

VÅR SAK

Nyheter om och för
oss på Lambertsson

VÅREN 2022

Nu effektiviserar vi byggbranschen

Tillsammans säkrar vi hela bygget och
skapar trygga och effektiva arbetsplatser



Vi fortsätter att utmana oss och branschen!

Under mars månad genomförde vi en särskild satsning med målsättning att genomföra 500 besök hos våra största kunder. Det har varit ett bra sätt att lära sig mer om kunden och hjälpa dem till bättre lösningar samtidigt som vi givetvis får möjlighet att göra fler affärer. Vi har även uppmärksammat en av våra senast produkter; leveranscontainern. Där vi uppvaktat Peabs platschefer om alla fördelar och fått en möjlighet till dialog med en av våra lösningar för effektiva arbetsplatser.

”Våra produkter och tjänster är viktiga för oss och hur vi paketerar detta är avgörande för att ta ytterligare kliv fram i branschen”



Genom att initiera en säljpush, där vi tillsammans genomförde 500 säljaktiviteter kunde vi dels presentera ett tydligt tjänsteerbjudande och dels hjälpa kunderna till bättre lösningar. Vi ser till exempel ett ökat intresse för leveranscontainer och ID06 och nu går vi ut på bredden med vårt erbjudande av bygglogistik. Kunderna ska känna att vi skraddarsyr lösningar efter olika behov och att vi har den kompetens som krävs. I detta nummer kan ni läsa mer om Jennifer i Malmö som pratar just om säljprocesser och vikten av att vara stolta över våra tjänster och produkter.

Challenge blev verkligen en intern succé som triggade i gång många av oss till att röra oss lite mer än vanligt. Totalt gick vi tio miljoner steg. Men kom ihåg att vi tävlar mot oss själva och med våra kollegor. Viktigast av allt är att alla deltagare rört på sig i snitt 34 minuter per dag vilket är ungefär vad Folkhälsomyndigheten rekommenderar. En stark laginsats av Team Lambertsson.

Stort grattis till Kalmar som blev vinnare i denna omgång av Challenge.

Per HOVBRANDT

Sälj- & Marknadschef
Lambertsson Sverige

INNEHÅLL

Peter Mikes – Effektiviserar byggbranschen	4–5
Lambertsson Control	6–9
Glacell tar nästa kliv	10–11
Filialen i Trollhättan	12–13
Lambertsson Logistics	14–15
På gång i Sverige	16
Karl Seldén – ny regionchef	17
Klimatsmart asfalt	18–19
Samtal med filialchef Jennifer Svensson	20–21
Varvstaden i Malmö	22–23
Intervju om TA-plan	24–27
Lambertsson Elevate	28–29
Storstatsning i Norrland	30–31
På gång	32
HR på skolbesök	33
Bodetablering	34–35
Handslaget	36–37
Lambertsson på sociala media	38–39



Tillsammans effektiviserar vi byggbranschen

Vi går in i en vår där Lambertsson starkt utmanar både oss själva och byggbranschen. Med nya och mer etablerade produkter och tjänster fokuserar vi extra mycket på just kundnyttan.

Två exempel är Leveranscontainern och Online som uppmärksammas på nytt. Vi tar också nästa steg med Elevate som är vårt nya affärssystem, där det nu är dags för implementeringsfasen.

För att återgå till Leveranscontainern, så är det ett växande intresse inom byggbranschen. Peab har tex uppmärksammat att logistiken på projekten blir mycket bättre genom att använda vår leveranscontainer, då projektet sparar både tid och pengar. Jag vill därför uppmana alla oss som möter kunder regelbundet att läsa på ordentligt om denna lösning och utnyttja intresset för att få kunderna att välja denna effektiva lösning. Detta är en byggsten i konceptet med "säkra hela bygget" och helt klart en produkt vi kan göra fler affärer med.

Vi fortsätter att ta tåten i omställningen, bland annat införskaffar vi systematiskt eldrivna maskiner, byter dieseldrift mot HVO och energisäkrar bodar, jobbar med energistyrning och smarta lösningar. Mycket som vi gör är bra och vi ska göra ännu mer inom detta område.

En stor nyhet under våren är att Glacell blir ett eget bolag, som kommer vara en del av Lambertsson och ledas av Jesper Mårtensson. Förhoppningen är att bolagiseringen sker i april. Mer info om detta projekt senare under våren.

Peter Mikes

VD Lambertsson Sverige



Nu tar vi kontroll över klimatdatan

Från årsskiftet blev det lagkrav på att redovisa vilken klimatpåverkan nya byggnader har, en så kallad klimatdeklaration. Det är omfattande information som ska redovisas till Boverket och här kommer vi och Lambertsson Control in som ett viktigt verktyg i den processen.

Lambertsson Control är ett av våra senaste erbjudande och har redan blivit ett viktigt verktyg för hela branschen där vi tillsammans erbjuder kundnytta och tar täten i omställningen. När hela branschen börjar skifta fokus, så har vi redan tagit steget genom att erbjuda kunderna Lambertsson Control.

Flertalet projekt hos våra kunder kan pågå under flera år. Många gånger kräver byggarbetsplatserna vatten- och elförsörjning i och med byggbodarna, byggmaskiner, verktyg och kranar. Allt för att säkra byggarbetsplatsen och tillgodose att allt finns på rätt plats vid rätt tillfälle.

Nu erbjuder Lambertsson sina kunder plattformen Lambertsson Control – ett system för övervakning, mätning och styrning av driftsmiljön på byggarbetsplatserna. Genom att utveckla en klimateffektiv lösning ligger Lambertsson steget före i kampen mot klimatpåverkan.

Den nya plattformen lanseras nu brett – med Lambertsson Control tar kunden själv kontroll över sin driftsmiljö, minskar klimatavtrycket och säkrar en hållbar lönsamhet. – Genom en bättre kontroll över energianvändningen på byggarbetsplatsen slipper man onödiga kostnader samtidigt som



*Jesper Mårtensson,
vice VD på Lambertsson.*

klimatavtrycket minskar, säger Jesper Mårtensson, vice VD på Lambertsson.

– Men vi kan egentligen mäta allt som det finns en givare till. Det minskar risken för driftstörningar och avbrott i produktionen.

I takt med ett ökat miljömedvetande och ny lagstiftning har behovet av smidiga och automatiserade analysverktyg ökat. För en bransch där klimatpåverkan är lika stor som utsläppen från alla personbilar i Sverige finns ett faktiskt behov av nya tillvägagångssätt.

Lambertssons löser detta med webbapplikationen Lambertsson Online. Här sker all visualisering



”Nu kan vi enkelt följa hur energiförbrukningen ser ut redan innan huset är färdigt”

och uppföljning genom att kunden enkelt kan följa utvecklingen på kort och lång sikt genom tydliga dashboards.

- De testprojekt vi genomfört har fått väldigt bra respons. Kunderna har fått data levererad i realtid i Lambertsson Online och kunnat anpassa produktionen vilket har resulterat i såväl lägre energianvändning som färre driftsstörningar. Även säkerheten på arbetsplatserna ökar.
- En utmaning för byggbranschen är till exempel

svårigheten att mäta mängden kvartsdamm i luften. Dammet har stor påverkan på hälsan och med Lambertsson Control går det att mäta och åtgärda nivåerna av de här finpartiklarna, säger Jesper Mårtensson.

Sett till dessa stora utsläpp har det ansetts motiverat att införa ett nytt styrmedel för att minska branschens klimatpåverkan. Den 1 januari 2022 trädde

Bygg- och fastighetssektorn står för ungefär en femtedel av Sveriges inhemska utsläpp av växthusgaser

lagen om klimatdeklarationer för byggnader i kraft.

Byggherren måste nu upprätta klimatdeklaration för nya byggnader.

