

HÖGAKTUELLT

25 ÅR I SVERIGE

Layher®

1986 – 2011

INFORMATION TILL LAYHER AB:S KUNDER, MEDARBETARE OCH PARTNERS

NR 19 SEP 2011

25 årsjubileum!

– HELA HISTORIEN OM LAYHER I SVERIGE ...SID 8

– MINGEL FRÅN JUBILEUMSFESTEN ...SID 10



STÄMP

HÅLLER MOTORVÄGSBRON PÅ PLATS ...SID 3

**STABILT I
FORSMARK**

– LAYHERS STÄLLNINGAR
I REAKTORN ...SID 6

**HÖGAKTUELLT MÖTER:
LENNART ULLBERG OCH ÖSTEN LARSSON**

FRÅN BERGNÄSETS STÄLLNINGSMONTAGE ...SID 4-5

Layher fokuserar

Festen är över!

Nej, ingen anledning till oro, riktigt så dramatiskt är det inte. Men vi har firat att Layher fyller 25 år i Sverige i år. Efter månader av förberedelser gick själva festdagen i ett raskt tempo med roliga tävlingar och spännande möten.

Grattis till vinnarna i Layhers monteringsstävling!

Ulf Jansson och Adam Östergren från Malms Byggnadsställen AB tog hem med segern i Layhers monteringsstävling. De monterade en Allround-ställning snabbast och säkrast i tuff konkurrens!

Till alla er som besökte vår 25-årsfest vill jag rikta ett stort tack för att ni gjorde dagen så rolig, trevlig och inspirerande. När festen är över och gästerna har gått så brukar det ju vara skönt att pusta ut, men på Layher samlade vi snabbt krafterna och verksamheten var i full gång redan dagen efter. Det krävs eftersom vi ser fram emot en spännande höst med en fortsatt hög aktivitetsnivå.

Fortsatt sund efterfrågan

Både bygg- och industrisektorerna har en stark grundläggande efterfrågan och det finns ett stort uppdämt behov av nybyggnation och renoveringar. Den positiva utvecklingen för råvarupriserna innebär dessutom en verklig rush till gruvsektorn där det finns många spännande projekt i pipelinen. Därför är vi övertygade om att den senaste tidens oro på kapitalmarknaderna runt om i Europa och världen bara kommer att innebära en mycket måttlig inbromsning och egentligen inte kommer att få något varaktigt negativt inflytande på planerade och framtida projekt.

Layher – en långsiktig partner nära dig

Nu när vi på Layher AB har lagt de första 25 åren på den svenska marknaden bakom oss så blickar vi framåt. Layher är ett familjeägt bolag och vi har en mycket långsiktig och uthållig strategi. Vi finns på den svenska marknaden för att stanna och avser fortsätta att vara en pålitlig partner för skickliga ställningsbyggare. Säkerhet och kvalitet är värden vi aldrig tummar på.

Till dig som inte kunde besöka oss på Öppet Hus vill jag rikta en inbjudan att göra ett besök på våra kontor i Upplands Väsby och Göteborg. Vi älskar affärsutveckling och utbyter gärna idéer vare sig det gäller ställningar, väderskydd, stämp eller säkerhet. Vi finns här för att hjälpa till att utveckla dina affärer. Din framgång är vårt mål!

I samband med Layher AB:s 25-årsjubileum vill jag passa på att tacka alla gamla och nya kunder för ert förtroende och för ett gott samarbete. Tillsammans skapar vi säkrare och mer produktiva arbetsplatser!

Nikolaj Murikoff
VD



Säkrare arbete på Stockholmsarenan

Under arbetet med Stockholmsarenan har Hyrex byggt den gångbro som under 1,5 år ska slussa kollektivanställda och tjänstemän in och ut från arbetsplatsen. Mauritz Wihlsjö, arbetschef på Hyrex, konstaterar att förutsättningarna är speciella i området med hög trafikbelastning och intensiv miljö.

– Kraven var att tillhandahålla en så säker tillträdesled som möjligt. Förut sprang folk hit och dit men jag kände till bron och föreslog Layhers lösning för Peab, som är mycket nöjda. Totalt tog arbetet två dagar; en dag för att bygga och en dag för att lyfta på plats.



Gångbron vid Stockholmsarenan lyfts på plats.

Hallå där...

Tobias Karlsson, som med kollegan Hans-Erik Jeppsson på Rentex i Göteborg, vann Layhers tävling "Västra Sveriges snabbaste & säkraste ställningsbyggare".



Berätta om vinnarstrategin. – Vi hade nog ingen, däremot ett väldigt bra samarbete. Hans-Erik hade inte byggt ställning tidigare och aldrig sett en ramställning, men han gjorde som jag sa, så det gick bra.

Vad gick tävlingen ut på? – Att i tvåmannalag bygga upp en ställning på höjden 4 x 9 meter, riva den och sedan packa ihop igen. Det tog oss 12 minuter.

Hur kändes det? – Bra, det är kul att vinna och vi är nog alla lite tävlingsinriktade i ställningsbranschen. Får se om vi är med nästa år, det är mycket möjligt.

