

BORR SVÄNGEN

NR 3 2025

En tidning från Borr företagen



FÖRETAGET:

**NU BREDDAR MARTIN
SPELPLANEN FÖR MBE**

NY BEREDSKAP PÅ GÅNG
FÖR BYGGBRANSCHEN

SDF SKRÄDDARSYR
DATASYSTEM

KRITIK MOT
VIKTNINGSFAKTORER

FOKUS:
**AFFÄRSETIK
OCH SUND
KONKURRENS**

Nu tar vi driftsäkerheten till en helt ny nivå

Ökad hydraulisk verkningsgrad, förbättrat skydd mot sand samt övervakning av din dränkbara SP-pump via Bluetooth och Grundfos Connect

I samarbete med Grundfos SubFactory:



Större flexibilitet & snabbare leveranser

Grundfos SP är en serie energieffektiva och driftsäkra djupbrunnspumpar som funnits på marknaden i många år. Man skulle kunna säga att SP-pumpen har fått något av en ikonstatus bland användarna pga sin höga kvalitet och driftsäkerhet. Det är vi väldigt stolta över. Nu har vi förbättrat hydrauliken ytterligare för ännu bättre energieffektivitet och driftsäkerhet. Och med Grundfos Connect kan du dessutom övervaka pumpen dygnet runt, var du än befinner dig.

Malmberg, som har sina lokaler i Yngsjö utanför Åhus i Södra Skåne, är Grundfos SubFactory i Sverige. De monterar Grundfos välkända djupbrunnspumpar i SP-serien i sin produktion. Detta ger en större flexibilitet och kortare leveranstider. Något som gagnar alla, även miljön.

Köp din SP-pump hos Grundfos SubFactory:
grundfos.se/subfactory

GRUNDFOS

Possibility in every drop



BORR SVÄNGEN

UTGES AV:

Borr företagen i Sverige Ek. För.

ADRESS:

Hedvig Möllers gata 12
223 55 Lund

TELEFON: 075-700 88 20

E-POST:

redaktion@borrforetagen.se

WEBBPLATS:

www.borrsvaengen.se

REDAKTION:

Lars Wirtén, Mattias Gustafsson,
Borr företagen

ANSVARIG UTGIVARE:

Mattias Gustafsson

PRODUKTION:

Wirtén Content Agency

FORM & LAYOUT:

Jacob Edgren

ANNONSER:

MediaPartner
Lovisa Gunnarsson
lovisa.gunnarsson@mediapartner.se
070-203 44 03

ANNONSMATERIAL:

Annonsmaterial till nr 4 2025
ska vara Borr företagen tillhanda
senast 21/11 2025.

ARTIKLAR:

För signerade artiklar svarar
författarna. Artiklar samt
tidskriften i sin helhet
(lågupplöst PDF) publiceras
även på borrsvaengen.se.

Borrsvängen utkommer
med 4 nummer per år.

UPPLAGA: 4 400 ex.

NÄSTA NUMMER:

Vecka 51 2025.

ISSN: 1103-7938

TRYCK: Exakta Print AB,
Malmö 2025.

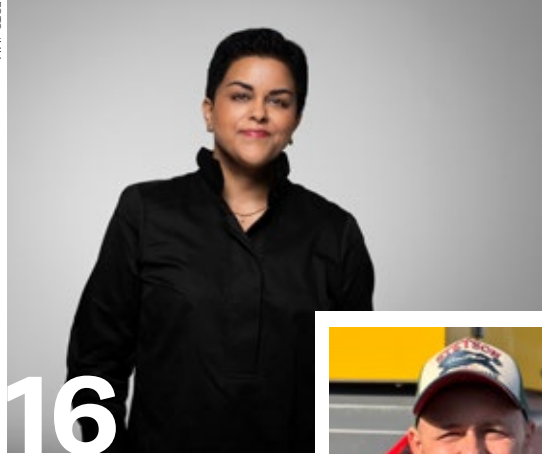
PÅ OMSLAGET:

Martin Rejdvik på MBE
Brunnsborrning i Vittsjö.
Foto: Lars Wirtén

FOTO: BYGGFÖRETAGEN



FOTO: INM



16

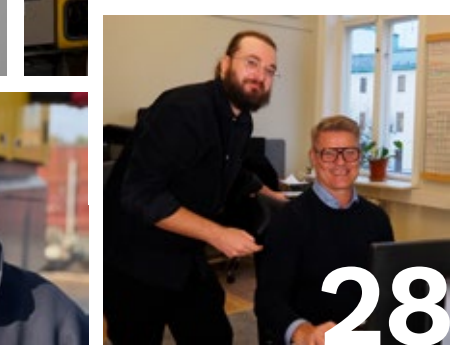
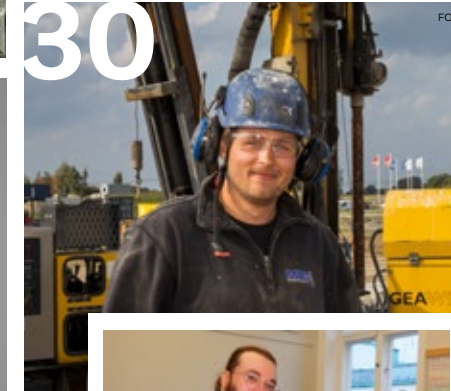


14



30

FOTO: LARS WIRTÉN



28

FOTO: SDF

5 LEDAREN

Vår inre kompass.

6 AKTUELLT

- 6 Rekordlåga grundvattennivåer.
- 7 Skarp kritik mot viktningsfaktorerna.
- 8. Ny beredskap inom bygg och reparation byggs upp.
- 10. SGU blir beredskapsmyndighet
- 11 Snabbare tillståndprocess för geoenergi

14 FOKUS AFFÄRSETIK

- 14 Så verkar Byggföretagen för sund konkurrens.
- 16 Att göra rätt även när ingen ser.
- 18 Borr företagen tar fram uppförandekod.

- 20 Så ser Jannes Brunnsborrning och JW Brunnsborrning på etik.
- 23 Etikprofessorn efterlyser lagar och regler.

28 LEVERANTÖREN

SDF skraddarsyr digitala system.

30 FÖRETAGET

MBE Brunnsborrning i Vittsjö har fullt upp efter sommaren.

34 MEDLEMSREGISTRET

Skandinaviens största sammanslutning av fristående borrhingsföretag.

BORRFÖRETAGENS KANSLI

FOTO: LARS WIRTÉN



Mattias Gustafsson
Vd Borr företagen

FOTO: PETER GEHLIN

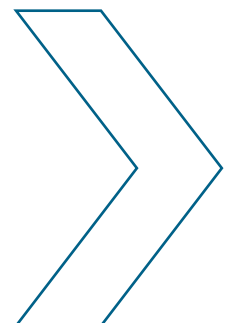


Signhild Gehlin
Vd Svenskt
Geoenergicentrum

FOTO: PRIVAT



Johan Andersson
Ekonom &
administratör



Hardab 5K6 är redo för STORA projekt

En självklar kalkyl

Effektivare borrhning med HARDAB – Minskad belastning för borrarerna och högre produktivitet gör Hardab 5K6 till en självklar kalkyl på stora projektet.



RÖRHANTERING - för plånbok och kropp

Slipp den tunga och farliga hanteringen av borrhör! Med HARDAB:s rörhanteringssystem får du en enkel och driftsäker lösning för både **högre produktivitet, bättre ekonomi** och **förbättrad arbetsmiljö**. En självklar kalkyl för både borrarerna och ägare.



EKONOMISKT SJÄLVKLART - på alla punkter

En robust maskin som har bevisat sin **effektivitet** i fält - till **ett rimligt pris**.

Eftersom du byter borrhör färre gånger med 6-metersrör, innebär det att **kompressorn inte behöver arbeta lika intensivt**. Detta leder till lägre driftskostnader för kompressorn.

Eftersom varje borrhör täcker ett större avstånd utan att behöva bytas så kan **maximala borrhörutnyttjas under en längre tid** vilket är både ekonomiskt och produktivt.



Kontakta oss

Telefon: 054 53 4747
Email: info@hardab.com



HARDAB AB
Industrileden 30 - Forshaga
info@hardab.com
054-53 4747

FOTO: LARS WIRTEIN

MATTIAS GUSTAFSSON,
VD BORRFÖRETAGEN

VÅR INRE KOMPASS

I tider då vi inom BorrFöretagen står inför ökande krav och växande miljömässiga utmaningar blir det av yttersta vikt att samtliga aktörer agerar utifrån överenskomna

principer för affärsetik och sund konkurrens. Genvägar för att vinna anbud, pressade marginaler eller fusk kan ge kortsiktiga fördelar för enskilda företag men utgör i förlängningen ett hot mot hela branschens trovärdighet och långsiktiga utveckling. Bara de företag som prioriterar sunda affärer och följer etablerade regelverk kan förvänta sig förtroende från beställare, leverantörer och samhället. Den aktör som inte efterlever dessa principer bidrar till att undergräva hela branschens fundament. I detta nummer går vi på djupet kring frågor om affärsetik och sund konkurrens, då frågor kring detta alltmer diskuteras och efterfrågas i samhället.

Affärsetik innebär betydligt mer än att enbart följa lagstadgade krav och branschstandarder. Det handlar om att styra efter en inre kompass eller GPS, även i situationer där det kan upplevas som om denna är påverkad av störsändare från en fiende.

Ett genomgående etiskt förhållningssätt skapar en trygg och attraktiv arbetsplats där alla inblandade ges förutsättningar att fatta rätt beslut. Att kompromissa med säkerhet, kvalitet eller transparens kan resultera i allvarliga konsekvenser för både oss borrhöretag och branschen i helhet. Därför måste öppenhet, pålitlighet och regelefterlevnad vara vägledande för varje aktör inom vår del av samhället. Förtroende tar lång tid att bygga upp, men kan rasa över en natt.

Sund konkurrens är själva hjärtat i en välfungerande marknadsekonomi. När företag tävlar på lika villkor tvingas de att bli bättre, mer innovativa och erbjuda kunderna bättre produkter och tjänster. Metoder som prisdumpning och beslut tagna utifrån otillräckliga underlag snedvrider marknaden och skadar både kunder och branschen. Det är därför konkurrenslagstiftning och myndigheter spelar en så avgörande roll för att skapa rättvisa spelregler. Det är genom att leverera hållbara och långsiktiga ekonomiska lösningar för både utförare och kunder som vi bygger förtroende för branschen.

Att omsätta affärsetiska principer i det dagliga arbetet kräver ledarskap och mod. Borrhöretagens verksamhet bygger ofta på mindre grupperingar där stort ansvar vilar på varje individ. Vikt ska läggas vid att hålla ingångna avtal och redovisa avvikelser som exempelvis borrhål där kollektorn inte nått till önskat djup. Det ökar förtroendet på sikt, även om det kan kännas som en enkel lösning för stunden att låta bli att redovisa. Det är avgörande att alla inom BorrFöretagen etablerar en kultur som främjar öppenhet, tillåter ifrågasättande och stödjer hantering av brister eller avvikelser. Transparens och tydliga rutiner för rapportering stärker både företaget och branschen i stort.

Att välja den professionella och ansvarsfulla vägen är avgörande för att hela branschen ska kunna utvecklas hållbart – bokstavligen både på djupet och i det dagliga arbetet.

EN SOMMAR MED REKORDLÅGA GRUNDVATTENNIVÅER

Sommarens sänkning av grundvattennivåerna började att plana ut och till och med stiga i mitten av september i små magasin. Detta efter att många platser i södra Sverige har upplevt ovanligt låga grundvattennivåer.

– Nu förväntar vi oss att nivåerna ska ha tagit sig upp från de lägsta nivåerna i mitten av oktober, säger Calle Hjerne, hydrogeolog på SGU.

TEXT: LARS WIRTÉN

I våras gick SGU ut tidigt med meddelanden om risk för vattenbrist i flera län. Den listan blev allt längre efterhand sommaren framskred.

– Signalen i våras var att det inte såg bra ut. Men det blev lite bättre än vi befarade, även om det har varit ovanligt låga och på vissa platser rekordlåga nivåer, förklarar Calle Hjerne.

Han tar Emmaboda som ett typexempel. Där visar mätningarna hur grundvattennivån började sjunka snabbt redan i januari, för att ligga under de lägsta nivåerna SGU har uppmätt under hela våren. Grundvattnet fortsatte sjunka till mitten av juli då ett par kraftiga regn gav omedelbar effekt.

– De kraftiga regnen som kom i juli var välgörande för grundvattnet, även om de inte påverkade de stora magasinerna så mycket, säger Calle Hjerne.

Sedan sjönk nivåerna snabbt igen och i september var de åter nära en lägsta nivå.

– Men vi ser nu att det planar ut på många platser och på vissa håll börjat stiga. Vi har därför kunnat börja ta bort meddelande om risk för vattenbrist i Örebro län och till och med på Gotland i små magasin. Men de har haft stora utmaningar med vattenförsörjningen från sina stora grundvattenmagasin, säger Calle Hjerne.

