

PART #2

News från VentPartner

VENTPARTNER ÖSTERGÖTLAND:

SKRÄDDARSYDD LÖSNING FÖR BILDEMONTERINGEN

VENTPARTNER VÄSTMANLAND:

VENTILATION PÅ HÖJDEN FIXAR WOKÅNGORNA

VENTPARTNER NÄRKE:

UTMANINGAR I ANRIK MILJÖ

Eddie Johnsson, ägare och vd på Karstorps bildemontering.

LJUS FRAMTID FÖR ALLA PARTER

HÄRLIG START PÅ HÖSTEN

Det var härligt att komma tillbaka efter semestern och känna att vi har bra tryck i verksamheten. Framgång är en färskvara, det vet jag mycket väl, men låt mig bara för en kort stund glädjas åt VentPartners goda resultat i Östergötland.

Dels kommer vi under hösten att gå i mål med vårt arbete att ISO-certifiera vårt bolag, efter ett halvårs ganska utmanande jobb. Inom kort kommer vi att vara ISO-certifierade enligt både 9001 och 14001 som verifierar vårt miljö- och kvalitetsarbete.

Dels har våra orderböcker aldrig sett så bra ut. I dagsläget har vi bra beläggning hela 2018 och en bit in i 2019. Jag har varit med några år i branschen och för mig är det rekordbra. Men självklart har vi marginaler att ta hand om både gamla och nya kunder.

Men kanske är jag ändå mest nöjd med att vi får uppdrag som bygger på partnering. Arbetsmetoden har redan vunnit mark i exempelvis Örebro och Värmland – jag har sneplat lite avundsjukt åt det hållet – men nu har även vi fått två fina partnering-projekt att jobba med.

Tillsammans med Region Östergötland och NCC ska vi bygga Vårdcentrum i Finspång. Offertvärdet bara på ventilationsidan är cirka 30 miljoner kronor. Och även HSB Östergötland använder partnering-modellen i bygget av Brf Panorama i Linköping tillsammans med Peab och oss.

Dagsläget är med andra ord mycket positivt. Men morgondagens framgångar kommer inte utan fortsatt gediget arbete. Nu kör vi!

Andreas Kreü

Vd VentPartner Östergötland



Andreas Kreü



Jimmy Andersson

MER SAMARBETE MED TOTAL ÖPPENHET

Partnering har säkert de flesta hört talas om. Arbetsmetoden är långt ifrån ny, men nu håller den på att slå igenom på bred front även i Västmanland. Och det är jag glad för!

Partnering är en samarbetsform där samtliga inblandade parter – beställare, konsulter och entreprenörer – samarbetar helt öppet och transparent. Det kräver öppenhet och tillit, och skapar ett sundare arbetsklimat som gagnar det gemensamma projektet.

” ÄVEN I ETT STÖRRE PERSPEKTIV SER DET LJUST UT.”

Den senaste tiden har vi i Västmanland blivit delaktiga i fem olika partneringprojekt, vilket är fantastiskt kul!

Även i ett större perspektiv ser det ljus ut. Orderboken visar att vi redan nu att vi säkrat upp hösten med olika intressanta uppdrag, dessutom hela 2018 och även halva 2019. Det är otroligt kul!

Det gör att vi kan fortsätta att växa i Västmanland. På den korta tid vi varit verksamma i Västerås – två och ett halvt år – har vi hunnit bli 13 medarbetare. Vår fjortonde börjar i oktober och vi söker ständigt efter fler kompetenta medarbetare.

Jimmy Andersson

Vd, VentPartner Västmanland

GOD LAGANDA ÄR GRUNDEN

VentPartner i Närke är inte störst i branschen.

Faktum är att det heller inte är vårt mål att bli störst. Vårt fokus är helt och hållet inriktat på att vara bäst. Och som en positiv bieffekt av det, kommer vi naturligtvis att växa.

