

**Partneringsamarbete  
vid Lidköpings sjukhus**

**Välkommen till  
nya armatec.se**

**OS-satsningen går vidare  
med sikte på London 2012**



**B**





LEDARE	2
ACKUMULERING AV TAPPVATTEN	3
NYA ARMATEC.SE	4
LIDKÖPING Sjukhus	6
SIKTE PÅ LONDON 2012	8
PÅ JAKT EFTER NYA TALANGER	10
LILLESJÖ PUMPSTATION	11
TÄVLING	11
NYA ANSIKTEN	12
PRODUKTNYTT	12

# Visst finns det ljus i mörkret

▼ Kurvorna pekar nedåt. Vi matas med rapporter om en svidande bolånekras och en stram finanspolitik som leder till en svag ekonomisk tillväxt. Det känns som om lågkonjunkturen har kopplat ett järngrepp som det kommer att ta lång tid att ta sig ur. Eller? Som optimist väljer jag att se möjligheter istället för problem. Det finns många positiva saker att ta fasta på inom den närmsta framtiden.

## Bygginvesteringarna kvar på samma nivå

Visst går vi mot en kännbar period men trots detta väljer vi på Armatec att se ljus på framtiden. För även om efterfrågan på nya bostäder har minskat så kompenseras detta av ombyggnationer av bostäder, energieffektiviseringar och investeringar inom övriga delar av byggmarknaden. Det är framför allt den offentliga sektorn som kommer att satsa stora resurser på att rusta upp miljonprogrammen från 60–70-talen. Visserligen styrs detta av ränteläget men sammantaget tror jag att de totala bygginvesteringarna hålls uppe på en bra nivå.

En annan tydlig trend är att byggandet på plats troligen kommer att minska i betydelse till förmån för prefabricerade enheter och nya smarta produkter. Det är naturligt eftersom färdiga moduler som är sammansatta exakt efter beställarens önskemål är enklare, effektivare och mest ekonomiska.

## Positiv arbetsmarknad

Ett annat positivt tecken är att arbetsmarknaden ser bra ut för VVS:arna. När andra branscher tvingas skära ner finns det inget som tyder på att efterfrågan inom VVS-branschen kommer att avmattas på lång sikt. Arbetsmarknaden för VVS-montörer är stark och bristen på arbetskraft kommer troligen att kvarstå. Också VVS-ingenjörernas arbetsmarknad förväntas bli fortsatt god, inte minst på grund av stora pensionsavgångar och alltför låga utbildningsvolymmer.

## Strävar efter partnerskap

Men självklart ställs det extra höga krav för att lyckas i en lågkonjunktur. Därför försöker vi hela tiden att bli mer och mer lyhörda för kundernas krav och önskemål. Vi strävar efter en fördjupad dialog i akt och mening att alltid kunna erbjuda optimala tekniska lösningar. Vid de tillfällen då alla bitar faller på plats handlar det inte längre om en traditionell affärsrelation mellan beställare och leverantör – då handlar det om ett partnerskap som gör alla inblandade till vinnare.

Men för att lyckas med detta fullt ut gäller det att hela tiden förfinas och spetsa vårt erbjudande. Det gör vi bl a genom att anpassa säljarbetet efter kundernas skiftande behov. Och när andra skär ner, väljer vi att anställa unga talanger med mycket nytänkande i bagaget. Och inte minst viktigt – när det blåser snålt kan engagemang och arbetsglädje bli den direkt avgörande skillnaden mellan vinst och förlust. Med det vill jag bara peka på att vi Armatecare har förbannat kul på jobbet. Jag tror och hoppas att det ska märkas nästa gång du kontaktar oss.



Berndt Öjeborn  
Marknadschef

ANSVARIG UTGIVARE  
Berndt Öjeborn  
031-89 01 44  
berndt.ojeborn@armatec.se

REDAKTÖR  
Peter Roane  
031-80 88 15  
peter.roane@shout.se

REDAKTIONSRÅD  
Jens Helgegren  
Thomas Andersson  
Peter Roane  
Joakim Hökegård

