



Nr 2-2008

DÄCK DEBATT



**Vår, ishalka eller
vattenplaning?**

DÄCK DEBATT

NUMMER 2-2008

ÅRGÅNG 29

Redaktör

Sven-Erik Johansson

Ansvarig utgivare

Anders Karpesjö

Redaktionens adress

Däck Debatt,
 Vasavägen 33, 352 61 Växjö
 Tel: 0470-637 63
 Fax: 0470-620 08
 Mobil: 0705-47 18 41
 E-post: press.reklam@swipnet.se

Annonser

Svante Svensson,
 PM-Press Media,
 PL 2070, 748 92 Österbybruk
 Tel: 0295-205 60
 Fax: 0295-206 60
 pm-press.media@telia.com

Annonsmaterial

Anna Dellheden
 Prinfo Bergs Kommunikation
 anna.dellheden@prinforbergs.se

Prenumeration

Malini Karlsson, PM-Press Media,
 Tel: 0295-205 88
 Fax: 0295-206 60
 malini@pm-pressmedia.se
 Helår: 250,- inkl. moms
 Medlemsföretag i DRF kan erhålla
 tilläggsprenumeration helår utöver
 medlemsex för 200,- inkl. moms.
 Inbetalning till PM-Press Media, plusgiro
 165 14 15-0, bankgiro 5855-4924.

Lösnummer

55,- inkl. porto

Grafisk produktion

Prinfo Bergs Kommunikation

Produktion

PM-Press Media, Österbybruk

Utgivare

PM-Press Media i samarbete med
 DRF – Däckspecialisternas
 Riksförbund
 Box 90114, 120 21 Stockholm
 Tel: 08-50 60 10 50
 Fax: 08-50 60 10 51
 E-post: info@drf.se
 www.drf.se

Besöksadress:

Byängsgränd 6, Årsta
 ISSN nr 0348-9345

Hjularbete på väg

Medans de flesta av oss i Sverige förgäves gått och väntat på att det skulle bli en rejäl vinter, så har jag själv fortsatt med att resa runt i våra regioner och träffa DRF-medlemmar. Det har blivit en rejäl rundtur. Mötena med östgötarna, värmlänningarna och närkingarna, samt stockholmarna och upplänningarna har jag redan berättat om i den förra ledaren. Lägg numera till detta en sväng till gästrikarna, hälsingarna och dalkarlarna.

Och så kom Norrlandsturnén, den stora svängen. Jag hade förberett mig mentalt på massor av snö, och en termo-meter stadigt parkerad på åtminstone tio minus. Gärna tjugofem, för att ha något att berätta om när jag kom hem till grädasket i nollåtaområdet. Men när jag satt mig i hyrbilen och åkte in till Luleå, då var det strålande solsken och en minusgrad. Under en vecka träffade jag en massa lika soliga och trevliga norrbottningar, västerbottningar, ångermanlänningar och medelpadningar. Det blev engagerade och informativa möten. Däremot såg jag inte mycket vilt. Närmare 130 mil – inga renar, inga älgar, inga björnar, inga vargar. Ett (1) enda vilt däggdjur såg jag. Det var en liten skogsmus som trippade förbi medan jag parkerade utefter en landsväg och genomförde ett telefonmöte.

Rundturen fortsätter efter sommardäcksäsongen. Nu till allvaret.

I min förra ledare tog jag upp vilka frågor som kunde tänkas dominera under år 2008. En sådan var Arbetsmiljöverkets inspektioner av däckverkstäder. Det finns nu tecken som tyder på att AV nästa år kan komma att skala upp den här kampanjen till hela riket. Jag upprepar därför våra tidigare utdelade råd: (1) skaffa dig DRF:s SAM-pärm (systematiskt arbetsmiljöarbete) och tillämpa den; (2) förvänta dig inte att AV på förhand godkänner en möjlig teknisk lösning (till exempel tunga lyft, som medlemmar fått anmärkning på) – det är den slutgiltiga installationen och tillämpningen som räknas.

Efter en träff med AV, så kan vi konstatera att DRF:s kurs Däckskolan svarar upp mot de krav som man kan ställa på utbildning av an-

ställda ifråga om ergonomi och arbetsmiljö. Vi har nu på gång att på något sätt även möta behovet av utbildning av SAM-ansvariga hos våra medlemmar.

En ny fråga som kommit upp är servicearbete på väg. Efter den tragiska olyckan i september när vår medlem Elon Larsson omkom vid motorvägen mellan Arboga och Köping, så gjorde Arbetsmiljöverket en inspektion. Man frågar i rapporten bland annat efter kriterier som ska uppfyllas innan man åtar sig sådana uppdrag. DRF har inlett en förstudie eftersom den här frågan berör hela vår bransch och långt därutöver. Inom vilka områden kan vi hitta sådana kriterier? Sannolikt i Trafikförordningen och Arbetsmiljölagen, hos Väg- och hållarmyndigheterna, i våra egna interna krav i medlemsföretagen, samt inte minst kundernas krav. I vinter har Vägverket och SKL (Sveriges Kommuner och Landsting) färdigställt Handbok för arbete på väg. Den nämner inte med ett ord däck, mobil verkstad, punktering. Vår statistik är inte fullständig, men kanske 15 hjularbeten sker varje dygn i Sverige. En grov tumregel säger att bakom varje olycka döljer sig tio incidenter. Vi har börjat arbeta upp kontakter hos andra berörda organisationer. Ett rimligt mål är att få till stånd en riktlinje för hela riket som alla parter kan acceptera och respektera. Om det sedan kan minska antalet incidenter och därmed risken för nya dödsolyckor, då är mycket vunnet.

Anders Karpesjö
 VD Däckspecialisternas
 Riksförbund
 Ansvarig utgivare

Vianor satsar på snabbservice

Vianor kommer att satsa på snabbservice ute på sina däckverkstäder. Konceptet finns redan hos några verkstäder och med erfarenhet från dessa ska det nu införas på samtliga däckverkstäder som ingår i kedjan. Ansvarig för projektet är Rickard Fernqvist, som är nyanställd, för att utveckla konceptet både i Norden, Baltikum och USA.

- Det finns en stor efterfrågan på snabbservice. Till exempel taxibolag behöver ofta fort hjälp med en del mindre fel på bilen. Privatbilister är intresserade av enklare service. Så det finns en marknad för dessa tjänster, säger Fernqvist.

Inom Vianor-kedjan finns en utbyggd snabbservice redan i Finland där däckverkstäderna utför oljebyte, byten av bromsar, avgassystem, stötdämpare och glödlampor.

- Detta är fullt möjligt även i Sverige, påpekar han. För på flera däckverkstäder inom kedjan finns anställda som har fordonsutbildning. Det som gäller är att organisera upp verksamheten.

Fyller stort behov

- För snabbservicekonceptet passar våra verkstäder. Vi har rymliga lokaler som passar för både däck- och bilservice, fortsätter han. Så jag tror mycket på det här konceptet som



Vianor satsar nu på att införa snabbservice av enklare bilservice vid samtliga sina däckverkstäder. Ansvarig för konceptet är Rickard Fernqvist som är nyanställd som produktchef.

fyller ett stort behov av enklare serviceåtgärder. Väntetiderna på auktoriserade verkstäder är ofta långa medan vår affärsidé är att erbjuda hjälp fortast möjligt, fortsätter han och tillägger:

- För har det gått att genomföra i de andra nordiska länderna ska det även gå i Sverige om även försök har gjorts som inte har varit så lyckade. För några verkstäder inom kedjan har redan snabbservice och dessa har lyckats.

Ett område som Vianor-kedjan också kommer att undersöka möjligheterna för är att införa AC-service vid däckverkstäderna.

- Inom Vianor-kedjan utför däckverkstäderna i Finland och Norge AC-service. I Sverige är det svårare då det krävs auktorisering av däckverkstaden och certifierad personal som har hand om AC-servicen. I Norge och Finland är inte kraven så höga. I Norge finns tre distriktchefer som är certifierade och det räcker för att verkstäderna ska få utföra

AC-service, förklarar Fernqvist.

Förste svensk

- Vi ska nu undersöka vilka möjligheter det finns för AC-service. Inom Vianor-kedjan finns redan en däckverkstad som utför AC-service med personal som är certifierad, fortsätter han.

Den tjänst som Rickard Fernqvist har tillträtt inom Vianor som produktchef är en ny tjänst. Han sitter också som första svensk i Vianor Holdings ledningsgrupp i Finland. Han kommer närmast från Citroën där han arbetat som servicemarknadschef. Han är utbildad fordonsmekaniker och har arbetat som reservdelschef och verkstadschef på flera märkesverkstäder.

Vianor har idag 72 däckverkstäder i Sverige. Av dem är 56 egna och 17 partnerverkstäder.

- Målet är att alla verkstäderna ska börja med snabbservice på sikt, säger Fernqvist.

Ny ägare till Svenska Pang

Svenska Pang Produkter AB har fått nya ägare. Det är Michael och Anneli barn till Hans och Gördis Claeson samt mågen Torsten Silverstolpe som har övertagit företaget. VD och marknadschef blir Anneli Silverstolpe och ansvarig för leverantörskontakter och försäljning är Michael Claeson.

Nu känns det bra, säger Hans och Gördis Claeson. När nu barnen och måg har tagit över företaget.

Det var en fin julklapp vi fick när de presenterade sitt genomarbetade förslag och affärsplan under helgen.

-Vi har inte försökt påverka dem att ta över företaget. För vi har sett skrämmande fall där det har inträffat. Nu kom de själva och erbjöd sig och då var det inte svårt att ta ett beslut, säger de båda.

Inblandade

Nu har barnen varit inblandade i företaget och då främst Michael som under lång tid har arbetet i företaget med leverantörskontakter och försäljning en syssla som han kommer att fortsätta med. Samtidigt är han känd i branschen.

Dottern Anneli kommer närmast från riksdagen som politisk rådgiv-

vare och har tidigare ett förflutet i näringslivet bland annat som management konsult och produktchef för konsumentprodukter.

Hennes man Torsten Silverstolpe är seniorkonsult inom databranschen med eget företag och kommer enbart att vara verksam med datatekniska interna frågor.

-Vi gläds över att kunna förvalta och förädla våra föräldrars livsverk i framtiden. Därför har vi tagit detta beslutet, säger syskonen Anneli och Michael.

Startades 1964

Hans och Gördis Claeson startade Svenska Pang AB 1964.

-För oss blev företaget ett livsverk, säger Hans Claeson, som var anställd hos Svenska Gummicentralen,

innan de startade företaget.

Det företaget startade med var att sälja reparationsmaterial för bildäck utvecklat och tillverkat i Tyskland under varunamnet Päng, vilket automatiskt blev Pang på den internationella engelskspråkiga marknaden. Sedan utökades sortimentet med ventiler, balanseringsvikter, balanseringsmaskiner och däckmaskiner samt speciella lyftar för däckservice.

-Så under årens lopp har det växt till en omfattande verksamhet, påpekar Hans Claeson.

Företaget har idag 15 anställda och verksamheten bedrivs på Överbygård i Sollentuna.

NOTERAT

Continental nu störst i Europa

Continental investerar nu närmare 250 Mkr i Matadorfabriken i Puchov och kommer på några års sikt att med ytterligare och tunga investeringar i miljardklass att tredubbla produktionen här till 16 miljoner enheter/år.

Med förvärvet i höstas av 51 procent av slovakiska Matador, passerade Continental AG enligt vd Manfred Wennemer värsta konkurrenten Michelin med liten men ändå marginal och blev därmed Europas största leverantör av personbilsdäck och däck till lätta last.

Conti är sedan tidigare största OE-leverantör av dessa däcktyper men tar nu även totalt sett över förstaplatsen från den franska däckjätten med en årskapacitet i Europa om 83 miljoner däck.

Topp 10 håller positionerna

Det blev inga förändringar i topplistan när internationella facktidningen ERJ nyligen summerade däckåret 2006.

Detta innebär att Bridgestone, med 600 miljoners marginal på en totalomsättning om ca 120 miljarder SEK enligt ERJ:s sätt att räkna, fortfarande toppar listan över världens största däcktillverkare med Michelin på andra och Goodyear på tredje plats. På fjärde plats, med tre gånger så liten omsättning som topp-3, följer så Continental, därefter Pirelli följt av Sumitomo, Yokohama och Hankook medan Cooper tar hem plats nio och Kumho placering nummer 10.

Resultaten för de första sex månaderna 2007 visar heller inga som helst tecken på kommande omkastningar på topplistan även om Bridgestones köp av Bandag och Contis förvärv av Matador utgör stora plusposter.



Best drive startar affärsskola

Här är medlemmarna i Best Drive samlade till sin första kick-off som hölls i Arvidsjaur. Medlemsantalet uppgår efter ett halvt år till 18 anslutna företag till kedjan och fler är på väg in. Vid kick-offen beslöts det att starta en affärsskola för medlemsföretagen.

Kedjan Best Drive som Continental startade för ett halvt år sedan av fristående däckverkstäder har haft en bra utveckling. Kedjan har redan 18 medlemmar och ett tiotal är på väg in i kedjan. Vid kedjans första kick-off, som hölls i Arvidsjaur, beslutades att en affärsskola ska startas för medlemmarna.

Utvecklingen har varit bättre än vad vi förväntade oss när vi startade kedjan för ett halvt år sedan, säger Per-Olof Helgé, som är ansvarig för kedjan hos Continental Däck Sverige AB. Vi får många förfrågningar om medlemskap. Så det ser ut som om vi har hittat det rätta konceptet som vi nu tillsammans med medlemmarna ska utveckla vidare.

En av grundidéerna för kedjan är

omprofilering av däckverkstaden för att bli mer kundvänlig. Av de 18 medlemmarna har omprofilering skett på fem verkstäder och tre håller på.

– Det tar sin tid att omprofilera en däckverkstad, säger Helgé. Först går vi igenom vad som måste åtgärdas. Bli de åtgärder som vi föreslår allt för dyrbara har vi möjlighet att bistå med en del av kostnaderna.

Stor erfarenhet

Vid kick-offen i Arvidsjaur diskuterades det mycket om marknadsföring av däckverkstaden ut mot kund.

– Då vi har en stor erfarenhetsbank inom Continental-koncernen av olika marknadsföringsåtgärder i olika länder har vi mycket att plocka av och kan använda i kedjan, förklarar Helgé. Ett exempel är att ha rätt däck i rätt dimensioner i lager för det kundunderlag som finns i däckverkstadens geografiska område. Det ger konkurrensfördelar att ha rätt däck när en kund kommer och vi kommer att använda oss av ett koncept som Continental i England har prövat med bra resultat.

– Men främst vill vi höja statusen på däckverkstäderna och lyfta fram dem så de blir synliga. Ett sätt i detta är affärsskolan som vi nu startar. Detta att kunna sälja ett däck till en kund kräver kunskap. För det är inte bara att sälja däck på pris utan det gäller också att skapa ett förtroende hos kunden att de väljer ett premiumdäck för den kvalitet och säkerhet som finns i dessa däck, fortsätter han.

