

MANNEN MED KRISTALLKULAN

När EIO presenterar sina konjunkturprognoser är det ofta analysföretaget Industrifakta som har tagit fram prognoserna. Grundaren Rolf Persson arbetar sedan ett par år som seniorkonsult på Industrifakta och kommer nu att byta kontoret i Helsingborg mot ett nytt kontorsrum i sitt nya hus i södra Frankrike. Elinstallatören tog tillfället i akt och passade på att få ett samtal om hur mannen med kristallkulan själv ser på viktiga framtidsfrågor i bygg- och installationsbranschen.

Text: Lars-Göran Hedin **Foto:** Daniel Roos

Rolf Persson är ett känt namn för många i den svenska installationsbranschen. Hans företag Industrifakta har i flera årtionden arbetat med att ta fram konjunkturprognoser och göra andra undersökningar i den del av den svenska samhällssektorn som kretsar kring fastigheter och byggande. Arbetet kräver noggranna analyser och djup förståelse för hur branscherna fungerar. Samt en stark drift att förstå hur drivkrafterna bakom utvecklingen fungerar. Allt det här har och kan Rolf Persson. Analyser är hans livsintresse.

Det var 1978 som Rolf insåg att han faktiskt var "nödd och tvungen" att starta ett eget företag för att få ägna sig på heltid åt analysarbete. Några års arbete inom industrin och senare med marknadsföring hade fått honom att inse att det fanns ett stort behov av marknadsanalyser i vårt land.

– Jag hade jobbat några år på Electrolux' enhet för kommersiell kyla med att bygga upp en informationsavdelning där och senare ett par år på reklambyrån Andersson & Lemke som var starkt inriktad på industriell marknadsföring, minns Rolf.

BEHOV AV MARKNADSINSIKT

– Vad jag kom till insikt om var att många stora svenska exportföretag lade stora pengar på sin marknadsföring utan att egentligen veta särskilt mycket om sina kunder och deras behov. Jag jobbade för företag som Alfa Laval, Atlas Copco och Kockums

och såg hur de – liksom de flesta andra industriföretag i vårt land – drevs av en ingenjörskultur med tekniken som starkaste fokus. Så jag började försöka övertyga olika företag att de behövde lägga mer resurser på att genomföra marknadsundersökningar.

Det här ledde till att Rolf startade Industrifakta. De första åren arbetade Rolf mycket med utländska dotterbolag till svenska storbolag – inte minst i Storbritannien.

