

Intervju av Johan Gustafsson, inköpschef på Radiator

Radiator, snart 100 år, är en av de äldsta privatägda bolagen inom installationsbranschen.

Deras logotyp vittnar om ett bolag som har funnits i många år: charmigt, tryggt och respektingivande.

1924 startade Radiator upp sin verksamhet i Örebro och har sedan dess startat upp filialer på flera orter runt omkring i landet: Göteborg, Växjö, Jönköping, Stockholm, Ludvika och Härnösand för att nämna några. Gemensamt för de olika filialerna är att de jobbar mycket lokalt.

"De kan ju sin marknad bäst" säger Inköpschefen Johan Gustafsson.

Radiator balanserar sina affärsmässiga inriktningar på ett väldigt sunt sätt. Man fokuserar till exempel inte bara på bostadsproduktion.

Radiator investerar heller inte i nya bolag utan växer organiskt och har idag ca 450-500 anställda på 31 orter. Radiator vill inte bli ett tjänstemannaföretag och man vill att organisationen ska förbli platt med högt i tak och korta beslutsvägar.

Detta verkar vara en av förklaringarna till att personalomsättningen är låg och att de aldrig har haft svårt för att hitta personal.

Vilka är de typiska arbetsuppgifterna för dig som inköpschef?

De typiska arbetsuppgifterna för en inköpschef beror lite på säsongen på året. Från januari till maj är det pridförhandlingar med grossisterna.

Vi jobbar mycket med Radiator-standarder, till exempel antalet produkter från olika [leverantörer](#).

"Det ska vara enkelt för vår medarbetare att veta när man ska använda respektive leverantör" säger Johan.

Mycket av arbetet handlar också om att vårda de avtal som finns, men även att medarbetarna vårdar avtalen.

När kom Symbrio in i bilden och hur jobbar man med Symbrio?

2007 investerade Radiator i Symbrios [inköpssystem](#). De var tidigt ute med en sådan investering och är också därför en av Symbrios äldsta kunder.

Johan pratar en hel del om "Radiator-andan", något Symbrio i viss mån är en del av. Radiator-andan innebär bland annat ett gemensamt sätt att arbeta på, oavsett filial.

Radiator satsar mycket på internutbildning "Vi ser att det är väldigt viktigt att få in personalen direkt i våra system. Slänger man en platta eller dator i knät på dem och säger "använd Symbrio" så kommer ingen förstås att göra det".

"Vi försöker vara väldigt noggranna med att förklara nyttan och varför vi använder det här. Det handlar om besparingar både för bolaget i stort men också för montören, för projektet och för det dagliga arbetet"

"Vi försöker alltid anpassa utbildningarna till deltagarna. Det kan vara människor som kommer från andra företag som tidigare arbetat med Symbrio. Medan andra kan ha med sig liten datorvana."

"Om vi inte lägger tid på att förklara får vi inte den effekt på användande som vi strävar efter."

Och kort därefter fyller Johan på med andra fördelar:

- Du får en bättre överblick
- Du får [prisjämförelsen](#)
- Du slipper sitta i telefonkö och det kan bli missuppfattningar

"Det brukar inte vara några som är emot utan mer att de *vill* lära sig.", säger Johan.

Ni har en hög systemorderandel, hur har ni burit er åt förutom att satsa på utbildningar?

Bland det första Johan gjorde när han 2016 började på Radiator var att börja mäta nyttjandet av Symbrio ute på filialerna.

"Varje månad skickar vi ut statistik med lite röda eller gröna pilar. Det är inte roligt att alltid ha den röda pilen nedåt i rapporten.

Då kan vi lätt följa upp. Vi mäter även i rena kronor och det går ut till alla. Det finns ju bra funktioner i Symbrio för att ta fram den statistiken", säger Johan.

"Det finns förstås fortfarande de som upplever att det går snabbare att lyfta telefonen och ringa", men då försöker Johan återigen trycka på nyttan.

"Det gynnar företaget". Vi får en bättre överblick på flödet helt enkelt."

Vad använder du mest i Symbrio?

"Jag använder mest fakturakontrollen och kör väldigt mycket de här rapporterna:"

- Inköpsbeteenderapporten
- Projektrapporten
- Prisavvikelserapporten

"Prisavvikelserapporten för att kunna se rödflaggorna på eventuellt felfakturerat pris, både kunna se det i efterhand och 'upfront'."

Radiator använder materiallistor mycket för att kunna jobba med Radiatorstandarden och styra vad folk ska handla. "Filialerna gillar att göra sina materiallistor, det kan till exempel vara på verktyg."

Hur ser Symbrioressan ut?

"Symbrio är en naturlig del för Radiator VVS – helt klart."

Symbrio var en naturlig del även 2016 när Johan kom in i bilden, men inte för alla filialer. Vissa ringde fortfarande till grossisterna, men Johan la ned mycket tid på att följa upp och påvisa statistik.

"Nu har dessa filialer blivit väldigt duktiga."

"Man måste följa upp och följa upp. Det fungerar inte med en engångsinsats", menar Johan.

Radiator körde en tävling där den som hade de bästa siffrorna fick en gratifikation och den som var sämst fick betala till vinnaren. Detta fick snabbt en reaktion och man kunde "se effekten direkt". Det blev en snackis.

Vad är målet för 2020 vad gäller Symbrio?

På Radiator sårar man inte på Service och Entreprenad. Även om Entreprenad ensamt ligger högre än 70% systemorder så är det gemensamma målet att nå minst 70%. Eftersom det är lite "ryckigare och hattigare" på Service så blir det också lite svårare att planera.

Men Johan skickar regelbundet ut statistik där alla får se allas siffror. "Då kan de se hur de ligger till."

Hur fungerar Symbrio ute i verksamheten?

"Materialflödet blir smidigare, en projektledare vet när materialet kommer och planerar därefter."

"En utmaning är ju att vissa produkter heter olika hos olika leverantörer trots att de är exakt likadana. Vi använder därför synonymregistret för att jobba med Radiator-standarderna."

Vilka är de bästa funktionerna?

- Prisoptimeringen
- Fakturakontrollen
- Statistiken

"Prisoptimeringen och fakturakontrollen är grymma. De använde vi jättemycket."

"Fakturakontrollen är ju egentligen bara för kontroll av fakturor från de leverantörer som finns i Symbrio. Men alla leverantörers fakturor går ju in i Symbrio för attest, oavsett om de är upplagda som EDI-leverantör eller inte, eftersom vi attesterar samtliga fakturor i Symbrio."

Vad gäller fakturadelen så är den "våldigt överskådlig". "Det är väldigt lätt att hitta fakturor" trots den stora volymen.

Statistiken kan bland annat hjälpa Radiator att visa hur deras inköpsbeteende ser ut och hur den ser ut på filialerna.

Framtiden och det alltmer växande miljökravet?

En intressant analys Johan gör är att priset förmodligen inte kommer att vara det mest intressanta i framtiden. "Ungdomarna idag är otroligt medvetna om miljön, de är Greta, och struntar i om en WC-stol är några 100kr billigare. Det ska vara miljövänligt och beställare kommer att vilja arbeta med ett miljöcertifierat företag."

Johan menar att miljökravet inte är en fluga utan snarare ett krav som kommer att växa.

Vi på Symbrio är mycket glada för vårt långa samarbete med Radiator och är stolta över att ha Radiator som kund. Vi tackar Johan för en trevlig dag i Örebro samt en mycket intressant intervju!