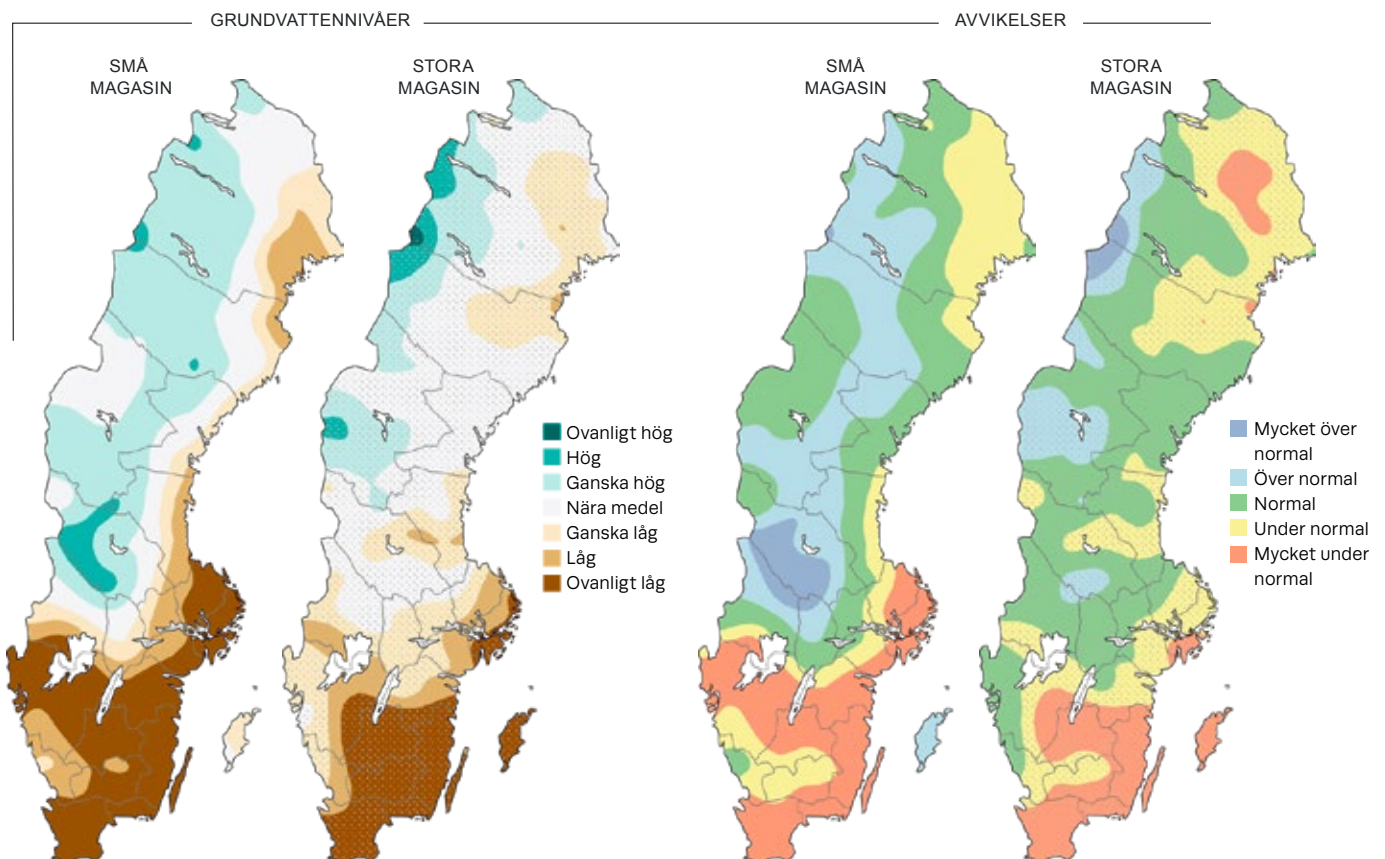
Totalt sett bedömer Calle Hjerne

sommaren som normal vad gäller nederbörden. Den torra våren ställde ändå till det för många fastighetsägare med egen brunn.

– Vi har hört att en del fått sina brunnar torrlagda, vilket vi också förväntat oss med tanke på vad vi sett i våra mätningar.

Hur nästa år artar sig avgörs av hur mycket nederbörd som faller mellan oktober och mars.

– De små magasinerna återhämtar sig i regel bra under vintern. För de stora magasin som nu ligger på låga nivåer krävs däremot en blöt vinter, framför allt för magasinerna i Östersjölandskapen, konstaterar Calle Hjerne. ●



KARTORNA ÄR HÄMTADE 20250930

SKARP KRITIK MOT VIKTNINGS- FAKTORERNA

Både Svenska Kyl- och Värmepumpföreningen, SKVP, och Fastighetsägarna, är kritiska till de viktningsfaktorer som används i Boverkets byggregler och efterlyser en förändring. Det framgår av organisationernas remissvar på tre rapporter som Boverket har tagit fram i svallvågorna av EU:s omarbetade energiprestandadirektiv, EPBD.

➤ EU:s energiprestandadirektiv, EPBD, omarbetades 2024 från det tidigare direktivet som var från 2010. Direktivet ställer bindande krav på alla EU:s medlemsländer som ska vara genomförda i respektive lands lagstiftning senast i maj 2026.

I det nya direktivet krävs bland annat att alla nya byggnader är noll-emissionsbyggnader, senast 2028 för offentliga och 2030 för övriga nya byggnader. Byggnader ska renoveras till en minimistandard för energiprestanda och bostäder ska renoveras så att energianvändningen i genomsnitt minskar med 20-22 procent till 2035.

Boverket gick under våren ut med en remiss avseende tre rapporter om genomförandet av direktivet. En av rapporterna tar upp metoder, definitioner och krav rörande solenergi. Den berör därmed bland annat de viktningsfaktorer som har införts i Boverkets byggregler BBR. Det har föranlett både Svenska Kyl- och Värmepumpföreningen, SKVP, och Fastighetsägarna att reagera i sina remissvar.

SKVP tycker att fastighetsägare ska kunna påverka sina byggnaders energiprestanda och välja de lösningar som passar dem bäst vid energirenoveringar, inom direktivets ramar, för att undvika onödiga kostnader.

”Detta blir särskilt viktigt då kostnaden för bioråvara förväntas öka”, skriver man i sitt remissvar.

SKVP anser att förändringarna i EPBD kräver att även de svenska viktningsfaktorerna förändras och ersätts med primärenergifaktorer, baserade på primärenergianvändning, ”då de ger bättre incitament för teknikutveckling och korrekt beräkning av energiprestanda för byggnader.”

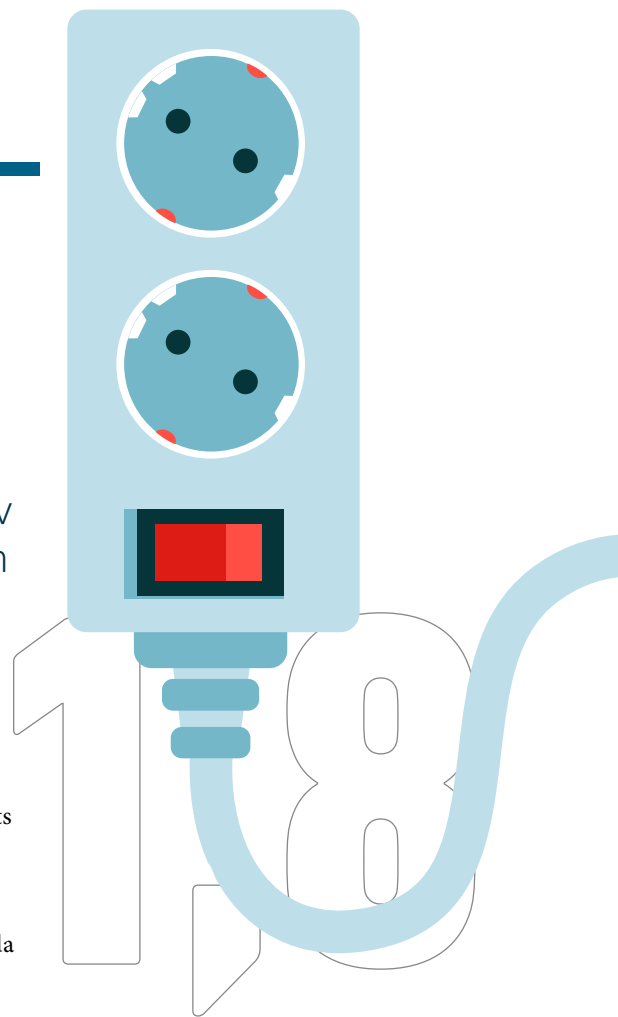
SKVP påpekar att valet av viktningsfaktorer kommer från en skrivelse från regeringen 2018 och beslutades innan EU antog målet att utsläppen av växthusgaser ska minska med minst 55 procent till 2030. Det gör att de i dag är inaktuella och otillräckliga för att möta dagens krav, skriver SKVP.

Även Fastighetsägarna är skarpt kritiska till att Boverket anser att viktningsfaktorerna på 1,8 för el och 0,7 för fjärrvärme kan behållas. Man menar att Boverkets bedömning är ”illa underbyggd”:

”Det saknas en fördjupad analys av hur dagens viktningsfaktorer påverkar teknikval, energieffektivisering och omställningen av uppvärmningssystem i byggsektorn.”

Fastighetsägarna skriver att det är anmärkningsvärt och omotiverat att el även i fortsättningen ska viktas lika högt som olja.

”Att en energibärare med låg klimatpåverkan viktas lika högt som en direkt fossilbaserad energikälla innebär att eldrivna uppvärmningslösningar som värmepumpar systematiskt missgynnas i energiprestandaberäkningar”, skriver



Fastighetsägarna och fortsätter:

”Fastighetsägarna vill inskräpa att en viktningsfaktor på 0,7 för fjärrvärme medför att energieffektiviseringsåtgärder i fjärrvärmeuppvärmda byggnader får mindre genomslag i energiberäkningen. Detta försvagar incitamenten för energieffektivisering i en sektor där potentialen är stor.”

Fastighetsägarna vill därför att Boverket analyserar viktningsfaktorerna på nytt, i samråd med branschen och med utgångspunkt från målen i EU-direktiven.

Energiföretagen är däremot positiva till viktningsfaktorerna i sitt remissvar och tycker att de ska behållas. Man anser att ”byggreglerna behöver fokusera på att hushålla med eleffekt. Detta för att minska behovet av utbyggnad av elproduktion och elnät för att kunna elektrifiera industri och transporter” och att det är angeläget att ”reglerna inte ger incitament till elbaserad uppvärmning”. Energiföretagen tillstyrker därför att Boverket fortsätter att använda viktningsfaktorerna i byggreglerna. ●

NY BEREDSKAP PÅ GÅNG INOM BYGG OCH REPARATION

Det är oroliga tider i vår omvärld. Industri, byggande och handel blev i juni därför en särskild beredskapssektor. Dessutom föreslår en utredning att en ny byggnads- och reparationsberedskap ska byggas upp. Byggföretagen är i grunden positiva.

– Vi ställer oss bakom förslaget i stort och kommer jobba aktivt för att det ska fungera och att vi kommer igång så snabbt som möjligt, säger Lars Redtzer, chef för branschutveckling på Byggföretagen.

TEXT: LARS WIRTÉN

Fram till 2007 hade Sverige en omfattande byggnads- och reparationsberedskap, då den avvecklades som en följd av nedrustning och avspänning i omvärlden. I dag är situationen helt annorlunda med ett säkerhetspolitiskt läge som beskrivs som det allvarligaste sedan andra världskrigets slut. Regeringen har därför tillsatt en utredning om att bygga upp en ny byggnads- och reparationsberedskap, BRB.

Utredningen lämnade sitt förslag i början av sommaren. Här föreslås Tillväxtverket bli ansvarig myndighet och upprätta ett särskilt kansli för BRB. Samtidigt har Sveriges geologiska undersökning, SGU, och Boverket blivit beredskapsmyndigheter inom den nya beredskapssektorn för industri, byggande och handel.

Byggföretagen har haft olika funderingar kring hur den nya beredskapen kan organiseras bäst. Först tyckte man det bästa vore att kopiera upplägget som fanns när den avvecklades, med Försvarmakten som huvudansvarig.

– Men Försvarmakten har fullt upp med sitt kärnuppdrag, att försvara Sverige militärt. Dessutom har det skett stora strukturella förändringar i samhället sedan dess, förklarar Lars Redtzer.

Sedan Sveriges EU-inträde 1995 har konkurrensregler, upphandlingslagstiftning och företagsstruktur förändrats kraftigt. Det gör uppgiften att bygga upp en ny byggnads- och reparationsberedskap komplex.

– Vi förespråkar därför att vi får en organisation på plats så fort som möjligt utifrån utredningens förslag och kan sätta igång verksamheten. Det är viktigt att Tillväxtverket får rätt resurser och



FOTO: BYGGFÖRETAGEN

förmågor så att de kan bygga upp en kraftfull, operativ organisation. Det här är basala saker som måste fungera och stora strukturer som ska skapas, menar Lars Redtzer.

I grund och botten handlar arbetet om att få resurser och behov att mötas snabbt och smärtfritt vid kriser eller krig. Byggföretagen företräder i det här sammanhanget resursägarna, det vill säga medlemmarna, tillsammans med andra breda branschorganisationer som Installatörsföretagen, Maskinföretagen, Byggmaterialindustrin och Innovationsföretagen. Kommuner, regioner, räddningstjänsterna och myndigheter som Trafikverket är behovsägare.

– Vi behöver veta vilka resursbehov som finns ute på fältet i olika delar av landet för att rusta både företag och samhället som helhet här och nu inför krig och exempelvis klimatkriser. Vi förespråkar att arbetet delas upp och organiseras utifrån de sex civilområden landet är indelat i.

En viktig del av beredskapsarbetet är att i förväg ha rätt ut avtals- och upp-

– Vi måste få in att detta är viktigt på riktigt – det är ingen lek", säger Lars Redtzer, chef för branschutveckling på Byggföretagen om den nya beredskapen som nu ska byggas upp.

handlingsfrågor, så att insatser inte försenas eller stoppas vid en kris på grund av juridiska hinder. Den som utsätts för exempelvis sabotage, krigshandling eller drabbas av klimatrelaterade kriser måste utöver sina befintliga leverantörer snabbt kunna koppla in andra resurser, utan att fastna i upphandlingsfrågor och avtalstolkningar.

– Om någon del av samhället blir stressat, till exempel en viss region, måste vi snabbt kunna allokera resurser dit. Alla behöver veta hur kedjan ska fungera när det händer, säger Lars Redtzer.

Ett inte osannolikt scenario är att en dricksvattenresurs utsätts för sabotage. Om en kommun då snabbt behöver insatser av brunnborraren för att få fram nytt dricksvatten, måste det finnas brunnborraren som snabbt kan rycka in.

– Då måste avtalen vara konstruerade så att borr företaget kan lämna pågående borrhuppdrag och komma till undsättning. Det måste finnas formuleringar i avtalen så att företaget inte straffas med

viten i en sådan situation, säger Lars Redtzer och utvecklar:

– Behovsägarna kan också beordra företag att inställa sig. Men hur det ska gå till vet vi inte än.

En viktig aspekt för Byggföretagen är att spelreglerna i den kommande BRB blir schyssta och affärsmässiga.

– Branschen vill bidra till landets totalförsvarsformåga. Men ponera att vi identifierar att våra medlemsföretag måste kunna hålla vissa maskiner och komponenter tillgängliga och på lager, då måste vi ha bra ersättningsmodeller. Det faller på sin egen orimlighet att vi skulle tillhandahålla det gratis.

En del i Byggföretagens engagemang i den nya byggnads- och reparationsberedskapen är att utbilda sina medlemmar.

– Det gäller inte minst små- och medelstora företag som inte har de resurserna i vardagen, så att även de kan bidra på ett robust sätt. Vi måste få in att detta är viktigt på riktigt – det är ingen lek, slår Lars Redtzer fast. ●

Byggnads- och reparationsberedskapen – en överblick



BRB upprättades 1944 som en civil beredskapsorganisation inom bygg- och anläggningssektorn. Den organiserades via avtal mellan staten och företag inom bygg, maskin, installation och konsultverksamhet för att vid kris eller krig kunna utföra nybyggnads-, reparations- och röjningsarbeten för totalförsvaret.

