstak på 5999 kr, eller lägga om till de nya villkoren med lägre månadsavgift, men med ett tak på 3500 kr.

**OBS!**  
De nya priserna gäller inte med automatik!!!

Vi rekommenderar att du i första hand kontaktar din lokala återförsäljare om du vill se över dina abonnemang, alternativt ringer till VIP-kundtjänsten hos Telenor 0200-15 90 14.

Om ni vill ha rekommendation på återförsäljare så kan vi bl a tipsa om PMR Telecenter - se annons på nästa sida.

Senaste prisbladet kan du ladda ner från [www.akeriforeningen.org](http://www.akeriforeningen.org) under Medlemsförmåner, Rabattavtal. Klicka på önskad rabattavtalslänk i texten.

Du kan också höra av dig till oss så kan vi skicka prisbladet.

• • • Varning! • • •

## SÄG NEJ!

TILL ALLA FÖRSÄLJARE SOM RINGER UPP ER!

Annars ska ni vara absolut säkra på vad ni muntligt säger ja till. Erbjudandena låter ofta mycket bättre än vad de är och en del säljare tummar tyvärr på sanningen och "glömmer" ofta att informera på ett riktigt sätt. Tänk på att ni som företagare inte har någon "ängervecka" som skyddar er!

Åkeriföreningen fick nyligen ännu ett samtal från en medlem som fått en orderbekräftelse på något som han inte uttryckligen anser sig ha beställt.

Omständigheterna är följande: Efter att ha kört på natten kommer han hem och lägger sig för att sova. Kort därefter ringer telefonen och vår medlem har en hal försäljare i luren. Denna försäljare tecknar under samtals gång två telefonabonnemang för operatören 3. Någon dag senare får vår medlem hem en orderbekräftelse på något som han inte anser sig ha beställt. Medlemmen kontaktar säljföretaget som dock menar att han ingått ett bindande avtal om telefonabonnemang.

Vi vill därför återigen uppmana våra medlemmar att vara mycket försiktiga vid kontakter med försäljare som ringer upp eller gör hembesök.

Kontakta hellre själva en säljare eller butik som ni har förtroende för.

Tänk på att ni som företagare - näringsidkare inte kommer i åtnjutande av det skydd som konsumenter - privatpersoner har genom lagstiftning. Ni är företagare och då finns ingen "ängervecka" som skyddar er. Avtalet blir inte ogiltigt om ni inte fått en ångerblankett. Dessa hala försäljare, vare sig det gäller telefonabonnemang eller kassaskåp, är alltid noggranna med att på orderbekräftelsen ange företagets namn först så att det ser ut som att det är en näringsidkare som ingått avtalet, t ex Svenssons Åkeri.

**Om ni ska teckna mobiltelefoniabonnemang jämför först ordentligt priserbjudanden med de som Åkeriföreningen har på sina avtal. Ring oss om du inte har de senaste prisbladen.**

## De flesta kan spara pengar genom Åkeriföreningens nya Telenoravtal!

Åkeriföreningen har sedan den 17 september ett nytt avtal med Telenor.

Det nya Åkeriavtalet erbjuder i de flesta fall lägre månadskostnader för er men detta sker inte med automatik. Kontakta någon av våra företags-säljare nedan så hjälper vi er med att uppdatera avtalet samt att ni får rätt abonnemangsform.

Om ni har Telia så hjälper vi givetvis också till med att se över så att ni har rätt abonnemangsform på era Teliaabonnemang.

Vi hjälper er att få bästa lösning till bästa pris!

Med vänliga hälsningar

Pelle Lilja  
Ansvarig Företagsförsäljning - PMR Telecenter AB

Magnus Lööf	0733-15 70 02	<a href="mailto:magnus.loof@pmr-telecenter.se">magnus.loof@pmr-telecenter.se</a>
Anders Flinck	0733-15 70 04	<a href="mailto:anders.flinck@pmr-telecenter.se">anders.flinck@pmr-telecenter.se</a>
Andreas Ekdahl	0733-15 70 06	<a href="mailto:andreas.ekdahl@pmr-telecenter.se">andreas.ekdahl@pmr-telecenter.se</a>
Stefan Ericsson	0733-15 70 11	<a href="mailto:stefan.ericsson@pmr-telecenter.se">stefan.ericsson@pmr-telecenter.se</a>
Elisabeth Svidén	0733-15 70 16	<a href="mailto:elisabeth.sviden@pmr-telecenter.se">elisabeth.sviden@pmr-telecenter.se</a>
Joakim Olsson	0733-15 70 24	<a href="mailto:joakim.olsson@pmr-telecenter.se">joakim.olsson@pmr-telecenter.se</a>



SVERIGES ÅKERIFÖRETAG  
ÅKERIFÖRENINGEN SYD

**pmr**  
telecenter™  
Personligare blir det inte.

telenor  
**TELLA**

# Halvårsmöte & Jubileum

Den 17 november avhölls halvårsmöte och 75-årsfest på Hotell Marina Plaza i Helsingborg.

Mötet beslutade om Åkeriföreningens budget för år 2008 vilken innehöll oförändrade medlemsavgifter (Åkeriföreningen Syd har oförändrade avgifter för elfte året i följd).

Halvårsmötet beslöt att som valberedning inför årsmötet 2008 välja:

Björn Stéen, Oxie, Stig Walfridsson, Åstorp, Tommy Pålsson, Kvidinge, Per Larsson, Kristianstad och Bert Svensson, Glimåkra.

Mötet beslöt att som sammankallande i valberedningen välja Tommy Pålsson, Kvidinge.

Mötet avslutades med ett längre föredrag av Mikael Nilsson, ordförande i Sveriges Åkeriföretag, och Åkeriföreningarna i Halland och Småland överlämnade en gåva med anledning av Syds 75-årsjubileum.



Mikael Nilsson, ordförande i Sveriges Åkeriföretag

På kvällen hölls en riktigt uppskattad fest med 200 glada gäster. God mat, härlig samvaro och dansgolvet var överfyllt hela kvällen - vad mer kan man önska.

**Text: Bengt Nordlindh**

**Foto: Bengt Nordlindh, Anders Josephsson**

## Medlemsavgifter år 2008

I uppställningen visas avgiftsskalorna:

1 A) Medlemsavgift Branschorganisationen Regionalt (Sveriges Åkeriföretag Åkeriföreningen Syd) 50 kr

1 B) Medlemsavgift Branschorganisationen Riks (Sveriges Åkeriföretag, Stockholm) 200 kr

2 A) Serviceavgift till Branschorganisationen Regionalt (Åkeriservice Syd AB)  
Debiteras efter bil/maskinantal:

bilskikt		avg/bil
Första bil		945 kr
Följande	2-5	210 kr
- " -	6-10	140 kr
- " -	11-15	125 kr
- " -	16-25	115 kr
- " -	26-	75 kr

2 B) Serviceavgift till Branschorganisationen Riks (AB Åkerikonsult i Stockholm )  
Debiteras efter bil/maskinantal:

bilskikt		avg/bil
Första bil		1255 kr
Följande	2-5	235 kr
- " -	6-10	215 kr
- " -	11-15	210 kr
- " -	16-25	205 kr
- " -	26-	200 kr

**Obs! Att serviceavgifterna till organisationens servicebolag är avdragsgilla (moms tillkommer på serviceavgifterna).**



# Du får...



Som medlem får du varje år ett exemplar av Åkerihandboken hem i brevlådan. Se till att beställa fler ex så att även dina anställda får tillgång till uppslagsverket. Medlemmar betalar endast 55 kr/st exkl moms (ordinarie pris är 125 kr).

Ring och beställ!



## Försäkringsinformation

# Vad gör du när du vill undvika långa vårdköer?



Att vara sjuk är ett elände. Både för den som drabbas och för företaget. Långa sjukskrivningsperioder, avbrott i verksamheten och brist på chaufförer.

