

VÅR SAK

Nyheter om och för
oss på Lambertsson

SOMMAREN 2021



Vi tar täten i den gröna omställningen

Tillsammans säkrar vi hela bygget och skapar trygga och effektiva arbetsplatser

Tillsammans som Ett Lambertsson jobbar vi bäst



Vi har stärkt upp organisationen med viktiga rekryteringar och förvärv. I våras kunde vi välkomna Erik Junker till ny chef över region Syd, vi har tydliggjort Ett Lambertsson Sverige som avsändare på Facebook och vi förvärvade bygglogistikdelen på företaget Servistik. Det har varit nya vunna affärer och ramavtal med Sinfra ger oss många nya möjligheter till ytterligare affärer. Mer om anbud och dess förfarande berättar vår kollega Martin Rosdahl på sidan 12.

Samtidigt som vi ökar våra säljinsatser lanserar vi nya produkter och tjänster för att visa att Lambertsson tar täten i omställningen, bland annat genom två nya gröna maskiner som vi tagit in i vårt sortiment.

”Efter en lång och härlig sommar går vi nu in i en intensiv period och följer upp våra säljaktiviteter och skapar därmed också nya affärer”

Under sommartid är det många vägarbeten som sker och därför genomförde vi kampanjen ”Säker hela vägen” för att uppmärksamma vårt utbud inom TA som både ökar säkerheten och förbättrar arbetsmiljön för våra kunder.

Under hösten introducerar vi vår gemensamma rörelsetävling Challenge. Med rörelse mår vi bättre och utöver arbetsglädje så är tanken att vi även ska hitta rörelseglädjen. Tillsammans bygger vi Sverige.

Per Hovbrandt
Sälj & Marknadschef
Lambertsson Sverige

Innehåll

Peter Mikes – Lambertsson tar täten	4–5
Grön omställning	6–9
Det lönsamma och hållbara valet	8–9
Förvärv inom bygglogistik	10–11
Lambertsson möter Martin Rosdahl	12–13
Nytt ramavtal med Sinfra	14–15
Säker hela vägen med TA	16–17
Nyheter i korthet	18–19
God morgon Sverige	20–21
Peabs krisjour	22
Förnyat avtal med Arkeologerna	23
Lambertsson filial Umeå	24–25
Keep Out – stölder ökar	26–27
Anders knackar på	28–29
På gång & saxat från sociala medier	30–31



Lambertsson tar *TÄTEN*

För att sammanfatta de första kvartalen med ett ord, skulle jag använda ordet Tillsammans. Vi har haft flera nämnvärda säljaktiviteter där bland annat avtalet med Sinfra är en fin ingång för nya affärer med låga trösklar som ger oss goda möjligheter till fler vunna affärer. Vi breddar vårt erbjudande ytterligare inom bygglogistik i och med förvärvet av Servistik och Serviplan och denna resa gör vi tillsammans som Ett Lambertsson.

Vi har stärkt upp vårt team med flera nya lagspelare och även produkter och tjänster inom bygglogistik och uppmärksammat vår gröna omställning och cirkulära ekonomi. Vi har gjort flera långsiktiga satsningar mot framtiden som till exempel nya gröna maskiner, leveranscontainer och Keep Out som gör oss till det mest kompletta bolaget inom uthyrningsbranschen. Vilket också gör oss till branschens bästa partner.

Där vi ser att det fortfarande finns en stor potential för oss är Keep Out och säkerheten inom byggbranschen. Det är idag ett växande problem

”Våra långsiktiga satsningar framåt gör oss till det mest kompletta bolaget inom uthyrningsbranschen”

med stölder och inbrott på byggarbetsplatser och Lambertsson har ett tydligt erbjudande som vi kan uppmärksamma våra kunder om. Vi ligger långt fram i affärsplanen när det gäller hållbarhet. När det gäller våra konkurrenter ligger vi steget före med våra gröna tjänster och produkter. Därmed tar Lambertsson täten i omställningen.



VD, Peter Mikes

Lambertsson tar ledarskapet i omställningen

Nu tar vi nästa steg för att konkret bidra till en förändring i byggbranschen genom att presentera nya produkter och tjänster med hållbarheten i fokus.

