



# Ingen kris här!

**Ulf Robertsson** hade inte en tanke på att starta Stockholms största brunnsbörningsföretag. Tvärtom trivdes han bra i jobbet som lokförare. Men när han började arbeta med en vattenpump vid sommarstugan var han snart fast. Och nu borrar hans företag, **BPS Borr & Pumpservice AB**, flest brunnar i Stockholmsområdet.

– Jag förstår inte allt prat om sämre tider. För oss är det tvärtom. Ju sämre tiderna sägs bli, desto mer förfrågningar får vi, säger Ulf Robertsson. Men så har det definitivt inte alltid varit...

I snitt borrar Ulfs företag 15 mil i berget varje år. Det motsvarar ungefär 1000 borrhål. Årsomsättningen ligger på 35 miljoner. Men firman startade i mycket mindre skala.

### Det började med en pump

Ulfs intresse för brunnborrning är inget han har ärvt. Det började med att han själv behövde borra en vattenbrunn utanför sin sommarstuga. Han anlät en entreprenör, och under arbetet hjälpte Ulf till som hantlangare. Men borrentreprenören visade sig inte veta så mycket om hur man monterade och underhöll vattenpumpar. Istället för att anlita ännu en person, läste Ulf på för att kunna installera och sköta pumpen själv.

Egentligen trivdes han ganska bra med sitt arbete som lokförare hos SJ. Samtidigt tyckte han att arbetet med brunnen på stugtomten hade varit utmanande. Och eftersom borrentreprenören då och då behövde hjälp av någon som kunde pumpar, erbjöd sig Ulf att stå till tjänst om det behövdes och när det passade hans ordinarie arbetsschema.

### Tillväxt efter efterfrågan

Med en fot i branschen såg han hur stort behovet av någon med bra pumpkunskaper var. Efter några år beslöt han sig för att starta eget. Till en början hade han kvar arbetet på SJ. Samtidigt investerade han i en borrhög. Företaget sköttes på hobbynivå.

När anbudsfrågningarna efter hand ökade, insåg Ulf att han var tvungen att välja. Det var inte något svårt val. Efter ett kort övervägande sa Ulf upp sig från sin fasta tjänst.

De senaste 25 åren har han arbetat heltid i sin egen firma. 1987 fick företaget sin nuvarande form.

Successivt har företaget växt. Förutom ytterligare tio personer som arbetar med borrning, har Ulf anställt en kontorist, en lastbilschaufför och fyra grävare. Inte bara företaget, utan också branschen har ändrat karaktär under åren.

### Jobbar helst ute

– När jag började var situationen helt annorlunda. Det fanns då betydligt färre borrhöggar i landet. Och till största del arbetade alla firmor med vattenbrunnar. Nu för tiden är det för det mesta energibrunnar som gäller. 49 av 50 jobb som vi på BPS gör idag är energibrunnar.

BPS håller till i Öringe utanför Tyresö – lokalerna är rymliga och utanför finns det gott om plats för alla maskiner. – Det är skillnad det, mot att hålla till på den egna villatomten. Men Ulf försöker undvika kontoret så långt det går. – Egentligen trivs jag inte så bra med den administrativa delen. Det är borringen som är rolig. Så jag är med och jobbar så mycket jag kan, jag brukar vara skitigast av alla, berättar Ulf och skrattar.

### Sommarens kris känns

Fast humöret var inte alltid på topp. Så sent som i våras lät det helt annorlunda. – Allt var som vanligt fram till februari. Sedan dog marknaden för oss. Energi-borrningen gick ner kraftigt - för vår del har krisläget varat nästan till augusti, konstaterar han. – För att klara firman tvingades jag att permittera 11 anställda. Vi hade knappt några uppdrag, läget var lika kärt för alla andra bolag också.

Sedan hösten är dock läget betydligt bättre, till och med mycket bra. Företaget har fått ett antal större jobb och värmepumpleverantörerna har återigen börjat höra av sig. – Jag har fått tillbaks mina anställda och vi jobbade på som förr. Det blev till och med tvunget att säga nej till några större projekt – borrhögningskapaciteten räckte inte till. Nu rullar det på och vi behöver ibland få hjälp av andra för att klara uppdragen.

### Instabil marknad trots allt

Trots ständigt fulltecknad orderbok planerar inte företaget för nyanställningar just nu. Krisen är inte helt glömd och situationen på borrhögningsmarknaden för vatten- och energi är inte stabil.

– Läget är för osäkert för att man skall köpa ny, dyr utrustning. Och för vår del utgör fortfarande energibrunnarna för villaanläggningar basen för verksamheten, även om de större uppdragen blir fler. Det handlar då om flerhålsanläggningar för både värme och kyla. Den marknaden växer, det är klart. Och vi är bra där man har behov av stor kapacitet och djupa borrningar.

### Besvärlig kaxhantering irriterar

I stort sett alla borrhögningsuppdrag som BPS åtar sig gäller Stockholmsområdet där bebyggelsen är tät och tomtorna oftast små. Kommunens krav på kaxhantering innebär att allt kax måste köras till tippen. – Och det är inte så enkelt när det endast finns två tippar att tillgå. Eftersom alla borrhögningsföretag måste dit så kan du tänka dig hur läget är, berättar Ulf.

– Att lägga upp kaxet på villatomterna går ju inte, de är för små. Vi får inte heller transportera det till byggen som utfyllnadsmaterial. Allt skall till tippen.

Kaxhanteringen är inte gratis – för varje full container betalar företagen flera hundra kronor i hanteringsavgift. I slutändan är det givetvis kunden som betalar.

### Avskräckande avgifter

Den kostnaden är dock inte så hög jämfört med vad borrhögningsstillståndet kostar. – För tillstånd att installera en geoenergianläggning betalar stockholmarna idag 3700 kr. Och då måste de lämna in en fullständig utredning om andra närliggande brunnar, avstånden m.m. När all dokumentation är klar behandlas ansökan hos kommunen. Är det något som inte stämmer blir det ytterligare en vända och nya avgifter. Klart att folk upplever det som alldeles för krångligt. Det är inte ovanligt att de avstår från en geoenergianläggning och satsar på luft/vattenpumpar, konstaterar Ulf.

Han är övertygad om att just den byråkratiska ärendehantering sätter många käppar i hjulet för geoenergianläggningarna.

– Luft/vatten-anläggningarna är kanske 30000 kronor billigare, men de är också mindre effektiva. Jag vet att många skulle ha valt geoenergi om hela tillståndshanteringen varit smidigare och billigare, säger Ulf.

### Fjärrvärme trots obefintliga kunder

I debatten kring geoenergin nämns ofta konkurrensen från de kommunala fjärrvärmebolagen. Att sådant känns erkänner Ulf, men samtidigt förstår han sig inte på hur dessa bolag resonerar.

– Vi slåss om kunderna med fjärrvärmebolagen som drar fram sina ledningar även i områden där ingen är intresserad av det och där nästan alla redan har geoenergianläggningar installerade sedan årtal tillbaka. Så gör man exempelvis i Bromma som består av äldre bebyggelse där det inte heller finns utrymme för några nybyggen. Vad är det för mening med sådana satsningar?

Under sina 25 år som borrhög har Ulf sett många upp- och nergångar. Hur marknaden kommer att utvecklas i den närmaste framtiden vägar han inte sia om. När han satsade på brunnborrbanan trodde han att eget företagande skulle leda till stabila lugna arbetsdagar i många år framöver. Det blev inte så - men det är kanske omöjligt när man har ambitionen att vara störst i Stockholm.

text: Vendela Fredriksson och Henryk Rozenberg