

BEVEGO Nytt

FILIALBESÖK I GÖTEBORG

Några av våra medarbetare berättar
om sitt arbete sid 8

ELZINC HOS BEVEGO

Ny leverantör av zinkprodukter
med flera alternativ sid 10



VIVE2013 – Let's do it better!

Ökar kunskap och intresse kring
Teknisk isolering sid 11

TAKSÄKERHET PÅ EXPORT

CW Lundberg i Mora har satsat stort på att utveckla taksäkerhetsprodukter med miljövänlig profil. Efterfrågan växer och nu beger man sig ut i Europa. Samtidigt flyttas verksamheten till större lokaler för att klara expansionen. Läs mer på sid 6.

HUVUDKONTOR

BEVEGO

Box 168 · 441 24 Alingsås
Besöksadress: Malmgatan 8

Tel: 0322-67 14 00
Fax: 0322-63 91 88
E-post: info@bevego.se



- HUVUDKONTOR
- DISTRIBUTION & HÄMTLAGER

FÖRSÄLJNING, LAGER OCH DISTRIBUTION

BORÅS

Rosendalsgatan 12
504 52 Borås
Tel 033-22 53 70
Fax 033-12 67 08
info.boras@bevego.se

ESKILSTUNA

Bredängsgatan 57
633 46 Eskilstuna
Tel 016-12 64 10
Fax 016-12 08 65
info.eskilstuna@bevego.se

FALUN

Västermalmsvägen 1
791 77 Falun
Tel 023-70 50 30
Fax 023-65 105
info.falun@bevego.se

GÄVLE

Strömsbrovägen 23
803 09 Gävle
Tel 026-14 77 50
Fax 026-14 77 59
info.gavle@bevego.se

GÖTEBORG

Gullbergs Strandgata 34 D
411 04 Göteborg
Tel 031-63 12 80
Fax 031-65 75 69
info.goteborg@bevego.se

HISINGS BACKA

Importgatan 14
422 46 Hisings Backa
Tel 031-742 30 00
Fax 031-742 30 20
info.hisingsbacka@bevego.se

HELSINGBORG

Basaltgatan 5
254 68 Helsingborg
Tel 042-22 85 88
Fax 042-22 64 90
info.helsingborg@bevego.se

JÄRNFORSÉN

Industrivägen 33
570 81 Järforsen
Tel 0495-177 70
Fax 0495-500 79
info.jarfnorsen@bevego.se

JÖNKÖPING

Bultvägen 2
553 02 Jönköping
Tel 036-30 20 70
Fax 036-30 22 10
info.jonkoping@bevego.se

KALMAR

Rigavägen 4
393 56 Kalmar
Tel 0480-44 28 30
Fax 0480-44 28 31
info.kalmar@bevego.se

KARLSTAD

Brisgatan 9
652 21 Karlstad
Tel 054-85 44 65
Fax 054-85 49 17
info.karlstad@bevego.se

KRISTIANSTAD

Rörvägen 17-19
291 59 Kristianstad
Tel 044-28 16 60
Fax 044-28 16 61
info.kristianstad@bevego.se

LINKÖPING

Gottorpsgatan 51
582 73 Linköping
Tel 013-35 99 80
Fax 013-31 52 20
info.linkoping@bevego.se

LULEÅ

Torpslingan 9
973 47 Luleå
Tel 0920-23 78 70
Fax 0920-23 78 71
info.lulea@bevego.se

LUND

Gustavshemsvägen 7
227 64 Lund
Tel 046-13 41 35
Fax 046-13 36 90
info.lund@bevego.se

MALMÖ

Risxegatan 3
213 76 Malmö
Tel 040-21 41 10
Fax 040-21 41 77
info.malmo@bevego.se

NORRKÖPING

Importgatan 32
602 28 Norrköping
Tel 011-21 10 40
Fax 011-21 10 49
info.norrkoping@bevego.se

SKELLEFTEÅ

Maskinvägen 20
931 37 Skellefteå
Tel 0910-71 50 30
Fax 0910-71 50 39
info.skelleftea@bevego.se

BROMMA

Voltavägen 9-11
168 69 Bromma
Tel 08-564 352 00
Fax 08-564 352 29
info.bromma@bevego.se

ÄLVSJÖ

Konsumentvägen 17
125 30 Älvsjö
Tel 08-447 15 00
Fax 08-447 15 39
info.alvsjo@bevego.se

SUNDSVALL

Bergsgatan 128
853 50 Sundsvall
Tel 060-17 76 80
Fax 060-17 76 86
info.sundsvall@bevego.se

SÖDERTÄLJE

Klastropsvägen 13
152 42 Södertälje
Tel 08-554 425 60
Fax 08-554 425 61
info.sodertalje@bevego.se