Medan utvecklingen har gått snabbt vad gäller att minska klimatpåverkan under driftsfasen (exempelvis genom olika former av energieffektivisering) så har utvecklingen i princip stått stilla och klimatpåverkan har till och med ökat, under själva produktionsfasen. Därför måste vi bland annat se vad som kan förändras i byggprocessen. En åtgärd är att arbeta med energieffektivisering. En annan är att ställa om våra maskiner från fossila bränslen till el. >>



Det lönsamma och hållbara valet

Nu lanserar vi uthyrningsmaskiner som är nya på marknaden och som använder elmotorer i stället för förbränningsmotorer. Det betyder att de inte släpper ut några växthusgaser som bidrar till klimatförändringarna. Vi är först bland de stora uthyrningsföretagen i Sverige med att erbjuda klimatsmarta anläggningsmaskiner med nollutsläpp av koldioxid.

För oss på Lambertsson är det viktigt att hela tiden driva på och utveckla branschen i en grönare och mer hållbar riktning. Våra nya eldrivna grävmaskiner och hjullastare är en del av det arbetet.



Maskiner och produkter året om

Vi som företag ska vara och är drivande i det viktiga arbetet med att minska byggbranschen och hela samhällets klimatpåverkan. Våra kunder ska alltid känna att de gör ett bra val när de väljer oss och våra gröna och eldrivna maskiner som finns i vårt uthyrningssortiment.

Cirkulär ekonomi

Genom att hyra maskiner och utrustning endast när kunden behöver dem hushållar vi tillsammans med resurserna – både ekonomiskt och miljömässigt. Att bidra till en hållbar utveckling – miljömässigt, ekonomiskt och socialt – är viktigt. Med Lambertssons gröna maskiner hjälper vi kunderna att göra hållbara val enklare.



Grävmaskin Volvo ECR25 Electric

Ett av våra senaste tillskott är den eldrivna mini-grävaren Volvo ECR25 Electric.

FÖRDELAR

Tyst Låga bullernivåer för att fokusera på arbetet istället för motorljudet.

Ren Mindre utsläpp och trivsammare arbetsmiljö både inomhus och utomhus.

Komfort Minskning av buller, vibrationer och värme, som säkerställer varaktig komfort och produktivitet.

FAKTA

Maskinvikt	2700 kg
Max grävdjup	2761 mm
Batterikapacitet	20 kWh



Hjullastare Volvo L25 Electric

Volvo L25 Electric är en eldriven kompakt hjullastare som arbetar på ett tyst, rent och komfortabla sätt.

FÖRDELAR

Tyst Låga bullernivåer för att fokusera på arbetet istället för motorljudet.

Ren Mindre utsläpp och trivsammare arbetsmiljö både inomhus och utomhus.

Komfort Minskning av buller, vibrationer och värme, som säkerställer varaktig komfort och produktivitet.

FAKTA

Maskinvikt	5000 kg
Kapacitet standardskopa	0.9 m³
Batterikapacitet	39 kWh

Lambertsson storsatsar framåt

Lambertsson har förvärvat delar av logistikföretaget Servistik, där den digitala plattformen Serviplan och samtlig bygglogistik ingår.

Företagsaffären innebär att vi ytterligare kan bredda kunderbudandet till att även omfatta marknadssmarta logistiktjänster som ytterligare ökar kundernas effektivitet och lönsamhet. I samband med förvärvet följer sju nyckelpersoner från Servistik med till oss på Lambertsson. Just nu pågår arbetet med en affärs- och implementeringsplan för hur, var och när denna verksamhet expanderar ut i Lambertsson till våra kunder. Vi kommer att börja i Stockholm där Servistik sedan tidigare har sin stora operativa kompetensbas.

– Det här är ännu en satsning mot framtiden som gör oss till det mest kompletta bolaget inom uthyrningsbranschen, säger VD Peter Mikes. Vi hjälper inte bara våra kunder till lönsammare projekt, vi ökar också säkerheten på många byggarbetsplatser.

Som en av Skandinaviens största uthyrare och tjänsteleverantörer utökas personalstyrkan med experter på logistik inom byggbranschen. Det handlar bland annat om planering, styrning, spårbarhet, transporter och lagerhållning.

– Genom affären med Servistik säkerställer vi nu att kunderna får de rätta förutsättningarna även inom bygglogistik. Kundernas lösningar blir inte bara effektivare och lönsammare, utan också säkrare med mindre miljöpåverkan, vilket vi nu kan erbjuda med våra analys- och planeringstjänster samt den digitala plattformen Serviplan som är en del av affären.

