

Så lyckades Mälarrör förändra sitt inköpsbeteende



Ett stenkast från Brommarondellen sitter Mälarrör i hemtrevliga lokaler med plankgolv och öppen spis. Av de 54 anställda sitter nio på kontoret.

Mälarrör har funnits sedan 1984 då de startade upp i Stockholm i Vårberg centrum. Såväl VD Peter Haglund som Stig ”Stickan” Hogevall har många års erfarenhet från branschen och har även jobbat många år på bolaget. Peter *är* Mälarrör, säger Stickan.

Peter förklarar att Mälarrör började sin digitala inköpsresa med ett egenutvecklat inköpssystem där både RSK-nummer och prislister fanns. Men man insåg med tiden att ett mer etablerat inköpssystem behövdes. Beslutet blev Symbrio och för snart tio år sedan var man igång. 2015 fortsatte man med fakturastödet och därmed fanns hela Symbrios stöd i processen.

Peter sköter det övergripande ansvaret i sin roll som VD, men jobbar en hel del i Symbrio också.

”Det går ju att hitta mycket i Symbrio, vad vi har köpt och inte köpt. Det går ju att hitta allting”, säger Peter.

Stickan är projektledare och den som ansvarar för Symbrio. Han jobbar aktivt i systemet och är en fena på det mesta i Symbrio. Det är han som ordnar regelbundna avstämningar med bland annat Symbrio som hjälpmedel. Det handlar om avstämningar med kunder, leverantörer eller användare av systemet.

Stickan förklarar att det är Mälarrör som sitter i förarsätet och har den fullständiga kontrollen över priserna idag. Han tar regelbundet ut prisavvikelse rapporter och kan därmed snabbt redovisa hur mycket pengar bolaget har blivit överfakturerat. Det kunde tidigare handla om några hundratusen

per kvartal i felfakturerings. Felfaktureringsen har dock blivit mycket bättre sedan Mälarrör tog över kontrollen.

Genom Prisavvikelsesrapporten får man dessutom besked om hur högt fraktkostnaderna ligger.



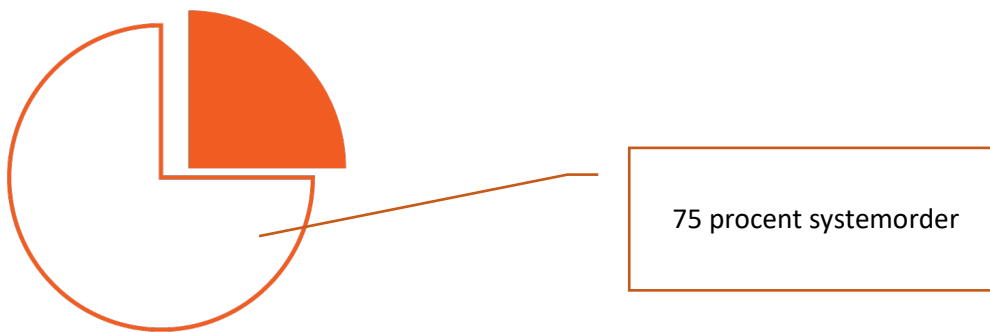
Hur har Mälarrör lyckats med bedriften att förändra inköpsbeteendet?

Till en början var det Stickan som skötte beställningarna, men meningen är att de, ”gubbarna” som de kallas, ska beställa själva ute. De ska inte ringa och inte hämta, utan beställa från sina bärbara datorer, s.k. systemorder. Att planera sina inköp ger också utdelning då vissa leverantörer erbjuder planeringsrabatter. De lagbaser som kommer upp till 75 procent systemorder får en premie. Bolaget lockar bland annat med höstresor som man också genomför.

Varje år gör man en avstämning och tittar på hur många systemorder de olika lagen ligger på. Finns det de som ligger för lågt så tittar man på varför. IT-mognaden är dock annorlunda idag mot för några år sedan förklarar Stickan, ”juniorerna fattar direkt hur de ska göra.”

Syftet är till syvende och sist att beställarna ska bli motiverade att [fortsätta handla på rätt sätt](#) genom att påvisa hur mycket de har sparat och att de har gjort ett jättebra jobb med bättre planering och inköp.