IDÉ & PRODUKTION  
Shout Adverting

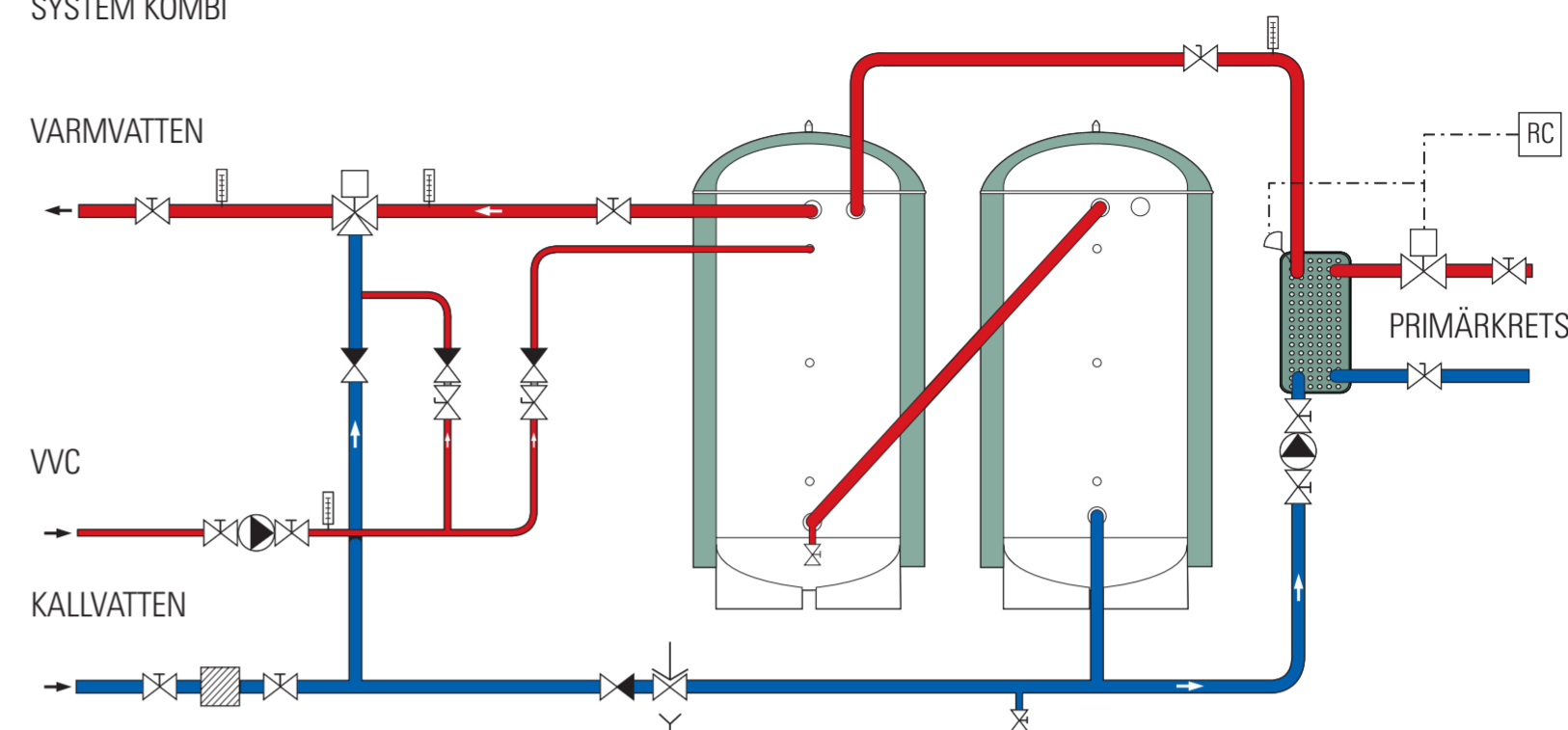
FOTOGRAF  
Christer Ehrling

Redaktionen tar tacksamt emot synpunkter på hur vi kan förbättra innehållet.

www.armatec.se

## AT 8530

SYSTEM KOMBI



# Hur ska ett system för ackumulering av varmvatten dimensioneras?

▼ Ett system för ackumulering bygger på att en laddningsväxlare kombinerat med en ackumulatortank utgör en tappvattenförsörjningsenhet. Vid dimensionering av ett sådant system är det några frågor som är avgörande. Nedan följer ett exempel för en skola.

Vid en skola med gymnastiksal är duscharna det avgörande i dimensioneringen. Antag att en klass med 20 elever har haft gymnastik i 50 minuter och därefter ska alla elever duscha. Det blir alltså en störttappning under cirka fem minuter. Normflödet för en dusch är 0,20 liter/s (BFS 2006:12).

I detta fall skulle det krävas en stor värmväxlare för att direktväxla allt varmvatten. Det som gäller är att ha en ackumulerad volym varmvatten som motsvarar hela mängden energi som går åt under dessa fem minuter. Den laddning som sker genom laddningsväxlaren under samma tid är försumbar.

$$V = \text{Volymen brukbart varmvatten (38° C)} = \text{antal elever} \cdot \text{flöde} \cdot \text{duschtid} \cdot 60 = 20 \cdot 0,20 \cdot 5 \cdot 60 = 1200 \text{ liter}$$

Ackumulering sker vid en laddningstemperatur på,  $T_{ack} = 60° \text{ C}$ .

$$\text{Varmvattenberedarstorlek (60° C)} = V \cdot \frac{(T_{kv})}{(T_{ack} - T_{kv})} = 1200 \cdot \frac{(38-10)}{(60-10)} = 672 \text{ liter.}$$

Akkumulatortanken kan bara utnyttjas till 80 procent p g a inblandning av kallvatten. Detta ger:  $ackV = 672/0,80 = 840 \text{ liter}$ . När det gäller storleken på laddningsväxlaren skall den motsvara den effekt som behövs för att på cirka 50 minuter återvärma hela magasinet till den önskade laddningstemperaturen.

$$\text{Värmväxlareffekt} = (\text{deltaT} \cdot Cp \cdot \text{ackV}) / \text{Uppladdningstid} = ((60-10) \cdot 4,2 \cdot 672) / (50 \cdot 60) = 40 \text{ kW.}$$

Resultatet i denna dimensionering blir att en 840-liters tank tillsammans med en laddningsväxlare på cirka 40 kW ska användas.

