

# Transport solutions

LOGISTIKNYHETER FRÅN DFDS TRANSPORT I SVERIGE



NUMMER 3 / 2003

## DFDS Transport ökar volymerna

Trots en vikande konjunktur i Tyskland och Frankrike fortsätter DFDS Transport att övertyga marknaden. Flera nya kunder har tillkommit de senaste månaderna.

Sidan 2

## Transportledarcentre ger bättre kvalitet

DFDS Transport är i full gång med att införa åtta lokala transportledarcentre. Omorganisationen skapar en total överblick över alla transporter. Därmed kan ledig kapacitet alltid utnyttjas fullt ut.

Sidan 3



## Fläkt Woods valde DFDS Transport

Fläkt Woods har flera fabriker, både i Sverige och i övriga Europa. Nu sköter DFDS Transport flödet mellan enheterna och transporterna till slutkunderna. Vi besökte fabriken i Jönköping där även DFDS Transport har egen personal på plats.

Sidorna 4 och 5



## Kompositmaterial ger plåten en match

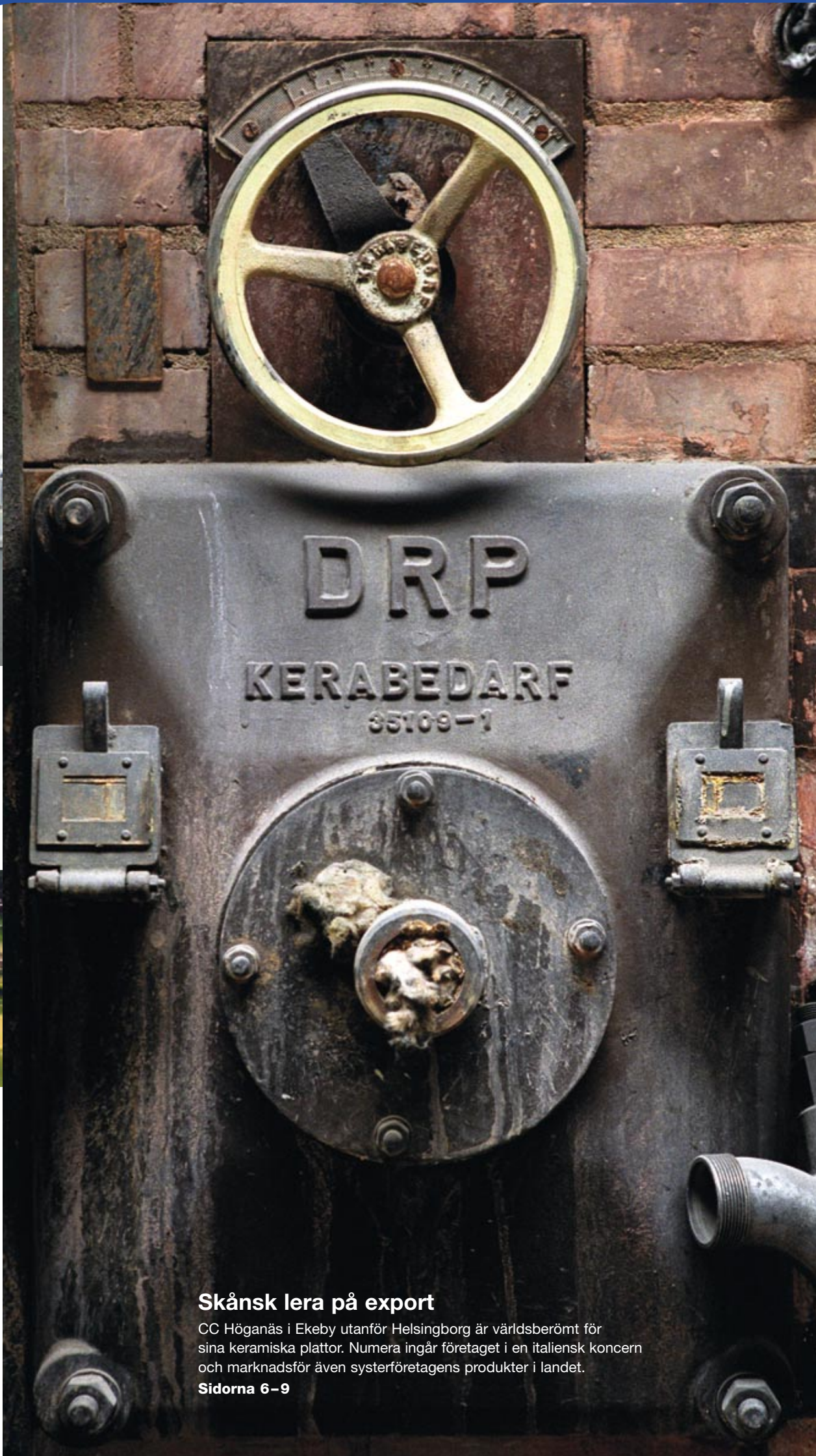
Polytec Composites i Ljungby är leverantör till världens ledande fordonstillverkare. Allt fler delar tillverkas av olika kompositmaterial som ger både lägre vikt och bättre ekonomi.

Sidorna 10 och 11

## Blickarna vänds mot Europa

Snabba och flexibla transporter till och från Frankrike och Benelux har länge varit en styrka hos DFDS Transport. Nu finns även en exprestjänst som lovar leveranser på 24 timmar till södra Sverige.

Sidorna 11 och 12



## Skånsk lera på export

CC Höganäs i Ekeby utanför Helsingborg är världsberömt för sina keramiska plattor. Numera ingår företaget i en italiensk koncern och marknadsför även systerföretagens produkter i landet.

Sidorna 6-9



# Nya uppdrag trots en vikande marknad

**DFDS Transport fortsätter sin expansion trots en allmänt svag konjunktur, både i Sverige och övriga Europa. Vårens säljkampanj gav bolaget flera nya uppdrag hos både nya och trofasta kunder.**

– Ju större vi blir, desto mer effektiva och flexibla blir vi, säger Henrik Holm, vd för DFDS Transport.

Expansionen för DFDS Transport fortsätter i samma takt som tidigare. Och med fler bilar i trafik växer också organisationens styrka. För bolagets kunder innebär det transporter med högre kvalitet och kortare ledtider.

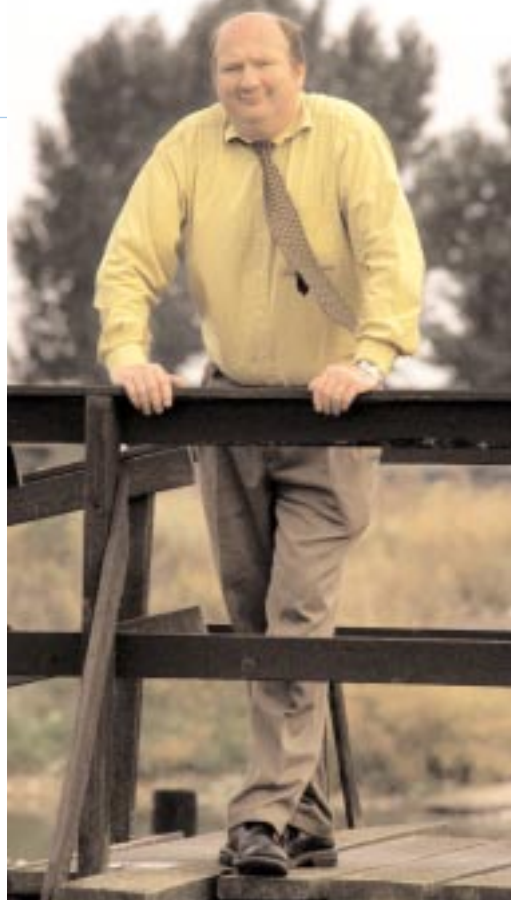
– Enligt statistik från SCB har vår andel av de totala gränsöverskridande transportererna med lastbil ökat med 3,9 procent. Ju tätare avgångar vi kan erbjuda, desto snabbare kommer godset fram, säger Henrik Holm.

Omsättningen det första halvåret blev nästan 1,9 miljarder kronor vilket är en ökning med 174 miljoner kronor jämfört med samma period 2002.

## Bättre IT-kommunikationer

DFDS Transport har under det senaste året lagt ned stor kraft för att utveckla de olika IT-system som koncernens bolag använder. Målsättningen har varit att kunna ge kunderna mervärde i hela transportkedjan, till exempel enklare bokningar eller mer automatiserade avräkningar och elektroniska faktureringar.

