

Girteka

• Myter • Sannheter • Innrømmelser • Løfter

Girteka er den litauiske transportøren mange norske transportører elsker å hate. Selskapet kom «fra intet», og har bygget seg opp med tøffe metoder. Det lider omdømmet fortsatt av, selv nå som selskapet synes å ha transformert metodikken og fosser fram blant de største i både Norge og Europa. Vår redaktør for nettstedet Tungt har gått i dybden om dette med Girtekas kommunikasjonssjef.

Tekst og foto: Svein-Ove Arnesen





- Med så mange biler og sjåførere kan vi ikke forvente null problemer. Men mens det i kulturen i øst tidligere var slik at feil måtte skjules, har vi endret mentaliteten, forklarer Kaas Mortensen.

I salen sitter norske lastebilfolk og skal høre innlegget «Slik skaper vi Europas største og beste transportselskap»

Kristian Kaas Mortensen er i Norge for å holde innlegg på Norges Lastebil-eier-Forbunds konferanse i januar.

– Dette er den viktigste talen jeg tar i mitt liv. Men du vet: «You got to face the music», sier den danske dressmannen og gjør korsets tegn. Huuh.

Han venter på sin tur som foredragsholder og tripper rundt seg selv mens munnen beveger seg. Ikke et ord kommer ut; talen han gjentar er for ham selv. Og han har helt rett. Mange er her nettopp for å høre hva han har å si.

Mortensen er et øyeblikk ute av sin monolog, kommer mot oss igjen, trekker opp en pad og viser oss:

– Se her. Her er alle Girtekas biler. Vi kan se hastigheten, om de står parkert, hvor lenge de isåfall har stått, lasten, drivstofforbruk, ja alt rundt bilene kan vi se her.

– **Hvor mange slike blinkende rundinger befinner seg i Norge akkurat nå?**

– Skal vi se... det må vel være omkring 70.

Vokser med tre biler daglig

70 biler. På en helt vanlig fredag ettermiddag. Og antallet vokser. I snitt øker Girteka flåten med tre nye biler – hver dag. I tillegg til utskiftningene. Det betyr at de i løpet av dette året vil ha 5000 biler på veiene.

Vi blir avbrutt. Det er hans tur til å stråle på podiet. I salen sitter norske lastebilfolk og skal høre innlegget hans. Den beskjedne overskriften lyder: «Slik skaper vi Europas største og beste transportselskap».

Tause sitter norske lastebileiere og lytter på hvordan organisasjonen blir bygget opp. Hvordan nye, godt utdannede unge mennesker først begynner i et lite team med ansvar for noen få biler, for deretter stige i gradene. Hvordan opplæringen er, om samhold, feil som er begått og hvordan de har lært. Hvordan de evaluerer alt, hele tiden. For å bli best. Han møter ingen særlig motstand.

Vi avtaler et møte etter konferansens slutt og møtes igjen noen timer senere.

– **Hvordan gikk talen?**

– Det er jo et tøft klima, men det er viktig å prate. Sjefen min ringte nettopp og spurte hvordan det gikk. Men det gikk bra. «Fair conversation, you know.»

Det er vanskelig å vite hva vi skal åpne praten med. Spørsmålene bobler. «Dette selskapet er selve symbolet for konkurransen fra øst, sa forbundsleder Tore Velten da vi pratet med ham tidligere samme dag. Han kunne ikke være mer politisk korrekt.»

Selv er vi trolig det enkeltmediet som i Norge har skrevet flest artikler om Girteka. Ikke mange er positive.

– Ja, vi har gjort mange feil i Norge. Om man kunne skrive en bok om alle feil vi kan gjøre, har vi gjort dem alle sammen. To ganger.

Mortensen ser opp på meg. Han er ikke helt som vi hadde forventet. Hvor er refsen for våre skriverier? Skal vi ikke krangle? Øynene er ikke harde, ordene ikke irettesettende. Mortensen virker rett og slett ubehagelig sympatisk der han sitter.