Fördelar med effektiv bygglogistik

- Effektivare projekt – vi får mer tid till värdeskapande aktiviteter
- Minskade logistikkostnader
- Rätt material och materialhanteringsresurser på rätt plats för friktionsfri produktion
- Full kontroll och spårbarhet på materialet i alla steg
- Effektiv materialhantering och samordnade transporter minskar klimatpåverkan, som skapar ordning och framförhållning vilket bidrar till en säkrare arbetsplats



Det är tillsammans som vi tar hem nya affärer

Vi har träffat Martin Rosdahl som är kundansvarig hos Lambertsson. Han har en bakgrund som säljare och har tidigare sålt informationsprogram. Martin har varit på Lambertsson i tio år och har en bred roll, men de huvudsakliga uppgifterna är att bevaka upphandlingar inom offentlig sektor, olika förutsättningar samt att skriva anbud och avtal. En dag är det fokus på laddboxar, en annan dag trafikavstängningar. Men hans breda roll har lett till att han numera kan hela produktsortimentet.

Jag har nyligen blivit inbjuden i Peabs gemensamma nätverk för anbudsarbeten som täcker Sverige, Norge och Finland. Med nätverket hoppas jag på att kunna bidra med mina kunskaper och erfarenheter från Lambertsson och att lära mig mycket så att vi kan utbyta erfarenheter med varandra. Jag gillar nätverksformen och tror att det är viktigt för att stärka teamkänslan inom koncernen.



Vi jobbar som Ett Lambertsson men jobbar mot marknaden på olika sätt och jag måste anpassa arbetet efter de regionala förutsättningarna och möjligheterna. Därför är lyhördheten och kommunikationen viktig så att vi tillsammans hittar lösningar efter kundernas behov. När det gäller anbudsarbetet är det alltid viktigt att engagera och inspirera de lokala cheferna och kollegorna

genom hela anbudsförandet. Vi måste alltid ha resurser och kunskapen lokalt på plats för att det ska bli bra. Min roll är att få alla att känna sig delaktiga för att få med dem i processen. Om de brinner för anbudet från början kommer alla att göra sitt yttersta för att det ska bli bra.



”Jag trivs med att ha en varierande roll där jag får göra en massa olika saker. Framförallt uppskattar jag samtalen med kunder och hitta lösningar på deras behov”

Ofta är det snabba beslut då vi har ungefär en månad på oss att få ihop ett anbud. Det är ansvarig regionchef eller arbetschef som ansvarar för att anbudet lämnas in och det är av största vikt att vara snabb i beslutsprocessen.

Mina främsta tips är att vi ska fokusera på de affärer som vi kan vinna och utföra samt att vi ska vara transparenta och jobba som Ett Lambertsson. Det ska inte vara dina kunder och ditt projekt.

Viktigt ramavtal om trafiklösningar ger uppdrag i hela landet för Lambertsson



Under våren har Lambertsson tecknat ett nytt ramavtal med den nationella inköpscentralen Sinfra. Detta efter att ha vunnit en upphandling om att leverera material och tjänster inom trafikavstängningar.

Det här är ett viktigt avtal för oss på Lambertsson, där vi nu genom Sinfra når över 400 presumtiva kunder i kommuner spridda över stora delar av landet. Utöver leveransen av olika trafikanordningar kommer vi inom ramavtalet även att erbjuda administrativa tjänster som till exempel framtagande av tillståndsansökningar och TA-planer.

– Genom att avtal och prislista är klart är halva jobbet redan gjort. Det innebär först och främst att det blir väldigt enkelt och smidigt för Sinfras medlemmar när de bokar ett jobb hos oss, men framförallt finns det en stor potential som vi på Lambertsson ska nyttja, säger Ted Scherstein, affärschef Lambertsson.

Sinfra strävar efter att förse sina medlemmar med produkter och tjänster som är upphandlade utifrån ett hållbarhetsperspektiv. Det ligger i linje med Lambertssons arbete med att minska sin miljöpåverkan. Avtalet började gälla i mars 2021 och sträcker sig över de nästkommande två åren, med en option för Sinfra att förlänga avtalet ytterligare två år.



Sinfra i korthet

Sinfra är en ekonomisk förening som ägs av medlemmarna. Huvudsyftet är att sköta upphandlingar av produkter och tjänster för försörjningssektorn.

- Sinfra ägs gemensamt av cirka 430 kommunala verksamheter.
- Fler än 400 presumtiva kunder i kommuner spridda över stora delar av landet.
- Avtal och prislista är klara.

