

Högbergs Rör & El

Boråsföretag med siktet västerut

Namnet indikerar el och VVS i samma företag, men elverksamheten är numer ett avslutat kapitel för Högbergs Rör & El i Borås AB. Idag handlar det till stor del om större projekt i grannstaden Göteborg. 80 år efter familjeföretagets födelse håller Lars Högberg i rodret.

Lars Högberg
framför entrén
till VVS-butiken.

Sedan början av 1950-talet finns Högbergs på Getängens industriområde i Borås, inte långt från postorderföretaget Haléns lagerbutik.

Företaget grundades av Axel

Högberg 1922. Axel var farfars far till Lars Högberg, som under förra året tog över som VD efter sin far Bo, fortfarande delägare och aktiv i verksamheten.

Något alternativ till att arbeta

på familjeföretaget har egentligen aldrig funnits för Lars Högberg. Debuten gjorde han som 13-åring.

– Då fick jag 50 öre per timme av min far för att måla en oljetank. Jag är uppvuxen med företaget och det blir ett sätt att leva, konstaterar han.

På gymnasiet blev det 3-årig ekonomisk linje.

– Farsan deklarerade att det fanns tillräckligt många rörläggare i företaget.

Det blev mycket jobb för Lars parallellt med studierna, som kom i andra hand. Flera av klasskompi-



Foto: Klas Sörbo.

sarna var i samma situation som Lars och jobbade i olika familjeföretag.

Under senare delen av 1960-talet gjorde Högbergs mycket pannbyten och fjärrvärmeinstallationer och man köpte därför mycket eltjänster. Man beslutade sig då för att anställa några elektriker och på så vis kom el in i företagsnamnet. Högbergs blev senare återförsäljare och installatör av italienska hissar och även hissmontörer anställdes.

Blev vid sin läst

Som mest hade företaget nära 20 elektriker anställda. I slutet 1980-talet fanns drygt tio elektriker och fyra hissmontörer. Under senare delen av 1990-talet såldes hissverksamheten av, som i praktiken då bestod av serviceavtal.

– Strax därefter beslutade vi att också avveckla elverksamheten. Jag och min far Bo kom fram till att vi saknade tillräckliga kunskaper på det området. Vi tvingades lösa problem som vi egentligen inte riktigt begrep, säger Lars Högberg.

Trots det har företagsnamnet fått hänga kvar eftersom det är väl inarbetat och dessutom kostar ett namnbyte en slant. Helt ute ur bilden är heller inte elverksamheten. Högbergs köper in 50–75 procent av en årsarbetstid från elinstallatören Elsafe i Borås.

Numer svarar projekt för huvuddelen av Högbergs verksamhet, 15 av de 22 montörerna ägnar sig åt detta.

– Vi försöker komma åt lite besvärligare jobb, där det krävs god teknisk kompetens. Det ger bättre lönsamhet.

Merparten av uppdragen finns i Göteborg, drygt sex mil västerut.

– Där är marknaden är större och något hetare än i Borås, vilket kompenserar de ökade kostnader som det innebär. Våra anställda pendlar till Göteborg varje dag, förklarar Lars Högberg.

Bra relation med byggjätte

Goda relationer med byggherrar och byggföretag samt bra utförda jobb har genererat nya uppdrag i Göteborg, uppger han. En långvarig uppdragsgivare är Skanska, vilket bland annat medfört ett antal stora projekt på Svenska Mässan.



Foto: Klas Sörbo.

Ett stort pågående projekt är ombyggnaden av köpcentret Arkaden i centrala Göteborg. Arbetena inleddes i mars för ett år sedan och ska vara klara efter semestern i år. Totalt handlar det om cirka 15 000 timmar för Högbergs del. Det rör sig mycket om kylinstallationer.

– En svårighet i detta projekt är att köpcentret varit i drift under tiden som arbetena pågått. Det har blivit mycket provisoriska lösningar. Därför har det krävts bra planering.

På hemmaplan är det magert med större projekt och Högbergs inriktar sig här mer på konsumentmarknaden, till exempel badrumsombyggnader där man erbjuder ett totalåtagande.

– Den marknaden kan bli hur stor som helst och vi gör så mycket vi hinner med. Det som begränsar det hela är egentligen tillgången på plattsättare, säger Lars Högberg.

Högbergs samarbetar med ett par utvalda partners, de lokala byggföretagen Fristad Bygg och GEO-byggen. Lars Högberg betonar vikten av långvariga relationer med övriga inblandade entreprenörer.

– Badrumsombyggnader är ett litet jobb för oss, men stort för den enskilde villaägaren eller bostadsrättsföreningen. Det kräver därför att vi har högt förtroende från dem och att allt löper så smidigt som möjligt.

Sedan drygt 20 år är Högbergs medlem i butikskedjan Comfort

och det fungerar allt bättre, tycker Lars Högberg.

– Med drygt 60 medlemsföretag kan Comfort nu dra nytta av stordriftsfördelar.

En ny butiksprofilering, hjälpmedel som CAD-program för ritning av badrum och ett mer enhetligt sortiment, är exempel på positiva saker som Comfortmedlemskapet inneburit på senare tid, uppger han.