I storhetstiden på 1970-talet hade BRB omkring 2 000 anslutna företag, 3 600 arbetsorganisationer, 3 000 maskinenheter och totalt cirka 55 000 personer i beredskap.

Från och med 1994 var Försvarsmakten ansvarig för ledningen.

BRB avvecklades 2007. Sedan dess har Sverige saknat en motsvarande struktur för att snabbt återupprätta infrastruktur och samhällsviktiga funktioner vid kris eller krig.

Den 9 juni överlämnades utredningen "Nya samverkansformer, modern byggnads- och reparationsberedskap" till regeringen. Utredningen är ute på remiss till den 31 oktober.

Den 22 juli infördes den nya beredskapssektorn för industri, byggande och handel. Tillväxtverket är sektorsansvarig myndighet. Boverket och Sveriges geologiska undersökning blir beredskapsmyndigheter inom den nya sektorn.



RADON

Radonavskiljare för vatten

Radonett är Europas mest sålda och effektiva radonavskiljare. Den har den högsta reningsgraden av radon i samtliga tester av SSI (Statens Strålskyddsinstitut) och råd & rön.

Plus för Radonett:

- + garanterad reningsgrad av radon 97–99,9 %
- + tar bort svavelväte, metangas och CO₂
- + höjer pH-värdet till ca 7,5 på naturlig väg utan kemikalier
- + den är driftsäker och lättinstallerad
- + det är en lönsam affär för dig



Det finns ca. 50.000 brunnar i Sverige som har hälsofarligt vatten med för hög radonhalt som måste åtgärdas!

Intresserad att sälja
vår lättinstallerade och driftsäkra radonavskiljare
och samtidigt göra en lönsam affär?
Välkommen att höra av dig till oss.

RADONETT

Sarholms Plåtdetaljer AB

Box 64, Hällebergsväg 46, 795 21 RÄTTVIK

tlf: +46-248-107 00

www.radonett.com

info@radonett.com



I somras blev Sveriges geologiska undersökning, SGU, beredskapsmyndighet inom den nya beredskapssektorn för industri, byggande och handel. Nu pågår arbetet med att bygga en organisation som fortsätter att leverera och fungera även under kris och höjd beredskap.

TEXT: LARS WIRTÉN

SGU BLIR BEREDSKAPS- MYNDIGHET



FOTO: SGU

Att bli beredskapsmyndighet innebär i korthet att SGU ska kunna upprätthålla samma verksamhet och tillhandahålla samma information i kris och under höjd beredskap som man gör till vardags. För att klara det behöver organisationen både stärkas och övas.

– Än så länge svävar vi lite i ovisshet i vad det kommer att innebära rent konkret. Vi tillförs inga nya uppgifter, men vi ska bygga en robusthet utifrån vårt uppdrag, säger Peter Wengrud, säkerhets- och säkerhetsskyddschef på SGU.

I arbetet för beredskapssektorn kommer fokus ligga på byggnads- och reparationsberedskapen, BRB (se artikel sid 8-9). Den syftar till att upprätthålla samhällets förmåga att reparera byggnader och infrastruktur vid krig och kris.

– Det är en stor uppgift för sektorn och där kommer våra expertkunskaper att behövas. Ska man tillverka betong

behöver man veta var och hur man får tag i råmaterialet, tar Peter Wengrud som exempel.

– Det här sektorsarbetet leds av Tillväxtverket och kommer innebära en förändring för oss, men vi har bara hunnit börja nosa på det. Vi får se hur vi organiserar oss i det.

I beredskapssektorn ligger vattenfrågorna däremot inte särskilt högt på agendan. Det gör de däremot i beredskapssektorn Livsmedelsförsörjning och dricksvatten, som Livsmedelsverket leder.

– Där är det vår uppgift som beredskapsmyndighet att se till att Livsmedelsverket kan hitta och använda den information de behöver och får från oss. Som beredskapsmyndighet får vi inte lämna vattenfrågorna åt sidan på något sätt, även om de inte ligger inom vår beredskapssektor just nu, förklarar Peter Wengrud.

Vattentäkter och infrastruktur kopplat till dricksvatten är tänkbara mål för sabotage, terrorangrepp och andra

Peter Wengrud är säkerhets- och säkerhetsskyddschef på SGU.



SGU:s expertkunskaper behövs i kris, till exempel var man får tag i råmaterial.

SNABBARE TILLSTÅNDSPROCESS FÖRESLÅS FÖR GEOENERGI

Handläggningstider av tillstånd för geoenergianläggningar ska snabbas upp och inte kunna förlängas. Det föreslås i en promemoria om tillståndsgivning för förnybar energi som klimat- och näringslivsdepartementet skickade ut på remiss i våras.

Borrföretagen och Svenskt Geoenergicentrum är i sitt remissvar i grunden positiva till förslaget.

TEXT: LARS WIRTÉN

fientliga angrepp. Därför omgärdas de i dag av en helt annan säkerhetsklassning än för bara ett tiotal år sedan. Men det innebär inte att SGU även behöver tillhöra beredskapssektorn Livsmedelsförsörjning och dricksvatten, menar Peter Wengrud.

– Vi ska nu in i ett system där alla tolv sektorer förväntas samverka. Vi behöver därför bygga ett internt system som fungerar tillsammans med ett nationellt system, där vi kan dela information, åiterrapportera och samverka kring hur vi bygger vår förmåga tillsammans.

Även om uppgiften ”bara” innebär att kunna fortsätta leverera utifrån grunduppgiftet i kristider, är det ett stort projekt att bli beredskapsmyndighet. Bland annat behöver all information säkerhetsklassas.

– De senaste åren har vi sett en helt ny hotbild mot Sverige. Vi måste därför analysera tidigare säkerhetsklassningar och avgöra om de håller eller behöver skärpas. Vi måste titta med nya ögon på all information vi tillhandahåller.

Men i grund och botten tillförs inte SGU några nya uppdrag med anledning av att man har blivit beredskapsmyndighet, understryker Peter Wengrud.

– Vi ska kunna ge rätt data till rätt motpart under extrema förhållanden – och de ska veta att det är till oss man ska vända sig till, summerar han. ●

I promemorian lämnas författningsförslag om tillstånd enligt flera olika EU-direktiv som gäller främjande av energi från förnybara energikällor. Promemorian innehåller även förslag som förenklar och förtydligar regelverket för miljöbedömning.

Det är en omfattande promemoria som gäller all förnybar energi, inte minst sol- och vindkraft. När det gäller geoenergi föreslår departementet kortare handläggningstider utan möjlighet till förlängning och höjda effektgränser när det krävs tillstånd av länsstyrelsen istället för kommunen.

– Vi ser positivt på förslaget att inte kunna förlänga handläggningstiderna. Det här kommer leda till en mer effektiv hantering av tillstånden. Samtidigt får det inte medföra att kommuner avslår ansökningar på grund av tidsbrist. De måste få de resurser som krävs, säger Mattias Gustafsson, vd på Borr företagen.

Handläggningstiden för värme- och kylanläggningar kopplade till yt-, grund- och avloppsvatten föreslås vara en månad, medan markbaserade anläggningar som jord- och bergvärme föreslås få tre månader.

– Vi tycker man ska vända på det. Yt-, grund- och avloppsvärmeanläggningar kan vara mer komplexa. En del kan också kräva tillstånd enligt miljöbalken och då hamnar man i en helt annan situation, menar Mattias Gustafsson.

– Med så korta handläggningstider utan möjlighet till förlängning blir det viktigt att det underlag som skickas in är så pass bra att kommunen kan fatta beslut direkt. Men frågeunderlagen skiftar mycket mellan kommunerna. Där kan Borr företagen och Svenskt Geoenergicentrum vara behjälpliga för att få fram enhetliga underlag, säger Signhild Gehlin, vd på Svenskt Geoenergicentrum.

Mattias Gustafsson tror inte att kortare handläggningstider leder till ökad arbetsbörda för Borr företagens medlemmar.

– Man måste ändå svara på frågorna och då är det bättre att kunna svara på alla direkt. Men det kan leda till att det tar lite längre tid innan man kan skicka in ansökan, säger Mattias Gustafsson.

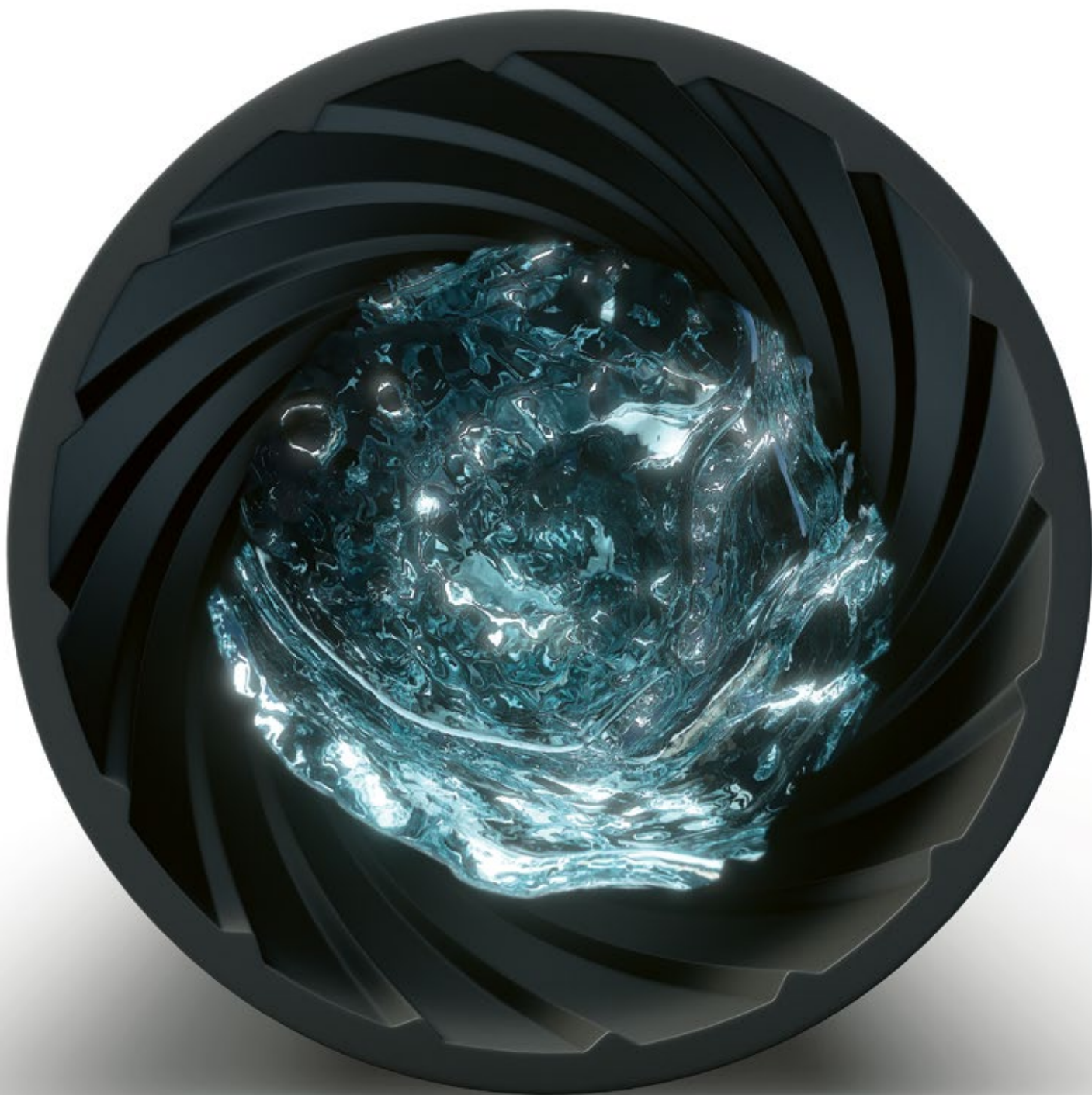
Både Borr företagen och Svenskt Geoenergicentrum välkomnar även förslaget att höja effektgränsen från 10 till 50 megawatt innan tillstånd krävs av länsstyrelsen. Däremot är man kritiska till en del vaga formuleringar, bland annat att borrhning på eller i närheten av sedimentär berggrund ökar risken för omblandning i grundvattenmagasin.

– Så behöver det inte vara. Vi tycker lagstiftningen ska vara precis kring vilka områden som avses, så att omställningen till förnybar energi inte stoppas på grund av en svepande formulering, säger Mattias Gustafsson. ●

TURBOCOLLECTOR®

UPP TILL 11 % HÖGRE COP

TurboCollector minskar den konvektiva resistansen med upp till 80 %, vilket ökar vätsketemperaturen och värmepumpens COP.



MuoviTech®

MuoviTech AB, Tvinnargatan 11, 507 30 Brämhult, Sweden
TEL +46 (0)33 22 85 85 EMAIL info@muovitech.com WEB www.muovitech.com

Hallå där...

Daniel Cont, borrhsteknikerlev som praktiserar på Borrspécialisten i Stockholm.

Vad tyckte du om utbildningen?

– Det är den bästa utbildning jag har gått fäktiskt. Den var väldigt detaljerad med många olika moment. Jag har bland annat tagit lastbilskörkort, lärt mig svetsa och pluggat geologi. Vi fick även göra olika studiebesök, vilket kändes viktigt – att inte bara sitta i ett klassrum och plugga, utan att vi även kom ut i verkligheten.

Nu praktiserar du på Borrspécialisten i Stockholm. Hur går det?

– Det går jättebra, jag lär mig väldigt mycket och har fått prova på i princip allt. Jag har redan borrhätt rätt mycket

själv, både för geoenergi och pålning. Jag känner att jag kan borra självständigt nu.

Hur ser du på borrhbranschen?

– Det finns mycket jobb, det är alltid någon som letar efter brunnborrare. Ibland är det tungt arbete och långa timmar, men jag trivs med att vara ute och jobba med maskiner och få flytta runt på olika platser. Det känns bra.

Vad gjorde du innan du gick utbildningen?

– Jag jobbade inom bygg och anläggning, bland annat i London som bygg- och projektledare. För mig blev det för mycket kontorsjobb till slut, jag ville bredda min kompetens och komma ut och jobba fysiskt igen.

Vad var det som lockade med just brunnborring?

