

VÅR SAK

Nyheter om och för
oss på Lambertsson

VÅREN 2021

Full fokus på hållbarhet

Tillsammans säkrar vi hela bygget och
skapar trygga och effektiva arbetsplatser



Mot nya rekord

I skrivande stund har det första kvartalet ännu inte nått sitt slut men vi kan redan skönja att vi är på väg mot nya rekord som var svåra att hoppas på för ett år sedan när Corona slog till. Samtidigt som vi hela tiden blickar framåt mot nya framgångar är det viktigt med en tillbakablick för att inte tappa fotfästet.

Nya produkter och tjänster lanseras så som bullermatta, gröna maskiner, leveranscontainer och energioptimering som vi skriver mer om i detta nummer. Gemensamt för dessa produkter är bland annat medvetenheten gällande hållbarhet och just hållbarhetsfrågor har vi märkt en ökad efterfrågan på. Därför har vi frågat samtliga som vi har intervjuat i detta nummer om hållbarhet och det är inspirerande att se hur hållbarhet genomsyrar allt vi gör.

”Det är inspirerande att se hur just hållbarhet genomsyrar allt vi gör”

Vi vill sälja en helhet till våra kunder och där kommer Glacells erbjudande som en naturlig del. De är dessutom mitt uppe i en spännande resa som vi ser fram emot att följa. Samtidigt som de utökar sin närvaro i fler städer kommer det även att tas fram material och utbildningar för filialer och kundcenter.

Ett av de finaste betygen som vi kan få är tidigare medarbetare som återvänder. Våra interna enkäter visar att vi inte bara har hög kundnöjdhet utan även internt har en hög personalnöjdhet, vilket våra kollegor i Uppsala som utsågs till ”Bästa handslaget” berättar mer om.

Med hopp om givande läsning!

Per Hovbrandt

Sälj & Marknadschef
Lambertsson Sverige



Innehåll

Peter Mikes – Vi har lagt grundförutsättningarna	4–5
Det hållbara samhällsbyggandet – här för att stanna	6–7
Tillbaka på den gröna sidan	8–9
Nästa kliv med säljaktiviteter och vunna affärer	10–11
Bästa handslaget finns i Uppsala	12–13
Det innovativa bullerskyddssystemet	14–15
Lambertsson börjar med fjärrstyrda vägbommar	16–17
Ravinen – en konsthall utöver det vanliga	18–21
Peab flyttar Saabs landningsbana	22
Gratis mensskydd på arbetsplatser	23
Få kontroll över byggeklimatet	24–25
Lambertsson Kran – en gemensam enhet	26–27
Full koll på leveranserna	28–29
Lambertsson fortsätter sin satsning på gröna maskiner	30–31
Ett helhetskoncept för energioptimerade fastigheter med Glacell	32–33
På gång & saxat från sociala medier	34–35



Vi har lagt grund- förutsättningarna för att vi ska lyckas *FRAMÅT*

Det är med höga ambitioner vi inleder året. Tillsammans har vi med vår nya affärsplan tydliggjort vår målbild där vi haft stor involvering av medarbetarna runt om i landet.

Nu är det dags att hålla i visionen om att bli branschens bästa partner. Då kommer vi också kunna nå våra fyra strategiska mål, som är att få de nöjdaste kunderna, vara det mest lönsamma företaget, den bästa arbetsplatsen och ledande inom samhällsansvar. Tusenfotingen genomfördes i fjol med gott engagemang och förhoppningen är att vi i nästa steg får ännu större proaktivitet och deltagande. Med intensifiering av säljaktiviteter får vi ännu större kundfokusering och kan därigenom nå fler kundgrupper.

Som ett exempel på vårt ökade partnerskap med våra kunder så har vi tillsammans med Peab börjat att mäta en gemensam total lönsamhet i våra olika geografier.

Vår interna medarbetarundersökning Handslaget är ett viktigt verktyg för att veta vad som ska prioriteras för att ta tillvara på engagemanget runt om i landet. Det är när vi jobbar nära varandra, är lösningsfokuserade och tydliga i vår kommunikation som förutsättningar mot gemensamma mål skapas. De digitala förutsättningarna har skapat fler

gemensamma möjligheter till kommunikation, såväl i säljsamtal med våra kunder, som i våra interna avstämningar. Till exempel har vi börjat med pulsmöten med alla regioner, för att få en ökad team-dialog och ett ännu bättre informationsflöde och välsmort maskineri som säkerställer att vi jobbar med rätt saker.

Det ska vara enkelt att göra rätt och alla ska känna att vi tillsammans är Ett Lambertsson!



*"Vi har det som behövs
och nu kör vi."*

VD, Peter Mikes



Det hållbara samhällsbyggandet – ett växande engagemang som är här för att stanna

Vi har intervjuat Maria Hernroth, som är hållbarhetschef för Peabkoncernen. Under tio år var hon VD för Peabskolorna, Peabs egna gymnasieskolor. Parallellt fick hon andra chefsjobb i Peab och sedan 4,5 år tillbaka är Maria hållbarhetschef för koncernen med ansvar för hela hållbarhetsområdet.