## Teckna Åkarnas Sjukvårdsförsäkring

Med en sjukvårdsförsäkring hjälper vi dig att skapa ett friskare företag. Försäkringen skyddar inte mot sjukdom, men ger dig tillgång till snabb specialistvård genom vårt rikstäckande nätverk av privata specialtläkare. Medicinsk rådgivning dygnet runt årets alla dagar.

Kostnaden är 150 kr/mån för medlem och självklart kan du försäkra make/maka/sambo och anställd för samma pris.

**Skaffa Länsförsäkringars sjukvårdsförsäkring du också.**

För information och anmälningsblanketter: Kontakta Carina Strandell, tel 040-664 25 33 eller e-post [carina.strandell@akeriforeningen.org](mailto:carina.strandell@akeriforeningen.org)



Ännu en Stjärna på vägarna  
Adnans Transport i Malmö ACTROS 1832 Lnr



Välkomna till



Mercedes-Benz

Bronsyxegatan 14, 200 39 Malmö  
Tel: 040-671 70 00, Fax: 040-671 70 70



Har din bil blivit lastgammal?  
I så fall hjälper vi dig gärna med  
finansieringen av en ny lastbil!

Ring oss på Nordea Finans!

Läs mer på webbsidan [www.akeriforeningen.org](http://www.akeriforeningen.org) - välj Medlemsförmåner, välj Nordea Finans.



Alf Vegelius  
Tel 040-24 73 72



Anna Westin  
Tel 08-787 69 70



Lena Bragvad  
Tel 040-24 72 62

Nordea Finans



Nordea Finans är ett helägt dotterbolag till Nordea Bank AB (publ)

**VOLVO** JUST NU HOS VOLVO TRUCK CENTER

**FJÄRRSTRÅLKASTARE RALLYE 3003**



Fjärrstrålkastare i ny design och gedigen kvalitet. Nytt stabilt hus och högklassig optik med referenstal 37,5 ger optimalt ljusutbyte. Stadig och beprövad fot. Finns med klart eller blåtonat glas. Självklart är dom E-godkända. Avsedda för H1-glödlampa. Stenskottsskydd finns som tillbehör. Finns även som ej E-godkända pencilbeam-strålkastare.

**20%**



**HDXII-BATTERI**

HDXII står för "Heavy Duty Extra" vilket betyder att batteriet klarar extremt tuffa krav, hårda stötar, vibrationer och hög belastning under lång tid. Prisexempel 225 Ah. Ord ca pris: 2500 SEK

**1750:-**

**HÅLL VÄRMEN I KYLAN**

Tufft designad termosugg i rostfritt stål. Håller ditt kaffe eller te varmt länge. Om du föredrar kall dryck är muggen bra på att hålla drycken kall. Muggen rymmer hela 0,4 l.

**35:-**



**VOLVO ORIGINAL TORKARBLAD**

Nitade med plastbussningar för lång livslängd och lågt ljud. Unik bladprofil för optimal funktion. Passar Volvos spolarfunktion.

**25%**

**ADBLUE 85:-**

Med AdBlue minskar du utsläppen av skadliga kväveoxider från din lastbil genom att de omvandlas till kväve och vatten. AdBlue fungerar på alla bilar med SCR-teknik och finns i olika förpackningsstorlekar, från 10 liters dunk, 210 liters fat till 1000 liters IBC. Prisexempel: 10 l dunk med pip Normalpris 94,50 SEK



**GODSSTÖTTA**

Godsstötten Safe Load apteras automatiskt med gasfjäder och håller ett konstant tryck på 120kg. Kan användas mellan golv/tak och vägg/vägg, 1,90-2,55 meter

**718:-**

Volvo Truck Center

[www.volvotruckcenter.se](http://www.volvotruckcenter.se)

**Stockholmsregionen:** Bromma 08-757 73 14 • Enköping 0171-41 65 20 • Eskilstuna 016-17 64 00 • Jordbro 08-500 100 65  
Kallhäll 08-583 555 16 • Kungens Kurva 08-608 99 00 • Norrtälje 0176-22 56 40 • Södertälje 08-553 038 00 • Sollentuna 08-625 55 00

**Göteborgsregionen:** Alingsås 0322-66 59 40 • Bäckebo 031-58 80 00 • Stenungsund 0303-820 21

**Skåne-regionen:** Helsingborg 042-29 99 00 • Eslöv 0413-774 75 • Malmö 040-680 24 00 • Trelleborg 0410-529 80

**Volvobussar:** Kareby 031-58 80 00 • Göteborg 031-58 80 00 • Bäckebo 031-58 80 00 • Huddinge 08-623 32 00 • Råsta 08-628 58 00 • Malmö 040-680 24 00

**Begagnade reservdelar:** Kungälv 0303-922 30/31 • Södertälje 08-553 038 21

**Volvo Hyrlast:** Sollentuna 08-625 55 44, 45 • Bäckebo 031-58 80 46 • Malmö 040-680 24 80



Betala gärna med kortet!

Samtliga priser är exkl. moms och gäller t.o.m. 2008-01-31



# Ledare i framkant

Det är många som vill sälla sig till Framkantsföretagen samt utveckla sitt ledarskap. Vi fortsatte Ledarskap- och Framkantsträffarna den 23 oktober i Båstad, denna gång i ett gemensamt arrangemang med Smålandsåakarna. Det var totalt ca 60 företagsledare i åkeribranschen som förväntansfullt samlades på Hotell Skansen i Båstad för att få inspiration till att bli bättre ledare.

Denna gång var det på allmän begäran en heldag med Bengt Wiström och hans kompanjon Lotta Jonsson från Wiström Coaching AB.

Temat för dagen var "Bli en bättre ledare/coach". Dagen blev en fortsättning och återträff för de som redan gått vår utbildning Ledarskap Steg 1. Samtidigt blev det också en fördjupning för de som var på vår Framkantsträff den 7 maj 2007 då Bengt Wiström gav en mycket uppskattad föreläsning.

## Tankar och bilder styr oss

Bengt inledde med ett som vanligt lustfyllt, energirikt och allvarligt föredrag. Budskapet är tydligt. Vi kan bli bättre som ledare, medarbetare och människa om vi lär oss att vara uppmärksamma på hur vi påverkas av omgivningen och

inte minst hur vi kan påverka oss själva.

Bengt menar att man antingen har positiva eller negativa bilder i hjärnan. De negativa skapar oro, energiläckage, olust och obehag. De positiva bilderna skapar längtan, energi, glädje och lycka.

Bengt redogjorde för hur lätt det är att låta de negativa bilderna styra oss. "Det går inte..", "Det kan inte jag.." och "Varför ska just jag lyckas..". Dessa tankar eller bilder är inte positiva för verksamheten, för det egna jaget eller för vår omgivning. Istället bör man fokusera på det positiva och inte begränsa sig själv med negativa tankar.

## Skillnad på självkänsla och självförtroende

Nyckeln till att skapa de positiva bilderna är god självkänsla. Bengt

Wiström skiljer på självkänsla och självförtroende. God självkänsla bottnar i trygghet om vem jag är och den mäts enbart av mig själv till skillnad från gott självförtroende som bottnar i trygghet i vad jag gör eller presterar och som kan mätas av andra.

Självkänslan byggs upp genom att man förmår stänga ute de negativa signaler man kan få från omgivningen om att man inte duger som man är. Ta t ex den klassiska frågan som ställs till barn; "Vad ska du bli när du blir stor?". Redan då signalerar vuxenvärlden att det inte duger att vara den man är.

## Självupplevda exempel

Lotta Jonsson berättade oerhört känslösamt om sin egen utveckling från att enbart haft ett rela-

tivt gott självförtroende, d v s ha trygghet i vad hon gjorde, saker som kunde värderas och mätas av omgivningen, till att hitta självkänslan och vara trygg i den hon är. Lottas berättelse lämnade sannolikt inte många oberörda.