– Från den 1 juni har vi ett gemensamt



ekonomisystem, SAP, vilket innebär att administrationen mellan oss och våra kunder blir betydligt enklare. Den 1 december går inrikesverksamheten även över till det koncerngemensamma CargoLink. Det betyder att våra kunder kan boka allt gods hos samma kontaktperson, både inrikes och utrikes. På de mindre kontoren innebär det att vi får en bättre lokal förankring eftersom man där får en tätare kontakt med den lokala marknaden.

– Vi har också förbättrat hanteringen av den elektroniskt överförda informationen, EDI. Genom att ha ett gemensamt system för hela koncernen kan vi nu ge exakta besked om var godset befinner sig. Vi slipper konvertera informationen mellan olika system och kan ge exakt information baserad på den senaste kontrollpunkten, säger Henrik Holm.

## Kompensation för ökad miljöhänsyn

Från och med september förändrar DFDS Transport de nyckeltal som används för valuta-reglering och diselskattetillegg. Kraven från både kunder och myndigheter på en allt större miljöhänsyn har gjort att kostnaderna ökat kraftigt.

– Det handlar bland annat om kostnader för miljöcertifikat, säkerhetsrådgivning, vår miljöavdelning och olika typer av miljöavgifter. Dessutom sponsrar vi åkerier för extraordinära positiva miljöåtgärder, som till exempel inköp av nya dragbilar med betydligt lägre utsläppsvärden än äldre fordon, säger Henrik Holm.

Utbildning av personal, rikstäckande återvinningssystem av förpackningar, avgifter för förbrukade datorer, miljökoordinatorer, källsortering, miljö kalkyler till kunder, egna bedömningar av transportörer och miljövänlig tvätt av fordon är exempel på andra miljörelaterade kostnader. Den allt ökade hänsynen till miljön beräknas kosta DFDS Transport mer än 11 miljoner kronor under 2003.

## Tysk vägavgift senareläggs

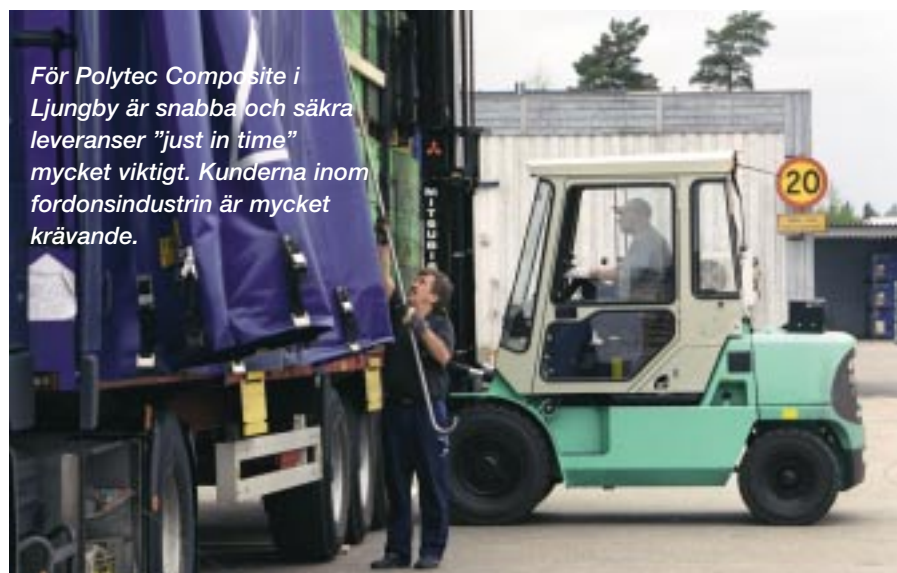
Den 1 september var från början starten för den nya tyska vägavgiften för lastbilar. Men myndigheterna har skjutit upp införandet till den 1 november.

– Det är naturligtvis glädjande för våra kunder som slipper den extra transportkostnaden i ytterligare två månader.

Transporterna till och från Sverige som påverkas av den tyska vägavgiften beräknas bli totalt 200 miljoner kronor dyrare. Ungefär 60 miljoner kronor per år belastar DFDS Transports kunder.

– Transportkostnaderna genom Tyskland beräknas öka med mellan 15 och 17 procent. Avgiften införs därför att de tyska myndigheterna vill minska antalet lastbilar på de tyska motorvägarna och i stället låta mer gods gå med järnväg. Nu kommer det inte att bli så. Det tyska järnvägsnätet saknar kapacitet för en sådan kraftig volymökning. Det har inte skett några investeringar i ny järnväg och infrastrukturen är helt enkelt för dålig. Man kan inte köra fler godståg än man gör idag.

– Storleken på avgiften är också för låg för att begränsa lastbilstrafiken eller öka användningen av alternativa transportmedel. Att få lastbilarna att använda andra vägar än motorvägarna är också dömt att misslyckas eftersom det i så fall skulle innebära längre transporttider. Och det finns det inga utrymmen för med dagens ”just in time”-transporter, avslutar Henrik Holm. ■



*För Polytec Composite i Ljungby är snabba och säkra leveranser "just in time" mycket viktigt. Kunderna inom fordonsindustrin är mycket krävande.*

## Nytt redaktionsråd tar vid

Transport solutions har fått ett nytt redaktionsråd. Björn Siloo, ansvarig utgivare, Stefan Svensson och Reidun Nyvoll, från DFDS Transport i Helsingborg, ska tillsammans med Henrik Holm, Lars Andréasson och Susanne Arnshed från Malmö axla ansvaret för tidningen.

# Transportledarcentrer ökar både kvalitet och kapacitet

**Åtta nya transportledarcentrer inrättas i landet. På sju orter är placeringen redan klar och två är redan i gång med verksamheten. DFDS Transport satsar på lokala enheter i stället för en central för att stärka den lokala närvaron på marknaden. Nyordningen gör att kapaciteten inom både inrikes- och utrikesverksamheterna samordnas, vilket bäddar för bättre service och kvalitet för DFDS Transports kunder.**

Helsingborg och Sölvesborg i Region 1 har redan skapat två centrala transportledarcentrer. Övriga orter som är på gång är Jönköping, Göteborg, Stockholm, Örebro och Västerås. Ytterligare en ort planeras i norra delen av landet, vilken har ännu inte bestämts.

– Vi ska fortsätta att vara starka lokalt. Därför väljer vi att etablera de nya transportledarcentrerna på två orter i varje region i stället för att skapa ett enda stort center. Platskontorens övriga ansvarsområden påverkas inte, kunderna bokar fortfarande sitt gods lokalt, säger Martin Sundsvold, produktionsdirektör för DFDS Transport.

## Helikoptersyn

Vid de nya transportledarcentrerna kan personalen ägna sig åt en enda uppgift, att hålla koll på var varje inrikesåkare och samtliga av DFDS Transports egna trailrar befinner sig.

– Vi talar om en ”helikoptersyn” för hela vår verksamhet. I dag har varje lokal transportledare kontroll över sina bilar och trailrar i närområdet, men när de lämnar det tappas helhetsbilden. Nu får vi i stället en total överblick och kan därmed på ett betydligt bättre sätt samordna transportererna inom landet, säger Brian Nielsen, stf affärsområdeschef för inrikes hos DFDS Transport.

Ett exempel: I stället för att låta två bilar till Stockholm lämna Malmö respektive Helsingborg halvutnyttjade, kan DFDS Transport med ett transportledarcenter i regionen se till att allt gods lastas optimalt på en bil. Därmed frigörs kapacitet som kan utnyttjas för andra trafiker.

– Transportledarcentrerna innebär också att vi kan ta ett större ansvar för våra transportörer. Tack vare helikoptersynen ser vi omedelbart om det finns ledig kapacitet någonstans och kan då styra nya uppdrag dit. Och i stället för att köpa extra kapacitet utanför vår egen sfär, kan vi utnyttja utrymmet hos våra kontrakterade transportörer eller egna trailrar, säger Brian Nielsen.

## Bättre service

Genom nyordningen får DFDS Transports kunder bättre service och högre kvalitet på de tjänster de köper. Dessutom ökar fyllnadsgraden i bilarna när kapaciteten kan utnyttjas fullt ut, vilket är positivt ur ett miljöperspektiv. Och på de trafiker där det råder obalans, det



*Brian Nielsen, stf affärsområdeschef för inrikesverksamheten, har med nya transportledarcentrer fått en ”helikoptersyn” över verksamheten.*

vill säga där flödet är större i den ena riktningen än i den andra, kan man göra riktade försäljningsinsatser för att skapa bättre balans vilket gynnar alla parter.