I dag genomsyrar hållbarhetsfrågorna hela Peabs verksamhet och när vi säger att vi är Nordens samhällsbyggare så innebär det att vi verkligen tar ansvar; faktum är att vår ledning nyligen beslutat om ett fjärde strategiskt mål, att vi ska vara "Ledande inom samhällsansvar". I det målet ligger både klimatet, jämställdhetsfrågorna och etik i leverantörskedjan, för att nämna några exempel. – Jag blir såklart fantastiskt glad och stolt när jag ser vilken resa hållbarhetsfrågorna gjort i Peab på bara några år. Det ger mig stark framtidstro, säger Maria.

De största förändringarna som skett de senaste åren är att hållbarhetsfrågorna har blivit så affärskritiska och att varenda kund och varenda bank eller investerare idag tycker det är självklart att ställa tuffa hållbarhetskrav. – Jag tycker det är roligt att se hur mycket större plats den sociala hållbarheten får ta idag, jämfört med för några år sedan.

Med ett närproducerat samhällsbygge menar vi helt enkelt att vi ska arbeta så lokalt och närproducerat som vi kan, för det är bra både för



Maria Hernroth, Peabkoncernens hållbarhetschef

människan och miljön. Det kan handla om att använda lokala insatsvaror för att minska transporter men det kan också handla om att anställa människorna som finns i lokalsamhället. Vi har tydliga, konkreta mål som vi ska uppnå, till exempel inom miljö, arbetsmiljö och jämställdhet, och jobbar systematiskt, dvs med planer, aktiviteter och åtgärder för att steg för steg ta oss dit. En viktig del av att arbeta systematiskt är också att hela tiden följa upp, utvärdera och mäta resultat.



"Jag blir såklart fantastiskt glad och stolt när jag ser vilken resa hållbarhetsfrågorna gjort i Peab på bara några år. Det ger mig stark framtidstro."

Idag genomsyrar det hållbara samhällsbyggandet verkligen vår affär och frågorna är uppe på vartenda koncernledningsmöte. Samtidigt är Peab ingenting utan engagemanget från 15 000 medarbetare i våra fyra länder och eftersom jag genom åren träffat och utbildat flera tusen kollegor så kan jag med säkerhet säga att Peabs medarbetare, oavsett var de

jobbar, verkligen brinner för att göra samhällsnytta. Allt vi gör börjar och slutar alltid ute i produktionen, det får vi aldrig glömma. För att ett företag ska vara hållbart krävs att var och en, i sin roll, vet hur hen ska bidra och göra saker på ett hållbart sätt. Där har vi ett stort ansvar, att säkerställa att alla har rätt kunskap och rätt verktyg för att kunna göra rätt.

Tillbaka på den gröna sidan

Vi har träffat Oskar Meijer som börjar som projektingenjör på Glacell. I tre års tid var han anställd på Glacell som projektledare för solcellsinstallationer i region Öst, innan han valde att prova vingarna utanför Lambertsson.

Hur skulle du beskriva Lambertsson som arbetsplats för någon utomstående?

– Jag skulle beskriva Lambertsson som ett teknikintresserat bolag som har stor potential att ta marknadsandelar när vi ska ställa om till ett samhälle som är beroende av förnybar energi och smarta energilösningar. Som arbetsgivare skulle jag beskriva Lambertsson som ”tryggt och säkert”.

Var är vi idag när det gäller arbetsmiljö och vad ser du som nästa steg där vi kan erbjuda anställda andra förmåner gentemot konkurrenter?

Lambertsson genomsyras av ett kvalitativt systematiskt arbetsmiljöarbete och vi ligger klart längre fram än våra konkurrenter inom solel. Detta arbete måste bedrivas varje dag av alla inblandade för att hålla ledningen.

– Min uppfattning är att Lambertsson och Glacell har anställda med bred kompetens vilket är en trygghet för våra kunder som konkurrenterna har svårt att matcha.



”Anledningen till mitt beslut att återvända till Glacell / Lambertsson är att jag ganska snabbt upptäckte att gräset inte var grönare på andra sidan”.

Mer om Lambertsson utifrån ett medarbetarperspektiv

– Efter att ha jobbat ett tag åt ett mindre företag, kände jag att de mjuka värdena är viktigare än lönen. Dessutom erbjuder Lambertsson förmåner i form av pension och vinstdelning som är mycket positivt.



Medarbetare på Helsingborgs kundcenter: Ronny, Maria och Bekim

Stolt över att vara medarbetare på Lambertsson

– Både för oss som företag och för våra medarbetare är utveckling viktigt. Ibland så innebär det att medarbetare söker sig vidare till andra företag för nya utmaningar. Det är därför extra roligt när de söker sig tillbaka till oss med nya erfarenheter och fortsätter att bidra till en framgångsrik verksamhet, säger Carina Nöjd som är personalchef på Lambertsson.

