



# Åkeri & Transport



Ny metandieselteknik från Volvo  
Chaufförerna kommer i kläm  
- klipper av fingrarna i nytt skåp

Misstanke om kartell på Östersjön

Temasidor om den viktiga arbetsmiljön

# Startade företag med tusenlapp i reserv



## ”Vi tog helt enkelt en

Som avmönstrad sjöman läste Gösta Hallén i en tidning om något som skulle förenkla transporterna. Han och hustrun satsade på eget åkeri men fick nervöst vänta i några månader innan något hände.

-Första bilen köpte vi på avbetalning. Pengarna till insatsen lånade vi av en kompis. Och så hade jag en oväxlad tusenlapp i reserv, säger Gösta.

*Av Clas Sandblom*

Efter några år till sjöss hade Gösta Hallén bestämt sig för att gå iland. Han började arbeta med att skrota båtar och fortsatte med att köra lastbil för Bilspedition.

-Jag började fundera på om det var Guds mening att jag skulle vara anställd chaufför resten av mitt liv.

27-åringen såg en tidningsartikel

som fick hans liv att ta en annan vändning.

- Av en händelse fick jag ögonen på reportaget när jag satt och väntade hos en speditör.

Det ledde till att Gösta och Marianne startade eget.

Året var 1965. Då spikades trälådor som emballage. Det var kostsamt.

-Och försäkringspremierna var höga, minns han.

Stölder med ibland bräckligt och bristfälligt emballage var också ett problem.

Tidningstexten han hade läst handlade om den trailertrafik som skulle starta. Ro-rotransporterna mellan Nordamerika och Europa blev sedan genombrottet för containern. Det var betydligt billigare och bättre att låta kunderna fylla en trailer med gods och

➤ ➤ ➤



*Halléns startade sin verksamhet som Gösta Halléns Åkeri i ganska blygsam skala men som en pionjär i transportbranschen*

*Gösta Hallén är sjömannen som blev landkrabba och sedan 1965 styr ett åkeri.  
Foto: Clas-Göran Sandblom.*



*Containerns föregångare. Gösta Hallén visste att något var på gång.*



# „rövare, som gick hem“

➤ ➤ ➤

leverera den hos beställaren.

Från A till punkt B.

Revolutionerande och klart effektivare än den dåvarande hanteringen.

Gösta Hallén gick runt på olika större speditörer för att presentera sig för att få uppdrag. För honom, som gammal sjöman, var företagets vd dess kapten.

-Det blev väl litet kul när jag sa att jag hette Hallén och frågade efter kapten. Göteborgskt på något sätt. Jag gick inte till några trafikledare utan till toppen direkt.

## Nervös väntan

Snacket i branschen hade visserligen startat om vad som var på gång, trailertrafiken och de förändringar som det skulle medföra, och att man bara behövde en dragbil. Men Gösta Hallén var den ende som gjorde slag i saken för att marknadsföra sig själv och sina idéer.

-Jag knackade dörr och berättade vad jag visste. En lastbilsförsäljare på Scania tog upp detta med sin VD.

Denne blev så intresserad att de ville ha kontakt med mig direkt, det gick praktiskt taget ut en efterlysning på mig.

Gösta Hallén blev en pionjär och föregångare med stöd från Scania.

-Jag var nog den förste som köpte en ren dragbil för trucking, säger han.

Varken Volvo eller Mercedes hade varit intresserade av vad de ansåg så osäkra kort om vad som skulle hända i framtiden.

Efter ett tag började telefonen att ringa.

-Det hade spridit sig att det var någon tokig jäkel som sprang omkring och hade nya idéer som nog inte var så dumma trots allt.

Halléns satsning på att dra igång väckte viss uppmärksamhet men han bestämde sig för att hålla en låg profil.

-Jag anställde min svärfar. Han var

pensionerad chaufför och stod till förfogande. Jag visste ju inte hur det här äventyret skulle sluta.