Layher syns på Smögen



Layher såg till att 1 000 personer bekvämt kunde följa Wilander och Pernfors.

För sex år sedan drog tidigare internationella tennisdrottningen Dag Jönsson igång turneringen Classics of Champions i Lysekil, med legender som Mats Wilander, Mikael Pernfors, Magnus Larsson och Magnus Gustafsson. Från och med 2011 arrangeras tävlingen på Smögen, och Morgan Hjårling, ordförande i Smögens tennisklubb och en av arrangörerna, berättar att man ville skapa ett snyggt evenemang i samband med nystarten. Av Olofson & Hansson i Göteborg fick han rådet att kontakta Layher, vilket blev en fullträff. De tre läktarna, med totalt 1 000 sittplatser, byggdes upp på två dagar och stod på plats under två veckor.

– All eloge till Layher som hjälpte till med material till läktarna och lät sina tekniker specialdesigna läktarna för platsen.

Detsamma gäller Olofson & Hansson. De har gjort ett fantastiskt jobb, konstaterar Morgan Hjårling.

Stämp – Mer Möjligheter tack vare Layhers senaste innovation



Tack vare Layhers senaste innovation, TG60, har ställningsentreprenörer fått en ingång till ett nytt affärsområde.

Att hyra ut och bygga stämp vid betonggjutning i infrastruktur och husbyggnadsprojekt innebär att man kommer in i projekten i ett mycket tidigt skede och får naturlig tillgång till beslutsfattare, vilket öppnar fina möjligheter till merförsäljning på en marknad som annars kan vara svår att komma in på.

Stämmsystemet TG60 är dessutom kompatibelt med Layhers modulställningar Allround, vilket minskar investeringsbehovet eftersom ställningsföretagen kan använda det material man redan har, förklarar Nikolaj Murikoff, VD på Layher. – Målet med nya TG60 är att erbjuda ett modernt stämmsystem med högre säkerhet vid monteringen. Montören är fallskyddad under hela arbetet tack vare att skyddsräckena alltid är på plats i förväg, vilket tillsammans med en integrerad tillträdesled gör att risken för fallolyckor är betydligt lägre jämfört med andra system på marknaden. TG60-tornen kan även monteras liggande på marken och sedan lyftas på plats med kran, vilket helt eliminerar risken för fall.

Det första större projektet i Norden genomfördes i fjol i Jyväskylä, Finland, när en ställningsentreprenör byggde ett 16 meter högt stämp för en motorvägsbro. Betongbron, som är en del av E75, är 70 meter lång och 13 meter bred. Ett uppdrag där totalt 190 ton material från Layher användes under arbetet.

– Ett enormt spännande projekt, berättar Nikolaj Murikoff. Dels på grund av storleken, dels eftersom Finland är en mycket traditionell marknad där det mesta stämp fortfarande byggs i timmer. Kunden var väldigt positiv eftersom systemet var så produktivt och säkert. De första sex metrarna byggdes på höjden och därefter kompletterades med sektioner som byggts vid sidan

och lyftes på plats med kran, vilket var möjligt tack vare att detaljerna har perfekt passform.

Allroundsystemet innebär dessutom att man kunde integrera ett trappstorn och göra en utkravning med konsoler längst upp, och därmed skapa en plattform för arbetet med vägbanan.

Kärnan i det nya stämptornet TG60 är 1,09 meter breda ramar i tre versioner, som byggs på höjden. I övrigt används vanliga Allround-komponenter som horisontal- och diagonalstag, stålplank för rundbom, toppklykor och bottenskruvar. – Genom att ramarna har integrerade kransar kan snart sagt hela Allround-sortimentet användas som tillbehör. Dessutom kan tornet utrustas med hjul för att snabbt förflyttas på plana ytor och ingen av komponenterna väger mer än 18 kilo. Det gör att man undviker belastnings- och förslitningsskador, förklarar Nikolaj Murikoff.

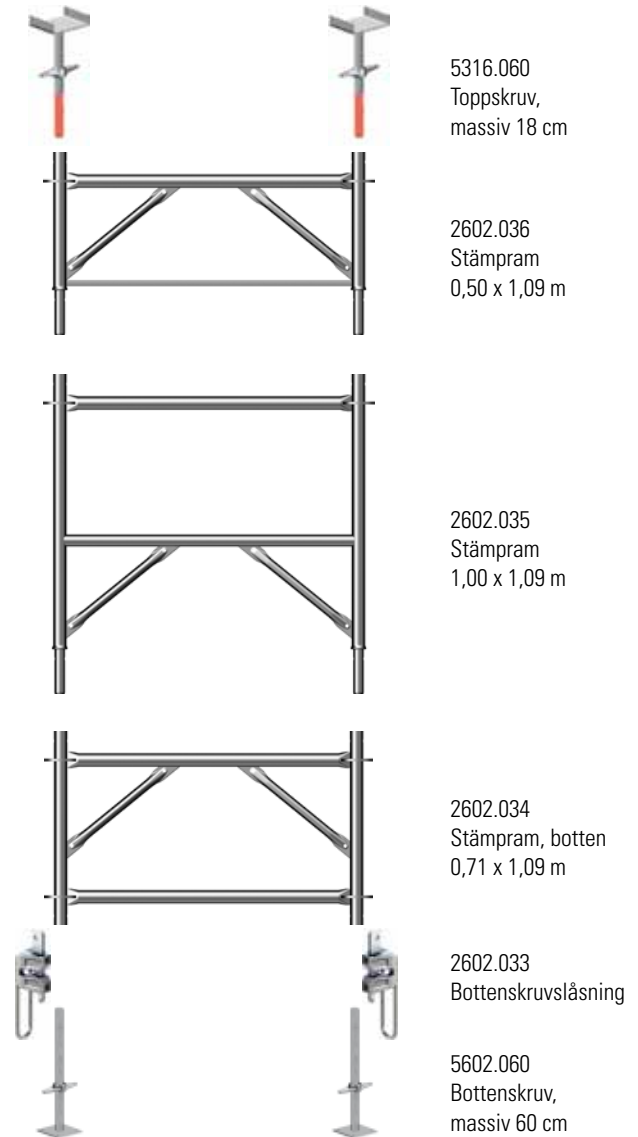
Vad krävs för att bli framgångsrik inom stämp?