Affärsskola

Den som kommer att leda affärsskolan är Jan Björklund från SLG. Det företag han representerar har tidigare anlitats för affärsutveckling inom däckbranschen av andra kedjor. – Så han har kunskap om däckbranschen. Något som är viktigt för att få rätt dialog med deltagarna i affärsskolan, påpekar Helgé.

Målsättningen för kedjan är att få med 40 till 50 medlemsverkstäder.

– Den målsättningen tror jag vi klarar på ett par års sikt. För vi ska inte gå för fort fram utan var och en som blivande medlem ska känna samhörighet. Därför är kick-off positivt där medlemmarna träffas och kan utbyta

idéer med varandra, tillägger han.

Redan efter ett halvår märks positiva effekter med kedjan. Medlemsföretagens försäljning har ökat. Ett däckråd har bildats med fyra medlemmar.

Några kostnader för medlemmarna är det inte för den hjälp de får från Continental.

– Samtliga av oss inom Continental som hjälper medlemmarna med olika saker som till exempel med olika kampanjer är anställda av koncernen. Så några anställda som medlemmarna får betala finns inte, säger Helgé.

Öppen för alla

Själva grundstommen i Best Drive är de som tidigare har varit med i Conti Business Club.

– Men kedjan är öppen för alla fristående däckverkstäder, påpekar Helgé.

De däckmärken som kedjan säljer är Continental, Gislaved och Barum.

– Det finns också utrymme för att ta in andra däckmärken. För 100 procentig lojalitet kräver vi inte, fortsätter han.

Galdax på konferensvecka

Av Anders Löfvendahl

För knappt ett år sedan sålde Martin Carver det börsnoterade Bandag Inc. som hans far Roy startade 1957 till Bridgestone American Holding Inc. för 1,05 miljarder dollar. För ett par veckor sen deltog Martin Carver fullt ut i grupparbeten och studiebesök som regummeringsföretaget Galdax AB i Vara arrangerade för 30-talet däckverkstäder under en konferensvecka i Ft. Lauderdale i Florida.

En helt makalös insats. Martin deltog helt på eget initiativ och av eget intresse och bara för att hjälpa oss och våra kunder att bli bättre på att sälja våra tjänster och Bandags regummeringar, säger Galdax vd Claes Amnäs.

När Claes Amnäs tillsammans med kollegerna på Galdax planerade programmet för konferensvecka

i Florida, var målsättningen att samla kärntruppen av återförsäljare och diskutera viktiga och gemensamma branschfrågor – allt för att man tillsammans skall bli starkare och mer framgångsrika på en allt tuffare marknad.

– Att Martin Carver var intresserad av att delta i vår konferens, liksom också Bandags europachef Mike Tirona samt Niels Nielsen, chef för Bandags Nordic Region, kom som en total överraskning för oss – rena rama julklappen faktiskt! Att just Carver ville medverka var något unikt i sitt slag – Martin hade aldrig tidigare deltagit i en motsvarande aktivitet!

Bandags förra styrelseordförande och vd Martin Carver som idag är knuten till Bridgestone Bandag LT-T som konsult, ler på frågan varför han i hela fridens namn ställer upp en hel vecka och på en konferens som en, i sammanhanget liten, svensk Bandagregummerare anordnar för sina kunder:

Ungt företag

– Galdax är ett ungt företag och representerar en ny generation Bandagregummerare som på kort tid etablerat ett givande samarbete med fristående däckverkstäder, ett samarbete man nu försöker vidareut-



Den tidigare ägaren till Bandag Martin Carver deltog med liv och lust i konferensveckan. Här till höger om Galdax VD Claes Amnäs.

veckla tillsammans med dessa företag. Att få medverka i ett sådant sammanhang och få möjlighet att dela med mig av mina egna erfarenheter till dess unga entreprenörer känns mycket stimulerande!

Just detta med independent dealers, fristående däckföretag, ligger Martin Carver varmt om hjärtat.

Det är också på dessa som Bandag under årens lopp byggt upp sin verksamhet som idag omfattar över 1 000 franchisingtagare i drygt 100 länder vilka årligen säljer drygt 19 miljoner Bandag-regummeringar:

– De fristående tar verkligen hand om kunderna. Skulle tex. en icke-fristående gå upp klockan 3 på morgonen och ge sig ut till en punkterad bil? Jag tror inte det... Den fristående däckmannen är istället den som överlämnar sitt visitkort och säger. Ring mig när som helst så fixar vi vad det än är. Och sen ställer upp när nånting händer!

Gammal kultur

Säger Martin Carver som inför försäljningen av Bandag fick Bridgestones löfte att man verkligen skulle värna om de starka familjetraditionerna som under årens lopp byggts in i Bandag. Men efter försäljningen lät det plötsligt helt anorlunda. Men en synbart besvi-

ken Carver nöjer sig idag med att uttrycka sig diplomatiskt:

– Jag hoppas att Bridgestone ser ett värde i vår gamla kultur och kan differentiera sin verksamhet på ett bra sätt.

I denna den första konferensvecka som Galdax arrangerade, deltog dryga 30-talet kunder, det stora flertalet representanter för den grupp av främst västsvenska däckverkstäder som fanns med redan från starten för Galdax i Vara för tre år sen.

Under de pass med grupparbeten som ingick i schemat, diskuterade man bland annat hur samspelet med åkerierna kan utvecklas och vilka tjänster verkstäderna tillsammans med Galdax och med teknisk och annan support från Bandag kan erbjuda

åkarna för att skapa en för alla parter lönsam relation:

Miltal som räknas

– Här i USA är det miltalet och däckkostnaden per mil som räknas. Och man eftersträvar hela tiden så hög "up-time" som möjligt, det vill säga. att bilen skall rulla oavbrutet och utan avbrott för stillestånd, säger Martin Carver. Ett sätt att eliminera onödiga avbrott för åkaren kan vara att man kontinuerligt och hos



Bandags nya slitbana speciellt utvecklad för nordiska förhållanden som får sin offentliga världspremiär på mässan i Essen.

ka i Florida

kunden checkar upp kundens fordon. Fördelen med denna preventiva insats är att man då kan serva bilen när den står still och att servicen kan planeras och göras på dagtid. Har sen kunden trailers kan man också kanske åta sig att sköta annat underhåll också, tex. svetsning. På det viset kan man erbjuda kunden en attraktiv helhetslösning. Och tänk på att det alltid är mer godtagbart att höja priset på service än på däck!

Den stora attraktionen under konferensveckan – och då räknar vi inte möjligheten att klappa en vasstandad alligator på nosen i Everglades, Floridas träskmarker – var annars världspremiären på ett helt nytt mönster från Bandag. Vinterdäcksbanan som får offentlig premiär på den internationella däckmässan i Essen senare i vår, är speciellt framtagen för nordiska förhållanden:

Önskemål

- Galdax framförde önskemålman fått in från svenska åkare för ett år sen, säger Nils Nielsen, Bandag Nordic Region. Vi vidarebefordrade kravspecen till våra tekniker och vårt labb i USA. Och här är den nya slitbanan, helt unik och helt original!

Genom att Bandags förvulkade slitbanor huvudsakligen består av syntetgummi och av som mest 20 procent naturgummi, har Bandag genom sin process möjlighet att snabbt kunna svara upp mot marknadens krav på prestanda och att utveckla egna nischprodukter. Syntetgummit är nämligen mer tolerant än naturgummit

- Detta är ett milagedäck med 22 mm:smönsterdjup och en speciell sajpning, säger Claes Amnäs. Närmare 80 däck har vintertestats grundligt av vårt referensåkeri i Norrland och resultaten här var



mycket goda; efter 4 400 mil hade mönstret gått ner med endast en millimeter – mycket imponerande! Minst lika imponerande är att Bandag på så kort tid kunnat utveckla och skraddarsy ett helt nytt vintermönster i ett utförande och med just de egenskaper som våra åkerikunder önskat sig.

Här studeras den nya nordiska slitbanan av f v Nisse Wiberg, Motor Väst i Hällevadsholm, Jörgen Bornfleth, Reos Däck i Henån, Kjell Svenningsson, Jojjens i Göteborg och Ronny Olofsson, Töreboda Gummiverkstad.

Stark tillväxt för Nokian Tyres

Fjolåret blev ett bra år för Nokian Tyres. Koncernens omsättning ökade med 22,6 procent till 9,7 miljarder kronor. Rörelseresultatet ökade från 1,5 miljarder kronor 2006 till 2,2 miljarder kronor för fjolåret och resultatet före skatt ökade från en miljard kronor 2006 till 1,6 miljarder kronor för 2007. Nettoresultatet uppgick i fjol till 1,6 miljarder kronor jämfört med en miljard kronor för 2006.

Tillväxten var stark under hela fjolåret och den goda utvecklingen avslutades av slutspurten under sista kvartalet, säger Nokian Tyres VD Kim Gran. Huvuddelen av tillväxten kom från tillverkningen av personbilsdäck om så de övriga affärsområdena kunde öka sin omsättning och rörelseresultat.

- Försäljningen ökade på samtliga huvudmarknader och speciellt i Ryssland. Trots omfattande satsningar blev kassaflödet bättre. Genom en bättre försäljningsmix, nya produkter och prishöjningar ökade medelpriserna på däck och andelen av rysk tillverkning ökade klart och fördelarna av detta förbättrade lön-



- Vår försäljning har ökat på samtliga huvudområden och speciellt i Ryssland, säger Kim Gran, VD för Nokian Tyres.

samheten avsevärt, fortsätter han och tillägger:

- Det gör att utsikterna i år ser goda ut och vi förväntar oss att den starka tillväxten kommer att fortsätta på våra kärnmarknader.

Det som ökade mest under fjolåret var eftermarknaden för vinterdäck, SUV-däck och sommardäck i höga hastighetsklasser i Ryssland, OSS-länderna och i Östeuropa. I Norden och i Västeuropa minskade marknaderna en aning. Efterfrågan på tunga specialdäck och lastvagnsdäck var hög och bristen på tunga specialdäck fortsatte.

Personbilsdäck

Affärsområdet personbilsdäck ökade med 29,6 procent till 6,5 miljarder kronor. Rörelseresultatet uppgick till två miljarder kronor jämfört med 1,3 miljarder kronor 2006, vilket är en ökning med 58,9 procent.

Försäljningen av personbilsdäck gick bra under hela året och speciellt under sista kvartalet. Tillväxten var starkast i Ryssland, i övriga OSS-länderna och i Östeuropa. Mest såldes vinterdäck och de mest sålda produkterna var Hakkapeliitta 5 och Hakkapeliitta SUV 5.

Sommardäcksfamiljen Hakka med sitt Hakka-skydd fick bra mottagande i Norden och i Ryssland.

Tunga däck

Omsättningen för Heavy Tyres ökade med 11,9 procent och uppgick till 951 miljoner kronor. Rörelseresultatet ökade med 11,9 procent till 210 miljoner kronor.

Efterfrågan på tunga däck fortsatte att öka kraftigt och försäljningen av samtliga produkter ökade på samtliga marknader både vad det gäller original- och eftermarknad.

Lastvagnsdäck

Omsättningen för lastvagnsdäck uppgick till 309 miljoner kronor jämfört med 198 miljoner kronor året innan.

Försäljningen av lastbilsdäck ökade avsevärt under hela året och speciellt under fjärde kvartalet. Lanseringen av nya produkter och ökad produktionskapacitet ledde till ökad försäljning och 49 procent av enhetens omsättning kom från nya produkter.

Vianor

Vianors omsättning ökade med 12,8 procent till 2,6 miljarder kronor. Rörelseresultatet uppgick till 79,2 miljoner kronor jämfört med 21,7 miljoner kronor 2006.

Bruttoinvesteringarna uppgick i fjol till 1,1 miljarder kronor jämfört med 914 miljoner kronor 2006.

Under fjolåret ökade antalet anställda inom koncernen till 3 535 jämfört med 3 297 för 2006.

Gripen Wheels bygger

GripenWheels kommer att flytta från Vaggeryd till Jönköping där ett stort lager på 30 000 kvadratmeter håller på att byggas. För Pelle Fritzon har företaget blivit en livsuppgift. Företaget har ökat sin omsättning med 1 000 procent på fem år till 300 miljoner kronor.



Gripen Wheels AB i Vaggeryd har startat byggandet av ett nytt storgårds på 30 000 kvadratmeter i Torsvik utanför Jönköping. Företaget kommer successivt med start i augusti att flytta över sin verksamhet från Vaggeryd till den nya lagerbyggnaden. Totalt, med en tomt på 70 000 kvadratmeter, beräknas investeringen till över 100 miljoner kronor.

Företaget som kom till Vaggeryd 2003 har haft en rekordartad utveckling från en omsättning på 30 miljoner kronor det

första året till 300 miljoner kronor på fem år. Det är en ökning på 1 000 procent. Företaget har också blivit ett Gasell-företag. Samtidigt har personalen utökats från fyra till 25 anställda.

–För mig har företaget blivit en livsuppgift som jag lever med dygnet runt, säger Pelle Fritzon, som äger företaget. Jag har arbetat extremt hårt, men samtidigt hela tiden känt en glädje i arbetet. Den satsning vi nu gör är för de kommande tio åren.

Samtidigt som företaget har växt har det expanderat internationellt. Idag finns dotterbolag eller försäljningskontor i samtliga EU-länder och lager i de största EU-länderna samt i Finland och Danmark.

Stabil ekonomi

Under hela resan har företaget stått på en stabil ekonomisk grund och har AAA i kreditvärdighet. Antalet huvudimportörer har hela

tiden utökats.

–Ett viktigt steg var att vi den första juni i fjol blev importör för BKT som ett komplement till de stora däcken. Det har gjort att vi nu har fått med ATV däck i vårt program, förklarar Fritzon. Samtidigt har vi fått försäljningsrätten i hela Europa av Hilo entreprenaddäck.

Idag lagerförs alla däck för traktor, entreprenad, skogsmaskiner, implement, fälg av alla typer och lastbilsdäck. Lagervärdet för de tunga däcken ligger på 150 miljoner kronor. Utöver det finns också regummerade däck från Marangoni och Rodos i Tyskland.

–De regummerade entreprenaddäcken på Michelin-stommar är ett bra prisalternativ till de billiga däcken, säger han och fortsätter:

–Vi köper och byter in begagnade däck och fälgar samt däckstommar och kompletta hjul. Begagnade däck har minskat en del, men fort-

farande ringer det kunder och vill köpa ett däck med till exempel 40 procent slitage till en hjullastare.

Ska alltid finnas

–Den filosofi jag har är att när en kund ringer och beställer ska det finnas i lagret och snabbt kunna levereras. För de flesta däck och fälgar vi marknadsför är till maskiner där ett hjulhaveri kostar stora pengar när maskinen får stå stilla. Därför är det viktigt att vi alltid har det som beställts hemma, tillägger han.

I dagarna har företagens nya katalog kommit ut. Den är på över 150 sidor.

–Några prisökningar på entreprenaddäck är det inte. Utan de priser som gällde för fjärde kvartalet i fjol gäller i stort sett med ett fåtal prisökningar, påpekar Fritzon.

