

VÅR SAK

Nyheter om och för
oss på Lambertsson

VINTER 2020

Vi säkrar hela bygget

Tillsammans skapar vi trygga
och effektiva arbetsplatser

Nu vintersäkrar vi Sverige

Så börjar även 2020 gå mot sitt slut. Ett år som varit fyllt av såväl organisatoriska förändringar som åtgärder på grund av Corona. Även om vi inte kan förberda oss på allt, så är det viktigt att vara redo för att oförutsedda händelser alltid sker. Hur man agerar som koncern under Corona berättar Kajsa Jacobsson, presschef på Peab, om i tidningen. Mycket har fått skyndas på och andra saker har fått läggas åt sidan. Men det vi ser är att våra filialer och kundcentra är väldigt viktiga för våra kunder och att det personliga mötet fortsätter att vara väldigt viktigt i tider som dessa, vilket både våra Lambertssonvänner i Sälen och Luleå vittnar om i detta nummer.

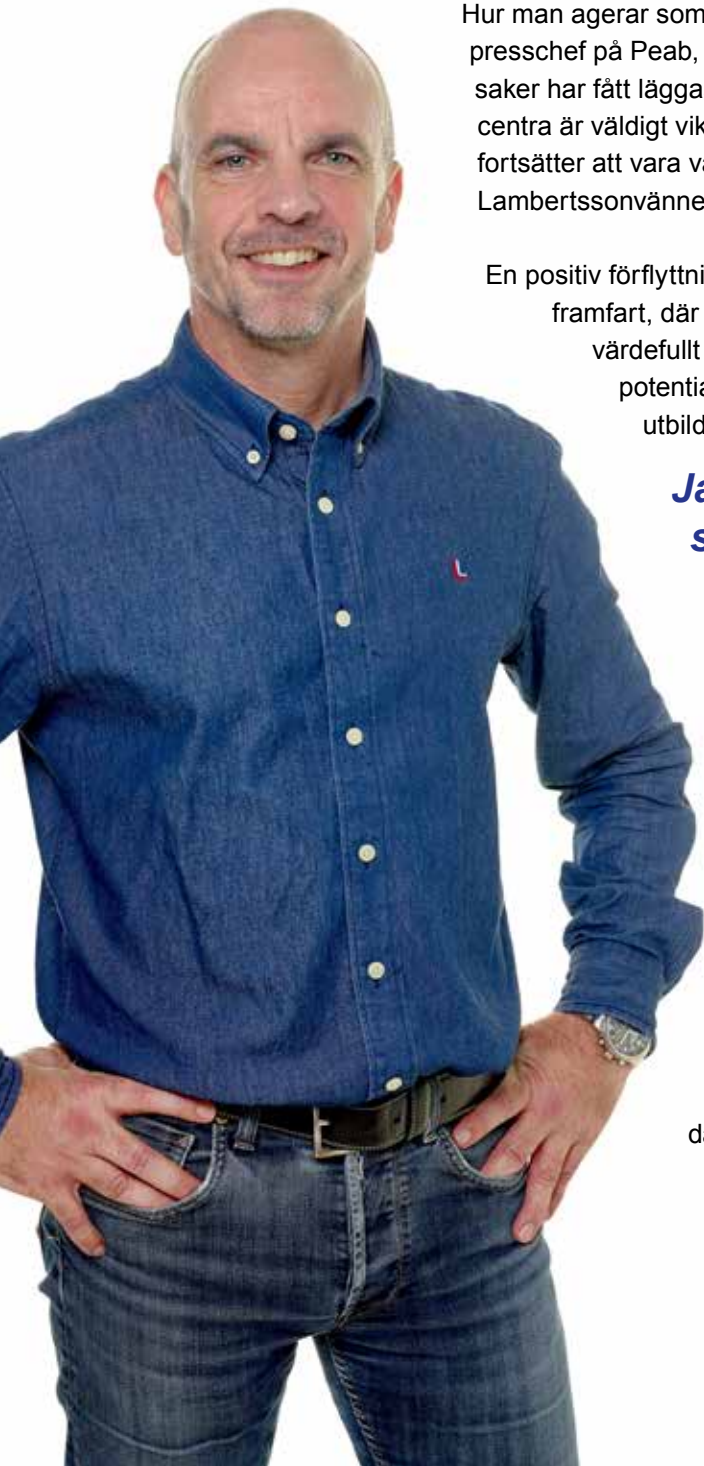
En positiv förflyttning som skett i och med Corona är digitaliseringens framfart, där vi ser att Lambertsson Online har varit och är ett värdefullt digitalt verktyg för våra kunder och det finns stor potential att utvecklas ytterligare. Även när det gäller Peabs utbildningar och Kompassen som är Peabs digitala

Jag tycker att det är intressant att se hur vi tillsammans har ställt om och anpassar oss, samtidigt som vi lanserar nya produkter och tjänster. Och vi gör det bra!

kompetensplattform, har man gjort stora kliv från analogt till digitalt. Ett exempel på det är Lambertsson Optimal, där vi erbjuder en helhetslösning inom produkt och tjänster. Ett annat, är att vi nu är i full gång med kampanj för att "Vintersäkra hela bygget" – där vi erbjuder våra kunder bland annat flexibel tillslutning, rätt belysning och uppvärmning som behövs för en bekväm, säker och hållbar arbetsplats oavsett tid på året. Nu ser vi med stor tillförsikt fram emot ett 2021 där vi på Lambertsson fortsätter att säkra hela bygget!

