

# HÖRMANN #02 NEWS

NYHETSBRV FRÅN HÖRMANN SVENSKA AB – SVERIGES LEDANDE PORTLEVERANTÖR



**PORTARNA**  
SOM ALDRIG FÅR KRÅNGLA

INDUSTRI SID 2 >

**MER SUPPORT ÄN SÄLJ**  
DE MJUKA VÄRDENA BLIR ALLT VIKTIGARE

KONSUMENT SID 3 >

**VARFÖR HÖRMANN? DÄRFÖR!**

KONSUMENT SID 4 >

# RÄDDNINGSTJÄNSTENS NYA PORTAR ÄR ENERGISNÅLA, SNYGGA OCH INTEGRERADE

**Portarna ska vara energisnåla. Design och färg ska matcha fastigheten. De måste vara tillförlitliga och ha funktioner som passar brandförsvarets speciella förutsättningar. Dessutom ska portarna integreras med passersystemet.**

Tomas Wärn och hans kollega Stefan Fredriksson på Räddningstjänsten i Motala-Vadstena hade helt klart för sig vilka krav som skulle ställas på portarna till den nya brandstationen i Motala. Kraven växte fram under det projekteringsarbete som duon varit mycket delaktig i. När NCC i mars 2012 överlämnade den nya stationen till Räddningstjänsten fanns de önskade portarna på plats – 17 stycken av modell TAP 40.

– Portarna har treskiktstruta, är välisolerade och saknar köldbryggor. Och visst bidrar de till att vi fått en snygg brandstation, säger Tomas och tänker på den vita fasaden i puts, byggnadens strama formgivning och de generösa glasytor som ger fastigheten ett luftigt och öppet intryck.

## TUMMEN UPP FRÅN ARKITEKTEN

När Tomas och Stefan, tillsammans med Fredrik Eklöf från fastighetsenheten vid Motala kommun, presenterade sitt förslag på portlösning för arkitekten blev det tummen upp.

– Vi fick till och med godkänt på färgvalet, säger Tomas med ett leende.

Portarna har frekvensstyrning, mjukstart, mjukstopp och nödstopp. Att Tomas och Stefan valde takskjutsportar är heller ingen slump.

– Vi kan enkelt anpassa öppningen till de fordon som ska in

och ut. En brandbil kräver ju en större öppning än en befälsbil.

Att inte portarna står öppna mer än nödvändigt är mycket viktigt ur energisparsynpunkt. Tänk vad kall luft det hinner strömma in om en port bara står öppen tio sekunder i onödan vid varje passage!


Michael Fransson från Hörmann i Linköping, som varit engagerad i jobbet, gjorde själv för några år sedan en uppföljning av ett byte av äldre, dåligt isolerade portar till dåtidens moderna portar. Bytet bidrog påtagligt till att fjärrvärmekostnaden sjönk markant för fastigheten!

## GIVANDE SAMARBETE

Också kravet på att styrningen skulle integreras i räddningstjänstens passersystem löste Hörmann.

– Portarna är en del av fastighetens skalskydd. Därför är det viktigt att vi får larm via vårt system om någon port inte går i lås, säger Tomas Wärn.

Önskemålet löste Hörmanns tekniker genom att integrera en datalog (PLC) i portstyrningen. Integreringen är ett av flera exempel på ett konstruktivt samarbete mellan Räddningstjänsten och Hörmann, där Ulf Björk, säljare från Örebro, varit med från start till mål i projektet.

– Vi har haft en mycket bra dialog med såväl NCC som Tomas och Stefan. Ju tidigare vi kommer in i ett projekt, desto bättre är det för båda parter. Så enkla saker som att till exempel tänka på hur man placerar kabelstegar i förhållande till portar, gör att man slipper kostnader för ändringsarbeten i ett senare skede, säger Ulf Björk. 

**”Portarna är en del av fastighetens skalskydd.”**



Ulf Björk, Hörmann Svenska Örebro, Thomas Wärn, Räddningsstationen i Motala och Michael Fransson, Hörmann Svenska Linköping.



**SMART TIPS!**

Med takskjutsportar kan man enkelt anpassa öppningen efter de fordon som ska in och ut.

”Vi sticker ut för att vi även är duktiga på det mjuka.”



Anders Karlsson, försäljningschef för villa- och garageportar, Hörmann.



HÖRMANNKONSUMENT

## KONSUMENTSIDAN FOKUSERAR PÅ SERVICE

Hörmanns villa- och garageportar säljs till privatpersoner via återförsäljare över hela Sverige. Och minst lika viktigt som den renodlade produkten, porten, är den kunskap som Hörmann gärna delar med sig av.

2012 kanske inte var året som slog några stora försäljningsrekord, men nu väntar 2013 och konsumentdivisionen på Hörmann har laddat upp – med bra produkter, ett väl sammansatt gäng och ett för branschen ganska ovanligt fokus på mjuka värden.

