

## Ny teknik och nya möjligheter

En historisk tillbakablick ger vid handen att DalaFrakt har anor som sträcker sig nästan 100 år tillbaka i tiden. På 1920-talet började de första lastbilarna dyka upp i Dalarna. Mycket har hänt sedan dess och vi kan konstatera att våra kunder idag efterfrågar leveranser som är betydligt mer komplexa, vilket i sin tur innebär att det krävs hög kompetens även vid sidan om själva maskin- eller bilutförandet.

Teknikutvecklingen går väldigt fort. Vem kunde ana att Internet så snabbt och på ett så genomgripande sätt skulle förändra våra beteenden? Genom att använda tekniken rätt kan både vi och våra kunder öka kvaliteten i utförda uppdrag. Helhetslösningar ger hög effektivitet, inte minst vad gäller administrationen kring affären. Ny teknik ger nya möjligheter!

Samhället ställer också mycket större krav idag på ett seriöst utförande och att vi tar hållbarhetsansvar i det vi gör. Som leverantörer av maskin- och biltjänster måste vi hålla oss uppdaterade och satsa på utbildning. Vi måste mäta och styra utvecklingen för att göra ständiga förbättringar ur ett hållbarhetsperspektiv. Det ger även framtiden en chans att möta oss med ett leende.

Du som kund till DalaFrakt ska alltid känna dig trygg med att vi arbetar för ditt och framtidens bästa genom modern teknik och en helhetssyn på det vi gör.

Jag tillönskar er alla en riktigt trevlig sommar!

Ring DalaFrakt, vi levererar!



MATS ASPEMO. VD, DalaFrakt

## Roger får nyckelroll i ett affärsinriktat DalaFrakt

Roger Odheden får en nyckelroll i DalaFrakts nya affärsinriktade organisation. Som sälj- och marknadschef leder han gänget med utesäljare.

– Både nya och etablerade kunder kommer att märka att DalaFrakt vill göra mer och fler affärer. Vi kommer att vara ute mer hos våra kunder. Våra utesäljare ska på ett mer aktivt sätt lyssna på vad våra kunder behöver, visa vad vi kan hjälpa till med och hur man kan dra nytta av våra erbjudanden.

DalaFrakt är så mycket mer än flisbilarna som alla känner igen. Verksamheten rymmer allt ifrån material från egna tåkter över väg- och anläggning till transporter för skog och industri.

Utesäljare har ansvar för olika områden av Dalarna, men också specialkunskaper inom olika delar som tidigare rymdes i DalaFrakts affärsområden. Nu jobbar de i en och samma grupp och kan på ett bättre sätt dra nytta av varandras kompetens. Säljarna får med sig en större verktygslåda ut till kunderna.

– Vi kan bli bättre på att optimera lösningar och hitta effektiva kombinationer för transporter som minimerar tomkörning, säger Roger Odheden.

DalaFrakt har nya djärva mål för hur man ska nå nya kunder och marknader. Under det senaste året har DalaFrakt satsat mer på att bli synligt i fler sammanhang (se artikel nedan).

– Ska vi växa måste vi synas. Vi arbetar till exempel på att nå fram till vägsamfälligheter för att erbjuda allt vi kan kring vägunderhåll. Med våra materialdagar vänder vi oss också mot privatmarknaden. Det är samtidigt ett sätt att marknadsföra vår bredd, säger Roger Odheden.

Roger anställdes som säljare förra sommaren. Han gick "rakt över gatan" från Ejendals efter att ha värvats av DalaFrakts vd Mats Aspemo. Sedan april är han försäljnings- och marknadschef.

– Jag jobbade 14 år på Ejendals



Roger Odheden.

och har sett det företaget växa i rekordfart. Nu är DalaFrakt inne i ett jättespännande skede där vi renodlar våra uppgifter och lyfter fram vår förmåga att utveckla vår och kundens affär. Det är nödvändigt – och jätteroligt!

## Storsatsar på att synas där folk är

I år storsatsar DalaFrakt på att synas där folk träffas. Det har varit full fart både under Rättviks marknad och på mässan Mora Bygg & Trädgård. I slutet av maj arrangerades öppet hus/materialdag vid anläggningen i Malung.

– Och vi har mer på gång, säger Roger Odheden på DalaFrakt.

Förutom information om DalaFrakt finns en presentation av minireningsverket Ecobox small med i mässtället.

