

Lindabdirect

Das Magazin von Lindab – we simplify construction

Ventilation • Baukomponenten • Buildings

Mai 2011

www.lindabgroup.com

Think Less

Stahl, clevere Lösungen und Nachhaltigkeit



Gewerbeobjekt
komplett im Bausatz

Belüftung für Einfamilienhäuser
– Wohnbau im Blickpunkt

Stahlbau mit Stil
für ästhetisch gelungene Gebäude

LEED-Projekt
aktive Entscheidung für aktive Auslässe

Durchdachte Nachhaltigkeit
und Lindab Rainline





Lindab Direct ist ein Magazin für Lindab-Kunden und andere Interessenten.

Auflage: Insgesamt ca. 22.000 Exemplare in mehreren Sprachen.

Verantwortlicher Herausgeber: David Brodetsky. Produktion: Repetera AB.

Übersetzungen: Amesto Translations.

Ohne schriftliche Genehmigung von Lindab darf der Inhalt nicht vervielfältigt werden.

© Lindab 2011. www.lindabgroup.com. Foto © Lindab, falls nicht anders angegeben.

Das Titelbild zeigt das Leichtbautragwerk von ECODOs Niedrigenergiehaus, das zahlreiche Lindab-Lösungen aufweist (Artikel auf Seite 20).

Kurzmeldungen

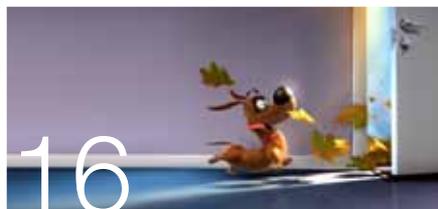
- 5 Konzernnotizen und Börseninformation
- 24 Kurzmeldungen aus unseren Geschäftsbereichen



10



15



16



18



20



21

Artikel

- 10 **Think Less**
Lindabs neues Kommunikationskonzept mit Fokus auf Nachhaltigkeit
- 12 **Komplette Paketlösung**
Bygg Andersson bestellt Lindab-Stahlgebäude „im Bausatz“
- 14 **Von 0 auf 100 in 3,0 Monaten**
Verkürzte Bauzeit und Corporate Architecture entscheidender Faktor für Porsche
- 15 **Die natürliche Wahl für Skruf Snus**
Gutes Raumklima und geringerer Energieverbrauch mit Lösungen von Lindab
- 16 **Lindab Wohnhausventilation**
Neue Lüftungsinitiative für Einfamilienhäuser – in Zusammenarbeit mit Installateuren
- 17 **Höhere Dichtheit, geringere Kosten**
Lindab Belgien zeigt Energievorteile von Luftleitungssystemen der Dichtheitsklassen C und D auf
- 18 **Stahlgebäude mit Stil**
Ästhetik, Funktion und reibungsloser Bauprozess – die Ziele von Litecom bei der Entscheidung für Lindab Buildings
- 19 **Reibungsloses Upgrade**
Das neue Plexus-System – perfekt für renovierte, optimierte Raumklimasysteme
- 20 **Gebäudehülle aus Stahl**
Passivhaus-Initiative mit Produkten der Geschäftsbereiche Building Components und Ventilation
- 21 **Aktive Entscheidung für aktive Auslässe**
Bedarfsgesteuerte Lüftung von Lindab wesentlich für LEED- und Green-Building-Projekt für Skanska
- 22 **Durchdachte Nachhaltigkeit**
Produktsortiment, Design und minimale CO₂-Bilanz gaben den Ausschlag für Rainline bei interessantem Wohnungsprojekt
- 23 **Geringerer Energieverbrauch, kürzere Installationszeit**
Energieeinsparungen, niedrig Geräuschpegel und einfache Installation mit Lindab Safe und Plexus für französische Axima-Konzern (F)

Erfolg des Kunden = unser Erfolg

„**Man verkauft nicht** die Bohrmaschine, sondern das Loch in der Wand.“ Ich weiß nicht, wer diesen Satz formuliert hat, vielleicht ein gewitzter Bohrmaschinenverkäufer, er hat die Sache auf jeden Fall auf den Punkt gebracht. Wer Geschäfte machen will, muss sich fragen: Was braucht der Kunde und wie schaffe ich ausgehend von diesem Bedarf den größtmöglichen, effektivsten Kundennutzen?

Lindabs Kunden bieten *ihren* Endkunden nicht einfach nur eine lose Sammlung von Produkten an, sondern *komplette Lösungen*, die dem Wunsch nach z. B. „gutem Raumklima“, „niedrigem Energieverbrauch“ oder „dichten, ästhetisch ansprechenden Dachsystemen“ gerecht werden sollen. Unsere Geschäftsidee, das Bauen zu vereinfachen, baut auf dieser Erkenntnis auf und ist der Auslöser dafür, dass wir Kundennutzen in einer größeren Perspektive sehen.

Bei der Definition und Analyse des Kundennutzens sind unsere Geschäftsidee und unsere Kernwerte wichtige Richtlinien. Aus diesem Grund halten wir an der Formulierung *We simplify construction* als Geschäftsidee fest, haben unsere Kernwerte aber modifiziert. Sie lauten nun: *Erfolg des Kunden, Bodenständigkeit sowie Ordnung und Klarheit*.

Beim gesteigerten Kundennutzen – zur rechten Zeit am rechten Ort zu liefern, Probleme schnell zu lösen und effizientere, umweltfreundlichere Lösungen anzubieten – geht es im Grunde darum, die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen und somit zu seinem Erfolg beizutragen. *Vereinfachtes Bauen* und *Erfolg des Kunden* werden somit zu einem fundamentalen Versprechen, das ständig auf unserer Agenda steht.

Weitere wichtige Punkte sind ein gesenkter Energieverbrauch, eine niedrigere CO₂-Bilanz und der gesteigerte Wille, umweltfreundlich und nachhaltig zu handeln. Dank unserer 50-jährigen Erfahrung wissen wir, welche enormen Vorteile Stahl bietet. Stahl ist nicht nur eines der weltweit am meisten wiederverwerteten Materialien, sondern bietet auch große Umwelt- und Effizienzvorteile durch u. a. dichtere Luftleitungssysteme, unschädliche und gut gedämmte Konstruktionssysteme und praktische, zeitsparende Systemlösungen. Die „Geschichte“ von den Umwelt- und Effizienzvorteilen des Werkstoffs Stahl wollen wir nun einer breiteren Zielgruppe zukommen lassen. Mithilfe unseres Konzepts „Think Less“ wollen wir vermitteln, wie Lindabs Lösungen u. a. den CO₂-Ausstoß, den Energieverbrauch und die Montagezeiten reduzieren. *Denn weniger ist mehr*. Auf den

Seiten 10 und 11 in dieser Nummer von Lindab Direct erfahren Sie mehr zum Thema.

Ich möchte an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, Anders Persson zu danken, der nach 20 Jahren unermüdlichen Einsatzes für den Konzern nun in den wohlverdienten Ruhestand gegangen ist. Er war unter anderem als Werksleiter, Geschäftsbereichsleiter und HR-Leiter tätig. Mit seiner bodenständigen Art, seinem umfassenden Netzwerk und dem Gespür fürs Geschäft verkörpert er den Lindab-Geist und leistete einen wichtigen Beitrag zu Lindabs Erfolg und somit zum Erfolg unserer Kunden. Vielen Dank, Anders!

2010 war ein wichtiger Wendepunkt für Lindab. Seit Mai 2010 können wir wieder steigende Umsatzzahlen verzeichnen. Hinter uns liegen drei Quartale mit verbesserter Geschäftsentwicklung und guten Verkaufszahlen.

Als eingefleischter Fußballfan beschreibe ich die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre gern als Abstieg in die Kreisklasse. In der neuen Spielzeit geht es nun endlich wieder aufwärts, wenngleich weder die Weltwirtschaft noch Lindab wieder in der Bundesliga angelangt ist. Zusammen mit unseren Kunden bewegen wir uns in die richtige Richtung, und ich hoffe, dass wir durch die Fokussierung auf den *Erfolg des Kunden* – und wie immer auf die Vereinfachung des Bauens – den Tabellenaufstieg weiter beschleunigen können.



David Brodetsky
Geschäftsführer und Konzernchef
Lindab AB



Lindab in Kürze

Lindab entwickelt, produziert und vermarktet Produkte und Systemlösungen aus Dünnsblech und Stahl für **vereinfachtes Bauen** und **verbessertes Innenraumklima**.

Der Konzern ist in drei Geschäftsbereiche unterteilt: Ventilation, Building Components und Buildings. Die Produkte zeichnen sich durch hohe Qualität und einfache Montage aus. Zusammen mit einem Fokus auf Energieeinsparungen und Umweltfreundlichkeit sowie einem hohen Servicegrad tragen diese Leistungsmerkmale zu gesteigertem Kundennutzen bei.

Der Konzern setzte vergangenes Jahr (2010) mit seinen ca. 4.400 Mitarbeitern in 31 Ländern 6.527 Mio. SEK um. Der hauptsächliche Absatzmarkt ist der gewerbliche Bau. Er macht 80 Prozent des Verkaufs aus, während die restlichen 20 Prozent im Wohnbau erwirtschaftet werden. Im Jahr 2010 erzielte man 45 Prozent des Umsatzes in Skandinavien, 22 Prozent in MOE/GUS (Mittel- und Osteuropa/ehemalige Sowjetunion) und 29 Prozent in Westeuropa. Die übrigen 4 Prozent stammten aus den restlichen Märkten.

Lindab ist unter dem Kürzel LIAB als Mid Cap an der Nasdaq OMX Nordic Exchange, Stockholm, notiert. Die größten Aktionäre sind Ratos, Sjötte AP-fonden und Skandia Liv.

Geschäftsbereiche

Ventilation

Luftleitungen mit Zubehör sowie Raumklimalösungen zum Belüften, Kühlen und Heizen von Gebäuden.

Building Components

Produkte und Systeme aus Dünnsblech für die Dachentwässerung, Fassaden- und Dachbekleidungen sowie Stahlprofile für Wand-, Dach- und Geschosdeckenkonstruktionen.

Buildings

Vollständige, montagefertige Stahlgebäude. Zum Leistungsumfang gehört die gesamte Außenkonstruktion einschließlich Tragwerk, Wänden, Dach und Zubehör.

Neue Organisation bei Lindab Schweden

Fokus auf weitere Erfolge

Seit Anfang Februar dieses Jahres hat Lindab Schweden eine veränderte Organisation. Christer Rapp, bisher Verkaufsleiter für Ventilation Schweden, ist nun Geschäftsbereichsleiter für Ventilation in Schweden, während Håcan Dahlberg für die Entwicklung einer komplett neuen Funktion zuständig ist: Key Account Manager für Skandinavien.

Im Rahmen dieser Veränderungen beendet Håcan Dahlberg nicht nur seine Aufgabe als Geschäftsbereichsleiter für Ventilation in Schweden, sondern gibt auch seinen Posten als administrativer Geschäftsführer für Lindab Schweden auf – eine Funktion, die Joakim Lönnberg übernommen hat. Lönnberg hat nach wie vor seine zentrale Rolle als Leiter des Geschäftsbereichs Building Components in Schweden inne.

Lindab formulierte kürzlich seine drei Kernwerte um. Sie lauten nunmehr: *Erfolg des Kunden, Bodenständigkeit sowie Ordnung und Klarheit*. „Natürlich sind alle drei Kernwerte von fundamentaler Bedeutung“, so Joakim Lönnberg. „Aber ‚Erfolg des Kunden‘ bringt unsere Einstellung besonders gut auf den Punkt, nicht zuletzt in der derzeitigen Phase, in der wir unsere Arbeit analysieren und die eine oder andere Veränderung einführen, um diesen Kernwert optimal umsetzen zu können.“

„Wir bearbeiten verschiedene Märkte: Während Building Components auf den Wohnbau ausgerichtet ist, konzentrieren wir uns bei Ventilation auf den gewerblichen Baubereich“, erklärt Christer Rapp. „Natürlich wollen wir verstärkt

Synergieeffekte nutzen, insbesondere, wenn sich dadurch Kundenvorteile ergeben. Wir wollen unseren Kunden Lösungen, Service und Supportleistungen anbieten, die stetig an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen. Ein gutes Beispiel hierfür ist unsere Fokussierung auf die Lüftung im Wohnbau.“

Nur wenige Menschen haben die Erfahrung und das Kontaktnetz von Håcan Dahlberg. Seit 36 Jahren ist er für Lindab tätig, 22 Jahre davon als Geschäftsführer für Lindab Schweden.

„Irgendwann fragt man sich, wann es an der Zeit ist, Platz für jüngere Talente zu machen. Doch bevor ich Lindab verlasse, möchte ich meine ganze Energie darauf verwenden, eine neue, wichtige Position zu entwickeln, um national und international agierenden Kunden bestmögliche Voraussetzungen für ihre Zusammenarbeit mit Lindab zu bieten“, so Dahlberg. „Ich bearbeite Kunden, zu denen ich bereits heute eine enge Beziehung habe, aber auch neue Kunden dieser Kategorie. Zweifellos entsteht hier eine zentrale Position, die eine wesentliche Rolle bei der Stärkung und Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen spielen wird. Für Lindab Schweden haben wir nun zwei engagierte Kräfte mit der Weiterentwicklung dieser Arbeit betraut. Ich wünsche den beiden viel Erfolg.“



Håcan Dahlberg (links) entwickelt eine neue Position: Key Account Manager für Skandinavien im Bereich Ventilation. Joakim Lönnberg (Mitte) behält seinen Posten als Geschäftsbereichsleiter Building Components Schweden, während Christer Rapp (rechts) neuer Geschäftsbereichsleiter für Ventilation Schweden ist.

Erweitertes Wissen im Bereich Akustik

Nach der Übernahme des finnischen Unternehmens IVK-Tuote werden nun die Zusammenarbeit und Integration mit den anderen Lindab-Einheiten vorangetrieben, und immer mehr Kunden erhalten die Möglichkeit, unsere erweiterte Kompetenz in Sachen Akustik zu nutzen.