Säker hela vägen med Lambertsson

Våra produkter ökar säkerheten och förbättrar arbetsmiljön inom trafikanordning.

Tillfällig trafikanordning

Vi erbjuder våra kunder helhetslösningar inom trafikanordningar samt uthyrning av TA-material till alla typer av jobb, stora som små. Dessutom producerar vi snabbt anpassade hänvisningsskyltar och erbjuder montage av allt skyltmaterial för kundens behov på respektive projekt.



Fjärrstyrd vägbom

Vägbommen består av en fyra meter snabbfällande bom som är fjärrstyrd med ställbara tider eller manuell styrning.

Fördelar i korthet

- Ställbara tider eller manuell styrning
- Enkel reglering
- Automatisk fällning



Vägs skyltar

Våra vägs skyltar Informerar om aktuellt trafikförhållande.

Fördelar i korthet

- Anpassade efter behov
- Bra synlighet
- Vägled trafik



Farthinder

Med våra farthinder säkrar vi byggplatsen och vägleder trafikflödet. Med bland annat trafikbuffertar som ökar säkerheten vid vägarbeten eller barriärer som begränsar trafikens hastighet.

Fördelar i korthet

- Enkla och stadiga
- För tillfälliga och snabba avstängningar
- Bra synlighet

Nu kartläggs bygglogistikens roll

Byggfakta genomför ett unikt forskningsprojekt för att kartlägga bygglogistikens roll i stora och små byggprojekt. Totalt kommer närmare 8000 personer att kontaktas i en enkätundersökning som genomförs av Byggfakta.

Under våren pågick en datainsamling för att kartlägga bygglogistiken i Sverige. Arbetet har skett i tre faser, med digitalt utskick och samtal, sammanställning och slutligen analysarbete. Forskningsprojektet är ett samarbete mellan Chalmers tekniska högskola och Bygglogistikgruppen på Linköpings universitet. Syftet med undersökningen är att genomföra en bred branschkartläggning av bygglogistik och titta närmare



på hur det ser ut bortom de här gigantiska projekteten. Förhoppningen är att få en översyn av hur det ser ut ute på projekten och att det i sin tur kan leda till en injektion in i branschen. Med samarbetet hoppas man på att kunna bidra till omställningen av ett mer hållbart samhällsbyggande och forskningsmässigt kan de också blicka framåt.

Nyheter om Lambertsson Online i höst

Testpiloter

Under hösten kommer vi att genomföra förfrågningar ute i organisationen om möjligheterna att betatesta Lambertsson Online och därmed vara delaktig i utvecklingen av nya funktioner. Lambertsson Online har nu blivit en betydande plattform som används i mer än 1000 projekt/aktiviteter i landet. Därför blir införandet av ny funktionalitet allt viktigare samtidigt som testandet blir mer komplext.

Logistik och logistiksystem

Genom förvärvet av bygglogistikdelen inom Servistik och logistiksystemet Serviplan har vi en helt ny uppsättning system att erbjuda kunden. Detta ska vi på bästa sätt ta vara på och hitta samordningseffekterna mellan Serviplan och Lambertsson Online.



Generella uppdateringar för mobil och webb

- Pushnotis om man har intyg som håller på att gå ut eller har gått ut
- Förenklad support
- Formulär av E-personalliggare för externa kunder
- Händelser visar nu mer information, bild och vad som behöver åtgärdas
- Hantera leveransadress för projekt gällande leveranscontainer
- Prestandaförbättringar och bugg-rättningar
- Projektstatus



Ny chef för Region Syd

Lambertsson har under våren förstärkt företagsledningen genom att rekrytera Erik Junker som ny chef för Region Syd, bolagets största region.

Erik Junker kommer närmast från Ramirent där han varit produkt- och marknadschef och även regionalt ansvarig. Nu får han helhetsansvar för Lambertssons största region som består av filialer och kundcenter i Malmö, Helsingborg, Halmstad Förslöv, Lund, Kristianstad, Växjö, Karlskrona och Kalmar.

– Det här är en rekrytering utöver det vanliga som jag är mycket stolt över att kunna berätta om. Erik har gedigen kunskap och är en erfaren ledare. Hans tankar om hur verksamheten ska ledas stämmer väl överens med den förflyttning vi vill göra för att stärka vårt kunderbjudande och varumärke, säger VD Peter Mikes om rekryteringen.

