

BYGGPLÅT | VENTILATION | ISOLERING

NYHETER OCH INFORMATION FRÅN BEVEGO

BEVEGONytt

NR 1 • 2015

TVÅ FILIALER HAR FLYTTAT

Helt nya lokaler i Sundsvall
och Linköping.

SID 6

AVANCERAT HANTVERK I KOPPAR

Återskapande av spira efter stormskada. SID 11

SM FÖR UNGA PLÅTSLAGARE

Sex finalister klara för årets tävling. SID 7

Special:

FJÄRÅSKUPAN VÄLJER MAGNELIS

Läs mer på sidan 8

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

FÖRSÄLJNING, LAGER OCH DISTRIBUTION

BORÅS

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

KALMAR

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

BROMMA

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

ESKILSTUNA

Bredängsgatan 57
633 46 Eskilstuna
Tel 016-10 02 90
Fax 016-12 08 65
info.eskilstuna@bevego.se

KARLSTAD

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

FALUN

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

KRISTIANSTAD

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

GÄVLE

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

KUNGÄLV

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

GÖTEBORG

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

LINKÖPING

Attorpsgatan 8B
582 73 Linköping
Tel 013-35 99 80
Fax 013-31 52 20
info.linkoping@bevego.se

HISINGS BACKA

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

LULEÅ

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

MÖLNDAL

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

LUND

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

HALMSTAD

Frennarpsvägen 12A
302 44 Halmstad
Tel 035-15 09 60
Fax 035-15 09 69
info.halmstad@bevego.se

MALMÖ

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

HELSINGBORG

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

NORRKÖPING

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

JÄRNFORSÉN

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

SKELLEFTEÅ

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

JÖNKÖPING

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

SUNDSVALL

Mejselvägen 6
853 50 Sundsvall
Tel 060-17 76 80
Fax 060-17 76 86
info.sundsvall@bevego.se

ÄLVSJÖ

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

Sjouddevägen 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



- HUVUDKONTOR
- DISTRIBUTION & HÄMTLAGER

Ledare



Peter Hamberg, VD.

Nu våras det, på flera sätt!

Förutom att årstiden övergår från vinter till vår så finns det många andra positiva förtecken. Den senaste konjunkturrapporten från Sveriges Byggindustrier indikerar ett ökat byggande under 2015. Det är bostadsbyggandet som står för den största ökningen men även offentliga och privata lokaler förväntas öka.

När det gäller den efterlängtade satsningen på miljonprogrammet så kommer en renovering allt närmare. I förebyggande syfte så har vi på Bevego ihop med bl a koncernbolagen Dahl och Optimera tagit ett gemensamt grepp under rubriken "Miljoner möjligheter". Vi vill värna vår bransch genom att säkerställa att beslutsfattare skall ha information om vilka möjligheter som finns gällande hållbart byggande och vad de bör satsa på för att klara framtidens hårdare ställda energi- och miljökrav.

Ökar gör även kunskapen hos vår personal. För att kunna agera som en rådgivande resurs till våra kunder behöver vi hålla vår expertis aktuell. Vi vill dessutom utveckla den för att kunna ge ännu bättre och mer effektiv service. I detta nummer berättar vi om hur det sker på området ventilation. Ett populärt initiativ som gett goda resultat.

Som tidigare meddelat så satsar vi mycket på våra filialer runt om i landet. Nu har vi fått ny kostym i så väl Sundsvall som Linköping vilket vi med stolthet vill visa i detta nummer av BevegoNytt.

Med våren så kommer även årets plåtarrangemang – PLÅT15. Det är fantastiskt att se hur ett initiativ som togs 2008 idag lever sitt eget liv. I år gick det av stapeln i Malmö och det med idel intressanta föreläsare. Dömas av intresset från arkitektledet att besöka detta event så våras det även för Byggplåt.

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

Fredrik Carlsson, Innesäljare i Linköping
Tillträdde sin tjänst: 2015-01-07

Karin Johansson, Kundmottagare/lagermottagare i Linköping
Tillträdde sin tjänst: 2015-01-12

Daniel Rojal, Innesäljare i Örebro
Tillträdde sin tjänst: 2015-01-01

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. När går finalen i SM för unga plåtslagare 2015?

2. Vad heter företaget som nu byter till Magnelis i sina produkter?

3. Hos vilken leverantör fick Bevegos personal utbildning i ventilationsteknik?

4. Som vad arbetar BevegoProfilen i detta nummer?

5. Hur många vimplar sitter på Marsvinsholms nya spira?

Skicka dina svar till andreas.nilsson@bevego.se märkt "Tävling 1/15" eller till **BevegoNytt, Box 168, 441 24 ALINGSÅS** senast den 5 juni 2015. **Lycka till!**

Namn _____

Adress _____

E-mail _____

Stort grattis till Lisbeth Sohlman, Ljungheden Bygg & Mark, Västervik som vann tävlingen i nummer 4/14!