„IVK ist nun in Lindabs Organisation integriert und hat unsere Kompetenz im Akustikbereich markant gestärkt“, so Frank Ankersen, Lindab Comfort. „Wir synchronisieren derzeit Lindabs und IVKs Produktprogramm, um die besten Akustiklösungen auf dem Markt anbieten zu können. Bereits im Frühjahr wurden Akustikprojekte für die Märkte Russland, Estland, Italien und Irland durchgeführt.“

„Ganz Lindab“ profitiert von der Flexibilität unserer Akustiklösungen“, so Tuomas Veijalainen, Produktmanager Akustik Lindab. „Der Zugang zu professioneller Akustikexpertise und die Möglichkeit, Full-Scale-Tests in unserem Schalllabor durchzuführen, eröffnet ganz neue Möglichkeiten, um unabhängig von Gebäudetyp und Belüftungsbedarf leise, komfortable Belüftungssysteme zu entwickeln.“ Mit dem starken und „leisen“ Produktportfolio kombiniert, bietet die neugewonnene Akustikkompetenz Lindabs Kunden und Fachplanern in ganz Westeuropa, MOE und Russland noch bessere Voraussetzungen, um Belüftungssysteme zu konstruieren und zu bauen, die allen geltenden Geräuschpegel- und Akustikanforderungen genügen.“

Lindab Arena – 5 weitere Spielsaisons

Lindab und der Verein Rögle BK haben vereinbart, die Namensrechte für die Lindab Arena, das Heimstadion von Rögle, um weitere 5 Jahre zu verlängern.

„So erhalten wir beste Voraussetzungen, um in der Zukunft in die Elitserie aufsteigen zu können“, erklärt Peter Hedlund, Geschäftsführer und Clubvorsitzender des Rögle BK. „Wir sind stolz darauf, dass Lindab die Zusammenarbeit verlängern will und auf diese Weise sowohl die örtliche Vereinskultur unterstützt als auch den Markenbekanntheitsgrad von Lindab und das Engagement von Kunden und Mitarbeitern steigert.“



4. Quartal im Aufwind

Lindabs Zwischenbericht für das 4. Quartal 2010 zeigt einen Anstieg der Verkaufseinnahmen um 6 % auf 1.697 Mio. SEK (1.602). Um Währungskurs- und Struktureinflüsse bereinigt, betrug die Steigerung 12 %. Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg um 121 % auf 75 Mio. SEK (34), exklusive Sonderposten von -110 Mio. SEK, während sich die EBIT-Marge exklusive Sonderposten auf 4,4 % (2,1) belief.

„Seit dem 2. Quartal 2010 hat sich unsere finanzielle Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr von Quartal zu Quartal verbessert“, freut sich Per Nilsson, stellvertretender CFO bei Lindab. „Dass wir im 4. Quartal ein organisches Wachstum von 12 % und ein um 121 % verbessertes Betriebsergebnis aufweisen können, freut uns sehr. Das Gleiche gilt für die Cashflow-Entwicklung, die zeigt, dass wir unser arbeitendes Kapital gut verwalten.“

Lindabs Vorstand entschied vor dem Bericht, den Geschäftswert mit 110 Mio. SEK abzuwerten, der auf den Geschäftsbetrieb in den USA zurückzuführen ist. „Grund für die Abschreibung ist unsere neue Strategie, uns verstärkt auf Europa zu konzentrieren“, erklärt Nilsson. „Wir sehen unsere Geschäfte in den USA inzwischen als separate Einheit. Daher konnten wir einen Firmenwert in dieser Größenordnung nicht länger vertreten. Der Posten stammt zum großen Teil aus dem Geschäfts- oder Firmenwert, der bei dem Aktienrückkauf 2001 entstand und den verschiedenen Einheiten des Konzerns zugeteilt wurde.“ Die Maßnahme beeinflusst weder den Cashflow noch die Beurteilung des laufenden Geschäftsergebnisses.

Der Vorstand hat zudem der Hauptversammlung empfohlen, die Ausschüttung von 1 SEK pro Aktie wieder einzuführen. „Dies geht über unsere Ausschüttungsprognose hinaus,

ist aber im Lichte dessen zu betrachten, dass sich die Märkte nach und nach erholen“, meint Nilsson. „Es liegt keine veränderte Beurteilung vor, die Maßnahme spiegelt vielmehr den positiven Trend wider, den wir sehen. Lindab wendet sich zu 80 % an den gewerblichen Baubereich, der Rest des Umsatzes wird auf dem Wohnbaumarkt erwirtschaftet. Derzeit sehen wir einen deutlichen positiven Trend auf dem Wohnbausektor. Unserer Einschätzung nach wird der gewerbliche Sektor erst im Frühjahr 2012 wieder Zuwachsraten verzeichnen.“

Auch dieses Jahr hat der strenge Winter in ganz Europa die Bautätigkeit behindert. Dies schlug sich in den Zahlen des 4. Quartals nieder und führte vor allem im Geschäftsbereich Building Components zu einer Verlangsamung der Entwicklung. „Der kalte Winter brachte einen Einbruch bei den Einnahmen und beim Ergebnis mit sich, auch wenn viele Projekte natürlich nur aufgeschoben und nicht aufgehoben wurden“, kommentiert Nilsson. „Der Geschäftsbereich Ventilation konnte sein Ergebnis verdoppeln, zugegebenermaßen von einem niedrigen Stand ausgehend, während Buildings im 4. Quartal von einem sehr hohen Aktivitätsniveau geprägt war. Dies ist natürlich positiv zu bewerten, gleichzeitig aber auch eine Überraschung, da das 4. Quartal das 3. Quartal sogar übertraf. Zusammenfassend sehen wir einen positiven Trend für uns und unsere Kunden, auch wenn sich die Geschäftsbereiche im 4. Quartal unterschiedlich entwickelten.“



Die Aktivitäten im Geschäftsbereich Building Components und auf den skandinavischen Märkten haben zur positiven Entwicklung seit dem 2. Quartal 2010 beigetragen.

Die Lindab-Aktie

Kursangaben in SEK



Kennzahlen 2010

Zwischenbericht Januar–Dezember 2010
(Entspr. Vorjahreszeitraum in Klammern)

Umsatz	6.527 Mio. SEK (7.019)
Betriebsergebnis (EBIT)	347 Mio. SEK (301)
EBIT-Marge	5,3 % (4,3 %)
Cashflow	391 Mio. SEK (719)
Börsenwert per 30.4.2011	X XXX Mio. SEK

Kalendarium 2011

Zwischenbericht April–Juni, 2. Quartal 2011
Zwischenbericht Juli–Sept., 3. Quartal 2011

18. Juli 2011
25. Oktober 2011

Nils-Johan Andersson wechselt zu Ventilation

Nach 12 Jahren als CFO des Konzerns widmet sich Nils-Johan Andersson nun dem operativen Geschäft. „Ich habe unter drei Konzernchefs gearbeitet, habe ein gutes Gespür für Lindab entwickelt und betrachte unsere Unternehmenskultur als eine unserer wichtigsten Stärken“, berichtet Andersson, als wir ihn drei Tage nach dem Antritt des neuen Postens treffen. „Als ich gefragt wurde, ob ich an der Stelle des Geschäftsbereichsleiters für Ventilation interessiert sei, musste ich nicht lange nachdenken.“

„**Ich habe die Entwicklung** des Geschäftsbereichs Ventilation jahrelang mitverfolgt, aber natürlich aus einer anderen Perspektive“, so der neue Chef weiter. „Derzeit bin ich damit beschäftigt, mich mit den Produkten, Lösungen und der Organisation vertraut zu machen und meine Kenntnisse über die Kunden und den Kontakt zu ihnen zu vertiefen. Ventilation ist ein unglaublich interessanter Geschäftsbereich, der durch seine

Fokussierung auf umweltgerechte und energieeffiziente Lösungen beste Voraussetzungen für ein enormes Entwicklungspotenzial hat.“

Einen Geschäftsbereichsleiter nach so kurzer Zeit im Dienst um eine Aussage zu Strategien, Zielen und der weiteren Geschäftsentwicklung zu bitten, ist ein optimistisches Unterfangen. „Aber natürlich werden wir ausgehend von der allgemeinen Konzernstrategie auch für unseren Geschäftsbereich eine deutliche Strategie und einen konkreten Maßnahmenplan formulieren“, antwortet Andersson. „Ein breites Vertriebsnetz, das Kundennähe schafft, ist einer der Punkte, die ganz oben auf der Agenda stehen. Wie viele neue Filialen und Distributionsstellen im Laufe des Jahres hinzukommen, kann ich nicht sagen, aber dass wir unser Netz ausbauen werden, daran besteht kein Zweifel. Zudem wollen wir das Angebot an unseren Kernprodukten Lüftungsleitungen und anderen Lüftungspro-

dukten verstärken und unser starkes Produktportfolio im Bereich Comfort besser ausnutzen. Die neue, 10.000 m² große Produktionsanlage in Prag schafft weitere und bessere Voraussetzungen für die Fertigung und Distribution des Produktsortiments.“

In der neuen Anlage wird seit April der Großteil von Lindabs Comfort-Sortiment gefertigt. Die Effizienz der Anlage verbessert Schnelligkeit und Lieferservice markant.

„**Wir wollen** unser Angebot optimieren und dem Kunden ein perfekt auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Produktsortiment anbieten, und das dort, wo der Kunde zu Hause ist“, so Andersson abschließend. „Unser Ziel ist es, die Probleme des Kunden zu lösen und seinen Alltag zu vereinfachen.“

Ny bild tas under april i Ventmiljö

Nils-Johan Andersson ist neuer Leiter des Geschäftsbereichs Ventilation.

Nach zwölf Jahren als oberster Chef der Finanzen von Lindab bringt er ein profundes Wissen über den Konzern und ein starkes, gut ausgebautes Kontaktnetz mit.

Verstärkter Fokus auf Akquisitionen und Geschäftsentwicklung

„**Lindabs neue Vision** zielt darauf ab, uns zum ‚besten Geschäftspartner unserer Kunden‘ zu machen und einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg des Kunden zu leisten“, erklärt David Brodetsky, Geschäftsführer und Konzernchef von Lindab. „Hierbei ist die Weiterentwicklung unseres Angebots von großer Bedeutung.“

Die Einstellung von Anders Hofstedt als neuem Leiter der Geschäftsentwicklung ist ein Teil dieser Strategie. „Lindab, Lindabs Strategie und die Geschäftsabläufe sind mir bereits bekannt, da ich zu dem Beraterteam gehörte, das Lindabs neue Strategie formuliert hat“, erklärt Hofstedt. „Mein Eindruck von Lindabs Kultur der offenen Türen ist mehr als positiv und ich schätze sehr, dass man hier stets an Veränderungen und Verbesserungen arbeitet. Lindab ist ein Unternehmen, das viel zu bieten hat. Als mir diese Stelle angeboten wurde, musste ich nicht lange nachdenken.“

Ein wichtiger Teil seiner Arbeit ist es, Akquisitionskandidaten auszumachen, die Lindabs Angebot verstärken könnten. „Ich werde eng mit unseren drei Geschäftsbereichsteams zusammenarbeiten und sie bei dieser Arbeit unterstützen“, erklärt Hofstedt. „Ich will Support und Hilfe bei Analysen anbieten, damit jeder Geschäftsbereich seine Möglichkeiten optimal ausnutzen kann. Hier ist es wichtig, ein Verständnis für die Belange des Kunden zu entwickeln. Während des Beraterprojekts, an dem ich teilnahm, befragten wir an die 1.000 Kunden, um eine Bedarfsanalyse zu erstellen. Dieser Wissensschatz ist eine wertvolle Hilfe bei der Geschäftsentwicklung. Ich sehe keinen Widerspruch zwischen unserer Rentabilität und dem Erfolg unserer Kunden, im Gegenteil. Unser Auftrag und meine Zielsetzung ist es, den Kunden mittels unserer breiten geografischen Basis die Produkte und Lösungen anzubieten, die sie haben wollen!“



Als neuer Leiter der Geschäftsentwicklung von Lindab wird Anders Hofstedt sich vornehmlich mit der Akquisition von Unternehmen und der übergreifenden Geschäftsentwicklung der drei Geschäftsbereiche von Lindab befassen.

Kürzere Durchlaufzeiten und verbesserte Flexibilität

Bessere Flexibilität, kürzere Durchlaufzeiten und eine gleichmäßigere Produktqualität sind Faktoren, die in engem Zusammenhang zur Produktionseffizienz stehen. Im Laufe des Jahres werden an einigen Fertigungsstandorten produktionsoptimierende Maßnahmen durchgeführt.

„**Der gesteigerte** Automatisierungsgrad verschafft uns einen konkreten Kundennutzen in Form einer gleichmäßig hohen Produktqualität und einer Halbierung der Durchlaufzeiten“, kommentiert Kenneth Lennartsson, Supply Chain Manager für Ventilation, die Konzentrierung der Comfort-Fertigung auf Lindabs Werk in Tschechien. „Indem wir nach dem Prinzip der *One-Piece Production* fertigen, können wir auf Bestellung produzieren. Wir erhalten extrem kurze Durchlaufzeiten. Zudem können wir nun beispielsweise einen MBB in einer Größe fertigen, und nach nur wenigen Sekunden zwei weitere in einer anderen Größe. Am nächsten Tag werden die Teile ausgeliefert.“

Die neue Anlage Karlovarska 2 wird nach dem Prinzip *Lean Production* – ressourcenschonende Fertigung – gebaut, was einen Produktionsfluss ermöglicht, von dem die Kunden ebenfalls profitieren.

Stahlträger in Form von C-, Z- und U-Profilen machen einen wichtigen Teil von Lindabs Produktsortiment für Stahlhallen aus. „Mit einer neuen, 35 Meter langen Abkantpressenlinie in Dreifachkonfiguration können wir nun kunden-

spezifische Profile für Hallenbauer in Trägerlängen von bis zu 12,5 m anbieten“, berichtet Pål Abrahamsson, Projektleiter für die neue Linie.