– Enskilda avlopp är en het fråga som angår många, eftersom de flesta enskilda avlopp inte håller måttet. Det finns beräkningar som visar att 75 procent av alla enskilda avlopp i Sverige behöver åtgärdas på ett eller annat sätt. Ecobox är en smart lösning på problemet. Det är också en bra ingång till att prata med folk om vad vi på DalaFrakt kan hjälpa till med. När det gäller reningsverket har vi alla maskiner och allt material som krävs för att bygga anläggningen – från grävare och kranbilar till



Roland Erikssons radiostyrda entreprenadsmaskiner väcker alltid uppmärksamhet, här på materialdagen i Malung i slutet av maj.

grus. Och så själva reningsverket, säger Roger Odheden.

Under slutet av våren har DalaFrakt haft öppet hus/materialdagar på olika ställen i Dalarna. Materialdag betyder försäljning av material, till exempel sand, grus och jord

### Efter sommaren deltar DalaFrakt i fler arrangemang:

#### Insjödagen

Hjultorget, Insjön 29/8

#### Leksands yrkesmessa för elever

i åk 8-9 och gymnasieskolan

Leksandshallen, Leksand 24/9

#### Rättviks höstmärnad

Rättvik 2-3-4/10

#### Siljans Bomässa

Tegera Arena, Leksand 7-8/11

från DalaFrakts egna tåkter. Samtidigt som man fyller släpet får man veta mer om hur man väljer rätt material för rätt ändamål. I Malung demonstrerades också en dumper och en hjullastare i modellformat som båda är radiostyrda.

# Ny modell för DalaFrakt tar sikte på ökad kundnytta

Ökat fokus på att utveckla affärer tillsammans med kunderna. Det är kärnan i den nya modell som DalaFrakt arbetar efter sedan april.

– Nu satsar vi ännu mer på effektiva flöden till nytta för oss och våra kunder. Vi arbetar hårt på att utveckla DalaFrakt inom många olika områden, säger DalaFrakts vd Mats Aspemo.

**»** Inom transport och logistik är det ofta bråttom. Nu frigör DalaFrakt mer tid och energi också till det som är viktigt på längre sikt.

– Vi ska bli bättre på att hitta de lösningar och ta fram de produkter som kunderna behöver, inte bara sälja det vi redan kan erbjuda. DalaFrakt ska bort från det traditionella att bara sätta pris på ett lass grus och gå till att göra affärer, säger Mats Aspemo.

DalaFrakt organiseras nu i tre huvudfunktioner:

- Marknadsföring, försäljning och kundkontakter
- Produktion och materialutveckling
- Transportledning

## Samlad säljorganisation

Varje funktion har tillgång till de kompetenser som tidigare låg i affärsområdena. Nu arbetar säljarna gentemot kunderna i en samlad säljorganisation. Vissa säljare kommer även i fortsättningen att vara särskilt duktiga på till exempel flis och industri eller anläggning. Samma specialkunnande kommer också att finnas hos Transportledning och inom Produktion ska tid frigöras för att utveckla morgondagens material.

**DalaFrakt ska bort från det traditionella att bara sätta pris på ett lass grus och gå till att göra affärer.**

MATS ASPEMO, VD

– Nu får vi tydligare roller. Våra medarbetare får stöd för ett effektivare arbetssätt där de kan ta fler självständiga beslut. Vi får en bättre styrning av det som är bråttom, samtidigt som vi frigör tid för saker som är viktiga på längre sikt. Då kan vi också bli bättre på att lyssna av vad kunden behöver, säger Mats Aspemo.

## Stora kunder

Peter Loman kommer att fokusera på DalaFrakts största kunder. Som chef för affärsutveckling ska han driva projekt och arbeta med övergripande transportupplägg och logistikfrågor.

– Vi ska ha ett helhetstänk tillsammans med våra kunder där vi ser över alla delar och skapar flöden som är optimerade i alla led. Nu kan vi till exempel ta ett bättre grepp över IT-frågorna och hjälpa kunderna med elektroniska flöden, säger Mats Aspemo.

## Löser uppgiften direkt

Transportledningen kommer att ta ett större ansvar för beställningar och kan lösa mer direkt mot kund via telefon. En rad uppgifter som tidigare låg i affärsområdena är samlade till ett affärsstöd som leds av ekonomichefen. Thomas Johansson är chef för kvalitetsstyrning, säljstöd och tillståndsfrågor.

– Som vd vill jag träffa fler kunder på överordnad nivå och hålla en öppen dörr för affärer. Internt ska jag vara bollplank och coach till våra chefer och arbeta med affärsutveckling, förklarar Mats Aspemo.

