

"Suveränt samarbete"

-Det här är ett helt suveränt sätt att samarbeta. Vi är fantastiskt nöjda med JSB:s arbetssätt i alla avseenden. Det är ett arbetssätt som ger två vinnare – både kunden och JSB och det är framgångsrikt i längden.

Så här säger Bertil Zachrisson, projektledare inom ICA Fastigheters södra region. Det är ICA Fastigheter i Sverige som ser till att landets ICA-butiker har konkurrenskraftig utformning och rätt lägen.

Under de senaste åren har JSB och ICA Fastigheter haft flera projekt tillsammans. Det började i Bromölla och sedan har det blivit projekt även i Ronneby, Olofström, Karlskrona och Växjö.

-Erfarenheterna av Bromölla-projektet var oerhört bra. Där fanns ett stort behov av att utveckla, samtidigt som vi hade ett svårt kalkylläge. Då gjorde vi ett incitamentsavtal med JSB och genomförde sedan projektet tillsammans på ett mycket bra sätt, säger Bertil Zachrisson.

-Vid ombyggnader är det inte alltid som vi kan arbeta med färdiga handlingar. Då gäller att hitta bra lösningar under byggets gång och att göra det inom de ekonomiska ramarna som finns.

KALKYLER SOM HÅLLER

-Vi kunde konstatera att JSB genomförde bygget till kostnad som var i paritet med vad vi kalkylerat. Av de andra projekten med JSB har inget projekt blivit dyrare än kalkylerat och vi har klarat projekten inom vår budget.

-Det här ser vi som helt suveränt. Inte minst med tanke på hur



-Vi är fantastiskt nöjda med JSB:s arbetssätt i alla avseenden, säger Bertil Zachrisson, projektledare inom ICA Fastigheters södra region. JSB har haft fem ICA-projekt de senaste åren.

marknaden sett ut de senaste åren. På andra håll har vi haft väldigt svårt att göra kalkyler. Det har varit rena vilda-västern på en del anbuds nivåer.

DUKTIGT FOLK

-JSB:s arbetssätt tilltalar oss. Det gäller både totalkostnaden och sättet man genomför projekten på. JSB har duktigt folk i hela organisationen som tar ansvar och har kompetens att hitta optimala lösningar

när det gäller teknik, material och underentreprenörer. På arbetsplatserna är det alltid trevlig positiv anda. När man bygger samtidigt som butiken ska fungera, är det oerhört viktigt att ha byggfolk som förstår och tar hänsyn till det. Det har man på JSB. Det gäller även de underentreprenörer som JSB samarbetar med.

STORT FÖRTROENDE

-Vi har också sett hur duktiga

JSB är på att kalkylera byggena, trots att så mycket är okänt när vi startar. Under byggena har vi total ekonomisk insyn hela tiden. Det innebär att de ekonomiska avstämningsmötena blir väldigt enkla; man kan gå därifrån med ett leende på läpparna eftersom allting stämmer och håller givna ramar. Det bygger väldigt stort förtroende för företaget, säger Bertil Zachrisson.

Fortsatt god byggmarknad, men tecken på avmattning

-Vi har en bra orderstock och vi får fortlöpande många nya förfrågningar om nya projekt. Första halvåret i år ökade vi omsättningen med uppåt 20 procent till ca 320 miljoner jämfört med förra året när vi hade en rekordökning! Hela tiden med bibehållen god lönsamhet.

-Men det finns vissa tecken på avmattning. Därför förbereder vi oss för ett sådant läge på olika sätt. Det här handlar om naturliga svängningar. Efter lång tid av uppgång kommer byggmarknaden att gå in i en mer normal situation. Det här är en nedgång på en hög nivå. Jag ser inga dramatiska "ras" på något sätt framåt.

-Avmattningen gäller främst bostadsbyggandet. Höjd ränta, ökad inflation och lite trögare när det gäller försäljning av villor och bostadsrätter gör att försäljningen av nya bostadsrätter är lite mer avvaktande.

-Jag ser inget negativt i stort i detta. Det behöver inte vara bra när det "bara går uppåt". Det är lätt att en organisation tar uppgång för givet och anpassar sig till det. När det kommer en nedgång gäller det att anstränga sig mer – det blir mer spänst, mer kreativitet, mer kostnadstänkande etc och en "krisberedskap" infinner sig.

