

PERSSONALEN

PERSONALTIDNING INOM PERSSON INVEST

VINTER 2016



VENNLIGT I VOLDA

OFLYT PÅ JOBBET

GRÄNSLÖST I **VALBO**

BRANSCH MED NIO LIV





BÄSTA MEDARBETARE

DET ÄR VERKLIGEN GLÄDJANDE att få berätta att vi räknar med ett mycket bra koncernresultat i år. Så bra att vi tror på stor avsättning till vår personalstiftelse Årsringen! Goda vinster gör att vi kan fortsätta investera och stärka bolagets soliditet. Finansiell styrka är ett villkor för att kunna överbrygga ekonomiska orostider.

I den tuffa konkurrens som råder blir kundernas omdömen om oss allt mer betydelsefulla. Det är därför glädjande att våra kundnöjdhetsmätningar visar att samtliga Wistföretag och Eriksson Bil gjort rejäla lyft och att alla Wists anläggningar i Norge fortsätter att överträffa Norges landssnitt. Gratulerar! Några av våra företag ligger tyvärr efter, men jobbar på att förbättra sig.

Personbilsförsäljningen har varit stark och gett rekordresultat. Låg ränta och låg inflation är bidragande orsaker till marknadens köpkraft. Faktorer som vi inte kan påverka. Det är enbart genom att ge god service och att vara effektiva som vi kan bli fortsatt framgångsrika. Idag har vi för låg omsättnings hastighet på begagnade bilar. Tiden från det att vi bytt in en bil och till dess den är levererad till ny kund är för lång. Vi omsätter mer än 2 500 begagnade

bilar per år och vi har alla ansvar för att korta lagertiderna och därigenom få ner kostnaderna.

Bland Wistföretagen glädjer oss Norge med toppresultat. Naturligtvis finns det ett samband mellan resultatet och det höga förtroende som kunderna ger Wist Norge i mätningarna.

Orderingången för tunga fordon har legat under budget den senaste perioden och vi behöver säkra fler affärer för att nå våra målsättningar.

Men det har hänt en hel del annat också.

Persson Invest har förvärvat bröderna Anderssons andel av Valbo Trä. Genom köpet blir vi nu ensam ägare till företaget. Hyvlerierna, som leds av Mats Andersson, har visat mycket goda resultat under 2016. Mats kommer att kvarstå som vd.

Valbo Trä har i sin tur köpt samtliga aktier i Valbo Hyvleri, tidigare Setra. Bolaget har tolv medarbetare som driver tre hyvellinjer. Tomten rymmer förutom produktionslokaler också stora magasin. Efter förvärvet har Valbo kapacitet att tillverka 300 000 m³ hyvlade varor. Förutom att hyvla så impregnerar Valbo virke, tillverkar räsponsluckor,

“Det är enbart genom att ge god service och att vara effektiva som vi kan bli fortsatt framgångsrika.”

grundmålar paneler, exaktkapar, fingerskarvar och producerar list, foder och golv.

Persson Invest är nu också ensam ägare till butiksfastigheten Släpvnagen på handelsområdet Lillänge i Östersund. Delägare var tidigare NHP Norge. Vidare har vi förvärvat resterande andelar i Wist Last & Buss Arlandastad av Daniel Rogner. Daniel avgår som platschef den sista december i år, men kommer att arbeta kvar i Wists styrelse.

Samtliga 50 bostadsrätter som byggs på Storsjö strand i Östersund är nu sålda. Första inflyttning sker i februari 2017. Försäljningen av 29 bostadsrätter i etapp två har påbörjats. Husen, som är tillverkade helt i trä, uppförs i samarbete med Martinsons i Bygdsiljum.

Personbilsanläggningen i Lycksele har fått en rejäl upprustning och nyinvigdes den 17 november i närvaro av kunder, leverantörer samt gamla och nya medarbetare. Ett mycket uppskattat anförande hölls av kommunalrådet i Strömsund Göran Bergström, son till framlidna Kajsa och Erik Bergström. Erik var framgångsrik chef för Bilbolaget Lycksele under många år.

DET NYA DÄCKHOTELLET I ÖSTERSUND är nu taget i bruk. Hotellet, tillsammans med en mycket förbättrad hantering av hjulbyten (vi har haft åtta extra anställda under säsong), bidrar till att Bilbolaget stärker sin ställning som servicegivare.

Våra kunder i Norge kan nu få sin service utförd på ännu en plats. Sedan någon tid har vi verkstad för tunga fordon även i Sunndalsøra. Orten ligger i den sydliga delen av Wist Norges distrikt och är koncernens 34:e etablering för service av lastbilar och bussar.

Tack för att ni medverkat till ett framgångsrikt 2016!
Jag vill önska Er alla en God Jul och ett Gott Nytt 2017.

Björn Rentzhog, vd Persson Invest

PERSONALEN

Personalen förmedlar anekdoter och nyheter med anknytning till verksamheterna i Persson Invest. Tidningen delas ut till samtliga anställda i koncernens dotter- och intressebolag.

PERSSON INVEST

Box 380
831 25 Östersund
+ 46 63 14 94 85

Upplaga 1 300 ex.
Redaktör Mi Edvinsson
Formgivning Morgan Hägglund,
Redema Östersund
Omslagsbild Mi Edvinsson.
Tryck Berndtssons Tryckeri



MER TORKA I GÄLLÖ

IEGENSKAP av hälftenägare i Gällö Timber AB investerar Persson Invest ca 80 miljoner kronor i mer torkkapacitet och ny panna vid Gällö såg. Den utökade kapaciteten beräknas vara i full drift vid årsskiftet 2016-2017 och innebär att hela sågverkets produktion nu kan torkas på plats.

Gällö Timber ökar även sin produktion från 300 000 till 350 000 kubikmeter sågat virke per år. Efterfrågan av ett nytt kundanpassat virkessortiment ligger till grund för ökningen.



KONTRASTFOTO

DEMOKRATISKT REKORD

DET BLEV NÅGRA hektiska höstveckor för receptionspersonalen som tar emot post på Persson Invests huvudkontor i Östersund. Det var nämligen hit alla namnunderskrifter i Folkinitiativet Rösta om Stornorrland skulle skickas.

– Det välldes in brev! En dag höll jag på i sex timmar med att bara öppna kuvert med namnlistor och sätta in dem i pärmar, säger Sara Olofsson.

