

# Tankbilsbolaget äntligen i hamn

**Tankbilsbolaget, liksom Gävle hamn, jobbar i medvind.**

– En av våra kunder sa här om dagen att ”Ni måste vara Sveriges största tvåmansbolag”, skrattar Mats Johansson, marknadsansvarig på Tankbilsbolaget som förra året omsatte 70 miljoner kronor.

Tankbilsbolaget har på de tre första åren företaget funnits gått från 40 miljoner kronor i omsättning till 70 miljoner kronor.

– Vi jobbar målmedvetet och långsiktigt. Vi kommer att fortsätta att växa.

Tankbilsbolaget har en uttalad målsättning att vara petroleumbranschens förstaval. Genom att förena framgångsrika traditioner med en genuin strävan till förnyelse ska utvecklingen fortsätta. Mats framhåller gärna transportörernas (åkarna och förarna) betydelse.

– Våra framgångar beror främst på våra duktiga transportörer, som har ett otroligt stort engagemang, en framtidstro och god investeringsvilja. Sedan hjälper vi till med mjukvarupaketet; att se till att vi har ledningssystem som överträffar kundernas förväntningar och svarar upp till lagstadgade krav. Dessutom medför vår ägarbild att vi har stor tillgång till hög kompetens och funktioner som bidrar till att vi kan vara mycket kostnadseffektiva.

## Kvalitetskoncept som övertygar

Certifierade verksamhetssystem ska praktiskt manifesteras sig i verksamheten och generera

mervärden för kunderna. Därför är Tankbilsbolaget en berättigande avtalspartner.

– Vi håller en noggrann dokumentation för att säkerställa kvalitetskraven. Vi utför årligen egna transportörsrevisioner där vi kontrollerar att våra ledningssystem följs. Vi ska inte vara billigast. Vi eftersträvar istället ett 100-procentigt koncept som ska motivera prisbilden. Hitintills har det varit ett framgångsrecept.

Tankbilsbolagets alla transportörer har ADR-certifikat och erbjuds kontinuerligt fortbildning ibland annat Heavy Eco Driving.

– Vi eftersträvar högsta möjliga leveranssäkerhet, resurseffektivitet och minsta möjliga miljöpåverkan, förklarar Mats.

## På rätt plats i Gävle hamn

Utifrån hemmamarknaden i Gästrikland, Hälsingland och Dalarna har Tankbilsbolaget vuxit till angränsande Härjedalen och Värmland. Just nu bearbetas Västmanland och Stockholm.

– Vi växer strategiskt och i lagom takt så att vi kan säkerställa vår kvalitet i verksamheten.

I januari flyttade Tankbilsbolaget ut till nya lokaler i Gävle hamn.

– Det känns helt rätt. Det ger oss rätt profilering i rätt sammanhang. Dessutom får vi en mer naturlig och närmare kontakt med våra transportörer, två tredjedelar av våra fordon utgår från Gävle hamn som blir allt viktigare för transporter av petroleum i Sverige.



” Våra framgångar beror främst på våra duktiga transportörer

Tankbilsbolaget har sedan i januari i år sitt kontor med transportledning i Gävle hamn. På bilden transportledare Per-Arne Strandberg, transportör Lars Lindroth och marknadschef Mats Johansson.

## Fakta:

Tankbilsbolaget startades i maj 2002 och ägs gemensamt av FraktCentralen AB, Hälsingefrakt AB och MaserFrakt AB. Gemensamt har ägarna en lång och gedigen bakgrund av tanktransporter.

Tankbilsbolaget transporterar petroleum (motorbränsle och eldningsolja), tjockolja och tankcontainrar. Kunderna är främst oljebolag (95 procent) och större industrier. Tankbilsbolaget består idag av en transportledare, en marknadschef och en ansvarig för verksamhetssystemen (totalt 2,5 heltidstjänst) samt en fordonspark på totalt 35 tankbilssekipage.

2005 års omsättning för Tankbilsbolaget blev 70 miljoner kronor.

Tankbilsbolaget är kvalitets- och miljöcertifierade enligt ISO 9 001 och 14 001.



Det finns få begränsningar för vad FraktCentralen kan transportera. På bilden Kenneth Bergendahl, chef för affärsområde Industri/Distribution.

## Fakta:

Affärsområde Industri/Distributions kundgrupp är i huvudsak Gästriklands pappers- och stålindustrier men även sågverk samt bygg- och verkstadsföretag. Transporterna genomförs med bland andra special- och kundanpassade fordon.

Industri/Distribution utför även olika typer av specialuppdrag som till exempel:

- Tunga lyft
- Baxningar
- Flytter
- Tunga transporter med maskintrailers
- Magasinering och förvaring

# Transporter för miljoner

**Kenneth Bergendahl är chef för affärsområde Industri/Distribution.**

– Hur ser läget ut?

– Jo, det är utmärkt. Det märks att det börjar växa. Vi i vårt affärsområde har en topp från och med nu och fram till sommaren. Vi får ökade transportuppdrag för bland annat byggprodukter, planteringsjord och sågade trävaror.

– Hur har verksamheten förändrats de senaste två åren efter sammanslagningen?

– Vi har ökat i omsättning som idag ligger på cirka 170 miljoner kronor. Vår bredd med fler specialfordon och snabba uttryckningar ger mer jobb, inte minst för maskinindustrin.

– Hur märker ni av konjunkturer och strukturförändringar i samhället i stort.

– Det märker vi direkt. Vi kan transportera det mesta. Exempelvis har vi det senaste året märkt en påtaglig ökning av pelletskörningar, som naturligtvis är direkt kopplat till ökade olje- och elpriser som gör att fler fastigheter konverterar till alternativa uppvärmningskällor.

– Hur ser trenden inom transporter ut?

– Det är en allt mer konkurrensutsatt marknad, med pressade priser och tuffare tempon för åkarna. Vi försöker dock tävla på hög servicenivå och långsiktigt samarbete snarare än lägsta priser. Samtidigt har trafiksäkerhetsmedvetenheten ökat. Med kommande IT-baserade kommunikationssystem i bilarna kan vi också effektivisera orderhanteringen, vilket behövs i och med att våra storkunder i högre grad efterfrågar helhetslösningar på komplexa projekt.

– Nya marknader för FraktCentralen?

– Gävle hamn är under utbyggnad och kraftiga investeringar görs för att öka kapaciteten. Jag är övertygad om att en del av våra åkare kan vara med i den utvecklingen.