Miljoner möjligheter – en leverantör!

Sveriges fastighetsägare står inför en enorm utmaning i att renovera miljonprogrammet, den dryga miljon fastigheter som uppfördes mellan 1965 och -75. En utmaning som Bevego tillsammans med koncernbolagen inom Saint Gobain; Dahl, Optimera, Kakelspecialisten och Konradssons kakel, tagit fasta på och gått samman för att erbjuda en komplett leverantör till denna typ av renoveringsprojekt. Tillsammans har vi en oöverträffad bredd och kunskap om produkter och materialleveranser inom bygg- och fastighetsbranschen.

Samarbetet betyder att vi kan erbjuda våra kunder specialframtagna produkter som är både kostnads- och energieffektiva. Att ha endast en leverantör ger en smartare och enklare inköpsprocess som underlättar för alla inblandande. Vi vänder oss till hela ledet, från slutkund till beslutsfattare och sätter våra kunder i fokus. Som en extra bonus får våra kunder dessutom tillgång till en effektiv byggplatslogistik där leveranserna anpassas efter arbetet.

Vill du veta mer? Ta då en titt i broschyrerna "Miljoner möjligheter", de finns att beställa hos din Bevego-filial eller hitta digitalt på bevego.se



INFORMATION FRÅN



Följ oss gärna på facebook under namnet RHEINZINK Sverige.

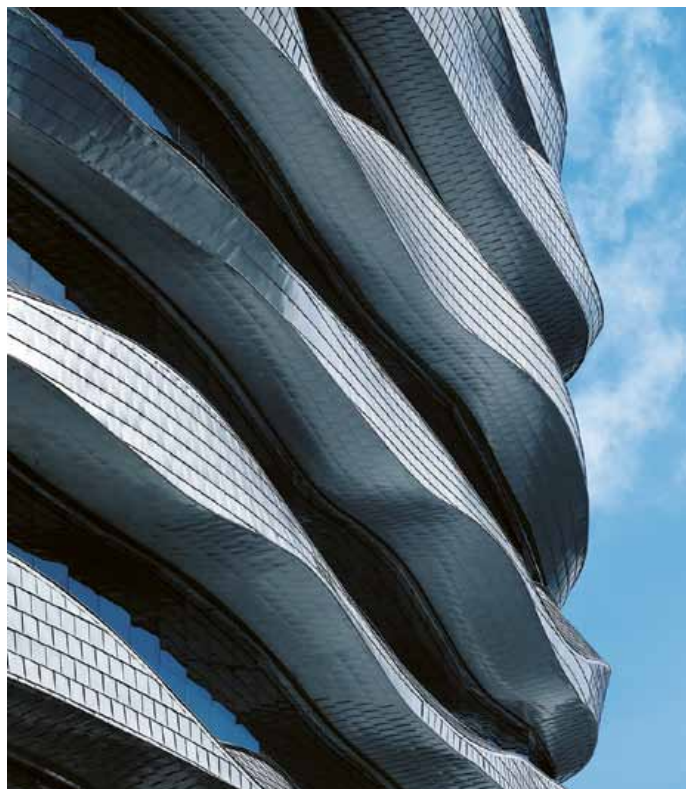
Nyheter, produktinformation, spännande projektbilder och aktuella tekniska frågor

Fasadbeklädnader med RHEINZINK.

I Sverige förknippas oftast fasadbeklädnader av metall med korrigerad plåt eller bandtäckning. Vanligtvis används då bandbredder och materialtjocklekar anpassade för tak vilket inte är helt optimalt. Det bidrar till att metallfasader kan upplevas som lite tråkiga, sterila o fantasilösa och som beklädnad främst lämpar sig till industribyggnader och lagerhallar.

På tak är största kravet att det skall hålla tätt och mindre krav ställs gällande det estetiska. På fasader ställs däremot större estiska krav och har oftast mer avbrott i form av fönster och dörrar. Faser kräver vanligtvis materialtjocklekar mellan 0,7 mm–1,50 mm beroende på vilken teknik som används. Olika system och tekniker kan användas för att skapa ett vertikalt, horisontellt, diagonalt eller rutmönster. För till exempel slättäckning med hakfals kan materialtjockleken variera mellan 0,7–1,0 beroende på hur stora rutorna är. På PLÅT15 var en av föreläsarna Stephen Boyd från DIALOG DESIGN. Han berättade om projektet Riding the Wind, Edmonton International Airport Office and Control Tower. I det projektet har man använt RHEINZINK prePatina blue-grey” som fasadbeklädnad i ett rutmönster, slättäckning hakfals.