FOLKINITIATIVET byggde på kravet om en folkomröstning om ja eller nej till regeringens förslag om ett norrländskt storlän. Näringslivet i Jämtland-Härjedalen ställde sig bakom kravet och Persson Invest blev uppsamlingsplats. En av delägarna i företaget, Mattias Warg, blev samordnare för kampanjen.

För att få till stånd en regional folkomröstning krävdes 10 000 namnunderskrifter inom ett halvår. Det blev 20 740 på tre veckor – ett svenskt rekord.

Ett par hundra av dessa är Saras förtjänst.



Hon blev så engagerad att hon gick ut och samlade namnunderskrifter själv.

– Det är otroligt viktigt att vi får tycka till, vi är ju minst av länen, säger Sara.

Mattias är glad som en speleman över responsen.

– Nu måste det bli en folkomröstning innan eventuella beslut. Ingenting sker över våra huvuden, säger Mattias.

ÄNDRADE PLANER

NHP SVERIGE lägger ner planerna på att bygga bostadsrätter och butiker i Åre. Orsaken är att förhandlingarna med Åre kommun har tagit längre tid än beräknat.

– För oss var det viktigt att det skulle stå klart innan VM 2019, men det skulle inte vara möjligt nu, säger Ulf Ejenstam, vd inom PI Fastigheter.

Projektet säljs istället till Skistar som idag äger den tilltänkta marken väster om kabinbanan.

HELA SLÄPVAGNEN

FRÅN ATT HA VARIT hälftenägare via bolaget NHP Sverige äger Persson Invest nu 100 procent av handelsområdet i kvarteret Släpvagnen i Odenskog, Östersund.

I den sista byggetappens lokaler finns nu hemelektronikkedjan Netonnet. I februari öppnar även modekedjan Lager 157. Med tio butiker etablerade i området återstår endast 3 000 av totalt 25 000 kvadratmeter att hyra ut. Utöver det är det bara ett passande namn på området som fattas. Kom gärna med förslag!



ARLANDASTAD BLIR HELÄGT

EFTER NÄSTAN fem år av gemensamt ägande är det dags för Persson Invest och Daniel Rogner att gå skilda vägar. Daniel drev tidigare egen verkstad i Knivsta. Vid etableringen av Wist i området blev han delägare med ansvar att starta upp den nya anläggningen.

– Daniel har gjort ett fantastiskt jobb, han har lagt ner otroligt mycket tid och kraft på att bygga upp verksamheten här, säger Mats Karlsson Ek, vd för Wist Last & Buss.

DANIEL ÄR SORTEN som hellre bygger upp nya verksamheter än förvaltar dem. Nu säljer han sin andel av bolaget till Persson Invest, som därmed blir 100-procentig ägare, och går vidare mot nya utmaningar.

– Det har varit ett hårt jobb, och ibland svårt att hitta rätt personal, men efter de förutsättningar som varit känner jag mig nöjd med resan på Wist. Nu tänker jag starta en maskinuthyrningsfirma med allt från borrmaskiner till grävare, säger Daniel Rogner.

Daniel kommer ändå tillsvidare att arbeta kvar i styrelsen för Wist.



Kunden Eva Isaksson får sin V40 levererad av säljaren Mattias Johansson och blir samtidigt presenterad för sin personliga servicetekniker Simon Gundmalm.

RECEPT FÖR KUNDNÖJDHET

ERIKSSON BIL har kryddat sitt kundnöjdhetsarbete rejält, och resultatet är läckert! Säljarna slår rekord med 100 procent nöjda kunder flera månader i rad. Den höga kundnöjdheten inom nybilsförsäljning har tillsammans med förbättrade resultat inom servicemarknad medfört att Eriksson Bil börjat stabilisera sitt superindex i nivå med landssnittet.

– Vi har infört personliga servicetekniker som kommunicerar direkt med kunderna. Det har stor betydelse för hur nöjda kunderna blir, säger Roger Edholm, vd för Eriksson Bil.

Men receptet i övrigt? En viktig ingrediens är att frågan om kundnöjdhet numera får stort utrymme, såväl i den interna kommunikationen som på möten och genom målstyrningsverktyget Vinna Matchen. Det handlar också om att de jobbar smälare och smartare.

– Vi har flyttat fokus i kundnöjdhetsarbetet. Vi skyller inte på Volvo, vi gnäller inte på yttre faktorer som är svåra att påverka. Vi riktar uteslutande in oss på sådant som vi faktiskt kan förändra. Kontaktytorna i säljprocessen, kommunikationen med kunden - där finns det många små saker som vi kan göra bättre och som spelar roll, säger Roger.

MED ÖKAD FOKUSERING på kundnöjdhet har också medarbetarnas intresse för den samma ökat. Hur ligger vi till? Varför var kunden inte nöjd? De vill verkligen veta, och de har börjat tänka i nya banor.

– Även om det är en stor utmaning, måste man ha 100 procent femmor som mål. Här har personalen börjat ställa sig frågan vad det är för skillnad mellan en säker och en osäker femma. Det är en genial inställning, säger Roger Edholm.



FÖRNYAD UTBILDNING

GENOM FÖRNYELSE av koncernens ledarskapsutbildning vill Persson Invest uppmuntra till ett mer verksamhetsnära ledarskap. Konkret innebär det att deltagarna, med Vägvisaren som grund, arbetar med sina egna verksamhetens målsättningar.

De har också möjlighet att efter varje utbildningstillfälle prova sina nya kunskaper i praktiken.

Annat nytt är att deltagarnas närmsta chef blir mer aktiv i utbildningen, främst som bollplank. Den första omgången startade i Luleå under hösten. Utbildningsledare är Johanna Darehed.



SKIDSEMESTER I ÅR(E)?

FUNDERAR DU PÅ skidsemester för familjen i år? I så fall vill vi slå ett slag för Åre-Tegefjäll som erbjuder fantastisk skidåkn-



ing för alla åldrar i ett mycket stort område. Det bästa av allt är att personalstiftelsens "stuga" bara ligger ett par skidlängder från den nya 4-stolsliften i Tegefjäll. För dig som är anställd är det bara att ringa och boka!

LÄGENHETEN är på 54 kvadratmeter och har tre sovrum, ett med dubbelsäng och två med våningssängar. I övrigt finns allrum med braskamin, kök med bra standard, badrum med dusch, bastu samt uteplats. Alla utrymmen är djur- och rökfria.

