



**VOLVO TRUCK CENTER
HUDDINGE**

Plats: Huddinge
Verksamhet: ger stöd åt säljpersonal och hanterar fordonsöverlämningar

27

Antal anställda på Volvo Truck Center i Huddinge.

300

Ungefärligt antal överlämningar vid Volvo Truck Center i Huddinge varje år.

20

Antalet Truck Center i Sverige, varav nio finns i Stockholmsregionen.

Leverans av lastbilar bygger relationer

Att leverera en ny lastbil till kunden handlar om så mycket mer än att överlämna nycklar och manualer. På Volvo Truck Center i Huddinge ses överlämningen som en chans att tillsammans gå igenom alla avancerade funktioner. Det stärker kundrelationen.

TEXT CHRIS KLEINMAN FOTO RICKARD KILSTRÖM

För några år sedan beslutade Volvo Trucks i Stockholmsregionen att utveckla sin överlämningsprocess och koncentrera alla fordonsöverlämningar till Volvo Truck Center i Huddinge.

När Volvo Group Magazine besöker centret håller medarbetarna just på att förbereda dagens överlämning. Det ska bli ett halvdagsevent, med lunch, interaktiv utbildning och demonstrationer - inklusive en häftig ljusshow.

Trots att det är mycket att förbereda är stämningen i Volvoteamet hög. Med över 300 överlämningar om året i hela regionen har de stor erfarenhet. Kristina Grinell är försäljningschef i Stockholmsregionen. Hon besöker ofta Huddinge och har enbart lovord för medarbetarna. I synnerhet för Viktor Cars och hans team, som jobbar med överlämningar.

– Det är de som håller ihop det hela och ser till att vi kan leverera produkter av högsta kvalitet på utsatt tid, säger hon.

I dag är det företaget Thomas Betong som ska hämta sina nya lastbilar. Företaget har 60 års erfarenhet



Kristina Grinell, försäljningschef för Volvo Trucks i Stockholmsregionen.

av att leverera högkvalitativ fabriksbetong och relaterade tjänster, både till kunder i Sverige och globalt genom Thomas Concrete Group. Thomas Betong har redan drygt 30 Volvolastbilar med betongpumpar och ska nu bygga upp en egen vagnpark med betongblandare. Företagets transportchef Magnus Mårtensson och tre förare är på plats i Huddinge för att hämta fyra nya Volvo FE med påbyggnader från påbyggföretaget Månsarp Svets & Maskin. Överlämningen inleddes med lunch och snart pratar och skrattar alla som om de vore gamla vänner. Vilket några av dem faktiskt är. Pierre Bordier, Key Account Manager och mannen bakom försäljningen av de fyra

Thomas Betong

Plats: Göteborg

Antal anställda: runt 260

Verksamhet: företaget levererar högkvalitativ fabriksbetong, prefabprodukter och tillhörande tjänster. Kunderna är allt från privatpersoner till internationella företag.

Antal lastbilar: 40 betongpumpar samt fyra nya betongblandare

Antal Volvolastbilar: cirka 34



Patrick Björkgren (till vänster) tar emot nycklarna från Pierre Bordier.

VÄRDEFULL KUNSKAP

På Volvo Truck Center i Huddinge tar det i regel en halv dag att överlämna en lastbil och då ingår interaktiv utbildning och demonstrationer. Det är ett utmärkt tillfälle för förarna att bekanta sig med alla funktioner i den nya lastbilen.

lastbilarna, och Magnus Mårtensson på Thomas Betong har känt varandra i flera år.

– Volvo Trucks hade många bra säljargument och FE-lastbilens lättviktschassi var ett stort plus för oss som arbetar med betong. Men det som fick oss att välja Volvos erbjudande framför konkurrenternas var den personliga relationen. Jag vet att Pierre alltid ställer upp när jag behöver hjälp och vi litade på att Volvo skulle hålla vår lansering hemlig. Kommunikationen är rak och ärlig. Vi känner att Volvo värnar om oss som kund, säger Magnus Mårtensson.

Efter lunch är det dags för Johan Dahlquist, Volvo Trucks Driver Developer i Stockholm-Mälardalen, att hålla en presentation. Han visar lastbilens funktioner i ett interaktivt program och väver in små skämt och anekdoter som gör att förarna förblir alerta och engagerade.

DET ÄR VIKTIGT att förarna närvarar vid överlämningen, så att de lär sig hur de kan dra full nytta av lastbilens avancerade teknik och alla funktioner. Just det faktum att lastbilarna blir allt mer komplexa är ett viktigt skäl till att Stockholmsregionen valt att centralisera överlämningarna.

– Våra kunder börjar förstå att en investering på tre timmar nu sparar mycket tid åt dem senare. Och det sparar tid även för oss, eftersom vi får färre frågor i efterhand. Alla vinner på det, säger Johan Dahlquist.

Johan Dahlquist avslutar presentationen med att skriva upp sitt direktnummer på whiteboard-tavlan.

– Ni kan ringa mig om vad som helst. Jag delar inte ut mitt nummer till vem som helst, men vi tillhör ju samma familj nu och då hjälper vi varandra, säger han till förarna från Thomas Betong.

Efter presentationen är det dags att ta en första titt på en av de nya lastbilarna och testa alla funktioner. Demonstrationen i visningsrummet är en



”Med det här upplägget för överlämningen behöver vi inte lägga en massa tid på att försöka förstå hur allt fungerar.”

PATRICK BJÖRKGREN, FÖRARE, THOMAS BETONG

mäktig upplevelse, komplett med laserljus och heavy metal-musik.

– Jag har kört många lastbilar, men ingen så här ny och avancerad. Med det här upplägget för överlämningen behöver vi inte lägga en massa tid på att försöka förstå hur allt fungerar, säger Patrick Björkgren, förare hos Thomas Betong.

Pierre Bordier betonar vikten av att göra ett gott intryck på förarna.

– Förarna bryr sig inte om vad lastbilen kostar. De vill bara att den ska fungera i arbetet. För dem är överlämningen inte ekonomisk utan känslomässig. Vi vill att de ska gå härifrån med en bra känsla för Volvo och vara glada och nöjda över att köra Volvostbilar, säger han. ☺



Från vänster: Manar Yousif, Pierre Bordier, Patrick Björkgren, Pawel Trzcionkat och Johan Dahlquist på Volvo Truck Center i Huddinge.