



Nr 3/4-2008

DÄCK DEBATT



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@prinfobergs.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

medlemsx 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.sewww.drf.se

Besöksadress:

Byängsgränd 6, Årsta

ISSN nr 0348-9345

Sveriges Auktoriserade Däckspecialister

En av Däckspecialisternas Riksförbunds absolut viktigaste arbetsuppgifter är medlemmarnas och branschens yrkesmässiga utveckling. Det är så viktigt att det är inskrivet i stadgarna (§ 2). Utan hög kompetens – professionalism – skulle knappast ett annat av syftena med DRF kunna uppfyllas. Det som handlar om att verka för största möjliga trafiksäkerhet.

Et viktigt medel för vår yrkesmässiga utveckling är auktorisationen. Varje medlem känner värdet av att kunna ståta med den röda och blå skylten på sin verkstadsfasad: AUKTORISERAD DÄCKSPECIALIST. Den ger en tydlig signal till medlemmens kunder, och till alla andra medlemmars och icke-medlemmars kunder: Den här verkstaden erbjuder hög kompetens för sina tjänster. Dessutom svarar den upp mot Däckverkstadens Reparationsvillkor, det exklusiva avtal som DRF tecknat med Konsumentverket.

Tre nyckelord

Nyckelorden i förbundets verksamhetsplan för åren 2008–2010 säger egentligen allt: det handlar om trovärdighet, samhällsansvar och medlemsnytta. Skulle skylten AUKTORISERAD DÄCKSPECIALIST inte stämma överens med verkligheten så tappar inte bara den enskilda medlemmen, utan hela DRF i trovärdighet. Med tanke på att våra tjänster har en viktig roll för trafiksäkerheten så skulle det dessutom innebära att vårt samhällsansvar sviktade. För alla andra medlemmar, slutligen, skulle konsekvensen vara att nyttan av medlemskapet och auktorisationen förlorade i värde. Ungefär som en devalverad valuta.

Större förtroende

DRF har på senare år fått ett allt större förtroende. På tre år har antalet medlemmar ökat med 43 (fyrtyotre) procent till 650 medlemmar. Medlemstillströmningen fortsätter och kanske är vi över 700 medlemmar vid årsskiftet. Den här kraftiga expansionen ställer DRF:s organisation på tuffa prov. Med bibehållen kvalitet skall vi förse våra allt fler medlemmar med service och information. På samma sätt måste vår förmåga att upprätthålla auktorisationens trovärdighet stå intakt. För DRF:s kansli är detta en fråga om produktion och produktivitet – att leverera och att göra det med effektivitet.

De övergripande målen i DRF:s verksamhetsplan är två till antalet. För det första skall DRF vara en aktiv part när viktiga frågor för branschen avhandlas. För det andra skall DRF vara en välkänd, ansvarstagande och trovärdig organisation som representerar landets kvalificerade däckverkstäder. Den 27 mars beslutade DRF:s styrelse om förnyade regler för auktorisationen.

Styrelsens ambition är att förenkla tillämpningen av kraven och att göra såväl besiktning som egenkontroll lättare att genomföra. Ett led i den här förenklingen är att vända på bevisbördan i flera avseenden. Från och med nu får medlemmen förbinda sig att leva upp till DRF:s krav. Konsekvensen av detta blir att styrelsen slipper att ta på sig en myndighetsroll, och kan koncentrera sig på att ta ställning till om en medlem skulle brista i efterlevnad av kraven. Den kommande egenkontrollen är också ett steg mot förenkling. Det blir i framtiden upp till medlemmen att förse DRF med sådan information att styrelsen på ett enkelt sätt kan utreda och ta ställning till eventuella åtgärder (erinra, varna, utesluta). Antalet manuella besiktningar på plats kan därmed minskas.

Däckspecialisternas Riksförbund må vara sjuttio år gammalt. Men det finns bara en väg som leder framåt, och den heter förnyring och förnyelse. Snart 700 medlemmar kan inte ha fel i sin ambition!

Kvalifikationskrav för auktorisation av däckspecialist:

- Medlemmen skall ha inregistrerad firma och ordnad bokföring
- Medlemmen förbinder sig att leva upp till DRF:s kompetenskrav
- Medlemmen förbinder sig att leva upp till lag- och myndighetskrav
- Medlemmen förbinder sig att verka som däckverkstad
- Medlemmens verkstad skall vara öppen för allmänheten
- Medlemmen förbinder sig att leva upp till DRF:s avtal med Konsumentverket
- Medlemmen skall ha egendoms- och ansvarsförsäkring
- Medlemmens verkstad skall vara besiktigad av DRF
- Medlemmen skall senast den 31 mars varje år redovisa sin egenkontroll till DRF

Anders Karpesjö,
VD Däckspecialisternas
Riksförbund
Ansvarig utgivare

Årsmöte med supé till sjöss

Däckspecialisternas Riksförbunds (DRF) årsmöte kommer att hållas på hotell Hilton vid Slussen i Stockholm den 30 maj. Efter årsmötet blir det för dem som vill kryssning med Birka Paradise med supé på kvällen.

-Det blir inga speciella arrangemang för dem som reser med DRF ombord på båten utöver den gemensamma supén. Utan den underhållning som finns är den som båten bjuder på och som omfattar varieté och dans, säger Ritva Linde, kansliansvarig hos DRF.

Årsmötet på hotell Hilton är klockan 14 och Birka Paradise avgår klockan 18 med återkomst klockan 15,45 dagen efter den 31 maj.

Utöver supé och hytt ingår också frukost och lunchbuffé i priset.



För de som besöker DRF:s årsmöte i Stockholm blir det också tillfälle för en dygns-kryssning med Birka Paradise.

Zimmermann i pension

Efter mer än 40 år inom Ellerbrock Reifenrunderneuerung Technologie GmbH går nu Klaus Zimmermann i pension. Från 1980 till 2005 har Zimmermann varit VD för Ellerbrock i Hamburg.

För många inom regummeringsbranschen även i Sverige är Zimmermann en välkänd person som de flesta har haft kontakt med under åren. Under ett antal år ägdes Ellerbrock av Trelleborg AB innan det togs över av Company Marangoni Spa 1992.

Vid en tillställning avtackades han av ledningen för Marangoni som framhöll att Zimmermann under sin VD-tid gjort mycket för företaget genom sina stora kunskaper om lastbilsdäcksregummering och är välkänd inom branschen både i Europa och i andra länder.

Bridgestone samarbetar med LeasePlan

Bridgestone kommer att börja leverera personbilsdäck till LeasePlans auktoriserade tjänsteleverantörer i Europa. Avtalet skrevs under vid Geneva Motor Show och uppskattas till ett värde av 300 000 däck per år.

Bridgestones lokala företag i olika länder kommer att teckna avtal om produktutbud och volymer med LeasePlans lokala vagnsparksorganisationer på respektive marknad.

NYA MEDLEMMAR

Dekpartner
Ysta Bilcenter Syd AB
Robert Norling
Syrénvägen 11
Ystad

Däckteam
Däckteam Bandhagen
Lars Klingelin
Skebrokvarnsvägen 159
Bandhagen

Nystart för Michelin-skolan



Efter ett uppehåll har Michelin-skolan startat på nytt. Utbildningen vänder sig både till anställda inom Michelin Nordic och däckverkstäder. På bilden Carl Övergaard med elever vid en kurs på skolan.

Efter ett uppehåll under några år startade Michelin sin skola igen för drygt ett år sedan. Denna gång i lokaler som finns i samma fastighet där Michelin Nordic har sitt kontor. Kurserna omfattar teknik och teoretisk utbildning. Utbildningen vänder sig till både de som är anställda inom Michelin i Norden och däckverkstäder.

— Intresset har varit mycket stort sedan vi startade skolan på nytt, säger Carl Övergaard, som är ansvarig för skolan. Vi har hittills haft cirka 500 kursdeltagare på plats i våra lokaler sedan starten.

Skolan har tagit Internet till hjälp i sin utbildning.

—Den Internet-utbildning vi har handlar om däckets ABC och riktar sig till anställda på däckverkstäderna, förklarar Övergaard. Vi vill att de elever som kommer hit först har gått igenom Internet-utbildningen. Det gör kurserna på plats i skolan mer effektiva om de har grundkunskaperna.

Olika kurser

De teoretiska kurserna omfattar lastbilsdäck och personbilsdäck.

— Om det finns intresse arrangerar

vi också teoretiska kurser som omfattar lantbruks- och MC-däck, tillägger Övergaard.

En stor vikt läggs på säljutbildning med ett flertal olika kurser.

—Vi har märkt att det finns en brist i säljkunskap ute på däckverkstäderna. Därför har vi satsat mycket på den biten som är mycket viktig för en verkstad, säger han. Vi har tvådagarskurser för kundmottagare och tredagarskurser i grossistförsäljning som fokuseras på Michelinprodukter.

—Vi har också kurser för ordermottagare i grundläggande däckteknik. En speciell kurs är en i telefonteknik. En stor del av kommunikation mellan verkstad och kund sker per telefon. Har då säljaren eller kundmottagaren rätt telefonteknik i kommunikationen underlättar det arbetet, fortsätter han.

Ökat intresse

När skolan har säljkurser möbleras en av lokalerna om till en kundmottagning på en däckverkstad.

— Eleverna tränas även i säljbesök och att föra ett säljsamtal med motparten. Vi försöker att så långt som möjligt inrikta utbildningen på de situationer som eleverna möter ute i sitt arbete, påpekar Övergaard.

En tvådagarskurs i miljö arrangeras också.

—Det vi märker är att intresset för våra kurser från däckverkstäderna är mycket stort och vi har en stor efterfrågan på kursplatser, säger Övergaard. Det verkar som om en svängning har skett inom branschen där utbildning har blivit allt viktigare.

Ökad försäljning och vinst

Den organiska försäljningstillväxten för Trelleborg Wheel Systems under fjolåret uppgick till sex procent. Rörelseresultatet ökade med 19 procent medan nettoomsättningen ökade från 3,1 miljarder kronor 2006 till 3,2 miljarder kronor 2007.