**Tips:** Eftersom det förekommer en del förbrukning av varmvatten till andra verksamheter rekommenderas en ackumulatortank på cirka 1000 liter. En ackumulatortank kan bara nyttjas till en viss del för att omrörningen till slut blir så stor när kallt vatten strömmar in. Därför är det bättre att välja en tank som är högre, men med mindre diameter.

Förlagsvis används en tank AT 8520-1000LE från Armatec tillsammans med en laddningsväxlare AT 8478H25-50. För att undvika legionellbakterien i varmvatten föreslås att ackumulering sker vid 70–75 grader under en viss tid. Gå gärna in på [www.armatec.se](http://www.armatec.se) för att se hur vi löser det problemet.

## När behöver ditt förtryckta expansionskärl besiktigas av ackrediterat organ?

Kraven för installationsbesiktning och återkommande driftprov har varierat genom åren. Arbetsmiljöverket (AFS 2005:3) har nu ändrat definitionen för trycksatta anordningar till att lyda: "Behållaren får förutom luft eller kvävgas dessutom innehålla vätska." Tidigare gräns för krav på installationsbesiktning var  $P \cdot V > 200 \text{ bar} \cdot \text{liter}$ . Med den nya definitionen innebär detta att kravet ändras till  $P \cdot V > 1000 \text{ bar} \cdot \text{liter}$ . Där V är volymen på kärlet och P är öppningstrycket på säkerhetsventilen. Återkommande driftprov ändras också till att gälla kärlet med  $P \cdot V > 1000 \text{ bar} \cdot \text{liter}$  och vart fjärde år.

**Tips:** Vid en expansionsvolym,  $V = 400 \text{ liter}$  och öppningstryck,  $P = 3 \text{ bar}$  fås  $P \cdot V = 400 \cdot 3 = 1200 \text{ bar} \cdot \text{liter}$ . Detta kräver alltså en kontroll av ackrediterat organ. Istället för att då välja ett kärlet, AT 8321B400 på 400 liter, kan man ta två stycken AT 8321B200 på 200 liter och då hamna under gränsen. Alltså  $P \cdot V = 3 \cdot 200 = 600 \text{ bar} \cdot \text{liter}$ .



Vi är glada och inte så lite stolta nu när arbetet med vår nya webbplats är färdigt. Under resans gång har idéerna flödat fram och tillbaka. För det mesta har vi dragit åt samma håll men till och från har vi haft olika åsikter om hur slutresultatet skulle se ut. Men med facit i hand är alla inblandade överens om en sak – vi är riktigt nöjda med vår nya kundorienterade webbplats.

Kristoffer Freeman, ansvarig för webbplatsprojektet på Armatec, förklarar målsättningen med arbetet.

– Vi ville skapa en kundorienterad webbplats, med enkel och logisk informationssökning. Allt för att underlätta så mycket som möjligt för kunderna. För att lyckas med detta gjorde vi en omfattande förstudie. Vi pratade bl a med entreprenörer och konsulter för att få reda på deras synpunkter. Det är alltså till stora delar deras svar som ligger till grund för webbplatsens utformning och innehåll. Samtidigt vill jag poängtera att detta bara är början på vårt webbprojekt. Tanken är att webbplatsen hela tiden ska utvecklas efter aktuella kundbehov. Därför blir vi tacksamma om våra kunder hör av sig med tankar och funderingar om hur vi kan förbättra webbplatsen.

**Snabb och enkel informationssökning**

NetRelations är ett av landets ledande företag när det handlar om att bygga användbara, tillgängliga och sökoptimerade webbplatser. Projektledare Jonas Derne förklarar upplägget.

– Vi har gjort om webbplatsens struktur, design och gränssnitt. Dessutom har vi flyttat över webbplatsen till en ny plattform, EPiServer, som är ett publiceringsverktyg som underlättar för snabba innehållsuppdateringar och sökordsoptimering.

En viktig målsättning var att lyfta fram innehållet så att besökaren snabbt och enkelt kan hitta information om produkter och teknisk hjälp.

Den nya plattformen i kombination med webbplatsens tekniska uppbyggnad, bidrar till att webbplatsen kommer att få bättre placeringar i sökmotorernas indexering, avslutar Jonas.

**Nya smarta funktioner**

**Startsidan** – från startsidan finns ingångar till våra viktigaste kundgrupper – installatörer, konsulter, fastigheter, energibolag, kommuner och industrier. Ingångarna leder direkt till branschrelaterad information och förslag på lösningar inom respektive område.

**Produktfliken** – innehåller samtliga våra produkter. Utöver en detaljerad produktinformation finns produktblad, bruksanvisningar och dokument. Samtliga går att ladda ner som pdf.

