

Ingen gammeldags tænkning hos Girteka, men klar DIGITAL STRATEGI

Girteka Logistics er en af Europas største transportører og har lagt sig i den digitale overhalingsbane. Tablets i lastbilerne leverer information om alt, der er værd at vide. Men det er kun begyndelsen. Vi mødtes med Girteka for at forstå den digitale del af deres forretning.

✍️ Jesper Lunau \ 📷 Girteka Logistics, Lasse Lundberg Andreasen



Financial Times kårede i slutningen af 2018 Girteka Logistics til en af de mest innovative virksomheder i Europa. Firmaet har satset digitalt og installeret tablets i alle deres 6.000 lastbiler for at fremtidssikre en forretningsmodel, hvor de ikke bare vil følge den digitale udvikling, men tænker flere år frem i tiden.

Evnen og viljen til at gå forrest er den opskrift, som har skaffet vækst og succes.

- Girteka Logistics har altid haft stærkt fokus på organisk vækst, og vi er vokset betydeligt hvert eneste år siden grundlæggelsen i 1996, siger Kristian Kaas Mortensen, direktør for strategiske partnerskaber hos Girteka:

- I dag er vi rigtig godt på vej med en digital transformation med vores investering i førsteklasses telematik, som konkret kan ses med en tablet i hver bil og en parret smartphone til hver eneste chauffør.

Vi møder Kristian Kaas Mortensen på et hurtigt visit i Danmark, hvor han viser os indmaden af en af de hvide Girteka-lastbiler. Den holder på Skandinavisk Transport Center ved Køge mellem en masse andre lastbiler fra forskellige firmaer. Han peger rundt på dem og forklarer, at branchen er

præget af gammeldags og traditionel tænkning. Derfor risikerer de at blive overhalet af smartere forretningsmodeller, som man ser det i andre brancher.

- Forestil dig, at Uber skulle konkurrere med de traditionelle taxafirmaer, men at de stadig skulle ordne alle dele af forretningen manuelt, siger Kristian.

- Det ville aldrig fungere - og derfor var Uber digitalt hele vejen igennem.

10.000 biler i 2021

Derfor arbejder Girteka på deres egen transportplatform, som skal blive til virkelighed i de kommende år. Ambitionen er klar, og når folkene fra Girteka sætter sig et mål, bliver det til gevinster og vækst. Det ses i dag på de områder, de allerede har investeret i: Eget chaufførakademi, LEAN, rekruttering, procesoptimering og innovation. Og det har givet vækst og løfter om mere.

- Vores forretningsmodel er skalerbar, og vi forventer at have 10.000 lastbiler og beskæftige 20.000 chauffører i 2021, siger Kristian. Det er tæt ved en fordobling af de nuværende tal.

Derfor arbejder Girteka mod automatiserede processer, når det handler om gods og udvælgelse af de rette lastbiler. Det bliver kombineret med, at



TYPISK GODS



460.000

læs per år.

Forretningen bygger på FTL, full truck load, hvor lastbilerne kører med et dedikeret læs.

FTL er meget mindre belastet af størrelse og vægtrestriktioner.

Historisk er det mest international kørsel, men det tyske marked har vækket en national interesse.



HÆDER OG ÆRE

Financial Times kårede Girteka Logistics til en af Europas innovative virksomheder, fordi de er så langt fremme på det digitale område. Det var sammen med virksomheder som Siemens, Vodafone Global Enterprise og Booking.com.



disponenter har adgang til al viden om bil og last på alle 6.000 lastbiler.

– Disponenterne kan tjekke temperaturen i hver enkel kølecontainer, og vi kan justere og udbedre problemer uden at involvere chaufføren, forklarer Kristian.

Men overvågningen sker digitalt, og det giver en alarm, hvis noget er galt. Sker det, har Girteka et 24-timers beredskab, så alle fejl udbedres med det samme, at de udgør en risiko. En fejl opdaget i tide er billigere, end hvis den udvikler sig.

Få ører bliver til millioner

– Vi kan også se, hvor meget chaufføren bruger bremsen, og vi kan se forbruget af brændstof sekund for sekund. Den viden bruger vi blandt andet til at dirigere chaufføren til den billigste optankning af diesel, fortæller Kristian.

På den måde spares diesel, fordi planlæggerne i ro og mag sender den præcise GPS-position direkte til tabletten. Nu får chaufføren bare besked om, at

han skal tanke – og det er tjekket, at det er den laveste pris. Han får også at vide, hvis han kun skal fylde tanken kvart op, fordi han snart når en spansk tank, hvor han skal fylde helt op.

– Ti ørers besparelse par liter bliver meget, når du ganger med 6.000 lastbiler, siger Kristian Kaas Mortensen.

Alt integreres i tabletten

Det handler hele tiden om at finde de minimale besparelser og effektiviseringer, som tilsammen giver mange, mange penge. Her overgår de digitale værktøjer konstant de manuelle processer, og derfor tænkes der digitalt ind i alle dele af forretningen.