-JSB är väl rustat inför en nedgång. Vi har starka finanser och en snabbfotad, flexibel organisation som gör oss konkurrenskraftiga även i sämre konjunktur. Det är också ofta i lågkonjunktur som man gör de bästa affärerna. Vi ska fortsätta ta tillvara goda affärsmöjligheter som uppkommer.

-För resten av det här året och en bit in på nästa år har vi en god orderstock. Vi följer läget på marknaden noggrant och är förberedda på förändringar som kan komma. Men vår långsiktiga tillväxtstrategi påverkas inte. Vi satsar vidare och bygger upp organisationen i Kristianstad, vår senaste etablering. Detta för att JSB ska bli en aktör också på den skånska byggmarknaden.

-Det ser fortsatt mycket bra ut för "JSB-modellen".

Pether Fredholm
VD



JSB-hus för trivsel och arbetsglädje

JSB-huvudkontoret i Karlshamn byggs nu till för att rymma alla aktiviteter som behövs. Tillbyggnaden blir totalt cirka 700 kvadratmeter fördelat på tre plan.

-Ska man trivas och göra ett bra jobb så har arbetsmiljön en mycket stor betydelse. Som byggföretag har vi både en skyldighet och en möjlighet att vara i frontlinjen när det gäller arbetslokaler. Därför satsar vi nu rejält på tillbyggnaden av vårt huvudkontor. Men det är inget skrytbygge – det är ett bygge där vi försöker utnyttja möjligheterna

när det gäller arkitektur och funktion på ett optimalt sätt för verksamheten, säger Pether Fredholm.

Det behövs fler arbetsplatser och mer utrymmen för olika möten. Asarums-kontoret fungerar både som huvudkontor och som kontor för Region Väst. I och med tillbyggnaden och omdisposition av ytorna ska den interna kommunikationen underlättas och medarbetarna inom olika områden samlas i olika delar av byggnaden.

-Funktionssamband underlättar det dagliga arbetet och samarbetet, säger Pether Fredholm. Planlösningen bygger också på spontana mötesplatser.

LOVAND E LÄGE I KRISTIANSTAD

-Det känns som en bra uppgift att vara delaktig i att utveckla Kristianstadskontoret till en väsentlig del av JSB. Jag ser verkligen fram emot det, säger Michael Holmquist, som är ny områdes-chef i Kristianstad på JSB-ägda Göran Ragnarsson Bygg.

-Vi är givetvis helt öppna med att företaget ska bli en del av JSB med JSB-profil i alla avseenden. Mitt visitkort är ett JSB-kort och framåt årsskiftet räknar vi med att vi byter "kostym" till JSB helt och hållet; identifikation, administrativa rutiner etc.

-Göran Ragnarsson Bygg har ett mycket gott anseende i Kristianstad. Företaget står för kvalitet och stabilitet. Det ska vi, givetvis tillsammans med Göran Ragnarsson som är kvar i företaget, ta tillvara och förvalta på bästa sätt. Även JSB är välsett här, trots att företaget ju inte haft någon större verksamhet här. Men folk i branschen, både kunder och entreprenörer, känner till företaget. Jag har redan mött kunder, bl a i Hässleholm, som välkomnar JSB och den ökade konkurrens som det blir när en aktör vill ta ökad del av marknaden.

FRÅN SKANSKA

Michael Holmquist är smålänning som verkat inom byggbranschen i Kristianstad sedan -89. Närmast kommer han från Skanska där han haft kalkyl



-Nu har vi resurser på plats i Kristianstad så att vi, givetvis tillsammans med Göran Ragnarsson som är kvar i företaget, kan växla upp till JSB-verksamhet, säger VD Pether Fredholm. Här kommer från vänster Nils-Olof Lundberg, arbetsledare och platschef, i mitten, Michael Holmquist, områdesansvarig och projektledare samt Fredrik Nilsson, kalkyl och projektledning.

och marknadsansvar för Kristianstads-kontoret, som har gamla Kristianstads län, som sitt verksamhetsområde.

-Jag ser samma geografiska verksamhetsområde för JSB, säger Michael. Först kommer vi att ha fokus på Kristianstad och Hässleholm, men vi kommer givetvis också att följa utvecklingen i andra delar av länet. Både Österlen och mellersta Skåne innebär intressant potential för oss.

SAMMA GRUNDVÄRDERINGAR

-JSB:s arbetssätt med korta

beslutsvägar, delegerat ansvar och tydliga strategiska mål tilltalar mig. Det som avgjorde att jag tog det här jobbet var att jag kände att jag och Pether Fredholm och JSB har samma grundvärderingar när det gäller relationen till kunder och medarbetare.