Mälarrör hade strategin att vara tuff från början där man bland annat följde upp på varje lagbasmöte hur de hade handlat. Stickan menar att man måste prata pengar för att få förståelse. Han kunde till exempel redovisa hur mycket bolaget hade förlorat i pengar bara genom att inte ha fått den EDI-rabatt som systemorder ger. ”Vi har 1,5 miljoner som vi bara har kastat bort, varför?”, kunde Stickan fråga.



Vilken är den största vinsten med Symbrio de senaste åren?

Det är sättet att [attestera fakturor](#) och att alltid ha koll på dem, svarar Peter och Stickan.

Slutattestering av fakturor ligger på Peters bord, men då de oftast redan är godkända går attesteringen fort.

Peter berättar att innan Symbrio var det en bunt fakturor som skulle attesteras, ”man hade ju faktiskt ingen aning”.

”Nångång ibland kanske man kände att det här kan inte stämma och då kanske man tittade, men nu ser vi att vi har sparat mycket pengar”, fortsätter Peter.

Godkännande och attestering av fakturor hänger tätt ihop med mottagningskontrollen. Om inte leveransmottagningen godkänns i Symbrio så kan man heller inte godkänna och attestera tillhörande fakturor. Fakturor och inköp har en automatisk matchning varför mottagningskontrollen är så viktig.

En annan fördel med leveransmottagningen i Symbrio är när ”gubbarna” ringer in till Stickan och undrar var grejerna är. Då kan Stickan snabbt gå in i systemet och se vem det är som har tagit emot.

Vilka är de typiska projekt för Mälarrör?

90-95 procent av uppdragen är stora projekt, där majoriteten består av nyproduktion. Mälarrör är mest nischade inom bostadsmarknaden men har även flera andra projekt, till exempel Tipstjänst. De har också en serviceavdelning som består av fyra killar som gör lite mindre jobb.



Hur ser ni på branschen och framtiden?

Branschen är konservativ, menar Stickan. Det är inte så mycket som är annorlunda förutom miljöföreskrifterna där vissa produkter är helt förbjudna idag. Även vissa arbetsmoment klassas som miljöfarliga, till exempel dammet som uppstår när man borrar. Det är lika farligt som asbest.

Ser man till branschens framtid så kommer en hel del att förändras. Leveransplanerna kommer att se annorlunda ut. Idag kan 30 bilar leverera till ett bygge under en åtta-timmars period, medan man ser att endast en bil levererar under kvällen i framtiden. Byggprocessen kommer kanske kunna gå från 1 ½ år till ½ år istället.

Grossister, fabrikanter och logistikpartner

Det finns lite konkurrens utifrån men grossisterna känns ändå starka i Sverige, säger Stickan.

Han fortsätter:

”Vi vill ju ha en bra logistik-partner, det finns ju bara grossisterna idag. Finns inget annat alternativ idag. Om priset är tillräckligt bra så kanske man kan börja beställa direkt från fabrikanter, även leveranstid/logistik är A och O.”

Ett exempel på bra fungerande logistik är projektet *Djurgårdsstaden*, där allt gick till ett logistikcenter för att sedan levereras ut till arbetsplatsen. Det gick att välja till uppbärning. ”En röris ska ju inte behöva bära, utan de ska syssla med sitt. När de kommer så ska grejerna finnas där”, förklarar Stickan.

”Lägenhetsmärkning blir också allt viktigare så att det hamnar rätt, nån slags gemensam logistikpartner tar materialet till rätt våningsplan, rätt ställe. Det blir inte så mycket spill eftersom man har räknat ut hur mycket som behövs”, berättar Stickan.

Jobbar Mälarrör med materiallistor?

Ja, Mälarrör jobbar mycket med materiallistor, till exempel om det är ett 10-våningsshus så bygger man upp listan för ”Stam 1”, ”Stam 2” och ”Stam 3” osv. Man stämmer av med killarna att grejerna stämmer så justeras den (materiallistan) lite allteftersom.

För oss på Symbrio har det varit otroligt kul att få se att Mälarrör verkligen nyttjar Symbrios potential som inköps- och fakturahanteringssystem.

Tack till Mälarrör, Peter och Stickan!