

1-4 april 2008 på Stockholmsmässan

# Nordbygg 2008



Nordens viktigaste byggmöten!

nr 2 • maj 2007



Grindex tillverkar dränkbara elektriska pumpar för bl.a. byggindustrin. På Nordbygg 2008 lanseras en helt ny produktgeneration.

## Nordbygg 2008 navet för Grindex världslansering

I april 2008 lanserar Grindex en ny generation användarvänliga läns-pumpar med ökad slitstyrka. Den 100 kvadratmeter stora monterern på Nordbygg 2008 blir navet för världslanseringen.

**G**rindex producerar och marknadsför dränkbara elektriska pumpar för i första hand bygg- och gruvindustrin. Företaget är den tredje största pumpleverantören i världen och den största i Sverige. Pumparna används vid krävande applikationer som gruv- och anläggningsarbeten men också i räddningsverksamhet. 90 procent av produkterna går på export.

Från och med nästa år kommer Grindex att kunna erbjuda sina kunder en bredare produktportfölj. En helt

ny generation av slitstarka och användar- och servicevänliga pumpar lanseras den 1 april 2008. Nordbygg blir navet för världslanseringen av de nya pumparna.

### "Nordbygg perfekt"

– Nordbygg ligger perfekt i tiden för vår världslansering och är en ännu mer intressant mässa än tidigare i och med att byggmaskiner kommit mer i fokus. Vi satsar stort och kommer att ha en monteryta på 100 kvadrat-



## Allt fler bygger varumärke på Nordbygg

Allt fler utställare tar nya grepp och låter mässdeltagandet bli en sammanhållande punkt i byggnadens av varumärken. Därmed blir Nordbygg 2008 en mycket spännande upplaga av mässan.

Här kommer bland annat färgtillverkaren Jotun att ta ett nytt grepp för att nå den professionella måleribranschen. Hultaforsgruppen använder mässan som plattform för att gemensamt visa upp sina tre starka varumärken för första gången. 3M satsar på att visa upp en lång rad produkttyper i sin monter – företaget ser mässan som ett showroom för sin innovationskraft.

I detta nyhetsbrev kan du läsa mer om bland annat dessa utställare.

Bokningsgraden för Nordbygg 2008 är nu över 90 procent. Totalt



Ur DI 4/4 2007

har 510 utställande företag och organisationer nu bokat monter. Det stora intresset för mässan har under våren uppmärksammat av flera bransch- och affärsmedier, bland andra Dagens Industri.

I arrangörsguppen arbetar vi nu för fullt med att sätta samman seminarieprogram och andra specialevenemang. Mer om detta kommer du att kunna läsa i kommande nyhetsbrev.

Peter Söderberg  
Projektledare  
Nordbygg 2008

# Jotun satsar stort på yrkesmåleriet

Med hjälp av ett utökat produktsortiment ska

Jotun expandera.

Framför allt satsar företaget på yrkes-

målarna. Nordbygg

2008 blir ett viktigt led

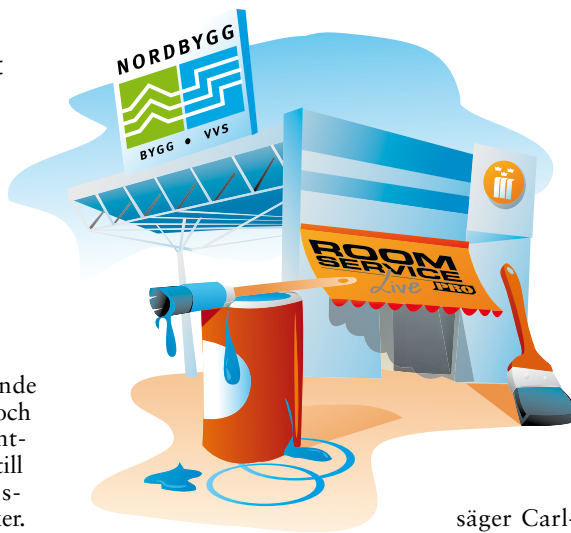
i denna satsning.

Jotun är Norges ledande producent av färger och lacker för konsument- och yrkesmåleriet, färg till marin- och rostskydds-målning samt pulverlacker. Företaget har en stark ställning på den skandinaviska marknaden men planerar att expandera ytterligare i Sverige och Danmark.