– Jag letade efter något annat där jag

fick jobba utomhus och jag tyckte det lät som en spännande framtidsbransch. Det kommer alltid finnas att göra i den här branschen. Jag kände att jag skulle gilla det – och det gör jag.

Vad händer nu då, efter praktiken?

– Jag har fått ett jobberbjudande av Borrspécialisten och kommer att tacka ja. ●



FOTO: MATTIAS GUSTAFSSON

Oskar vill förnya och göra skillnad

– Jag fick möjligheten och jag tog den mer än gärna. Vi är alla konkurrenter, men jag vill se mer samarbete i branschen och att fler drar åt samma håll.

Det säger Oskar Carlsson, 27 år, som under året har valts in som ledamot i Borrforetagens Tekniska Kommitté, TK, och därmed bidrar med en väsentlig förnying.

TEXT: LARS WIRTÉN



Borrsvängen fångar Oskar Carlsson när han just har kommit ut från sitt andra möte med Tekniska Kommittén. I dag har man diskuterat utveckling av produkter samt säkerhet och risker i yrket överlag, tillsammans med några leverantörer.

– Jag ser att det gör skillnad att vara med, leverantörerna tar tag i frågorna direkt. Som ung hoppas jag kunna bidra med lite nytänkande. Det känns väldigt roligt att få komma in så här ung.

Oskar tycker det finns mängder av områden att titta närmare på för

TK, inte minst när det gäller risker och säkerhet.

– Jag tycker det har stått och stampat länge kring samma frågor, till exempel gängade foderrör som jag själv inte tycker om tanken på att ha. Det har man diskuterat vid varje möte sedan lång tid tillbaka. Jag hoppas kunna bidra med att få in andra frågor i diskussionen och skapa större intresse bland medlemmarna.

Just att skapa större intresse och engagemang hos medlemmarna att delta aktivt i Borrforetagens möten tycker Oskar är viktigt.

– Vi drar lärdom av varandra, det är för allas nytta. Som det är nu är vi samma 10-15 företag som kommer på alla möten, medan många aldrig bidrar. Det är tråkigt, jag tycker nästan det skulle vara krav på att delta på Borrforetagens möten.

Han tar besiktning av borrhgrar som exempel, där ett krav på besiktning skulle höja standarden i branschen.

– Det finns inga krav på det i dag, men nu ska Borrforetagen titta på möjligheten att införa krav på att besiktiga rigger. Det visar att det gör nytta att engagera sig och bidra i Borrforetagen, säger Oskar Carlsson. ●

SUND KONKURRENS: ”ALLA SKA SPELA EFTER SAMMA REGLER

Bristande affärsetik kommer ofta till uttryck i form av mutor, fusk, att inte leverera enligt avtal och att anlita svart arbetskraft – allt för att skaffa sig konkurrensfördelar. Det här är något Byggföretagen aktivt bekämpar.

– Inget företag ska få fördelar gentemot andra genom att bryta mot lagar, kollektivavtal och affärsavtal. Alla ska spela efter samma regler, slår **Johan Flodin** fast, expert på sund konkurrens på Byggföretagen.

TEXT: LARS WIRTÉN

Att vara medlem i Byggföretagen ska vara en garanti för att företaget präglas av sund konkurrens och en god affärsetik. Branschorganisationen är tydlig med att det råder nolltolerans mot alla former av fusk och

svartarbete i branschen och ställer höga etiska krav på sina medlemmar.

På senare år har fokus i arbetet varit på det som kallas arbetslivskriminalitet, det vill säga när företag medvetet bryter mot lagar och regler i arbetslivet. Det kan röra sig om arbetsmiljölagar, att ta

emot bidrag man inte har rätt till, att inte betala skatt eller använda människor utan arbetstillstånd i Sverige som arbetskraft. Även myndigheterna lägger stor kraft på att bekämpa detta genom AKC, Center mot arbetslivskriminalitet, där sju myndigheter samverkar.

– Men sund konkurrens är bredare än så. Det innefattar även att bekämpa korruption och mutor, att beställaren får vad man köpt och att företagen fakturerar rätt tid. Vi jobbar även för att beställarna ska bli bättre på att ta fram tydliga förfrågningsunderlag vid upphandlingar, säger Johan Flodin.

Han understryker betydelsen av att beställarna följer upp sina krav genom tillsyn på arbetsplatserna.

– Om man exempelvis ställer omfattande hållbarhetskrav som utsläppsnivåer, då måste man följa upp. Om inte kommer man på sikt att gynna de som fuskar och som struntar i att följa kraven. De som däremot följer kraven och skaffar ny utrustning kommer ofrånkomligen bli dyrare att anlita, med en snedvriden konkurrens som följd. Många, både offentliga och privata beställare, brister i uppföljningen.

Byggföretagen genomför därför själva arbetsplatskontroller, på uppdrag av beställaren eller huvudentreprenören. Vid dessa besök kontrolleras alla företag och personer som är på arbetsplatsen; att de är inloggade i liggaren och att alla är godkända att befinna sig där.

Som en del av det förebyggande arbetet har Byggföretagen också tagit fram systemet ID06, som har blivit standard för att hantera arbetsplatsliggare och in- och utpassering.

Arbetsplatskontrollerna utgör en stor del av Byggföretagens arbete för sund konkurrens. Man jobbar även med bland annat lobbying för att påverka politiker och myndigheter och utbildar medlemmarna.

"I grunden handlar det om att kunna se sig själv i spegeln", säger Johan Flodin om affärsetik.



FOTO: BYGGFÖRETAGEN



Säkerheten och kontrollen på byggarbetsplatser har ökat. Lagstiftningen om personalliggare trädde ikraft 2016. Systemet ID06 som hanterar liggare, in- och utpassering har blivit standard.

FOTO: LARS WIRTEN

Arbetet för sund konkurrens träffar i huvudsak den professionella marknaden. När det kommer till privatmarknaden, som är viktig för många brunnsbore, är den svår att påverka för Byggföretagen. Privatmarknaden är något av en blind fläck när det gäller att upptäcka fusk, konstaterar Johan Flodin.

– Det är enorm skillnad på stora byggprojekt som Förbifart Stockholm och en privat brunnsboring. Det är helt skilda världar med totalt annorlunda förutsättningar. Mot privatmarknaden krävs exempelvis inga kollektivavtal. Det finns alltid firmor som struntar i det, tar in underentreprenörer och bemannar från utlandet.

Vad ska man då tänka på för att upprätthålla en god affärsetik i sitt företag?

– I grunden handlar det om att kunna se sig själv i spegeln, att man tar ansvar och gör det som är rätt. Men det kan vara tufft för det lilla företaget. Vi hör ofta om frustrationen som finns kring det stora konkurrenstrycket från oseriösa företagare.

Ett sätt att övertyga kunden att inte bara gå på pris är att vara övertydlig i sina specifikationer, tipsar Johan Flodin.

– Lyft fram att ni har schyssta löner, om ni har kollektivavtal, att ni har en god arbetsmiljö med bra maskiner och använder all nödvändig skyddsutrustning. Jag tror man tjänar på att vara transparent och att få kunden att förstå varför man kostar mer än konkurrenten.

Just arbetsmiljö och affärsetik hänger nära ihop.

– Det handlar om arbetspassens längd, att man kanske måste vara två perso-

ner vid vissa moment av säkerhetsskäl, skyddsutrustning och moderna maskiner. Allt sådant kostar pengar, men konsumenten har ingen aning om det om vi inte berättar det. Just arbetsmiljön tror jag många kunder förstår kostar extra, lyft därför fram det.

Utöver arbetsplatskriminalitet är korruption en viktig del att motarbeta för att uppnå sund konkurrens. Hur vanligt det är i Sverige har Johan Flodin svårt att bedöma.

– Det är per definition svårt att kartlägga korruption, eftersom det är en ljusskygg verksamhet. Men jag tror att rena mutbrott har minskat de senaste 20-30 åren, branschen har gått från en handslagskultur till att i hög grad ha professionaliserats.

Johan Flodin tycker det är svårt att dra gränsen för när det lilla företags kundvård övergår i korruption och mutor.

– Alla affärer bygger på relationer och kontakter och i byggbranschen jobbar man ofta i kluster, det är så branschen fungerar.

Han ger ett exempel på när den gränsen ansågs ha överskridits. Ett byggföretag bjöd kommunala tjänstemän på en två-dagars branschkonferens i Europa med allt inkluderat. Båda parter blev dömda för givande och tagande av muta. Samtidigt är det vanligt i branschen att underentreprenörer och leverantörer ger gåvor som whisky och bjuder på hockeymatcher och kallar det kundvård.

– Även det ska man vara mycket försiktig med, rekommenderar Johan Flodin. Men jag vågar inte säga var gränsen går. ●

Byggföretagen har bland annat uppnått följande:

- Verkat för lagstiftningen om personalliggare som trädde i kraft 2016. Lagen innebär att alla som är på en byggarbetsplats och utför arbete ska finnas med i en personalliggare, där det framgår vem man är, vem man arbetar för och när man har arbetat.
- Skärpt medlemskriterierna genom att kunna inaktivera medlemskap som befinner sig i utredning eller domstolsprocess med koppling till arbetslivskriminalitet.
- Verkat för att införa byggbranschens eget system för kontroll av personer på arbetsplatsen, ID06. Obligatoriskt för medlemsföretag.
- Erbjuder medlemsföretagen en digital kunskapsbank, utbildningar samt certifiering inom verksamhetsledningssystemet BKMA.
- Byggföretagen har utvecklat sajten *schysstabyggare.se*, där beställare enkelt kan hitta medlemmar som uppfyller Byggföretagens krav på sund konkurrens.

Schyssta byggare enligt Byggföretagen:

- Har Byggföretagens kollektivavtal.
- Vill följa gällande lagar och regler.
- Tillämpar ID06 på alla arbetsplatser där företaget är verksam.
- Genomgår obligatoriska kurser och utbildningar i sund konkurrens, arbetsmiljö och säkerhet.
- Har skrivit under medlemsförbindelsen och Byggföretagens uppförandekod.
- Jobbar för ett hållbart arbetsliv med god säkerhetskultur och för att minska arbetsrelaterad ohälsa.
- Stärker och utvecklar samarbetet mellan arbetsgivare och arbetstagare samt verkar för ett väl fungerande arbetsmiljöarbete.

”GOD AFFÄRSETIK ÄR ATT GÖRA RÄTT ÄVEN NÄR INGEN SER

Institutet Mot Mutor (IMM) är en oberoende näringslivsorganisation som ända sedan 1923 har arbetat för att motverka korruption i Sverige. Uppdraget är att stötta företag och offentliga aktörer i att förebygga och hantera risker för mutor och otillbörlig påverkan.

– Det gör vi genom bland annat kunskapsspridning, normbildning och vägledning. Jag brukar kalla oss för en påverkansorganisation, säger IMM:s generalsekreterare **Parul Sharma** till Borrvängen.

TEXT: JÖRGEN OLSSON FOTO: INSTITUTET MOT MUTOR

IMM:s viktigaste verktyg är Näringslivskoden, en branschövergripande självreglering. Koden ger praktiska riktlinjer för vad som är tillåtet och otillåtet i frågor som representation, gåvor och intressekonflikter.

– Vi arbetar även med utbildningar, seminarier, remissvar och råd till olika samhällssektorer. På så sätt bidrar vi till att alla från små entreprenörer till stora koncerner kan göra rätt och konkurrera på lika villkor.

Hur definierar ni god affärsetik?

– God affärsetik är att göra rätt även när ingen ser. Det innebär att följa lagar och interna riktlinjer, hantera intressekonflikter öppet, agera rättvist i relationer och ta långsiktigt ansvar för kunder, leverantörer, medarbetare och samhället.

Men god affärsetik är inte bara en moralisk fråga, betonar Parul Sharma, utan också en affärsstrategisk. Den minskar juridiska risker, sänker kostnader för svinn och tvister, stärker konkurrenskraften i upphandlingar och gör företaget mer attraktivt för medarbetare och investerare.

– Etik och antikorruption är en konkurrensfördel.

Hur stort problem är det med mutor och korruption i Sverige generellt?

– Sverige rankas fortfarande högt i internationella jämförelser, men utvecklingen går åt fel håll. I Transparency Internationals korruptionsindex (CPI) 2024 tappade Sverige två placeringar, från plats sex till åtta. I EU-perspektiv ligger vi fortfarande bland de bättre länderna, men jämför man olika branscher i Sverige ser vi större skillnader internt än mellan nordiska länder.

Hur ser det ut i byggsektorn specifikt?

– Byggsektorn är särskilt utsatt och har en högriskprofil. Vår genomgång av mutbrottsdomar visar att branschen återkommer i statistiken. I vår kartläggning från 2024 av 34 fällande domar såg vi flera exempel på vänskapskorruption inom bygg- och anläggning. Det kan



vara privata förmåner till beslutsfattare, från omfattande renoveringshjälp till lån av maskiner.

Varför är det så just i byggbranschen?

– Därför att det rör sig om mycket stora summor, komplexa leverantörskedjor och täta kontakter med myndigheter kring mark, bygglov och tillsyn. Riskerna är särskilt stora i upphandlingsledet och i så kallade ÄTA-skeden (ändrings- och tillägsarbeten), där snabba beslut ska fattas och kontrollen ofta är svagare. Jag brukar trycka på att byggsektorn främst behöver prata om dessa frågor internt, policydokument räcker inte.

Vilken betydelse har korruption för samhällsekonomin? Hur påverkas samhällskontraktet?

– När korruption får fäste ökar kostnaderna för alla. Korruption driver upp transaktionskostnader, snedvrider konkurrensen och riskerar att leda till lägre kvalitet i byggnation och infrastruktur. På samhällsnivå är tilliten avgörande. I Sverige förlitar vi oss på att beslut fattas sakligt och objektivt. Brister i affärsetiken underminerar den grunden. Resultatet blir fler regler, mer byråkrati och minskad innovationskraft.

Parul Sharma framhåller att om korruption normaliseras upplever såväl medborgare som företag att regler inte gäller för alla. Offentlig upphandling och kommunala bolag blir särskilt utsatta arenor, där tilliten snabbt kan skadas.

– Tyvärr är mörkertalet stort inom kommunala bolag. För byggsektorn, som är beroende av offentliga investeringar, är det extra allvarligt.

Vad är okej att göra inom ramen för kundvård och när blir det mutor?