Trelleborg Wheel Systems befinner sig för närvarande mitt i processen att ersätta Pirellivarumärket med Trelleborgvarumärket på sina lantbruksdäck. Enligt affärsområdeschef Maurizio Vischi har namnbytet hittills varit positivt. Långsiktigt ser utvecklingen för både industridäck och jordbruksdäck gynnsamt ut och den vikti-

gaste affärsmöjligheten finns i den städiga tillväxt som finns.

Ökad marknad

-Jordbruksmarknaden som drivs av ökad efterfrågan för mat åt en ökande befolkning och samtidigt ökade arealer ägnade åt biobränsleproduktion gynnar oss, säger Vischi, i koncernens årsredovisning. Den trend som pågår är att lantbruk slås ihop och bildar större enheter som använder större traktorer och därmed större däck. Samtidigt ökar andelen radialdäck där vi har varit en föregångare. Idag uppgår andelen till cirka 70 procent med en ökad marknad för de större dimensionerna där vi har en stark position.

Mogen marknad

-Marknaden för industridäck är mogen och utvecklas i linje med den allmänna industrikonjunkturen.

Priset blir en allt viktigare konkurrensfaktor, påpekar han. Företagens ambitioner att minska kapitalbindningen leder till lagerrationaliseringar vilket gör att effektiv materialhantering blir allt viktigare. Det skapar en långsiktigt ökande efterfrågan på solida industridäck till

olika materialhanteringsmaskiner.

Vad däck kan användas till utöver vad de är utvecklade för visas av världens största pariserhjul i Singapur där kraftöverföringen för hjulets rotation sker med hjälp av däck tillverkade av Trelleborg.

Bra resultat för Micro i samarbetet med Vianor

Det samarbete som Micro Holding har med Vianor har lyckats bra. Genom samarbetet med shop-in-shop-lösningar har Micro fått fler säljpunkter utan att binda upp kapital i egna etableringar.

Mot slutet av förra året fanns shop-in-shop-lösningar hos 16 av Vianors verkstäder. Ett beslut har tagits att samarbetet ska expandera till samtliga Vianors 70 däckverkstäder.

-I en butik shop-in-shop blir sortimentet av naturliga skäl begränsat jämfört med en fullskalig Micro-butik, säger Micro Holdings VD Kristina Jarring. Men de produkter som rör på sig mest,

som torkarblad och spolarvätska, får vi ut i mycket större skala genom det här samarbetet.

-Däckföretag som Vianor får lejonparten av sin omsättning under några få månader om året. Under resten av året är det lite att göra. Genom att även göra enkla reparationer som byte av avgassystem, kan man få ett täckningsbidrag även under lågsäsong. Därför passar det bra att den kan få tillgång till reservdelar, påpekar hon och fortsätter:

I den e-handelslösning som vi håller på att utveckla kommer vi att lägga till en modul som riktar sig mot Vianor. Personalen ska enkelt kunna beställa hem reservdelar som de kan montera åt kunderna.

NOTERAT

Grunden lagd för Bridgestonefabrik

Grunden har nu lagts för Bridgestones fabrik nära Stargard i polska Szczeski. Vid fabriken kommer man att tillverka däck för lastbilar och bussar. De första däcken kommer att tillverkas i början av 2009 och fabriken kommer att ha cirka 750 anställda.

När fabriken är färdigbyggd kommer produktionen att öka till 5 000 däck per dag. När grunden var klar hölls en ceremoni där ett minnesbrev murades in i husgrunden och man öppnade på traditionellt japanskt vis en tunna sake för att önska projektet välgång.

Ulrix i ny byggnad

För två månader sedan öppnade Ulrik Jönsson sin nya däckverkstad Ulrix Bil & Däckverkstad i norra hamnen vid Blidögatan i Malmö. I princip var det en flytt tvärs över gatan där det började 1996 till de nya lokalerna där allt nu finns samlat på ett ställe. På plats finns däckverkstaden och snart kommer även bilverkstaden att finnas i den nya byggnaden.

-Det känns skönt att allt nu börja komma på plats, säger Ulrik Jönsson, som äger företaget. Av de tidigare fem hyreskontrakten har det nu blivit ett.

Det var i slutet av februari som företaget började att flytta in i den nya fastigheten och den tredje mars var allt på plats.

-Det vi saknade var lyften för hjulinställning. Den har av någon an-



För Ulrik Jönsson i Malmö är nu allt på plats i en byggnad och av fem hyreskontrakt har det nu blivit ett. På bilden Ulrik Jönsson framför den nya Bil & Däckverkstaden i norra hamnen i Malmö.

ledning blivit försenad. Någon riktig förklaring till förseningen har jag inte fått, påpekar Jönsson.

I den nya däckverkstaden omfattar

verkstadsdelen för personbilsdäck 200 kvadratmeter och fyra portar. Där finns allt som krävs i en modern däckverkstad med två lyfter för personbilar och en för lätta last. Plats finns också för den försenade lyften för hjulinställning som kommer att klara bilar upp till 5,5 ton.

Hela ekipage

I däckverkstaden för lastbilar finns ett skepp som är 40 meter långt.

-Vi kan köra in ett helt ekipage med släp på 25,5 meter i skeppet och ytterligare en lastbil eller släp. De behöver inte backa ut utan skeppet är med genomfart. Vid sidan om finns ett mindre skepp på 25 meter, berättar Ulrik. Det gör att vi inte behöver backa ut någon lastbil utom i det mindre skeppet. Det gör att vi får ett rationellt flöde.

Till verkstadslokalerna finns ett 1 000 kvadratmeter stort lager med en takhöjd på sju meter som också omfattar däckförvaring. Intill lagret kommer bilverkstaden att få ett utrymme på 300 kvadratmeter.

-Det vi nu inriktar oss på är att växa in i lokalerna. Innan vårru-

schen sätter igång hoppas jag att vi har gjort det, säger han.

I verkstadsdelen för däck finns fem anställda. Försäljningen ligger på cirka 10 000 personbilsdäck och 3 000 lastbilsdäck. Verksamheten omsätter omkring tio miljoner kronor.

-Vi har ökat omsättningen med 25 procent det senaste året och allt tyder på att den ökningen kommer att fortsätta, framhåller han.

Snabb utveckling

I nästan 20 år har Ulrik Jönsson, som själv är 37 år, arbetat inom däckbranschen. Det började som anställd hos en däckverkstad i Åhus. 1994 övertog han Sjöbo Däckservice. Ett år senare startade han Åhus Däckservice.

År 1996 startade han Oljehamnens Däckservice i Malmö och avvecklade Sjöbo Däckservice.

-Hälften av de kunder jag hade i Sjöbo följde med till Malmö när jag öppnade där. Så det fanns ingen anledning att ha kvar däckverkstaden i Sjöbo, säger han.

För att bredda verksamheten i

I däckverkstaden för lastbilar finns det plats att köra in tre lastbilar på en gång och här byter Christer Sjöström ett lastbilsdäck.



Malmö övertogs Auto Diesel AB 1999 och Nya Vulk 2000 för att utöka verksamheten när det gäller bilreparationer och personbilsdäck.

-Det är Auto Diesel som nu ska flytta in i den nya fastigheten och Nya Vulk har slagits ihop med Ulrix Bil & Däckverkstad sedan tidigare, förklarar Jönsson.

Grossistföretag

I verkstadsdelen ingår idag bil- och däckverkstaden i Malmö. Bil och däckverkstad i Åhus och däckverkstad i Ängelholm allt samlat under namnet Ulrix.

Utöver verkstadsdelen finns även grossistföretaget Logistic Tire Dealer Sweden AB kallat LTD.

-I samband med att däckverkstadsdelen utökades hade jag även grossistförsäljning, säger han. När den delen ökade allt mer flyttades all grossistförsäljning till bolaget LTD för att inte blandas in i verkstadsdelen.

Idag omsätter grossistdelen 35 miljoner kronor och det som säljs är lastbilsdäck, entreprenaddäck och

fälgar. Totalt kommer det vara 18 anställda i Malmö i den nya anläggningen.

Största satsningen

-Trots att verksamheten har växt hela tiden är det nu vi har gjort den största satsningen genom att investera tolv miljoner kronor i den nya bil- och däckverkstadsbyggnaden i Malmö, påpekar Jönsson.

Företaget är medlem av kedjan Däckpoolen där Ulrik Jönsson är ledamot i styrelsen och är Däckpoolens representant i DRF:s styrelse.

-För mig är det viktigt att vara med i en kedja där medlemmarna kan samarbeta utan att vara knutna till en leverantör, utan den enskilde entreprenören styr sin verksamhet för sin lokala marknad, framhåller han.

Lokalerna i verkstaden för personbilar är på 200 kvadratmeter med fyra portar och här byter Istvan Pop och Palle Nilsson däck på en bil.



Andelen dubbdäck minskar

Enligt den senaste undersökningen som genomfördes under januari och februari månad i år har andelen dubbdäck minskat med cirka en procent jämfört med den undersökning som genomfördes 2005. Årets mätning visar att i hela landet körde 69 procent på dubbdäck, 28 procent på dubbfria vinterdäck och tre procent på sommardäck.

Undersökningen har utförts av Vägverket i samarbete med Däckbranschens Informationsråd och visar på stora regionala skillnader. I Stockholm pekar försäljningsstatistiken på en dubbel så stor ökning i andelen dubbfria vinterdäck jämfört med riket som helhet. Nu tar försäljningsstatistiken lång tid att slå igenom i den totala bilparken då en uppsättning vinterdäck används i sex till sju säsonger.

Åt rätt håll

- Det är bra för luftkvaliteten om fler bilister som kör mycket i städer väljer dubbfria vinterdäck. Det är därför positivt att se att utvecklingen går åt rätt håll i städer men vi önskar att ännu fler ska välja dubbfria vinterdäck så att målen för luftkvaliteten kan klaras, säger Lars Nilsson, miljödirektör på Vägverket.

Undersökningen visar att antalet dubbdäck var lägst i Skåne, 44 procent. Från Mälardalen och norrut

var andelen dubbdäck mellan 82 och 88 procent. I Stockholm var andelen dubbdäck 69 procent.

Andelen sommardäck var högst i Skåne, sju procent. I övriga landet varierade andelen sommardäck mellan noll och fyra procent.