„So erhalten wir nicht nur kurze Lieferzeiten, sondern auch stets gerade Träger. Das Abkanten von großen Blechstärken führt bei diesen Längen nämlich nicht selten zu gekrümmten Profilen. Mit der neuen Linie erhalten wir eine marktführende Geometrie und perfekte Toleranzen“, ergänzt Christian Svensson, Werksleiter bei Lindab Profil. „Zudem können wir unseren Kunden noch bessere Möglichkeiten bieten, die Trägerform an das jeweilige Bauvorhaben anzupassen.“

Lindabs Stahlservicecenter Lindab Steel expandiert durch den Ausbau des Maschinenparks mit einer neuen Spaltlinie. „Wir haben schon lange vier Spaltlinien für verschiedene Arten von Produkten. Mit der neuen Linie können wir nun auch dann schnelle, zuverlässige Lieferungen sicherstellen, wenn eine der Linien wegen Instandhaltung oder Reparatur stillsteht. Gleichzeitig haben wir die Möglichkeit, unsere Kapazität an den Bedarf der Zukunft anzupassen“, berichtet Kenneth Johnsson, Geschäftsführer bei Lindab Steel, einem Unternehmen, das Lindabs Verkaufs- und Produktionseinheiten mit maßgeschneiderten Dünnblechen beliefert. „Die Investition sorgt für eine Verbesserung des Kundendienstes. Für unsere Kunden sind in der richtigen Menge und pünktlich gelieferte Bleche eine Voraussetzung für die Geschäftstätigkeit.“



Die neue Abkantpressenlinie für Träger in Lindabs Werk in Förslöv ist ein Beispiel für Produktionsverbesserungen, bei denen der Kundennutzen im Mittelpunkt steht.



Premiere für Lindabs intelligente und kundenzentrierte Website

Bei der Formulierung der Richtlinien für die neue Webseite standen drei wichtige Veränderungen im Vordergrund: „Wir wollten unsere Kunden besser ansprechen und uns in einer deutlichen Kundenperspektive präsentieren“, erklärt Mikael Carlsson, Projektleiter des umfassenden Projekts. „Die Kunden sind nicht daran interessiert, wie unsere Organisation aussieht, sondern suchen nach Ideen und Lösungen für bestimmte Bauvorhaben. Da wir festgestellt haben, dass unsere Webseite hauptsächlich von Privatpersonen besucht wird, haben wir eine separate Seite geschaffen, die sich ausschließlich an Verbraucher wendet.“

Ausgangspunkt der Entwicklungsarbeit war neben einem langen Anforderungskatalog u. a. auch Marktanalysen und interne und externe Befragungen. Ziel war eine Webseite, die den Umsatz ankurbelt und den Bekanntheitsgrad der Marke steigert.

Lindabs neue Webseite ist nun als globale Homepage online gegangen – und bis zum Jahresende sollen auch alle nationalen Webseiten in neuem Licht erstrahlen.

„**Außerdem ist jetzt neu**, dass man die Information, die man sucht, direkter und schneller findet“, fährt Carlsson fort. „Wir haben daher in eine intelligente Suchfunktion investiert, die schon beim Eintippen des Suchbegriffs Suchergebnisse anzeigt. Der Benutzer hat dann die Wahl zwischen Bildschirmanzeige, PDF-Download usw. So lassen sich Informationen im Handumdrehen finden und im gewünschten Format ausgeben.“

Auf diese Weise konnten wir zudem die Informationen für Firmenkunden logisch strukturieren, während die Verbraucherseite auf Assistenten aufbaut, die die Produktwahl erleichtern.

„**Die dritte wichtige** Verbesserung sind Angaben dazu, wo man das jeweilige Produkt oder weitere Informationen erhält“, so Carlsson abschließend. „Hat man die perfekte Dachlösung gefunden, will man natürlich wissen, wo man sie kaufen kann. Google-basierte Karten präsentieren die regionalen Fachhändler, und durch Aus-

Interessante Produktpräsentationen auf der ISH

Leicht mit lindQST

Die ISH in Frankfurt ist eine der weltweit führenden Messen im Bereich Raumklima und Lüftung. Bei der diesjährigen Messe drehte sich alles um energieeffiziente Lösungen und Nachhaltigkeit. 204.000 Besucher, davon eine steigende Anzahl aus dem Ausland, sind ein Beweis dafür, dass das Interesse an diesen Fragen stetig zunimmt. Dies wurde auch an Lindabs Stand deutlich, an dem sich zahlreiche zufriedene Besucher mit energiesparenden Lindab-Lösungen wie eHybrid und MBB und zeitsparenden Tools wie dem neuen lindQST vertraut machten.

„Das Feedback zeigt deutlich, dass wir als innovativer und zukunftsorientierter Anbieter und Kooperationspartner mit durchdachten Produktlösungen gesehen werden, der sich Energieeffizienz und Nachhaltigkeit auf die Fahnen geschrieben hat“, sagt Stefan Klocke, Geschäftsbereichsleiter Lindab Deutschland. „Auf großes Interesse stießen unser neues Hilfsmittel für schnelle Produktwahl lindQST, unser neuer Verteilerkasten MBB und das Druck- und Strömungsmessgerät PC410.“

Besonders lindQST fand großen Beifall. „lindQST ist ein benutzerfreundliches Webtool, das den Konfigurationswerkzeugen der Automobilhersteller ähnelt und dem Benutzer die Produktwahl erleichtert. Es stellt zudem die komplette technische Dokumentation online zur Ver-

fügung“, erklärt Klocke weiter. „MBB, der im Rahmen der ISH auf dem deutschen Markt eingeführt wurde, erlaubt die Konstruktion äußerst flexibler und anpassungsfähiger Belüftungssysteme mit weniger Klappen und Schalldämpfern bei gleichbleibenden Schall- und Luftstromeigenschaften. Er überzeugt durch große dynamische Arbeitsbereiche und die marktweit einfachste Einregulierung.“

Die sichere und zuverlässige Messung des Luftstroms im Auslass ist ein Muss für ein gut funktionierendes Belüftungssystem. „Mit unserem neuen Instrument PC410 stellen wir dem Benutzer ein Werkzeug für die sichere, schnelle und einfache Messung zur Verfügung“, so Klocke abschließend. „Zweifellos werden diese neuen Lösungen und die anderen vorgestellten Produkte dazu beitragen, die Verkaufsentwicklung auf dem deutschen Markt voranzutreiben. Wir stellten auch unser neues Konzept ‚Think Less‘ vor, das uns als einer der führenden Anbieter von energieeffizienten und nachhaltigen Raumklimalösungen profilieren soll. Wir sind mit der Messe mehr als zufrieden!“



Benutzerfreundliche Webseite

drucken der zusammengestellten Lösung erhält man eine praktische Einkaufsliste, die man mit zum Baufachhandel nehmen kann. Die Liste der Neuerungen ist lang, am besten schauen Sie sich www.lindab.com einmal näher an. Herzlich willkommen!



Neue Superbrand-Auszeichnung für Lindab

Im Januar erhielt Lindab in Rumänien die Auszeichnung ‚Superbrand Consultant 2010‘ – als einziges Unternehmen im Bausektor.

„Diese Ehrung zeigt einmal mehr, dass Lindabs Markteintritt in Rumänien 1994 eine gute Entscheidung war“, sagt Andrei Sulyok, Geschäftsbereichsleiter Lindab Rumänien. „Dass es sich hier um einen Verbraucherpreis handelt, ehrt uns ganz besonders, da Unternehmen der Bauindustrie nur selten Auszeichnungen von den Endkunden erhalten. Gemeinsam mit unseren Partnern und Fachhändlern haben wir unsere Marke und unsere durchdachten Baulösungen erfolgreich etabliert. So haben wir eine optimale Ausgangsposition für die weitere Entwicklung.“



Neues Kommunikationskonzept mit Fokus auf Nachhaltigkeit

Think Less

WAS | Es erzählt die „Geschichte“, wie unsere Kunden und die Umwelt von Stahl und unseren praktischen Produkten und Lösungen profitieren.



Seit 50 Jahren leisten wir mithilfe durchdachter und benutzerfreundlicher Lösungen aus Stahl einen wertvollen Beitrag zur Vereinfachung des Bauens. Unsere Lösungen erleichtern nicht nur die Arbeit, sondern optimieren auch die Nutzung der Ressourcen, wovon sowohl die Umwelt als auch unsere Kunden profitieren. Unser neues Kommunikationskonzept ‚Think Less‘ unterstreicht diesen Faktor.



Alle erfolgreichen Unternehmen können mit einer guten Geschichte aufwarten. Als wir vor ein paar Jahren unser 50-jähriges Bestehen feierten, erzählten wir die Geschichte, wie ein ausgeprägter Unternehmergeist, die Wahl von Stahl als Rohstoff und die Idee, die Arbeit von Spenglern und Baufirmen zu vereinfachen, zur Gründung von Lindab führten. Eine gute Geschichte muss nicht unbedingt die Vergangenheit beleuchten, sie kann auch den Blick nach vorn öffnen und die Möglichkeiten und Erfolge aufzeigen, die starke Unternehmen ihren Kunden bieten. Darum geht es bei unserer neuen „Story“ Think Less. Sie erzählt, wie der Einsatz von Stahl nicht nur das Bauen vereinfacht, sondern auch den Umweltschutz und die Nachhaltigkeit fördert. Lassen Sie sich von unserer Geschichte überzeugen.

Seit mehr als einem halben Jahrhundert entwickeln wir praktische Lösungen für den Bausektor. Daher ist es nicht weiter verwunderlich, dass unsere Geschäftsidee „vereinfachtes Bauen“ und unser Slogan „We simplify construction“ lauten. Zugegeben: Als wir uns auf Stahl spezialisierten, hatte dies keine ökologischen Gründe, denn an Umweltschutz dachte damals noch keiner. Stattdessen lockten die Möglichkeiten, die das Material bei der Entwicklung innovativer, durchdachter Lösungen bot.

Aber Stahl ist viel mehr als nur ein gutes Material zur Herstellung von

Lüftungsleitungen, Dachentwässerungssystemen und Gebäuden. Er ist eines der am meisten wiederverwerteten Rohstoffe der Welt und macht 98 % dessen, was wir produzieren, zu recyclingfähigen Produkten. Es ermöglicht leichte und gleichzeitig stabile Konstruktionen mit relativ geringem Materialverbrauch. Außerdem sorgt Stahl für eine schnelle Montage und muss nicht trocknen, was viel Zeit spart und gesundheitsfreundliche Baulösungen ermöglicht.

„Diese Vorteile wollten wir stärker hervorheben, schließlich spielen sie eine große Rolle beim heutigen Bestreben, umweltfreundlich und nachhaltig zu bauen“, betont David Brodetsky, Geschäftsführer und Konzernchef von Lindab. „Wir wollen unterstreichen, dass unsere Produkte für gesenkten Energieverbrauch, eine verbesserte CO₂-Bilanz und geringeren Material- und Zeitaufwand sorgen, um Lindab als umweltfreundliches Unternehmen zu profilieren. Daher haben wir unser neues Konzept ‚Think Less‘ entwickelt.“

Think Less – das sind mehr als nur zwei kurze Wörter. Think Less fasst zusammen, wofür Lindab und seine Idee vom vereinfachten Bauen stehen: für eine moderne Nachhaltigkeits- und Kundenperspektive. Der gemeinsame Nenner der Umweltvorteile ist das „Weniger“: *weniger Materialverbrauch, weniger Ausschuss, weniger Energieverluste und weniger Kohlendioxid ausstoß*. Bei den Kundenvorteilen finden wir den gleichen roten Faden: *weniger Arbeit bei Planungs- und Optimierungsarbeit, weniger Zeit auf*

Think about reducing your carbon footprint.



Think Less.

Why? Because at Lindab we believe less is more. So discover how our steel building components will help you work less and waste less energy. And how they will result in less carbon dioxide released into the atmosphere. For more examples of how we simplify construction for you while lessening the impact on the environment, visit www.lindab.com

We Simplify Construction



Think about building faster, greener and leaner.



Think Less.

Why? Because at Lindab we believe less is more. So discover how our pre-engineered steel buildings will help you work less and waste less energy. And how they will result in less carbon dioxide released into the atmosphere. For more examples of how we simplify construction for you while lessening the impact on the environment, visit www.lindab.com/buildingsystems

We Simplify Construction



Think about lowering energy consumption.



Think Less.

Why? Because at Lindab we believe less is more. So discover how our steel ventilation solutions will help you work less and waste less energy. And how they will result in less carbon dioxide released into the atmosphere. For more examples of how we simplify construction for you while lessening the impact on the environment, visit www.lindab.com/ventilation

We Simplify Construction



Think Less erzählt die „Geschichte“ des Stahls und unserer praktischen Lösungen und vermittelt so die Vorteile, die Lindabs Produktsysteme sowohl der Umwelt als auch dem Kunden bieten. Geringerer Materialverbrauch, geringerer CO₂-Ausstoß und geringerer Montageaufwand sind nur einige Beispiele, die illustrieren, warum es bei Think Less geht.

der Baustelle, weniger Energieverbrauch beim Betrieb des Gebäudes und weniger Instandhaltung.