– Brottsbalken reglerar mutbrott, men det finns inga fasta beloppsgränser och inget ”ringa värde” att luta sig emot. Allt bedöms i sitt sammanhang, där personen och situationen avgör sammanhanget, säger Parul Sharma och listar ett antal praktiska tumregler:

- Syfte och timing: Aldrig förmåner när upphandling pågår eller beslut ska fattas.
- Transparens och öppenhet: Skulle det kännas okej att offentliggöra förmånen?
- Måttfullhet och saklig koppling: Små, arbetsrelaterade inslag kan accepteras i vissa privata relationer, men aldrig i offentlig sektor.
- Privata nyttigheter: Renoveringar, rabatter eller lån av maskiner är alltid otillåtna.

Kan du ge ett par exempel på sådant som faktiskt är godkänt?

– En enklare arbetslunch i samband med ett möte kan vara okej i privat-privat relation, men inte om en upphandling pågår. För offentliganställda gäller nolltolerans.

– En teknisk visning eller utbildning kan också vara acceptabel om den har

sakligt program, är dokumenterad och kostnaderna delas rättvist. Men att bekosta resor och boende för en offentlig kund är inte tillåtet.

– I relationer mellan privata aktörer finns ett något större utrymme för måttfull representation, men även där måste man vara försiktig, påpekar Parul Sharma. Under förhandlingar eller upphandlingar gäller samma skärpta restriktivitet som i offentlig sektor.

Behöver varje bransch besluta om sina regler eller kan samma gälla för alla?

– Det behövs en kombination av generella och branschspecifika regler. Näringslivskoden fungerar som en gemensam bas för alla, men tillämpningen måste anpassas efter riskerna i olika branscher.

Har ni det stöd ni behöver i form av lagstiftning och myndigheter eller behövs mer? I så fall vad?

– Lagstiftningen i Sverige och framför allt Brottsbalken och upphandlingslagstiftningen är i grunden tillräcklig. Vi har också fått viktiga verktyg genom den nya visselblåsarlagen.

– Det som behövs framåt är bland annat mer konsekvent tillsyn och samordning mellan myndigheter. Jag brukar också ofta peka på den växande tystnadskulturen inom offentlig sektor som en av vår tids största korruptionsutmaningar i Sverige. Ju större tystnad desto större korruptionsrisker. ●

Särskilda riskmönster i byggbranschen:

- Otillbörliga förmåner i samband med upphandling och avrop.
- Påverkan på besiktningar och beslut om ÄTA (ändrings- och tillägsarbeten).
- Kartellrisker och otillåtna samarbeten vid anbud.
- Lokala beroenden där mindre aktörer blir särskilt sårbara för påtryckningar.

Centrala antikorrupsionsåtgärder enligt IMM:

- Tydliga policyer för gåvor, representation och intressekonflikter.
- Riskanalyser per projekt och funktion.
- Regelbundna utbildningar av nyckelroller som inköp, sälj och projektledning.
- Tredjepartskontroller av leverantörer och konsulter.
- Kontrollrutiner som två-i-hand-princip och dokumentation.
- Visselblåsarfunktioner och snabba utredningar.
- Regelbunden information om visselblåsarfunktionen och systemen kopplade till denna.
- Stickprov och dataanalys för att upptäcka avvikelser.
- Utred/diskutera tystnadskulturer internt då dessa göder korruption generellt.



NU TAR BORRFÖRETAGEN FRAM EN EGEN UPPFÖRANDEKOD

För Borrföretagen är god affärsetik en bärande del av det löfte till kunden ett medlemskap innebär. Det ska vara en garant för att uppdragen är fackmannamässigt väl utförda, att arbetsmiljö och säkerhet är prioriterat och att avtal följs.

– Säger man att brunnen är 80 meter djup, då ska den vara det, slår Borrföretagens vd **Mattias Gustafsson** fast.

TEXT OCH FOTO: LARS WIRTÉN

Borrföretagen ställer krav på medlemmarna att de är certifierade brunnsbörare, har nödvändiga försäkringar och uppträder professionellt. Men något särskilt dokument som sammanställer en gemensam värdegrund finns inte.

– Vi har därför börjat ta fram en egen uppförandekod i Borrföretagen. Vi tittar bland annat på Byggföretagens uppförandekod och hur vi kan anpassa den till våra förutsättningar, berättar Mattias Gustafsson.

En uppförandekod utgör en gemensam etisk plattform som beskriver värderingar och regler som alla skriver under på att följa genom sitt medlemskap.

– Den ska gälla inte bara ägare, utan även anställda och underentreprenörer, förklarar Mattias Gustafsson.

Att anlita en medlem i Borrföretagen ska vara en trygghet för kunden, ur alla aspekter. Ansvaret för att uppförandekoden följs är alla medlemmars gemensamma ansvar.

– Ingen kedja är starkare än den svagaste länken. Vi måste jobba tillsammans för att vi alla borrar med hög sä-

kerhet till schyssta löner och arbetsvillkor samt att vi använder godkända material och bra maskiner.

Enligt Mattias Gustafsson finns en frustration bland medlemmarna kring osund konkurrens och prisdumpning där det fuskas med arbetsmiljökrav, miljökrav och används svart arbetskraft eller arbetskraft från låglöneländer.

– Men läget är på väg att förbättras. Jag tror inte det förekommer mycket svartarbete i vår bransch. Att ha utländsk arbetskraft med arbets- och uppehållstillstånd är däremot inget problem, så länge löner och arbetsvillkor är schyssta.

Byggföretagen trycker på betydelsen av att ha kollektivavtal (se artikel på sid 14-15). Det är dock något som inte är så vanligt förekommande i borrarbranschen.

– Vår bransch består i huvudsak av många småföretag som ofta saknar kollektivavtal. Men det är viktigt att ha sunda anställningsformer med schysst lönesättning och villkor som liknar kollektivavtalens.

– Prisdumpning är aldrig rätt väg att gå. Företagen måste ha en bärkraftig ekonomi byggd på schyssta villkor.

Mattias Gustafssons råd är att kontakta Borrföretagens kansli om man upplever sig vara utsatt för osund konkurrens.

– Då får vi tillsammans diskutera hur det ska hanteras. Men det är alltid svårt att hitta pudelns kärna i sådana sammanhang. Det kan ju vara så att någon är mer effektiv i sin borrar. Men har man schyssta löner, maskiner och arbetsmiljö bör prisbilden vara ganska lik.

För att försvara sitt pris är öppenhet och bra kommunikation den bästa vägen att gå, menar Mattias Gustafsson. Motivera priset med att alla brunnsbörare är certifierade, att man har bra maskiner, material och garanterar en god arbetsmiljö, är hans råd.

I slutänden handlar affärsetik och att följa en uppförandekod om att sova gott om natten och kunna se sig själv i spegeln, påpekar Mattias Gustafsson.

– Du ska kunna gå rakryggad in i och ut ur en affär.

Detsamma gäller när man tar emot och ger gåvor i affärssammanhang.

– Man ska vara försiktig, det finns inga gratis luncher. Tar man emot något följer en förväntan. Kanske ska det stanna vid ett glas på middagar och representation. Känner man att det börjar bli jobbigt, då ska man avstå – det gäller även vad man bjuder på, säger Mattias Gustafsson. ●

NYHET

X-ROC

115mm DTH

- ÖVERLÄGSEN PRESTANDA
- NORDISK KVALITET
- HÅLLBAR DESIGN



God affärsetik och sund konkurrens – det är begrepp som låter vackra och kan tyckas självklara. Men vad betyder de i praktiken i den dagliga driften?

Borrsvängen stämde möte med två välkända och erfarna entreprenörer i branschen – **Andrei Fazakas** på Jannes Brunnsborrning och **Joachim Wagenius** på JW Brunnsborrning – för att höra lite närmare hur resonemangen går och hur de ser på läget i branschen. Stöter de på fuskande företag, hur kan fusket se ut och vad tycker de om det? Vilken roll spelar Borrföretagen i sammanhanget? Sker det kontroller från myndigheter och hur fin är egentligen gränsen för när kundvård riskerar att bli mutor?

TEXT: JÖRGEN OLSSON

”ATT VARA OSERIÖS STRAFFAR SIG I LÄNGDEN

Andrei Fazakas och Anna-Karin Claesson driver Jannes Brunnsborrning i Burseryd sedan 2020. På hemsidan deklareras tydligt att man bygger på sund affärsetik och företaget stöttar även organisationen Giving People.

– Det enkla svaret på vad sund affärsetik betyder för oss, är att alltid vara rak och ärlig mot både kunder och medarbetare. När det gäller medarbetarna är det faktiskt inte så svårt – vi är ett litet företag och alla här känner varandra och är goda vänner. I kontakten med kunderna handlar det till exempel om att inte lova sådant man inte kan hålla och att vara tydlig med vad som ingår i ett uppdrag och vad som är tillkommande, säger Andrei Fazakas.

Kan inte det sistnämnda vara ganska svårt ibland?

– Jo, särskilt när det gäller större uppdrag med omfattande förfrågningsunderlag. Å andra sidan kan man då ganska ofta, baserat på erfarenheten, se att det kommer att krävas tillkommande jobb och då behöver vi förklara det från början. Det kan kräva en del men är värt

det. Konsekvensen kan annars bli att kunden får en obehaglig överraskning i form av en kostnad man inte räknat med, eller att vi löper risken att göra jobb vi inte får betalt för. Det blir ingen part glad av. Våldigt mycket av våra arbetssätt styrs också av våra certifieringar, vi har både ISO 9001, 14001 och 45001, säger Andrei.

Vad gör Giving People och varför har ni valt just den organisationen?

– De stöttar barnfamiljer som har det svårt ekonomiskt. Det känns som en lite bortglömd grupp, men deras verksamhet ligger nära oss. Alla som jobbar här har familj och barn. Utöver att vi skänker till Giving People så deltar vi i mustaschkampen varje höst.

Kan du utveckla lite hur ni har det med arbetsmiljön, just utifrån sund affärsetik?

– Att vara brunnsborrhare är ett stressigt och tungt jobb med många farliga moment. Stressen är bland det farligaste, därför anstränger vi oss för att göra plats i schemat. Idén är att alla ska kunna vara tillbaka här vid 16-tiden och kunna snacka ner dagen och briefa oss och varandra om hur det går.



Andrei Fazakas är vd på Jannes Brunnsborrning i Burseryd.

När det gäller kunder och konkurrens – märks det ofta att kunder bara går på pris och anlitar mindre seriösa företag som dumpar priserna?

– Ja, men jag tycker inte att det är jättevänligt. Visst händer det att vi förlorar

FOTO: PRIVAT

anbud för att någon annan gått in med ett lägre pris. Det är retfullt, särskilt om jag vet att vi själva har räknat lågt men ändå förlorar. Men jag kan ha en viss förståelse, det kan ju vara en firma som har väldigt lite att göra. Och det är skillnad på att pruta och att dumpa.

Andrei Fazakas lyfter skillnader i kunskap mellan olika beställare som en viktig faktor när det gäller att bedöma vilka anbud som är rimliga.

– På ett sätt är det lätt som kund att göra efterforskningar, det är bara en googling bort att läsa omdömen från andra och göra en bedömning av vem som är seriös. Samtidigt är det vi sysslar med mer komplicerat och innehåller fler osäkra faktorer än låt säga att byta ett fönster eller lägga ett trädäck, så det kan bli svårare bedömningar för kunden. Proffsbeställare och privatpersoner har inte alls samma koll och ju mindre koll beställaren har desto mer krävs av oss i form av tydlighet.

Vad tänker du om företag som fuskar på olika sätt, till exempel genom att dumpa priset?

– Jag tänker nog inget speciellt om dem. Annat än att det måste missgynna det företaget i det långa loppet – och framför allt att det missgynnar branschen.

Vilken roll spelar Borr företagen i det här sammanhanget? Tycker du att medlemsorganisationen gör tillräckligt?

– Jag tycker att man har blivit bättre på att lyfta frågorna om etik och sund konkurrens de senaste åren. Men det går alltid att göra mer. För Borr företagen tycker jag att det viktigaste är att ”sprida ordet” – att informera om och propagera för att alla ska anlita medlemsföretag, eftersom det innebär mycket större trygghet.

Är ni ofta med om myndighetskontroller?

– Under de åren jag själv borrade var jag nog inte med om en enda arbetsplatskontroll. Men i dag är det vanligt. Man kommer ut och kollar ID06 och om det finns riskanalyser. Det händer också att det kommer miljöhandläggare från kommunen och tittar när vi borrar hos privatpersoner. På större byggen hålls det stabsmöten där man går igenom allt. Det tycker jag är bra, eftersom det är för allas trygghet.

Tycker du att ni har koll på hur mycket man får bjuda på eller själv bli bjuden på inom ramen för kundvård och när det övergår i mutor?

– Faktum är att vi inte blir bjudna på något och vi brukar inte bjuda våra kunder på saker heller. Det där är kanske vanligare på större orter. De flesta av våra kunder är VVS:are som är återkommande, så kundvården sker ju i form av att man gör bra jobb och visar att man är att lita på, helt enkelt.

Har du något medskick till organisationen och till kollegorna?

– Ja, att ju mer vi pratar om de här frågorna desto bättre är det. Jag tycker att vi är öppnare mot varandra nu än för tio år sedan. Och vi vet alla att oseriös prissättning straffar sig i längden – då blir det mindre kvar till både löner och maskiner och i slutänden även till arbetsmiljön. ●

”VI FÖRLORAR JOBB FÖR ATT ANDRA FUSKAR

På JW Brunnsbörning betyder god etik och sund konkurrens att vara rak och ärlig i affärer och att erbjuda schyssta villkor för de anställda. Joachim Wagenius driver JW Brunnsbörning med bas i Kovland utanför Sundsvall sedan snart 25 år. Han lyfter en annan aspekt av diskussionen kring etik och konkurrens – risken att själv bli lurad eller utnyttjad av företag som inte kör med helt schyssta metoder.



– Genom åren har vi jobbat en hel del för stora företag och det är då man blir varse vilka krav som ställs, till exempel på dokumentation. En del har varit duktiga på att utnyttja det och i efterhand krävt väldigt omfattande dokumentation på allt vi gjort, till exempel med bilder som är svåra eller omöjliga att få fram. Det resulterade vid några tillfällen i att vi inte kunde fakturera fullt ut och det var väldigt dyra lärpengar, säger Joachim.

Joachim lärde sig läxan och begär nu alltid att få alla krav skriftligt i förväg.

– Det har lett till att vi inte får de jobben längre och det är ingenting jag saknar.

JW har branschens alla tre ISO-certifieringar.

– Att vi certifierade oss innebar egentligen inte att vi behövde ändra på så mycket, men det är bra att ha allt på papper – det blir lättare att ha koll då.

Att få mer eller mindre uttalade frågor om svartjobb eller att på andra sätt fuska händer, men är inte jättevänligt, enligt Joachim.