I slutet av förra året lanserade Jotun en produktserie riktad till yrkesmålare. Denna kompletteras nu successivt med fler måleriprodukter, som verktyg och penslar men även med kringmaterial som täckpapp, tejp och liknande.

Under Nordbygg 2008 kommer Jotun att slagkraftigt lansera yrkesmåleriet. Företaget har bokat en 90 kvadratmeter stor monter på avdelningen Roomservice Pro Live, dit alla större yrkesmålare som Kumlins och Peab kommer att bjudas in.

– För oss är det ett nytt grepp att gå in på yrkesmåleriet. Vi siktar på att bli en komplett leveran-



Nordbygg och avdelningen Roomservice Pro Live blir en viktig del i Jotuns satsning på yrkesmåleriet.

tör och kommer att presentera ett gediget sortiment på mässan. Eftersom Nordbygg samlar hela byggbranschen är det ett mycket bra forum för att nå ut,

säger Carl-Åke Karlsson, vd på Jotun Sverige AB.

Som ett led i den stora satsningen kommer företaget under 2007 att anställa en speciell målerikon-sulent som skall fokusera på krav, behov och trender inom yrkesmåleriet.

Carl-Åke Karlsson tror att de trender som företaget just nu ser i Danmark kommer att påverka hela den skandinaviska marknaden.

– Danmark ligger långt fram vad det gäller miljövänliga produkter, som vattenburna lackfärger, och att utnyttja produktkvaliteter på nya sätt. Danska målare använder ofta samma färg, till exempel med glansvärde 3–5, på både tak och vägg. Något som är både rationellt och praktiskt, berättar han.

I Sverige har trenden länge varit ljusa färger, men tack vare tv-program som Roomservice och liknande har svenskarna blivit djävare vad gäller färgval. Många plockar upp mer färg på till exempel fondväggar.

AV KRISTINA GRANDIN



Carl-Åke Karlsson, vd på Jotun Sverige AB.

## Grindex...(forts. från sidan 1)

meter. Det blir vår största och häftigaste mässa någonsin också internationellt sett, säger Roger Olsson, försäljningschef på Grindex.

Förutom VIP-aktiviteter och produktutbildning i samband med mässan kommer företaget att i den internationella lanseringskampanjen använda sig av annonsering, direktutskick och PR.

Huvudmålgrupp är maskinuthyrare, större anläggnings- och entreprenadföretag och större återförsäljare.

### Omorganisation

Grindex genomgår just nu en stor organisationsförändring, där företaget omvandlas till ett renodlat marknads- och försäljningsbolag. Produktion, IT, HR och andra funktioner kommer att förläggas till och optimeras tillsammans med moderbolaget ITT Flygt.

I och med detta kommer företaget att gå från att vara en produktleverantör till att bli ett service-

företag. Som heltäckande partner inom avvattning erbjuder Grindex hela paketlösningar inklusive service och teknisk support. Syftet är att bättre kunna lösa komplexa kundproblem och att utveckla maskinuthyrningen. Företagets vision är en kraftig tillväxt. Målet är att fördubbla omsättningen.

### Stark tillväxt

Anläggnings- och maskinuthyrningsbranschen är lönsam och växer stadigt. Från 1999 till 2006 har Grindex ökat sin totala försäljning med 77 procent. Andelen till segmentet maskinuthyrare har ökat från 48 till 66 procent.



Roger Olsson, Grindex, ser fram emot Nordbygg 2008.

– Vi strävar efter att bygga starka och långsiktiga relationer med våra kunder. Ambitionen är att utveckla det mest effektiva, globala distributionsnätverket inom vårt område, säger Roger Olsson.

AV KRISTINA GRANDIN





Bo Jägnefält, VD på Hultafors, hoppas att företagsgruppens monter ska bli en intressant mötesplats genom att man här samlar alla sina tre starka varumärken.

## Plannja vårdar relationer

Tunnplåtspecialisten Plannja stärker både varumärke och kundrelationer på Nordbygg 2008, bland annat med hjälp av ett antal kundaktiviteter.