„Welche Vorteile Stahl und unsere Produktlösungen der Umwelt bieten, wissen wir schon lange. Jetzt haben wir all diese Vorteile mit einer Formulierung auf den Punkt gebracht“, fährt Brodetsky fort. „Mit einer Botschaft à la 'Lindab ist grün' hätten wir uns nicht von anderen Unternehmen abgehoben. Wir wollten eine prägnante und mutige Message, die für alle Geschäftsbereiche gleichermaßen gilt und mit wenigen Worten zusammenfasst, welche Vorteile Stahl und unsere Stahllösungen bieten. Think Less als ‚Geschichte‘ untermauert zudem unsere Marke und unsere Hauptbotschaft vom vereinfachten Bauen, gleichzeitig spiegelt sie unsere Kernwerte wider.“

„Unser neues Kommunikationskonzept ‚Think Less‘ soll einen Denkanstoß bieten und dem Kunden vermitteln, wie der Einsatz unserer Lösungen für vereinfachtes Bauen zum Umweltschutz beiträgt und wie das eigene Unternehmen durch u. a. effektivere Planung, schnellere Montage und einen geringeren Wartungsaufwand profitiert“, so Brodetsky. „Dass unsere Lösungen in allen Geschäftsbereichen auch zu einem geringeren Energieverbrauch im Laufe der Lebenszeit des Gebäudes beitragen, ist ein weiterer Vorteil, der immer mehr an Bedeutung gewinnt. Die ‚grüne‘ Botschaft steht ganz im Einklang mit unserer Idee vom vereinfachten Bauen – beides soll sowohl unsere Geschäfte als auch die unserer Kunden fördern. Die Geschichte von den Vorteilen, die das Material Stahl und das Unternehmen Lindab bieten, ist natürlich

nicht neu, aber mit Think Less haben wir eine starke, deutliche und, wie wir hoffen, verkaufsfördernde Geschichte geschaffen, die ökologischen und Effizienzvorteile unseres Leistungsangebots ins rechte Licht rückt.“

Lindab hat das internationale Analyse- und Technikunternehmen WSP beauftragt, eine unabhängige Ökobilanz für Lindabs zentrale Produkte zu erstellen. „Diese Analysen hat WSP ausgehend von einer so genannten *Cradle-to-Gate*-Perspektive durchgeführt, d. h. man berechnet die Umweltwirkungen von Lindabs Produkten vom Eisenerz bis zum fertigen Produkt“, erklärt Johan Fridh, Leiter Umweltschutz bei Lindab. „Das Ergebnis wird in der Einheit GWP, Treibhauspotenzial, ausgedrückt. Sie gibt an, in welchem Maß ein Material zum Treibhauseffekt und somit zur globalen Erwärmung beiträgt. In unserem Produktbereich Rainline, Dachentwässerung, zeigt der Bericht zum Treibhauspotenzial, dass Produkte aus galvanisiertem Stahl

einen besseren GWP-Wert haben als andere Dachentwässerungsmaterialien. Ähnlich verhält es sich mit Coverline. WSP hat Dachbleche aus Stahl analysiert und mit Dachmaterialien aus Beton und keramischen Produkten verglichen, und auch hier schneidet Stahl besser ab. WSP hat ferner die CO₂-Bilanz sämtlicher Produktgruppen in den Geschäftsbereichen Ventilation und Building Components berechnet. Die Produkte von Building Systems werden derzeit der gleichen Analyse unterzogen.“

Da soziale und ökologische Verantwortung immer wichtiger werden, haben wir schon vor längerem Lindab Life ins Leben gerufen, ein Programm, das unser Engagement in diesen Fragen zusammenfasst. „Lösungen, die

unsere Kunden zum Erfolg verhelfen, und nachhaltige Produkte mit Umweltvorteilen sind unerlässliche Bestandteile eines modernen Unternehmens und bieten wichtige Wettbewerbsvorteile“, urteilt Carl-Gustav Nilsson, der für Lindab Life zuständig ist. „Tatsache ist, dass Think Less und unsere Arbeit in Sachen CO₂-Bilanz und Ökobilanz ihren Ursprung in Lindab Life haben. Unsere Aktivitäten und Ziele werden heute in immer größerem Umfang durch die Richtlinien bestimmt, die wir mittels Lindab Life in den Bereichen *Geschäftstätigkeit, Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft definiert haben*. Ziel unserer Arbeit ist es, unsere Geschäfte zu stärken und unseren Kunden zum Erfolg zu verhelfen.“

Dass zu Lindab Life auch Wohltätigkeit, gesellschaftliches Engagement und eine gute Personalkultur gehören, ist nicht im gleichen Maße geschäftsorientiert, beeinflusst aber doch die Fähigkeit zu Erfolg und Wachstum und stärkt somit Lindab und unsere Interessenten.

„Unabhängig davon, ob man von einer geschäftsorientierten, umweltorientierten oder sozialen Perspektive ausgeht, erkennt man schnell, wie gut sich das Konzept ‚Think Less‘ in die Struktur von Lindab eingliedert und dass es – zusammen mit unserer Strategie und Vision, unseren Kernwerten und natürlich Lindab Life – auf ein Ziel ausgerichtet ist: vereinfachtes Bauen“, so Nilsson abschließend.



Bygg Andersson bestellt Lindab-Stahlgebäude „im Bausatz“

Komplette Paketlösung

WAS | Stahlgebäudesystem ermöglicht mieterfreundliches Gewerbeobjekt

KUNDE | Bygg Andersson

WO | Halmstad, Schweden

Bei einem Neubau müssen zahlreiche Faktoren unter einen Hut gebracht werden. Die Finanzen müssen stimmen und der Konstruktions- und Bauprozess muss reibungslos und unter Einhaltung aller Fristen ablaufen. Außerdem sollten die neuen Räumlichkeiten flexible Anpassungsmöglichkeiten bieten, um den Bedürfnissen der Mieter gerecht zu werden. Das Bauunternehmen Bygg Andersson hatte keine Bedenken, die verschiedenen Bedürfnisse von Mietern wie einer Druckerei, einem Golfgroßhändler und einer Ambulanzstation in Einklang bringen zu können. Nicht mit Lindab als Partner und Lieferant einer kompletten Stahlhallenlösung.

„**Natürlich wussten wir** zu Beginn dieses Projekts für das Immobilienunternehmen Utsikten noch nicht, welche Mieter einmal einziehen würden“, erklärt Henrik Andersson von Bygg Andersson. „Aber da bei Lindabs Stahlgebäuden maximale Flexibilität zum Konzept gehört, war uns klar, dass wir die Räumlichkeiten im Laufe des Prozesses an die Bedürfnisse der Mieter anpassen konnten.“

Bygg Andersson arbeitet seit mehr als 15

Jahren mit Lindab zusammen, nicht zuletzt bei Stahlhallen-Projekten. „In den letzten Jahren haben wir im Schnitt eine Stahlhalle pro Jahr errichtet und wissen daher, dass Lindab perfekte Lösungen anbietet“, lobt Henrik Andersson. „Lindabs Stahlhallenlösungen ermöglichen freie Spannweiten von 6 m und eine ‚integrierte‘ Brandschutzklasse, die viel Freiheit bei der Grundrissgestaltung bietet.“

„**Wir haben** schöne Räumlichkeiten bekommen, die perfekt auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten sind“, so Peter Hansson von Hägges Golf, einer der Mieter. Das gesamte Gebäude ist 1.400 m² groß und besteht aus einem kompletten „Bausatz“ von Lindab, zu dem neben Stahltragwerk, Geschossdecken, Blechverkleidungen und Dachentwässerung auch Fenster, Türen und Tore gehören.

„Die komplette Paketlösung, die auch Lindabs Hilfe bei der Konstruktion, den technischen Berechnungen und Plänen umfasst, bietet uns eine perfekte Logistik und zudem eine kurze Bauzeit. Das alles sind wichtige Faktoren“, so Andersson weiter. „Dass Tomas Ledel und seine Kollegen von Lindab von Anfang an dabei sind, gibt uns während des gesamten Projekts ein sicheres Gefühl. Taucht ein Problem auf, reicht ein Telefongespräch,

und schon ist alles wieder unter Kontrolle.“ Die Fassaden des Gebäudes bestehen aus Sandwichelementen in den Farben Dunkelgrau und Silber. Weitere verbaute Lindab-Produkte sind das Hochprofil LTP 115 im Dach, der Z-Träger Z-250 in der Geschossdecke, Construline-Zwischenwände und Doorline-Industrietore. Außerdem installierte der Lüftungsbauer Oscar Hanson VVS ein komplettes Lindab Safe-Belüftungssystem, was die Dichte an Lindab-Produkten weiter erhöht.

Eine einfache und flexible Montage ist eine wichtige Voraussetzung für die Kostenkontrolle bei jedem Bauvorhaben. „Wir können die Profilbleche direkt mit dem Bolzenschubwerkzeug an der Geschossdecke anbringen“, berichtet Jörgen Markow, Monteur bei Bygg Andersson. „Hätten wir sie festschrauben müssen, hätten wir doppelt so lange gebraucht.“

„Die einfache Montage überzeugt auch bei anderen Arbeitsschritten. Die Produktpalette erinnert an einen großen, präzisen und durchdachten Baukasten“, so Henrik Andersson abschließend.



”

Die komplette Paketlösung, einschließlich Konstruktion, technischer Berechnungen und Plänen, bietet so wichtige Faktoren wie eine perfekte Logistik und kurze Bauzeiten.



*Zufriedener Mieter,
Immobilienbesitzer und
Bauunternehmer.*

*V. l. n. r.: Peter Hansson,
Hägges Golf, Lennart
Andersson, Utsikten, und
Henrik Andersson, Bygg
Andersson.*





Dass das neue Porsche-Zentrum in Charkiv in der Ukraine eigentlich eine Stahlgebäudelösung von Lindab ist, fällt dem Betrachter zuerst gar nicht auf.

Verkürzte Bauzeit und Corporate Architecture entscheidender Faktor für Porsche

Von 0 auf 100 in 3,0 Monaten

WAS | Gebäudelösung aus Stahl von Lindab

KUNDE | Karkas

WO | Charkiv, Ukraine

Beim Wort „Stahlgebäude“ denken viele unvermittelt an unansehnliche kastenförmige Bauten, die sich allenfalls als Lager oder Produktionshalle eignen und bei denen die Funktion wichtiger ist als der architektonische Anspruch. Das Produkt Lindab Buildings (früher Astron) eignet sich hervorragend für diesen Einsatzzweck, ist aber auch die perfekte Wahl für Investoren und Architekten, für die neben der Funktion auch die Form eine Rolle spielt. Das neue Porsche-Zentrum in Charkiv, Ukraine, ist ein gutes Beispiel dafür, wie sich effizientes Bauen, optimale Funktion und spektakuläre Corporate Architecture mit Hilfe von Lindab Buildings unter einen Hut bringen lassen.

Das neue Porsche-Zentrum in Charkiv – der zweitgrößten Stadt des Landes – zeichnet sich durch eine einzigartige Architektur und ein technologisches Design aus, das die Richtlinien der Muttergesellschaft und den internationalen Standard für die Konzerngebäude erfüllt.

„Unser Auftraggeber Prestige Automotors wollte einen Anbieter, der nicht

nur die gestalterischen Anforderungen des Architekturbüros Obolyanenov AV erfüllen, sondern eine komplette Gebäudelösung mit kurzer und effizienter Montagezeit präsentieren konnte“, erklärt Leonid Linkov von Lindab. Dass die Wahl auf die von uns vorgelegte Lösung fiel, haben wir unter anderem der kurzen Bauzeit, der Vielfältigkeit der Produktpalette und den gestalterischen Möglichkeiten zu verdanken.“

Das knapp 1.800 m² große Gebäude, in dem neben dem Showroom und Verkaufsbüros auch eine komplette Werkstatt für sieben Fahrzeuge und ein Ersatzteillager untergebracht sind, besteht aus einem Lindab Gebäude mit einem Zwischengeschoss. Errichtet wurde das Gebäude vom Lindab Builder Karkas. Bei der Einweihung Ende 2010 waren unter anderem Peter Rondyak, Markendirektor bei der Porsche AG, sowie Martin Limpert, Regionalleiter, und Christian Stekel, Regionalleiter CEE des Konzerns, zugegen.



„Der gesamte Bauprozess lief absolut reibungslos, und so sind wir höchst zufrieden mit dem von Lindab gelieferten Support und Endergebnis“, lautet das Urteil von Prestige Automotors und dem Architekten Alexander Obolyanenov.





Lindabs Kühlbalken Professor, der neue Anschlusskasten MBB und die Konstantvolumenstromregler sind für das neue Raumklima bei Skruf Snus verantwortlich.

Natürliche Wahl für Skruf Snus

WAS | Kühlbalken, Auslässe, technische Luftleitungsprodukte und der neue Anschlusskasten MBB werden neue Fabrikanlage auf
KUNDE | Värnamo Nya Plåtslageri
WO | Sävsjö, Schweden

Snus bzw. Schnupftabak ist in Skandinavien ein beliebtes Genussmittel. Imperial Tobacco, das weltweit viertgrößte Tabakunternehmen, konnte im vergangenen Jahr auf diesem Markt 10 Millionen Dosen absetzen, u. a. durch seine Tochterfirma und Marke Skruf. Um diese Volumina rationeller abwickeln zu können und bereit für weiteres Wachstum zu sein, verlegte Skruf Snus kürzlich seine Produktion im südschwedischen Sävsjö von einem ehemaligen Molkereigebäude in ein neues, hochmodernes Werk am Stadtrand. Das neue Gebäude glänzt mit zahlreichen Lindab-Produkten, die zusammen für ein ausgezeichnetes Raumklima und einen geringeren Energieverbrauch sorgen.