TROLLHÄTTAN

Kardanvägen 68
461 38 Trollhättan
Tel 0520-48 04 00
Fax 0520-48 02 95
info.trollhattan@bevego.se

UMEÅ

Industrivägen 6
901 30 Umeå
Tel 090-12 54 44
Fax 090-12 22 15
info.umea@bevego.se

UPPSALA

Kungsängsvägen 16
753 23 Uppsala
Tel 018-60 66 40
Fax 018-60 66 49
info.upsala@bevego.se

VISBY

Regementsgatan 32
621 50 Visby
Tel 0498-40 48 40
Fax 0498-40 48 49
info.visby@bevego.se

VÄSTERÅS

Dornhammargatan 2
721 33 Västerås
Tel 021-10 24 90
Fax 021-35 27 26
info.vasteras@bevego.se

VÄXJÖ

Sjöödevägen 16
352 46 Växjö
Tel 0470-72 94 55
Fax 0470-72 98 60
info.vaxjo@bevego.se

ÖREBRO

Nastagatan 12 A
702 27 Örebro
Tel 019-27 85 70
Fax 019-27 89 70
info.orebro@bevego.se

ÖSTERSUND

Odenskogsvägen 1
831 48 Östersund
Tel 063-10 87 50
Fax 063-10 72 19
info.ostersund@bevego.se

Ledare



Peter Hamberg, VD.

Ytterligare en filial börjar ta form

Just nu så håller vi på att skapa ett helt nytt handelscentrum för proffs i Halmstad. Detta då vi ihop med koncernbolagen, Dahl och Optimera, bygger en ny anläggning på samma fastighet. Byggnaden är på 9000 m² och kommer att delas upp i tre separata verksamheter. Bevegos 31:a filial beräknas att öppna under 1:a kvartalet 2014 och som vanligt så blir det en fullsortimentsfilial med alla tre affärsområden – Byggplåt, Ventilation och Teknisk isolering.

Efter många års framgång av långsiktig marknadsföring mot föreskrivande led, nu senast Plåt13, så är Bevego återigen initiativtagare till ett nytt event – VIVE2013. Detta står för värme, isolering, ventilation och energi. Det välbesökta eventet ägde rum i Stockholm och målsättningen var att öka kunskapen hos konsulter och fastighetsägare, effekten av att använda rätt lösningar och vilka besparingar som kan göras. Resultatet blev en stor "aha-upplevelse", det går att spara både pengar och miljö på rätt materialval.

Vår lansering av SolEI går på samma tema. Bevego har nu ett riktäckande nätverk av certifierade SolEIs-montörer. Vi vill dra vårt strå till stacken genom att göra SolElen lättåtkomlig för gemene man så att antalet mikroproducenter ökar. Självklart är det också ett bra komplement i plåtslagarens erbjudande ut på marknaden.

Om detta och mycket mer kan ni förkovra er i vid en genomläsning av detta nummer av BevegoNytt.

Trevlig läsning

Redaktion

BevegoNytt ges ut av:
Bevego Byggplåt & Ventilation AB
Ansvarig utgivare: Isabel Bossle
Produktion: Rymd Reklambyrå

Repro & Tryck:
Snabbtryckeriet Alingsås AB
Papper: Edixion Offset
Upplaga: 8 000 ex

Personalnytt

Andreas Nilsson börjar hos oss på HK som ny Webbredaktör. Han kommer senast från SEO Design där han jobbat mycket i olika projekt inom bl a webbutveckling och webbkommunikation. Tidigare högskoleutbildning med inriktning mot marknadsföring. Vi välkomnar honom till sin nya tjänst!



Andreas Nilsson

Information från Bevego

Bevegos uthyrning av svetsmaskiner för rostfritt material sker idag från Alingsås Service Consult, Clas Andersson. För att hyra maskiner kontakta din Bevegosäljare alternativt Alingsås Service Consult, Clas Andersson direkt. Uthyrningen av maskiner debiteras direkt från Alingsås Service Consult.

Alingsås Service Consult,
Clas Andersson: 0707-20 81 59
clas.andersson@hotmail.com

Tävla och vinn biobiljetter!

Svara på frågorna och du har chans att vinna två biobiljetter. De rätta svaren hittar du i detta nummer av BevegoNytt.

1. Vad heter företaget som håller i utbildningen för montörer av BevegoLine SolEI?

2. Plannja lanserar en ny takpanna med "elegant och exklusivt utseende", vad heter den?

3. I Åre har Bevego och Fresh gjort gemensamma insatser med goda resultat, på vilket sätt?

4. Hur många besökare hade Elmia Subcontractor 2012?

5. Vilka två filialer besöktes i reportaget om arbetet på Bevego?

Skicka dina svar till **isabel.bossle@bevego.se** märkt "Tävling 3/13" eller till **BevegoNytt, Box 168, 441 24 ALINGSÅS** senast den 10 december 2013. **Lycka till!**

Namn _____

Adress _____

E-mail _____

Stort grattis till Uddevalla Isolering i Bokenäs AB som vann tävlingen i nummer 2/13!