Joachim Wagenius driver JW Brunnsbörning med bas i Kovland utanför Sundsvall.

STÖRST I SVERIGE

PÅ MOBIL SLANGSERVICE



SLANG EXPRESS

Ring eller boka online

020-46 46 00 | hydroscand.se/slangexpress



– Vi gör ju mycket styrd borrning i samband med schaktfri markförläggning av ledningar. Den verksamheten är styrd av väldigt många regler, till exempel när det gäller vilket djup man ska lägga på. Det händer då och då att kunder tycker att vi kan tulla lite på reglerna, för att borrningen ska bli kortare och billigare. Men där är jag stenhård. Dels finns ju reglerna av goda skäl, dels är det vanligare än man tror att Trafikverket kommer ut och provgräver när man lagt en ledning under en väg. Blir det inte godkänt får man göra om det, utan betalning.

Joachim upplever, som så många andra i branschen, stora skillnader på att jobba för offentliga respektive privata uppdragsgivare. De offentliga kunderna är avsevärt enklare.

– Där är ju allting reglerat och följer man det så blir det inget krångel. Med privata kunder hamnar man mer i en gråzon, eftersom det handlar så mycket om vad kunden tror och tycker att man kommit överens om.

Känner du att du har koll på var gränserna går mellan kundvård och mutor och vad man får bjuda på och inte?

– I det offentliga är det tydligt, man får inte bjuda på någonting. För ett par år sedan ville vi ha ett möte med miljökontoret i Sundsvall. De hade anställt många nya handläggare på kort tid och det hade blivit krångligt med borttillstånden, så vi ville träffa dem och förklara vad vi gör. Det fick vi göra, men vi fick inte ens ta med oss en påse bullar till mötet – det kan jag tycka är lite överdrivet.

I den privata sfären är det annorlunda. Det går att göra lite mer för kontaktpersoner och kunder.

– Vi brukar inte bjuda på något, men vi får ganska ofta frågan om att hänga med på det ena eller det andra, en hockeymatch eller så. Det är inte hela världen tycker jag och det är inte konstigt om man har en bra relation med kunderna.

Hur ser du på konkurrenssituationen, är alla företag lika seriösa?

– Nej, jag vet att vi förlorar jobb för att andra fuskar. Men jag kan inte göra något åt det, om jag ska fortsätta hålla på min affärsetik. I så fall måste jag ju ge mig in i samma fusk själv.

Vad kan Borr företagen göra i sammanhanget?

– Jag tycker det är bra att vi tar upp de här frågorna på möten ibland. Men jag har egentligen ganska låga förväntningar på organisationens roll i detta – nästan vad man än gör så kan det bara bli bättre. ●



FOTO: JW BRUNNSBORRNING

”JAG VILL INTE LÄGGA DET PÅ INDIVIDEN

ETIKPROFESSORN EFTERLYSER TYDLIGA REGLER OCH LAGAR

Vad är etik? Och vad kännetecknar specifikt affärs-etik? Borrsvängen ringde upp **Bengt Brülde**, professor i praktisk filosofi vid Göteborgs universitet, för att resonera kring begreppen och hur affärsetik tar sig uttryck i vardagen.

TEXT: LARS WIRTÉN

Bengt Brülde gjorde sig under några år känd som radiofilosof i Sveriges Radio. Hans forskning har bland annat rört folkhälsoarbetets etik, vårdetik och affärsetik. De senaste åren har han forskat mycket kring kollektivt ansvar. Just det kollektiva ansvaret och behovet av gemensamma regler är något han flera gånger återkommer till när vi samtalar kring affärsetik.

Men för att kunna prata om affärs-etik behöver vi först reda ut vad etik är för något. Statens medicinsk-etiska råd definierar etik som ”den systematiska reflektionen över mänskliga värderingar och handlingar och motiven för dessa.” Uppslagsverket NE är mer rakt på sak: ”Etik handlar om vad som är rätt och fel”. På Wikipedia kan vi läsa att etik är ”en vetenskaplig gren som studerar frågor kopplade till vår moral.” Bengt Brülde använder ungefär samma formuleringar och beskriver kortfattat etik som ”moralens filosofi”.

– Man skiljer på grundläggande, eller teoretisk, och tillämpad etik. I den tillämpade etiken har man identifierat olika områden där det uppstår etiska problem.

Bengt Brülde beskriver affärsetik som ett mycket omfattande område som inte låter sig beskrivas eller sammanfattas på något enkelt sätt.

– Inom affärslivet kan mängder av olika etiska problem uppstå. Det innefattar allt möjligt från personalfrågor, lönesättning och arbetsmiljö till

hur man får bära sig åt för att öka sina marknadsandelar och om det är okej att förlägga produktion i länder med slapp arbetslagstiftning och låga löner.

Han menar att själva grunden för en diskussion om affärsetik måste komma inifrån en bransch, att företagarna själva upplever etiska problem och ett behov att reglera hur man uppträder.

Bengt Brülde tycker inte att affärs-etik ska betraktas som ett individuellt problem eller att det ska vara upp till enskilda företagare att lösa de dilemman

som uppstår. Istället bör såväl stat som branschorganisationer skapa tydliga regelverk.

– Politik handlar om hur regelverken ska se ut. Etik handlar om hur jag som individ ska agera inom dessa regelverk. Därför måste regelverken först sättas av både staten och branschen själv.

Så det räcker att följa lagen för att agera etiskt rätt?

– Nej, det kan behövas nya lagar och regleringar, det är tydligt inom exempelvis klimatområdet. Men om lagen är slapp kan en bransch istället komma överens om att själva skärpa reglerna.

Men vad är den enskildes ansvar då?

– Regelverken kommer aldrig kunna täcka allt, det kommer alltid att krävas individuellt omdöme. Men det bästa är att verka för gemensamma överenskommer. Att vi som individer ska



Bengt Brülde tycker att etiska problem i första hand ska hanteras genom lagar och gemensamma regler.

FOTO: MONICA HAVSTRÖM



hålla tillbaka vårt eget resande och våra utsläpp för att klara klimatfrågan till exempel, det gör kanske inte så stor skillnad. Då är det bättre att vi organiserar oss och försöker få till ett bättre regelverk.

”Att kunna se sig själv i spegeln” är ett vanligt sätt att beskriva hur man upprätthåller en god affärsetik. Är det en klyscha?

– Nej, det tycker jag är ett väldigt bra förhållningssätt. Du ska kunna försvara det du gör inför andra, att du handlar på ett sätt som du själv känner är rätt och riktigt. Det är vad etik, eller snarare moral, handlar om.

Bengt Brölde tystnar en stund och funderar.

– Men inte ens det ger full vägledning. En inbiten nazist som tycker att vita människor är mer värda än svarta kan sannolikt stå för att man behandlar svarta illa. I slutänden bygger det på att ha ett mått av anständighet i kroppen.

Hur oetiskt är det att bjuda kunder på till exempel middagar, fin whisky och hockeymatcher?

– Det är en jättesvår fråga. Det är ett stort bekymmer om upphandlare inte väljer leverantör utifrån pris och kvalitet, då kan marknaden sättas ur spel. Men när det blir oetiskt, det tror jag inte någon kan svara på.

Bengt Brölde vrider istället på frågan och tycker det är mer intressant att diskutera varför det är eller kan vara oetiskt.

– Ett svar är att det kan underminera marknadsmekanismerna, vilket vi alla på sikt förlorar på. Det finns också ett rättviseargument, säger han och utvecklar:

– Ett företag sköter sig exemplariskt och har grymma tjänster till bra priser. Men de får inte ett kontrakt för att någon annan känner rätt personer och bjuder på hockey. Det är orättvist om någon kapar till sig ett kontrakt utan att ha gjort sig förtjänt av det.

– Samtidigt skulle det bli väldigt konstigt om vi förbjöd allt samröre i affärslivet, konstaterar han.

Ett annat konkret exempel: vad är rätt när investeringar i exempelvis god arbetsmiljö ställs mot kostnader,

lönsamhet och företagets ekonomiska hållbarhet. Hur ska företagaren hantera ett sådant dilemma?

– Först och främst: det dilemma ska inte behöva uppstå. Det bästa är om branschen kommer överens om att inte gå under en viss nivå vad gäller arbetsmiljön. Men om det finns ett handlingsutrymme, då går det inte att klandra en enskild företagare som känner att den blir omsprungna av skrupelfria konkurrenter. Jag vill inte lägga det på individen.

– Men om det handlar om att öka eller behålla sin vinst, snarare än att riskera att slås ut, då är det oetiskt att inte värna om anställdas trygghet, säkerhet och hälsa.

Så rätt väg att gå är att ta fram en uppförandekod för branschen?

– Ja, jag vill trycka på behovet av överenskommelser och regler. Men för att det inte bara ska bli ytterligare ett fint dokument, måste det finnas sanktionsmöjligheter mot dem som inte följer den, exempelvis uteslutning. Kan man inte hitta sådana, då måste man vända sig till politiken så att den stiftar lagar. ●

Ordning på uppdragen!

Enkel och effektiv administration med SDF.
Verktyg speciellt framtagna för dig som jobbar med borr.
På kontoret och i mobilen.



Borrhålsmarkeringar direkt på kartan



Planera borrhuggarna i medföljande planeringskalender



Borrprotokoll skickas direkt till SGUs borrharkiv

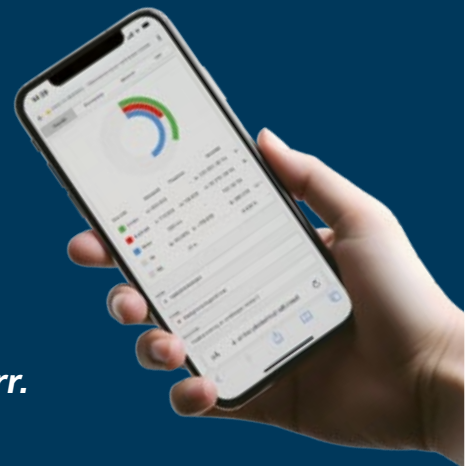


Fakturaunderlag exporteras via integration till ekonomiprogram

Vil du ha mer information?

Kontakta oss, så berättar vi mer om programmet.

Kontakt | 031 711 96 30 | www.sdfab.se | salj@sdfab.se



ETIK FÖR BRUNNSBORRARE – ENLIGT CHAT GPT

I det här numret av Borrvängen har vi fokuserat på affärsetik och vad det innebär för just borrarbranschen. Vi har pratat med experter och branschföreträdare. Men vad säger AI om affärsetik för brunnsborrare? Vi ställde frågan till Chat GPT.

TEXT: CHAT GPT

God affärsetik inom brunnsborrarbranschen handlar i grunden om att kombinera yrkeskunskap, säkerhet och långsiktigt ansvarstagande med ett hederligt och transparent förhållningssätt till kunder, kollegor och samhälle. Eftersom brunnsborrning ofta berör både fastighetsekonomi, miljö och tillgång till dricksvatten, blir etiska principer särskilt viktiga.

Här är några centrala aspekter:

1. Ärlighet och transparens mot kunden

- Ge tydlig information om kostnader, risker och möjliga utfall.

- Inte lova mer än vad som realistiskt kan uppnås.
- Vara transparent med priser, avtal och eventuella extrakostnader.

2. Kompetens och professionalism

- Använda rätt metoder, material och utrustning för långsiktigt hållbara brunnar.
- Följa branschstandarder och gällande lagar.
- Fortbilda sig och hålla sig uppdaterad kring nya tekniker och miljökrav.

3. Miljö- och samhällsansvar

- Borra med hänsyn till grundvattenskydd, naturmiljö och närliggande fastigheter.

- Undvika föroreningar eller intrång som kan skada dricksvattenresurser.
- Se till att borrning och installation sker på ett sätt som är hållbart över tid.

4. Säkerhet och arbetsmiljö

- Sätta både medarbetares och kunders säkerhet i första rummet.
- Använda korrekt skyddsutrustning och följa arbetsmiljöreregler.

5. Rättvisa affärer

- Konkurrera på sunda villkor (inte använda vilseledande marknadsföring eller oschyssta prissättningar).
- Respektera kollegor i branschen och inte svartmåla konkurrenter.

6. Efterlevnad och ansvar

- Stå för sitt arbete och vara tillgänglig för service, garanti eller reklamationer.
- Ha tydliga rutiner för att hantera klagomål.

Enkelt uttryckt: god affärsetik i brunnsborrarbranschen är att borra brunnar som håller både tekniskt, ekonomiskt och miljömässigt – samtidigt som man behandlar kunden schysst och öppet. ●

Prenumerera på Nordens enda tidning om geoenergi!

Allt om Sveriges fjärde största förnybara energikälla

- ➔ Nyheterna
- ➔ Tekniken
- ➔ Tillämpningarna
- ➔ Forskningen
- ➔ Exempelen

➔ Fyll i prenumerationsformuläret på www.geoenergicentrum.se eller mejla dina adressuppgifter till info@svenskgioenergi.se och skriv "Prenumerera!" i ämnesraden, så får du Svensk Geoenergi kostnadsfritt i din brevlåda. Svensk Geoenergi ges ut två gånger per år av Svenskt Geoenergicentrum.

Två nummer per år
PRENUMERERA
KOSTNADS-
FRITT!



BOSSE JANSSON HAR GÅTT BORT

Det är med stor sorg vi i våras nåddes av beskedet om Bosse Janssons bortgång. Bosse tog i mitten av 1970-talet över pappan Stures firma Stures Brunnsbörning. Han drev den fram till 2016 då sonen Jonas tog över rodret.

Bosse var en väldigt omtänksam, snäll, glad och positiv person som alltid ställde upp och hjälpte andra. När vi startade Sveborr och stötte på problem som vi inte bemästrade själva var det Bosse vi ringde. Han ställde alltid upp med råd och tips om vad vi skulle göra och var ett stort stöd för oss när vi var nya.

Bosse var djupt engagerad i branschorganisationen Avanti och satt i många år i dess styrelse. För Avanti var han ovärderlig som en drivande kraft. Han delade generöst med sig av sin kunskap till föreningen och dess medlemmar. I en bransch som tidigare präglades av revirtänkande, bröt Bosse ny mark genom att vara osjälvisk och ta emot nya medlemmar i föreningen med öppna armar, även om det fanns en konkurrenssituation. Hans sätt att vara bidrog i hög grad till den familjära anda som präglade Avanti.

För borrbranschen var Bosse Jansson i många avseenden en pionjär. Han var en av de första som tog in och anlidade andra borrföretag i större projekt. Han var samtidigt väldigt kundorienterad och

satte alltid kundens behov och önskemål i första rummet.

