

# Olle - ny chef med branschen i blodet

Olle Andersson är, sedan i april, ny affärsområdeschef för enhet Anläggning inom FraktCentralen i Gestrikland AB.

- Vårt uppdrag är att optimera möjligheterna för våra delägare!

Egentligen är FraktCentralen en overhead som kostar. Samtidigt tyder allt på att det är värt det – FraktCentralen och lastbilscentraler i hela Sverige blir allt större och effektivare.

## Goda affärer ger tillväxt

Samordningsvinsterna med en lastbilscentral är betydande. De 91 delägarna i FraktCentralen skall fokusera på sin kärnverksamhet: att ha konkurrenskraftiga fordon och kompetenta medarbetare för att utföra transport- och anläggningstjänster i regionen.

- Det handlar om att skapa bra spiraler. Kan vi leverera bra avtal till våra delägare, växer deras marginaler vilket gör att investeringsmöjligheterna ökar och FraktCentralen kan därefter erbjuda ännu bättre och mer optima- la tjänster till våra kunder, och så vidare.

## Entreprenad – en röd tråd

För att leda affärsenhet Anläggning med en mycket bred och divergerande maskinpark krävs en person som är väl insatt i branschen. Den erfarenheten har Olle Andersson. Genom hans karriär har närheten till entreprenadbranschen i regionen varit den röda tråden. Efter inledande 20 år i byggbranschen har han, via Gestrike Återvinnare, de senaste sex åren verkat som vd för Sundgrens Åkeri i Forsbacka.

- Ja, nog kan jag säga att jag känner branschens och marknadens behov. Utmaningen är att jag nu arbetar i en betydligt större organisation där det händer mer och där kunderna är fler och större. Det känns mycket inspirerande.



Olle Andersson, ny chef för affärsenhet Anläggning sedan i våras, trivs med sin roll i företaget.

## Bred verksamhet

Sedan flera år tillbaka är branschen het – det är ingen som förnekar det. Expansionen märks i

” Utmaningen är att jag nu arbetar i en betydligt större organisation där det händer mer och där kunderna är fler och större. Det känns mycket inspirerande

hela anläggningsindustrin och det byggs såväl bostäder som infrastruktur i regionen.

- Att vara delaktig som stor aktör i denna utveckling är spännande. I mycket handlar

det just nu om att se till att vi kan sköta befintliga kunder och avtal på ett så tillfredställande sätt som möjligt.

FraktCentralen Anläggning utför jobb för alla de stora entreprenadföretagen. I samarbete med Maserfrakt, exempelvis, har lastbilscentralerna tillsammans uppdraget att försörja Skanska med alla deras anläggningstransporter i Dalarna och Gästrikland.

## FraktCentralens styrka

Du går från ett familjeföretag till en lastbilscentral, vad är den stora skillnaden?

## Fakta:

FraktCentralens Affärsenhet Anläggning har en bred maskinpark – ca 150 fordon - för att utföra flera typer av uppdrag, till exempel:

- Sandupptagning/sopning
- Sprängning
- Vinterunderhåll
- Schaktning
- Materialförsäljning av grus-, berg-, sand-, morän- och jordprodukter
- Anläggningstransporter
- Asfalttransporter
- Rivningar

- Istället för en ägarfamilj finns här 91 delägare ... det är stor skillnad. I ett familjeföretag är det korta beslutsvägar. FraktCentralen är, som sagt, beroende av våra delägares investeringar. Samtidigt är det FraktCentralens styrka – det finns en oerhörd drivkraft och entreprenörskap långt ut i organisationen.

Hur ser det ut för framtiden?

- Vi har en bra position, men priserna är oerhört pressade. I framtiden behöver vi se över formerna för prissättningen för att få en snabbare koppling till de allt hastigare kostnadsökningarna.

En sak till – vad gör du på fritiden?

- Kör motorcykel, naturligtvis. Ducati. Jag har två stycken.

## En kontakt räcker för kunden



Experter på kommunikation. Michael och Jeanette Nyström driver familjeföretaget Kommunikationsteknik AB.

Dialect-Kommunikationsteknik AB som numera är ett familjeföretag har i över 20 år levererat helhetslösningar till sina kunder.

- Vi tar hand om våra kunder även efter försäljning och installation, säger Michael Nyström.

Företaget har avtal med Fraktcentralen inom mobiltelefoni, fordonsprodukter samt telefonväxel.

Kommunikationsteknik AB, med 15 anställda, har med kvalitet, kunskap och service haft en stabil tillväxt de senaste åren. Som medlem i branschledjan Dialect ser företaget ljus på framtiden.

- Dialect är en offensiv och framåt kedja som hela tiden utvecklar kundvänliga tjänster och produkter. 24 timmars service för mobilkunder, där man alltid garanteras en utbytesenhet direkt, är en bra tjänst. Just nu arbetar vi upp en webbshop som skräddarsys för var och en av våra kunder, förklarar Jeanette Nyström.

Förutom Fraktcentralen är även bla. Korsnäs, Ovako och Stora Enso stora kunder.

Kommunikationsteknik AB verkar som helhetsleverantör - från behovsanalys, försäljning, installation, utbildning till eftervård - för:

- Mobiltelefoni
- Telefonväxlar samt central IP växelfunktion
- Datorer och trådlösa nätverk
- Kommunikationsradio
- Fordonsprodukter som bl. a. alkolås och körjournaler
- GPS/Navigation
- Peltor Headset (största leverantör i Sverige)
- Bil-, person- och transportlarm med webbtjänst
- Personsökare

**Dialect**<sup>®</sup>

KOMMUNIKATIONSTEKNIK AB

Tel: 026-64 77 80 • Kryddstigen 20  
www.kommunikationsteknik.se



## Mäkleri över hela Sverige



Fastighetsmäklare och Gävleprofilen Rolf E Ekström mäklar fastigheter över hela Sverige.

Jag erbjuder specialsydda och professionella mäklartjänster över hela Sverige. Mångårig erfarenhet garanterar ett brett nätverk, mycket god marknadskännedom och sekretess om så önskas.

Gävleprofilen Rolf Ekström, fastighetsmäklare och civilekonom, verkar idag i huvudsak som fastighetsmäklare för:

- Kommersiella fastigheter
- Villor
- Bostadsrätter
- Tomter
- Fritidshus
- Lantbruk

## Fastighetsmäklare Rolf E Ekström

Tel: 026-14 28 00  
Mobiltel: 070-669 38 63  
rolf.e.ekstrom@telia.com