– Även om vi nu inrättar transportledarcentrer kommer fortfarande våra kunder att behålla sin kontakt med det lokala kontoret. Det är där man kan ge svar på alla frågor om godset. Och det är en service som blir ännu bättre från och med den 1 december när alla bolag och verksamheter i koncernen arbetar med CargoLink, säger Brian Nielsen.

Vid de åtta transportledarcentrerna ska ungefär 25 personer arbeta.

– Det är en löpande process, blir behovet större åtgärdar vi det. Det är viktigt att poängtera att kompetensen inom DFDS Transport ökar med lokala transportledarcentrer i varje region. Centrerna arbetar tillsammans och avlastar den övriga organisationen som kan lägga mer tid på att ge ännu bättre service åt våra kunder.

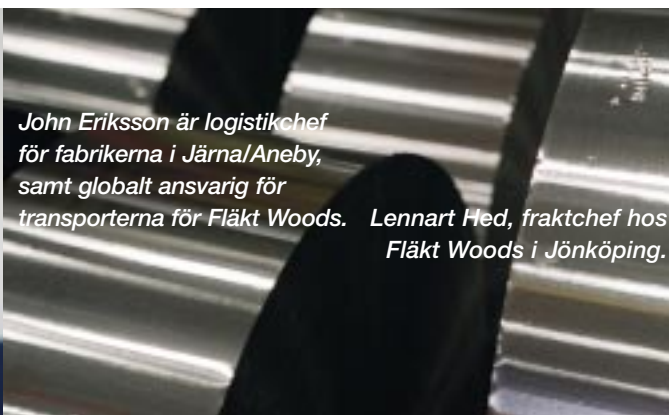
– Sedan vi skapade transportledarcentrerna i Helsingborg och Sölvesborg i maj har vi redan sett vilken avsevärd potential för förbättring av både vår servicegrad och kapacitet detta ger, säger Brian Nielsen.



# Försäljningen styr Fläkt Woods produktion



John Eriksson är logistikchef för fabrikerna i Järna/Aneby, samt globalt ansvarig för transportererna för Fläkt Woods.



Lennart Hed, fraktchef hos Fläkt Woods i Jönköping.



**Inomhusklimatet både på jobbet och där hemma blir allt viktigare för oss. Det får inte vara för varmt och inte för kallt. Och luften ska kännas fräsch att andas. Fläkt Woods AB är en av Europas ledande tillverkare av utrustning för luftbehandling och ventilation. Transport solutions gjorde ett besök vid den största enheten i Sverige – fabriken i Jönköping.**

Fläkt Woods bildades den 1 februari förra året genom en fusion mellan Fläkt och engelska Woods Air Movement. De två bolagen kompletterade varandra väl och ingår numera i Fläkt Woods Group som ägs av elva privata investerare med säte i Luxemburg.

Den svenska delen av verksamheten har anor långt tillbaka i tiden. Svenska Fläkt bildades redan 1918 i Jönköping och har haft flera tongivande ägare genom åren. AB Kreuger & Toll tog över bolaget 1927 och när kraschen kom 1932 tog ASEA vid. Bolaget börsnoterades 1960 och 1970 hade man drygt 4 000 anställda och omsatte 480 miljoner kronor. 1984 köpte ASEA ut bolaget från börsen för att 1988 sälja det till ABB.

– 1993 bildades ABB Fläkt genom en sammanslagning av Fläkt Klimatprodukter i Jönköping, Stratos Ventilation i Enköping, Fläkt Veloduct i Järna och Richard Pettersson Products i Aneby, säger John Eriksson, logistikchef hos Fläkt Woods.

I dag har Fläkt Woods AB 1 145 anställda och omsätter 1,6 miljarder kronor. Tillverkningen sker i Jönköping, Söderköping, Enköping och Järna. Det finns dessutom stora anläggningar i Frankrike. Hela Fläkt Woods Group har verksamhet i ett 30-tal länder, 3 500 anställda och omsätter 500 miljoner euro.

## Flera anläggningar

– Fabriken i Jönköping är ryggraden i den svenska verksamheten. Här sätts aggregaten samman. De är själva kärnan i en ventilationsanläggning, säger Lennart Hed, fraktchef hos Fläkt Woods i Jönköping.

I Jönköping tillverkas även det som syns i slutet av en ventilationsanläggning, de så kallade donen. Det kan till exempel vara de där runda gallerförsedda behållarna som bland annat finns i varuhus och kontor eller spjället i taket i ditt kontorsrum.

Ett aggregat är sammansatt av flera enheter. Kärnan är batteriet där man med hjälp av vatten som kylbärare kan reglera temperaturen. En fläkt skapar luftströmmar genom batteriet och luften passerar genom ett filter innan den förs vidare genom luftkanalerna. Motorerna som driver fläktarna kommer ofta från ABB precis som de mekaniska eller elektriska styr-enheterna.

Batterierna tillverkas i Söderköping, luftkanalerna i Järna och fläktarna i Åbo.

– Vi säljer både hela system och delar därav.

Det man ska komma ihåg är att flera av våra kunder är företag som konstruerar ventilationsanläggningar till fabriker, offentliga miljöer och flerfamiljshus. Vi levererar de ingående delarna, säger Lennart Hed, fraktchef hos Fläkt Woods.

Vid fabriken i Jönköping tillverkas fem olika typer av aggregat. Men varje enhet kan modifieras efter kundernas önskemål, vilket innebär att man i praktiken kan erbjuda mer än en miljon olika varianter.

– Vi har ett visst lager av komponenter på plats, men kraven ökar allt mer på ”just in time”-leveranser. Skalen av plåt tillverkas på plats vilket visat sig vara mest effektivt med tanke på alla de modeller vi erbjuder marknaden, säger Lennart Hed.

Sedan Fläkt Woods Group tog över verksamheten av företaget har utvecklingen mot att producera direkt mot kundorder påskyndats. Förändringen har pågått under en längre tid, men är nu helt genomförd.

– I stället för att först tillverka och sedan sälja våra produkter, styrs nu hela produktionen av de order vi får in. Det har gjort att vi skapat en mycket effektiv organisation och behovet av stora lagerytor har eliminerats. I gengäld krävs en flexibel logistikverksamhet, säger John Eriksson.

## Kontrakt med DFDS Transport

I början av året kom Fläkt Woods och DFDS Transport överens om ett komplett transport-







Vid fabriken i Jönköping sätts aggregaten samman. Skalet görs på plats. Fläktarna kommer från fabriken i Finland. Motorerna kommer från den förra ägaren ABB.

upplägg för alla sälkontor och fabriker inom Europa. Kontraktet beräknas vara värt drygt 100 miljoner kronor om året.

– Inom Fläkt Woods hade vi redan innan den här upphandlingen haft en hel del med DFDS Transport att göra, särskilt vad gäller exporten från våra svenska och finska fabriker. Det tidigare samarbetet gick mycket bra och det var delvis därför som vi vågade ta beslutet att lägga över samtliga transporter till DFDS Transport. En annan stor fördel är att de länder där vi har fabriker är DFDS Transports ”Home lands”, säger John Eriksson.

I avtalet med DFDS Transport gäller att alla europeiska landtransporter ska skötas av dem. Men man måste hålla överenskomna priser och ha minst samma servicegrad som den tidigare speditören.

#### DFDS Transport på plats

DFDS Transport har sin egen personal på plats vid anläggningen i Jönköping. Från ett tält på 3 000 kvadratmeter styrs flödet av

färdiga aggregat och don till olika destinationer i både Sverige och övriga Europa.

– Det här är vårt färdiglager. Aggregaten går direkt från monteringen ut till tältet och sedan är det DFDS Transports ansvar att de når våra kunder i rätt tid. Vid stora byggprojekt finns även krav på i vilken ordning och vid vilken tidpunkt enheterna i en sändning ska anlända. Hittills har det fungerat mycket bra, säger John Eriksson.

För att samordningen mellan fabrikerna i Sverige och Finland ska flyta smärtfritt har Fläkt Woods även inrättat en hub i Åbo.

– Från Åbo skickas fläktar till Jönköping. Till Åbo körs färdiga aggregat och don från Jönköping. I Sverige transporterar även DFDS Transport varje dag pressade plåt detaljer mellan Järna och Aneby, säger John Eriksson.

Tidigare fanns det även hubbar i Tyskland, men sedan januari används direktbilar i stället.