Bosse var en varm och prestigelös personlighet som brydde sig om människorna runt omkring honom. Hans bortgång innebär en stor saknad och förlust för branschen.

Tomas Söderqvist, Sveborr





RALLAB
INDUSTRISPECIALISTEN

Marknaden Ditt leverantörsregister

Vill du synas här?

Kontakta
Lovisa Gunnarsson
lovisa.gunnarsson@mediapartner.se

Radiostyrning så som du vill ha den






08-534 101 50 | datek.net

HÖGSTA KVALITETEN TILL BÄSTA PRISET
MED SNABBAST LEVERANSER OCH
100% SVENSKT STÅL!

LIFA

EN DEL AV  MONARK

023-790 560 | 070-774 50 74
www.lifa.se | info@lifa.se





Demo?

Anmäl dig
med QR-koden.



Nya kraftfulla kompressorer med hållbar drift. Välj lösning utifrån dina behov.

Inom Atlas Copco arbetar vi med kontinuerlig forskning och utveckling med målet att få fram nya innovationer. Detta för att våra kunder ska kunna slutföra projekten ännu mer effektivt och hållbart.

För regelbundna projekt med djup i fokus

Den nya kraftfulla 40 bar kompressorn X-Air⁺ 1200-40 borrar både djupare, snabbare och med lägre diesel-förbrukning vilket ger bättre hållbarhet. **Vill du prova**, t.ex. på projekt med mycket vatten? **Scanna QR-koden.**

För tillfälliga projekt med hållbarhet i fokus

Den unika nyheten i vår hyresflotta är den eldrivna E35 kompressorn. Den ger ett högt arbetstryck på hela 32 bar och 35 m³/min, vilket gör den till det perfekta valet vid tillfälliga projekt med höga hållbarhetsmål.



Atlas Copco Power Technique (X-Air⁺) | Atlas Copco Rental (E35)

Phone: +46 (0)8 743 9700

+46 (0)76 698 2978

Level up your experience at atlas-copco.com

SVENSK DATAFÖRVALTNING SKRÄDDARSYR DIGITALA SERVICESYSTEM

Att skapa lösningar för "små kunder med stora utmaningar" – det är något som driver **Ulrik Tell**, försäljare på Svensk Dataförvaltning, och hans kollegor i arbetet med att utveckla och leverera digitala servicesystem till företag. Lösningar som exempelvis gör att borrhare kan rapportera borrhälsdata till SGU och Brunnarsarkivet ute i fält.

TEXT: MIA ISING FOTO: SDF

Vår digitala tidsålder präglas av spridning av information och utveckling av plattformar i ett högt tempo. Att det är tryck i marknaden kan Göteborgsbaserade Svensk Dataförvaltning AB, SDF, intyga. Ulrik Tell började som försäljare för dryga sex år sedan och då var de sju medarbetare – i dag är de 18. Behovet av nischade servicesystem ökar i takt med regleringar och krav på rapportering inom en rad branscher.

– Vi erbjuder ett digitalt system som passar alla som utför service och installation och har administrativa uppgifter att sköta. Systemet hanterar kunder, scheman, tidsrapportering, inköp, prisättning, offerter, ordrar, fakturor och mycket mer. Och det kan skräddarsys utifrån enskilda kunders och branschers behov, förklarar Ulrik Tell.

Ett exempel på det senare är att SDF skapat en modul för borrhare. Borrhare kan fylla i borrhälsprotokoll och anmäla obligatoriska borrhälsdata till Brunn-

sarkivet på Sveriges geologiska undersökning, SGU, ute i fält. Genom mobilen, surfplattan eller datorn. Alla uppgifter lagras i molnet.

– Vår filosofi är att tekniker vill lösa tekniska uppgifter, inte administrera. Men det är svårt att komma undan administration, särskilt för den som står mer eller mindre ensam i sin verksamhet och särskilt i branscher med regleringar och krav på rapportering.

– Det är en drivkraft för oss, att underlätta för små företag i smala branscher, tillägger han. Vi kan lägga ner månader på att utveckla en mjukvara som bara berör några tiotal kunder.

Borrhälsbranschen kom SDF i kontakt med första gången 2014, när Bengt Jonssons Brunnarsborrning på Tjörn ville ha hjälp med att digitalisera sin administration. Snart inledde SDF ett samarbete med dåvarande Geotec, som ledde till en samordning med SGU.

– I dag levererar vi ett program med kartfunktion och borrhälsprotokoll där borrhare fyller i antal borrhälsdata såväl som materialförbrukning och riskbedömning. De kan också exempelvis

registrera borrhälsdata och hålla reda på när dessa ska servas.

Andra branscher där SDF erbjuder nischade lösningar är inom el, ventilation, kyla och värme, service och installation, skrivare samt larm och säkerhet.

Det var för att möta rapporteringskrav inom kyla och värme som SDF såg dagens ljus, 1987. En reglering av ozonnedbrytande ämnen ledde till rapporteringsplikt för freon och några företag inom kyla och värme ville låta utveckla ett verktyg för rapportering. SDF som var i sin linda antog utmaningen och har sedan dess ett nära samarbete med det som i dag är Svenska Kyl- och Värmepumpföreningen.

Med SDF:s program kan branschen dokumentera och anmäla läckage, påfyllningar och periodiska läckagekontroller till aktuell kommun. Det omfattar även kvalitetsmanualer och mallar för drift och underhåll. I både kylmaskiner och värmepumpar bör service göras regelbundet och programmet hjälper till att hålla reda på detta.

Det som gör SDF unika är, menar

” Vi kan lägga ner månader på att utveckla en mjukvara som bara berör några tiotal kunder.



Ulrik Tell, utvecklarnas gedigna erfarenhet av de branscher där de erbjuder skräddarsydda system. De är bekanta med behov och branschspecifika krav.

– Utvecklarna känner väl till de villkor som kringgärdar våra kunders verksamheter. Samtidigt är de lite framtidsspanare, för att anpassa våra system på bästa sätt. AI är en viktig pusselbit i utvecklingsarbetet.

När Ulrik Tell började i SDF gick företaget in på den norska marknaden och det är inte minst här han har sina kundkontakter och sin roll som försäljare. Andra försäljare fokuserar på den svenska marknaden.

Den norska marknaden ökade mest ifjol, tack vare en växande kyl- och värmepumpsbransch. Ulrik Tell lägger nästan halva sin arbetstid på norska affärsrelationer, två-tre dagar varannan vecka tillbringar han i Norge. På

hemmaplan är ett nära samarbete med företagets utvecklare en viktig del av hans arbetsdag.

SDF saknar konkurrenter vad gäller servicesystem för borrarare, enligt Ulrik Tell, men inte konkurrenter generellt. Elbranschen är stor och så även konkurrensen om att få leverera digitala servicesystem till denna bransch. Framtiden ser ljus ut, spår han.

– Säkerhetsfrågor blir allt viktigare i vårt utvecklingsarbete, bland annat för att förebygga dataintrång, och nu är vi ISO-certifierade enligt ”Säkerhet – ISO/IEC 27001:2022”. Vi följer internationella riktlinjer för dataskydd och integritet.

– Vidare tror jag att borrarare och installatörer av kyl- och värmepumpar kommer att ha fortsatt behov av vår tjänst, inte minst genom omvärldens intresse för energieffektivisering.

Han räknar med att även andra bran-

Svensk Dataförvaltning AB

- Startade 1987. Sysselsätter 18 personer, varav fem är delägare.
- Utvecklar digitala servicesystem med exempelvis kundregister, protokoll, checklistor, scheman, tidrapporter och funktioner för inköp, prissättning, offerter, ordrar och fakturor.
- Skräddarsyr system för administration av el, ventilation, kyla och värme, service och installation, borrar, skrivare samt larm och säkerhet.
- Är etablerade i Göteborg, har hela Sverige som marknad och även delar av Norden. Växer särskilt i Norge, där kyl- och värmepumpsbranschen ökar.

schers kommer att präglas av regleringar och rapporteringsplikt. Det kräver sina administrativa och digitala verktyg, och de ska SDF utveckla och leverera.

– Gamla eller nya kunder, det är alltid lika spännande att se vad vi kan göra för dem. Den digitala tidsåldern är inte något som kommer, den är redan här, konstaterar Ulrik Tell. ●

” Jag är en ärlig person, jag luras inte. Det är något jag håller stenhårt på och försöker driva företaget utifrån.



Telefonen går varm hos MBE Brunnborrningar. "Nu var det en kund i Bjärnum som vill ha en vattenborra", förklarar Martin Rejdvik.

ÄRLIGT SPEL I VITTSJÖ

Elva år efter starten breddar **Martin Rejdvik** på MBE Brunnborrning spelplanen i Algas tidigare spelfabrik i Vittsjö. Han har anställt två VVS-installatörer och kan nu erbjuda hela kedjan från borrning till installation, service och reparation.

– Ta in rörläggare – det skulle jag ha gjort tidigare, konstaterar han.

TEXT OCH FOTO: LARS WIRTÉN

Solen skiner vänligt över de lummiga lövträden och insjöarna runt nordskånska Vittsjö när jag svänger in på Spelvägen – här producerade tidigare det anrika spelföretaget Alga klassiker som Finans, Jägersro och Den försvunna diamanten. I dag har MBE Brunnsborrning verkstad och kontor i den tidigare industrilokalen. Ägaren och vd Martin Rejdvik möter hungrigt upp.

– Det har gått i ett kör sen i morse. Jag har varken hunnit äta frukost eller lunch. Kan vi snacka över en pizza nere i byn?

Jo, det är fullt upp för MBE så här strax efter semestrarna. Båda riggarna är ute på borrhningar och nästan all personal med dem. I Löddeköpinge utanför Lund är Martins mannar med och borrar ett borrhålslager på 60-70 hål à 300 meter på uppdrag av HP Borrningar, med vilka företaget har ett strategiskt samarbete. I Kristianstad borrar den andra riggen en vattenbrunn.

– Och nu ringde det precis en kund från Bjärnum som vill ha en vattenborra, säger Martin Rejdvik och stoppar mobilen i fickan.

Efter några år med långa, stillastående perioder tror Martin att marknaden nu vänder. Räntorna har sjunkit, bergvärmepumpar behöver bytas ut och grundvattennivåerna är låga. För att inte vara lika känslig och beroende av bara borrhningen har Martin tagit ett strategiskt beslut och anställt två VVS-installatörer.

– Vi kan nu erbjuda helheten, allt från borrhning till installation, service och reparation av bergvärmepumpar och att koppla samman vattenbrunnen med huset, förklarar Martin och utvecklar:

– Det finns VVS-firmor som bara vill sälja luft-vatten-pumpar. Därför vill jag att kunderna vänder sig direkt till oss istället, så att vi kan förklara de långsiktiga fördelarna med geoenergi i form av bergvärme. Man måste ha ett 30-årigt perspektiv. När du ska sälja huset är bergvärmen värd betydligt mer än en luft-vatten-värmepump.

Men låt oss börja från början. Martin bodde i Kanada 2006-2009 och hade bestämt sig för att åka hem till Sverige för att ta spränglicens och sedan flytta tillbaka och bygga vägar i Kanada. Men under utbildningen träffade han kärleken, sin nuvarande hustru och delägare i

firman, Angelica Rejdvik. I hennes släkt fanns Jerry Berntsson på Jerrys Brunnsborrningar i Markaryd, på gränsen mellan Skåne och Småland. Martin blev erbjuden jobb av Jerry och bestämde sig för att stanna i Sverige. Snart fick en av Jerrys brunnsborrare problem med hälsan.

– Då satte mig Jerry att gå bredvid en av riggarna. Efter en vecka fick jag börja borra själv.

Det blev ett par år hos Jerry tills han sålde firman. Då valde Martin att gå vidare till Besab, där han bland annat borrade stora fundament till Sydvest-länken, den stora elförbindelsen mellan Närke och Skåne, och grundförstärkningar i Stockholm.

– Det var inte riktigt vad jag ville, så jag och min fru drog igång firman 2014. Det var ett stort steg, men jag var rätt hungrig på det. Just borrhning passar mig och jag kunde producera bra. Det var

inte billigt att starta, men jag visste att marknaden fanns.

Martin startade från noll och började ringa runt folk han stött på och lärt känna under sin tid på Jerrys. Genom att bygga upp ett gott rykte var han övertygad om att lyckas.

– Hellre gå minus på ett jobb än att lämna platsen med en missnöjd kund. Det gäller än, säger han.

Uppdragen kom och redan efter några år valde Martin att ingå ett strategiskt samarbete med HP Borrningar i Klippan. De har gått in som delägare i firman och tar in MBE för borrhningen på en del av sina större jobb. Något som ligger i linje med branschens utveckling mot fler större aktörer och fler samarbeten borrhföretag emellan för att kunna ta stora uppdrag.

– Vi har en bra och öppen relation med HP. Men det gäller att vara försiktig

En brunnsborrare måste vara beredd på att ta skit...När Emil Andersén, brunnsborrare på MBE, byter en borrhstång på riggen i Löddeköpinge är trycket lite för högt för gummitätningen och det kalkhaltiga borrhkaxet sprutar över honom.





Sebastian Nilsson är praktikant på MBE och övervakar riggen i Löddeköpinge, där man är med och borrar energibrunnar för ett nytt köpcentrum.



Inne på kontoret råder familjär stämning. Här sköter Martins syster Lisa Tufvesson det administrativa: bokföring, fakturering, offerter och första kundkontakten. "Jag kollar också bland annat borrfröutsättningar utifrån SGU:s Kartvisaren och rapporterar in till Brunnarkivet", berättar hon.

och veta vad man ger sig in i. Jag har haft erbjudanden där företaget hade gått under om jag tackat ja.

Att gå hela vägen och sälja företaget och gå upp i ett större sammanhang är Martin däremot inte intresserad av.

– Det blir inte familjärt, det blir bara storindustri. Jag har blivit uppvaktad men jag säljer inte. Jag kan inte tänka mig att jobba i firman för någon annan ägare. Jag är övertygad om att jag fattar bättre beslut än en annan chef, säger han med ett leende.

Sett över åren har energibrunnarna dominerat bland uppdragen, men när det blir torrår ökar vattenborrningarna markant.

– I år har det nog varit fifty-fifty, många borrar vatten nu i förebyggande syfte. Då har grundvattnet ändå inte nått sin lägsta nivå, så jag spår att det kommer in många vattenbrunnar i höst. Och nu rör det på sig även med geoenergi-anläggningarna.

En orsak är att många bergvärmepumpar har nått sin tekniska livslängd.