Här visas tydligt att en fasadbeklädnad kan vara allt annat än strikt kvadratisk eller rektangulär och att det endast är fantasin som sätter gränser för hur en fasad kan formas.



Bevego blir bättre på ventilation

Ökad teknisk kunskap och förståelse för hur produkterna fungerar i detalj är något Bevego nu satsar på att ge sina ventilationsförsäljare. Detta är ett led i målsättningen att höja kompetensen inom företaget och på så sätt erbjuda kunderna en högre och bredare servicenivå.

Första gången Bevego höll en intern utbildning i ventilationsteknik var 2013. Initiativtagare var Thomas Bengtsson, Affärsområdeschef Ventilation.

– Vi ville öka den tekniska kunskapen hos vår personal för att de skulle få en större förståelse för produkternas funktion. Ventilation är ett affärsområde som kräver hög teknisk kompetens och det kommer ofta nyheter, säger han.

TVÅ DAGAR MED INTENSIV UTBILDNING

Efter att ha genomfört den första utbildningen, tagit till vara på deltagarnas feedback och gjort vissa justeringar genomfördes hösten 2014 en andra omgång. Denna gång anordnades utbildningen tillsammans med IUC, Installatörernas Utbildningscentrum, och Bevegos partnerleverantör Systemair. Utbildningen hölls på Systemair Academy EXPO center i Skinnkatteberg och ca 35 personer deltog. Under två dagar blandades teori med praktik, repetition med ny kunskap och en uppdatering på gällande krav. Deltagarna fick också gå igenom vilka frågor de behöver ställa för att kunna ge rätt förslag på lämpliga produkter.

– Kunskap är en färskvara och genom att använda den i det vardagliga arbetet så hålls den levande. Även om våra kursdeltagare inte är fullärda efter utbildningen så vet de nu i alla fall var de kan söka och finna nödvändig in-

formation, menar Thomas som ser positivt på den utvecklingen.

STORT INTRESSE FRÅN PERSONALEN

Thomas berättar att personalen visat stort intresse för att delta i dessa utbildningar. En av dem som varit med är Niklas Johansson, Platschef, Bevego i Göteborg.

– Det finns alltid ett behov av utbildning och repetition av gammal kunskap, säger han. När ett färdigt koncept med flera olika delar erbjuds så här smidigt är det lätt att tacka ja. Oftast finns inte tiden att leta upp utbildningar på egen hand även om man gärna vill utveckla sig, fortsätter han.

Niklas gillade upplägget på utbildningen med grundläggande kunskaper ena dagen och mer ingående prat från leverantören andra dagen.

– Det är bra för oss att kunna ta del av deras expertis och få mer detaljerad kunskap om det vi säljer. Speciellt intressant var det när Systemair pratade om anläggningarnas ljud och hur de kan uppfattas, säger han.

RÅDGIVANDE RESURS

Efter utbildningen känner sig Niklas säkrare på både generell ventilationsteknik och specifika produkter vilket kan vara till stor nytta för kunderna.

– Nu kan man i större utsträckning hjälpa till

och komma med förslag utefter de olika projektens behov, istället för att bara expediera det som beställs. Till exempel informera om nya typer av aggregat med motorer som är tystare eller mer energieffektiva. Vi vill upplevas som en rådgivande resurs och inte bara som en mellanhand. Detta uppnås genom att utveckla personalens kunskap, säger Niklas.

ÖKAD KOMPETENS

Thomas berättar att kundrelationerna oftast är goda när det gäller ett moget sortiment med relativt lågt teknikinnehåll, men nu tar man verksamheten ett steg vidare.

– Vi vill bli en attraktiv partner även för kunder med högre krav på teknisk kompetens och rådgivning. Genom att samarbeta med våra leverantörer kan vi bli en effektiv resurs som underlättar för både dem och kunderna, säger han. De som gör sina inköp via Bevego istället för direkt hos tillverkaren får förutom själva produkterna också tillgång till mer service, de får till exempel möjligheten att köpa in även annat material från ett och samma ställe, de behöver inte lagerhålla några produkter själva och de kan få hjälp med smarta leveranser direkt till byggsplatsen. •

! Upplägg på senaste utbildningen

IUC Ventilationsteknik – dag 1

- Ventilationsteknik S-, F- och FTX-system
- Luftkvalitet, klimat, normkrav
- Funktion och uppbyggnad
- Ventilationsprinciper, luftförling
- Installationskomponenter
- Värmeväxlare, värme/kylbatteri/filter

Systemair Academy – dag 2

- System, fläktar och tillbehör
- Akustik
- Studiebesök produktionsenheterna, HK samt Expo (utställning)
- Ellära
- Praktiska övningar





Gott om plats för alla produkter på nya Bevego Sundsvall.