Lagen innebär i korthet att byggherren framöver kommer att ansvara för att upprätta och ge in en klimatdeklaration till Boverket när en ny byggnad uppförs. Samtidigt kommer en ändring genomföras i 10 kap. 34 § plan- och bygglagen (2010:900) (PBL), enligt vilken byggnadsnämnden får meddela slutbesked först när byggherren har visat att denne har gett in en klimatdeklaration enligt klimatdeklarationslagen, eller gjort sannolikt att det inte finns någon skyldighet att ge in en sådan deklaration. Lagen har tillkommit som en del av januariavtalet, den sakpolitiska överenskommelse som träffades mellan Socialdemokraterna, Miljöpartiet, Centerpartiet och Liberalerna i samband med regeringsbildningen i januari 2019.

Ungefär hälften av en ny byggnads klimatpåverkan ur ett livscykelperspektiv uppstår under byggskedet eller vid rivning enligt Boverket.

Det finns styrmedel och regler för att minska en byggnads klimatpåverkan under drifttiden. Plan- och bygglagen uppställer bl.a. krav på energihushållning. Vidare finns det i lagen (2006:985) om energideklaration krav på att en byggnads energianvändning under bruksstadiet ska dokumenteras i en energideklaration. Hittills har det däremot inte funnits något riktat styrmedel för att minska klimatpåverkan under de första skeendena i en byggnads livscykel, dvs. under byggnadsskedet. Med



hänsyn till de stora utsläpp som kommer från bygg- och fastighetssektorn har det ansetts motiverat att införa ett nytt styrmedel för att minska branschens klimatpåverkan. I nuläget bedöms kunskapen om byggnadssektorns utsläpp av växthusgaser vara låg och kravet på klimatdeklarationer syftar därför till att öka medvetenheten och kunskapen om byggnaders klimatpåverkan genom att identifiera, kvantifiera och räkna på klimatpåverkan. Vidare syftar kravet till att minska klimatpåverkan från byggnader som uppförs.

Då en byggnads utsläpp av växthusgaser går att påverka genom val av byggnadsmaterial, byggmetod, konstruktionslösning, transport och resursplanering väntas synliggörandet av klimatpåverkan från olika byggmaterial och metoder leda till att aktörer på marknaden ges bättre förutsättningar att göra medvetna och hållbara val, vilket i sin tur skapar incitament till att utveckla nya klimatsmarta byggprodukter och metoder. ■





Glacell tar nästa kliv

Det har nu gått ett år sedan "gamla" Glacell släcktes ned och något nytt startades upp. Nu tar vi dessutom nästa steg i och med bolagiseringen av Glacell och därmed bildas ett nytt dotterbolag till Lambertsson.

Glacell tar nästa naturliga kliv och blir ett helägt dotterbolag till Lambertsson. Genom Glacell kan vi fånga upp projekten tidigt och vara med även efter att byggnation är klar och till eftermarknad. Där Lambertsson är ansvarig för uppförande av byggnad, så kommer Glacell in när det handlar om bland annat klimatdeklaration/energideklaration, laddlösningar, solceller med mera.

Ett exempel är Peabs projekt Fyrskippet som är ett ekoprojekt där vi har egenproducerat el genom solcellspark och på så sätt får vi grön produktion.

–Vårt erbjudande är väldigt tydligt, genom att vi direkt erbjuder kunderna en minskad energiförbrukning. Tillsammans med Lambertsson Control och det nya lagkravet om energideklaration så blir kundnyttan väldigt stark.

Bolagiseringen innebär ett nytt affärssystem, då vårt totala erbjudande gentemot kund innebär stora mängder med data transaktioner och mycket kunddata. Detta gör också att vi kan vara väldigt snabbfotade som aktör.

Nästa steg efter bolagiseringen är att sätta den nya riktningen och få tillräckligt med fokus. För våra medarbetare innebär det samma struktur och samma medarbetare, men där vi tillsammans kan stoltsera med ett ännu tydligare erbjudande.

Tillsammans på Glacell är vi nu redo för framtidens tjänster och lösningar och att vi kan stoltsera som enda partnern för alla smarta energitjänster.



Jesper Mårtensson

I samtalet med Jesper Mårtensson är det tydligt att allt hänger ihop. Att ha en heltäckande partner som hanterar och har koll på alla delar är garanterat det mest effektiva alternativet. Det innebär också ett naturligt, ständigt pågående flöde – att vi löpande identifierar förbättringar och nya lösningar som snabbt och smidigt kan implementeras i din fastighet eller digitala plattform är banbrytande, berättar Jesper engagerat.

En del i vårt erbjudande är Glacell Connect, vår egen dataplattform som samlar in data från all installerad utrustning. Den bearbetar alla uppgifter och presenterar i realtid allt kunderna vill och behöver veta. Dataplattformen hanterar även tjänsten för betallösningar, exempelvis för de laddstationer som installeras vid din fastighet.

Notera att...

Som ett led i det stora förändringsarbetet har nu Glacell lanserat en ny webb med fokus på Glacells smarta tjänster och helhetslösningar.

Jesper Mårtensson, Vice VD för Lambertsson och affärschef för Glacell blir VD för Glacell efter bolagiseringen.



KUNDCENTER I TROLLHÄTTAN

Det serviceinriktade ryktet som den **STARKASTE** konkurrensfördelen

Vi har träffat Håkan Johansson som är tillförordnad chef på vårt kundcenter i Trollhättan. Håkan började hos Lambertsson 2021 och var tidigare grävmaskinist. Det som lockade var främst större omväxling och fler kollegor och det har han verkligen fått uppleva!

Här är inte den ena dagen den andre lik och det är varierande arbetsuppgifter och framför allt väldigt trevliga människor.

–Vårt kundcenter består av fyra anställda och jag gillar att ha mer ansvar och vara en del av Lambertsson, det känns tryggt att representera ett så stort företag. På så vis får vi ett starkt stöd

och stora muskler gentemot våra lokala konkurrenter. Vi har nyligen flyttat till nya lokaler och har jobbat hårt för att stärka relationerna. Jag upplever att det är en styrka och fördel att ha en koncern som Peab i ryggen som ger oss gott rykte och lättare att få nya externa kunder. Tydlighet och rak kommunikation är viktig för allt samarbete och det är betydelsefullt att våga ställa frågan

till Peab och andra kunder om vi skulle gjort något annorlunda. Sedan i höstas har vi lagt stor vikt vid att jobba aktivt för att få ett serviceinriktat rykte och goda vitsord med vårt arbete. Vi märker också att kunderna säger bra saker om oss och vi har fått goda vitsord från projekten.

”Det har börjat betala sig att vi jobbat hårt och vi får fina vitsord från branschen”

Vi som jobbar här idag har inte historiken inom uthyrningsbranschen och vi har skapat våra rutiner och arbetssätt. Det är med stor entusiasm och mycket positivitet som har satt sig i väggarna här, vilket också har burit frukt. Flytten har också varit positiv för oss och framför allt har den skett till en större och mer etablerad plats som är bättre anpassad för ändamålet. Jag är stolt över det utbud och sortiment som vi tillhandahåller våra kunder med. Den främsta konkurrensfördelen som jag ser det är att vi har ”rätt personal” hela kedjan, sen är det alltid en styrka att luta sig mot Lambertssons helhetserbjudande som är svårt för andra att matcha.



*Håkan Johansson, tillförordnad chef
Trollhättan Kundcenter*

”Det är viktigt att hitta må-bra-känslan i allt man gör”

Något jag är stolt över är hur långt vi har kommit när det gäller beredskapsplan med våra andra kundcentra i närområdet, på så sätt kan vi sammanlänka med grannarna och hitta snabba lösningar. Oavsett om man hyr ut eller inte, så har man en färdig checklista. Det har vi jobbat hårt med för färdiga scenarier.

Nu är hela personalen där för att hjälpa till. Vi jobbar som ETT Lambertsson och nu känner vi att cirkeln är sluten och vårt kundcenter får stå i rampluset och synas.

