

Kongen af skraldet

Henrik Tofteng udvidede for få år siden sin vognmandsforretning til ikke bare at køre affald. I dag håndterer han også det pap og papir, han henter for sine kunder, så han kan sælge det videre, når prisen er bedst for ham selv

Henrik Tofteng A/S driver i dag forretning på hele værdikæden, når man henter pap og papir. Ved at udvide virksomheden er Henrik Tofteng ikke længere afhængig af den pris, som de øvrige papirdistributører fastsætter. Han kan i stedet selv samle pappet på paller og opbevare det, indtil markedsprisen er optimal.

– Vi valgte at udvide firmaet med den del også, fordi konkurrencen her ikke er så stor. Så det var for at sætte os i en lidt bedre situation og ikke være så afhængige af dem, der modtager det affald, vi henter, fortæller Henrik Tofteng.

Udover at kunne sælge pappet til den bedste pris får Henrik Tofteng også bedre priser, når han kan garantere en fast mængde pap. Og netop fordi han både står for afhentning og salg af pappet, har han kontrol med hele værdikæden.

10 pct. af omsætningen

I dag står håndtering og videresalg af pap og papir for omkring 10 pct. af omsætningen hos Henrik Tofteng. Det er dermed en fuldstændig afgørende del af virksomheden.

”Det var for at sætte os i en lidt bedre situation og ikke være så afhængige

– Der er da ikke nogen tvivl om, at det også giver os nogle muligheder for at byde på opgaver, som en vognmand, der ikke har den del af forretningen, vil have sværere ved, siger han.

Investeringen i lagerhaller og udstyr til at kunne håndtere papiraffaldet kostede Henrik Tofteng omkring tre millioner. Det har dog været alle pengene værd, mener han, og hvis der havde været mere plads omkring kontoret i Brøndby, så ville han gerne håndtere endnu mere af det affald, han transporterer for kunderne.

– Fordi vi også kan håndtere pap og papir selv, bliver vi meget bedre til at kunne agere i markedet, når nu vi har hele værdikæden. Lige fra du får det ind og forædler det, til det skal sendes videre, forklarer han.

Flyt arbejdet fra kundens skrivebord

Ifølge Henrik Tofteng bliver det mere udbredt, at transportvirksomheder vælger, at udvide værdikæden, hvis de fortsat skal kunne holde på kunderne.

”Alt, hvad du kan løfte væk fra kundens skrivebord og over på dit eget, vil kunden se som en fordel

– Alle kan jo transportere noget fra A til B. Du skal tilføre et eller andet, som kunden kan se værdien af, og som viser, hvorfor de skal vælge dig.

Ifølge Henrik Tofteng er det et spørgsmål om, at kunne give kunderne et samlet produkt og dermed gøre det nemmere for dem. Jo større del af værdikæden han kan tage sig af, jo enklere bliver det for hans kunder.

– Alt, hvad du kan løfte væk fra kundens skrivebord og over på dit eget, vil kunden se som en fordel og derfor bruge dig frem for en konkurrent, fastslår han.

Direktør Henrik Tofteng har i bogstaveligste forstand sat sig på pappet. I dag står håndtering og videresalg af pap og papir for ca. 10 procent af omsætningen i Henrik Tofteng A/S. Foto: Jacob Kjerumgaard



Digital omstilling fastholder kunderne

Udover at udvide sine forretningsområder har Henrik Tofteng også sat gang i en større digitalisering af sin virksomhed

Det omfatter blandt andet et GPS-system i alle bilerne, så man fra kontoret kan se, præcis hvor den nærmeste bil befinder sig.

Helt bogstaveligt er den store mængde praktiske erfaringer, flyttet fra hovederne på de rutinerede medarbejdere og ind i et digitalt system. Den information bruger Henrik Tofteng blandt andet til at optimere ruterne.

– Jeg var engang ude som afløser en lørdag og så tænkte jeg: Det her har chaufføren da ikke tænkt på, der er da en tømning her, jeg lige kan tage med på vejen. Men hvis du gør det inde i København, hvor mange af vejene af ensrettede, så ender det med at koste tid i sidste ende, fortæller Henrik Tofteng, der først var færdig 45 minutter senere den dag, fordi han ikke havde den samme viden som den chauffør, han afløste.

Udover tracking-systemet er kontakten med kunderne også blevet digitaliseret. Det betyder, at medarbejderne ikke skal sidde og taste talene ind manuelt. Dermed får kunderne deres fakturaer tilsendt hurtigere.

– Vi har gjort det frivilligt, men vi gør det også, fordi vi er nødt til det. Vi må bare konstatere, at vi ikke længere kan vælge det fra, siger han.

Digitalisering fastholder

Det digitale system sender selv data tilbage til kontoret om, hvornår chaufførerne har været hos kunden, og hvor meget affald han har hentet. Der bliver altså mindre dokumentation for den enkelte chauffør, når han er ude ved kunden.

”Vi har gjort det frivilligt, men vi gør det også, fordi vi er nødt til det

Derfor tror Henrik Tofteng på, at digitalisering kan være med til, at fastholde og endda tiltrække flere chauffører.

– Hvis vi kan tilbyde et job til folk, der måske er ordblinde eller har andre vanskeligheder, når vi laver nogle systemer, der gør hverdagen nemmere, så vælger de måske at køre for os i stedet for en konkurrent, hvor der er mere dokumentation og papirarbejde, siger han.



De praktiske erfaringer er flyttet fra hovederne på de rutinerede medarbejdere og ind i det digitale system. Foto: Jacob Kjerumgaard



Digital tracking giver et altførende overblik over bilernes placering. Foto: Jacob Kjerumgaard