– Vi strävar efter så få omlastningar som möjligt. De elektroniska styrenheterna sitter monterade utanpå aggregaten och är känsliga

för stötar. Ju färre gånger vi hanterar våra produkter, desto bättre är det, säger John Eriksson.

#### Tar nya marknadsandelar

Fläkt Woods har känt av konjunkturnedgången, framför allt på den tyska marknaden. Men nedgången i Tyskland och Frankrike har inte varit lika kraftig för byggindustrin som för flera andra branscher.

I Sverige har marknaden däremot vikit ordentligt, men vissa enheter hos Fläkt Woods tar ändå nya marknadsandelar. Turning Torso i Malmö och Astrid Lindgrens barnsjukhus i Stockholm är två projekt där Fläkt Woods står för huvuddelen av ventilationsanläggningarna.

– Byggindustrin ligger sist i kedjan. Det tar tid att slutföra stora byggprojekt, så därför har inte nedgången varit lika kännbar för oss – ännu. Däremot finns det en mycket stor och växande eftermarknad. Och det räcker med att kraven på inomhusklimatet skärps för att marknaden ska ta rejäl fart, säger John Eriksson. ■





# Höganäs-plattorna har erövrat hela världen

**CC Höganäs Byggkeramik i Ekeby utanför Helsingborg är Sveriges enda tillverkare av keramiska plattor. Företaget grundades redan 1886 och är numera ledande i Norden. De allra flesta känner säkert till operahuset i Sydney och den vita plattan som gjorde CC Höganäs världskänt. I dag ägs bolaget av den italienska företagsgruppen Ricchetti och namnet Höganäs saknar sedan länge anknytning till staden i nordväst.**

Historien om CC Höganäs börjar redan 1881 när man började bryta kol i Skromberga intill Ekeby. Några år senare, 1886, bildades Skromberga Stenkols- och Lerindustriaktiebolag. 1887 och 1888 anlades de första fabriker för rör- och klinkertillverkning. Eftersom kolet som bröts tillsammans med leran hade ett lågt energivärde, användes det för att kunna bränna leran i de nya fabriker. 1904 köptes bolaget av Höganäs-Billesholms AB som flyttade all produktion till Höganäs. Det var inte förrän 1920 som man åter började med tillverkning i liten skala i Ekeby. Och det skulle dröja ända in på 1930-talet innan produktionen kom i gång på allvar. Men sedan gick expansionen snabbt och Skromberga-verken, som fabriken kallades i folkmun, blev på 1950-talet en av södra Sveriges största arbetsplatser med fler än 2 000 anställda.

På den tiden tillverkades betydligt fler produkter än dagens keramiska plattor, bland annat tegel, rör, handfat och så naturligtvis de saltglaserade produkterna som gjorde namnet Höganäs känt för den stora allmänheten.

– De keramiska plattorna blev redan på 1950-talet vår huvudprodukt. Höganäsbolaget ägde anläggningen i Ekeby fram till 1985. Då beslutade man, med den nye ägaren Ulf G

Lindén i spetsen, att man skulle koncentrera sig på sin kärnverksamhet, säger Mats Åhman, vd för CC Höganäs.

Det var inte bara den keramiska tillverkningen som såldes av 1985, även verksamheterna inom takpapp och färg fick nya ägare.

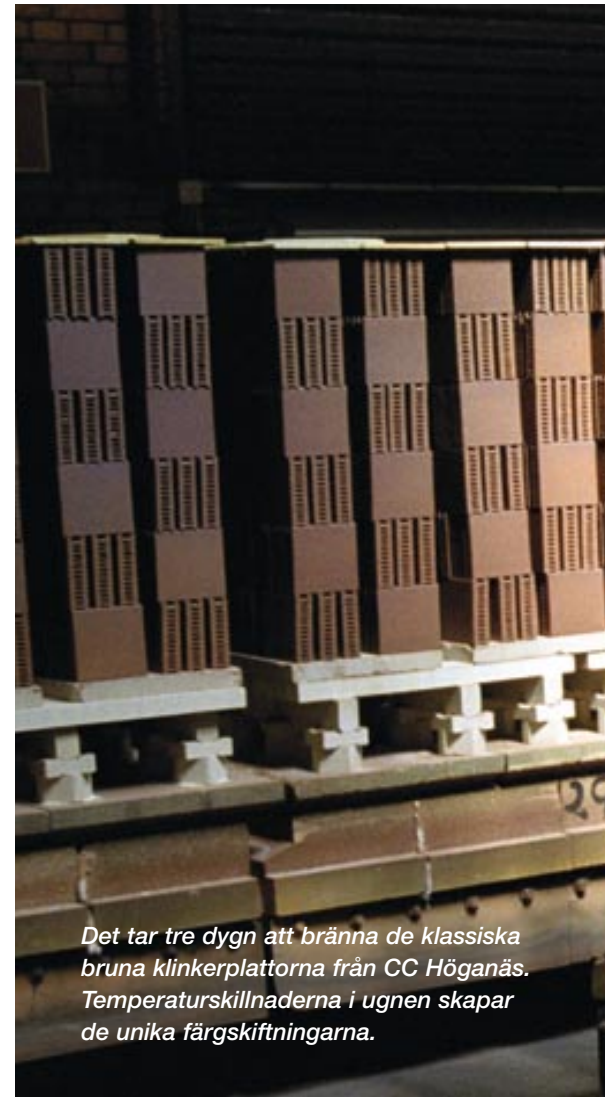
Den nye ägaren av CC Höganäs, finska Partek, behöll bolaget fram till 1990 då man ingick ett femårigt partnerskap med Proventus och bildade United Tiles. Avtalet innebar att vart och ett av de båda bolagen ägde 50 procent var av verksamheterna i Europa. Proventus hade av Tarkett förvärvat ett antal keramiska företag i Tyskland och Italien.

– 1995 köpte italienska Cisa Cerdisa verksamheten i United Tiles och bildade Ricchetti-gruppen. Koncernens aktie är noterad på Milanobörsen och företagsgruppen är numera Europas tredje största byggkeramiska koncern. Det innebär att vi utöver vår egen produktion här i Ekeby även har tillgång till produkter som tillverkas i Finland, Tyskland, Portugal och Italien. Dessutom har gruppen egna distribuerande marknadsbolag i Norge, Danmark, Spanien, Frankrike, Singapore och USA, säger Mats Åhman.

## Välkänt operahus bra referensobjekt

CC Höganäs marknadsför även systerbolagens produkter i Sverige. Ungefär 75 procent av den totala svenska försäljningen är keramiska produkter från gruppens företag.