Produktfliken har utrustats med en avancerad sökmotor för att det ska bli enklare att hitta till rätt produkt med fritextsökning. För att göra en smalare sökning kan produktens AT- eller RSK-nummer anges i sökfältet. Det går även att göra en ännu mer detaljerad sökning genom att bli ange dimensionsområde, tryckklass, temperatur eller användningsområde. Produktinformationen hämtas upp från vår produktdatabas som är kopplad till webbplatsen.

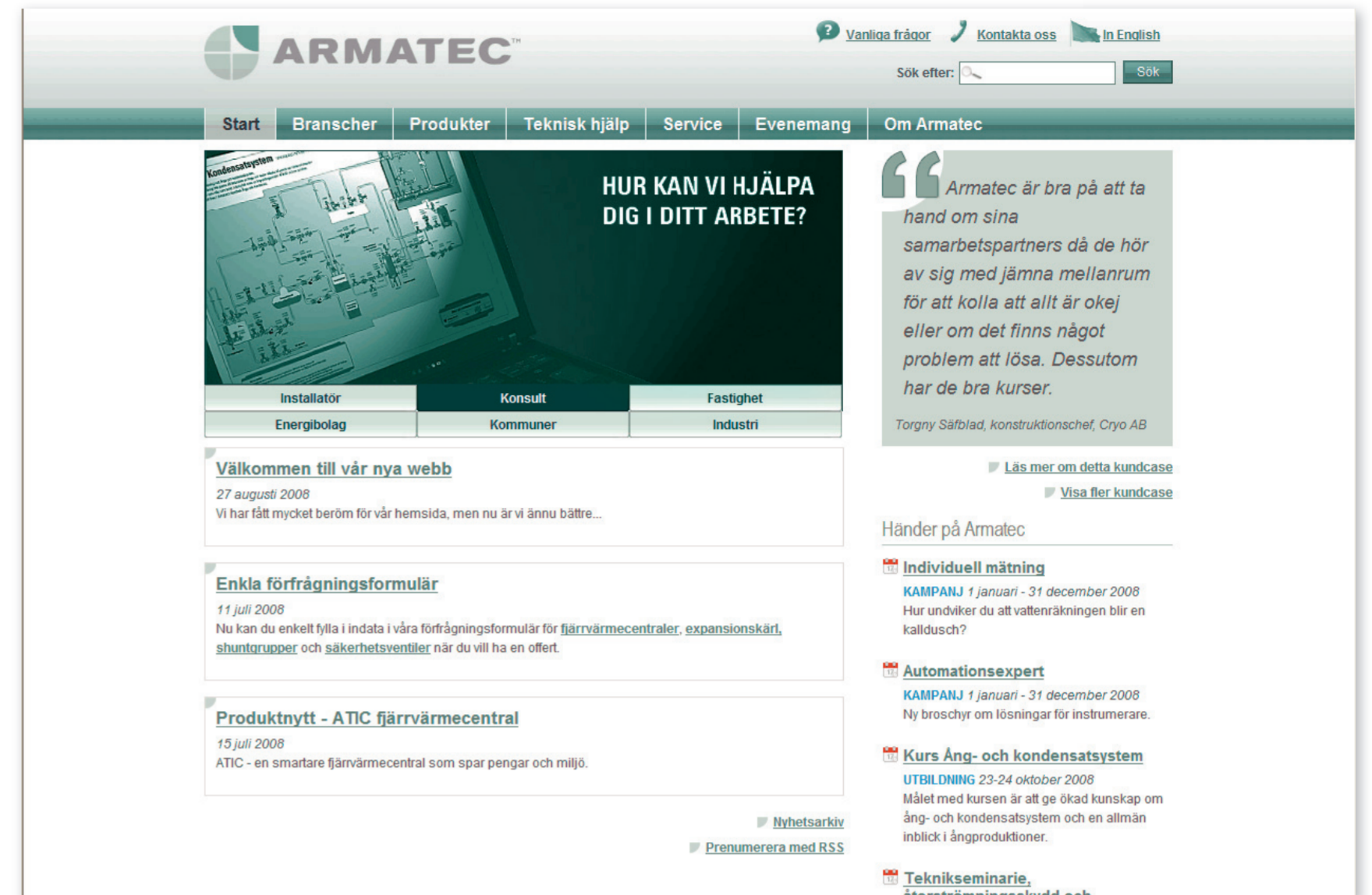
**Teknisk hjälp** – under denna flik finns information om produkter och olika tekniska hjälpmedel. Här går det ex att göra enhetsomvandlingar, tryckfallsberäkningar, flänsnormer och resistensstabeller. Här finns även möjlighet att skicka in dimensioneringsförfrågningar på expansionskärl, shuntgrupper, säkerhetsventiler och fjärrvärmecentraler. Dessutom går det att ladda ner handböcker och broschyrer.

**Service** – under servicefliken finns kontaktuppgifter till serviceavdelningarna i Stockholm och Göteborg. Positionen ”Vanliga frågor” tar upp de mest förekommande frågorna inom respektive produktkategori.