Leverantörsbesök på två hjul

Bevego-Raiders är en årligen återkommande kundaktivitet som startades av Hans-Göran Eriksson, Regionchef Mellan på Bevego. Deltagarna åker på en gemensam motorcykeltur under några dagar sommartid, i år skedde det 30 maj – 1 juni. Under turen besökte de leverantörer som till exempel Uveco i Alingsås och Heco Nordiska i Hillerstorp.

Deltagare Bevego-Raiders 2013:

Thomas Andersson	Fläktteknik
Peter Mäkinen	Elms mekaniska
Andreas Bergdahl	VHT Byggplåt
Morgan Sjögren	Sjögrens bygg
Thorbjörn Sundberg	Sundbergs isolering
Bengt Söderén	HOIST ENERGY
Andreas Eriksson	Östmans Plåtslageri
Magnus Lofjell	Östmans Plåtslageri
Per Johansson	Bevego



Nyöppning av Bevego-filial i Halmstad

2014 öppnar Bevego, Dahl och Optimera för första gången butiker i gemensam fastighet. Nybygget påbörjades i somras och väntas stå klart efter årsskiftet.



INFORMATION FRÅN



Nyheter, produktinformation, spännande projektbilder och aktuella tekniska frågor

För en tid sedan lanserade vi en rostfri klammer för dubbelfalstäckning i två modeller, en i standardhöjd märkt ST och en förhöjd för bandtäckning på strukturmatta märkt H. Båda finns som fast klammer och glidklammer för att passa tak med både fast och rörlig zon. När det gäller bandtäckning ska en fast zon motsvarande en fjärdedel av den totala band-

längden alltid beräknas, på den ska fast klammer användas. Utan fast zon kan banden utsättas för skjuvkrafter från snölast vilket kan leda till att de deformeras. Placering av fast zon och avstånd mellan klamrarna bestäms med hjälp av en infästningsplan baserad på beräknade vindlaster. För att underlätta och effektivisera monteringen kan klamrarna fäs-

Följ oss gärna på facebook under namnet RHEINZINK Sverige.

Vill ni testa CLIPFIX-maskinen på ert nästa RHEINZINK-projekt?
Kontakta er lokala Bevego-filial för mer information.

tas med RHEINZINK CLIPFIX, en maskin med bandad skruv. Vill ni ha hjälp med en infästningsplan är det bara att kontakta oss via rheinzipk.se/kontakt.



Utbildningarna för Bevego SolEI är i full gång

Sedan Bevego lanserade sin SolEI tidigare i år har många plåtslagare landet runt valt att utbilda sig till solcellsmontörer. Den 25 maj arrangerade Bevego Örebro en av dessa utbildningar.

Det var mycket lyckat med bra uppslutning, säger Hans-Göran Eriksson, Regionchef Mellan, Bevego Västerås. Vi hade ca 25 deltagare från hela regionen och fick riktigt bra kritik efteråt.

Ansvarig för utbildningen var Lennart Carlsen från Windon.

– Det är jättekul att Bevego valt att satsa på solel, plåtslagare är helt rätt personer för att arbeta med detta, säger han och menar att deras yrkesmässiga kunskaper och erfarenheter passar perfekt för uppgiften.

SÅKRA ARGUMENT

Under utbildningsdagen gick man igenom hur BevegoLine solcellspanel fungerar, var den ska placeras för att uppnå högsta möjliga effekt och vad som skiljer den från andra produkter på marknaden. Mycket fokus lades på säker-

heten med viktiga delar som åskskydd, gällande regelverk och säkra elinstallationer. Deltagarna fick också lära sig hur de kan sälja in och argumentera för produkten genom dess ekonomiska och miljömässiga fördelar, en viktig komponent i mötet med potentiella kunder.

STRÅLANDE FRAMTID

– Miljömedvetenheten har blivit så stor i Sverige att många nu är beredda på att investera i solel, även om det tar några år innan den lönar sig, säger Hans-Göran Eriksson. Som en bonus ökar då ofta huset i värde, så det är många fördelar. Lennart Carlsen håller med och ser redan en ökad efterfrågan på solel, hos både företag och privatpersoner. Men tillägger också att han tror att den riktigt stora ökningen kommer nästa säsong. Då gäller det

att vara förberedd och ha personal med kunskap för att kunna ta sig an och utföra jobben. •

Efter genomgången utbildning ska deltagarna kunna

- använda sig av produktens dokumentation på ett korrekt sätt
- besvara frågor från kund om solel och argumentera för produkten
- räkna på ett projekt baserat på dess specifika förutsättningar
- leverera en offert som uppfyller kraven i svenska och europeiska regelverk

→ Vill du också bli certifierad montör av BevegoLine SolEI?

