

Baltiska

En specialtidning från Aktuella Byggen

leverantörer 2015

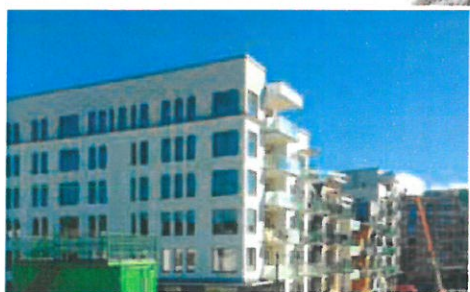


Svenskt hyuleri

STARTEN FÖR BALTIC FOREST TRADING



Laserskuret på
Åhlénshuset



Barkabystaden

LASBETH TOOTMINES STÖRSTA PROJEKT



Konstruktionskoncept
ett konkurrensmedel



Sverige

- Estlands största
exportmarknad

Visste du att?

AS Lasbet Toomine grundades 1956 och är en av de äldsta, största och mest tillförlitliga tillverkarna av prefabricerade betongelement i Estland.

Om företaget

Företaget bildades 1956 och ända sedan starten har fabriken tillverkat ett brett urval produkter i betong och armerad betong och har levererat betongblandningar. Sedan 1989 har företaget varit verksam som lokal bolag och 1993 fick det ett nytt namn – Lasbet för att sedan 1995 döpas om till AS Lasbet. Våra produkter uppfyller föreskrifterna och standarderna i EU, i synnerhet Sverige och Finland, och är CE-märkta.

Huvudsaklig verksamhet

AS Lasbet Toomine erbjuder mångsidig och vid behov fullständig service (konstruktionsarbeten, tillverkning och transport) samt monteringsarbeten.

Vi tillverkar:

Väggelamnat
Hälltäckplattor
Trapp- och balkongelement
Balkar, stolpar, pålar

Vi erbjuder:

Prefabricerade betongelement
Leverans
Montering av betongelement
Planering av betongelement



AS Lasbet Toomine
Punane 18, 13619 Tallinn, Estland

Kontaktperson:
Sergei Ponomarev
+37256970530
sergen@lasbet.ee

www.lasbet.ee



Vi har verkställt
idéer för investerare
och arkitekter
sedan 1994.

Vi gör dina drömmar till verklighet av verk i glas,
rostfritt eller pulverlackerat stål, trä och aluminium.

Tel. +48 67 258 21 66/+48601267934
www.esjot.biz.pl

Våra tidigare kunder:



INNEHÅLL

BALTISKA LEVERANTÖRER 2015

Det finns ett växande intresse och behov inom bygg att samarbeta med estniska byggföretag.

SIDAN 4



Barkabystaden - största projektet i Sverige för AS Lasbeth Toomine.

SIDAN 6

Göteborgs Stadsbibliotek, Kungliga Musik-högskolan och Barkabystaden. Några av de projekt som lettiska UPB varit involverade i.

SIDAN 8

Svenskt hyvlari starten för byggverksamhet i Lettland.

SIDAN 12



I Uppsala byter Åhlénshuset byta skepnad med hjälp av Esjots fasadarbeten.

SIDAN 17

Intresset för de baltiska staterna ökar stadigt

Trots att de baltiska länderna och Sverige bara ligger någon timmes flygresa från varandra så vet svenskarna inte speciellt mycket om sina grannländer på andra sidan Östersjön. Det händer ofta att man blandar ihop Estland, Lettland och Litauen och deras huvudstäder. De som inte har varit och besökt länderna eller inte haft någon kontakt med baltiska företag har ibland en föråldrad bild av landet. Så är verkligheten i vissa fall den motsatta. Exempelvis Estland som är ett modernt digitaliserat land med E-residence. E-residence är något som alla världen över kan ansöka om och innebär att om man gör affärer med Estland eller estniska företag så kan man kontakta myndigheter och sluta avtal digitalt.

Just inom området bygg så finns det ett växande intresse och behov från Sverige att samarbeta med estniska byggföretag, säger Christa Torm på EAS, Enterprise Estonia. Det finns estniska företag som upplever att svenskar är något beskyddande och inte gärna vill släppa in nya aktörer på marknaden och en del upplever att det är svårt att få till en första kontakt om man inte pratar svenska. Det är då Christa Torm på Enterprise Estonia kommer in och hjälper till med att sätta estniska och svenska företag i direkt kontakt med varandra, som på mässor som Nordbygg.