„Dass wir Lindab als Hersteller von Kühlbalken, Auslässen und Anschlusskästen sowie Schalldämpfern und Konstantvolumenstromreglern den Vorzug gaben, liegt schlicht daran, dass sie Qualitätsprodukte und erstklassigen technischen Support anbieten“, erklärt der HLS-Fachplaner Boo Iwarson von Axro Consult. „Zudem unterstützen sie uns bei der Produktauswahl und Berechnung, was besonders bei Projekten dieser Art – mit hohen Deckenhöhen, großen Wurfweiten und

einer allgemein hohen Systemkomplexität – ein ebenso bedeutender Faktor ist.“

In den Produktions- und Lagerräumen sind Lindabs RCW-Auslässe, DAD-Düsenauslässe und DAU-Konstantvolumenstromregler für die Luftverteilung zuständig. „Durch die Wärme, die Maschinen und Anlagen abstrahlen, entstehen große Schwankungen beim Druckverlust“, fährt Iwarson fort. „Besonders RCW spielt hier eine wichtige Rolle, da die Zulufttemperatur automatisch den Lamellenwinkel beim RCW steuert, der wiederum eine optimale Luftzufuhr – ob gekühlt oder angewärmt – im gesamten Raum sicherstellt. In den Hygienezonen des Produktionsbereichs muss ein kontinuierlicher Überdruck aufrechterhalten werden, und hier hat sich der Einsatz von Martin Haglund und Lindab als äußerst hilfreich erwiesen.“

Im Bürobereich des Werks sorgt die Kombination aus Lindabs Kühlbalken Professor und dem neuen Anschlusskasten MBB für Lüftung und Kühlung. „Im Vergleich zu zentral platzierten Kühlaggregaten für die Luftverteilung lässt sich der Energieverbrauch spürbar senken, wenn Decken-Kühlbalken eingesetzt werden, die die Luft kühlen, wenn sie den Kühlbalken passiert“, erläutert Iwarson. „Hier hat Lindab zweifellos die

Nase vorn. Darüber hinaus ist es der persönliche Kontakt, durch den sich Lindab abhebt und der für eine effektive und reibungslose Projektierung unerlässlich ist.“

Alle Installationen wurden von Värnamo Nya Plåtslageri vorgenommen, einem Installationsunternehmen mit langjähriger Lindab-Erfahrung. „Bei diesem Projekt führten wir die Installation durch, während das Gebäude gleichzeitig nach und nach bezogen wurde“, so Anders Svensson, Värnamo Nya Plåtslageri. „Lindab war stets für uns da und hat unseren Lieferplan exakt eingehalten. Auch die Montage hat wie gewohnt ausgezeichnet funktioniert. Dies galt auch für den neuen MBB-Anschlusskasten, der sich durch seine kompakten Abmessungen viel einfacher montieren ließ.“

Die Einregelung des Systems und der MBB-Kästen wurde von FLK durchgeführt. „Das Ganze lief vollständig reibungslos ab“, so Styrbjörn Werneström von FLK. „Die Anschlusskästen arbeiten leise und genau, und inzwischen kennen wir auch das neue Einregelungsprinzip, auf dem MBB basiert. Dadurch lassen sich zukünftige Einstellungen und Anpassungen im Handumdrehen vornehmen, und auch die Grundeinstellung ist exakter möglich.“



Neue Lüftungsinitiative für Einfamilien- und Wochenendhäuser, mit Lindab Dänemark als Vorreiter



Lindab Wohnhausventilation

WAS | Lindab startet nun eine groß angelegte Initiative, um sich in einem neuen Wachstumssegment zu etablieren – der Belüftung

Praktisch von Anfang an assoziierte man Lindabs Lüftungslösungen mit dem Gewerbebau. Doch neue Energiegesetze und ein immer stärkerer Fokus auf energiesparende Lösungen, auch für Einfamilien- und Wochenendhäuser, führen zu einem neuen wachstumsstarken Marktsegment: der Wohnraumventilation. Lindab startet daher mit einer völlig neuen Initiative und bringt den Produktbereich Wohnraumventilation auf den Markt.

„Das Segment Wohnraumventilation verzeichnet in Europa gegenwärtig ein jährliches Wachstum von ca. 20 % und ist damit einer der absolut stärksten Zuwachsbereiche auf dem Ventilationsmarkt“, so Jan Hesel, der neue Leiter des Produktbereichs Wohnraumventilation bei Lindab. „Dem liegt zugrunde, dass die EPBD (European Performance Building Directive) immer strengere Bau- und Lüftungsnormen erlässt, die im Prinzip darauf hinauslaufen, dass wir unseren Energieverbrauch immer weiter senken sollen. Dies führt zu besser gedämmten und abgedichteten Häusern, was wiederum einen guten Luftaustausch und ein gutes Belüftungssystem erfordert. Deshalb konzentrieren wir uns nun intensiv darauf, unsere Lüftungs- und Raumklimalösungen einer völlig neuen Zielgruppe nahezubringen.“

Die ausgeglichene Lüftung mit Wärmerückgewinnung gewährleistet ein

erheblich besseres Raumklima und einen geringeren Energieverbrauch. „Wir werden marktspezifische Pakete und Lösungen für die Wohnraumventilation anbieten, die ganz auf die Bedürfnisse und Standards der einzelnen Märkte zugeschnitten sind“, fährt Hesel fort. „Diese Analyse der verschiedenen Märkte ist ein derzeit laufender Prozess, zugleich sind einige Märkte aber bereits aktiv, darunter Dänemark, Italien und Belgien.“

Die typische Zielgruppe für den Geschäftsbereich Ventilation sind Lüftungsbauer, die vor allem Installationen für den Gewerbebau durchführen. „In Kooperation mit unseren Lüftungsinstallateuren wenden wir uns jetzt auch an den privaten Markt. Dänemark hat z. B. ein komplettes Marketingkonzept für Verbraucher erstellt und Partnerschaften mit ausgewählten Lüftungsinstallateuren gegründet. Außerdem arbeiten sie mit landesweit agierenden Finanzinstituten zusammen. Der Hauptfokus liegt auf der Bedeutung der Energieersparnis und einem optimalen Raumklima, doch richten wir unsere Marktstrategie

mehr oder weniger nach dem jeweiligen Land aus“, erläutert Hesel.

„Wir bauen auf ein enormes Potenzial für Lüftungslösungen in Privatwohnungen“, berichtet Puk Spencer, Vertriebsdirektor bei Lindab Ventilation, Dänemark. „Niedrigenergiehäuser und Energiesparmaßnahmen stellen neue Anforderungen an den Luftaustausch, um ein optimales Raumklima zu erzielen. Wir stellen uns nun erstmals auch dem privaten Markt und den Hausbesitzern vor und wollen bei der Wohnhausventilation in wenigen Jahren einen Marktanteil von 30 Prozent



Auf der Homepage www.villaventilation.dk treffen Sie die Familie Storm und erleben mit ihr den Wechsel zu einem neuen leistungsstarken Wohnhausventilationssystem.

erreichen. Zu dieser im Frühjahr gestarteten Marketingkampagne gehören u. a. landesweite Fernsehspots – es handelt sich um die größte Kommunikationsmaßnahme von Lindab Dänemark seit Langem. Durch die Zusammenarbeit mit einer Reihe autorisierter, professioneller Händler in ganz Dänemark sowie die Kooperation mit Nykredit in Sachen Finanzierungslösungen hoffen wir, dass sich der Verkauf ausgezeichnet entwickelt. Unser klares Ziel ist es, Lindab Wohnhaus-Ventilationssysteme als die selbstverständliche, sichere und leicht zu installierende Lösung für den dänischen Privatmarkt zu etablieren.“

Die Fernsehspots sollen Interesse für die Wohnhausventilation in dänischen Privathaushalten wecken und die Marke Lindab und unsere Lösungen einer völlig neuen Zielgruppe nahebringen, vor allem aber Besucher auf die neue Webseite www.villaventilation.dk locken. „Dort trifft der Webseitenbesucher auf die ‚Familie Storm‘ und kann sich über Raumklima, Wohnhausventilation und unsere vorteil-

haften Lösungen informieren“, schließt Spencer. „Außerdem findet er Links zu unseren Vertragshändlern sowie ein einfaches Kostenrechnungstool für ‚sein neues System‘, für das er sich auch ein Angebot erstellen lassen kann. Bereits jetzt beobachten wir ein großes Interesse für dieses Konzept und dass Lindab als ‚Anbieter‘ von gutem Raumklima immer bekannter wird.“

„Durch unsere große Kompetenz im Bereich Lüftung sind wir auch für dieses Einsatzgebiet eine natürliche Wahl“, so Hesel abschließend. „Wir haben ein umfangreiches Produktportfolio und eine hohe Verfügbarkeit auf den meisten Märkten. Dank der neuen Energiegesetze, die auf immer mehr Märkten eingeführt werden, können wir nicht nur den Umsatz bei unseren Kernprodukten steigern, sondern auch einen Mehrverkauf und Erfolg für unsere Partner erwirken. Des Weiteren können wir dazu beitragen, dass viele Menschen ein gesünderes, allergiesicheres Zuhause zum Leben, Schlafen und Wohlfühlen haben. Dass wir



In der neuen Initiative „Lindab Wohnhausventilation“ von Lindab Dänemark arbeitet man mit 10 autorisierten, renommierten Installateuren aus dem ganzen Land zusammen.

jetzt die Vorreiterrolle bei der Entwicklung in diesem aufstrebenden Segment übernehmen ist, ebenso logisch und natürlich – wer sollte das sonst tun?“

Seminar in Belgien zeigt Energievorteile von Belüftungssystemen der Dichtheitsklasse C auf Höhere Dichtheit, geringere Kosten

Die Dichtheitsklasse B war lange die Norm für Belüftungssysteme in Belgien, doch in letzter Zeit erfolgte eine Verschiebung in Richtung Klasse C, da immer mehr Fachplaner dies spezifizieren – nicht nur für anspruchsvolle Umgebungen, sondern auch für Büros und Standardgebäude. Dies liegt zum einen im steigenden Energiebewusstsein begründet sowie in dem Wunsch, die CO₂-Emissionen zu senken, zum anderen darin, dass die staatliche Belgian Buildings Agency inzwischen die Klasse C als Norm für alle staatlichen Gebäude vorschreibt. Um diese Fragen noch stärker in den Mittelpunkt zu rücken, lud Lindab Belgien rund hundert Installateure und Fachplaner zu einem Seminar über Luftleitungssysteme der Klasse C.

„Wir wollten zeigen, wie viel Geld man sparen kann, wenn man dichte Systeme der Klasse C einsetzt“, erklärt Dirk van den Branden, Business Unit Manager, Lindab Belgien. „Mit Lindabs Luftleitungssystemen, ob rund oder rechteckig, ist es einfach, die Dichtheitsklasse C zu erreichen, mit Lindab Safe Click sogar die Klasse D.“

Am Seminar nahmen sage und schreibe 80 Fachplaner und Installateure teil, die sowohl theoretisch als auch praktisch unterwiesen wurden. „Der erste Teil des Seminars basierte auf der Forschung und den Ergebnissen von Ingenium,

einem renommierten Unternehmen, das sich auf Energieberatung und -revision spezialisiert hat“, fährt van den Branden fort. „Sie entwickelten eine Methodik und ein Berechnungsverfahren, mit dem sich die Energiegewinne durch den Wechsel zu dichteren Luftleitungssystemen veranschlagen lassen. Diese Erkenntnisse hat Lindab Belgien genutzt und ein Webtool namens Calc-Leak entwickelt, das auf einfache Weise die Energiegewinne und die Amortisationsdauer für eine Installation der Klasse C berechnet.“

Während des Seminars wurde eine Calc-Leak-Berechnung durchgeführt, die komplett auf Ingeniums tatsächlichen Berechnungen basierte. Sie zeigte, wie der Übergang von Dichtheitsklasse 2,5A zu Klasse C bei einem 12.000 m² großen Krankenhaus mit 150 Betten zu einer Amortisationszeit von weniger als 4 Monaten und einer Ersparnis von gut 50.000 EUR pro Jahr führte.

„Diese Zahlen haben doch viele verblüfft, keine Frage“, berichtet van den Branden. „Am Ende des Seminars durften alle Teilnehmer zwei Systeme selbst montieren und messen, ein ‚herkömmliches‘ und ein Lindab Safe-Click-System. Die einfache Montage und die Dichtheit von Safe Click sorgten für noch mehr Begeisterung bei den Teilnehmern, sodass wir nun auf eine deutliche Umsatzsteigerung für unsere dichten Lösungen hoffen.“



Das Webtool Calc-Leak und der Weg zu einer optimalen Energieersparnis waren die Hauptthemen des sehr gut aufgenommenen Seminars, das Lindab Belgien arrangierte, um über die Energieverluste infolge undichter und ineffektiver Luftleitungssysteme zu informieren. Lindab hat sich dadurch noch stärker als der professionelle Lüftungsspezialist in Belgien profiliert.

www.lindab.be/calc-leak



Charlotte und Jesper Saabye, Saabyg, und Erik Bremer Sørensen, Litecom, vor dem puristischen Stahlgebäude. „Wir haben genau das Gebäude erhalten, das ich mir vorgestellt hatte“, so Sørensen. „Die gesamte Zusammenarbeit mit Saabyg lief reibungslos und angenehm.“

Stahlbau mit Stil

für das dänische Eventunternehmen Litecom

WAS | Komplettes Stahlgebäude für Lager- und Büroräume

KUNDE | Saabyg

WO | Kirstinehøj, Dänemark

Das bekannte dänische Eventunternehmen Litecom ist bei dänischen Fernsehproduktionen wie dem Eurovision Song Contest oder X Factor für die Beleuchtung und andere technische Aufgaben zuständig. Als der Betrieb vor etwa einem Jahr in neue Räumlichkeiten vor den Toren Kopenhagens umzog, sollte das Gebäude nicht nur Modernität, Logistik und Funktionalität ausstrahlen, sondern auch das Image des Unternehmens repräsentieren. Dank des Lindab Builders Saabyg und den Lösungen von Lindab war dies auch kein Problem.

Das Industriegebiet Kirstinehøj südlich von Kopenhagen ähnelt vielen anderen Industriegebieten: jede Menge Gebäude ohne Besonderheiten oder Individualität. Eines der Gebäude sticht jedoch aus der Monotonie heraus: Litecoms schwarze, puristische Fassade aus lackierten Stahlkassetten, das gewölbte Dach und die interessanten Fassadenelemente heben sich deutlich von der Masse ab und wurden folgerichtig mit zahlreichen positiven Kommentaren belohnt.

„Unter den Angeboten waren konventionelle Betongebäude, doch da wir auch Stahl in Erwägung zogen, hatten wir zudem Kontakt mit einer Schmiede und erhielten dort eine Empfehlung: Saabyg und die Gebäudelösungen von Lindab Buildings“, berichtet Litecom-Gründer Erik Bremer Sørensen, dessen Betrieb inzwischen seine Söhne weiterführen. „Dass wir uns schließlich für Saabyg und ihre Lindab-Lösung entschieden, lag an der Flexibilität und den Möglichkeiten, die man uns bot. Wir hatten viele eigene Ideen, die wir einbringen konnten, zugleich sollte unser Gebäude aber auch ein ästhetisches Zeichen setzen – und dieses Ziel haben wir in der Tat erreicht.“

Saabyg arbeitet seit 1977 als Builder und hat inzwischen gut 30 Lindab Gebäude errichtet. „Wir erhielten stets hervorragenden Support von Lindab Buildings (Astron) aus Mainz und hatten guten Kontakt mit deren dänisch-/schwedischsprachigen Mitarbeitern. Technisches Deutsch ist nicht gerade unsere Stärke, doch dieses Problem lösten Fritjof Kviske und das Lindab-Team für uns“, berichten Charlotte und Jesper Saabye, zwei der drei Geschwister, die die Firma leiten.

