

BYGGPLÅT | VENTILATION | ISOLERING

NYHETER OCH INFORMATION FRÅN BEVEGO

BEVEGONytt

NR 4 • 2016

BÄTTRE INOMHUSKLIMAT PÅ DANVIKCENTER

Energieffektiv lösning med smarta styrfunktioner. SID 11

CW LUNDBERG VÄLJER MAGNELIS

Materialet ger bättre garantivillkor. SID 9

PALLAS BLIR BORÅS NYA LANDMÄRKE

Exklusiva lägenheter får
fasader i zink.

SID 8



Special:

BEVEGO INKÖP – HÅLLER HELA SORTIMENTET TILLGÄNGLIGT

Läs mer på sidan 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

FÖRSÄLJNING, LAGER, DISTRIBUTION OCH TILLVERKNING

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

ROTEBRO

Kung Hans väg 6
192 68 Sollentuna
Tel 08-440 14 40
Fax 08-626 20 42
Info.rotebro@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

VÄSTBERGA

Västberga Allé 60
126 30 Hägersten
Tel 08-608 88 60
Fax 08-31 31 27
Info.vastberga@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

ÄLVSJO

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

TROLLHÄTTAN

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

UMEÅ

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

HÖGSBO

August Barks Gata 2
421 32 Västra Frölunda
Tel 031-17 07 50
Fax 031-45 11 49
Info.hogsbo@bevego.se

LUND

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

UPPSALA

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

MÖLNDAL

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

MALMÖ

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

VISBY

Hyvelgatan 10
621 41 Visby
Tel 0498-40 48 40
Fax 0498-40 48 49
info.visby@bevego.se

HALMSTAD

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

NORRKÖPING

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

VÄSTERÅS

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

HELSINGBORG

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

SKELLEFTÅ

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

VÄXJÖ

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

JÄRNFORSÉN

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

SUNDSVALL

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

ÖREBRO

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

JÖNKÖPING

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

SÖDERTÄLJE

Åkerivägen 20
152 42 Södertälje
Tel 08-554 425 60
Fax 08-554 425 61
info.sodertalje@bevego.se

ÖSTERSUND

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



VENTCENTER

Mekanikervägen 5
564 34 Bankeryd
Tel 036-30 75 76
Fax 036-30 75 77
info.bankeryd.vc@bevego.se

VENTCENTER

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

STEEL SERVICECENTER

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

VENTCENTER

Gustavshemsvägen 8
227 64 Lund
Tel 046-12 16 70
Fax 046-18 47 05
info.lund.vc@bevego.se

VENTCENTER

Fläktvägen 4
153 35 Järna
Tel 08-551 700 10
Fax 08-551 700 45
info.jarna.vc@bevego.se

HUVUDKONTOR

DISTRIBUTION/HÄMTLAGER

TILLVERKNING

Följ Bevego i sociala media för att läsa om nyheter, hitta lediga tjänster och se bilder från våra event.



facebook.com/Bevego



instagram.com/bevegoab



linkedin.com/company/bevego-byggplåt-&-ventilation-ab

Vi står väl rustade inför 2017!

Utöver vår rikstäckande filialstruktur har vi nu fått en produktionsorganisation på plats. Organisationen hanterar fyra Ventcenter, som i huvudsak tillverkar rektangulära ventilationskanaler och ljuddämpare, och ett Steelcenter, som hasplar och klipper plåt. Denna bas i kombination med våra huvudleverantörer och vår innovativa produktmix-utveckling gör att vi känner oss väl rustade inför 2017.

Och det kommer att behövas för efterfrågan finns. Vi ser en fortsatt positiv markandsutveckling. Ska man hårdra det kan utvecklingen egentligen bara bromsas upp av att ni som kund inte lyckas finna kunniga plåtslagare, isolerare eller ventilationsmontörer. Där har vi alla ett gemensamt ansvar. Vi måste marknadsföra vår bransch för att säkerställa en generationsväxling. Men även vara öppna för att prova på nya mer effektiva lösningar. Allt detta måste vi göra ihop och i dialog.

Dialogen har vi och det är vi glada för. Vi är stolta över mycket, men är allra stoltast över den kundkontakt och kundstruktur vi har över hela landet. Vad är då nyckeln till detta? Det är flera nycklar. Självklart spelar vår geografiska närvaro en stor roll. Kombinationen att ha flest filialer, det absolut bredaste sortimentet inom alla affärsområden och en hög servicegrad (välfyllda lager och

kunnig personal) är en framgångsfaktor som onekligen uppskattas bland alla våra kunder.