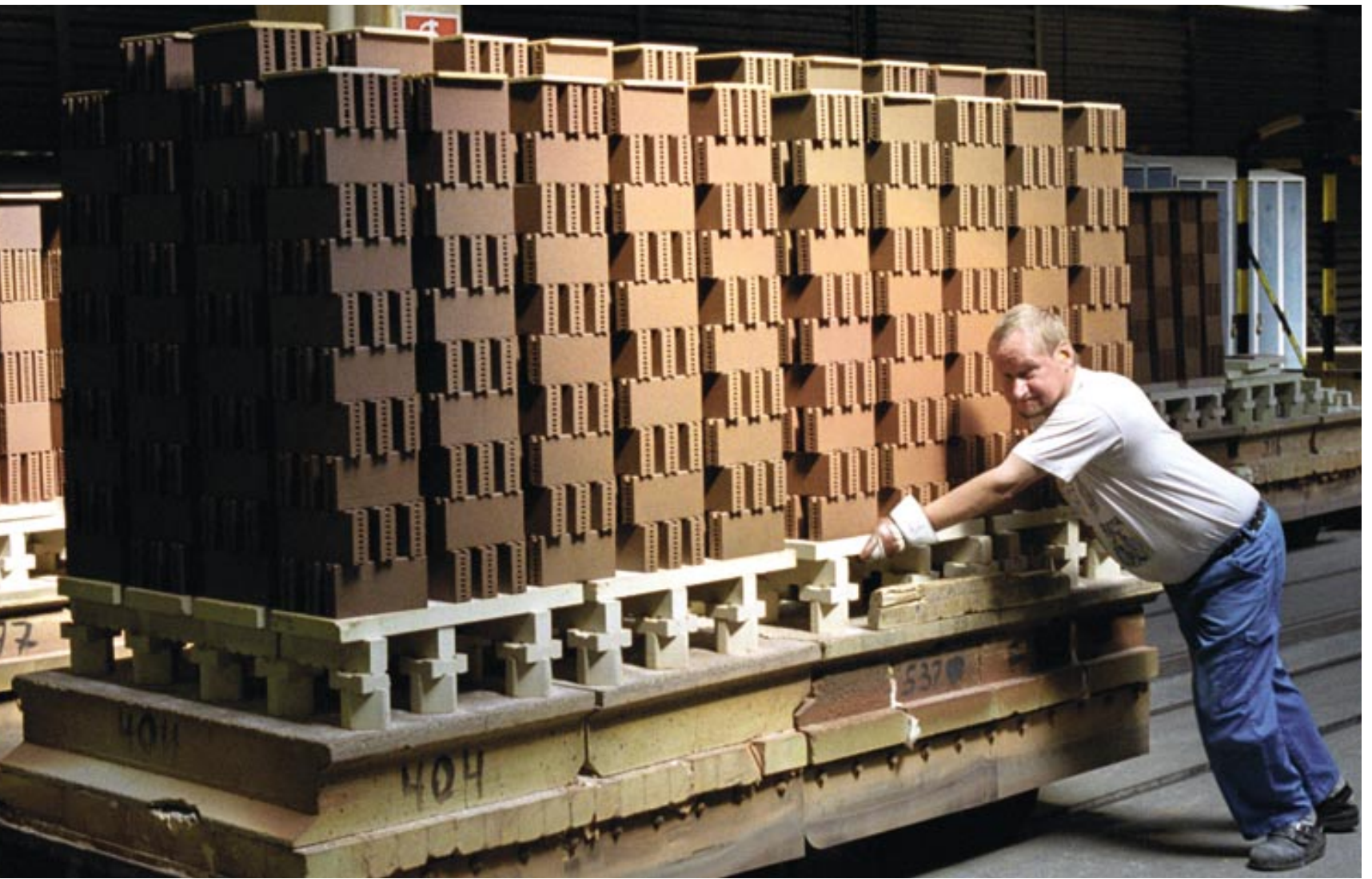
– Vårt bästa referensobjekt är naturligtvis operahuset i Sydney. De väldiga skaltaken är klädda med 15 000 kvadratmeter Höganäs-plattor. Mer än en miljon vita, glaserade klinkerplattor gick åt. Plattan tillverkas fortfarande här i Ekeby och var resultatet av ett långt samarbete med den danske arkitekten Jörn Utzon. Även i dag väljer många arkitekter med förkärlek den



*Det tar tre dygn att bränna de klassiska bruna klinkerplattorna från CC Höganäs. Temperaturskillnaderna i ugnen skapar de unika färgskiftningarna.*







*Mats Åhman, vd för CC Höganäs.*



*Mats Larsson, logistik- och produktionschef.*







Sydney-plattan används fortfarande.

här plattan när de formger nya byggnader. Från början fanns till exempel planer på att använda vår Sydney-platta när Dunkers kulturhus skulle uppföras i Helsingborg. Tyvärr valde man bort keramik på fasaderna av kostnadsskäl, säger Mats Åhman.

Leran som bryts i CC Höganäs egna täkter är av så kallad gulbrännande typ. Fyndigheterna beräknas räcka i minst 80 år framåt. Leran som bland annat används till Sydney-plattan och andra färgade plattor importerar.

– Jag tycker det är oerhört fascinerande att vi använder ett material som är minst 200 miljoner år gammalt. När vi bryter leran hittar vi ofta förkolnade trädstammar. Träden växte en gång söder om Gibraltar. Och vi hittar ibland dinosaurieavtryck i lerbrottet, säger Mats Åhman.

#### Stor marknad i 60- och 70-talens spår

De senaste 15 till 20 årens miljödebatt har banat väg för en ökad användning av keramiska plattor i både bostäder och offentliga miljöer. Förr användes nästan uteslutande PVC-baserade plastmattor men i dag används kakel och klinker vid de flesta nybyggen och renoveringar.

– Vi har en stor marknad att bearbeta. De flesta ägare till hus från 1960- och 70-talen har redan bytt eller är på väg att byta ut plasten mot keramiska plattor. De närmsta åren räknar man med att nästa boom kommer när alla flerfamiljshus från samma tid behöver helrenoveras. Trenden är positiv för oss, men Sverige är fortfarande ett u-land när det gäller användning av keramiska plattor. I Europa är marknaden och användningen betydligt större, säger Mats Åhman vars främsta mål är att CC Höganäs ska expandera och öka volymerna med god lönsamhet. Det finns möjligheter att öka kapaciteten vid fabriken i Ekeby.

– Även om den tyska marknaden gått ned kraftigt inom alla områden, håller den starka skandinaviska marknaden uppe gruppens volymer. CC Höganäs har sex egna butiker, ”Höganäs Kakelcenter”, i landet – tre i Stockholm, två i Göteborg och en i Malmö, säger Mats Åhman.

#### VARFÖR VÄLJER NI ATT HA EGNA BUTIKER?

– Vår huvudstrategi är att marknadsföra oss via våra ca 300 återförsäljare i landet. De kunder som väljer våra plattor behöver se hur de ser ut i verkligheten, känna på dem och få kvalificerade råd av fackmän. Få väljer kakel och klinker till exempelvis badrummet genom att bara titta i en katalog. I storstäderna skapas trender. Vi vill finnas på plats och fånga upp de smakriktningar som gäller för stunden. Dessutom vill vi också kunna påverka mark-

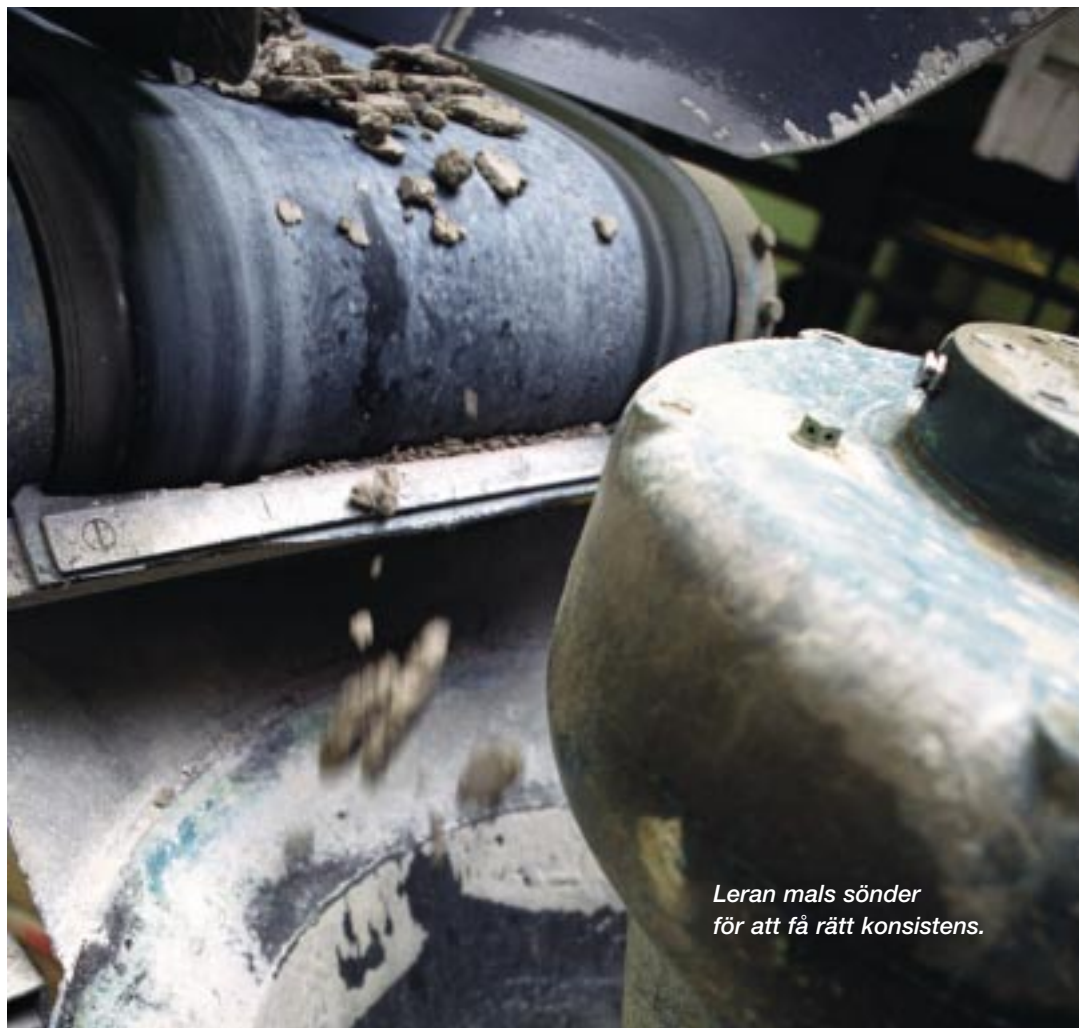


Det finns flera olika modeller av plattor. De här ska sitta vid kanten av en badbassäng.

naden att välja våra produkter. Vi utbildar våra återförsäljare i hur man använder våra produkter. Det är en viktig del i vår marknadsföring – våra kunder ska alltid få bra service. Därför har vi valt att inte sälja till de stora giganterna som Bauhaus och K-Rauta som själva importerar byggkeramik. I stället väljer vi fackhandeln med kedjor som Beijer, Woody och Färgtema, säger Mats Åhman.

