

HÖRMANN #08 NEWS

NYHETSREV FRÅN HÖRMANN SVENSKA AB – SVERIGES LEDANDE PORTLEVERANTÖR

SORTIMENTET VÄXER MED EGNA BRANDSKJUTPORTAR

INDUSTRI SID 3 >

NY FÖRSÄLJNINGSCHEF FÖR KONSUMENTDIVISIONEN

KONSUMENT SID 4 >

HÖRMANN MATCHAR MÖLLER BILS NYA KONCEPT

INDUSTRI SID 2 >





Kent Lövestedt, fastighetschef
på Möller Bil i Sverige



HÖRMANN
INDUSTRI

MÖLLER BIL UPPDATERAR VÄLJER PORTAR FRÅN HÖRMANN

När Möller Bil påbörjade projektet med att uppdatera sina anläggningar föll det sig naturligt att samtidigt hitta en leverantör som kunde ta ett helhetsgrepp om alla portar som skulle behövas. Valet föll på Hörmann, som idag levererar flera olika produkter och även planeras ansvara för service och underhåll på alla orter.

Möller Bil Sverige ingår i Möllergruppen, ett norskt, familjeägt – och ett av Nordens största – bilföretag. Från början fanns Möller Bil endast i Norge och Baltikum, men under 2007 togs de första stegen in på den svenska marknaden i och med köpet av Normans bil i Örebro, Karlskoga och Lindesberg. Sedan dess har anläggningarna blivit fler. Idag finns Möller Bil i ett bälte över Mellansverige, från Karlskoga i väster till Uppsala i öster, med totalt 12 återförsäljare och ca 600 anställda. Samtliga är fullserviceanläggningar för Volkswagen, Audi, Skoda och SEAT samt Volkswagen transportbilar.

BYGGER OM OCH BYGGER NYTT

För ett par år sedan påbörjades en omfattande uppdatering av Möller Bil-anläggningarna. Första steget blev att både bygga om och bygga nytt på de största orterna – Örebro och Västerås. I Örebro handlar det om en ny byggnad för Audi, som invigdes i april förra året, och en totalrenovering av byggnaden som rymmer Volkswagenbilarna. Den senare blir en högmodern VW-anläggning som invigs nu i november. Västerås har också byggt nytt, här fick Audi en helrenoverad byggnad medan Skoda flyttar in i nybyggda lokaler, som också de invigs under november.

FABRIKSKONCEPT MED MYCKET TRANSPARENS

Planerad nybyggnation och omfattande renovering på flera anläggningar innebar förstas behov av ett stort antal nya portar. Därför passade Möller Bil på att se sig om efter en portleverantör som kunde erbjuda ett brett sortiment och dessutom uppfylla alla företagets högt ställda krav.

– Det fanns ett antal leverantörer som svarade mot våra krav vad gäller såväl design som klimat- och bullervärden, men vid en närmare jämförelse var det Hörmann som gick segrande ur striden, berättar Kent Lövestedt, fastighetschef på Möller Bil i Sverige, och fortsätter:


– Vi bygger enligt ett fabrikskoncept där alla byggnader ska ha ett gemensamt uttryck. Det är mycket glas och transparens som gäller, både i fasader och portsystem, och vi konstaterade snart att Hörmann ligger väl framme på den här typen av produkter.

HELGLASAT MOT BILHALLEN

Kent Lövestedt förklarar att beställningarna hittills har handlat om allt som en modern bilfastighet behöver. Som de helglasade takskjutportarna i aluminium – ALR F42 Glazing. Med portarnas genomgående fönstersektioner i äkta glas syns bilarna inne i hallen bra även utifrån, samtidigt som ALR F42 Glazing bidrar till det moderna och designade helhetsintryck som alla Möller Bils anläggningar ska förmedla. Här och var, mot lokaler som inte behöver insyn, finns även vikportar med mindre glaspartier/fönster, som håller nere ljudnivån exempelvis från rekondavdelningen.

SERVICEAVTAL FÖR SAMTLIGA ORTER

I samband med valet av portleverantör bestämde sig Möller Bil för att även se över servicedelen – och just nu diskuterar det norsk-ägda bilföretaget och Hörmann som bäst hur serviceavtalet ska se ut.

– När vi nu sätter in nya portar vill vi förstas säkerställa att de behåller sin kvalitet så länge som möjligt. För oss kändes det naturligt att låta Hörmann ta hand om service och underhåll också. Det är en stor fördel att ha en och samma partner för alla anläggningar och som ansvarar för allt som har med portarna att göra, avslutar Kent Lövestedt. 