Två Bevego-filialer får helt nya lokaler

Nu kan Bevego-kunderna i Sundsvall och Linköping besöka sina filialer i nya och fräscha lokaler. Två nya anläggningar har byggts från grunden. De är helt anpassade efter verksamheten och kundernas behov. Det betyder större ytor, smartare funktioner och bättre service.

BEVEGO SUNDSVALL FLYTTAR TVÄRS ÖVER VÄGEN

Under många år låg filialen i en gammal smedja som inte var optimalt anpassad för verksamheten. Det var mörkt, trångt och många nödlösningar i lokalen. Men nu har man fått nya lokaler. Det innebär många stora förbättringar men framför allt, det ger plats för en riktig butik.

När Peter Sjöberg tillträdde sin tjänst som platschef för Bevego Sundsvall i april 2014, var flyttprojektet redan i gång. Nu är allt klart och han är mycket nöjd med resultatet.

– Vi har flyttat tvärs över vägen till helt nybyggda lokaler. De är anpassade efter vår verksamhet och ytan är mycket större, totalt 2000 m², varav 300 m² är butik, 500 m² kalllager och resten är höglager, säger han.

GEMENSAM INSATS GAV SMIDIG FLYTT

Under tre dagar i början av oktober flyttades hela filialen till de nya lokalerna. De var 14 personer som utförde jobbet och hjälpen kom bland annat från Bevegos filialer i Umeå och Östersund. En så omfattande flytt har krävt mycket planering och noggranna förberedelser. Det måste finnas en övergripande struktur och ordning bland alla artiklar, verktyg och pallplatser för att man snabbt ska hitta rätt.

– Killarna har verkligen gjort ett jättebra jobb, säger Peter. Så här i efterhand kan man konstatera att flytten gick oerhört smidigt. Och mig veterligen blev ingen kund lidande trots att det var högtryck under perioden. Filialen var uppe med full verksamhet direkt på måndag morgon, det är lite av en bravad, fortsätter han

och uppskattar den starka insatsen från alla inblandade.

HELT NYTT ARBETSKLIMAT

Peter berättar hur den nya arbetsplatsen erbjuder ett helt nytt arbetsklimat. Allt är rent, snyggt, ljust och funktionellt, vilket är en stor skillnad jämfört med den gamla lokalen.

– Det är en jättetrevlig miljö för både anställda och kunder här, säger han. Förutom att personalen trivs så kommer många fler kunder in och spenderar tid i butiken, det märks inte minst på att det går åt mer kaffe nuförtiden, säger han glatt.

BEVEGO LINKÖPING FLYTTAR 500 M

De gamla lokalerna där filialen tidigare låg var inte optimala för verksamhetens storlek. När filialen under åren successivt expanderat fick man ta de lediga lokaler som fanns att tillgå i området, vilket ledde till en bölig arbetsituation. Men nu är dessa lokaler ett minne blott. Filialen har flyttat till nya lokaler i Tornby Industriområde, bara 500 m från de gamla. De nya lokalerna med en yta på drygt 2000 m², har noggrant planerats för högsta möjliga effektivitet. Bara butiken har en yta fyra gånger så stor som den gamla och fyller upp 400 m².

– Nu har vi också en jättefin kundhörna där vi hoppas att våra kunder ska kunna slå sig ner en stund och trivas, säger Jonas Bergström, Platschef Bevego Linköping.

ANPASSADE LOKALER GER SÄKRARE MILJÖ

Jonas är väldigt glad över att ha flyttat in i de nya lokalerna.

– Bara det att ha ett nytt ventilationssystem som ger bättre luft är en stor skillnad, säger han. Men den största skillnaden handlar om arbetet med lastning och lossning av gods. Eftersom de gamla lokalerna inte var optimala för Bevegos typ av godshantering anpassades de nya lokalerna så att lastkajen nu ligger i ett mer skyddat läge på baksidan.

– Det ger en säkrare miljö för både kunder och personal, säger Jonas.

Vid flytten som genomfördes under tre dagar vid månadskiftet februari mars fick de bland annat hjälp av personal från Bevego Norrköping.