– Vi sticker ut för att vi även är duktiga på det mjuka, på support och service. Det är därför vi är där vi är idag, som marknadsledande, det är jag helt övertygad om, säger Anders Karlsson på Hörmann.

### SUPPORT ÄR LEDORDET

För de flesta är Anders ett välkänt ansikte. Han har jobbat på Hörmann i fyra år, först som säljare, men sedan ett och ett halvt år som försäljningschef för villa- och garageportar. Och förutom honom består konsumentsidan på Hörmann av tre innesäljare, tre utesäljare, en teknisk support och en person som hanterar marknadsmaterial, adresser, reklamationer m.m.

Innesäljarna tar emot samtal och fungerar framför allt som support och stöd åt återförsäljarna. – Det kan handla om allt, från storlekar, motorer och handtag till prisförfrågningar av alla de slag. Innesäljaren är till stor del ett bollplank, och någon som återförsäljarna alltid kan vända sig till, berättar Anders.

Teknisk support är, precis som det låter, en outhärlig hjälp vad gäller allt det tekniska. Utesäljarna i sin tur är ute och far, kors och tvärs över hela landet, med den primära uppgiften att coacha och stötta varje återförsäljare i att sälja Hörmanns produkter.

### KOMPLETTERAR MED DÖRRAR

En ofta nämnd fördel med en garageport från Hörmann är att både port och maskineri tillverkas i egen regi.

– Det är en viktig kvalitetsstämpel, men innebär kanske framför allt att det gör vardagen enklare för våra återförsäljare, att de bara behöver ha en kontakt oavsett om det gäller motor eller port, konstaterar Anders Karlsson.

Den personliga kontakten är viktig, det har man förstått. Att återförsäljarna vet att de kan ringa och få svar i stort sett när som helst är väldigt uppskattat. Liksom att Hörmanns egna turbiner kör över hela landet och kan garantera leverans en gång i veckan. Nästa gång kanske med några extra dörrar i bagaget ... För som komplement till garageportarna ska konsumentsidan nu även lägga lite extra krut på att sälja Hörmanns egna dörrar: branddörrar, entrédörrar och sidodörrar.

På Hörmann Svenska ser man dörrarna som ett bra komplement, som i och med att det handlar om en enklare installation är lika intressant för både bygghandel och garageportsåterförsäljare. Ytterligare ett ben att stå på – och utrymme för ännu mer service.

### Konsumentdivisionen på Hörmann

Innesäljare: **Jeanette Jägerhill, Mirnes Pervanic och Johanna Brusebäck**

Marknadsmaterial m.m: **Karl-Oskar Eriksson**

Teknisk support: **Robert Gustafsson**

Utesäljare: **Erik Rögardt, Per Bohlin och Anders Egeborn**

HÖRMANNINDUSTRI

## HALLÅ SVERIGE!

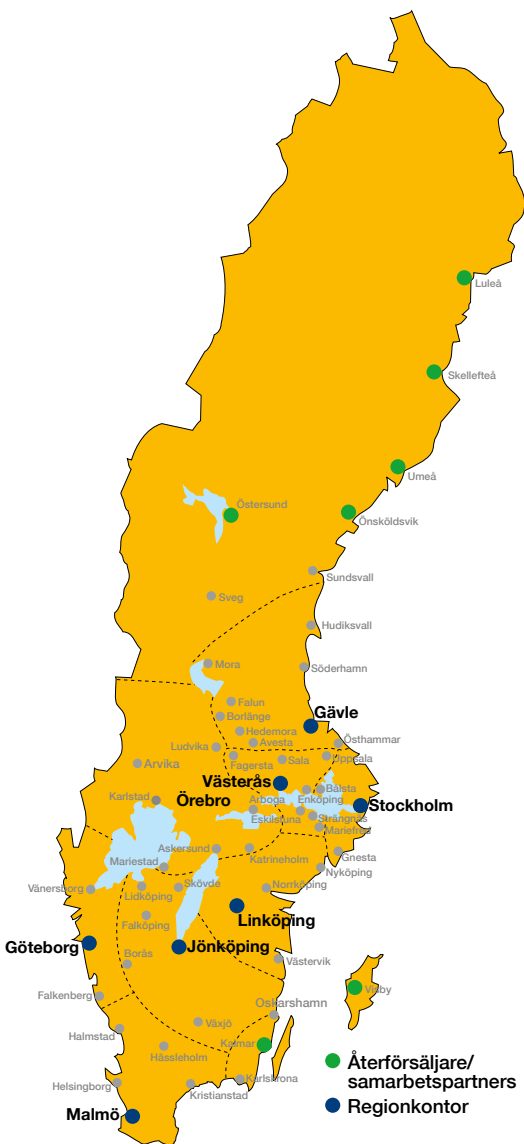
Hörmann industriportar har under de senaste åren etablerat kontor på en rad orter runt om i vårt avlånga land. Senast i raden är Jönköping, som presenterades i förra numret av Hörmann News. Totalt har Hörmann nu åtta regionkontor från Malmö i söder till Gävle i norr.