Bakom detta finns ytterligare en nyckel. Vi har lyckats att plocka det bästa från två världar – centralisering och decentralisering. Med en centraliserad inköpsfunktion (som du kan läsa mer om i detta nummer) får vi bra villkor men framförallt säkerställer vi att vår höga servicenivå uppfylls av en handfull människor. Detta ska ställas i relation till alternativet, att 1–2 man per filial (36 st) jobbar med inköp. Vi frigör med

andra ord tid för alla som jobbar ute på filialerna att ägna sig helt och hållet åt att serva er som kund. Förutom inköp är vår organisation väldigt decentraliserad och de flesta besluten fattas på orten där vi finns och där affärerna görs. Det är så vi vill uppfattas, som er lokala leverantör.

Som ni förstår av detta "skrävel" så är jag oerhört stolt att representera detta bolag och jag vill å Bevegos vägnar önska er alla en riktigt God Jul & Gott Nytt År.



PETER HAMBERG, VD.

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 I vilken produkt har fasaden på Pallas Roof klätts in i?
- 2 På vilken ort finns Bevegos inköpsavdelning?
- 3 Från vilken leverantör kommer tilluftsdonen som installerats på DanvikCenter?
- 4 På vilken filial arbetar BevegoProfilen i detta nummer?
- 5 CW Lundberg har nyligen bytt ut materialet till sina rörprodukter, vilket använder de nu?

Namn

Adress

E-mail

Skicka dina svar till **isabel.bossle@bevego.se** märkt "Tävling 4/16" eller till **BevegoNytt, Box 168, 441 24 ALINGSÅS** senast den 9 januari 2017. **Lycka till!**

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: 9 000 ex

Stort grattis

till Steve Johansson i Göteborg,
på Kålltorps Plåtslageri AB
som vann tävlingen i nummer 3/16!

BevegoProfilen



Patrik
Edholm

Hej, vad arbetar du med?

– Jag är en av två innesäljare på Bevego Sundsvall, tillsammans täcker vi området upp till Örnsköldsvik, ner till Söderhamn och in i landet till Bollnäs, Ljusdal och Järvsö. Jag sitter också med i Produktrådsgruppen för Teknisk Isolering, ett internt forum vi har på Bevego för att underhålla och utveckla vårt sortiment. Under BevegoVeckan har jag dessutom rest runt till våra filialer på Region Norr för att hjälpa kunder att använda vår eHandel och dra nytta av alla dess fördelar.

Hur ser en vanlig arbetsdag ut?

– Det mesta av dagen går åt till att hantera order och offerter via mejl och telefon. Men jag hjälper också till på lagret, plockar varor, fixar kundavtal och kundkort. Ibland händer det att jag får köra ut varor. Det jag gillar bäst med mitt arbete är att det är så varierande. Nästan varje dag får jag frågor som jag aldrig hört förut och måste hitta svaren, utmaningen i det är väldigt tillfredsställande. Sen är det väldigt bra stämning på företaget, bra kunder och bra kollegor.

Hur länge har du varit på Bevego?

– 2004 började jag som lagerarbetare och

kundmottagare här på filialen i Sundsvall. Men med tiden kände jag att säljbiten var allt mer intressant, det var givande att kunna lösa kundens problem och ge bra service. 2007 började jag därför på tjänsten som innesäljare och det trivs jag väldigt bra med.

Vad gjorde du innan?

– Då läste jag fordonsteknisk linje och skulle bli bilmekaniker. Men det blev Bevego istället. Genom personliga kontakter fick jag en praktikplats här hösten 2000. Sen blev det extrajobb och sommarjobb under ett par år tills jag fick min fasta tjänst.

Vad gör du på fritiden?

– Då kör jag gärna snöskoter, helst i fjällen. Men bara det finns snö behöver man inte åka så långt utanför Sundsvall för att kunna köra. Förutom att det är roligt får man också väldigt vackra naturupplevelser, tar man sig upp på ett fjäll 1300–1400 meter över havet är det helt lugnt och det enda man ser är andra fjälltoppar. I övrigt så följer jag Manchester United och kollar gärna på Formel 1. •

Du ha väl inte missat bevapp.se?

- Bevegofilial – snabb kontaktinformation till din närmsta filial
- Eventkoll – anmälan direkt från appen
- eKund – ansök direkt i appen
- Handla från bevego.se direkt från appen
- Tillgänglig i både App Store och Google Play



Bevegos bredd i fokus

Årets Elmia Subcontractor ägde rum 8–11 november och hade fler än 13 000 besökare. Mässan är Sveriges största industrievent och fungerar som ett nav för aktörer inom den svenska industrin. Det är här man träffas, för viktiga diskussioner och lägger grunden för nya affärer.

– Vi lyfter industrins centrala frågor just idag, visar på morgondagens tekniska möjligheter och förstår kraften i ett handslag vid affär, säger Karla Eklund, mässansvarig Elmia Subcontractor.

Bevego var självklart på plats och i montern kunde man träffa hela personalen från Bevego Industri.