FÖR PRISER OCH BOKNING KONTAKTA

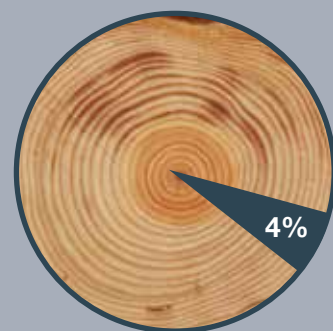
Åsa Waplan, Persson Invest:
asa.waplan@perssoninvest.se
+46 63 14 94 89

FORTSATT STABILT FÖR ÅRSRINGEN

I EN ANDA av samhörighet mellan medarbetare och företag vill Persson Invest fokusera på resultat och premiera medarbetarna vid år med god vinst. I detta syfte bildades vinstandelsstiftelsen Årsringen 2007.

Utdelning till vinstandelsstiftelsen sker varje år som resultatet i Persson Invest uppgår till minst 4 procent av omsättningen. Det mesta talar för att det blir utdelning även för 2016.

Utvecklingen i Årsringen har varit positiv och stabil under året som gått. De totala tillgångarna uppgick 31 oktober till ett värde av 94 miljoner kronor.



Vinstandelsstiftelsen
Årsringen®

PRIVATLEASING ALLT MER POPULÄRT

DEN TOTALA FÖRSÄLJNINGEN av nyregistrerade personbilar i Sverige har slagit ständigt nya rekord sedan slutet av 2013. Diagrammets blå staplar visar antalet nyregistrerade bilar som såldes till privatpersoner åren 2011-2015. Andelen privatsålda bilar av totalmarknaden låg 2015 på drygt 44 %.

Inom bilbranschen är de flesta överens om att den ökade nybilsförsäljningen beror på stark ekonomisk tillväxt, extremt låga räntor, stabil arbetsmarknad och kanske också ett ökat intresse för privatleasing.

Privatleasing innebär att kunden hyr bilen till en bestämd månadsavgift. Utöver månadsavgiften, där bland annat service och försäkring burkar ingå, betalar kunden bara vägtrafikskatt och bränsle.

Tidigare var det bara företag som leasade bilar, men de senaste åren har intresset bland privatpersoner vuxit enormt. Den gröna linjen i diagrammet visar hur andelen leasade privatbilar har ökat. I år

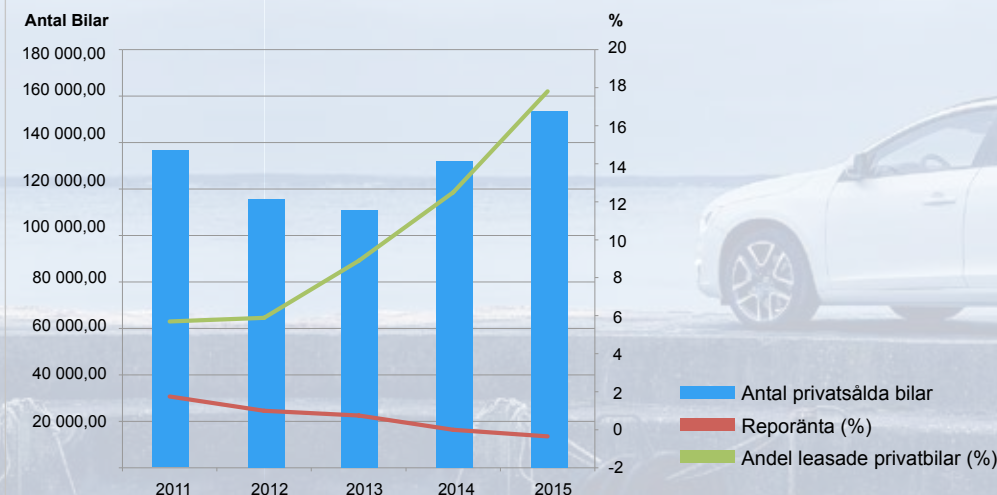
är ökningen ännu kraftigare. Av alla nyregistrerade privatbilar januari-augusti 2016 var 26 % leasade!

Enligt statistiken är den genomsnittliga privatleasingskunden 45 år, det vill säga nio år yngre än bilköpskunden. Av de som köper bil är 34 % kvinnor. Motsvarande siffra för privatleasing är 40 %. Privatleasing lockar även i högre grad dem som aldrig tidigare ägt en bil.

En faktor som kan ha bidragit till det ökade intresset för privatleasing är det historiskt låga ränteläget. Den röda kurvan i diagrammet visar utvecklingen för Riksbankens reporänta som i sin tur ligger till grund för andra låneräntor. Ett lågt ränteläge påverkar leasingbilens månadskostnad till kundens fördel, vilket gör att fler har råd att leasa.

Källa: Vroom, Riksbanken

Andel privatleasade bilar i förhållande till totalmarknad och reporänta 2011-2015



VENNLIGE WIST I VOLDA

Glade, vennlige ansikter i en positiv atmosfære. Sju kompetente mekanikere som arbeider jevnt og metodisk. Personalet i Wist Last & Buss i Volda kan få den mest stressede kunden til å føle tillit. Fremfor alt sier de aldri nei.

TEXT OCH FOTO MI EDVINSSON

DET ER MANDAG MORGEN og fortsatt mørkt ute når Linda Løvik ankommer jobben. Hos Wist Last & Buss i Volda begynner både kontorpersonalet og mekanikerne klokken halv åtte. Linda slår på datamaskin og kaffemaskin. Deretter starter hun med dagens første arbeidsoppgave; å sjekke stempelingen fra fredagen og eventuelle fraværsrapporter. En ny arbeidsuke har startet.

Wist i Volda ligger, for å være mere eksakt, midt mellom Volda og Ørsta kommune. Det ligger dessuten vakkert til, mellom høye snøkleddede fjell, som denne morgenen farges rosa i soloppgangen. Anlegget har en strategisk beliggenhet ved E 39, som går fra Trondheim via Bergen og Stavanger helt ned til Kristiansand. Etter at tunnelene og broen i Eiksundprosjektet åpnet i 2008, får de også mye trafikk fra øyene, som nå har veiforbindelse til Ørsta-Volda, og slipper å ta ferjen. I løpet av årene har ulike aktører drevet verksted for busser og lastebiler på denne plassen her, men



Geir Støvarstein synes at han alltid får god service hos Wist.



