

BYGGPLÅT | VENTILATION | ISOLERING

NYHETER OCH INFORMATION FRÅN BEVEGO

BEVEGO Nytt

NR 3 • 2014

**VERKSAMHETEN
VÄXTE MED SOLEL**
Intresset blev ett nytt
erbjudande. SID 8

HANDDRIVNA OCH PORTABLA MASKINER

BevegoLine erbjuder prisvärda alternativ. SID 10

BEVEGOLINE COMBIDECK

Klassiker blir nyhet i egna sortimentet. SID 5

Special:

HALLSTRÖMS FÖRSTA 100 ÅR

Läs mer på sidan 6-7.

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 016-10 02 90
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

MÖLNDAL

Kryptogatan 24
43 153 Mölndal
Tel 031-67 46 50
Fax 031-67 46 59
info.molndal@bevego.se

HALMSTAD

Frennarpsvägen 12 A
302 44 Halmstad
Tel 035-15 09 60
Fax 035-15 09 69
Info.halmstad@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 Järnforsén
Tel 0495-177 70
Fax 0495-500 79
info.jarnforsen@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

KUNGÄLV

Maskingatan 3
442 40 Kungälv
Tel 0303-581 30
Fax 0303-581 32
info.kungalv@bevego.se

LINKÖPING

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

LULEÅ

Torpslingen 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

SUNDSVALL

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

SÖDERTÄLJE

Klästropsvägen 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

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

VÄXJÖ

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

ÖREBRO

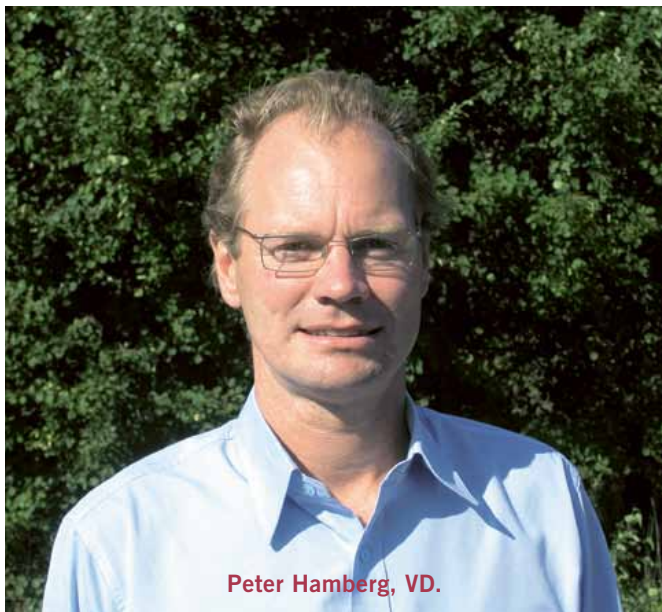
Nastagatan 12 A
702 27 Örebro
Tel 019-27 85 70
Fax 019-27 89 70
info.orebro@bevego.se

ÖSTERSUND

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

STOCKHOLM

Ledare



Säkerheten framför allt!

De viktigaste måtetalen för hur ett företag går brukar vara avkastning på sysselsatt kapital, nyckeltal på effektivitet etc. Vår ägare ställer av naturliga skäl höga krav på alla sina bolag runt om i hela världen. Men det finns ett måltal som Saint-Gobain håller högre än alla andra, nämligen den personliga säkerheten på den arbetsplats där vi verkar. Måltalet är naturligtvis 0 arbetsplatsolyckor.

Vi på Bevego har under många år jobbat systematiskt med HMS-frågor (Hälsa, Miljö och Säkerhet) och det har gett resultat. 5 år i rad utan arbetsplatsolyckor är en bedrift. För att nå dit vill det till att man rapporterar och analyserar alla tillbud som sker och kommunicerar ut det till hela organisationen för att förebygga en skarp olycka. Denna bedrift uppmärksammades vid en ceremoni i Paris där Bevego erhöll "Saint-Gobain Health & Safety Diamond". Den finaste utmärkelserna man kan få.

Med säkerheten på plats så kliver vi nu alla in i de hektiska höstmånaderna då allt ska hända. Med välfyllda lager så står vi redo att serva er på alla våra 33 filialer. 33 stycken blir det nu fr o m oktober då vi kommer att inkorporera det förvärvade bolaget Tåpe Ventilation AB in i Bevego. Ni på västkusten kommer att möta samma människor som tidigare men med den intressantaste och bredaste produktportföljen inom Ventilation på hela marknaden.

Vi kommer närmare er!

A large, stylized handwritten signature in black ink.

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: 8 500 ex

Personalnytt



Ola Jonsson
Anställs som:
Ekonomichef i Alingsås.
Tillträdde sin tjänst: 29 september.
Kommer från Tools Momentum.



Ylva Hjärner
Anställs som:
Ventsäljare i Uppsala.
Tillträdde sin tjänst: 25 augusti.
Kommer från Orapi.

