

Team News

• INFORMATION OCH NYHETER FRÅN GÖTHES AB • NR 1 2012 • ÅRGÅNG 11 •

En offensiv satsning

GS – Göthes Svenssons! Så heter det samarbetsprojekt mellan Sveriges ledande beslagspartners Göthes och Svenssons i Tenhult och där Roto, världens största producent av Drehipp fönsterbeslag, har en viktig roll. Målsättningen är att GS inom två år ska bli en betydande distributör och grossist av Rotos tyska kvalitetsbeslag för fönster på den svenska och norska marknaden. Jonas Eriksson kommer att fungera som sales manager.

Sid 2-3

Läset för framtiden

Vill du slippa hanteringen med traditionella nycklar och att vara orolig för att man verkligen har låst dörren. Då kan Yale Doorman, som nyligen lanserats av Assa, vara lösningen för dig.

Sid 2-3

NORDBYGG



Info inför Nordbygg

Planerar du att besöka Göthes monter i samband med Nordbyggmässan? Då kan det vara en bra idé att läsa detta nummer TGN som innehåller viktig information inför mässan. Besökarna kommer också att få uppleva en smak av Dalarna. Göthes bjuder nämligen på hästkorv och knäckebröd. De som önskar kan kombinera detta med det goda Göthes-ölet.

Sid 4

Flera ess i leken med Göthes

Göthes har haft förmånen att "lägga beslag hos" Dörr-, Fönster- och Fasadbranschen allt sedan 1861. Under alla dessa drygt 150 år har Göthes lärt sig att *respektera* och *acceptera* alla förändringar som skett. Det har vi gjort under devisen *Tradition och Förnyelse*, för att kunna vara en i tiden – även framtiden – *Grossist, Distributör och Konsult* till alla våra affärspartners.

Detta vill vi återigen visa på Norra Europas största och viktigaste byggevenemang NORDBYGG i Stockholm, 20–23 mars 2012. Där har Göthes ställt ut sedan 1998 och i år hittar du oss i monter C13:60. Vi bjuder den här gången på en giv som vi kallar *Business, Pleasure & Future*. Den och våra ess i leken är du välkommen att syna i vår monter under trevliga former, med god dryck och tilltugg. (En riktig, fysisk kortlek med många ess finns också att hämta i vår monter enligt principen först till kvarn.)

Göthes står ju som bekant för följande värden (vilket vi hoppas få verifiera vid ditt emotsedda besök i vår monter):

Globalt
Ödmjukt
Teamet
Helheten
Engagerat
Serviceminded

Under mina snart 30 år vid Göthes har jag haft förmånen att uppleva mycket förändring, i både affärsmodeller som produkter, där jag kan konstatera att *utveckling och förändring är ständig förbättring*.



Ett aktuellt talande exempel på detta är att år 1909 fanns det 272 personbiltillverkare i USA. I början av 60-talet fanns i princip bara fyra kvar. Antalet TV-tillverkare steg till 105 efter kriget. 1985 fanns två kvar. Samtidigt som antalet företag minskade steg den totala produktionen.

Det är lätt att se förändring som någonting negativt och ofta nämns istället kontinuitet som en framgångsfaktor. Det finns spår av sanning i båda dessa uttryck. Givetvis behövs en stabil bas och långsiktigt tänkande för att driva en verksamhet framåt, men samtidigt krävs en vilja att utvecklas för att kunna möta en ständigt föränderlig omvärld med konsolideringar och nya teknologiska förutsättningar.

Tillväxt och dynamik handlar i hög grad om att sunda företag expanderar genom att bygga nya strukturer, och här har nu Göthes AB och vår kollega Svenssons i Tenhult AB tagit ett sådant steg, då vi bildat ett gemensamt företag Göthes Svenssons AB, som du kan läsa mera om i tidningen.