Per Hovbrandt

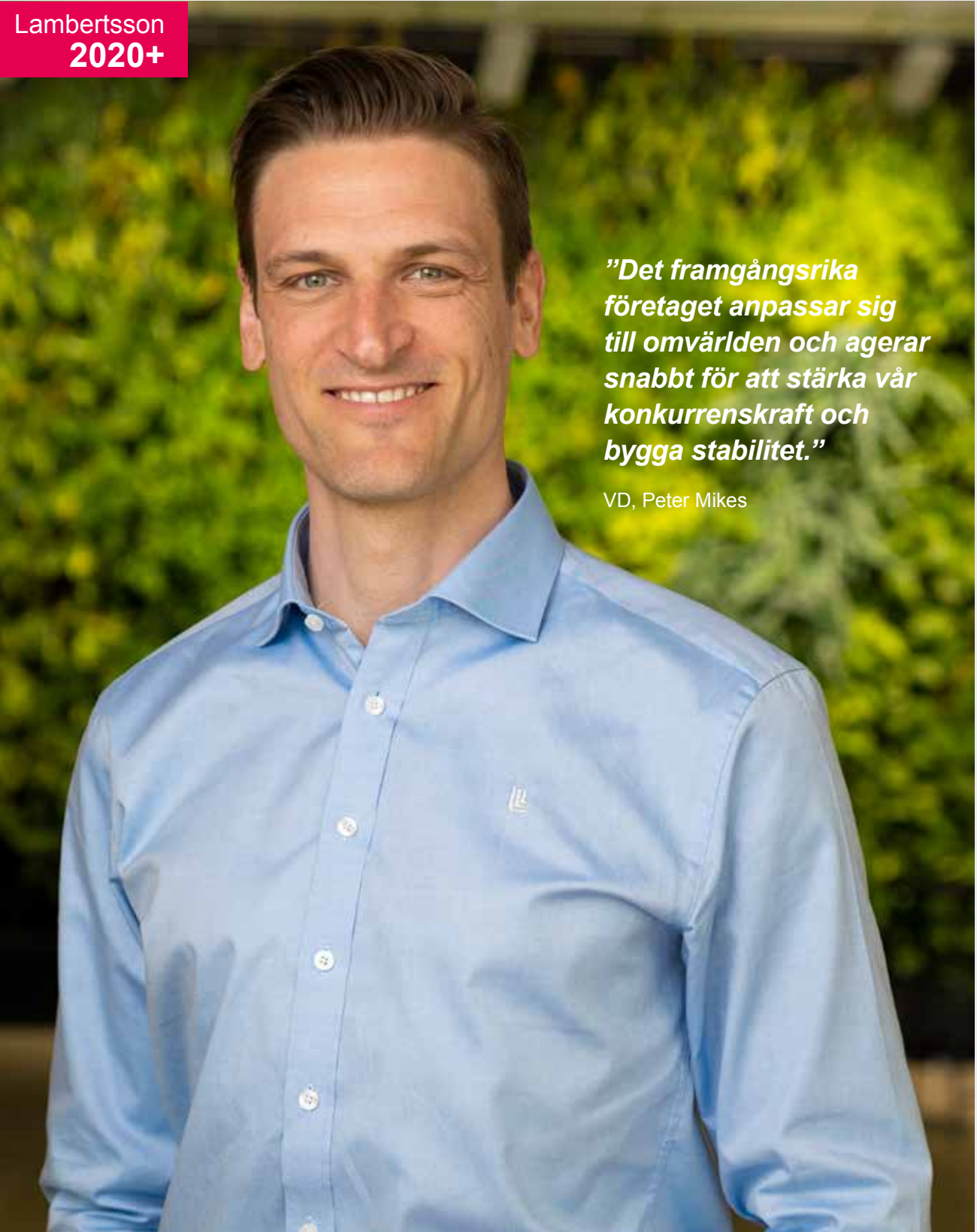
Sälj & Marknadschef
Lambertsson Sverige



Innehåll

Peter Mikes – Nu stärker vi Lambertsson	4-5
Digital kompetensutveckling är här för att stanna	6-7
Frågor och svar om hur Corona har påverkat Peabkoncernen	8-9
Den kompletta och säkra arbetsplatsen	10-11
Hälsostaden i Ängelholm – en Optimal arbetsplats	12-15
Tillsammans skapar vi trygga arbetsplatser	16-19
Succé med Lambertsson Online	20-21
Kundcenter som är byggarens bästa vän	22-23
Kaunis Iron AB – en etablering utöver det vanliga	24-25
Lambertsson Luleå – en redan självklar etablering	26-27
På gång och Vunna affärer	28-29
Oändliga möjligheter med flexibel tillslutning	30-31
Vintersäkra hela bygget	32-33
Musikhjälpen 2020, saxat från sociala medier	34-35



A portrait of Peter Mikes, a man with short brown hair and a light blue button-down shirt, smiling. The background is a blurred green wall. The text is overlaid on the right side of the image.

*”Det framgångsrika
företaget anpassar sig
till omvärlden och agerar
snabbt för att stärka vår
konkurrenskraft och
bygga stabilitet.”*

VD, Peter Mikes

Nu stärker vi *VÅRT* Lambertsson

En summering av 2020 utan att först nämna Corona är oundvikligt. Det har varit ett tufft år för många, där vi hittills, precis som resten av världen påverkas av Covid-19, både som individer och de oundvikliga affärsmässiga konsekvenserna som det för med sig. Detta samtidigt som vi under de senaste åren satsat genom uppstart av såväl nya etableringar, produkter och stärkt upp organisationen.