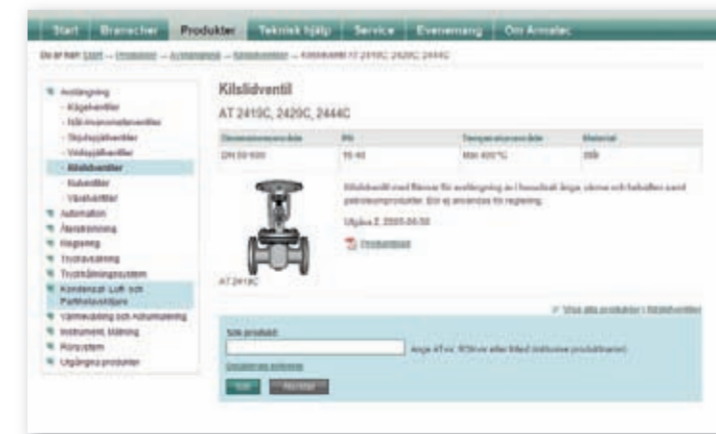
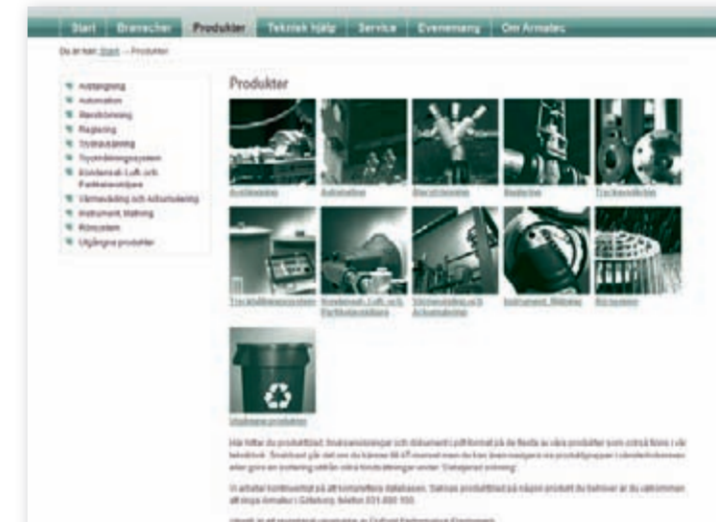
**Evenemang** – evenemangskalendern innehåller tidpunkter för utbildningar, kampanjer och mässor. Kalenderhändelserna visas även i en nyhetslistning på olika delar av webbplatsen.

**Nyhetsprenumeration** – nytt för armatec.se är att det kommer att finnas möjlighet att via RSS prenumerera på nyheter från webbplatsen. Ett enkelt och effektivt sätt att alltid hålla sig uppdaterad om det senaste.

Välkommen till nya armatec.se




**Målgruppsinriktade branschsidor.** En nyhet är de målgruppsinriktade branschsidorna. Från startsidan finns ingångar till sex olika branschområden där Armatec har sina huvudsakliga kundkategorier: installation, konsult, fastighet, energibolag, kommun och industri. Varje bransch eller kundkategori har sin egen startside, där det går att hitta förslag på lösningar, evenemang, nyheter och annan information som är kopplad till den specifika branschen.



**Överskådligare produktkatalog.** De som är vana att besöka Armatecs produktkatalog har säkert upptäckt att den har blivit mer lättöverskådlig. Produktfliken har utrustats med en avancerad sökmotor för att man lättare ska hitta till rätt produkt. För att göra en smalare sökning kan produktens AT- eller RSK-nummer anges i sökfältet. En mer detaljerad sökning går att göra genom att ange dimensionsområde, tryckklass eller temperatur. Produktinformationen hämtas upp från Armatecs produktdatabas som är kopplad till webbplatsen.





När ett nytt hus för bla operation och sterilcentral skulle byggas vid Lidköpings sjukhus valde Västfastigheter en relativt ny och oprövad arbetsmetod i form av ett partneringsamarbete. Den föråldrade värme-centralen byttes ut samtidigt som en ny kylcentral införskaffades. Hela sjukhuset kommer att försörjas med värme och kyla från de nya centralerna. Tillsammans med NVS och EH Konsult bidrog Armatec med både kunskap och tekniska lösningar.

# Lyckat partneringsamarbete vid Lidköpings sjukhus

■ Västfastigheter äger och förvaltar bland annat sjukhus, vårdcentraler och folkhögskolor i Västra Götalandsregionen. Förutom drift och underhåll hjälper man till att ta fram nya lösningar när lokalbehoven förändras. För att skapa bättre förutsättningar på Lidköpings Sjukhus gällande patient-säkerhet, resursoptimering och ett hållbart miljötänkande behövde man se över energiförsörjningen från grunden. Och för att projektet skulle bli så effektivt och ekonomiskt som möjligt valde man alltså ett partneringsamarbete.