– Det är helt rätt ställe för oss att träffa kunder och leverantörer, säger Johan Cronhamn, Försäljningschef på Bevego Industri. Han berättar att många av besökarna kommer från olika typer av företag inom tillverkningsindustrin. De letar leverantörer av plåt, verktyg, isolering och monteringsmaterial, eller helst någon som kan leverera allt, som Bevego.

Fokus låg därför på att visa vad Bevego kan erbjuda dessa kunder som inköp av material i större volymer, närheten till alla lokala filialer, flexibla logistiklösningar och det breda sortimentet. Lite extra utrymme fick Magnelis.

– Det är en innovativ produkt som med sin höga kvalitet och goda egenskaper representerar oss bra, menar Johan. I montern visades också produkter från HECO och Paroc.

– Besökarna visade ett stort intresse för vårt erbjudande och vi fick många bra spår att arbeta vidare på efteråt, avslutar han. •

fler än
13 000
besökare



Vänföretag julen 2016 Vi kämpar för livet!

Tack för i år! Årets julkapp går till Barncancerfonden som bekämpar barncancer och ser till att drabbade barn, ungdomar och deras familjer får den vård och det stöd de behöver. Läs mer om deras arbete, och kanske skänk en egen gåva, på barncancerfonden.se

BEVEGO
BYGGPLÅT VENTILATION ISOLERING



Ett samarbete mellan Barncancerfonden och Föreningsstödet i Sverige



BLI **eKUND** HOS OSS!

bevego.se

Vem håller lagren välfyllda?

Har du någon gång funderat på hur varorna egentligen hamnar på din Bevego-filial? Hur det i princip alltid kan finnas isolering på lagret? Hur det kan gå så snabbt att beställa hem ventilationskanaler? Eller hur plåten från tillverkaren hamnar på en rulle som levereras till din arbetsplats? Svaret är att det fixar Bevego Inköp.

Bevego Inköp består av fem medarbetare på huvudkontoret i Alingsås. De är ett tätt sammansvetsat team med lång erfarenhet av lagerstyrning, även från andra branscher. Inköpen utförs enligt noggrant planerade scheman som baseras på prognoser över hur mycket material Bevegos kunder förväntas ha behov av.

SERVAR ALLA FILIALER OCH FUNKTIONER

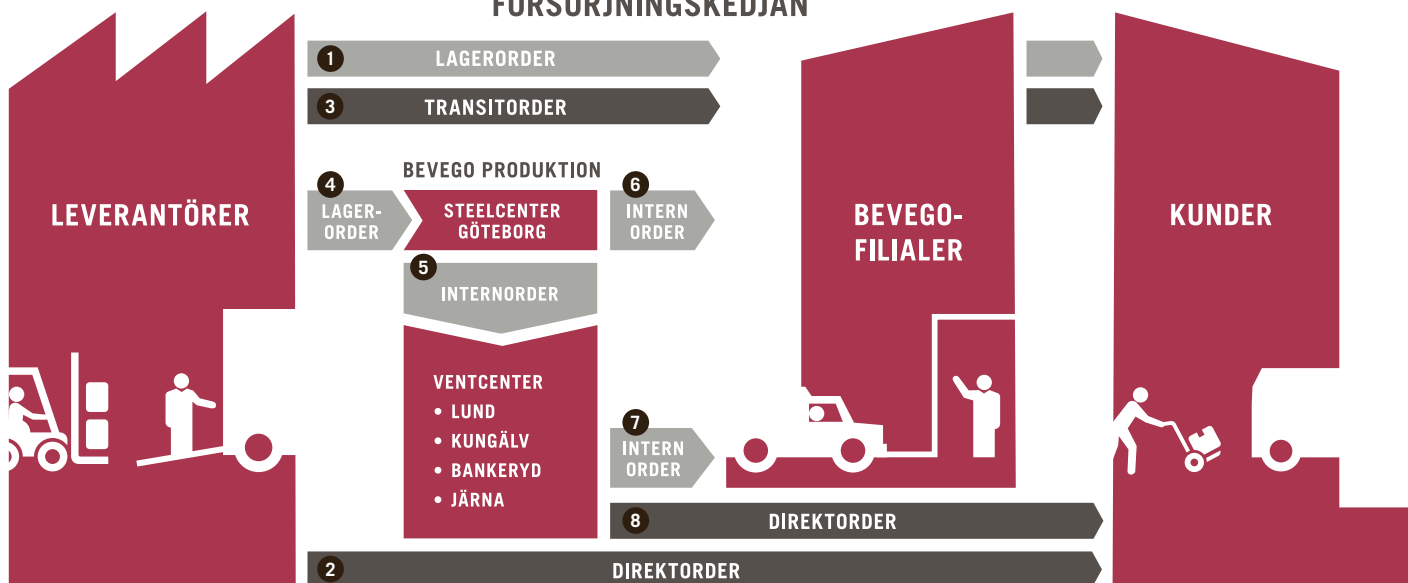
Varje filial har ca 3000 unika produkter i sitt sortiment, och på varje filial har varje produkt sin egen optimala lagernivå för att täcka behovet

hos just den filialens kunder. Bevego Inköp sköter lagerstyrningen åt alla filialer och ser till att det finns hög tillgänglighet på rätt material.