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. Vilken typ av rör tillverkade den maskin Hallströms köpte 1962?

2. Vilken vecka är det BevegoVecka?

3. Vad heter KRAV-gården som har solet och producerar ekologiska ägg?

4. I vilket land fick Hökarr Såg & Hyvleri först upp intresset för solet?

5. Vilken ädelsten har namngett priset Bevego fick av Saint-Gobain?

Skicka dina svar till andreas.nilsson@bevego.se märkt "Tävling 3/14" eller till **BevegoNytt, Box 168, 441 24 ALINGSÅS** senast den 21 november 2014. **Lycka till!**

Namn _____

Adress _____

E-mail _____

Stort grattis till Toivo Juntunen, Trestads Ventilationsmontage AB, Trollhättan som vann tävlingen i nummer 2/14!

Välkommen till BevegoVeckan – eHandel!

v.48
24–28 nov

Vecka 48, den 24–28 november, är det BevegoVeckan på alla våra filialer runt om i landet. Gör plats i almanackan för ett besök redan nu. Förra årets evenemang var mycket uppskattat och många deltog med stort engagemang. Vi hoppas självklart att ni vill vara med oss i år igen.

Under hela veckan kan alla som besöker våra filialer få en demonstration av vår eHandel, se hur den kan underlätta och vara till stor hjälp i ert dagliga arbete. Vi svarar gärna på frågor och lyssnar på era

synpunkter om vår eHandel, den finns till för att göra ert arbete lättare.

Måndag–torsdag bjuder vi på frukost och på fredagen bjuder vi på korvlunch. Dessutom kommer vi att ha förmånliga specialerbjudanden som endast gäller under BevegoVeckan.

Håll utkik efter mer information på Bevego.se och din filial! Vi ses!

→ I Bevegos eHandel kan du bland annat

- favoritmarkera artiklar så att du lätt och snabbt hittar dem.
- spara flera kundvagnar med artiklar du beställer regelbundet.
- lägga till flera adresser och få varorna levererade direkt till olika projektplatser.
- enkelt få en överblick av dina kundunika rabatter.
- hämta en unik prisfil.
- enkelt söka på fakturor och lagda order.
- få överblick och administrationsrättigheter över konton kopplat till ditt företag.

Du kan lätt plocka ihop och lägga en order oavsett var du befinner dig, vad klockan är eller vilken enhet du använder. eHandeln är responsiv och fungerar i telefon, på platta och dator. Som eKund har du ständigt tillgång till en uppdaterad katalog med nettopriser vilket kan vara smidigt när du ska ta fram underlag till offerter.

Har du inte provat eHandeln ännu? Kontakta din lokala filial så hjälper de dig att komma igång. Eller ansök om att bli eKund direkt på bevego.se

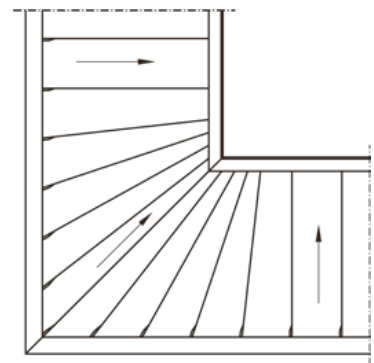
BEVEGO *Veckan*
eHandel

INFORMATION FRÅN



Följ oss gärna på facebook under namnet RHEINZINK Sverige.

Nyheter, produktinformation, spännande projektbilder och aktuella tekniska frågor



Pågående vinterarbete med koniska band.

Alternativ utformning av vinkelrännor/takvinklar.

I Sverige utformas vinkelrännor/takvinklar traditionellt med en vinkelränna där takbanden ansluts till vinkelrännan med fällda falsar som sedan handfalsas till stående dubbelfals. Vid låga taklutningar, speciellt där takfallet är långt, kan detta innebära en risk. Dels för att regnvatten, snö och slask kan bli stående vid omkullslagningarna och dels för att takbandens naturliga rörelse hindras via den stående falsen till vinkelrännan.

RHEINZINK vill visa en alternativ utformning med koniska band.

Fördelen är att man utför takvinkeln med en vanlig traditionell bandtäckning och slipper utföra handfalsning på taket. Regnvattnet kan då rinna fritt utan att bli stående och den temperaturbetingade rörelsen i banden hindras inte. Idag har de flesta plåtslagerier moderna faslupp-tagningsmaskiner där man kan köra en fals i taget. Vanligtvis klipper man ut de koniska banden från ett bredare format så att man får två identiska bitar och inget materialspill.

BEVEGO *Line*® Combideck

– ett effektivt sätt att bygga bjälklag

Combideck är en specialprofilerad plåt som tillsammans med betong bildar ett så kallat samverkansbjälklag. Det är form och underkantsarmering i en och samma produkt. Resultatet blir lättkonstruerade, tunna och lätta bjälklag med god ekonomi.