Enligt Peter Söderberg, projektchef för Nordbyggmässan sedan tio år tillbaka, har intresset från de baltiska staterna att delta på mässan ökat stadigt de senaste åren. 6-7 procent av besökarna kom från utlandet, främst från Norden men också från Baltikum och övriga Europa under den senaste Nordbyggmässan.

Maj Staberg

BALTISKA LEVERANTÖRER 2015

Ansvarig utgivare: ?
Chefredaktör: Antonia Hardwick, antonia.hardwick@conventusmedia.se
Affärsutveckling: ?
Redaktion: ?
Grafisk form: Adville Reklam, ola@adville.se
Medverkande journalister: Hans Loord, Maj Staberg
Annonsera: annonsera@conventusmedia.se
Omslag: Åhlénshuset kv. Lejonet. Foto Hans Loord

Conventus Media Hesse publicerar även Aktuella Byggen Nordix Indistri, Nordisk Interiör, Modern Interiör, Nordisk Sport & Fritidstidning, Nordisk Energi, Nordisk Papper & Massa, Stockholms Bygg- och Fastighetsmarknad, Lager & Logistik.

För iriska beställ material används av. För innehåll i leveransartiklar ansvarar Nyttabarna. Den som skickar material till Redak & Kopiering ansvarar medlemsadresserna, tryck och publicering. Copyright Conventus Communication AB. Allt eftertryck förbehålls. ISSN 1101-6027. Utgåva används i elektronisk form och Redak & Kopiering ansvarar för elektronisk publicering. Allt redaktionellt innehåll lagras elektroniskt. Elektroniska skivor, fotografier och illustrationer måste innehålla eventuella förbehåll om elektronisk publicering. Stockholm juni 2015.

Utges av: Conventus Communication AB, Box 56007, 102 17 Stockholm
Besöksadress: Humlegårdsgatan 20, 114 46 Stockholm
Telefon: 08-506 244 00 Fax: 08-506 244 99 www.branschnyheter.se
Organisationsnummer: 556429-9757



Kungliga Musikhögskolan i Stockholm är ett av flera stora projekt där UPB varit inblandad i. Foto: UPB



UPB har inte haft någon speciell marknadsföringsplan utan företaget har fått nya kunder genom att göra bra ifrån sig. Skandionkliniken i Uppsala. Foto: UPB



Byggprojektet i Jönköping är ett sådant arbete där trekonstruktionsmetoden används, säger Edgars Tooms på UPB. Foto: UPB

Byggprojektet i Jönköping är ett sådant arbete där trekonstruktionsmetoden används.

UPB har inte haft någon speciell marknadsföringsplan utan företaget har fått nya kunder genom att göra bra ifrån sig:

- Det är vårt utförda arbete som skapar ringar på vattnet, det sprider sig från en kund till en annan att vi är bra att jobba med - då får vi nya projekt. Till en viss del så marknadsför vi våra tjänster som stomentreprenaden och fasadentreprenaden som är två huvudinriktningar, i olika medier.

Det sägs att den svenska byggmarknaden är ganska lik den baltiska förutom de administrativa delarna som kollektivavtal och försäkringar där Sverige har standardiserade avtal för bland annat underleverantörer.

- Den baltiska lagstiftningen är yngre och i en utvecklingsprocess så vi har en del att lära av svensk lagstiftning som är reglerad.

Det finns också en ärlighet i branschen för vinner vi en upphandling så är det på ärliga grunder – något som vi uppskattar.

Kollektivavtal har UPB alltså haft från start och överlag ser Edgars Tooms det som positivt men ibland kan sådana avtal inte fungera

”Den baltiska lagstiftningen är yngre och i en utvecklingsprocess så vi har en del att lära av svensk lagstiftning”.

så bra för internationella bolag.

- Kollektivavtalet är skrivet för många år sedan och för svenska företag och inte internationella bolag. Vissa punkter i avtalet kan vara svåra att uppfylla för oss så det borde göras förtydliganden i avtalet för icke svenska bolag. ■

FAKTA UPB

Etableringsår: 1991 i Lettland.
Startade verksamhet i Sverige 2005.
Huvudkontor: i Liepaja
Antalet anställda: 1300
Verksamma i: Island, Sverige, Norge, Tyskland, Storbritannien, Danmark och Schweiz
Verksamhetsområde: stål, betong och glaskonstruktioner. Prefabkonstruktioner
Byggt i Sverige: Göteborgs stadsbibliotek, Partille Arena i Göteborg, Kungliga Musikhögskolan i Stockholm, Barkabystaden, Clinic Skandionkliniken i Uppsala, Semcon huvudkvarter i Göteborg bland annat.
Samarbetspartners/kunder i Sverige: NCC, Peab, Wästbygg och Skanska som bygger en utbyggnad till Södertäljes regionsjukhus. Projektet kommer att stå klart 2018. Medlem i Sveriges Bygginstitut