Så ble han også hentet inn til Girteka etter all omdømmetapet. Det var i 2015. I Norge var det tungt.no og TransportMagasinet som hovedsakelig omtalte selskapet. Ikke uten grunn. Var det en sjåfør som ikke betalte for seg på ferja, var det Girteka. Var det store brudd på kjøre- og hviletid, ... ja, gjett hvem. Det samme med ulovlig kabotasje. Det ble fire anmeldelser på et halvt år. You name it. Girteka did it. De rakk relativt mye på kort tid.

Så ble det stille, uten at vi helt registrerte denne gradvis endringen.

Flere år siden store medieoppslag

– Vi har gjort enorme, gode endringer siden den gang. Det er nå flere år siden vi hadde slike store oppslag og det var faktisk nesten bare i Norge.

Jeg jobbet tidligere med antikorrupsjon i Ukraina da jeg ble oppringt av Girteka. De spurte: – Du er jo litt sånn skandinavia? Vi trenger noen til å rydde opp i Skandinavia, noen som forstår kulturen og kan hjelpe oss. ▶



Mortensen ser på meg. Stønner lettere oppgitt.

– Det var i tolvte time. 2015 var «last fucking chance» i Norge, altså. Ellers hadde vi endt opp som Lidl. De er overalt, men ikke i Norge. Han tar seg til pannen.

– **Du fikk altså ditt arbeid på grunn av våre oppslag?**

– Takk for jobben. Han ler kort, men åpenhjertig, strekker seg frem over møtebor-

det og tar meg i hånden, før han tar seg inn igjen og forteller:

– Tidligere tok vi oss ikke råd til å la være å sende en transport om kunden ville ha den. Vi sendte uansett, selv om vi visste det var en risiko med for eksempel utrente sjåfører på vinterveier med dårlig utstyr. Vi tok sjansen.

Nå ser vi at vi simpelthen ikke kan sende ham avgårde uten riktig utstyr, forteller

Mortensen og gjentar at de har evaluert erfaringene om og om igjen. Vi har lært – sier han – og gjort noe med det.

– Vi kan ikke unnskyldte fortiden. Vi kan ikke si at det ikke er vårt ansvar, gjentar han.

Og legger seg dermed akkurat så flat som vi i media liker. Det er ingen ny strategi for selskaper som har dummet seg. Det fungerer ofte.

Det er ikke ofte vi ser selskapets biler i grøfta lenger. De har kjettinger, treakslede biler og egne sjåfører her i landet. De eier 60 prosent av Thermomax og nettopp økt til 100 prosent eierskap i Thermo-Transit. Snart er de mer profesjonelle enn norske aktører liker å innrømme. Kanskje er de det allerede.

– **Hva med alle de hvite bilene dere sender til Norge. Er det for å unngå medieoppmærksomhet at bilene ikke er profilerte?**

– Nei. Det handler om penger. Ingenting

– 2015 var i tolvte time, «last fucking chance» i Norge, altså. Ellers hadde vi endt opp som Lidl. De er overalt, men ikke i Norge.

Girteka kjøpte gasellebedriften Thermomax sommeren 2013, og fikk samme år 25 hvite Volvo-trekkere i julegave fra Girteka. Daglig leder i Thermomax, Rune Jamt hadde selv vært med på å starte Thermomax i 2002, mente oppkjøpet kunne bli vinn-vinn hvor Thermomax tar norsk innlandstransport, Girteka det internasjonale.



er tilfeldig. Når vi får en ny Volvo, blir den levert til sjåføren direkte fra fabrikk i Gent og settes rett i trafikk. Når bilen blir dirigert hjem, får den logo på seg. Til slutt har alle klistremerker. Vi er stolte av logoen vår.

– **Hva har vært din største utfordring i selskapet?**

– Det må være å kjempe mot alt som var lukket. Det satt langt inne å få åpenhet rundt konsernet. Villighet til å kunne kommunisere.

Mortensen bøyer seg ned mot kofferten og tryller frem tre–fire–fem rapporter, sjåførhåndbøker og årsregnskap.