Plannja är ett av Europas ledande varumärken inom förädlade tunnplåtsprodukter för byggmarknaden. Sortimentet omfattar kompletta program för plan och profilerad byggplåt, takpannor, takavvattning samt element av sandwichtyp. Produkterna bidrar till ett enkelt och ekonomiskt byggande. För Plannja är Nordbygg den största och viktigaste mässan på den nordiska marknaden.

### Rätt målgrupp

Viktiga besöksgrupper är exempelvis entreprenörer, byggherrar, plåtslagerier och arkitekter. – Nordbygg 2008 erbjuder helt rätt målgrupp inom business-to-business segmentet. Här träffar vi kunder, potentiella kunder och föreskrivare. Det är en viktig mötesplats, säger Jan Johansson, marknadsdirektör på Plannja.

### Vårda varumärke

Plannja ser sitt deltagande på mässan som både varumärkes- och relationsbyggande. I samband med Nordbygg 2008 kommer företaget att arrangera ett antal kundaktiviteter. Företagets vision är att vara första val som samarbetspartner för produkter och system av tunnplåt.

# Hultaforsgruppen samlar sina varumärken

Hultaforsgruppen, som i januari i år utökade företagsgruppen genom förvärvet av Snickers Workwear, använder Nordbygg för att visa upp sina tre starka varumärken.

Latorägda Hultafors, som mest är känt för sin världsberömda tumstock, köpte Wibe Stegar 2005 och vid årsskiftet stärkte man sin varumärkesportfölj ytterligare genom köpet av Snickers Workwear.

Hultafors räknar med att sammanslagningen ska ge ännu starkare tillväxt och goda synergieffekter i satsningen att erbjuda professionella hantverkare

ett större produktsortiment där funktion och kvalitet är ledstjärnorna.

Nordbygg 2008 blir en viktig marknadsplats när man för första gången visar upp sina tre varumärken – Hultafors, Wibe och Snickers – i en gemensam monter.

Förutom möjligheten att träffa återförsäljare kommer kontakten med slutanvändarna att få ett ännu större fokus.

– Vi ser Nordbygg som en viktig mötesplats för att ta reda på mer om våra kunders behov och önskemål, säger Bo Jägnefält, VD på Hultafors.

– Genom att samla våra tre varumärken räknar vi med att vår monter blir en intressant mötesplats på Nordbygg för såväl företag som hantverkare inom byggbranschen i Sverige.

# 3M visar nya innovationer

3M ser Nordbygg som ett intressant showroom för nya innovativa produkter och ökar sin satsning på mässan 2008.

Företaget har tidigare deltagit på Nordbygg, men 2008 är satsningen större än någonsin. Mässbesökarna kommer att möta 3M i en 90 kvadratmeter stor monter. Satsningen 2008 är företagsövergripande till skillnad mot tidigare år då bara en avdelning varit representerad. 3M kommer att visa ett brett spektra av produkter för byggmarknaden.

– Nordbygg är en mycket intressant mässa för oss. Inte bara för att det är högkonjunktur inom byggbranschen utan framför allt för att det är en utmärkt samlingsplats. Här träffar vi både slutkunder, återförsäljare och potentiella kunder, säger Desiree Fors-



blad-Stahl, marknadssektionschef Industri & Transport på 3M.

### Många nyheter

Företaget har kunder inom bygg-, metall- och elektronikindustrin för att nämna några

branscher. För Nordbyggs besökare är företaget troligen mest känt som världsledande på fästteknologi. 3M:s breda sortiment av tejer och konstruktionslim kan användas till att bygga både hus och flygplan.

På Nordbygg 2008 kommer företaget att visa upp ett stort antal produktnyheter. 3M har som mål att minst 30 procent av omsättningen ska komma från nya eller modifierade produkter som har introducerats under de senaste fyra åren. Stora resurser avsätts till forskning och utveckling och över 6500 forskare är knutna till företaget.

AV KRISTINA GRANDIN

**B**

SVERIGE



PORTO BETALT

## Många byggmöten

Förutom Nordbygg 2008 kommer flera intressanta byggmöten att äga rum på Stockholmsmässan och Talk Hotel den närmaste tiden:

**29 maj 2007**

### Samhällsbyggardagen

Aktuella frågor inom samhällsbyggnadssektorn. Stora Samhällsbyggarpriset delas ut. Initiativtagare till Samhällsbyggardagen är Byggherreforum, Sveriges Arkitekter, STD Svensk Teknik och Design, Sveriges Byggindustrier, Installatörerna, Byggmaterialindustrierna och Betongvaruindustrin.