– Först och främst krävs skickliga ställningsbyggare och erfarenhet av att leda stora projekt. Dessutom behöver entreprenören tillgång till ett uppdaterat och säkert stämmsystem som TG60 och en partner med förmågan att snabbt leverera mycket stora materialvolym. Samtidigt krävs att man skaffar sig detaljerad kunskap om upphandlingar och entreprenadjuridik inom infrastruktur, samt att man skaffar sig tillgång till hjälp av konstruktörer med erfarenhet av området.

Vad hoppas du av stämmsystemet TG60?

– På sikt är jag övertygad om att vi ser ett skifte där ställningsentreprenörer får allt större betydelse och del på stämpmarknaden. Det innebär att de som är ute i ett tidigt skede kan skapa ett ordentligt försprång gentemot sina konkurrenter, konstaterar Nikolaj Murikoff.

Stämptet i Jyväskylä, Finland. 16 meter högt, 70 meter långt bestående av 190 ton material.



Vid vertikalt montage är bygghastigheten drygt 9 höjdmeter per mantimme. Vid horisontellt betydligt snabbare. Varje spira klarar upp till 6 ton belastning, beroende på täthet och höjd.

FÖRDELAR

- Snabb:** Få och lätta komponenter, inga verktyg, horisontellt montage.
- Smart:** Anpassas till olika belastningar genom variabel facklängd.
- Kompatibel:** Passar helt in i Allround-systemet.
- Säker:** Inbyggda fallskyddsräcken och tillträdesled under monteringen.





Tunga projekt från Kramfors till Kiruna

De jobbar med Sveriges tyngsta industrier och har filialer över halva Sverige. Högaktuellt mötte Bergnäsets Ställningsmontage AB, i ett samtal om lokalpatriotism, trädskällare och konsten att skapa livaktiga relationer.

Först ned är produktionschefen Östen Larsson. Stadiga steg i trappan, skägg och norrländsk pondus. Strax bakom, Lennart Ullberg, självklar parhäst, VD och medgrundare sedan företaget i Luleå köptes upp av Erngrens 1984 och verksamheten tog en ny riktning.

De är påfallande lika men ändå olika. Tryggheten. Två rejäla handslag innan vi slår oss ned för berättelsen om Bergnäsets Ställningsmontage och hur allting började.

Östen Larsson lutar sig tillbaka, armarna vilar bekvämt i kors. – Hösten 1978 blev jag och tre andra ställningsbyggare friställda efter en kontrovers med vår arbetsgivare. Eftersom vi hade många kontakter i branschen valde vi att starta eget.

Slogs ihop med Erngrens
Företaget ombildades 1981 och såldes så småningom till Skellefteå Ställningsbolag, där Lennart Ullberg jobbade på dotterbolaget

Erngrens. Rikstäckande Erngrens hade fått stororder på raffinaderier i Göteborg och behövde material. Bergnäset hade material och behövde kunder.

– Det blev bra. 1984 slogs vi ihop och har jobbat sedan dess. Sedan 1997 hör vi faktiskt till NCC, men vi driver det fortfarande som ett eget företag med drift och allt. De förutsätter väl att vi har koll, konstaterar Lennart Ullberg med en blick på Östen Larsson som skrattar.

”Inställningen är alltid att det här löser vi. Visst, det innebär att vi sticker ut hakan lite, men det tycker vi om.”

I dag hör Luleåföretaget till de tre fyra största i Sverige, med fokus på tung branschindustri och filialer utspridda mellan Kiruna och Kramfors. En konstruktion som kräver sitt företagsupplägg, säger Lennart Ullberg.

– Det är lite speciellt. En stockholmare förstår inte omständigheterna, men vi har 45 mil till Kiruna och lika långt till

Kramfors. För att det ska funka har vi platschefer med lokalt ansvar, som självklart får stöd av oss, och med nära kommunikation.

Små företag i företaget. Frihet under stort ansvar, där platschefens engagemang är avgörande för framgången.

