

Lastbilmekanikere en mangelvare

Ingen ansøgninger hos Truckcenter i Hjørlund bekræfter tendens i Midtjylland: Der findes ikke ledige lastbilmekanikere

Af Kian Johansen

MEKANIKERMANGEL Det kommer ikke bag på faglig sekretær Heine Nielsen fra fagforbundet Dansk Metal, at et midtjysk værksted har svært ved at finde dygtige mekanikere. Dem er der nemlig mangel på.

Truckcenter A/S i Hjørlund har i månedsvis forgæves annonceret efter to mekanikere til nyoprettede stillinger. Ifølge værkfører Henrik Mogensen har det vist sig nærmest at være håbløst.

“Vi har efterhånden prøvet lidt af hvert, så det vil være synd at sige, at det er let at finde erfarne mekanikere her i det midtjyske,” siger værkføreren. Det undrer ikke Heine Nielsen, Dansk Metal.

“Stillingerne er meget spe-



cialiserede, og der efterlyses blandt andet delvis en værkførerstilling, samt erfaring med at reparere fartskrivere,” fortæller Heine Nielsen.

Han gætter derfor på, at

Truckcenteret skal håbe på, at erfarne folk fra andre firmaer søger stillingerne. En anden løsning kunne være at opgradere egne folk med kurser og så lade de nye stillinger være

mindre specialiserede.

Lad folk få 'sorte hænder

For mindre end to år siden lukkede Scania i Silkeborg og de godt 11 tilbageværende loka-

le mekanikere fra Silkeborg-kanten kom meget hurtigt i arbejde igen inden for lastbilbranchen. Det er ifølge Heine Nielsen således ikke noget nyt fænomen, at der mangler

Færre i gymnasiet og flere på teknisk skole, lyder den enkle, men langsigtede løsning på lastbilmekaniker-mangel.

lastbilmekanikere.

Han har i den konkrete sag spurgt sig for i hele Midtjylland, fra Herning til Horsens og Odder, for at finde ledige lastbilmekanikere. Men de findes ikke. Indenfor metalfagene viser tal, at 400 flere går på efterløn og pension end der kommer ind i fagene.

“Du kan heller ikke finde industriteknikere og der er mangel i mange andre fag med 'sorte' hænder, så det er en generel tendens. Lad mødrene besøge de tekniske skoler, så de ikke tror at deres børn skal på gymnasiet for enhver pris,” lyder den enkle, men noget langsigtede løsning fra Heine Nielsen.

Heller ikke Jobcenterchef i Silkeborg Kommune, Jørgen Haunstrup har kunnet finde nogle ledige lastbilmekanikere i Silkeborg-området, efter at han har undersøgt sagen for Erhvervsavisen Østjylland.

Iværksætterpar afslører hemmeligheder

Lasertryk.dk-ejere Anders Grønberg og Esben Kabell kommer med deres bedste tips

Af Kim Skovrup Andersen

UDGIVELSE Skejby-trykkeriet, LaserTryk.dk, har to succesfulde iværksættere. Trykkeriet omsætter årligt for en kvart milliard kroner og vokser fortsat med høj hastighed.

I en ny bog løfter Anders Grønberg og Esben Kabell sløret for deres bedste tips.

For hvad nogle opfatter som fortroligheder og forretningshemmeligheder, er makkerparret parat til at sælge.

Bogen hedder '111 tips du vil elske', og her kommer iværksætterne med deres bedste tips inden for salg, kundeservice, markedsføring, drift og økonomistyring. Det er en form for katalog af praktiske råd, der ifølge Grønberg og Kabell for store deles vedkommende nemt vil kunne overføres til andre virksomheder og brancher.

“Bogen består af håndgri-

belige 'best practices' i tolv kategorier. Mange af rådene er fuldstændig lavpraktiske og kan uden videre implementeres af ledere og selvstændige,” forklarer Esben Kabell.

Afslører alt

Sammen med kompagnonen ville han skrive en uortodoks bog, som adskiller sig fra den gængse managementlitteratur.

“Koblingen mellem teori og praksis mangler ofte fuldstændig. Vi ville derfor gå helt i den anden grøft og lave en bog, der er 'hands on,’” siger direktøren. Ifølge den anden forfatter, Anders Grønberg, adskiller bogen sig desuden fra mængden ved at afsløre alt – også nogle af de væsentligste hemmeligheder bag LaserTryk.dk's succes. Men hvorfor gøre en succesformel offentligt tilgængelig, så den kan kopieres af konkurrenterne?

Gevinst større end skaden

“Gevinsterne er langt større end den potentielle skadevirkning. Vi er ganske konkurrencedygtige på hjemmemarkedet og kæmper først og frem-

“Selv med ti mails frem og tilbage er tidsforbruget sjældent mere end et kvarter, mens et møde ofte tager mindst en time”

Esben Kabell, Lasertryk.dk

mest mod udenlandske trykkerier. Derfor må vores kolleger i den grafiske branche gerne læse med. Faktisk er vi til stadighed på udkig efter opkøbsmuligheder og partnerskaber, og med bogen håber vi at vise resten af branchen, at vi ikke er så slemme endda,” siger

Anders Grønberg.