Olagliga däck

Undersökningen visar också att tre procent av bilisterna körde på olagliga däck vid vinterväglag. Lagen kräver minst tre millimeters mönsterdjup. De tre procenten motsvarar cirka 127 000 bilar. Andelen som körde på slitna däck, mindre än fem millimeter, var 19 procent, vilket motsvarar cirka 789 000 bilar.

- Även om lagen säger att däck får slitas ner till tre millimeter när krav på vinterdäck gäller rekommenderas minst fem millimeters mönsterdjup på vinterdäck, säger Pontus Grönvall, Däckbranschens Informationsråd.

Störst andel bilar med slitna däck fanns i Skåne, där sex procent av de undersökta bilarna hade mindre än tre millimeters mönsterdjup och 29 procent mindre än fem millimeters mönsterdjup. Minst andel slitna däck fanns i Stockholm där andelen bilar med under tre millimeters mönsterdjup var en procent och andelen med mindre än fem millimeters mönsterdjup var elva procent.

Alcoa i ny företagsenhet

Alcoa har kombinerat enheterna Wheel Products och Auto and Truck Structures för att skapa en ny företagsenhet vid namn Wheel and Transportation products. Samtidigt träder Kevin B. Kramer, 48 år, nuvarande VD för Alcoa Wheel Products in som VD för det nya företaget.

Den nya företagsenheten, med huvudkontor i Cleveland, ska betjäna marknaderna för kommersiella fordon och bilindustrin av de produkter som Alcoa tillverkar.

-Vi tror att vi genom att kombinera dessa två verksamheter kommer att kunna förbättra vår redan starka portfölj på de marknader vi arbetar inom. Vårt fokus kommer även i fortsättningen att ligga på internationell tillväxt, innovation och bra tillverkning, säger Kevin B. Kramer.

Det nya företaget Alcoa Wheel and Transportation Products har 2 800 anställda på 30 platser världen över.

Det sjunger om Däckteam

Nu tar Däckteam Tambourine studios till hjälp för att etablera däckkedjans namn. Den musik som har spelats in i studion är specialskriven för kedjans nya reklamfilm som visas i några av TV:s reklamkanaler. Musiken innehåller bland annat en kör som sjunger Däckteam.

- Det är inte bara i TV som musiken används utan finns också i radion för att marknadsföra däckverkstäderna, säger Joakim Held, VD för Däckteam och fortsätter:

- Det som gör det möjligt för oss att föra fram budskapet är att vi vet vilka däck konsumenten behöver. Beror på att vi är en av de få kedjor i landet som inte ägs av någon däcktillverkare och inte styrda att välja något specifikt märke.

Däckia partners blir Koncept

Allt fler av de 47 samarbetspartners som tillhör Däckia-kedjan blir nu konceptpartners. Hittills har fem enskilda däckverkstäder fått ny design, främst i sina kundmottagningar, som visar att detta är en Däckia-verkstad. Målsättningen med konceptet är att kunden ska känna igen sig i alla däckverkstäder som ingår i kedjan av egna ägda verkstäder och konceptpartners. Någon skillnad mellan de två företagsformerna ska inte kunden kunna märka.

- Det som vi nu genomför är inte något nytt, utan förekommer inom många branscher, säger Dag Falkström, försäljningschef på Däckia. Detta att flera olika företag arbetar



Bland de som var med vid studiebesöket hos Däckia Stenungsund var f v Curt Lundqvist, OCL/Brorssons, Roger Hedberg, Sjömadäck i Lindesberg och Arne Andersson, Frylers Däck Trollhättan.

tillsammans i ett koncept med likartad inredning, produktutbud, marknadsföring, service och kundvård under ett gemensamt namn.

Viktig del

-En viktig del i att arbeta med ett gemensamt namn är att kunna knyta nationella kunder till sig. De har avtal med Däckia och kör till en däckverkstad med det namnet och förväntar sig då att alla Däckia-verkstäder ska se lika ut och kan bli mistänksamma och tro att de kommit fel om de inte gör det. Det kan då skapa en oro hos kunden. Samtidigt blir de nationella kunderna allt viktigare för däckfackhandeln med ökad konkurrens från Internet och bilhandeln med sänkta däckpriser, fortsätter han.

- Konceptet omfattar inte bara en ombyggnad av kundmottagningen och ny namnskyld utan det vill förmedla med konceptet är att vi ge kunden kvalitet och utför en service de kan lita på, tillägger han. Bland annat har vi egna utförda tester av de däck vi säljer som kunden får ta del av genom ett lösbladssystem. Där vi ger råd om vilka däck de ska välja för deras typ av bilkörning oavsett däcktillverkare.

Ny inredning

De fem däckverkstäder som har blivit konceptpartners är Däckia Uppsala, Däckia Stenungsund, Däckia Vanadis, Däckia Nyköping och Däckia Solna.

-Vi har själva svarat för ombyggnaden av kundmottagningen och Däckia har svarat för inredningen med Däckialogga samt samma uppsättning av däck och fälgar som finns i alla Däckia-verkstäder. Som helhet har vi fått en snyggare kundmottagning som är större än tidigare. Något som många kunder också har påpekat, säger Anders Elf.

Däckia Vanadis, är ett gammalt företag under namnet Vanadis Gummi som ägs av familjen Elf. Däckverkstaden är den största i Stockholms city.

-Vi har inte helt lämnat det gamla namnet som rent juridiskt är företagets rätta namn, fortsätter Elf. På våra fakturor står fortfarande Vanadis Gummi AB med Däckia-loggan och på skylten ut mot gatan är det fortfarande det gamla namnet.



Thomas Jansson, th, ägare till Däckia Stenungsund, guidade Hans-Olof Jonsson, Sörsalbo Bil- och Gummi i Salbohed.

ceptpartners

En del reagerar

-En del gamla kunder reagerar när de ser Däckia-loggan på väggen och frågar om vi har blivit uppköpta. När vi förklarar hur det ligger till har vi bara fått positiv respons från dem som har frågat. Så någon negativ reaktion hos någon har vi inte märkt, påpekar Elf.

-Detta att byta namn är en chansning. Det går inte att komma ifrån. Nu är halva namnet kvar, men på sikt är Däckia ett starkare varunamn än Vanadis Gummi främst när det gäller företagskunder, säger Elf. I vår försäljning har vi ännu inte märkt något som skulle vara negativt med att vi har ändrat en del i vårt däcksortiment. Redan innan vi gick med i Däckia så hade vi sorterat ut en

del däckmärken för att få en mer enhetlig produktlinje.

Är flexibla

-Detta att byta namn till ett annat varumärke tror jag inte är så svårt i en storstad. Utan problemen kan uppstå på mindre orter, tillägger han.

-Detta har också diskuterats mycket av våra samarbetspartners och i det kedjeråd vi har. Därför har vi valt namnet Däckia i kombination med det gamla namnet. Skulle det uppstå problem ändå så är vi flexibla i vår bedömning i namnfrågan, säger Falkström.

Den butik som ingår i Vandis Gummi och ligger intill däckverkstaden berörs inte av namnbytet.



Njöt i det tillfälliga solskenet utanför däckverkstaden gjorde Roger Hedberg, Sjömadäck i Lindesberg, omgiven av Björn Dahlfors och Jan Håkansson, Janne & Björns Däck i Järfälla.



Det har varit en intensiv tid för syskonparet Anneli Silverstolpe och Michael Classon sedan de tog över Svenska Pang tillsammans med Anneli Silverstolpes man Torsten.

Intensiv tid för syskon

Av Sven-Erik Johansson

Det har varit en intensiv tid sedan syskonen Anneli Silverstolpe och Michael Claeson som jämte Annelis make Torsten, tog över familjeföretaget Svenska Pang Produkter AB. Hela landet täcks nu in av egna säljare och besök har gjorts hos leverantörerna. Den webbshop som startades i fjol görs om och blir mer tillgänglig för kunderna. Ledordet för de tre är att företaget ska bli känd för sin pålitlighet och goda produktkvalité.

-Nu är varken jag eller Michael några nybörjare i branschen, säger Anneli Silverstolpe, VD och marknadschef för företaget. Michael har varit med i företaget sedan 1981 och kan allt om produkterna och varje del i en maskin.

- De första månaderna har varit arbetsamma. Jag har rest runt och besökt de flesta leverantörerna och presenterat mig. Michael känner de sedan tidigare och den reaktion jag har fått är bara positiv. Så nu är det bara att sätta igång, fortsätter hon och tillägger:

På rätt väg

- Ett bevis på att vi är på rätt väg kom från vår egen pappa Hans Claeson då han åkte på semester sa han: Det är första gången jag kan åka utan att känna oro för företaget.

De båda syskonen är födda in i företaget om så kravet från föräldrarnas sida aldrig har varit att de skulle ta över det en dag.

- Som i alla familjeföretag kommer barnen in i företaget genom de samtal som alltid förs vid middagsbordet. Redan som 13-åring var jag med om min första mäsas i Ostermans Marmorhallar i Stockholm. Sedan blev det fler mässor där jag stod och balanserade och monterade däck för att visa hur lätta de var att arbeta med så att även en ung flicka kunde klara det. Så jag är inte helt okunnig om branschen, berättar Anneli.

Produktchef

- Min bakgrund efter studierna är att jag varit produktchef på företaget Wella, stabschef och sakkunnig åt civilministern under de borgerliga regeringsåren i början av 1990-talet. Därefter managementkonsult, med kunder som Ikea, Statoil och tidningen Metro. Därefter många år som politisk rådgivare i riksdagen. Det är kunskaper som blir till nytta i det nya jobbet, påpekar hon.

Vid sin sida i kompanjonskapet har

hon brodern Michael. Han är ansvarig för inköp och lager.

- Vi har inte så strikt delat upp ansvarsområdena, säger han. Utan hjälper varandra, då vi har ett nära samarbete.

Det gick snabbt när de båda syskonen bestämde sig för att ta över familjeföretaget.

- Det var Michael som kom med idén, säger Anneli. Vi åt juldagskal-konen tillsammans och satt sedan hela natten och skissade hur vi skulle driva företaget. Till sist kom vi fram till hur vi ville ha det och bestämde oss. För våra föräldrar blev det en glad överraskning att vi ville ta över. När de hade hämtat sig så var det för dem den bästa lösningen som de båda kanske också hade hoppats på.