Hör av dig till din lokala Bevego-filial så hjälper de dig. På bevego.se kommer alla certifierade montörer att listas så att potentiella kunder kan välja den som passar bäst.



Vägen till framgång går över taken

– stark efterfrågan på svensk taksäkerhet



CW Lundberg tillverkar takbryggor, snörasskydd och stegar. De är marknadsledande i Sverige inom utveckling av taksäkerhetsanordningar och deras produkter ökar ständigt i popularitet. Nu satsar de stort på export till Europa. Bevego har besökt den expanderande anläggningen i Mora.

Bengt Lundberg startade företaget 1993 och uppkallade det efter sin mor och far, Carin och Wiktor.

– Det handlar om våra rötter, vår trygghet och identitet och därför ville jag hedra dem, säger han. En stor respekt för människor, hantverk och miljö finns genomgående i allt Bengt berättar. Han sätter stort värde på att ha ett öppet företagsklimat där alla kan komma med idéer och synpunkter. Förutom en nöjd och lojal personalstyrka som trivs har det också skapat många nya produkter och lösningar.

LYHÖRD INNOVATION

En nyckel till CW Lundbergs framgångar är att de alltid är lyhörda för kundernas krav och förväntningar. Deras marknadsavdelning skannar kontinuerligt av marknaden och besöker kunder för att ta reda på vad de behöver. När nya tekniska lösningar diskuteras fram ligger fokus på att hitta rätt produkt, montage och prisbild. Ofta kan processen ta mycket kort tid tack vare att man kan hantera allt från idé,

via konstruktion till produktion inom företaget.

CW Lundberg Safety System är ett exempel på sådan innovation, det är ett CE-godkänt vajersystem för infästning av livlina. Med hjälp av detta kan montören till exempel gå utefter hela takfoten utan att behöva knäppa loss och återfästa linan flera gånger. Systemet används bland annat på nyligen invigda Tele2 Arena där man har ett skjutbart tak på en nyskapande stålkonstruktion.

PRODUKTION MED MILJÖTÄNK

På senare år har mycket handlat om att förbättra miljön på olika sätt. Tack vare smarta lösningar har CW Lundberg sedan 2008 minskat materialåtgången med 500 ton och koldioxidutsläppen med 700 ton, och det gäller per år.

– Genom att ha hela värdekedjan inom företaget har vi möjlighet att tänka miljö i alla lägen, säger Bengt. Det handlar om allt från materialval till produktionsmetoder.

– Vi har till exempel fasat ut svetsade produkter eftersom svetsröken kan orsaka cancer.

Istället har vi satsat på djupdragning och nya material, en teknik som ger lätta och starka produkter, fortsätter han.

"Vi har möjlighet att tänka miljö i alla lägen."

En annan miljöförbättrande investering är en pulverlackslinje som anförskaffades 2011.

– Pulverlacken innehåller inga lösningsmedel vilket ger miljövänliga produkter, dessutom får de bättre design och längre hållbarhet. Vattnet som används under processen renar vi i ett eget reningsverk och återanvänder, säger Bengt som menar att insatserna för miljön också gör att kunderna får ökat förtroende för företaget.

SÄKERHET I ALLA LED

Förutom ett brett sortiment av produkter erbjuder CW Lundberg också riskanalyser, projektering och utbildning. Sedan 2004 är de



Pulverlackering sker på två parallella linjer, båda 205 m långa, här kan två kulörer köras samtidigt.

Kort om CW Lundberg och deras produkter

- Miljömässighet i alla led
- Lång branschfarenhet
- Egen konstruktion och utveckling
- Lätta och starka produkter
- Enkel och effektiv montering
- Snygg design
- Hög korrosivitetsklass, C4
- 12 standardkulörer, utan extra kostnad
- 20 års garanti i korrosivitetsklass C4



Anläggningen har en kapacitet på 30 ton materialflöde per dag.

det enda företaget i Sverige som erbjuder riskanalys för beträdnig av tak i samband med projektering av fastighet. Riskanalysen utgör grunden för vilka åtgärder och produkter som krävs för att skapa en säker arbetsplats.

– Genom att ta detta ansvar kan fastighetsägaren både värna om sin personal och minska sina underhållskostnader, säger Bengt. Innan produkterna hamnar på plats utbildar och licensierar CW Lundberg de montörer som ska utföra arbetet.

Idag säljer företaget ungefär lika mycket analyser och utbildning som fysiska produkter. Kontakten med kunderna sker ofta genom personliga besök, bland annat åker de tillsammans med Bevego runt för att sälja in produkter och tjänster.

