

# Entreprenør klatreren

**Sjefen for fremadstormende HENT har vært kjent for sin direkte lederstil og lange arbeidsdager. Nå har han ikke lenger madrass med dyne på kontoret. Omsorgen for de ansatte er blitt tydeligere. Etter en forvandringsprosess i bedriften fra 2006 av, er målet om å bli bransjeledende innen HMS langt på vei oppnådd. For en leder som er ihuga Rosenborg-tilhenger, er det oppmuntrende å se at omorganiseringen er blitt belønnet med opprykk til entreprenørens toppdivisjon.**

Jan Konrad Jahren og HENT tok for alvor steget opp blant landets største entreprenører ved kontraktsinngåelsen på det nye hovedkvarteret til Aker Solutions på Fornebu samt nybygget til Aker Solutions i Hinna Park i Stavanger. Sjefen benytter anledningen til å rose bedriftens markedsavdeling som har greid å opprette gode relasjoner til en slik prestisjekunde.

– Vi har som mål å komme så tidlig inn i beslutningsprosesser slik at vi unngår den vanlige anbuds-konkurransen. Dette er ressursbesparende for så vel byggherre som entreprenør. For å lykkes med å få attraktive byggherrer til å ønske en slik utviklings- og byggeprosess sammen med HENT, må vi kunne tilby en mer verdi, sier Jahren.

– Klart det er prestisje for oss å kapre denne type prosjekter. Tidligere var det ingen automatikk i at vi kunne prekvalifisere oss for de aller største prosjektene. Med disse og en del andre store prosjekter mener vi å ha beveget oss opp i entreprenørens toppliga. Nå blir vi etterspurt der det er viktig å være.

**Bakgårdsfirma.** Men det har ikke alltid vært slik. Kompiser ristet på hodet da den ferske sivilingeniøren søkte stilling som leder for betongavdelingen til gründerne Steinar og Nils Munkhaugen som ble oppfattet som et lite bakgårdsfirma på småbruket Lundåsen utenfor Trondheim. Første arbeidsuken gikk da også med til å kjøre ut oljespann og varer til byggeplassene.

– Jeg tok diplomoppgaven hos Ragnar Evensen i Os-

lo og jobbet der med kvalitetsarbeid. Men lengselen hjem til Trondheim ble for stor. Å være vitenskapelig assistent ved NTH opplevde jeg ikke som min vei å gå i livet. Det akademiske miljøet var liksom ikke meg. Deretter var det nok litt tilfeldig at det ble AS Bygg & Anlegg. Men der har jeg jo vært siden, forteller Jahren som synes det var litt moro at han fikk jobben etter å ha stilt til jobbintervju iført skinnbukse og rosa skjorte.

Han innrømmer at han fra starten ikke hadde noen forestillinger om hva bedriften hadde potensial for å kunne bli.

– Det viste seg imidlertid raskt at her var det muligheter. Jeg får være så ubeskjeden å si at jeg kan ta noe av æren for firmaets suksessrike historie, kommenterer han.

**Tøff drift.** Entreprenørbedriften var inntil 2000 viden kjent i bransjen for å ha et relativt tøft image. Underleverandørene kunne oppleve kontraktforhandlingene som harde. Det ble forventet, riktignok med god lønn, at bedriftens prosjektledere jobbet hardt. Det ble lange dager på jobben, og det ble snakket mye rundt omkring om at bilene stod parkert utenfor kontoret til sene kvelden, og på kontoret til sjefen kunne det lyse til langt på natt.

– Det er riktig at jeg hadde sofa og dyne på loftet på småbruket hvor jeg tilbrakte noen netter i uken. Jeg trenger lite søvn og jobber fortsatt mye. Men nå har jeg ingen madrass på kontoret. Jeg har tilpasset meg familiesituasjonen og har mange interesser utenfor jobben, forteller han.

I HENT har mandagsmøtene vært hellige siden de ble innført for 20 år siden. Etter en samlende middag jobbes det på mandager ut over normert arbeidstid med fellesmøter. Her gjennomgås praktiske problemstillinger, eller det gis informasjon om hva som foregår på de ulike avdelingskontorene slik at alle skal være oppdatert på hva som skjer i bedriften.