– Det å få trykket årsrapporter og be journalister besøke oss ... ja ... det ... satt langt inne, altså. Han rister på hodet. Å be dere til oss ble utelukkende sett på som negativt. For fire år siden ville det vært helt utenkelig å publisere økonomiske rapporter eller åpne

– Vi vet alle feilene. Det har dere allerede skrevet. Så la oss se hva vi gjør bra: ... kopierer multinasjonale konsern i lederstruktur og åpne celler, satser på fulltruck loads, ikke særlig kabotasje, gjør oss ikke avhengig av én eller få store kunder, vi styrer med lean, driver sjåfør opplæring

dørene for pressen. Nå er dere hjertelig velkomne.

– **Kan du si noe om Coop-avtalen? Da dere mistet den, fortalte ledelsen til oss at dere skulle kjempe dere tilbake?**

– Jeg kan ikke si noe om enkelt-avtaler og spesifikke bedrifter. Det kan jeg ikke. Da må du omformulere spørsmålet ditt slik at du spør meg mer teoretisk som «hva om...» eller noe slikt på generelt grunnlag.

– **Vi dropper det. Men hva med dieselskandalen. Dere ble raidet av Litauens statlige organ som etterforsker økonomisk kriminalitet i 2015?**

Saken dreide seg om mistanker om at dere fylte diesel på containere i Russland for deretter å frakte disse på båt til Litauen og fylle denne uskattede dieselen på bilene til Europakjøringen.

– Det ble tatt ut av proporsjoner. Det ble ingen anmeldelser og det hele kulminerte med at det var noe mindre rot rundt et lite pengebeløp på en drivstoffkonto. Det lå ikke noe dramatisk bak det i det hele tatt og slike kontroller var ganske vanlige på grunn av situasjonen i Russland.

Satser ikke på kabotasje

– Vi vet alle feilene. Det har dere allerede skrevet. La oss se hva vi gjør bra, foreslår Mortensen.

Så ramser han opp: Hvordan de har lykket i å kopiere multinasjonale konsern i lederstruktur og åpne celler, at de satser på fulltruck loads, ikke kabotasje i særlig grad og heller ikke vil gjøre seg avhengig av én eller få store kunder, om lean, om sjåfør opplæring, om lønningene til sjåførene ...

– **Hepp. La oss bremse der. Hvordan er dette med lønnen egentlig?**

– Altså ... De som kjører i Russland eller mellom Russland og for eksempel Tyskland

har én lønn. De følger lønnen i markedet de kjører på. De er mye hjemme og ser familien sin ofte.

Så har vi de som kjører rundt sørover i Europa. De ser familien sjeldnere og har høyere lønn. Deretter har vi de som kjører i Norden. For eksempel Sverige og Finland. Kanskje litt på Tyskland. De ligger ennå høyere. Vi praterte da om rundt 2000 euro netto etter skatt. Til slutt har vi de som kjører trekslet nord i Norge. De er på lønnstoppen og sitter totalt igjen med mer enn 3000 euro etter skatt i måneden.

Vi har 8000 sjåfører og færre enn 20 prosent forlater oss i løpet av et år. Det er jo ingenting. Han ser på oss og nikker bekræftende for seg selv.

8000 sjåfører – 5000 biler

– **Åtte tusen sjåfører. Snart 5000 biler. Kan du se at dere oppfattes som en stor trussel?**

– Ja, jeg kan forstå det. Men det er litt slik ... Han tenker seg om, før han fortsetter ...: Da jeg var liten, var det mange møbelbutikker i nabolaget. Nå er det kanskje to igjen, mens giganter som Ikea har overtatt.

– **Vegdirektøren spurte under ditt foredrag tidligere om hvordan du ser transportmarkedet være i 2030?**

– Ja, vi kan si det allerede i dag. Når vi møter store, multinasjonale virksomheter, er det typisk at de har ... la oss si 100 ... transportleverandører. Målet er å ha kanskje 20. Det er ingen tvil om at vi vil se en sterk konsolidering.

– **Ryktet børsen blomstrer rundt Girteka; dere er mafiastyrt, om at dere er eid av Putins elskerinne og at dere kanskje selv eier Kreiss og Vlantana. I 1996 hadde selskapet tre ansatte og én bil. Hvordan er det mulig å vokse så stort så raskt? Kan du si noe om eierforholdet? ▶**

– Åtte tusen sjåførere. Snart 5000 biler. Kan du skjønne at dere oppfattes som en trussel?