För att hålla en jämn prisbild kommer de priser som finns i katalogen att gälla ett helt år om inte något sensationellt skulle inträffa.

storlager

Stabil prisbild

-Det underlättar för våra kunder att ha en stabil prisbild när de i sin tur förhandlar med sina kunder, framhåller han. Att hela tiden skicka ut lösblad om prisändringar skapar bara förvirring och oro i återförsäljarleden.

Den nya katalogen finns också i en europeisk upplaga med ett mindre antal sidor.

Företagets kunder är i stort sett bara däckfackhandeln med ABC-verkstäder.

Det nu alla inom företaget väntar på är nybygget på Torsvik. Trots lagerutrymmet i Ljungby växer däcklagret i Vaggeryd där truckarna snart inte kan ta sig fram varken inomhus eller utomhus på grund av alla däck.

Stor förändring

-Det kommer att bli en stor förändring när allt är på plats i Torsvik. Utöver lagerutrymmet får vi en kontorsdel på 100 kvadratmeter, säger Fritzon.

Under den stora lagerbyggnaden på Torsvik kommer det att finnas en stor bassäng med 500 000 liter vatten. Till den finns två stora Scania-motorer kopplade som startas automatiskt om det blir brandlarm och kommer att spruta ut vatten i lagret från 3 000 sprinkler.

-Varför det är två motorer är att den ena är i reserv om den ordinarie inte skulle starta. För en brand i ett däcklager är bland det svåraste som finns, förklarar Fritzon. Utöver det kommer det att finnas ett över två meter högt stängsel med 10 000 volt runt lagerbyggnaden.

NOTERAT

Bridgestone ökar sin tillverkning

Bridgestones dotterbolag India Private kommer att öka sin tillverkning vid sin fabrik i Indore i Indien av radialdäck för personbilar och lätta last.

Orsaken till produktionsökningen är stark ökad efterfrågan av däck i Indien. Utöver det kommer Bridgestones dotterbolag i Karawang i Indonesien att öka sin kapacitet av radialdäck för personbilar och lätta last. I Indien planeras att öka den dagliga kapaciteten från dagens 4 500 däck till 15 000 däck 2010. I Indonesien planeras att öka tillverkningskapaciteten från dagens 8 400 däck till totalt 27 000 däck fram till 2010.

Conti öppnar center i Japan

Continental har öppnat ett utvecklingscenter i Yokohama i Japan för sina Automotive produkter till bilindustrin. Det är den stora framgången för japanska och koreanska bilar under de senaste åren som har gjort det nödvändigt för Continental att vara i närheten av kunderna. Etableringen av utvecklingscentret är ett samarbete mellan Continental AG och Nisshinbo.



Lag om vinterdäck på lastbil och buss?

Vägverket arbetar med ett förslag till nya regler för vinterdäck på lastbilar och bussar som väger mer än 3,5 ton. Förslaget innehåller krav på vinterdäck under en viss period av vintern, oavsett väder och oavsett nationalitet på fordon. Krav på minst 5 eller 6 mm mönsterdjup diskuteras också. Bland de frågor som håller på att utredas är hur definitionen av vinterdäck för lastbil och buss ska se ut.

Senast i början av sommaren ska ett förslag skickas på remiss till bland andra buss- och åkeriföretag, polisen samt däckbranschen. Remisstiden blir sannolikt en knapp månad. Om remissinstanserna är positiva och branschen kan leverera vinterdäck i tillräckligt stora volymer kan förslaget komma att gälla redan under nästa vintersäsong.



Avgifter för dubbdäck?

Det har under vintern diskuterats att det ska införas en punktskatt för dubbdäck. Huruvida detta kommer att bli verklighet vet vi ännu inte.

I december 2007 publicerades rapporten "Strategin för effektivare energianvändning och transporter, ETT". Rapporten ska utgöra underlag till Miljörådets fördjupade utvärdering av de av riksdagen antagna miljö kvalitetsmålen och är sammanställd av Banverket, Energi-

myndigheten, Luftfartsstyrelsen, Naturvårdsverket, Sjöfartsverket och Vägverket. I rapporten finns bland annat ett förslag att införa en dubbdäcksskatt på 50 kr per dubbdäck kombinerat med ett ökat minsta mönsterdjup till 4 mm på vintern.

Genom den föreslagna dubbdäcksskatten är det tänkt att andelen bilar som väljer dubbfria vinterdäck ska öka, så att bland annat miljökvä-

litetsmålet "Frisk luft" ska kunna klaras. Bakgrunden är att dubbdäcken bidrar till att det slits loss små partiklar från vägbanan, som kan vara skadliga att andas in, partiklarna kallas PM10. Detta är framförallt ett problem på gator med mycket trafik och som är omgivna av tät bebyggelse. I rapporten anges att en halvering av dubbdäcksandelen i Stockholm skulle minska mängden inandningsbara partiklar med 20 till 25 procent. Förslaget att samtidigt öka det minsta tillåtna mönsterdjupet på vintern till 4 mm är tänkt att ha en kompenserande trafiksäkerhetseffekt.

Den samhällsekonomiska nyttan ur ett miljöperspektiv av en dubbdäcksskatt ska ställas mot den samhällsekonomiska kostnaden om trafiksäkerheten skulle försämrans. Det finns ännu många frågetecken

kring detta att reda ut och forskning pågår, bland annat på VTI.

Miljömålsrådet ska den 31 mars redovisa till regeringen vilka åtgärder i ETT-rapporten de förordar. Sedan skickar miljödepartementet ut förslagna åtgärder på remiss. Remisstiden blir till den 1 augusti 2008. Hur remissvaren behandlas är upp till regeringen. Sedan kan alla eller en del av förslagen komma att tas med i en miljömålsproposition till hösten.

Däckbranschens Informationsråd har tidigare, bland annat i Däck-Debatt och till Vägverket, deklarerat att branschen inte i detta läge anser att avgifter eller förbud är rätt väg att gå för att komma tillrätta med problemet med partiklar i stadsmiljön. Mer information om branschens ståndpunkt i denna fråga finns på www.dackinfo.se.

Läget i kampanj Däckrazzia

Nu pågår planering av på vilka platser däckrazzior ska genomföras under kampanjperioden den 5 till 12 september i år. Intresset från NTF:s länsförbund och från de lokala polismyndigheterna är enligt preliminära uppgifter stort. Nytt för i år är bland annat att mer fokus kommer att läggas på antalet kontrollerade bilar och mindre på antalet genomförda razzior. Målet är att minst 400 bilar ska kontrolleras per deltagande län, antalet genomförda däckrazzior är upp till respektive regional projektorganisation att besluta.

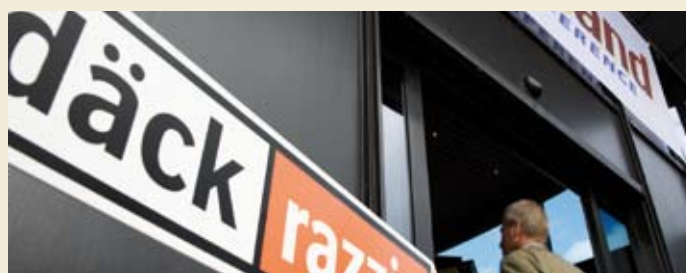
Programpunkt på Tylösandsseminariet

Kampanj Däckrazzia kommer för första gången att presenteras som en

programpunkt under Tylösandsseminariet, som pågår måndag till onsdag i kampanjveckan. Programpunkten blir: "Kampanj Däckrazzia – bred och långsiktig samverkan för ökad trafiksäkerhet och bättre miljö". Tylösandsseminariet är Sveriges största och viktigaste trafiksäkerhetskonferens och arrangeras av MHF i

samverkan med bland andra Vägverket, Bilprovningen, Rikspolisstyrelsen, NTF, Folksam samt Sveriges Kommuner och Landsting. 2006 och 2007 har kampanj Däckrazzia varit representerad vid Tylösandsseminariet genom en utställningsmonter.

Mer information om kampanj Däckrazzia finns på www.dackrazzia.se.



Informationsmaterial

Broschyrställ och broschyrer om vinterdäck respektive sommarväxling kan beställas genom Däckbranschens Informationsråd till självkostnadspris. Man kan även beställa affischer utan kostnad. Den som vill ha en beställningsblankett kan ladda ner en pdf-fil på www.dackinfo.se eller kontakta

Däckbranschens Informationsråd
tel 0340-67 30 01
fax 0340-849 50
info@dackinfo.se



Medlemmarna ställde verkliga upp och besökte leverantörsutställningen vid Däckteams kick-off.



Generationsväxling

Av Göran Danielsson

”Resan mot en starkare kedja” var temat när Sveriges största däckkedja, bildad 1990, i månadsskiftet januari/februari hade samlats för traditionsenliga Kick-Off i Stockholm.

Intresset för att medverka var så stort att hotellet vi bokade, SAS Radisson i Solna, för första gången inte räckte till för alla, säger nye VD:n Joakim Held.

Den till 100 procent medlemsägda kedjan samlade första kvällen inte mindre än 378 personer som åt god mat och underhölls på hotellet efter några nog så intensiva konferenstimmar där riktlinjer för framtidens Däckteam dragits upp.

Under fjolåret togs beslutet att bli en till alla delar medlemsägd kedja. Nu går vi vidare i vår strävan att bli än starkare för att vara rustade för

framtida förändringar och samtidigt mer flexibla i vårt handlande.

Allt i akt och mening att kunna leverera ökad lönsamhet, säger Joakim.

Stark profil

Det handlar bland annat om att i än högre grad stärka vår profil och identitet så att en kund, oavsett var i landet han besöker en Däckteam-verkstad, ska känna igen sig.

Gemensam identitet och ett gemensamt sortiment kopplat till en kompetent och driven ledning ska bidra till att Sveriges största kedja blir ännu större med en än bättre geografisk täckning.

Under den intensiva konferensen togs beslut som på sikt kommer att helt förändra bilden av dagens Däckteam och medverka till att de 106 verkstäder som under 2007 med 487 anställda omsatte nära en miljard (!), kommer att bli än fler. I skrivande stund kan jag inte säga mer, betonar Joakim som tillsammans med Janne Granstedt, ansvarig för inköp, upphandlingar, centrala avtal och rekrytering av nya med-

lemmar, är männen som ska styra Däckteam-skutan fortsättningsvis. Utbildning av olika slag kommer självfallet att erbjudas under 2008 liksom tidigare år, TV-reklamen återkommer och det blir även andra aktiviteter.

I framkant

Men vi ska också ligga i framkant när det gäller att utnyttja sofistikerad teknik, t ex specialinstrument som behövs för att programmera om bilens dator efter däckbyte. Något som annars kräver besök hos återförsäljare.

I samband med Kick-Off presenterades också en av de första i en serie Däckteam-bilar, snyggt stripade, och som ska finnas på däckverkstäderna för att lånas ut till kunder som lämnat bilen för däckservice. Men också som rullande reklampelare för en snabbt växande däckkedja.

Joakim Held är med sina 37 år en relativt ung VD i Däckteam. Ändå var han långt ifrån yngst bland de många medlemmar som sökt sig till

Stockholm och årets viktigaste möte.

Utan tvekan pågår det en stor och omfattande generationsväxling inom vår kedja, säger Joakim.

Entusiasm

Ungdomlig entusiasm och stark framtidstro gör att jag inte hysar några som helst tvivel om att vi ska klara morgondagens utmaningar.

Om konferensdelen, tillsammans med leverantörsutställningen – två leverantörer är nya för året, Starco, Sweden och Boss LV-regummeringar – utgjorde den tunga delen av Kick-Off, så blev det desto mer uppsluppet och lättsamt på lördagskvällens fest på Restaurang Cabaré.

Den gick helt i TV:s tecken med inslag av, förutom nyheter och väderförstås, Talang 2008, På Spåret, Let's Dance /här omdöpt till Who can Dance/, sång och massor av musik. Populära David Hellman från TV 4 var kvällens programvärd och bland artisterna fanns kända namn som Nanne Grönvall och Anne-Lie Rydén.

Ny VD för Pirelli

Mark Wilhelm har utsetts till ny VD för Pirelli Tyre Nordic AB. Han kommer att ansvara för Pirellis verksamhet i Sverige, Finland, Norge, Danmark och Island.

Mark Wilhelm arbetade tidigare som Managing Director för Pirelli North America Motorcycle vid huvudkontoret i Rome, GA. Under hans ledningen fyrdubblades försäljningen under fyra år.

– Jag känner mig stolt och glad över att bli VD för Pirelli i Norden som har gjort en fantastisk resa det senaste året. Mitt fokus blir att bygga vidare på alla de styrkor som finns inom organisationen med min erfarenhet inom varumärkesbyggande, organisationsutveckling och utveckling av medarbetarna, säger Wilhelm.

Wilhelm är 43 år och har fru och dotter med sig till Sverige. Han har tidigare bland annat arbetat som Export Manager på Aprilia. Han är amerikan som i arbetet har bott 14 år i Italien.

Pirellis Tyre Nordics före detta VD Domenico Gatti har tagit över VD-posten i Pirelli Argentina.



Mark Wilhelm är ny VD för Pirelli Tyre Nordic AB,

Marknadschef för tunga däck

Richard Andermyr, 33 år, har blivit ny marknadschef för lastbils- och bussdäck hos Michelin Nordic. Han efterträder Kaj Genas som har övertagit ansvaret för originalmontering.

Han har varit anställd hos Michelin sedan 2006 och då som märkesansvarig för lastbilsdäck. Han har tidigare arbetat inom läkemedelsbranschen.



Richard Andermyr

Färgstark lirare hos NDF

Ola Rodéhn är sedan januari anställd som säljare hos NDF Fälg & Tillbehör i Mölndal och har Mellansverige som sitt arbetsområde. Han är 26 år är gammal ishockeyspelare och har spelet i Frölunda, Teg i Umeå, Brunflo i Östersund och Hammers i Halmstad. För drygt ett år sedan började han hos Einarssons Bil i Kungsbacka som bilförsäljare och har nu gått över till NDF i Mölndal.



Ola Rodéhn

Bolag byter namn

Stora prisökningar på entreprenaddäck

Det kan bli stora prisökningar på entreprenaddäck. Enligt vissa uppgifter kan det bli ytterligare prisstegringar på 20 till 30 procent för de stora entreprenaddäcken. Ett däck som 2005 kostade 15 000 pund kostade 45 000 pund 2007. Det är en prisökning på 300 procent. Till det ska läggas den förväntade prisökningen i år på 20 till 30 procent.

Continental utökar i Kina

Continental öppnade i december sin 100:de däckspecialistverksamhet i Kina. Enligt Continental är målet att under detta år komma upp i 300 däckverkstäder över hela Kina.

Continental har också öppnat ett nytt däcklager i Shanghai. Dit kommer däck från en ny fabrik i Hefei att skickas. Fabriken har en kapacitet på fyra miljoner däck om året.

Det nya lagret har en kapacitet på 80 000 däck.

Sedan 2006 finns Continentals asiatiska huvudkontor i Shanghai.

Scandinavian Wheel, CTT och Prodo Wheel blir divisioner i det nya bolaget Solideal Sweden AB. De tre tidigare bolagen som ägs av Solideal samlas nu under ett bolag. Några förändringar i organisationen av de tre tidigare bolagen blir det inte. Samuel Hermansson blir ansvarig för verksamheten för de två tidigare bolagen i Göteborg och i Stockholm blir Christer Kojzar ansvarig.