Lambertsson Challenge™

Tillsammans mår vi bättre.

Nu till hösten inleder vi rörelseglädjen Tillsammans på Lambertsson. Nu får vi möjlighet att utmana oss själva eller kollegor i en rolig tävling med härliga priser. Tillsammans på Lambertsson motiverar vi varandra att komma ut och komma igång.

Några exempel på aktiviteter är

- Padel
- Löpning
- Utegym
- Cirkelträning
- Powerwalk

UTMANA
DIG SJÄLV!





God morgon Sverige.

Vi har kraften och musklerna för varje kunds byggprojekt

Genom åren har vi lärt oss hur viktigt det är att kunna dimensionering, maskinval, logistik och etablering och vi sätter ett värde i att arbeta med en hög andel egna resurser både i form av personal och projekt.

För oss på Lambertsson är det av stor vikt att verka innovativt genom att både driva och följa den tekniska och gröna utvecklingen. Genom

flertalet digitala lösningar som till exempel säkerhetskonceptet Keep out, plattformen Lambertsson Online och den uppkopplade leveranscontainern skapar vi både affärsnytta samtidigt som vi minskar miljöpåverkan.

Lambertsson är där när Sverige byggs
Vi säkrar hela bygget

Under sommaren genomförde vi en helsidesannons i Svenska Dagbladet, Dagens Industri och på sociala medier med syfte att stärka varumärket genom högre kännedom där fokus är på känslor – Lambertsson är där varje morgon när Sverige byggs.

När *OLYCKAN* är framme

När det som inte borde hända sker, kontakta alltid 112 och sedan Peabs krisjour 020 - 50 40 30

Ring hellre en gång för mycket än en gång för lite. Det som sker är att Krisjouren kontaktar den lokala krissamordnare som finns närmast geografiskt. Vi kommer sedan ut på arbetsplatser och stöttar krisarbetet och jobbar efter Peabs checklista.

Vår välutbildade krisorganisation består av cirka 100 medarbetare som finns tillgängliga i händelse av kris i Sverige och Norge. Vi saknar fortfarande krissamordnare på vissa håll så om du känner för att vara delaktig i Peabs krisorganisation är du välkommen att kontakta sakerhet@peab.se

Tillbud som kunnat leda till miljöpåverkan eller olycka

Vid tillbud som kunnat leda till miljöpåverkan, personskada eller olycka ska en förbättringsrapport lämnas in till transport-/arbetsledning. Försök om möjligt att beskriva vilka åtgärder som kan/bör vidtas för att händelsen inte ska återupprepas.

Lägg till numret i din mobil!
Peabs krisjour 020 - 50 40 30



PEAB krissituation

Nödlägesinstruktioner – åtgärder vid olycka.

- RING 112 – LARMA RÄDDNINGSTJÄNST
- Ring alltid Peabs krisjour 020 - 50 40 30, efter larmsamtal till 112
- Ge nödvändig medicinsk första hjälp och organisera räddningsarbetet
- Vid miljöolycka försök stoppa utsläpp eller begränsa omfattningen
- Underrätta närmaste chef/transport-/arbetsledning
- Säkra olycksplatsen för vidare olyckor och utredning – spärra av
- Om möjligt se till att någon följer med skadade till sjukhus
- Checklista och övrigt material för krishantering finns på Planket



Nytt avtal med Arkeologerna

Arkeologerna är landets ledande konsult inom arkeologi och kulturmiljövård och var vår första kund inom offentlig sektor för tio år sedan. Nu var det dags att skriva på ett nytt avtal. Efter en vunnen upphandling har vi återigen fått myndighetens uppdrag att leverera en rad olika produkter och tjänster så som etableringar av tillfälliga arbetsplatser i samband med arkeologiska undersökningar.

Det aktuella avtalet med Arkeologerna är på två år men kan förlängas med två år till. Det Lambertsson bidrar med är etableringar av tillfälliga arbetsplatser i samband med arkeologiska undersökningar.

– Det kan vara alltifrån ett par vagnar, staket och en container till större etableringar med bodar och kontor, säger

Martin Rosdahl, kundansvarig på Lambertsson. Exempel på uppdragsgivare är Trafikverket, kommuner, privata företag och privatpersoner.

Lambertsson expanderar!