**Modernt och
designat hel-
hetsintryck**

**NYTT
I SORTIMENTET!**

Vill du veta mer? Beställ din
broschyr genom att mejla
info@hoermann.se

Hörmanns brandskjutportar har en design som
passar perfekt även i offentliga inomhusmiljöer.



HÖRMANN INDUSTRI HÖRMANNNS EGNA BRANDSKJUTPORTAR

Brandskydd med kvalitet in i minsta detalj och en design utöver det vanliga. Äntligen finns Hörmanns egna brandskjutportar och branddörrar i produktsortimentet även i Sverige.

Under hösten introduceras Hörmanns brandskjutportar och branddörrar på den svenska marknaden. Nyheten gör Hörmanns erbjudande ännu mer komplett och ger kunderna ännu mera trygghet, i och med att brandskyddsprodukterna produceras av samma kvalitetsleverantör som övriga portar.


– Det känns väldigt bra att vi nu kan erbjuda vårt eget sortiment inom brandskyddsområdet även i Sverige. Produkterna håller mycket hög kvalitet och har dessutom en design som passar för både industri och offentliga miljöer, berättar Pelle Odén, försäljningschef för Hörmanns industridivision.

FLERA MONTAGEUTFÖRANDE

Portarna finns med såväl vägg- som takmontage och i flera olika utföranden: med enkelflygligt portblad, som skjuts åt en sida, eller med dubbelflygligt, då det ena bladet skjuts åt ett håll medan det andra bladet skjuts åt andra hållet. Den enkelflygliga finns dessutom i teleskoputförande, vilket är en perfekt

lösning om det är ont om sidoutrymme där porten sitter.

Portbladet stängs med hjälp av en motvikt som är inbyggd i karmskenan, istället för med lutande skena. Det spar montageutrymme och ger dessutom en mer kontrollerad stängning.

Hörmanns brandskjutportar och branddörrar är galvaniserade, målade eller i rostfritt stål. Den målade varianten kan fås i sju standardfärger och samtliga RAL-kulörer. Det går självklart även att välja portar och dörrar med glasade partier utan att för den skull behöva rucka på säkerheten. 



HÖRMANN INDUSTRI VÄLBESÖKT PÅ LOGISTIK 2014


I MITTEN AV OKTOBER anordnades Logistik 2014 på Kistamässan i Stockholm. Under två intensiva dagar möttes närmare 5 500 besökare och cirka 250 utställare, alla från transport- och logistikbranschen – och Hörmann var där.

Hörmanns monter var mycket välbesökt, stundtals var det till och med kö ut i gången. Och även om Hörmanns representanter var väldigt trevliga och sortimentet är både brett och intressant var det kanske framför allt de radiostyrda långtradarna som lockade. I montern tävlades det nämligen i att på tid backa in till en dockningsstation. Mycket uppskattat.

MÅNGA NYA KONTAKTER

De besökare som väntade på sin tur att köra – och alla andra också förstås – fick höra mer om smarta lösningar inom transport och logistik och om det kompletta serviceerbjudandet.

– Dagarna på logistikmässan har verkligen varit över förväntan. Vi har varit med på mässor tidigare, men då känt att det inte har gett så mycket. Den här gången har vi fått kontakt med många nya och intressanta aktörer, berättar Pelle Odén, försäljningschef för industridivisionen.

Och tävlingen då? Jodå, de tre snabbaste förarna vann två biljetter var till en av Sveriges EM-kvalmatcher, hemma på Friends Arena. Vinnarna har meddelats. Grattis igen – och stort tack till alla som var med och backade. Det här gör vi om! 


HÖRMANN KONSUMENT ÅRETS PORT ÖKADE 20 %

UNDER ÅRET HAR ett stort antal återförsäljare runt om i Sverige kunnat erbjuda sina kunder en kvalitetsport till ett riktigt bra pris. Kampanjen är förstas "Årets port". Nu är det femte året i rad som Hörmann kör den populära kampanjen – och hittills har den gått över förväntan. Trots prishöjningen i början av året har försäljningen totalt ökat med närmare 20 procent jämfört med förra året.

Fredrik Gunnarsson, säljare på Derome Byggsvaror i Halmstad, är en av alla de som är mycket nöjda med utfallet av kampanjen:

– Försäljningen har gått väldigt bra.