3 Goda tips för bättre sälj...

- Var inte rädd för att göra misstag
- Ta ett steg i taget
- Prata utifrån din erfarenhet och kunskaper



Lambertsson Logistics™ – ledande bygglogistik

Leder kunden genom hela projektet för en smidigare byggprocess

Under våren rullar kampanjen med vårt logistik-erbjudande ut. Sedan förvärvet av Servistik och Serviplan har erbjudandet paketerats med fokus på kundnytta. Övergripande handlar det om vi erbjuder helhetslösningar, inte bara under projektets gång, utan även innan allting är påbörjat. Vi ser idag att ju tidigare kunden kommer till oss, desto fler tjänster hos oss tar de del av.

Logistikerbjudandet och kampanjen fokuserar på tre saker; Säkrare arbetsplats, lägre miljöpåverkan och minskade totalkostnader genom hela projektet. Produkter som uppmärksammas i samband med kampanjen är även leveranscontainern och leveransplaneringsverktyget.

Lambertsson Tjänsteför

OM SERVPLAN SV INSTÄLLNINGAR LOGGA UT

Lambertsson BOKNINGAR OCH LEVERANSER ADMINISTRERA ARKIV INBOX

Lambertsson Logistics

Dirktievarna Samlastning Inlagring Materialbeställning Lagersaldo

Mina order

Lista Månad Vecka Dag

Sök i tabellen

Leveransnr.	Hus	Arbetsorder	Truckstation	Leveransetid	Uppdrags typ	Status	Tillägg
9 Jun							< Jan 2022 >
		Samlingsorder avd 100		13:00	Material	Plockad	M T O T F L S
MB000014	H103	Samlingsorder avd 100	103-E	13:00	Material	Plockad	27 28 29 30 31 1 2
MB000015	H103	Samlingsorder avd 100	103-E	13:15	Material	Plockad	3 4 5 6 7 8 9
MB000016	H103	Samlingsorder avd 100	103-G	14:30	Material	Plockad	10 11 12 13 14 15 16
MB000019	H103	Samlingsorder avd 100	103-G	16:45	Material	Plockad	17 18 19 20 21 22 23
10 Jun							24 25 26 27 28 29 30
		Samlingsorder avd 100		10:45	Samlastning	Ankommit	31 1 2 3 4 5 6
CL000024	H120	Samlingsorder avd 100	120G	10:45	Samlastning	Ankommit	Kl 13:00
MB000017	H103	Samlingsorder avd 100	103-C	16:30	Material	Bekräftad	Kl 13:15
MB000018	H103	Samlingsorder avd 100	103-G	17:30	Material	Bekräftad	Kl 14:30
		Samlingsorder avd 100		10:45	Material	Plockad	Kl 16:45
		Samlingsorder avd 100					Kl 10:45

Vårt erbjudande inom logistik

- Bygglogistiker
- APD-planer
- Förstudie
- Logistikplaner
- Leveransplaneringsverktyg
- Checkpoint
- Terminal

Fördelar för våra kunder

- Effektivare produktion
- Minskade totalkostnader
- Lägre miljöpåverkan
- Säkrare arbetsplats
- Mindre påverkan på omgivningen och omkringliggande verksamheter

På gång

Kalmar vinnare i Challenge

När tredje etappen av Challenge avslutades stod Kalmar som vinnare och Luleå på andraplats. På personnivå vann Jesper i Örebro strax före Emma från Kalmar. Det har varit en rolig utmaning som vi ännu

en gång genomfört tillsammans och vi som rört på oss lite extra genom Challenge är alla vinnare. Totalt gick vi tio miljoner steg vilket är som att gå fram och tillbaka från Malmö till Barcelona.



Vunnen affär som kommer att synas i varje TV-ruta

För femte året i rad fick vi uppdraget från SVT att bistå med en komplett etablering av bodar vid deras produktion av årets upplaga av Sommarlovsmorgon.





Karl Seldén är ny regionchef för Lambertsson i Västsverige

Karl kommer senast från Ramirent där han de senaste åren haft rollen som affärschef och hans erfarenhet av tidigare ledarroller kommer ha stort värde inom hela Lambertsson, inte bara i Västsverige.

Det som lockar mig mest med Lambertsson är att organisationen är så förändringsbenägen. Något jag tror är avgörande i dessa tider. Med lång erfarenhet i branschen ser jag fram emot att vara med och bidra i detta förändringsarbete med kunskap om både affärs- och verksamhetsutveckling säger Karl Seldén.

– Just erbjudande med kunskapsbaserade tjänster tycker jag är högtintressant. Lambertsson har till exempel en affärslösning som heter Optimal och som bland annat ska leda till effektivare byggprocesser och säkrare arbetsmiljöer. Det är precis sådana frågor som jag jobbat med i mitt

tidigare yrkesliv och som jag kommer vara med och utveckla inom Lambertsson.

Även jämställdhet är ett prioriterat område hos oss på Lambertsson och vi verkar för att locka fler kvinnliga arbetssökanden. Karl Seldén anser att det finns mycket att göra för att bli en attraktivare arbetsgivare för kvinnor.

– Vi behöver fler kvinnor i branschen generellt och jag hoppas kunna se en ökad nyrekrytering till oss under året. Men det händer inte av sig själv och därför kommer jag jobba aktivt för att vi ska bli en attraktivare arbetsplats för kvinnor.



Det klimatsmarta valet för framtidens vägar från Peab Asfalt är både en vinst för våra kunder och för miljön.

ECO-asfalt® banar väg för en GRÖNARE framtid i hela Norden

Det var 2015 som Peab Asfalt konverterade sina första asfaltverk i Sverige till att använda bioolja i tillverkningsprocessen. Konceptet ECO-Asfalt® föddes och blev en viktig pusselbit i resan mot Peabs mål om att vara klimatneutrala år 2045.

Bara under 2020 var Peabs totala koldioxidbesparing under 2020 i Sverige 41 000 ton, vilket motsvarar cirka 31 500 bilar som kör 1 300 mil vardera. Under perioden 2015–2020 mer än halverades utsläppen i Sverige från asfaltproduktionen med en sammanlagd besparing av 200 000 ton CO₂. Under 2021 lanserades ECO-Asfalt® även i Finland, Danmark och Norge.

–Övergången från fossila bränslen till förnyelsebara är den viktigaste faktorn för att minska klimatpåverkan från produktion av asfalt. På Peab Asfalt är det samtidigt en del i ett större miljöinitiativ där vi även arbetar med energieffektivitet, reducerad tillverknings temperatur, fossilfri transport och utläggning och inte minst återbruk – det sparar både CO₂-utsläpp och naturresurser, berättar Karin Bergkvist, hållbarhetsstrateg, Peab Asfalt.

” Kan användas gång på gång med samma höga kvalitet”

Vid tillverkning av asfalt är det torkning och uppvärmning av stenmaterialet som är den process som kräver störst mängd energi. Vid tillverkning av ECO-Asfalt® används en förnyelsebar värmekälla (till exempel bioolja eller biogas), vilket radikalt minskar koldioxidutsläppen utan att slutprodukternas egenskaper påverkas. Alltså samma höga kvalitet, bara mer klimatsmart. Genom återanvändning av asfalt minskar vi ytterligare våra klimatutsläpp och även uttagen av naturresurser. Många gånger ger det också en ännu bättre asfalt. Förutom att detta är en väsentlig vinst för miljön skapar det även värden för våra kunder. Genom att välja ECO-Asfalt® framför konventionell asfalt hjälper vi våra kunder att nå sina egna klimatmål. Via vår avancerade klimatkalkylator kan vi beräkna och redovisa vilka klimatbesparingar kunden kan uppnå genom att välja ECO-Asfalt® i varje specifikt asfalteringsprojekt. Vi kan dessutom lämna en klimatdeklaration efter utfört arbete som redovisar de totala utsläppen för projektet.



Beräkningen inkluderar alla steg i kedjan, från råvaror och transporter till tillverkning och utläggning. I en förenklad kalkylator på Peabs hemsida kan kunden själv göra en jämförelse för några typiska asfalteringsuppdrag.