– Vi har en jättemarknad här i regionen med utbytespumpar, då vi ofta får kompletteringsborra. På 1990-talet var snittdjupet på energibrunnar 70 meter. I dag ligger de ofta på minst 200 meter. Här omkring finns stora områden som borrhades med grunda hål runt millenni-umskiftet.

Att driva eget företag innebär att ha flera olika roller; företagare, chef och brunnsbörare. Även om det inte blir mycket tid ute vid riggen för Martin längre.

– Att vara chef, det finns ju både bra

och dåliga sidor med det. Det är roligt så länge det går bra, men inte lika kul när jobben uteblir eller medarbetare tar fel beslut, konstaterar Martin.

Han tror att medarbetarna ibland tycker han är lite för hård och kräver för mycket av dem.

– De kan nog tycka att jag har för höga förväntningar tidsmässigt, att jag är för optimistisk. Jag är själv van att slita, det fick jag lära mig i Kanada. Men en av borrarerna har varit hos mig i sju år nu, så något måste jag väl göra rätt. Ibland är jag kanske för snäll rentav, funderar Martin.

Det viktigaste för Martin är att medarbetarna ska känna att de levererar bra jobb och att kunderna blir nöjda. Han återkommer flera gånger till ärlighet som ett rättesnöre.

– Jag är en ärlig person, jag luras inte. Det är något jag håller stenhårt på och försöker driva företaget utifrån. Ljuger man, till exempel om borrhjupet kunden har fått, då kommer det fram förr eller senare. Jag vill kunna sova gott om nätterna.

Sedan måste man tjäna pengar också, konstaterar han.

– Men det kan man göra på ett ärligt sätt.

Efter ett par motiga år, när kunderna har hållit på pengarna och skjutit fram sina investeringar på grund av höga räntor och inflation, blickar Martin framåt med optimism.

– På något sätt har vi lyckats överleva, trots att det varit tomt på jobb ibland. Förra året hade vi ett halvår med bara en rigg igång två dagar i veckan. Men jag

sa inte upp några medarbetare och sålde inte riggen.

Något Martin är glad över nu när marknaden verkar lossna. Han tror mycket på breddningen med VVS-installatörer i firman.

– Nu är våra anställda inte fastlåsda vid att bara göra en sak. Blir det en svacka i borrningen kommer det finnas annan sysselsättning. Det gäller att vara uthållig och tro på sin idé.

Apropå idéer verkar Martin inte sakna sådana. Ett tag hade han till exempel tankar på att satsa i USA, något som inte blev verklighet. Men att investera i fler borrhjupar verkar han inte särskilt sugen på.

– Jag tror inte vi växer mer i borrhjupar, däremot på service och installation. Målet är att omsättningen ska öka.

När han spanar längre fram i tiden är han öppen för att hitta nya projekt, kanske till och med på andra marknader.

– Jag har många idéer – annars blir det tråkigt! ♦

MBE Brunnsborrning



Grundat: 2014, kontor och verkstad i Vittsjö.

Ägare: Martin och Angelica Rejdvik samt HP Borrning.

Omsättning: Cirka 11,5 mkr.

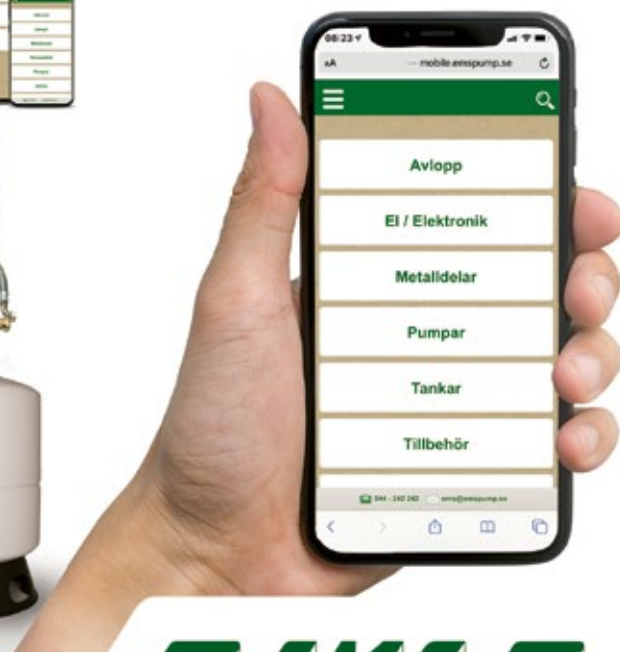
Antal anställda: 10.

Maskiner: Två riggar, en grävmaskin.

Marknad: Södra Götaland.

Beställ före 14:00 så skickar vi
dina varor samma dag. Fraktfritt.

044 242 242
ems@emspump.se
www.emspump.se



Rätt produkt till rätt pris, i rätt tid.

EMS



THE DRILLER'S CHOICE



MINCON SWEDEN AB

Industrivägen 2-4,
SE-61244 Finspång

Tel: +46 1 221 5480

Email: salessweden@mincon.com

www.mincon.com

MEDLEMMAR

1. AB Bengt Karlssons Brunnborrning i Alsterbro
2. AB Bredareds Brunnborrning
3. AB DI Tech Energy Drilling
4. AB Elvings Brunnborrning
5. AB Mullsjö Brunnborrningar
6. AB Norrfjärdens Brunnborrningar
7. AB Roslagsbrunnar
8. Alverdens AB
9. Arne Zethzon Vattenanläggningar AB
10. Askersunds Brunnborrning AB
11. Bengt Jonssons Brunnborrning AB
12. Bergum Brunnborrning AB
13. Björksåtra Brunnborrning AB
14. Borrspecialisten i Sverige AB
15. Borrvik's AB
16. Boströms Brunnborrning AB
17. BPS Borr & Pumpservice AB
18. Brunnborrarna i Östersund AB
19. Brunnborrarna Rehn & Sjöberg AB
20. Bryngels AB
21. Charles Brunn- och Energiborrning AB
22. David Beatt Borrt teknik AB
23. Energibrunnar Nord AB
24. FBB Finspångs Brunnborrning AB
25. GE Maskintjänst AB
26. Gotlandsbrunnar AB
27. Gräv & Borr i Sverige AB
28. Grävfirma Jan Lundblad AB
29. GVB i Ljung AB
30. Gävle Brunnborrning AB
31. Göte Karlssons Brunnborrning AB
32. HP Borrningar i Klippan AB
33. Håkan Sjöman AB
34. Håkans Vatten & Energibrunnar AB
35. Inpro Brunnborrning AB
36. Iskristallen AB
37. Jannes Brunnborrning AB
38. JW Brunnborrning AB
39. Jämtborr Brunn och Energiborrning AB
40. Järvsö Borr AB
41. Enwell Göteborg
42. Lebam Brunnborrning AB
43. Lekebergs Brunnborrning AB
44. Lelles Brunnborrning AB
45. Luleå Energiborrning AB
46. Magnusson & Pettersson Brunnborrningsfirma AB
47. Malmberg Borrning AB
48. MBE Brunnborrning AB
49. Mora Brunnborrning AB
50. Mälardöarnas Brunnborrning AB
51. Veidekke Grundläggning AB
52. Norrbottens Bergtjänst AB
53. Peek Brunnborrning AB
54. Robbans Vatten och Energientreprenad AB
55. Rototec AB
56. Sveborr i Karlskoga AB
57. Sörmlands Brunnborrning AB
58. Team PTL AB
59. TSB Borrentreprenad AB
60. UBE Borrning AB
61. Vadsbro Brunnborrning AB
62. Vara Brunnborrning AB
63. Vattenhuset i Borlänge AB
64. Villavärme i Vadstena AB
65. Värmlandsborr AB
66. Züblin Scandinavia AB
67. Ö-viks Brunnborrning AB

ORT

- Alsterbro
- Borås
- Vårgårda
- Vårgårda
- Mullsjö
- Norrfjärden
- Norrtälje
- Huddinge
- Södertälje
- Askersund
- Hjälteby
- Oloftorp
- Huddinge
- Hägersten
- Fellingsbro
- Mora
- Tyresö
- Lit
- Holmsund
- Hudiksvall
- Vilhelmina
- Gärnsås
- Bollnäs
- Finspång
- Gällivare
- Visby
- Jörlanda
- Hjo
- Ljung
- Gävle
- Lammhult
- Klippan
- Rimbo
- Ankarsrum
- Sund, Åland
- Eskilstuna
- Burseryd
- Kovland
- Tandbyn
- Järvsö
- Mölnlycke
- Vagnhärad
- Fjugesta
- Ånge
- Luleå
- Lindesberg
- Åhus
- Vittsjö
- Mora
- Skå
- Gävle
- Piteå
- Kungälv
- Fränedefors
- Upplands Väsby
- Karlskoga
- Flen
- Växjö
- Sollefteå
- Åseda
- Väring
- Vara
- Borlänge
- Motala
- Karlstad
- Uppsala
- Arnäsfall

STÖDJANDE MEDLEMMAR

1. Brainheart Energy AB/ Enwell AB
2. Energy Machines Sweden AB
3. Geobatteri AB
4. Hans Olsson Brunnsservice AB
5. Kauno Hidrogeologija
6. National Ground Water Association (NGWA)
7. P/F Jarðhiti
8. Purac AB
9. SIA Leonida Lobanova
10. Skärgårdens Brunnborrning AB
11. Svensk Grundläggning
12. Svenska Kyl & Värmepumpföreningen

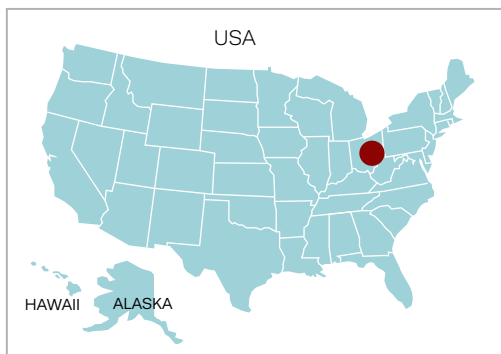
ORT

- Stockholm
- Malmö
- Klippan
- Vara
- Kaunas REG, Litauen
- Westerville, USA
- Tórshavn, Färöarna
- Lund
- Riga, Lettland
- Kirjala, Finland
- Stockholm
- Bromma

AVTALSLEVERANTÖRER

1. Altea AB
2. Aqua Expert AB
3. Aqvify AB
4. Atlas Copco AB
5. Bengt Dahlgren Stockholm Geo AB
6. Dahl Sverige AB
7. Datek Industri Elektronik AB
8. Debe Flow Group AB
9. Drillit Scandinavia AB
10. E.M.S. Teknik AB
11. Eurofins Environment Testing Sweden AB
12. Filtrena AB
13. Foyen Advokatbyrå
14. Fusion Sweden AB
15. Försäkringskompetens AB
16. German Water and Energy Group
17. Grundfos AB
18. Hardab
19. Hydrobar Sweden
20. Hydrosand AB
21. IF Skadeförsäkringar AB
22. Infobric. Fleet
23. Lifa AB
24. Lundgrens Sverige AB
25. Mincon Sweden AB
26. Muovitech AB
27. Ornunga Maskin & Teknik AB
28. Qmatec Drilling AS
29. Rallab Industrispecialisten AB
30. AB Riktigtgruppen
31. Robota AB
32. Sandvik Mining and Construction AB
33. Sarholms Plåtdetaljer AB (Radonett)
34. Scandia Pumps AB
35. SGS Analytics AB
36. Slussen.biz
37. SMT Sweden AB
38. Svensk Dataförvaltning AB
39. Swe-Finn Trading Company AB
40. Swedol AB
41. Ten Protection AB
42. TLC Tryckluftscentralen hyrcenter AB
43. UC Direkt/Affärsfakta i Sverige AB
44. ÅFA AB

HÄR FINNS BORRFÖRETAGENS MEDLEMMAR:



Samtliga svenska aktivt borrande medlemmar som arbetar med vatten- och/eller energiborrning har minst en (1) certifierad ansvarig borrar (AB).

Du hittar medlemsföretagen på www.borrforetagen.se

Hej prenumerant!
Har du bytt adress kan du enkelt göra din adressändring genom att sända ett kort e-postmeddelande till redaktion@borrforetagen.se

Ange gärna det tre- alt. fyrsiffriga nummer som finns i adressfältet högst upp på sista sidan.

Du kan även beställa prenumeration till dina samarbetspartners.

tel: 075-700 88 20



Borr företagen/Svenskt Geoenergicentrum, Hedvig Möllers gata 12, 223 55 Lund

HYDROBAR

ÅTERFYLNING

ÅTERFYLNING

Att återfylla en energibrunn är att framtids-säkra grundvattnet mot kända och okända miljögifter och skyddar närliggande vattenbrunnar mot föroreningar

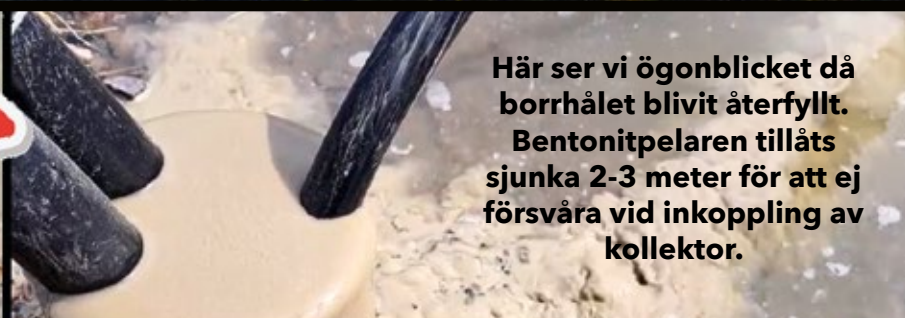
Det kan finnas många anledningarna att låta återfylla energibrunnen. Hydrobar erbjuder återfyllnadsentreprenader för energibrunnar där marken kan vara förorenad och där det finns en risk att föroreningar sprids till närliggande borrhål och grundvatten.

Återfyllnaden hindrar också saltvatten att tränga upp och in i andra vatten.

Vi har många års erfarenhet i branschen med en gedigen kunskap efter 100-tals tätade energibrunnar.

Tyngdpunkten i våra arbeten ligger på hög kvalitet samt att noggrant följa regelverk, rådande bestämmelser och riktlinjer.

Med vänlig hälsning, Adam Öberg



Här ser vi ögonblicket då borrhålet blivit återfyllt. Bentonitpelaren tillåts sjunka 2-3 meter för att ej försvåra vid inkoppling av kollektor.



Stora som små jobb!



Vi använder oss av MuoviTerm™



Smidig och snabb etablering.

info@hydrobar.se

www.hydrobar.se

070-875 71 59

073 003 48 89