## Partnering har många fördelar

Partnering är en strukturerad samarbetsmodell, där byggherren, konsulterna, entreprenörerna och andra leverantörer samverkar för att lösa uppgiften så effektivt och ekonomiskt som möjligt. Grundtanken är att byggherren sätter ihop ett lag av entreprenörer och konsulter redan från början och att dessa jobbar ihop genom hela projektet. Istället för att deltagarna är aktiva i processen var för sig under en begränsad tid, samarbetar man genom att utnyttja alla yrkeskunskaper under hela byggprocessen. Dessutom är redovisningen öppen under hela projektet och man delar både risker och vinster.

## Alla nöjda med samarbetet

Magnus Nordlund på NVS tycker att partnering är här för att stanna.

– För oss är det en stor fördel att få vara med i dialogen direkt från början med både beställare och byggherre. När jag fick klart för mig vilka förutsättningar som gällde valde jag att kontakta EH Konsult och till sist blev det vi som fick uppdraget.

Även Anders Hendriksson på EH Konsult tror mycket på partnering.

– Jag gillar att det är öppen redovisning genom hela projektet och att man delar både risker och vinster. Alla inblandade måste se till helheten, istället för sin egen begränsade del av projektet.

Anders Hendriksson, EH Konsult, Magnus Nordlund, NVS och Lars Lenhult, Västfastigheter.

Lars Lenhult, Västfastigheter fyller i.

– Som beställare känns det tryggt att alla inblandade parter har ett gemensamt intresse av att projektet blir lyckat. Det handlar om ett ömsesidigt förtroende där alla måste kunna lita på varandra i projektets olika faser. Med en positiv anda, intresserade och trevliga människor går alla problem att lösa. Ett lyckat partneringsprojekt effektiviserar byggprocessen och minskar kostnaderna. Det är viktigt att inte fokusera för mycket på inköpspriser vid val av både produkter och entreprenörer för att kunna bygga långsiktigt, särskilt när inomhusmiljön, funktioner och driftkostnader är viktiga.

## Undercentraler och legionella-skyddscentraler

Armatec levererade undercentraler för både värme och kyla till hela sjukhusområdet samt tryckhållningsutrustningar med integrerad avgasning till både VS, KB och KYM-kretsar. För att eliminera problemet med legionellabakterier som är vanliga i sjukhusens tappvattensystem installerades även en patenterad legionellaskyddsentral som förhindrar att bakterierna kommer ut i tappvarmvattnet.

## Stort förtroende för Armatec

Magnus Nordlund och Anders Hendriksson valde att samarbeta med Armatec som presenterade ett upplägg som även Lars Lenhult tyckte var bra. Magnus är nöjd med samarbetet.

– Armatec skiljer sig från konkurrenterna. Dels för att deras personal är så engagerad, dels för att de kombinerar bra produkter med hög teknisk kompetens.

Anders har också fått värdefull hjälp.

– Det var ett roligt och teknikintensivt projekt med många installationer. Jag ringde en hel del till Armatec för att få teknisk support och det var aldrig några problem eller konstigheter, avrundar Anders.





## OS-satsningen går vidare med sikte på London 2012

De Armatec-sponsrade 49er-seglarna Jonas Lindberg och Kalle Torlén lyckades med målet att kvalificera sig till OS i Peking. Vägen dit var tuff och väl på plats så gick det inte riktigt som det var tänkt. Nyss hemkomna finns det dock ingen som helst tvekan – i London ska det bli medalj.

Jonas Lindberg började sin OS-satsning redan 2001 då han siktade på att delta i Aten 2004. Då blev det ett negativt besked från Svenska Olympiska Kommittén. Kalle Torlén klev in som ny gast och siktet ställdes in på OS i Peking istället. Sedan dess har killarna seglat på heltid och det handlar om en tuff tillvaro med cirka 220 resdagar per år.

### Misslyckades i Peking

OS-seglingarna fungerade inte alls som det var tänkt. Men de uteblivna framgångarna kom ändå inte som en direkt överraskning. Jonas och Kalle hade inte seglat tillsammans lika länge som medtävlarna. Dessutom hade de betydligt kortare förberedelsestid än konkurrenterna då de blev klara för OS bara någon månad innan det första starskottet. Konkurrenterna visste att de skulle vara med i OS åratals i förväg och hade därför klart bättre förutsättningar. Till råga på allt var det lättvind när tävlingarna drog igång, något som slår hårt mot seglare som inte är riktigt samspelade. Trots allt är killarna nöjda då äventyret i Peking var en läroperiod för det som komma skall i London 2012. Och där är det bara en medalj som gäller.

### 49er – rolig men svårseglad

49er är en tvåmansjolle med trapets. 49ern har varit med på de Olympiska sommarspelen sedan 2000. Enligt Kalle Torlén är det en tekniskt svår båt.

– Den är lite lurig att lära sig men när man väl kan sin sak blir det desto roligare, inte minst för att det kan gå riktigt fort.

### Viktigt med bra sponsorer

Jonas och Kalle är givetvis väl medvetna om att deras OS-satsning står och faller med sponsorintäkterna. Och Jonas har en klar uppfattning om hur en bra sponsor ska vara.