## Introduktion till coaching

Vidare bjöd Bengt på en första introduktion till coaching för det fall man vill agera som coach till sina anställda. Coaching i dess rätta form ger förutsättning att kunna bästa möjliga utväxling av varje enskild person. När varje medarbetare får ge sin fulla potential fungerar också verksamheten bättre. Man kan få ansvarstagande medarbetare som dessutom tycker det är roligt att arbeta.

Åkerinäringens utmaning ligger i att vi har mobila arbetsplatser, våra anställda träffar både sin chef och sina kolleger i mindre omfattning än på arbetsplatser där alla anställda är samlade, om inte dagligdags så betydligt oftare än vad man gör i vår bransch.

Bengt Wiström visade också på en förenklad kategorisering av olika personligheter som man som ledare har att hantera. Det var många igenkännande skratt bland lyssnarna när Bengt gav exempel på personkategorierna. Det blev, trots förenklingen, handfasta råd om hur man bättre ska kunna leda sina anställda.

## Avslut med ställningstagande

Dagen sista programpunkt var Conny Hjelm, ledarskapskonsult som Åkeriföreningen Syd tillsammans med Smålandsåakarna anlitar för vårt Ledarskapsprogram. Conny lät deltagarna på ett aktivt sätt ta ställning till ett antal påstående om olika situationer som man som ledare ställs inför. Detta varvades med diskussioner om respektive ställningstagande.

## Dagen gav mersmak

Ledarskaps-/Framkantsdagen avslutades med en uppskattad gemensam middag. Uppskattad för att deltagarna gavs möjlighet att få nya impulser och kontakter med kollegor i branschen samt att diskutera dagens intryck och händelser. Många hade valt att övernatta på Hotell Skansen vilket innebar att erfarenhetsutbytet fortsatte även vid frukostbordet.

Av de deltagare som svarat på utvärderingen av arrangemanget anser 100% att de vill ha liknande återkommande träffar. Som ofta värderas pauser och gemensam middag högt för att det ger utrymme att byta erfarenheter med branschkollegor på ett avspänt och otvunget sätt.

*Text: Liane Ask*

*Foto: Charlotte Håkansson*



Bengt Wiström och Lotta Jonsson förmedlar positiva bilder och lärdomar

Vill man, kan man läsa mera om Coaching på Bengt Wiströms hemsida [www.bengt-wistrom.se](http://www.bengt-wistrom.se)

Där kan man också köpa hans senaste bok, "VM-resan – livet med mening"

## Ledarskap Steg 1 - Ny grupp igång

Den 24 oktober startades ännu en utbildning i Ledarskap Steg 1 - Stig fram i ledarrollen. Vi gläds åt ännu en fulltecknad kurs.

De tolv deltagarna träffas vid ytterligare tre tillfällen (totalt 7 dagars utbildning). Avslutning och sista kursdag blir den 9 januari 2008.

Läs gärna mer om kursinnehållet på sid 17.

## Nya kurstillfällen i ledarskap 2008

Ni som missat våra tidigare utbildningstillfällen eller vill försätta er utbildning i ledarskap - se inbjudningarna på sid 17.



# Ökad lönsamhet genom sunt bondförnuft

Lönsamheten för åkeriföretagen är ett ständigt återkommande diskussionsämne, och vi ska här ta upp hur du med sunt förnuft kan få företaget att gå bättre. Du bör dock börja med att gå igenom din verksamhet och analysera den typ av transporter du utför och se vad som kan effektiviseras.

## Önskemål och krav från kunden

De förutsättningar som kunden ger dig måste vara klart definierade. Det kan vara:

- Godsets omfattning
- Vägarnas beskaffenhet
- Farligt gods
- Akuta transporter
- Transporter som kräver trafikledare
- Transporter som kräver precisionstider för lastning och lossning

Ju mer fördyrande omständigheter som beror på kunden desto kostsammare blir naturligtvis transporten.

## Åkeriets inre effektivitet

Ditt företags effektivitet måste ses över så att du inte har onödigt höga kostnader per transportkilometer. Se till exempel över:

- Skiftformer
- Bil- och maskinpark
- Förutsättningar för returtransporter
- Kompetensutveckling
- Priser och rabatter på drivmedel, oljor, reservdelar

Gå även igenom dina fasta kostnader och se om de går att sänka genom nya offerter på till exempel försäkringspremier,

räntor, administration. Utbilda dina medarbetare så att de kan sköta vissa reparationer själva.

## Prisförhandlingar

När du har fått kraven från kunden på de transporter du ska utföra och gått igenom åkeriets inre effektivitet är det dags för den viktigaste punkten för både kunden och dig, nämligen priset på det problem du ska lösa åt kunden. Om du bedriver en effektiv verksamhet kan du erbjuda kunden ett attraktivt utgångspris med ett påslag för den kostnadsökning som besvärande yttre förutsättningar ger beroende på transportens beskaffenhet.

## Sunt bondförnuft

Nu är det dags att plocka fram det sunda bondförståndet för att ytterligare förbättra lönsamheten. Nedan följer 10 tips, av vilka flera borde vara självklara, men det har tyvärr visat sig att så är inte alls fallet.

### 1. Våga ta snabba beslut

Som företagare måste du lägga stor vikt vid att våga ta beslut snabbt. Det gäller framför allt svåra eller obehagliga beslut som till exempel tillrättavising eller uppsägning av personal, avyttring eller byte av lastbilar och maskiner, tacka nej till olönsamma affärer. Det är bättre att fatta ett något så när korrekt beslut snabbt än ett exakt beslut efter utredning. Ge personalen mandat

att fatta beslut om sin vardag, så att lastbilar inte blir stående bara för att du inte är tillgänglig. Se till att du inte drabbas av uppskjutandesyndromet – ”det där tar vi sen” eller ”det löser sig nog med tiden”.

### 2. Behandla kunden lika bra som det transporterade godset

Glöm inte att det är hos kunderna pengarna sitter. Din omsättning och vinst är till största delen beroende av kunderna. Det är därför viktigt att du och dina medarbetare behandlar kunden lika bra som godset ni transporterar. För att kunna utveckla affärsrelationen är det nödvändigt att inte bara möta kunden vid tuffa prisförhandlingar. Det är också lättare att få vidgade uppdrag när du möter kunden personligen. Fortlöpande information om företaget och dess utveckling kan också få positiva effekter, till exempel kostnadsreduceringar, bidrag till kompetensutveckling och transporter. Här är det bara fantasin som sätter gränser.

### 3. Personalen - företagets viktigaste tillgång och samtidigt en kostnad

Lyssna på personalens idéer. De kan ha förslag på förändringar som kan bli helt avgörande för företagets framtida lönsamhet. Ett idéutbyte då och då under avslappnande och okomplicerade former kan göra underverk och resultatet av en sådan brukar snabbt kunna läsas av i resultatrapporten. Tänk på personalen som en dold ekonomisk

resurs. Investeringen ökar i värde när de anställda får mer kunskap och bättre färdigheter. Företaget blir effektivare genom att arbetsuppgifterna sköts på ett bättre sätt och att ny teknik och nya metoder kan nyttjas bättre.

### 4. Ökad produktivitet om personalen skrattar och känner sig motiverade

Alla gör naturligtvis ett bättre arbete om man tycker det är kul. Det var en turkisk elev som sa att i Turkiet finns det ett ordspråk som säger: ”Den som inte kan skratta ska inte vara egen företagare.” Vi tror att det stämmer även på svenska förhållanden. När ni slutar skratta på jobbet, så ta en ordentlig funderare på vad ni håller på med. Det kanske är dags att göra någonting annat. Det finns många sätt att motivera medarbetarna och det allra viktigaste är att du frågar dem vad de själva önskar. Här får du några tips:

- Få dina medarbetare att känna sig delaktiga i företagets skötsel och utveckling, samt se till att företaget har ett klart uttalat och mätbart mål som alla berörda strävar mot
- Upprätta kompetensbeskrivning och utbildningsplan
- Bra ordning i bilarna och lokaler
- Moderna lastbilar och tillbehör
- Ge medarbetarna mer ansvar och chansen att själva styra över sin arbetssituation
- Ge möjlighet till olika aktiviteter som förbättrar hälsa och kondition, t ex kontakt med dietist, frukt på arbetet, motionskort, rätt ergonomi i lastbilen och i arbetsmomenten runt omkring

### 5. Positiv attityd

Det är nedtryckande för medarbetarna att endast bli påtalad om vad som brister och är fel och vilka dåliga ersättningar kunderna ger. Glöm därför inte att hålla en positiv attityd och att ge dina anställda beröm. En klapp på axeln och att på andra sätt visa att medarbetarna gör ett bra jobb förbättrar motivationen och stärker lagandan.

