

Svensk

ÅKERITIDNING

NR
2018
2



ÅKARHJÄLPEN
SAMLADE IN
över 100 000

Sid 20

MÄSSRAPPORT
LASTBILSMÄSSA

i Atlanta

Sid 32

FRAMGÅNGSRIK
RESULTATVÄNDNING

för Road Cargo

Sid 56

ÅKERIFÖRETAGARNA SOM GILLAR SNABBA PUCKAR

vi besöker BST i Södertälje

Sid 6

VÄRLDSUNIK
TESTKAMMARE

för fordon i Borås

Sid 14

BRANSCHFÖRBUND FÖRESLÅR
SLOPAD TIDSCRÄNS

för klampning

Sid 38

NYA
MOTORER

i Scantias city/lastbilar

Sid 58

ÅKERIFÖRETAGARE
RYTER TILL OM

winterväghållningen

Sid 65





BST

Personligt engagemang

Skapar långsiktiga affärsrelationer

Det privatägda bygg- och anläggningsäkeriet BST – Berges Schakt & Transport i Södertälje har genom personligt engagemang gentemot kunder, transportörer och övriga leverantörer – samt gentemot samhället i stort – skapat långsiktiga affärsrelationer och lönsam tillväxt. Omsättningen har ökat rejält – från 8 miljoner kronor 2005 till närmare 350 miljoner kronor 2017.

Text: Anders Karlsson | **Foto:** Ryne Quantz

Vår styrka
” ligger i resurser,
kompetens, erfarenhet
och en väl utvecklad
administration ...

FÖRETAGARFOKUS



enom personligt engagemang skapar vi långsiktiga relationer med våra kunder, säger Johan Berge, vd och huvudägare i BST. Vårt tankesätt har sedan starten alltid varit att se svårigheter som möjligheter och vår strävan är att hitta den mest effektiva och bästa lösningen för alla parter.

JOHAN BERGE STARTADE BOLAGET

som 23-åring som enskild firma 2001 då han köpte en entreprenadmaskin av sin farbror. Under de följande åren expanderade företaget och ombildades till aktiebolag 2005.

Johan Berge är fortfarande huvudägare och sedan några år tillbaka är även Mathias Volmefjord och Jonathan Berge delägare.

– Vår styrka ligger i resurser, kompetens, erfarenhet och en väl utvecklad administration där vi lägger stort fokus på uppföljning, avrapportering och utveckling, säger Mathias Volmefjord, ansvarig för marknads och försäljning i bolaget.

UTÖVER JOHAN ÄR ÄVEN HANS SYSKON

Jonathan, Susanne, Camilla och Jessica Berge, samt kusin Alexander Berge verksamma i BST.

Jonathan Berge är delägare och även ansvarig för ekonomin. Susanne Berge ansvarar för transportledning och Camilla Berge ansvarar för administration, miljö och kvalitet. Jessica Berge är webbansvarig och Alexander Berge är allt i allo.

Den framgångsrika tillväxten i BST har gjort att bolaget i dag förfogar över mer än 100 lastbilar och närmare 70



maskiner. Cirka 20 procent av lastbilsfloTTan och maskinparken ägs av BST och cirka 80 procent är fordon som ägs av åkerier och maskinentreprenörer som är leverantörer till BST. Fordonsparken består av boggi- och tridembilar – varav hälften har kärtra eller släp, kranbilar, tipptrailerkipage samt en bevattningsbil.

MASKINPARKEN BESTÅR AV HJULGRÄVARE,

bandgrävare och hjullastare. Storleken på maskinerna varierar mellan 1 och 45 ton.

– Vi utför alla former av jord- och bergschakter, inklusive lastningar och transporter till tippar och deponier, säger Jonathan Berge. Vi har nära samarbeten med krossar och deponier för att kunna erbjuda slagkraftiga och smidiga lösningar för alla projekt.

Mathias Volmefjord förklarar att BST även har specialiserat sig inom marksanering.

– Här besitter vi både kompetens och mångårig erfarenhet och har ett brett kontaktnät, säger han. Vi kan utföra en markundersökning och ge ett förslag på åtgärd. Vi har även här nära samarbete med flera mottagningsanläggningar som är godkända för mottagning av förorenade massor.

Johan Berge förklarar att bolagets kunder främst är bygg- och anläggningsföretag.

– Vi har valt att avstå från att utföra mark- och vägentreprenader i egen regi eftersom vi inte vill konkurrera med våra kunder, säger han.