I stället för att använda en traditionell gjutform med trä, plyfaskiva och armering kan man använda sig av Combideck. Den är lätt att hantera och sparar mycket tid, arbete och material. Plåten fungerar som en form och har embosseringar på insidan som griper tag i betongen. Det skapar en lättare konstruktion som kräver mindre mängd betong men ändå blir stabil och mycket hållbar. Direkt efter att betongen är på plats kan man börja installera VVS, ventilation och kabelrör för el och datakommunikation under bjälklaget. Det innebär att man slipper vänta på att betongen ska härda och formen monteras ner innan arbetet kan fortgå.

KLASSIKER TILL BEVEGOLINE

Combideck tillverkas av Plannja och har funnits på marknaden ett tag men nu nylanseras den i BevegoLine-sortimentet.

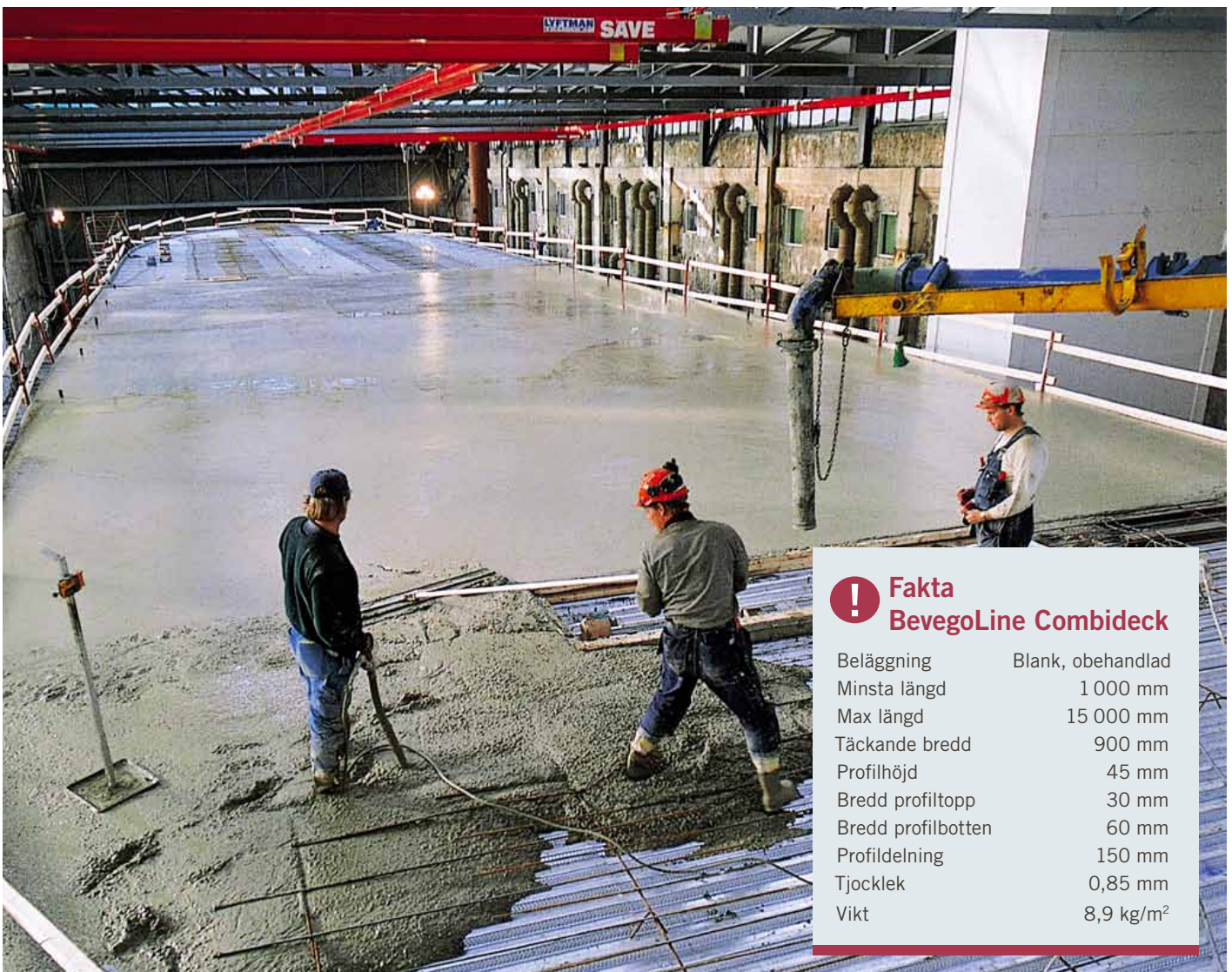
– Plannja säljer bara produkter genom återförsäljare och eftersom Bevego är en av våra största kunder var det naturligt att erbjuda en produkt som kan bredda och stärka deras egna sortiment, säger Marcus Hagström, Produktchef på Plannja.