Jag är stolt och imponerad över att vara del av en koncern som verkligen tar ett steg fram istället för tillbaka när oförutsedda händelser sker och där vi ställer om. För oss gäller det att samverka, hitta nya arbetssätt och ta tillvara på nya möjligheter. Ett exempel är digitaliseringen som har tagit många kliv fram och fått en självklar roll när det gäller möten och utbildningar som numera sker digitalt. Ute på filialer och kundcentra jobbar vi med stor entusiasm och engagemang, där idéerna är många och nya direktiv från Folkhälsomyndigheten numera är vardag och efterföljs

med stor förståelse. För att möta utmaningarna och jobba med Lambertssons mission om att effektivisera byggbranschen genom att skapa säkra och hållbara byggprojekt och arbetsplatser, sjösatte vi under våren en ny marknadsorienterad organisation. Och redan nu, när vi fortfarande etablerar nya arbetssätt så skördar vi framgångar, inte minst på kundsidan. Tillsammans bygger vi starka team och är ännu mer aktiva hos kunderna. Därigenom byggs djupare och nya relationer med positiva effekter som ökande NKI (Nöjd Kund Index). Och inte bara det, vi vinner också

nya större affärer. Allt pekar på att Lambertsson gör rätt saker och att det nu skördas effekter av den nya inriktningen där Lambertsson fortsätter starkare än tidigare in i framtiden. Vi fortsätter på den inslagna banan och når lönsam tillväxt och växer mer än marknaden. Vi genomför just nu en nationell kampanj om att Vintersäkra hela bygget, som i allra högsta grad är en del av att skapa en god arbetsmiljö för våra kunder och i linje med vår vision att vara branschens bästa partner. Det är tillsammans som ett Lambertsson som detta är möjligt.

Digital kompetensutveckling är här för att stanna

I följande reportage har vi intervjuat Cecilia Bergensjö som är ansvarig för kompetensutveckling i Peabkoncernen och som sammanfattar utvecklingen med ett enda ord – digitalisering.



Cecilia Bergensjö

Berätta mer om fördelarna med Kompass

Peabs digitala kompetensplattform Kompass har funnits i cirka 2 år och under den tiden har vi gjort en ordentlig resa på flera sätt. Förutom att du hittar information och anmälan till utbildningar i Kompass utvecklingskatalog har plattformen till exempel börjat "prata" med flera andra system såsom Peab Ease. Det är nu enkelt för platschefen att se om en medarbetare eller UE (underentreprenörer) har rätt certifikat eller om det behöver förnyas. Det är viktigt att dokumentera kurser och certifikat samt intyg i Kompass så vi kan fortsätta få en transparens i kompetens i tex CV-Partner som används vid anbud.

Berätta mer om vad man gör i Kompass?

Varje år har vi medarbetare mål- och utvecklingsamtal med respektive chef. De genomförs och dokumenteras i Kompass. Nu inför 2021-års samtal är äntligen det digitala samtalsstödet tillgängligt för alla, både tjänstemän och yrkesarbetare, även om samtalsmallen finns kvar i pappersformat för yrkesarbetare som en valmöjlighet. En annan nyhet är att du kan göra mål- och utvecklingssamtal direkt i mobilen. I Peab Portal kan man numera logga in med Bank ID vilket gör det lättare för alla att komma åt bland annat Kompass.



Vem kontakter jag för att få stöd i kompetensutvecklingsfrågor?

Förutom den individuella dialogen du så klart har med din chef, så finns en kompetensutvecklare i varje affärsområde som kan allt om det här. För Lambertsson är det Ann-Sofie Lundström, som har ansvar för att bland annat ta fram digitala kurser och utbildningsplaner. Hon är också Kompassansvarig för affärsområde Industri, är med och projektleder asfaltveckorna och så coachar och hjälper hon interna kursledare med virtuellt klassrumsmaterial.



Ann-Sofie Lundström

”Arbetsättet vi har nu säkerställer att chefer och medarbetare på ett modernt, enkelt och systematiskt sätt ska kunna ta ansvar för att utveckla sin kompetens, oberoende av var man jobbar.”

Coronapandemin stoppade effektivt det traditionella sättet att genomföra utbildningar. Hur ser det ut hos oss?

Vi jobbar mer och mer med digitala utbildningar sedan ett par år tillbaka, men corona har på väldigt kort tid fått oss att flytta även de traditionella klassrumsutbildningarna in i virtuella klassrum. Det har inneburit mycket jobb men nu är vi igång, och jag är nästan förvånad över hur bra det går och hur smidigt och tidsbesparande det är för alla deltagare. Vissa utbildningar med träningsmoment måste även i framtiden genomföras genom att man är fysiskt på plats, men i övrigt så är de virtuella klassrumsutbildningarna framtidens modell, och här för att stanna. Digitalisering som sagt!

Möjligheter och utmaningar

– frågor och svar om hur Corona
har påverkat Peabkoncernen

Vi har intervjuat Peabs presschef Kajsa Jacobsson, som berättar om hur man som Nordens största samhällsbyggare tar sitt ansvar när det gäller att stoppa coronavirusets spridning och hur vi tillsammans agerar när det oväntade sker.



Som stor arbetsgivare värnar vi om våra anställda, men naturligtvis också om våra kunder, underentreprenörer och leverantörer samt andra samarbetspartners. För Peab är det viktigt att utifrån ett samhällsperspektiv göra vad vi kan för att behålla lugnet, hindra smittspridning och hålla i gång vår verksamhet.

Vilka konkreta åtgärder har Peab gjort under Corona?

Som Nordens Samhällsbyggare måste vi ta ett stort samhällsansvar, inte minst i tuffare tider som dessa. Direkt när nyheten om viruset spreds bildade vi en övergripande Coronagrupp med representanter från alla våra länder. Gruppen leds av Peabkoncernens arbetsmiljöchef Urban Alm och till gruppen är flera specialistgrupper knutna.

”Man kan säga att vi har tre övergripande förpliktelser: att ta vårt samhällsansvar, tillse att verksamheten fortgår och värna om att våra medarbetare kan hålla sig friska”

Vilka specifika förhållningsregler har ni gett medarbetarna?