– På små orter är de personliga kontakterna ovärderliga. Du måste ha banden till folk för att bli accepterad, måste klara målet,

dialekten i bygden, förklarar Lennart Ullberg. Men det är inte konstigt, som kund vill du träffa samma människa för att få förtroende.

Lokalpatriotism och platschefer
De konstaterar att Stor-Norrland är präglad av lokalpatriotism. Att folk ogärna missgynnar den egna orten genom att handla av utsocknes.

– Det är som om jag skulle komma från Luleå med min dialekt, varför skulle de slussa pengar upp till oss i storstan, förklarar Östen Larsson retoriskt.

De utspridda platscheferna får dock stöd från Luleåkontoret, både ekonomiskt och strategiskt. Ledarskapet sker i form av coachning, där Larsson och Ullberg förklarar hur de själva skulle gjort, i stället för att peka med hela handen. I gengäld får de engagemang och lokala initiativ. En orubblig lojalitet.

Hur uppnår man något sådant?

– Jamen se på dig själv, skulle inte du göra samma sak, säger Östen Larsson. Ställer vi upp för dem så gör de samma sak. Sedan har vi skapat ett system där man kan gå efter samma koncept, med tydliga, enhetliga rutiner när något händer.

Vilket det gör emellanåt, trots hög beredskap. Med fokus på tung basindustri – malm, stål och papper – innebär uppdragen

löpande underhåll och bemanning, investeringar och plötsliga underhållsstopp. I samtliga kraftverk med fåtalet undantag, och kunder som Vattenfall, Eon, LKAB och Forsmark.

– Vi kan behöva kalla in 20 till 60 man med kort varsel, och då handlar det om enorma ställningar. Ibland får du bygga i 70 meter djupa hål som inte är mer än någon meter i diameter, förklarar Lennart Ullberg och måttar med handen.

Omfattande projekt med höga krav

Material som sänks 300 meter, forslas någon kilometer, transporteras genom trånga schakt, och slutligen monteras på plats.

– Kraven är väldigt höga, både på materialet och på dem som arbetar på ställningarna. Det är trångt och bökigt, och ska ändå ske fort och säkert. Det är omfattande projekt

och kan vara farliga lägen med många människor inblandade, säger Lennart Ullberg.

Han berättar om Aitik i Gällivare, med ett omfång som skulle svälja två uppsättningar av Globen i sitt innanmäte, eller restaureringar av kyrkor, massiva projekt där ställningarna måste skräddarsys.

– Det är svårt att säga vad som är svårast, vi har gjort så mycket att man blir blasé. Det besvärliga är att organisera arbetet och få ihop hela kedjan, men inställningen är alltid att det här löser vi. Visst, det innebär att vi sticker ut hakan lite, men det tycker vi om, förklarar Östen Larsson.

Som har mobilen på 365 dagar om året, liksom medarbetarna. Gemenskapen är stark i företaget och personalen kommer gärna in på fredagsbastun, även när de är lediga.

– Om folk ringer klockan tre på natten så svarar jag. Men jag har aldrig känt något tvång. Får jag bara komma hem till mitt fredagsmys så har jag inget emot att jobba resten av helgen, förklarar han.

Hur kopplar ni av?

Östen Larsson berättar att han gärna trollar laxöring i Lule älv eller går på jakt med sina trädsköllare, norrlandsspetsar som smyger fram till en tall, markerar och låter Östen ta hem en och annan tjäder. Något

det kanske blir mer av från och med hösten, eftersom han just är på väg i pension. Och Lennart Ullberg berättar att hans dotter satsat på dressyr under många år.

– Det är konstigt med hästar, förklarar han. Dels är de otroligt vackra djur, som gör att man blir alldeles lugn. Och trots allt bök är det otroligt vilsamt. Det finns inget bättre sätt att rensa skallen än att mocka boxar åt fyra hästar en förmiddag. I det läget har du inte en enda tanke på jobbet.

VARFÖR LAYHER?

– Avgjort största fördelen är att Layher kan leverera, förklarar Östen Larsson och Lennart Ullberg. Det må finnas andra likvärdiga system, men Layher fixar de krav som vi ställer på våra leverantörer. Dessutom har Layher alltid ställt upp, och har en logistikfunktion med suverän leveranssäkerhet.

BERGNÄSETS STÄLLNINGSMONTAGE AB

Antal anställda: Ca 200 i dagsläget.

Säte: Luleå.

Spridning: Filialer från Kramfors i söder till Kiruna i norr.

Omsättning (2010): Ca 165 Mkr.



LENNART ULLBERG

Ålder: 57 år.

Bor: Alviksträsk strax utanför Luleå.

Familj: Ensamstående.

Gör: VD.

Fritid: Golf och fiske.

Okänd talang: Tillagar gärna den infångade fisken.



ÖSTEN LARSSON

Ålder: 58 år.

Bor: Selet strax utanför Luleå.

Familj: Fru, barn och 4 hundar.

Gör: Produktionschef Västerorrland och Västerbotten.

Fritid: Jakt och fiske.

Det visste du inte: Är en god kock.



När säkerheten är ovillkorlig



Uppgradering av Forsmark 1. Ångturbinen är endast möjlig att se under reaktorstopp.