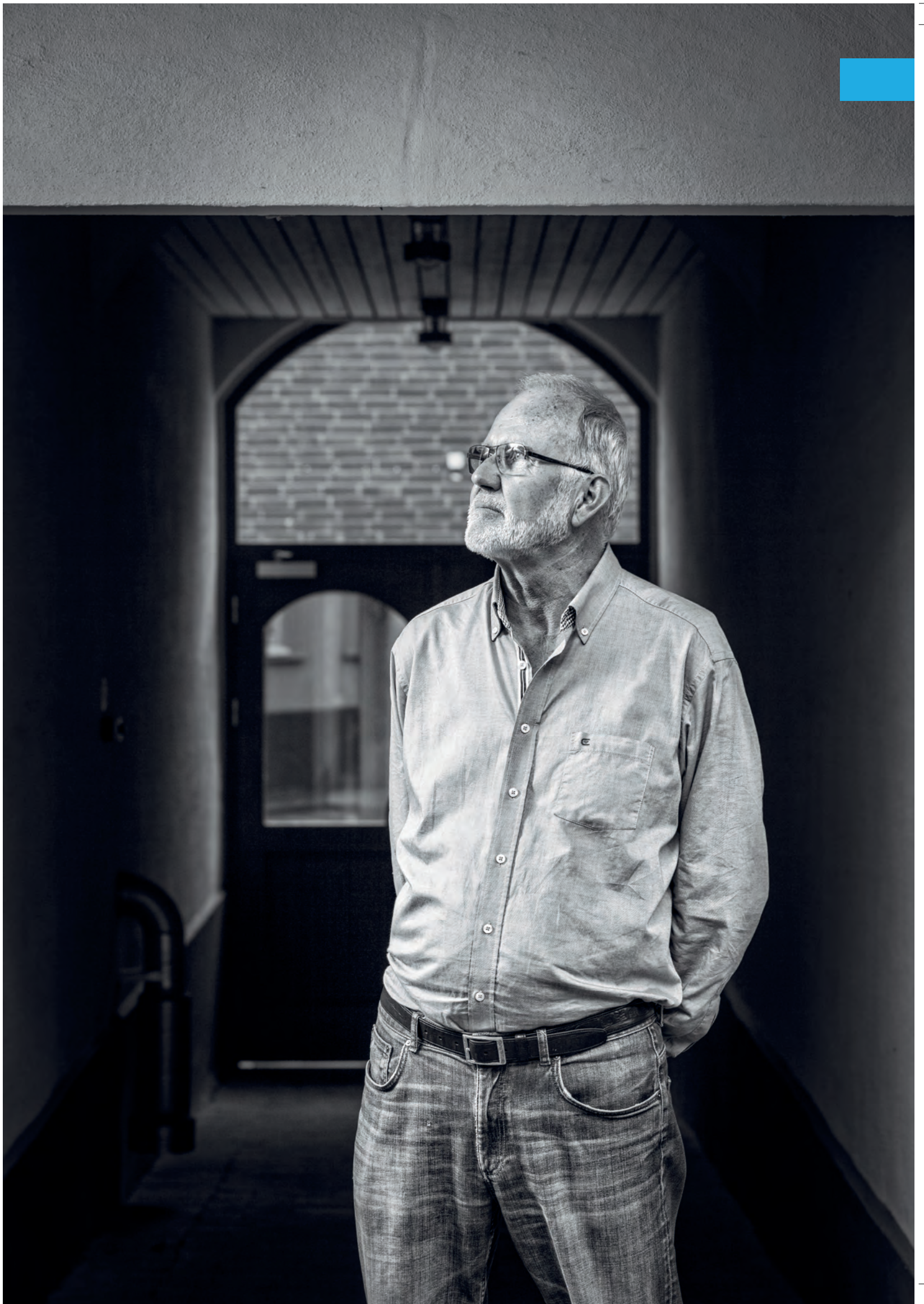
– Där såg jag att företagen hade mycket bättre koll på marknaden, men trodde att Sverige var på väg i den riktningen också. Om fem år, tänkte jag, har Sverige också anammat de metoder som britterna arbetar efter. I verkligheten tog det 25 år innan så skedde, fortsätter Rolf. Och tillägger att Sverige, enligt hans mening, alltså är på efterkälken inom det här området.

– Varför tror du att utländska installationsföretag, inga namn nämnda, tror sig ha stora möjligheter på den svenska marknaden? Jo – därför att de vet att de jobbar smartare och med bättre kännedom om marknadens behov än många svenska konkurrenter, poängterar Rolf Persson.

KONJUNKTURPROGNOSER

Många av företagen Rolf Persson arbetade med hade anknytningar till byggsektorn. Det ledde till att hans eget företag alltmer kom att inrikta sig mot den delen av näringslivet.

>>





ROLF PERSSON:

Aktuell som: Mannen bakom EIO:s konjunkturprognoser

Ålder: 64 år

Familj: Hustru Eva och tre barn

Karriär: Informationsansvarig hos Electrolux enhet för kommersiell kyla, PR-konsult hos Andersson & Lemke, vd och ägare i Industrifakta

Fritid: Gitarrspel, matlagning

Senast lästa bok: Mikael Niemis "Fallvatten"

Person som jag beundrar mycket:

Winston Churchill

– Jag jobbade i tre år för det statliga företaget Securum med att ta fram underlag för strukturåtgärder i fastighetsbranschen. Genom det arbetet fick jag vara med när den moderna svenska fastighetssektorn skapades. Under samma tid arbetade vi också mycket åt de allmännyttiga bostadsbolagen. Vi tog till exempel fram kundmodeller åt SABO:s medlemsföretag som de använder än idag – om än i något modifierad form, förklarar Rolf.

