

VÅR SAK

Nyheter om och för
oss på Lambertsson

VINTERN 2022



Hållbarhet på alla plan

Tillsammans säkrar vi hela bygget och skapar trygga och effektiva arbetsplatser



Lambertsson

Stora kliv *FRAMÅT*

Nu står vintern för dörren. Och med det har vi också kommit långt med kampanjen att Vintersäkra hela bygget, där vi i år sätter extra fokus på de höga energikostnaderna. När det här skrivs är vi mitt i kampanjen, och vi märker så här långt ett positivt gensvar. Mer om Vintersäkra hittar du längre fram i tidningen.

Utöver det har vi ett fullspäckat nummer av Vår Sak, med fördjupning i den gröna omställningen, introduktion av butikskonceptet och intervjuer med Jan Heed, Peter Mikes och Carl Rülcker för att nämna några. Utöver detta gör vi intressanta nedslag i bl a Landet runt, Lambertsson Kran och projektet Sturecompagniet.

I organisationen händer det också mycket för att bättre leverera mot våra strategiska mål och önskade position. Bland annat är implementeringen av vårt nya affärssystem Elevate i full gång. Och vi har också fått den nya organisationen på plats med regionala säljteam.

”Vi rör oss mot att bli branschens bästa partner, med koncept som säkrar ett lönsamt och mer hållbart byggande”

Med det är vi nu ännu bättre rustade, med rätt förmåga och resurser att jobba mer konceptuellt och att lösa flera kundbehov i ett och samma partnerskap.

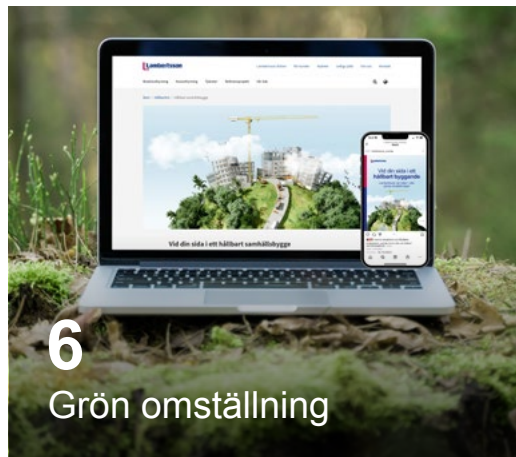
PER HOVBRANDT

Marknadschef
Lambertsson Sverige



INNEHÅLL

Peter Mikes – Vi ska stå stolta med rak rygg	4–5
Grön omställning	6–14
Glacell - Specialiserat dotterbolag	15
Lambertsson Elevate	16–17
Intervju - Jan Heed	18–21
Fakta om Kranverksamheten i Sverige och Norge	22
Nya vunna affärer, Arbetsmiljöveckan	23
Runt om i landet	24–27
Intervju - Karl Seldén	28–29
Intervju - Peter Mikes och Carl Rülcker	30–33
Nytt butikskoncept	34–37
Intervju - Carina Nööjd	38–39
Plats att växa-kampanj	40
Vintersäkra-kampanj	41
Musikhjälpen 2022	42
Lambertsson Challenge	43
Ett starkt år går mot sitt slut	44–45
Lambertsson på sociala medier	46–47



Vi ska stå stolta med rak rygg

Vi går nu mot slutet av ett händelserikt år. Många positiva saker har genomförts och vi fortsätter att positionera oss allt starkare i hela landet. Inte minst på den växande marknaden i Nord där vi satsat på nya etableringar i Gällivare och Kiruna.

Internt har vi tagit ett viktigt steg när vi nu gått in i nästa fas med Elevate. Det blir en intensiv period med att konstruera affärssystemet så som vi ritat upp det, men vinsten kommer göra mödan värd. Stort tack för allt engagemang och arbete från alla inblandade!

Världens bästa team

En av de saker som våra kunder gillar bäst är vår personal, alltså alla ni! Det gör mig riktigt stolt. Och enligt vår egen medarbetarundersökning Handslaget, har vi en positiv trend i hur personalen upplever sin arbetsplats. Detta tror jag hör ihop. Nöjd personal ger bra kundbemötande, vilket i sin tur ger nöjda kunder.

Rustade för kommande utmaningar

Vad vi inte kommer undan är en stundande lågkonjunktur. Vi kommer möta den utmaningen med ambitionen att ta en större andel av marknaden. Tack vare att vi redan ställt om verksamheten så har vi nu produkt- och tjänsteerbjudanden som är så pass attraktiva att vi står starkt rustade för utmaningen.

På god väg mot vår önskade position

Blickar vi vidare mot framtiden blir det också allt tydligare att vi behöver röra oss från att vara en traditionell uthyrare och tjänsteleverantör till att bli en leverantör av smarta koncept.

”Vi är väl positionerade för att ta kampen”

Vår senaste NKI-mätning bekräftar att vi rör oss i rätt riktning. Det är en viktig förflyttning för att vi ännu bättre ska bidra till våra kunders effektivitet och lönsamhet - och bli branschens bästa partner på riktigt!

Slutligen vill jag lyfta fram vårt ställningstagande för mångfald och jämställdhet. Jag är stolt att tillhöra en organisation som vill göra skillnad och leda förändringen av vår bransch. Tillsammans gör vi det möjligt.

Peter Mikes

VD Lambertsson Sverige



Omtanke genom nytanke

Vi arbetar med hållbarhet på alla plan i vår verksamhet – från den cirkuläreconomiska idén om att hyra istället för att köpa, till den eldrivna maskinparken och fossilfria transporter. Och inte minst i de olika digitala tjänsterna som hjälper kunder att planera och bygga mer resurs- och energieffektivt. Ja, att förenkla för ett mer hållbart samhällsbygge är ett strategiskt åtagande vi gjort. >>



HAMPUS KJELLBERG

”De hållbara lösningarna finns här och nu”

Den gröna omställningen pågår för fullt, här och nu. Det handlar om att minska energianvändningen och göra den mer smart, om att ersätta fossila bränslen med eldrift och att minska antalet transporter. Men det handlar också om teknikutveckling.

Vad gäller de tekniska lösningarna som gör byggandet mer hållbart, så blir de både fler och allt bättre. Och det går snabbt. Teknikutvecklingen är nämligen exponentiell. Det innebär enligt forskningen, att de kommande hundra åren kommer motsvara 20 000 år av teknologisk utveckling. Detsamma gäller beteendeförändringar.

Ett exempel på detta var pandemin. Där såg vi mer eller mindre omedelbara förändringar i beteenden. Ett annat exempel är den energisituation vi står inför just nu, som tvingar fram åtgärder för energibesparing. Utöver det känner vi alla till klimatmålen. Det i sig driver på lagändringar som i sin tur accelererar beteendeförändring och behovet av teknisk utveckling.

Lambertsson siktar högt

Vi på Lambertsson har tagit täten när det kommer till att utveckla tjänster, produkter och digitala lösningar som redan här och nu skapar förutsättningar för ett mer hållbart byggande.

Vår plattform för Bygglogistik och Lambertsson Control är två konkreta exempel på lösningar för ett mer hållbart byggande. Båda lösningarna skapar positiva effekter för klimat och ekonomi. Både för oss och för våra kunder, här och nu.

Vi ska verkligen vara stolta över allt vi åstadkommit så här långt. Men för att nyttan ska motsvara potentialen är det helt avgörande att kunderna också förstår vinsten med det vi skapar. Det är här som Hampus Kjellberg, Lambertssons affärsutvecklingschef, kommer in.



”Vi ska bli riktigt bra på att paketera våra koncept och kommunicera nytan mer effektivt”

I sin roll som affärsutvecklare rör sig Hampus Kjellberg ofta i gränslandet mellan flera olika affärsområden. Inte minst när det kommer till miljö- och hållbarhetsfrågorna. Här handlar det nämligen om att få ihop flera produkter, tjänster och tekniska verktyg med en rad olika kompetenser, processer och system.

För att nå marknaden på ett optimalt sätt behöver vi tänka hela vägen. Från hur vi organiserar oss internt till hur vi paketerar, kommunicerar och säljer det vi erbjuder på ett smart sätt. Det är då vårt erbjudande blir en hävstång för kundernas möjlighet att bygga så resurseffektivt som det finns potential till.

- Låt oss ta ett helhetsgrepp över projekten för att ge kunderna den optimala lösningen.

Hållbarhet är inget enskilt väsen

Hur väl man integrerar hållbarhet som en naturlig del i allting man gör är snart en konkurrensfaktor lika viktig som pris och leveranssäkerhet. Den uppmärksamme har kanske märkt att koncernens egna miljömål också fått allt större internt fokus det senaste halvåret. Lambertsson står redan nu starkt rustade, men det finns mycket att göra för att ännu bättre möta de framtida behoven.

