



OLJIBE

ATT BYGGA FÖRTROENDE



Vissa saker är svårare att skapa än andra, även för oss specialister. I byggindustrin är ett starkt förtroende en av de allra svåraste sakerna att bygga upp. Det kräver en ärlighet, yrkesstolthet och serviceanda utöver det vanliga. Och samtidigt, som i vilken konstruktion som helst, riskerar hela tilltron att rasa närhelst man brister i sina löften. För så är det: Ett förtroende måste skapas på samma sätt som en byggnad, stabilt från grunden för att hålla över lång tid.

Den här boken innehåller våra ledord och förklarar hur vi efterlever dem. Du kommer märka att vi är väldigt stolta över att vara just det företaget som skiljer sig från mängden: ett företag som präglas av förtroende och omtanke - både om varandra och våra kunder. Faktum är att många av våra uppdragsgivare har funnits med oss ända sedan 1950-talet och fortsätter anförtra oss projekt som är avgörande för deras framgång. Och vi tar oss an dem som vi alltid har gjort: Som om de vore våra egna.

Välkommen till Oljibe.



KVALITET

BRA JOBB SKAPAR YRKESSTOLTHET
OCH YRKESSTOLTHET SKAPAR BRA JOBB



KVALITETEN LIGGER I FÖRETAGSKULTUREN

Vi får ofta höra att våra jobb håller hög kvalitet. Det är vi glada för. Inte bara för att vi alltid strävar efter långsiktiga samarbetsrelationer. Vi ser det även som en bekräftelse på att vi lyckats bevara den företagskultur som alltid kännetecknat Oljibe.

Egentligen är filosofin ganska enkel. Bra jobb skapar yrkesstolthet och yrkesstolthet skapar bra jobb. Det är den filosofin som har fött den anda som i sin tur lockar nya yrkesskickliga medarbetare. I praktiken har det startat en positiv utvecklingsspiral som både påverkar synen på arbetet, rutiner och system för kvalitetsstyrning. Dit räknar vi även våra kvalitetssystem, BF9K (Entreprenad) och ISO 9001, 1090, 3934-2 (Smide).



SERVICEANDA

BRA SERVICE BYGGER
PÅ STARK SJÄLVKÄNSLA



SERVICE ÄR ATT VERKLIGEN ENGAGERA SIG I KUNDENS BEHOV OCH UPPDRAG

Vi brukar få frågan om vad det är som skapar den goda stämningen på Oljibe. Själva har vi tagit den för given. Det har ju alltid varit så, och kanske är det en viktig del av svaret. Det är lätt att vara positiv i en positiv omgivning. Samtidigt som vårt sätt att vara även påverkar valet av nya medarbetare. I grunden finns en ledningsfilosofi som går ut på att företagande i lika hög grad är till för medarbetarna som medarbetarna är till för företaget. Förtroenden gör att människor växer och får en stark självkänsla. Det smittar av sig i alla relationer, både internt, mot kunder och samarbetspartners. Resultatet brukar kallas serviceanda, att alltid ställa upp för kunden med vår kompetens och omsorg i byggrelaterade projekt.



FÖRTROENDE

INGEN ÄR BÄTTRE ÄN
SITT SENASTE JOBB



VARJE OBJEKT ÄR ETT NYTT STEG I EN FÖRDJUPAD RELATION

Många av våra kunder har varit med oss länge. En del ända sedan starten år 1950. En viktig anledning till det är att vi inte ser varje objekt som en enskild affär. För oss är det självklart att varje samarbete blir djupare om projekten flyter smidigt. Det gör det om vår beställare vet att vi alltid agerar med utgångspunkt från verksamhetens bästa. Den typen av förtroenden måste förtjänas genom ödmjukhet, lyhördhet och kunskap om kundens premisser för ett väl genomfört projekt. Öppen redovisning och en tydlig kommunikation ser vi också som mycket viktiga delar i en förtroenderelation.

Vi anser att ett ömsesidigt förtroende ger många vinster. Inte bara vår egen möjlighet att få vara med i fler projekt. Med ökat tillit får vi ofta även ett ökat totalansvar. Ibland redan från idéstadiet. Det ger oss nya möjligheter att spara både tid och pengar för våra kunder. Ingen anses som bekant bättre än sitt senaste jobb.



HÄNSYN

KONSTEN MED NÄRA RELATIONER
ÄR ATT INTE VARA I VÄGEN



ATT BYGGA UNDER PÅGÅENDE VERKSAMHET KRÄVER ERFARENHET OCH KREATIVITET

Det är en sak att bygga de stora fristående objekten: Visserligen kan det vara en tillräcklig utmaning bara att få slutresultatet godkänt inom ramen för en given tidplan och budget. Men som specialiserad byggpartner måste vi kunna hantera en verklighet som är mer komplicerad än så. Våra projekt pågår ofta på arbetsplatser där verksamheten är i full gång. Då blir sättet att genomföra arbetet lika viktigt som slutresultatet. Grundregeln är att den pågående verksamheten inte får störas. Det spelar ingen roll om det handlar om en fabrik, en butik eller ett kontor. Genom åren har hänsyn till pågående verksamhet blivit en naturlig del i vårt projekterings-, planerings- och utförandearbete. Samtidigt vet vi att verkligheten ofta präglas av det oförutsedda. Det har gjort våra medarbetare till lite av specialister på att verka utan att synas och att hantera situationerna när de dyker upp.