Partille Arena i Göteborg. Foto: UPB



Göteborgs Stadsbibliotek. Foto: UPB

Tre konstruktionskoncept är ett konkurrensmedel

Text: Maj Staberg

Göteborgs Stadsbibliotek, Kungliga Musikhögskolan, Partille Arena, Skandionkliniken i Uppsala och Barkabystaden. Det är några av de projekt som lettiska UPB varit involverade i under senare år, främst som prefabricerad stomleverantör och entreprenör för glasfasadkonstruktioner. I år firar bolaget tio år som leverantör och underleverantör på den svenska marknaden.

Edgars Tooms är säljansvarig direktör på UPB:

- Vi är ett av de mest ertarna företagen från de baltiska länderna som är verksamma i Sverige. År 2005-2006 hade vi en byggboom i Lettland men visste att den inte skulle vara för evigt. Vi insåg att vi inte bara kunde förlita oss på den inhemska marknaden utan vi måste ha en strategi för att jobba mer internationellt.

Edgars Tooms ser inte att ett baltiskt företag som UPB har större svårigheter än svenska byggföretag på den svenska byggmarknaden men det kan ta lite längre tid för ett baltiskt företag att skapa förtroende.

- Det svåraste när man kommer in på en

ny marknad är att bygga upp ett förtroende hos kunden. I början fick vi göra mindre projekt och sedan fick vi större och större projekt att jobba med. UPB med sin arbetskvalitet, effektivitet, inställning mot arbetssäkerhet och miljö har bevisat sig att vara en pålitlig partner. Ett led för att skapa förtroende har varit att vi från dag 1 som vi började med byggarbetet i Sverige har haft kollektivavtal.

Just nu arbetar UPB med en 18 våningar hög kontorsbyggnad i ett stadsområde som utvecklas i Jönköping, tillsammans med Munksjö. UPB tror på framtiden då de har en stark konkurrenssituation i och med att de jobbar med tre prefabricerade konstruktionskoncept: stålkonstruktion, prefab och

"Det är vårt utförda arbete som skapar ringar på vatten, det sprider sig från en kund till en annan att vi är bra att jobba med".

elementfasad. De flesta företag jobbar bara med en till två konstruktionskoncept.

- För kunden betyder det en snabbare montage tid då vi monterar alla konstruktionerna parallellt. Det här är ett koncept som vi ytterligare ska utveckla under kommande år.



Nybyggnad av stadsradhus som bostadsrätter i Mjölkudden i Luleå. Foto: Baltic Forest Trading

- Vi har inga anställda i Sverige utan vi levererar bara en produkt så tar köparen hand om det övriga som montering, säger han.

"Svensk kvalitet till bättre priser" är företagets tagline.

- Vi har en lite lägre kostnadsnivå här än i Sverige men materialpriserna håller på att gå upp. I och med EU-inträdet får några år sedan så har det varit en prisstegring men fortfarande är det nog lite billigare här än Sverige.

Det är inte bara praktiska svårigheter som kan ställa till det som när det stormar på Östersjön och leveranserna blir försenade utan kommunikationen är ofta en stötesten.

- Det kan vara svårt att få medarbetarna att förstå ett rationellt tänkande som att man hela tiden vill förbättra saker och ting. Det finns en språkbarriär som är svår att komma över exempelvis att förstå nyanser i språket.

I det stora hela så ser Jan Gustafsson positivt på framtiden, mycket på grund av den byggboom som alla talar om i Sverige och som nu står för dörren.

- Om de svenska byggföretagen realiserar alla de byggen som nu diskuteras kommer det att skapa många nya byggjobb och något ska väl komma till oss också, säger han. ■

FAKTA BALTIC FOREST TRADING

Start år: 1999

Huvudkontor: i Ventspils, som ligger cirka 200 km väster om den lettiska huvudstaden Riga.

Antal anställda: 15 personer

Produkter och tjänster: hyvlade trävaror, takstolar, takkassetter, stommar till hus och utfackningsväggar för husbyggnation. I form av spillmaterial med en lägre standard biprodukter i form av trapallor och vikbara boxar. Användning av industriell uppvärmning har gett upphov till produkter som briketter, pellets, flis och ved. Projektledning, design och montagejänster.