– Vi har ett fint samarbete och har verkligen hittat varandra, säger Bengt.

STARK EXPANSION

Framtidsutsikterna är mycket positiva, inom tre år förväntas företaget ha ökat sin omsättning från 80 till 100 miljoner SEK. Sedan en tid tillbaka har de kontor i Warszawa, Polen men säljer också sina produkter i Schweiz,

Österrike och Tyskland. Nu satsar de på att ta allt större andelar av den europeiska marknaden och det skapar tillväxt i Dalarna.

2011 flyttade de in i nya lokaler, men har precis behövt flytta igen, till större lokaler på ca 10 000 m².

– Vi anpassar våra lokaler för att skapa bättre arbetsmiljö och kunna leva upp till kraven från våra kunder. De nya lokalerna har ett bättre läge vid E45 vilket gör att vi kan förenkla logistiken och dessutom har de plats för ytterligare expansion, säger Bengt.

LÄMNAR ÖVER TILL SONEN

I samband med nya lokaler, ny grafisk profil och expansion görs också en generationsväxling inom företaget. Bengt stannar kvar men tar ett steg tillbaka och lämnar över rollen som VD till sonen Thomas. Han har redan arbetat i företaget under tre år och har just nu fullt upp med kundrelationer, personalfrågor och inköp.

– Målet är att unga, starka krafter ska ta över, säger Bengt. Det har blivit dags att lämna över stafettpippen och det känns väldigt bra med den fart vi har, avslutar han optimistiskt. •



→ Vill du veta mer om CW Lundbergs produkter? Tala med din lokala Bevego-filial så berättar vi gärna mer.

Gemensamma insatser ger goda utsikter

I direkt anslutning till en av skidbackarna i Åre skapas just nu ett attraktivt fritidsboende. Det är Brogården Entreprenad AB som i egen regi bygger 38 stycken bostadsrätter. Bevego har levererat en komplett ventilationslösning med bland annat aggregat av modellen Fresh Podvent™.

Lars Edström, Platschef Bevego Östersund, berättar hur de sålde in lösningen genom att besöka kunden tillsammans med leverantören Fresh AB.

– Sambesök är en styrka för oss båda, säger han. Att ha med sig leverantören ut ger kunderna en extra service eftersom de direkt kan få svar på detaljfrågor om produkten och dess funktioner. Dessutom kan installatörerna få smarta och nyttiga tips inför monteringen. Det lyfter verkligen alla parter, fortsätter han.

LÖNSAMT SAMARBETE

Christer Hermansson, Försäljningsansvarig på Fresh, berättar hur de valt att sälja sina produkter enbart via återförsäljare.

– Det har visat sig vara ett helrätt beslut, säger han. Tillsammans med Bevego gör vi

sambesök i hela landet, det underlättar för kunderna och ger dem ökad trygghet. Han är väldigt positiv till detta arbetssätt och ser att det ger stor ömsesidig nytta.

– Vi är båda starka varumärken och kan stödja oss på varandras kompetens. Dessutom är människorna hos Bevego både trevliga och professionella. Man känner sig alltid välkommen, vilket självklart underlättar samarbetet, fortsätter han.

UPPSKATTAD UPPFÖLJNING

När lösningen väl är insåld och bygget igång gör Bevego och Fresh ytterligare sambesök för att kontrollera att allt fungerar som det ska, något som brukar vara mycket uppskattat.

– Vi vill att kunden ska vara fortsatt nöjd med våra varor och tjänster även efter köpet, säger

Christer Hermansson. Ofta genererar de uppföljande besöken nya affärer så det är en lönsam insats. Lars Edström instämmer, han tror att strategin skulle passa många andra leverantörer och ser gärna en ökning av gemensamma besök i branschen. Bygget i Åre har de redan återbesökt och där flyter allt på enligt planerna. Snart kan naturälskare och sportintresserade flytta in i lägenheter med både perfekt läge och god ventilation. •

→ Vill du veta mer om Fresh och Fresh Podvent™? Tala gärna med din lokala Bevego-filial eller besök fresh.se

Bevego – en arbetsplats med stor variation

Vad händer egentligen på Bevego under en vanlig dag? Vi har besökt två filialer – Bevego Göteborg, populärt kallad "Gasklockan", och Bevego Hisings Backa. De har högtryck på ungefär samma tider och det kan verka som de fungerar på liknande sätt men det är ganska mycket som skiljer dem åt. Självklart är kunderna olika men också människorna som arbetar där och deras uppgifter. Vi pratade lite mer med några av dem.