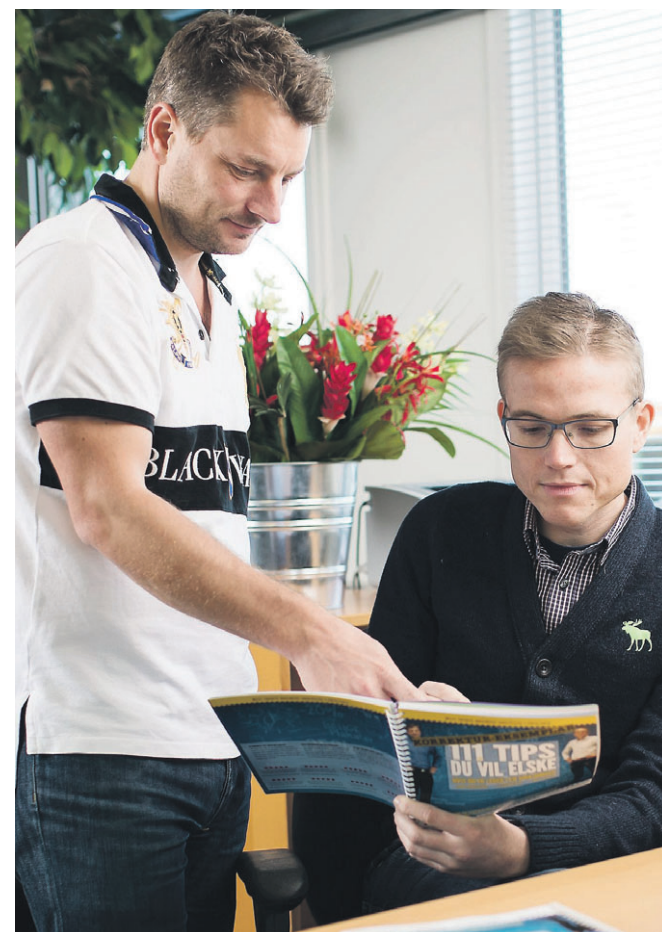
Er helt uden sælger

Som et godt eksempel på, hvordan LaserTryk.dk har skubbet til den grafiske branche, nævner Grønberg, at trykkeriet ikke har en eneste sælger ansat. I stedet satses på e-handel kombineret med personlig kundeservice.

“De sparede sælgerlønninger bruger vi på at sænke priserne og på god kundeservice. Og kunderne sparer tid på, at de til enhver tid kan finde alle priser online i stedet at skulle vente på et tilbud,” siger han.

De 111 tips spænder over alt fra mersalg til personaleansættelse. De idéer, som ifølge forfatterne har gjort størst forskel, er forsynet med mærkatet 'guldtips'. En af dem er at have paraderne oppe, når nogen ønsker et møde.

“Foreslå at klare sagen per mail i stedet. Selv med ti mails frem og tilbage er tidsforbruget sjældent mere end et kvarter, mens et møde ofte tager mindst en time. Dertil kommer efterfølgende mails og eventuel transporttid,” siger Esben Kabell.



Esben Kabell og Anders Grønberg med deres egen bog '111 tips du vil elske'.

Erhvervs·Avisen

- direkte kontakt til dine kunder

WWW.ERHVERSAVISEN.DK

ØSTJYLLAND

Lokalaviserne Østjylland A/S
P. Hiort-Lorenzens Vej 2A
8000 Aarhus C
Tlf.: 8732 4800
Fax: 8732 4832

Ansv. chefredaktør Claus Krogh
Adm. direktør Peter Garhøj

Redaktion (salg.ost@erhvervsavisen.dk)

Grethe B. Madsen, Lokalredaktør
Skanderborg / Odder / Horsens
Kian Johansen, Lokalredaktør
Favrskov / Silkeborg
Martin Schultz, Journalist
Randers / Syddjurs / Norddjurs
Line Hitz, Journalist
Aarhus

tlf.: 2999 1342

tlf.: 2053 3329

tlf.: 2161 6764

tlf.: 5156 1937

Annoncesalg (salg.ost@erhvervsavisen.dk)

Tina Simonsen, Salgschef
Dennis Holdgaard, Erhvervsrådgiver
Henrik Simonsen, Erhvervsrådgiver
Connie Brødsgaard, Erhvervsrådgiver
Dick Rasmussen, Erhvervsrådgiver

tlf.: 87 32 48 00

tlf.: 2013 7180

tlf.: 3067 2833

tlf.: 3038 2844

tlf.: 2348 4264

tlf.: 3010 3297

Deadlines:

Færdig mat: Mandag kl. 12.00 ugen inden
Korrekturann: ..Fredag kl. 12.00 to uger inden
Red. stof:Fredag kl. 12.00 to uger inden

E-mail ved personlig henvendelse
formavn.efternavn@erhvervsavisen.dk

Oplag: 16.500 Tryk: Løhdorf Trykcentral