Aktuella objekt: Nybyggnad av stadsradhus som bostadsrätter i Mjölkudden i Luleå. Nybyggnad av flerbostadshus i Söderhöjden, Jakobsberg. Nybyggnad av parhus i Näve kvarn. Nyproduktion av väggar och tak med projektnamnet Västra Skeppbron i Nyköping.

Svenskt hyvleri

starten för byggverksamhet i Lettland

Det är inte helt lätt att etablera sig i Baltikum som svensk byggleverantör. Förutom språkbarriärer är det en del kulturkrockar som man måste vara medveten om innan man startar verksamhet i exempelvis Lettland.

Text: Maj Staberg

- Man måste vara ordentligt påläst om hur regelverket fungerar här i Lettland men när man väl kommit igång och arbetar tillsammans är medarbetarna väldigt lojala och det fungerar ungefär som i Sverige, säger Jan Gustafsson vd för företaget Baltic Forest Trading med många års erfarenhet av byggproduktion i landet.

Allt startade med ett hyvleri för 16 år sedan då Oskarshamnson Jan Gustafsson slog sig ned i Ventspils, en liten stad väster om Riga i Lettland. Från en kuststad till en annan, fast på andra sidan Östersjön.

- Jag bytte bara horisont kan man säga. Jag startade med ett mindre hyvleri men har fortsatt att som litet företag ha fördelen att kunna vara väldigt flexibel. Från 2008 ändrade vi inriktning mot att börja producera väggar och tak för husbyggnation för små och medelstora projekt i Sverige och i Norge.

Den lettiska byggmarknaden är ganska olik den svenska, bland annat så bygger man oftare hus i sten i Lettland.



Produkter som Baltic Forest Trading erbjuder: hyvlade trävaror, takstolar, takkassetter, stommar till hus och utfackningsväggar för husbyggnation. Foto: Baltic Forest Trading



Det är 500 meter från företagets kontor och lager ned till färjeterminalen där färjor gör regelbundna turer från Ventspils till Nynäshamn. Foto: Baltic Forest Trading



"Jag startade med ett mindre hyvleri men har fortsatt att som litet företag ha fördelen att kunna vara väldigt flexibel"

Jan Gustafsson på Baltic Forest Trading.
Foto: Baltic Forest Trading



- Vi har en lite lägre kostnadsnivå här än i Sverige men materialpriserna håller på att gå upp, säger Jan Gustafsson på Baltic Forest Trading. Foto: Baltic Forest Trading

- Hyreshus byggs oftare i tegel och sten och det beror bland annat på att arbetskostnaden är lägre. Man tänker lite mindre rationellt här mot i Sverige där sådan byggnation skulle bli för dyr. Mina produkter passar inte för byggnation i Lettland och därför har jag helt valt bort den lettiska marknaden.

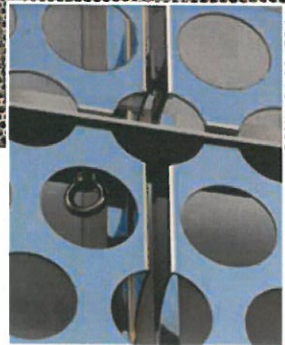
Just-in-timeleveranser

Det är 500 meter från företagets kontor och lager ned till färjeterminalen där färjor gör regelbundna turer från Ventspils till Nynäshamn. På så sätt kan Baltic Forest Trading utlova en leveranssäkerhet inom 24 timmar till Stor-Stockholmsregionen.

Kollektivavtal, försäkringar och andra nödvändiga formalia som ibland kan orsaka huvudry när medarbetare i lettiska bolag ska arbeta i Sverige är något som Jan Gustafsson inte behöver tänka på.



Sebastian och Tobiasz är de killar som ser till att det faktiskt händer på fasaden. Bild Hans Loord



En av de låssprintar som gör att det går att öppna för fönstervått Bild Hans Loord

Mjukt svängande fasad i rostfritt Bild Hans Loord

i stället först skala av skyddsfolien innan vi monterade. Då gick det mycket bättre, menar Milena.

Fasad som märks i grannskapet

Att fasaden sticker ut med sina böjda linjer och moderna look har man också märkt när man arbetar med montaget.

- Vi får många kommentarer av förbipasserande och många stannar till och fotograferar. En del kallar byggnaden för "rymdskepp" och liknande och många tycker att det är läckert med ett annorlunda och modernt inslag i den annars klassiska byggnadsmassan i Uppsala. Vi har definitivt en "fanclub" här i Uppsala, berättar Milena.