-Det är vår ägare Solideal som vill att verksamheten ska samlas i ett bolag. Samtidigt byggs ett centralt datasystem upp för hela koncernen där vi kommer att ingå, säger Ingemar Waxin, marknadschef för Scandinavian Wheel. De tre divisionerna kommer att operera under samma namn som tidigare.

Tillsammans blir Solideal Sweden marknadsledande inom de flesta produkter i sortimentet som omfattar allt utom personbilsdäck och last radial.

Bra utveckling

Det var 2001 som Scandinavian Wheel köptes av Solideal. Samtidigt övertogs Prodo Wheel, som specialiserat sig på Ro – Ro verksamhet.



– De tre bolagen inom Solideal-koncernen i Sverige Scandinavian Wheel, CTT och Prodo Wheel blir nu divisioner inom det nya bolaget Solideal Sweden AB, säger Ingemar Waxin, marknadschef för Scandinavian Wheel.

För tre år sedan övertogs CTT i Göteborg.

Med de nu tre divisionerna har det nya bolaget idag 36 anställda och en omsättning på 160 miljoner kronor.

– Vi har haft en utveckling som hela tiden har pekat uppåt, säger Waxin. Idag är vi marknadsledande på eftermarknaden och har en stor del av marknaden för originalmontering till svenska trucktillverkare, vagnstillverkare och skogsbruksmaskiner.

När det gäller återförsäljarmarknaden arbetar vi tillsammans med alla större däckverkstäder, fortsätter han.

Utöver däck säljs också stora mängder fålg och slang.

Däckgrossist

–Vi är en komplett däckgrossist med

all den service som kunderna kräver av oss, påpekar Waxin.

Solideal är världens största tillverkare av industriadäck med en årlig omsättning på 4,5 miljarder kronor. Huvudkontoret finns i Luxemburg och ett finanskontor i Hong Kong. Koncernen har fem fabriker på Sri Lanka som tillverkar däck och fålgar samt en fabrik i Kina med samma tillverkning. Antalet anställda uppgår till 8 600.

Företaget har 120 distributörer runt om i världen och av dem äger Solideal 75 procent där Solideal Sweden AB är ett av dem.

Solideal International startades 1985 som sedan har vuxit till en världsomspännande koncern.

Däckarna och Däckia samarbetar

Däckia AB och Däckarna har inlett ett samarbete gällande försäljningsavtal mot rikstäckande kunder. Genom samarbetet bildar de två landets största servicekedja inom däckbranschen med 150 däckverkstäder över hela landet. Samarbetet omfattar service för rikstäckande kunder inom personvagns- och lastvagnssektorn.



Ett samarbete gällande försäljningsavtal mot rikstäckande kunder har inletts mellan Däckarna och Däckia AB. De som har förhandlat fram avtalet är fv Dag Falkström, försäljningschef på Däckia, Thomas Andersson, partneransvarig på Däckia, Stefan Gunarsson, ordförande för Däckarna och Mikael von Zweigbergk, kedjeledare för Däckarna.

Avtalet har stor betydelse för Däckarnas medlemmar, säger Mikael von Zweigbergk, kedjeledare för Däckarna. Genom avtalet får samtliga våra medlemmar möjlighet att ge service till de kunder som ingår i Däckias nationella kundavtal. Samtidigt behåller vi vår ställning som en från leverantörer helt oberoende kedja.

Enda kedjan

-Avtalet med Däckia innebär att Däckarna är den enda kedja som kombinerar oberoendet från leverantörer med att kunna erbjuda sina medlemmar en stor mängd nationella avtal. Vi ser också framtida stora synergieffekter inom ett flertal områden. Exempelvis skulle

vi kunna utnyttja Däckarnas centrallager tillsammans för vissa produkter, fortsätter han.

- För Däckia innebär samarbetet med Däckarna att vi kan erbjuda våra rikstäckande kunder högre servicegrad än tidigare, säger Dag Falkström, försäljningschef på Däckia. Däckias vision är att bli den främsta serviceleverantören på däckmarknaden och för att nå dit måste vi framför allt öka tillgängligheten för våra kunder. Genom samarbetet med Däckarna kommer nu våra vita fläckar i landet att försvinna och vår geografiska täckning blir i det närmaste komplett.

Bra utveckling

Däckarna har sedan nystarten för ett år sedan haft en bra utveckling. En del nya medlemmar har tillkommit. Bland annat SVÅ (ScaniaVolksvagens Återförsäljarförening) Antalet däckverkstäder som tillhör Däckarna är idag 40. Omsättningen är cirka 300 miljoner kronor.

- Det har varit ett arbetsamt år, påpekar von Zweigbergk. Men nu ser vi hur pusselbitarna börjar falla på plats till fördel för våra medlemmar. Vi är också väldigt glada att under fjolåret ha gjort det bästa resultatet som troligen Däckarna någonsin gjort. Resultatet blev nio procent för fjolåret.

Det känns skönt

- För vilken kedja lämnar sju procent i utdelning till sina medlemmar, undrar von Zweigbergk. Det är skönt att de domedagspredikningar om Däckarnas framtid, eller brist på framtid, har kommit på skam.

- Det är viktigt att påpeka att Däckarnas verkstäder inte är partners till Däckia. Det skrivna avtalet är ett avtal mellan två fristående och självständiga partner, tillägger han. Däckias tillväxt har de senaste åren varit stark och för att möta behovet har antalet däckverkstäder genom uppköp och partneravtal utökats. Nu tas ytterligare ett steg för att stärka positionen.

En utökning

-I det samarbetsavtal vi har gjort upp med Däckarna finns möjligheter till att utöka, menar Falkström. Eftersom våra rikstäckande kunder utgör en stor del i vår kundstock med en omsättning på uppåt 100 miljoner kronor bara på personbilsidan är vi mycket måna om att ge våra kunder efterfrågade varor och tjänster.

Däckia är idag en av landets största däckkedjor med 106 däckverkstäder. Kedjan omsatte i fjol 900 miljoner kronor och har cirka 500 anställda.

Kallelse till årsmöte 2008

Årsmötet hålls i Stockholm den 30 maj *exakt plats meddelas senare.*

Motioner skall i skriftlig form vara förbundskansliet tillhanda senast 4 veckor innan årsmötet, alltså senast den 3 maj.

DRF
Box 90114,
120 21 Stockholm
Tel. 08 50 60 10 50
info@drf.se



www.drf.se

Marknadsledande på reg

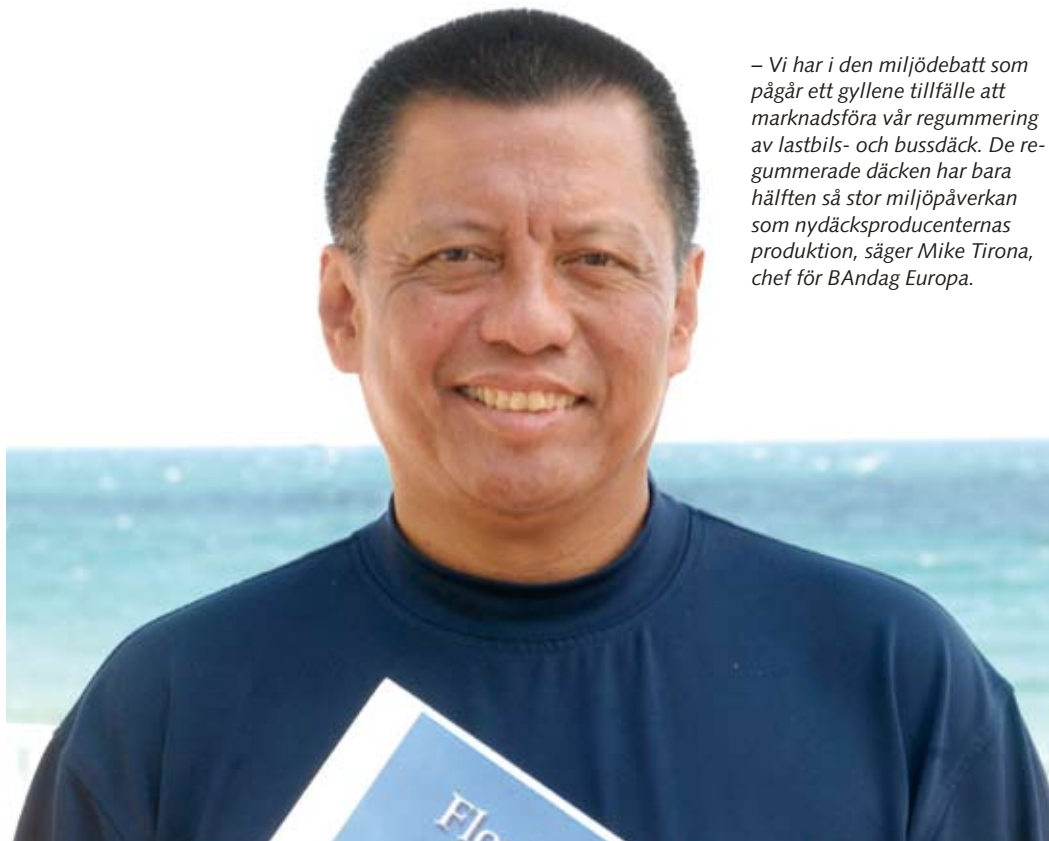
Av Anders Löfvendahl

– Vår styrka är att vi mycket snabbt kan svara upp mot marknadens behov och att vi kan ta fram egna originalmöns-ter och nischa oss mot särskilda behov på olika marknader. Vidare producerar vi en produkt med bara hälften så stor miljö-påverkan som nydäcks-producenterna. För att tillverka en slitbana till ett lastvagnsdäck åtgår tex. endast cirka 27 liter olja mot 54 liter för att tillverka ett helt nytt däck. Så visst har vi idag ett gyllene tillfälle att marknadsföra Bandagregum-meringar, speciellt som vi nu får tillgång till Bridgestones resurser och omfattande nätverk!

Säger Bandagveteranen Mike Tirona, chef för Bandag Europa, Mellan-Östern och Afrika när vi träffar honom i samband med Galdax konferens i Fort Lauderdale i USA.

Nya tider väntar nu för det nord-amerikanska regummeringsföretaget som efter 51 års verksamhet idag är marknadsledande worldwide med cirka 1 000 franchisingtagare i drygt 100 länder. Och förändringen stavas i huvudsak Bridgestone som köpte Bandag i fjol för drygt 1 miljard dollar.

Idag är Bandag ett fristående dotterbolag till Bridgestone under det formella namnet Bridgestone Bandag LLC. Bridgestones köp av Bandag var inte helt oväntat. Medan andra ledande nydäckproducenter i USA hade egna regummeringsenheter med en bra utveckling stod Bridgestone helt utan. Efter ett



– Vi har i den miljödebatt som pågår ett gyllene tillfälle att marknadsföra vår regummering av lastbils- och bussdäck. De regummerade däcken har bara hälften så stor miljöpåverkan som nydäcksproducenternas produktion, säger Mike Tirona, chef för BAndag Europa.

misslyckat försök att ta över Bandag för sex år sen, startade Bridgestone så för tre, fyra år sen regummering i egen regi.

Stort nätverk

– Med fjolårets övertag av Bandag fick man dock tillgång till företagets kompetens samt det världsomspännande nätverk på regummerat som man eftersträvade. Bridgestone vill vara nummer ett även i detta avseende, konstaterar Mike Tirona.

Bandag har idag 43 procent av USA-marknaden som omfattar 18,4 miljoner enheter/år med Michelin, Goodyear och Marangoni som hetaste konkurrenter och i denna turordning. Även i Europa, där Bandag har 150 franchisetagare varav fem i Sverige med en sammanlagd produktion av ca 45 000 enheter, svarar Michelin för det hårdaste motståndet med Marangoni/Ellebrog på andra plats följt av Kraiburg och Goodyear.

Regummeringsmarknaden i Europa för tunga däck omfattar cirka åtta miljoner enheter. Bandags

marknadsandel av totalmarknaden uppgår enligt Mike Tirona till 16 procent. Ser man enbart till kallvulkade enheter har Bandag 27 procent av denna marknad.

– Vi ser en större potential i Europa än i USA, konstaterar Mike Tirona. Europa är dock mer komplext än USA-marknaden beroende på att här används betydligt fler dimensioner och på olika lagar och reglementen i olika länder. Sverige har här ett mycket strikt regelverk, ta HA-oljor som ett exempel på detta.

Gyllene tillfälle

Regummeringens positiva miljöeffekter, återanvändningen av stommar och halverad råvaruåtgång jämfört med nydäck, gör dock att Bandag och andra regummerare idag ser ett gyllene tillfälle till merförsäljning genom att marknadsföra sina produkter som ”gröna”.

– Nydäcksindustrin lobbar dock stenhårt för sin sak inom EU:s olika kommittéer och utskott. Själva har vi inte de resurserna. Men

kan vi lägga fram vår sak och regummeringens stora miljö fördelar inför transportkommittén är jag övertygad om att vi skulle få en stark respons.

Noterbart är dock att till exempel GE som har den största flottan i Europa med 30 000 fordon, vid en kravspec inför ett centralt uppköp i första hand krävde att däcken skulle uppfylla gällande reglementen i de länder man trafikerar samt i andra hand önskade garantier för maximal ”uptime”, dvs. däck som helst skall rulla oavbrutet.

Detta i sig kräver självfallet en produkt av god kvalitet men också ett behov av kontinuerliga kontroller av däcken och hjulens status från däckleverantörens sida, något att ta fasta på.

Mönsterutveckling

När det gäller mönsterutvecklingen kan en åkare idag beställa ett visst Michelin-mönster till sina stommar. Men om några år kommer den möjligheten att vara starkt begränsad. Allt fler nydäcksproducenter som

ummering

till exempel nu senast Michelin, mönsterskyddar nämligen numera sina nyutvecklade däck, detta som ett resultat av den ohejdade kopieringen i Kina.

- För Bandag innebär detta något av ett "back to basics", nämligen att vi fortsättningsvis kommer att koncentrera oss på att utveckla egna originalmönster. Vi har sedan länge erfarenheten och de resurser och den kompetens som krävs för att ta fram banor som passar olika kategorier av åkare och också åkare med speciella krav, tex. sopbilar som sliter särskilt starkt på däcken.

Enklare recepturer

Genom att Bandags slitbanor innehåller mest syntetgummi och som mest 20 procent naturgummi innebär detta att utvecklingsavdelning-

en på Bandag har betydligt enklare recepturer att arbeta med än nydäckstillverkarna som använder betydligt mer naturgummi och också måste jobba med ett betydligt större antal ingående. Därtill kommer att syntetiskt gummi har betydligt större toleranser än naturgummi

- Detta innebär sammantaget att vi kan nischa in oss på olika marknader och kan möta en ny efterfrågan på ett betydligt snabbare sätt än nydäcksindustrin och att vi kan ta fram nya produkter till endast 20 procent av nydäckstillverkarnas utvecklingskostnad! Därtill har vi framdeles tillgång till Bridgestones omfattande program. Så visst går Bridgestone Bandag LLC in i framtiden med bästa tänkbara förutsättningar!