ECO-Asfalt® Plus baseras på tillverkning med samma fossilfria värmekälla på våra konverterade asfaltverk. Skillnaden är att tillverkningen sker energieffektivare. Med alternativ tillverkningsteknik samt noggranna materialval kan temperaturen sänkas med upp till 30 °C med samma höga kvalitet på levererad asfaltmassa och färdig beläggning. Den lägre temperaturen är skonsammare mot bindemedlet och ger asfalten längre livslängd. Miljömässigt ger temperatursänkningen också många plusvärden då vi kan reducera energiåtgången med 20 procent. Även arbetsmiljömässiga fördelar erhålles tack vare temperatursänkningen. Asfalt är helt överlägsen andra beläggningsoptioner då den enkelt kan återanvändas i ny beläggning, gång på gång utan att kvaliteten försämras.

I ECO-Asfalt® Plus uppnår vi ytterligare miljöfördelar genom att blanda in returasfalt som uppstår

vid underhåll och ombyggnad. All returasfalt som används i ECO-Asfalt® hanteras på ett ansvarsfullt sätt och är självklart kvalitets- och miljötestad. Resultatet är att vi kan garantera högsta kvalitet på levererad asfaltmassa samt färdig beläggning. Därmed kan vi vara skonsammare mot miljön genom att spara in på naturresurser i form av krossat stenmaterial och bindemedel.

”Klimatsmart asfalt tillverkad med fossilfri värmekälla i hela Norden”



Ett steg före på en spännande resa

Jennifer Svensson är filialchef i Malmö och det går inte att ta miste på hennes entusiasm när det gäller Lambertsson och det som sker i Varvsstaden i Malmö.

Det var 2020 som Jennifer började som filialchef, med över 12 års erfarenhet inom byggbranschen och teknisk byggmätning kändes detta rätt steg att ta.

–Lambertsson är ett spännande företag där det händer mycket och det har varit ett nytt tänk inom försäljning. Denna resa som vi gör nu med att lyfta vårt sortiment tydligare och jobba mer försäljningsriktat är jättespännande. Min roll är bland annat att fånga upp och dra projekten framåt. Tillsammans

stöttar vi upp där det behövs med allt från bodar, entreprenad till allt övergripande arbete.

En del som är under utveckling är Elevate, där vi har fått komma med många nya idéer och verkligen känt att man kan tillföra mycket och här har min tidigare erfarenhet inom försäljning varit till stor nytta. Genom att få en tydligare och mer enhetlig struktur kan vi följa affären från början till slut vilket gör allt väldigt smidigt och konkret.

”Det är viktigt att vi kan våra tjänster och får vara med genom hela projektet”

När vi gör gemensamma säljkampanjer och använder oss av samma CRM-system kan vi också göra uppföljningar. På så vis kan vi följa hela projektet och använda våra tjänster ännu mer effektivt och utveckla tjänsteerbjudandet.

Vi får ta ett steg i taget och måste börja någonstans. Mycket handlar om att göra bra förarbete, bra research och vara pålästa om kunden. Genom att vara väl förberedda och fånga upp kunderna när de kommer så får vi också fler och mer affärer. Vi jobbar med försäljning och alla ska göra det lilla extra för kunderna. Det spelar ingen roll om det är ett litet eller stort projekt, alla kunder och projekt är lika viktiga.

Nästa steg för mig och filialen är att utveckla samarbetet med utvalda strategiska kunder och jobba långsiktigt tillsammans. Idag har vi goda rutiner och oavsett om det är externa eller interna kunder så ringer vi, följer upp och är aktiva i deras projekt och planering. Det är en målsättning att vi



ska försöka att ligga steget före våra kunder. I det vardagliga arbetet handlar det mycket om att lägga fram lösningar till kunden. Dessutom har vi fantasiska tjänster och produkter att visa upp och sälja in.

När det gäller våra produkter och tjänster är jag väldigt stolt över Lambertsson Control, som ligger så rätt i tiden, då det börjar att ställas krav om elförsörjning med mera och då handlar det om att ta ansvar och vara en förebild i branschen.



*”Vi ska vara stolta över våra tjänster för tillsammans besitter vi jättestora kunskaper”
– Jennifer Svensson*

Varvstaden i Malmö

Vi är med och bygger en ny hållbar stadsdel

Brf Fyrskeppet i Varvsstaden blir först i Skåne med klimatförbättrad stomme från ECO-Prefab™ samt ECO-Betong™. Användningen genererar en besparing på 1 275 ton koldioxid, vilket motsvarar ca 305 enkelresor till Thailand.

På Kockums gamla område i Västra Hamnen i Malmö, pågår en febril aktivitet. Peab bygger bostäder, gamla byggnader renoveras som omvandlas till moderna kontor och det pågår marksaneringar överallt. Man brukar prata om att lyfta blicken, men ibland kan det vara värt att zooma in på detaljerna. Nu bevarar man 100 år gamla träd i Varvsstaden.

Bakom det nyrenoverade hotellet Forenom Varvsstaden, förbereds det nu för att göra parken tillgänglig för allmänheten igen. Den blir den första delen av Varvsstaden som öppnas till årsskiftet och blir en av områdets alla gröna microparker.

Utöver stommens minskade klimatavtryck förses bostadskvarteret med solceller från dotterbolaget Glacell, sedumtak, fasadgrönska och ett system för att återvinna energi av förbrukat varmvatten. Förutom krav på själva byggnaden arbetar man med krav på underleverantörer kring val av drivmedel för maskiner/transporter. Ambitionen är att planera, designa och arbeta med hela byggprocessen för att på så sätt minska alla byggdelars klimatbelastning.



– Vi siktar högt med våra klimatmål och gör det här projektet till vårt mest hållbara någonsin, säger Embla Winge, tidigare projektledare och numera utvecklingsledare för Peabs klimatkoncept.

– Hela byggbranschen står inför en stor förändring. Vi tar vårt ansvar för kommande generationer och gör det med stort hjärta. Som en del i detta arbete har Peab tagit fram en rad klimatförbättrande produkter. Tillsammans med engagerade medarbetare gör vi nu denna stora förflyttning i bostadsprojektet Brf Fyrskeppet i Varvsstaden, berättar Kim Kulstad, regionchef Peab Bostad.



Peab Bostad, Wingårdhs

*"Hållbara val ska
vara enkla att göra"*



Helhetslösningar redan från start med TA-planer

I Ängelholm har vi träffat Jesper Söderqvist och Martina Lindström som jobbar med anbud och TA-planer.

Vi börjar vårt samtal med Jesper Söderqvist

Min roll på Lambertsson är TA-Ingenjör där jag ritat TA-planer och räknat på anbud. Jag har jobbat med detta i 5 år, med en bakgrund som bygg-ingenjör

En vanlig dag brukar antingen vara att man fokuserar på TA-planer eller sätter sig in i en större offertförfrågan och börjar bena ut vad man behöver göra för att kunna göra kunden nöjd. Den största kundnyttan och det våra kunder uppskattar mest är att vi erbjuder en väldigt hög expertis inom alla lagar och regler inom TA. Till exempel sköter vi all kontakt mellan Trafikverket /kommunen och entreprenören. Allt våra kunder behöver göra är att meddela oss vad som skall göras, vart det skall utföras och när de önskar börja..

Hur kan vi utveckla våra säljkontakter till kunder inom ert område?

Vi ser en stor potential att fördjupa våra säljkontakter eftersom Trafikverket utvecklar reglerna hela tiden. Ju mer vi informerar kunderna om regler och liknande, desto större är chansen att de inte hamnar i en situation där Trafikverket kommer behöva dela ut vite på grund av misstag eller liknande på arbetsplatsen. När kunderna kommer in tidigt i processen kan vi lättare hjälpa dem och förklara vad det finns för olika lösningar till de olika kraven som uppstår i de administrativa föreskrifterna. Vi hjälper dem då redan vid anbudsskedet med att ta

fram den billigaste och mest effektiva lösningen.