– Arbetet med lagerstyrning märks oftast inte men det ligger en massiv insats bakom och det är ett fantastiskt stort flöde av gods in och ut på våra filialer, säger Fredrik Leyon, logistikchef. Bevego Inköp servar också Bevego Steelcenter och Bevego Ventcenter. De har hand om hela kedjan och för regelbundet en dialog med alla inblandade, både framåt och bakåt i kedjan för att hålla koll på processen.



FÖRSÖRJNINGSKEDJAN



- 1 Lagerorder: Inköp till varje enskild Bevego-filial baserat på filialens tidigare försäljning, inkommande order och speciella förutsättningar.
- 2 Direktorder: Inköp kopplat till specifik kundorder, det kan handla om stora volymer eller varor som normalt inte ingår i sortimentet. Varorna levereras direkt till kunden.
- 3 Transitorder: Fungerar på samma sätt som Direktorder men varorna levereras till Bevego-filialen som distribuerar ut dem.
- 4 Lagerorder: Inköp till Steelcenter, enheten fungerar som en intern leverantör till både filialer och produktion.
- 5 Intern order Steelcenter → Ventcenter: Försörjning av produktionens behov.
- 6 Intern order Steelcenter → filial: En filial beställer bearbetat material från Steelcenter.
- 7 Intern order Ventcenter → filial: En filial beställer produkter från Ventcenter.
- 8 Direktorder: En kund beställer produkter direkt från, och får dem levererade av, sitt närmaste Ventcenter.

Några länkar i kedjan om Bevego Inköp

INKÖPARE

INKÖP ENLIGT SCHEMA

Kristian Lund lägger främst order på ventilationsprodukter från stora leverantörer, men hoppar även in och beställer teknisk isolering när det behövs.

– Vi arbetar efter ett veckoschema där varje dag är fylld med leverantörer och beställningar att arbeta igenom. På mitt schema är Hallströms den största leverantören, av dem beställer jag varje dag, säger han. Hur mycket produkter som ska köpas in till varje filial avgör han genom att titta på både tidigare och förväntad försäljning.



MÄNSKLIG KONTROLL OCH UTVÄRDERING

Varje prognos utvärderas för att säkerställa att den är tillförlitlig. Ibland kan de påverkas av händelser som inte kan förutses, till exempel stora byggen och väder.

– Om vi ser att filialen gjort beställningar på material vi normalt inte lagerför, då kan det handla om en specialorder och den ska inte påverka prognosen för framtida inköp. Det är vår mänskliga kontroll som gör att det köps in material i rätt mängd, säger han.

– Vårt arbete kan verka enformigt men det är det inte, jag trivs jättebra med både jobb och kollegor. Kontakten med leverantörer är också rolig, vi har ett gott samarbete, säger han.

INKÖPARE

STORA BESTÄLLNINGAR

Jessica Hultqvist beställer färdiga produkter från bland annat Plannja, Armat och Rheinzink. Precis som Kristian arbetar hon efter ett veckoschema och baserar alla inköp på prognoser som läses av och utvärderas.

– Jag kan beställa hundratals ton åt gången, så det gäller att ha koll på hur mycket som kommer att gå åt, säger hon.



KONTINUERLIG BEVAKNING

Jessica hanterar även viss import till Bevego Steelcenter dit materialet levereras, klipps och hasplas, för att sedan distribueras till filialernas lager.

– Här handlar mycket om att hitta leverantörer som kan erbjuda bra kvalitet. Därför har vi långsiktiga samarbeten med seriösa leverantörer, berättar hon. Eftersom materialet både ska tillverkas och fraktas krävs tre–fem månaders framförhållning vid beställning. Under hela tiden har Bevego Inköp koll på orderns status och ser till att leveransen fungerar enligt plan.

– Importen är väldigt spännande och innebär en del praktiskt arbete som ger bra variation i arbetet, berättar hon.

– Trots att vi har många schemalagda uppgifter känns arbetet fritt, jag kan själv lägga upp ordningen och det är roligt att lösa alla utmaningar. Tycker också om all kontakt med våra säljare och leverantörer, säger hon.

FILIALEN

FOKUS PÅ KUNDERNA

Tobias Hagestad, säljare Bevego Borås berättar att Bevego Inköp sköter allt som har med deras lagerförda sortiment att göra.

– Vi kan förlita oss på att våra lager fylls på varje vecka, utan att vi behöver göra någonting. En central inköpsavdelning ger inte bara kunderna hög tillgänglighet på varor, det ger dem också hög tillgänglighet på personalen.

– Vårt fokus kan läggas på kunderna istället för på lagret, säger Tobias och menar att det underlättar för dem att ge god service.