Birgitta Ågren



John Oldenqvist och Oskar Gustafsson



Christian Uhlan

På Bevego Göteborg erbjuder man material till alla tre affärsområdena – byggplåt, ventilation och isolering – här arbetar Birgitta Ågren. Hon började i branschen som administratör för ca 15 år sedan, idag sköter hon bland annat fakturering, leverantörskontra och kontrollerar inköp. Sedan fyra år tillbaka arbetar hon också som kundmottagare. När hennes dag börjar är expeditionen redan full av kunder som vill ha service och hämta material.

– Det är ett väldigt roligt arbete, vi har mycket olika produkter och tekniker att hålla reda på. Är det något man själv inte vet så kan man alltid fråga innesäljarna eller ringa någon annan filial. Det finns så mycket kunskap inom detta bolag, säger hon.

Men Birgittas dag innehåller inte bara arbete. – Vi har mycket kramiga kunder här och man känner sig väldigt uppskattad, säger hon och berättar hur hon byter recept med en kund, lånar böcker av en annan och att det alltid är roligt att träffa kunder, även på fritiden. Vissa av dem blir nästan som kolleger eftersom de har kontakt i princip dagligen. Birgitta minns en gång när hon skulle sjukanmäla sig och i febergran råkade ringa kunden istället för chefen.

– Så tokigt kan det bli när man jobbar tätt, skrattar hon.

John Oldenqvist och Oskar Gustafsson, plåt-

slagare från NCW plåt, besöker Bevego Göteborg två-tre gånger i veckan för att hämta plåt och annat material.

– Det funkar kanon här och det vi behöver finns nästan alltid på lager, säger John.

FLEXIBILITET GER GOTT SAMARBETE

I en truck bland lagerhyllorna hittar vi Christian Uhlan, han delar sin tid mellan lager och kundmottagning. Innan han började på Bevego för 3,5 år sedan arbetade han med isolering. Han har också provat på att hantera leveranser hos en sängtillverkare men valde att gå tillbaka till byggbranschen när detta jobb dök upp.

– Isolering är ju det jag kan bäst, men alla produkter är roliga att arbeta med. Jag lär mig nya saker varje dag och på sikt skulle jag vilja arbeta som innesäljare, säger han.

En av de stora fördelarna med Bevego är enligt Christian den flexibla organisationen och arbetssättet. Tack vare det stora butiksnätet kan kunderna använda sin lokala filial även när de ska utföra arbete långt hemifrån.

– Just nu håller jag på att hjälpa Bevego Linköping med leverans till ett bygge i Oslo. Vi lagerför varorna de behöver och ligger närmare, så vi hjälper helt enkelt varandra, säger Christian och menar att den typen av samarbeten inte bara är extra roliga utan också skapar ett bra arbetsklimat mellan filialerna.

BRED KOMPETENS GER GOD SERVICE

På Bevego Hisings Backa erbjuds bara plåt och plåttillbehör, här finns också ett Steel Center där man tillverkar egna produkter. I expeditionen möts vi av Ole Öhman som tidigare arbetat på flera avdelningar inom företaget till exempel produktion, lager och inleverans.

– Här kan det bli stressigt ibland och många förväntar sig att man som kundmottagare ska veta allt. Då är min bakgrund en stor fördel, säger Ole. Den gör också att han kan backa upp de andra avdelningarna genom att hämta varor på lagret och svara på telefonsamtal.

– Jag gillar variationen i mitt arbete, säger han och berättar att han gärna gör det lilla extra när det finns möjlighet. Att skapa bra relationer med kunderna ser han som en självklarhet.

– Vi måste ha koll på sortiment och priser för att ge våra kunder vad de behöver, säger Ole som gärna skulle gå en säljkurs för att bli ännu bättre.

TRIVSAM ARBETSPLATS

Roine Bengtsson har arbetat på filialens lager sedan 1989. Han skrattar och säger att det beror på den sköna stämningen.

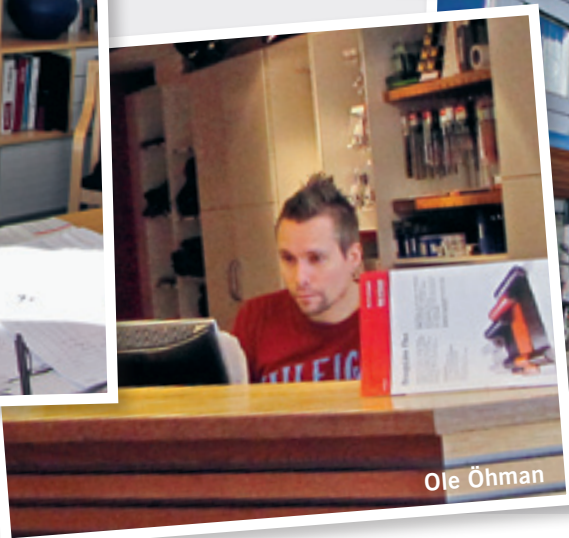
– Vad vi än får för uppdrag här så har vi alltid roligt tillsammans, det gör att man trivs och stannar kvar, säger han. Dessutom uppskattar han alla samtal med kunder, många



Christer Olofsson (th) med kollega på Alafors Plåtslageri



Berit Sievers



Ole Öhman



har handlat här i flera år vilket gör att de känner varandra väl.