Organisation

Nu byggs organisationen i företaget upp. Av de 15 anställda i företaget ingår säljkåren av åtta säljare ute på fältet.



part

Hela landet täcks nu in av egna säljare med Tech/pang-bussar med att Kenneth Karlsson flyttar till Norrland och lämnar företagets lager.

-Vi får nu en egen anställd säljare på Norrland. Det är Kenneth Karlsson, som har arbetat på vårt lager, och nu flyttar till Norrland. Vi håller på att förhandla med ett företag där samarbetet gäller en kår av servicetekniker över hela landet, förklarar Michael och fortsätter:

-Vi har kvar våra gamla agenturer och även Butler om så ryktena säger något annat. Den monteringsmaskin från Sice som vi presenterade på mässan i Göteborg har haft en försäljningsökning på 200 procent. Mer än vad vi och tillverkaren beräknade.

Pang-skolan

Det som planeras är att Pang-skolan ska startas på nytt.

-Den blir en viktig del i vår verksamhet, säger Anneli. Främst att lära ut hur man reparerar ett däck och vulkaniserar. En kunskap som håller på att försvinna ute på däckverkstäderna trots att det finns bra förtjänstmöjligheter med att kunna reparera.

Vi har ett nära samarbete med Tech/Pang skolan i Tyskland.

- Något som jag vill förbättra är informationen ut till våra kunder. Den är enligt min erfarenhet bristfällig och gäller inte bara oss utan stora delar av branschen, påpekar hon.

Den affärsidé de båda har är att företagets kunder ska känna tillit till företaget och produkterna.

-Det tror vi är den enda rätta vägen, säger de båda.



Svante Hertel har genom sitt bolag Hertel & Co övertagit Martins Agenturer A/S i Norge. Här är handslaget mellan Björn Marthinsen, tv, och Svante Hertel som bekräftar affären. Samtidigt går Björn Marthinsen in som tio-procentig ägare i Hertel & Co.

Specialfälgar i ny orga

Av Sven-Erik Johansson

För att få struktur på sin företagsgrupp som består av sju olika bolag har Svante Hertel gjort en omorganisation av gruppen och samtidigt övertagit hela ägandet av Martins Agenturer A/S i Norge. Bolaget Hertel & Co blir moderbolag med support, inköp och marknadsföring för de sex olika dotterbolagen. De sex dotterbolagen i gruppen kommer att vara helt inriktade på försäljning.

-Detta är för att få en enhetlig struktur på gruppen och en centralisering av inköpen och en bättre överblick av produktsortimentet. Samtidigt kommer dotterbolagen att helt inrikta sig på försäljning där varje enhet arbetar självständigt med egen ledningsgrupp och VD som ansvarig för bolaget, säger Svante Hertel och fortsätter:

Dotterbolag

-Det största bolaget i gruppen, Specialfälgar i Kungsbacka AB, är nu ett dotterbolag. I det bolaget fanns de tidigare funktionerna som nu har flyttats över till Hertel & Co. För att rent fysiskt markera detta har vi som ingår i moderbolaget flyttat till ett eget kontor i en annan fastighet. Det som avgjorde denna omorga-

nisation var när vi under våren övertog Martins Agenturer i Norge till 100 procent.

För Specialfälgar har Björn Marthinsen, som ägde Martins Agenturer, haft stor betydelse.

-Han har varit min mentor under alla de år jag har arbetat inom fälgbranschen och nästan allt jag kan om branschen har jag honom att tacka för, säger Hertel. Han blir kvar med sitt stora kunnande i ledningen för bolaget samtidigt som han ingår i koncernstyrelsen med tio procent av ägandet i moderbolaget.

Av dotterbolagen finns två hörnspelare. Det är Specialfälgar i Kungsbacka och Svenska Fälg i Eksjö. De två bolagens sortiment av fälgar skiljer sig åt då de har en del olika leverantörer.

Egen profil

-Svenska Fälg kommer att fortsätta med sin egen profil som tidigare med egen lagerhållning. De övriga dotterbolagen har namnet Specialfälgar med enhetlig layout av företagsnamnet utom i Norge där vi behåller namnet Martins Agenturer. Vi har samma katalog för de olika bolagen utom för Svenska Fälg som har sin egen. Lagren i Eksjö och Kungsbacka blir centrallager för de övriga i gruppen, förklarar Hertel och tillägger:

-Med omorganisationen får vi en rad synergieffekter med en rationellare verksamhet. Vi inför samma datasystem för alla bolagen och på sikt även samma leverantörer. I Norge utökar vi nu med stålfälgar till både personbilar och lastbilar. Vi får en enhetlig struktur på vår verksamhet i hela Norden och Baltikum och som jag ser det blir vår styrka i framtiden att kunna göra individuella lösningar för de olika kedjor som finns inom däckbranschen.

Flera bolag

I Hertel & Co ingår dotterbolagen Specialfälgar i Kungsbacka, Svenska Fälg i Eksjö, Martins Agenturer i Norge, Specialfälgar i Finland, Specialfälgar i Danmark och Zviedru Diski i Lettland.

Omsättningen i koncernen uppgår till cirka 300 miljoner kronor och

antalet anställda i de olika bolagen uppgår totalt till 60 personer.

Den årliga försäljningen ligger på omkring 370 000 aluminiumfälgar och cirka 140 000 stålfälgar.

-Den kundkategori vi inriktar oss på är däckfackhandeln, säger Hertel. Företaget Specialfälgar startades 1993 i Kungsbacka av Svante Hertel, Mikael Åhlén och Dan Lindell. De tre kom från dåvarande Regema.

Redan från början skiljde sig företaget från de övriga inom fälgbranschen med sin tuffa marknadsföring. Profileringen lyckades och företaget blev en av de största inom fälgbranschen.

Efter sju år såldes företaget till Svenska Fälg i Eksjö. Svante Hertel blev då VD för både Specialfälgar och Svenska Fälg. Två år senare blev det konkurs. Ägare till de två fälgföretagen var en industrikoncern där bolagen blödde kraftigt. Till sist gick det inte längre utan bolagen i industrikoncernen gick i konkurs och drog med sig Svenska Fälg. Specialfälgar i Kungsbacka som ägdes av Svenska Fälg drogs aldrig in i konkursen.

En del turer

Efter en del turer övertog Svante Hertel konkursboet efter Svenska Fälg och det kommanditbolag som ägde fastigheterna. Samtidigt övertog han hela ägandet i Specialfälgar.

-Det var en tuff tid med en turbulens under två års tid som VD för de båda bolagen där jag hann med att säga upp mig två gånger, säger Hertel.

Efter köpet av Svenska Fälg och övertagandet av Specialfälgar i Kungsbacka har det gått bra för bolaget som nu är en koncern. Med köpet av Svenska Fälg följde Zviedru Diski i Lettland som ägs till 51 procent. 2004 startades Specialfälgar i Finland som ägs till 70 procent och 2007 Specialfälgar i Danmark som ägs till 100 procent. Det senaste förvärvet är nu Martins Agenturer i Norge.

Ny VD

-Flera av de medarbetare som har varit med sedan starten är kvar i de olika bolagen som till exempel Mikael Åhlén som svarar för inköp tillsammans med Marcus Wannebo. Det har varit en styrka, påpekar Hertel.

Ett exempel på detta är också Stefan Olsson som hoppade in som telefonvakt när ägartrion i Specialfälgar var på mäsas och 1996 började arbeta på lagret. Blev sedan säljare med distrikt Norrland och 2003 försäljningschef. Är nu sedan årsskiftet VD för Specialfälgar.

Organisation

VD för det största bolaget i gruppen i Specialfälgar i Kungsbacka AB är Stefan Olsson som tidigare var försäljningschef.





– Vi är nu ett eget dotterbolag till Sjätte AP-fonden och har inte längre några bindningar till Meca, säger Jan Sand, VD för Dawa Däck. Som eget bolag har vi nu satsat fem miljoner kronor i ett nytt lagersystem.

Dawa Däck är eget dotter

Av Sven-Erik Johansson

Efter en del turbulens som dotterbolag inom Meca-koncernen är nu Dawa Däck i Göteborg ett eget dotterbolag inom Sjätte AP-fonden. För drygt ett år sedan flyttade företaget in i nya lokaler vid Exportgatan i Hisings Backa intill Göteborg. Där har de nu drygt 11 000 kvadratmeter lagerutrymme och har investerat fem miljoner kronor i ett nytt lagersystem.

– **D**et fanns problem med att vara dotterbolag knutet till ett bildelsbolag. Att sälja biltillbehör och däck är två olika kulturer, säger Jan Sand, VD för Dawa Däck. Däck är en speciell produkt med sina egna krav av snabba leveranser. Samtidigt var de lokaler vi hade tidigare för små i den expansionsfas vi befann oss i. Under de sista sex åren har omsättningen ökat från 130 till 300 miljoner kronor.

–Så den förändring som skedde i början av förra året att blir ett fristående dotterbolag inom Sjätte AP-fonden var ett rätt steg. Vi har nu en egen styrelse där vi kan diskutera och besluta om vad som är bäst för bolaget, fortsätter han.

De lokaler där Dawa Däck idag befinner sig byggdes för cirka 22 år sedan för Michelin. I lagret får det rum mellan 350 000 och 400 000 däck. I investeringen ingår 17 helt

nya truckar specialanpassade för lagret och 2 800 nya så kallade häckar där däcken lagras.

Bättre lagerhantering

–När en container lossas flätas däcken i häckarna och körs av truckarna till rätt plats i lagret efter ett system vi har arbetat fram. Det har gjort att vi har fått en bättre och rationellare lagerhantering mot tidigare då vi hade däck på tre olika platser och i containrar, säger försäljningschef Nicola Häglund.

–Samtidigt var det inte ekonomiskt med den lagerhantering vi hade då, tillägger Sand. Utöver merarbetet blev det lätt fel i leveranserna ut till kund och klagomålen var många och samtidigt har vi utökat med tre anställda till på lagret.

Alla dubbdäcken dubbar företaget själv. Utöver manuell dubbning finns en dubbautomat på plats som klarar 70 däck i timmen.

Montera däck

–Vi dubbar cirka 170 000 däck om året. Till det krävs det en robot för att hinna med. Om så det är en stor investering är den nödvändig då kostnaderna för att hyra in folk för manuell dubbning också kostar mycket, påpekar Sand.

