

## Ett starkt lag betyder så mycket

En kedja är aldrig starkare än dess svagaste länk. Det gamla ordspråket är inte så dumt. Det ger oss ofta en vägledning på ett enkelt sätt.

Jag tänker på att länkar handlar bland annat om att samverka i ett starkt lag. För att klara det måste alla veta åt vilket håll man ska spela.

Förutsättningarna är enkla när det gäller att skapa ett starkt lag. Det handlar om klara mål, tydliga ramar och regler för vad som är acceptabelt, samt en utomordentlig kommunikation baserad på dialog mellan deltagarna. Det enkla är ofta det svåra och vinnande lag behöver göra det lätt för sig.

Det leder mig osökt vidare i en ny tankebanan där länkar också handlar om att leda något från vår gemensamma mänskliga historia till en nutid och mot en bra framtid.

Konkurrens är nödvändig för att söka nya vägar och utveckla något in i en bättre framtid. En sund konkurrens innebär att kunderna till en verksamhet får en optimalt utvecklad service till en optimal kostnad.

Osund konkurrens, där lika spelregler sätts åt sidan och fusk ger konkurrensfördel, leder till att friska företag, som vill och kan utvecklas långsiktigt, blir utslagna. Kvar blir de oseriösa som varken kan eller vill ta ansvar för framtiden.

Kunderna, som kravställare, är därför i allra högsta grad viktiga i kedjan som en länk från vår tid till en bättre framtid. Det är min övertygelse att de flesta kunder vill se och kan se skillnad på en hög levererad kvalitet, vill sortera bort miljöbovar och lagbrytare, för att vi tillsammans ska lyckas skapa ett bra och konkurrenskraftigt samhälle.

De saker jag nämner ovan är något som DalaFrakt kommer att lägga mycket tid på framöver. Vårt lag ska kriga om att vara det bästa långsiktiga alternativet för våra kunder.



MATS ASPEMO, VD, DalaFrakt

## Logen i Leksand är viktig



DalaFrakts loge i Leksand är ett viktigt verktyg när det handlar om att skapa goda affärsrelationer. Foto: Daniel Eriksson

DalaFrakts loge i Tegera Arena har en viktig roll när det handlar om att skapa bra relationer med kunder och samarbetspartners.

– Det är en spännande möjlighet att skapa oväntade möten och nya tankar, säger Mats Aspemo, VD på DalaFrakt.



Det finns logeägare i Leksand som uttryckt svårigheter att bjuda kunder på hockey, och därför haft en utmaning i att skapa regelbundna aktiviteter med logen som "verktyg". Mats

Aspemo ser i stället möjligheterna:

– Det är fortfarande attraktivt för många kunder att kombinera affärsrelationer med att se en hockeymatch. Nyckeln är att vi har en långsiktig planering och

skapar ett intressant program. De flesta som vi bjuder in till vår loge vill planera i god tid för en sådan aktivitet.

Mats erfarenhet är att dessa aktiviteter brukar leda till bra resultat. Därför är ambitionen att DalaFrakt, med samtliga tre affärsområden, ska ha en bra framförhållning när det handlar om att bjuda in till logen.

Peter Loman, som är affärsområdeschef inom Flis och Industri, intygar att kunderna uppskattar en kväll i DalaFrakts loge.

I höstas bjöd DalaFrakt in representanter från StoraEnso Skog och StoraEnso Logistics. Förutom mat, umgänge och matchen mellan Leksand och Mora, bestod aftonen av möte med artisten Kalle Moraeus samt föreläsning av hockeyprofilen Christer Abris. I samband med matchen gav han sin syn på matchutvecklingen och förslag på olika taktiska drag.

– Det blev mycket uppskattat av våra gäster och vi fick vara med om en kväll som kan betyda mycket för oss i framtiden. Vi inom affärsområdet Flis och Industri har redan idéer för nästa gång vi berörs av DalaFrakts aktiviteter i logen, säger Peter Loman.

## Därför är Kopitar bra för DalaFrakt

DalaFrakt är en av flera företag som gjorde det möjligt för Mora IK att värva NHL-stjärnan Anze Kopitar.

– För oss kändes det naturligt att bidra till att klubben kunde värva en av världens bästa hockeyspelare. Det kommer i förlängningen att gynna även DalaFrakt, säger Håkan Carlsson, som är DalaFrakts verksamhetsansvarig i Mora.



DalaFrakt har i många år varit en av Mora IK:s sponsorer. Det har varit naturligt för företaget att stödja bygdens hockey stolthet.

Inför den här säsongen uppstod ett extra stort intresse för hockeyn. Det blev NHL-lockout och Mora IK fick plötsligt chansen att värva Anze Kopitar, från Los Angeles Kings, som anses vara en av de bästa spelarna i NHL.

För att det skulle vara möjligt att denne jätteprofil spelade i Mora IK gick flera företag ihop och gemensamt bidrog till örönmärkt ekono-

misk stöttning till "Kopitar-projektet". Tanken är att han ska spela i Mora så länge som NHL-lockouten pågår. DalaFrakt är en av dessa företag som gjorde det möjligt.