Det är en beprövad och mycket omtyckt produkt som passar alla typer av projekt, i alla storlekar, från villor till industrifastigheter. Marcus berättar hur den med stor framgång använts både för att sätta igen mindre trapphus

och för att bygga robusta parkeringsdäck.

– En stor fördel är att bjälklaget som byggs med Combideck tar mindre plats jämfört med traditionella platsgjutna bjälklag. I ett parkeringshus där man använde produkten kunde de till och med få in ett extra våningsplan eftersom så mycket plats frigjordes, berättar han. •

! Vill du veta mer om BevegoLine Combideck och hur du kan använda produkten, kontakta din lokala filial!



! Fakta BevegoLine Combideck

Beläggning	Blank, obehandlad
Minsta längd	1 000 mm
Max längd	15 000 mm
Täckande bredd	900 mm
Profilhöjd	45 mm
Bredd profiltopp	30 mm
Bredd profilbotten	60 mm
Profildelning	150 mm
Tjocklek	0,85 mm
Vikt	8,9 kg/m ²



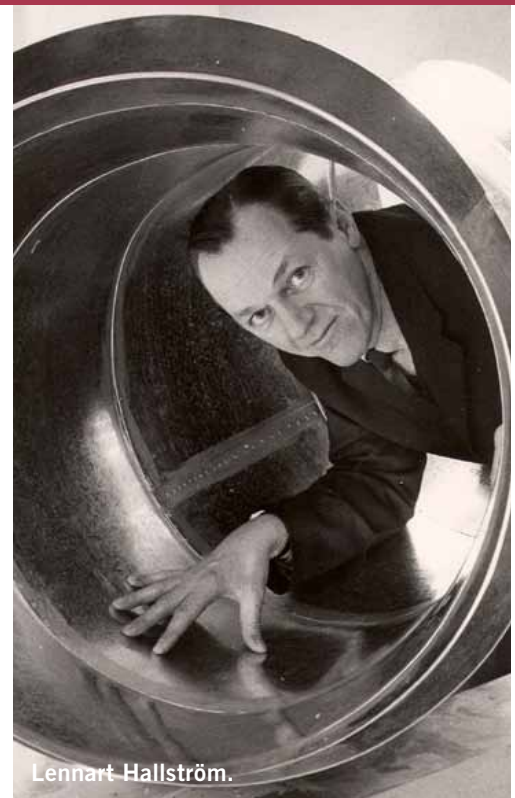
1930-talet. Den första egna produkten, tvättbunken IDEAL tas fram.



Dag Göran Eriksson.



Carl Theodor Hallström.



Lennart Hallström.

Hallströms, grattis till ert första sekel!

I år är det 100 år sedan den unge plåtslagaren Carl Theodor Hallström steg av tåget i jämtländska Näliden. Med sig hade han en verktygslåda och 15 kronor i startkapital. Dessa blev grunden till det som idag är Hallströms Verkstäder, ett företag som sysselsätter ca 110 personer, omsätter 250 miljoner och skickar ca 40% av sin produktion på export. Bevego har varit med de senaste 20 åren.

För Nils Åke Hallström, företagets VD, är det bråda dagar nu. Firandet och gratulationerna avlöser varandra i full fart. Han berättar att de för att fira gett ut en bok om företagets historia och producerat en jubileumsfilm. I september bjöd de in allmänheten till sitt största Öppet hus någonsin, ca 2 000 besökare fick på plats uppleva hur produktionen fungerar, se robotuppvisningar och bli underhållna av både lek och musik. Det blev en familjefest i strålande solsken. Under dagen premiärspelades dessutom ett specialskrivet slagverksstycke för plåtorkester – på artiklar ur Hallströms sortiment.

Tidigare i samma månad ställde de till med en stor fest för anställda, kunder och gamla samarbetspartners. Gäster kom från hela Sverige, Norge, Island och Finland. Tillställningen hölls på Tott hotell i natursköna Åre och för underhållningen stod bland annat Robert Wells och Torgny "Kingen" Karlsson.

– Vi vill gärna visa vår uppskattning för alla som varit med att bygga upp företaget, säger Nils Åke med stor tacksamhet.

FRÅN PLÅTSLAGERI TILL VENTILATIONSINDUSTRI

De första 40 åren var företaget ett renodlat plåtslageri, men när Lennart Hallström 1950 tog över efter sin far Carl började företaget växa. Lennart var en driven entreprenör som hela tiden var på jakt efter nya saker att bygga och tillverka, han började med att bygga en ny verkstad.



De första 100 åren har gått bra

I mitten på 50-talet började man alltmer fokusera produktionen på ventilation. Det

stora lyftet för branschen kom i samband med spiorörens intåg.