” ... NÄR KOMPETENS OCH ARBETSGLÄDJE MÖTS, DÅ HÄNDER DET FANTASTISKA SAKER!”

Sedan starten 2012 har vi hela tiden jobbat med att skapa en bra laganda. När våra medarbetare trivs med varandra och på jobbet, finns också förutsättningarna för att göra kunderna nöjda med bra utförda jobb.

Och när kompetens och arbetsglädje möts, då händer det fantastiska saker! Även här i Närke arbetar vi självklart med partnering. I nästan alla våra projekt ligger arbetssättet till grund för våra samarbeten.

I höst slutför vi ombyggnaden av en rad skolor i Örebro: Tybblelundsskolan, Gumaeliussskolan, Rudbecksskolan och Risbergsskolan. Samtidigt ligger vi i startgroparna för nya intressanta projekt som t.ex. Atlas Copcos nya kontor vid Gustavsvik i Örebro samt Örebrobostädernas nya vård- och omsorgsboende i Karlslund.

Ni ser, det är full fart! Och för att lyckas hålla både tidsplaner och hög kvalitet krävs det extra mycket av den laganda och arbetsglädje som jag nämnde tidigare.

Läs mer om ombyggnaden av Örebro Saluhall, som också krävde lite mer av oss än vanligt.

Tobias Godlund

Vd VentPartner Närke



Tobias Godlund

MATS FÖRSTA UTMANING: EN SKRÄDDARSYDD LÖSNING FÖR BILDEMONTERINGEN

När Karstorps bildemontering utanför Norrköping brann hösten 2014, var det Eddie Jonssons livsverk som gick upp i rök.

Återuppbyggnaden var laddad med känslor – och för Mats Häger, då projektledare på VentPartner, var det också speciellt.

– Jag var nyanställd, så det kändes lite extra. Men det var också ett mycket roligt uppdrag, eftersom det var stort och samtidigt inte så detaljstyrt. Vi jobbade med riktlinjer och önskemål, lösningarna var våra egna, säger Mats Häger.

Efter branden var det många som konkurrerade om uppdraget att bygga upp verksamheten.

– Vi räknade och ritade på allt, var-enda kanal. Det blev en helt skräddarsydd lösning och vi vann upphandlingen i tuff konkurrens, fortsätter Mats.

Smarta lösningar

Utmaningarna var många. Vid sidan om den ordinarie ventilationen skulle det även finnas utsug vid fyra arbetsstationer. På varje station dessutom två separata system med utsug för avgaser och ångor från bensintankarna och ett svetsutsug i en avskild verkstadsdel. För tankutsuget krävdes det en helt gnistfri och jordad lösning, eftersom bensinångor är högradigt explosivt.

Ett system med en kapacitet på 4,5 kubikmeter luft i sekunden.

Till det ska läggas krav på energismarta lösningar, värmeåtervinning

av frånluften samt teknik för att kompensera med tilluft när fläktarna vid arbetsstationerna används.

– Vi jobbade både med befintlig teknik som anpassades för verksamheten och gjorde egna lösningar. Problemet med tilluft löste vi själva med forceringsspjäll som anpassar sig till belastningen på utsugen vid arbetsstationerna, säger Mats Häger.

Ett mästarprov

För Mats Häger var återuppbyggnaden av Karstorps bildemontering lite av ett mästarprov, vilket han klarade med glans. I dag är han entreprenardirektör på VentPartner i Östergötland.

– Några misstag gjorde jag, som fick rättas till, säger han självkritiskt.

– På det stora hela är jag ändå mycket nöjd. Men ännu viktigare är att kunden är nöjd.

Så vad tycker då Eddie Jonsson, ägare och vd på Karstorps bildemontering?

– Vi är ytterst nöjda med lokalerna. När det gäller ventilationen så har VentPartner skött sig med bravur: det är bra klimatkomfort, bra luftväxling och bra luftkvalitet.



