



FOTON: DAGMAR ZITKOVA

Daniel Toijer driver ett eget elinstallationsföretag, DT Elektriska. När han nyligen åkte förbi tidningen Automation på väg från Kista, där han gjort installationer i en restaurang som snart skall öppna, bad vi honom visa oss sin kombinerade bil-kontor-verkstad. Det är en Volkswagen Transporter.

Utan arbetsbilen slutar Daniels företag, DT Elektriska, att fungera

Man måste enkelt kunna förflytta sig mellan olika arbetsplatser under dagen

Sammanfattat

□□ Ett arbetsfordon är livsviktigt för ett hantverksföretag som en elinstallationsfirma.

□□ Bilen fungerar både som ett kontor, lager och en verkstad.

□□ Det är viktigt att bilen är lagom stor för att den ska bli lätt att parkera.

□□ Är man händig, kan man spara tusentals kronor genom att göra inredningen själv.

En elektrikers vardag består av en mängd olika uppdrag förlagda på många olika platser för en stor mängd olika uppdragsgivare. Då blir arbetsfordonet livsnödvändigt.

Allt i ett

– Utan bilen skulle jag kunna lägga ner verksamheten. För mig är bilen både ett kontor där jag ringer kunderna eller tar emot deras samtal, ett lager där jag har mina verktyg och arbetsmaterial samt en liten verkstad där jag kan förbereda saker som sedan ska monteras på plats, säger Daniel Toijer, elektriker som driver en egen firma, DT Elektriska. Det är rätt mycket verktyg jag brukar ha med mig. Borrmaskiner, spårfräsar, dammsugare, hylsnyckelsatser, en

mängd handverktyg och specialverktyg, skruvar, fjädrar, kablar, flexrör och allt annat som man behöver när man jobbar.

– Målsättningen är att jag inte ska åka fram och tillbaka i onödan, när någon ringer och vill ha ett jobb gjort. Ofta är det möjligt att klara av om jag har saker med mig redan från början, så att jag klarar åtminstone en halv dags arbete utan att direkt behöva åka ut till grossisten och fylla på.

Material för att sätta igång

Är den något mer komplicerat arbete, brukar jag be kunden att ta en bild med mobilen för att kunna uppskatta om jag kommer att behöva något extra med mig. Det är faktiskt bra med mo-

bilkameror på det sättet. Är jobbet större, måste man åka ut först och räkna på materialåtgången i förväg. Men mitt jobb blir mer effektivt om jag slipper onödiga resor. Sen är det faktiskt så att en rulle med flexrör på 100 meter är rätt mycket. Man kommer ganska långt med det.

Service och underhåll

Daniel Toijer gör de flest förekommande arbeten inom elinstallationer: kraft, belysning och data. Mycket av jobbet gör han själv, bara vid större uppdrag hyr han in hjälp. Tidigare hade han en hel del uppdrag åt Vattenfall där uppgiften gick ut på att ta hand om service och underhåll av vägbelysningen. Just ett sådant uppdrag krävde mycket bilkörning.

Han är inne på sin andra arbetsbil, det är en Volkswagen Transporter, strax under 5 meter.

– Det är den minsta modellen i den här serien. Jag tycker att bilen inte ska vara för stor, då blir den opraktisk. Den blir då svår att köra och det blir svårt att hitta parkeringsplatser.

Bra ekonomi i bilägande

Daniels förra bil var en Volkswagen Caddy Maxi och han hade bilen i tre år.

– Den som jag har nu tänker jag behålla lite längre, kanske i fyra år, så att man får bra ekonomi i det hela. När jag köpte den var den ett år gammal och kostade 300 000 kronor, en ny skulle vara 100 000 kronor dyrare. Inredningen har jag gjort själv. Jag är ganska klåfingrig av mig och så tyckte jag faktiskt att det var roligt.

Daniel tycker att det finns bra inredning att



– **Inredningen har jag gjort själv. Jag tyckte faktiskt att det var roligt, säger Daniel Toijer.**

få ute på marknaden men att det naturligtvis kan fördyra bilen. Annars är reglerna ganska klara när det gäller moms.

Körjournalen är A och O

– Körjournalen är A och O. Man ska vara mycket noga med att föra körjournal. Man måste kunna särskilja vilken körning som man har gjort privat och vilken som var i tjänsten, eftersom privatkörningen förmånsbeskattas, säger Daniel Toijer.

Dagmar Zitkova

Servicebilar, en marknad som växer

ÅR 2014 VAR DET TREDJE BÄSTA försäljningsåret i Sverige någonsin när det gäller försäljningen av lätta lastbilar med 41 933 nyregistreringar. Bara under år 2007 såldes mer – 24 084, samt 2011 som blev ett rekordår med 46 337 nyregistreringar, rapporterar tidningen Transportnytt.

DEN GYNNSAMMA UTVECKLINGEN bedöms bero på en allt bättre konjunktur, ökad aktivitetsgrad hos småföretag och hantverkare samt ökande infrastruktursatsningar med fler jobb som kräver nya servicebilar.

VOLKSWAGEN ÄR DET BILMÄRKE som står i en klass för sig när det gäller försäljnings-siffror för transportbilar upp till 3,5 ton. Deras marknadsandel svarar för en tredjedel med 12 916 sålda bilar under år 2014.

vw Caddy är den servicebilmodell som säljer bäst i Sverige med 6 179 nyregistrerade bilar under förra året och vw Transporter låg på andra plats med 3 056 bilar.

PÅ ANDRA PLATS BLAND SERVICEBILAR I SVERIGE kommer Ford. Även de ökade sin försäljning under 2014. För ett par år sedan bytte Ford ut alla sina tidigare modeller och försäljningen backade. Nu har alla deras fyra nya modeller av lätta lastbilar kommit i kapp och Ford blev tvåa på marknaden med 5 240 nyregistrerade bilar.

RENAULT LIGGER TÄTT BAKOM FORD på tredje plats. Deras lågprismärke, rumänska Dacia, borde räknas med i försäljningen, men ligger med sina 557 sålda bilar under 2014 i försäljningsstatistiken separat.

Tidningen Transportnytt ger ut publikationen Transportbilsguiden med information om alla transportbilar upp till 3,5 ton.

PÅ FJÄRDE PLATS KOMMER MERCEDES Benz, efter dem Nissan Nordic och därefter Citroën. Bakom dem ligger i tur och ordning Fiat, Toyota, Opel, Mitsubishi/Hyundai, Isuzu och Iveco.

Källa: Transportnytt