Hörmanns namn klingar väl i mångas öron, och de blir positivt överraskade när de ser att priset inte ligger högre på en port med så hög kvalitet.

Och än hinner många portar säljas. Årets port-kampanjen gäller beställningar som görs året ut, alltså senast den 31 december 2014. 

KAMPANJPORTEN
är RenoMatic 2014 med
ProMatic-motor och fjärr-
styrningen BiSecur. Kunden
väljer mellan fyra storlekar
i sex olika ytor/färger.
Från 11 600 kr,
inkl motor.

NY FÖRSÄLJNINGSCHEF PÅ HÖRMANN VÄLKOMMEN ANDREAS!

DEN 1 OKTOBER VAR första dagen på jobbet för Hörmanns nya försäljningschef för konsumentdivisionen – Andreas Malmström. Hörmann News passade på att ställa några frågor dan före dan.

Försäljningschef för konsumentdivisionen, vad innebär det mer konkret? Vad ska du egentligen göra på jobbet?


Min bild är att jag i rollen kommer att ha det övergripande ansvaret för konsumentdivisionen, driva den vidare och se till att den utvecklas ännu mer.

Det känns som om Hörmann står inför en intressant tid: garageportförsäljningen har visserligen gått bra men marknaden har varit lite trög, vilket nu verkar lättas. Det dyker upp nya produktområden som ska introduceras. Och inom en inte alltför avlägsen framtid kommer vd Per Wetterdahl, som startade Hörmann Svenska för 16 år sedan, så smått att börja kliva tillbaka. Så det är mycket på gång.

Med rollen följer dessutom personalansvaret, som är en mycket viktig del. Där är min uppgift att bidra till att människorna som jag jobbar med ska ha möjlighet att utvecklas och, förstås, fortsätta att trivas på jobbet. Jättekul! Jag ser också väldigt mycket fram emot att träffa alla återförsäljare och partners, lära känna marknaden och alla våra produkter.

Du kommer närmast från Würth, vad tar du med dig därifrån?

Jag jobbade på Würth i åtta år, de senaste åren som försäljningschef för ett av företagets nyare affärsområden. Med mig har jag en väldig massa ny energi, och – tack vare att jag har varit med och byggt upp ett affärsområde från grunden – även en hel del nytänkande och innovation. Med den erfarenheten och genom att komma utifrån kan jag förhoppningsvis bryta lite mönster och se nya möjligheter. Samtidigt är jag ödmjuk och inser att jag har oerhört mycket att lära av alla på Hörmann, här finns många med mycket stor kunskap och lång erfarenhet.

Det finns flera likheter mellan Würth och Hörmann, inte minst att de båda är familjeägda, tyska företag i grunden. Det är tryggt och det är ordning och reda. Och det passar mig väldigt bra. 


LYSAND E FÖRSÄLJNING KRÄVER STÖRRE LOKALER

NÄR HÖRMANN NEWS var på plats vid Hörmanns huvudkontor i Örebro och fotade i strålande sol i början av september var den blivande lagerhallen i stort sett bara ett skelett. När detta trycks, en dryg månad senare, är tak och väggar på plats och entreprenadfirman har börjat gjuta det 1 500 kvadratmeter stora betonggolvet inne i det nya lagret.

– Det är först nu man får en verklig känsla för hur stort det faktiskt blir, konstaterar en nöjd Per Wetterdahl, vd på Hörmann Svenska.

För utbyggnationen har varit efterlängtat. I takt med att försäljningen har ökat, har behovet av större

utrymme på centrallagret blivit allt tydligare och under de senare åren har det även blivit trångbott på kontorsfronten. Med 1 500 kvadratmeter större lager och 200 kvadratmeter extra för kontor blir det ändring på det.

Och tidplanen – klart för inflyttning den 31 januari 2015 – ser ut att hålla i sig, så om du har vägarna förbi från februari och framåt, är du såklart välkommen att stanna till, ta en kopp kaffe och beundra utbyggnationen. Hörmanns stora blå-orange byggnad ligger precis intill E18/E20, nära avfarten mot Falun/Gävle. Vi ses! 



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/redaktör: Per Wetterdahl.

Fotograf: Ulla-Carin Ekblom, m.fl. Produktion: Strateg Marknadsföring AB. Hörmann Svenska AB, Box 1206, 701 12 Örebro. www.hoermann.se