TID

LEDTID ÄR PENGAR



VI JAGAR ALLTID TID MEN TAR ALDRIG GENVÄGAR

Resultatet av vårt arbete mäts i pengar. Dit räknas kostnaderna, men framför allt intäkterna. Och tid är som bekant pengar. Inom industrin kallas det ledtid. För våra kunder är ledtid ett av de viktigaste konkurrensmedlen. Därmed även för oss.

I jakten på tid finns det dessvärre inga genvägar. Våra framgångar beror på andra saker. Den ena är ett ständigt sökande efter nya arbetssätt och nya hjälpmedel. Den andra är en växande erfarenhet av kreativ planering och noggrann projektstyrning. Här är naturligtvis även återföring av erfarenheter och lärdomar från tidigare projekt en viktig del. I båda fallen handlar det om professionella människors vilja att både utveckla och utvecklas. Det är från dem som Oljibe hämtar sin styrka.



UTVECKLING

FRAMÅTANDA OCH FÖRYNGRING
GÅR HAND I HAND



PRECIS SOM ATT ALLT ANNAT UTVECKLAS, MÅSTE VI GÖRA DET

Att bygga för framtiden är viktigt för Oljibe. Därför investerar vi en betydande del av resultatet i företagets utveckling.

Unga personer som jobbar hand i hand med erfarna kollegor tillför dessutom nya idéer samtidigt som värdefull kunskap överförs. För oss har det inneburit att vi alltid har följt och dragit nytta av utvecklingen inom byggteknik, projektering, projektstyrning och administration. Vi söker ständigt nya verktyg, material och kunskaper som gör oss ännu bättre på att överträffa förväntningar. Samtidigt som vi är nytänkande och tar initiativ till ständiga förbättringar, är vi lyhörda och visar stort engagemang för kundens verksamhet. Det är på så sätt vi bidrar till morgondagens byggbransch och tar nästa utvecklingssteg. Steget före ligger ju alltid längre fram.



KREATIVITET

KREATIVITET ÄR ETT SÄTT ATT
ÖVERTRÄFFA FÖRVÄNTNINGAR



VÅRA LÖSNINGAR BASERAS PÅ INTRESSE FÖR KUNDENS VERKSAMHET

Grundkravet på en leverantör är att kunna leverera det som efterfrågas. En skicklig samarbetspartner måste kunna mer än så. Vi brukar anses kreativa. Det tar vi som ett uttryck för att vi ofta lyckas överträffa förväntningarna. Som vi ser det är kreativitet en kombination av yrkesskicklighet och kunskap om kundens verksamhet. Men det handlar också om teknisk nyfikenhet och att ha lätt att se sammanhang. Vi vill bidra till bättre och kostnadseffektivare sätt att lösa uppgiften. På så sätt formar vi inte bara långsiktiga relationer; vi skapar även mervärden för kunden.



INDUSTRIKULTUR

GRUNDEN TILL ETT GOTT SAMARBETE
ÄR ATT TA SEDEN DIT MAN KOMMER.



VI ÄR ETT BYGGFÖRETAG MED INDUSTRIKULTUR.

Vi projekterar och bygger för industrin. Precis som vi alltid har gjort. Det är anledningen till att vår affärskultur i högre grad är präglad av industrin än av byggbranschen. Samarbetet blir dessutom lättare om vi talar samma språk och delar samma synsätt.

Trenden mot ökad renodling av den egna kärnaffären har förändrat många industriföretags syn på sina leverantörer. Samarbeten utvecklas till allianser, där varje företag får ett ökat totalansvar för sitt specialistområde. Precis som för andra länkar i kedjan ger det oss ett ansvar att ständigt utveckla vår förmåga att bidra till kundens affär. I det läget är vårt intresse för kundens verklighet inte bara en fördel, utan en nödvändighet.



ETIK & MORAL

VÅR VIKTIGASTE FILOSOFI:
ETIK OCH MORAL



VI HÅLLER VAD VI LOVAR

Lika väl som att det vi bygger ska hålla, lika hårt håller vi på etik och moral. Och de är inte bara ord på ett papper: vi har flera praktiska förhållningssätt som utgör en naturlig värderingskompass i vardagen. Ärlighet och att vi står för det vi lovar är en självklarhet. Vi vill finnas till hands, vara öppna och lättillgängliga. Därför är vi 100% transparenta i vårt arbetssätt och vår redovisning. Vidare anlitar vi endast seriösa underentreprenörer och leverantörer som delar våra värderingar och följer aktuella lagar och regler. Vi vill kunna se våra kunder i ögonen och känna att de är lika nöjda som vi är stolta.

Sist, men absolut inte minst, visar vi alltid respekt och omtanke för människor omkring oss. Vi har en öppen och tillgänglig företagskultur, där det är nära mellan ägare, ledning och medarbetare. Enkelt uttryckt: vi bemöter andra som vi själva vill bli bemötta. Svårare än så behöver det inte vara att bygga långsiktiga relationer.



SEDAN 1950-TALET HAR MYCKET FÖRÄNDRATS. MEN ÄNDÅ INTE.

Mycket har förändrats sedan Oljibe grundades. Människor bor, lever och jobbar på nya sätt, vilket i sin tur har förändrat hela samhället. Kundernas behov har också varierat och utvecklats genom åren. Byggtekniken likaså.

Men en sak har faktiskt aldrig förändrats: betydelsen av förtroende.

Det ordet väger lika tungt idag som när vi startade. Och vi är övertygade om att det kommer att vara lika värdefullt i framtiden. Så oavsett vad som väntar längs vägen står vi redo att ta oss an utmaningarna och fortsätta bygga långsiktiga relationer.

Och självklart: **ditt förtroende.**





www.oljibe.se