-Jag gillar att vara ute och träffa kunder och göra affärer. Vi ska växa rätt rejält och tittar på en del större entreprenader. Vi har fullt upp att göra med vår nuvarande bemanning och en hel del i orderblocket. Nu håller vi på att bygga upp en organisation för att hantera även lite större jobb. Vi

har rekryterat fyra yrkesarbetare och är nu 15 man totalt. Vi har också stärkt administrationen med Fredrik Nilsson som ska jobba med kalkylering och även hålla i projekt. Vi har också alldeles i dagarna anställt Nils-Olof Lundberg som är en erfaren platschef/arbetsledare. Tar vi en större entreprenad så har vi givetvis back up inom JSB för det. -Som jag ser det har vi ett lovande läge för expansion, säger Michael Holmqvist.

Kristianstadskontoret ingår i JSB:s Region Väst, med Percy Andersson som Regionchef.

JSB bygger vidare på Östra piren

Byggnaden i Etapp III kommer att ligga innanför de befintliga byggnaderna på Östra Piren i Karlshamn. (3D bild; Get Real AB)



JSB har i dagarna påbörjat byggandet av den tredje etappen på Östra Piren-projektet i Karlshamn. På Östra Piren finns BTH och ett 20-företag. Målet är att skapa en av Sveriges mest intressanta mötes- och arbetsplatser. Den etapp som nu påbörjats är på cirka 1200 kvadratmeter och ska helt och hållet användas av företaget.

-Vi har en hel del seriösa förfrågningar redan och jag räknar med att ytorna kommer att vara uthyrda i god tid före

byggfinalen i juni nästa år, säger Samuel Henningsson, som är VD för NetPort Karlshamn, som utvecklar Östra Piren och byggherrens, Industrifastighets AB Munkahus, ombud för bygget.

-Det var roligt att det var JSB som var vassast i den här upphandlingen. Intresset för att bygga på Östra Piren har varit stort och vi har haft olika entreprenörer på varje etapp hittills.

Östra Piren-projektet planeras bli uppdelat i 5 – 6 byggetapper, plus byggandet av ett nytt bibliotek och kosthall.

JSB ALLT OFTARE I TINGSRYD

JSB:s byggskyltar syns allt oftare även i Tingsryds-området. Ett större projekt som JSB haft i Tingsryd är bygget åt Jitech.

Jitech ställde funktionskrav och sparade miljoner

När verkstadsföretaget Jitech AB i Tingsryd behövde bygga ut sin anläggning baserades upphandlingen på funktionskrav.

-Det var naturligt för oss. Vi kan inte byggt teknik. Alternativet var att anlita någon konsult för projekteringen och handla upp på traditionellt sätt eller på totalentreprenad. Men vi valde i stället funktionsupphandlingen med JSB. Det har fungerat mycket bra. Det här är det mest smärfria bygget, som jag varit med om. Att bygga samtidigt som produktionen ska fungera är aldrig problemfritt. Men det har gått bra. Utöver detta var JSB också flera miljoner kronor billigare än konkurrenterna.

Så här sammanfattar Anders Paulsson, VD på Jitech, sina erfarenheter av det 18-miljoners bygge som nyligen avslutats.

-Det är stimulerande att få jobba med uppdrag som detta, säger Krister Persson, på ansvar för Jitech-projektet på JSB. Då får vi som entreprenör använda vårt kunnande på rätt sätt. Vi försöker tänka enkelt och kundanpassat.

Jitech's affärsidé är att produktionsrationalisera konstruktioner och tillverka produkter i korta serier på uppdrag av ledande företag inom främst gruvindustrin, entreprenadutrustning, medicinteknik, ventilationsteknik, informationsteknologi och tyngre fordon. Jitech tillhör snabbväxarföretagen i landet.

Byggservice vässas i Ronneby

Nu blir det en ökad satsning på Byggservice i Ronneby-området. Byggservice får nu en egen organisation med den nyanställda Anders Persson, som ansvarig.

-Anders Persson har haft eget mindre byggföretag i Ronneby-området i nio år och har ett bra kontaktnät. Jag är övertygad om att det här blir en bra lösning, som ska göra att vi ökar vår andel av byggservicemarknaden, säger regionchefen Krister Persson.

-Det är roligt att komma in i en organisation med alla de hjälpmedel och den back up som finns. Oavsett om det gäller kalkyl, arbetsmiljö, administration etc så finns det helt andra resurser. Annars är det ju rätt mycket "eget företagande" även i min nya roll, säger Anders Persson.