”Allt vi gör är för att stötta våra fyra strategiska mål och Lambertsson Logistics är ett bra exempel på hur vi levererar mot flera av målen samtidigt”

Ja, förvärvet och lanseringen av bygglogistiklösningen är faktiskt ett lysande exempel på ett strategiskt initiativ som skapar ökat värde för både kunder och för Lambertsson. För nyttorna är många. Att förenkla planering av transporter till och från byggen kan minska antalet transporter med upp >>

till 80%. Det reducerar kostnader och minimerar koldioxidutsläppen.

Och eftersom ca 50% av alla byggarbetsplatsolyckor är relaterade till just transporter, så har det också en positiv effekt på att minska antalet olyckor och göra byggarbetsplatser tryggare.

- Om vi lyckas producera ett objekt kostnadseffektivt, med noll skador och minimal klimatpåverkan, så får vi nöjda kunder.

Koncept som är enkla att förstå är enkla att sälja

Ett stort fokus för Hampus det kommande året blir att förtydliga koncepten för säljorganisationen. Att tillhandahålla information, utbildning och motivation av de koncept och lösningar som finns framme.

- En målbild är att alla medarbetare ska kunna få upp tilltänkta lösningar över alla affärsområden och veta var man hittar rätt information.

Data is king

En stor del i Lambertssons fortsatta utveckling stavas data. Data gör det möjligt att göra riktigt vassa prognoser. Genom Lambertsson Control kan vi mäta energiförbrukningen fördelat på uppvärmning, etablering, lyftkranar och så vidare. Vi kan mäta temperaturen ute och inne, förstå effekten om vi sänker eller höjer en grad. Om vi installerat Flexibel tillslutning eller ej. Hur mycket av energiåtgången som bodarna stod för.

Kombinerar vi det med information om var i landet vi befinner oss, hur stor byggytan är eller hur lång byggtiden är, ja då har vi en konkurrensfördel som ger oss ett alldeles säreget kunderbjudande i morgon.



Hampus Kjellberg, Affärsutvecklare

”När vi bygger vidare på all den data vi nu har tillgång till, så skapas helt andra förutsättningar”

Vi ber Hampus summera det viktigaste som han tycker hänt under året som gått. Resten är framtid.

Hampus topplista för 2022

- Förvärvet av Lambertsson Logistics
- Sjösättningen av Lambertsson Control som minskar energiförbrukningen med 20-40% under produktionen
- Den interna prioriteringen av klimatfrågan som nu styr alltifrån interna processer och system till inköp av maskinpark

På agendan framåt

Vi ser med förväntan fram emot lanseringen av nya miljövänliga produkter och tjänster under 2023 som troligtvis kommer att omfatta lösningar avseende solceller och batteripaket bland annat.



Lambertsson Logistics™

Lambertsson
Säker hela bygget

Nu satsar vi med Lambertsson Logistics i valda delar i Öst och Väst. I nästa steg går vi bredare ut i fler regioner. Men vi är alltid öppna för logistikaffärer! Tipsa Rasmus och Hampus där bygglogistik kan vara vägen till en totallösning för kunden.

Produkter, tjänster och lösningar som gör det möjligt

Vi på Lambertsson arbetar med hållbarhet på alla plan och i alla delar av vår verksamhet – från den cirkuläreconomiska idén om att hyra istället för att köpa, till den eldrivna maskinparken och fossilfria transporter. Och inte minst i de olika digitala tjänsterna som hjälper våra kunder att planera och bygga mer resurs- och energieffektivt.

Att hyra är att hushålla

Genom att hyra ut maskiner och utrustning endast när kunderna behöver dem kan vi gemensamt hushålla med resurserna - både ekonomiskt och miljömässigt.

Fossilfria transporter

Vi möjliggör en mer hållbar bygglogistik genom en geografisk närhet över hela Sverige och fossilfria transporter med hjälp av det förnybara biodrivmedlet HVO100.

Gröna maskiner är en del av lösningen

Vi tar steget från fossila bränslen till el när det gäller drift av olika bygg- och anläggningsmaskiner. De maskiner som ännu inte lämpar sig för eldrift tankar vi med det syntetiska drivmedlet HVO100.

Hållbara bodar och leveranscontainrar

Vi förenklar för en mer hållbar bodetablering genom att tillhandahålla bodkoncept med hög energieffektivitet och komfort. Tillsammans med våra innovativa leveranscontainrar reduceras kostnader och svinn till fördel för ett mer ekonomisk och miljömässigt bygge.

Lambertsson Online

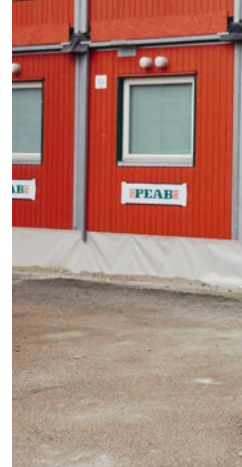
Genom Lambertsson Online gör vi det enkelt att öka effektiviteten och lönsamheten i kundens byggprojekt genom förenklad hantering och bättre kontroll.

Lambertsson Control

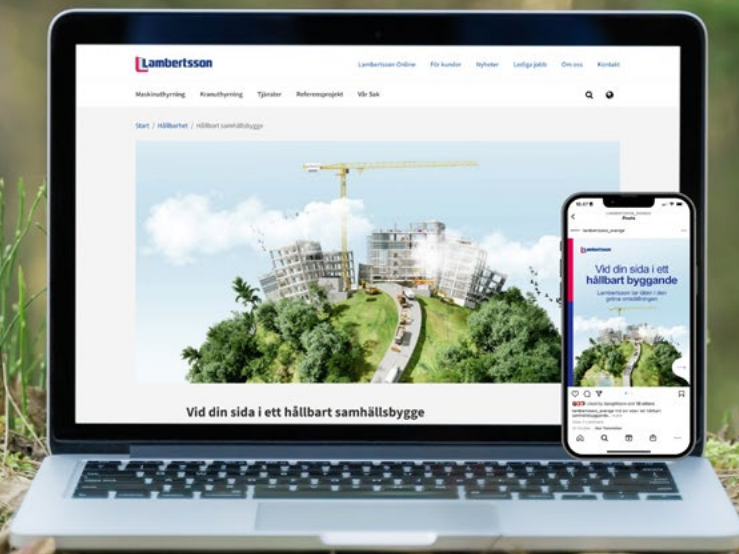
Hjälper kunderna att ta kontroll över energikostnaderna och samtidigt förbättra komfort och driftsäkerhet på bygget. Med plattformen skapas framtidens energi- och klimatsmarta byggarbetsplatser genom förenklad mätning, övervakning, styrning, kontroll och automatisering av klimatdata.

Lambertsson Logistics

En effektivare logistik och samordnande av materialflöde leder till en hållbar utveckling för alla parter. Reducerade kostnader, ökad leveransprecision, kortare ledtider, färre arbetsplatsskador och upp till 80% färre transporter.







Vid kundens sida i ett hållbart samhällsbygge

Vi på Lambertsson står tryggt i vår affärsidé som i grunden bygger på en resurseffektiv och cirkulär ekonomi. Vårt erbjudande utvecklar vi kontinuerligt med nya, smarta och klimatförbättrande tjänster – så som eldrivna maskiner, fossilfria transporter och digitala tjänster som möjliggör resursbesparing och energieffektivisering.

Under hösten och vintern 2022 genomförde vi en kampanj i sociala medier i syfte att öka kännedomen om våra hållbara helhetslösningar och tjänster, samt för att stärka vår position som en hållbar uthyrare och tjänsteleverantör.

Vi fortsätter ta tåten

I år valde vi att vidareutveckla huvudbudskapet "Vi tar tåten i den gröna omställningen" och låta kundnyttan få högsta prioritet. Vårt erbjudande, filosofi och arbetssätt förenklar ett mer hållbart byggande.

Kampanjen gick på Facebook, Instagram och LinkedIn, där samtliga inlägg direktlänkades till [lambertsson.com](https://www.lambertsson.com). Kampanjen bestod av ett konceptuellt inlägg och sex olika temainlägg som var för sig lyfte fram ett konkret erbjudande eller lösning, så som Lambertsson Logistics, Lambertsson Control och Gröna maskiner.

Statistik

Räckvidd: 4 356

Antal inlägg: 1 konceptinlägg och 6 temainlägg

Antal användare: 64 användare har hittat till vår hållbarhets-sida på hemsidan, varav 43 har aktivt sökt efter "hållbart samhällsbyggande".



Glacell skapar energioptimerade lösningar

Ökad tydlighet som specialiserat dotterbolag

Glacell har nu tagit steget och blivit bolagiserat som ett helägt dotterbolag till Lambertsson. Med förändringen blir Glacell ännu tydligare på marknaden som en renodlad specialist inom energilösningar - med ett erbjudande som direkt sänker kundernas energiförbrukning.