Soloppgang bak Wist i Volda.



Linda sjekker fraværsrapporter og stempelingen fra fredagen.

“Wist i Volda ligger midt mellom Volda og Ørsta kommune. Det ligger dessuten vakkert til, mellom høye snøkleddede fjell, som denne morgenen farges rosa i soloppgangen.”

i 2013 tok Persson Invest over verkstedet etter Team Verksted og fra da av har det stått Wist Last & Buss på skiltet. Mange av medarbeiderne ble med over til den nye eieren, deriblant Kristian Bjørkedal. Kristian arbeidet tidligere som mekaniker, men er nå avdelingsleder i Volda. Om han sammenligner med tidligere tider ser han at de har fått flere kunder etter overtakelsen. Fra primært å ha arbeidet med busser, har de nå også betydelig flere lastebiler å vedlikeholde.

– Det er bra med merketilhørighet. Det gir oss garantijobber og serviceavtaler, og tiden for feilsøking minsker når vi har

tilgang til Volvo's spesialverktøy. Men selvfølgelig tar vi imot også andre merker når det er nødvendig, sier Kristian, som nå har satt seg på plassen ved siden av Linda på kontoret.

TELEFONEN RINGER. Det er Bjørnar Aambu som er på vei til Florø for å laste men har fått stopp på lastebilen i nærheten av Volda. Personalet hos Wist gjør seg klar for å rykke ut, men Bjørnar lykkes i å få bilen kjørbare. Klokken 8.20 kjører han inn i verkstedet der Vegard Helset umiddelbart kopler inn datamaskinen og begynner å feilsøke. Symptomene tyder på en ellefil. Bjørnar ser

på armbandsuret. Klokken 10 skulle han vært i Florø. Han vandrer i nervøse sirkler rundt lastebilen, mens Vegard gjør sitt ytterste for å finne feilen.

Stillere er det i den andre enden av verkstedet der sjåføren Geir Støvarstein fra Sykkylven venter på å få en ny del til lastebilens eksossystem. Uansett om besøkene i verkstedet er planlagt eller akutt, så synes Geir at han alltid får god service hos Wist.

– Det er bare å ringe, så får man komme inn direkte! Raskt går det også, og det er viktig fra min synsvinkel. Og vil man ha kaffe så er det bare å gå inn på kontoret og ta en kopp, sier Geir.



Kristian Bjørkedal – en leder som liker å skru.



“Klokken 9.35 kan Vegard, som er i verkstedet, puste lettet ut. Nå vet han hva som feiler Bjørnar`s lastebil. Et relè er ødelagt og det er dessverre heller ikke det eneste problemet.”

Volda ligger sammen med Åndalsnes på topp blant Wist`s anlegg i Norge hva angår kundetilfredsstillelse. Kristian har sin egen teori hvorfor.

– Det er en trivelig kameratslig tone her, og fremfor alt sier vi aldri nei når kundene behøver hjelp. Ofte lar vi også kunden beskrive problemet direkte for mekanikeren. Da blir det ingen kommunikasjonsproblemer som kan skape misnøye, sier Kristian.

KLOKKEN 9.35 kan Vegard, som er i verkstedet, puste lettet ut. Nå vet han hva som feiler Bjørnar`s lastebil. Et relè er ødelagt og

det er dessverre heller ikke det eneste problemet. Det har kommet vann i luftsystemet og det er varmgang i bremsene på grunn av at noe er fastrustet. Mekanikeren Marius Follestad blir også involvert, og nå er de to som jobber så effektivt som de kan. Bjørnar tygger intensivt på sin tyggegummi.

Reservdelen til bremsen finnes ikke på lager i Volda. Frode Wangen, reservedelansvarlig, løfter umiddelbart telefonen og ringer til Ålesund, men Bjørnar meddeler etter å ha rådført seg med mekanikeren at han ikke har tid til å vente.

– Jeg reparerer delen og smøren den ordentlig opp i stedet. Det kommer til å

holde en stund, sier Marius.

Rundt 11.30 kan Bjørnar kjøre videre med sin lastebil. Han er veldig forsinket, men er tross alt på vei. Er han fornøyd? Kanskje ikke med sin arbeidsdag, men sikkert med mekanikernes innsats.

Inge Strømmen ankommer og plasserer sin datamaskin på bordet i konferanserommet. Mens den starter prater han i telefonen. Inge er leder for avdelingen i Ålesund, men har også et overordnet ansvar inklusive salgansvar for avdelingen i Volda. Så å si hver uke sitter han en dag og jobber her. Han prater om forandringene som Wist Last & Buss har gjort og

“Kunden som kommer inn i døra møtes direkte av tre smilende ansikter. Linda, Kristian og Frode som kan alt om hvordan man møter kunder som trenger hjelp.”

som han mener har gitt verkstedet et løft i kundenes øyne: Åpent til klokken 22 fra mandag til torsdag, økt kompetanse blant mekanikerne gjennom utdanning i Volvo-sytemet og sist men ikke minst ombyggingen av kontordelen som nå er åpen, lys og innbydende.

– Kunden som kommer inn i døra møtes direkte av tre smilende ansikter. Linda, Kristian og Frode som kan alt om hvordan man møter kunder som trenger hjelp, og de viser alltid stor forståelse. For å få arbeidet til å flyte går de om nødvendig inn og gjør hverandres arbeidsoppgaver. De er utrolig bra og de får meg til å føle meg stolt, sier Inge.

– Vi er så få ansatte at vi må stille opp for hverandre om noen er fraværende. Vi sitter tett her på kontoret og vi lærer av hverandre. Frode har for eksempel lært meg hvordan det fungerer med reservedelshåndteringen, sier Linda.

Og Kristian og Frode kjenner alt om Lindas papirarbeid, eller?

– Jeg kan vel egentlig ikke alt, men jeg forsøker, sier Kristian med glimt i øyet.

OM KRISTIAN selv får velge, går han helst til verkstedet og griper en skiftnøkkel. Han må være leder, men liker å skru.

– Når Kristian får være i verkstedet for

å løse problemer for kundene, da er han i sitt ess, bekrefter Linda.