Utöver den egna dubbningen utförs också en del montering av däck.

–Vi har originalmontering av däck till husvagnstillverkaren Kabe. Samtidigt har vi avtal med Hyundai och Kia samt en del lokala bilhandlare om montering. Med den ökade försäljning av husvagnar är det nu en leverans i veckan till Kabe i Tenhult, förklarar Häglund.

De däckvarumärken som företaget lagerhåller och marknadsför ut mot kund är Kumho, Nankang, General Tire, West Lake och Continental.

–Nankang har medlemmarna i Däckteam ensamförsäljning av.



– Vi får plats mellan 350 000 och 400 000 däck i vårt nya lager, säger försäljningschef Nicola Häglund. Ett lager som en gång byggdes åt Michelin.

bolag

Kumho är vårt stora varumärke med en marknadsandel i Sverige på sju, åtta procent. Stora kunder är Däckteams medlemmar och Euro-master. Samtidigt har vi flera kunder av den övriga däckfackhandeln, berättar Sand och fortsätter:

Sedan starten

–General har funnits med nästan sedan starten av Dawa Däck då familjen Wahlström ägde företaget. Tidigare var det mycket 4 x 4-däck, men i dag är en stor del personbilsdäck och C-däck. West Lake är ett rent budgetdäck. Vi lagerför också Continental och säljer det till våra kunder som inte finns med i Continentals kundregister.

–Den mix vi har av däck från olika tillverkare täcker in marknaden i de olika prisklasserna, säger Sand. Samtidigt måste man vara observant då tillverkarna vill föra upp sina produkter i högre prisklas-

ser än vad marknaden anser. Det är ett problem som inte bara vi har utan alla däckimportörer.

Expansion

I de lokaler som Dawa Däck finns idag finns möjligheter att växa.

– Med de 17 lastportar vi har är de inte längre flaskhalsen i våra in- och utleveranser. Utan under högsäsong räknar vi med att få ut omkring 130 000 däck per månad och kunna omsätta vårt lager fem, sex gånger per år. Samtidigt har vi nya transportavtal med olika transportföretag, säger Häglund.

Dawa Däck startades av Daniel Wahlström 1972. 2005 sålde familjen Wahlström företaget till Sjätte AP-fonden. Företaget har idag 24 anställda.

Återvinning till nytt råma

*Iförgasningsprocessen löses däck-
et upp och blir nytt råmaterial i
form av stål, kimrök och olja samt
biogas. Här visar Nick Rafiey pro-
ver på det material som återvinns
från däcken.*



Förgasningsprocess kan bli den optimala lösningen på att återvinna uttjänta däck till nytt råmaterial. I Hisings Backa i Göteborg byggs nu en demonstrationsanläggning som återvinner däcken till de råmaterial de en gång tillverkades av. Av däcken blir det 30 procent kimrök, 44 procent olja, 14 procent stål och 10 till 12 procent gas.

Förgasningsprocessen, som har namnet Carbonating by Forced Convection, är en svensk uppfinning som Bengt Sture Erskog står bakom. En pilotanläggning finns redan i Skellefteå. Utöver det

är processen redan testad och verifierad i två pilotanläggningar som byggts i USA och Storbritannien.

– Den demonstrationsanläggning som vi nu bygger i Hisings Backa kommer enligt planerna att följas upp till hösten med en produktionsanläggning, säger Nick Rafiey, marknadschef för Scandinavian Enviro Systems AB i Göteborg, som är det bolag som har patenträtten till processen.

Själva anläggningen byggs i moduler där varje modul klarar 10 000 ton däck per år. Däcken värms upp i en förgasningsprocess. Enkelt förklarar blir däcken mjuka delar som är oljebaserade en gas som genom ett reningssystem avskiljer det stål som finns i däcken och kimröken. Oljan omvandlas till gas och sedan kyls ner i olika fraktioner samt en viss procent gas. Stålet och kolet separeras i en avskilningsprocess och sedan uppgraderas kolet till kimrök.

Kimrök det viktigaste

– Den olja som vi får fram är tung olja för till exempel uppvärmning av hus. Biodiesel från mellanfraktionen som finns i däcken och lättare olja som används för lösningsmedel, förklarar Rafiey och tillägger:

– Det kol eller kimrök vi utvinner är det viktigaste och det svarta guldet i processen. Den kimrök vi har fått fram i processen har testats av olika samarbetspartners inom gummiindustrin. Den har hållit hög kvalitet och kan användas med fördel istället för jungfruliga kimrök de köper och används i produktionen. Utan våra samarbetspartners har visat stort intresse för vår kimrök. De använder tusentals ton kimrök varje år i sin produktion.

Energibesparing

– Den jungfruliga kimrök som produceras kräver fyra gånger mer energi än den vi får fram i förgasningsprocessen, påpekar Rafiey.

Patentet på metoden innefattar allt organiskt material som finns i många länder.

– Att vi har valt däck är därför att behovet av en lösning är så stort, säger han. Det finns många som har försökt med liknande metoder men inte lyckats få ut tillräckligt bra produkter, vilket är nyckeln till att få anläggningen lönsam.

Den stora skillnaden jämfört med den konventionella förgasningen som finns idag är värmeöverföringen som ger en jämnare och samtidigt lägre temperatur och energiförbrukning. Processiden blir dessutom betydligt kortare än vid konventionell förgasning.

– Det gör att vi är självförsörjande av energi och även el om en gasturbin kopplas till modulen, förklarar Rafiey. Då förgasningsprocessen inte kräver några högre temperaturer får vi ett överskott av energi som med ledning kan levereras till en industri eller ett fjärrvärmeverk i närheten.

Material

Nyckelfärdig

Scandinavian Enviro Systems ambition är att sälja nyckelfärdiga anläggningar eller att själva äga dem.

-Vi vet att förgasningsprocessen fungerar efter de tester som har utförts vid pilotanläggningarna. En överraskning fick vi vid testerna i Storbritannien då flera parametrar i processen var bättre än vad vi hoppats på med en högre kvalitet som följd, säger Rafiey.

I den demonstrationsanläggning som nu byggs kommer tre ton däck om dagen att förvandlas till högkvalitativa produkter.

Finansiering

-Vi har haft samtal med Rang-Sells att de ska leverera sönderklippta däck, fortsätter Rafiey.

Ett problem för bolaget har varit sedan starten 2001 varit kapital. Utvecklingstiden har främst finansierats med riskkapital. Den demonstrationsanläggning som nu byggs i Göteborg är en investering på mellan 15 och 20 miljoner kronor.

-Vi har fått två kapitalstarka aktieägare i bolaget som svarar för huvuddelen av investeringen. Intresset från olika företag har ökat med de resultat vi har fått fram vid pilotanläggningarna, säger han.

Företaget har fyra anställda. Patent för förgasningsprocessen finns i flera länder och ytterligare är på gång.



Pilotanläggningar finns i Sverige, USA och Storbritannien. Bilden visar pilotanläggningen i Skellefteå.

Debatt hos Sydvästra



Det blev som vanligt omval av Lennart Elgestål, sittande, som ordförande och Rune Bohlin, som kassör och sekreterare när Däckspecialisterna i Sydvästra Sverige höll sitt årsmöte i Borås.

Frågan om ett samgående mellan Däckspecialisternas Riksförbund (DRF) och Däck-, Fälg- och Tillbehörsleverantörernas Förening (DFTF) skapade debatt när Däckspecialisterna i Sydvästra Sverige höll sitt årsmöte i Borås. Debatten utmynnade i ett beslut att en motion lämnas till DRF:s årsstämma med förslag att stämman beslutar ge förbundsstyrelsen i uppdrag att definiera syftet med samgåendet.

Enligt motionen säger föreningen att syftet med samgåendet är oklart och det kan ifrågasättas om DRF som organisation eller DRF:s medlemmar skulle ha något att vinna på bildandet av en ny paraplyorganisation.

DFTF representerar leverantörsledet och DRF återförsäljarledet. I en gemensam organisation blir frågor där motsatta intressen av naturliga skäl föreligger svårhanterliga. Samgåendet kan eventuellt komma att betraktas som en kartellbildning eller på annat sätt strida mot uppställda regelverk som till exempel EU-bestämmelser och skulle redan av denna anledning vara omöjligt att genomföra.

Samarbetet mellan DRF och DFTF kan utvecklas väl utan tillskapande av en ny paraplyorganisation.

Definiera syftet

Vi föreslår att årsmötet måtte besluta uppdra åt förbundsstyrelsen att med beaktande av ovanstående synpunkter och innan förhandlingarna mellan DRF och DFTF fortsätter klart definiera syftet med samgåendet och utreda frågan om kartellbildning.

I den debatt som utmynnade i motionen redogjorde förbundsordföranden Hans Claeson ingående om förslaget om ett samgående mellan DRF och DFTF i en ny branschorganisation som har arbetsnamnet Förenade Däckbranschens FDB. I den nya organisationen ska även Svensk Däckåtervinning AB (SDAB) ingå. The Scandinavian Tire & Rim Organization (STRO) har också fått erbjudande att ingå i en paraplyorganisation, men tackat nej med hänvisning till att de är en Skandinavisk organisation.

Flera av deltagarna vid mötet ansåg att ett samgående inte skulle vara till gagn för medlemmarna i DRF.

– Detta är inte annat än att däckleverantörerna vill behärska branschen och att medlemmarna i DRF genom den nya organisationen skulle hamna i knäet på dem, framhöll Holger Petersfelt, TH Pettersson AB, Göteborg.

Den bästa formen

–DRF har i sin nuvarande form den bästa kunskapen och erfarenheten beträffande arbetet med att bevaka och informera om trafiksäkerhetsfrågorna. Ett samgående medför också att motpartsförhållandet mellan leverantör och återförsäljare i organisatorisk mening blir svårhanterligt. Slutligen kan ifrågasättas om samgåendet eventuellt kan strida mot EU:s regelverk om till exempel konkurrensbegränsning, fortsatte han.

Vid mötet informerade också Sven-Erik Fritz, som ingår i förbundsstyrelsen, om bland annat Arbetsmiljöverkets (AMV) kritik av branschen när det gäller tunga lyft. Ett antal medelstora och större

däckverkstäder i Stockholmsregionen har efter besiktning fått kraftigt verkande vitesförelägganden.