ÄNDAMÅLSENLIG ANLÄGGNING

De ledande befattningshavarna i BST är ett väl sammansatt team. Det framgår tydligt när Svensk Åkeritidning är på reportagebesök i det moderna och fräscha kontoret i bolagets åkerianläggning på Morabergs industriområde i Södertälje.

– Vi har sedan 2010 haft vår verksamhet placerad i Moraberg, säger Susanne Berge, och det var med stor



FAKTA BST - BERGES SCHAKT & TRANSPORT

ÄGARE: Johan Berge,

Mathias Volmefjord, Jonathan Berge

OMSÄTTNING: (brutet räkenskapsår 170831)

349 miljoner kronor

VINSTMARGINAL: 3-5 procent

ANTAL ANSTÄLLDA: 38

ANTAL EGNA LASTBILAR: 17

ANTAL EGNA MASKINER: 10

ANTAL LASTBILAR SOM ÄGS AV

UNDERENTREPRENÖRER: 90

ANTAL MASKINER SOM ÄGS

AV UNDERENTREPRENÖRER: 50

FORETAGARFOKUS



Mathias Volmefjord



Susanne Berge



Johan Berge



Jonathan Berge



Hundene Leila



Camilla Berge



Bo Gaufrin



glädje vi sommaren 2016 flyttade in i våra nya lokaler på den här adressen. I anläggningen finns en service- och tvätthall som står till förfogande för både bolagets anställda och för bolagets underentreprenörer. Hallarna med service- och tvätthall, som ligger i anslutning till övriga kontorsbyggnaden, är rymliga med måtten 7 x 28 meter och tvätthallen är utrustad med en modern reningsanläggning som renar föroreningar och sällar bort smuts.

NÄR ETT ÅKERIFÖRETAG UPPLIVER en rejäl expansion under flera år, är det lätt att verksamheten rullar på i samma hjulspår som tidigare – både bokstavigt och bildligt talat. Ägarna och nyckelpersonerna i BST har dock valt att aktivt och kontinuerligt arbeta med affärsutveckling. Bland annat har Susanne Berge varit deltagare i affärsutvecklingskurser som Sveriges Åkeriföretag har arrangerat. Tack vare detta fick bolaget kontakt med affärskonsulten Bo Gauffin som är en rutinerad och erfaren kursledare som

Sveriges Åkeriföretag använder.
– Jag kom i kontakt med Bo Gauffin i samband med en kurs i Försäljning för transportledare som Sveriges Åkeriföretag arrangerade och som jag deltog i 2016, säger Susanne Berge. Jag fick förtroende för Bo – både som person och för hans kompetens och erfarenhet.

I SAMBAND MED ETT LEDNINGSGRUPP-
SMÖTE i BST efter att Susanne hade slutfört sin kurs, berättade hon om sina intryck från konferensen och av Bo Gauffin. Johan Berge tog kontakt med Bo och sedan dess är Bo Gauffin med och kommer med råd och coachar ledningen i BST.

– Sedan ett antal år tillbaka samarbetar jag med Sveriges Åkeriföretag, genom att arrangera kurser i Försäljning för transportledare samt i Affärsmannaskap för säljare, säger Bo Gauffin. Jag arbetar även med att hjälpa företag att hitta nya affärsmöjligheter för att skapa tillväxt enligt en egen modell.

Konceptet som Bo Gauffin arbetar efter är upplagt som en workshop under en dag, där han tillsammans med företagets ledning går igenom ett antal punkter för att skapa en gemensam syn på företagets nuläge, i form av en så kallad SWOT-analys. Därefter går man vidare för att se vilka nya affärsmöjligheter som finns.

STYRKOR OCH SVAGHETER
En SWOT-analys är en metod som används för att identifiera företagets styrkor (Strengths), svagheter (Weaknesses), möjligheter (Opportunities) och hot (Threats).

Själva workshopen är utformad som ett kreativt arbetsmöte där Bo Gauffin först intervjuar var och en som ska dela och sedan arbetar vidare med hela gruppen.

– Resultatet brukar bli att man både hittar helt nya affärsmöjligheter, men även att man identifierar företagets styrkor, i form av utbud och tjänster, säger han. De ”svagheter” som framkommer av SWOT-analysen,

Expansion med bibehållen lönsamhet är naturligtvis alltid lockande.

kan man sedan arbeta särskilt med, för att eliminera och rent av vända till att bli företagets styrkor. Det som framkommer som "möjligheter" ska man givetvis ta hand om och utveckla vidare. Här finns ofta de helt nya affärs-möjligheterna! Detta har resulterat i att vi valt ut ett antal fokusområden, som vi arbetar vidare med och följer upp, genom månatliga möten.