”Ett helhetskoncept för energioptimerade fastigheter, infrastruktur, bygg och industri”

En viktig del i utvecklingsarbetet är att få den nya riktningen satt och grundad i företaget. I och med det har också organisationen strukturerats om, en ny hemsida lanserats och en företagsbroschyr som på ett aktuellt sätt beskriver erbjudandet trycks inom kort.

Stort intresse på Fastighetsmässan

Glacell medverkade på Fastighetsmässan i Malmö 14-15 september. Intresset var stort för laddboxar och solceller, men även inom helhetslösningar med rådgivning, kartläggning och installation.

Urval av nya affärer

- Energikartläggning för Peab Asfalt i Örebro
- Effekt och energikartläggning för Lambertssons depå i Helsingborg
- Injustering av VS och VVC i Brf Stinsen i Falkenberg

Nya appar

Nu är det klart med apparna till Glacell Connect (ladd) som lanseras inom kort. Nästa steg blir att välja leverantör till plattformen Glacell Connect som är en viktig pusselbit i framtida affärer.

Fortsatt inkludering och involvering av alla medarbetare

I Vår Sak våren 2022 presenterade vi Lambertsson Elevate - vårt nya affärssystem. Med Elevate ska vi kunna ge våra kunder snabbare och bättre information, samtidigt som det förenklar för medarbetarna. Att ha all information samlad på ett och samma ställe ger framför allt bättre service, men det gör också att kundupplevelsen blir bättre. Vi har träffat Jimmie Holst, programledare i Elevate, för en uppföljning av projektet.

Jimmie berättar att projektet går enligt plan och att vi följer den tidsplan som finns. Nästa fas vi går in i är "construct" och det sker under december. Det är en intensiv period där det äntligen är dags att bygga huset som vi ritat och skissat på, samt konfigurera och sätta upp systemet så det fungerar som vi vill ha det.

- Vi jobbar i det som kallas sprintar med fyra veckors intervaller. Där jobbar vi intensivt för att ta fram en demo på hur långt vi kommit i systemet. Efter fyra veckor börjar en ny sprint, och så håller det på fram till midsommar.

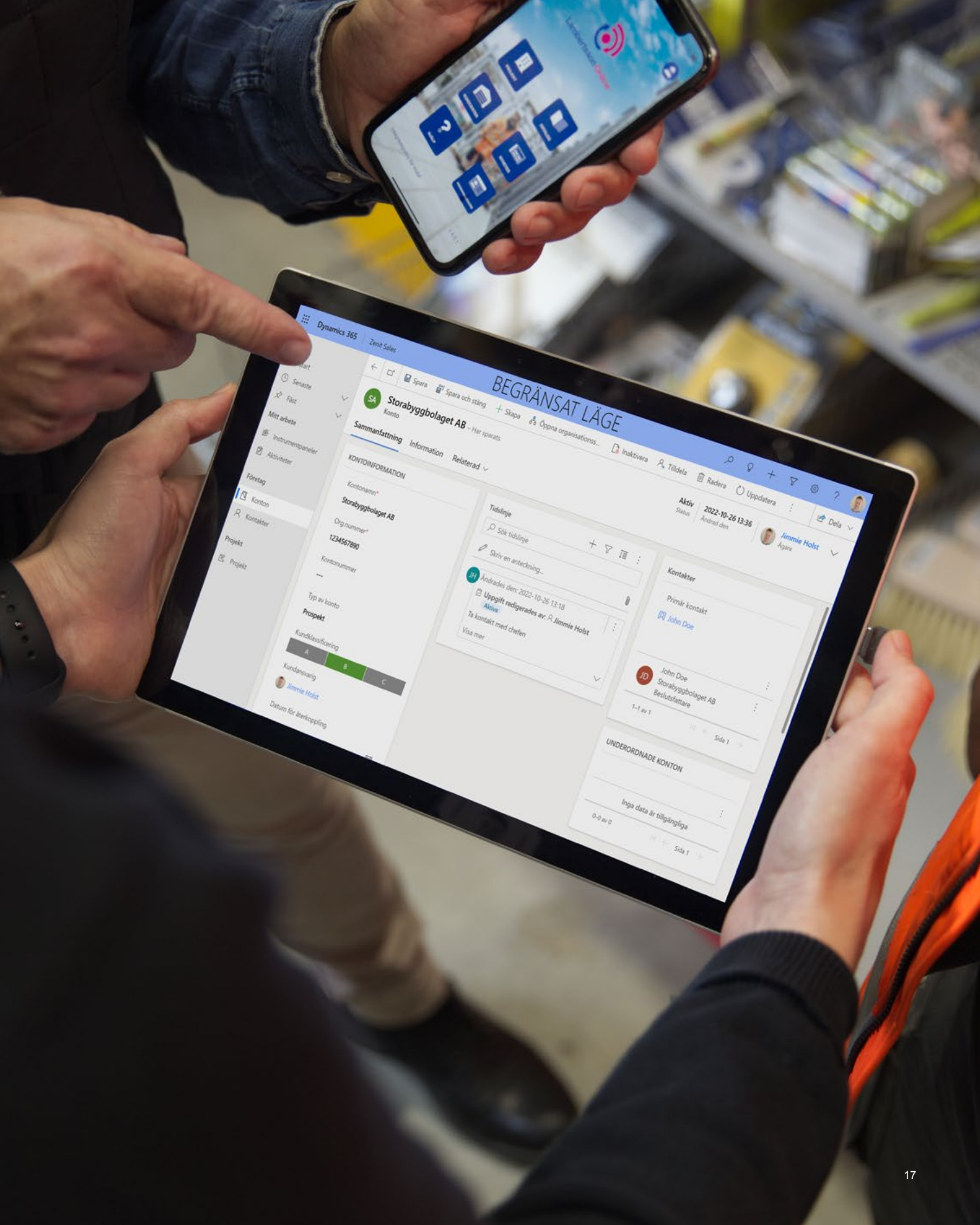
Den första leveransen av projektet är riktad till säljorganisationen, och detta säljstöd kommer att komma igång i december. Vi är alltså framme vid att kunna lansera första versionen för en mindre grupp av våra användare, vilket är oerhört spännande.



Jimmie Holst, Programledare

"Vi jobbar aktivt med fortsatt inkludering och involvering av alla medarbetare"

Elevate är inte ett projekt vi gör på sidan och sedan levererar, menar Jimmie, utan vi tycker det är viktigt att fortsatt involvera mycket personal. Construct-arbetet som nu startar innehåller ett flertal arbetsgrupper, där vi ska göra en bemanningsplan och hitta ett hållbart arbetssätt. Verksamheten går för högtryck och alla medarbetare har mycket att göra, och när vi ska göra ännu mer är det viktigt att göra det på ett hållbart sätt.



Dynamics 365 | Zene Sales

BEGRÄNSAT LÄGE

SA Storabyggbolaget AB - Har sparats

Sammanfattning Information Relaterad

KONTOINFORMATION

Kontonamn*
Storabyggbolaget AB

Org nummer*
1234567890

Kontonummer

Typ av konto
Prospekt

Kundklassificering
A B C

Kundansvarig
Jimmie Holst

Datum för återkoppling

Ändrades den: 2022-10-26 13:18
Aktiva
Uppgift redigerades av: J. Jimmie Holst
Ta kontakt med chefen
Visa mer

Tidslinje
Sök tidslinje
Skriv en anteckning...

Kontakter
Primär kontakt
John Doe
John Doe
Storabyggbolaget AB
Beslutsfattare
1-1 av 1
Sida 1

UNDERORDNADE KONTO
Inga data är tillgängliga
0-0 av 0
Sida 1

Aktiv status 2022-10-26 13:36
Ändrad den
Jimmie Holst
Ägare

Intervju



Lambertsson Kran lyfter hela bygget

Lambertssons kranverksamhet har under många år haft en stabil position, med stora marknadsandelar, god lönsamhet och väldigt nöjda kunder. Och orderböckerna är fortsatt välfyllda. En som varit med länge är Lambertsson Krans VD, Jan Heed >>





JAN HEED - LAMBERTSSON KRAN AB

Från Ryssland till Asien och vidare till Norge

Lambertsson Kran är en av Nordens största leverantör av krantjänster, med en rikstäckande verksamhet i både Sverige och Norge.

Under många år har verksamheten haft en stabil position, med stora marknadsandelar, god lönsamhet och väldigt nöjda kunder. Och orderböckerna är fortsatt välfyllda. En som varit med länge är Lambertsson Krans VD, Jan Heed.

