

Jens ser ljusst på framtiden

Jens Hägglund startade sitt åkeri 1998. Efter flera års hårt arbete, stora investeringar i maskinparken och hög servicegrad kan han idag anställa sin första medarbetare.

– Det handlar om att förverkliga några av de idéer man har och sedan satsa stenhårt på det man tror på.

Jens Hägglund utanför Sandviken började köra grävmaskin på 80-talet. 1991 anställdes han som förare. 1998 köpte han ett äldre fordon och satsade på ett eget företag.

– Jag köpte över fordonet med plogkontrakt i augusti 1998. Det var många belackare som tvivlade. Sedan kom snöövädret till Gästrikland, skrattar Jens som fick visa vad han dög till. Efter ett par år kunde han köpa sitt första helt nya fordon. Sedan har det rullat på.

Bredd nyckeln till framgång

Redan tidigt insåg Jens att genom att satsa på bredd kunde fler uppdrag göras för samma kund. Idag kan åkeriet lägga asfalt, ploga, salta samt köra containers, grus och maskiner. Med en kran på flaket, inkluderat såväl personkorg, timmergrip som gripskopa kan Jens utföra avancerade trädfällningar och grävarbeten. I företagets maskinpark ingår numera även två lastmaskiner, varav den ena fungerar som gårdstraktor för snöröjning för Sandvikenshus.

– När Skanska byggde riksväg 80 för tre år sedan, fick jag ett endagsuppdrag med grustransporter. Jag blev kvar i nästan ett halvår tack vare att jag kunde erbjuda många olika tjänster.

Skanska största kund

Samarbetet med Skanska Anläggning har sedan fördjupats och Jens utför mycket mark-

Jens Hägglunds åkeri i Sandviken är en av FraktCentralens hungriga medlemmar som växer av egen kraft.

och asfaltjobb för storföretaget.

– Skanska är min största kund och bättre samarbetspartner kan jag inte få. Jag trivs med alla i organisationen från verkmästare till fotfolk. Jag vet att de är nöjda med mitt arbete också. Det gäller att vara flexibel och gilla att lösa problem som uppstår. Det är så man växer som människa och yrkesman. Som diversebilsförare för Skanska är inte den ena dagen lik den andra. Det passar mig utmärkt. Jens verkar, med Sandviken som bas, framför allt inom Gästrikland, Hälsingland och Uppland.



” Det bästa är friheten att råda över sig själv

Beredd dygnet runt

Under vinterhalvåret har Jens kontrakt med Peab om vinterväghållningen. Från första oktober till femtonde maj ska Jens ställa upp 24 timmar om dygnet, sju dagar i veckan.

– Det är ett bra kontrakt, men slitsamt som ensamåkare i längden. Därför har jag nu köpt ytterligare en bil och kan anställa en person från och med i vår.

Vad är då det bästa med att vara egenföretagare i åkeribranschen?

– Det bästa är friheten att råda över sig själv.

Nöjd med FraktCentralen

J-O Hägglunds Åkeri är medlem i FraktCentralen.

– FraktCentralen har en oerhörd slagkraft med mycket resurser där stora uppdrag ofta spiller över på oss mindre åkare. Sedan står FraktCentralen bakom oss vad gäller försäkringar, certifieringar och liknande. Vi har också mycket att vinna på våra gemensamma upphandlingar. Det är bara positivt att tillhöra FraktCentralen.

Vi finns nära dig!

Företagsmotorgruppen,
Länsförsäkringar Gävleborg



Anders Jansson Karin Forsvall Anette Grelsson Jack Pedersen

När kollade du dina
fordonsförsäkringar senast?

Vi hjälper dig med företagets
motorförsäkringar!

Ring någon av oss!

026-14 75 00



FraktCentralens nya IP-telefonväxel ökar effektiviteten och minskar kostnaderna!

Modern teknik gör det möjligt att både bli effektivare, mer tillgänglig och dessutom få en ännu bättre arbetsmiljö, till en lägre kostnad! Dialect-KommunikationsTeknik AB erbjuder växellösningar från LG samt telefoni och bredband i samarbete med Tele2. Detta ger sammantaget en komplett kommunikationslösning baserat på kundens behov.

När FraktCentralen bildades för drygt två år sedan valde man Dialect-Kommunikations-teknikens erbjudande om leverans och installation av en helt ny och modern LG telefonväxel, för att täcka verksamhetens behov.

– Nu har vi IP-uppgraderat LG-växeln vilket gjort att telefonerna på kontoret i Sandviken, via bredband kunnat bli en del av Gävles växel. Antalet linjer har reducerats och båda kontoren nyttjar de gemensamma linjerna i Gävle-växeln. Direktnummer gör det lätt för kunder att nå rätt person snabbast möjligt, oavsett om den befinner sig i Sandviken eller i Gävle, säger kundansvarige Michael Nyström, på Dialect-KommunikationsTeknik.

Fördelarna är flera, dels effektiviseras såväl den interna som externa kommunikationen, men framför allt kan trafikledarcentralerna i Gävle och Sandviken ta ett gemensamt ansvar för att kvalitetssäkra trafikledningen. Med trådlösa headset förenklas även det dagliga arbetet avsevärt för alla telefonanvändare.



Man kan därmed lätt röra sig ända upp till ca 50 meter från telefonen, utan trasslande sladdar. Det räcker alltså med råge till både faxen och kaffeautomaten!

IP-Telefoni för professionellt bruk kräver noggranna förberedelser och Dialect KommunikationsTeknik utförde därför förstudie, installation, driftsättning och utbildning för FraktCentralen, samt ansvarade för kontakten med operatör.

För FraktCentralen var IP-telefoni ett mycket smidigt och kostnadseffektivt komplement, som gjort telefonlösningen flexibel, anpassningsbar, kostnadsbesparande och framförallt har den gett kunderna en ökad servicegrad.

LG's kombination av att kunna leverera systemlösningar baserat på traditionell telefoni och IP-telefoni gör oss till en unik leverantör inom telekom. Systemen är konstruerade för att kunna anpassas och växa med företagets behov och önskemål oavsett om det är 2 eller 600 användare. Datortelefoni, trådlös telefoni, samt IP-telefoni är några av komponenterna i alla LG's moderna växellösningar.



LG Telefoni

Dialect

KOMMUNIKATIONSTEKNIK AB

Tel: 026-64 77 80 • info@kommunikationsteknik.se • www.kommunikationsteknik.se