Till vänster syns kylvattenpumparna som tar sitt vatten från Östersjön.

Lars-Göran Karlsson, uppgraderingens projektledare från Siemens, nyttjar Layhers ställningar under arbetet.

För tio år sedan klev man på stegar och någon balk. Men sedan arbetsmiljöverket införde tuffare regler har attityden ändrats. I dag är kraven betydligt högre, och Layher är en viktig del i arbetet på Forsmarks kärnkraftverk.

Säkerhetsföreskrifterna är rigorösa. Först ned i källaren för att ta på sig overall. In i nästa rum för skyddsutrustning och speciella skor. På med hjälm, genom passagen med snurrgrindar, vidare till nytt rum med skoskydd, ny sluss och väntan, för att slutligen nå kontoret och arbetsledningen.

– Att ta sig in eller ut till arbetsstället kan ta tio minuter. Ändå måste du gå igenom proceduren ett antal gånger varje dag för att äta eller dricka, förklarar Robert Holmgren som är platschef på AC Ställningsmontage Forsmark.

Sedan 1995 jobbar han på kärnkraftverket med uppdrag som

spänner från allt mellan skyhöga fasadarbeten till revisionsstopp och avancerade trapporn i reaktortanken. Det är trångt, omgärdat av regler, kontrollerat för att undvika smittspridning av strålning, och känsligt med ett otal komponenter.

– Förutsättningarna är speciella. I vår uppgift ingår krav från driftledningen att undvika att bygga på eller för nära känsliga delar, samtidigt som användaren ska bli nöjd. Dessutom är väldigt många inblandade i projekten. Vi kan få ett uppdrag där förutsättningen är att bygga ställning som klarar 200 kilo per kvadratmeter, samtidigt som en annan aktör plötsligt dyker upp och behöver belasta med 400 kilo per kvadratmeter. Där måste vi säkra systemen och följa upp att allting används som det är tänkt, berättar Robert Holmgren.

Mätare för stråldos

Även arbetsstyrkan varierar. I lågsäsong jobbar mellan 20 och

30 ställningsbyggare, men ibland krävs upp emot 100 anställda. Varje medarbetare bär mätare, och uppdragen tilldelas ett jobbnummer för att via skyddsnetten kontrollera den sammantagna stråldosen för varje individ.

Är det något du tänker på?

– Det är klart att man reagerar när mätaren plötsligt börjar ticka fortare. Samtidigt är marginalerna väl tilltagna. Ibland kan vi tycka att föreskrifterna är väl höga och proceduren med tillstånd trögjobbad, men det är just för att inget ska kunna gå fel, säger Robert Holmgren som konstaterar att jobbet är omväxlande med stor frihet att planera.

– Det dyker ständigt upp olika projekt för att öka de tre kraftverkens kapacitet eller säkerställa driften genom omfattande underhållsåtgärder. Det mesta sitter placerat på så sätt att det behövs ställning, och

eftersom vi nästan alltid behöver specialanpassa används så gott som bara flexibel ställning.

Vilket sedan 2003 innebär Layher. Robert Holmgren var den som rekommenderade verket att börja använda Layher Allround och sedan dess har Vattenfall köpt komponenter för åtskilliga miljoner kronor, berättar han.

– Det är helt enkelt säkrare ställningar med färre saker som kan gå fel. Visserligen kan materialet vara mer skrymmande ibland. Men det går ändå alltid mycket snabbare att bygga.

Uppdraget:

Att säkerställa åtkomligheten för att kunna genomföra revisioner på Forsmarks kärnkraftverk inom utsatt tid. Även fasadarbeten och driftsförbättringar vid kraftverket.

Lösningen:

Flexibel ställning med många komponenter som gör det möjligt att specialanpassa.



25-årsjubileum! Svenska Layher – en riktig framgångshistoria

Systemställningspionjär, innovatör och marknadsledare. Efter 25 år i Sverige är framgången ett faktum. Ändå var Layher hårsmanen från att lämna landet i mitten av 1980-talet. Högaktuellt har träffat några starka profiler i svenska Layher, och fått höra historien om hur allting började.

Huvudkontoret, Väsby, klockan 10.00. Grundaren Bengt Hultblad hälsar på sina tidigare kollegor, byter några ord och småpratar. Så slår han sig ned i konferensrummet och förklarar att det var exakt här, under oss, som allting började. I den ursprungliga statarlängan där företaget hyrde två kontor och ett litet pentry.

– Den svenska agenturen där jag var försäljningschef, Byggmästarnas materialleverantörer AB, köptes upp av Haki vilket ledde till att Layher ville dra sig ur. Men eftersom jag såg materialets potential frågade jag det tyska moderbolaget om jag fick ta över, berättar Bengt Hultblad.

Sagt och gjort. I maj 1986 bildades svenska Layher AB och Bengt Hultblad blev delägare. De första åren tog han ställningarna

på släp och åkte runt hela Sverige. Träffade kunder, visade produkter och fick in de första värdefulla affärerna. Ofta genom uthyrning, som var ett smidigt sätt att låta kunderna testa materialet.