Lambertsson tar nästa kliv med säljaktiviteter

Följ genomfördes vårt projekt Tusenfotingen som innebar att 1000 kundaktiviteter skulle göras runt om i landet och målet nåddes med råge och blev 1035 stycken. Syftet var att vi på ett proaktivt sätt kunde presentera nya avtal för Peab samt att det gavs möjlighet att även träffa etablerade kunder. Tusenfotingen gav oss utöver nya affärsmöjligheter viktiga erfarenheter som gör att vi nu tar ytterligare ett steg för att skapa fler säljaktiviteter.

Genom att möta många kunder och genomföra kvalitativa samtal får vi viktig input som kan vara viktigt för oss på Lambertsson när vi utvecklar våra produkter och tjänster. Med Lambertssons parallella kampanjer lokalt och nationellt kan Tusenfotingen knyta samman alla aktiviteter som görs runt om i landet så att det blir en helhet. Målen är förankrade i vår affärsplan och följer våra fokusområden. Men framförallt handlar det om att visa på en ökad kännedom om Lambertsson, medvetandegöra våra tjänster och få nya leads och avslut.

1000-fotingen är Lambertssons interna säljprojekt



Vunna affärer med 1000-fotingen

Lambertsson 2020+ är förutsättningen för att skapa nya affärer med en gemensam ansats. När vi nu börjar att finna vägen vinner vi nya affärer nästan varje vecka. Nedan är några exempel som är beviset på att vi är på rätt väg.

- Sinfra-avtalet, LOU, Sverige
- Brixley, avancerad teknik, Glacell, Örebro
- Serneke, säljarbetet, Uppsala
- Ny filial, Umeå
- Sveab, bodar, Stockholm
- Copasa, vägbelysning, Glacell, Stockholm
- ROHM & CO, sälj, rekommendation Karlstad
- Säljarbetet, säljgrupp, Syd

Under 2021 genomförs Tusenfotingen 2.0 för att:

- Få ännu bättre systematik och kvalitet när det gäller våra säljkontakter
- Skapa större regional närvaro av Lambertsson
- Stärka organisationen internt
- Kommunicera Lambertssons hela erbjudande

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

Bästa *HANDSLAGET* finns i Uppsala

Handslaget är en medarbetarundersökning som känner pulsen på medarbetarna i organisationen. Det är ett bra verktyg för att veta vilka frågor vi ska prioritera för att stärka laget, säger Per Andersson som är kundcenterchef och Tobias Kvick som är regionchef på Lambertsson i Uppsala under intervjun.

Per har under lång tid hållit på mycket med ledarskap, både inom idrottsvärlden och inom yrkeslivet. – Det handlar om att bygga lag och att jobba som ett lag, menar han. Tobias har en gedigen bakgrund inom Lambertsson, där han har jobbat i 17 år och drivs även han av organisations- och ledarskapsutveckling.





Per Andersson
Kundcenterchef



Tobias Kvick
Regionchef

Era roller på Lambertsson?

Per: Min roll är till stor del att driva kundcentrets verksamhet framåt efter våra aktiviteter i affärsplanen. Allt inom NKI, personal, ekonomi och marknadsfrågor.

Tobias: Det handlar framförallt om att hålla ihop regionens affärsplan, att vara en guide som visar rätt väg fram när jag ser att vi går åt fel håll men också uppmärksamma goda insatser som tar oss närmre målen i regionens affärsplan.

Varför tror du att ni fick högsta ledarskapspoäng i den interna undersökningen?

Per: Vi som chefer behöver vara närvarande och tillgängliga, jordnära, tydlig och lyhörd. Min strävan är alltid att ha en bra vardag tillsammans, har någon en dålig dag hjälps vi åt som ett team.

Tobias: Jag är inte förvånad över Uppsalas resultat i handslaget, mycket i agerandet stämmer överens med det som sägs kring strävan av att arbeta som ett lag. När jag besöker kundcentret i Uppsala spelar det ingen roll vart jag rör mig på kundcentret, jag möts av hjälpsamma medarbetare som trivs tillsammans. Det gläder mig och är värdefullt för oss som region.

Hur påverkade det er internt?

Per: Bra, vi är som ett glatt gäng tillsammans. Vi har högt i tak och frågar varandra om hjälp och stöttning. Det gör faktiskt att vi kommer extra tidigt till jobbet och det är skönt att starta dagen tillsammans, träffas och umgås innan dagen drar gång.

Tobias: Att ha höga betyg på ledarskap och gemenskap i Handslaget märks påtagligt internt på ett kundcenter. Uppsala är ett föredöme här, men över lag har vi en god stämning i regionen, självklart har vi många bitar kvar att jobba med, men grunden finns. Jag är övertygad att om vi lyckas skapa starka team så får vi det lättare att hålla god ekonomi och högt NKI.

Hur påverkar det er gentemot kunder?

Per: Är övertygad om att en bra start på dagen för oss, och en genuin trivsel hos oss, märks i kontakten med våra kunder. Vi är trygga i det vi gör och håller på med.

Vilka nya insikter tar ni med er framåt?