Många "ärvda" kunder

Som enda medlemsföretag i Borås drar Högbergs också nytta av varumärket Comfort, i synnerhet

Fortsättning på nästa sida

Fakta/ Lars Högberg

Ålder: 43 år.

Familj: Hustru som liksom Lars har tre barn från tidigare förhållanden.

Bor: Fristad, 15 km norr om Borås.

Yrke/Utbildning: VD för Högbergs Rör & El i Borås AB, 3-årig ekonomisk linje på gymnasiet.

Fritidsintressen: Engagerad i ungdomsverksamheten för basketklubben KFUM Borås. Ett stort allmänt idrottsintresse, följer fotbollslaget Elfsborgs matcher från läktarplats på Ryavallen.

Fakta/Högbergs Rör & El

Ort: Borås.

Årsomsättning: 35 miljoner kronor, varav butiken svarar för fem.

Anställda: 28.

Verksamhet: VVS- och kylinstallationer, VVS-butik.

Grundat: 1922.

Företagsledning: VD Lars Högberg.

Kenneth Andersson är butiks-säljare på Högbergs Rör & El.



Foto: Klas Sörbo.

Badrumsmiljöer

är ett måste i en modern VVS-butik, fastslår Lars Högberg. Efterfrågan från kunderna på detta blir allt starkare.

Fortsättning från föregående sida

gentemot nyinflyttade som inte är bekanta med företagsnamnet.

Välkänt är dock Högbergs bland urboråsarna och en stor del av kunderna är "ärvda", berättar Lars Högberg. Åren inom VVS-branschen har också givit honom många vänner bland kunderna.

I julas sålde han en panna till en kvinna, som berättade att hon kom i kontakt med Axel Högberg på 1940-talet efter krigsslutet. Hon var nygift och letade lägenhet med maken.

– Då gick de till "gubben" Högberg och frågade om han kunde ordna någon lägenhet eftersom han höll på att bygga ett hyreshus.

Axel frågade om paret hade någon anställning. Kvinnan förklarade att hon arbetade på telegrafan.

– Då kan ni komma och välja vilken lägenhet ni vill, sa Axel.

Ingen ansvarar för slutprodukten

Några av dagens medarbetare har

trots allt en längre historia inom företaget än Lars. Han känner stor respekt för dem och den kunskap som de besitter.

– Vi borde lyssna mer på de äldre. De vet hur man får det att fungera på en byggarbetsplats.

Problemen med bristande kvalitet i byggbranschen är delvis ett generationsproblem, anser Lars Högberg. Många av de yngre vågar inte ta ett tillräckligt ansvar.

– Det handlar mer om att dokumentera brister för att kunna ha den egna ryggen fri, men det är ingen som tar ansvar för slutprodukten.

Lars Högberg sitter i ledningsgruppen för Boråssektionen inom den västsvenska branschorganisationen VVS 2000. Boråssektionen har cirka 30 medlemmar.

– Det är skoj att träffa kolleger. Det är bra om vi som slås på samma marknad känner varandra. Det är ju svårt att lura sin kompis.

Något som behöver förändras i branschen är företagets sätt att mäta lönsamheten, anser Lars

Högberg. Idag är beläggningen måttstocken och "fullt upp" ses felaktigt som en bekräftelse på att företaget går bra.

– I stället måste vi höja våra marginaler från början, lära oss att kalkylera rätt och sedan jobba mot kalkylerna. Det krävs ett helt nytt tänkande. Vi kan inte ta betalt för lågprislösningar och sedan utföra högprislösningar.

Han ser verksamheten inom VVS 2000 som ett komplement till VVS-Installatörernas. På sikt kan den inlemmas i förbundets, tror han.

– Men först behöver vi hitta de rätta formerna för arbetet lokalt.

Påbörjad generationsväxling

Lars Högberg är annars nöjd med utvecklingen av VVS-Installatörerna under senare år. Han tycker att arbetet har tagit fart och att förbundet ägnar sig åt rätt frågor, till exempel med värdehöjande koncept för företagen och att lösa rekryteringsproblemet till branschen.

Högbergs har redan påbörjat generationsväxlingen och har förhållandevis många yngre montörer. Problemet för ett mindre företag är att kunna erbjuda en bra utbildning för lärlingar. Det bör högst finnas en lärling per ackordslag för att de ska kunna skaffa sig fullvärdiga kunskaper inom rimlig tid, anser Lars Högberg.

– Det finns för få stora arbetsplatser idag, konstaterar han.

Positivt ur Boråserspektiv är att det lokala energiprogrammet i år hade fler förstahandssökande än platser för första gången på länge.

Lars Högberg tror inte att införande av månadslöner kommer att locka fler till byggbranschen.

– Ackorden behövs som en motor, anser han.

Högbergs har valt att delta i ett västsvenskt projekt där företag erbjuder praktikplatser till montörer från det forna Östtyskland. Två tyska montörer praktiserar nu på företaget och halvvägs in i den sex veckor långa praktikperioden är erfarenheterna mycket goda, berättar Lars Högberg.

– De vill jobba och är väldigt kunniga. Det räcker med att sticka en ritning under näsan på dem så vet de direkt vad som ska göras.

KLAS SÖRBO

Scrollan