Målet är att skapa effektiva processer från ax till limpa.

– Att minska transaktionskostnaderna i alla led är en utmaning för oss, våra kunder, liksom för hela näringslivet. Vi ska konvertera DalaFrakt till något nytt och modernt. Det vi gör nu är både roligt och väldigt utmanande.

AFFÄRSSTÖD  
ADMINISTRATION

**Chef: Ekonomichefen**

QM – KVALITETSSTYRNING  
SÄLJSTÖD  
TILLSTÅND

**Chef: Thomas Jonsson**

Utvecklar kvalitetssystem gentemot kund. Tillståndsfrågor och myndighetskontakter.

MARKNADSFÖRING  
FÖRSÄLJNING  
KUNDKONTAKTER

**Chef: Roger Odheden**

Samlad säljorganisation med utesäljare som möter befintliga och nya kunder.



## Organisation DalaFrakt 2015

VD

**Mats Aspemo**

”Vi ska bli bättre på att hitta de lösningar och ta fram de produkter som kunderna behöver, inte bara sälja det vi redan kan erbjuda”

### AFFÄRSUTVECKLING NYCKELKUND

**Chef: Peter Loman**

Kundansvar för skogsindustrin. Ansvar för övergripande transportupplägg och logistikfrågor.

### PRODUKTION MATERIALUTVECKLING

**Chef: Per-Erik Gustafsson**

Materialförsäljning. Kundansvar för nyckelkunder material. Tar fram nya material och effektiva sätt att hantera material.

### TRANSPORTLEDNING

**Chef: Fredrik Nallgård**

Tar emot och löser alla frågor kring kundbeställningar. Planerar körningar, optimerar rutter och uppdrag.



# Proffsstöd får grusvägen att hålla i längden

Nätet av enskilda vägar är dubbelt så stort som alla statliga och kommunala vägar och gator tillsammans. Uppgiften att sköta vägarna ligger ofta hos styrelsen i en ideellt arbetande vägsamfällighet.



– En del är väldigt duktiga på att sköta sina vägar, men överlag skulle många ha stor nytta av att få professionellt stöd kring hur man planerar och utformar vägunderhållet. Där kan vi på DalaFrakt spela en viktig roll, säger Roland Johansson.

DalaFrakt söker aktivt upp vägföreningar för att erbjuda sina tjänster. Det sker bland annat genom utskick. Skogsdagar är bra tillfällen att träffa folk som har hand om vägar. Roland Johansson tar ofta med sig hinkar med grusprover så att man kan känna skillnaden mellan olika typer av grus.

Enskilda vägar är till stor del just grusvägar. Samtidigt är de ofta belastade med tung trafik, till exempel skogstransporter. Även om bara några få procent av allt trafikarbete utförs här börjar och slutar 40 procent av alla transporter på en enskild väg.

– Det finns en rad åtgärder som måste göras både säsongvis och återkommande på längre sikt. Om man har en plan för vägskötseln så märker man snart att underhåll lönar sig, säger Roland Johansson.

Det viktigaste är att hålla vägkroppen torr. Grunden är fungerande diken och trummor, en avrundad yta så att vattnet rinner av



och rätt grusblandning på toppen som bildar en hård vägyta.

– Många hör av sig och vill ha ”ett lass grus”. Då vill vi väldigt gärna komma ut och titta på hur vägen ser ut. Samtidigt presenterar vi vad DalaFrakt kan erbjuda. Vi har materialet, maskinerna och kunskapen för att både bygga och underhålla vägar, säger Roland Johansson.

När bruttovikten för lastbilar nu höjs ökar belastningen på vägen.

– Detta i kombination med de allt mildare och nyckfulla vintrarna gör det ännu viktigare att ha ett bra underhåll.



## Nytt från västra och norra Dalarna

DalaFrakt har många olika uppdrag i västra och norra Dalarna. Här är några exempel:

- NCC började under våren göra efterarbeten på trottoarer och sidoytor efter förra årets stora beläggningsarbeten i Malungsområdet. DalaFrakt har svarat för transporterna av asfaltavfall till NCCs asfaltverk i Grönsberg där avfallet krossas och återanvänds.

- Suez (fd Sita) svarar numera för hanteringen av hushållsavfallet åt Malung-Sälens kommun. DalaFrakt har fått uppdraget att sköta fjärrtransporterna av det avfall som körs från Malung till Mora värmeverk.