– I dag säljs merparten direkt men på den tiden var uthyrningen nödvändig för att etablera oss på marknaden. Redan då hade vi en helt annan bredd än våra konkurrenter, med system som var tekniskt överlägsna. Däremot behövde vi fokusera på att marknadsföra oss bättre.

Snabb omsättningsökning

Bengt Hultblad förklarar att Layhers produkter är som Mekano, det går att bygga i princip vad som helst. Engagemanget är påtagligt, och under åren som följde steg omsättningen från 2 till 30 miljoner



Förste VD:n för Layher AB besöker då och då sin tidigare arbetsplats.

”Redan då hade vi en helt annan bredd än våra konkurrenter, med system som var tekniskt överlägsna.”

kronor. Fram till 1994, när lågkonjunkturen fick hela Sverige att backa. När bostadsbubblan sprack, finanskrisen var ett faktum och otalet företag gick omkull.

Dock inte Layher.

– Vi hade naturligtvis en styrka som många andra saknade. Moderbolaget i Tyskland gav oss värdefull stöd fram till 1995, då stora investeringar i pappersmassaindustrin medförde att vi kunde betala av våra skulder och börja leverera igen, berättar Bengt Hultblad.

Själv klev han av 2004, efter att ha rekryterat efterträdaren Peter Andersson som fick uppgiften att omstrukturera organisationen.

Företaget hade då nått en ny fas, med över 20 anställda och närmare 100 miljoner kronor i omsättning.

Vad har varit roligast under din tid?

– Att få in nya kunder och se hur företaget utvecklats, säger Bengt Hultblad. Dessutom har vi haft en väldigt stabil organisation. Folk har fått ta eget ansvar och känt att det varit okej att göra misstag för att kunna gå vidare. Det tror jag har varit väldigt viktigt.

Respekt från tyska moderbolaget

Frågan är hur det gått ihop med moderbolaget i Tyskland. Där perfektion är ett krav och hierarkin välkänd.



Layhers första lokaler i Upplands Väsby, innan man tog över tomten och kunde bygga dagens moderna anläggning.

– Visst, vi har haft våra duster genom åren, säger Bengt Hultblad och ler. Samtidigt har tyskarna respekterat våra åsikter och varit väldigt bra att jobba med. Jag var faktiskt förbi och hälsade på i Eibensbach för några år sedan, vilket var roligt.

För Bengt Hultblad har dagarna vid mötesbordet ersatts av barnbarn, golf och squaredance. I stället har uppgiften gått vidare till Nikolaj Murikoff, som sedan ett drygt år tillbaka driver företaget.

– Det är en tacksam uppgift att leda ett så fint företag som Layher. När jag rekryterades till jobbet som VD kände jag inte till så mycket

relationer, säkerhet och kvalitet, menar Nikolaj Murikoff. Viktiga hörnstenar som lett till att Layher gått hela vägen från att vara den lilla uppstickaren till att bli en av Sveriges största leverantörer av ställningsmaterial.

Långsiktig innovatör

Alltsedan starten 1945 i Tyskland har Layher varit innovatören som lett den tekniska utvecklingen. Redan på 1950-talet utvecklade företaget den första rullställningen med klockopplingar som i dag är urtypen för de flesta rullställningar på marknaden, och i mitten av 1960- och 1970-talen lanserades systemen som fortfarande utgör

“Om fem år är vi starkt representerade inom alla segment där vi redan verkar och våra kunder har ytterligare stärkt sina positioner som de mest framgångsrika aktörerna i branschen.”

om ställningsbranschen, men upptäckte tidigt att det var något alldeles speciellt med det här företaget. Kulturen präglas av att kunden sätts främst och alla vill ge hundraprocentiga lösningar som tillfredsställer kundernas behov.

En förklaring är att Layher är ett familjeföretag, med tydliga värderingar som förtroende, långsiktiga

merparten av företagets försäljning; ramställningen SpeedyScaf och modulställningen Allround.

– Det är fascinerande att se hur genomtänkta alla lösningar är för att passa tillsammans. Ett typexempel är vår nyutvecklade ”klockoppling trippel” som sammanfogar tre allround-spiror till ett enda knippe. Det är nästan som

LAYHER AB

Affärsområden: Ställningar för bygg och industri, väderskydd samt temporära scener och läktare.

Antal anställda: 18 personer.

Omsättning (2010): Cirka 150 Mkr.



Nikolaj Murikoff är VD:n som ska leda Layher AB in i framtiden.

om denna komponent funnits i tankarna redan från början och haft sin förutbestämda plats i systemet ända sedan lanseringen 1974, konstaterar Nikolaj Murikoff, som trots framgångarna ser en fortsatt stark utvecklingspotential på den svenska marknaden.

– Vi är långt ifrån så stora som vi borde vara inom evenemang och infrastruktur och dessutom ser vi ett ökande intresse för väderskydd.

Om fem år är vi starkt representerade inom alla segment där vi redan verkar och våra kunder har ytterligare stärkt sina positioner som de mest framgångsrika aktörerna i branschen. Det ligger helt i linje med vårt mål Mer Möjligheter, som innebär att hjälpa kunderna med allt från rådgivning kring att starta eget företag, till nya användningsområden för produkterna och nya affärsområden för etablerade företag.