Den gode og kameratslige atmosfæren i Wist i Volda finnes ikke bare på kontoret, men også blant mekanikerne i verkstedet. Den skaper en positiv ro som smitter over på alle og enhver som kommer inn gjennom døren. Ikke så merkelig at Volda ligger på topp.

Nå må det også tilføyes at Norges øvrige Wistanlegg har meget fornøyde kunder. I målingene ligger hvert eneste anlegg over det norske landssnittet. Om det skyldes fjelluft eller om medarbeiderne har et høyt inntak av fiskeolje, er vanskelig å si, men svært positivt er det!



PÅ VÄG I NORGE

DE ÄR UTOMORDENTLIGA för semester-tempo och naturupplevelser, kanske sämre för den som har bråttom eller gillar att köra fort. Många av Norges vägar är smala och slingrar sig som serpentiner mellan älvar och fjäll. Den nyfikna undrar ständigt vad som finns bakom nästa krök. Mycket sällan finns där ett 24 meters lastbils ekipage, och det är kanske tur. På en smal väg skulle det kunna bli svårt att mötas om kurvan är skarp. De stora och tunga fordonen får också lätt problem i vinterväglag. Att ta sig upp för branta, hala backar kan vara en utmaning även för mindre ekipage.

Hur långa och tunga fordon man får köra med på norska vägar är noga reglerat i lagar och föreskrifter. I långa listor från Samferdselsdepartementet står det uppräknat, väg för väg, vad som är tillåtet. För normaltransport på riksvägarna är det max-

längd 19,5 meter som gäller för lastbil med släp. Undantag är timmertransporter som i de flesta fall tillåts vara 24 meter långa. På senare år har det gjorts försök att köra med upp till 25,25 meter långa fordonståg på vissa vägar. I dag finns det sträckor där det är fritt fram för sådana, dock inte i alla fylken. I Sverige finns inga sådana generella begränsningar.

ÅKARE SOM HAR NORGE som sitt arbetsområde rustar sig följaktligen med lastbil och släp som är högst 19,5 meter långa, men inte ens då har de tillträde till hela det norska vägnätet. På vägen mellan Stigrøra och Isterdalssetra (Trollstigen) får ekipaget till exempel inte överstiga 13,10 meter. Kanske undviker chauffören den vägen ändå, av andra skäl. Det kan vara påfresande med husbilskaravaner.

GÄSTER MED GESTER

Frida Söderberg Persson, säljare på Bilbolaget i Örnsköldsvik



EN KUND KOM IN I BILHALLEN och började titta sig omkring. Jag gick fram och frågade om han behövde hjälp. Han såg på mig, men sa inte ett ord. Istället höll han upp fyra fingrar i luften. Jag blev lite paff. Jaha? Vad menade han? Och varför sa han ingenting? Kanske kunde han helt enkelt inte prata. Nej, så var det nog. Mannen var stum och de fyra fingrarna betydde förmodligen att han sökte en fyrhjulsdriven bil.

– Ja, den här är fyrhjulsdriven, sa jag, pekade på en Renault Kadjar.

Nu formade kunden en fyrkant med fingrarna, och jag fattade. Han ville ha en broschyr! Det fick han, och han verkade nöjd när han gick där ifrån.

EN VECKA SENARE KOM KUNDEN tillbaka. Jag kände igen honom direkt och gick fram och pratade på som vanligt. Efter en liten stund sa han ett enda ord: ”Döv.” Och så pekade han på sitt öra. Å! Han var alltså inte bara stum, utan även döv, och här stod jag och pratade och pratade! Tanken på teckenspråkskursen som jag gick på gymnasiet dök upp i skallen, men därifrån mindes jag bara ett enda ord: Kaffe. Det hjälpte mig knappast nu.

Hur som helst verkade han intresserad av en Renault Kadjar. Ville han kanske provköra? Jag pekade på bilen, jag pekade ut genom fönstret och låtsades ratta en bil. Jo. Han nickade. Provkörningen gick bra. Jag demonstrerade handgripligen några funktioner och pekade för att göra honom uppmärksam på viktiga detaljer. Efter provkörningen pekade han på backspeglarna och gjorde en gest. Jag förstod att han tyckte att bilen var för stor. För första gången på hela tiden tog mannen papper och penna till hjälp. ”Toyota A4”, skrev han. Jag gissade att det var hans nuvarande bil. Det blev ett par ord till på lappen: ”Bensin 4x4”.

Okej. Jag förstod vad han var ute efter, och efter en stund hade han bestämt sig för en fyrhjulsdriven, bensindriven Dacia Duster, som är mindre än en Renault Kadjar. Färg och utrustning kom vi fram till genom att titta på hemsidan.

TÄNK ATT MAN KAN VARA TYST i en och en halv timme och ändå göra sitt jobb! Det var fascinerande. Och jag tror att kunden kände sig nöjd med att jag verkligen hade ansträngt mig för att kommunicera.



FRÅN JULKORT TILL TIDNING

TEXT MI EDVINSSON

MORGAN HÄGGLUND skulle äntligen ta itu med de där gamla kartongerna som hängt med i flytt efter flytt. En av dem visade sig vara full av gamla teckningar.

Efter många års kluddande på skolstenciler och räknehäften hade Morgan blivit en vass tecknare. Redan i tonåren fick han illustrationsuppdrag av företag. Här låg nu alla hans sparade skisser, bland annat motiven med skotrarna och renarna som blev Persson Invests julkort i mitten av 1980-talet.

MORGAN BERÄTTAR: ”Min klasskompis på gymnasiet, Pedro, fick jobb på Aktiv Maskin när vi slutat skolan. Det måste ha varit han som tipsade om mig när han hörde att Persson Invest ville göra ett julkort med skotermodellen Karibo som

motiv. Jag tecknade ett par olika förslag, några med renar på. (*Caribou är ordet för den nordamerikanska vildrenen. Reds. anm.*) Jag fick ett möte inbokat med Bob och gick dit med mina skisser. 20 år gammal var jag



då. Jag minns hur jag satt mitt emot Bob på hans kontor, inte direkt nervös, men lätt spänd och angelägen om att visa mig från min bästa sida.

Jag gick sedan reklamskola och fortsatte att varva illustrationsuppdrag med annat arbete. Vad gäller bildyrket kom det allt mer att handla om grafisk formgivning inom reklam- och tidningsbranschen.”