– Når vi nå er ute for å rekruttere folk, er det mange som uttrykker at det hadde vært mindre aktuelt å begynne hos HENT hvis situasjonen hadde vært den samme som for 10 år siden. Men nå er vi en interessant bedrift som kan vise til langt mindre turnover enn gjennomsnittet i bransjen, kommenterer Jahren.

– Dessuten tilbyr selskapet en hyggelig bonusavtale for alle de ansatte. Vi legger også stor vekt på å gi våre ansatte mulighet for karriereutvikling i firmaet. Dette sammen med kunnskapsutvikling, som eksempelvis ledelsesutviklingskurs som tilbys gjennom den interne HENT-skolen, er med på å holde vår turnover nede. Vi bruker mye ressurser på at våre ansatte skal trives både på og utenfor arbeid, fremholder Jahren som opplyser at bedriften gjennomfører en rekke sosiale arrangementer gjennom året.



Jan Gunnar  
FIELDSTAD



## JAN KONRAD JAHREN

**Personalia:** Fyller i år 50 år. Er samboer med Charlotte som er førskolelærer. Har to gutter på 7 og 15 og en datter på 21. Bor i stor enebolig på Steinan i Trondheim. Kjører ny BMW X5.

**Utdannelse:** Sivilingeniør fra daværende NTH.

**Yrkeskarriere:** Vitenskapelig assistent et halvt år etter endt utdanning. Jobbet kort tid hos Ragnar Evensen i Oslo med kvalitetsarbeid. Har praktisert som lærer i realfag. Begynte i 1987 i AS Bygg og Anlegg som var forløperen til Heimdal Entreprenør AS som i 2007 endret navn til HENT AS. Ble leder for betongavdelingen og ble senere leder for ISP (innkjøp, salg og personal). Ble formelt NK i selskapet i 1993. Adm. direktør for Heimdal Entreprenør i 1995 i forbindelse med navneskiftet og omorganisering av Heimdal Gruppen til konsernmodell. I 2000 leder for divisjon Bygg i forbindelse med ny omorganisering til divisjonsmodell. Tilbake som adm. direktør i HENT i 2002 da konsernmodellen ble gjeninnført.

**Aktuell:** Sjef som sjelden er å se i offentlige media. Leder det hurtigvoksende entreprenørselskapet HENT som inngikk kontrakter for 1,5 milliarder kroner bare i juni måned i år. Etter konsolidering i 2009-10 og 2 milliarder i omsetning i fjor ligger selskapet i år an til en kraftig omsetningsøkning til om lag 2,8 milliarder kroner med et resultat i overkant av 100 millioner kroner. Ordre-reserven på 5 milliarder representerer nærmere to årsomsetninger. Selskapet har fortsatt vekstambisjoner og skal i 2015 omsette for 4-5 milliarder kroner.

**Profesjonalisering.** HENT har vært gjennom en forvandrings- og profesjonaliseringsprosess. Jahren taler engasjert om bedriftens kundekonsept "HENT totalverdi" som innbefatter elementene samspill, trimmet bygging og ikke minst BIM som han ser på som det viktigste fremskrittet som har skjedd i bransjen på mange år.

I perioden 2003-07 opplevde bedriften 4-5 tøffe boligprosjekter hvor det ble et samlet tap på rundt 100 millioner kroner. Resultat ble at bedriften trakk seg helt ut av boligbygging. – Vi fikk mye reklamasjoner. Å rette opp egne feil i 2-3 omganger er aldri smart, kommenterer Jahren.

Problemene ble brakt opp på bordet, nye holdninger til kvalitet ble innprentet og nye rutiner innført. Flere titalls nullfeil-prosjekter er gjennomført de siste årene. Bedriften er nå under en pågående ISO-sertifisering.

– Med den kvalitetsholdningen vi nå har opparbeidet oss kombinert med organisasjonsendringer, er vi igjen interessert i å påta oss boligprosjekter etter at markedet nå har tatt seg opp, kommenterer Jahren.