Ser fram emot 50-årsfesten



Exportchef Margot Hofmann har följt svenska Layher AB sedan starten.

Margot Hofmann som arbetat för Layher i drygt 30 år, har sett det svenska dotterbolaget växa fram. – Bengt Hultblad var kund till oss och blev Layher AB:s förste VD. Han fick börja smått med bara ett par anställda, men företaget växte snabbt. Vi märkte ganska snart att det var lättviktsprodukter svenskarna efterfrågade. Under åren har vi gått genom två finanskriser tillsammans, något som förstärkt oss. Men vi har båda gångerna kommit stärkta ur dem.

Jag tror det delvis beror på vår bredd bland de svenska kunderna – vi är så glada både för de stora och små, de gamla och nya kunderna. Variationen gör att våra produkter når en bredare marknad.

Hur ser du på de kommande 25 åren för Layher AB?

– Jag är säker på att vi kommer att fira 50-årsjubileum. Företaget har stor potential och kommer att fortsätta på samma sätt samtidigt som vi ytterligare kommer att

stärka servicen. Layher fortsätter ju att utvecklas som moderbolag, och vi jobbar ständigt med att ta fram nya produkter vilket förstärkt kommer alla våra kunder tillgodo.

Margot Hofmann berättar också om Layhers engagemang för det internationella arbetet med säkerhetsregler och riktlinjer.

– Det är något vi jobbar hårt med, att se till att vi har ännu säkrare arbetsplatser.



Jubileumsfesten 1 september 2011.

2010

Det nya stämpsystemet TG60 presenteras.

2010

Layher Allround Brosystem lanseras.

2005

Ett dotterbolag till svenska Layher startas i Norge.

2001

Ett avdelningskontor öppnas i Göteborg.

1986

Det svenska dotterbolaget grundas i Upplands Väsby med tre anställda.

1974

Layher Allround® modulställning i stål och aluminium med den unika kilkopplingen ser dagens ljus.

1962

Första fasadställningen i stål framställs.

1948

De första ställningsstegen tillverkas.

2011

25-års jubileet firas den 1 september.

2007

Modulramen STAR Frame kombinerar det bästa av två system.

2002

Nya evenemangssystemet för temporära läktare och plattformar presenteras.

1996

Layher Protectsystem och Layher Kedersystem öppnar upp nya affärsområden.

1984

Layhers stålkassettkäddväderskyddar arbetsplatser.

1965

Layhers ramställning SpeedyScaf® revolutionerar fasadsektorn.

1953

Stålstegar av rör tillverkas.

1945

Wilhelm Layher grundar företaget i Eibensbach. Företaget tillverkar träprodukter till bland annat jordbrukssektorn.



Magnus Strindberg, Layher AB.



Gänget från Hyrex njöt av god mat.

– Layher AB:s 25-årsfest är en fest som vi firar tillsammans, sa VD Nikolaj Murikoff.



Sven LeVau, Monteringsställningar AB och Mikael Gustavsson Aros Byggställningar AB.



Mathias Gisslén och Ola Sturk från Extrem Events samtalar med Layhers Tobbe Lexander.



Fredrik Wik och Henning L. Martinsen från Layher ledde ställningsbyggartävlingen.



Olof Timbré från Star Byggbildning hänger säkert i Layhers ställning, bevakad av Stockholms byggmästareförenings Kenneth Lindström.



Vinnaren i tipsrundan Daniel Asp, IBS.





Snabbast och säkrast. Jubileumsfestens ställningsbyggartävling gick ut på att bygga en Layher Allroundställning med två bomlag, utanpåliggande trappa och mätten 2,57 x 1,40.



Jackor, buckla och ära vann Ulf Jansson och Adam Östergren från Malmis Byggnadsställningar, som byggde ställningen på 17 minuter och 17 sekunder.



Aarno Heikkilä, Cramo Finland och Stefan Sundberg, Cramo AB hoppas på gott samarbete med Margot Hofmann och Layher de kommande 25 åren.



Gänget från Nymans Ställningar redo att gå tipsrunda.



– Gratiss till ett lyckat koncept, hälsar Mikael Normark och Lars Burman, Abrab, som rest till jubileumsfesten från Skellefteå.



Sebastian Pettersson, Daniel Sundgren och Maximilian Pettersson från Kungsgårdets Byggnadsställningar.



– Gratiss och kör hårt! hälsar Ville Vikström, Jacob Holm och Anders Vikström från Vikströms Byggnadsställningar.



Carolin Langer leder Layhers verksamhet från Tyskland. Här i samtal med Thomas Kittner, Layher.



Hans J Pettersson från Ställningsmontage och Industritjänst överlämnade tavla föreställande första ställningen de byggde med Layhermaterial.



Leif Nylén STIB, överlämnade en kristallkula i födelsedagspresent.



– Vi gillar Layhers kunder och hoppas på utvecklat samarbete de kommande 25 åren, hälsar Björn Ericson och Staffan Mathisson från Nordea Finans.



Musikerna Liv & Erik underhöll.

– Jag är imponerad över hur våra produkter används av de svenska kunderna, sa Carolin Langer.