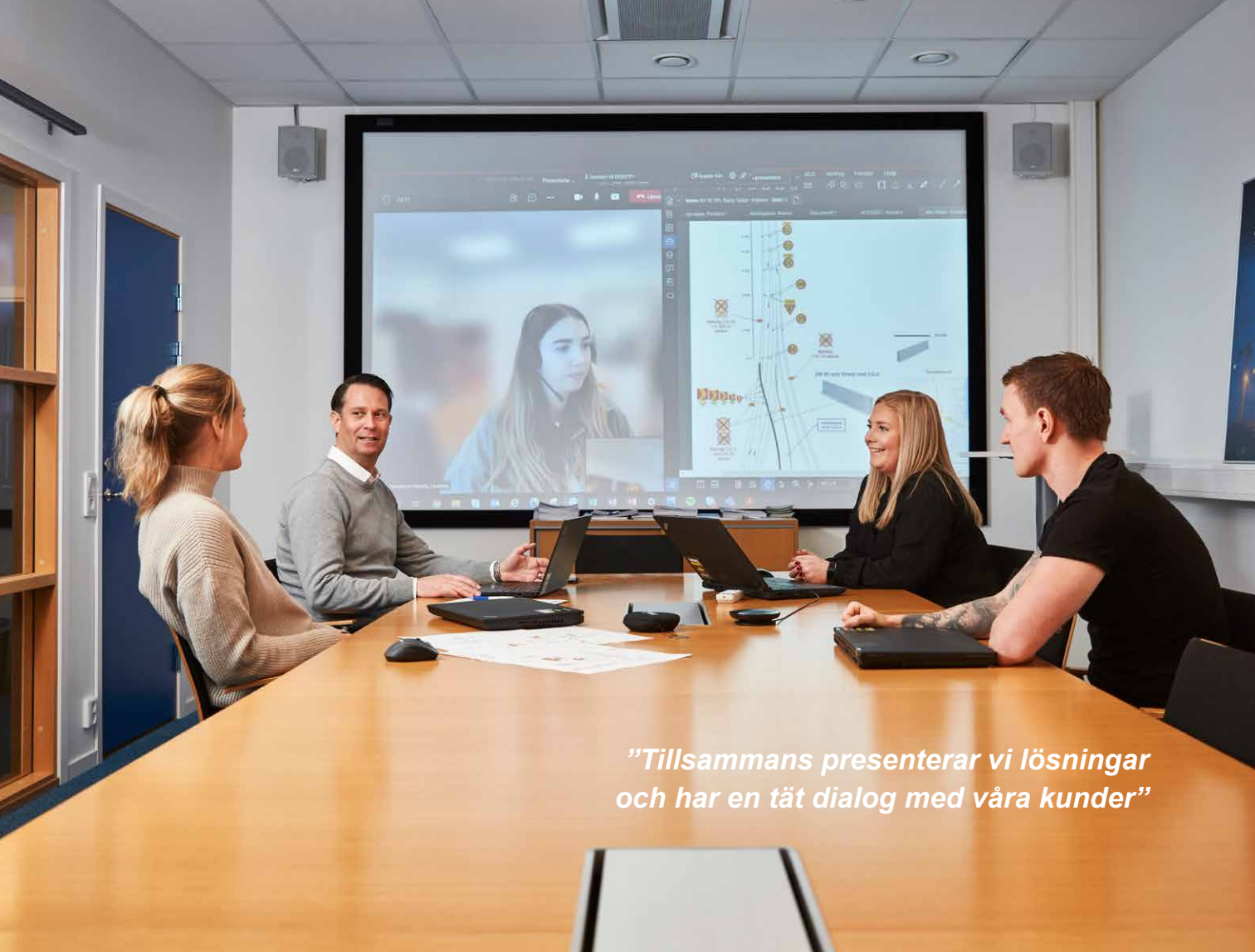
På så vis hjälper vi dem att pressa sina entreprenörskostnader ytterligare för att ha större möjlighet att vinna projektet.

Vilka produkter och tjänster ser du i övrigt att kunderna är intresserade av och på vilket sätt bidrar ni till att sälja in Lambertsson som helhetslösning?

Det vi märker är att kunderna gärna vänder sig till oss pga vår långa erfarenhet samt höga kunskap om hur trafiken skall hanteras och vad som är möjligt och inte. På detta sätt kan vi i ett tidigt skede hitta saker som antingen kan bli väldigt dyrt i framtiden eller en möjlighet till att spara pengar. Våra kunder kan vara allt från en person som anser att det är smidigt att låta oss göra arbetet, så de kan spendera sin tid på utförandet eller en entreprenör som vill slå in sig på marknaden och saknar tidigare erfarenhet av hur man hanterar trafik och vilka tillstånd som behövs.

Samtalet fortsätter med Martina Lindström

Min huvudsakliga roll på Lambertsson är att hjälpa våra kunder med ansökningar både till kommuner, polisen och Trafikverket med diverse tillstånd som krävs för att de ska kunna genomföra sitt arbete. Det gäller huvudsakligen trafikanordningsplaner och belamringstillstånd. Jag arbetar även en hel del med kalkyler för avstängningsmaterial inför olika projekt.



"Tillsammans presenterar vi lösningar och har en tät dialog med våra kunder"

Det finns inga vanliga arbetsdagar, utan variationen är stor. Allt som oftast har jag dagligen kontakt med kunder som har nya projekt på gång där det krävs en TA-plan. Mina fokusområden syftar till att tillgodose våra kunders behov vad gäller trafikavstängningar och tillstånd. Genom goda kundrelationer och vår kunskap säkerställer vi inte enbart en säker och bra arbetsmiljö ute på arbetsplatserna utan även säkerheten för de passerande trafikanterna.

Kunder får genom oss lösningar som kan generera både tidsbesparing och ekonomiska fördelar. Vi kommer med vår kunskap kunna vägleda dem med de bästa trafiklösningarna. Vi är även länken mellan kunderna och diverse myndigheter.

Att kunderna kommer in tidigt i projektet gör att vi direkt i ett tidigt stadie kan diskutera lösningar och arbetssätt. På så vis får vi fram bra och ekonomiskt fördelaktiga lösningar gällande TA på deras arbetsplats. De kan lättare i ett tidigt stadie få en bra helhetslösning i sitt projekt. Det spar både tid och pengar.

Egentligen så har Lambertsson allt för att vara en helhetslösning till våra kunder. Vi har Keep Out som är vårt system för att försvåra för obehöriga att ta sig in på arbetsplatsen, vår bodavdelning hjälper kunderna med bodar och moduler för alla olika behov, el sköter allt inom värme och byggkraft och maskinuthyrningen har ett brett sortiment >>