### 6. Både vara företagsledare och delta i produktionen

Åkerientreprenörer måste som alla andra företagare rätta munnen efter matsäcken. Små åkerier tål inte ekonomiskt för många chefer som inte deltar i produktionen. Det är alltför många företagsledare som är mer chaufförer än entreprenörer och för dem är det viktigt att utveckla sin roll som företagsledare. Men för att inte alls delta i produktionen krävs det att företaget har fler än bara ett par bilar. Som liten entreprenör måste du även fortsättningsvis vara både en duktig företagsledare och förare.

### 7. Anlita F-skattare vid arbetstoppar

Det kan vara mer lönsamt att anlita F-skattare än att anställa personal vid exempelvis arbetstoppar. Om du tar in en chaufför så är det ett bra tips att ekonomiskt ersätta denna på samma sätt som du får din ersättning. Får du betalt per tonkilometer så betala F-skattaren per tonkilometer. De fasta kostnaderna blir då rörliga och det är enklare att kalkylera än om ersättningen betalas per timme.

### 8. Bredda utbudet

Det är viktigt att du tjänar pengar inom det område som du behärskar, men det kan vara en god idé att bredda utbudet av tjänster. Det skulle betyda ökade intäkter för dig och kostnadsbesparingar för dina kunder. Du kan till exempel öka ditt företags kompetens på flera av de områden som idag sköts av andra. Det kommer på sikt att vara positivt för alla parter.

### 9. Bygg upp det egna kapitalet

Börja inte företagandet med att onödigt dränera företaget på kapital, genom höga ägarlöner, stora pensionsförsäkringar och kostsamma skattepliktiga förmåner. Här har vi sett många ägarfamiljer som har prioriterat den egna välfärden framför företagets soliditet, och det har oftast blivit förödande för verksamheten. Bygg först upp det egna kapitalet i företaget så att soliditeten är hög. Därefter kan du börja tänka på att öka din egen lön. Du kan också börja planera för framtiden, och här finns det intressanta alternativ till pensionsförsäkringar för en entreprenör som gillar och är van att ta ekonomiska risker.

### 10. Problemlösning

Affärer handlar inte om att sälja varor eller erbjuda tjänster utan om att lösa kundens problem. Ju svårare problem som kunden vill ha löst desto högre ersättning kan du begära. Det innebär också att för exakt samma vara eller tjänst kan prissättningen skilja beroende på vilket problem det löser för kunden. Alla märkte väl hur ersättningarna steg för de timmerbilar som var först på plats efter stormen Gudruns härjningar. Idag är prisbilderna helt annorlunda när det akuta arbetet redan är gjort. På samma sätt ska du tänka när du köper en ny lastbil. Vad är det du betalar för? Är det priset på bilen som är intressant? Nä, det är inte en lastbil du köper utan möjligheten att transportera en viss mängd gods till en så låg kostnad som möjligt. Då är priset på lastbilen inte helt avgörande utan det finns många fler faktorer du måste ta hänsyn till.

*Lycka till med lönsamheten önskar vi från bagarstugan vid rondellen i Gravå. Anna & Johnny Löthberg*

## Advokatens ruta

### Skador i samband med bogsering och uppsägningstid av avtal

För närvarande genomförs en stor mängd transporter där vägförhållandena är besvärliga och där det finns en stor risk för att ekipage kör fast. I dessa situationer är det inte ovanligt att man utnyttjar första bästa hjälp, en stor traktor, entreprenadmaskiner eller motsvarande. Om det i samband med sådant bogseringsarbete/bärgningsarbete uppkommer skador på fordonet måste man ställa sig frågan om dessa skador ersätts ur någon försäkring och i så fall ur vilken försäkring.

I ett aktuellt fall skulle en grävmaskin hjälpa till med att dra loss en bil och släp som fastnat.

En kätting kopplades till den av bilfabrikan ten förberedda fästpunkten. Bogseringen ledde emellertid till att fronten drogs loss på lastbilen.

Bilens försäkringsbolag avböjer att reglera skadan med hänvisning till att detta inte är en trafikolycka, yttre olyckshändelse eller uppsåtlig skadegörelse av tredje man. Dessutom påpekas att den på bilen avsedda fästpunkten för bogsering inte är avsedd för den aktuella typen av situation utan endast för bogsering på fasta underlag som exempelvis asfalt.

Åkaren har gentemot grävmaskinens försäkringsbolag hävdad att oavsett om detta var en ren väntjänst eller en betald tjänst har den som åtar sig ett uppdrag ansvar för att utföra detta på ett fackmannamässigt sätt. Grävmaskinens försäkringsbolag menar att så inte är fallet. Vidare meddelar försäkringsbolaget att det var

bilens chaufför som anvisat fästpunkten och därför har ansvar för de skador som uppkom i samband med bärgningsarbetet.

Tyvärr har jag ingen lösning på den aktuella problematiken. Jag vill dock med denna artikel gör er medvetna om att det kan uppkomma problem med att få ersättning för uppkomna skador. Den nu skadelidande åkaren kommer att låta få ärendet bli prövat av försäkringsnämnd. Jag återkommer med redovisning av utgången av detta mål.

Avslutningsvis vill jag göra er uppmärksamma på att det i avtalsrelationer, oavsett om de är skriftliga eller muntliga, kan det föreligga en rätt till och en skyldighet att iaktta skälig uppsägningstid. I de allmänna leveransvillkoren i Allå 86 och Alltrans 2007 finns en bestämmelse som innebär att om avtalet beräknas få en längre varaktighet än tolv månader gäller en ömsesidig uppsägningstid om sex månader.

Även enligt allmänna avtalsrättsliga principer föreligger en skyldighet att iaktta skälig uppsägningstid. Vid bedömningen av vad som kan vara skälig uppsägningstid hänvisar jag normalt till Alltrans och Allå vilket domstolarna enligt min erfarenhet oftast accepterar. Mitt råd är således att innan ni avslutar ett avtalsförhållande bör ni fundera på om en uppsägningstid kan behövas. Vidare bör ni överväga om ni kanske har rätt till en uppsägningstid om ni har blivit uppsagda.

**Advokat Per Olsson**  
Hamilton Advokatbyrå Malmö KB  
040-664 26 00



# VÄRDEFULLT VETANDE NÄR DU SKA KÖPA NY LASTBIL

När du köper en ny lastbil av Volvo Truck Center lägger vi in extra värden i din affär. Förutom 1 års fabriksgaranti och 2 års fri service får du ytterligare 2 års fria service med i köpet. Det betyder att din nya lastbil redan har ett förebyggande underhåll klart i 4 år!

När du tar ut din nya lastbil börjar vårt samarbete. Med affären följer ett serviceschema för de närmaste åren och följer du det lovar vi att hålla din bil i trim. Då kan du koncentrera dig på att köra in pengar. Vi ska ge dig bästa tänkbara förutsättningar för detta.

Välkommen till en bra bilaffär som är extra värdefull.