FAKTA KARSTORPS BILDEMONTERING

I november 2014 brann Karstorps bildemontering, en byggnad på cirka 10 000 kvadratmeter, ner till grunden.

I februari 2015 beslutade ägaren Eddie Jonsson att verksamheten skulle byggas upp på samma plats. Drygt ett år senare, i maj 2016, var lokalerna inflyttningsklara. De nya lokalerna var något mindre, 7 500 kvadratmeter, och mer yteffektiva.

Karstorps bildemontering hanterar cirka 2 500 fordon om året, mest bilar och lätta lastbilar.

I lager har Karstorps bildemontering cirka 60 000 artiklar.



Avgaser sugs ut med hjälp av lösning installerat av VentPartner.



Eddie Johnsson, vd på Karstorp.



RESTAURANG YUM YUM KRÄVDE LITE EXTRA

Sex stora, ångande wokpannor i ett litet kök. Det kräver lite extra av ventilationen.

– Takhöjden räddade oss. Där finns nu kanaler i flera nivåer och maxkapaciteten är nästan fem kubikmeter luft i sekunden, vilket är betydligt mer än traditionella system, säger Emil Bergquist, entreprenadchef på VentPartner i Västmanland.

Det asiatiska köket förknippas med kraftfulla smaker och dofter från fisk, skaldjur, chili, vitlök och ingefära. Ur ett rent byggnadstekniskt perspektiv leder dock tankarna till ångorna från de stora wokarna och gasolbrännarna.

Inomhus kräver det mycket av ventilationen.

– Entreprenören Totalbyggen och VentPartner hade gjort ett liknande jobb när vi byggde om för Bamboo Express. Det gjorde de bra, så därför ville jag ha dem för den här ombyggnaden också, säger Håkan Bark, teknisk förvaltare på fastighetsägaren Castellum Mitt.

Tajt schema

Tidsschemat var tajt.

– Det blev lite övertid, och vi var dubbelt så många montörer än normalt, men vi klarade det, säger Emil.

Lösningen var att låta allmänventilationen försörja enbart restaurangdelen. I köket installerades sedan ett nytt system med hög kapacitet.

– Köket var ganska litet, vilket gjorde att vi fick bygga mycket på höjden.

Håkan Bark har självklart besökt restaurangen för att se det färdiga resultatet.

– Jag har ett förflutet i ventilationsbranschen, så jag kan intyga att VentPartner har gjort ett förbaskat bra jobb.

VÄNDE PÅ DYGNET FÖR ATT KLARA JOBBET

Att stänga Örebro saluhall i en hel vecka hade kostat stora pengar.

Istället vände VentPartners montörer på dygnet och jobbade nattetid med att byta den roterande växlaren i ventilationen till batteridrift.

– Det var ingen som knorrade. Alla tyckte det var en rolig utmaning, säger Chrille Berg, projektledare på serviceentreprenad.

Örebro saluhall är ett vattenhål för alla sanna gourmeter och är öppet från tidig morgon till sen kväll. Men under den trivsamma ytan fanns ett problem: luftväxlaren som hanterar till- och frånluften. Restaurangerna genererade fukt som luftväxlaren inte riktigt klarade av, vilket i sin tur riskerade isbildning och på sikt havererad ventilation. Dessutom sipprade oönskade lukter in med tilluften.

– Att stänga saluhallen var egentligen aldrig något alternativ, säger Chrille Berg som fick uppdraget i vintras.

Tunga batterier

Fyra montörer fick helt sonika jobba natt i en vecka och stegvis göra bytet. Varje dag skulle nämligen saluhallen hålla öppet som vanligt med fungerande ventilation.

Montaget innebar bland annat att få två batterier på vardera 250 kilo på plats i ett mycket trångt utrymme.

– Vi byggde en särskild hiss för att få batterierna på plats. Och det var snävt med tid, en morgon var vi klara 30 minuter före öppning.

Nu fungerar ventilationen äntligen problemfritt.

– Kunden blev nöjd och för oss var det en kul grej.