Fritz framhöll att det varje däckverkstad kan åstadkomma omgående är att se till att de större och tyngre hjulen hamnar nederst i ställningen och det som lagras över axelhöjd är däck exklusive fälg. Detta vid manuell betjäning och att man växlar lagerhanteringen mellan personalen.

Funktionsbesiktning

Han berörde också frågan om funktionsbesiktning av lyftar, eldrivna portar och kompressorer samt tryckkärl. Enligt lagen krävs att en installationsbesiktning görs innan man tar anordningen i bruk. Utifrån den bestäms intervaller för återkommande besiktning.

Fritz tog också upp frågan om arbete med hjul på fordon i anslutning till motorväg på grund av den tragiska olyckan i Arboga. Han framhöll att polisen måste kontaktas innan arbetet får påbörjas och att avspärrning av trafik genomförs av polisen eller Vägverket.

Val

Vid valen som genomfördes omvaldes Lennart Elgestål, Göteborg, till ordförande i ett år. Till sekreterare och kassör för ett år omvaldes Rune Bohlin, Borås.

Till ordinarie styrelseledamöter för två år omvaldes Martin Scherbetz, Borås och nyvald blev Hans Karlsson, Borås. Som styrelseledamot ingår också Kenneth Carlsson, Uddevalla, som är vald tidigare.

Till styrelsesuppleant för två år valdes Dennis Anving, Tranemo.

Till styrelsesuppleant för ett år omvaldes Dick Zetterberg, Alingsås.

Till revisorer omvaldes Göran Pettersson, Borås och nyval av Lars Dahlqvist, Borås.

Till valberedning omvaldes Bo Andersson, Falköping och Kalle Fagerberg, Trollhättan.

Som ombud till DRF:s årsmöte valdes Lennart Elgestål och Rune Bohlin.

Graderingssystem för rullningsmotstånd

Däckens rullningsmotstånd får en allt större betydelse. I USA har både senaten och kongressen nyligen beslutat om ett förslag från president Bush att ett graderingssystem för rullningsmotstånd av däck ska utformas. De båda organisationerna NHTSA och ERA ska komma med ett förslag till graderingssystem under mars månad nästa år.

Det graderingssystem som planeras liknar i sin uppbyggnad det som finns för till exempel vitvaror. Varje nytt däck kommer att testas och rullningsmotståndet mäts upp på en viss skala från däck med lågt rullningsmotstånd till däck med högt rullningsmotstånd. Det förslag som de båda amerikanska organisationerna ska arbeta fram kommer också att försöka harmonisera med det som redan finns i Kalifornien. Det gäller både person- och lastbilsdäck för deras standard och testmetoder.

Även i Europa

I Europa inom EU pågår också arbetet med att hitta ett bra test- och graderingssystem. Där är däckbranschen involverad via ETRMA som är däckbranschorganisation som de flesta däcktillverkarna i Europa är anslutna till. Det man arbetar med är att finna definitioner och metoder inom en kommande ISO 28580-standard som ska gälla för både personbils- och lastbilsdäck. Resultat och metoder är beräknade att kunna vara klart under första kvartalet 2009.

- Rullningsmotståndet har fått en allt större betydelse dels i de krav från EU som bilindustrin ska uppfylla när det gäller minskade CO₂-utsläpp och dels i den allmänna klimatdebatten, säger Lennart Lomaeus, miljöansvarig hos Michelin Nordic. Det som bland annat ska testas fram är hur en indelning av rullningsmotståndet ska utformas. Däckbranschen förordar en sjugradig skala. Detta projekt kommer ursprungligen från Michelin men idag samarbetar branschen för bästa möjliga lösning.

Stora skillnader

- Vid köp av ett nytt däck ska konsumenten kunna se och få besked om vilket rullningsmotstånd, och därmed energiförbrukning, som gäller för däcket, ungefär som när



- Rullningsmotstånd har fått en allt större betydelse i de krav om CO₂-utsläpp som EU ställer på bilindustrin, säger Lennart Lomaeus, miljöansvarig hos Michelin Nordic. Det som diskuteras är hur ett graderingssystem för rullningsmotstånd av däck ska utformas.

man köper sin tvättmaskin, fortsätter han.

- För det kan skilja över 50 procent i rullningsmotstånd mellan ett bra och ett dåligt däck. Rullningsmotståndet utgör cirka 20 procent av en personbils totala rörelsemotstånd. För en lastbil är det mellan 30 och 35 procent. Så ett lågt rullningsmotstånd har alltså mycket stor betydelse för bränsleförbrukningen. Bränslesparingen kan därför uppgå till cirka tio procent och med dagens bensin- och dieselpris blir det drygt en krona per mil för en personbil med däck som har lågt rullningsmotstånd. Samtidigt minskar också CO₂-utsläppen, påpekar han.

- I förslaget finns att de däck som har ett rullningsmotstånd över ett visst värde inte ska få säljas, tillägger Lomaeus.

Det som skyndar på diskussionerna inom ETRMA är EU:s förslagsnivåer om minskningen av bilarnas CO₂-utsläpp. CO₂-utsläppen för personbilar av 2012 föreslås bli 130 gram CO₂ per kilometer.

Krav på däcken

- Tio gram av den föreslagna sänk-

ningen ska tas från annat än motors utsläpp och här nämns då däck speciellt tillsammans med klimatanläggning och en del andra detaljer i bilen, säger Lomaeus. För däckena gäller främst minskat rullningsmotstånd, men också lättare däck. En viktig pusselbit i sammanhanget är också lufttrycket i däckena. Med 20 procent för lite luft ökar rullningsmotståndet med knappt sju procent och bränslekostnaderna med 1,3 procent med ökat CO₂-utsläpp som följd. För att bilföraren ska kunna ha bättre kontroll på lufttrycket är en möjlighet att bygga in automatisk däcktryckkontroll i däckena. Under de närmaste åren kommer flera förändringar att ske inom däckmarknaden. Ny krav kommer delvis att måste lösas med ny teknologi.

- De nya krav för miljön som kommer måste lösas i kombination med att också utveckla allt mer trafik-säkra däck, framhåller Lomaeus. Det är främst trafiksäkerheten som gäller. Det är vår utmaning som däck-tillverkare.

Ny däckgeneration

Continental kommer nu med släp- och trailerdäcket i sin nya generation av lastbilsdäck.

Däcket har beteckningen HTR 2 och har dimensionen 385/65 R 22,5 och presenterades för första gången vid CV-mässan i Birmingham i mitten av april. Nästa år kommer den nya generationen att fyllas på med HSR 2 och HDR 2.

– Vi har redan fått hem det nya däcket, säger Mattias Palmgren, produktchef för Continental Däck Sverige AB. Däcket ingår i det verkliga volymsegmentet när det gäller lastbilsdäck. Det uppfyller med råge kraven som åkerierna ställer på ett däck i form av livslängd, bränsleekonomi och regummeringsbarhet.

Det nya däcket har 20 procent mer gummi i slitbanan och mönsterdjupet har ökats från 15,5 till 17 mil-

limeter jämfört med föregångaren HDR 1. Detta gör att slitbanan får en mer fyrkantig profil.

Låg vikt

–Däcket har låg egenvikt, vilket tillsammans med mönsterutförningen gör att rullmotståndet har minskat med fem procent jämfört med föregångaren, påpekar Palmgren. Det nya däcket har en stomme med ett nytt gördelpaket med fem bälteslager där ståltråden är speciellt vinklad.

–Detta gör stommen stabilare och kraftigare, säger Palmgren.

Däckfoten har förstärkts med en stål-inläggning för att bättre motstå de skärskador som kan uppstå med aluminiumfälgar.

–En stor nyhet i det nya däcket är insidan. Med en speciell täckande yta minskar luftläckaget. Räknet i tid håller däcket optimalt lufttryck 50 procent längre än föregångaren. Det ger lägre rullmotstånd och ökar däckets livslängd, förklarar Palmgren.

Volymdäck

Den nya däckgenerationen startades med constructionsdäcken för ett år sedan.

Det nya däcket kommer nu att visas i en omfattande road show som besöker Sverige i samband med Lastbilmässan på Elmia.

Av tradition har Continental varit den stora tillverkaren av trailerdäck och utrustat de flesta av de stora trailerflottorna i Europa. För ett antal år sedan togs ett beslut av koncernen att minska andelen trailerdäck och satsa på driv- och styrdäck.

–Trots minskningen är det ett volymdäck bland de tunga däcken. Därför har det tagit sin tid att få en heltäckande distribution av det nya däcket i hela Europa. Nu är det ute på marknaden. Det vi nu väntar på är de två andra nya däcken i den nya generationen, säger Palmgren.



NOTERAT

Continental bygger testanläggning i Ungern

Continental bygger en ny testanläggning i Ungern med speciell inriktning på den löpande utvecklingen av ABS och ESC. Antalet nyanställda beräknas till cirka 100. Anläggningen byggs i Veszprém och ska vara klar i slutet av nästa år. Investeringen beräknas till tio miljoner euro.

Stor brist på naturgummi

Priserna på naturgummi har tredubblats de senaste tio åren. Orsaken är framförallt den stora efterfrågan på däck. Det gör att gummiplantagen håller på att ta över den naturliga skogen i Sydostasien.

Vid gränstrakterna mellan Laos, Burma och Kina har arealen naturlig skog minskat med 50 procent sedan 2003 till förmån för gummiplantagen. Samtidigt planerar flera stora däckföretag att utöka produktionen.

Det som oroar är att plantagen ska hota elefanter, tigrar och olika arter apor i sin naturliga miljö.

Nya lyftar

Vid Automässan i Göteborg presenterade Stenhøj genom sin svenske agent Bima en ny saxlyft. Den var så ny att precis innan mässan fick den modellbeteckningen Marshal 3 000 S. Utöver det kommer Stenhøj med två nya lyftar. En fyrpelarlyft för hjulinställningar samt en jubileumslyft för att fira Bima:s 75 år.



På Automässan i Göteborg var det världspremiär för Stenhøjs nya saxlyft Marshal 3000 S.