Volvo Truck Center  
**VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS**

[www.volvotruckcenter.se](http://www.volvotruckcenter.se)

FORDON

TRANSPORTINFORMATION

FINANSIERING

SERVICE & RESERVDLAR

Veteranförbundet:

## Veteranresan 2007

Så har våra kära veteraner varit ute och rört på sig igen. Resan ifjol till Berlin handlade ju mycket om andra världskriget. I år var temat sagornas värld. Veteranombudsmannen som ledde resan berättar:

Vi bodde på ett fantastiskt fint hotell i Hildesheim med Spa och swimmingpool i källaren. Gick vi ut på ena sidan av hotellet var vi på torget i gamla stan och gick vi ut på andra sidan hamnade vi på den stora shoppinggatan.

Med på resan var 52 st veteraner – den äldste 85 år och den yngste 60. Inte ett enda återbud hade vi fått - till stor besvikelse för alla de som stod på väntelistan. Region Skåne har hört av sig och undrat hur vi kan ha så friska medlemmar. I år fanns det 8 nya par med för första gången, vilket var trevligt.

På vägen ned till Hildesheim stannade vi till vid koncentrationslägret Bergen-Belsen, där stackars Anne Frank slutade sina dagar i mars 1945.

En av dagarna besökte vi Hameln, råttfångarens stad och där vi fick träffa råttfångaren själv, vilket var ett populärt fotoobjekt. Nästa dag var vi i Goslar – en fantastisk liten korsvirkesstad. Har ni inte varit där, måste ni åka dit. På eftermiddagen var det inplanerat en tur uppe i Harzbergen, men

den blev inställd. Det hade veckan innan på två dagar regnat lika mycket som på ett helt år och därför var de flesta vägarna i bergen avstängda på grund av rasrisk. Till råga på allt elände var det också helgdag i Tyskland och alla affärer var stängda, vilket reseplaneraren tyvärr missat. Damer blev förstås lite besvikna, men det blev inte herrarna.

I år hade vi utökat resan med en dag och därför blev det fler tillfällen denna gång att umgås och prata gamla minnen vid de trevliga middagarna på kvällarna. Luncher och middagar, som Busspiloten ordnat, var som vanligt av högsta klass. Tommy Lilja guidade och berättade intressanta saker om de platser som vi besökte. Vi, som varit med på Tommys alla resor, kan snart avlägga en fil. kand. examen i Lund.

På vägen hem stannade vi till i Celle, även det en mysig liten stad och där fick damerna tillfälle att ta igen den förlorade shoppingtiden. Herrarna shoppade inte så mycket i Celle men desto mer på Calles.

Det beslöts att vi skulle försöka arrangera något trevligt även under våren och Veteranombudsmannen fick i uppdrag att ordna detta. Som du förstår har vi det mycket trevligt på våra resor. Är du inte redan med i Veteranförbundet tycker jag att du skall anmäla dig. Årsavgiften är för närvarande 350 kr och för den summan får du Svensk Åkeritidning, ÅkeriSydnytt samt möjlighet att delta vid våra års- och halvårsmöten och att utnyttja en del av medlemsförmåner.

Anmälan kan göras till kansliet. Vi ser fram emot din anmälan

**Text & Foto: Jan Göransson**

Bild nedan:  
Råttfångaren i Hameln har lyckats fånga alla Veteranerna på ett kort.



Ledarskapsutbildning steg 1

## STIG FRAM I LEDARROLLEN

**KURSLÄNGD** 7 dagar

**PLATS & TID** SÄVSJÖ: Start 15/1 2008  
**PRIS** 12 900 kr exkl moms  
**ANMÄLAN** Senast 12/12 2007

**PLATS & TID** SKÅNE: Start Hösten 2008  
**PRIS** Ej klart  
**ANMÄLAN** Senast 30/6 2008

### LEDARSKAPET ÄR AVGÖRANDE!

Att utvecklas som ledare och chef är en ständigt pågående process som aldrig blir färdig. Denna 7 dagars utbildning ger ett stöd för dig att stiga framåt i din ledarroll, genom att utveckla förståelsen och ge dig verktyg för de viktigaste delarna i ledarskapet.

Vi berör områden som alltid är centrala i ledarskapet.

- Kommunikation mellan människor sker mest med kroppsspråket som bör stämma med innehållet i vad du säger.
- Självkänedom är en av de viktigaste insikterna som ledare. Alla gör en beteendeprofil för att få feedback från andra hur de upplever ditt beteende.
- Organisationsteorier och att jobba med strategier är områden som berörs.

Tro inte att du kan sitta tyst under dagarna och bara lyssna. Du kommer hela tiden att vara aktiv i dialog med de andra deltagarna vilket kräver ett stort engagemang från allas sida.

Pedagogiken bygger till stora delar på upplevelse-baserad inläring där deltagarna gör övningar och uppgifter ibland i grupper. Utifrån dessa diskuterar och reflekterar vi över olika situationer, erfarenheter, lärdomar och reaktioner vilket blandas med miniföreläsningar om teorierna.

Kursen omfattar 7 hela dagar varav några genomförs som tvådagars internat då vi även arbetar länge på kvällarna. Du kommer att få mycket dokumentation under dagarna.

### VEM KAN DELTA?

Du behöver inte ha genomgått utbildningar tidigare i ledarskap för att delta.

### HANDLEDARE

Conny Hjelm SYNERGI AB

### KONTAKT OCH ARRANGÖR

Vid frågor och anmälan kontakta Åkeriföreningen Syd, Charlotte Håkansson, tel 044-28 12 12, e-post charlotte.hakansson@akeri.se eller Åkeriföreningen Småland-Öland, Lena Finnhult, tel 0470-71 81 80, e-post lena.finnhult@akeri.se

 SVERIGES ÅKERIFÖRETAG  
ÅKERIFÖRENINGEN SYD

Ledarskapsutbildning steg 2

## SAMARBETE ELLER KONFLIKT

**KURSLÄNGD** 3 dagar

**TID & PLATS** 12-15/3 2008  
Plats ej bestämt

**PRIS** 10 900 kr exkl moms  
(Introduktionspris)

### ALLT HANDLAR OM RELATIONER!

Effektiviteten i organisationen avgörs av hur människorna samspelar och vilka relationer som finns. Hur vi beter oss i möten, förhandlingar och konfliktsituationer är direkt avgörande för de resultat vi uppnår, vilket i sin tur visas i den ekonomiska vinsten.

Kursen ger verktyg till hur du skapar en hållbar utveckling professionellt och personligt. Personlig utveckling ger oss insikter om varför vi ibland hamnar i konflikter med andra och vilka färdigheter vi bör träna på för att undvika dåliga relationer.

Kursen innehåller bl a

- övningar där deltagarna får samverka med andra personer och konfronteras med sina egna styrkor och svagheter.
- aktivt arbete med metoder som är direkt användbara i konflikthantering, samarbete och förhandlingar.

Pedagogiken bygger till stora delar på upplevelse-baserad inläring där deltagarna gör övningar och uppgifter i grupper. Utifrån dessa diskuterar och reflekterar vi över olika situationer, erfarenheter, lärdomar och reaktioner vilket blandas med miniföreläsningar om teorierna.

Kursen genomförs som ett 3 dagars seminarium med internat som ställer höga krav på personligt engagemang och mod att våga ge och ta emot feedback. Vi startar 8:30 och arbetar långt in på kvällarna. Boken Förtroendefullt samarbete används som kurslitteratur.

### VEM KAN DELTA?

Du ska ha genomgått utbildningen steg 1 "Stig fram i ledarrollen" eller genomfört motsvarande utbildning.