– För oss finns en långsiktig tanke bakom detta sponsorstöd. Om Mora har ett attraktivt hockeylag underlättar det för oss att bjuda in kunder och samarbetspartners till aktiviteter som är bra för våra affärsrelationer. Detta är viktigt i dagens affärsvärld. Därför känns det bra att vi kan erbjuda hockey i Mora med en världsspelare på isen, säger Håkan Carlsson.

Anze Kopitar är en världsspelare i Mora IK som stötts av DalaFrakt. Foto: Mora IK.se



# Bring Frigo uppskattar DalaFrakt

Fredagen den 30 november händer det. Efter drygt ett år av förberedelser invigs den nya tempererade terminalen i Borlänge som ska befästa samarbetet mellan DalaFrakt och Bring Frigo.

– Vi har länge haft en vilja att satsa på Dalarna. Därför är detta jätteintressant och spännande. Vi är väldigt glada över att ha fått en partner i DalaFrakt, säger Christer Råberg som är ansvarig för Bring Frigos verksamhet i Dalarna, Närke och Värmland.

Själva verksamheten handlar i huvudsak om att DalaFrakt ska sköta distributionen av livsmedel i Dalarna åt Bring Frigo. DalaFrakt ska även sköta fjärrtransporter

från Västerås och Kumla in till Dalarna

– Terminalen ligger i ett mycket bra läge och verksamheten har möjlighet att växa i framtiden, menar Christer Råberg som också är nöjd med hur samarbetet och planeringen har fungerat med DalaFrakt.

– Vi har byggt upp en bra relation med DalaFrakt som har både kunniga och tillmötesgående medarbetare. Det här kommer att bli



Christer Råberg i Bring Frigo ser med spänning fram emot det fortsatta samarbetet med DalaFrakt.

## Jämställt bland chaufförerna

Bigero i Mockfjärd är en av delägarna i DalaFrakt som satsar offensivt på både miljö och jämställdhetsarbete.

Det har bidragit till att DalaFrakt nominerat företaget till Stora Åkeripriset.

– Det var väldigt roligt, säger en något generad Lars-Göran Lindberg, som äger Bigero.

I dag har Bigero sex manliga och lika många kvinnliga chaufförer, och det har gett många goda resultat.

Läs mer om det på vår hemsida [www.dalafrakt.se](http://www.dalafrakt.se)

### Det händer i DalaFrakt:

#### 30 november

Invigning av nya terminalen i Borlänge

#### 1 december

Bolagsstämor

#### 13 december

Utbildning i ämnet regler för Kör- och vilotid. Plats Leksand.

**Boka!**  
15 december

#### 15 december

DalaFrakts julfest i Tegera Arena, läs mer på [www.dalafrakt.se](http://www.dalafrakt.se)

## "DELÄGAREN"

Grunden för DalaFrakts verksamhet ligger hos alla delägarna. Det är duktiga entreprenörer som dagligen gör mycket bra jobb i sina närområden. I det här nyhetsbrevet vill vi berätta om delägarnas företag, vardag och framtidsambitioner. Vi börjar med Ivan Sundgrens åkeri i Sandarne utanför Söderhamn.

# Engagemanget i DalaFrakt gör det enklare att driva vårt företag

I Sandarne utanför Söderhamn ligger Ivan Sundgrens Åkeri, som drivs av bröderna Lennart och Henrik Sundgren. Deras verksamhet finns alltså utanför Dalarna och långt från huvudkontoret i Leksand.

Men deras engagemang för DalaFrakt är stort och de tror stenhårt på en ljus framtid med många möjligheter för företaget.

– Tar vi rätt hand om möjligheterna kommer det att gå bra. DalaFrakt har fått en ny ledning med fräscha idéer och har samtidigt en kompetens att leda företaget på ett bra sätt, säger Lennart.

Det var vid årsskiftet 1959-60 som Ivan Sundgren grundade sitt åkeri. Han drev företaget till 1993 då sonen Kurt tog över. I dag är det tredje generationen med bröderna Lennart och Henrik Sundgren som sitter i ledningen. Under alla dessa

år har företaget haft en positiv utveckling och har i dag 17 anställda.

Tolv av dem arbetar med flistransporter. Ivan Sundgrens Åkeri har fem bilar för den uppgiften och transporterarna går i huvudsak från Ala sågverk till olika destinationer i regionen. Den verksamheten sker inom ramen för DalaFrakt. Företaget har också en verkstadsverksamhet.

År 2006 blev Ivan Sundgrens Åkeri delägare i DalaFrakt. Det var ett steg i utvecklingen som betydde mycket för deras företag.

– Den stora fördelen är att DalaFrakt sköter försäljning och marknadsföring av våra tjänster.

Det har bidragit till att det blivit mycket enklare att driva vårt företag. Vi behöver inte jaga kunder utan kan helt fokusera på att utföra uppdragen på bästa sätt.

Vad kan Ivan Sundgrens Åkeri tillföra DalaFrakt?

– Vår kompetens i den här delen av landet. Vi har trots allt funnits i 53 år och kan den här branschen. Dessutom har vi underbara medarbetare som alla automatiskt är goda ambassadörer för DalaFrakt.



Bröderna Lennart och Henrik Sundgren som är den tredje generationen som driver Ivan Sundgrens Åkeri.