Vi följer Folkhälsomyndighetens och andra myndigheters riktlinjer och uppmuntrar till exempel till extra god handhygien och har handsprit på många ställen. Vi undviker resor och träffas inte fysiskt mellan kontor, såvida det inte räknas som affärskritiskt. Och det finns möjlighet att arbeta hemifrån för de som kan det.



Urban Alm, Peabkoncernens arbetsmiljöchef

Vi har formulerat riktlinjer och tagit fram stödmaterial, både för chefer och för medarbetare. Det kan exempelvis handla om att hantera distansarbete, misstänkt smitta på arbetsplatsen och kontakt med kunder och leverantörer. Vi kommunicerar regelbundet och stöttar verksamheten vid behov och allt material finns samlat på koncernens intranät.

Vilka är de största förändringar som Peab har påverkats av på grund av Corona?

Peabkoncernen hade en förhöjd sjukfrånvaro i början av pandemin, samma tendens som man såg i samhället. Under sommaren sjönk den något, men har nu stigit igen. Det kan handla om att våra medarbetare tar det på allvar att stanna hemma vid minsta symptom, så som Folkhälsomyndigheten förespråkar. Materialflödet är förhållandevis

opåverkat. Och i våra projekt är det långa ledtider, så det tar tid innan en eventuell påverkan blir tydlig.

Vilka är de största fördelarna kontra nackdelarna med att vara en stor koncern när något sånt här händer?

Vi på Peab har en stor bredd vad gäller kompetens internt och vi har erfarenhet av att hantera kriser av olika slag. Det finns också bra, upparbetade, kommunikationskanaler. Nackdelen är att det är svårt att ha ett generellt tillvägagångssätt eftersom vi har en stor bredd i verksamheten och förutsättningarna ser olika ut. Dessutom finns vi i fyra länder, både på landsbygd och i städer.



VÅRT ERBJUDANDE

”Med Lambertsson Optimal vill vi underlätta för bygget genom att erbjuda helhetslösningar för en komplett arbetsplats”.

Med en Optimal arbetsplats kan vi erbjuda våra kunder:

- En komplett arbetsplats vid produktionsstart
- Trygga arbetsplatser för alla
- Sänkt totalkostnad i projekten
- Flödeskontroll och styrning av hyrmaskiner
- Förtroende och tillit för Lambertssons förmåga och erbjudande
- Exakthet i delar som projektering, kalkyl, planering och produktion
- Nyttja gemensamma digitala verktyg för optimering av interna och externa flöden
- Samverkan i tidiga skeden.
- Öppen och rak kommunikation mellan Lambertsson och kund

Den kompletta och säkra arbetsplatsen

Med Lambertsson Optimal ska produktionen kunna drivas på full fart redan från start och sedan optimeras utifrån rådande förhållanden i respektive byggskede och beroende på exempelvis årstid, arbetsmoment och resurser.

Lambertsson Optimal är vårt erbjudande till våra kunder om en helhetslösning till en förutsägbar kostnad och där samverkan är central. Vi får då möjlighet att vara med i hela byggprocessen från anbud till färdigt projekt. Resultatet blir en komplett arbetsplats med effektiv produktion och hög trivsel på bygg- och anläggningsprojekten.

Det unika med Optimal är att vi samlar erfarenhet, gemensamma muskler och bredd. Dessutom ligger Lambertsson i framkant avseende digitalisering (Lambertsson Online) och vi driver oss själva framåt genom bland annat Keep Out, Säker sak och hållbarhet. För att den optimala lösningen ska bli så bra som möjligt är det viktigt att ha god samverkan, tillit och en tydlig bild från början om vad man beställer. Ett exempel på

en Optimal helhetslösning är Hälsostaden i Ängelholm, där Lambertsson med ett aktivt deltagande och sin förmåga blir den självklara partnern till Peab, vilket går att läsa mer om i tidningen.

Lambertsson Optimal innebär att vi skapar förutsättningar för lyckade bygg- och anläggningsprojekt genom att ta ett helhetsansvar för en komplett arbetsplatsetablering och tillhörande produktionsstödjänster. En optimal lösning kommer att leda till effektiva och säkra arbetsplatser vilket är en viktig förutsättning för lönsamma projekt.



”Följderna blir ett effektivt, rationellt byggande med positiv verkan på såväl kostnader, tidsplaner som arbetsmiljö och miljö/hållbarhet”



ÄNGELHOLMS SJUKHUS 13:27

Hälsostaden i Ängelholm – en Optimal arbetsplats

Det sker alltid oväntade saker på en byggarbetsplats, men ju mer förberedda vi är desto smidigare går allt och i detta fall stavas planering Optimal.

Hälsostaden är en del av Ängelholms sjukhusområde, och är en konceptidé om att kunna skapa förutsättningar att bedriva bästa möjliga vård i Ängelholm. Sedan starten 2013 har Peab utfört ett flertal ny- och ombyggnationer åt Hälsostaden, där Lambertsson är en del när det gäller leverans av tjänster och produkter.

Det var en vacker septemberdag som vi intervjuade Johan Enarsson, som är ansvarig från Lambertsson samt filialchef på Lambertsson i Förslöv. Vi fick förmånen att besöka projektet i Hälsostaden och ta del av Lambertsson när de är med från start till mål. Det första som gjorts här var att göra diverse installationer i befintligt hus, se till att alla krav gällande säkerhet



och arbetsmiljö är tillgodosedda och att rätt lösning inom trafikanordning är på plats.

