



FLÅTEEIER:  
**Vinteregenskaper er viktigere enn pris**



**GAMBLER IKKE MED GUMMIVALGET:** Vinteregenskaper, fornøyde sjåfører og pris er de viktigste kriteriene Kjell Lerstadgrind ser etter når han skal sko de 40 lastebilene som kjører i selskapet hans, Lerstadgrind Transport. Foto: Lerstadgrind Transport

om ny dekkavtale for hele bilflåten opplevde de betydelige prisforskjeller.

– Vi sendte forespørsel til flere dekkleverandører og opplever at det er god konkurranse. Prisforskjellen mellom tilbudene vi fikk inn var mellom sju og elleve prosent. Når man handler for rundt halvannen million kroner totalt, så utgjør dette en betydelig forskjell, sier Kjell Lerstadgrind til YrkesBil.

Transportøren endte med å bytte dekkleverandør, etter å ha hatt avtale med en annen leverandør i mange år.

**Krever det beste**

Dekkinnkjøp utgjør en stor utgiftspost for alle lastebileiere, og summen blir store når det skal handles inn til lastebilflåter. Likevel poengterer Lerstadgrind at for hans firma er ikke pris den avgjørende faktoren alene:

Kjell Lerstadgrind handler årlig dekk og kjetting for 1,5 millioner kroner til 40 lastebiler. Da blir prisforskjeller på elleve prosent betydelig, men vinteregenskaper og fornøyde sjåfører er viktigst, mener flåteeieren.

**YrkesBil** Brede Høgseth Wardrum  
brede@bilforlaget.no

Lerstadgrind Transport AS, med utspring i Leksvik i Nord-Trøndelag, har 40 lastebiler som

brukes i nærdistribusjon og langtransport. Alle bilene får nye dekk minst en gang i året, stort sett hver høst.

Da Lerstadgrind i fjor forhandlet med flere dekkleverandører

## Nettsky eller nettsky?

Enten du er bilmekaniker eller sikkerhetssjef, lønner det seg å være oppdatert på data.

Hvert år deler Vox ut rundt 100 millioner til kurs på arbeidsplassen i norsk, lesing, skrijving, regning, muntlige og digitale ferdigheter. Kursene kan tilpasses virksomhetens behov.

Det er enkelt å søke og gratis å delta.

**BASISKOMPETANSE I ARBEIDSLIVET (BKA)**

**SØK INNEN 11. NOVEMBER**

**VOX** NASJONALT FAGORGAN FOR KOMPETANSEPOLITIKK

Kompetanse gir gevinst – [vox.no/bka](http://vox.no/bka)

**Jeg setter som krav at vi skal ha de beste dekkene leverandøren har.**

Kjell Lerstadgrind

sempel langtransportbilene som ikke bruker regummiert.

– Vi ser an bilbruken og type kjøring. Regummiert egner seg helt fint til lokalkjøring, men ikke til langtransport, er vår erfaring, sier trønderen.

**Leverandøren velger**

Mange lastebildekk er bygget opp med et «vinterlag», beregnet på vinterføre, ytterst i mønsterflaten, og et «slitelag» med hardere gummi for vår og sommerføre innerst. Derfor er det vanlig at tungbilene klarer seg med ett dekkskift årlig – gjerne om høsten.

Men rundt åtte av Lerstadgrinds biler kjører mer enn 100.000 kilometer i året og må derfor skifte oftere.

– Da er avtalen med Vianor at de kan sette på noen brukte dekk på disse bilene om sommeren, og sørge for at de er lovlig skodd. Så får bilene nye dekk igjen når høsten kommer. Vi betaler en pris per kjørte kilometer, så ordner dekkleverandøren resten. Vi har et årlig møte der vi snakker om dekktyper, men vi overlater til dem å velge ut de beste dekkene og sørge for at bilene er godt skodd. Det fungerer fint, sier Lerstadgrind.

**▼ Lerstadgrind Transport AS**

45 ansatte

**Omsetning (2014):**  
67,2 millioner kroner

**Resultat (2014):**  
0,6 millioner kroner

**Omsetning (2013):**  
60,3 millioner kroner

**Resultat (2013):**  
0,6 millioner kroner

## -Dessverre betyr pris mest for mange



**MYE Å TENKE PÅ:** Torleiv Dalen Haukenes i Dekkmann mener mange lastebileiere bør tenke mer enn pris når de kjøper dekk. Foto: Dekkmann

Produktsjef Torleiv Dalen Haukenes i Dekkmann AS forteller at ikke alle lastebileiere har samme tilnærmingen til kjøp av dekk som det Kjell Lerstadgrind har.

– Dessverre har vi ikke kommet lenger enn at pris fortsatt betyr mest, selv om det er store forskjeller i kvaliteten på selv kjente merkevarer, sier Dalen Haukenes til YrkesBil.

Han trekker frem rullemotstand

som et eksempel hvor det er store variasjoner.

– Her kan forskjellen mellom to premium-merker være så stor at rullemotstanden i dekkene øker drivstofforbruket med et beløp likt hele dekkkontoen – utregnet per år. Dessverre er svært få bileiere opptatt av dette, konstaterer produktsjefen.

Nest etter pris er vintergrepet det

viktigste, noe som i stor grad sjåførstyrt, ifølge Dalen Haukenes.

– Bileierne er nok mer opptatt av levetiden. Målet for de fleste bileiere er at dekkene skal gå høst-høst, uten behov for å skifte dekk i mellomtiden. Det betyr at dekkvalget for en bil med lav årlig kilometerproduksjon kan være svært forskjellig fra en med høy kilometerproduksjon, forklarer han.



## De tøffeste velger ofte den tøffeste

Sprinter setter ikke bare standarden, den ER standarden. Både når det gjelder driftssikkerhet, soliditet, kostnader og ikke minst fleksibilitet i det daglige. De mest kravstore velger Sprinter. Av gode grunner. Sprinter 313/32 KA fra kr 393.295,- eks. mva.

[www.mercedes-benz.no](http://www.mercedes-benz.no)

**Kvalitet i arbeid**

Pris er inkl. levering Oslo, Gj.snitt forbruk Sprinter 313: 0,7 l/mil, CO2-utslipp: 189 g/km. Importør Bertel O. Steen AS.



Mercedes-Benz