Per: Allteftersom att åren går blir vi starkare som grupp. Vi har en tuff period nu med stora omsättningstapp kopplad till en kraftig inbromsning på marknaden i Uppsala. Att ha den här trygga gruppen hjälper oss att ta sig igenom denna kris trots att mycket hårt arbete för att vända detta kvarstår.

Tobias: Jag håller med och är glad över att Uppsala har denna sammanhållning. Det är lätt att konflikter uppstår i en tid när roller förändras under omorganisation samtidigt som omsättningen går ner. Det är då ledarskap och sammanhållning blir som viktigast, att fortsätta hjälpa varandra och att ha ögonen på målen så att vi kan driva framåt mot bättre resultat istället för att fastna i konflikt.

Vilka tips och råd vill du ge dina kollegor runt om i landet?

Per: Utöver det som redan sagts så delegera ansvarsområden, till exempel en utav mina säljare har ansvar att byta ut inhyrda maskiner regelbundet varje vecka. Vi kan följa effekten på resultatet det ger och det stärker både den enskilde medarbetaren och oss som chefer.



Det innovativa bullerskyddssystemet

De mobila bullerskydden är ett enkelt och kostnadseffektivt system för bullerdämpning vid byggplatser, bullrig utrustning, utomhusevenemang, järnvägsunderhåll och mycket mer.

Lambertssons innovativa bullerskyddssystem har inte bara hög akustisk prestanda utan även låg vikt och är slitstarkt, väderbeständigt och säkert att hantera. Det är även det första systemet som är särskilt framtaget för snabb och enkel montering vid både tillfällig och varaktig bullerdämpning. Lambertssons bullermatta är tillverkade av slitstark PVC som är extremt tålig och väderbeständig. Det absorberar inte vatten, bryts inte ner eller får sämre prestanda. Det är snyggt med proffsigt utseende.

Ted Scherstein som är affärschef för segment trafikantordning är positiv till bullermattorna som möjliggör att utföra arbete i känsliga miljöer. – De är dessutom lätta att hantera och en billig lösning jämfört med till exempel plank och när de inte längre används tas de enkelt bort och blir ingen onödig kostnad för kunden.

Viktiga egenskaper

- Överlägsen akustisk prestanda
- Låg vikt (6 kg), kan bäras av endast en person
- Väderbeständigt/slitstarkt – absorberar INTE vatten
- Snabb montering/ingen påverkan på arkitektoniska egenskaper eller konstruktion
- Reflexer som ökar synligheten i mörker
- Återanvändningsbart/tillfälliga eller varaktiga lösningar
- Brandskyddat
- Säkert att hantera/innehåller varken glasfiber eller stenull



Var behövs bullerdämpning?

- Bygg- och rivningsplatser
- Generatorer och strömkällor
- Väg- och järnvägsarbeten



Andra användningsområden

- Musik-, sport- och nöjesevenemang
- Underhållsarbeten
- Lastnings- och lossningsområden
- Flygplatser och helikopterflygplatser
- Sjukhus



Lambertsson börjar med fjärrstyrda vägbommar

Nu erbjuder Lambertsson den nya vägbommen som är både ny på marknaden och i vårt sortiment. Vägbommen består av en fyra meter snabbfällande bom som är fjärrstyrd med ställbara tider eller manuell styrning.



Hindra fordonstrafik

Vägbommen har flera användningsområde, men används främst för att hindra fordonstrafik från att passera in i arbetsområden som är reglerade med lotssignal. Förhoppningen är att bommen förhöjer respekten vid signalreglering samt minskar behovet av personal ute på vägen samt för att hindra fordonstrafik att passera in i t.ex. arbetsområdet.

Förbättrad arbetsmiljö

De senaste åren har vi även upplevt på belägningsjobben att flaggvakterna befinner sig i en alltmer utsatt arbetsmiljö, med bilar som kör för fort och ökat våld då trafikanter blir arga och hotfulla mot flaggvakterna, vilket kan undvikas med hjälp av vägbommarna.

Ekonomiskt hållbart

Vägbommarna är även en bra lösning, då det eliminerar arbetsmomentet med flaggvakten. Det är mer ekonomiskt hållbart då man kan undvika långa och många skift för de anställda.



Snabbfällande 4 meters vägbom

- Fjärrstyrd vägbom med ställbara tider eller manuell styrning
- Handkontroll med knappar för reglering av rött/grönt
- Automatisk fällning av bom vid rött ljus på signalen

”Vägbommen gynnar inte bara oss utan även vår entreprenör. Nu när konkurrensen hårdnar inom asfaltsprojektet kan vi ännu bättre optimera för våra kunder.”

Ravinen – en konsthall utöver det vanliga

Projektet är ett Lambertsson Optimal – där Peab nyttjar hela Lambertssons bredd med bland annat bodar, byggström, fiber, staket, trafikskyltar, maskiner, vagnar, belysning, värme, ställning, flexibel tillslutning och mycket mer.







”Det speciella med ett sånt här projekt är framförallt nyttjandet av Lambertssons resurser.”