Läget och verksamheten en utmaning

Läget i centrala Uppsala oroadde i början, med de smala gatorna. Men med gott samarbete med grannarna så löste det sig bra.

- En annan sak är förstås själva Åhléns, som ska hålla igång sin verksamhet även under bygget. Där har vi fått anpassa våra tider

så vi gör en hel del då varuhuset har stängt. Men ibland måste vi förstås jobba även då det är öppet. Det kan exempelvis resultera i att vi fått hjälpa till att lyfta barmvagnar och på andra sätt hjälpa varuhusets kunder att ta sig fram när det funnits bygghinder i vägen. Oväntade arbetsuppgifter man man säga, ler Milena.

Milena berättar också att man varit tvungna att se till att kunna öppna en del av elementen för att kunna tvätta fönstren.

Teamet viktigt

I ett projekt där man ska försöka få alla fasadelementen på plats inom en relativt kort tid är det viktigt att teamet fungerar bra. Esjot har ett kärnteam på fem personer plus några extra gäster då det behövs.

- De allra viktigaste i teamet är de två som faktiskt monterar elementen, våra montagespecialister Sebastian Kozlowski och Tobiasz Sitarczyk. Utan deras kunniga arbete skulle det inte bli några spännande fasader alls, avslutar Milena Wozniak. ■

FAKTA KVARTERET LEJONET

Start år: Kvarteret Leonet, Åhlénshuset, Uppsala
Byggherre: AxFast
Totalentreprenör: Arcona
Arkitekt: Thom och Vrågård Arkitekter
Fasadleverantör: Esjot
Omfattning: 12000 kvadratmeter inklusive parkering
Byggbkostnad: 200 miljoner kronor
Tidsram: Byggstart maj 2014, klar december 2015

Laserskuret på Åhlénshuset

I Uppsala håller Åhlénshuset på att byta skepnad och arbetena är i full gång. Högt uppe på ytterväggarna arbetar man nu för högtryck med att montera fasadelementen som ska ge byggnaden en ny modern karaktär.

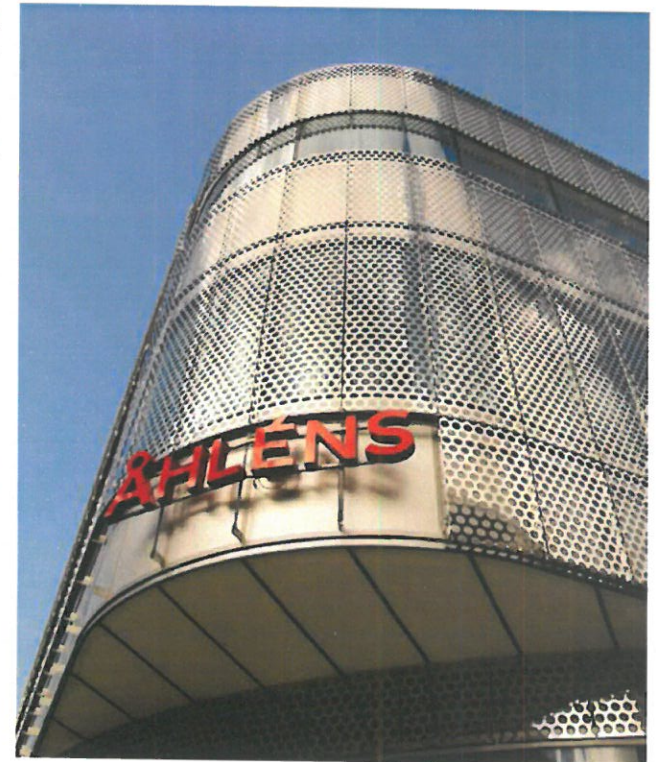
Text: Hans Loord

Just nu pågår bygget för fullt på Åhlénshuset och byggnaden ser både helt ofärdig ut på en del sidor och relativt klar på andra. Men fint ska det bli då allt är färdigt. Arkitekterna på Tham & Videgård har strävat efter att ge fasaderna ett organiskt intryck med svepande linjer och svängda ytor. För att de känsla av transparens har de arbetat med glas kombinerat med perforerat rostfritt stål. Ett slags "tårtpapperfasad" om man så vill. Just nu håller underleverantören Esjot som bäst på att montera fästena och de perforerade stålelementen de tillverkat nere på sin fabrik i Polen.