Marangoni blir titelsponsor

Marangoni Tyre och Projektgruppen AB har ingått avtal om samarbete. Samarbetet innebär att Marangoni Tyre blir officiell sponsor till Projektfabrikens bilshow Street Cars Fest. Samarbetet gäller för i år med option för Marangoni att förlänga avtalet ytterligare två år.

- För ett litet exklusivt märke och relativt nytt för den svenska marknaden är Street Cars Fest rätt kanal att introducera märket Marangoni direkt till våra framtida kunder, säger Mats Ruona, försäljnings- och marknadschef för Marangoni i Skandinavien. Vi ser fram emot samarbetet med Projektfabriken.

Stärka vår närvaro

-De eventen som kommer att hållas lovar inte bara att bli enormt under-

hållande och roliga att delta i, utan kommer att hjälpa till att utveckla och stärka vår närvaro som ett prestandamärke för kunniga bilentusiaster i Norden, tillägger Ruona.

För första gången har Stret Cars Fest tecknat avtal med en titelsponsor. Marangonis namn knyts till och kommer att vara en odelbar enhet med evenemangets officiella namn och logotype.

17 olika event

-Med samarbetet kommer vårt namn att vara med vid 17 olika SCF-evenemang runt om i hela landet. Det första blir i Borås med en stor final i slutet av oktober i Stockholm. För oss är detta det bästa sättet att kunna visa oss då en stor del av besökarna vid evenemangen är den yngre generationen upp till 35 år som är nyfikna på att pröva något nytt, påpekar Ruona. Det första gemensamma framträdandet ägde rum på Performance & Custom Motor Show på Elmia i Jönköping.

Bland de viktigaste egenskaper på ett däck är att utveckla ett mönster som snabbt för bort vattnet mellan däcket och vägbanan. Det bästa resultatet blir om vattnet kan forsa ut rakt bakåt, vilket Michelin har lyckats med sitt nya däck Energy Saver.



Nu är det rullmotståndet som g

Av Sven-Erik Johansson

För däcktillverkarna är det nu rullmotståndet som gäller för att minska bilar-
nas utsläppsnivåer. Med hjälp av nya slitbanemönster och gummiblandningar ska nivåerna minska. I den ekvationen finns också trafiksäkerheten. För det som gäller är också att tillverka ett trafiksäkert däck med allt högre krav på minskad bromssträcka och minskad risk för vattenplaning.

Michelin har nu presenterat sitt nya energydäck för personbilar. Det är fjärde generationen sedan det första energydäcket kom 1992. Det nya däcket har fått namnet Energy Saver. För att visa att det nya däcket sänker både bränsleförbrukningen och koldioxidutsläppen har ISO-standardiserade tester utförts av det oberoende tyska testinstitutet TÜV SÜDAutomotive.

Tester genomfördes i föl av testinstitutet på däck i dimensionerna 195/65R15 och 205/55R16 med däck från de fem ledande däcktill-

verkarna. Enligt TÜV SÜD har det nya Energy Saver en bränslebesparing på 0,2 liter på tio mil jämfört med de fem andra däcken. Utöver bränslebesparingen minskar koldioxidutsläppet med cirka fyra gram per kilometer.

Goda nyheter

-Detta är goda nyheter för många biltillverkare, säger Bernt Wahlberg, produktspecialist hos Michelin Nordic. För enligt ett EU-förslag ska utsläppsnivåerna minska till 130 gram/km 2012 från dagens genomsnittliga utsläppsnivå i Europa för nybilar på 160 g/km.

Vid presentationen av däcket var det mycket tal om koldioxidutsläpp och bränslebesparing. Nu är det lätt att teoretiskt räkna ut hur stora besparingarna blir för en bilist med det nya däcket. Om en bilist kör 1 000 mil på ett år med det nya däcket blir det en bränslebesparing på 20 liter enligt Michelin. Räknat på ett bensinpris på 12 kronor litern blir den årliga besparingen 240 kronor. Samtidigt minskar koldioxidutsläppen med 50 kilo per år. Om alla Sveriges personbilar körde på dessa däck skulle koldioxidutsläppen minska med 210 000 ton.

Nu är detta ett räkneexempel för mycket beror på föraren som sitter bakom ratten.

Stor kemisk satsning

En stor betydelse i att minska rull-

motståndet har den kemiska blandningen i slitbanan. Det är en silica-baserad blandning där en ny tillverkningsprocess ändrar på molekylerna så de bildar ett mönster likt det som är broderat på en del kud-
dar. Principerna i tillverkningsprocessen vill inte Michelin avslöja utan hänvisar till att det är en industrihemlighet. Den kemiska blandningen har dock en stor betydelse då företaget satsar tio procent av sin forskning på kemiteknologi.

Detta har också gjort att det nya däcket har 40 procent längre livslängd än genomsnittet av de fem konkurrentdäcken, enligt TÜV SÜD.

-Nu är det inte bara slitbanan som har stor betydelse i de resultat som har uppnåtts, säger Wahlberg, utan också hur stommen är uppbyggd. I grunden gäller det att få en stark och styv stomme som inte viker sig vid kurvtagning utan har styrförmåga. Samtidigt ska stommen vara lätt.

Med det nya mönstret och gummiblandningen har det nya däcket cirka tremeter kortare bromssträcka på vått underlag än föregångaren Michelin Energy .

Stabilt

Vid körning på landsväg ger däck-
et ett stabilt intryck. På blöt asfalt på kurvig bana krävs det hög hastighet innan däcket släpper. Intressant blir det när däcket kommer ut till återförsäljarna och hur konsu-

menterna kommer att reagera på de miljö fördelar som finns med däcket.

- Energy-serien har haft en stabil kundkrets under de 15 år den har funnits på marknaden, säger Wahlberg. Med ett allt ökat miljömedvetande tror jag att det nya däcket kommer att tilltala många.

Det nya däcket är godkänt för originalmontering av till exempel Volvo V70, Mercedes C-klass och Peugeot 308. Däcket kommer att finnas i 42 dimensioner från 14 till 16 tum och i hastighetsindex T (190 km/h), H (210 km/h) och V (240 km/h).

Plantera träd

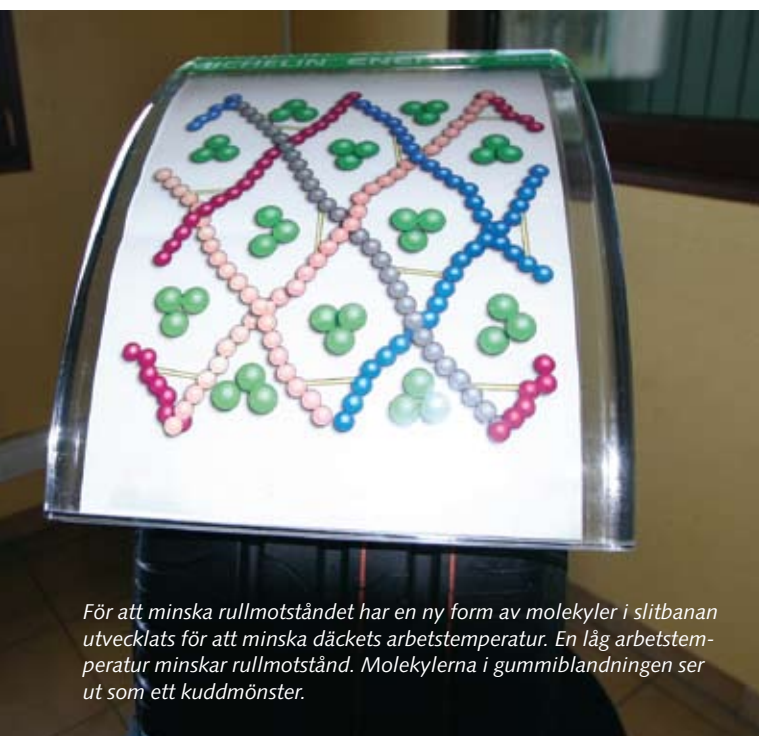
För att betona miljöaspekten med det nya däcket kommer Michelin Nordic att plantera ett träd i Atlantregnskogen i Brasilien varje gång en kund köper en uppsättning av fyra Energy Saver däck.

-Vi har reserverat en yta motsvarande Gamla Stan i Stockholm, som är 36 hektar, för att kunna plantera cirka 30 000 träd under kommande säsong, säger Carl Stenson, pressansvarig för Michelin Nordic. Ytan ingår i The Michelin Ecological Reserve, ett reservat som ägs och underhålls av Michelin och som syftar till att bidra till en ekologisk mångfald och bevarande av flera hotade arter inom Atlantregnskogen. Forskning, utbildning och viss ekologisk turism sker i reservatet som bevakas av vakter. Hela reservatet är cirka 40 000 hektar.



äller

Det nya Energy Saver är cirka 800 gram lättare än föregångaren och det har lyckats med besparingar vid däckfoten och vid skuldran.



För att minska rullmotståndet har en ny form av molekyler i slitbanan utvecklats för att minska däckets arbetstemperatur. En låg arbetstemperatur minskar rullmotstånd. Molekylerna i gummiblandningen ser ut som ett kuddmönster.

Däckteam Däckcenter i Gävle

Steve Jansson
Elektrikergatan 1
Gävle

Däckverkstan i Järpen

Leif-Åke Lindeborg
Lövtorpet 420
Mörsil

Däckverkstaden Ljura Gummi

Peter Eckerström
Maskingatan 13
Norrköping

Dekkpartner Partnerdäck Skara AB

Tony Eriksson
Afzeliigatan 3
Skara

Fordonservice AB

Fredrik Svärm
Erstorpsvägen 2
Borensberg

MLS Bil & Däck AB

Fraktvägen 1
Mölnlycke

Kennets Däck

Kennets Däck i Malmö
Christian Florén
Lundavägen 76
Malmö

Korresponderande

Disab

Johan Söderlind
Slånbacken
Spånga

Biltävling för däckverkstäder

Den 23 maj kommer en sex-timmars biltävling för däckverkstäder att köras på Mantorp Park. Arrangör är Svenska Fälg och redan har ett stort antal verkstäder anmält team till tävlingen.

Reglerna för tävlingen är att i varje team ingår fyra förare och tävlingen går ut på att köra flest varv under sex timmar. Varje förare får köra max en timme i taget.

De bilar som teamen använder måste vara besiktade, skattade, trafikförsäkrade och ha ett marknadsvärde på max 15 000 kronor inklusive moms.

– Bilen kan vara utrustad med stödbåge och racerstol med flerpunkt-bälte, säger Michael Bergvall, VD

för Svenska Fälg. Men detta är inte något krav.

Vad det gäller bilen får den max vara 6-cylindrig eller 2000cc och inte överladdad. Bilen måste vara helt standard när det gäller chassi, motor och växellåda. Samtidigt är ingen trimning tillåten utöver gas-systemet. Bilen får inte lättas mer än att inredningen får monteras ut och måste sedan kunna monteras in igen.

Däcken måste vara DOT märka och max 205/55 R 16 med max två uppsättningar däck.

Antalet depåstopp och tankning är fritt.

– All körning sker på egen risk och vi tar inget ansvar vad gäller försäkringar eller personskador som sker i samband med tävlingen, påpekar Bergvall.

Valt en nisch med kvalitet

Bland de yngsta, men också bland de äldsta i fälgbranschen är World of Wheels i Göteborg. Ingemar Hjelmstierna, som äger företaget, har varit med länge i branschen innan han för några år sedan startade World of Wheels. Bland nyheterna i år har han en ny försäljningsagentur och det är italienska Momo.

- Det är ett fälgmärke som har funnits länge i Sverige och har vandrat runt hos olika fälggrossister, säger Hjelmstierna. Vi beslöt när vi fick erbjudandet att ta över försäljningen att ge det en chans och har nu med en del av deras fälgar i vår produktkatalog.

Utöver Momo marknadsför och säljer World of Wheels fälgar från tyska Borbet och även från det tyska företaget Autec.

- Vi försöker att hålla oss till europeiska tillverkare då deras fälgar har en bättre kvalitet än de som tillverkas i Kina, fortsätter han. Nu tillverkas visserligen Autec sina fälgar i Asien men efter egen specifikation och design, vilket säkerställer kvaliteten. Utöver de tre produktmärkena har företaget ett eget varumärke som heter WOW Line.

- Det består av billiga fälgar som vi tvingas ha för att kunna konkurrera med Asienimporten, påpekar han och fortsätter:

- Nu tror jag att det börjar vända och det märks att bilisterna börja välja lite dyrare fälgar än de billiga från Kina. De har upptäckt att det är en skillnad på kvaliteten. Samtidigt börjar fälgarna från Kina öka i pris.



En svart fälg från Borbet som finns i 15, 16, 17 och 18 tum.



E svart är en fälg från Autec som finns 15, 16, 17 och 18 tum.



WOW806 är en fälg som finns i 19 tum.



V10 är en fälg från Momo som finns i 16, 17, 18 och 19 tum.

Logistik ger framgång

Det går bra för Rautamo Wheel Fashion AB i Vimmerby som nu är inne på sitt andra riktiga verksamhetsår efter starten 2006. Inför våren har två nya fälg tillverkare tillkommit i programmet. Det är italienska GMP och Mak. Samtliga fälgar som företaget har med i sitt program är tillverkade i Europa.

-Det ger en garanti till kunderna att fälgarna är tillverkade för vårt klimat och anpassade till den europeiska bilparken. Samtliga fälgar som vi säljer är TÜV godkända, säger Andreas Linder, Rautamo i Vimmerby. Samtidigt är det en fördel att inte ha tillverkarna

alltför långt bort. Nu kan vi om det kniper få en över natten leverans från någon av de fem tillverkare vid har kontrakt med.

-Det logistiksystem vi har byggt upp med olika lager har blivit vår styrka, fortsätter han. I Vimmerby har vi huvudlagret för Sverige. Skulle någon fälg saknas kan vi snabbt få leverans från Rautamo i Finland eller från någon av leverantörerna. Utan några extra transportkostnader kan vi över natten leverera beställda fälgar direkt till kund.

Rautamo i Vimmerby har ett samarbete med Rautamo Oy som är Finlands största fälggrossist.

-Det ger oss möjligheter att få det senaste inom design och de trender som är aktuella på marknaden, påpekar Linder.



Ravenna diamond black är en flerkrad polerad fälg från Rial.



Giove som kommer från GMP är en kolfiberimitation.



Variante Chrome kommer från Mak men har produktnamnet Moda.



Fälgen B21 från Brock finns i 17, 18, 20 och 22 tum och är anpassad för SUV-bilar.

Miljön påverkar fälgbranschen

Efter att ha funnits i samma lokaler under flera år där utrymmet har blivit allt mindre i takt med att företaget har utvecklats har nu Abbozzo AB i Göteborg flyttat till en nybyggd fastighet på Torslanda gamla flygfält. Där har de nu fått 800 kvadratmeter lageryta och en kontorsdel på 200 kvadratmeter.