Medan vi får en guidad tur på byggarbetsplatsen passar även Johan på att berätta om filialen i Förslöv och hur de hela tiden fokuserar på att jobba som ETT

Lambertsson. Han berättar att de har en så god känsla och kompetens på plats och att mycket säkert beror på att de har funnits länge och har byggt en stor tillit hos kunderna. På denna filial är dessutom hälften externa kunder och andra hälften utgörs av Peab.



”Roligaste med jobbet är att hjälpa till med lösningar och inte bara att tillhandahålla produkter”

Det är just så Johan vill att Lambertsson ska jobba; att sikta in sig på den lokala marknaden, för då har vi också bättre koll på vilka förutsättningar som finns. ”Det fina med Lambertsson är att man hela tiden utvecklas och har hög trivselfaktor, vilket passar in på mitt ledarskap där jag eftersträvar en tydlig kommunikation, arbetsro och högt i tak”, säger Johan.

Hälsostaden räknas som ett mellanstort bygge och att ha denna form som Lambertsson Optimal erbjuder, skapar ett mervärde hos Lambertsson och större inverkan och påverkan på projektet. Med Optimal är det

Lambertsson som hjälper till med helhetsansvaret och kunden som ”slipper”, däremot blir kommunikation och dialog än viktigare. ”Jag ser att Lambertsson Online har stor potential och kan växa ytterligare. Vi kommer dessutom från hierarkier och stuprörstänk och det blir ett sömlöst helhetstänk för både Lambertsson och kund, där vi jobbar tätt som ett team”, säger Johan.

Kunden tycker att det är smidigt genom att boka på och av i appen (Lambertsson Online). Där man dessutom enkelt kan göra regelbundna inventeringar så att det som inte används lämnas tillbaka och om något går sönder så kan man snabbt få en

ny maskin eller verktyg. Inbrott och stöld av maskiner är ett problem idag ute på många byggarbetsplatser, men tack vare Keep Out och Optimal, säkrar vi hela bygget. Nu börjar det bli kallare och projektet i Hälsostaden kan snart använda sig av flexibel tillslutning, vilket gör att alla på bygget håller sig varma och det blir enklare att planera och hålla tidsplaner. Vi får då en hållbar lösning och kan energioptimera byggarbetsplatsen, vilket är bra för både ekonomin och miljön.



A construction worker in dark clothing stands on a roof edge at dusk, holding a colorful ball. A large metal ladder is leaning against the roof structure. The sky is a mix of purple and blue, and the building's interior lights are visible through the roof's edge.

Kampanjen SÄKER SAK™ fortsätter

Lämna inte omtanken hemma

Vi på Lambertsson gör mycket för att förbättra arbetsmiljön i byggindustrin. Faktum är att hela vår bransch gör en hel del. Trots det är just bygg -och anläggningsbranschen värst skadedrabbad av alla branscher. Under hösten ägnade vi några veckor på att just uppmärksamma arbetsmiljön genom kampanjen "lämna inte omtanken hemma", som en repetition av fjolårets kampanj.



Kampanjen SÄKER SAK™ fortsätter

Tillsammans skapar vi trygga arbetsplatser

Majoriteten av de olyckor som sker idag är olika typer av fallskador, belastningsskador och olyckor vid användning av maskiner. Lambertssons vision är att ingen ska skadas eller omkomma på Sveriges byggarbetsplatser. Därför ökar vi nu våra ansträngningar för att påverka och förändra de attityder som ofta ligger bakom oakt-samhet och olycksfall.

Våra beteenden är de enskilt största arbetsmiljöriskerna. De regler och riktlinjer som idag

finns för att göra våra arbetsplatser säkra får ingen effekt om vi inte också gör så som det är tänkt. Många gånger är det attityder som "jag ska bara" som ligger bakom de beteenden som leder till att olyckor sker, då olyckor ofta är en konsekvens av vad vi inte gör. I hemmet är omtanken en självklar del för de flesta och samma sak bör vara gällande på jobbet. Som uthyrare kan vi på Lambertsson föregå med gott exempel och det är därför viktigt att prata om hur det ser ut på arbetsplatserna och

vad vi kan utveckla. Det senaste året (2019) har antalet anmälda arbetsolyckor med sjukfrånvaro (inklusive dödsolyckor) och arbetssjukdomar minskat till 3662 stycken från 3886 stycken under 2018. Även om det är lång väg kvar, visar siffrorna att vi är på rätt väg. Det finns även statistik som visar att ju fler riskobservationer som rapporteras desto säkrare arbetsplatser. Så vår uppmaning är att anmäla fler riskobservationer!

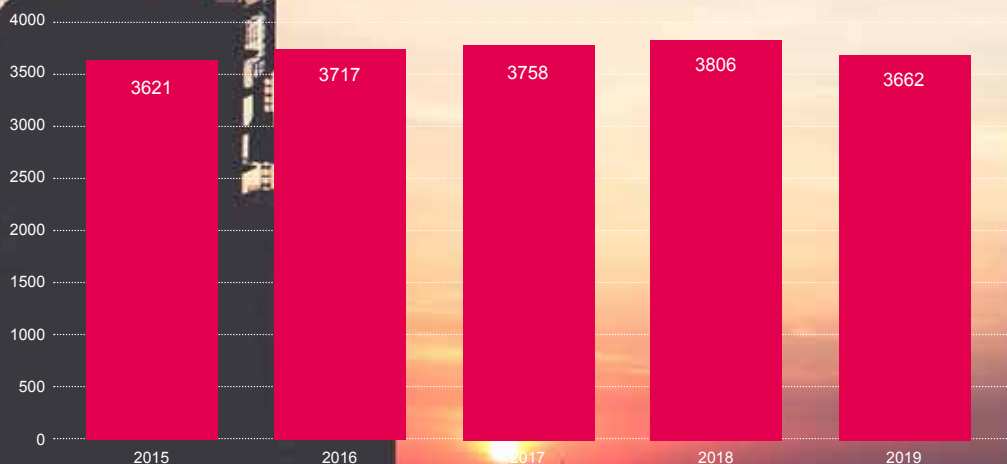


Vi har alla ett gemensamt ansvar för vår säkerhet. Ju fler riskobservationer vi gör och åtgärdar, desto säkrare arbetsplats skapar vi

Vi på Lambertsson Sverige har som mål att rapportera 1300 riskobservationer år 2020. Vi har alla ett gemensamt ansvar för vår säkerhet. Ju fler riskobservationer och åtgärder som görs desto säkrare arbetsplats skapar vi.