Ravinen är en konsthall för konst, musik och design som uppförs på Bjärehalvön i Skåne. Byggnaden ligger vid infarten till Norrvikens trädgårdar i Båstad, intill bäckravinen som fått ge namn åt konsthallen. Ravinens 1500 kvm har plats för tre utställningssalar, auditorium för 250 personer, restaurang, designbutik och barnverksamhet. I slutningen mot havet kommer en skulpturpark också att skapas.



Joakim Wulff är entreprenadchef och liksom Johan Enarsson har de uppdraget att serva kunden.

Det är en utmaning att ha en tät och nära dialog när fysiska möten och arbetsplatsträffar ska undvikas men här känns det verkligen som vi har lyckats, berättar Johan Enarsson som är ansvarig från Lambertsson samt filialchef på Lambertsson i Förslöv. Platsledningen informerar oss på Lambertsson när det gäller förändringar avseende planering eller tidsplaner. Johan

berättar vidare att de hjälper till att planera allt ifrån byggström och värme, till ställningsbyggnationen, tillfälliga tillslutningen och transporter, ett helhetsuppdrag för Lambertsson helt enkelt.

Joakim Wulff som är entreprenadchef visar oss runt bygget av Ravinen och berättar att stor del av arbetet som Lambertsson gör sker fysiskt på plats, så

som planering och installation av tillfällig el, värme och belysning tillsammans med flexibel tillslutning.

– Här finns enorma fönsterpartier som vi har tillslutit långt innan fönster har levererats. På så vis har man kunnat börja gjuta golv trots att det är mitt i vintern. Vi har byggt en egen provisorisk port av flexibel tillslutning där



materialen på ett enkelt sätt körs in och när det är dags att flytta golvet, höjer man modulerna under tiden, för att sedan "docka" dem till flyttet när det härdat. Genom god planering i projektet kan man undvika att köra ut stora dieselmärare för att värma upp lokalerna vilket sparar både på miljön och minskar kostnaderna betydligt, säger Joakim.

– Det speciella med ett sånt här projekt är framförallt nyttjandet av Lambertssons resurser skulle jag vilja säga. Här har Peab förstått vinningen med att verkligen ta till vara på både kunskap och material som Lambertsson har att erbjuda. De kan fokusera på att bygga hus och vi är problemlösarna som ser till att där inte blir några förhinder längs vägen, avslutar Johan.

Peab flyttar Saabs landningsbana

I samverkan med att Saab AB flyttar, har Peab fått i uppdrag att bredda den befintliga start- och landningsbanan vid Saab Airport i Linköping



Flytten syftar till att minska bullret över staden och ge Linköping möjlighet att växa. Projektet innebär att den 2 135 m långa befintliga banan flyttas 600 meter i östlig riktning från staden. Den anpassas även till gällande regelverk som möjliggör för större flygplan att starta och landa. I jobbet

ingår, förutom ny start- och landningsbana, nya bankantsljus, nya teknikhus, ny asfaltering, nya inflygningsljus. Uppdraget är en utförandeentreprenad. Byggstart ägde rum i april 2020 och projektet beräknas vara helt klart under hösten 2022.



Flygstopp och färre avgångar effektiviserar produktionen

Under sommaren 2020 var det flygstopp under sammanlagt fyra veckor, som gjorde att produktionen nära banan kunde effektiviseras och mycket tid sparades. I övrigt styr den militära verksamheten och påverkar även när vissa moment kan utföras. Under andra halvåret av 2020 hade de två KC-maskinerna 700 timmars stopptid på grund av flyg.

36 000 kalkcementpelare på plats

Under hösten och fram till jul 2020 har 36 000 kalkcementpelare satts i marken där den nya delen av landningsbanan ska anläggas. Under våren och fram till sommaren läggs bergmassor och överlast på sträckan, som ska ligga fram till mars 2022 för att materialet ska få en chans att sätta sig.

Lambertssons roll

Projektet på Saab flygfält har inneburit att vi på Lambertsson får hyra ut flera av våra vältrar, just nu har vi en Dynapac CA6000 med en totalvikt på 20 ton på plats. Kundens behov av just den välten är ca 1 år. Under flygstoppet sommaren 2020 hyrde vi även ut två stycken packningsdatorer Dynalyser som enkelt monteras in i våra vältrar. –Det var intressant att se och lära oss vilken information vi kan få utav våra packningsdatorer och framförallt vilken nytta kunden har till sin dokumentation, säger Anders Persson, kundansvarig Lambertsson Sverige.

Lambertsson inför gratis mensskydd på arbetsplatser

Lambertsson i Örebro är med i ett pilotprojekt där företaget tillhandahåller gratis tamponger på alla arbetsplatser, både kontor och byggbodar.



Avtalet går ut på att det lokala start-up företaget Period Packs behållare med tamponger placeras på toaletterna och fylls på löpande genom ett abonnemang. Tampongerna kommer att erbjudas alla som besöker en arbetsplats, oavsett om personen är anställd eller inte. Även om andelen kvinnor i produktion i dagsläget är låg vill man med initiativet möjliggöra för fler att verka i byggbranschen.