Strålande insatser och ett smittsamt engagemang. Torbjörn "Tobbe" Lexander gratulerades även han på 25-årsdagen efter att ha arbetat i företaget sedan starten.



– Gratiss på 25-årsdagen! Framöver, tillsammans, kommer ytterligare minst 25 år, hälsar Peter Kling, BIS Equipment AB, här med Layhers Margot Hofmann.



En av Layher AB:s första kunder var Thomas Arnesson från Byggvån AB. Här i samtal med Layhers Thomas Kittner.

Tack alla ni som förgyllde dagen!





Från lagerjobb till leveranschef till fältsäljare. Torbjörn Lexander är killen som kan det mesta på Layher.

Torbjörn Lexander är med sedan starten:

"I en snabbväxare behöver man inte byta företag för variation."

Han tog jobbet för att det var nära hemmet. Men Torbjörn "Tobbe" Lexander, som gick från pendling och dåvarande Bilspedition till Layher, blev kvar i företaget som gått från två till 200 miljoner kronor i omsättning.

– Jag har varit lagerarbetare, leveransansvarig, lageransvarig och innesäljare. Allt eftersom Layher gått in i olika faser har det ofta dykt upp möjligheter att utvecklas. Jag tror inte det varit en uttalad strategi från ledningen, men det har gjort att jag inte behövt söka mig bort för att få omväxling, förklarar Tobbe Lexander.

Men 25 år. Hur kommer det sig att man stannar?

– Ett skäl är stämningen, det är få här som jobbat mindre än tio år. Där måste jag lyfta första VD:n, Bengt Hultblad, som tidigt satte tonen och månade enormt om alla anställda.

Sedan 2,5 år är Tobbe Lexander fältsäljare i Mellansverige, vilket innebär dagliga möten, en hel del bilresor och möjligheten att

tillsammans med kunden hitta innovativa problemlösningar i de flesta branscher.

– Det roligaste är att träffa folk. Dessutom är det kul när man är lite tävlingsinriktad, eftersom man driver sina egna dagar. Självklart är målet att hjälpa kunden, men det är lätt att dra paralleller till en anfallsspelare som hittar nya öppningar, konstaterar han.

Vad förvånade dig mest när du började?

– Det roliga är att man knappt vet om att ställningar finns förrän man börjar jobba med dem. Sedan inser man att ställningar används precis överallt, vid evenemang, på fastigheter, industrier. Det är otroligt brett, med allt från avancerade kärnkraftverk till ett

litet reningsverk i Rimbo, säger Tobbe Lexander medan han checkar in på kontoret efter dagens möten.

Kan du koppla bort jobbet när du är ledig?

– Nja, det är kanske det sämsta. Jobbet leder ofta till saker som kräver att jag engagerar mig och kollar att allt funkar. Jag är länken mellan företaget och kunden.

Om du ändå måste. Vad gör du?

– Då är det hästar. Tidigare tävlade jag i hoppning och min dotter har tagit över intresset. Nu har vi ridit in en femåring som ska sättas igång, vilket är både kul och spännande.



TOBBE LEXANDER

Ålder: 47 år. **Bor:** I Alunda.

Familj: Fru, två barn från tidigare äktenskap, hästar.

Läser: Senast The Saxon Tales av Bernard Cornwell.

Favoritdryck: Rött vin.

Motto: Att alltid göra mitt bästa.

Klarar mig inte utan: Hammare och spik.

Okänd talang: Jag extraknäcker som hovslagare.



Jubileumsåret 2011. Bandet Baskery på Layhers scen under Kulturfestivalen i augusti.

Yellow Line levererade komplett Layherscen på Kulturfestivalen

För första gången har eventbyggarna Yellow Line levererat en komplett Layherscen inklusive scentak åt Kulturfestivalen och Stockholms stad. Uppdraget innebar att bygga festivalens näst största scen, som omfattade 7 x 11 meter och stod

på Brunkebergs torg under veckan. Grundutförandet var Layhers egen design, lätt modifierad. Jobbet gick väldigt smidigt, det tog bara fem timmar att bygga scenen, meddelar montageledaren Joakim Edelöf på Yellow Line.



Layher®



Mer möjligheter. Ställningssystemet.

Layher AB säljer och marknadsför ställningssystem, väderskydd samt scener och läktare i Sverige. Vi ingår i familjeägda Layher Group som har säljbolag i 32 länder och över 1 200 anställda. Produktutveckling och tillverkning sker i egna fabriker i Tyskland. Vårt mål är att ge våra kunder Mer Möjligheter att bygga framgångsrika affärer. Våra produkter används främst inom byggsektorn, vid industriunderhåll och vid evenemang.

Ansvarig utgivare
Nikolaj Murikoff
Layher AB

Kontaktuppgifter
Box 2015
SE-194 02 Upplands Väsby
info@layher.se

Produktion
Mellmedia
info@mellmedia.com
www.mellmedia.com

Text
Kristina Tilvemo
Anders Melldén

Foto
Alex & Martin
Anders Melldén
Layher AB

Form
WOC Marketing

Tekniska data och priser gäller
med reservation för ändringar
samt tryckfel.

Läs mer på www.layher.se