### HANDLEDARE

Conny Hjelm SYNERGI AB och Cecilia Parsberg

### KONTAKT OCH ARRANGÖR

Vid frågor och anmälan kontakta Åkeriföreningen Syd, Charlotte Håkansson, tel 044-28 12 12, e-post charlotte.hakansson@akeri.se eller Åkeriföreningen Småland-Öland, Lena Finnhult, tel 0470-71 81 80, e-post lena.finnhult@akeri.se

 SVERIGES ÅKERIFÖRETAG  
SMÅLAND - ÖLAND

## Utbildningar & Konferenser

### Eget På Väg utbildningar (SÅ)

8 eller 9 dagar + 2 provdagar  
(provdag i kursiv stil)

<b>2007</b> 3-7 dec + 10-13 dec + 14 dec + 17 dec	Malmö
<b>2008</b> 21-25 jan + 28-31 jan + 1 feb + 4 feb	Malmö
3-7 mars + 10-13 mars + 14 mars + 17 mars	Malmö
13-16 mars + 27-30 mars + 19 mars + 2 april *	Växjö
25-28 mars + 31 mars-4 april + 7 april + 8 april	Halmstad
21-25 april + 5-8 maj + 9 maj + 12 maj	Malmö

\*) Kurserna i Växjö genomförs på åtta dagar (tors-sön) i två omgångar + prov hos Vägverket efter varje omgång.

### Övriga utbildningar/konferenser

Datum	Ämne, ort	Arr.	Mer info
15/1 2008	Ledarskap Steg 1 7 dgr, Sävsjö	ÅF	Sid 17
12/3 2008	Ledarskap Steg 2, 3 dgr	ÅF	Sid 17
Höst 2008	Ledarskap Steg 1, 7 dgr, Skåne	ÅF	Sid 17

### Anmälan till utbildningar och konferenser:

SÅ = Sveriges Åkeriföretag, telefon 08-753 54 00 eller  
ÅF = Åkeriföreningen Syd telefon 040-664 25 30.

Vårt kursutbud hittar du även på  
[www.akeriforeningen.org](http://www.akeriforeningen.org)

En ny tjänst är under utveckling på vår webbportal.  
Under "Aktiviteter" ska Sveriges Åkeriföretags alla utbildningar läggas upp. Bokning kan göras direkt på webben.

## Utbildningar via UVS AB

Medlemmar i Åkeriföreningen får tillgång till en mängd olika typer av utbildningar, såväl vardag, kvällar som helger. Det tecknade avtalet ger dig mycket förmånliga priser (se prislistor på sid 39-40).

Kurser erbjuds på olika orter runtom i främst Skåne och Blekinge initialt och då vid UVS olika filialer i Kristianstad, Malmö och Ängelholm. Företagsförlagda kurser arrangeras efter behov.

För att underlätta för er när det gäller inplanering och val av kurser så har vi tagit fram ett kursschema och en kursanmälan som kan fyllas i och skickas in via Internet. Du når både kursschema och kursanmälan genom Åkeriföreningens webbsida [www.akeriforeningen.org](http://www.akeriforeningen.org) (Regionala utbildningar).

Genom det utbildningssamarbete som UVS och Åkeriföreningen tecknat får du som medlem möjlighet att snabbt komma igång med behövliga utbildningsinsatser. Vi har lagt speciell vikt på nedanstående punkter:

- Att kunna erbjuda ett brett utbildningsprogram med värdefulla aktuella kurser.
- Att vid behov kunna hålla företagsförlagda kurser samt ett stort antal "öppna kurser" vid våra egna utbildningsanläggningar.
- Att kunna erbjuda flexibilitet både geografiskt och tidsmässigt, d.v.s. utbildning på olika orter samt kurser både dagtid, kvällstid och helger.
- Att utöver traditionell lärlarledd utbildning kunna erbjuda och utveckla nya web-baserade kurser inom olika områden.

Inom UVS har vi "öronmärkt" vissa personer som kommer att vara behjälpliga och ge service åt Åkeriföreningens medlemsföretag. **Kontakta i första hand Ann-Christine Månsson, tel.nr. 040-41 41 60 för information, frågeställningar, bokningar etc.** Kontakta oss gärna på telefon eller på e-post: [akerisyd@uvsab.se](mailto:akerisyd@uvsab.se)

OBS! Kursschema och kursanmälan når du genom Åkeriföreningens webbsida [www.akeriforeningen.org](http://www.akeriforeningen.org) (Regionala utbildningar)



## Kursprislista för medlemmar i Åkeriföreningen Syd. 200705

Exklusive moms. Medlemsföretag har 25 % rabatt.

Kursnamn	Längd	Ordinarie pris vardag	Medlems pris vardag	Övrig info
Säkerhet på väg	1 dag	1.460:-	1.095:-	Inkl. kurslitteratur, kursintyg
Miljöutbildning	4 tim	1.050:-	790:-	Inkl. kurslitteratur, kursintyg
Hjälp på väg	1 dag	1.865:-	1.400:-	Inkl. kurslitteratur, kursintyg
ADR-grundkurs	3 dgr	3.835:-	3.075:-	Inkl. kurslitteratur, prov, kursintyg
ADR-grund+klass 1	4 dgr	5.135:-	3.850:-	Inkl. kurslitteratur, prov, kursintyg
ADR-grund+klass 1+ tank	6 dgr	7.135:-	5.350:-	Inkl. kurslitteratur, prov, kursintyg
ADR-tank (påbyggnad)	2 dgr	3.365:-	2.525:-	Inkl. kurslitteratur, prov, kursintyg
ADR-grundkurs-repetition	1,5 dgr	2.775:-	2.080:-	Inkl. kurslitteratur, prov, kursintyg
ADR-grund +klass 1 repetition	2 dgr	3.525:-	2.645:-	Inkl. kurslitteratur, prov, kursintyg
ADR-övrig personal	2 dgr	-	-	Offert
Heta Arbeten	7 tim	1.460:-	1.095:-	Inkl., kursintyg
Lastsäkring	1 dag	1.835:-	1.375:-	Inkl., kursintyg
Truckförare (A)	2 dgr	3.610:-	2.710:-	ISO-cert utbildning-BT Svenska.
Truckförare (B)	5 dgr	5.610:-	4.210:-	
Truckförare (C)	2 dgr	2.965:-	2.225:-	
Fordonsmonterad kran grundutbildning	5 dgr	9.365:-	7.025:-	Praktik i grp om 4-6 delt/grupp, skilda utbildningstillf enl. ök.
Fordonsmonterad kran teori.	1 dag	1460:-	1.095:-	Teori (uppförskning) inför kompprov Krav på efterfölj teori+prakt prov.
Fordonsmonterad kran. Kompetensprov.	1 dag	6.600:-	4.950:-	Kompetensprov över 18 tonmeter-Kräver inhyrd kran på min. 26tonmeter
Hjullastare godshantering	2-3 dgr	-	-	Offert
Körkortet en värdehandling	4 tim	935:-	700:-	Inkl. kurslitteratur, kursintyg
Kör-och vilotider	4 tim	935:-	700:-	Inkl. kurslitteratur, kursintyg
Digitala färdskrivaren	4 tim	1.130:-	850:-	Inkl. kurslitteratur, kursintyg
Kör-och vilotider + digitala färdskrivaren	6 tim	1.265:-	950:-	Inkl. kurslitteratur, kursintyg

**Tilläggsdebitering:** 1) Vardag efter kl.18.00 = 15% påslag 2) Lörd el. sönd = 30% påslag

**Fika / lunch:** Priserna inkluderar vid utbildning i UVS lokaler fika+lunch vid hel dag - endast fika halv dag

**Kurskalender / kursanmälan:** En för medlemmarna speciell kurskalender finns på Åkeriföreningen och UVS webbsidor. Kursanmälan kan ske elektroniskt via Internet.

**Kontakta i första hand Ann-Christine Månsson på UVS för information, bokningar etc. 040-41 41 60**

**Övrigt:** Priserna i prislstan gäller när UVS håller med kurslokal. Kurserna fordrar ett visst minsta deltagarantal för att kunna startas. Vid minst 10 deltagare kan kursen hållas på åkeriet eller i anslutning till åkeriet d.v.s. UVS lärare kommer ut till företaget. OBS samma kurspris gäller i bägge fallen, inga extra reskostnader tillkommer. Vid utbildning hos / eller i anslutning till åkeriet reduceras priset med 100:- per deltagare/dag (hel dag) samt 40:- per deltagare (halv dag).