Jesper Söderström, TA-ingenjör på Lambertsson

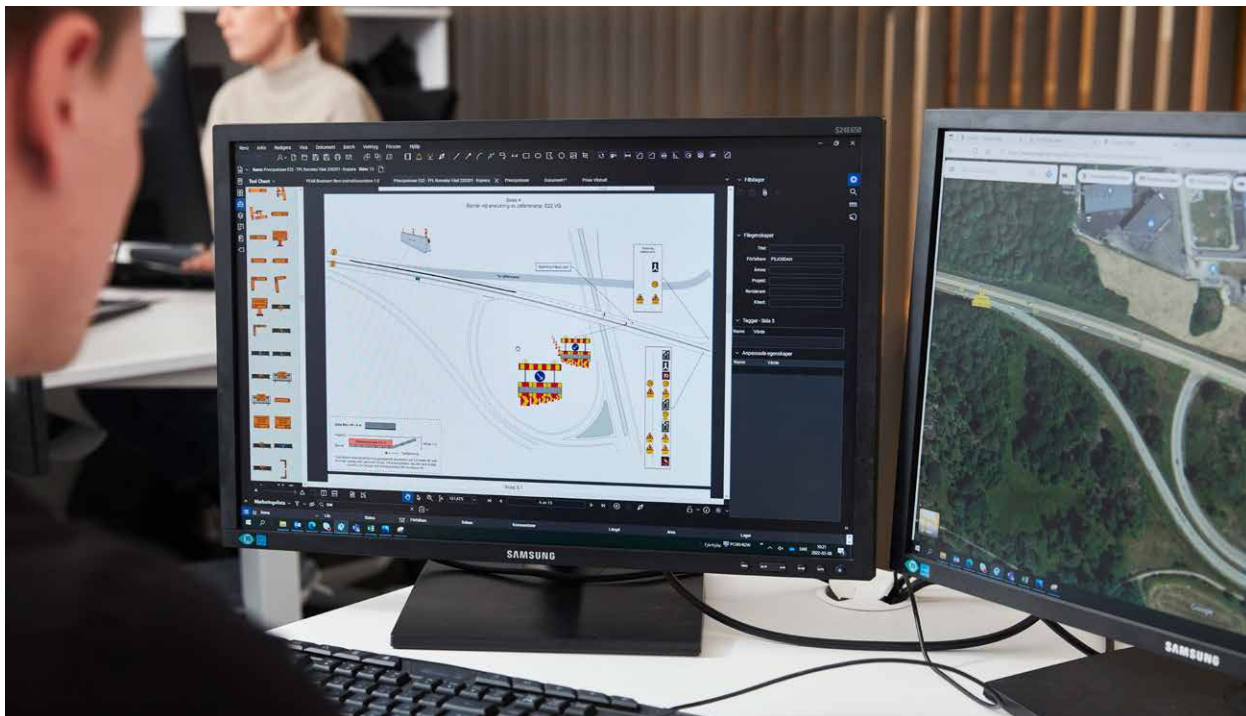
av maskiner för uthyrning oavsett projekt och förhållande. Vi bidrar till att sälja in övriga tjänster genom att framföra vårt sortiment till kunderna. Genom att vara lyhörd för våra kunders behov kan vi förmedla olika kontakter till respektive tjänst.

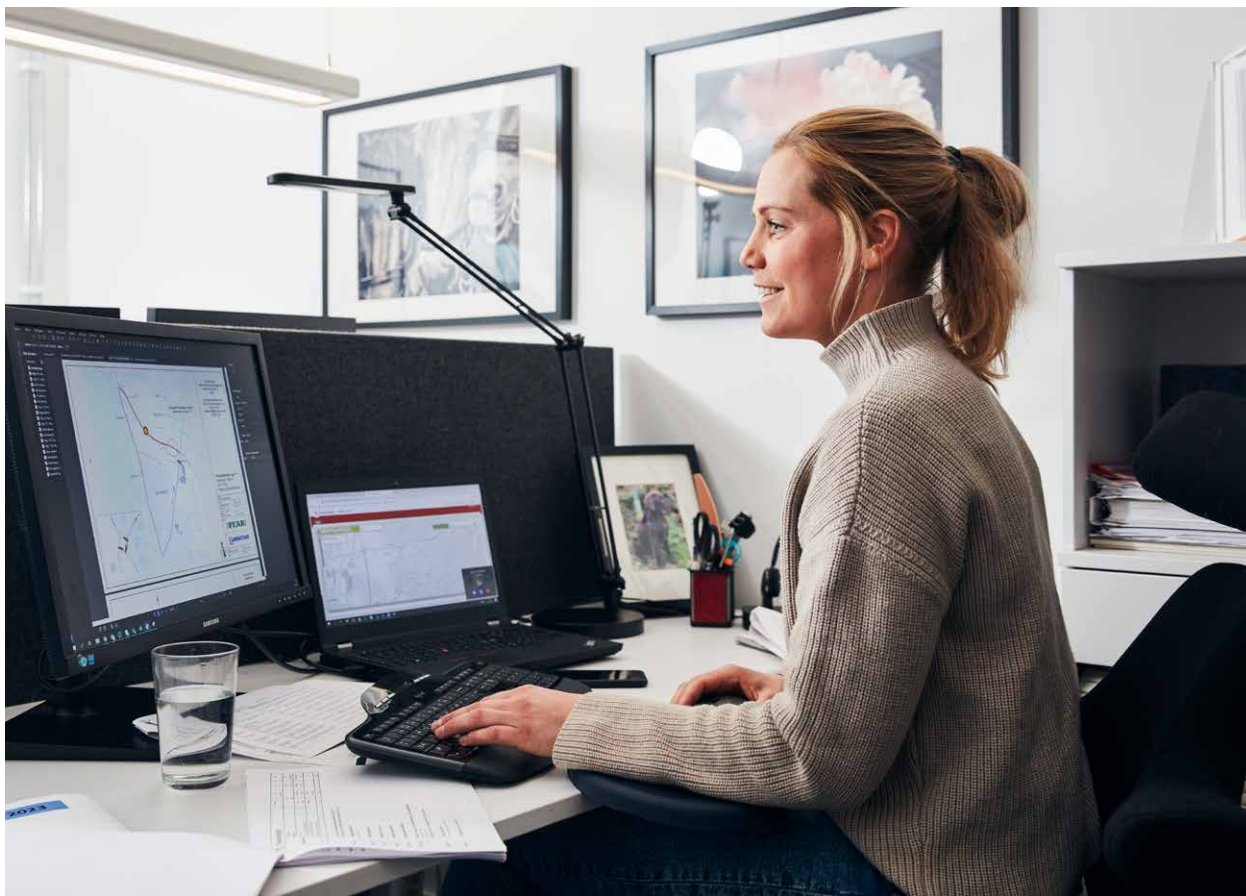
Vilka fokusområden har du?

Vi står fortfarande för en relativt begränsad del av den totala TA-marknaden, så ett viktigt fokusområde för oss är tillväxt med bibehållen lönsamhet, alltså större marknadsandel för att bli en större spelare att räkna med. Utmaningarna är många och konkurrensen är hård med en hel del uppstickare som bl.a. prispressar och slåss om kunderna, men med tanke på våra ägare i form av Peab som en grundstomme, finns det trots allt väldigt bra förutsättningar att ta TA-verksamheten till ytterligare en nivå.

Vilken är den största kundnyttan anser du inom ditt område?

Vi gör alltid vårt yttersta för att optimera kostnadsbilden för våra kunder utan att göra avkall på säkerheten för våra egna medarbetare, våra kunders medarbetare eller alla trafikanter. Våra TA-ingenjörer är specialister inom säkerhet samt gällande lagar och regelverk, samtidigt jobbar de ofta med kalkyler och anbud vilket bidrar till en hög kostnadsmedvetenhet som ligger i linje med kundnyttan.





Martina Lindström, TA-ingenjör på Lambertsson

Vilka fördelar ser du när kunderna kommer in tidigt i processen och tar "er" hjälp redan från början?

I anbudskedet är fördelen att vi tillsammans med kunden kan arbeta igenom kalkylerna på ett effektivt och strukturerat sätt där resultatet blir mer relevant och korrekt. Vi får en mer djupgående förståelse för hur kunden önskar driva sitt projekt och kan anpassa vår projektering och lösningar utefter detta. Inte sällan behöver även kunden ta TA-lösningarna i beaktan och anpassa sina kalkyler efter dessa. Ur ett produktionsperspektiv blir startsträckan kortare när vi själva varit med i projekterings-/kalkylskedet, då vi är uppdaterade och inlästa på ett bra sätt vilket förenklar planering avsevärt.

Hur ser den "typiska" kunden ut hos er?

Våra kunder ter sig i alla dess former, allt från små företag med endast någon anställd till stora internationella bolag. Kundkategorin är främst anläggnings- eller asfaltbolag, men vi utför även en hel del åt rena byggbolag också exempelvis i form av arbetsplatsinräknade, men även TA-/APD-planer, belamringstillstånd precis som till de övriga bolagen. ■

Lambertsson Elevate

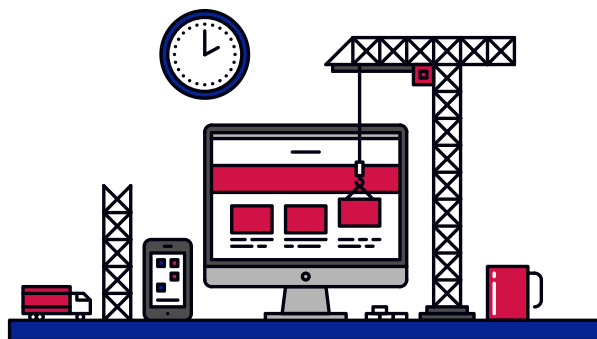
Ett affärssystem som gör det lätt att göra rätt

Elevate går nu in i nästa fas och snart kommer våra kunder uppleva snabbare och bättre information och medarbetarna kommer känna att all kundkontakt sker på ett snabbare och effektivare sätt. Vi kan då också ge bättre service när all information är samlad på ett ställe och framför allt blir kundupplevelsen bättre.