I dag omsätter CC Höganäs 360 miljoner kronor och har drygt 200 anställda. Av dem arbetar 70 med tillverkningen, 25 sköter lager och distribution och 9 tjänstemän har hand om inköp. Övriga arbetar på marknadsavdelningen och i de egna butikerna samt med teknisk service och administration.

Man befinner sig på en tuff marknad där det hela tiden gäller att kombinera kvalitet med ett brett utbud. Närmare 100 företag importerar i större eller mindre grad byggkeramik till Sverige. Och i till exempel Italien och Spanien finns det tillsammans ungefär 800 tillverkare som gärna levererar till Sverige.



Leran mals sönder för att få rätt konsistens.

#### Styckegodset får allt större betydelse

CC Höganäs har valt DFDS Transport för importen från Finland, Tyskland, Danmark och Frankrike. Dessutom tar de även hand om allt styckegods till återförsäljarna.

I Ekeby finns även det centrala lagret som betjänar den svenska marknaden. Varje säsong bestäms vilket sortiment som ska marknadsföras. Sedan gäller det för CC Höganäs att beräkna efterfrågan på varje produkt. Hela sortimentet måste alltid finnas på lager för att snabbt kunna skickas ut till kunderna.

Ungefär 200 bokningar tas emot varje dag.

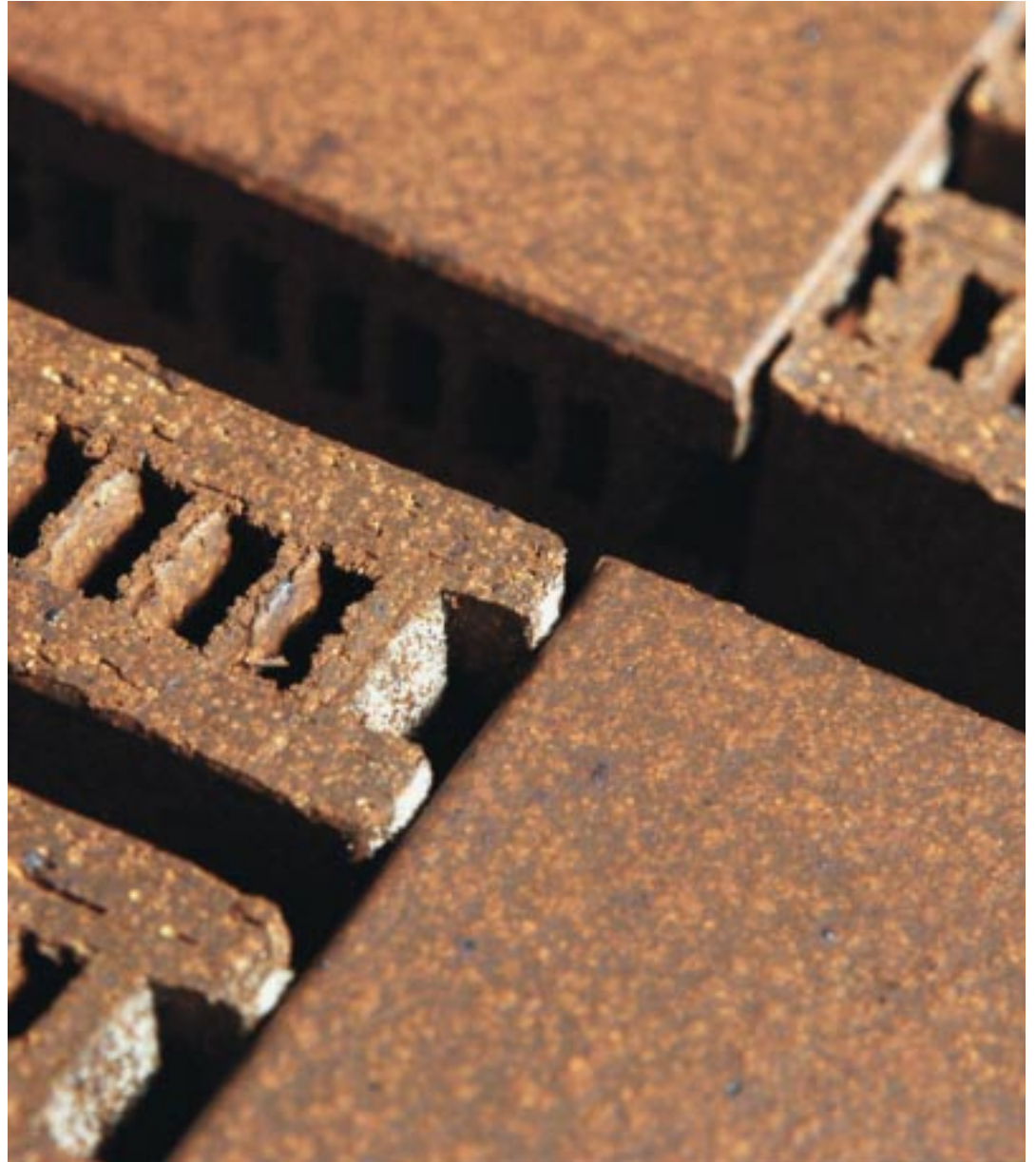
– Samarbetet på styckegods med DFDS Transport är ganska nytt. Hittills är vi mer än nöjda med dem. De håller leveranstiderna vilket är mycket viktigt för oss. De klarar att leverera över natten och på de dagar vi önskar. Vi fokuserar allt mer på kvaliteten för de transporttjänster vi köper. Våra återförsäljare är beroende av snabba och säkra leveranser, även av mindre partier.

– Utvecklingen går från stora partier till allt mindre. Styckegodset har fått en större betydelse i vårt transportflöde. DFDS Transport har visat ett stort engagemang och en vilja att skapa en effektiv logistik för oss, säger Mats Larsson, logistikchef.

Men CC Höganäs samarbetar inte bara med DFDS Transport, utan man anlitar även andra transportörer för flera fasta transporter till exempelvis butikerna i Stockholm samt till olika byggprojekt runt om i landet.

– Mindre transportörer har svårt att lösa hanteringen av styckegods rent logistiskt. Det är vår erfarenhet. Däremot kan de vara ett bra alternativ när det gäller ständigt återkommande turer. Vi har plockat ihop ett paket som passar oss och våra transportbehov, säger Mats Larsson. ■





## Varje platta synas för hand

**När man kommer in i CC Höganäs fabrik, känns det nästan som om tiden stått stilla sedan 1930-talet. Men ytan bedrar även om ugnarna är desamma som för drygt 70 år sedan.**

Tillverkningen har rationaliserats och i dag arbetar 70 personer i fabriken jämfört med uppemot 2 000 när företaget var som störst. Men trots maskinernas intåg synas fortfarande varje färdig platta för hand. Allt för att kvaliteten ska vara den allra bästa.

Varje år producerar fabriken 380 000 kvadratmeter keramiska kakelplattor. Samtidigt importerar ungefär 1,7 miljoner kvadratmeter från systerbolagen i Europa.

– Våra produkter har en mycket lång livscykel. Vi snarare tillför produkter än tar bort några, säger produktionschefen Mats Larsson.

Vagnarna lastade med obrända plattor åker in genom den ena änden av en ugn och några dagar senare kommer de fram ur den andra änden. Processen pågår dygnet runt och nästan

året om. De två ugnarna svalnar bara en kort tid under industrisemestern då man sköter underhåll och service.

### **Liten fabrik med internationella mått**

Det sätt som den klassiska Höganäs-klinkern bränns på gör att varje platta får en unik färg. Färgspelet som Höganäs rustika plattor visar är just kännetecknet för äkta Höganäs.