## Henry Johansson avliden

Åkeriföreningens tidigare ekonomichef Henry Johansson har avlidit i en ålder av 76 år. Han anställdes 1960 och var föreningen trogen fram till sin pensionering 1994.

Henry var en hedersman av den gamla stammen. Han skötte föreningens ekonomi med den äran och var i högsta grad delaktig till att Åkeriföreningen Syd idag är en av de mest ekonomiskt solida åkeriföreningarna i landet. Henry var mer rädd om föreningens pengar än om sina egna och Åkeriföreningen var hans allt.

Vi arbetade tillsammans i nästan 30 år och jag tror aldrig att vi växlade ett hårt ord mellan oss. Henry var en mycket snäll och vänsäll människa och han hade många vänner bland åkarna. Det gick kanske inte alltid så fort, men han hade en torr humor och många av hans kommentarer har blivit klassiska och som jag tagit till mitt hjärta.

Henry var mycket beläst och älskade att tala latin när han fick tillfälle. På kvällstid läste han in en jur. kand. i Lund. Han hade också en märklig egenskap att kunna förutsäga saker och ting och många av hans förutsägelser har också blivit verklighet.

Data var inget för Henry utan han förde sina böcker för hand. Höjdpunkten under året för Henry var när han fick presentera det preliminära bokslutet. Och det kan man förstå för föreningen visade ju alltid vinst. Då trivdes Henry. Med skräckblandad förtjusning kan jag fortfarande se hans handskrivna preliminära bokslut framför mig. De var inte lätta att förstå, men var alltid rätt.

Efter det att jag skrivit verksamhetsberättelsen och Henry korrekturläst den slog vi alltid vad att om jag kunde hitta något stavfel i den så skulle jag få 1 kr för varje stavfel. Jag tjänade aldrig en krona. För



sina insatser för åkarna utsågs Henry till hedersledamot både i Åkeriföreningen Syd och Sveriges Åkeriföretag.

Tyvärr så förmörkades hans sista levnadsår av sjukdom. Jag har mist en mycket god vän och arbetskamrat. Åkeriföreningen har mist en plikt-trogen och lojal medarbetare. Vi kommer alla att sakna dig, Henry och lyser frid över ditt minne.

*Text: Jan Göransson*

## Lennart Larsson, Skanör avliden

Det glesnar i leden bland de gamla kämparna. Knappt hade vi hämtat oss från beskedet om Henrys bortgång förrän vi nåddes av ett nytt dödsbud. Vänner Lennart Larsson, Skanör, har avlidit i en ålder av 69 år efter långvarig sjukdom.

På kort tid har två profiler som betytt mycket för föreningens goda ekonomi lämnat oss. Lennart Larsson satt i styrelsen för Malmöhus Läns Åkeriförening och var föreningens förtroendevalde kassör i många år. Han var ordförande för Lastbilägarnas Order-

central i Trelleborg och efter fusionen med Lundafrakt satt han också med i AkkaFrakts styrelse tills han avvecklade sin rörelse. Lennart Larsson var även hedersledamot i Åkeriföreningen Syd.

Lennart var kanske inte de stora ordens man, men när han sa något visste man att det var väl genomtänkt och att han stod för det han sa. Därför åtnjöt Lennart stort förtroende i styrelsen. Lennart var också något av en hustomte på Näset med sina lastbilar och maskiner och var mycket engagerad i frivilliga brandkå-



ren och hamnen i Skanör.

Ytterligare en hedersman har lämnat oss och vi lyser frid över hans minne.

*Text: Jan Göransson*

# Notiser

## TruckStore lanseras i Sverige

Mercedes-Benz tar det internationella konceptet TruckStore till Sverige i och med öppnandet av en helt ny anläggning i Helsingborg. TruckStore är ett koncept för försäljning av begagnade bilar från alla tillverkare och är ytterligare ett steg i Mercedes-Benz satsning på den svenska marknaden. Konceptet har varit framgångsrikt över hela Europa och anläggningen i Helsingborg är TruckStore nummer 30 som nu slår upp portarna.

TruckStore är ett helägt varumärke under Mercedes-Benz som har arbetats fram för att tillvarata begagnade lastbilar av alla märken. Konceptet är Europas största integrerade nätverk för denna typ av affärer och anläggningen som öppnar i Helsingborg är den första i sitt slag på den svenska marknaden.

-TruckStores policy är att aktivt köpa in och sälja begagnade kommersiella fordon av alla varumärken, åldrar och utföranden för att ge kunderna tillgång till ett brett utbud av lastbilar som möter deras krav och önskemål, säger Toni Kral, ansvarig för Used Commercial Vehicles hos Mercedes-Benz i en kommentar. Ett exempel på en kund som har nytta av vårt koncept kan vara ett uppstarts-företag som behöver en logistiklösning men inte vill kosta på sig ett helt nytt fordon. TruckStore erbjuder då en snabb och kostnadseffektiv lösning.

I och med öppnandet i Helsingborg finns nu 30 TruckStore-anläggningar över hela Europa och totalt säljs över 22 000 fordon i TruckStores nätverk varje år. Målsättningen är att öka ytterligare, inte minst i Sverige.

-Sverige är en högt prioriterad marknad eftersom behovet av lastbilar hela tiden ökar, säger Toni Kral. TruckStore är internationellt utbrett och en av fördelarna är att vi kan erbjuda våra kunder en Internetportal där de själva kan söka bland uppemot 3 500 lastbilar i alla länder där TruckStore finns etablerat.

Internetportalen är internationell och omfattar alla TruckStore-anläggningar som existerar. Den har över 200 000 besökare per månad och förutom en fullständig översikt av vilka bilar som finns i lager kan kunderna också få information om finansieringslösningar, garantier och service. Även värdering och försäljning av ett fordon som kunden redan äger kan göras via TruckStores Internetportal. Inom kort kommer även en svenskspråkig version att lanseras.

-Fördelen med att vända sig till oss är att vi hjälper till med allt från finansieringslösningar, leasing, service- och reparationsavtal till råd om på- och ombyggnationer och framtida restvärden, säger Toni Kral. Poängen med exempelvis ett fastslaget restvärde är att Mercedes-Benz garanterar att köpa tillbaka fordonet till ett förutbestämt pris. Kort och gott är det en helhetslösning där Mercedes-Benz också erbjuder trygghet genom vårt etablerade varumärke. Kunderna kan vara säkra på en hög och likvärdig standard oavsett var i världen de befinner sig.

2007-10-23 06.33

## Ragnsells bryter entreprenadavtal

Ragnsells bryter det åttaåriga entreprenadavtal med Hässleholm, Osby och Östra Göinge som ingicks den 1 april förra året, rapporterar Kristianstadsbladet.

Anledningen är att avfallshanteringen i de tre kommunerna är så omfattande att den inte anses lönsam.

2007-11-07 08.12

## Samskip väljer Helsingborg som nav

-Vi har under många år fört diskussioner med Samskip och därför är det nu oerhört glädjande att vi har kommit överens, säger Kjell-Åke Ranft, försäljningschef i Helsingborgs Hamn AB i en kommentar. Om Samskip når ända fram i sina ambitioner kan volymen öka med ända upp till 60 procent från vår nuvarande årsvolym på cirka 80 000 containrar.

I ett första steg planerar Samskip att anlöpa Helsingborg med sin Sverigeservice och därmed skapa tillgång till det omfattande servicenätet till och från Skandinavien via det av Samskip helägda Geests transportnav i Rotterdam och Hull. Därefter har rederiet för avsikt att fasa in andra trafikuppbygg med sin Baltikumservice i maj. Denna service innebär för Helsingborg direktanlöp till och från hamnar som t.ex. Ventspils och Klaipeda. På sikt kan detta innebära 5-6 anlöp per vecka i Helsingborg.