I ÅR ÄR DET exakt 30 år sedan Morgan visade upp sina skoterteckningar för Bob Persson. Efter den yrkesmässiga utvecklingen granskas hans arbete åter av Persson Invest – och även av Dig just nu. Sedan 2008 är det nämligen Morgan som layoutar varje nummer av Personalen och som har gett tidningen sin nuvarande grafiska form!

SVERIGES ENVISASTE BRANSCH?

Under sin ungefär 500-åriga livstid har den konjunkturkänsliga svenska sågverksindustrin dödförklarats med jämna mellanrum. På 2000-talet hörs inte längre några domedagsprofetior. Sågade trävaror framstår äntligen som en framtidsbransch.

TEXT OCH FOTO MI EDVINSSON

ÄNDA SEDAN ETT SNILLE på 1400-talet kom på att använda vattenkraft istället för muskelkraft för att såga timmer, har det funnits sågverk i Sverige. Från 1600-talet är det allmänt bruk i hela landet.

Den svenska sågverksindustrin får tidigt betydelse, men lever länge i skuggan av järnproduktionen. Andra trävaror, som träkol och tjära, är ända fram till 1700-talets mitt viktigare som handelsvaror än sågat timmer. När urbaniseringen tar fart och Europa bygger sin flotta, börjar Sverige exportera sågat virke. Det går uppåt för sågverken som i huvudsak ligger i södra Sverige.

Berättelsen om den norrländska sågverksindustrin börjar 1846 då Storbritannien avskaffar importtullarna på trävaror. Lystna blickar från Göteborgs grosshandlarhus riktas mot Norrlands outnyttjade skogar. Affärspampar anlägger stora sågverk längs Norrlandskusten dit timret flottas längs älvarna. Ängsågarna gör entré,

vilket medger placering av sågarna där det är mest praktiskt, vid exporthamnarna. Affärsmännen köper timmer för en spottstyver av Norrlandsbönderna, exporterar



sågat virke till bra priser och gör sig sagolika vinster.

Sågverksbranschen växer under 1800-talets senare hälft till en storindustri. För att säkra virkestillgången köper sågverksbolagen upp stora arealer skog. Någon faller också i smyg tusentals träd i Västerbottens kronoskog och flottar hela rasket ner till sågverket i Baggböle. Där av ordet "baggböleri" som senare används om diverse oegentligheter i bolagens verksamhet.

Medan sågverksägarna skär guld med täljkniv, och de små sågarna vid inlandets forsar för en allt mer tynande tillvaro, börjar domedagsprofetior att ljuda. Trävaruexporten är en övergående fluga! Timret i skogen kommer att ta slut! Det senare påståendet finns det fog för då det fortfarande inte finns en tanke på skogsförnyring i Norrland.

Vad som istället händer är att Finland och Ryssland utmanar Sverige på trävaru-

marknaden. Priserna sjunker. De svenska sågverken får det tufft, men klarar krisen genom att öka volymerna.

I inlandet sträcker sig samtidigt norra stambanan allt längre upp genom landet och öppnar för nya möjligheter och marknader. Längs järnvägen, bland annat i Jämtland, byggs en del nya sågverk. Gällö sågverk byggs 1884.

Efter 1900-talets intåg mattas efterfrågan på sågade trävaror av. Europas utbyggnad av städer och infrastruktur är klar, och den korta prisstegringen efter första världskriget är över. Skogsbolagen ägnar sig allt mer åt export av papper och massa. Under 1920-talet dras snaran åt för affärsmän som investerat för stora kapital i sågverksbranschen. Under 1930-talet sprider sig sågverksdöden som en farsot längs Norrlandskusten med arbetslöshet och social oro som följd.

UNIVERSITETSLEKTOR Ronny Pettersson, som gett ut en bok om den svenska sågverksindustrins historia (*Sågad skog för välstånd*), liknar branschen vid en katt med nio liv. På 1930-talet tycks den sista spiken i kistan ganska nära.

I ett försök att återuppliva sågverksindustrin i norr bildas 1942 Aktiebolaget Statens Skogsindustrier (Assi) som tar över en del konkursade sågar. Med timmer från Domänverket sätter de fart på klingorna och försöker rädda jobben.

Samtidigt går det allt bättre för sågverksindustrin i södra Sverige där man tidigt insett vikten av nyplantering i skogarna. Än i dag sågas mer timmer i Götaland än i Norrland.



Flottarlag från Alsén i Jämtland 1898.

”Att såga en stock till plankor är i allmänhetens ögon banalt.”

Efter 1930-talets svårigheter skapas en allmänt dyster bild av sågverksindustrin. Trots att sågverken åter blomstrar under 1950- och 1960-talet är det få, förutom sågverksägarna själva, som betraktar detta som en framtidsbransch.

Att såga en stock till plankor är i allmänhetens ögon banalt och saknar teknisk utvecklingspotential. Flottning anses primitivt och verksamheten är hopplöst säsongsbunden. Sakta börjar branschen förstå att de måste förädla sina trävaror för att nå långsiktighet.

Från mitten av 1980-talet lyfter miljödebatten fram förnyelsebara råvaror som något

önskvärt. Trävaror får ökad status och än en gång kan sågverksägarna räta på ryggen.

Sågverksägarnas förmåga att rida ut kriser, att bita ihop, vara flexibla och ständigt komma tillbaka, är en egenskap som behövs även på 2000-talet då det i högre grad exporteras till marknader utanför Europa. Arabisk vård och Syrienkrig har visat att efterfrågan och priser kan ändras mycket snabbt,

– Sågverksindustrin är och förblir en konjunkturkänslig bransch men genom att öka förädlingsgraden kan man eliminera en del effekter. Klimatfrågan kommer att vara fortsatt viktig och utgöra en stabil bas för trävaror i framtiden, spår Ronny Pettersson. ●

OFLYT PÅ JOBBET

För att få en anställning krävs idag mer av den arbetssökande än det gjorde på Sven O. Perssons tid. Meriter, erfarenheter och personlighet värderas nu betydligt högre än stamtavla. Oavsett kompetens kan saker och ting gå fel ibland. Alla kan ha otur.