„Bei der Beurteilung neuer Projekte prüfen wir stets, ob eine Lösung mit Lindab Buildings geeignet wäre, doch natürlich bauen wir auch ‚traditionell‘, wenn dies sinnvoll ist oder der Kunde es wünscht. Auch bei diesen Projekten setzen wir immer stärker auf Lindab-Produkte wie z. B. Rainline, Coverline und Construline, denn damit haben wir stets beste Qualität, umfassende Produktprogramme sowie hervorragenden Support und Service.“

Litecoms Gebäude ist ein Lindab Gebäude mit einer Innendeckenhöhe von 8,5 Meter. Unlängst hat Saabyg das Gebäude durch ein Zwischengeschoss ergänzt und dadurch eine Gesamtfläche von 1.870 m² erzielt. Die Gebäudefassade besteht aus von Saabyg zu Fassadenkassetten gebogenen Lindab Coverline-Blechen sowie Doorline-Industrietoren.

Das Gebäude wurde kürzlich von 350 Lindab Baupartnern zum „Gebäude des Jahres 2010“ gekürt, ein weiterer Beweis für die Gebäudequalität.

Das neue Plexus-System – perfekt für renovierte Raumklimasysteme

Reibungsloses Upgrade

WAS | Modernisierung und Upgrade eines Büro-Raumklimasystems

KUNDE | Torpheimer System

WO | Linköping, Schweden

Im Kompetenzzentrum Mjärdevi Science Park im schwedischen Linköping arbeiten Hightech-Firmen mit Entwicklungsschwerpunkt in Sachen Telekommunikation, Software und Elektronik mit der Universität Linköping zusammen. Das schwedische Unternehmen Autoliv, weltführend in der Fahrzeugsicherheit, ist eine der hier vertretenen Firmen und legte bei der anstehenden Gebäuderenovierung vor allem Wert auf einen geringen Energieverbrauch, dichtere Büroräume und eine Montage, die den laufenden Betrieb nur minimal stören sollte. Ein wichtiger Teil dieser Lösung heißt Lindab Plexus.

Das Gebäude, in dem Henry Ståhl Fastigheter drei Stockwerke an Autoliv vermietet, war früher ein Hotel. „Jeder Raum ist mit einem sog. Gebläsekonvektor zum Heizen, Kühlen und Lüften ausgestattet“, berichtet Projektleiter Åke Andersson vom Installationsunternehmen Torpheimer System. „Diese Lösung basiert auf dem Umluftprinzip und kommt daher für die Büros von heute nicht in Frage. Welche Raumklimalösung sollten wir also wählen, um Autolivs Betrieb so wenig wie möglich zu stören und gleichzeitig eine optimale und leisere Lüftung mit hoher Energieeffizienz zu installieren?“

Torpheimer arbeitet bereits seit längerer Zeit mit Lindab als Anbieter von Lüftungs- und Raumklimaprodukten. „Natürlich kannten wir Lindabs Kühlbalken Plexus“, so Andersson weiter, „doch als Rolf Palmqvist den neuen Plexus präsentierte, der Heizung und Kühlung kombiniert, war alles ganz klar. Auf dieser Basis schlugen wir eine energieeffiziente Raumlösung für Lüftung, Heizung und Kühlung vor. Dass wir dabei auf ein Radiatorsystem verzichten konnten, führte nicht nur zu deutlich geringeren Investitionskosten, sondern auch zu einer Installationslösung, die den Autoliv-Betrieb nur minimal beeinträchtigte.“

Heute befinden sich etwa 100 Plexus-Kühl- und Zuluftbalken in den Büro- und Konferenzräumen der ersten drei Etagen. Sie ließen sich mühelos an das vorhandene Luftleitungssystem anschließen, da jeder Raum früher als ein Brandabschnitt mit eigenem Zu- und Abluftkanal fungierte. „Damit haben wir zweifelsohne eine schnellere, einfachere Installation erhalten“, meint Niklas Ahlstedt, Henry Ståhl Fastigheter, „außerdem einen geringeren Energieverbrauch und ein erheblich leiseres System. Dazu trägt auch der intermittierende Nachtbetrieb mit Abwärme, Raumregelung und neu installierten elektrisch betriebenen Radialventilatoren bei.“

Das neue System hat bei Autoliv zu dichteren Büroräumen geführt, da die Raumlösung nun zwei Personen mit einem optimalen Raumklima und frischer, temperierter Luft versorgen kann. „Wir wollten nicht nur Autolivs Wünsche erfüllen, sondern auch den Lüftungs- und Energiestandard von ‚1989 auf 2011‘ upgraden. Zudem arbeitet Autoliv stark projektorientiert, sodass durchaus auf einmal vier Personen in einem Raum sitzen und das System auch damit klarkommen muss. Deshalb war die gemeinsam mit Torpheimer und Lindab entwickelte Lösung auf mehr als eine Art perfekt“, fährt Ahlstedt fort. „Moderne und zweckmäßige Räume zu gestalten, in denen sich unsere Mieter wohlfühlen, ist natürlich ein zentrales Bestreben unseres Unternehmens. Dafür braucht man Kooperationspartner, auf die man sich verlassen kann und deren Lösungen technisch führend sind.“



*Plexus sorgte für eine flexible, energie- und kosteneffiziente Lösung für ein modernes Raumklima.
V. l. n. r.: Rolf Palmqvist, Lindab,
Niklas Ahlstedt, Henry Ståhl Fastigheter, und Åke Andersson, Torpheimer System.*



ECODO setzt auf Lindab-Lösungen für Passivhäuser im großen und kleinen Stil

Gebäudehülle aus Stahl

ECODO ist ein junges Bauunternehmen, das sich auf „grünes Bauen“ bzw. auf Passivhäuser und Niedrigenergielösungen fürs Wohnen konzentriert. Bereits in früheren Projekten wurden die Umweltvorteile durch z. B. Lindabs Lüftungslösungen und Gebäudekomponenten aus Stahl deutlich. „Jetzt gehen wir aufs Ganze und bauen Passivhäuser, bei denen Stahl im Mittelpunkt steht“, meint Magnus Norström, Projektleiter bei ECODO. In Südschweden errichtet man gerade ein 170 m² großes Einfamilienhaus und bereitet sich auf die Lieferung von Wänden, Dach und Tragwerk für ein NCC-Niedrigenergiehausprojekt in Linköping vor.

Das so gut wie fertige Stahltragwerk für das Einfamilienhaus in Ängelholm vermittelt einen fast sakralen Eindruck, sieht man das stabil und sicher ruhende Gebilde vor dem blauen südschwedischen Himmel. „Wenn es jetzt regnen sollte, kann dies dem späteren Haus rein gar nichts anhaben, nur unsere Bauarbeiter werden ein bisschen nass“, stellt Norström fest, als wir ihn im Inneren des Stahlskeletts befragen. „Da wir jetzt auch das gesamte Lindab-Leichtbauprogramm aus Stahl nutzen, profitieren wir von vielen Extravorteilen.“

Das Architektenhaus und sein Stahltragwerk erregten große Aufmerksamkeit und führten zu zahlreichen Anfragen. „Dass

wir die Passivhaustechnik mit intelligenten, gesundheitsfreundlichen Bausystemen kombinieren können, lässt uns zuversichtlich in die Zukunft blicken“, so Norström. „Lindab unterstützt uns komplett vom Konstruktionsplan bis hin zur Lieferung gekennzeichnetener, leicht zu montierender Sektionen und bietet fantastischen Support sowie eine Lösung für jedes Problem. Lindabs Construline-System eignet sich hervorragend für Passivhauslösungen und ist nicht nur billiger als die früher von uns eingesetzten Lösungen, sondern auch einfacher zu verbauen und zu montieren. Und die geraden Wände erleichtern alle nachfolgenden Schritte.“



Das nächste Projekt für ECODO ist die Lieferung an NCCs Niedrigenergiehausprojekt in Linköping. „Hier sollen alle Gebäude, auch die Nebengebäude und Garagen,

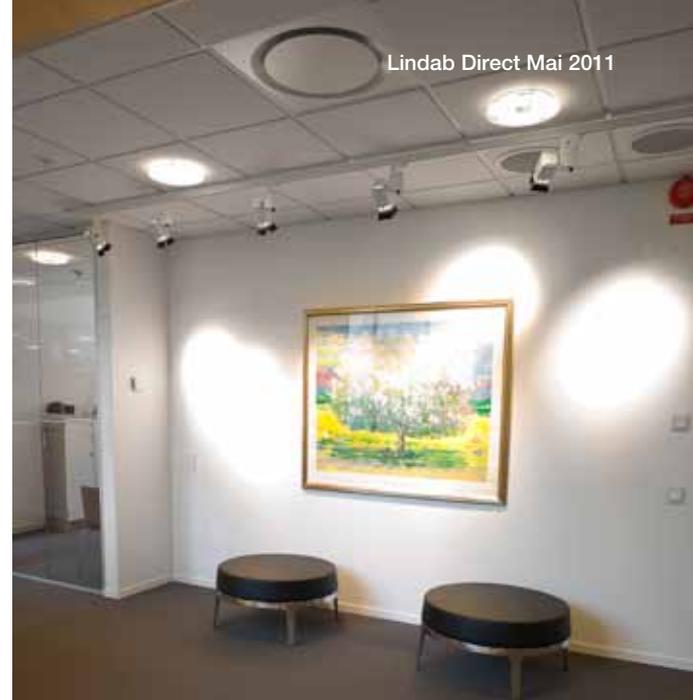
aus Lindabs Leichtbausystemen bestehen“, schließt Norström. „Wir haben die Ausschreibung gewonnen, was sicherlich auch an den Vorteilen liegt, die energiesparende Gebäudehüllen ganz ohne Schimmel- und Feuchtigkeitsprobleme bieten. Offenbar hat diese Lösung gute Chancen, ein neues Typsystem in NCCs Umweltinitiative zu werden.“

Die Wandsektionen werden in ECODOs Anlage in Ängelholm gefertigt und zur Endmontage an die jeweilige Baustelle transportiert.



„Mit Lindabs Leichtbausystemen und dem Lindab Safe-Luftleitungssystem (montiert von der Firma Bivent aus Helsingborg) erhalten wir eine Gebäudehülle mit minimalen Wärmeverlusten und einem dichten, effektiven FTX-Belüftungssystem“, erklärt Magnus Norström, ECODO. „In Verbindung mit der Solartechnik kann sich der Hausbesitzer über einen sehr niedrigen Energieverbrauch in einem sehr angenehmen Haus freuen.“





Raumklimasystem für ein Bürogebäude mit LEED- und Green-Building-Zertifizierung

Aktive Entscheidung für aktive Auslässe

Der neue Hauptsitz des südschwedischen Versicherers Länsförsäkringar Kalmar Län ist nicht nur ein hochklassiges Bürohaus, sondern auch das erste Gebäude mit LEED- und Green-Building-Zertifizierung, das Skanska für einen externen Kunden errichtet. „Eine geringere lokale Umweltbelastung, ein niedrigerer Energieverbrauch und eine angenehmere Arbeitsumgebung sind einige unserer Ziele für dieses neue Bürogebäude“, meint Johan Nielsen, Projektleiter bei Skanska. „Wir haben sowohl das LEED- als auch das Green-Building-Zertifikat beantragt, um zu zeigen, wie wichtig uns bei Skanska diese Themen sind. Ein komplettes Raumklimasystem von Lindab mit u. a. aktiven Auslässen war ein wesentlicher Teil dieser Lösung.“

„Green Building bezieht sich allein auf den Energieverbrauch, während LEED mehrere Umweltfaktoren berücksichtigt, auch während des Bauprozesses und der Betriebszeit“, erklärt Nielsen. „Diese Zertifizierungen sehen wir einerseits als Ergänzung, wollten aber für dieses externe Projekt sicher sein, dass es auch wirklich ‚grün‘ ist. Der gemessene Energieverbrauch unterschreitet die Baunorm um ca. 26 %, und allein dieser Faktor bedeutet ein Green Building; auch LEED Platinum haben wir erreicht. Im Laufe des Projekts beschlossen wir ein Upgrade des Belüftungssystems mit Lindabs aktiven Auslässen und einer bedarfsgesteuerten Lüftung und konnten dadurch den Energieverbrauch senken. Wirklich vielversprechende, interessante Lösungen!“

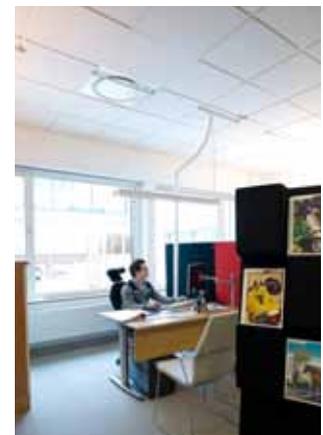
„Das war mein erstes Projekt mit Lindabs aktiven LCPV-Auslässen, doch dank des technischen Supports von Jonas Strand bei Lindab lief alles problemlos“, so Ingrid Persson vom HLS-Unternehmen VVS Byrån i Växjö, das für Skanska Inneklimat das System entwickelte. „Das System arbeitet sowohl mit einem variablen als auch konstanten Luftstrom und stellte dadurch Anforderungen an Berechnungen, Produktauswahl und den Systemaufbau im Allgemeinen, und genau da griff der Support von Lindab.“

LCPV ist mit einer integrierten Klappe versehen, die über Lindab Regula-Präsenzmelder Lüftung und Beleuchtung steuert. „So entsteht ein reduzierter Luftstrom und damit ein geringerer Energieverbrauch – also genau das, was wir wollten“, fährt Persson fort. „Da ich auch das gesamte System in CADvent konstruierte, konnte ich es in einzelne Segmente unterteilen und Skanska Inneklimat die Auftragspezifikation unterbreiten.“

Lindabs Projektlieferung umfasste alle Zu-, Ab- und Oberluftauslässe sowie ein komplettes Lindab Safe-Luftleitungssystem mit zugehörigen Elementen, Klappen und Schalldämpfern. „Lindabs Luftleitungssystem war eine natürliche Wahl, da unsere Monteure dieses Produktsystem kennen und schätzen. Als Lindab schließlich eine interessante Komplettlösung anbot, entschieden wir uns, alles von Lindab zu kaufen“, so Ulf-Göran Roos, Skanska Inneklimat. „Die von VVS Byrån i Växjö mit dem Support von Lindab entwickelte Lösung erfüllte zudem die Anforderungen an das Raumklimasystem im Hinblick auf LEED und Green Building.“



Der attraktive 6.000 m² große Hauptsitz von Länsförsäkringar Kalmar Län, mit zweifachem Umweltzertifikat und einer kompletten Raumklimalösung von Lindab





Lindab Rainline – die natürliche Wahl für umweltbewusste Architekten und Bauunternehmer

Durchdachte Nachhaltigkeit

- WAS** | Lindabs Rainline-Dachentwässerungssystem für Wohnungsprojekt in historischem Ambiente
- KUNDE** | BSS Drainage – Cooke & Harris
- WO** | Bristol, Großbritannien

Brownfield Development ist ein englischer Begriff für die „Wiedereroberung“ von Land und Gebäuden, die aus verschiedenen Gründen geräumt wurden, häufig verfallen sind und jahrelang ungenutzt dastanden. Ende der 1990er-Jahre beschloss die britische Regierung, dass 60 % aller Renovierungen und Neubauten über Brownfield Development erfolgen sollten. Das Bauunternehmen Linden Homes hat sich in diesem Bereich stark positioniert und unlängst ein großes Projekt im viktorianischen Hafengebiet von Bristol durchgeführt. Da die Anforderungen an Ästhetik und Nachhaltigkeit hoch waren, entschied man sich ganz selbstverständlich für Lindab Rainline.