Därför fokuserar Lambertsson på kunskap för att öka säkerheten och förbättra arbetsmiljön för våra medarbetare och kunder, men mer finns att göra och även om statistiken visar att det går åt rätt håll är vi ännu inte nöjda. Det läggs stora resurser på att informera, utbilda och sätta nya

rutiner och kunskap är och förblir en central del i all form av utvecklingsarbete. Men inte förrän vårt beteende ändras, kommer vi se att arbetsmiljöriskerna minskar. Självklart strävar vi efter att nå Nollvision gällande olyckor – för ingen ska komma till skada när Sverige byggs.



Här visas antal anmälda arbetsplatsolyckor med sjukfrånvaro i byggbranschen 2015-2019.

Källa: Arbetsmiljöverket



”Idag används Online främst av våra kunder för att inventera, men både vi och våra kunder skulle kunna spara tid och pengar om fler beställde eller avbeställde via appen”

Lambertsson Online ger många fördelar för våra kunder och på ett enkelt sätt får kunderna kontroll över inhyrda maskiner och verktyg i projekten. För att öka produktiviteten går det att bjuda in medarbetarna och underleverantörer för att låta dem få översikt över projektets inhyrda maskiner.



Succé med Lambertsson Online



Lambertsson Online har nu funnits ett tag och redan gjort succé runt om i landet.

Under hösten lade vi ytterligare kraft på att uppmärksamma våra kunder om Online appen med en kampanj, som ni förhoppningsvis sett i Lambertssons digitala kanaler. Vi är stolta över att onlinetjänsten har tagits så varmt emot och att den används av 30 % av våra kunder och en tredjedel av våra projekt arbetar nu med Online som stöd. Detta visar på att Lambertsson Online redan är en etablerad produkt hos många runt om i landet och ses som ett värdefullt verktyg genom delar eller hela projektet.

Appen möjliggör inte bara full koll över inhyrda produkter och lägre totalkostnader. Den är också ett incitament för mindre miljöpåverkan. Utöver att Online leder till lägre

totalkostnader på projektet, så får kunden även möjlighet att öka både effektiviteten och lönsamheten genom förenklad hantering och bättre kontroll. Det går även att hämta intyg, planera och följa upp sina projekt, vilket skapar många fördelar, för alla.

”Med appen kan man sitta i lugn och ro och se hur många verktyg och maskiner som hyrts in. Det är också bra med alla intyg som man kan ta del av.”

Kundcenter som är byggarens bästa vän

Det har nu gått mer än ett år sedan som vi på Lambertsson öppnade upp vårt senaste kundcenter i Sälen där Jonatan Persson är stolt kundcenterchef. Tillsammans med fyra anställda och har de det första året fokuserat på att få till rutiner och ett starkt team.

Sälen har haft en fantastisk uppstart, vi har slitit hårt hela teamet och vi har börjat hitta våra rutiner. ”Utan mina kollegors och kunders vilja, omtänksamhet och engagemang, så skulle vi inte varit där vi är idag”, säger kundcenterchef Jonatan Persson.

då det gäller att komma i kontakt i god tid inför ett nytt projekt, få en bra kundrelation och försöka ta fram de bästa lösningarna till just det projektet.”Vi lägger mycket intresse i kunden och strävar efter att jobba mer som byggarens bästa vän än som

Som ett av de större företagen på den svenska uthyrningsmarknaden fortsätter expansionen i Sverige, med nytt kundcenter i Sälen som kompletterar verksamheterna i norra Sverige; det vill säga Luleå, Umeå och Sundsvall. Sälen är ett fint exempel på en uppstart och det har varit stort fokus på arbetsmiljön för att alla ska trivas, känna sig uppskattade och jobba åt samma mål. Kundkontakt är viktigt,





enbart uthyrare. Som säljstrategi arbetar vi till stor del relationsbyggande och delar upp de större projekten i den mån det går, så att varje kund ska ha en kontaktperson".

Jonatan poängterar också hur viktigt teamet är för att nå framgång, då hela teamet måste jobba mot samma mål, känna sig delaktiga och uppskattade. "Försök att äta lunch eller ta en kopp kaffe tillsammans, koppla bort arbetet och spela lite kort eller bara småprata".

"Vi har haft en fantastisk start och är stolta över vår etablering i Sälen och ser ljusst på framtiden. Här jobbar vi som Ett Lambertsson, oavsett vilken titel man har. Man måste jobba hårt och målmedvetet, inte ge upp och aldrig vara rädd för att ta hjälp", avslutar Jonatan.





VÄLKOMNA TILL

Kaunisavaara – en specialgjord etablering utöver det vanliga

Vi har intervjuat affärschef Jan Wiklund som entusiastiskt och engagerat berättar om projektet som pågår i norra Sverige.

Det var för drygt två år sedan som vi fick en förfrågan från Kaunis Iron AB gällande att etablera 61 moduler, 4 mil norr om Pajala, i norra Sverige. I dagsläget finns det etableringar på 4 olika platser, dit vi totalt har levererat 80 moduler.