När det var dags för Jan Heed att börja sitt arbetsliv var det havet han först hade i sikte. Han kom i kontakt med ett företag specialiserat på riggar och kranar på fartyg. Det fick duga, tänkte Jan. Sedan dess har det alltid handlat om kran.

Sitt inträde i Peab-sfären gjorde Jan redan 1989 när han började på Europakranar, som så småningom kom att införlivas i Lambertsson Kran AB. Resten är egentligen historia. Och det är en händelserik sådan.

I samband med krisen 93-94 fick Peab ett stort projekt i Ryssland, 25 mil söder om Moskva. En stor mängd byggkranar behövdes. Det handlade om ett helt samhälle som skulle byggas. Jan Heed fick rollen att hålla ihop Lambertssons del i projektet, vilket innebar mycket jobb och många resor några år.

”Vi har särskilt fokus på eldrift inom mobilkranverksamheten, där vi är föregångare”

Samtidigt började efterfrågan stiga i Asien. Under ett par år fick Jan pendla fram och tillbaka mellan Sverige, Ryssland, Singapore, Malaysia och Indonesien. Efterhand blev situationen ohållbar, och Jan packade väskorna. Ny boplatz för Jan och hans familj blev Kuala Lumpur.



1998 gick flyttlasset till Norge, där han fick uppdraget att ta hand om Lambertsson Kran AS, och senare också utyrningsverksamheten i Norge. Under samma period fick han ansvaret för kranverksamheten också i Finland, där han samtidigt samordnade den finska maskinverksamheten och bildade verksamheten för maskinutyrning.

Först fem år senare kunde han flytta hem till Göteborg i en ny roll som regionchef. En roll han hade fram till 2008 då han istället blev ansvarig för hela kranverksamheten i Sverige och Norge.

Maskinparken förnygras och elektrifieras

Nu är det snart 34 år sedan Jan Heed gjorde sitt intåg i koncernen. Sedan dess har det hänt väldigt mycket. Elektrifiering av mobila kranar är en mycket spännande utveckling. Jan Heed berättar att de förra året investerade i Sveriges första helt eldrivna mobilkran, som då var ett av endast tre exemplar i världen. 2021 sjuksattes en ny femårig förnygransplan för Lambertsson Krans maskiner i Sverige

och Norge, vilket har inneburit en ökning i takten för anskaffning av nya maskiner och avyttring av äldre.

Orderböckerna fortsatt fyllda

Jan är optimistisk inför framtiden och satsar med fortsatta investeringar i förnygring av maskinparken. Trots att det kan komma att bli en avmattning på efterfrågan i Sverige är han inte bekymrad. Han beskriver att man i dagsläget tvingas tacka nej till uppdrag och behöver vid vissa tillfällen hyra in extern hjälp i åtaganden där det finns leveransplikt. Just nu skriker folk efter maskiner i Norge och ingen tendens till avmattning syns. Snarare finns det en konstant brist på maskiner.

”Med verksamhet i två länder med full geografisk täckning är vi flexibla och kan flytta resurser effektivt”

Fakta om Kranverksamheten i Sverige och Norge

Lambertsson Kran och Kranor AS hanterar sina gemensamma resurser tillsammans i Sverige och Norge, och flyttar vid behov. Det möjliggör gemensamma utbildningar, en mer renodlad maskinpark och att personalstyrkan kan nyttjas flexibelt över landsgränserna.

Vi är helt rikstäckande och transporterar kranar och spetskompetens med utgångspunkt i Stockholm, Göteborg, Piteå, Malmö och Helsingborg.

Sveriges första helt eldrivna mobilkran

Lambertssons larvburna kran är en av tre exemplar i världen och fungerar på samma sätt som en diesel-driven kran. Med en kabel på 32 ampere går det att köra kontinuerligt under hela arbetsdagen medan själva batteriet räcker i fyra timmar. Eldrift ger stora miljöbesparingar och minskar oväsen och dieselpartiklar på byggena.

Byggkranar

Vi är en av norra Europas största aktörer för uthyrning av lyftkranar. Maskinparken består av ca 400 byggkranar mellan 30 och 900 tonmeter, i ledande kvalitet.

Närvaro över hela landet i Sverige och Norge

Ca 370 byggkranar

Ca 125 bygghissar

Ca 25 mobilkranar plus larvkranar, kranbilar, mm.

180 medarbetare i Sverige

60 medarbetare i Norge

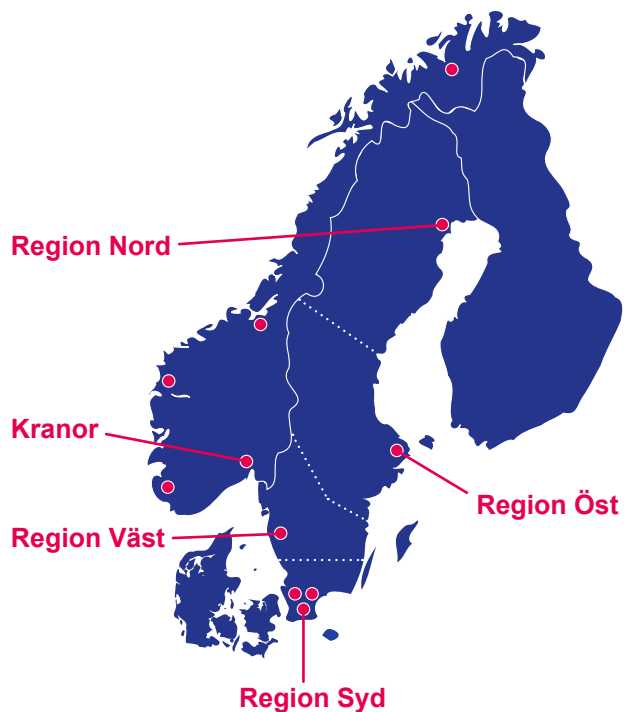
Omsättning 2021 ca 580 MSEK

Mobilkranar

I maskinparken finns ca 25 mobilkranar, larvkranar, kranbilar, teleporter och truckar. Vi erbjuder även tunggodshantering, manuella lyft av exempelvis flytt av maskiner inom industrin eller vid ställverk, vattenkraftverk och byggarbetsplatser. I södra Sverige går vi under varumärket Bärarelaget/Ralling

Bygghissar

I vårt sortiment finns kuggstångshissar som kommer upp i hög lyfthöjd och monteras snabbt och enkelt direkt på fasaden eller i ställningar. Lyftkapaciteten är upp till 2300 kg.



Nya vunna affärer



Göteborgs Stad

Upphandling av elprodukter & eltjänster till Göteborgs 400 års-kalas. En strategiskt viktig affär som kommer att bidra till att vi kommer att synas på stan bland hundratusentals glada besökare.

Logistic Contractor

Wästbygg Gruppens koncernbolag Logistic Contractor etablerade med våra bodar som har bästa energiklass.

Umeå Kommun

Upphandling av uthyrning av trafikprodukter

Fortifikationsverket

Fortifikationsverket i Skövde kompletterar med fler moduler.

Lunds Universitet

Uppåkra som är en arkeologisk utgrävning som beräknas pågå i fyra år.

Lambertsson Logistics

Region Väst står nu i startblocken för att dra igång den första stora affären från kontoret i Lindome utanför Göteborg. Det gäller ett omfattande projekt i Borås där Peab bygger 191 bostäder i området Regementsstaden.

Hagastaden

Fortsätter att växa fram i Stockholm. Lambertssons logistiksystem Serviplan är avgörande för att kunna samordna tusentals transporter utan förseningar och flaskhalsar.



Arbetsmiljöveckan i strålkastarljuset

Mellan 29 augusti och 2 september i år möttes våra medarbetare genom samtal och aktiviteter för att inspirera, engagera och öka medvetenheten kring säkerhet och arbetsmiljöfrågor.

Gänget i Förslövfilialen var några av dem som utöver den interna utbildningen lade extra vikt på externa arbetsplatsträffar. Idén var att visa ett konkret utbud av material och verktyg som förbättrar arbetsmiljön för kunderna på bygget. Bl a visades bullerskyddssystemet och flexibel tillslutning upp.

Gällivare - En av landets nordligaste maskinuthyrare

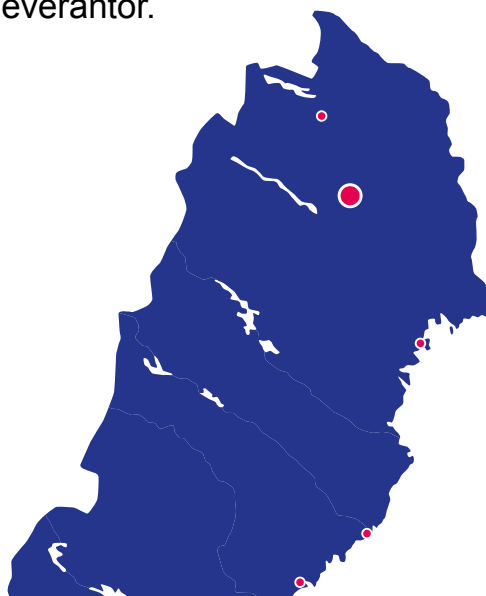
I augusti i år fick Lambertsson en ny filial i norr, närmare bestämt uppe i Gällivare. Här jobbar Fredrik Jävdal som kundcenterchef och har nu i uppstarten två kollegor vid sin sida. Tillsammans med filialen i Kiruna och i Luleå, är detta våra nordligaste maskinuthyrare och tjänsteleverantör.