Nu håller Jonas och resten av personalen som bäst på att jobba in sig i lokalerna men snart planeras någon form av invigning även här. Håll utkik på filialen. ●



Entrén till filialen i Linköping.

Invigning
26 mars

- Öppet hus med musik och aktiviteter
- Minimässa på eftermiddagen
- Middag för inbjudna gäster på kvällen

Mer information finns hos
Bevego Sundsvall

Sex finalister klara till SM för unga plåtslagare 2015

I år arrangeras tävlingen för 29:e gången. 158 gymnasieelever och företagslärlingar har deltagit i uttagningstävlingarna, men endast sex har nått en finalplats.

Arton skolor skickade in sina bästa bidrag till branschens utbildningsorganisation PVF Yrke & Utbildning. En central jury granskade tävlingsbidragen utifrån måttnoggrannhet, detaljutförande och helhetsintryck. Tävlingsuppgiften var hämtad ur byggnadsplåtslagarens vardag och testade de tävlandes material- och teknikkunskap liksom känsla för hantverket och problemlösningsförmåga.

FINAL DEN 24 APRIL – LIVE OCH PÅ WEBBEN

SM-finalen avgörs den 24 april på branschens skola i Katrineholm. Hela tävlingen kommer också att kunna följas på webben. Mer information finns på platslagare.nu

PLÅTSLAGARYRKET BEHÖVER SYNAS OCH HÖRAS

Det råder stor brist på byggnadsplåtslagare runt om i landet. Många ungdomar vet helt enkelt inte om att yrket finns. De vet heller inte att utbildade plåtslagare är mycket eftertraktade eller att plåtslagaren efter några års arbetserfarenhet, avlagt yrkesprov och yrkesbevis har en snittlön runt 30 000 kr i månaden. Men det finns en ljusning.

– På orter där vi har jobbat extra hårt för att lyfta fram yrket, till exempel Luleå, har vi sett en stor ökning av antalet sökande elever till plåtslageriutbildningarna, berättar Annika Waernström, projektledare, PVF Yrke & Utbildning. Förhoppningen är att SM för unga plåtslagare ska skapa uppmärksamhet kring plåtslagaryrket och visa att det är ett framtidsyrke värt att satsa på. •

De sex finalisterna som kämpar om SM-medaljerna är:

Albin Ählman
Ebersteinska gymnasiet,
Norrköping



Jonathan Wahlund
Bäckadalsgymnasiet,
Jönköping



Sebastian Avelholt
Bolandgymnasiet,
Uppsala



William Rosén
Katedralskolan,
Skara



Sofia Sörliden
Anders Ljungstedts
Gymnasium, Linköping



Viktor Wahlén
Leksands gymnasium,
Leksand

SM för unga plåtslagare är en årlig återkommande tävling som organiseras och genomförs av PVF Yrke & Utbildning, plåtslageribranschens organisation för rekrytering och utbildningsfrågor, på uppdrag av Plåtslageriernas Riksförbund och Byggnads. Tävlingen sponsras av Armat och Bevego.

Schema minimässor Ventilation i april och maj:

Tillsammans med marknadsledande leverantörer bjuder Bevego in till en dag full av nyheter och inspiration för dig i branschen. För mer information se bevego.se

Tisdag **21/4** Bevego **Trollhättan**
Onsdag **22/4** Bevego **Mölnadal**
Torsdag **23/4** Bevego **Borås**

Tisdag **5/5** Bevego **Kalmar**
Onsdag **6/5** Bevego **Växjö**
Torsdag **7/5** Bevego **Jönköping**

BevegoProfilen

Ulf
Rohrstock



Hej, vad arbetar du med?

– Jag jobbar som säljare av byggplåt för Bevego i Skåne. Mitt kontor har jag i Malmö men när jag reser stannar jag ofta till på kontoren i Lund, Helsingborg och Kristianstad.

Hur ser en vanlig arbetsdag ut?

– För mig är ingen dag den andra lik eftersom jag är ute och besöker kunder 3–4 dagar i veckan. Det är ett roligt och omväxlande jobb och jag känner mig alltid välkommen vart jag än kommer. Jag skulle säga att jag känner mer än 80% av mina kunder ganska väl. De senaste åren har det blivit många fler små företag vilket är trevligt, speciellt om man som jag gillar att prata med folk. Det är inte alltid man säljer något men för mig är det viktigt att vårda relationen med kunderna.

Hur länge har du varit på Bevego?

– Jag har varit med sedan starten 1994, då jag var med och drog igång Bevego tillsammans med fem kollegor i Malmö och ytterligare 17 i resten av landet.

Vad gjorde du innan?