Den nya saxlyften har en minihöjd på 98 millimeter. Den är utrustad med dubbla cylindrar. Den har färre arbetsmoment för mekanikern och lyften har en kapacitet på tre ton. Lyftens totala vikt är 500 kilo.

Fyrpelarlyften har modellbeteckningen 4030 W. Lyftkapaciteten är fyra ton och är kompakt. Bak på lyften finns långa glidplattor som är

ställbara. Minihöjden är 160 millimeter och uppkörningsrampen 760 millimeter.

Jubileumslyften är en Mastero 2.32 CF Special. Det är en brukslyft av tvåpelarmodell. Lyftkapaciteten är 3,2 ton. Medarna är ställbara 95–255 millimeter, vilket ger en låg ingångshöjd. Lyften är utrustad med belysningsatts och med extra man-överkonsol och har en på varje pelare.

NOTERAT

Bridgestoneavtal med Citroën

Bridgestone har ingått ett avtal med Citroën om originalmontering. Under 70 år har Citroën haft ett avtal med Michelin om originalmontering. Det avtalet har nu upphört.

När Citroëns nya modeller C2 och C3 kommer ut på marknaden kommer en del att vara monterade med däck från Bridgestone.

Utökad serie av slitbanemönster

Kraiburg har utökad sitt program med tre nya produkter. Det är K_base, K_tech och K_plus.

K_base är enall-round linje med 40 olika mönster anpassade från entreprenad till regional trafik. Slitbanan på några av mönstren ska kunna klara upp till 150 000 kilometer. Gummiblandningen består av 70 procent naturgummi.



Däckrazzior i stora delar av Sverige 2008 – dags att anmäla intresse!

Nu är det klart när och var däckrazzior ska genomföras i år. Ni som bor i de aktuella länen bör redan nu anteckna perioden i almanackan och anmäla intresse att delta.

Däckrazzior kommer i år att genomföras under perioden måndagen den 8 till fredagen den 12 september 2008 (vecka 37). Perioden ska ses som en ram för när razzior ska genomföras. Det är alltså inte nödvändigt att alla dagar utnyttjas. Däckrazzior för media genomförs fredagen den 5 september, det vill säga fredagen innan kampanjveckan.

I år genomförs däckrazziorna i länen Norrbotten, Västerbotten, Jämtland, Gävleborg, Västmanland, Stockholm, Värmland, Örebro, Västra Götaland, Gotland, Kronoberg och Halland. Något eller några län ytterligare kan tillkomma. I varje län ansvarar en regional projektorganisation för genomförandet. I de regionala projektorganisationerna ingår representanter från däckbranschen, NTF och Polisen. NTF är sammankallande.

Så går en däckrazzia till

Vid däckrazziorna genomför Polisen en "förar-fordonskontroll" (kontroll av körkort, nykterhet samt att bilen i övrigt är okej). När trafikkontrollen är klar erbjuds föraren att få bilens däck undersökta. Däckkontrollen är frivillig.

I den frivilliga delen mäter däckspecialister mönsterdjup och lufttryck medan en trafiksäkerhetsexpert från NTF berättar om varför det är viktigt att ha bra mönsterdjup och rätt lufttryck i däcken. Föraren får också svara på ett par frågor. När däckkontrollen är klar får föraren en mönsterdjupsmätare, en blankett med uppmätt mönsterdjup och luft-

tryck på bilens däck samt ett informationsblad. Om det är problem med något däck informerar däckspecialisten bilföraren om detta.

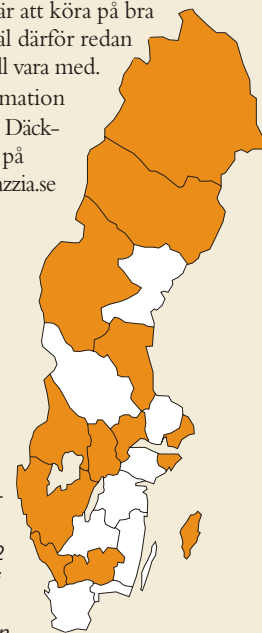
Var med och sprid kunskap om värdet av att köra på bra däck!

Vid varje däckrazzia ska det helst finnas tre däcklag som kan kontrol-

lera bilar, efter att polisen gjort sin ordinarie inspektion. Ett lag består av tre däckspecialister (två mätare och en antecknar) samt en trafiksäkerhetsexpert från NTF, som talar med föraren. Detta innebär att till varje däckrazzia behövs nio däckspecialister. I varje län kommer det att genomföras upp till åtta däckrazzior.

För att kampanjen ska bli en framgång krävs det att många kollegor inom däckbranschen inser nyttan för branschen att tillsammans med NTF, Vägverket, Polisen och Bilprovningen sprida kunskap om hur viktigt det är att köra på bra däck! Anmäl därför redan nu att du vill vara med.

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



Däckrazzior genomförs den 5 till 12 september i Norrbotten, Västerbotten, Jämtland, Gävleborg, Västmanland, Stockholm, Värmland, Örebro, Västra Götaland, Gotland, Kronoberg och Halland. Något eller några län ytterligare kan tillkomma.

Anmäl dig här!

Du som jobbar i däckbranschen i något av de län där däckrazzior ska genomföras, ta redan nu kontakt med däckbranschens representant för kampanj Däckrazzia i ditt län:

Norrbotten
Västerbotten
Jämtland
Gävleborg
Västmanland
Stockholm

Urban Rydberg, tfn 0920-120 30, info@dackhuset.com
Harry Bång, tfn 090-18 97 00, hbdack@telia.com
Håkan Lidén, tfn 060-12 05 65, dackofalg@hotmail.com
Arne Rooth, tfn 026-25 35 42, arne.rooth@vulcanodack.se
Sven-Erik Fritz*, tfn 0733-32 14 75, sven.unni@tele2.se
Mikael Brundell, tfn 08-711 33 75
mikael.brundell@gummicentralenistockholm.se
Per Andersson, tfn 054-22 26 00, info@saifa.se
Per Andersson, tfn 054-22 26 00, info@saifa.se
Göran Petterson, tfn 033-10 02 20
goran.petterson@vianor.se

Värmland
Örebro
Västra Götaland

Torvald Dahl, tfn 0470-812 98
Torvald Dahl, tfn 0470-812 98
Leif Svensson, tfn 035-10 95 50, leif.svensson@vianor.se

* Sven-Erik Fritz är även nationellt ansvarig för samordning av däckbranschens personal vid däckrazziorna.



Informationsmaterial

Broschyrställ och broschyrer om sommar- respektive vinterdäck 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

Dunlops däckuppfinning

I år är det 120 år sedan John Boyd Dunlop konstruerade sitt luftfyllda däck som han fick patent på. Ett patent som efter ett år upphävdes då en apotekare från Skottland hade fått patent för samma uppfinning i slutet av 1860-talet. Trots det är det Dunlop som har gått till historien som uppfinnare av det luftfyllda däck.



Här provar John Boyd Dunlop sin konstruktion med luftfyllda däck på sin cykel.

Det var 1888 som Dunlop såg sin son cykla på en trehjuling med trähjul. Det var en skakig färd samtidigt som det krävdes kraft för att trampa cykeln framåt. Med några tunna gummiark, en fotbollspump och en del vilja konstruerade han luftfyllda gummihjul till sin sons trehjuling. Uppfinningen blev början för Dunlops framgångar. Redan 1889 startades den första Dunlop-fabriken på Irland och två år senare öppnades den andra fabriken i Birmingham. De första årens snabba expansion fortsatte när Dunlop Japan Ltd startades 1909 och 1913 öppnade Dunlop Japans första bildäcksfabrik i Kobe.

En av de stora

Dunlop blev en av de stora inom däckbranschen med fabriker och dotterbolag i flera länder. 1963 köpte den japanska företagsgruppen Sumitomo aktiemajoriteten i Dunlop och bildade Sumitomo Rubber Industries Ltd där bland andra varumärket Dunlop ingick. Drygt 20 år senare köpte Sumitomo också Dunlops verksamhet i England, Tyskland, Frankrike och strax därpå i USA. Därmed blev Sumitomo Rubber Industries en av världens största däcktillverkare. Vid denna tid tog de också över 18 procent av aktierna i Nokian Tyres.

Gick samman

Nästa steg för Dunlop var när Goodyear och Sumitomo/Dunlop bildade ett så kallat joint venture i september 1999. Som följd av sammanslagningen bildades Goodyear Dunlop Tires Europé B.V. I den europeiska gruppen följde en rad varunamn med. Under Goodyear fanns Fulda, Kelly, Sava, Debica och Lee. Medan Pneumant och India är så kallade associated brands till Dunlop.

Genom åren har Dunlop och företags produkter länkats tätt samman med motorsport. Redan 1902 vann Dunlop sin första motortävling Gordon Bennet Cup. Idag är Dunlop bland annat exklusiv leverantör till Europas största nationella racingtävling för touringbilar tyska DTM och brittiska BTCC.

Olika teknologier

Den erfarenheten Dunlop fått från motorsporten har legat till grund för utvecklingen av det som kallas Touch Technology och är en kombination mellan olika teknologier. Grunden för teknologin är tvåvägskommunikationen mellan däck och föraren. Ett exempel är sammanfogningen mellan däck och fälg som är tätare och gör att responsen blir extra snabb och exakt. Ett annat är att däck får en bättre fördelning av trycket över vägkontaktytan vid kurvtagning och det blir en jämnare övergång mellan raksträcka och kurva.

För att markera Dunlops 120-årsjubileum har ett nytt däck SP Sport Maxx TT kommit ut.

Det var på sonens trehjuling som John Boyd Dunlop provade sin konstruktion med de luftfyllda däck.



120 år



För att markera Dunlops 120-årsjubileum har det nya däcket SPSport Maxx TT lanserats med den nya tekniken Touch Technology.



Kund-event om Max Technology

För att träffa återförsäljare och åkerier har Goodyear Dunlop Nordic genomfört en rundresa i hela Norden och Baltikum och presenterat de nya lastbilsdäcken med Max Technology. I Sverige besöktes Växjö, Skövde och Älvsjö utanför Stockholm. Utöver presentation av däcken fick deltagarna tävla i Go cart Grand Prix 2008 där vinnarna hade chans att vinna en resa för två till DTM-racet i Hockenheim.

