

# Optimala energilösningar kräver både el och VVS

På Umeåföretaget Umia är energilösningar den röda tråden i verksamheten. Kompetens finns inom samtliga installationsdiscipliner för att kunna leverera optimala helhetslösningar. En gemensam ekonomi i företaget innebär ökad produktivitet och för kunden bästa möjliga totalekonomi, uppger Umias delägare.

Text: **Klas Sörbo** Foto: **Patrick Trägårdh**

**U**mia startades 2010 av tre tidigare filialchefer på YIT (numera Caverion) i Umeå och en regionchef på Siemens. Affärsidén var från start att leverera energieffektiva helhetslösningar.

– Anledningen till att vi startade det här bolaget var just att vi såg en potential med den här konstellationen och att kunna erbjuda helheten. Det har vi fortsatt att jobba med och inte ändrat. Hittills har det varit lyckosamt, säger Hans Sjölander, en av fyra delägare.

Fem år senare omsätter bolaget drygt 200 miljoner kronor med cirka 120 anställda. Nyligen startade Umia en ny verksamhet i Luleå (se sidan 78) med samma erbjudande och ambitionen är att den ska bli lika stor som i Umeå.

– Vi erbjuder egentligen fem tekniker, förutom el, rör och ventilation även styr och energi. Det är energi som är den röda tråden i verksamheten och som håller ihop den, säger Martin Hörnquist, vd och delägare.

## Samordnad ekonomi

Hans Sjölander pekar på flera fördelar för kunden med Umias erbjudande.

– Kunden behöver bara prata med en part. En annan fördel är samordningen. Det som gör oss unika är att vi bara har

en ekonomi. Vi jobbar så att säga mot en børs och konsekvensen är att de lösningar vi erbjuder blir totalekonomiskt fördelaktiga. Kunden får en optimal utdelning av investerat kapital.

Innan anbudet läggs sätter kalkylatorerna för de olika teknikdisciplinerna och diskuterar tillsammans.

– Redan när vi räknar på jobben har vi en ingång som är totalt rätt. Därmed kan vi undvika en massa onödiga problem som kan komma i ett senare skede, säger Hans Sjölander.

– Samtidigt blir det lättare för kunden att se möjligheterna med den totalekonomiska lösningen och för oss att få gehör för den. Framför allt när det gäller energibesparande åtgärder är det mycket enklare att komma med ett förslag som är energiekonomiskt för brukaren, säger Martin Hörnquist.

## Bättre stämning och produktivitet

Acceptansen från kunderna för den så kallade Umiamodellen blir allt större, uppger delägarna. Den gemensamma ekonomin innebär också ökad produktivitet och bättre stämning på byggarbetsplatsen.

– Det blir prestigelöst mellan de olika tekniska disciplinerna när det är en re-

**”Det som gör oss unika är att vi bara har en ekonomi.”**

sultatenhet och genom att vi levererar en helhet. Det finns inget incitament att bygga någonting för att en teknik ska tjäna mera pengar. Vi har ett sammansvetsat gäng som jobbar effektivt för att ta sig framåt. Den aspekten innebär också många fördelar för slutkund och byggarbetsplatsen, säger delägaren Andreas Dunder.

Att projekten drivs med ett gemensamt resultat gör att man får mycket gratis när det gäller sammanhållningen och lagandan, som är ett område där det även krävs ett aktivt arbete från ledningen.

– Vi jobbar hela tiden med det gemensamma tänket i våra processer och tekniska lösningar och hur det kan minska energianvändningen för våra kunder i projekten, säger delägaren André Ruuth.

En typisk fördelning mellan olika yrkeskategorier i ett projekt är 50 procent elektriker, 30 procent VVS-montörer och 20 procent ventilationsmontörer.



Umias delägare Martin Hörnquist, André Ruuth, Andreas Dunder och Hans Sjölander.





## Fakta/Umia

**STARTÅR:** 2010.

**ÄGARE:** Andreas Dunder, Martin Hörnquist, André Ruuth och Hans Sjölander. Tillväxtkapitalbolaget Alder äger sedan årsskiftet 49 procent av aktierna.

**SÄTE:** Umeå. Nystartat dotterbolag i Luleå.

**VERKSAMHET:** Entreprenader och service inom el, VS, ventilation samt styr och regler. Renodlade energientreprenader.

**VIKTIGA KUNDER:** Byggföretag, fastighetsbolag, offentlig sektor, bostadsrättsföreningar och industrier.

**ANTAL ANSTÄLLDA:** Nära 120 i Umeå och 15 i Luleå.

**OMSÄTTNING:** 200 miljoner kronor.

**RÖRELSEMARGINAL:** 14,3 procent (2014).

Dessutom ingår alltid någon eller några styrtekniker.

Delägarna tycker att den nuvarande storleken på bolaget är idealisk för konceptet.

– Det viktiga är att bevara vi-känslan i bolaget. Så länge alla anställda känner sig behövda har vi en produktivitet och en drivkraft som gör oss starka. Det har man inte om bolaget blir för stort så att medarbetarna känner sig som en i mängden och att det inte gör någonting om man är borta en dag, säger Martin Hörnquist.

– Om man dessutom har en för stor andel av marknaden, blir man ett instabilt bolag som är känsligt för konjunktursvängningar. Vi vill kunna leverera en anställningstrygghet till våra medarbetare för att vara en attraktiv arbetsgivare och det är enklare om man inte tar en för stor del av kakan, fortsätter han.

### Lämnar alltid bara ett pris

I anbudet lämnar Umia alltid ett pris på en hel installationsentreprenad och inte priser uppdelade på olika teknikområden.

– Under det senaste året har vi tagit samtliga våra teknikområden i alla jobb vi fått, säger Martin Hörnquist.

Undantag har varit projekt som inte innehållit alla teknikområden eller LOU-upphandlingar.

– Då måste man ju följa förfrågningsunderlaget strikt. Många gånger har vi trots det tagit flera eller samtliga discipliner i LOU-upphandlingar, säger Hans Sjölander.

Lönsamheten är betydligt bättre i projekt där Umia står för samtliga teknikområden, jämfört med dem med enskilda discipliner, uppger Martin Hörnquist.

– Men vi har inte ett högre pris utan det är produktivitet och våra tekniska helhetslösningar som är skillnaden, säger Hans Sjölander.

### Huvuddelen totalentreprenader

Andelen totalentreprenader är runt 60 procent. Umia anlitar då externa konsulter för projektering.

– De tekniska lösningarna har vi dock tagit fram själva i kalkylskedet innan vi ens gått in i projektet, men sedan

samarbetar vi med externa konsulter för att förfinas konstruktionen, säger Hans Sjölander.

Att Umia är huvudentreprenör i ett projekt är inte så vanligt.

– Det kan förekomma vid ombyggnader inom ventilation, exempelvis när det ska byggas ett fläkttrum och det inte krävs några stora byggåtgärder, säger Martin Hörnquist.

Det händer också i rena energientreprenader, som står för cirka 15 procent av den totala entreprenadverksamheten. Vanligen är kunden då en bostadsrättsförening eller en industri. Sammantaget har Umia många olika kundkategorier, men med tanke på de många totalentreprenaderna är det ofta ett byggföretag.

– Vi har aldrig haft samma huvudkund något år, utan det varierar över tiden. Ingen kund har stått för över 10 procent något år. Det är en styrka och trygghet för oss, konstaterar Martin Hörnquist. ■

LÄS MER! Lindesbergs VVS/El:  
"Både kunderna och vi sparar tid."