– Det er to personer som i prinsippet eier Girteka. Styreformann Mindaugas Raila eier 90 prosent og administrerende direktør Edvardas Liachovicus eier de resterende 10.

Nei, vi eier hverken Kreiss eller Vlantana og har heller ingen planer om å kjøpe dem. Vi hadde en organisk vekst på 30 prosent alene i fjor og tjener dermed mer penger på selv å utvikle oss enn å kjøpe dem. Vår største bankforbindelse er SEB Bank og jeg skal love at om du skal låne – la oss si 100 millioner kroner – så vil en bank som dette tydelig gå deg etter i sømmene. Det kan ikke være noe grums å spa opp.

Da Girteka startet opp, var det av disse to nyutdannede mennene som kom rett fra universitetet. Raila var 26 år. Du kan selv sjekke tidslinjen. Helt frem til i dag har de reinvestert alt de eier tilbake i selskapet. Liachovicus kjøpte sin første, helt nye, bil for noen måneder tilbake. Det er ingen luksuslott eller yachter der i gården. De har faktisk aldri tatt utbytte, forteller Mortensen og insisterer på å bli trodd.

God butikk i å være bruktbilhandler

– Dere handler mye bil? 1000 Actros ble handlet for to år siden og nylig gikk dere tilbake til Volvo og kjøpte 2000 nye Volvo FH. Det fortelles at dere tjener gode penger på å selge brukt bil?

– Det rette svaret er at vi tjener gode pen-

ger på alt vi gjør. Vi tjener også penger på warehousing. Når det gjelder bil ser vi ikke på innkjøpsprisen, men på kostnad pr. dag og på hvilket utstyr vi må ha for å få mest igjen når vi skal selge dem etter to og et halvt år.

– Hvor selges bilene? Europeiske biler selges vel ikke i like stor grad østover grunnet Euro 6 og dieselkrav flere østblokkland ikke oppfyller?

– Vi har 1000 biler i Russland. De selges der. Europeiske biler selger vi i Europa. Det er enkelt. Om vi kan selge en brukt bil for 500 euro mer i Holland enn i Polen, så gjør vi det. Vi er gode forretningsfolk.

– Hva med Norge? Er det noen konkrete planer, annet enn å sørge for losji for sjåførere?

– Vi har ingen planer om å stifte noe Girteka Norge eller noe slikt. Det eneste vi angrer er at vi ikke kjøpte Thermomax tidligere.

– Hva med deg selv? Hvordan er det å jobbe for Girteka?

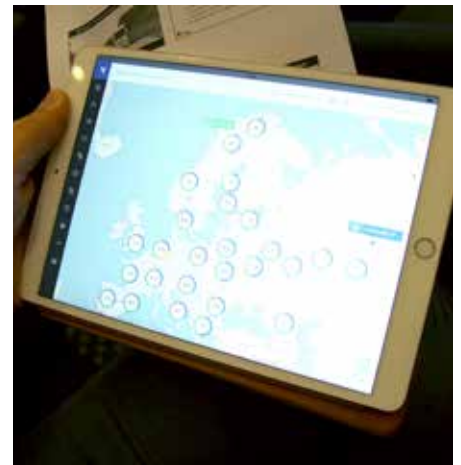
– Det er helt fantastisk. Jeg er 52 år gammel og både gammel og sint nok til å ikke jobbe for folk jeg ikke liker.

I fjor kjøpte Girteka flere Volvoer i ett kjøp enn det totalt sett ble solgt i Norge i løpet av hele året. I forrige uke ble sjåfør nummer 8000 ansatt. I år utfører Girteka mer enn 320.000 transporter.

– Dere vokser fortsatt brutalt fort. Ser dere noen grense, noe tak?

– Nei.

– Det rette svaret er at vi tjener gode penger på alt vi gjør. Vi tjener også penger på warehousing.



Her ser vi hele flåten i sanntid på pad. Tallene viser antall enheter. En bil og henger er dermed to enheter.