– Nu kunde man tillverka täta och starka rör av plåtband i en snabb och effektiv process. De fyrkantiga kanalerna man använde tidigare tillverkades helt manuellt vilket tog tid, säger Nils Åke. Hallströms köpte sin första spiorörmaskin 1962 och strax efter det utökade de verksamheten med tillverkning av rördelar.

Detta var första steget till en modern industri och med tiden användes allt fler maskiner i tillverkningsprocessen. 1987 köpte de sin första industrirobot, den kostade hela 350 000:– och då var den ändå begagnad.

– Först var det mest en kul grej, vi såg att detta skulle bli stort och vi kände att vi måste ha en för att ligga i framkant, säger Nils Åke. Den användes främst för att plocka enheter från en maskin till en annan. Idag har Hallströms ca 12 robotar i sin verksamhet. De är alla mycket mer avancerade och effektiva än den första. Företaget investerar kontinuerligt i ny teknik varje år för att hänga med i utvecklingen och kunna erbjuda det kunderna efterfrågar.



Fiberlaser.



Öppet hus hos Hallströms.



Torgny "Kingen" Karlsson.

BEVEGO, EN STARK SAMARBETSPARTNER

– Vi var tidigt med och levererade till Bevego, säger Nils Åke. De startade ju som ett entreprenörsdrivet företag med många delägare som började köpa upp enskilda företag i landet. Många av dessa var våra återförsäljare och därför blev det naturligt för oss att skapa en relation med Bevego. Samarbetet har flutit på bra och utvecklingen har varit fantastisk för oss båda. Idag är Bevego vår största kund. De har bra kontakter med byggbranschen och stor geografisk spridning vilket är stora fördelar, berättar han.

Thomas Bengtsson, Affärsområdeschef Ventilation på Bevego, kan bara hålla med.

– Hallströms är vår huvudleverantör inom ventilation och våra företag har växt tillsammans, säger han och menar att de alltid har varit en stabil och pålitlig leverantör med hög produktkvalitet.

– Självklart ser vi också väldigt positivt på att Hallströms kontinuerligt investerar i en mer effektiv produktion, fortsätter Thomas. Denna typ av satsningar krävs för att vi gemensamt ska kunna möta marknadens nya och förändrade krav. Genom att bidra med olika delar kan vi erbjuda våra kunder innovativa och attraktiva produkter som dessutom är kostnadseffektiva.

– Vi ser fram emot att fortsätta och utveckla vårt gynnsamma samarbete i många år till, säger Thomas som gratulerar och stämmer in i hyllningskören.

FRAMTIDENS BEHOV STYR UTVECKLINGEN

– De första 100 åren har gått bra och så vill vi gärna fortsätta, säger Nils Åke. Han menar att det alltid finns behov för nya produkter, dessa

behov styr utvecklingen och det gäller att anpassa sig. Under miljonprogrammet 1965–75 var efterfrågan stor på ventilationsmaterial och Hallströms levererade till flera projekt. Man byggde ofta solida hus i sten och tegel som kommer att hålla länge än, men tack vare ny teknik och högre krav gör man nu insatser för att förbättra inomhusmiljön i dessa hus. Hallströms är med som leverantör igen.

– Vårt inklädnadssystem Interior är en typisk sådan produkt, säger han och berättar att det från början var ett bidrag i en tävling som SABO, Sveriges Allmännyttiga Bostadsföretag, utlyste för att ta fram produkter till just miljonprogrammet.

– Jag ritade konstruktionen och skickade in, den vann inte men vi har utvecklat idén och nu är det en storsäljande produkt, säger han.

Nils Åke ser tryggt på en kommande generationsväxling i företaget, själv fick han ta stort ansvar efter sin far och låter gärna sina barn få göra det samma.

– Alla i familjen arbetar inom företaget. De har börjat från grunden vid olika maskiner och kan processerna. Ingen har fått åka i någon gräddfil utan de är vana vid hårt arbete, säger han och har fullt förtroende för att de kan driva företaget vidare, både framåt och uppåt, när det väl blir dags. •



Läs mer om Hallströms och deras historia på hallstroms.com, där finns också filmer från Öppet Hus-dagen.



Nils Åke Hallström.

TEKNISKA FRAMSTEG I VARDAGEN

Under de senaste 100 åren har mycket skett inom den tekniska utvecklingen, speciellt inom de enkla hjälpmedel vi idag ser som helt självklara.

– När man pratar med unga människor om hur vi gjorde förr, innan datorer och mobiler, har de svårt att förstå hur vi klarade oss, säger Nils Åke. Här minns han några milstolpar.

RÄKNEMASKIN

– Vi fick vår första elektroniska räknemaskin i mitten på 1970-talet. Den kostade 2 500:– och med den kunde man då också dividera och multiplicera tal, de enkla som funnits tidigare hade bara klarat av att addera och subtrahera tal. Den stod hos vår kamrer så varje gång man ville dividera ett tal fick man gå in till honom och be om hjälp.