En nyöppnad filial är spännande på många sätt, inte minst när Fredrik och hans kollegor fått börja från noll. Från att skruva upp en postlåda till att etablera kundkontakt och sätta sig in i hur ett kundcenter drivs. Trots att filialen fortfarande är i uppstart har de fått många projekt att leverera till och marknaden är verkligen het.

Fredrik berättar att Gällivare som kundcenter har ett väldigt brett spektrum, tillsammans med stora projekt runt omkring där hela samhällen ska flyttas. Likt stadsflytten av Kiruna så ska Malmberget utanför Gällivare sammanfogas med staden.

”Marknaden är glödhet här med tanke på den gröna omställningen som pågår”

Rekryteringen för övriga tjänster är i full gång och etableringen av filialen sker parallellt med den dagliga verksamheten. Det är mycket att göra och så ska det förbli, det ska vara fart, menar Fredrik. Samarbeten mellan filialer innebär både styrkor och utmaningar, där Fredrik lyfter utmaningen med att täcka de stora avstånden, att få tag på maskiner och vara tillgängliga för våra kunder. Men styrkorna i samarbetet övervinner utmaningarna. Där finns ett väldigt fint samarbete mellan Gällivare, Kiruna och Luleå, och det är uppenbart att den dagliga kontakten hjälper till.



Nästa steg är att få igång verksamheten till 100 procent. Och det finns goda förutsättningar att leverera fullt ut, speciellt med tanke på marknaden i norr. Målet med den nya etableringen är att ta fler marknadsandelar, att förstärka den nationella närvaron mot kunden och att öka lönsamheten. En annan sak Fredrik lyfter fram är det välkomnande han fick i sin nya roll.

”Det är en riktigt bra anda här på Lambertsson, allt känns bra och roligt, då blir man taggad på att göra ett bra jobb”

Vi förstärker med ny kundcenterchef i Frihamnen - Stockholm

I höstas förstärkte vi Lambertsson med Malin Thorildsson som ny kundcenterchef i expansiva Frihamnen, Stockholm. Malin kom närmst från Byggmax och Biltema där hon haft chefsroller och ser nu fram emot uthyrningsindustrin som möjliggör längre och mer strategiska kundrelationer. Rollen innebär ansvar för city och Lidingö som tillhör Lambertssons östra region. Malin har bred erfarenhet gällande personalansvar och ledningsfrågor och ser fram emot att utöka den nuvarande staben.

Lambertssons operativa chef, Tobias Kwick, är mycket nöjd med rekryteringen av Malin Thorildsson. Att ha Malin på plats innebär en viktig förstärkning av hela vårt lag, säger Tobias. "Alla vet att arbetsplatser som består av både män och kvinnor fungerar bäst."



Malin Thorildsson, Kundcenterchef



Jennifer Svensson, Försäljningschef

Jennifer Svensson ny försäljningschef för Region Syd

Under sina två år på Lambertsson har Jennifer Svensson fått en inblick i verksamheten och samlat på sig värdefull kunskap. Nu tar hon steget från filialchef till försäljningschef i region syd. Målsättningen är att öka närvaron och försäljningen. Jennifer Svensson uppmärksammar vikten av att göra research om kunder för att kunna kartlägga behov och utmaningar. Det är viktigt att göra sin analys för att kunna dra slutsatser och skapa ett intressant och nischat erbjudande som möter kundens behov. Med det som strategi blir det lättare att bygga upp ett intresse och öka försäljningen, berättar Jennifer. Vi ser fram emot att följa Jennifers fortsatta resa hos oss.



TOBIAS KVICK

Sturekvarteret - ett projekt med högsta hållbarhetscertifieringen

Beställare är Sturegallerian AB och Peab har fått uppdraget. Det handlar om ett projekt mitt i Stockholm city och i ett prestigeområde där man kommer synas. Projektiden är från nu och till november 2026.

Tobias Kwick, projektansvarig, har varit en del av Lambertsson sedan han slutade högskolan för snart 17 år sedan. Sedan dess har han jobbat i många olika roller och är sedan 2020 regionchef i öst.

Högsta hållbarhetscertifieringen

Sturekvarteret är det största av de tre stora projekt som är på gång framåt, med en kontraktsumma på två miljarder kronor. Projektet byggs i platinum, den högsta hållbarhetscertifieringen. Här hjälper vi Peab med det vi kan tillföra, bland annat Lambertsson Control, energioptimering och värmeisolerings med hjälp av flexibel tillslutning.

Det är inte helt lätt att samordna våra segment så det blir en leverans i samverkan. Men när det väl görs blir det en imponerande leverans som skapar

ökat kundvärde. Tobias brinner för just detta. Och det är genom att kombinera våra koncept som vi kan bidra till att platinum uppnås.

”Att vi kan bidra till platinum och vara ledande i arbetet med hållbarhet känns meningsfullt”

Sturegallerian får sig ett lyft

Sturegallerian ska byggas om för att få nya publika ytor, kontor och bostäder. Men också nya handelsytor. Kvarteret ska moderniseras men behålla sin gamla touch. Utmaningen är att det totalt är 48 000 kvm med fåtal uppställningsytor med mycket folk i rörelse. Lambertsson Logistics är därför en viktig del, tillsammans med ett kundcenter åtta minuter därifrån.

Allt kommer att konkurreras ut och vi är inte garanterad någon affär trots att Peab vunnit entreprenaden. Det blir avgörande att ha nära dialog för att hamna rätt i vårt erbjudande. Vi kommer följa projektet med spänning.



Ombyggnaden av Nordens största handelssluss i Södertälje

Som en del av Mälarprojektet, vars syfte är att förbättra sjösäkerheten och tillgängligheten i de allmänna farlederna, blir ombyggnationen av Nordens största handelssluss ett spännande uppdrag för Lambertsson.

Uppdraget är en totalentreprenad där Lambertsson bidrar med kunskap och erfarenhet inom byggprocessen. I fokus finns energismarta lösningar och miljötänk. Projektet startade i augusti och är således i ett relativt tidigt skede.

Mikael Nyman, som är projektansvarig med en lång historia inom Lambertsson, har tagit sig an projektet med en stor dos ödmjukhet tillsammans med sitt team. De har stort fokus på samverkan.

”Det är med de nycklarna vi tar oss fram på ett bra och tryggt sätt, och givetvis även med gott resultat”

Dagarna ser olika ut, men den gemensamma nämnaren är det stora engagemanget för teamet och produkterna. Gemenskap och samverkan mellan avdelningarna är viktiga delar.

Lagkänslan inom Lambertsson menar Mikael är oerhört viktig. Utan en motiverad och driven personal blir projekt komplicerade.

- De insatser vi har gjort har gett ett väldigt positivt resultat, vilket gör att vi är här idag och kan ta oss an detta projekt.



Mikael Nyman,
Projektansvarig

KARL SELDÉN

Vårt fokus för en jämställd, säker och socialt hållbar byggbransch

Karl Seldén är regionschef i väst och har ansvar för sex kundcenter med drygt 90 medarbetare. Karl har lång erfarenhet i branschen och började sin karriär inom maskinuthyrning av byggkranar, där han fick bred kunskap och förståelse för maskinerna och dess användningsområden. Detta gav honom en god inblick i byggarnas behov av Lambertssons produkter och tjänster. Något han har nytta av i sin roll idag.

På Lambertsson jobbar Karl aktivt med sina fokusområden hållbarhet och jämställdhet. Med två tonårsdöttrar hemma har Karls förståelse för och fokus på jämställdhet och hållbarhet vuxit under åren. Döttrarnas synsätt på jämställdhet har haft en stor inverkan på honom. Att ha medarbetare med olika ursprung och kön skapar en dynamisk arbetsplats och är fördelaktigt eftersom det bidrar med flera olika perspektiv och synsätt, menar Karl. Han anser att en arbetsplats med mångfald generellt skapar en trevligare stämning där man tar hänsyn till varandra.

”Istället för att få det bästa av två världar kan man få det bästa av tio världar. Då tror jag man får en betydligt starkare leverans.”