Från mitten av 90-talet har Industrifakta tagit fram konjunkturprognoser och en mängd andra analyser och undersökningar åt de svenska installationsföretagen, liksom åt Sveriges Byggindustrier.

– Det började med EIO 1995, som då hade min gamle skolkamrat Björn Tibell som vd. Fast det var inte han som gav oss uppdraget utan EIO:s marknadsansvarige Anders Ekdahl, skrattar Rolf.

KUNSKAP GER LÖNSAMHET

Just nu ser det ut som om den svenska byggbranschen är på väg att vända uppåt igen. De företag som i tid hör och tar till sig signaler om vart marknaden är på väg i det område de är verksamma, är de företag som är bäst rustade att tjäna pengar på uppgången. Det är därför som konjunkturprognoser är så viktiga. Och därför som organisationer som EIO lägger avsevärda resurser på att ta fram dem.

Marknadsutvecklingen i olika branscher går förstås alltid upp eller ner, men vad är det då för bakomliggande faktorer som styr i byggsektorn? Varför byggs det inte mer när bostadsbristen är ett så stort samhällsproblem? Rolf Persson har många tankar om det här.

FYRA BESLUTSNIVÅER

– Bygg- och installationsverksamheten i vårt land är beroende av beslut som fattas på fyra olika nivåer. Först har vi den statliga – där byggnormer och liknande fastställs. Därunder länsstyrelserna som bland annat fastställer regler som har med miljöpå-

verkan att göra. På den tredje nivån, den kommunala, fattas beslut om lokala byggplaner och sådant och där är det kommunala planmonopolet ett försvårande inslag. På den fjärde nivån hittar vi beställarna – företag, organisationer, privatpersoner, och så vidare, konstaterar Rolf.

– Det knepiga är att alla dessa nivåer måste samverka för att en förändring ska komma till stånd. Det är därför som vi till exempel har så svårt att få fart på bostadsbyggandet i vårt Sverige. Bland annat har vi ett regelverk som är ovanligt komplicerat – jämfört med många andra länder.

Rolf Persson menar att vi svenskar är ett ovanligt plikttroget folk – vi accepterar och tillämpar det regelverk som gäller, medan de i andra länder är avsevärt mer flexibla.

– Byggreglerna i Frankrike ser kanske ännu mer komplicerade ut än våra, på papperet. Men i realiteten har fransmännen en mycket smidigare syn på tillämpningen.

DE HELIGA SKATTERNA

– Ett annat problem för Sverige är att vi är ett land av skatter och avgifter, fortsätter Rolf Persson. När det ges direktiv till utredningar är det vanligt att utredarna uppmanas att bortse från beskattning och avgifter och inte röra vid de delarna. Det leder till svårigheter att genomföra avgörande förändringar. För sådana krävs politiska beslut, ofta över blockgränserna, beslut som ska hålla i flera mandatperioder.

Här har den politiska utvecklingen på senare år lagt ytterligare hinder i vägen.

– Den politiska kartan i Sverige är förändrad. Det är svårt att bilda stabila majoriteter och samtidigt som vi har fått flera mindre partier i riksdagen har de stora partierna blivit allt mer flexibla när det gäller sin ideologi. Att få fram och genomföra politiska beslut har blivit allt svårare och de hindras också av att vi har tre politiska beslutsnivåer. >>



Nu fördubblar vi garantin till 20 år

Kablar och mattor. En ännu tryggare investering.

Vi är stolta att får erbjuda detta till dig. En trygghet som varje kund har rätt att önska blir nu verklighet.

Garantin fördubblas från 10 till 20 år på golvvärmekablar och golvvärmemattor. Som en extra trygghet gäller garantin dessutom för installations- och reparationsarbete om något måste åtgärdas. DEVI jobbar aktivt med produkt- och kvalitetsutveckling och är nu framme i detta ögonblick som ger en säker garanti för dig som behörig elinstallatör. Och trygghet till din slutkund.



Du har väl inte missat Kampanjhäftet för DEVIreg™ Touch?

Samla dina inköp i kampanjhäftet som du hittar hos din grossist. Du får en surfplatta från Nexus eller biobiljetter på köpet.