Varje arbetsdag börjar Roine med att plocka fram de varor som ska lastas på tur bilen, Bevegos egen bil som kör ut material till kundernas verkstäder eller direkt till bygplatser runt hela Göteborgsregionen. Samtidigt kommer kunderna från expeditionen ut på lagret med sina plocklistor och vill ha hjälp.

– Våra hämtkunder har alltid första prio, säger Roine och menar att kunderna inte ska känna att de stör, även om annat arbete behöver avbrytas när de kommer.

KONTINUERLIG UTBILDNING

Mest plockar Roine slät plåt och enheter till vattenavrinning men tycker ändå att arbetet är lagom omväxlande.

– Ibland kommer någon som bara vill ha en enda plåt, men nästa person kanske behöver ett helt system för taksäkerhet, säger han och tycker att både små och stora jobb är roliga. Bevego Hisings Backa har ett väldigt brett plåt-sortiment, troligen störst i Göteborg på lagerförda varor, och det kommer ofta nya artiklar.

– Även vi som jobbar på lagret måste kunna svara på kundernas frågor, säger Roine som tycker det är roligt att lära sig nytt. Utbildning får vi både internt och från leverantörer, häromveckan var till exempel CW Lundberg

här och pratade om sina produkter, berättar han vidare.

SPECIALISERAR SIG PÅ INDUSTRI

På denna filial finns också en säljavdelning som vänder sig direkt till industrin, här arbetar Berit Sievers. Hon har varit i branschen sedan 1973 och på Bevego i fem år.

– Mitt jobb är fantastiskt roligt och det är stor variation på våra kunder. Ena dagen säljer man fem ton färdigklippt plåt som ska bli butiksinredning hos ett modeföretag, nästa dag är det aluminiumprofiler till maskinrummet på ett fraktfartyg, säger Berit. Hennes kunder är allt från vanliga plåtslagerikunder till varv, glas-mästerier och mekaniska verkstäder men också skylttillverkare och underleverantörer till fordonsindustrin.

Extra roligt tycker Berit det är att jobba med koppar eftersom priset styrs av dagsnoteringar. Det kräver att man ständigt håller sig uppdaterad om vad som händer på råvarubörsen i London.

– Det ger mig också möjligheten att arbeta proaktivt. När jag ser att priset är riktigt bra kontaktar jag mina kunder och tipsar dem att det är läge att köpa, säger hon.

LÄTT ATT FÖRBÄTTRA

När Berit tillfrågades om att börja på den nya avdelningen tvekade hon aldrig utan tog

det som en inspirerande utmaning.

– Det är kul att bygga upp något nytt, säger hon och värdesätter möjligheten att avancera och utvecklas inom företaget.

– Det är lätt att få respons på och genomföra nya idéer. Man blir alltid tagen på allvar, får snabba svar och det finns sällan hinder för bra förslag. De vill, vågar och kan, avslutar hon.

Naturligtvis är det väldigt roligt att personalen trivs så bra på sina arbetsplatser och att arbetet ger dem så mycket. Men det finns alltid saker som kan bli bättre, även hos Bevego. Innan vi talade med personalen fick vi en kommentar från Janne Bundsen, Platschef Bevego Hisings Backa, där han tog på sig att åtgärda en sådan sak direkt.

– Vår personal jobbar så hårt och så bra. De är verkligen uppskattade, säger han och menar att det borde de få höra mycket oftare.

– Skriv det, säger han bestämt. •

Har du som kund eller anställd hos Bevego några tips till förbättring?

Tala med din kontakt, din platschef eller mejla till **Isabel Bossle**, isabel.bossle@bevego.se!

Nu finns elZinc hos Bevego!

Bakom varumärket elZinc finns det spanska företaget Asturiana de Laminados S.A. På bara några år har de blivit ett ledande företag inom zinktillverkning för byggprodukter. Numera är de den tredje största producenten i världen.

elZinc-produkterna finns i valsblankt, förpatinerat och pigmenterade i färgerna; rött, blått, grönt, svart, brunt och guld. Alla uppfyller standardiseringskraven i EN988.

Bevego lagerhåller elZinc på våra filialer i Göteborg, Malmö och Kristianstad. Kontakta din Bevegofilial för mer information.



→ Kontakta din Bevegofilial för mer information.



Elmia Subcontractor 12–15 november 2013

Varje år arrangeras norra Europas ledande mässa för underleverantörer inom den tillverkande industrin och deras kunder på Elmia i Jönköping. Snart är det dags igen.