En utmaning vid större etableringar som denna är givetvis logistik, logistik och logistik. Frågorna var många så som; hur vi ska transportera upp modulerna och allt material som ingår i en etablering, hur boende för vår personal i anslutning till etableringarna ska utformas och var man kan anskaffa kompletterande material. Även frågor som rör arbetsmiljö och regelverk så som vilka avstånd det ska vara mellan etableringarna och så vidare. – Det är en lång lista som fortsätter att växa under ett så här stort projekt säger Jan. Hittills har vi gemensamt lyckats att lösa alla problem, genom att de etableringar som vi utförde gjordes av personal som reste upp och bodde i våra bostadsmoduler. Dessa kördes upp i första transporten och var på plats i flera veckor. Modulerna kördes sedan upp med lastbil och släp och övrigt

material till etableringen transporterades upp i modulerna. Det är tack vare ett mycket gott samarbete med vår kund och deras personal på plats som vi kunde lösa de problem som uppstod så att vi kunde få den första etableringen att stå klar i augusti 2018, fortsätter Jan att berätta.

Just nu har vi ytterligare en etapp till på gång, med 18 moduler som ska etableras under oktober/november 2020. Ordet "kaunis" är ett adjektiv och betyder "vacker", "skön" så som till exempel "kaunis ilma", som betyder "solsken" eller "kaunis elämä" som betyder "livet är underbart". Vilket sammanfattar det vackra landskapet där uppe väldigt väl.

Kaunisvaara betyder "Det Vackra Berget" och där har Lambertsson Sverige AB idag cirka 80 moduler och fler är på gång

Det var under våren 2019 som Lambertsson öppnade sin filial i Luleå. Filialchef Fredrik Carlsson sa redan då, att de gick in i Norrbotten med en ödmjuk inställning men med hög målsättning. Efter mer än ett år på plats är Lambertsson redan en naturlig etablering i området.

Lambertsson Luleå –en redan självklar etablering



Vi har hela tiden eftersträvat att jobba nära våra återkommande kunder eftersom det är de som använder våra maskiner och tjänster och där vi får de bästa och mest ärliga omdö-

mena. Våra säljare bokar in kundbesök lite beroende på situationen och jag låter dem spela väldigt fritt och ta egna beslut, det måste man göra som filialchef.

”Det första året har inneburit hårt slit och det jag ser

mest fram emot framöver hos oss i Luleå, är att vi har en stabil ekonomisk grund att stå på, att fler externa kunder hittar till oss på egen hand men gärna via rekommendation från andra kunder samt att personalen trivs. Det är tre tydliga kvitton på att vi jobbar på rätt sätt”, säger Fredrik.

Samtidigt som det är roligt och mycket att göra, är vi en liten filial så att alla måste jobba med allt. Även om det står vägdriftsarbetare på anställningsavtalet så måste du vara beredd på att stå i rekonden som huvudsaklig uppgift eller vara ansvarig för våra personalvagnar. Likväl som att våra säljare är med på fält och monterar byggstaket eller hjälper elektrikerna



att rulla kabel. I Luleå är detta fullständigt självklara saker, det är ingen som höjer på ögonbrynen eller ifrågasätter. Vi är som en stor familj där alla hjälps åt. Det känns fantastisk bra i magen!

När vi startade prioriterade vi att hitta gemensamma arbetssätt och rutiner. Först försökte vi få ihop gruppen och skapa ett team. Trivsel mellan kollegor har varit A och O för oss och att ha en samsyn på vilken

väg vi vill gå och skapa ett starkt engagemang som omfattar alla anställda. "Vi är stolta över att vara det enda företaget i Luleå som kan leverera en helhetslösning till våra kunder, trots stark konkurrens i Luleå med knappa 80,000 invånare är vi sju uthyrningsföretag, säger Fredrik. Så vi ser med tillförsikt på framtiden hos oss i Luleå", avslutar Fredrik.

På gång



Nya produkter och tjänster

Energioptimering

Med Lambertssons kompletta klimatkontroll minskar du avfuktningens behovet och tar kontroll över byggklimatet. Tillsammans med Cabnet sparar projektet både tid och pengar.



Hyrcontainer

Nu finns den uppkopplade leveranscontainern att beställa hos oss på Lambertsson. Med Qlocx blir det möjligt att ha en personalfri godsmottagning av styckegods samt en enkel hantering av inleveranser och retur av hyrmaskiner.



Bullermatta

Echo Barrier är en portabel eld- och vattenresistent "bullermatta" som reducerar och absorberar ljud på ett effektivt sätt.

Vunna affärer med 1000-fotingen!



*"Tillsammans skapar vi
ett vinnande team där
alla är deltagare"*

Under våren och sommaren sjösatte vi vår första riktiga säljinsats, som vi valde att kalla tusenfotingen, eftersom målet var att utföra 1000 kundbesök. Vi ska löpande öka vår kundbas, och Lambertsson 2020+ är förutsättningen för att skapa nya affärer med gemensam insats.

Vi kan idag konstatera att vår säljinsats har resulterat i hela 1035 st besök. Känn efter på den känslan, njut av din insats och klappa din medarbetare på axeln, jag är bra, vi är bra! Stort härligt grattis till den segern och vi går nu vidare till att ta hand om våra affärsmöjligheter som vi själva har skapat. Vi säkrar hela bygget.

Några exempel som visare att vi är på rätt väg:

- Gävle kommun
- Sundbybergs kommun
- Västerås kommun, förlängning av avtal
- Sjöfartsverket
- Brixley, ny kund och projektavtal
- Skogsstyrelsen
- Västervik, Peab partneringsprojekt
- Tekniska verken Linköping
- K-Fast bygg, riksavtal
- Belysningsentreprenad i Helsingborg stad
- Comsa, ny kund och belysningsentreprenad i Stockholm
- KGK, ny Glacell-kund och riksavtal på installation av laddboxar



1000-fotingen är Lambertssons
interna säljprojekt

Oändliga möjligheter med flexibel tillslutning

I Lambertssons utbud finns Altiflex flexibla tillslutning, som är ett modulsystem som är anpassningsbar, flexibel och hållbar. För våra kunder innebär det färre processer, enklare hantering, minskad risk och en bättre totalekonomi för hela byggprojektet.