TEXT OCH FOTO MI EDVINSSON

Gunnar Johansson, medlem av ägarfamiljen, funderar över hur arbetsmarknadens krav har förändrats:

"Hur man visar sin förträfflighet på arbetsmarknaden idag är en hel vetenskap. För att lära sig skriva en riktig bra ansökan ska man helst gå kurs. Man ska nätverka, blogga, twittra och skriva rätt saker i sociala medier för att visa vem man är och vad man kan. Förr brydde sig arbetsgivarna mest om en enda sak: Din härkomst. Sven O. Persson var inget undantag. Personkännedom var a och o när folk skulle anställas. Gösta Berglund, som var ekonomichef förr, har berättat en anekdot för mig om hur Sven O. en dag kom inrusande på kontoret och sa: "Jag har en vän som har en dotter som behöver ett jobb. Har vi något åt henne?" Gösta funderade en stund och sa att det

nog kunde behövas en på bokföringen. Kunde flickan sådant? Och kunde hon skriva maskin? Sven verkade inte tycka att frågorna var särskilt relevanta, och hans svar kom snabbt: "Vet inte, men hennes pappa har god hand med hästar!" Och så var saken klar."

Idag tittar vi på annat för att få rätt person på rätt plats, men vilken sorts kompetens är viktigast? Gunnar berättar:

"Vi hade en säljare som hade arbetat länge och sålt många bilar. En dag kommer han in till Gösta och säger: "Hör du Gösta, du som är bra på att räkna, hur mycket är 5 % av hundratusen – bara på ett ungefär?" Då insåg Gösta att man inte behöver kunna procenträkning för att vara en duktig säljare."



Hur mycket är egentligen 5 % av 100 000 kronor – på ett ungefär?

Lars-Göran Karlsson.



”Till saken hör att vi både hade sökt och fått bygglov av kommunen för vår anläggning. Det är inte alltid den högra handen vet vad den vänstra gör.”

Lars-Göran Karlsson berättar en historia om hur det kan gå när man gör sitt jobb för bra:

"Jag hade just börjat jobba på Aktiv Maskin i Östersund när gamle Sven O. Persson kom körande förbi. Som den skogsman han var, tittade han med avsmak på det igenslyade och nerskräpade området mellan vägen och våra lokaler. "Nu får du ut och röja lite, Karlsson", sa han. Detta upprepade sig vid ett par tillfällen och till slut tänkte jag att det var bäst att göra något åt det hela. Och jag kan väl erkänna att

det blev lite väl mycket röjt kanske. Efter ett tag kom en obehaglig överraskning i form av en jättefaktura från stadsträdgårdsmästaren, för förstöring av parkmark. Hoppsan! Som plåster på såren lovade vi att smycka området och på så sätt göra det fint igen. Här står idag det stora konstverket med Tors hammare, och varje jul sätts det upp julgranar på området.

Något år senare behövde vi en större yta för uppställning av återtagslastbilar, en grusplan skulle bli bra. Tvärs över gatan mellan infarten till travbanan och

Sandberg & Jonssons åkeri verkade vara en lämplig plats, men först måste träden bort. Och nu var det klippt igen! Samma stadsträdgårdsmästare som varit på oss tidigare kom hit, och han var ilsken som ett bi! Denna gång hade vi vandaliserat ridån mellan bostadsområdet och industriområdet. Skandal! Till saken hör att vi både hade sökt och fått bygglov av kommunen för vår anläggning. Det är inte alltid den högra handen vet vad den vänstra gör."



Lars Andersson.



Valter Arvidsson.

”Det mest dramatiska jag kommer ihåg var nog den fruktansvärda smällen när Pettersson sprängde ett lastbilsdäck.”

Lars Andersson, redovisningsekonom på Ekonomipartner, berättar om sin tidigare arbetsplats där mekanikerna ibland hade oflyt på ett mer handgripligt sätt:

”Jag jobbade på verkstadskontoret på Bilbolaget Lastvagnar, som det hette då. I smedjan var arbetet betydligt tuffare än vid mitt skrivbord. En gång var det en tippkolv som skulle köras upp med hjälp av tryckluft. En kille stod vid bilen för att styra in kolven, men tryckluften drogs på lite för våldsamt, så handen kom i kläm

och den stackars killen skrek ju rätt ut. Han fick inga allvarligare men, som tur var. Samma kille skulle vid ett senare tillfälle hjälpa till när en bromstrumma skulle slås loss. Han låg på knä och tryckte en stång mot trumman och hans medhjälpare skulle sedan dunka på stängen med en slägga. Hur det nu var, så fick medhjälparen bara till en halvträff. Det blev studs på släggan som for upp och träffade den otursföljde killen i skallen så att han tuppade av. Även den smällen klarade han utan att ta allt för stor skada.”

Valter Arvidsson, pensionerad mekaniker i Lycksele, minns också en allvarlig incident:

”Det mest dramatiska jag kommer ihåg från min tid i verkstaden var nog den fruktansvärda smällen när Pettersson sprängde ett lastbilsdäck. Han skulle pumpa däcket då det oväntat exploderade. Ringen på fälgen lossnade och for iväg med full kraft. Det var ett under att han inte gick åt.”

Marie Forsberg, systemadministratör på IT-avdelningen, berättar om när någon råkade trycka på knappen:

”Tidigare var vi tvungna att installera nya program i varje enskild dator, men sedan något år tillbaka har vi ett eget AD-system. Det betyder att vi själva kan paketera det som datorerna ute på arbetsplatserna ska innehålla och skjuta ut det till alla på samma



Marie Forsberg



Fredrik Kojonen.

”Inte mycket gick att rädda men byggnadens konstruktion stod märkligt nog fortfarande upprätt. Enligt brandmännen berodde det på att den var av trä.”

gång. Det är tidsbesparande och praktiskt, men det betyder också att man måste tänka sig för så man inte råkar trycka på fel knapp. Knappen som man absolut inte ska trycka på är ”Ominstallera”. Ändå var det någon som av misstag gjorde just det. När telefonen började gå varm förstod vi att något var riktigt gale. Vad som händer när man väljer ”Ominstallera” är att allting först avinstalleras – Word, Outlook, hela Officepaketet, rubbet. Allting försvinner, och det händer i varenda dator på samtliga ar-

betsplatser! Sedan återinstalleras det förstås, men det tog någon dag innan allt fungerade som det skulle igen. Det är nog det värsta jag har varit med om i den vägen.”