Många har försökt kopiera men ingen har lyckats nå den genuina känslan och kvaliteten.

– Vår fabrik är liten med internationella mått. Man kan jämföra våra knappt 380 000 producerade kvadratmeter med de största tillverkarna i Italien som hinner med 10 miljoner kvadratmeter. Men våra plattor bränns under tre till fyra dagar, i Italien går det på 20 minuter. I gengäld producerar vi plattor med mycket hög kvalitet, och mer än hälften av vår produktion går på export till länder som Portugal, Saudiarabien, Ukraina, Kroatien, Frankrike, Holland, Iran och Hongkong – och så till de nordiska länderna förstås, säger Mats Larsson.

Leran i Ekeby bryts på sommaren. Sedan får den ligga ute och vittra på ett fält under tre år innan den mals sönder och blandas till rätt konsistens. Genom att tillsätta bortsorterade och krossade plattor från den egna tillverkningen kan man skapa olika strukturer.

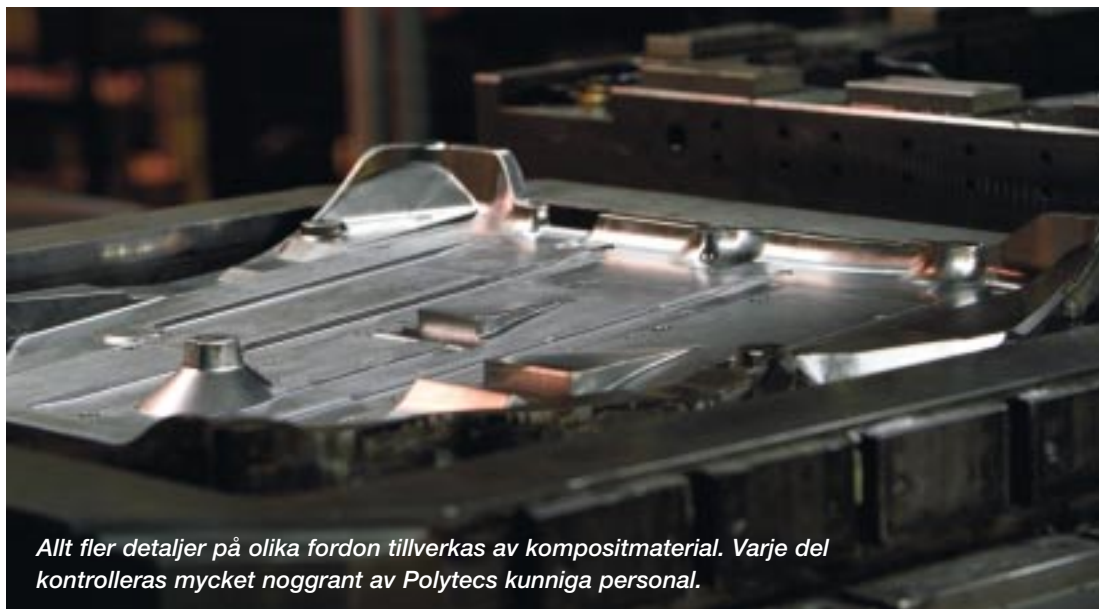
– Flera av våra produkter är baserade just på att vi tillsätter krossade kasserade plattor till lerblandningen, säger Mats Larsson – en återvinning som stämmer väl med vår miljöpolicy.



# Kompositmaterial ersätter plåten



Stefan Braunias, ansvarig för inköp och logistik.



Allt fler detaljer på olika fordon tillverkas av kompositmaterial. Varje del kontrolleras mycket noggrant av Polytecs kunniga personal.

**Polytec Composites Sweden AB i Ljungby har anor från 1950-talet. Under 60-, 70- och 80-talen tillverkades bland annat bandvagnar åt försvaret. I dag ingår företaget i en österrikisk koncern och levererar nästan uteslutande komponenter till fordonsindustrin.**

Vid anläggningen i Ljungby tillverkas komponenter av olika kompositmaterial och termoplaster – SMC, GMT och LFT. Det kan till exempel vara delar till lastbilshytter som kylargrillar eller motordelar.

Kompositmaterialen gör det möjligt att tillverka lätta men mycket hållfasta komponenter. Fördelen med till exempel SMC är bland annat möjligheterna till en mer avancerad design än vad som är möjligt med plåt eller aluminium. Dessutom är det kostnadseffektivt eftersom verktygskostnaden är avsevärt lägre än för motsvarande plåtkomponenter. Därför väljer framför allt fordonsindustrin att göra allt fler komponenter av SMC, GMT och LFT för att få en lägre totalkostnad och en lägre vikt på de färdiga fordonen. Lägre vikt innebär bland annat flera fördelar, t ex lägre bränsleförbrukning.

## Kända kunder

Polytecs kundlista är imponerande – Scania, Volvo Trucks och Daimler Chrysler är några av huvudkunderna för Polytec Composites i Ljungby. Men nästan alla biltillverkare i världen är representerade bland kunderna till företagen i koncernen, till och med Rolls Royce.

– Mer än 95 procent av vår tillverkning går till fordonstillverkare, säger Stefan Braunias, ansvarig för inköp och logistik hos Polytec Composites Sweden.

Moderbolaget Polytec Group har en årlig omsättning på 260 miljoner euro och drygt 2 000 anställda. Fabriken i Ljungby som ingår i divisionen Composite övertog man i början av år 2000 från Lear Corporation.

– Förutom i Sverige har vi tillverkning i Tyskland, Italien, Belgien, Storbritannien, Kanada och USA. De italienska enheterna ingick i den företagsgrupp som Polytec övertog



från Lear Corporation. Vi tillverkar ungefär samma produkter.

Tillverkningen av komponenter av SMC har ökat kraftigt de senaste åren. Allt fler produkter görs av SMC – karosseridelar, motordelar, ventil-kåpor och oljesumpar.

– Kompositprodukter rostar inte. Utvecklingen går mot att allt fler delar tillverkas av kompositmaterial. Vi har en omfattande produktutveckling och förbättrar ständigt egenskaperna på våra komponenter.

Omsättningen på SMC-komponenter ökar med ungefär 20 procent under det här året och den totala omsättningen för Ljungbyenheten beräknas bli 250 till 270 miljoner kronor. Ungefär 250 personer arbetar här fördelat på två skift.

– Vi är ofta med redan från start i olika projekt, vilket gör att vi snabbt kan påbörja tillverkningen av en komponent. De flesta

serierna bygger på långa leveransavtal under tre till fem år, men vi kan ta fram delar med betydligt kortare livscykel, säger Stefan Braunias.

## ”Just in time”

Inom fordonsindustrin gäller ”just in time”. Det betyder att Scania som tillverkar 193 lastbilar om dagen också ska ha 193 kylargrillar per dag.

– Men transportkedjan är betydligt mer komplicerad. Kylargrillarna som tillverkas här skickar vi till Belgien med DFDS Transport för lackering innan de åter transporteras till Scantias fabrik i Södertälje. Lackeringsprocessen är komplicerad och det gäller att färgmatchningen är 100 procent när komponenterna når sammansättningsfabriken.

De två fasta bilarna till Belgien är ett av flera uppdrag som DFDS Transport har för Polytec Composites. Man har till exempel



även en direktbil till Daimler Chryslers fabrik i Würth i Tyskland.

– De här transporterna kräver en transportör med stor flexibilitet och hög servicenivå. Tidsschemat är pressat precis som priserna. Vi deltar även i ett projekt med Audi där kraven på service är höga.

– Vi är mycket nöjda med DFDS Transport. De har en hög servicegrad och ställer upp när det behövs. Förra hösten fick vi ett tillfälligt leveransproblem men tack vare deras flexibilitet klarade vi leveranserna inom utsatt tid.

– Av våra kunder är Scania den med störst krav. Vi har lyckats uppfylla deras önsknings och har en lång relation med dem. I sju, åtta år har vi levererat kylgrillar och hyttkomponenter till dem, säger Stefan Braunias.

#### Flera ägare

Polytec Composites Sweden har haft flera ägare genom åren. Den österrikiska koncernen är den sjunde i ordningen. Tidigare ägare är bland andra dåvarande Trelleborgs Plast och Lear Corporation.