Laserskuret och färdigkrökt

Milena Wozniak, som är platsassistent och även behjälplig med tolkning, från Esjot berättar att materialet från början kommer ifrån Italien. Sedan har de rostfria plåtarna laserskurits för att få exakt de cirkelrunda hål de ska ha och böjts till de former de ska ha sedan på fabriken i Polen. Efter det har elementen försatts med skyddsfolie för att fraktas till bygget i Uppsala.

- Arkitekten har skapat de spännande fasaderna som vi sedan är satta att realisera. Varje projekt är förstas en lärande-process. De första tre dagarna är väldigt viktiga. Först hade vi tänkt att montera upp fasadelementen för att sedan skala av skyddsfolien, men det visade sig vara väldigt besvärligt. Då fick vi tänka om och



Sverige är Estlands största exportmarknad

Trots att det inte är långt mellan Estland och Sverige är inte kunskapen hos svenskarna om grannländerna på andra sidan Östersjön speciellt stora. Ofta blandas Estland, Lettland och Litauen och deras huvudstäder ihop.

– Man känner exempelvis inte till det moderna digitaliserade landet med exempelvis E-residence, säger Christa Torm på EAS, Enterprise Estonia.



Det finns de som upplever att svenskar är något beskyddande och inte gärna vill släppa in nya aktörer på marknaden, säger Christa Torm på EAS, Enterprise Estonia. Foto: EAS



EAS, Enterprise Estonia har som syfte att som oberoende part arbeta för att främja näringslivet i Estland, bland annat byggindustrin. Foto: Enterprise Estonia

För att kunskapen ska öka och länderna börja närma sig varandra anordnar EAS en rad aktiviteter i Sverige, exempelvis Trade Missions där man ordnar möten mellan estniska och svenska företag.

Många estniska företag upplever att svenskar är väldigt lätt att samarbeta med och språket upplevs inte som något hinder då engelska talas som andra språk i både Sverige och Estland. Dessutom är det vanligt att estniska företag som aktivt exporterar till Sverige har svensktalande försäljningsrepresentanter, säger Christa Torm som är handelsrådgivare

på Enterprise Estonia.

De största hindren för baltiska byggföretag att etablera sig på den svenska marknaden är att svenskarna är lite rädda för att släppa in sina baltiska grannar på den svenska byggmarknaden.

Just inom området bygg finns det ett växande intresse och behov från Sverige att samarbeta med estniska byggföretag. Det finns de som upplever att svenskar är något beskyddande och inte gärna vill släppa in nya aktörer på marknaden. En del upplever att det är svårt att få till en första kontakt om man inte pratar svenska.

Trots en del utmaningar att komma över är Sverige, Est-

lands största exportmarknad och det av flera anledningar: länderna ligger geografiskt väldigt nära, affärskulturen är snarlik och kommunikationerna är goda. Att sedan Tallinn är Sveriges närmsta utländska huvudstad har säkert hjälpt till.

Man flyger över på mindre än en timme och det går färjeliner dagligen så kommunikationen och närheten är de största fördelarna med Sverige som exportmarknad.

Men det finns en del grus i maskineriet och det är bland annat fördomar och okunskap. De som inte har varit till Estland eller inte haft någon kontakt med estniska företag har ofta

en föråldrad bild av landet.

Trots att Estland och Sverige är grannar så vet man väldigt lite i Sverige om sina grannländer på andra sidan Östersjön. Man känner exempelvis inte till det moderna digitaliserade landet med den papperslösa regeringen och E-residence.

E-residence är något som alla världen över kan ansöka om och inbör är att om man gör affärer med Estland eller estniska företag så kan man kontakta myndigheter och sluta avtal digitalt.

Det har varit en del diskussioner under åren om avtal, bland annat kollektivavtal som är ett krav i Sverige. Christa Torm menar att i Estland finns också kol-

lektivavtal, dock har inte dessa samma tyngd som i Sverige.

Till skillnad mot i Sverige har Estland arbetslagar som bland annat reglerar minimilönen. Estniska byggföretag som etablerar sig på den svenska marknaden och erbjuder byggtjänster som leverantörer har ofta kollektivavtal i Sverige då svenska företag kräver det.

F-skattsedel, olika typer av försäkringar som i Sverige är standard även i Estland. Dessutom tillhör båda länderna EUs inre marknad.