Att försöka anställa fler kvinnor är något han arbetar aktivt med. Kvinnor är nämligen kraftigt underrepresenterade i branschen. För att attrahera fler kvinnliga medarbetare är det viktigt att strategiskt och aktivt arbeta med jämställdhetsfrågor och reflektera över hur man bemöter varandra på arbetsplatsen. Under möten har det förts diskussioner kring jämställdhet och reflektioner kring vissa beteenden. Att lyfta ämnet gör att medarbetare blir mer medvetna börjar reflektera över sitt eget agerande.

Karl jobbar även med social hållbarhet på olika sätt, bland annat genom att leverera till Göteborg & Company inför olika kulturevent för att skapa ett större engagemang i staden. Vi har dessutom ett stort fokus på att skydda tredje part under ett bygge både gällande säkerhet och se till att bygget inte orsakar oreda i området runt omkring.

”Byggen upplevs ofta som röriga och fula, och därför jobbar vi med våra arbetsplatsinhängningar för att snyggt inrama arbetsplatsen samt att tydligt skylta för att omdirigera trafik”, förklarar Karl.



Vi verkar för likabehandling, mångfald och inkludering

Lambertsson har nolltolerans mot alla former av kränkande särbehandling, trakasserier, sexuella trakasserier, mobbning och diskriminering. Vi har ett ansvar att förebygga, förhindra och agera.

Säker arbetsmiljö och hälsa

Våra arbetsplatser ska vara trygga, inkluderande och säkra, utan olyckor. Vi sätter medarbetarnas hälsa och arbetsglädje i centrum. Vårt mål är att ingen ska skadas eller omkomma på Sveriges byggarbetsplatser.

Jämställd rekrytering - alltid över utbildningsmarknaden

Vårt mål för jämställd rekrytering innebär att andelen kvinnor vid nyrekrytering för kärnkompetenser alltid ska överstiga andelen kvinnor som tagit examen i relevanta utbildningsmarknader.



Peter Mikes och Carl Rülcker hittar inspiration hos varandra

För drygt tre år sedan klev de båda cheferna samtidigt in i sina roller. Peter som vd för Lambertsson och Carl som vd för Peab Byggsystem - ett område som består av de tre bolagen Byggelement, Smidmek och K-System.

Som nytilträdde vd:ar för två av koncernens verksamheter anmälde de till ledarskapsutbildningen Att leda Peab. Under utbildningen utvecklades bekantskapen. Men det var först under deras första riktigt stora utmaning i deras nya positioner, som relationen övergick till ett mer förtroligt samarbete. Utmaningen som de ställdes inför var en ny global pandemi. Båda höll igång sina verksamheter, men de reste mindre.

”Det var nog då allting började. Vi kom hit till Saltsjö-Boo oftare och träffades mer frekvent”, berättar Peter Mikes.

Tävlingsmänniskor

Sedan dess har Peters och Carls samarbete mer eller mindre format sig självt. Tillsammans snackar de olika utmaningar, bollar ledarskapsfrågor och söker inspiration hos varandra. Trots att verksamheterna är så olika så styrs, mäts och leds de på samma sätt, förklarar de. Och som de tävlingsmänniskor de är gillar de också att utmana varandra.

- Vi kan tävla i allt från arbetsmiljö-KPI:er till omsättningsökning och marginal. Marginal slår ofta Peter mig i, säger Carl.

- Men inte i storleken på vunna affärer. Den fajten vinner jag nästan aldrig, kontrar Peter.

Styrkan i att vara olika

Båda ledarna påtalar att de är ganska olika som personer och har inte samma ledarskapsprofiler. Något som de också uppskattar. Men vad som är lika för dem båda är en grundambition att vara branschens bästa.

Något som dock är viktigt för att ett samarbete ska fungera värdefullt är personkemi. På den punkten har Peter och Carl träffat rätt. Genom en ömsesidig respekt har taket blivit högt. De ger varandra feedback med vetskap att ingen tar illa upp, de båda vet att vad som än sägs så är det med välmening och omtanke.

- Calle är lite mer management konsult, om man kan säga så. Han har smarta konklusioner och är liksom down to the point. Han är jäkligt bra på att göra snabba analyser som ändå leder till kloka beslut, säger Peter.

- Peter är en engagerad ledare som ger kraft och energi in i organisationen. Jag ser honom som en visionär ledare som vill något och verkligen beskriver i varje möte vad Lambertsson ska vara och hur företaget ska uppfattas. Det inspirerar mig, berättar Carl. >>



Ett av alla exempel på hur deras samarbete gett effekt är projektet med affärssystemet, där Lambertsson hade kommit långt. Genom Peters arbete med projektet kunde Carl få en god förståelse för hur Peter och Lambertsson lagt upp det. Något som i sin tur gjorde att han vågade gå till handling kvickare.

”Där gav Peter mig inspiration att dra igång, vilket nog hade tagit längre tid om jag inte suttit bredvid Peter”, berättar Carl.

Jämställdhetsfrågan förenar

Carl och Peter pratar också en hel del om en av de riktigt stora branschfrågorna, nämligen mångfald, jämställdhet och inkludering. Vi märker att frågan tänds en låga i dem båda.

- Jag kan inte förstå att vår bransch är så ojämlig. För 10 år sen var jag faktiskt på väg bort från branschen för att jag inte kände mig hemma i den. Men jag bestämde mig för att stanna och istället göra något åt saken. Jag står inte på barrikaderna, men försöker driva frågan, säger Peter.

- Det är ett till exempel där Peter inspirerar mig. Han söker sig till stora sammanhang medan jag tänker mer praktiskt kring frågan. Att för att attrahera fler kvinnor så behöver vi t ex investera i nya verktyg. Nu har vi en särskilt hög automationsgrad i en av fabrikerna vilket bidragit till att vi där idag är ca 25% kvinnor i några av skiften, fortsätter Carl. Och när det mitt i vårt samtal plötsligt plingar till i Peters kalender förstår vi att tiden börjar bli knapp. Det är två upptagna herrar och vi har redan dragit ut på tiden. Vi rundar av intervjun tillsammans med Carl.

Hur ser det ut framåt på agendan, med en stundande lågkonjunktur?

- Det vi har på agendan nu är hur vi ska parera och överleva det här på bästa sätt. Det är det som står på min och Peters agenda. För om vi bara håller i den affärsvolym vi har nu också under en sämre konjunktur så tar vi marknadsandelar när konkurrenterna tappar. Och då är vi där vi vill vara med våra verksamheter, säger Carl.

Klarar ni det då?

- Tack vare att vi ställt om våra verksamheter innan den här krisen så har vi nu produkt- och tjänsteerbjudanden som är så pass attraktiva att vi faktiskt kan ta marknadsandelar. Vi är väl positionerade för att ta kampen, fortsätter Carl.



Kort om Peter Mikes

46 år gammal och bor i Sattjö-Boo med fru och tre barn. Började i Lambertsson för drygt 3 år sedan. Har bl a en bakgrund som vd för ett mätkonsultföretag och som regionchef för ett installationsföretag. Studerat vid KTH. Född och uppvuxen i Västerås med sin syster och föräldrar med Tjeckisk bakgrund.

Och sist, vad pratar du och Peter om när det inte handlar om jobb?

- När det kommer till det privata pratar vi rätt mycket barn och båt. Vi har båda tre barn och så råkar vi ha identiska båtar. Det bara blev så. Men vi hanterar dem olika, det ska gudarna veta. Men det där om att vi har likadana båtar, det får du inte skriva, avslutar Carl.

Så då gjorde vi det.



Kort om Carl Rülcker

36 år och bosatt på Värmdö med fru och tre barn. Började i Peab-koncernen för drygt 6 år sedan. Har bl a en bakgrund som managementkonsult med olika utlandsuppdrag samt som säljare och ingenjör inom vindkraftsindustrin. Studerade till civilingenjör och civilekonom vid Linköpings Universitet.

Verstyg!
Säkerhetsver

Full kontroll i formatet. LambertssonOnline



Ladda ner vår app!

Ta tempen på bygget. Lambertsson Control



Vi skapar framtidens energi- och klimat-smarta byggen.

Öd et ut satu re hoo dno.

Öd et ut satu re now dno.

Öd et ut satu re now dno.

Säkrar bygget dygnet runt. Lambertsson Keep Out




Med vår kunskap och erfarenhet kan vi hjälpa dig med att få alla bilar på plats, från minsta skruvdragare till marknadens största kranar, från arbetahandskar till digitala plattformar i mobilen. Vi ger dig helt enkelt kraften och verktygen för ditt byggprojekt!

Välkommen som kund hos Lambertsson!

Snart lyfter vi upplevelsen och köplusten med nytt butikskoncept

Vi närmar oss utrullningen av ett nytt butikskoncept. De första butikerna är planerade att göras om efter nyår. Sedan kommer det rulla på i stadig takt tills vi revolutionerat kundupplevelsen i våra butiker över hela landet.