GER BRA SUPPORT

När Tobias tar emot kundunika beställningar kan inköpsavdelningen fungera som support.

– De kan alltid ge bra råd och har koll på aktuella förutsättningar, som till exempel dagspriset på koppar. Det känns bra att ha dessa specialister som backup, säger han.

Inköpsavdelningen hjälper också filialerna med intern anskaffning, alltså att flytta produkter från en filial till en annan.

– Om något skulle ta slut och en kund får ett akut behov kan de lätt lokalisera från vilken filial vi kan hämta hem materialet, det fungerar väldigt bra, säger Tobias.

LEVERANTÖREN

SMIDIGA ORDER MED EDI

Plannja är en av Bevegos största leverantörer, från dem görs beställningar varje dag och allt sköts via EDI. Bevego Inköp skapar inköpsordern i sitt affärssystem och skickar den direkt in i Plannjas affärssystem. Plannjas Kundservice tar emot ordern, kontrollerar och godkänner den. Ett meddelande skickas tillbaka som visar att ordern börjat bearbetas.

– Allt sker automatiskt och går väldigt smidigt, helt utan papper och dokument, säger Marcus Andersson, Chef Kundservice, Plannja AB. Det underlättar mycket för båda företagen och minimerar riskerna att något går fel.



SAMORDNAD ORDERLOGISTIK

Även om orderhanteringen sker automatiskt har Marcus avdelning daglig kontakt med Bevego Inköp.

– Det gäller nästan uteslutande orderlogistik, säger han. Tillsammans ser de till att materialet transporteras från tillverkningen till landets alla Bevego-filialer på bästa sätt. Det sker främst med lastbil, men till norra delarna fraktas även gods med tåg delar av sträckan.

– De som arbetar på Bevego Inköp är ett bra gäng, de är väldigt kompetenta och det är aldrig några problem att ha med dem att göra, så är det verkligen, framhåller Marcus.



**FAKTA BEVEGO
INKÖP**

Antal filialer
som servas **36**

Antal produkter
på varje filial **ca 3000**

Normal lager-
tillgänglighet **99 %**



BLI **eKUND** HOS OSS!

bevego.se

Borås får nytt landmärke krönt med zink



Följ plåtslagarna på Facebook och Instagram under @gardabyggnadsplat och @piaab.se



I centrala Borås färdigställs nu upprustningen av Pallashuset, det gamla huset omvandlas till en modern butiksgalleria med kontor, parkering och bostäder. Bevego har levererat materialet till den moderna och iögonfallande zinkfasaden på de nya bostäderna.

Huset har fått två nya våningsplan längst upp och där har man byggt 40 exklusiva bostadsrätter, Pallas Roof. Lägenheterna präglas av rymd och öppenhet. Stora panoramafönster ger utsikt mot staden eller parken och Viskan som rinner förbi alldeles utanför. Alla lägenheter har inbyggda balkonger utmed fasaderna och en gemensam lugn och skyddad innergård. Sedan mer än ett år tillbaka är alla lägenheter slutsålda och inflyttningen beräknas ske i slutet av februari 2017.

KRAV PÅ GOTT HANTVERK

Redan under projekteringen var fastighetsägarna noga med att betona att de ville ha in plåtslagare som kunde utföra ett gott hantverk med fina detaljer. De som fick uppdraget att klä in lägenheternas fasader var Gårda Byggnadsplåt AB. Företaget ligger i Landvetter, strax utanför Göteborg, och har där en stor verkstad med modern maskinpark. De utför alla typer av plåtarbeten och legotillverkning i storstadsregionen. Verksamheten startades 1993 och har nu tolv anställda, VD och ägare är Mattias Kloo.

– Det var roligt att få ett så stort och väl synligt uppdrag med snygg och modern design, säger han om Pallas Roof.

DELAR PÅ UPPDRAGET

För att kunna ta sig an den här typen av större uppdrag utan att det ska binda upp stora delar

av personalstyrkan samarbetar Gårda Byggnadsplåt AB med branschkollegerna Plåtslagarna i Ale AB, PIAAB.

– Det är bra att kunna samarbeta med någon som tänker på samma sätt och har samma höga krav på noggrannhet, säger Mattias Kloo. Mathias Mattsson VD på PIAAB berättar att han och Mattias Kloo lärde känna varandra när de utbildade sig till plåtslagare i början av 90-talet. Sedan dess har de regelbundet samarbetat och delat med sig av uppdrag till varandra, den som ligger bäst till och har störst möjlighet får ta jobbet.

– Samarbetet gör oss helt enkelt starkare, säger Mathias Mattsson. Sedan i maj har man haft sex-sju man på plats varje dag i Pallashuset, hälften var från de båda företagen.

– Det är kul att samarbetet funkar så bra och det är trevligt för vår personal att få lite andra kollegor som omväxling, säger han.