I våras var det dags för nyöppning av Lambertssons filial i Umeå, där vi har expanderat med nya och stora lokaler. Lambertssons nya filial blir hela 16 000 kvadratmeter, vilket innebär ett stort lyft för uthyrningsmarknaden i regionen som får en komplett leverantör av anläggningsmaskiner, kranar, el- och andra bygg- och industrilösningar.



”De anställda har gjort ett fantastiskt jobb och vi är redan idag Lambertssons fjärde största filial sett till omsättning. Det är helt otroligt när man tänker på det”



I slutet av mars flyttade Lambertsson in i helt nya lokaler på totalt 16 000 kvadratmeter. Anläggningen kommer bland annat att rymma kontor, lager och butik. Umeå och hela norrlandskusten är ett expansivt område där vi nu ökar vår närvaro. Det var sommaren 2019 som vi etablerade oss i Umeå. Initialt sysselsatte verksamheten 5 personer. Den siffran har succesivt ökat till att idag omfatta 23 anställda. Hittills har vi jobbat i byggbaracker och det blir ett stort lyft att kunna flytta in i anpassade lokaler som förbättrar kvaliteten ytterligare.

– Det är även en bra geografisk knutpunkt i förhållande till våra andra filialer i Sundsvall och Luleå vilket gör att vi kan leverera maskiner med kort varsel, säger filialchef Joel Levisson.

Det finns en stor efterfrågan på samtliga av våra tjänster. Ägaren Peab är idag den största kunden men det pågår ett omfattande arbete med att utöka kundstocken. Den växande marknaden som vi ser inom till exempel TA (tillfällig trafikanordning) är ett dagligt inslag i vår verksamhet och det innebär allt ifrån att placera ut, underhålla och hantera vägmärken och skyddsanordningar vid vägarbeten.

– Det ställs högre och högre krav inom TA -området och vi har kompetensen för att göra allting rätt enligt Trafikverket. Vi siktar på att ta stora marknadsandelar inom det här segmentet, avslutar Joel Levisson.



Stölder på byggarbetsplatser ett fortsatt stort problem

Varje år drabbas tusentals svenska byggarbetsplatser av inbrott och stölder. Förutom att det försvinner verktyg och byggmaterial blir kostnaderna för förseningar och självrisker stora. Byggföretagen gör återkommande kartläggningar i för bygg- och anläggningsbranschen där just problematiken med stölder på byggarbetsplatser uppmärksammas.

Enligt statistik från Brottsförebyggande rådet, anmäldes under 2020 nästan 6 000 inbrottsstölder på byggarbetsplatser. Exempel på vad som stjäls är bygg- och arbetsmaskiner, eldrivna handmaskiner, byggnadsställningar, vitvaror och dörrar. Värdet av det stulna beloppet är svårt att uppskatta, men uppskattningsvis ligger det samlade värdet på stöldgodset en bra bit över 2 miljarder kronor per år.