Samskip kommer även att erbjuda direkttransporter med sin egen väg- och järnvägsoperatör Van Dieren Maritime till Moskva via Ventspils. Detta möjliggör en transittid från Helsingborg på sju dagar från dörr till dörr.

2007-10-26 07.27

Notiserna är nedkortade och kan läsas i sin helhet på [www.akeriforeningen.org](http://www.akeriforeningen.org)

## Notiser

### Ekdahls på offensiven i Eskilstuna och Borlänge

Ett av landets större privatägda fristående åkerier, Ekdahls Åkeri i Malmö, har tagit i bruk sin nya logistikanläggning i Eskilstuna. Samtidigt har bolaget öppnat en filial i Borlänge.

Den nybyggda anläggningen i Eskilstuna, som är belägen ett stenkast från E20, omfattar en invändig yta på cirka 2 000 kvadratmeter fördelat på 1 800 kvadratmeter terminalyta och 200 kvadratmeter kontors- och personalutrymmen. Tomtytan är på 17 000 kvadratmeter.

I Malmö bedriver Ekdahls en omfattande lagrings- och logistikverksamhet, förklarar Håkan Öhlander, platschef i Eskilstuna för Ekdahls Åkeri. Den typen av verksamhet ökar även hos oss här i Eskilstuna och vi räknar med att knyta till oss ytterligare lagrings- och logistik kunder här i Eskilstuna.

Förutom expansionen i Eskilstuna har Ekdahls Åkeri även öppnat en terminal i Borlänge.

Varje natt körs hubtrafik inom ramen för OnRoad mellan Borlänge och Örebro.

-De nya terminalerna i Eskilstuna och Borlänge innebär att både OnRoad och Ekdahls Åkeri står väl rustade för att ytterligare vidareutveckla verksamheten, säger Ralf Ekdahl, vd i Ekdahls Åkeri.

Ekdahls Åkeri är en av Sveriges större privatägda åkerikoncerner som även bedriver omfattande lagrings- och logistikverksamhet. Bolaget ägs av syskonen Ralf och Ingela Ekdahl.

Ekdahls Åkeri har huvudkontor i Malmö med platskontor i Landskrona, Göteborg, Eskilstuna och Borlänge. Bolaget har 240 anställda och 122 egna lastbilar.

2007-10-18 18.51

### Peter Johansson slutar som vd i GDL

Peter Johansson slutar som vd i GDL Transport AB med huvudkontor i Helsingborg. Peter, som har varit framgångsrik vd i GDL sedan i slutet av 1990-talet, kommer att starta egen verksamhet. Ny vd i GDL Transport AB är sedan 24 september Stefan Andersson, tidigare vice vd i bolaget.

Det har gått ett år sedan DSV Miljö förvärvade GDL Transport, som är ett av Sveriges större LBC-företag.

-Det har hänt ganska mycket både inom GDL och på marknaden, säger Alf Karlsson, styrelseordförande i GDL. Ägarna och styrelsen har gjort bedömningen att GDL behöver en ny typ av ledarskap och samtidigt har Peter Johansson aviserat att han vill trappa ner sitt engagemang.

Peter Johansson kommer nu att starta egen verksamhet.

-Peters specialistkompetens ligger inom affärsområdet Anläggning och Jordbruk därför har DSV Miljös koncernledning under en övergångsperiod önskat att Peter skall arbeta som konsult, säger Alf Karlsson. Stefan Andersson har varit anställd i GDL sedan mitten av 90-talet och har på ett framgångsrikt sätt byggt upp verksamheten inom Industri & Handel till ett stort och lönsamt affärsområde.

Alf Karlsson framhåller att Stefan Andersson röner stor respekt hos GDL:s transportörer och kunder.

-Vi är övertygande om att Stefan tillsammans med medarbetarna och transportörerna kan fortsätta att vidareutveckla GDL i positiv riktning och ta GDL in i framtiden, säger han.

2007-09-25 18.32

### Karlshamn-Ventspils upphör

Scandlines kommer under andra halvan av november att upphöra med trafiken på linjen Karlshamn-Ventspils. Orsaken är enligt Scandlines att lönsamheten på linjen inte är tillräcklig. Förändringen är en av flera som Scandlines nya ägare vidtar.

-Vi beklagar givetvis att Scandlines inte lyckats uppnå sina mål och ser sig tvingade att upphöra med trafiken, säger Björn Nilsson, vd i Karlshamns Hamn i en kommentar. Scandlines säger sig vara mycket nöjda med den service och det bemötande man fått i hamnen genom åren.

Björn Nilsson förklarar att sådana här förändringar ingår i hamnverksamhet.

-Det är ett strategiskt beslut hos Scandlines som vi inte kan påverka, säger han. Olika aktörer har olika arbetssätt och olika målsättningar. Vi får glädja oss åt att färjetrafiken totalt sett via Karlshamn de senaste fem åren fördubblats i antal enheter och mer än fyrdubblats i antal ton och visar fortsatt tillväxt.

Att Scandlines-trafiken upphör är naturligtvis en negativ nyhet för Karlshamns Hamn.

-Vi är nu annars vana vid att det mesta "går hamnens väg", säger Björn Nilsson. Men Scandlines beslut påverkar inte hamnens resultat negativt. Det skapar utrymme för annan hantering som är mer lönsam för hamnen. Förändringen har heller inga negativa konsekvenser för sysselsättningen i hamnen. Det är bara för oss att jobba vidare och göra ett bra jobb. Jag utesluter inte att det kan bli aktuellt med nya färjeoperatörer längre fram.

2007-11-19 08.16

## Den nya generationen är här!



R-serien vann det åtråvärda priset Truck of the year.



<b>HELSINGBORG:</b>	<b>Scania-Bilar Syd AB</b>	<b>Tel: 042-25 80 00</b>	<b>MALMÖ:</b>	<b>Scania-Bilar Syd AB</b>	<b>Tel: 040-38 20 00</b>
<b>KRISTIANSTAD:</b>	<b>Börjessons Lastbilar AB</b>	<b>Tel: 044-20 69 60</b>	<b>TOMELILLA:</b>	<b>Michelsens Lastbilar AB</b>	<b>Tel: 0417-281 00</b>
<b>ÖSTRA LJUNGBY:</b>	<b>Börjessons Lastbilar AB</b>	<b>Tel: 0435-77 93 00</b>	<b>LUND:</b>	<b>Scania-Bilar Syd AB</b>	<b>Tel: 046-38 60 30</b>

## Kvalitet. Säkerhet. Miljöomsorg

### Basen för Volvo Lastvagnar



### Volvoåterförsäljaren - en komplett affärspartner

**Malmö:** Volvo Truck Center, tel 040-680 24 00  
**Eslöv:** Volvo Truck Center, tel 0413-774 80  
**Trelleborg:** Volvo Truck Center, tel 0410-529 80  
**Helsingborg:** Volvo Truck Center, tel 042-29 99 00  
**Kristianstad:** Kristianstads Automobil Lastvagnar AB, tel 044-28 13 00

**Tomelilla:** Österlens Lastvagns AB, tel 0417-281 50  
**Hässleholm:** Göinge Bil Lastvagnar AB, tel 0451-426 00  
**Osby:** Göinge Bil Lastvagnar AB, tel 0479-163 20  
**Markaryd:** Göinge Bil Lastvagnar AB, tel 0433-120 50  
**Ängelholm:** Skånebil Lastvagnar AB, tel 0431-898 00

POSTTIDNING B

ÅkeriSydneytt - Åkeriföreningen Syd

Box 4088

203 11 MALMÖ

halla



## 80 års samarbete sätter sina spår

Hör av dig till oss på 077-11 11 720 så berättar vi om våra exklusiva förmåner för SÅ-medlemmar och vad det innebär att vara rätt försäkrad!

Marie Lilja-Andersson  
Trygg-Hansa



SVERIGES ÅKERIFÖRETAG

TRYGG  HANSA