– 1975 började jag som grovplåtslagare på Öresunds varv och var där i två år. Sedan utbildade jag mig till charkturist men kände att jag ville tillbaka till plåten. Jag började därför på Belano som chaufför 1980 och körde turbil med byggplåt runt om i Skåne. 1986–89 tog jag en paus från plåten och körde buss i Malmö för Skånetrafiken. Men plåten vann igen och jag gick tillbaka till Belano.

Vad gör du på fritiden?

– På fritiden arbetar jag ideellt med innebandy för Malmö FBC. Jag ingår i eventgruppen som sköter sekretariatet. Vi hjälper bland annat till på matcher, så det blir jobb nästan varje helg. Har själv spelat innebandy på korpnivå tidigare men efter att ha smällt både knä och hälsena så nöjer jag mig med att titta på. Numera jag spelar boule istället, det är en trevlig avkoppling. Vi var ett kompisgäng som började spela för att få en anledning att träffas en gång i veckan. Men nu ligger vi i högsta serien på korpnivå, så nu är det allvar. •

Fjäråskupan väljer Magnelis

Bevego har levererat material till Fjäråskupan under många år. När de tipsade om den nya produkten Magnelis blev kunden snabbt övertygad. I detta fall var det inte Magnelis extrema hållbarhet i tuffa miljöer man var ute efter – utan dess yta.

Fjäråskupan är en av Sveriges ledande tillverkare av köksfläktar. Företaget grundades 1989 av Ingvar Turefeldt i Fjärås, fyra mil söder om Göteborg. Kvalitetstänk, flexibilitet och lyhörddhet för vad kunderna ville ha präglade tidigt i verksamheten. Företaget växte snabbt och 2007 flyttade de till större lokaler i stadsdelen Torslanda i Göteborg. Idag drivs Fjäråskupan av Ingvars söner Henrik och Leif Turefeldt. Sina produkter säljer de via återförsäljare som kökstillverkare, vitvaruförsäljare och vissa ventilationsfirmor. De levererar till hela Norden, främst till Sverige men försäljningen till de andra länderna är på uppgång.

– Just nu satsar vi mycket på Norge, säger Andreas Rönning, Inköpschef på Fjäråskupan. De har visat stort intresse för våra produkter genom Kvänum och Ballingslövs köksbutiker i Norge.

ALLA PRODUKTER TILLVERKAS PÅ BESTÄLLNING

Arvet av lyhörddhet för kundernas behov lever kvar och därför lagerför Fjäråskupan inte sina produkter, istället tillverkas alla kupor på beställning av hantverkskunnig personal i den egna fabriken. De erbjuder ett brett sortiment av modeller och designer men det finns också möjlighet att specialdesigna för att fläktkupan ska passa exakt in i den miljö och det utrymme som finns hos kunden. Det betyder oändliga valmöjligheter när det gäller färg, form och storlek. I fabriken matas mätten in i en stansmaskin som sen stansar ut alla delar ur plåten. Delarna klipps loss, bockas och monteras med silverlödning, falsning och svetsning. När monteringen är klar lackas ytan. Kupor i rostfritt stål skickas direkt till slutmontering. Men innan elektronik, belysning, filter och fläktmotor monteras in genomgår kupan en noggrann kvalitetskontroll.

TVINGADES BYTA MATERIAL

Fjäråskupan har under många år använt sig av en specifik produkt till grundmaterial men när verket som tillverkade denna lades ner blev de tvungna att byta. Valet blev då en plåt belagd med aluminium och zink. Men eftersom en sådan yta kan bli ojämn och fläckig efter lackering, krävde detta material ytterligare lager med färg för att uppfylla de höga estetiska krav som Fjäråskupan har.

– Våra produkter av högsta kvalitet och deras utseende är väldigt viktigt, säger Andreas. De har en central del i våra kunders kök och de sitter precis i ögonhöjd, därför kräver vi det lilla extra innan vi blir nöjda.

Sökandet efter ett nytt material lades ut på Bevego Industri.

– Vår styrka är vårt stora kontaktnät med verk över Europa och resten av världen, säger Anders Vervaart, Säljare Region Väst och Norr, Bevego Industri. Han berättar att de arbetat



Bilder: Fjäråskupan

grundligt och gjort många förfrågningar för att hitta ett material som passar in på Fjäråskupans behov och önskemål. Till slut föreslog Anders och kollegan Berit Sievers, Innesäljare, Bevego Industri, att de skulle prova den nya produkten Magnelis.