Intelligent solutions
with lasting effect

Besök devi.se

DEVI®



SEMINARIUM

Brandsäkra elinstallationer

Elrelaterade bränder kostar årligen samhället 1 miljard kronor. I höst håller vi en serie ELRÄTT-seminarier om brandsäkra elinstallationer där du får lära dig mer om:

- Utformning av elanläggningar för att förhindra att brand uppstår.
- Att begränsa skadan och behovet av sanering genom lämpliga materialval.
- Elanläggningar som måste fungera även vid brand.

Platser:

24/9 Malmö Arena, Malmö
25/9 Scandic Mölndal, Göteborg
5/11 Scandic Kungens kurva, Stockholm
7/11 Elmia Kongresscenter, Jönköping
12/11 Södra Berget, Sundsvall

Kostnad: 600:- inkl. lunch, fika och dokumentation.

Hela kursinnehållet och anmälan hittar du på elratt.se under "seminarier".



Nu har Rolf Persson packat sina flyttlådor för att flytta från Sverige för gott. Hans nya hem ligger i södra Frankrike, nära gränsen till Spanien. Rolf och hans fru byter Helsingborg mot en liten stad vid Medelhavet. – Men jag fortsätter att verka som seniorkonsult åt Industrifakta, försäkrar Rolf.

>> – Se bara på kommunernas särkrav när det gäller energiförbrukningen i nybyggda bostäder, poängterar Rolf.

LAPPA OCH LAGA

På en mängd olika områden har Sverige valt att ställa avsevärt högre krav på byggherrarna än vad som är fallet på andra håll i världen. Rolf Persson ger ett exempel:

– Boverket skärpte nyligen tillämpningen av kraven på tillgänglighet för rörelsehindrade personer. Skärpningen ger dramatiska kostnadsökningar när miljonprogrammets bostäder ska renoveras. Det blir så dyrt att uppfylla de här kraven att det inte blir mycket pengar över till andra nödvändiga åtgärder – som energieffektivisering. Där det behövs genomgripande förbättringar räcker pengarna bara till punktinsatser.

– På så vis skapar vi ett ”lappa-och-laga” samhälle som har väldigt svårt att nå upp till de klimatmål som politikerna satt upp. Det här sättet att hantera energieffektivisering gynnar visserligen de mindre installatörerna, men det är samhällsekonomiskt olyckligt, anser Rolf.

RIBBAN LIGGER FÖR HÖGT

Ett annat exempel på för höga svenska krav är standarden i ny- och ombyggda bostäder. Rolf Persson

efterlyser en mer differentierad syn på den.

– Vi kan inte ha världens högsta tekniska bostadsstandard i hela fastighetsbeståndet! Detta må vara en vacker politisk dröm, men faktum är att det måste vara möjligt att bygga med enklare standard för exempelvis unga och studenter. Annars blir bostäderna alldeles för dyra.

En annan viktig förklaring till de höga byggkostnaderna i Sverige som det inte talas så mycket om är de höga markpriserna. Rolf Persson ser här den svenska kommunallagen som ett av problemen:

– Den betraktar tomtmarken som medborgarnas kapital och innebär att kommuner som vill få fart på bostadsbyggandet inte får sälja av egen mark under marknadsvärdet – inte ens till egna bostadsbolaget. Därför svarar markkostnaden idag många gånger för halva totalkostnaden i bostadsbyggandet.

– En lösning på det här problemet skulle vara att operera med förmånliga tomträttsavgifter istället. Det har politikerna i Stockholm nu börjat testa.

BAS FÖR UTVECKLING

Stockholmspolitikernas bemödanden att hitta lösningar som får fart på bostadsbyggandet är lätta att förstå; tillgången till bostäder är avgörande för utvecklingen i en kommun.

– Jag har pratat mycket med politiker om det här och försökt få dem att inse vilket hot vi står inför. >>

INDUSTRIFAKTA:

- Grundades av Rolf Persson 1978
- Gör konjunkturprognoser, marknadsanalyser och andra undersökningar åt företag, offentliga institutioner, branschorganisationer och andra uppdragsgivare
- Ägs sedan 2011 av Navet – ett företag som arbetar med fastighetskonsulting, affärsutveckling, med mera
- Har idag fem analytiker anställda.

