

MOTALA

Jesper vill förändra byggbranschen – kan få nationellt pris

Publicerad 9 augusti 2026, kl 18.00

Dela 

Kontor, fikarum, lager och verkstad i ett. Utan egen lokal får skåpbilen många funktioner.
Foto: Ming Limsjö

För mindre än ett halvår sedan startade Jesper Grönfoss sitt byggföretag.

Nu hoppas han förändra byggbranschen – och på köpet kan han bli prisad nationellt.



Text
Ming Limsjö

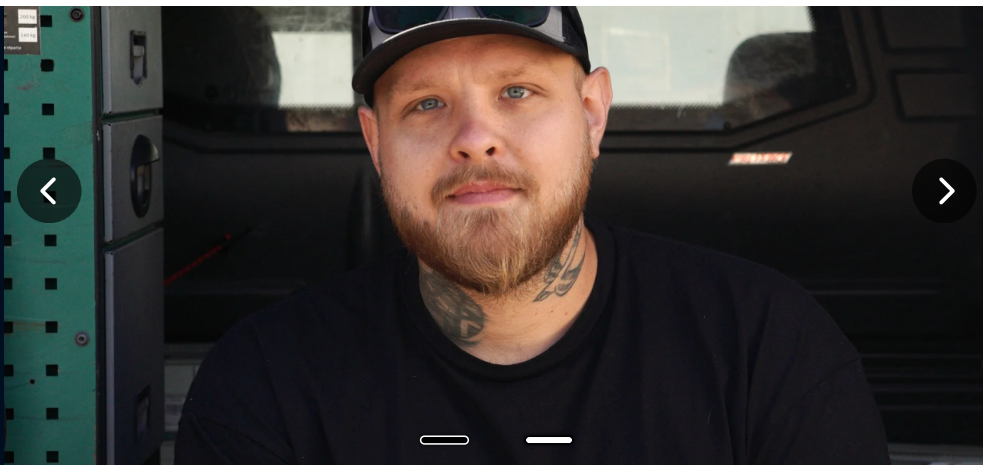
Historien känns igen.

Skoltrött på gymnasiet. Började jobba tidigt. Sade upp sig och startade eget med en idé om att göra saker annorlunda.

Men Jesper Grönfoss vill inte förändra med ny teknik, avancerade maskiner eller nästa stora innovation.

I stället handlar det om fasta priser, tydlig kommunikation och att våga säga nej när ett jobb inte passar – något som han själv tycker är ovanligt inom byggbranschen.





Lediga stunder är få. Men när de väl dyker upp tillbringas de oftast med sambon, hunden eller ett fiskespä i handen. Foto: Ming Limsjö

Kunddialog, transparens och tydlighet. Enligt Grönfoss använder många byggföretag sådana ord för att beskriva sig själva. Den avgörande skillnaden visar sig i praktiken, menar han.

– Bara den senaste månaden har jag varit ute och tittat på fyra eller fem jobb där kunden börjat med att säga: ”Vi skulle ha haft en hantverkare, men fick aldrig någon offert” eller ”De dök aldrig upp.”

Om han bedömer att ett uppdrag inte är aktuellt ger han i stället besked direkt.

– Kommer vi till ett ställe och känner att det här jobbet inte är för oss, säger vi det till kunden direkt. Kunden ska inte behöva gå med falska förhoppningar och vänta på en offert som aldrig kommer.

– Många andra firmor låtsas vara intresserade men när det väl kommer till kritan skiter de i att svara.



Han har ständig kontakt med kunden och konsulterar nästan allt. Missförstånd kan kosta mycket i längden. Jesper tror också att det hjälper att han är med i hela arbetsprocessen istället för att det är uppdelat på flera olika personer. "Eftersom att jag blir både säljare, kalkylerare och byggare så får jag ju en bättre helhetsbild." Foto: Ming Limsjö

Karriären började som fönsterputsare på ett företag. Men när uppdragen blev för få bestämde sig Jesper istället för att leta egna kunder – vilket inte blev så uppskattat av arbetsgivaren.

– Det blev lite struligt. De kunde liksom inte förse mig riktigt med jobb hela tiden. Då tänkte jag, ja men fönsterputs kan jag, jag kan väl leta egna kunder. Men det får man ju inte göra då, för det blir konkurrerande verksamhet. Så då blev det att vi gick skilda vägar.

Istället blev det vidareutbildning inom branschen och anställning i andra byggföretag i tio år innan han bestämde sig för att satsa på eget företag i våras.

– Jag sa upp mig och startade det här. Då kände jag att ska jag köra det här nu då måste jag satsa hårt.

Var du rädd för att misslyckas?

– Det är klart, det är alltid lite så. Man tänker ju, fan tänk om det inte går liksom. Men nej, jag hade nog bestämt mig då lite grann. Så jag kände bara att nu kör vi och går det så går det.





Det var inte tänkt att någon grävmaskin skulle behövas för jobbet, men när marken visade sig vara ojämn var det bara att hyra in en. Foto: Ming Limsjö

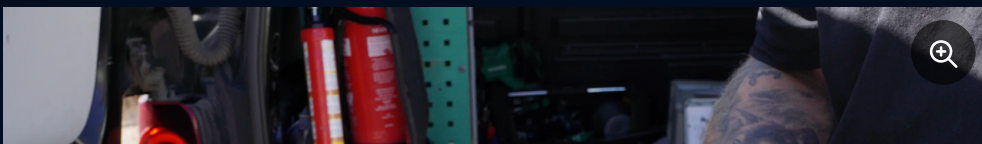
Mer arbete – men mindre jobb. Så beskriver Grönfoss skillnaden mellan att vara anställd och att driva eget.

– För mig känns det inte riktigt som ett jobb.

Att vara sin egen chef är en stor del av förklaringen.

– Det blir roligare att gå till jobbet. Det finns arbetsgivare som tummar på säkerheten och bara tänker på vad de själva ska få in i fickan. Då tappar man arbetsglädjen.

Samtidigt understryker han att det också finns många bra arbetsgivare.





Favoritverktyget är hammaren. Det är alltså inte bara en fördom att byggarbetare gillar hammare. "Den används mer än vad den är byggd för egentligen," säger Grönfoss och listar både det ena och det andra den kan göra. Foto: Ming Limsjö

Snart kan arbetet också resultera i en utmärkelse – och 20 000 kronor.

Jesper är nämligen nominerad till "Årets företagare" i Bokios entreprenörstävling, som uppmärksammar verksamheter som gör skillnad i sitt lokalsamhälle. Vem som helst kan skicka in en nominering, men vem som lyfte fram just honom vet han inte.

– Jag har ingen aning. Jag fick bara ett mejl egentligen om att jag fanns med på den listan.

Hur mycket hoppas du på att vinna?

– Ja, alltså för min del tycker jag väl nästan att nomineringen är roligast. Men det är klart – vinner man så är det alltid någonting. Då blir man ju lite stolt.

Det var ju 20 000 kronor i prispengar också. Går de in i företaget?

– Ja det skulle jag tro.

Det blir inget nytt fiskespö?

– Nej det kan jag inte säga. Det återinvesteras direkt. 20 000 räcker inte jättelångt i byggsvängen egentligen, men det blir väl kanske någon maskin.