Im bekannten Hafengebiet Great Western Dockyard liegt die historisch interessante SS Great Britain. Konstruiert wurde das Schiff einst von Isambard Kingdom Brunel, einer Ikone britischer Ingenieurskunst und Vater der britischen Eisenbahn. Als die SS Great Britain 1843 in Bristol vom Stapel lief, war sie ein technisches Wunder – ein Vollschiff mit einem Rumpf aus Eisen und einer massiven, 1.000 PS starken Dampfmaschine, die wiederum einen für die damalige Zeit innovativen Schraubenpropeller antrieb. Heute liegt sie als Museumsschiff gemütlich im renovierten viktorianischen Hafengebiet und bietet vielen der 145 Luxuswohnungen, die Linden

Homes vor kurzem errichtete, eine beschauliche, attraktive Aussicht.

Die Architekten der Firma Stride Treglown gingen methodisch und achtsam vor, um beim Entwurf des Wohnungskomplexes den Geist der klassischen Werftgebäude modern zu interpretieren.

Linden Homes setzt schon seit Langem auf haltbare Materialien und nachhaltige Lösungen und entschied sich just deshalb für Lindabs Rainline-Dachentwässerung. Eine kürzlich durchgeführte schwedische Umweltstudie attestierte Lindab Rainline in Sachen CO₂-Bilanz eine Sonderstellung unter den Dachentwässerungssystemen, und das wirkt sich natürlich auch auf die Wahl von Rainline aus, wenn es auf die Nachhaltigkeit ankommt.

„Wir spezifizierten Lindab Rainline für unser Projekt im Great Western Dockyard, da dieses technisch hochentwickelte System mit seinen aus Designperspektive ansprechenden Elementen unsere moderne Architektursprache optimal ergänzt“, so Gary Milliner von Stride Treglown. „Und es passt auch wirklich gut an diesen geschichtsträchtigen und für die Ingenieurskunst berühmten Ort.“

Lindabs langjähriger Vertragshändler BSS Drainage lieferte Lindab Rainline aus schwarzem HB-Polyester sowie in der galvanisierten Version an das Unternehmen Cooke & Harris, das alle Dachentwässerungsinstallationen durchführte.



Von 1843 bis 1886 war die SS Great Britain ein Symbol für Ingenieurskunst und für die Großtaten, die mit Stahl und Technik möglich waren. Heute liegt sie sicher und ruhig am Kai, doch die Ingenieurskunst in Form von Stahl und Technik ist weiterhin präsent. Lindab Rainline mag ein eher diskreter Repräsentant dieser Kunst sein – glänzt andererseits aber mit einer wesentlich längeren Haltbarkeit.



Kundennutzen dank Plexus

Geringerer Energieverbrauch, kürzere Installationszeit

WAS		Installation von Luftleitungssystem und Plexus-Kühlbalken
KUNDE		Axima
WO		Besançon, Frankreich

Lindab Frankreich konzentrierte sich in den letzten zehn Jahren stark auf die Entwicklung des Produktbereichs Luftleitungssysteme und dabei vor allem auf Lindab Safe. Einer der langjährigen Kunden für dichte, leicht zu montierende Lindab-Luftleitungssysteme ist Axima, Frankreichs führendes Installationsunternehmen auf dem Gebiet und Tochter des weltgrößten Energiekonzerns GDF Suez. „Unsere Luftleitungssysteme stehen klar im Mittelpunkt, doch seit einiger Zeit vertreiben wir auch wichtige Elemente unseres Comfort-Programms“, so Michael Blanc, Lindab. „Die Lieferung des Kühlbalkens Plexus und eines kompletten Luftleitungssystems an Axima und Pôle Emploi ist einer von vielen interessanten Aufträgen, die den von uns angebotenen Kundennutzen widerspiegeln.“

Pôle Emploi ist die neue staatliche Organisation, die aus der Verbindung zweier Einheiten des französischen Arbeitsamts entstand und Arbeitslosen bessere Möglichkeiten sowie eine einzige Anlaufstelle bieten soll.

„Diese Umorganisation bringt auch einige Investitionen in Form von neuen Regionalbüros mit sich“, erklärt Denis Berzin vom Immobilienunternehmen Immo Temis. „In Besançon z. B. hat Pôle Emploi vor Kurzem ein Bürogebäude für die Region Franche-Comté errichtet, bei dem der

HLS-Fachplaner Kühlbalken als energiesparende Alternative zur herkömmlichen Gebläsekonvektor-Lösung vorgab.“

Axima in Mulhouse blickt auf eine lange Erfahrung mit Lindab als Luftleitungssystemanbieter zurück. „Nun ergänzen wir unsere Projektlösungen noch durch die technischen Lindab-Produkte“, so Sylvain Berna von Axima Seitha. „Als uns Laurent Pascolo von Lindab Mulhouse den Kühlbalken Plexus vorstellte, war uns klar, dass diese Lösung perfekt für das Pôle-Emploi-Projekt in Besançon war. Und so führte die Kombination aus unserem eigenen Know-how in Sachen Installation und Lindabs Kompetenz in Raumklimalösungen zum Auftrag.“

Anhand von Plänen und thermischen Berechnungen des HLS-Fachplaners führte Lindab eine Vorstudie für die Berechnung von Kapazitätsbedarf, Luft- und Wasserströme usw. mithilfe von Lindabs IT-Werkzeug „Calculation Tool“ durch.

Berzin fährt fort: „Mit dem komplett montierten Raumklimasystem und seinen 60 Plexus-Einheiten haben wir genau das, was wir uns vorgestellt hatten: Kühlbalken ohne Wartungsbedarf, deutliche Energieeinsparungen, niedrige Geräuschpegel und natürlich frische Luft und besten Komfort. Das System ist nun seit etwa sechs Monaten im Betrieb, und bislang haben wir von den Anwendern nichts gehört – in der Regel das Zeichen für Zufriedenheit! Lindab hält seine Lieferzeiten ein und bietet hervor-

ragenden technischen Support, sodass wir uns schon auf die nächste Zusammenarbeit von Lindab und Axima freuen.“

„**Da wir selbst** nicht mit dem Einsatz von Kühlbalken vertraut sind, spielten Lindabs Support und unsere guten Kontakte mit Lindab eine wichtige Rolle“, schließt Berna. „Durch die von Laurent Pascolo und Michael Blanc durchgeführte Vorstudie konnten wir eine ausgeglichene Komplettlösung für Pôle Emploi präsentieren, mit dem Kühlbalken Plexus als zentraler Komponente. Bei der eigentlichen Installation konnten wir auch feststellen, wie einfach und zeitsparend sich Plexus montieren lässt. Plexus' einzigartige Jetcone-Technik erleichterte die Einstellung der einzelnen Kühlbalken. Lindab wird ganz sicher auch in Zukunft ein Partner in dieser Art von Projekten sein.“



Im Regionalbüro von Pôle Emploi im französischen Besançon verströmen Lindabs Luftleitungssystem und rund 60 Plexus-Kühlbalken frische, gekühlte Luft.

Lindab-Schule in neuer Form

Lindab Academy für Know-how und Sicherheit

„**Wissen ist Macht**“ erklärte der englische Philosoph Francis Bacon schon 1597, und dieser Satz hat bis heute nichts von seiner Gültigkeit verloren. Sich Wissen und Verständnis darüber anzueignen, wie die Dinge funktionieren und optimal genutzt werden, ist einfach eine gute Sache. Und so wurde die vor mehreren Jahren für Kunden und Vertragshändler gegründete Lindab-Schule auch sehr positiv aufgenommen. Nach einigen Jahren wurden die Schulungen doch mehr oder weniger auf Eis gelegt, auch wenn die neuen Märkte in z. B. MOE die Idee aufgriffen und eigene Schulungsprogramme starteten. Doch nun ist die Zeit für eine neue, umfassende Ausbildungsstrategie gekommen: Die Lindab Academy ist geboren.

In Schweden startet Lindab nun eine neue Schulungsinitiative, die auf den Baustoffhandel (BMH) und seine Mitarbeiter zugeschnitten ist. „Durch die großen geographischen Abstände

in Schweden ist es nicht leicht, die Kunden und ihre Mitarbeiter hierher nach Förlöv im Süden zu locken, wie wir das beim ersten Mal versuchen“, erklärt Fredrik Bergh, Verkaufsleiter BMH bei Lindab Schweden. „Da unser Prinzip die Vereinfachung ist, dachten wir uns, dann besuchen wir eben die Menschen vor Ort. Unsere neue Lindab Academy on Tour reist jetzt durchs ganze Land, trifft die Kunden in ihren Firmen und schult sie dort. Am Steuer sitzt Schulungsleiter Anders Bergstrand, ein bekanntes Gesicht aus der Lindab-Schule, aber auch ein gefragter Profi in Heimwerker-Fernsehsendungen.“

Alle Vertragshändler im Baustoffhandel dürfen sich nun auf den Besuch von Anders Bergstrand, der Lindab Academy on Tour und einem Verkaufsleiter freuen. „Als ersten Schritt planen wir, in diesem Jahr Schulungen bei ca. 100 unserer Vertragshändler durchzuführen. Dass die Mitarbeiter unserer Vertragshändler unsere Produktsysteme gut kennen, ist nicht zuletzt in Anbetracht der neuen Billig-Baumärkte unerlässlich“, fährt Bergh fort. „Wir wollen, dass die Mitarbeiter unserer Kunden Bauherren und Heimwerker optimal beraten, und dabei sind Schulungen das A und O. Damit verfügen wir über mehr als 1.000 ‚neue‘ Verkäufer, die fundiert und sicher über Lindabs Dachentwässerung, Baubleche, Bauständer, Wohnhausventilation, Garagentore und Dachsicherheit informieren. Die Lindab Academy ist also eine Initiative mit strategischer Bedeutung.“

Auch in Rumänien wurde eine Lindab Academy gestartet, die sich an unabhängige Händler und Partner wendet. „Wir schulen die Verkaufsmitarbeiter der Kunden, aber auch die Handwerker der Kundenfirmen, die die Installation durchführen“, so Andrei Sulyok, Business Unit Manager bei Lindab. „Wir möchten sie bestmöglich mit unseren Produktsystemen und Vorteilen vertraut machen und bieten daher ein ambitioniertes dreiteiliges Programm, bei dem jedes



In Rumänien ist Lindab das einzige Unternehmen, das seinen Vertragshändlern und Partnern ein erstklassiges Schulungspaket anbietet und im Frühjahr etwa 300 Kunden-Repräsentanten ausgebildet hat.

Modul aus zwei Schultagungen besteht. Das Ziel ist natürlich, die Serviceleistung unserer Partner und ihrer Mitarbeiter zu steigern, aber auch die Lindab-Markenbekanntheit zu verbessern.“ Die Schulung läuft seit Februar und wurde sehr positiv aufgenommen. „Seit rund sieben Jahren verkaufe ich Lindab-Produkte, arbeite mit ihnen und dachte, ich wüsste Bescheid. Ich war ziemlich verblüfft, als ich nun eine Menge Neues lernen durfte, das meine Kompetenz beim Verkauf und beim Herausstellen von Lindabs Vorteilen eindeutig verbessert“, meint ein zufriedener Teilnehmer.



Anders Bergstrand reist durch Schweden und schult die Mitarbeiter des Baustoffhandels mit der Lindab Academy on Tour.



Lindab hilft Überschwemmungsopfern

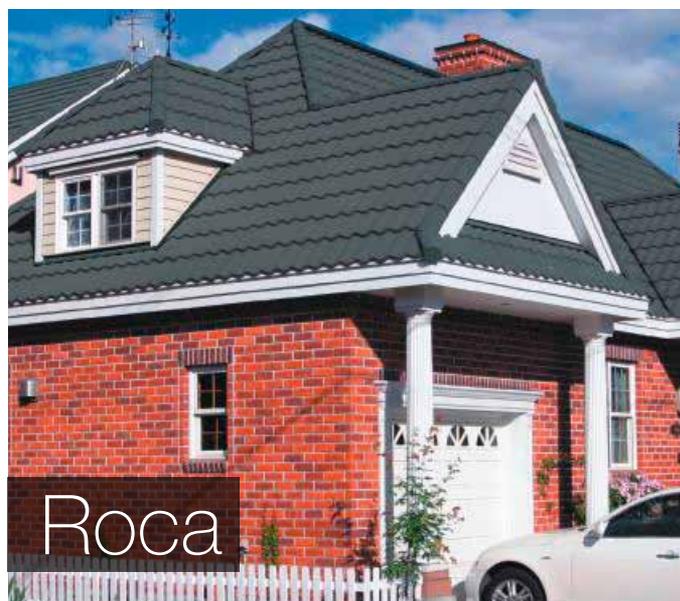
Im Sommer 2010 wurde die rumänische Stadt Dorohoi von heftigen Überschwemmungen heimgesucht und viele Familien verloren ihr Zuhause. Die Hilfsorganisation Habitat for Humanity beschloss den Bau mehrerer Häuser und wandte sich zwecks Unterstützung an Unternehmen vor Ort. „Wir entschieden uns, komplette Dachsysteme für acht der neu errichteten Häuser

beizusteuern, und in nur zwei Tagen montierten wir mithilfe unserer Partner neue, dichte Dächer“, berichtet Andrei Sulyok, Business Unit Manager bei Lindab. „Dies erregte große Aufmerksamkeit in der Presse, aber vor allem Dankbarkeit bei den Betroffenen und ihren Familien.“





SRP Click



Roca



Neue Lösungen für attraktive Dächer

Dachlösungen haben in Lindabs Produktprogramm schon immer eine zentrale Rolle gespielt, und diese Position wird nun durch die Einführung einiger interessanter Produktneuheiten für Dächer noch gestärkt.