Det finns en lång tradition inom företaget. Även om ägarna varit många har Polytec Composites inriktning hela tiden varit fast. Ljungby är en bra ort för ett företag av den här storleken. Här finns flera andra kända företag representerade – Kalmar, Electrolux och Strålfors för att nämna några. Det innebär att det dels finns kompetent personal och dels en livskraft i själva kommunen. Läget nära E4:an är också bra sett ur ett logistiskt perspektiv.

– Vi har en låg personalomsättning trots att flera av våra medarbetare pendlar upp till tio mil, säger Stefan Braunias. Han är själv österrikare och flyttade till Sverige tillsammans med sin svenska hustru.

– För att få ett nytt jobb i Sverige kontaktade jag helt enkelt de österrikiska företag som driver verksamhet här i landet. Det blev Polytec Composites och jag trivs mycket bra med dem. Kommunikationen mellan oss i Ljungby och moderbolaget blir så mycket enklare när man talar samma språk.



# Styrkan är täta avgångar mellan Sverige och Benelux

**Transporterna till och från Benelux och Frankrike leds centralt från DFDS Transports kontor i Helsingborg. Varje vecka dirigeras ca 320 lastbilar till olika destinationer i Holland, Belgien och Frankrike och lika stort antal tillbaka igen. Kunderna är många och både stora och små företag i olika branscher förekommer.**

– Det är mycket viktigt, för att vi ska kunna hålla en jämn och hög kvalitet på våra transporttjänster, att vi hela tiden vet var varje trailer befinner sig. Från vårt kontor här på Åttekulla sköts all dirigering och kontakt med chaufförer både i Sverige och utomlands, säger Ingemar Johansson, affärsområdeschef för Benelux och Frankrike. Tillsammans med Jesper Hansen, stf affärsområdeschef för Benelux och Frankrike, leder han verksamheten som totalt sysselsätter 40 medarbetare i Helsingborg.



*Ingemar Johansson, affärsområdeschef för Benelux och Frankrike.*



*Jesper Hansen, stf affärsområdeschef för Benelux och Frankrike.*

– Vi måste alltid vara tillgängliga för våra kunder. Den centrala dirigeringen ska alltid finnas på plats och kunna ge information om var godset befinner sig och när det ska vara framme, säger Jesper Hansen.

Affärsområdena Benelux och Frankrike omsätter ca 400 MSEK per år. Varje vecka går ca 120 bilar till Holland, 90 till Belgien och 110 till Frankrike och lika många i andra riktningen. Kraven på den som sköter bildirigeringen är stora och man jobbar under ständig tidspress och med stort ekonomiskt ansvar. Man har också stort ansvar gentemot såväl kunder som marknadskontor och övriga medarbetare inom DFDS Transport ska känna att man har stöd från dirigeringen i Helsingborg.

#### Marknadens förtroende

– Det gäller för oss att visa våra kunder att vi har den bästa organisationen på marknaden med stor flexibilitet och lyhördhet för kundernas krav. Detta är en förutsättning för att vi ska kunna motivera och försvara vår prisnivå, säger Ingemar Johansson. För både Ingemar och Jesper är fortsatt expansion viktig.

– Att ta nya marknadsandelar ligger i vårt jobb som affärsområdesansvariga och tack vare att vi har duktiga medarbetare, som förstår och kan utföra och producera transporttjänster både på ett för oss och för våra kunder ekonomiskt fördelaktigt sätt, vinner vi marknadens förtroende. Att vi går åt rätt håll visar inte minst de senaste årens volymökningar, säger Jesper Hansen.

– Vi är ett stort företag med stor kapacitet och detta måste utnyttjas. Vi vill samtidigt uppfattas som lättillgängliga även på de lokala marknaderna. Det ska alltid vara lätt att få tag i oss och få information om godset och vi får inte uppfattas som en leverantör på

#### Egna systerbolag

En av DFDS Transports största konkurrensfördelar i beneluxtrafiken är att man finns representerade med egna systerföretag i alla tre länderna Belgien, Holland och Frankrike. Vi är dessutom uppkopplade i ett gemensamt datanät, Cargolink, vilket innebär att man snabbt kan gå in från båda sidor och hämta den information om såväl sändningar som trailers, som man behöver. Det innebär också att vi kan utföra uppdrag ute i Europa och ta ansvaret för transporterna såväl till och från Sverige som mellan övriga länder i Europa, så kallat cross-trade.

De allra flesta av våra svenska kunder bokar sina transporter direkt till ett lokalt DFDS Transport marknadskontor.

– En kontakt som är mycket viktig för företaget, säger Ingemar Johansson.

*Fortsättning på nästa sida*



Fortsättning från föregående sida

distans, utan kombinationen lokal förankring genom marknadskontor och stor kapacitet är väldigt effektiv, säger Ingemar Johansson.

**Hög turtäthet**

– En annan del av DFDS Transports styrka ligger i hög avgångsfrekvens och det avgår många bilar till och från Benelux och Frankrike varje dag. Ett stort problem för alla internationella trafiker är obalans i godsflödena. Storstadsområdena tar emot mer gods än de skickar iväg och det är ett faktum som inte bara drabbar oss

utan hela transportbranschen. Att undvika obalans i godsflöden är vår största utmaning, som vi ständigt arbetar för att komma tillrätta med.

– Vi har på senare tid börjat använda de möjligheter som en koppling mellan inrikes- och utrikesystemen ger, där vi kan använda inrikesgods för att förflytta bilar inom landet från region till region för att komma närmare det internationella godset. Denna lösning kan på sikt bli mycket intressant och kräver en effektiv och flexibel organisation för att pussla ihop större och mindre partier för såväl inrikes-

som utrikesdestinationer utan att ledtiderna försämras. Här har vi en annan viktig och stor utmaning, säger Ingemar Johansson.

# Expresstrafik över natten mellan Benelux och Sverige

**DFDS Transport lanserade i april månad en direkt express-bil mellan Benelux och Sverige. Godset transporteras över natten och når Skåne redan på morgonen.**

–Vi har haft många förfrågningar från våra systerbolag i dessa länder rörande expresstransporter till Sverige, vilket även vidimeras av NTS European Distribution. Vi har därför beslutat att med hjälp av ED lansera denna produkt både som en ren RoadJets-produkt och även som ordinär expressprodukt, där vi inte specialförsäkrar eller ger en "money back garanti". Produkten kommer på sikt att utvidgas med täckning av norra Frankrike, säger Jesper Hansen.

Om bokning sker före kl 11 lovar DFDS Transport hämtning samma dag. Lastning måndag-fredag samt helguppplastning kan erbjudas från fall till fall. I Sverige kan man leverera till postnummerområden mellan 20-27 inom 24 timmar och för 10-19, 28, 31, 33-46, 50-61 och 63-79 inom 48 timmar. Övriga postnummer enligt separat överenskommelse.

– Grundprincipen vid varje förfrågan är naturligtvis ett ja, beroende av kundens krav, men där priset då självfallet kan variera, säger Jesper Hansen som ligger bakom den nya trafiksatsningen. Vanan av snabba leveranser

finns sedan tidigare, då man ofta lastar både frukt och grönt från Holland och Belgien med leverans nästa dag i Skåne.

*Inom kort kan mer information hämtas på vår hemsida. Till dess går det bra att kontakta vår EuroExpress-avdelning för mer information.*

**TRANSPORT SOLUTIONS NR 3 / 2003**

**Denna tidning utges av:**  
DFDS Transport AB  
DFDS Transport (Sweden) AB  
DFDS Dahlqvist AB

**Produktion:** Reklambyrån Parc  
**Foto:** Görgen Persson

**Internet:**  
Du kan även läsa tidningen på  
[www.dfdstransport.se](http://www.dfdstransport.se)

**Adress:**  
Box 722  
251 07 Helsingborg  
Tel: 042-17 90 00

**Ansvarig utgivare:** Björn Siloo

**Synpunkter och idéer:**  
tar vi gärna emot via e-post:  
[transportsolutions@dfdstransport.se](mailto:transportsolutions@dfdstransport.se)

Någon annan som vill ha tidningen?  
Skicka e-post till:  
[transportsolutions@dfdstransport.se](mailto:transportsolutions@dfdstransport.se)

**DEN HÄR TIDNINGEN OCH MILJÖN**

Repro: Digital produktionsteknik som minimerar användningen av kemikalier och film. Tryckning: Offsettryck med vegetabiliskt baserade färger och rengöringsmedel. Avfallshantering: Eventuella restprodukter tas om hand i slutna system genom avtal med Stena Miljö. Papper: Klorfritt och Svanenmärkt Lessebo Linné. Repro och tryck: Koloriten AB, Helsingborg.