Merparten av de företag som vi hjälper har sitt säte i Estland och är leverantörer till svenska företag. Dessa företag

följer estniska standarder och lagar. Sedan är det företagen sinsemellan som avtalar om villkoren. I de fall företag väljer att etablera sig i Sverige så är det upp till dem att följa svenska standarder vilket vi gärna informerar våra kunder om.

Och hittills har projektet att sammanföra estniska bolag med svenska varit framgångsrika då Estlands export till Sverige ökar.

Med tanke på att kunder rapporterar om slutna avtal där vi har hjälpt att förmedla kontakterna så visar det att vi nog gör någonting rätt. Fast som est är vi ju aldrig helt nöjda, en estinställning är att man kan alltid göra bättre, säger Christa Torm. ■

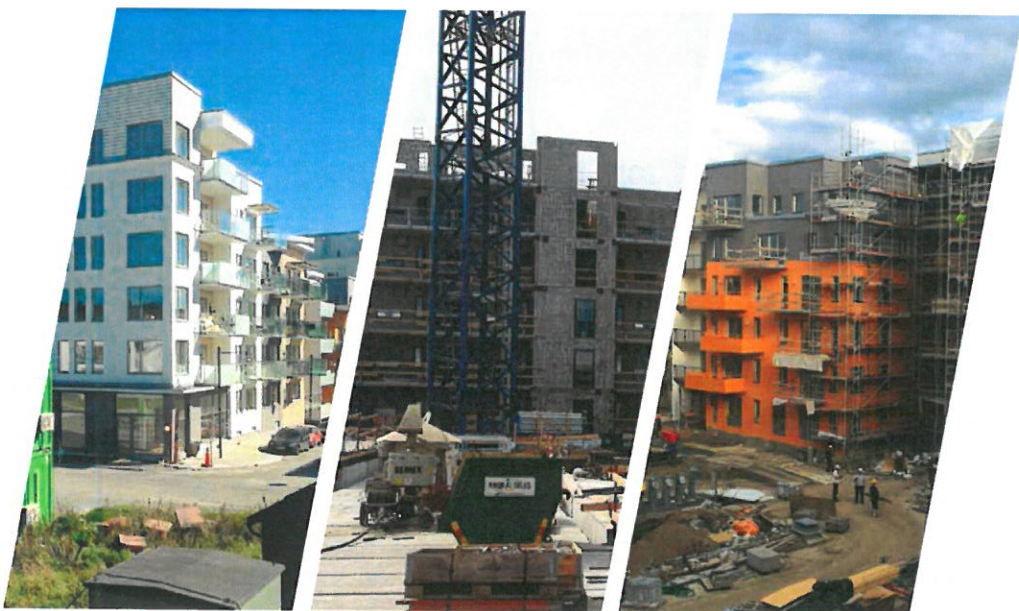
FAKTA EAS, ENTERPRISE ESTONIA

Start i Sverige år 2002

Syfte: att främja näringslivet i Estland genom att aktivt arbeta för ökade investeringar, handel och turism.

Representerad på marknader som: London, Hamburg, Zwillingen, Bergambacht, Stockholm, Oslo, Helsingfors, Silicon Valley, Shanghai, Tokyo, New Delhi, Moskva och St. Petersburg.

Typ av marknadsåtgärder: Förutom att utbyta kontakter och konsultera företag så hjälper man till med marknadsaktiviteter t.ex. att delta på mässor som Elmia, underleverantörsmässan i Jönköping. Dessutom anordnar man diverse seminarier. Förre året arrangerade EAS ett seminarium med Veckans Affärer under temat "Innovationer".



BARKARBY STADEN 1

– största projektet i Sverige för AS Lasbet Tootmine

På ett gammalt flygfält i Barkarby i Järfälla kommun växer en helt ny stadsdel fram - Barkarbystaden. Sammanlagt kommer 20 000 bostäder och arbetsplatser att byggas här under en 10-årsperiod.

Här har det estniska företaget AS Lasbet Tootmine varit med i byggnationen av 197 lägenheter i projektet Barkarbystaden 1. Företaget står för stomkonstruktionen i denna byggnation. Det är det första riktigt stora

byggprojektet för AS Lasbet Tootmine som är en av de största tillverkarna av Prefab betongelement i Estland.

- I Estland har vi främst arbetat med lokala, mindre projekt och inte så omfattande projekt som Barkarbystaden 1. I projektet stod vi för leverans, produktion och design av betongelement.

Barkarbystaden 1 är en nybyggnad av flerbostadshus som består av en byggnad i

Nu är projektet i Barkarbystaden 1 avslutat för AS Lasbet Tootmines del men det estniska företaget ser fram emot nya utmaningar i Sverige.