DATOR

– 1978 köpte vi vår första dator. Den var stor som ett kylskåp, hade 18 Mb minne och kostade 500 000:–. Vi använde den bara till bokföring och ändå tog minnet snabbt slut. Efter ett halvår skulle vi köpa nytt minne, det kostade 100 000:– och då fick vi också lämna in det gamla i utbyte.

FAX

– I början på 1980-talet fick vi första faxen. De flesta insåg att det var ett smart sätt att snabbt kunna skicka dokument men eftersom det var ganska dyrt använde många med att köpa en egen. De första faxnummerkatalogerna var tunna och därför var man ofta tvungen att först ringa och kolla om mottagaren hade fax innan man kunde skicka ett dokument. Vi tog emot fax för grannföretagen och de brukade titta in runt lunch för att kolla om det kommit något till dem.



Solpaneler på verkstaden hos Hökårs Såg & Hyvleri.



Roland och Fredrik studerar produktionen.

Solel gör lantgårdar självförsörjande på el

I Näshulta mellan Eskilstuna och Katrineholm ligger Hökårs Såg & Hyvleri. I början av augusti hälsar BevegoNytt på här eftersom de nyligen installerat BevegoLine SolEI. Nu utökar de sin verksamhet för att kunna hjälpa andra lantgårdar att välja samma smarta energilösning.

Hökårs Såg & Hyvleri ligger i en före detta lantgård och här tillverkar man småhus, friggbodnar, stall, garage och mycket annat. De gör även en del snickerijobb och takläggningar. Företaget drivs av Roland Eriksson och här arbetar sju personer, Fredrik Karlsson, kundmottagare, är en av dem. I början på året öppnade de en plåtverkstad och anställde en plåtslagare. Nu har de utökat verksamheten ytterligare och är en av Sörmlands certifierade BevegoLine SolEI-montörer.

INSPIRATION FRÅN TYSKLAND

Idén att installera solpaneler fick Roland och Fredrik när de var i Tyskland för att köpa utrustning. De upptäckte att det fanns solpaneler på ovanligt många fastigheter och började undersöka saken. I Tyskland är solen en given energikälla och man har sedan länge använt solpaneler. Väl hemma började de utvärdera en investering av både sol- och vindel, snabbt kom man fram till att solel var det mest lämpliga alternativet för deras behov. De tog in offerter från både tyska och kinesiska tillverkare. Fredrik talade med sin Bevego-kontakt om solel och menade att företaget borde erbjuda solpaneler. Som av en händelse skedde detta precis i samband med att BevegoLine SolEI skulle lanseras och Fredrik kunde snabbt få ännu en offert. Efter noga övervägande valde de Bevego som leverantör.

– Det var det bästa alternativet för oss, säger Fredrik. De är en trygg aktör på marknaden och erbjuder en svensktillverkad produkt av högsta kvalitet. Panelerna har infästningar från Weland Stål, en stor aktör inom taksäkerhet, vilket ger ytterligare garantier. Dessutom skapar dessa paneler svenska arbetstillfällen och kräver endast korta transporter vilket är bra för både

samhället och miljön, fortsätter han och är mycket nöjd med den service och information han fått från både Bevego och tillverkaren Swemodule AB i Glava.

SMIDIG INSTALLATION

På fastigheten till Hökårs Såg & Hyvleri monterades 224 paneler av Fredrik tillsammans med kollegorna Tobias Andersson, snickare och Janne Andersson, plåtslagare. Antalet paneler beräknades fram för att täcka den egna förbrukningen till 100%. Panelerna lyftes upp på taket med hjälp av en kran och monteringen gick mycket smidigt. Det praktiska arbetet gav dem värdefull erfarenhet som kom till stor nytta när de började montera hos sina kunder. Installationen pågick under ca två veckor men under några dagar var man tvungen att avbryta arbetet på grund av stark blåst.

– Leveranserna har funkad utmärkt. Bevego Eskilstuna är väldigt duktiga på att meddela och höra av sig vilket gör att man känner sig trygg med sin leverantör, säger Fredrik.

I samband med monteringen gjordes också en översyn av tak och infästningar.

– Innan man monterar solpanelerna som ska hålla i många år framöver är det viktigt att se till att de har ett bra underlag, säger Fredrik. Garantin säger att BevegoLine SolEI ska leverera el i minst 50 år och till minst 80% av verkningsgraden under de första 25 åren.

Hökårs Såg & Hyvleri beräknar att deras anläggning kommer att generera 48 000–52 000 kWh/år.

– Hittills är vi väldigt nöjda, säger Fredrik. Bara det är ljus ute så levererar anläggningen och det var bättre än vad jag trodde. Vi har till och med fått pengar tillbaka på elräkningen eftersom vi kunnat sälja överskottsel, dessa

använder vi för att köpa el när det blir mörkare och kallare. Som jag ser det har vi prissäkrat vår elkonsument, säger Fredrik och menar att det känns väldigt bra att kunna bli självförsörjande på miljövänlig el.