Rolf Persson kan se tillbaka på en lång karriär som analytiker. Han har större insikt i hur byggnadsbranschen fungerar än de flesta. Nu tycker han det ska bli spännande att betrakta utvecklingen i Sverige med ett sydeuropeiskt perspektiv.



>> Utan en fungerande kombination av infrastruktur, bostadsförsörjning och kompetensförsörjning kan inte en ort utvecklas. På många teknikorienterade områden råder stor kompetensbrist i landet och därför konkurrerar kommunerna om kompetensen.

– Kommuner där det råder brist på bostäder och där kommunikationerna fungerar dåligt har i det läget väldigt svårt att hävda sig. Jag vill hävda att tillgången till bostäder är helt avgörande för tillväxten på en viss ort.

MALMÖ GOTTE EXEMPEL

Det finns kommuner som har en framsynt syn på sambanden mellan tillväxt, bostadsförsörjning och infrastruktur. Rolf Persson pekar på Malmö som ett gott föredöme.

– Beslutsfattarna i Malmö stadshus har varit nödgade att lösa de här frågorna. Den invandrartäta kommunen har varit tvungen att utveckla näringslivet och skapa attraktiva boendemiljöer för personer med högre kompetens. Malmö har satsat medvetet på att bygga ut infrastruktur och bostadsområden. Repalu gick till kanslihuset och begärde pengar till projekt som Öresundsbron och Citytunneln. Och samtidigt började kommunen att samarbeta med Köpenhamn kring tillväxtbefrämjande projekt som att lägga de bägge städernas hamnar i ett gemensamt bolag.

Rolf Persson pekar på resultatet av den framsynta Malmöpolitiken:

– Idag har kommunen avsevärt större möjligheter att ge plats för industrisatsningar än exempelvis Göteborg. Där har politikerna först nu vaknat upp – bara för att inse att staden befinner sig i en krissituation, med dålig infrastruktur och stora brister i kollektivtrafiken.

SÄKER PROGNOSE

Att göra prognoser kan vara knepigt, men när det gäller bostadsbristen i Sverige är Rolf Persson säker på sin sak:

– Det kommer att råda stor bostadsbrist i Sveriges tillväxtområden också om fem år. För bygg- och installationsbranschen är det väl i grunden positivt – det behövs trots allt en avsevärt högre aktivitet på byggsidan än vad vi ser idag. Något måste till sist hända och en omvändning under galgen är ju också en omvändning.

För egen räkning har Rolf och hans hustru Eva lagt ut kursen för de närmaste åren. Nere i Frankrike blir det mer tid att utveckla egna intressen.

– Hustrun är konstnär och jag är också road av konst. Jag se verkligen fram emot att kunna ägna mer av min tid åt att utveckla min franska kokkonst och åt att spela gitarr vid sidan av. Gitarrspelandet har hängt med sedan 60-talet då Rolf under en tid var popmusiker.

– Och så ska jag fortsätta som seniorkonsult åt Industrifakta. Så EIO har nog inte sett det sista av mig, varnar Rolf Persson. ■

**BARA FÖR
BEHÖRIGA**

Installatörer **sökes.**



Elkedjan växer och tar gärna emot nya medlemsföretag.

För dig som vill ha en bättre och enklare vardag. Med Elkedjan som samarbetspartner får du bästa möjliga förutsättningen för ekonomisk tillväxt. Välkommen att bli en i gänget.

Som medlem i Elkedjan får du:

- bättre ekonomi med gemensamma stora inköp.
- del av starkt nätverk, med ekonomisk styrka.
- effektivt logistikcenter och ehandels-plattform.
- tjänster inom utbildning, offerter, teknisk support.
- mer än ¹⁹⁰~~150~~ kollegor, ^{1475 1575 1625 1725}~~1400~~ elektriker inom kedjan.
- välkänt varumärke - Elkedjan.

Hör av dig till Christian: 0371 – 193 40 eller
christian.nordemark@elkedjan.se

Läs mer på **www.behörig.nu**

elkedjan
teknik

~~1725 1625 1575 1475~~ 1400 elektriker är redan med – men vi saknar dig.