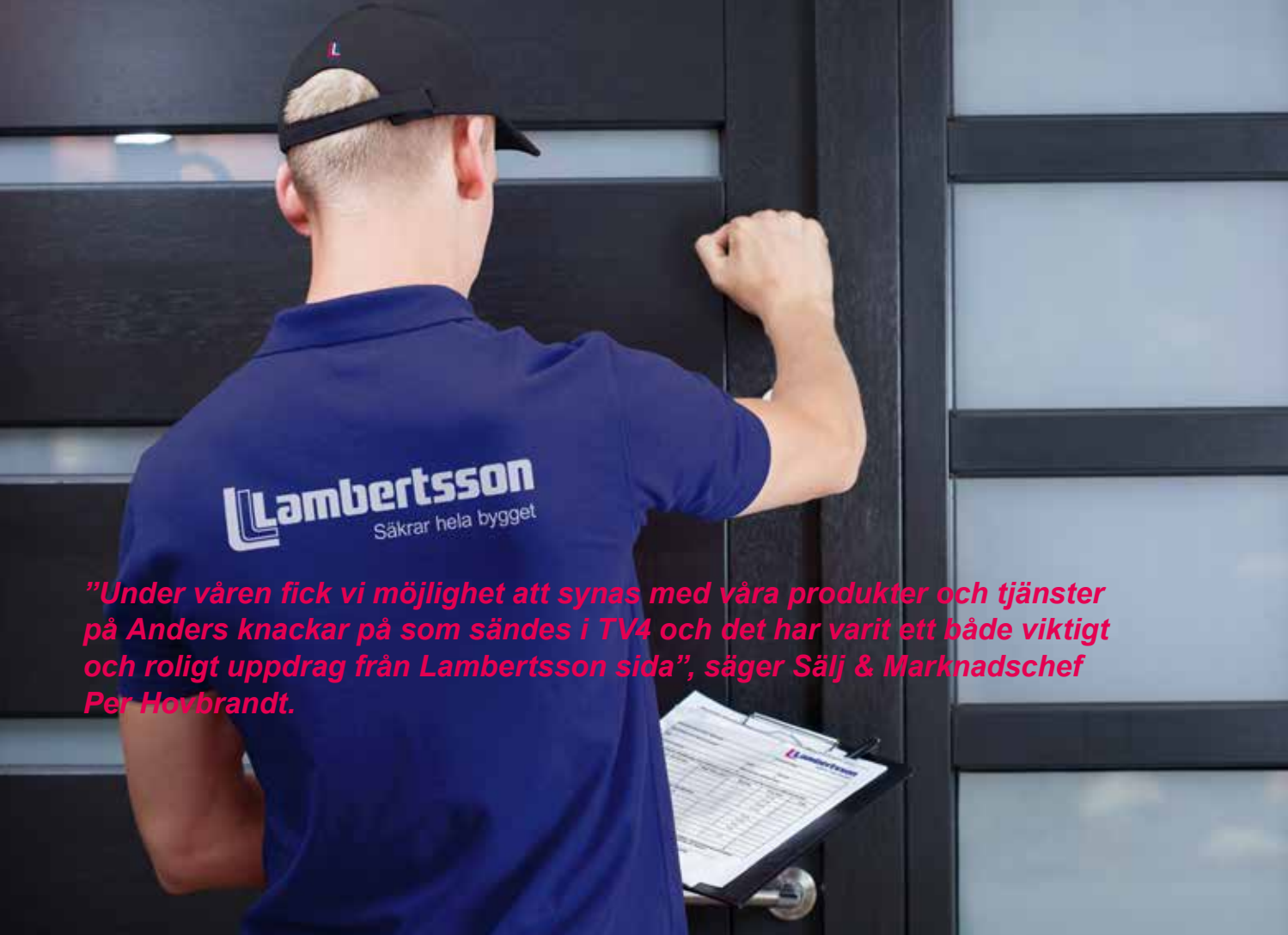
När det gäller stölder är det många inom branschen som berörs och det behövs åtgärder från olika håll. För oss på Lambertsson är det en självklarhet att verktyg och material förvaras på ett strukturerat och säkert sätt. Ordning och reda skapar både trygghet och trivsel. En viktig del för att öka säkerheten på byggarbetsplatsen är Keep Out, där vi har alla komponenter som behövs för

att begränsa tillträdet till byggarbetsplatsen. Keep Out innehåller en rad åtgärder och produkter som försvårar för tjuven att ta sig in, det ska innebära så stora risker att det inte ens är lönt att försöka. För bygget minimeras också riskerna! Arbetet kan fortgå som planerat utan störningar och det skapar en trygg och säker arbetsmiljö för personalen.

Vårt säkerhetskoncept Keep Out övervakar alla delar av bygget, det ser till att bara rätt personer har tillgång till arbetsplatsen och att inga saker hamnar i orätta händer. Eftersom varje arbetsplats är unik erbjuder vi inga färdiga säkerhetspaket. Vi ser istället till att våra kunder får precis den lösning som behövs. Keep Out ger en enorm trygghet för både oss och våra kunder.

Keep Out – Ett enkelt sätt att skydda sig

Vi erbjuder alla komponenter som behövs för att begränsa tillträdet till byggarbetsplatsen. I sortimentet finns bland annat stängselsektioner, vägbommar och grindar av skjut-, vik- eller slagmodell som förenklar dina transporter. Med Keep Out får kunden full kontroll över godsmottagningen på bygget och styr enkelt vilka som får passera. Som till exempel inpassage för personal och besökare finns smidiga rotationsgrindar och gånggrindar. Keep Out innehåller helt enkelt en rad åtgärder och produkter som försvårar för tjuven att ta sig in och det ska innebära så stora risker att det inte ens är lönt att försöka.



”Under våren fick vi möjlighet att synas med våra produkter och tjänster på Anders knackar på som sändes i TV4 och det har varit ett både viktigt och roligt uppdrag från Lambertsson sida”, säger Sälj & Marknadschef Per Hovbrandt.