STOR POTENTIAL FÖR SOLENERGI

Nu erbjuder Hökårs Såg & Hyvleri installation av BevegoLine SolEI till sina kunder, främst andra gårdar i trakten. Eftersom de har både snickare och plåtslagare i verksamheten erbjuder de sig också att se över och eventuellt reparera taket i samband med installation av solel.

– Det är en 2-i-1-lösning där hela projektet får en och samma entreprenör vilket gör att kunderna kan spara både tid och pengar, säger Fredrik.

Tony Geidemark, Säljare Byggplåt på Bevego Region Mellan, ser stor potential både i området och hos målgruppen lantbrukare.

– Solel lämpar sig bra för lantgårdar eftersom de ofta har stora byggnader med fria ytor att montera paneler på. Skulle energibehovet öka är det lätt att komplettera anläggningen med fler paneler, säger han.

Fredrik menar också att det finns möjlighet att använda solpaneler på markstativ eftersom många gårdar har delvis outnyttjade tomtmarker.

– Vi tror att solelen bara är i sin linda. Den är tyst, stör inte utseendemässigt och levererar stabilt, jag kan bara se fördelar med solel, avslutar han. •

Läs mer om deras första soleskund, Rotanbol gård, här intill →

Koll på solkartan!

För att hjälpa sina invånare att se potentialen med solenergi har flera kommuner i landet tagit fram solkartor. Det är kartor på webben där man kan klicka på en specifik byggnad, till exempel sin villa eller arbetsplats, för att se hur mycket solinstrålning taket får. Man kan

också se en uppskattning av hur många kilowattimmar den motsvarar. Självklart behövs en mer detaljerad beräkning men solkartan kan vara en bra ingång för kunder som ännu är lite tveksamma. På Stockholms stads solkarta kan man till exempel se att det Kungliga

slottet har en total takyta på 9 780 m² och en total inkommande solenergi på 9 260 000 kWh/år.*

Andra orter med solkarta är till exempel Örebro, Eskilstuna, Lund och Göteborg.

*Källa: stockholm.se/stockholmsolkarta

Rotarbol gård – en idyll som ligger rätt i tiden

Håkan Andersson och hans fru Carina driver tillsammans Rotarbol, en lantgård där man producerar ekologiskt nötkött. Gården är vackert belägen i ett öppet landskap med gröna beteshagar, susande björkdungar och gammaldags gärdesgårdar.

Denna klassiska idyll har utökats med både stuguthyrning och upplevelseverksamhet för att låta besökare i alla åldrar ta del av lantlivet och njuta av naturen. På gården finns förutom kor, höns och hästar också smådjur som gästerna gärna får vara med att mata och pyssla om. Äventyr som fiske, femkamp, bastukvällar med grillning och festliga aktiviteter som barnkalas, möhippor och svensexor kan bokas in här.

SMART MONTAGE SPARAR PENGAR

För att ytterligare respektera naturen beslöt Håkan och Carina sig för att satsa på solel.

– Det är en smart lösning och den passar vår profil som KRAV-gård. Dessutom är vårt läge,

högt och skuggfritt, optimalt och vi kan utnyttja solenergin maximalt, säger Håkan. Intresset för solel väcktes genom annonser från LRF, Lantbrukarnas Riksförbund. Sedan blev det studiebesök hos Sala-Heby Energi AB för att titta närmare på flera anläggningar och efter det började de ta in och jämföra offerter.

– Det var väldigt bra kalkyler över lag men vi upptäckte att det fanns en hel del pengar att tjäna på monteringen. I lösningen från Bevego-Line använder man till exempel självdragande skruvar som fästs direkt i takplåten vilket sparar både arbete och material, berättar Håkan.

På sex dagar satte Fredrik Karlsson och hans kollegor från Hökärrs Såg & Hyvleri upp totalt 176 paneler. Tiden inbegrep också arbetet

med att resa och ta ner ställningar.

– Monteringen gick fantastiskt bra och väldigt fort. Anläggningen är mycket stabil och helt underhållsfri. Det är spännande att se hur den tickar på och levererar. Vi har bara sett en månads resultat än så länge men hittills är effekten större än väntat, avslutar Håkan. •



Läs mer om Rotarbol
Gård och alla spännande
aktiviteter på rotarbol.se



Rotarbol gård.



Håkan Andersson med barnbarn.

Utrusta företaget med maskiner och tillbehör från **BEVEGO** *Line*[®]



Bevego erbjuder förutom maskiner från stora och välkända tillverkare också ett eget sortiment under varumärket BevegoLine. Här finns maskiner för kunder inom alla våra affärsområden. Maskinerna är portabla och handdrivna vilket gör dem lätta att både placera i verkstaden och ta med ut till byggarbetsplatsen. Tack vare att de inte kräver el blir användningen både enkel och snäll mot miljön.

