

Pusselbiten som saknas!

Gär man långt tillbaka byggdes husen i Sverige av lokala byggmästare. Successivt övergick man till en kombination av lokala byggmästare och rikstäckande större entreprenadbolag av olika storlekar. Det fanns så sent som runt 1990 ca 15 byggbolag i landet som omsatte mer än 1 miljard var. Bolagen i denna grupp var av varierande storlek med olika ortsprioriteringar och olika specialiteter. Numera är utbudet mer begränsat till små, lokala byggare och ett fåtal större byggnadsentreprenörer.

Fyra stora, många små

I samband med finanskrisen år 1991-92 skedde en stor omstrukturering. Till följd av denna består byggbranschen idag av, i princip, två grupper; dels de fyra stora, Skanska, NCC, Peab och JM, dels lokala byggare som vanligtvis inte omsätter mer än 200 Mkr. Medelstora aktörer saknas fränsett ett fåtal undantag, exempelvis MVB som under förra året fakturerade för 700 Mkr i Skåne- och Stockholmsregionerna.

Förtroendebransch?

Få branscher talar så mycket om förtroende som byggentreprenadbranschen. Efter att vunnit en upphandling genom att lämna lägsta anbud skriver man "vi har fått förtroendet att bygga...", man talar om "förtroendeentreprenader", "vi bygger på förtroende", "en byggare att lita på" etc. Man kan undra varför just vår bransch, som ju i verkligheten många gånger saknar beställarnas och allmänhetens förtroende, envisas med att upprepa detta ord i sin kommunikation. Det borde vara ett mål att erhålla kundernas förtroende genom beteende och inte genom att ständigt, som ett mantra, uttala ordet förtroende.

I ett litet företag där kunden kan komma i kontakt med VD eller ägaren lättvindigt byggs en bättre kundrelation än i ett större företag. Ett mindre företag bygger därför på ett naturligt sätt förtroende. I de stora bolagen kommer kunden endast i kontakt med en representant som befinner sig tre, fyra eller fem nivåer under VD, koncernchef eller ägare. Vid eventuella problem kan denne representant klara sig ur problemen genom att hänvisa till en chef som är onåbar eller "rutiner som vi har" etc.



Tillbyggnad av betalstationen till Öresundsbron, på den norra svenska sidan.

Ekonomisk kapacitet

De stora rikstäckande bolagen har givetvis genom sin storlek "ekonomiska muskler" som gör det möjligt att genomföra stora byggprojekt. För beställarna är det en trygghet; man vet att bygget genomförs och man vet att lämnade garantier uppfylls. De mindre, lokala byggföretagen är ofta utestängda från att lämna anbud på stora entreprenader då det enskilda projektet kan utgöra för stor andel av bolagets totala omsättning.



Bo Tiderström,
civ ing SVR, L72,
vd MVB AB



Hyresrätter byggda till Nyhamnshus i Landskrona hamn.

Det bästa av två världar

MVB:s initiativ att utveckla en byggerörelse i storstadsregionerna baseras på önskemål från beställare att kunna ha ett alternativ till de fyra stora aktörerna på marknaden. I Skåne har vi en volym som uppfyller de krav som ställts upp. I Stockholm är uppbyggnadsarbetet på god väg att uppfylla de mål som eftersträvas. Göteborgsverksamheten avser vi att starta när lämpligt bolag kan förvärvas eller personer anställas.

Vi kombinerar personlig kontakt, lokal förankring, relativt stor omsättning och en stark balansräkning. En del av vår idé är att tydliggöra det personliga ansvaret. VD eller ägaren är synlig, närvarande och lätt att nå. Denna idé präglar också vår syn på styrelsearbetet. De två bolagen har varsin styrelse med lokal förankring bestående av personer med integritet och gott renommé. Detta är ytterligare en garanti för att vi inte vare sig vill eller kan "krypa undan ansvaret".

Tack vare vår storlek erhåller våra kunder besked direkt och det stora bolagets byråkrati saknas. Vår samlade volym ger fördelar på inköpsidan i förhållande till de små lokala byggarna. Vi erbjuder det stora bolagets ekonomiska stabilitet och kapacitet att genomföra stora uppdrag, något som de mindre lokala byggföretagen många gånger saknar. Vi vill på detta vis kombinera det bästa av två världar.

Medarbetare med ansvar

I byggbranschen är det avgörande att man har engagerade och kompetenta medarbetare. Man har inga produkter, maskiner eller annat materiellt att sälja. Framgången beror helt på den service man kan leverera. Vi delegerar därför ett stort ansvar till vår personal och har en öppen kommunikation i bolaget. På detta sätt engageras våra medarbetare till att göra ett bra jobb.

Samtidigt som MVB erbjuder sin personal det mindre bolagets fördelar enligt ovan får man det stora bolagets fördelar tack vare samverkan mellan de två regionbolagen. Hos oss utvecklas man som medarbetare och avancerar i bolaget. För oss är det viktigt att våra anställda vill utveckla ett byggföretag med de fördelar de stora bolagen kan erbjuda i kombination med det positiva som upplevs i ett mindre bolag med lokal förankring.

Läs mer på internet
www.mvbab.se

e-post författaren
bo.tiderstrom@mvbab.se