Thomas Wahlberg som är programledare för Elevate berättar om hela processen gällande det nya affärssystemet. Vi vill ju ha det bästa systemstödet för uthyrning i branschen, det är dit vi vill och vi kommer också att ta oss dit.

Thomas har gedigen bakgrund inom förändringsarbeten och har jobbat med många andra stora projekt och har mycket god vana vid dessa processer. Det har varit en styrka för mig att ha den tydliga branschfarenheten när jag jobbar med Elevate, berättar han.

Det som sker nu är att vi närmar oss alltmer vilken typ av affärer som ska göras och att vi ska gå mer mot projekt och entreprenad. Medarbetarna ska kunna få ett modernt digitalt stöd och kunna göra snabbare och effektivare affärer. Vi tillför ett system uppifrån med lösning som kan få affärssystem att använda uthyrningsprocesser och standardprocesser. Allt handlar om att ta fram funktioner som är tillräckligt bra för oss och se var förändringar behöver göras och hur de ska genomföras. Det är väldigt viktigt att vi är i rätt fas när det blir skarpt läge. Sen kommer det ta ett tag innan nya rutiner sätter sig.



–Information och kommunikation har varit och är en nyckel när vårt arbetssätt förändras. Det är stora saker som vi gör och det kommer att kännas och märkas. Det kommer att bli en förflyttning och en stor förändring som vi gör tillsammans som ett Lambertsson, säger Thomas.

Vi blir aldrig klara oavsett när projektet avslutas, men andemeningen är att vi måste leva med ständiga förändringar och förbättringar. Förhoppningen är att medarbetarna kommer att uppleva att de får rätt verktyg i deras arbete och att cheferna ger dem rätt förutsättningar. Här måste ledarna hela tiden gå före och visa vägen i projektet, så att ingen glöms bort och att alla får samma information. Elevate är ett modernt digitalt verktyg som berör alla, både kund och medarbetare.



”Affärssystemet ska bidra till ännu mer ordning och reda hela vägen”

Jimmie Holst och Thomas Wahlberg, programledare i Elevate



Storsatsning i Norrland med LKAB

I december signerade Lambertsson och LKAB ett gemensamt avtal och nu drar investeringsmöten och etableringsmöten i gång. En entusiastisk Erik Mogren, Regionchef i norr hos Lambertsson, berättar mer.



Det är stora satsningar som nu görs i norra Sverige berättar Erik och gruvbrytningen med LKAB är den största beställaren i Gällivare och Kiruna. –Vi upplever att nästan allt som händer i Malmfälten grundar sig i LKAB:s beslut och affären med LKAB innebär för Lambertsson framför allt att det blir enklare att upphandla.

När vi nu startar upp i Gällivare och Kiruna är stor del inom Peabs ramar. Genom att öppna upp en storskalig filial fångar vi upp Luleå, Kiruna och Gällivare och täcker upp större geografisk yta och kan därmed smidigare bistå fler kunder.

”Hållbarhet har varit helt avgörande för affären”

–Nästan allt som händer i Malmfälten grundar sig i LKAB beslut berättar Erik. Genom avtalet blir det enklare att upphandla och som avtalsleverantör ger det oss en viktig inträdesbiljett till potentiella affärer. LKAB gör stora satsningar i norra Sverige och har många leverantörer och UE som vi nu får åtkomst till. Vi ser en stor potential att även kunna etablera oss mer på den externa marknaden och utan LKAB hade det inte varit lika självklart.

–Vi jobbar väldigt kategoriskt med detta och i olika steg. Nu är det etableringar som ska göras,

tidplaner och rekryteringsannonser ska ut. Det är flertalet möten med olika ansvariga, investeringar som ska godkännas med mera. En av de största punkterna är platsannonserna som ska ut så att vi får in ansökningar och kan anställa mer personal. Det är minst sagt mycket jobb som ska göras för att komma i ordning, men det är en härlig känsla att kunna berätta att vi är på gång, säger Erik stolt.

–När vi ser till att valet föll på just Lambertsson tror jag att mycket handlar om våra helhetslösningar och hållbarhet. Det är tydligt i mötet med våra kunder att vi tagit täten i omställningen på riktigt och de facto att vi är en bred leverantör som jobbar seriöst, hållbart och långsiktigt. –Tittar vi på kundnyttan så är flexibel tillslutning en produkt där besparingen potentiellt är mycket större än i södra Skåne pga vädret.

–En annan spännande utmaning blir att vi börjar från noll, då vi aldrig funnits här uppe tidigare, menar Erik. Dessutom kommer allt inte finnas på hyllorna utan vi behöver ha ett extremt riktat sortiment. Viktiga delar här är att ha en optimerad maskinpark, Lambertsson Control och logistiken. Förutom att detta känns väldigt roligt, så känns det skönt att Lambertsson har just helhetslösningarna som vi kan skraddarsy till våra kunder efter behov och anpassa olika lösningar och är vi bara lyhörda mot kund kommer detta att bli succé.



Säljpush 500

Under mars genomförde vi en särskild satsning, där vi genomförde personliga besök hos våra 500 största kunder. Ett bra sätt att lära sig mer om kunden och hjälpa dem till bättre lösningar samtidigt som vi givetvis får möjlighet att göra fler affärer.

Vi ska vara stolta och ta till oss att vi har ett väldigt bra Nöjd Kund Index, vilket visar på att kunderna vill ha mer av oss!



Ny affär vunnen med Sjöfartsverket



Sedan några år tillbaka pågår en upprustning av Södertälje sluss och kanal. En mycket viktig verksamhet för svensk export och import. Vi är sedan tidigare leverantör till projektet som nu genomfört en förnyad upphandling där vi åter vann.

Full fart när elever får besök från Lambertsson och Nerman Racing



Som ett led i samarbetet mellan Lambertsson Sverige och Nerman Racing så har bland annat Peter Johansson, serviceman på Lambertsson i Linköping varit ute på skolbesök på olika skolor i Östergötland. Under hösten har de sammanlagt träffat cirka 300 elever på 5 skolor i Motala, Mjölby, Norrköping, Vimmerby och Linköping.

Hur har det varit?

–Det har verkligen fungerat jättebra utan några konstigheter alls. Vi märkte att där Lambertsson inte har en filial eller kundcenter är vi heller inte så välkända hos våra ungdomar. Dessutom bidrar avståndet till att det blir svårare med t ex praktikplatser. Intresset från eleverna har varit olika beroende på ålder, de som går första åren på gymnasiet har inte varit lika intresserade som de som går sista året. På en av skolorna fanns även en yrkesutbildning och de hade en tydligare bild av arbetslivet och därmed också andra frågor.

Hur gick besöken till?

–Jag fick möjlighet att berätta lite om koncernen och företaget samt vilka vi är och verksamheten. Projekt som Musikhjälpen och Adventsljusstaken (Norrköping) var eleverna intresserade av och det var kul att berätta om vilken bredd Lambertsson har. Jag passade även på att berätta hur en vanlig dag kan se ut och att den ena dagen aldrig är den andre lik.

Vad tyckte eleverna?

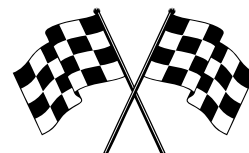
–Eleverna var nog mest intresserade av racingdelen, men upplevde nog hela upplägget som ganska kul. Jag tror det är ett bra sätt att marknadsföra företaget och om vi ska vara med fler gånger kan vi berätta mer om några av våra utvalda produkter och tjänster. Lärarna upplevde jag som väldigt intresserade.