Vi kräver det lilla extra innan vi blir nöjda

– Vi har testat att arbeta med materialet, löda i det och allt fungerar bra. När vi testade att

lacka det blev ytan mycket slät och fick en bra lyster utan extra lager färg, så vi är nöjda, säger Andreas. Han berättar att de redan är i en övergångsfas där det tidigare använda materialet kommer att ersättas med Magnelis.

STORT FÖRSTÅENDE FÖR KUNDENS BEHOV

– Vår relation till Bevego fungerar ypperligt bra, säger Andreas. De kommer med feedback, ger bra förslag och fixar snabbt fram material. Även om vi inte verkar inom den traditionella byggbranschen förstår de verkligen våra behov, fortsätter han. Andreas började på Fjäråskupan som hantverkare 2002, avancerade sedan till produktionschef och är nu inköpschef så han har stor erfarenhet på olika nivåer av kontakten med Bevego och deras produkter.

– De ställer alltid upp för oss när vi behöver det, säger han.

Anders berättar att Bevego som en extra

service lagerhåller material specifikt avsett för Fjäråskupan.

– Eftersom de endast tillverkar på beställning kan de ibland behöva beställa mer material på kort varsel när ordergången ökar. Som leverantör tycker vi att det är viktigt att kunna förse dem med rätt material i precis rätt tid, avslutar han. •

! Kort om Fjäråskupan

Anställda: 36 st

Omsättning: 60 miljoner kr

Tillverkade kupor/vecka: 180 st

Material beställt från Bevego 2014: 45–50 ton

Läs mer på fjaraskupan.se



BLI eKUND HOS OSS!

PLÅT 15

Den 19 mars ägde Plåt15 rum på Slagthuset i Malmö. Det var åttonde året i rad som denna seminariedag arrangerades genom ett samarbete mellan några av branschens ledande leverantörer och arkitekter.

När Dirk Zimmermann från Studio505 i våras gästade PLÅT14 i Stockholm, imponerade han stort och genererade många aha-upplevelser. Nu var han tillbaka med Australiens grönaste byggnad Pixel, skulpturala fasader så som Wintergarden i Brisbane och bjöd på ännu mer extravaganza i både gestaltning, teknik och energismart byggande.

Mellan föreläsningarna bjöds det på lunchbuffé, kaffe och trevligt branschmingel samt tillfälle att besöka materialutställningen och samtala med materialexperter och andra medverkande.

Mer info och bilder om evenemanget kommer i nästa nummer av Bevego-Nytt.

Plåt15 arrangeras som ett samarbete mellan några av branschens ledande företag; Entreprenorforetagen som ägs av Plåtslageriernas Riksförbund, Rheinzink, Aurubis, Heco, RMIG, Plannja, Uginox (Aperam), Paroc och Bevego.

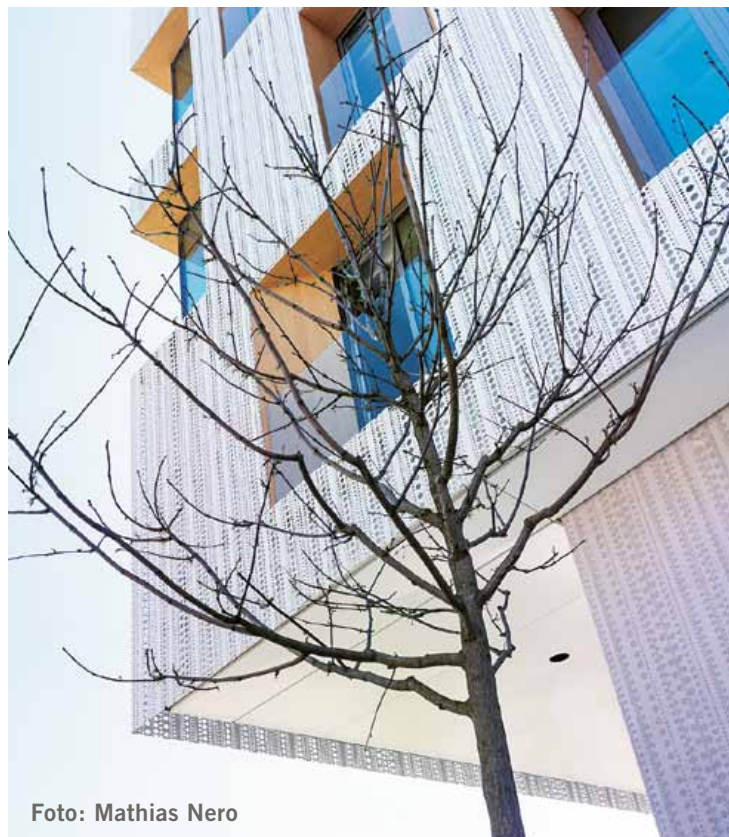


Foto: Mathias Nero



PLÅTPRISET 2015 tilldelas LINK ARKITEKTUR för Skandionkliniken och Hotel von Kraemer och motiveringen lyder:

Med delaktighet, målmedvetenhet, samspel och innovation har både innehåll och fasad begåvats med färg, form och funktion som inger hopp.