– Jag tycker att det är väldigt viktigt att vi blir en del av företaget, att de verkligen är engagerade och tror på vårt projekt. Då känns det som att vi har ett gemensamt mål som vi ska nå tillsammans. Det märks tydligt på sponsorträffarna då racen handlar om en enda sak – att komma först i mål till varje pris.

Kalle fyller i:

– Självklart vill man helst bli förknippad med ett starkt varumärke. Dessutom är det viktigt att personkemin stämmer, att bägge parter har samma förväntningar på samarbetet.

Vid sidan av seglingarna pluggar Jonas på Chalmers och extraknacker som segelinstruktör. Kalle försörjde sig tidigare som cykelbud men pluggar nu på KTH.

### Armatec är nöjda med samarbetet

Hur kommer det sig då att Armatec har valt att sponsra just segling? Marknadschef Berndt Öjrborn tycker att det finns en rad beröringspunkter mellan segling och den egna verksamheten.

– Tradition, modern teknologi, lagarbete och långsiktighet är väl de viktigaste faktorerna som förenar oss. Självklart vill vi ha utväxling rent marknadsmässigt på vår ekonomiska satsning och segling har visat sig fungera bra i såväl relationsskapande som varumärkesbyggande syften. Vi har haft ett antal kundträffar där killarna presenterat sin OS-satsning i ord och bild och i de efterföljande seglingstävlingarna gav alla järnet. En sådan träff stärker relationerna och gör det så mycket enklare att utveckla ett ömsesidigt partnerskap med kunderna. Så vår satsning på segling är en investering som lönar sig på både kort och lång sikt.



# Marika är alltid på jakt efter nya talanger

Företag som vill stå starka i framtiden måste attrahera unga talanger med förmågan att tänka i nya banor. Samtidigt är det viktigt att nykomlingarna backas upp så att de får hjälp med den personliga utvecklingen och att de snabbt kommer in i företagskulturen. **Möt Marika Fischer 28 år, som tidigare har varit trainee och numera är ansvarig projektledare för vårt trainee-program.**

Under den ettåriga traineetiden får deltagarna genomgå ett allsidigt program med mycket praktiskt arbete kombinerat med projektspecifika utbildningsprogram. Deltagarna får direktkontakt både med Armatecs operativa ledning och de olika bolagen inom Ernströmgruppen. Det ger goda möjligheter att lära känna kunder, leverantörer samt företagets olika funktioner.

När Marika Fischer studerade "Management av tillväxtföretag" på Handelshögskolan fick hon reda på att Ernströmgruppen sökte Managementtrainees. Ett lagom stort familjeföretag lät lockande, Marika sökte och blev antagen. I dag jobbar hon som controller och är operativt ansvarig för utförandet av traineeprogrammet.



## Förväntningarna infriades

– När jag gick in i detta förväntade jag mig att få prova på så mycket som möjligt. Och det fick jag verkligen göra eftersom jag roterade runt på Ernströmgruppens olika företag. Samtidigt var jag lite orolig för att jag bara skulle få göra enklare saker som ingen annan ville ta i. Men jag blev snart lugn för det stod helt klart att programmet var oerhört seriöst och alla visade respekt för det jag kunde bidra med. Det allsidiga programmet blev en bra grogrund för personlig utveckling. Dessutom var introduktionen väldigt bra och det kändes tryggt att få en handledare i varje projekt.

## Tips till sökande

Antagningskraven är riktigt tuffa och det tycker Marika är bra. – Armatec är kräsna eftersom det är så oerhört viktigt att få in rätt personer på programmet. Det handlar ju om en viktig och seriös framtidssatsning. Omvänt är det lika bra för den sökande att antagningskraven är hårda eftersom man snabbt får klart för sig vad som gäller.

Men vad ska då en sökande tänka på? – Först och viktigast – som trainee blir du automatiskt en viktig person som Armatec verkligen kommer att satsa på.

Det finns inga begränsningar – med nyfikenhet, djävlar anamma och en klädsam dos ödmjukhet har man alla möjligheter att skaffa sig en bred bas att stå på i framtiden.

Dessutom är det viktigt att gilla säljarbetet och verkligen vara engagerade i kunderna. Visst, det handlar mycket om teknik, men även om att kunna leva upp till kundernas olika krav och önskemål, avrundar Marika.

## Lär känna tre av våra nya problemlösare

**Joel Fredholm** 27 år, har studerat Industriell ekonomi och tidigare jobbat i ett energiföretag. Hans förhoppning är att få en bra bild av vad Armatec kan erbjuda och ta sig an utvecklande arbetsuppgifter.

Joel vill bidra med helhetstänkande då han har erfarenhet av såväl ekonomi som teknik, vilket gynnar både kunder och leverantörer. Han tänker gärna i nya banor och är väldigt nyfiken på allt som är nytt och spännande.

**Peyruze Özmen** 25 år, är affärs- och civilingenjören som toppat sin meritlista med ett masterprogram i bioteknik. Hon tycker att Armatec är precis lagom stort för att hon inte ska försvinna i mängden. Målet är att få goda möjligheter till personlig utveckling och en helhetssyn på verksamheten.