VERKSTAD PÅ PLATS

Fasaden till lägenheterna är klädda med bandtäckning av Rheinzink prePATINA, en förpatinerad zinkplåt i blågrå kulör. Bevego har levererat ca 20 ton av detta material och plåtslagarna har bearbetat det på plats.

– Vi har byggt upp en tillfällig verkstad inne i huset med både ljus och värme, berättar Mattias Kloo. Skivorna till fasaden har designats i olika bredder för att undvika oregelbundna skarvar, vilket har krävt en del mätning,

inpassning och tillskärning så närheten till verktyg och arbetsytor har varit viktig.

– I verkstaden har vi använt en falsupptagare med slitsfunktion som vi köpt på Bevego, den fungerar väldigt bra, berättar Mathias Mattsson. Förutom fasaden har plåtslagarna också klätt in stolpar och vindsivor av trä i Rheinzink prePATINA, anpassat fönsteranslutningar och monterat vattenavrinning. Mot innergården finns inga stuprör utan vattnet rinner synligt i en öppen ränna utefter stolpar som går från taket, vilket ger känslan av ett litet vattenfall.

– Det kommer att bli extra snyggt till vintern när det skapas isskulpturer i rännan, säger Mathias Mattsson.

BRA PLANERING OCH KOMMUNIKATION

Ole Öhman, säljare på Bevego Hisings-Backa, är den som tagit emot beställningar och skött leveranserna.

– Bra planering och bra kommunikation har gjort att allt har flutit på jättebra i detta projekt, säger han. Materialet har levererats från Göteborg två gånger per vecka med Bevegos vanliga turbil och viss komplettering har gjorts direkt på Bevego-filialen i Borås.

– Det fungerar alltid bra med Bevego, säger Mattias Kloo. De kan ofta leverera material på dagen om något akut behov uppstår. •



Bild: Zynka

! Pallas Roof

FASTIGHETSÄGARE:

Järngrinden och Cernera, 50% vardera

ENTREPRENÖR:

BRA Bygg AB

ARKITEKTER:

Alessandro Ripellino Arkitekter
och Tengbom

Mer info om de exklusiva
bostäderna finns på brfpallas.se

CW Lundberg har utökat sortimentet

Expansionen fortsätter för den svenska tillverkaren av taksäkerhet CW Lundberg. De senaste åren har verksamheten utökats i både omfattning och personalstyrka. Nu är dessutom nya produkter på väg ut på marknaden.

I BevegoNytt 3/2013 gjordes ett besök på CW Lundbergs anläggning i Mora. Då hade de nyligen expanderat verksamheten och flyttat in i nya lokaler. Den före Vd:n Bengt Lundberg hade precis lämnat över VD-rollen till sonen Thomas Lundberg. Sedan dess har företaget utökat sin verksamhet inom både produktion och försäljning. Nu finns åtta säljare på kontoret i Mora som bearbetar kunder, ger råd och information.

– Det blir mycket teknisk support och utbildning om hur man monterar korrekt för att få högsta möjliga säkerhet och undvika anmärkningar vid besiktningar, berättar Thomas. På filialen i Warszawa, Polen, är utvecklingen av en försäljningsorganisation i full gång. Bengt Lundberg är på plats för att bistå arbetet. Numera har företaget också en filial i Oslo, Norge, med försäljning och ett komplett lager.

NYA PRODUKTER PÅ VÄG

Kraven på taksäkerhet från aktörer som Boverket och Arbetsmiljöverket har länge varit tydliga och på senare tid har även kontrollen att de efterföljs blivit hårdare. Det har resulterat i att många nya och vidareutvecklade produkter kommit ut på marknaden, CW Lundberg är en av leverantörerna.

– Vi har tagit fram produkter som inte bara erbjuder rätt säkerhet utan även en god och korrekt arbetsmiljösituation. De är ergonomiskt utformade och mycket smidiga att använda, säger Thomas. Under 2016 har CW Lundbergs sortiment utökats med bland annat nya vajersystem, både horisontella och vertikala. Skenor med löpare som kan monteras på fasader eller i takfallets riktning är också nya produkter.

– Man ska kunna vara infäst redan från första steget, säger Thomas.

MAGNELIS SEDAN 2011

CW Lundberg utvecklar och tillverkar alla sina produkter i Sverige och ända sedan 2011 har de arbetat med Magnelis. En stålplåt med innovativ metallbeläggning som ger skydd mot långvarigt slitage i de tuffaste miljöer. Det började som ett test men tack vare materialets extremt

goda hållbarhet och korrosionsmotstånd har man successivt bytt ut i stort sett allt material till Magnelis. Nu i våras ersattes det tidigare materialet på alla produkter som tillverkas av rör, som räckerör, ständare till skyddsräcken, handledare till fasadstege och rörvinklar.