- Dala Frakts täkt vid Sjöändan nyttjas för komplettering av vägen från Limesforsen till Venjan. Svevia som sköter vägunderhållet åt Trafikverket har anlitat DalaFrakt för material och materialtransporter.

- Efter vintern måste kantbalkarna på vägbroar spolas rena från salt och sand för att inte betongens kvalitet ska försämrast. Peab anlitat i år som tidigare DalaFrakt som spolar rent ett antal broar på Trafikverkets vägar i norra Dalarna.

- Dammen vid Lima kraftstation genomgår en rad säkerhetshöjande åtgärder. Skanska som driver ombyggnadsarbetena på uppdrag av Fortum har genom Eilab tidigare i vår anlitat DalaFrakt för materialtransporter för etablering.

# Beyond Skiing bygger vidare bortom VM2015

Publksiffran överträffade all förväntan och publiken skapade tillsammans med de tävlande den folkfest som alla hoppats på. Kort sagt: VM i Falun blev en succé.



DalaFrakt har tagit aktiv del i affärsnätverket Beyond Skiing som på olika sätt stöttat VM-satsningen. Beyond Skiing har en fortsättning bortom VM 2015.

- Det ligger ett oerhört värde i att ha en plattform där man tillsammans gör något större. För oss i DalaFrakt är det en del i vår tro på att vi måste arbeta för ett fungerande

rande samhälle där människor engagerar sig för det gemensamma, säger DalaFrakts vd Mats Aspemo.

- Skid-VM har satt Falun och Dalarna på kartan, men det är kanske ännu viktigare att arbetet runt arrangemanget skapar och sprider självkänsla, öppnar nya kontaktytor och ger oss en plattform för att utbyta kunskap – och för att göra affärer.

Redan nu finns en vision om att Falun ska vara del av en svensk ansökan om vinter-OS 2026 med Stockholm som huvudort och med alpina tävlingar i Åre.

- Vi behöver både kultur och idrott. Och vi behöver våga satsa. På lång sikt är det avgörande för om vi ska vara en bygd i avveckling eller utveckling, säger Mats Aspemo.

## Att ligga före med lösningen är modellen för DalaFrakt

Kjell Åman har ägnat hela sitt yrkesliv åt hur man flyttar saker. Han har hittat lösningar för flöden i industriella processer och för transporter i stort. Sedan två år tillbaka är han styrelseordförande i DalaFrakt.

I år har företaget tagit ett stort kliv framåt med en ny organisation som ger stöd för ett mer proaktivt arbetssätt.

- Att vara proaktiv gentemot kunden är A och O. Att ligga före med de lösningar som krävs, säger Kjell Åman.

Han har arbetat med logistikfrågor och organisationsuppdrag åt allt från små familjeföretag till internationella koncerner. Bland andra Scania, Whirlpool, Electrolux och Axfood. Under 24 år drev han Arrigo Logistic med 20-40 konsulter. Genom åren har han också haft uppdrag för flera företag i Dalarna, bland annat Wibe, Clas Ohlson, FM Mattsson och Ejendals.

- Under hela mitt yrkesliv har jag sålt tjänster som byggts på samverkan och på förtroende hos kunden. Det är den erfarenheten jag kan tillföra DalaFrakt, säger han.

Han konstaterar att skogsbruket är viktigt för Dalarna. Där kan



### Kjell Åman

**Yrke:** Logistikkonsult

**Utbildning:** Civilingenjör industriell ekonomi

**Nuvarande roll:** Styrelseordförande i

DalaFrakt

**Bor:** Stockholm

**Familj:** Fru, 2 barn och 2 barnbarn

**Kör:** BMW

**Fritid:** Sportfiske och bilar – äger två Austin Healey av årsmodell 1958 respektive 1961, båda lika opraktiska som charmiga.

DalaFrakt svara för transporter men också bygga vägar och erbjuda professionellt underhåll av skogsbilnätet.

Genom att ta utvecklingsansvar blir man kundens partner.

- Vi har utvecklat våra IT-system för fordonen. När vi drar de fulla fördelarna av dessa får vi ett fantastiskt stöd för att återkoppla mot kund och effektivisera administrationen. Nu utvecklar vi vår beställ-

ningsverksamhet samtidigt som vi tydligt flaggar för att vi tänker göra mycket mer än att vänta på beställningar.

Samma sak gäller för maskinsidan:

- DalaFrakt ska eftersträva att bli en partner till Peab, NCC och de andra aktörerna. Vi har de maskiner som krävs och tar fram de funktioner företagen behöver, säger Kjell Åman.