



Roger Lindgren platschef Skellefteå, Andreas Eriksson platschef på anläggningen i Burträsk & Jonas Stenergard platschef i Umeå.

UNIKT SAMARBETE INOM XL-BYGG

Foto: Ola Westerberg

Byggvarukedjan XL-BYGG Stenvalls har tolv anläggningar i norra Sverige och jobbar efter mottot "stora tillsammans". De tolv olika anläggningarna från Kiruna i norr till Umeå i söder jobbar tätt ihop – ett unikt samarbete som utvecklas hela tiden. Tillsammans med 90 andra bygghandlare i landet tar de tillvara på fördelarna med att ingå i Skandinavians största profilerade bygg-handelskedja.

XL-BYGG Stenvalls ingår i koncernen Stenvalls Trä som är ett familjeägt företag från norr med egna sågverk och stor erfarenhet kring trä. Företaget är stort men även lokalt förankrat och i frammarsch med betoning på det genuint norrländska. XL-BYGG Stenvalls vill vara nära sina kunder och leverantörer och ett företag som alla känner sig välkomna till.

– Vi vill sticka ut med att allt är lokalt och att vi har våra egna sågverk i ryggen. Det har varit otroligt viktigt när många andra företag har haft problem under pandemin. Vi har varit prioriterade och fått vårt virke. Vi vet också var det kommer ifrån och var det är tillverkat och det är en kvalitetssäkring berättar Roger Lindgren, platschef i Skellefteå.

Roger har jobbat på XL-BYGG Stenvalls i snart tre år. Han beskriver arbetet som spännande och utvecklande, särskilt när han befinner sig på den plats han gör.

– Skellefteå som stad har exploderat under de senaste åren och vår marknad har vuxit med nästan 50 procent. Vi har Northvolt, utvecklandet av infrastrukturen och behovet av nya bostäder. Vi har fått mycket fler kunder. Helt plötsligt verkar massor av utländska företag i området och vi jobbar mot en internationell marknad, berättar han.

RELATIONSBYGGGANDE FÖRETAG

XL-BYGG Stenvalls strävar efter att bygga goda relationer med kunder och leverantörer, både på privat- och proffssidan.

– Det ska vara roligt och enkelt att samarbeta med oss, det är jätteviktigt, berättar Andreas Eriksson som är platschef på anläggningen i Burträsk.

Hur fördelningen mellan privat- och proffskunder ser ut varierar mellan anläggningarna. Generellt sett är ungefär 30 procent av kunderna privatpersoner, men på de mindre anläggningarna exempelvis i Burträsk, är det desto fler privatpersoner.

– Vi försöker arbeta relationsbyggande, särskilt med proffskunder. Vi försöker bygga upp relationer och få det så personligt som det bara går, berättar Roger.

Även på privatsidan är relationer viktiga. Personalen och även platscheferna vill alltid att man ska känna sig sedd när man kommer in i butiken. Det ska finnas ett genuint intresse i projektet du som kund arbetar med och behöver hjälp med.

– Det kan skilja sig enormt mycket på privatsidan. Det kan vara att du behöver köpa en krok till badrummet eller stora projekt och renoveringar där du behöver tips och råd, säger Andreas.

I Umeå har XL-BYGG Stenvalls två butiker, en på Västerslätt och en på Teg. Jonas Stenergård är platschef sedan två och ett halvt år tillbaka.

– Jag kom in i företaget mitt i pandemin men det har varit väldigt roligt och positivt. Samarbetet vi har mellan butikerna är ovärderligt.

UNIKT SAMARBETE

Andreas Eriksson klev in som platschef i Burträsk för ungefär ett år sedan. Han har varit i byggbranschen i hela sitt yrkesverksamma liv, men drev eget företag när XL-BYGG Stenvalls ville köpa det. Han märkte direkt fördelarna med samarbetet mellan de olika anläggningarna.

– Här hjälps vi åt för att utvecklas tillsammans. Fördelen är att det är korta led och det är lätt att få tag i varandra. Det är en styrka att man har så många kollegor att vända sig till. Jag har erfarenhet av att tidigare varit väldigt ensam i beslutsprocesser, berättar Andreas.

Samverkan mellan de olika anläggningarna sker på två olika nivåer. Dels så har de en strategisk total samverkan där de kontinuerligt har

"Vi erbjuder byggmaterial av hög kvalitet och ett kundanpassat sortiment."



möten mellan alla platschefer för att byta erfarenheter mellan varandra. På så vis blir det kortare beslutsvägar och kontakter skapas mellan de olika regionerna.

— Konkret så finns många olika erfarenheter runt om i landet, exempelvis om olika produkter och sortiment. Vi kan också hjälpa varandra om någon har slut på en produkt i ett lager, berättar Roger.

Johan Johansson är VD på XL-BYGG Stenvalls och har jobbat 25 år inom bygghandeln. Han har tidigare arbetat inom sitt familjeägda företag som förvärvades 2015 av XL-BYGG Stenvalls. Efter förvärvet jobbade han som platschef för anläggningen i sju år innan han i våras blev VD.

— Den senaste tidens utveckling med priser och tillgångar är inget man varit med om tidigare och det känns som den svåraste utmaningen framåt, berättar han och fortsätter:

— Vårt mål är att bli ännu bättre på det vi gör för våra kunder. Vi vill också göra nya förvärv på strategiska platser.

BLICKAR FRAMÅT

I dagsläget rullar det på bra för företaget, alla anläggningar går fantastiskt bra. Företaget befinner sig i en expansiv fas och fler får kännedom kring varumärket. Tidigare har XL-BYGG Stenvalls kunnat upplevas som rätt anonyma, men idag har de tagit mer plats och fått visa vad de går för.

— Vi vill fortsätta ta marknadsandelar och växa. Hela Stenvalls som organisation och varje anläggning vill växa. Vi vill bli störst! Organisationen visar att de vill satsa på norra Sverige och bli ännu mer synbara, även på mindre orter, berättar Roger.

VD:n Johan Johansson lyfter också personalen som de satsar mycket på. De försöker vara en "platt" organisation som välkomnar delaktighet och förslag från medarbetare för att utvecklas och bli bättre.

— De absolut viktigaste för mig är alla duktiga och drivna medarbetare som finns på våra anläggningar i Norr- och Västerbotten, utan dem skulle inte utvecklingen vara möjlig, säger Johan.

Inom organisationen är man på tårna och uppdaterar sig för att möta alla miljökrav som kommer. Det kommer hela tiden nya certifieringar som det gäller att ha koll på.

— Vi försöker förbereda oss och lära oss om det så gott det går. Vi vill verkligen ligga i framkant på just miljöområdet. Det känns viktigt, säger Roger.

DET HÄR ÄR XL-BYGG

- XL-BYGG Stenvalls är en del av XL-BYGG.
- XL-BYGG etablerades 1980.
- XL-BYGG ingår i Mestergruppen och består av cirka 60 fristående bygghandlare och ca 90 anläggningar.
- Skandinaviens största profilerade bygghandlarkedja.
- Cirka 1500 medarbetare över hela Sverige.