– Jag, liksom säkert många andra, har någon gång råkat ut för att ha glömt mensskydd när jag som bäst behöver det. Byggarbetsplatser ligger inte alltid centralt på våra orter vilket också gör att det kan vara svårt att hinna iväg på rasten för att handla om

man glömt skydd. Dessutom är det ju ingen som tar med sig eget toalettpapper när de ska besöka en arbetsplats, det borde vara samma sak med mensskydd, berättar Camilla Hartman Frilander, arbetschef i Örebro och initiativtagare till projektet.

– Lambertsson har sedan tidigare beslutat att utrusta både nya och gamla uthyrningsbara byggbodar med sanitetsbehållare som standard. Örebrosatsningen är ett spännande pilotprojekt där nästa steg för oss är att undersöka om vi kan lägga till mensskydd som valbar utrustning i vårt sortiment, säger Fredrik Bergström, regionchef Lambertsson.

Få kontroll över byggklimatet

Lambertssons klimatkontroll är ett erbjudande med tjänster och produkter som gör det enkelt att hålla koll på hur en byggnation mår under byggtiden.



”Lambertsson energioptimering handlar inte bara om att styra värme och effekttoppar. Det handlar om att hjälpa byggena att bli mer energimedvetna och effektivare.”

Johan Lindroth är affärschef med fokus på tillfälliga elinstallationer och byggklimat med ansvar för att konceptutveckla det segmentet.

Tanken med Lambertssons satsning på energioptimering är naturligtvis att hushålla med våra resurser. Vi jobbar för att kunna lösa kravet på helt fossilfria arbetsplatser med tex. eldrivna anläggningsmaskiner. Ett annat exempel är flexibel tillslutning som är ett mer hållbart och energieffektivt alternativ än byggfolie eller plyfaskivor, berättar Johan.

De största förändringarna som skett de senaste åren inom energiområdet är digitaliseringen och uppkopplingsbarheten av nya mätare, sensorer

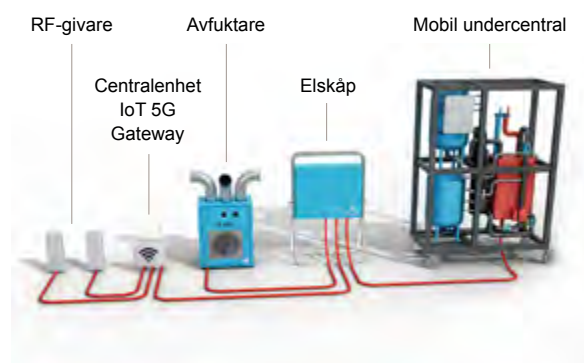
och styrningar. Trots det ser vi att byggbranschen fortfarande är i digitaliseringens linda och styrningarna inom både klimat, belysning och larm kommer att utvecklas exponentiellt framöver.

Johan berättar att de lägst hängande frukterna är styrning av byggvärmerna samt utbildning i vad man kan göra på byggarbetsplatsen för att spara energi. Genom att få till en beteendeförändring ökar också kostnadsmedvetenhet på byggena.



Optimera byggklimatet

Lambertssons Klimatkontroll är vårt erbjudande med tjänster och produkter som gör det enkelt att hålla koll på hur klimatet är under och efter byggtiden.



Klimatdata som är tillgänglig i dator och smartphone

- Regelbundna automatgenererade rapporter med klimatdata
- En långsiktig dokumentation som visar byggklimatet
- Dygnet runt-övervakning av alla larm kopplade till bygget
- Tillfälliga värmesystem för värmeprocessen
- Tillfällig torkning för snabb och effektiv värme på byggarbetsplatsen
- Avfuktare för att på ett energisnålt sätt ventileras bort fukt, damm och värme
- Hållbart för ekonomi och miljö genom att optimera energianvändningen vid användning

Lambertsson Kran – vårt systerbolag

Med mer än 600 operativa byggkranar, kranbilar och bygghissar har vi resurser för alla typer av uppdrag. Lambertsson Kran har stor erfarenhet i planering av arbetsplatsens logistik och erbjuder också serviceavtal för underhåll. Som marknadsledande leverantör och med vårt breda sortiment av produkter och tjänster är det en självklarhet att endast arbeta med de bästa varumärkena.

Lambertsson Kran har valt att samla utrustning och personal i Stockholm, Göteborg, Malmö och Piteå när det gäller byggkranar och hiss, Mobilkranar finns baserade i Helsingborg och Malmö. Därifrån transporteras sedan både kranar och spetskompetens ut till olika byggen runt om i hela landet. Lambertsson Kran finns även representerade i Norge och Finland av systerbolag. Kranor i Norge är rikstäckande inom byggkranar och hiss, med sex lokaliseringar i Tromsø, Trondheim, Bergen, Stavanger, Kristiansand samt Oslo. Vi jobbar tätt tillsammans med utbildningar, kompetensutbyte och resurser som flyttas över gränsen dit vi har behov. Det är viktigt för oss är att säkerställa kvalitet och funktion och en av våra styrkor är just vår serviceorganisation, som verkar över hela landet. Vi erbjuder till exempel en renodlad maskinpark och våra välutrustade servicebilar finns alltid till hands för att omgående kunna avhjälpa eventuella fel.