– Det är en kvalitetssäkring som gör att vi kan erbjuda de bästa garantivillkor på våra produkter, säger Thomas.



STÖRRE OCH STARKARE MED BEVEGO

Även samarbetet med Bevego har utökats under de senaste åren.

– Vi har fått större spridning över landet genom förbättrade kontakter med fler filialer, och det är fler filialer som lagerhåller våra produkter, berättar Thomas. Tillsammans med Bevego har CW Lundberg arrangerat många kundaktiviteter, produktpresentationer och utbildningar, både på anläggningen i Mora och ute på Bevegos filialer.

– Vårt gemensamma erbjudande är nu både större och starkare, säger Thomas. •





10-ÅRS JUBILEUM I MALMÖ

Den 8 september firade Bevego Malmö 10 år i sina nuvarande lokaler. De ställde till med dagsfest i ett stort tält på utsidan, ca 500 kunder från regionen kom för att fira med dem. Gästerna serverades grillad mat av kockar från restaurang Nils H. i Helsingborg. Under dagen passade också 18 leverantörer på att visa upp sina produkter.

– Ett mycket lyckat evenemang, med stor uppslutning och väldigt uppskattad mat, säger en nöjd Anders Bäckström, Regionchef Syd.

INVIGNING I VISBY

Den nybyggda filialen i Visby delar Bevego med Dahl och den 5 oktober invigdes lokalerna med en gemensam fest. Firandet inleddes på eftermiddagen med minimässa och tipspromenad. På kvällen bjöds det på plockmat och underhållning levererat av Partyfabriken.

– Ett välplanerat arrangemang som blev väldigt lyckat, alla var nöjda, säger Robin Larsson, Platschef på filialen. Han berättar också att det känns jättebra att dela lokaler med Dahl.

– Vi har både fått nya kollegor och nya kunder tack vare denna lösning.



OKTOBERFEST I LINKÖPING

Bevego Linköping ställde till med stor oktoberfest den 20 oktober. De mjukstartade med en minimässa på eftermiddagen där leverantörer visade sina produkter och gästerna fick gå tipspromenad. Sedan förvandlades filialen med dekor och belysning till en trevlig festlokal. Det bjöds på tysk festmat som öl, korv, surkål och pretzels, och ett traditionsenligt ompa-band spelade live. Kvällen till ära hade personalen klätt upp sig i lederhausen och tyrolerhatt, flätor och tyrolerklänningar.

– Det var full fart hela kvällen, säger Jonas Bergström, Platschef på filialen. Det var riktigt bra stämning och festen blev mycket uppskattad av våra kunder.

Ny ventilation spar energi på flera sätt

DanvikCenter är en kontorsfastighet som byggdes 1986. Den ligger i ett av Stockholms snabbast växande områden, i Nacka precis vid gränsen till Hammarby Sjöstad. I byggnaden finns förutom kontor, lunchrestaurang, gym, företagshälsovård, servicebutik och garage, även fastighetsägarens Hemfosas huvudkontor. Hemfosa har nu valt att investera mångmiljonbelopp för att rusta upp DanvikCenter. Ventilationen är en stor del och Bevego har levererat produkter från TROX Auranor.

Utbudet av ventilationssystemet görs för att skapa ett optimalt inomhusklimat och få en omfattande energibesparing i fastigheten. Första etappen av detta projekt är installerad och driftsatt av Hallerdt's Ventilation AB. Företaget ligger i Tyresö och utför alla typer av ventilationsmontage, OVK-besiktning, injustering och tjänster inom styr- och reglerteknik. VD och grundare är Jocke Hallerdt.

– För oss har detta varit ett speciellt projekt eftersom vi projekterat, valt material och tagit fram hela planen själva, säger han.

MODERN TEKNIK

I källaren på DanvikCenter har Hallerdt's Ventilation AB byggt om det gamla fläktrummet och installerat nya ventilationsaggregat som nu förser hela bottenplanet med friskluft.

– Aggregaten är eQ med ReCooler HP från Fläkt Woods, en kompakt modell där alla komponenter för ventilation, värme och kyla ingår, säger Jocke. Man behöver inte installera några rör till värme eller kylsystem, det är bara att koppla in elen, berättar han vidare. Till dessa aggregat har de installerat en exklusiv styranläggning som mäter av temperatur, CO₂-halt och energiförbrukning.

– Lösningen är både energieffektiv och driftsäker, och man får övergripande kontroll på varenda siffra, säger Jocke och berättar att anläggningen dessutom kan skötas via fjärrstyrning.

