

## Nya väggar ger kortare byggtid



En hoppfull kvintett. Bengt-Göran Carlsson, grundare EuroProfil, Christian Carlsson, VD EuroProfil, flankerade av till vänster Kai Strehlow, och till höger Johan Enberg och Emil Syrén från Sundolitt. Om allt faller väl ut får Hus L på Brogården i Alingsås nya väggar 2012.

**Behovet är stort, för att inte säga enormt, att renovera alla tusentals fastigheter i det så kallade miljonprogrammet. När det så sker är målet att hitta lösningar som sänker energiförbrukningen för att på**

**så sätt komma tillrätta med klimatfrågan. Sundolitt har tillsammans med EuroProfil en lösning som kan vara banbrytande.**

I Alingsås pågår ett spännande EU-projekt (BEEM-UP) som fått stor medial uppmärksamhet. Projektet omfattar 299 lägenheter från miljonprogrammet som nu skall renoveras och har energieffektivisering i fokus.

Förutom Alingsåshem och Skanska finns en rad andra aktörer inblandade, däribland Sundolitt och EuroProfil.

– Syftet är att hitta funktionella och kostnadseffektiva lösningar för att renovera fastigheterna i det så kallade miljonprogrammet. Och att göra det på ett sätt som får ner energiförbrukningen, säger Emil Syrén, teknisk utvecklare på Sundolitt.

Kravet från BEEM-UP är bland annat att nå minst 77 % reduktion av energibehovet för uppvärmning samt att säkerställa en komfortabel och hälsosam miljö.

Förutom att med fokus på kantbalk hitta en effektiv lösning för att minska värmeförlusterna har Sundolitt tillsammans med EuroProfil tittat på en ny lösning för att energieffektivisera väggens klimatskal.

– Den nya väggen är 300 mm tjock och

prefabriceras i sektioner om 3 x 8 meter med förmonterade fönster. Själva konstruktionen bygger på stålreglar från EuroProfil och cellplastisoleringen Sundolitt Climate. På insidan finns ett installationsskikt på 70 mm och på utsidan fasadbeklädnad, säger Emil.

### **Kortare byggtid med ny vägg**

U-värdet är likvärdigt med den gamla väggen med mineralull som Alingsåshem använde i projektets början. Den stora vinsten med Sundolitts och EuroProfils nya lösning är den kortare byggtiden. Monteringen sker enkelt genom att väggen skruvas fast i bjälklaget. Lägg därtill kantbalken och väggen är komplett.

– Enligt beräkningar kommer byggtiden att kortas med 4–5 veckor och man är heller inte lika beroende av väder och vind i monteringskedet. Att väggen är betydligt tunnare, med samma isoleringsvärde, innebär att fönsterdjupet blir mindre, vilket resulterar i mer ljusinsläpp och en trivsammare inommiljö, berättar Emil.

Om allt faller väl ut påbörjas markarbetet för den första fastigheten i januari 2012 och då appliceras Sundolitts lösningar för kantbalk och markisolering. När det är klart kommer de nya väggarna att monteras.

### **EuroProfil och Sundolitt**

Idén till och samarbetet mellan EuroProfil och Sundolitt startade våren 2009 och har intensifierats den senaste tiden.

– Vår målsättning är att få marknaden att acceptera färdigisolerade och prefabricerade byggnadselement – produkter som har fått dåligt rykte till följd av många dåliga erfarenheter med fuktiga och mögliga isolerade element med trästommar, säger Christian Carlsson, VD på EuroProfil.

– Vi vill också medverka till att nyansera den allmänna inställningen till val av isolering i väggkonstruktioner, där mjuk isolering har en tydlig dominans. Vi ser stora fördelar med cellplast som inte är känslig för fukt, just som en del i prefabricerade väggelement, avslutar Christian.



