Beulco Armatur: Innovativ 50-åring fortsätter utveckla VVS-branschen

På Beulco Armatur är man visserligen mer inriktade på utveckling och framåtrörelse, men inför ett jubileum finns det anledning att också titta tillbaka. Det är en spännande resa som efter fem decennier går vidare mot att lösa framtidens utmaningar.

Det börjar tidigt 70-tal när Göte Selerup, säljare i VVS-branschen, kommer i kontakt med en firma som säljer plaströrskopplingen Beulco 66.
- Göte hade en stark entreprenörsanda och när firman blev till salu tog han chansen, berättar sonen Stefan Selerup.
Övriga familjen drogs med i satsningen. När företagsnamnet Beulco Armatur registrerades 1972 var hustrun Margareta ansvarig för administration och ekonomi medan sönerna Stefan och Per-Olof snart hittade egna roller i verksamheten.

Nära relationer
Många leverantörer av viktiga produkter fanns i Tyskland och tidigt riktades blicken även längre söderut.
I Italien hittade man bland annat kulventiler och flexibla slangar. Liknande produkter fanns redan i Sverige men var inte alltid anpassade för den svenska marknaden.
- Vi såg tidigt vikten av att skräddarsy produkterna till våra förhållanden och se till att de levde upp till svenska lagkrav och förväntningar på kvalitet och utförande, säger Stefan.

beulco
armatur ab

Det allt tätare samarbetet med italienska leverantörer ledde också till att Per-Olof studerade italienska.
- Vid den här tiden talade inte alla i Italien engelska och att vi kunde kommunicera direkt med ägarna har gett oss mycket genom åren.

Enklare och säkrare installationer
Om man tittar närmare på Beulcos resa framträder ett antal milstolpar längs vägen. När rätt produkter har lanserats vid rätt tidpunkt och man har varit med om att driva fram nya standarder i VVS-branschen. Ofta har det handlat om att följa nya lagkrav och att utveckla lösningar som gör installatörens arbete effektivare och säkrare, som vattenmätarkonsoler och specialkulventiler.
- BA 202 är ett bra exempel på en produkt vi har utvecklat själva och som nu finns överallt i världen. Det är kombination av en kulventil och klämringskopplingar för kopparrör. Genom att levereras i ett stycke tar den bort ett moment för installatören och garanterar täthet, förklarar Stefan.

Förutom flera innovationer har det också handlat om förvärv av företag i branschen. Det första gjordes 2000 av ett företag vars sortiment med pumpar och expansionskärl kompletterade Beulcos erbjudande. 2008 köpte man Impel och Beulcogruppen bildades. I ett slag ökade omsättningen till 100 miljoner kr. Impel fortsätter framgångsrikt sin verksamhet med fokus på kundspecifika produkter mot OEM-marknaden.

Stefan Selerup. Foto: Topolinomedia AB

Per-Olof Selerup. Foto: Topolinomedia AB

Prefab möter omvärldens behov
Beulcos kundanpassade prefablösningar – som våtrumskassetter, fördelarskåp, takavvattning och avloppsgrodor – kommer av att man identifierat branschens förändrade förutsättningar. Precis som så ofta tidigare i företagets historia.

- I takt med att byggpriserna pressas och det finns brist på yrkesfolk behöver man snabba på processerna i hela byggsektorn, utan att göra avkall på säkerhet och kvalitet, förklarar Per-Olof och fortsätter:

- Genom att vi monterar flera komponenter till större, skräddarsydda VVS-enheter och levererar dem installationsklara direkt till byggplatsen, kan vi erbjuda en kvalitetssäkrad just-in-time-lösning som sparar tid och resurser för installatören.
I dag sysselsätter prefabdelen 30 personer i en toppmodern produktionsanläggning vid huvudkontoret i Helsingborg.

- Prefablösningar kräver både en stor teknisk kompetens och tät kontakt med installatörsledet. Vi har fantastiska medarbetare som hela tiden ligger flera steg framåt i tester och prototyper för att hitta nya lösningar och driva på utvecklingen.

Hållbarhet bygger på långsiktighet
Hållbarhetsfrågorna växer i hela byggbranschen och det finns ett allt större fokus kring exempelvis vikten av minskad resursanvändning. Individuell vattenmätning i flerfamiljshus är numera lagkrav i nyproduktion och kan bidra till en större medvetenhet på individnivå, tror Stefan och tillägger att Beulco har de rätta produkterna för detta.

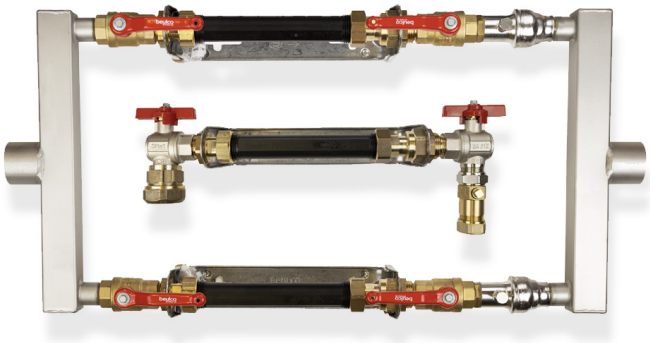
- Ett hållbart samhälle är självklart en nyckelfråga framåt. För oss handlar det inte minst om kvalitet och att erbjuda produkter och lösningar som håller långsiktigt. En våtrumskassett som installeras nu ska fungera i minst 50 år.

Nycklar till framgång
Beulco har växt successivt – produktsortimentet har utvecklats, antalet kunder har ökat och medarbetarna blivit fler. Från starten 1972 till att man genomförde ett generationsskifte 1987 ökade omsättningen från en miljon till 18 miljoner. I dag ligger Beulcogruppens omsättning på 250 miljoner och antalet anställda är 75. Så vad har varit nycklarna till den stabila utvecklingen?

- Jag tror våra nära samarbeten med leverantörer har varit viktiga för att hitta många av våra speciallösningar. Men också vårt fokus på kvalitet och service samt att anpassa oss till nya krav från både myndigheter och bransch, säger Per-Olof.
Stefan menar att en viktig faktor leder tillbaka till Götes tänk kring kundnytta.

- Hans förmåga att alltid ställa en fråga till, ta reda på lite mer, för att kunna erbjuda nytta för våra kunder, den andan genomsyrar även dagens Beulco där våra duktiga medarbetare ständigt har detta för ögonen.

Några milstolpar i produktsortimentet



Vattenmätarkonsoler
Komplett och egenutvecklat sortiment av konsoler till lägenhetsmätning, installationssatser för villa och parallellkopplade för större fastigheter.

BA 202
Kulventil med klämringskopplingar. Genom att allt är i ett stycke får man en säkrare ventil med garanterad täthet samtidigt som man tar bort ett arbetsmoment för installatören.

Fördelarskåp
Allt från standardskåp till specialmonterade skåp, för fördelning och mätning av vatten och värme i villa samt flerfamiljshus. Monteras och levereras kompletta och färdiga för installation.

Avloppsgrodor
Installationsklara, helsvetsade rörsystem som ersätter lösdelar. Säker installation som garanterar hållbarhet och absolut täthet samtidigt som den sparar tid.

Våtrumskassetter
För nyproduktion och ROT, kundanpassas och levereras installationsklara med alla våtrumsinstallationer på ett ställe. Typgodkända och med marknadens högsta prefabriceringsgrad. Ersätter traditionellt stambyte och innebär bl. a. att den boende kan bo kvar i bostaden under renoveringen. Servicelucka underlättar inspektion och service.

beulco armatur ab