Det er også logikken bag, at alle chaufførerne kommer på specialkurser på firmaets interne chaufførakademi. Selv de erfarne vognmænd går på akademiet for at lære mere om GPS-systemer, digitale chauffør-apps eller miljøvenlige køreteknikker.

Men Girteka går skridtet videre og har integreret delene fra chaufførakademiet i

tabletten. Den er forbundet til alle bilens systemer og registrerer kørslen. Derfor er det ikke længere en mavefornemmelse, hvem der kører grønt og klimavenligt. Det står nu tydeligt på skærmen. Det virker motiverende hele vejen rundt.

– I stedet for at tage fat i kraven på dem, der kan blive bedre, så belønner vi de chauffører, som gør det bedst. De bedste præmieres med mobiltelefoner, billetter eller tablets, siger Kristian.

Registreringen og opmålingerne sker løbende digitalt, og chaufførerne kan hele tiden se, hvordan de ligger i den interne konkurrence. Det var aldrig blevet til noget i en manuel verden, og sidegevinsten for Girteka er, at de nu ved, hvilke chauffører de skal sætte til at køre hvilke mærker.

– Den nyeste DAF har en vanvittig god brændstoføkonomi uanset chauffør, men dygtige chauffører kan faktisk få en

endnu bedre ud af vores Volvo, og derfor parrer vi også chaufførerne ud fra, hvordan de præsterer, siger Kristian.

Og det er igen en direkte besparelse, som øger konkurrenceevnen blot ved at bytte to chauffører rundt mellem to forskellige lastbilmærker.

Digital styring giver økonomisk gevinst

Kristian viser under interviewet, at han kan logge ind på sin egen tablet og se samtlige 6.000 lastbilers placering, og få adgang til alt, hvad der er værd at vide. Det skyldes tabletten i førerhuset, som er den eneste skærm udover bilens lovpligtige instrumenter. Tabletten har også erstattet den eksterne GPS, og den får destinationerne direkte fra hovedkontoret, og derved undgår man fejl i vejnavne, hvor der er dubletter af eller taster forkert.

– Det gør chaufførens hverdag nemmere, og det er med til at opretholde den høje arbejdsglæde blandt vores chauffører, som vi hele tiden får flere af, siger Kristian.

Samtidig kan chaufførens personlige mobil lynhurtigt parres med den lastbil, han sætter sig ind, og derfra kan han selv væk fra lastbilen kommunikere med hovedkontoret, se sine opgaver eller tjekke de ting, som han ellers skulle ud i lastbilen for at kontrollere.

Og hver enkelt af de 12.000 chauffører har deres personlige forretningsmobil. Og her oplever Girteka også vækst. Alene i 2018 ansatte Girteka 5.000 chauffører. Det siger ret meget om, at virksomheden vokser. 20 procent af stillingerne var dog jobs, der skulle genbesættes.



Chaufføren Andrej Popov, som er litauisk statsborger, var på dagen, hvor vi var forbi på vej mod Padborg for at hente fisk, som skulle leveres til Storbritannien.

– De tyve procent er vi ret stolte af, når vi sammenligner os med de store amerikanske firmaer. De har et lignende setup, men ligger tæt ved halvfems procent genbesættelser, forklarer Kristian.

Kun udvikling hos de store

Girteka er gået foran med sin digitale satsning, fordi de er så store, som de er. Mindre virksomheder med 10 eller 100 biler får ikke de samme stordriftsfordele ved at investere og udvikle systemerne, som de har gjort. Det er en udfordring, fordi Girteka er den eneste europæiske spiller, som ejer en stor del af materiellet selv.

– KN, DSV, DB Schenker og DHL er de andre store i Europa, men de har mange indlejrede biler og undervognsmænd, mens vi hos Girteka gør det anderledes

ved at eje lastbilerne selv, forklarer Kristian.

– Vi kan bedre skabe stordriftsfordele, når vi indretter alle lastbilerne ens, samtidig med at vi har de finansielle muskler til at udvikle digitale løsninger, som kan mere og mere.

Og det er en stor del af historien om Girteka. De kan nemlig hele tiden mere og mere.

Fra 1996 med en lastbil og tre ansatte til i dag 6.000 lastbiler og 12.000 chauffører og nu med blikket stift rettet mod 2021, hvor målet er 10.000 lastbiler og 20.000 chauffører. Her står også et nyt hovedkvarter færdigt i Litauen. Den digitale satsning er en vigtig milepæl i den succeshistorie, som Girteka har været ind til nu. ●



»Vi kan også se, hvor meget chaufføren bruger bremsen, og vi kan se forbruget af brændstof sekund for sekund.«

Kristian Kaas Mortensen, direktør for strategiske partnerskaber hos Girteka

Mød Girteka til ITD's medlemsmøde den 9. oktober 2019