 **Lambertsson**
Säkrar hela bygget



Vi säkrar hela bygget

NYTT BUTIKSKONCEPT

”Vi vill skapa köplust genom en attraktiv butik med närvarande specialister, men även lägga stort fokus på attraktiva mötes- och arbetsplatser”

I processen har vi samarbetat med Scandinavian Retail Center, som har lång erfarenhet av att utveckla vägvinnande butikskoncept. Tillsammans har vi nu landat i ett spännande koncept som är modernt, effektivt och trivsamt för både kunder och medarbetare. Med det får vi ännu bättre förutsättningar att ta oss vidare på vår pågående varumärkesförflyttning - att gå från en traditionell uthyrare till att bli branschens bästa partner, med specialistkompetenser och koncept som förenklar för våra kunder att bygga mer lönsamt och hållbart.

Optimerade butiksytor och smarta kundvarv

För att uppnå det har vi optimerat butiksytan genom att skapa mötesytor utifrån kundvägledning och nya koncept. Samtidigt aktiverar vi produkter och designar ”rätt” kundvarv som kan öka försäljningen. Våra butiker är en oerhört viktig kanal i vår kanalmix. Det är därför också av stor betydelse att vi nu möjliggör en konsekvent och bättre helhetsupplevelse av Lambertssons profil, identitet och värden även i våra butiker landet över.





Materialval och färger hämtar inspiration i de affärsområden som vår målgrupp jobbar inom samt vår grafiska profil. Att skapa en inbjudande känsla som samtidigt speglar det målgruppen arbetar med har varit en bärande del i framtagningen av butikskonceptet. De olika ytorna i butiken är till för att skapa olika tempo, med ett högre tempo i butiksdelen medan caféet skapar ett rum i rummet och ger ett lugnare tempo. Hållbarheten har också spelat en stor roll, där materialen är genuina, såsom trä och stål, samt att miljön ska vara tillgänglig för alla, vilket speglar vår hållbarhets- och jämställdhetspolicy.

En del av butiksoptimeringen har varit att utforma butiksinredning och varuanläggningar med smarta exponeringsytor och aktivering. Vi tillför bättre förutsättningar för kommunikation och inspiration, och väljer en sortiment- och prisstrategi som är kopplad till lönsam försäljning. Här blir det viktigt att välja rätt produkt, på rätt plats, och till rätt pris. Och att löpande utvärdera och återkoppla kring dessa.

Visuellt kommer butiken uppfattas som en välkomnande och inspirerande butik som är enkel att navigera sig i. Känslan är fräsch, modern och professionell i landskap som känns öppet och spatiöst. Personliga möten är oerhört betydelsefulla, vilket vi nu kommer kunna tillgodose med bättre mötesytor tillsammans med våra hjälpsamma och kompetenta medarbetare!

Målsättningar för vår butikssatsning

- Öka omsättningen och lönsamheten på saluvaror
- Förstärk och förtydliga helhetsupplevelsen av vårt varumärke
- Optimera butiksytan och skapa mötesytor utifrån önskad position och nya koncept
- Aktivera produkter och skapa rätt kundvarv för att stimulera försäljningen
- Förbättra arbetsmiljön och arbetsplatsen för medarbetare och besökande kunder

Ordning och reda i en entreprenörsdriven organisation

Hösten är något av en mätningarnas tid i Lambertsson och koncernen. Nyligen genomfördes bland annat den årliga NKI-undersökningen, vilken visar fortsatt starka resultat. Där vi verkligen sticker ut är personalen. Allra bäst betyg ger kunderna oss på medarbetarnas bemötande och attityd.

En som gläds extra mycket av goda medarbetarresultat är Carina Nööjd, Lambertssons HR-chef.

Carina Nööjd sitter till vardags i Lindome där hon sedan 2007 har jobbat med Lambertssonsföretagens olika HR-frågor som är kopplade till före, under och efter anställningstiden. Och det är en hel del som rymmer inom det. Från introduktion och utveckling av medarbetare och chefer, till rehabilitering- och hälsofrågor, arbetsrättsliga ärenden samt att hantera t ex förhandlingar. En annan viktig uppgift för HR-funktionen är att vara ett stöd för cheferna.

”Även resultatet från vår medarbetarundersökning Handslaget visar en tydlig förbättring jämfört med föregående mätningar, vilket är fantastiskt kul”

- Cheferna är de som har personalansvaret och som gör skillnad för medarbetarna varje dag. HR-funktionen coachar och ser till att de har stödmaterial, processer och rutiner som stöttar dem i sitt arbete.



Carina Nööjd, HR-chef

En av de strategiskt viktiga frågorna är kompetensförsörjningen. För att kunna leverera och överträffa kundernas förväntningar är det nödvändigt att attrahera, rekrytera och utveckla rätt medarbetare. Och inte minst att säkerställa en organisation som präglas av mångfald, jämställdhet och inkludering. Lambertsson är en bred verksamhet som behöver kompetens inom allt från uthyrning och verkstad till att attrahera akademiker till energisidan eller logistikområdet.



- Vi är kanske främst förknippade med den traditionella byggbranschen. Därför måste vi jobba med att attrahera folk i större utsträckning, också bland de yrkesgrupper som vi inte är så kända hos, berättar Carina.

Hur är balansen mellan företagets och personalens värderingar?

- I det stora hela är den god, våra värderingar är ju så pass stabila. Jag har faktiskt aldrig varit i ett bolag som har så här starka och tydliga värderingar.

Vad är på gång framåt?

- Vi har bl a lönekartläggningen som innebär att vi går in och gör analyser av hur våra löner ser ut ur ett jämställdhetsperspektiv, så att vi inte har strukturer där kvinnor tjänar mindre än män i samma roller eller i samma tyngd av roller. Sen handlar det mycket om utvecklings- och arbetsgrupparbete tillsammans med övriga koncernen, att se över hur vi ska jobba tillsammans på ett smartare sätt.



Det personliga företaget som rymmer stora möjligheter

För oss på Lambertsson är det medarbetarna som står i fokus. Vi vet att när vi värnar om varandra på ett sätt som får oss att må bra, så presterar vi bra. På så sätt blir vårt fokus på medarbetaren också till gagn för våra kunder.

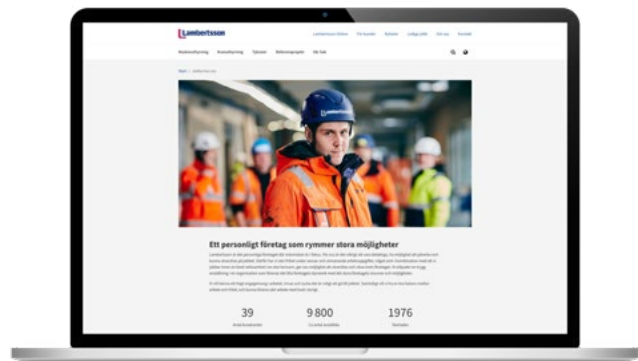
Det är därför viktigt att alla duktiga människor i vår organisation får vara delaktiga, med möjlighet att påverka verksamheten och att utvecklas inom företaget. Vi har stor tillit till frihet under ansvar och vill tillgodose våra medarbetare med utmanande och spännande arbetsuppgifter.

Att vi arbetar i en stor koncern ger oss möjligheter att både växa i vår roll och att utvecklas med nya uppdrag inom företaget. Vi förenar helt enkelt det

lilla personliga företags dynamik med det stora företags resurser och möjligheter. För att påminna våra medarbetare om utvecklingsmöjligheterna som finns, och samtidigt attrahera nya talanger i branschen att söka sig till oss, genomförde vi employer branding-kampanjen "Plats att växa". Att låta människor växa och attrahera nya duktiga medarbetare är ett viktigt och ständigt pågående arbete för att vi ska fortsätta vara ledande i vår bransch.

Dags att växa?

Du vet väl att vi löpande publicerar nya lediga tjänster i koncernen? Kolla regelbundet på "Jobba hos oss / lediga tjänster"



Nu vintersäkrar vi hela bygget - med extra fokus på energibesparing

Konceptet "Vintersäkra hela bygget" har börjat sätta sig på marknaden, och vi ska fortsätta trumma in bevisen. Men med det som sker i vår omvärld såg vi nu också möjlighet att trycka lite extra på energisituationen. Årets huvudbudskap blev därför "Vintersäkra hela bygget - och ta kontroll över energikostnaden".

Vi har ett tydligt, säljorienterat fokus på våra produktgrupper som behövs under vinterhalvåret. Kombinationen av flexibel tillslutning, värme och byggbelysning ger en optimal arbetsmiljö till lägsta möjliga energikostnad. Tillsammans med ett konceptuellt inlägg och fyra olika temainlägg som publiceras på våra sociala medier, kan vi presentera ett tydligt värdeerbjudande och en konkret lösning.