NÅR SVENSK ÅKERITIDNING är på rapportagesök hos BST i Södertälje framgår det med all önskvärd tydlighet att ledningen i bolaget är helnöjd med att de nu arbetar med affärsutveckling på ett mer aktivt och strukturerat sätt.

– I ett entreprenörsdrivet bolag som BST finns det en risk att verksamheten rullar på i gamla hjulspår, säger Johan Berge. Genom att vi anlitar Bo Gauffin som ser på vår verksamhet med andra ögon och med delvis annan erfarenhet, får vi hjälp med att välja vilka verksamhetsdelar vi ska utveckla – och ibland också vilka delar vi ska dra ner på eller avveckla.

Susanne Berge förklarar att ledningen under sin workshop och sina möten med Bo Gauffin bland annat har gjort en genomgång av företagets befintliga kundbas.

– Här diskuterade vi hur befintliga kunder bearbetas samt hur vi ska knyta kontakt med nya kunder, säger hon. Vi ringade även in företagets nyckelkunder. Efter genomförd workshop gjorde

vi en kort sammanställning av vad som framkommit under denna workshop samt redogjorde för våra tankar och reflektioner kring resultatet.

Susanne ser en klar fördel i att Bo Gauffin har erfarenhet från ledande befattningar inom andra branscher av näringslivet.

– Det har medfört att han ser på åkeribranschen ur ett annat perspektiv, vilket är mycket värdefullt för oss.

Innan Bo Gauffin blev affärskonsult var han under 25 års tid verksam i ledande befattningar inom näringslivet och huvudsakligen från multinationella bolag såsom Philips, Digital, Frontec, Scribona och Toshiba.

Hela ledningen ser positivt på att affärsutveckling genom Bo Gauffin på det här sättet är en ständigt levande fråga i bolaget.

– Vi är som bekant verksamma i en region av Sverige där det sker en hel del infrastruktursatsningar och där byggandet håller en hög nivå, säger Johan Berge. Och sedan starten av bolaget har vi ökat omsättningen varje år och även lyckats redovisa en god resultatutveckling. Vi har dessutom ökat omsättningen även de år då det varit tillfälliga svackor i konjunkturen.

TACK VARE DET KONTINUERLIGA arbetet med affärsutveckling har ledningsgruppen i BST kommit till en insikt inför framtiden.

– Expansion med bibehållen lönsamhet är naturligtvis alltid lockande, säger Johan Berge. Trots det konstaterar vi nu att vi istället för ökad omsättning ska fokusera på att vässa våra mjuka värden ytterligare, istället för att rika in oss på ytterligare expansion. Därmed blir vi ännu bättre på marknaden gentemot kunder, transportörer och övriga leverantörer. 🍌



SAMHÄLLENGAGEMANG

HELA LEDNINGEN I BST har en kristen tro och de har ett engagemang i pingststrelsen

– Vi har kristna grundvärderingar och vi har även ett engagemang i att bidra med stöd i vissa sammanhang, säger Camilla Berge. BST är bland annat huvudsponsor i hockeyklubben SSK i Södertälje och officiell huvudsponsor till ungdomsverksamheten i basketklubben SBBK i Södertälje.

Flera av de ledande befattningstjänarna och några av övriga medarbetare och medleverantörer till BST spelar dessutom regelbundet ishockey på motionsnivå. Varje vecka har de en av SSK:s ishallar till förfogande några timmar där de spelar och umgås.

På kontoret finns vissa tecken som vittnar om BST:s kristna grundsyn och bolagets engagemang inom idrotten. Där finns bland annat ishockeypuckar med bibelord - och på företagets hemsida presenteras varje vecka ett ordspråk från Den Heliga Skriften.

BST har även erhållit utmärkelse för sitt framgångsrika entreprenörskap i november 2016 utsågs Johan tillsammans med övriga medarbetare i BST till Årets Företagare i Södertälje/Nykvarn. Ett pris som delas ut av näringslivsorganisationen Företagarna

– Utmärkelsen var fanstasiskt rolig och den har gett oss vil-

jan och kamparglöd den att fortsätta sikta högt och framåt med vår verksamhet, säger Johan Berge.