Lambertsson Kran i Sverige

Namnet Lambertsson kommer av att Kullenberg Maskin Ab förvärvade E Lambertsson Kranuthyrning i Malmö 1980. Namnet för Kran och maskinuthyrningsverksamheterna inom Kullenbergs ändrades då till Lambertsson. I samband med Kullenbergs konkurs 1992 förvärvade Peab Lambertssonbolagen, vilket medförde att Peab fick en rikstäckande verksamhet. År 1999 valde man att slå samman all verksamhet inom Lambertsson Maskin och El till Lambertsson Sverige AB och 2004 fusionerades Lambertsson Kran AB in i bolaget. Verksamheten drevs under några år i tre divisioner, Kran, El och Maskin. I januari 2012 delades verksamheterna i två bolag och kranverksamheten blev återigen ett separat bolag Lambertsson Kran AB. Kranor förvärvades 2006 och samma år förvärvades även Bärarelaget / Ralling med mobilkransverksamhet i syd.



Lambertsson Kran AB är Nordens största leverantör av kran tjänster. I erbjudandet finns allt ifrån byggnadskranar, moderna mobilkranar, kranbilar till bygghissar.

Bara i Sverige har Lambertsson Kran 190 medarbetare och en omsättning på cirka 340 miljoner kronor och i vårt utbud finns cirka:

- 200 byggnadskranar upp till över 800 tonmeter
- 110 bygghissar
- 25 mobilkranar, upp till 450 ton hjulburna samt 160 ton larvburna
- 8 kranbilar upp till 150 tonmeter
- Teleporter och truckar med mera



Full koll på leveranserna

Nu ingår leveranscontainer i vårt erbjudande som ger full koll på alla leveranser och returer.

Containern är en logistiklösning som möjliggör mottagandet av styckegods till arbetsplatserna på dygnets alla timmar. Vår digitala tjänst som är enkel och användarvänlig, styrs genom mobiltelefonen. På ett enkelt sätt får du möjlighet att hämta och returnera paket när det passar. Idag har ett

projekt normalt mellan 40 och 110 paketleveranser per månad. Med Lambertssons leveranscontainer sparar man cirka 20 minuter per leverans eftersom man inte behöver avbryta det man gör och gå och ta emot leveransen.

Med hjälp av det digitala låssystemet, sparar du tid och resurser samtidigt som det är ett enkelt sätt att hämta och returnera paket när det passar. Leveranserna och returerna kan ske utan fysisk kontakt mellan transportör och personal på arbetsplatsen, genom att en leveranscontainer är placerad i skalskyddet med en dörr ut mot leverantör och den andra dörren in mot arbetsplatsen. Till exempel har vårt testprojekt visat att arbetsledaren



uppskattar att de sparar cirka 10 timmar per månad på att inte behöva leta efter levererat gods. Leveranscontainern bidrar därmed till en mer effektiv leveransmottagning och frigör tid som kan läggas på mer värdeskapande arbete. Det bidrar även till en säkrare arbetsplats eftersom vi inte får in speditörernas fordon och personal på arbetsplatsen.

Vår digitala tjänst håller även koll på vad som kommit, när det inkom och vem som hämtat ut godset. Detta minskar materialsvinnet som idag till stor del beror på informationsbrist om var godset befinner sig.

Lambertssons leveranscontainer gör det möjligt för våra kunder att:

- Få effektiva leveranser som inte stör arbetet inne på arbetsplatsen
- Ta emot leveranser utanför arbetstid
- Ha bättre kontroll på godset innan, under och efter leverans
- Få en förbättrad arbetsmiljö genom minskad person- och fordonstrafik inne på arbetsområdet
- Frigöra tid genom att ha en mer effektiv leveransmottagning

- Erbjuder en säkrare arbetsplats eftersom vi inte får in speditörerna, fordon och personal, in på arbetsplatsen.

Exempel på kampanjmaterial som kommer finnas på våra filialer och kundcentra



Lambertsson fortsätter sin satsning på *GRÖNA MASKINER*

De senaste åren har byggbranschen blivit allt mer medveten när det kommer till klimatpåverkan samtidigt som de hållbara lösningarna blir allt fler. Därför är vi stolta över att Lambertsson med sin satsning på gröna maskiner går före i omställningen och erbjuder fler maskiner för bättre miljö och hållbarhet.

25%

ANDELEN GRÖNA
GRÄVMASKINER



Nästa steg är att börja titta på vad vi kan förändra under själva byggprocessen och att även här arbeta med energieffektivisering. En annan åtgärd är att ställa om från fossila bränslen till el när det gäller driften av maskiner. De nya maskinmodellerna som vi har i vårt sortiment är idealiska för renoveringsarbete inomhus men även till känsliga arbetsområden som t.ex. sjukhusmiljöer, skolor, innerstadsområde eller i andra område där man har krav på utsläppsbegränsningar.