Två volymer för olika verksamheter med höga krav på teknik och säkerhet liksom tillgänglighet, transparens och inspiration, har på ett välordnat sätt fogats samman i ett gemensamt uttryck. Vackert, skikt och tryggt.

Metallfasaden har fått en betydande roll i att transformera tungt till lätt och mörker till ljus. Fasaden tillåts dölja och framhäva, blir både funktionell och emotionell. Denna viktiga byggnad andas framtid – för dem som bäst behöver det.



Foto: Mathias Nero



Stormskadat slott får ny spira

Cirka 12 km nordväst om Ystad ligger Marsvinsholm, ett elegant renässanslott som uppfördes i mitten på 1640-talet. Det byggdes om i slutet på 1780-talet och renoverades till sitt nuvarande utseende 1857. Under åren har slottet varit både danskt och svenskt och det har stått upp genom både krig och vardagligt slitage. Men när stormen Sven drog över Skåne i december 2013 då knäcktes slottets ena torn och spiran bröts av. Nu har en kopia fått återge slottet dess forna glans.

Uppdraget med att återställa spiran gick till Jörgen Mogvall Byggnadsplåtslageri AB.

– Först byggdes en ställning upp kring tornet, sedan kapade vi av den skadade delen. Den mätte ca 4,5 m, vägde 1,6 ton och fick lyftas ner med en kran, berättar Jörgen. Väl ner på marken tog man in delen i en lada och där inne byggdes en exakt kopia av originalkonstruktionen i trä, denna skulle sedan beslås med koppar.

HJÄLP FRÅN PLÅTSLAGARKOLLEGOR

Men här satte Jörgens rygg stopp och han blev tvungen att genomgå en akut operation.

– Det var synd för jag hade verkligen sett fram emot att få utföra koppararbetet, säger Jörgen. Istället fick han ta hjälp av sin branschkollega Tord Hanssons Byggplåt AB. Tord Hansson har tillsammans med sin bror Rune Hansson sett till att spiran fått en ny kopparskrud.

Träkonstruktionen fraktades till Tords verkstad på en trailer som parkerades utanför. Genom att utrusta trailern med väderskydd har bröderna kunnat utföra arbetet direkt på den.

– Det är ett ganska komplicerat arbete att klä in ett objekt som är både åttakantigt och runt med flera små kupor. Vi har dubbelfalsat och lött, det har gått åt nästan 400 kg kopparplåt, säger Tord. Han berättar att han tidigare har utfört en del liknande arbeten i koppar men att det är ganska ovanligt eftersom det numera mest är på slott och kyrkor man väljer att lägga den extra kostnad som kopparen medför.

– Men när det är så detaljrika jobb går det nästan inte att göra i något annat material,

menar han och syftar på koppars mjukhet och följsamhet.

IMPONERANDE KONSTRUKTIONER

Jörgen har trots att han inte själv kunnat arbeta ändå varit med och tittat till projektet.

– Det är imponerande att se dessa historiska konstruktioner, säger han och fascineras av både arkitekturen och logistiken.

– Det är så många specialdetaljer de valt att utsmycka sina torn med. Och hur de fick upp alla delar på taket, det hade man gärna velat se, säger han.

Han vet ju precis hur högt och otillgängligt de sitter. I samband med nedmonteringen av det skadade delarna har man nämligen även utfört reparationer på taket för att det nya tornet ska få en stabil grund. De har bytt ut rötskadat trä i bärande balkar och till sist klätt den nya anslutningen med koppar.

FINT HANTVERK

Peter Svensson, Säljare Byggplåt, Bevego Malmö är den som levererat all koppar till projektet. Eftersom uppdraget är så unikt passade han på att besöka arbetsplatsen där spiran kläddes med koppar.

– Det är ett väldigt fint hantverk som utförts, otroligt många detaljer som kräver stor noggrannhet, säger han och tycker att det var väldigt intressant att få se.

Längst upp på spiran sitter tre vimplar, en från 1857 när tornet uppfördes. En från 1939 när någon renovering tros ha utförts. Nu sitter där även en från 2015 som markerar denna senaste upprustning och sänder en hälsning till framtida plåtslagare. •



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