Altiflex-systemet som består av fönster- och dörrmoduler i olika storlekar är enkla att expandera och kan anpassas i höjd och bredd så att de effektivt förseglar alla öppningar i bygget mot väder och vind. I jämförelse med en traditionell tillfällig tillslutning med träramar och plastfilm ger Altiflex-systemet en rad olika fördelar när det gäller ekonomi, säkerhet och arbetsmiljö.



Modulerna tål höga vindlaster och är slagtåliga, inbrottshämmande och dessutom godkända som skyddsräcken enligt EN13374. Altiflex har utvecklats och testats för att klara det hårda klimatet, byggnormerna och marknadskraven i norra Europa. Fukt som uppstår under byggprocessen minimeras och bygget kan genomföras mycket snabbare. Därmed kan man komma igång med inomhusarbetet tidigare vilket gör att tidsplan och budget kan upprätthållas. Förutom minskad energiförbrukning för uppvärmning

ger Altiflex-systemet ytterligare besparingar när det gäller utgiftsposter som skyddsräcken, löpande underhåll och bortskaffande av avfall. Arbetsmiljön på ett golv som stängs av med Altiflex-moduler är betydligt bekvämare än på golv som är stängda med enkel plastfolie monterad på träramar. Det är dessutom mycket lättare att upprätthålla en bekväm arbetstemperatur och samtidigt minska bullret utifrån. Många gånger är våra kunder ute på byggarbetsplatser som ska behålla sin dagliga funktion

– till exempel sjukhus, fabriker, flygplatser och skolor. Ett konkret exempel är Hälsostaden i Ängelholm där Peab använder flexibel tillslutning för att vintersäkra bygget som vi skriver mer om i detta nummer. Även till uppdelning av lageranläggningar är våra tillfälliga skiljeväggar outhärliga. De kan även användas i livsmedels- och läkemedelsindustrin och där man endast får använda oorganiska byggmaterial

Optimerad arbetsmiljö och bättre totalekonomi

Ett hållbart val

Bidrar till en effektiv och energibesparande byggarbetsplats

God arbetsmiljö

Hälsosammare och tryggare arbetsplats

Underhållsfri konstruktion

Ger större effektivitet och snabbare slutförande

Slagtåliga och okrossbara

Förseglar byggnaden för ett starkt skydd

Lätt att montera

Flexibla moduler som passar till alla öppningsstorlekar och finns nu även med Snap Lock Corners, för ännu snabbare och enklare montering



Vintersäkra hela bygget

Vi har produkterna och tjänsterna som hjälper kunderna att vintersäkra bygget

När vintern kommer är det viktigt att ha förberett arbetsplatsen så att bygget och anställda skyddas mot frost och kyla på bästa sätt. Med Lambertssons erbjudande om fullständig belysning, energismart uppvärmning och flexibel tillslutning blir valet för våra kunder både lönsamt och hållbart redan från start.

VINTERSÄKRA HÅLLBART

- Sparar tid och energi redan från start
- Få en minskad energiförbrukning för uppvärmning



Uppvärmning

Tillfällig byggvärme och klimat är en mycket viktig del på byggarbetsplatsen. Med rätt lösning skapar vi förutsättningar för en problemfri byggprocess och en god ekonomi i projektet.



Belysning

Lambertsson erbjuder kunderna ett brett utbud av byggbelysning och tillbehör för uthyrning till projekt. Vi har även belysningsmaster till byggarbetsplatsen.



Flexibel tillslutning

Flexibel och effektiv montering med modulerna kan kombineras för att tillsluta alla storlekar i konstruktionen, under hela byggprocessen, vilket ger maximal flexibilitet i byggprocessen.



- FÖR EN VIKTIG SAK

Musikhjälpen

Den 14-20 december är det dags för den trettonde upplagan av Musikhjälpen som i år äger rum i Norrköping.

Lambertsson har flera år fått det spännande uppdraget att bygga och etablera studion och alla servicemoduler till Musikhjälpen. Den sex dygn långa sändningen kommer som vanligt att fyllas av gäster och artister – men på plats blir upp-lägget lite annorlunda på grund av rådande omständigheter.

I år var tanken, att glasburen skulle stå på Gamla torget i Norrköping, men så kommer det inte att bli, utan i stället har man valt att köra evenemanget från befintliga lokaler. Allt för att förhindra pågå-ende smittspridning.



Lambertsson följer såklart även fortsättningsvis detta fina arrangemang, och vi hoppas få sätta upp bodar på ett torg någonstans i Sverige 2021 i stället. Tills vidare stöttar vi genom att skapa en Lambertsson-bössa i vanlig ordning. Håll utkik i sociala media när det närmar sig.



SOCIALA Medier
Saxat från sociala medier. Använd gärna #Lambertsson



Hälsning från redaktionen

Thorn Creative Agency är kommunikationsbyrå som skapar och förverkligar Lambertssons strategier till marknadsföring och kommunikation. Tillsammans med Lambertsson utvecklar Thorn kampanjer och koncept anpassade till aktiviteter, målgrupper och kanaler för att synliggöra Lambertssons erbjudande.



De senaste produktionerna har bland annat varit Vår Sak samt kampanjerna Vintersäkra hela bygget, SÄKER SAK och Lambertsson Online.

Vi hörs och ses!