På varje regionkontor finns försäljning, service och montage, vilket gör att Hörmann alltid, oavsett vad kunden vill ha och behöver, finns nära till hands. Mycket handlar om regelbunden service och planerade montage av både det egna och andra portfabrikat, men serviceteknikerna är även snabbt på plats om något oväntat skulle inträffa, dygnet runt och året om.

– Jourtelefon är ett måste i den här branschen, säger Tommy Överberg, servicechef, och fortsätter:

– En krånglande port ska naturligtvis fixas så snart det bara går. Det handlar om vår kunds säkerhet, vad gäller både arbetsmiljö och inbrottsrisk. Vi måste hålla en hög servicenivå till våra kunder.

Förutom de egna regionkontoren har Hörmann industriportar även återförsäljare/samarbetspartners på ett antal orter, främst i Norrland men även betydligt längre söderut – i Kalmar och Visby. ☑



# FÖRDELARNA ÄR MÅNGA MED EN PORT FRÅN HÖRMANN

Vi skulle kunna hålla på länge. Det finns ju så många fördelar med en garageport från Hörmann. Här har vi valt ut några – flera av dem nya godbitar som vi faktiskt är rätt ensamma om på marknaden.

## ROSTSKYDDAT HÖRMANN-PATENT!

Tack vare en fyra centimeter hög karmfot av plast får porten ett perfekt rostskydd. Karmfoten omsluter karmen helt där den möter marken, just där det är störst risk för rost, och ger ett effektivt långtidsskydd. Den svarta karmfoten matchar dessutom portens golv tätning och ger porten ett ännu snyggare uttryck.

## BÄTTRE VÄRMEISOLERING

Den nya karmanslutningen ThermoFrame förbättrar den redan goda isoleringen i våra takskjutportar och bidrar till sänkta energikostnader. Plastprofilen, som enkelt monteras tillsammans med portkarmen, bryter köldbryggan effektivt och förbättrar isoleringen vid den svaga punkten mellan karm och vägg med så mycket som 15 %.



ThermoFrame



Automatiskt portlås

## DUBBELT SÅ SÄKERT HÖRMANN-PATENT!

När garageporten stängs hakar en spärr automatiskt i styrskenan och skyddar porten från uppskjutning från utsidan. Ju mer någon bänder, med exempelvis ett spett, desto hårdare nyper spärren. I och med att portlåset är mekaniskt, låser det även om det blir strömavbrott.

## INGET, LITE ELLER MYCKET ISOLERAD

Hur isolerad garageporten ska vara beror förstås på. För ett uppvärmt garage räcker det med en oisolerad port. Om garaget ska hålla behaglig inomhustemperatur är det 42 mm isolering som gäller. Men om kunden vill ha något mellan ... till ett garage som ska vara sisådär 10–12 grader varmt – då är Hörmanns 20 mm-alternativ alldeles perfekt.

## 90 % LÄGRE ENERGIFÖRBRUKNING

Våra båda motorer för garageportar har uppgraderats – inte minst miljömässigt. Faktum är att nya Supramatic 3 förbrukar 90 % mindre mängd energi i standby-läget jämfört med sin föregångare.



## GLÖM GÄRNA NYCKELN

Tänk lite mer James Bond. Nu är det sändare och kodlås, men framför allt fingerscanner och fingeravtrycksläsare som gäller även på garageporten. Enkelt och smidigt. Och självklart kan alla som behöver registrera sitt fingeravtryck, från 12 och upp till 100 olika fingeravtryck kan lagras beroende på lösning.

## MATCHANDE SIDODÖRR

Lite mera genomtänkt! Hur många portleverantörer kan även leverera en snygg och säker sidodörr som passar perfekt till den nya garageporten? Våra dörrar är tillverkade i galvaniserad stålplåt och är förstärkta enligt konstens alla regler.



## HÖRMANN I SVERIGE

Hörmann-gruppen etablerade sig i Sverige 1998. Idag är Hörmann Svenska AB en av landets ledande leverantörer av portar och logistiklösningar. Speciellt på industriportsidan har verksamheten utvecklats mycket väl. Vårt huvudkontor ligger i Örebro och vi har regionkontor med försäljning och eftermarknad från Gävle i norr till Malmö i söder. Gävle 026-511 311, Göteborg 031-58 85 90, Jönköping 036-34 91 60, Linköping 013-25 38 30, Malmö 040-31 23 90, Stockholm 08-732 36 56, Västerås 021-30 31 90, Örebro 019-768 82 00.

Hörmann NEWS ges ut av Hörmann Svenska AB. Ansvarig utgivare: Per Wetterdahl. Redaktör: Anders Karlsson.

Fotograf: Magnus Wahman, Ulla-Carin Ekblom m.fl. Produktion: Strateg AB. Hörmann Svenska AB, Box 1206, 701 12 Örebro. [www.hoermann.se](http://www.hoermann.se)