Till Elmia Subcontractor kommer ca 1200 utställare från ca 30 länder och förra året hade

mässan drygt 14000 besökare. Förutom att hitta nya produkter och möta branschkolleger kan man också delta i Subcontractor Connect – en effektiv match-making för leverantörer och inköpare. Ett besök här kan löna sig, på mässan grundläggs nämligen varje år affärer

för nära 18 miljarder kronor.

Läs mer på elmia.se/sv/subcontractor. Där kan du också skriva ut en kostnadsfri entrébiljett. **Kom gärna och hälsa på Bevego i vår monter A08:09!**

Plannja Flex – en ny elegant takpanna

Den senaste nyheten från Plannja är Plannja Flex, en takpanna i tvåmodulsformat med distinkt design som ger ett elegant och exklusivt utseende.

Vi ville ta fram en produkt som passar bostadshus och mindre fastigheter, säger Claes Axelsson, Marknadschef på Plannja. Många av dessa kunder har höga designkrav och därför har vi jobbat extra mycket med skugg- och linjespel på Plannja Flex. Tack vare sin profil och steghöjd får den en naturlig skuggeffekt som ger liv och karaktär åt taket.

SMIDIGT FORMAT

Plannja Flex har förutom god design också ett smidigt format och ryms på en industri pall. Det gör att den är lätt att lagra och transportera, både till byggplatsen och upp på taket. Dessutom är konstruktionen så flexibel att monteringen kan utföras av en ensam takläggare.

– Om man har ett tak med mycket vinklar och vrår är det mindre formatet perfekt, säger Claes Axelsson. Det är lättare att hantera och det ger mindre spill vid tillpassning, vilket är bra för både miljö och ekonomi.

Plannja Flex är belagd med Plannja Hard Coat Glossy, en beläggning som står emot nordiskt väder och skyddar mot korrosion, vilket ger ett pålitligt och hållbart tak under många år. Dessutom är både stål- och aluminiumversionen 100% återvinningsbar. •

Plannja Flex Stål

- Tjocklek: 0,5 mm
- Vikt/plåt: 4,0 kg
- Beläggning: Plannja Hard Coat Glossy 50
- Kulörer: 01 svart, 20 mörkgrå, 22 mörkröd, 42 brunröd
- Pallstorlek: 1000 x 1200 x 370 mm
- Antal plåtar per pall: 200
- Kvadratmeter per pall: 154
- Vikt per pall: 800 kg
- 30 års garanti



Plannja Flex Aluminium

- Tjocklek: 0,6 mm
- Vikt/plåt: 1,6 kg
- Beläggning: Plannja Hard Coat Glossy 25
- Kulörer: 01 svart, 42 brunröd
- 40 års garanti

VIVE2013 – Let's do it better!

Högt uppsatta energimål till 2020 kräver smarta handlingar. På VIVE2013 fick konsulter och fastighetsägare ett förspår till metoder som gör skillnad inte bara för miljön utan också i kilowattimmar och kronor.

Den 17 september hölls VIVE2013, en seminariedag med fokus på värme, isolering, ventilation och energi på Meeting Room i Stockholm. VIVE2013 är ett initiativ från Bevego och ett samarbete med Isoleringsfirmornas Förening och några av landets ledande aktörer inom teknisk isolering, tillverkning och utveckling av radiatorer samt kanal- och inklädnadssystem.

– Vi vill öka kunskapen och intresset kring teknisk isolering. Det finns många möjligheter att göra besparingar för den som är insatt i området och det vill vi gärna förmedla genom detta forum, säger Lars-Åke Kämpe, Affärsområdeschef Teknisk Isolering på Bevego.

Under dagen kunde besökarna få inspiration, delta i diskussioner och titta närmare på energieffektiva produkter och metoder. Intressanta föreläsare delade med sig av sina erfarenheter, bland annat fick man följa med bakom

kulisserna på "Världens mest energisnåla skyskrapa", se hur Tele2 Arenas val av isolering sparar energi, och ta del av nya rön kring termisk arkitektur och smarta kanaldragningar för miljonprogramsrenoveringar. •



Fotograf Anna Hållams.

Missade du seminariet kan du läsa mer på vive2013.se

Äntligen BevegoLine- klammer!

- Glidklammer eller fastklammer för plåt-
montage direkt mot underlag
- Förzinkad eller rostfri
- Integrerad skruv för infästning
i träbaserat underlag
- Bits ingår
- Förpackad i praktisk plasthink

NYHET



BEVEGO
Line®

→ **BESÖK GÄRNA VÅR E-HANDEL PÅ BEVEGO.SE** ←

Avs: Bevego, Box 168, 441 24 Alingsås

B

Porto betalt
410939400