Vi har haft en bra uppslutning vid de sammankomster vi har haft i Sverige, säger Fredrik Eriksson, försäljningschef för tunga däck hos Goodyear Dunlop Nordic i Sverige. Vi har haft en mix av besökare både från återförsäljarverkstäder samt åkerier. Intresset har varit stort från besökarnas sida till den nya generation av lastbilsdäck som hade premiär i fjol.

Vid träffarna presenterades två nya dimensioner av styr- och drivdäck som är 17,5 och 19,5 tum.

-Det var många intressanta frågor som deltagarna ställde, säger Antti Lahdelma, produktchef för tunga däck hos Goodyear Dunlop Nordic. Det som främst diskuterades var bränsleekonomi som är en viktig fråga för alla åkerier. Stort intresse väckte också de olika teknologier som ingår i vårt samlingsnamn Max Technology.

Goodyear Dunlop Nordic organisation i Sverige när det gäller tunga däck består idag av tre representanter som finns ute på fältet.



Intresset för den nya däckgenerationen var stort och här visar Fredrik Eriksson, försäljningschef för tunga däck hos Goodyear Dunlop Nordic i Sverige, i mitten, de nya däcken för fv Patrik Weiholt och Staffan Udderstad, båda från Smålands Logistik.

Sju bilar har delats ut

Vredesteins erbjudande att kunder gratis kan få leasa en Volvo C 30 flexifuel under tre år om de säljer tillräckligt med däck har resulterat i att sju bilar har delats ut till olika däckverkstäder. Den första bilen delades ut till Däckservice i Jämtland AB.

De däckverkstäder som har fått bilar leasar dem av Volvo. Verkstaden betalar kostnaden för leasingen till Volvo och skickar sedan räkningen till Vredestein som beta-

lar däckverkstadens kostnad.

- Detta är en kampanj som vi även har i andra länder i Europa och då med andra bilmärken som till exempel Fiat i Italien, säger Japp von Wessum, VD för Vredestein Däck AB. Det vi betalar kunden är baserat på hur många av våra däck de säljer

På bilarna finns reklam för Vredestein som betalas av Vredestein.

- Både för oss och kunden är detta en bra lösning. Däckverkstaden kan använda den som kundbil som lånas ut till kunder under tiden som deras egen bil finns på verkstaden. Det tjänar både vi och den lokala däckverkstaden på, fortsätter han.



Vid Däckarnas årsmöte i Falun delades den första bilen ut av fv Rolf Mattsson, Vredesteins Däck som här överlämnar nycklarna till Thorleif Granlund, Däckservice i Jämtland.

Lågt lufttryck stort problem

Bridgestones kampanj Think Before You Drive visar att en av åtta bilister utsätts för stora risker på grund av däck med för lågt lufttryck. Utöver det använder de sig av 40 miljoner däck och 5,3 miljarder liter bränsle i onödan till en kostnad av 10,6 miljarder euro.

Detta orsakar koldioxidutsläpp på 12,3 miljoner ton. Utöver det hade 16 procent av de kontrollerade däcken i kampanjen ett mönsterdjup under 1,6 millimeter,

vilket ökar riskerna ytterligare.

Detta är resultaten från säkerhetskontroller av 38 867 personbilar i 19 EU-länder under fjolåret.

Inte känner till

– Resultaten pekar på att många bilister inte känner till att trycket i ett däck minskar naturligt och gradvis med tiden, på samma sätt som i en ballong, och att det kan vara farligt att köra med felaktigt lufttryck, säger man från Bridgestones sida.

Kampanjen Think Before You Drive startades 2005 och kommer att fortsätta även nästa år.

NOTERAT

Däck av polyuretan

Det brittiska företaget Greentyre har konstruerat ett däck fyllt med polyuretanskum som ska stå emot såväl glassplitter och annat som kan orsaka skada på däckets yta.

Däcket är tänkt att användas för rullstolar, skottkärror, kundvagnar och cyklar. Vid tillverkningen rotationsgjutet Greentyre däck så att de ska bli så runda som möjligt.

Enligt materialexperter på Bayer Materialscience, som står bakom det PUR-material som används så gör tillverkningsmaterialet också att skummets densitet ökar mot utsidan av däckets yta. På så sätt blir däckets yta på utsidan med bra rullning, men mindre tjockt på insidan, vilket gör att det kan pressas samman och verkar stötdämpande.

Scania och Continental i samarbete

Scania och Continental har utökat sitt samarbete om att globalt förse Scania med däck under perioden 2008 till 2010.

Det långsiktiga avtalet omfattar däck för lastbilar och bussar och kommer att öka volymen i båda segmenten.

– Vid sidan om den positiva utvecklingen av affärerna i Europa får vi också tillgång till den brasilianska marknaden. Den överenskomna volymen däck säkrar däckproduktionen lokalt, säger Markus Junk, ansvarig hos Continental.

Nytt lantbruksdäck

Trelleborg har startat lanseringen av den nyutvecklade produktlinjen AgroForest med det nya traktordäcket T410 som finns i elva olika dimensioner och är ett diagonaldäck som är speciellt anpassad för lantbruk och skogsbruk.

Det är ett däck med stort mönsterdjup och anpassat för lantbruk där landsvägskörning utgör en liten del, säger Nils Olof Nilsson, Trelleborg Wheel Systems. Utom det traktorerna används till i skogsområdena är i huvudsak körning i skogen och på åkrarna. Därför har vi tagit fram denna specialiserade däcklinje.

Det nya däckets har ett bra grepp och dragkraft i tuff terräng. Det har



I Trelleborgs produktlinje AgroForest lanseras nu däckets T410 som finns i elva olika dimensioner.

bra stabilitet genom skuldrans utformning och har en större kontaktyta jämfört med vanliga traktordäck.

NOTERAT

Utökat program av däckprofiler

Goodyear Dunlop har utökat sitt regummeringsprogram med fyra nya slitbaneprofiler. Det är slitbaneprofiler till Mega-trailer i dimensionen 455/40 R 22,5 NT LHT och slitbaneprofilen 215/75 R 17,5 till Goodyear-stommar samt till Dunlop-stommar avsedda för entreprenad i dimensionerna 385/65 R 22,5 NT och 13 R 22,5 NT 482.

Däck i USA uruselt reparerade

Rubber Manufacturers Association, RMA, har genomfört en undersökning i USA av 14 000 skrotade däck. Resultatet påvisar en reparationsteknik som är alarmerande dålig. Drygt 17 procent av de undersökta kasserade däcken var reparerade och av dessa var hela 88 procent reparerade på ett felaktigt sätt. RMA varnar i en kommentar för reparation av alltför stora skador och understryker att däck alltid måste tas av fälg och däckets inre alltid inspekteras före åtgärd samt att lagningar aldrig får överlappa varandra.

Punkteringsfritt måndäck

Amerikanska rymdforskningsenheten NASA har inlett ett samarbete med Goodyear för att utveckla ett däck som skall kunna användas på farkoster vid kommande färder på månen. Kravet på däckets är att det skall ha bra dragförmåga på den steniga och sandiga månytan, inte vara luftfyllt och – såklart! – vara punkteringssäkert. Om ett år skall det nya måndäcket vara färdigutvecklat, hoppas man.

Helautomatisk däckfabrik



När Bridgestone öppnade sin första helautomatiska däckfabrik i Ungern hölls en traditionell sakéceremoni vid invigningen vars innebörd är att önska lycka och välgång för företaget.

Bridgestone har öppnat sin första helautomatiska produktionsanläggning i Europa. Fabriken kommer att i första hand tillverka högprestandadäck för personbilar och lätta lastanpassade för större fålgstorlekar. Produktionen vid fabriken beräknas till 8 000 däck per dag och antalet anställda uppgår till 200.

Anläggningen har byggts i Tatabánya i Ungern och har kostat 190 miljoner euro och är den första med Bridgestones helt automatiska däcktillverkningsprocess. Det är andra gången som en fabrik med BIRD-teknik används utanför Japan. Den första fabriken utanför Japan som byggdes för denna teknik var i fjol i Monterrey i Mexiko.

Hela däckprocessen

I produktionssystemet automatiseras hela däckprocessen från materi-

albehandlingen fram till den avslutade granskningen av de färdiga däcken. Enligt Bridgestone ökar inte bara produktiviteten med nästan 100 procent jämfört med befintliga tillverkningsystem utan ger också betydande kvalitetsvinster i form av däckens enhetlighet och balans.

Tillverkningsystemet är kompakt. Det kan hantera däckutförningar under utveckling och i små serier. Det gör det möjligt att anpassa produktionen till förändringar av efterfrågan för olika specifikationer och volymer. Tekniken minskar också däcktillverkningens miljöpåverkan.

Stabil lönsamhet

-Den här fabriken är av stor betydelse för vårt europeiska mål om stabil lönsamhet och tillväxt, sade Takashi Urano, VD i Bridgestone Europé, vid invigningen av fabriken. Den är en uppvisning i avancerad teknik och en nyckelresurs i vår strategi för särskild inriktning på produkter med stort mervärde på den extremt konkurrenspräglade europeiska däckmarknaden. Den nya fabriken invigdes i början av april med gäster från olika ungerska myndigheter.

Oljepriset kommer att styra däckpriset

Priset på däck kommer att följa priset på olja. Michelin kommer att införa ett nytt prissystem som gäller från första april.

Systemet är baserat på oljeprisets utveckling. Det petroleum som används som råmaterial utgör omkring 60 procent av ett personbilsdäck eller C-däcks tillverkningskostnad.

Följden blir ett nytt prisindex som följer priset på olja och som kommer att justera däckpriserna löpande. Michelin menar att detta system underlättar för kunderna inte minst när det gäller relationen till bilproducenterna.

NOTERAT

Ingen begränsning i Finland

Trots milda vintrar vill inte Finlands trafik- och kommunikationsminister Anu Vehviläinen begränsa användningen av dubbdäck, inte ens i södra Finland. Hon säger att debatten om dubbdäck ha varit livlig, särskilt under den här vintern. Hon anser dock att trafiksäkerheten skulle äventyras om man skulle begränsa användningen av dubbdäck.

Finlands trafikministerium beräknar att drygt 80 procent av personbilarna i Finland har dubbdäck på vintern.

