

”Vi handlar, vi spekulerar inte. Vi agerar och håller oss till det som är sagt och självklart ser vi till att avsluta affären med ett rejält handslag. Svårare än så är det inte.” Det säger Mats Larsson på Nordströms Beglast AB i Rinkaby.

Av Jonas Ericsson (text & foto)

Allt började med att Axel Nordström startade en personbilsskrot 1945 som senare drevs vidare av Axelson Jan Nordström. Genom åren blev företagets inriktning mer och mer åt det tunga hållet. 1993 anställdes Mats Aspén som säljare och 2006 var det dags för Jan Nordström att gå i pension. Mats Aspén, som vid tillfället blivit varm i kläderna som lastbilssäljare, gjorde slag i sak och köpte företaget tillsammans med kompisen Mats Larsson.



Leverenskontrollen av en Scania R480 är klar. Bilen ska snart hämtas av sin nya ägare. Lasse Johannesson, som är verkstadschef, ser till att allt är i sin ordning tillsammans med kollegorna Axel Olsson och Douglas Ladubo.



**Månadens Trailerbeggare**

Under denna vinjett gör Jonas Ericsson, säljare på Trailerbeg och trailerbeg.se olika kundbesök.

**”En affär ska avslutas med ett rejält handslag”**

# Nordströms Beglast står stadigt

– Larsson kom in i företaget med en mycket viktig kunskap, han har erfarenhet från andra sidan bordet, berättar Mats Aspén.

– Med andra sidan bordet menar han att jag varit åkare och vet hur det är att köpa lastbil. Jag startade mitt första åkeri 1989 och hade som mest 37 bilar och 45 anställda. Så visst, jag har köpt några lastbilar genom åren, berättar Mats Larsson lite blygsamt.

**När företaget förvärvades** av de bägge herrarna år 2006 lades Beglast till i företagsnamnet. Tanken var då att företagets fokus skulle gå mer åt handel med begagnade lastbilar istället för demontering. Men att ta bort Nordströms från företagsnamnet fanns inte på kartan.

Idag är det elva anställda fördelat på sälj, kontor, demontering, tvätt och rekond, reservdelar och verkstad.

– Att hitta rätt personal är en jätteutmaning i hela branschen. Om vi till exempel behöver folk till verkstaden söker vi reparatörer, inte montörer. Vi har haft en jäkla tur med vår personal, de gör ett grymt jobb varje dag. Att ha rätt personal är nog den viktigaste ingrediensen i vår framgång.



Mats Aspén, försäljningschef och delägare, sitter och stoltserar framför några av företagets lastbilar. Tillsammans med säljaren Jonas Svensson säljer han runt 250 begagnade lastbilar om året.



berättar Mats Larsson med en viss ödmjukhet i rösten.

– Vi handlar med hela världen och vår strävan är att göra affärer på gammalt hederligt sätt. Vi har haft som mål att jobba upp ett förtroende i branschen både hos åkare och handlare, i Sverige och utomlands. Ungefär 15 procent av de lastbilar vi säljer går till handlare, resten går till slutkunder.

**Nordströms Beglast** har tre ben att stå på: 1. Försäljning av begagnade lastbilar i Sverige och på export. 2. Reservdelsförsäljning både i Sverige och på export. 3. Demontering och återvinning.

– Tack vare våra olika ben är vi rätt unika eftersom vi alltid kan ta ett inbyte, oavsett skick och ålder på objektet avslutar Mats och Mats.

Framåt eftermiddagen tackar jag för mig och besöket avslutas såklart med ”ett rejält handslag”.

Tills nästa års besök ska jag hårdträna, det kommer vara jag som klämmer hårdast när det är dags för att ta i hand. □

◀ Utan demonteringsgänget hade företaget endast haft två ben att stå på. Dagen till ära hade de hjälp av Ulf Johansson och hans Volvo EC460B bandgrävare, utrustad med enorm klipp.