-Det blev till sist nödvändigt att hitta något nytt då vi blev allt för trångbudda. Vi köpte då en tomt av Göteborgs stad på Torslanda gamla flygfält och har där byggt en egen fastighet som omfattar 1 000 kvadratmeter, berättar Per Karlsson, ägare till Abbozzo. Den första januari flyttade vi in och nu har vi det utrymme som vår verksamhet behöver.

Någon utökning av personal är inte aktuellt. Utan de som arbetar i

företaget är Per Karlsson och hans bror Peter.

-Vi har rationaliserat verksamheten så vi klarar det på två man. Några planer på att utöka har vi inte utan vill vara kvar i den storlek vi är idag, tillägger Karlsson.

I företagets fälgprogram finns italienska Antera som är kända för sina exklusiva fälgar.

-Vi har alltid försökt att välja fälg tillverkare som håller en hög klass. Det gör att vi inte finns bland de billiga i branschen och har även valt bort replikfälgarna då vi anser det lite osäkert, säger han.

Den trend som kom i fjol med fälgar i kombinerat svart och vitt i kromat eller polerat håller i sig.

-Den trenden tror jag kommer att hålla i sig i ännu något år. Vad som kommer efter det är svårt att säga, fortsätter han. Ett kan vara en anpassning till den miljödebatt som pågår med försäljning av miljöbilar. Det skulle då vara smalare fälgar i mindre vikt. Då vikten har blivit allt viktigare för att minska CO2 utsläppen.



Antera 365 är en fälg med svängda ekrar som är polerade. Sedan i fjol har fälgen i år ett lägre pris. Finns i 18, 19, 20 och 21 tum.



Zito Navarro är en personbilsfälg som finns i 17, 18 och 19 tum.



Zito Titanium finns både i silver och svart i 17 och 18 tum.



Model 385 är en fälg från Antera för SUV-bilar.

Krävs ett brett utbud

För att erbjuda det som marknaden kräver är ett brett utbud av olika fälgar. Det är bakgrunden till att fälggrossisterna har import från flera olika fälg tillverkare för att uppfylla kundernas krav och önsningar när de väljer en fälg till sin bil. För varje kund vill ha sin fälg.

-Fälgbranschen är en bransch som inte liknar något annat, säger Stefan Olsson, VD för Specialfälgar i Kungsbacka AB. Samtidigt som kunderna söker något nytt väljer många det traditionella. Det verkligt klassiska är den femkrade fälgen som finns med år från år och säljer bra. Själva ekrarnas utformning förändras en del och färgsättningen. Men ursprungsformen är den samma.

-Det som gäller i år är svarta fälgar med rostfria fälgband. Men kro-

made fälgar är fortfarande intressanta. En viktig del är att fälgarna ska vara lättvättade, fortsätter han. Specialfälgar marknadsför fälgar från tio olika tillverkare. I år finns 16 nyheter med i programmet som omfattar 60 olika fälgar.

-Vi har en bra spridning av olika fälgar i vårt program då de tio tillverkarna skiljer sig åt i sin tillverkning och design från billiga till exklusiva fälgar. Bland våra tio leverantörer finns O.Z som ligger i en division för sig själv med sin klassiska och ändå djärva design, tillägger Olsson

Några stora förändringar inom fälgbranschen tror inte Stefan Olsson det kommer att bli.

-Det utbud som finns idag med förändring i design kommer att vara kvar. Billiga fälgar kommer alltid att finnas om så varje bilägare söker sin fälg för att inte ha samma som grannen. Något genombrott för fälgar med låg vikt tror jag inte på, säger han. Priset blir för högt.



O.Z Botticelli är en helgjuten fälg i crystal titanium silver. Finns i 17 och 18 tum.



TD Mesh 3 är en helgjuten fälg med matt svart centrum med rostfri kant som finns i 17, 18 och 19 tum.



Nitro Rosso är en blank röd fälg med polerad front. Finns i 17, 18 och 19 tum.



INC Duel är en helgjuten fälg. Blank svart med polerad front. Finns i 17, 18, 20 och 22 tum.

Miljöbilar ökar fälgförsäljningen

Den ökade försäljningen av miljöbilar i höstas har ökat efterfrågan på fälgar inför våren. En orsak är att en del av de mindre miljöbilarna är utrustade med stålfälgar för att minska bilens pris. När nu sommardäcken ska monteras på vill ägarna till bilarna ha lite mer tuffa fälgar än originalfälgarna.

-Det märks att efterfrågan på lite mer fräscha fälgar i aluminium till miljöbilarna blir allt mer efterfrågade när bilägarna nu börja komma för att byta till sommardäck. Originalfälgarna använder de till sina vinterdäck, säger Lars Elgestål, NDF Fälg & Tillbehör i Mölndal. Det märks att kunderna vill ha något nytt för att fräscha upp bilen.

-Några direkt nya trender finns inte i år när det gäller fälgar utan följer det som gällde förra året.

Utan det nya är att det har tillkommit fälgar som tillverkas i ny teknik, fortsätter han. Vi har en fälg från japanska Kosei som har vad företaget själva kallar för superforning i speciell teknik. Det betyder att fälgkanten är fälsad och har en speciell legering. Resultatet blir en extra stark fälg.

-Annars är det de femkrade fälgarna som dominerar årets utbud, tillägger han.

NDF är däckverkstaden som en nisch till däckservicen har satsat på grossistverksamhet med fälgar och tillbehör.

-Det går bra att kombinera de båda verksamheterna då vi inte upplevs som någon konkurrent till övriga däckverkstäder. Utan det vi försöker är att när vi säljer våra fälgar och tillbehör också har med oss i bagaget att kunna förmedla den erfarenhet vi har från vår egen däckservice, förklarar Elgestål. Det uppskattas av våra kunder.



N-Plus är en sjuekrad fälg där ekrarna är i mattsvart med en polerad fälgkant. Fälgarna finns i 16, 17 och 18 tum.



Apollo är en femkrad prisvärd fälg som finns i 15, 16, 17 och 18 tum.



Hulk är en stabil och robust fälg för lätta last och husvagnar. Den finns i 15 och 16 tum.



Karisma är en fälg som även finns för mindre bilar. Dimensionerna är 14, 15, 16 och 17 tum.

I år är det svart och silver

Modet växlar när det gäller fälgar och varje år kommer det nyheter. Av OCL Brorssons sortiment på 61 olika fälgar finns i år 16 nyheter. Främst är det färgkombinationerna som växlar mellan svart och silver, silver och vitt samt silver och guld. De flerekrade fälgarna finns fortfarande kvar, men börjar att minska för de mer stilrena fälgarna.

-Fälgarna utgör ett mode som hela tiden måste förändras i takt med att nya bilmodeller kommer ut. Det är inte bara ny design på bilen som är nytt utan även färgnyanserna förändras hela tiden. Det gäller då att få fram en rätt fälg som harmoniserar med bilen. Därför så många nyheter varje år, säger Richard Lundqvist, OCL Brorssons.

OCL Brorssons ingår i Alcar som är marknadsledande i Europa vad det gäller lättmetallfälgar och stålfälgar på eftermarknaden. Företaget har 40 designers som arbetar med att ta fram nya fälgar från kompaktbilar till off road från 13 till 22 tum.

-Det vi märker är att det blir allt mer djärva och extrema fälgar. Fälgarna ska synas i kombination med bilen och är inte längre någon anonym del. Utan något som höjer upp blickfånget och ger en positiv helhetsbild, påpekar Lundqvist. Ett exempel på detta är en fälg som finns i tre olika färgsättningar. Den finns i svart, vitt och guld. Den ger kunden en valmöjlighet att välja den färg som de anser passa sin bil. -Det som ökar stadigt är efterfrågan på SUV-fälgar. Det visar att SUV-ägarna vill ha något extra utöver det som erbjuds med originalfälgarna, fortsätter han.



AEZ Tacana är en antracitlackerad fälg med högpolerad framsida. Finns i 15, 16, 17 och 18 tum.



AEZ Sotara är en kraftfull fälg i high-gloss som passar stora personbilar och SUV. Finns i 18, 20 och 22 tum.



Dotz Shuriken white är en polerad fälg med vit bakgrund. Finns till de flesta bilar och klarar stora bromsar. Finns i 15, 16, 17, 18 och 19 tum.



Dotz Terra Black är en tvåfärgad offroad fälg med svart centrum och blankpolerad kant. Finns i 17, 18 och 20 tum.

Marknaden känns riktigt het

Svenska Fälg har utökat antalet leverantörer med två nya. Det är König och Enkei. Kvar bland de gamla finns TSW som har varit representerad i Sverige under många år samt ATS och det egna varumärket SvF Racing. Till de fem kommer också American Racing.

-Efter ett år i branschen börjar jag nu få en överblick och märker en ökad efterfrågan på våra fälgar, säger Michael Bergvall, VD för Svenska Fälg i Eksjö AB. Det visar att vi har valt rätt tillverkare för de fälgar vi importerar och marknadsför.

-De två nya leverantörer som vi nu satsar på ser vi som en bra förstärkning till våra redan starka varumärken. Vi får nu ett bredare utbud av fälgar i olika utförande och design

till våra återförsäljare, fortsätter han. Svenska Fälg har också förstärkt sin utesäljarkår.

-Det vi har gjort är att all personal med kundkontakt har fått resa på egna distrikt. Detta anser jag mycket viktigt då personliga relationer spelar en mycket stor roll då konkurrensen är så stark som den är, berättar Bergvall. Nu har var och en sitt eget distrikt som de besöker vissa tider på året och är den övriga tiden i Eksjö.

-Den känslan vi alla har fått är att vi är mer laddade än tidigare, tillägger han.

För Michael Bergvall är det första året inom fälgbranschen.

-Det har varit ett spännande år i en som jag har upptäckt mycket intressant bransch. Och kontakterna med kunderna var från början positiv och har sedan vidareutvecklats. Så det var ett intressant steg jag tog när jag bytte bransch, påpekar han.



Tucan är en fälg från König och finns i 18, 19 och 20 tum.



Är en fälg från König med namnet Black Star och finns i 17 och 18 tum.



Bisento är en fälg från Enkei och finns i 18 tum.



TSW Legend är en fälg som finns i 17, 18, 19 och 20 tum.



Ny produktfamilj för lastbilsdäck

Av Sven-Erik Johansson

Samtidigt som Vägverket kom med sitt förslag att alla lastbilar och bussar över 3,5 ton måste ha vinterdäck presenterar Nokian Tyres en ny produktfamilj av lastbils- och bussdäck för vinterförhållande. Den nya produktfamiljen har namnet Hakkapeliitta Truck och de första däcken i familjen kommer till hösten och har beteckningen Truck E och är ett drivdäck.

Det nya däckets är skraddarsytt för nordiska förhållanden. På däkmönstret finns

1 100 tvärgående lameller som bildar ett nät för att öka greppet. Speciella lamellöppnare ser till att lamellerna reagerar snabbt på väglaget och temperaturväxlingar.

Slitbanans mönster har ett aggressivt V-format mönster med skarpa kanter på mönsterklackarnas framdel som ger bra drag- och bromsförmåga och förbättrar även greppet i snö. Enligt Nokian går det att starta i en hal backe utan att däcken slirar.

Ny generation

-Däcket är ett resultat av flera års utvecklingsarbete. Det är en ny generations produkt där vi har lyckats kombinera de grepp- och hållbarhetssegenskaper som yrkeschaufförer vill ha, säger Teppo Siltanen, produktchef för lastbilsdäck hos Nokian Tyres. Utgångspunkt för utvecklingsarbetet har varit regumneringsslitbanan Nokian Nektap 41 för drivaxlar och lastbilsdäcket NTR 817. Båda har fått mycket

beröm.

I däckets används en helt ny gummiblandning som är framtagen för nordiska förhållanden. Mönstret har två gummilager. Ett yttre för bra grepp i varierande svåra förhållanden och ett inre gummilager för att minska värmeutvecklingen och rullmotståndet. Slitbanan är också mycket tålig mot sticksador.

Minskat däckljud

Mönstrets växelvis placerade mönsterklackar gör att en lastbil med släp kan köra stabilt även tungt lastad. Placeringen av mönsterklackarna minskar också däckljudet.

Nytt för lastbilsdäck är Nokians vinterslitagevarnare som finns på personbilsdäcken. Slitagevarnaren visar när däckets har ett säkert vintergrepp i djup snö eller på modiga vägar. När snöflingatecknet som finns i mönstret har slitits bort fungerar däckets fortfarande bra i normal vinterkörning.

Slitagevarnaren visar hur många

Nokian Tyres har kommit med en ny produktfamilj av lastbils- och bussdäck för vinterförhållanden. Namnet på den nya produktfamiljen är Hakkapeliitta Truck och till hösten kommer de första däcken med beteckningen Truck E.

millimeter av mönsterdjupet som finns kvar. Siffrorna försvinner en i taget när däckets slits.

-Vi rekommenderar höstmontering av däckets, påpekar Siltanen. När mönsterdjupet är fyra millimeter eller lägre rekommenderar vi att man köper ett nytt däck eller att man låter regumnera det. Däckets går att dubba i sex breda rader som ytterligare förstärker isgreppet.

Till hösten

Däckets är avsett för gods- och specialtransporter, bussar och timmerbilar.

I augusti kommer däckets att finnas ute på marknaden i två dimensioner. Däckets har beteckningen M+S.

Med Hakkapeliitta Truck E får Hakkapeliitta vinterdäcksfamilj nu en storebror. Hakkapeliitta-däckets prototyp var ett lastbilsdäck för vinterbruk som utvecklades redan 1934 på fabriken i Nokia. Två år senare lanserades det första Hakkapeliitta vinterdäck för personbilar.



Vad är ett vinterdäck?

För att visa vilka skillnader det finns i däck för lastbilar och bussar som är utvecklade för vinterväglag och sommarvägar genomfördes en test i Arvidsjaur för att visa hur sommardäck uppförde sig i vintertrafik i jämförelse med vinterdäck.

Av Sven-Erik Johansson

Vad är ett vinterdäck när det gäller buss- och lastbilsdäck. Den frågan var högaktuell vid Continentals workshop i Arvidsjaur efter Vägverkets förslag om att alla bussar och lastbilar som väger över 3,5 ton oavsett nationalitet måste ha vinterdäck mellan första december och 31 mars. Någon godkänd processmärkning för buss- och lastbilsdäck finns inte i Europa om så en del är märkta med M+S eller en snöflinga.

För att visa de skillnader som finns mellan däck som är utvecklade för sommarvägar och däck som i sin mönsterutformning och gummiblandning är avsedda för vintervägar hade Continental samlat ett antal lastbilar och bussar på en av sina provbanor vid sitt testcenter i Arvidsjaur.

Den första testen gjordes med en MANTGA med Kronetrailer. Last-

bilen var utrustad med Continental HSW fram och HDW där bak med tillägget Scandinavia vilket innebär att däcken är utvecklade för de alla svåraste väglagen.

Kort bromssträcka

När det gäller drivförmågan är den utmärkt. Det som imponerar är greppet vid inbromsning. Vid kraftig inbromsning på testbanans is-

bana ger däcken tillsammans med ABS-systemet en kort bromssträcka utan några kast i sidled.