Anders Persson, byggservicechef i Ronneby



Tillbyggnaden kommer att ha tre våningar och ska vara klar i slutet av året. Arkitekt är Anders Törnqvist Arkitektkontor.



UNIKT BETONGBYGGE

▲ Så här ska det se ut när det är färdigt våren -09.

Alldeles utmed Mörrumsån, strax norr om Mörrum, är JSB nu engagerat i ett mycket ovanligt projekt.

-Jag har aldrig tidigare och kommer säkert aldrig mer att vara med om ett sådant hör projekt, säger projektledaren Nils Ohlin.

Det handlar i hög grad om betong. Kunden är Färdig Betong, som ingår i Thomas Concrete Group, med verksamhet förutom Sverige, i USA, Tyskland och Polen.

I Mörrum bygger man en exklusiv konferensanläggning för eget behov och sina samarbetspartners behov.

Bygget görs nästan uteslutande i betong och ska visa betongens möjligheter som byggnadsmaterial.

-Bygget är en utmaning på många sätt, säger Nils Ohlin. Det gäller att allt blir rätt från början; här ska inte målas eller spacklas – betongen ska vara som den är. Det är onekligen så att vi på JSB lär oss väldigt mycket om betong och dess möjligheter på det här projektet.

Arkitektoniskt är det 600 kvadratmeter stora bygget mycket speciellt, med stora krav på inpassning i naturen och miljöhänsyn. På platsen har det tidigare varit en grustäkt och en betongstation. En del av projektet är att återställa efter grustäkten.



Ett unikt projekt både för arkitekten Anders Törnqvist och projektledaren Nils Ohlin.

Bygger på relationer och öppenhet

-Att bygga goda relationer har alltid varit viktigt om man ska överleva i byggbranschen. Men nu känns det som vi på JSB tillfört en ny dimension genom den totala öppenhet som kunderna kan få när det gäller ekonomin under hela byggprocessen, säger Krister Persson. Kunderna bli imponerade av det här sättet att jobba.

Det finns många exempel på att JSB:s arbetssätt är framgångsrikt och uppskattat av kunder som kommer tillbaka – det bästa tecknet på att man är nöjd.

Krister nämner byggande av förskolor år Karlshamns kommun. JSB byggde först en ny förskola i Mörrum, sedan en likadan i Asarum och nu ytterligare en i Karlshamn.

-Det har i stort sett varit samma människor inblandade i alla projekten – både på kundsidan, hos oss och hos installatörer och andra berörda. Då fungerar det bra för alla.

-Ett annat exempel är ICA, som vi byggt mycket åt de senaste åren; Bromölla, Ronneby, Olofström, Karlskrona och Växjö. Det tyder på att vi är konkurrenskraftiga och att samarbetet fungerar bra, säger Krister.



Krister Persson, områdeschef och projektledare i Ronneby.

JSB NOTISER

Ola vann semestergolfen igen!



Den prestigefyllda JSB Semestergolf avgjordes traditionsenligt på Trummenäs GK. Segrade gjorde Karlskronas Ola von Dahn (i år igen!), med 68 slag. Bästa bruttoresultatet hade Peder Severin, Växjö med 81 slag. Från vänster: Fredric Andersson, Göran Ragnarsson, Hans Bohnsack, Göran Bengtsson, Magnus Nilsson, Ola von Dahn, Magnus Persson, Jonas Paulsson, Micael Johnsson, Lars Pfeifer, Rune Beijar, Lars Nilsson och Peder Severin.

Fortsatt uppåt i Växjö

-Byggmarknaden i Växjö är fortsatt god. Vi har ett bra orderläge och det kommer förfrågningarna på nya projekt fortlöpande, säger Gert Höglund, som är områdeschef i Växjö. Gert berättar också att HSB påbörjat försäljningen av 36 bostadsrätter i Kvarteret Börjehem och att JSB räknar med byggstart där under hösten. JSB i Växjö sysselsätter nu 27 hantverkare och 7 tjänstemän.

JSB på tillväxt-toppen

Med en tillväxt på i genomsnitt mer än 40 procent per år under sex år hamnar JSB på den svenska Tillväxt-topp-listan 2008. Syftet med listan är att kasta ljus över de snabbväxande företag som är förebilder och driver det svenska näringslivet framåt.

JSB placerade sig som nummer 38 bland de 84 företagen, som platsar på Tillväxtlistan.