**HMS-satsing.** For virkelig å dokumentere at HENT ikke lenger skal forbindes med spesielt tøff drift, trekker Jahren frem bedriftens kontinuerlige arbeid for å være bransjeledende på HMS. For syv år siden ble Kåre Myran, tidligere politiker i Trondheim, ansatt som HMS-sjef. Han har gjennomført en HMS-revolusjon i bedriften.

– Myran har lært oss at det ikke finnes hendelige uhell som i klartekst betyr at ethvert uhell kan det gjøres noe for å forhindre. Dette hadde prosjektlederne våre vanskeligheter med å forstå i starten. Nå er trykksbegrepet innført i hele HENT også for våre leverandører, og HMS-avdelingen er bygd opp til 25 ansatte, forteller Jahren som opplyser at selskapet ikke har hatt fraværsskader på 18 måneder, og at bedriften er blitt hedret med tre "gyllne hjelmer" som er delt ut av Statsbygg.

– Selv etter 25 år i byggenæringen er det ikke det byggetekniske som opptar meg mest som leder. Det viktigste er å få folk til å fungere sammen, sier Jahren.

**På sin måte.** Med profesjonaliseringsprosessen og HMS-satsingen som våpen er HENT-direktøren godt forberedt på å bli angrepet for ikke å delta i EBA/NHO-samarbeidet om seriøsitet i byggenæringen.

– Vi har full respekt for det som er gjort gjennom seriøsitetprosjektet og StartBank. Vi har til nå ikke sett behov for å tilslutte oss EBA, kommenterer Jahren. Han påpeker at bedriften i høyeste grad også bidrar aktivt ved at HENT har tatt initiativet til å etablere et HMS-forum for de store entreprenørene i Trøndelag. Han kan for øvrig opplyse at bedriften lenge har vært medlem av MEF selv om maskinavdelingen ble avvirket for flere år siden.

Sin store fotballinteresse har Jahren iherdig praktisert til det siste på oldboys-nivå, men nå har en muskel



**PROSJEKTORIENTERT.** – I HENT er vi mer prosjekt enn geografisk orientert. Derfor har vi også prosjektaktivitet i store deler av landet, sier Jan K. Jahren.

på baksiden av låret satt en stopper for den karrieren. Men det er ikke helt slutt med fotballen. Han er trener for miniputtlaget til Strindheim hvor sønnen spiller. En atletisk kropp forteller imidlertid at mannen fortsatt er godt trent. Nå går det i kondisjonstrening kombinert med løfting av jern 5-6 ganger i uken.

**Tribunesliter.** Men en ting blir det aldri en endring på. HENT-sjefen har vært en trofast tribunesliter på Lerkendal i 40 år og har ingen planer om å svikte Rosenborg selv om toppresultatene for tiden uteblir.

– Vi er nå inne i vårt andre av tre år som sponsor, og vi har intensjoner om å fortsette samarbeidet hvis ikke rammebetingelsene skulle endre seg vesentlig, signaliserer Jahren som av plasshensyn ikke får gi en begrunnelse for hvordan laget igjen skal komme tilbake i toppen av tippeligaen.

Som en del av avtalen med Rosenborg har HENT billetter som deles ut til de ansatte med familie på en del av hjemmekampene. Slik får alle ansatte også fordeler av samarbeidet med fotballklubben. Bedriften disponerer også VIP-fasiliteter som brukes aktivt overfor kunder og leverandører.

Også Trondheimsvirksomheten til Kirkens bymisjon står hjertet til direktøren nær. Et aktivt samarbeid er innledet hvor også ansatte på nattetid stiller opp i Vår Frues kirke for personlig å bistå de som har minst her i samfunnet. Videre støttes burmesiske flyktninger som rømmer over til Thailand fra et av verdens ræste diktaturer gjennom samarbeidet med prosjektet Ga Yaw Ga Yaw. HENT er også Humanitærpartner med Leger uten Grenser samt samarbeidspartner med Radiumhospitalets Venner.

– Vi er opptatt av at et så stort selskap som HENT er blitt, må ta sitt samfunnsansvar, avslutter Jahren.



*Selv etter 25 år i byggenæringen er det ikke det byggetekniske som opptar meg mest som leder. Det viktigste er å få folk til å fungere sammen.*

JAN KONRAD JAHREN