TROX AURANOR FIXAR INOMHUSKLIMATET

I bottenplanet på DanvikCenter finns bland annat en populär lunchrestaurang och ett stort konferensrum, båda verksamheterna ställer stora krav på ventilationen. För att kunna kontrollera och anpassa luftflödena har Hallerdt's Ventilation AB installerat produkter från TROX Auranor. Med hjälp av VAV-spjällen LEO och TVJ regleras luftmängden aktivt för att tillfredsställa lokalernas aktuella behov, möjligheterna att styra detta är många. I restaurangdelen styrs luftflödet av CO₂-halt och temperatur, vilket innebär att när många människor befinner

sig i lokalerna forceras luftflödet för att bibehålla en god luftkvalitet. I konferensrummet är luftflödet styrt av CO₂-halt och närvaro, när rummet används forceras luftflödet och när det inte används hålls ventilationen endast på en underhållande nivå.



– Att styra ventilationen efter specifika lokalers behov istället för att ventilerar med ett konstant flöde skapar ett mer behagligt inomhusklimat vid hög belastning, och ger en energibesparing vid låg belastning. Den totala energiförbrukningen sjunker också eftersom denna typ av lokaler i regel bara används ett fåtal timmar per dygn, säger Tobias Wallbom, Exportchef på TROX Auranor.

På Hemfosas huvudkontor har man också installerat ett variabelflödessystem och genomfört ljudreducerande åtgärder eftersom ljudnivåerna från ventilationssystemet tidigare upplevdes som störande.



NÄRA SAMARBETE MED LEVERANTÖRER

Under hela uppdraget från projektering till installation har Hallerdt's Ventilation AB haft

ett nära samarbete med Tobias. Han har hjälpt dem att välja ut lämpliga produkter som ljuddämpare, tilluftsdon, VAV-spjäll LEO och TVJ, ventilationskanaler och monteringsmaterial. Materialet har sedan beställts och levererats löpande från Bevego, allt har fungerat väldigt bra berättar Jocke.

– Till kommande projekt ser jag fram emot att kunna köpa Profiducts fyrkantiga ventilationskanaler, direkt från Bevego, säger han. Nästa etapp för DanvikCenter är att fortsätta uppdatera ventilationen i fastighetens alla kontorslokaler. •

VAV-SPJÄLL LEO

- Ny regulator med större mätområde
- Hög mätsäkerhet
- Tryckoberoende
- Kort bygglängd
- Kan monteras direkt i anslutning med böj



ORION-LÖV – KVADRATISKT TILLUFTSDON

- Mönsterskyddad LÖV-perforering
- Demonterbar frontplåt
- Mycket god induktion
- Passar både konstant och variabel luftmängd
- Monteras i bärverk för undertak
- Anpassad för olika typer av undertak
- Ljudabsorbent av polyester i anslutningslådan



Vinterkampanj

Passa på! Handla utvalda favoriter till kampanjpris.

Erbjudandet gäller under perioden 1 december – 31 januari eller så lång lagret räcker!
Vi reserverar oss för eventuella tryckfel.



KAMPANJPRIS

399:–

exkl. moms

BEVEGOLINE VINTERPARKAS

Varmfodrad jacka med mjuk fleece på insidan av kragen. Justerbara ärmslut med kardborre. Reflexpiping i sömmar. 100 % nylon taslan. Klassas som vattentät (5000 mm vattenpelare) Ej tejpad sömmar.

Artnr: BPARKASM, BPARKASL, BPARKASXL



KAMPANJPRIS

1795:–

exkl. moms

ROOFAC FALLSKYDDSPAKET TAK-SET FOSSY UNI-2 15 M

Paketet innehåller:

- 1 st UNI-2 helkroppsssele med förankringsögla fram och bak
- 2 st trippel-lås karbiner
- 1 st flexibel förankringslina 15 m med friktionsknop
- 1 st förvaringsväska

Artikelnummer: 9800487



KAMPANJPRIS

595:–

exkl. moms

HYLSNYCKELSATS 39 DELAR TENG TOOLS T3839

Satsen innehåller: 14 korta och 6 långa sexkanthylsor, Tändsstiftshylsor 16 och 21 mm, Fiberförstärkt spärrhandtag, Bitshylsa, Universalknut, Förlängningsstång 150 mm, Wobblande förlängningsstång 75 mm, Reduceringstapp 1/2" x 3/8" samt 11 bits.

Levereras i röd plastlåda med säkerhetslås av plast, infällbart handtag och gångjärn med metallsprint. Lådans undersida är försedd med gummifötter för att den ej skall glida.

Artikelnummer: 9167930106



KAMPANJPRIS

2399:–

exkl. moms

MAKITA KOLBORSTFRI BORRSKRUVDRAGARE 18V

Endast 185 mm lång och med ett vridmoment på 54/36 Nm. Utrustad med XPT – förbättrad damm- och vattentålighet. Levereras med 2 st 4,0 Ah batterier med 36 min laddare samt MAKPAC.

Varvtal (min-1): 0–400/1550
Moment hård/mjuk: 54/36 Nm
Kapacitet i trä/stål: 38/13 mm

Artnr: DDF480RMJ

Avs: Bevego, Box 168, 441 24 Alingsås

B

Porto betalt

410939400