

BI och NCC vann i AD

Småbyggaren är dagens hjälte

EIO stämmer Elektrikerförbundet

Underhållsberget: Skrot i väntan på ROT ?





Dipart - en snabbväxande specialist på balkongrenoveringar

Det eftersatta underhållet av bostadsårgångarna från 1950-1970-talen skapar goda överlevnadsförutsättningar för mindre, nischade bolag. Ett exempel är Dipart i Stockholm. Inom loppet av ett par år har företaget gått från att vara "skuttfirma" till att bli en medelstor aktör på ombyggnadssidan. I dag omsätter företaget 45 Mkr och har 30 anställda.



Richard Olsson, Thomas Frankborn och Jens Hoffmann från Dipart.

AV PER HINDERSSON FOTO CECILIA LARSSON

”Här handlar det om att bygga upp förtroenden och en god renommé. Jobbar vi direkt mot slutkunden så kan vi styra och ställa på det sätt som vi lovat.”



Dipart håller på med en balkongentreprenad i Jakobsberg - ett 80-tal balkonger som fördjupas 600 mm.

räckte knappt till varsin lunchtallrik. Det handlade om sjudagarsvecka, med långa arbetspass. Våra anställda tröttnade naturligtvis och lämnade företaget, säger Thomas Frankborn.

Inledningsvis jobbade Dipart som fristående säljare och montörer åt Scanal. Omsättningen under första året landade på en halv miljon kronor. Men under andra halvan av 1990-talet började det hända saker. Jobben växte i volym och omfattning med balkong, betong och kompletta fasadarbeten som specialitet. Mellan 1996 och 1998 ökade omsättningen från 3 till 10 miljoner kronor.

–Det finns knappt ett kvarter i Stockholm som vi inte varit och jobbat på. Vi strävar efter att gå in direkt mot byggherren som total- eller generalentreprenör. Vi vill ha ett så stort totalansvar som möjligt. Visst får vi förfrågningar från de större byggföretagen som vill ha hjälp med underentreprenader, men vår ambition är helt klart att mer och mer sikta direkt på slutkund, säger Thomas Frankborn.

–Det finns ett utbrett missnöje mot att många entreprenörer lovar mycket men håller tunt. Här handlar det om att bygga upp förtroenden och ett gott renommé. Jobbar vi direkt mot slutkunden så kan vi styra och ställa på det sätt som vi lovat.

Ett av Diparts jobb just nu är en balkongentreprenad i Norby, Jakobsberg. Det handlar om drygt 80 balkonger som fördjupas 600 mm genom gjutning istället för en påhängd förlängning. Samtliga balkonger får också inglasning. Jobbet är en totalentreprenad på cirka 5 Mkr åt den lokala HSB-föreningen.

Det hela startade mitt under krisären i början av 1990-talet, mer eller mindre som en kompisgrej mellan två barndomsvänner från Mjölby. *Thomas Frankborn* drev en liten montagefirma (balkongräcken, inglasning med mera) och *Jens Hoffmann* hade en liten reklambyrå. Det gick trögt, men de beslöt sig ändå för att starta ett gemensamt bolag och göra en satsning. De startade Dipart 1993 och flyttade upp till Stockholm där marknaden ändå såg en smula bättre ut än i Östergötland.

–Förutsättningarna var egentligen helt ohållbara. Vårt första jobb var i Huddinge. Vi tjänade trettio spänn brutto i timmen och hade två anställda. Pengarna



”På mindre entreprenader är motståndet olika småbolag. Här krigar vi inte med priset, utan med kvalitet och garantier. Exempelvis är vi certifierade enligt BF9K.”

Jonas Gradin gjuter balkong-
ördrupning.



–Det är ett bra typexempel från vår projektstock. Hade entreprenaden varit något större så hade säkert NCC eller Skanska blivit sugna och då hade vi inte varit intresserade av UE-rollen. Jobbet i Jakobsberg tog vi i konkurrens med sex mellanstora entreprenörer. Jag tror föreningen valde oss på grund av vårt förslag med platsgjutning, snarare än priset. Konkurrenterna hade utgått från prefabförlängningar som hängdes på väggen, säger Thomas Frankborn.

Fortfarande handlar mycket av ROT-marknaden i Stockholm om 1950-talsbeståndet, men miljöprogrammet börjar smyga ut mer och mer. Dipart har haft ett större uppdrag i Rinkeby – för 8 Mkr åt Stockholms hem och man har räknat på ett större miljöprogram-

jobb i Kallhäll (ca 50 Mkr) direkt åt byggherren.

–Konkurrenterna är egentligen samma hela tiden. Det beror på projektstorleken. Om det är större jobb så möter vi mellanstora företag med omsättning mellan 100-150 Mkr. På mindre entreprenader är motståndet olika småbolag. Här krigar vi inte enbart med priset, utan med kvalitet och garantier. Exempelvis är vi certifierade enligt Stockholms Byggmästareförenings kvalitetssystem BF9K, säger Thomas Frankborn. Idag har verksamheten utökats med en ren byggverksamhet med montage och försäljning av prefabricerade träprodukter som drivs av Richard Olsson och en konsult. Mats Hoffmann erbjuder företag i och utanför byggbranschen hjälp i deras kvalitetsarbete. »

DIPART

Verksamhet: Huvudsakligen balkong- och betongrenoveringar i Stockholmsområdet samt försäljning och montage av prefabricerade träprodukter. Konsultverksamhet, organisations- och affärsutveckling samt kvalitetsarbete. Omsättning: ca 45 Mkr. Omsättningsökningen ligger på 25-30 procent per år. Antal anställda: 30 anställda, varav 7 tjänstemän. Grundare: Thomas Frankborn och Jens Hoffmann. Ekonomiskt mål: Åst 2010 ha en omsättning på 150 Mkr och en vinstmarginal på 5 procent.