**20–21 november 2007**

### Betongfeber

Evenemang och seminarium om betong och byggande. Arrangeras av Svenska Betongföreningen och Stockholmsmässan i samarbete med Betongvaruindustrin, Cement och Betong Institutet, Cementa och Svenska Fabriksbetongföreningen.

# Solskyddsförbundet fokuserar på energieffektivisering

– Energieffektivisering och miljötänkande är det gemensamma temat för förbundet och de fem medlemsföretag som förbundet bjudit in till sin monter, säger Siv Averud på Svenska Solskyddsförbundet. Just nu planerar förbundet montern som blir öppen, ljus och lättillgänglig för besökarna.

**S**iv Averud berättar att solskydd kan spara energi som motsvarar EU:s uppsatta mål för minskning av koldioxidutsläpp. Detta belyser man i montern på Nordbygg 2008, i form av ett intressant praktikfall utifrån en befintlig byggnad. Tack vare smart solskydd minskas byggnadens driftkostnader samtidigt som inneklimatet förbättras.

Samlingsmontern är 135 kvadratmeter och det blir företagen Dickson Constant Nordiska AB, Haglunds, Hunter Douglas, Somfy Nordic

och Turnils Europé som kommer att representera branschen i montern.

– Det är tredje gången vi ställer ut på Nordbygg. Vi har märkt att vi når de rätta målgrupperna. Viktigast för våra medlemsföretag är att nå arkitekter och vvs-konsulter och andra som arbetar med solskydd redan i projekteringsstadiet.

– Solskydd är idag en inredningstrend. Kunden kräver inte bara funktion utan också en väl designad produkt som skall passa in i helheten, oavsett om solskyddet är monterat på insidan av ett fönster eller på utsidan av en fasad, berättar Siv Averud.

### Tydliga trender

Solskyddsförbundet ser tydliga trender i branschen. Terrassmarkiser i helkassett som skyddar väven efterfrågas alltmer eftersom allt fler väljer ljusare väv på markiserna.

– Textila produkter som plisségardiner och lamellgardiner har i allt större omfattning börjat ersätta gardiner på insidan, säger Siv Averud.

## ”Solskydd spar energi och minskar sjukskrivningarna”

På Nordbygg 2008 kommer Somfy att visa lösningar för motorisering och automatisering av solskydd som ett sätt att minska behovet av värme och kyla.

**M**ed rätt lösningar för solskydd kan kylproduktionen i byggnader minskas med mellan 15 och 30 procent och värmeproduktion med mellan 5 och 15 procent. Med solavskärmning kan även kyl-effektopparna kapas, säger Anders Hall för-

säljningschef på Somfy Nordic AB.

Men för att uppnå dessa fördelar med solenergi är det viktigt att solskyddet är aktivt, det vill säga att det styrs automatiskt efter gällande väderleksförhållanden.

En väl anpassad solskyddsanläggning ger även tydliga positiva effekter för personalen.

– Undersökningar visar att korttidssjukskrivningar är färre bland de grupper som arbetar i goda ljus- och temperaturförhållanden. Att själv kunna påverka inställningarna lokalt ger mycket positiva effekter på individen och skapar en god arbetsmiljö, berättar Anders Hall.

## Boka monter på Nordbygg 2008 redan nu!

**Kontakta oss för mer information och ett förslag!**

**Kontaktpersoner:** Margaretha Karlsson, projektsäljare, Tel 08-749 4438, E-post margaretha.karlsson@stofair.se

Leif Berglund, projektsäljare, Tel 08-749 43 19, E-post leif.berglund@stofair.se

Peter Söderberg, projektledare, Tel 08-749 43 93, E-post peter.soderberg@stofair.se

Lilian Intveld, projektkoordinator, Tel 08-749 44 05, Fax 08-749 61 78, E-post lilian.intveld@stofair.se

På hemsidan [www.nordbygg.se](http://www.nordbygg.se) finns aktuell utställarlista.