Vad är dina reflektioner från skolbesöken med Nerman Racing?

–Lambertsson hade med en stor verkstadsbil med verktyg för att visa vad man har med sig ut vid service. Det kändes riktigt bra och även det faktum att det står någon i arbetskläder som jobbar praktiskt med detta.

Under besöket passade jag även på att berätta om vad man kan få göra under sin praktik och hur man söker praktikplats. Alla vill inte bara vara på en verkstad och här fick man ett exempel på att man kan jobba väldigt varierat ute på olika platser och med olika uppgifter.

–Det är faktiskt några som redan nu har visat intresse för en praktikplats vilket känns mycket kul avslutar Peter.



Med vår bodetablering får vi kollegor att trivas

När vi på Lambertsson får möjlighet att komma in tidigt i processen sparar projekten pengar eftersom kostnadskrävande överraskningar kan förebyggas under byggtiden. Dessutom kan vi analysera behoven redan från start.



Bodproduktionen på Valhall i Ängelholm

Vi erbjuder kunderna olika former av bodar och tar fram färdiga förslag för bodetablering med alla detaljer på plats; brandskydd, energietablering, datakommunikation, underhåll, en anpassad planlösning och möbler. Redan innan projekten sätts i gång hjälper vi kunderna med att rita upp bodetableringen och lämna över underlag för bygglovsansökan. Montörerna ser sedan snabbt och kostnadseffektivt till att bodarna kommer på plats. På inflyttningsdagen överlämnar vi nyckelfärdiga bodar som det bara är att flytta in i och börja använda. Alla i enlighet med önskemål och gällande regelverk.

Genom åren har vi även gjort specialanpassade bodar till projekt som Musikhjälpen och till Sommarlovsmorgon, och det är extra roligt att få vara med och bidra med vår spetskompetens. När det gäller vår bodetablering är det viktigaste att det skall vara smidigt. I vårt utbud finns det idag tre huvudtyper av bodar; personalbodar, kontorsbodar och hygienbodar. Allt från trevliga och funktionella kontors- och personalutrymmen ger inte bara en god arbetsmiljö. De skapar även en bra laganda och mycket "goodwill" för det byggande företaget.

Vårt utbud av bodar och andra tjänster

- Personalbodar med hög standard och unika planlösningar
- Bodar för kontor och konferens med god arbetsmiljö
- Fullt utrustade boendemodeller till personalbostäder

Fördelar

- Experthjälp inför och vid bodetablering
- Helhetslösningar med tydliga kalkyler och priser
- Våra bodar täcker allt inom komfort och funktion



Goda exempel på **Handslaget** runt om i landet

Höjdpunkter från Handslaget 2021,
här presenterar vi två goda exempel

Vi har överlag ett gott resultat från vår senaste mätning i Handslaget från hösten 2021. I jämförelse mot tidigare mätningar, är trenden positiv och visar att eNPS* gått upp 14 punkter från förra mätningen. Vi vill lyfta två grupper som har utmärkt sig lite extra i mätningen, de har levererat ett högt eNPS-värde och har utvecklats från tidigare mätningar.

Filial Jordbro

Hos vår filial Jordbro med Mikael Nyman i spetsen har de tillsammans i teamet jobbat med att förstå frågeställningarna i mätningen och hur skalan i svarsintervall påverkar slutresultatet. Teamet har ett index på 86 och eNPS på 78. Dialogen har förts på både gruppnivå och genom enskilda samtal, vilket har varit uppskattat och bidragit till en ökad förståelse för varandra och utvecklat gemenskapen i gruppen.

”Det krävs ett stort engagemang från hela teamet där kommunikation och regelbundna avstämningar är grunden för ett bra resultat även framöver”

Mikael understryker att det viktigaste är att alla medarbetare ska känna sig delaktiga och sedda och att allas åsikter är lika viktiga. Han rekommenderar alla att ta sig tid och sitta ner med varje medarbetare för att skapa en samsyn på frågeställningarna och vad det betyder för filialen. För att bibehålla den fina siffran krävs det ett stort engagemang från hela teamet där kommunikation och regelbundna avstämningar är A och O.

Filial i Jönköping

I Jönköping där Joakim Lans är ansvarig på vår filial har målet varit att fortsätta bygga ihop gruppen efter omorganisationen, med syfte att tillsammans kunna lösa de utmaningar som dyker upp. Teamet utmärker sig genom att man ökat sitt eNPS med hela 77 punkter sedan föregående mätning och har nu 20.

Konkreta åtgärder som de infört är bland annat produktionsmöte varje fredag där hela teamet är samlat, från Anders som är Entreprenadchef i Jönköping, säljteam, entreprenadpersonal och servicepersonal.

På så vis kan resurserna samordnas effektivt för nästkommande vecka över området Jönköping/Skövde.

”Allt handlar om laget före jaget och att lyssna på medarbetarna då de är vår största resurs”

Dessa möten skapar en förståelse mellan de olika personalsegmenten och bidrar till att de snabbt kan fånga upp problem eller orosmoment direkt. Under året som gått har man genomfört förändringar inom personalgrupperna och kommer fortsätta att kika på kompetensförsörjning där strategin är att hitta synergier mellan filialerna i Jönköping och Skövde. Detta för att spara både tid och mil för personalen och bli mer effektiva på större jobb. Kompetensen som redan finns kommer att användas mer effektivt och arbetet med att lära känna varandra som team kommer bidra till ännu ökad trivsel under året.

Att snabbt fånga upp de problem som kommer upp och fortsätta jobba framåt. – Det är ett fantastiskt Team i Jönköping och Skövde som är kompetenssökande och resultatnriktade och det är helt enkelt ett lagarbete med grymma personer i Laget”.

– Under 2022 kommer vi fortsatt att arbeta med en större samkörning i personal och vi kommer att fortsätta utmana vår personal att jobba mot utsatta mål och möjligheter.

Vi kommer också att fortsatt arbeta med 60/40 Internt/externt och jobba för att ge personal verktyg att nå detta mål”, säger Joakim Lans.

* eNPS betyder Employee Net Promoter Score

Varumärket Lambertsson har stärkts

Enligt den senaste varumärkesbarometern har Lambertsson ökat sin varumärkeskänedom med 10%. Vår bekräftade igenkänningsgrad gentemot branschkollegor är 46 %, (jämfört med medelnsnittsvärdet 30%).

Igenkänningsgraden ökar jämt över hela landet, vilket visar på en god geografisk spridning. Målgruppen associerar oss främst med byggtjänster, byggutrustning, maskiner, maskinuthyrning och kranar vilket visar att kunderna har uppfattat kundnyttan inom våra tjänster

och helhetserbjudande. Vi har en mycket god kundlojalitet och många är positiva till att använda våra tjänster och produkter samtidigt som förändringsbenägenhet är lägre hos kunderna. Det vi ser är en tydlig coroneffekt och följderna är bland annat att vår synbarhet på nätet har ökat, teammöten har slagit igenom vilket i sin tur möjliggör fler digitala möten samtidigt som relationer och rekommendationer blir allt viktigare för oss och våra kunder.



Lambertsson synbarhet

2019	48,2 %
2020	53,5 %
2021	60,3 %

Associationer

2019	35,8 %
2020	36,5 %
2021	46,2 %



@kranbilsgurra



@thorncreativeagency



@lastvaxlarbilen_rydeback

SOCIALA Medier

Saxat från sociala medier. Använd gärna #Lambertsson



@raabbargningsab_tma



@norlingskyll



@sahlsphoto

På gång från redaktionen

Tillsammans med Lambertsson utvecklar Thorn Creative Agency kampanjer och koncept till aktiviteter, målgrupper och kanaler för att synliggöra Lambertssons erbjudande. I detta nummer är det fokus på Lambertsson Control, reportage om affären med LKAB och Lambertsson Logistics Vi har även hälsat på våra kalkyleringsingenjörer i Ängelholm och fotograferat inför TA-kampanj.



Vises & Hörs!