## PACK & EMBALLAGE 5-6 OKTOBER

Sundolitt kommer att finnas på plats på Stockholmsmässan i Älvsjö 5-6 oktober när Nordens största förpackningsmässan arrangeras av easyFairs. Denna gång är det dessutom ett samarrangemang med Foodtech, och drygt 200 företag kommer att ställa ut vilket borrar för att riktigt mycket branschfolk kommer att vara i rörelse på mässan.

Sundolitt finns i monter C03:30. För biljetter och information kontakta Pernilla Lundgren, 0322- 62 60 68, eller [pernilla.lundgren@sundolitt.com](mailto:pernilla.lundgren@sundolitt.com).

## ENBERG NY ORDFÖRANDE

Sundolitts vd Johan Enberg är ny ordförande för EPS-Bygg, en sektor inom Plast- & Kemiföretagen, som bland annat har tagit fram beräkningsprogrammet PEPS.

– I och med vår samlade kompetens inom isolering och det så kallade klimatskalet sitter vi redan på stora delar av lösningen för att komma till rätta med klimatfrågan eftersom 40 % av vår energiförbrukning används till uppvärmning av fastigheter, säger nye ordföranden Johan Enberg.

Har du funderingar eller idéer om hur man kan utveckla nya lösningar kan du kontakta Johan på 0703-30 60 30 eller [johan.enberg@sundolitt.com](mailto:johan.enberg@sundolitt.com).

## Sundolitt förstärker säljsidan



De tre nya säljarna är Mats Wikmans, Per Enocson och Mikael Hagberg.

**Sundolitt har utökat säljstyrkan till åtta personer för att på så sätt öka närvaron, dels hos befintliga återförsäljare men även ute på projekten. – Vi vill jobba proaktivt med våra kunder och utveckla och finna nya affärsmöjligheter och lösningar, säger Kai Strehlow på Sundolitt.**

**Mats Wikmans**, 31 år, från Västerås kommer att ha ansvar för försäljningen i region Mitt mot entreprenad och återförsäljare. Mats kommer närmast från Halfen AB där han jobbat som säljare av formsättningsartiklar och infästningar i betong.

Efter teknisk utbildning på gymnasiet har han jobbat med försäljning sedan 2000.

– På fritiden tränar jag löpning och på gym. Sedan är vi ett gäng som kör snöskoter vintertid, berättar Mats.

Som person är Mats ambitiös och omtänksam och gillar säljarbetet.

**Per Enocson**, 45 år, kommer att ansvara för försäljningen av Sundolitts produkter i södra Sverige. Per har en gedigen erfarenhet från byggmaterialhandeln och har de senaste tolv åren jobbat på Beijer Byggmaterial i Värnamo/Anderstorp.

Är född och uppvuxen i Anderstorp där han nu bor med sin fru Johanna, dottern Ebba, 13 år, och sonen Hugo, 9 år.

Han har spelat handboll i Anderstorp IK och är numera ungdomsledare i klubben.

– Jag är en social och öppen person och gillar gemenskapen i lagidrott, säger Per.

Per har tidigare som återförsäljare sålt Sundolitts produkter och har enbart goda erfarenheter av dessa.

**Mikael Hagberg**, 53 år, skall från och med nu jobba med försäljningen av Sunpack med hela Sverige som arbetsfält. Ett arbete som innefattar att sälja allt från kundunika lösningar till mer standardbetonade varor, typ emballage och fisklådor. Han har tidigare erfarenhet av försäljning inom IT på SYSteam i Borås.

– Den utannonserade tjänsten som säljare av Sunpack lät intressant och stämde ganska väl in på min person. Dessutom har jag fått bra intryck av ledning och personal, säger Mikael.

Mikael bor i Borås tillsammans med sin fru Ingela. Intressen är familjen, musik, golf m.m. Dessutom är han marknadsansvarig för Mariedals IK i division 4. Där får han nytta av ett annat stort intresse – nämligen försäljning och förhandlingar.

– Vid lite längre ledighet sticker jag gärna till någon plats där jag aldrig tidigare varit, i Sverige eller utomlands, berättar Mikael.