Visste ni att

Dumpers modellerna DT10 e och Dw15e har upptill 8 tim drifttid och är lika enkla att ladda som en mobiltelefon. De har imponerande prestanda jämfört med konventionella maskiner på marknaden. Dessutom ger de en mycket tystare och behagligare arbetsmiljö.



Ett unikt erbjudande från solel
och elinstallationer till IT och reservkraft

Ett helhetskoncept för energioptimerade fastigheter med Glacell



Vi har mött Jesper Mårtensson som är affärschef för Glacell. Han började som elektriker i Förslöv 1992 och har efter det haft ett antal olika roller inom bolaget. Idag är Glacell uppdelat i två distrikt södra och norra. Södra innehåller orterna Malmö, Helsingborg, Förslöv och Jönköping. I den norra ingår Stockholm, Örebro, Karlstad och Umeå. På de orter där Glacell inte finns idag utförs uppdragen av befintliga resurser på filialerna och kundcentren.

Glacell är en rikstäckande leverantör av helhetslösningar inom el, tele/data, fiber och solenergi. Som en del av Lambertsson och tillsammans är vi en totalleverantör till bygg- och anläggningsprojekt över hela landet och jobbar mot kunder inom bygg, industri och fastighetssidan. Glacell har fullt fokus på hållbara lösningar och har arbetat med solenergi sedan 2014, vilket de också ser en tydlig trend då kunderna har miljö och hållbarhet högt upp på agendan.

Nyligen satte Glacell en ny strategi som implementeras i verksamheten. Det unika med Glacells erbjudande är helheten, att de har koll på och kan hjälpa till med allt, inte "bara" installationer. Erbjudandet sammanfattas i satsningen "Ett helhetskoncept för energioptimerade fastigheter" och förhoppningen är att erbjudandet förstärks och förtydligas med de faktiska områdena, från solceller och elinstallationer till IT och reservkraft.

– För tillfället är det mycket fokus på installation av laddinfrastruktur. När det gäller hållbarhet tror jag att det framöver kommer att handla mycket om effektbrist i samhället och med det ett stort behov av batterilager, säger Jesper. Det är självklart att vi vill sälja en helhet till våra kunder och då även Glacells utbud. I nästa skede kommer vi ta fram material och utbildningar för våra filialer och kundcenter för att man ska känna sig trygg och sälja en helhet.

På gång

Världens största padelturnering

Till hösten är det dags för oss på Lambertsson att slå världsrekord i padel, när vi samlar medarbetare och kunder i alla regioner till att samtidigt live mötas i en stor nationell turnering i Americano (populär turneringsform i padel).

I samband med våra säljinsatser och alla produkter och tjänster som är på gång vill vi passa på och uppmärksamma Lambertssons erbjudande genom att bjuda in till en turnering i samarbete med Padelboard. Ett event som dessutom tar oss mot nya rekord! Mer info om padeleventet återkommer vi med lite längre fram.

VAMOS!

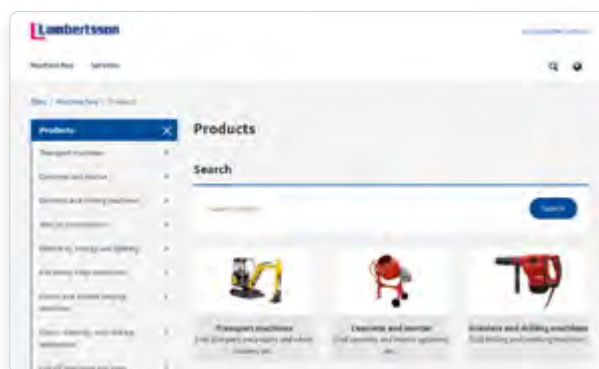


Nyöppning av filial i Umeå

Vi expanderar vårt erbjudande med nybyggd filial i Umeå. Det blir ett fint tillskott i norra Sverige, där vi får möjlighet att utöka vårt utbud av produkter och tjänster i och med större lokaler.

Lambertsson på fler språk

För att möta kunders behov och underlätta beställningar kan vi nu presentera våra produkter för maskinuthyrning på hemsidan på engelska.





@lambertsson_sverige



@ta.lennart_lambertsson



SOCIALA Medier

Saxat från sociala medier. Använd gärna #Lambertsson



@assistancekaren_skovde



@lambertsson_gavle



@kranbilscentralen



@enduroofficial300

På gång från redaktionen

Tillsammans med Lambertsson utvecklar Thorn Creative Agency kampanjer och koncept till aktiviteter, målgrupper och kanaler för att synliggöra Lambertssons erbjudande.

Just nu är Lambertsson offensiva på marknaden. Som du ser i detta nummer av Vår Sak så är det en rad kampanjer på gång. De senaste aktiviteterna som kommer är bl.a. leveranscontainer



bullermatta, energioptimering och säljaktiviteter med tusenfotingen. Det händer med andra ord mycket spännande på Lambertsson.

Vi hörs och ses!