Men det värsta som kan hända är kanske att hela arbetsplatsen går upp i rök. Fredrik Kojonen, platschef på hyvleriet i Valbo, berättar om när han jobbade på Norlida, sedemera Setra:

”En dag utbröt en brand i hyvleriet. Den startade i en motor till en hyvel, sedan gick

allting oerhört fort. Det blev snabbt stora lågor och alla sprang ut. När slangarna med hydraulolja brann sönder blev det en enda kaskad av eld. Brandkåren kom, inte mycket gick att rädda men byggnadens konstruktion stod märkligt nog fortfarande upprätt. Enligt brandmännen berodde det på att den var av trä. Trä brinner visserligen bra men det klarar sig längre än stålbalkar som ganska snabbt viker sig i hettan. Idag är det bättre ställt med brandsäkerheten och vi har sprinklersystem överallt.”

ETT GRÄNSLÖST HYVLERI

Rivningen av staketet var inte lika dramatiskt som Berlinmurens fall, men det finns likheter. Hindret mellan öst och väst är borta, två grannar har förenats och alla är glada.

TEXT OCH FOTO MI EDVINSSON

SÅ LÄNGE VALBO TRÄ haft hyvleri i Valbo har de önskat sig mer angränsande mark. Försäljningen av trävaror har ökat och eftersom branschen är säsongsbunden behöver man bunkra upp under vintern för att produktionsledet ska hinna med. Nya magasin har klämts in på området, men de har inte räckt till.

Hyvleriet i Valbo har också gärna velat utöka sitt produktionstillstånd från 80 000 m³ till 100 000 m³ per år, något som kommunen motsatt sig. Hyvleriet ligger ju där det ligger, mellan Gävleån och grusåsen där kommunen har sin huvudvattentäkt, och med grannar på båda sidor.

Granne i öster har i många år varit Setra som bedrivit hyvleriverksamhet med tillstånd att producera dubbelt så stor volym som Valbo hyvleri. Och nog har det sneglats över staketet från Valbos håll.

I september 2015 kom beskedet att Setra



Micke Andersson, (produktionschef på Valbo hyvleri) och Fredrik Kojonen på varsin sida om den forna gränsen.



Urban Söderlund gläds över att nu få jobba åt Valbo Trä.



”Valbo Trä skulle få köpa hela verksamheten utom spånbalshanteringen. Alla anställda som ville fick följa med till Valbo. Glädjen var stor i både öst och väst.”

skulle lägga ner. Valbo Trä vädrade morgonluft men Setra tycktes fast beslutna att avveckla istället för att sälja.

På Setras sida av staketet slog nyheten ner som en bomb.

– Det sa pang bara – så skulle de lägga ner! Det var väldigt ovisst allting, och det är klart att jag blev orolig. Jag är ju av den gamla stammen som inte har någon utbildning, och det är tufft med jobb här, säger lastmaskinföraren Urban Söderlund.

Inte heller Fredrik Kojonen, dåvarande platschef på Setra, hade information om vad som skulle ske. Under de månader av oro och tystnad som följde gick några av de anställda vidare till utbildningar, andra till

nya jobb men 12 personer jobbade fortfarande kvar när våren kom.

PÅ FÖRSOMMAREN 2016 började Setra plötsligt prata affärer. Hopp tändes på båda sidor om staketet och till slut stod det klart att Valbo Trä skulle få köpa hela verksamheten utom spånbalshanteringen som gick till Skutskärs Trä. Alla anställda som ville fick följa med till Valbo Trä, vilket de också mangrant gjorde. Glädjen var stor i både öst och väst.

– Det var förträffligt! De började hyvla åt oss redan under sommaren och i september var affären klar. Nu har vi mer mark, totalt sju hyvellinjer och hela Setras produktions-

tillstånd vilket innebär massor av marginal om vi vill öka, säger Mats Andersson, vd för Valbo Trä.

Fredrik Kojonen blev över en natt platschef för ett dubbelt så stort hyvleri och kom samtidigt tillbaka arbetsplatsen där han började som 17-åring. Han gläds åt att få vara med att utveckla verksamheten.

– Nu gäller det att få struktur på lager och se vilka produktionslinjer som ska göra vad. En ytbehandlingslinje är ett måste och vi har även börjat titta lite på export, säger Fredrik.

Redan samma dag som affären var klar ringde de entreprenören som skulle riva staketet. Det skulle bort. NU! Sedan den dagen hyvlas det alldeles gränslöst i Valbo...

B

VAD HAR VI NU HITTAT PÅ?

Vi har nu 34 anläggningar i Wist. Senaste tillskottet är Sunndalsøra i Norge, en liten anläggning som ligger längst ner i Sunndalen omgiven av höga fjäll. Björn Hellem, vd för Wist Norge rapporterar:

”Verkstedet ble overtatt med fremleieavtale fra Nettbuss i høst med oppstart av et anbud i distriktet bestående av ca. 60 busser. Anlegget vil bli «Volvo/Wist-brandet» så snart som mulig.

I Sunndalsøra, som er en underavdeling av Wist-avdelingen i Molde, består i dag av 5 ansatte. Anlegget er et lite, men godt innarbeidet bussverksted med verkstedtilbud også til lastebilbransjen i distriktet.”



Fjällutsikt från Wists nya anläggning i Norge.

HAR DU EN BRA HISTORIA?

Varje företag i koncernen har sina egna historier. Har du en bra anekdot eller kanske ett lysande exempel på hur ni gjorde en kund riktigt nöjd på just din arbetsplats?

Mejla till historier@perssoninvest.se, skicka ett brev till Perssonalens adress (se sid. 3) eller ring redaktören på 073-182 56 62 och tipsa!

PERSSON INVEST är ett familjeägt aktiebolag med huvudkontor i Östersund. Företaget har ca 1 060 medarbetare och bedriver verksamheter i Skandinavien från Mälardalen till Trekröset.

DOTTERBOLAG

- Bilbolaget (personbilar)
- Eriksson Bil (personbilar)
- Wist Last & Buss (lastbilar och bussar)
- Östersunds Lastbilsservice (lastbilar och bussar) (76%)
- Ekonomipartner (administration)
- Valbo Trä (hyvlerier) (69%)
- Persson Invest Fastigheter (fastighetsförvaltning)
- NHP Sverige (fastighetsutveckling) (50%)
- Persson Invest Skog (skogsförvaltning)

INTRESSEBOLAG

- JP Vind (vindkraft) (50%)
- Gällö Timber (sågverk) (50%)