- Jag tror att vi kommer att öka exporten till Sverige men vi tittar även på övriga exportmarknader i Norden som Norge och Finland, säger Sergei Ponomarjov, försäljningschef på AS Lasbet Tootmine och med funktionen som arbetsledare för projektet Barkarbystaden 1.

Text: Maj Staberg

Järfälla med 197 lägenheter på sex våningar, varav ett våningsplan är under marken. Själva byggnationen startade november 2012 till en kostnad av cirka 200 miljoner kronor.

Byggherre var Bygg Vesta och som arkitekter anlätades Kirsh + Dereka Arkitekter HB. Projektet utfördes i form av totalentreprenad som hanterades av Byggmästargruppen Entreprenad GL som totalentreprenör.

Under samma tid och med samma bygg-

herre var AS Lasbet Tootmine med i bygget av Tappan 3 i Annedal och omfattningen av byggprojektet var densamma som i Barkarbyprojektet.

Även om det kan uppkomma vissa kommunikationsproblem ibland uppskattar Sergei Ponomarjov samarbetet mellan estniska bolag och svenska byggbolag.

- Vissa delar i kommunikationen var ibland svår då engelska inte är vårt modersmål. Det tog lite mer tid än normalt men vi lyckades tillsammans hitta bra lösningar till slut. Det vi tycker är positivt på svenska byggarbetsplatser är att svenskarna har bra byggteam och är raka och ärliga i sin kommunikation.

Trots att projektet i Barkarbystaden nu är avslutat så ser Sergei Ponomarjov inte detta



I Estland har vi främst arbetat med lokala, mindre projekt och inte så omfattande projekt som Barkarbystaden 1, säger Sergei Ponomarjov på AS Lasbet Tootmine. Foto: AS Lasbet Tootmine.

som det sista stora byggprojektet för AS Lasbet Tootmine - tvärtom – nu känner de sig ännu mer motiverade att få arbeta med stora byggnationer.

- Jag tror att vi kommer att öka exporten till Sverige och i våra planer ingår samarbeten med byggföretag även i Norge. Vi får inte heller glömma vår granne Finland som vi har samarbetat en hel del med tidigare.

På Sandhamnsgatan på Gärdet i Stockholm skapar Oscar Properties en spektakulär byggnad i form av 140 lägenheter och 1-6 rum och kök. För att sudda ut gränserna mellan park och bostadsdistrikt kläs lägenheternas terrasser i grönska. I entreplan kommer det att finnas kommersiella ytor som bjuder in allmänheten för att kunna ta del av den spännande arkitekturen.

- Vi har precis börjat med att arbeta tillsammans med Oscar Properties i ett väldigt intressant projekt som heter 79 & Park där vi gör armerade betongelement, design av betongens struktur, står för produktion av betong- och stålelement, leverans och montering, säger Sergei Ponomarjov.

BIG Bjarke Ingels Group är arkitektbyrå bakom 79 & Park. ■



Nu är projektet i Barkarbystaden 1 avslutat för AS Lasbet Tootmines del men det estniska företaget ser fram emot nya utmaningar i Sverige. Foto: AS Lasbet Tootmine.



Barkarbystaden 1 är en nybyggnad av flerbostadshus som består av en byggnad i Järfälla med 197 lägenheter på sex våningar, varav ett våningsplan är under marken. Foto: AS Lasbet Tootmine.

FAKTA AS LASBET TOOTMINE

Ågarform: Är ett statligt aktieföretag baserat på privat kapital.

Huvudkontor: Tallinn

Start år: 1955 och då under namnet "The Tallinn Reinforced Concrete Products Factory"

Första stora projektet i Sverige: Barkarbystaden 1



Barkarbystaden är ett av de största utbyggnadsområdena i Stockholmsområdet just nu. Under en tioårsperiod växer en helt ny stadsdel fram med 10 000 nya bostäder och 10 000 nya arbetsplatser. Foto: AS Lasbet Tootmine.

FAKTA BARKARBYSTADEN

Barkarbystaden är ett av de största utbyggnadsområdena i Stockholmsområdet just nu. Under en tioårsperiod växer en helt ny stadsdel fram med 10 000 nya bostäder och 10 000 nya arbetsplatser.

Byggandet av bostäder har fördelats på olika byggplatser för att det ska bli en stor variation i de olika bostäderna. I Barkarbystaden kommer det att finnas såväl hyreslägenheter och bostadsrätter som radhus och villor.