Som nyutexaminerad känner Peyruze att hon kan bidra med nytänkande då hon är uppdaterad på det senaste. Detta i kombination med den samlade erfarenhet som redan finns på Armatec kan bli en vinnande formel. Och inte minst viktigt – hon kommer att bidra till att Armatec blir mer mångkulturellt.

**Martin Lagerstedt** 30 år, är Högskoleingenjören som kom i kontakt med Armatec när han jobbade på ett besiktningföretag. Han ser fram mot ett intressant och mångsidigt program med allt från dimensionering och försäljning till kundkontakter och ekonomi. Med sin industriella bakgrund har Martin en bred kunskapsbas och kan därför bidra med ett helhetstänkande.

# Västsvenskt samarbete vid Lillesjö pumpstation

Lillesjöverket, Uddevallas nya avfallseldade kraftvärmeverk ska förse kommunens fjärrvärmenät med värmevatten. För att vattnet ska kunna distribueras ut byggdes en pumpstation 1,5 km från kraftverket. Entreprenaden gick till Rör & Värme som tog hjälp av Armatec både gällande ventilleveranser och rådgivning till beställaren.

Rör & Värme AB i Uddevalla har 35 anställda och är ett av regionens ledande VVS-företag. I verksamheten ingår entreprenader, service och underhåll, försäljning och installationer. Den breda kundkretsen återfinns i både privat- och offentlig sektor samt i industribranschen.

## Vana vid fjärrvärmeinstallationer

Rör & Värme har stor erfarenhet av fjärrvärmeinstallationer. När man installerade fjärrvärmecentraler för Lysekil Energis räkning samarbetade man med Armatec. Projektledare Arne Johansson tyckte det fungerade bra och tog kontakt med

Armatec på nytt när det var dags att bygga pumpstationen i Uddevalla.

– Det är alltid en fördel att jobba ihop med någon som man känner sedan tidigare. Uppförandet av pumpstationen blev ett lyckat projekt då Armatec tog fram bra material och höll leveranstiderna. Dessutom fick jag alltid snabb och bra service. Det var bara att ringa och beställa så ordnade det sig. I det här projektet handlade det om kulventiler DN 100 - 400 med kvalificerade manöverdon för styrning av hela fjärrvärmeledet mellan Lillesjö och Uddevalla stad. Dessutom levererades smutsfilter i samma dimensionsområde.

## Armatec hjälpte till med styrningen

Arne är även nöjd med att Armatec kunde vara med på möten med beställaren.

– Jag fick teknisk support och valde deras produktspecifikationer gällande styrningen för att kunna möta beställarens krav och önskemål, avslutar Arne.



Gert Karlsson och Arne Johansson Rör & Värme AB i Udevalla.

# Tävla och vinn en fräck sodastreamer

Vi tror och hoppas att du tyckte artikeln om ackumulering av tappvatten var intressant. Testa dina kunskaper genom att svara på frågorna så kan det bli du som vinner en sodastreamer. Vi vill ha ditt svar via mail eller fax innan den 12 januari, 2009.

Vad är det rekommenderade normflödet för en dusch enligt BFS 2006:12?

Vilka temperaturer krävs vid ackumulering av tappvatten för att avdöda legionellabakterien?

Vilken är den nya gränsen (P\*V) för krav på installationsbesiktning av expansionskärl?

Utslagsfråga: Vem är ansvarig för Armatecs traineeprogram?

Vi säger stort grattis till vinnarna i förra numret. Johan Rönnbäck, Nordprojektering i Luleå, Martin Lundgren, Bengt Dahlgren Göteborg, Stefan Nilsson, Carl Philips, VVS AB Landskrona, Ulrika Ottosson, FVB Sverige AB samt Martin Wennbladh på Ingemar Johansson Ingenjörbyrå Husvarna.





## Nya trainees

Marika Fischer i mitten är omgiven av våra nya trainees: Joel Fredholm, Peyruze Özmen och Martin Lagerstedt. Läs mer på sidan 10.

## Paul är vår nya distriktschef



Vi är glada över att Paul Brännström nu finns på plats i Luleå. Paul kommer närmast från Bravida där han var projektledare och dessförinnan jobbade han som VVS-konsult. På fritiden lockar naturupplevelser i form av jakt, skog och ridning.

## Therese hjälper våra energikunder



Vi säger hej och välkommen till Therese Magnusson, ny marknads- och produktansvarig kundområde Energi. På fritiden blir det mest umgänge med familjen, gärna skogs promenader med den fyraåriga sonen i sällskap. Men även yogapassen står högt i kurs.

## Produktnytt

Pressändar – i vår serie av metallkolor finns nu ventiler med pressändar.



Armatec AB (headoffice)

Box 9047, SE-400 91 Gothenburg Sweden, Visiting address A. Odhners gata 14, 421 30 Västra Frölunda  
Phone +46 31 89 01 00 Fax +46 31 45 36 00, E-mail info@armatec.se www.armatec.com