De första två veckorna hände ingenting. Men trots den tröga starten köpte Gösta två bilar till de tre första månaderna.

-Innan en av dessa var levererade köpte jag fem till. Efter tio månader ägde jag tio bilar. Med egen finansiering.

Det blev en nervös väntan på att succén skulle infinna sig.

-När jag började bli lätt otålig brakade det loss. Men jag hann aldrig drabbas av panik eller börjat tänka på att sälja.

Gösta Hallén brände alltså ordentligt med krut för att få någon att nappa. En energi som verkar ha varit med honom under hela hans yrkesverksamma liv. Han trodde på sin sak.

Själv säger han anspråkslöst:

-Jag var väl på rätt plats vid rätt tidpunkt.

# ”Såg möjligheten med nya containrarna

➤ ➤ ➤

Hustrun Marianne, som sedan blev företagets ekonomi, hade gott handlag med siffror och att läsa dem rätt.

-Vi tog en rövare ihop, hade visserligen inga stora skulder men sa till oss själva att vi skulle sälja snabbt om det inte skulle fungera.

## Inte meningen bli stor

Några tankar på att bygga upp ett åkeri med en stor fordonsflotta hade han inte haft.

-Det var aldrig någon mening att jag skulle ha många bilar. Jag ville ha en enda för jag ville råda mig själv. Jag får sådana problem när andra kommenderar mig, säger den 72-åriga vd:n.

Den målsättningen sprack alltså.

Halléns ligger på Hisingen i Göteborg. Där finns kontor, terminal, verkstad, tvätthall och uppställningsplatser. Kontor och verkstad finns även i Stenungsund.



*Köpte första dragbilen. Gösta Hallén, 72, var tidigt ute. Han byggde upp en stor rötelse i Sverige och en i Belgien. En vd som inte har några planer på att pensionera sig än på några år. Foto: Clas-Göran Sandblom.*

Ett halvdussin personer på företaget heter Hallén. De tre döttrarna har centrala positioner på firman. Yvonne sköter lönerna, Kristina frakterna och Jeanette har kontakt med speditörerna.

Fruen Marianne vakar över ekonomin, fast inte längre på heltid:

-Hon har en förmåga att läsa siffror på ett visst sätt, berömmar Gösta.

Dessutom sköter hon ett eget företag.

Med lejda bilar har Halléns Transport haft hundra fordon men har aldrig ägt mer än 75.

Halléns etablerade sig 1983 i Gent, Belgien, för att köra blymönja mellan Frankrike och Sverige.

-Jag kan varken flamländska eller franska och hyrde in en konsult. Vi hade ungefär samma bakgrund, intressen och en del kunder gemensamt. Vi köpte rättigheterna och bildade Halléns NV.

Företagets vd och hans bror som var trafikchefen blev svårt sjuka och företaget såldes i maj 2009.

Stor betydelse för Halléns har också bulktransporterna för Unifors (nuvarande Borealis) inom den petrokemiska industrin varit.

## MVG i ekonomi

Halléns Transport har tilldelats Soliditets AAA-rating för tionde året. Det är något alldeles extra, som visar på en mycket stabil ekonomi. Bara 0,4 procent av alla svenska aktieföretag har haft en så hög kreditvärdighet så länge.

-Men finanskrisen har känts av, vi har behållit våra kunder men tappat 25 procent av våra tidigare volymer.

Och inte har det blivit lättare av konkurrens från de baltiska länderna, Rumänien, Tjeckien, Bulgarien och Polen.

-Svenska företag ska konkurrera med svenska löner och krav på certifieringar av klassat gods. Med den specialtrafik som vi bedriver kan vi inte sätta vem som helst i en av våra bilar.



*Gösta Hallén var förutseende och låg på för att marknadsföra sin idé. Själva avfärdar han det med att han var på rätt plats vid rätt tillfälle.*

*Foto: Clas-Göran Sandblom.*