De stora nackdelarna med sommardäck märktes väl i en snöklädd backe. Både bussarna och lastbilarna hade inga möjligheter att ta sig uppför backen utan fick glida ned igen. De fordon som var utrustade med däck av märket Scandinavia klarade backen utan problem.

-De däck som har beteckningen Scandinavia har utvecklats för våra nordiska väglag och testkörts i flera år på olika skogsvägar av åkerier, säger Karl Jartun, VD för Continental Däck Sverige AB. Det är ett däck som vi bedömer som ett bra vinterdäck. Samma gäller för de Skandinavien-däck som är utvecklade för stadsbussar. Dessa däck har en förstärkt sida för att inte skadas när de körs mot en trottoar. En del av bus-

sarna i Stockholms stadstrafik använder dessa däck denna vinter.

Finns en möjlighet

Nu finns det möjlighet att få en processmärkning av buss- och lastbilsdäck om däckbranschen kommer överens om att införa samma system som för personbilsdäck. Där kan varje tillverkare egencertifiera ett vinterdäck.

-Det skulle underlätta definitionen om vad som är ett vinterdäck, säger Jartun. Samtidigt är Vägverkets förslag om ett mönsterdjup på fem millimeter på däcken på drivaxeln ett bra förslag för då finns det riktlinjer att gå efter.

När det gäller dubb på buss- och lastbilsdäck är det tillåtet både i Norge, Sverige och Finland. Dubbens vikt får inte överskrida tre gram.

-Nu finns inte vad jag vet några däck med dubbhål för lastbilar och

bussar. Utan de som vill dubba sina däck får vid dubbningen även göra dubbhålen. Därför är det ovanligt i Sverige, men mer vanligt i både Norge och Finland, säger Jartun.

De däck som är dubbara från Continental är HSW Scandinavia, HDW Scandinavia, HDW och HTW.

Lång erfarenhet

Utöver testkörning av däck visade också Continental upp sin testanläggning. Företaget har lång erfarenhet av vinterdäck. Redan 1937 kom det första grovmönstrade lastbilsdäcket som ansågs lämpligt för vinterbruk. 1955 var det dags för de första M+S-däcken för tunga fordon. De hade ett symmetriskt mönster för att ge bra egenskaper även under tuffa förhållanden.

I mitten av 1980-talet kom vinterdäcket HMS 90 i lågprofil för drivaxel.

I slutet av 1990-talet kom HW-serien med nya modellbeteckningar som till exempel HSW som står för Heavy Steer Winter. Ett vinteranpassat styrdäck för tunga lastbilar.



De stora nackdelarna med sommaräck märktes tydligast vid inbromsning och i körning i backe.

Vinterdäck för lastbilar o



Det finns speciellt utvecklade vinterdäck för lastbilar och bussar. Det visades vid en test i Arvidsjaur där Bridgestone presenterade två nya däck för det speciella nordiska klimatet.

Vinterdäck för lastbilar och bussar har blivit högaktuellt. De flesta åkerier kör under vintern på speciellt utvecklade vinterdäck. För att svara upp till åkeriernas krav har Bridgestone utvecklat två vinterdäck för det nordiska klimatet. Det är ett styrdäck och ett drivdäck med respektive beteckningar W958 och W990.

I det speciella vinterklimat vi har i Norden främst i norra delen av Sverige har åkerierna, främst de som kör skogstransporter, haft det svårt att ta sig fram på snöiga skogsvägar främst i år då Norrlands inland har haft snörekord, säger Stefan

Hansson, försäljningschef för tunga fordon hos Bridgestone Sweden i Sundsvall. Därför har Bridgestone valt att utveckla vinterdäck för det de kallar för den hårdare nordiska vintern.

–Vinterdäck för lastbilar och bussar har funnits länge men då anpassade för det europeiska vinterklimatet som skiljer sig från det vi har i norra delen av Sverige, fortsätter han.

Nytt styrdäck

Det nya styrdäcket W958 har en utmärkt styrning och handling i extrema förhållanden. Det visade sig vid testkörning med zigzagkörning på landsväg där däckets inte någon gång tappade fästet i snön vid väggkanten. Utan hade bra grepp och svarade direkt på rattörelserna.

Däckmönstret är uppbyggt med tre ribbor i mitten med sajpade block. Skuldran har kraftiga sajpade

block.

Ny gummblandning ökar däckets livslängd med upp till 20 procent enligt Bridgestone.

Designen av slitbanan gör däckets platt vilket ger en större markkontakt. Något som märktes vid körning på is och i backe. Med den plana slitbanan ökade drivförmågan. Även vid bromsning, som enligt Bridgestone är upp till tio procent kortare, var det märkbart.

Däcket kommer att finnas ute under nästa vinter i dimensionen 315/80 R 22,5.

Däcket kan användas i kombination med drivdäcket W970 som redan finns ute på marknaden.

Drivdäck

Det andra nya däckets är ett drivdäck med beteckningen W990. Slitbanan har det senaste i gummiteknologi och enligt Bridgestone förväntas däckets livslängd öka med upp till

30 procent.

Däcket har konvexa antislabblock som ger en jämnare tryckfördelning över hela slitbanan som förbättrar dragkraft och bromsning. Kanalerna vid skuldran är zigzag-formade och har en elastisk gummiupphöjning någon millimeter kortare än slitbanans mönster. När lastbilen kör och trycker ned mönstret kommer gummiupphöjningen upp i jämnhöjd med mönstret och förhindrar att snö tränger in i kanalen.

–Detta för att däckets dragkraft inte ska minska vid skuldran, förklarar Hansson.

Det nya drivdäcket finns i fyra dimensioner och kan användas även tillsammans med det tidigare styrdäcket M788.

Vid de testkörningar som genomfördes var de två nya däcken monterade på fordonen.

ch bussar



Här visar Jörgen Svaren, tv, produktchef för lastbilsdäck hos Bridgetone Sweden och Stefan Hansson, försäljningschef för tunga fordon hos Bridgetone Sweden, de två nya däcken utvecklade för det nordiska klimatet.

NOTERAT

Vinstår för Cooper

Cooper Tire & Rubber Co. redovisar en vinst för 2007 på drygt 860 Mkr, detta efter att 2006 noterat en förlust på närmare 500 Mkr. Försäljningen steg under fjolåret med hela 13,9 procent. De positiva siffrorna sägs främst härröra sig från en förbättrad prissättning och dito marginaler.

Enligt styrelseordföranden Roy Ames kommer Cooper under de följande tre till fem åren dels att fördubbla kapaciteten vid sina anläggningar i lågprisländer, dels öka automationsgraden inom produktionen, dels reducera den tid det idag tar att utveckla ett nytt däck med 60 procent. Tillväxttakten under de närmaste fem åren kommer, allt enligt Ames, att för Coopers del ligga på 6-7 procent per år, vilket kan jämföras med den prognoserade tillväxten om 3.3 procent/år för däckindustrin som helhet.

Ännu mer däck från Kina!

Räkna med däck tillverkade i Kina! Export är nämligen vad som gäller för hela slanten när kinesiska däcktillverkaren Shandong Linglong Rubber Co. Ltd som tillverkar däck av märket Shanling, Leao och Linglong, nu bygger en ny fabrik i Zhaoyuan. Fabriken som får en kapacitet om 10 miljoner årsdäck, är på drygt 110 000 kvm. Byggekostnaden uppskattas till över 1.3 miljarder kronor.

Shandong, som är Kinas femte största däcktillverkare, producerar redan idag 20 miljoner årsdäck och kommer i år att exportera över 50 procent av sin produktion till ett värde av över 2,5 miljarder kronor.

Vässade klor på UltraGrip

Goodyears dubbdäck UltraGrip Extreme som lanserades förra året får redan en del förbättringar inför vintern 2008/2009. Vid vårt jämförprov med andra däck på is var det svårt att bedöma förbättringarna, men däremot stod det klart att dubbdäck behövs...

Av Bengt Edman

Vi provade ”nya” UltraGrip Extreme på en sjö i Grangärde i Dalarna. Underlaget var is som först vars så glashal att vi knappt vågade oss ur bilarna, men som så småningom blev alltmer uppruggad av dubbdäcken.

När UltraGrip Extreme debuterade på marknaden i höstas ingick det i en helt ny generation vinterdäck och ersatte ”UltraGrip 500”. Däcket hade ett nytt V-format mönster med lameller som låser mönstret i sidled och möjliggör täta djupa sajningar utan att styrprecision och stabilitet blir lidande - dessutom dubbla gummiblandningar för att hålla dubben på plats och ge ökat tryck mot vägbanan. Ännu aktivare dubbar
Dubbt teknologin Active Stud Technology gav också ytterligare 3 proc bättre bromsgrepp på is än för UG 500 tack vare asymmetriskt placerade dubbar som ger flera parallella spår. Samtidigt var greppet också markant bättre i vått, torrt och slaskigt väglag.



Inför vintern 2008/2009 kommer Goodyear med förbättringar på sitt dubbdäck UltraGrip Extreme som kom ut på marknaden hösten 2007.

Som ett led i Goodyears utvecklingsarbete på däcken kommer nästa årgång Extreme att ha en något annorlunda uppbyggnad.

-Vi har ändrat däckets ”undertread” eller ”overlay”, dvs det förstärkningsbälte som ligger under slitbanan. Genom att minska detta bälte får man ett högre tryck över dubbarna, vilket gör att de greppar bättre i isen, säger Goodyears produktinformatör, Magnus Arenander.

- Dubbutsticket blir något längre, men ligger självklart fortfarande inom lagliga gränser. Resultatet av modifieringen har blivit att däckets prestanda på is vad gäller vägegenskaper, broms och acceleration har ökat med mellan 4 och 5 proc - och även prestanda på torrt underlag har förbättrats något.

Prov med sju däck

Vid körningen på sjöis var vi tre journalister med olika körvana som fick prova sju däckmärken, och det ska starkt understrykas att proven var alltför summariska för att våra resultat ska göra några anspråk på vetenskaplighet.

Dubbdäcken i premiumklass var Gislaved Nordfrost 5, Goodyear UG Extreme, Michelin X-ice North och Nokian Hakkapeliitta 5.

Dessutom fanns Goodyearkoncernens billigare Fulda Kristall Ice och det kinesiska lågprisdäcket Sunny Winter Grip med bland dubbdäcken, medan friktionsdäcket Goodyear UG7+, ett europeiskt däck som denna vinter ersatte UG7, var det enda dubbfria. Alla hade dimensionen 205/55 R 16.

När vi lade ihop varvtiderna för oss tre och tog snittet blev de så gott som identiska för de tre premium-

dubbdäcken: UG Extreme 3 min 54 sek, Hakka 5 och X-ice North 3:55, Nordfrost 3:57. Sedan kom Sunny Winter Grip med 4:03 före (!) Kristall Ice med 4:06 och sist dubbfria UG7+ med 4:09.

Dubbdäcken ännu ett måste

Vad gäller resultatet för dessa tre ska nämnas att de kördes sist i provet - Fulda Kristall Ice som nr 5, kinesiska Sunny Winter Grip som nr 6 och Goodyear UG7+ som nr 7. Så vid det här laget hade banan gradvis övergått från glashal till av dubbdäcken uppruggad is.

Om inte annat så var alltså vårt prov ett bra exempel på att dubbdäcken har ett berättigande som greppförbättrare - främst för friktionsdäcken, men troligen också för de dubbade lågprisdäcken.

Det ska också sägas att mina egna varvtider för de tre sista däcken - i takt med strävare is och ökad vana vid banan - närmade sig premiumdäckens: 4:00 för Fulda Kristall Ice, 4:03 för kinadäcket Sunny Winter Grip och 4:09 för dubbfria UG7+.

Den nya årgången av UG Extreme börjar säljas till nästa vinter och i 31 dimensioner från 175/70 R 13 till 245/45 R 18.

”Goodyear Safelink” vägassistans är en nyhet som redan lanserats ihop med assistansföretaget Falck. Kunden som köper fyra Goodyear-däck mellan 1 mars och 31 maj i år får sex månaders gratis vägassistans. Den täcker alla problem med bilen och innefattar bärgning, ev hotell, hyrbil eller annan transport till resmålet. Vägassistansen kan sedan förlängas.

NOTERAT

Traileravtal för Michelin

Traileroperatören NTEX har tecknat ett treårigt avtal med Michelin Fleet Solutions (MFS) om leverans av däck och service till 400 av NTEX trailers. NTEX är en snabbväxande, privatägd oberoende speditör baserad i Göteborg.

Det nya avtalet innebär att MFS kommer att sköta leveranserna av Michelin-däck och i samarbete med Euromaster utföra montering, skifte och löpande däckunderhåll för NTEX trailers. Avtalet omfattar även de dragbilar som ingår i NTEX nystartade åkeriverksamhet.

Nytt SP Sport Maxx

Dunlop har kommit med efterföljaren till SP Sport Maxx som är SP Sport Maxx TT som baseras på företagets Touch Technology. För att utveckla däcket har teknologi och material använts från både motorsport och flygindustrin. Främst Kevlar och nanoteknik för att ge bättre köregenskaper.

-Våra högprestandaprodukter och bolagets innovativa drivkraft har alltid engagerat bilförare. Därför är vi nu stolta att kunna lansera det nya däcket, säger Lars Bergmark,

försäljningschef för GoodyearDunlop Nordic i Sverige.

I det nya däcket är en Kevlar Engineered Elastomer integrerad i hela fyllnadsmassan mellan däcket och fälgen. Det ökar däckets stabilitet och förbättrar precisionen vid kurvtagning.

Kevlar är en syntetisk fiber som är fem gånger starkare än stål och som bibehåller sin styrka och motståndskraft inom ett stort temperaturspann. Materialet har låg vikt och större motstånd mot korrosion. Det används idag inom en lång rad högteknologiska områden, bland annat motorsport, segling, flyg- och rymdteknik.

Nanopartiklar

I gummiblandningen finns nanopartiklar som i många fall blir hårdare än diamanter. De nanopar-

tiklar som finns i gummiblandningen är mindre än 100 nanometer. En nanometer är en miljondels millimeter. De ger trots sin litenhet en stor inverkan på ett däck med mindre slitage och ökat grepp både på vått och torrt underlag samt ökad livslängd.

Dunlops Touch Technology kombinerar flera teknologier. Ett är sammanfogningen mellan däcket och fälgen som är tätare och ger en direkt koppling från vägen till föraren.

Däckmönstret har styva klackar på utsidan och extra hårda sidovägar. De yttre klackarna är massiva med hårda gummiblock i de inre klackarna. I centrum av mönstret finns höga räfflor.

Det nya däcket finns i 15 dimensioner i 17 och 18 tum. Profilen är från 40- till 50-profil och hastighetsindex är Y (300 km/h).



SP Sport Maxx TT är Dunlops nya högprestandadäck som kommer att ersätta SP Sport Maxx.

Uniroyal med nytt regndäck

Efter sju år kommer Uniroyal i vår med efterföljaren till RainSport 1. Det är RainSport 2 som är ett UHP-däck med hastighetsindex W (270 km/h) och kommer att finnas från 16 till 19 tum med en profil från 35- till 55. Med det nya däcket kommer även den populära orangutangen tillbaka som blev en verklig symbol för Uniroyals regndäck.