ANDERS knackar på

Under våren har Anders knackat på hos flertalet kändisar, där Lambertsson som huvudsponsor har använt sina produkter och tjänster i programmet.

Det är ett program som har många tittare över hela landet och det är roligt att få visa upp vårt breda sortiment av produkter och tjänster. Inspelningarna har skett i samarbete med produktionsbolaget Nexiko och det har varit kul att följa säsongens inspelningar som skett i ett rasande tempo. En fördel för våra kunder är att vi jobbar

med både stora och små byggprojekt och vi vet hur viktigt det är att kunna dimensionering, maskinval, logistik och etablering för att nå ett lyckat resultat. Sen är det en fördel att Lambertsson har en rikstäckande verksamhet med filialer och kundcentra belägna i hela avlångt landet, från Malmö i söder till Luleå i norr.

– Att få möjlighet att synas och verka i ett sånt här program är viktigt för oss för att våra kunder ska förstå att vi erbjuder helhetslösningar och produkter och tjänster från ax till limpa. Både för det stora bygget eller till den mindre renoveringen, säger Per Hovbrandt.

Om Anders knackar på

”Anders knackar på” är en livsstilsserie i TV4 där programledaren Anders Öfvergård besöker en känd person och hjälper till med något de behöver ha åtgärdat.

Per Hovbrandt summerar säsongen

Premiären sågs av 846 000 tittare och i genomsnitt hade programmet 535 000 tittare per avsnitt.

Vad bidrar Lambertsson med i programmen?

– Förutom material så rådgör vi med produktionen

om arbetsmiljön och nyare metoder. Men för att allt ska fungera så är logistiken det mest avgörande där vi ser till att allt är på plats när filmteamet kommer.

Vilken utrustning används mest?

– Det är stora skillnader beroende på program men om jag ska nämna något så är det kap- och gersåg och stoftavskiljare. Men inget fungerar utan ström så skarvkabel är alltid bra att ha.

Är det några speciella utmaningar som uppstått?

– Ja, faktiskt. När kunden absolut ville ha en förbjuden trappstege och vi övertygade denne om att i stället leverera en ny modell som är godkänd. En liten sak men viktig för säkerheten, avslutar Per Hovbrandt.



Några av de produkter som användes i programmen

- Startkit, plintar för att få 230V och 16A
- Skarvsladdar med 16 handske
- Små byggcentraler för 16 handske
- 5m skarvsladdar, 220 V
- Grendosor
- Tre-stegsbockar
- Telestep-stegar
- 2m plattformstegar
- Gipsbockar.
- Värmebläskor 230V
- Avfuktare.
- Pirra utan luftdäck
- Tält

Under våren knackade Anders på hemma hos nedanstående profiler

- Anders Lundin i Enskede
- Janne Andersson, Lidingö
- Björn Gustavsson, Södermalm
- Maja Ivarsson, Malmö

På gång

På gång just nu och senaste vunna affärer

Lambertsson fortsätter med en ökad säljaktivitet och att vinna nya affärer. Nedan är några exempel som är beviset på att vi är på rätt väg.

- Bygglogistikföretaget Servistik och Serviplan
- Wästbygg, Nyköping
- Hyrmaskiner, Kristianstad
- Statens historiska museer (SHM), arkeologiska avdelningar, Linköping



Nu blir vi *ett* Lambertsson på Facebook



Nu stärker vi upp vår kommunikation i våra digitala kanaler och möter våra kunder på Lambertsson Sveriges Facebooksida som Ett Lambertsson. När vi samlar alla i en kanal får vi ännu större muskler och kan nå fler kunder och vinna ännu fler affärer.

För att nå ut i kommunikationbruset i sociala medier är det viktigt att ha en kanal som tydlig avsändare. Det blir då större genomslag och en mer enhetlig kommunikation för oss som företag

Facebook statistik 1/5-1/8

- Antal nya följare 1836
- Räckvidd 187 457 (unika kontakter)



SOCIALA Medier

Saxat från sociala medier. Använd gärna #Lambertsson

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 går det att läsa om de senaste kampanjerna om grön omställning, nya gröna maskiner och hur Lambertsson breddar sitt erbjudande inom bygglogistik och skapar nya



möjligheter till affärer. Lambertsson har även varit sponsor till den senaste säsongen av Anders knackar på.

Vi hörs och ses!