– För cirka fyra år sedan började vi arbeta med idén om att utveckla ett eget sortiment med prisvärda maskiner av hög kvalitet, säger Lars-Erik Storm, Produktansvarig Teknisk Isolering och Verktyg på Bevego. Vi har daglig kontakt med våra kunder och får idéer om utveckling på produkter. Dessa idéer vill vi ta vara på och ge kunderna ett värdigt alternativ som uppfyller deras behov på bästa sätt, säger han.

De första produkterna utvecklades i samarbete med franska Jouanel. Senare har Bevego

också arbetat med svenska tillverkare som specialdesignat produkter för BevegoLine. Klippmaskinen är till exempel en vidareutveckling av en populär, befintlig produkt medan Snipsmaskinen är helt framtagen av Bevego i samarbete med engagerade kunder.

– Vi ser fram emot att kunna utöka vårt BevegoLine-sortiment med nya smarta maskiner, säger Lars-Erik som gärna vill höra från fler kunder om de har några idéer eller önskemål. Sitter du inne med en bra idé, prata med din Bevego-kontakt. •

! Vill du veta mer om maskinerna från BevegoLine, kanske få en demonstration?

Kontakta din lokala Bevego-filial så hjälper de dig. Eller besök bevego.se för att få mer information.



ARBETSBORD

- Specialanpassat för plåtslagare
- Fyra kraftiga ben med låsbara hjul
- Fyllda profiler som absorberar ljud



RUNDMASKIN

- Tre asymmetriska valsar
- Utsvängbar övervals
- Arbetslängd 1 250 m



KLIPP- OCH SNIPSMASKINER

- Klipper profiler i ett enda moment
- Enkla att använda och sparar mycket tid
- Kan utrustas med tryckluft



PLÅTVAGGOR OCH HASPLAR

- Finns i tre storlekar, 700, 1 250 och 1 350 mm
- De mindre har två bärrullar, justerbart centrumavstånd och kan utrustas med ändrullar
- Den största har fyra bärrullar och ändrullar ingår
- Svensktillverkade och specialdesignade



KANTMASKIN MED RULLSAX

- Kan klippa och bocka samtidigt
- Arbetslängd ca 2 040 m
- Hjulen gör den enkel att flytta



Bevego får Diamantpriset för Hälsa och Säkerhet!

I Paris den 27 juni delade Saint-Gobain ut priser för särskilt goda resultat inom koncernen när det gäller miljö, hälsa och säkerhet. Bevego var en av de stolta mottagarna.

Koncernen Saint-Gobain där Bevego genom moderbolaget Dahls Sverige AB ingår har verksamhet i 64 länder och fler än 185 000 anställda. För att få alla att arbeta utifrån samma vision krävs tydliga riktlinjer och effektiva rutiner inom alla områden. Ett av de viktigaste områdena gäller de anställdas hälsa och säkerhet.

SAINT-GOBAIN OM ANSTÄLLDAS HÄLSA OCH SÄKERHET

”Bolagen inom koncernen måste ta särskild hänsyn till och vidta nödvändiga åtgärder för

att säkerställa bästa möjliga skydd mot sådant som kan innebära en risk för arbetstagarnas hälsa och säkerhet på arbetsplatsen. De måste anta policys och rutiner för riskeliminering, göra uppföljningar och kontrollera att dessa verkligen följs på bästa sätt. Detta gäller både för egna anställda och anställda hos underleverantörer som arbetar på någon av koncernens arbetsplatser. Koncernbolagen måste också sträva efter att förbättra de viktigaste hälso- och säkerhetsrutinerna på sina egna arbetsplatser för att kunna mäta sig med de mest effektiva företagen inom koncernen. Även

om detta betyder att man går längre och gör mer än vad som krävs i den lokala lagstiftningen.”

Som en av 14 europeiska pristagare, och det enda svenska bolaget, fick Bevego ta emot en av Saint-Gobains Diamants Santé-Sécurité/Health-Safety Diamonds, eller som det blir på svenska Diamantpriset för Hälsa-Säkerhet. Vi är extra stolta över detta pris eftersom det handlar om grundläggande värden som genom-syrar hela koncernen. Det bekräftar att vi arbetar rätt, är måna om vår personal och att vi har en långsiktig strategi som utgör en bra grund för framtiden. ●



VI LEVERERAR ÖVER FÖRVÄNTAN



Bli eKund

Planera dina inköp som det passar dig bäst.
Som eKund har du nämligen en rad fördelar.

Våra styrkor



Logistik



Egna varumärken



Lagerhållning



Service/Partnerskap



eHandel

BEVEGO.SE

BEVEGO
BYGGPLÅT VENTILATION ISOLERING

Avs: Bevego, Box 168, 441 24 Alingsås

B

Porto betalt

410939400