Kampanj med geografisk spridning

De geografiska skillnaderna i temperatur, mörket och vind kan vara stora. Mot bakgrund av det genomförde vi kampanjen i en stegvis lansering genom landet. Kampanjen är primärt digital, genom flera sociala medie-plattformar och nyhetsbrev, men också i tryckt format, så som en ny, uppdaterad Vintersäkra-broschyr.

Faktaruta

Länkklick: 933

Räckvidd: 32 034

Inläggsinteraktioner: 10 934

Videouppspelningar: 9 957

Målgrupp: 85 % män och 15 % kvinnor

Hela 705 användare har hittat till vår Vintersäkrasida på hemsidan, varav 434 stycken kommer från sociala medier.





Musikhjälpen 2022 - för en tryggare barndom på flykt från krig

För tolfte året i rad, med uppehåll år 2020 på grund av pandemin, fortsätter vi vårt täta samarbete med Musikhjälpen. Magnus Lindén har varit med sen 2015 och Christoffer Ljungberg blev involverad i somras.

Från början var det containerbodarna som sedan blev specialtillverkade bodar, anpassade för detta event. Numera har vi våra egna enheter som förvaras uppe i Västerås och körs ut till den stad där Musikhjälpen genomförs. Under alla år har vi haft bra kommunikation, och att vi gör det här tillsammans är något som verkligen märks i samarbetet med SVT och SR.

Är det ett pressat schema?

- Vi har i princip tre dagar på oss att ställa upp, och tre dagar att ställa ner, berättar Magnus.
- Det är mycket som händer på kort tid, vilket kräver god planering i alla led för att få det att funka, säger Christoffer.

Etableringen påbörjas den 4 december, och Göteborg som stad blir en utmaning logistiskt. Tung trafik är tidsbegränsad in till Kungstorget, med en väg in och en väg ut. Samtidigt är det mycket folk i rörelse och trafik dygnet runt. Både Magnus och Christoffer är eniga om att utmaningen är oerhört inspirerande och motiverande, framför allt

eftersom Kungstorget är en av de svåraste platserna att komma in till. Lambertsson bistår med buren, som egentligen är grunden i hela Musikhjälpen. Bakom buren bygger vi upp en stab av bodar i olika våningsplan som rymmer allt från tekniken och logerna till gästerna.

”Vi bygger nästan en stad i staden”

Pengarna som samlas in går i år till en tryggare barndom på flykt från krig, vilket motiverar vårt bidrag till projektet ytterligare.

Vill du också engagera dig?

Bidra till Musikhjälpens insamling genom vår insamlingsbössa.





Sjätte upplagan av Challenge avslutad

Nu har vi gått från Malmö till Afrika

Med flera upplagor av Lambertsson Challenge är förhoppningen att vi som deltagit haft kul på denna resa, och vilken härlig insats av alla ellsjälar där ute!

Roligt att se att ni bildar nya lag och nya vanor på Lambertssonkontor över hela Sverige. Vi hoppas att ni haft kul tillsammans och provat på glädjen av att dela sunda rutiner. I snitt gick varje deltagare över 113 000 steg under utmaningen och rörde på sig i 500 minuter. Tänk att vi har tagit lika många steg som det finns bostäder i Sverige - en härlig investering i vår hälsa och välmående. Det vinnande kontoret blev till slut Helsingborg, stort grattis till er.

**7:e etappen startar i december.
Knyt kängorna och kom ut och hälsa!**

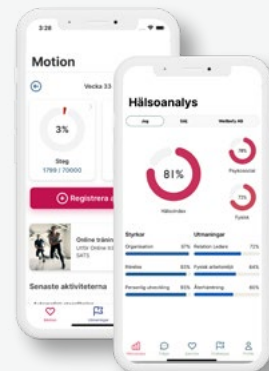
Resultat, etapp 6

Topplistan för 6:e upplagan av Challenge

1. Helsingborg
2. Västerås
3. Malmö

Våra individuella vinnare:

- Jack Len (Malmö)
- Henric (Helsingborg)
- Jonas (Helsingborg)



A middle-aged man with a shaved head and a slight beard stands in a warehouse. He is wearing a blue denim shirt under a black quilted vest with the 'Lambertsson' logo on the left chest. He has his hands on his hips and is looking directly at the camera. The background shows industrial shelving and equipment.

PER HOVBRANDT

Ett starkt år går mot sitt slut.

När du läser det här numret av Vår Sak så är det det sista för i år. Låt oss därför summera året som gått och sedan glänta på dörren till 2023. Vi har åstadkommit så mycket, och mycket spännande ligger framför oss. Inte minst utrullningen av ett nytt modernt butikskoncept!



Framgångar på flera plan

En väldigt värdefull utveckling i vårt kunderbjudande är genombrottet med Lambertsson Logistics. Sedan Servistik förvärvades 2021, har vi döpt om det till Lambertsson Logistics och med framgång bearbetat marknaden. Under hösten 2021 och våren 2022 tog vi kontakt med olika leads. Det arbetet har burit frukt när möten lett till förhandlingar, och förhandlingar blivit kontrakt. Nu effektiviserar vi kunders bygglogistik i Borås, Göteborg och Stockholm. Det är en starkt start på ett koncept som verkligen skapar värde för våra kunder, på så många sätt.

Norrandssatsning

Under året har vi också öppnat i två nya verksamhetsorter; Gällivare och Kiruna. LKAB:s storsatsning i Norrland och det avtal vi signerat med dem, innebär att vi är avtalsleverantör och samtidigt får vi tillgång till många UE och leverantörer genom de nya filialerna.

Elevate

Vidare är det den fortsatta implementeringen av affärssystemet som både är och har varit ett viktigt kapitel för oss. Med det på plats kommer våra kunder uppleva snabbare och bättre information, och våra medarbetare kommer känna att all kundkontakt sker på ett snabbare och effektivare sätt.

Sinfra

Väl värt att nämna för året som gått är också Sinfra-avtalet, där en bidragande orsak var vår starka miljöprofil. I upphandlingen utvärderades parametrar som en klimatförbättrad maskinpark och fossilfria transporter. I och med det nya avtalet kan vi leverera hela vårt produktutbud.

”Vi rör oss från att vara en maskinleverantör till att vara branschens bästa partner”

I min roll som marknadschef så klappar hjärtat lite extra för varumärkesfrågor. Genom de förvärv och den tjänsteutveckling vi genomfört, bl a med bygglogistik och Lambertsson Control, så tar vi stora kliv mot att förtydliga vår position som en leverantör av koncept och helhetslösningar. Lägg därtill ett komplett säljteam som organiserats på ett nytt sätt för att ännu bättre stödja vår fortsatta resa som företag och varumärke.

Det ska bli jätteintressant med de aktiviteter vi ska göra med en fullskalig säljorganisation och med nya fräscha filialer och butiker. Tillsammans kommer vi skapa en tydligare berättelse om vem vi är och vad vi vill i våra kunders medvetande!

Lambertsson på sociala medier

Vi växer så det knakar hörni! Engagemang på våra sociala medier är högre än någonsin så fortsatt gilla, kommentera och dela. Fortsätt gärna att använda #Lambertsson och #Säkrarhelabygget så når vi ännu fler.

Vi postar mer inlägg än tidigare och det rörliga materialet är mest uppskattat bland följarna. Sedan i somras har antalet fans och följare på Facebook ökat med nästan

10 %. Flest följare kommer från LinkedIn, tätt följt av Instagram. Vi fortsätter posta inlägg om nya medarbetare, vårt erbjudande och koncept och tar hänsyn till det som sker i vår omvärld. I höst har vi lagt stort fokus på energisituationen, där vi ser att allt fler klickat sig in till hemsidan och visat intresse för våra erbjudanden och kundcenter.

Nu fortsätter vi i samma spår!



Facebook
Antal följare: 2 325

Instagram
Antal följare: 1 236

LinkedIn
Antal följare: 4 186



@barista_mats



@norrrputs



@mogge_the_frenchie

SOCIALA Medier

Saxat från sociala medier. Använd gärna #Lambertsson



@abtradgardstjanstboras



@brandteknik



@periodpack.se

På gång från redaktionen

Tillsammans med Lambertsson utvecklar Thorn Creative kampanjer och koncept till aktiviteter, målgrupper, kanaler och varumärkesstrategi för att synliggöra Lambertssons erbjudande. Vi håller just nu på att utveckla webbaserade kalkylatorer så att våra kunder enkelt kan räkna ut t ex energibesparing vid bodetablering. Och så spånar vi på en filmidé för att dramatisera hela erbjudandet.



Vises & Hörs!

