

100 borrhål och 1 faktura

Om konsten att projektstyra ett betonghåltagningsföretag. Intervju med Betongborrhargruppens vd Calle Brogren.

Betongborrhargruppen är en underleverantör i byggbranschen med kunder som Skanska, JM och Peab med flera. Företaget är specialiserat på rivning och håltagning.

Vi träffade företagets vd Calle Brogren. Vad är egentligen den unika utmaningen när man jobbar med fasta konstruktioner såsom betong, tegel eller berg?

– Tidigare gjorde byggbolagen detta själva, men i och med den tekniska utvecklingen så kräver ingreppen både specialmaskiner och spetskompetens. Det är inget man kan gå en utbildning för, utan vi lär ut kompetensen här. Våra anställda gillar att hugga i fysiskt och är experter på vår utrustning. Håltagning och rivning är en specialistbransch, säger Calle Brogren.

200-årig husgrund på Östermalm

Betongborrhargruppen har bara företagskunder. Två tredjedelar av verksamheten består av stora rivningsprojekt, en tredjedel är mindre ingrepp och service. Företaget är just nu inblandat i ett riktigt prestigeuppdrag.

– Vi jobbar med renoveringen av Östermalms saluhall. Vi är ett av få företag i Sverige som kan jobba med ett sådant komplext projekt. Dels avseende byggnadens storlek, dels den tekniska utmaningen med ett stort antal vadersågningar och hänsyn till byggnadens kulturhistoriska värden – grunden är från 1800-talet, säger Calle.

Ett lapptäcke av system

Arbetet är tungt, konkret och sker ute på projekten. De flesta anställda spenderar nästan ingen tid alls på kontoret. Det ställer stora krav på projektredovisningen.

– Vi hade en hopplös situation med fem olika system. Ett för intern maskinuthyrning, ett för tidrapportering där ena hälften använde mobil och den andra hade papperslappar, ett lönesystem, ett anläggningsregister, och så vidare. Det var ett lapptäcke som gjorde administrationen ineffektiv och ökade risken för olönsamma projekt. Vi hade till exempel en person som enbart flyttade tidstransaktioner mellan olika system, säger Calle.

Tvärkoll på projekten

Numer har Betongborrhargruppen Entré och Entré Portal som en helhetslösning för all projektstyrning, från mobila enheter ute på byggena till fakturering och ekonomistyrning.

– Vi har fått en effektivare ekonomiorganisation, bättre redovisning och gör inget dubbelarbete när vi fakturerar. Och vi har tvärkoll på våra projekt. Systemet är i realtid och alla kan se vad som händer. Vi blir effektivare.

”Vadå 100 hål?”

Betongborrhargruppen har en väldigt konkret affärsmodell. Man tar betalt per enskild fysisk åtgärd, exempelvis per borrhål. Det har ställt krav på anpassning av systemet.

– Vi har en gigantisk artikelkatalog. Våra medarbetare kan ange exakt storlek, tjocklek, typ av vägg, med mera. Alla parametrar motsvarar ett exakt belopp i vår produktionsprislista. Vi har även gjort en anpassning i Entré där vi kan ange exakt var i fastigheten vi har gjort en åtgärd. Det går inte att skriva ”100 hål” på fakturan för då kommer frågan som ett brev på posten: ”Vadå 100 hål? Var då?” Varje parameter, som registreras direkt på arbetsplatsen, ger ett definierat pris som kan påföras fakturan. Allt redovisas med exakthet.

Satsa på utbildning av Entré!

Att gå från ett lapptäcke till ett enhetligt system är en stor förändring som inte varit helt smärtfri, erkänner han.

– Det finns alltid en kategori yrkesarbetare som är extremt ovana vid datasystem och administration. De var otroligt invanda vid sina papper. Den digitala lösningen var obehaglig för dem. Vi tillhandahöll bra telefoner och fick ha tålamod med att det gick trögt i början för vissa. Det har tagit två år men nu är alla på banan! Ett tips till den som har en liknande utmaning är att utbilda alla ordentligt och satsa på att ha ambassadörer som kan systemet ordentligt och som i sin tur kan visa sina kollegor hur man gör, avslutar Calle Brogren.