



BRANSCHUTVECKLING

Drivkraften att skapa Teqt Group kommer inifrån takbranschen

I förra numret av Tak & Tätskikt inledde vi en artikelserie om hur takbranschen förändras när enskilda takföretag går upp i större koncerner. Nu fortsätter vi detta tema genom att prata med Teqt Groups VD Stefan Lind.

Teqt Group startade i juli 2021 och har sedan dess förvärvat eller som de själva säger ingått partnerskap med tjugo bolag inom tak, tätskikt, plåt och smide.

- Skapandet av Teqt Group, framhåller Stefan Lind, har kommit ur två primära drivkrafter. Ett inre tryck, en glädje och en önskan, hos entreprenörer inom tak, tätskikt, plåt och smide att ta nästa steg i sin entreprenörsresa. Och ett yttre tryck som handlar om att kunna möta de allt högre krav som entreprenörernas uppdragsgivare ställer på kvalitet, kompetens, hållbarhet, affärsmannaskap och så vidare.

Stefan Lind målar upp bilden av en grupp takentreprenörer som har träffats genom åren i olika sammanhang och sinsemellan pratat om en vision att bygga något nytt i takbranschen.

- Man kan säga att takentreprenörerna, såsom Arena Tak, Balck & Hjelmgrns och Wicote Entreprenad, hade visionen och Aspira Partners, som är investeringsbolaget bakom Teqt Group, är katalysatorn som bidragit till att gruppen blivit verklighet.

I Teqt Groups resa så här långt vill Stefan Lind också framhålla Sveriges Takentreprenörers tidigare ordförande Ulf Wernquist, som varit och alltså är en viktig länk mellan Aspira Partners och takbolagen.

- I vår vision ingår att attrahera de allra bästa och Ulfs renommé bland branschens aktörer och hans känedom om dem har varit ovärderlig för att uppnå detta.

Mer specifikt, säger Stefan Lind, handlar det om att locka takentreprenörerna som har de skickligaste hantverkarna, den bästa kundnöjdheten och den högsta lönsamheten.

- Vi vill att de företag som blir en del av gruppen ska ha en stark egen drivkraft att fortsätta utvecklas och bli ännu bättre. I detta ingår en önskan från oss att behålla individer i ledande befattning inom våra partnerbolag. De har ju stor del i att deras företag och varumärken är väl ansedda och starkt efterfrågade.



Decentraliserad styrning

I sin strävan att optimalt utnyttja erfarenhet och kunskaper inom gruppens bolag använder sig Teqt Group av så kallad decentraliserad styrning.

- Vi anser att de som leder våra partnerbolag känner sin lokala marknad bäst. Därför är det avgörande att dagliga beslut fattas av de personer som är närmast den marknaden.

För att hitta potentiella takföretag att inleda partnerskap med beskriver Stefan Lind en process som inneburit många mil på vägarna runt om i vårt land.

- Att träffas fysiskt har varit ett måste för att lära känna varandra. Att ses öga mot öga är mycket värdefullt i en så omvälvande process som det är att ingå den här typen av partnerskap.

Trygghet och stabilitet är några av de ord som Stefan Lind gärna använder för att beskriva fördelarna med att vara en del av en större koncern.

- Med stödet från en stark ägare är det lättare att ta nya steg i sitt entreprenörskap och utveckla det enskilda företaget ytterligare. Det är också tryggare i tuffare tider.

Han nämner även samverkande fördelar som exempelvis att gemensamt förhandla inköspriser med leverantörer och att säkra medarbetarnas utveckling via diverse interna och externa utbildningar. Och möjligheten att hjälpa varandra med projekt när något av gruppens bolag exempelvis har för mycket att göra.

- Vi vet hur mycket våra partnerbolag har investerat historiskt i sina företag, inte bara ekonomiskt utan även i nedlagt arbete och engagemang. Detta är nu hela gruppens ansvar att förvalta och ta vidare. Vår ambition är att leda utvecklingen av takbranschen långt in i framtiden. Därför pratar vi om partnerskap. För oss signalerar det långsiktighet. Och som vi brukar säga: "Vi vill bygga något som vi med stolthet kan berätta för barnbarnen om".

Om Teqt Groups VD Stefan Lind

Värmlänning från Karlstad (stor Färjestad-supporter) med 20-årig bakgrund som VD, främst i olika entreprenörsdrivna koncerner, ofta med återförsäljarnät, i storleken från femtio miljoner upp till tre miljarder i omsättning. Bland tidigare erfarenheter ryms ansvar för att bygga BMW Sveriges nät av återförsäljare under 1990-talet och järnhandelskedjan Tools återförsäljarnät under 2000-talet.

Stefan Linds tre huvudsakliga arbetsuppgifter:

1. med Aspira och entreprenörer projektleda Teqt Groups fortsatta tillväxt genom att identifiera nya potentiella partnerföretag
2. tillsammans med övriga teamet på huvudkontoret, två ekonomer och en inköpsansvarig, hjälpa nya partners att komma in i gruppen avseende relationer, samverkan, ekonomi m.m.
3. projektleda samverkansaktiviteter som gruppen tillsammans identifierar



Om Teqt Group

- Etablerades i juli 2021
- 20 bolag
- 500 anställda
- Drygt en miljard i omsättning
- VD Stefan Lind
- Ägs av personal, entreprenörer och investeringsföretaget Aspira