S litbanans mönster har en 3D-struktur i mönsterbotten och blocksidorna. Det förbättrar

vattenavledningen från kontaktytan på däcket och vattnet leds åt sidan redan innan däkmönstret pressas mot vägbanan. Detta tillsammans med ett mönster av V-typ ger en effektiv dränering av vattnet från däcket.

Större kontaktyta

För att uppfylla benämningen regndäck har en ny gummblandning utvecklats som kallas för Red-Hot Silica. Den anpassar sig bättre till vägbanans mikrostruktur. Det ger en ökad kontaktyta mot vägbanan och däcket får en bättre förmåga att greppa mot underlaget. Resultatet blir en kortare bromssträcka på våt väg.

Mönsterblocken, som är svagt u-formade, ger ett jämnt fördelat marktryck utan trycktoppar vid blockkanterna. Detta innebär att hela mönsterytan används effektivt

till att förmedla bromskraften. Detta ger en kortare bromssträcka på torr vägbanan.

För att öka däckets livslängd finns tre indikatorspår på både insidan och utsidan av slitbanans ytterkant. Om indikatorspåren är ojämnt slitna på däckskuldran innebär detta att hjulinställningen behöver kontrolleras. En felaktig hjulinställning upptäcks tidigt och onödigt slitage på däcken undviks.

Stor efterfrågan

-För oss är det roligt att få ett nytt Uniroyal-däck i vårt sortiment, säger Mattias Palmgren, produktansvarig hos Continental Däck i Sverige AB. Samtidigt blev RainSport 1 mycket uppmärksammat som regndäcket med orangutangen i reklamen. Det däcket har sålts i cirka 3,4 miljoner exemplar. Uniroyal är ett däckmärke som har

stor anknytning till Sverige. Mellan dåvarande Gislaved Däck och Uniroyal fanns ett nära samarbete och Uniroyal marknadsfördes och såldes genom Gislaved Däck dotterbolag US Royal. Gislaveds däck såldes bara till OK och Volvo-handeln och till ett par däckverkstäder. Den övriga däckfackhandeln fick sälja Uniroyal. När det gällde Gislaved och Uniroyals vinterdäck var det samma däck med olika namn.

-Vi håller till viss del fast vid den principen då Uniroyal främst säljs till däckfackhandeln, säger Palmgren.

Dreams at heArt



Det kom in 37 555 bidrag från skolor från 20 länder i Europa till den tredje upplagan av teckningstävlingen dreams at heArt som i år hade temat "Hur kan vi resa säkert på semestern i framtiden". Teckningstävlingen är en del av Bridgestones globala safety at heArt-aktiviteter.

Tävlingen är öppen för barn upp till elva år. Matilda från S:t Olofskolan i Sundsvall visar hur hon tror vi kommer resa säkert till framtidens semestrar. Matildas teckning är en av de 90 som juryn valt ut och vann ett pris.

Gislaved med nytt SoftFrost

Efter fem år kommer Continental med ett nytt Gislaved SoftFrost som är ett odubbbat vinterdäck. Det har beteckningen 3 och är efterträdaren till SoftFrost 2. Det nya däcket kommer att finnas ute på marknaden till hösten. Däcket har ett rullriktningsbestämt symmetriskt mönster med två parallella rader kraftiga mönsterblock i mitten av slitbanan.

Bland nyheterna i däcket är det som kallas för force transmission links som är små gumblock mellan mönsterblocken i skuldran och stabiliserar mönsterblocken.

-Det ger en förbättrad sidostabilitet vid kurvtagning då det blir en direkt fördelning av krafter från mitten ut till däckskuldran, säger Mattias Palmgren, produktansvarig för Continental Däck Sverige AB. Det ger också bra barmarksegenskaper.

Fyrkantig profil

Mönsterdesignen har fyrkantig profil som ger en optimerad kontaktyta som ökar kraftförmedlingen med vägen när det gäller både is, snö och barmark.

I mönstret finns ett stort antal blockkanter och snöfickor som ger ett större antal greppkanter. Snöfickorna och sajjningen låser fast snön i däcket och utnyttjar den friktion som blir mellan snö och snö. Det ger bättre snögrepp och säkrare köregenskaper på snö.

Däcket har långsgående mönsterspår och breda mönsteröppningar i skuldran för en snabb dränering av vatten och slask. Det ger också bättre självrensning i snö, lera och vatten.

Utökad sajjning

Antalet sajjningar i blocken har utökats och är tätare än hos SoftFrost 2. Det ger en förbättrad



Det nya SoftFrost 3 har ett stort antal blockkanter och snöfickor som ger ett större antal greppkanter där snö kan samlas och öka friktionen mellan snö och snö.

bromsförmåga på is och hårt packad snö. Sajjningen har varierande sajjstorlek och i skulderblocken är det en tjock sajjning medan de centrala blockraderna har en långsgående sajjning.

Enligt Continental har snögreppet ökat med 102 procent jämfört med SoftFrost 2. Vid samma jämförelse har köregenskaperna på snö ökat med 101 procent och isgrepp med 101 procent. Även broms på is har ökat med 102 procent och köregenskaperna på is med 101 procent samt våtgreppet med 102 procent.

Förbättringar

-Det är främst egenskaperna på vinterväglag som det nya däcket har förbättrats jämfört med föregångaren, säger Palmgren. När det gäller körning på barmark och vattenplaning har vissa mindre förbättringar gjorts jämfört med det gamla däcket.

De odubbade vinterdäcken blir allt bättre. Det märks också på det nya Gislaveddäcket. Körning på snö med de antisladdsystem och ABS som finns i dagens bilar är däcket

säkert med anmärkningsvärd kort bromssträcka. I kurvig och backig terräng klarar sig däcket bra utan några överraskande sladdar där däcket tappar greppet med vägbanan.

Lätt för sladd

Det de odubbade däcken har problem med är körning på isunderlag. Trots de tekniska detaljerna som finns i bilen, vilket däcket är anpas-

sat för är det lätt att få en sladd vid inbromsning trots den utökade sajjningen. Det som har förbättrats är styrförmågan på is.

Det nya däcket kommer att finnas i elva dimensioner och är T-klassat (190 km/h) och finns från 13 till 17 tum i profil från 45-70-profil.

-De elva dimensionerna täcker in 79,32 procent av marknaden, säger Palmgren.

NOTERAT

Gräddtårta i Moskva och Timisoara

Säkert bjöds det på gräddtårta, eller kanske var det rödbetssocker och en liten pärla, när Amtel-Vredestein firade däck nummer en miljon vid fabriken i Moskva. Moskva-fabriken förvärvades av ryska Amtel-Vredestein i augusti 2006 och trimmades därefter in för produktion av Amtel i ett stort antal dimensioner. Rykten om försäljning av anläggningen utgör dock smolk i glädjebägaren.

Ännu större tårta hade Continental anledning att bjuda på när Contis mest moderna produktionsanläggning i Europa, den i rumänska Timisoara, för en tid sen såg däck nummer 50 miljoner rulla av bandet.

ContiVikingContact 5

Efter fyra år är det dags med ett nytt ContiVikingContact. Denna gång med siffran 5 då fyra inte anses passande inom däckvärlden beroende på de tolkningar som siffran fyra har i olika delar av världen. ContiVikingContact 3 har under de fyra år det har funnits på marknaden blivit en testvinnare och därför utgör det asymmetriska mönsterkonceptet basen även för det nya däck.



Det asymmetriska mönsterkonceptet är baserat från föregångaren ContiVikingContact 3 på det nya ContiVikingContact 5.

För att stabilisera klackarnas rörelse, främst på barmarkskörning, finns upphöjningar i mönsterspår. Det minskar rörelserna i däck och ökar livsläng-

den då däckets arbetstemperatur minskar. Det förbättrar också barmarksegenskaperna. I kombination med att klackarnas greppkanter inte böjs på grund av upphöjningarna blir det en större kontaktyta mellan däck och vägbanan, vilket ger kortare bromssträcka.

Vinklade mönsterspår

Mönsterdesignen har vinklade mönsterspår, vilket förbättrar dränering och minskar risken för vatten- och slaskplaning.

Däcket har även vid skulderkanten ett stort antal greppkanter för bra grepp i snö.

För en säker körning på is finns ett stort antal sajpnings på varje block. Sajpningen har namnet Sinus-sajpning. De tillsammans med det stora antalet greppkanter ger kortare bromssträcka och säkrare grepp på is.

-Det är viktigt att ett däck har rätt antal sajpnings så inte blocken viker ned sig, säger Mattias Palmgren, produktansvarig hos Continental Däck Sverige AB.

Gummiblandningen är ny och behåller sin elasticitet och påverkas mindre av temperatur.

Det nya däckets är jämfört med föregångaren enligt Continental sex procent bättre på barmark. Isegenskaperna har också ökat med sex procent och även snöegenskaperna med samma procentsiffra.

System ESC

-Det nya däckets mönsterutveckling och däckets teknologi är kombinerat med våra kunskaper kring det elektroniska fordonssystemet ESC som också har utvecklats av Continental, påpekar Palmgren.

Däcket är T-klassat (190 km/h) och kommer att finnas i 20 dimensioner från 14 till 18 tum. Profilen är från 40- till 65-profil.

Föregångaren ContiVikingContact 3 kommer att finnas kvar i 22 dimensioner från 13 till 17 tum och i profil från 45- till 80-profil.

Tillsammans täcker de båda däckerna 95 procent av bilmärknaden.

NOTERAT

Goodyear investerar i Kina

Goodyear uppges planera en ny produktionsanläggning i Beishanområdet i Kina. Fabriken i Dalian skall enligt elektroniska nyhetsbrevet Tire-business kräva en investering i storleksordningen 6 miljarder kronor. Fabriken kapacitet nämns inte i brevet men väl att anställningsstyrkan kommer att uppgå till cirka 2 000 personer.

Ökad försäljningsbas för Semperit

Samtidigt som Semperit lanserar det nya sommar-däcket Speed-Life utökas försäljningen i Sverige. Tidigare var det bara OK som sålde Semperit. Nu kommer Semperit att finnas ute hos bilhandeln och främst hos Volvo-återförsäljarna och även hos Saab-återförsäljarna.

För Volvo-handeln blir det andra säsongen som de säljer Semperit, säger

Mattias Palmgren, produktansvarig hos Continental Däck i Sverige AB. I fjol bytte de ut Barum och började sälja Semperit istället. De varumärken som Volvo-handeln idag marknadsför från Continental är Gislaved, Semperit och Continental.

Det nya sommar-däck som Semperit kommer med i vår är ett däck som är anpassat för alla typer av vägar.

Samma vägstandard

-Däcket tillverkas i Österrike som har i stort sett samma vägstandard som i Sverige med grov asfalt och grusvägar, säger Palmgren.

Däckets mönster har en bred och

stabil mittribba med hög styvhet i rullriktningen som ger styrrespons och stabilitet rakt fram även vid högre hastigheter. Vid slitbanans kanter är mönstret greppoptimerat med kopplade mönsterblock för säker körning på kurviga vägar. Mönsterutformningen ger också ett lägre rullmotstånd.

Däckets skuldra har kraftiga och stabila mönsterblock som ökar säkerheten vid kurvtagning och vid undanmanöver.

Olika längd

För att minska ljudnivån har de överlappande, förskjutna mönsterblocken olika längd både i mitten

och på däckskuldran. Det ger en ökad kontakt mellan mönsterblocken och underlaget, vilket får frekvenstopparna att distribueras över ett vidare spektrum och minskar intensiteten av däckljudet.

Molekyllbollar

Gummiblandningen har silicateknik med sammanlänkande molekyllbollar i olika storlekar.

Semperit startade med produktion av bildäck i Österrike 1900 och sex år senare började namnet Semperit att användas. Namnet kommer från latinets semper it som betyder rullar alltid. 1985 integrerades Semperit AG i tyska Continental AG.

Nätverk för MC-däck

Bridgestone har startat ett supportprogram för återförsäljare av deras MC-däck inom motorcykelåterförsäljarledet. Genom programmet, som kallas Biker's Club, kommer återförsäljarna att få hjälp med teknik, marknadsföring och utbildning.

-Det vi nu startar är något nytt för Sverige. Det har tidigare funnits i Tyskland under några år. Nu kommer det att startas upp i hela Europa, säger Jens Lidén, produktansvarig för MC-däck hos Bridgestone Sweden AB.

-Vi kommer att välja ut vilka MC-handlare som uppfyller de krav vi har för att ingå i supportprogrammet. De kommer från vår sida att bli prioriterade kunder med att bli först att få nya däck som lanseras och att de kommer i första hand vid leverans av däck om det skulle uppstå en brist, fortsätter han. De får också möjlighet till teknisk assistans från våra ingenjörer.

Support

De MC-återförsäljare som väljs ut delas in i olika kategorier där volymen av sålda däck är avgörande.

Guld är den högsta prioriteringen. Nätverket som byggs upp kommer att få tillgång till reklam- och marknadsföringsmaterial samt lokala och globala mediekampanjer samt särskilda kampanjer för Biker's Club. I programmet ingår också däcksupport för motorcykel- och förarklubbar.

-Det vi erbjuder är också ett verktyg för val av lokala återförsäljare på vår egen webbplats för att locka kunder. Vi kommer också att erbjuda nätverket säljmaterial, kläder, artiklar och butiksinredning. Mötten för återförsäljarna och exklusiva motorsportrelaterade evenemang och resor samt exklusiva nya produktpresentationer, förklarar Lidén. Målet med nätverket är att höja kvaliteten i kundservicen och stärka våra distributionskanaler.

Krav på service

De återförsäljare som erbjuds att ingå i nätverket måste uppfylla vissa krav på service.

-De som uppfyller våra krav kommer vi att skriva ett treårigt kontrakt med. Vi har redan några klara och räknar i år med att få med tio återförsäljare i nätverket. På sikt räknar vi med att mellan 20 och 30 MC-försäljare ska ingå i vårt supportprogram, säger Lindén.

Ny produktionslinje för Alcoa

Alcoa Wheel Product har invigt en ny produktionsanläggning för Dura-Bright vid sin fabrik i Ungern. Det är den tredje globala anläggningen för Dura-Bright-behandlingen.

Processen för ytbehandlingen i Ungern är miljövänlig genom behandling av spillvatten och återvinningssystem som inte genererar något avfall i flytande form då det använda sköljvattnet återvinns till 100 procent.

Produktionen av de första Dura-Bright-fälgarna som tillverkas i Europa startades i januari.

Fälgarna som tillverkas enligt Dura-Bright-metoden behöver aldrig poleras utan kan rengöras med såpa och vatten. Metoden är inte någon ytbeläggning utan en patenterad ytbehandling som tränger in i aluminiumet och blir en del av själva fälgen. Ytbehandlingen blir inte kantstött och flagnar inte eller fräts sönder.

NOTERAT

Vredestein sänker

Vredestein har sänkt priset på personbilsdäck sommar med två procent från och med första mars. När det gäller vinterdäck till personbilar är det ingen prisjustering.

Från samma datum har priset för jordbruksdäck och industridäck höjts med fem procent.