„Gefalzte Dachbahnen nahmen lange einen Spitzenplatz auf den Wunschzetteln vieler Wohn- und Wochenendhausbesitzer ein, sind aber eine teure und komplizierte Alternative“, so Jan Tomberg, Lindab. „Doch durch die

Lancierung unseres neuen SRP Click gilt dies alles nicht mehr. Es handelt sich dabei um ein Blechprofil, das wie eine traditionell gefalzte Dachbahn aussieht, sich aber einfach durch Klicken aneinanderfügen lässt. Sie brauchen kein Spezialwerkzeug.“

Roca ist die zweite große Innovation. „Wird keine sichtbare Blechfläche für das Dach gewünscht, aber dennoch alle Vorteile wie gerin-

ges Gewicht, dauerhafter Korrosionsschutz und einfache Montage, ist Roca unschlagbar“, fährt Tomberg fort. „Das Profil gleicht einer Ziegelpfanne mit einem Finish aus Steingranulat und verleiht dem neuen Dach von Anfang an ein rustikales, charaktervolles Äußeres.“

SRP Click und Roca sind auf den meisten Lindab-Märkten erhältlich.

Lindab SRP Click

Das Blechprofil SRP Click ähnelt zwar einer Dachbahn, lässt sich aber mühelos und ganz ohne Spezialwerkzeug durch Aneinanderklicken montieren.



Durch diese intelligente Montagetechnik benötigt SRP Click keine besonderen Fachkenntnisse beim Verlegen. SRP Click ist in dezerten Farben erhältlich und besteht aus galvanisiertem Stahlblech mit einer Schicht aus HB-Polyester – für eine robuste Oberfläche, hohe Farbbeständigkeit und guten Korrosionsschutz. SRP Click sorgt für ein haltbares und pflegeleichtes Dach, das über Jahre seine Attraktivität behält.

Lindab Roca

Das Blechprofil Roca mit Ziegeloptik und einem Finish aus Steingranulat bietet eine robuste, beständige und attraktive Dachlösung, die von Anfang an den Eindruck eines „schön gealterten Dachs“ vermittelt.



Ein Dach aus Roca-Profilen hat nur ein Sechstel des Gewichts eines herkömmlichen Betonpfannendachs und lässt sich sehr leicht verlegen und montieren. Damit die attraktive Granulatoberfläche von Roca erhalten bleibt, ist sie mit einer Schutzschicht aus klarem Acryllack versehen.

Langjähriger Kooperationspartner beliefert Rumäniens größte Möbelkette

Sechste Lindab-Lieferung von A.T.A.

Rumänien gehört zu den Märkten, die stark unter der Finanzkrise von 2009/10 litten, und auch die dortigen Lindab-Aktivitäten blieben davon nicht verschont. Doch auch in schweren Zeiten bestehen Wachstumschancen, wie man am rumänischen Möbelhersteller Lemet sehen kann, der landesweit 150 Möbelgeschäfte unter dem Namen „Lem“ betreibt. „In den Jahren 2009 und 2010 errichtete man zwei neue Fertigungsgebäude mit dem Astron Builder A.T.A. Group als Lieferant, wobei das neuere Gebäude die bislang sechste Lindab-Lieferung an Lemet ist“, berichtet Angel Itoafa, Gebietsleiter Lindab Rumänien.

„Sowohl mit dem Produktsystem Lindab Buildings als auch mit Service, Qualität und Liefersicherheit der A.T.A. Group sind wir sehr zufrieden“, meint Alexandru Rizea, Lemet-Geschäftsführer und Inhaber. „Da A.T.A. und Lindab uns eine schlüsselfertige Lösung bieten, sparen wir Zeit und Geld, und dass wir nun das sechste Gebäude mit Lindab Buildings fertiggestellt haben, zeigt deutlich, wie sehr wir von ihren Lösungen begeistert sind.“

A.T.A. Group arbeitet seit 1996 als Astron Builder und hat 33 Hallen und Gebäude von insgesamt über 140.000 m² geliefert. „Wir haben eine lange und gut entwickelte Geschäftsbeziehung mit Lindab. Wir begannen als Astron Builder und machen nun erfolgreich als Lindab Builder weiter“, so Costica Vidrascu, Geschäfts-

führer und Inhaber der A.T.A. Group. „Lindab Buildings blickt auf 40 Jahre Erfahrung im Stahlbau zurück und kann auf 40 Millionen errichteter Quadratmeter verweisen – wichtige Faktoren beim Verkauf und bei der Präsentation unserer Stahlgebäudelösungen Marke Lindab!“

A.T.A. hat bislang 20.000 m² an Lemet geliefert, wobei das letzte Gebäude eine Gesamtfläche von 2.750 m² hat. „Bei diesem Projekt kam es wie zuvor auf unsere Stärke an, eine schlüsselfertige Komplettlösung liefern zu können“, fährt Vidrascu fort. „Hier spielt der Support von Lindab eine wichtige Rolle sowie der Zugang zu IT-Hilfsmitteln wie Lindab Cypriion, wodurch wir dem Kunden schnell eine fertige Lösung und ein spezifiziertes Preisbild präsentieren können. Nachdem Lemet der Lösung zugestimmt hatte, konnte die Lieferung und Errichtung von Stahltragwerk, Dach und Fassade innerhalb von acht Wochen erfolgen. Dass wir diese Schnelligkeit und ein bewährtes Stahlgebäudesystem anbieten können, bringt uns wichtige Wettbewerbsvorteile, die gerade in einer Rezession, wie wir sie soeben erlebt haben, von größter Bedeutung sind. Die gute, produktive Zusammenarbeit mit Lindab schätzen wir daher sehr.“

Alexandru Rizea, Geschäftsführer und Inhaber des Möbelherstellers Lemet, in einem Showroom des Unternehmens. Seit 2004 haben Astron und A.T.A. eine Produktionsfläche von insgesamt 20.000 m² für das Unternehmen errichtet.



Änderung des Produktnamens für den europäischen Marktführer bei Stahlgebäuden

Astron wird Lindab Buildings

Kürzlich erhielten 400 Lindab Baupartner, d. h. die Vertragshändler und Vertriebsunternehmen, die Lindabs Stahlgebäudesysteme in ganz Europa und Russland vertreiben, gute Nachrichten. Lindab entschied sich nämlich dafür, alle Aktivitäten des Geschäftsbereichs Building Systems unter einer einzigen Marke zu vereinen – Lindab Buildings. Dies bedeutet auch einen neuen Namen – Lindab Baupartner – für diese wichtigen Partner, die gemeinsam mit Lindab Buildings zu einer Etablierung und Festigung der Position des Stahlbaus innerhalb des Bausektors beigetragen haben.

„Bei Veränderungen muss man auf eine eindeutige Botschaft achten, und wir waren wirklich sehr deutlich“, meint Bernard Schmitz, Lindab. „Es ist *business as usual*, aber unter einer stärkeren Marke. Unsere maßgeschneiderten Lösungen bleiben maß-

geschneidert, unserer Verpflichtung, als Partner erste Wahl zu sein, kommen wir weiterhin nach und unser Bestreben, zum Erfolg unserer Lindab Builders beizutragen, ist unverändert. Doch dass jetzt das einzige Neue wäre, dass unser Produkt nun Lindab Buildings und unsere Händler Lindab Builders heißen, stimmt auch nicht ganz. Denn da wir nun alle unsere Ressourcen und unser Know-how in Sachen Stahlbau unter einen Hut bringen, stärken wir unser Angebot und damit auch unsere Lindab Builders noch mehr!“

Wenn Sie dies lesen, wurde die Namensänderung in Lindab Buildings bereits durchgeführt, im Laufe des Jahres folgt nach und nach eine graphische Anpassung.



Lindab Buildings – der neue Name für das führende Produkt im europäischen Stahlbau.



Andreas Johansson, SEML, und Thomas Ekberg, Cellplast Direkt, vor den Eigentumswohnungen in Oxie, deren 1.200 m² große Dachfläche in Sandwichtechnik aus Schaumstoff und Stahlblechen in rund fünf Tagen montiert war.

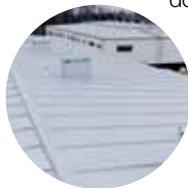


Innovative Dachkonstruktion mit Stahl

Plustak, ein völlig neues Konzept für Dachkonstruktionen beim Wohnungsbau, ist das Ergebnis einer Examensarbeit an der Hochschule im südschwedischen Halmstad. „Vorgefertigte Elemente sind bei Wandkonstruktionen im Wohnungsbau immer häufiger anzutreffen, und wir suchten auch für das Dach nach einer intelligenten Lösung“, erklärt Andreas Johansson von der direkt der Examensarbeit entsprungenen Firma SEML.

„Durch neue Technologien lässt sich der Bau deutlich effektivisieren, und da Plustak auf einer Sandwichkonstruktion aus Schaumstoff und gefalztem Stahlblech basiert, erzielen wir leichte, hervorragend gedämmte Dachelemente, die sich perfekt für Niedrigenergie- oder Plusenergiehäuser eignen.“

„**Plustak bietet noch** weitere Vorteile“, meint Thomas Ekberg von Cellplast Direkt; er arbeitet mit vorgefertigten Bauelementen und vertreibt



Plustak. „Man erhält schnell ein dichtes Dach, und da es selbsttragend ist, benötigt man keine Dachstütze. Da jedes Dachelement fertig mit doppelt gefalzter Dachbahn und Rinnenhalter geliefert wird, entfallen Latten, Pappe, Wärmedämmung und alle damit verbundenen Arbeitsschritte.“ Traufenelemente und Rainline-Dachentwässerung wurden von Lindab an die Firma Nya Plåt i Halmstad geliefert, die SEML mit fertigen Traufenkassetten versorgte. Dachbahnen und Unterbleche lieferte Lindab jedoch direkt an SEML, die dann die Dachelemente fertigstellten.

Kürzlich wurde Plustak von Cellplast Direkt an ein Wohnungsprojekt in Oxie bei Malmö geliefert, das aus drei Gebäudekörpern mit einer Dachfläche von 1.200 m² besteht. Die Dachelemente wurden mit einem Mobilkran und einer Saugvorrichtung angehoben und dank ihrer durchdachten Verbindungslösung mühelos zu-

sammengesetzt.

„Dass wir uns für Lindab als Lieferant und Kooperationspartner entschieden, liegt vor allem an der Sicherheit, die eine so starke Marke bietet“, so Andreas Johansson und Thomas Ekberg. „Wir haben uns total auf ihr technisches Know-how im industriellen Bauen verlassen. Produktqualität, Logistik und der technische Support direkt von Lindabs Entwicklungsabteilung – alles war erstklassig.“

Der Bauherr Skandinavisk Fastighetsfond zeigt sich ebenso zufrieden mit der gelieferten Dachlösung. „Schnelle Montage, ein ansprechendes Dach und ein an der Decke montierter Brandschutz machen das System zu einer optimalen Lösung“, lobt Fredrik Bergkvist von der Bauleitung Sweco Management. „Außerdem wird eine hervorragende Wärmedämmung erzielt.“

Gute Erfahrungen – weitere Lieferungen



Nach der Materiallieferung für bisher 24 Plodine-Supermärkte in Kroatien hat Lindab kürzlich Materialbestellungen für weitere 14 Märkte im laufenden Jahr erhalten.

Lindab Kroatien unterzeichnete zum Jahreswechsel einen seiner bislang größten Aufträge. „Es handelt sich um den weiteren Ausbau des Ladennetzes der Supermarktkette Plodine hier in Kroatien“, berichtet Mario Koic von Izo-kom, einer von Lindabs langjährigen Partnern im Land und Generalunternehmer für die Um- und Neubauten, die Plodine seit 2007 durchführt. Wir berichteten bereits in Lindab Direct.

„**Lindabs Produktqualität** und technischer Support trugen dazu bei, dass wir diesen prestigeträchtigen Großauftrag erhielten“, fährt Koic fort. „Bisher haben wir 24 Läden gebaut und geliefert, für die Lindab Paketlösungen bereitstellte, die u. a. Coverline-Baubleche, Construline-Leichtbauprofile und Sandwichpaneele beinhalteten. Aufgrund der guten Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit Lindab, ihrer Flexibilität bei jeder einzelnen Projektlösung und ihrer Liefertreue wählten wir auch für den weiteren Ausbau wieder Lindab. Mit ihren Lösungen ist außerdem die Schnelligkeit möglich, die wir uns für die Montage wünschen.“

Think about reducing your carbon footprint.



Think Less.

Auch Sie sollten sich vornehmen, Ihre CO₂-Bilanz zu reduzieren. Warum? Weil wir bei Lindab davon überzeugt sind, dass weniger mehr ist. Entdecken Sie, wie Sie mit unseren Stahlblechkomponenten Ihren Arbeitsaufwand und den Energieverbrauch reduzieren können. Und überzeugen Sie sich davon, wie unsere Produkte zu einer geringeren Kohlendioxidbelastung der Atmosphäre beitragen. Weitere Beispiele dafür, wie wir das Bauen vereinfachen und dabei die Umwelt schonen, finden Sie unter www.lindab.com

We simplify construction