Jag är därför övertygad om att den förändring vi nu genomför är ett klart och tydligt steg i rätt riktning, framförallt då vi för marknad och utveckling närmare varandra. Jag är också övertygad om att detta kommer att bli synbart i vår produktportfölj under den nästkommande 12 till 24-månadersperioden.

Vi ses förhoppningsvis på Nordbygg anno 2012!



Håkan Östlund
VD

Yale Doorman skapar lugn i hemmet

Assa har nyligen lanserat hemmalåset Yale Doorman. Det är låset för dig som vill slippa hanteringen med traditionella nycklar och att vara orolig för att man verkligen har låst dörren.

Kodlås är inget nytt på marknaden, men Yale Doorman är ett set som består av både låsdel och handtag. Dessutom är den lätt att montera och ämnad för att klara klimatet på våra breddgrader.

– Låset är IP 55-klassat och temperaturrestat vilket innebär att det är gjort för att klara både vinter och sommar med snö, regn, sol, kyla och värme, säger Daniel Öhlander på Assa, som är ansvarig för den här produkten.

Yale Doorman passar till både fler-

familjshus och villor. Det är bara att justera inställningarna i låset efter behov.

De som använder Yale Doorman slipper de traditionella nycklarna. När den enkla installationen är klar är det bara för familjen att knappa in sin gemensamma kod, alternativt dela ut

Läs mer om Göthes på vår hemsida: www.gothes.se

Varmt mottagande för GS – stort intresse för beslag från Roto



GS – Göthes Svenssons! Det är namnet på ett samarbetsprojekt mellan Sveriges ledande beslagspartners Göthes och Svenssons i Tenhult och där Roto, som är en av världens största producenter av fönsterbeslag, har en viktig roll. Målsättningen är att GS inom två år ska bli en betydande grossist och distributör samt vara det bästa valet för fönstertillverkare i Sverige och Norge.

Jonas Eriksson, som är sales manager och projektledare för GS, berättar att satsningen fått en rivstart.

– Det kan bero på att marknaden redan vet vad både Göthes och Svenssons står för. Därför blir effekten extra positiv när dessa partner presenterar ett gemensamt starkt koncept under namnet GS.

Enligt Jonas Eriksson var en viktig förutsättning för samarbetet att företagen kompletterar varandra när det gäller grundläggande verksamhet och kundinriktning.

Göthes är i huvudsak mer inriktad på kunder som tillverkar i stål, aluminium och pvc medan Svenssons i Tenhult mer fokuserar på kunder som tillverkar i trä. En gemensam nämnare har varit beslag till dörr-, fasad- och fönsterindustrin.

Och nu inleds alltså ett samarbete under namnet GS där den nordiska marknaden ska erbjudas ett segment på fönsterbeslag från Roto som inte

tidigare marknadsförts på allvar i Sverige och Norge. Namnet på segmentet och beslagslösningen heter på tyska Drehkip (Tilt and turn på engelska).

– Det är mer ett europeiskt sätt att öppna fönster. Den traditionella svenska modellen är vändbara utåtgående fönster. Den tyska och europeiska modellen är inåtgående fönster med en ny ventilationsfunktion. Det är detta koncept som kallas Drehkip och som funnits i stora delar av Europa under en lång tid. Konceptet med Drehkip har funnits i Skandi-

navien sen slutet av 90-talet och har nu dem sista fem åren på riktigt blivit ett accepterat sätt hur man öppnar sina fönster både av slutkunden, byggherrar och arkitekter, berättar Jonas Eriksson som nämner fem starka fördelar med Drehkip:

- Det blir ett mer naturligt vädringsflöde av luften i fastigheten.
- Ett mer inbrottsäkert system.
- Möjlighet att bygga ett mer energieffektivt fönster.
- Enklare att rengöra eftersom fönstret öppnas inåt.
- Lättare att exportera till Europa.

Nu gör GS en satsning på att lansera Drehkip-systemet i Sverige och Norge. Partner är Roto som är världsledande tillverkare av fönsterbeslag enligt Drehkip-modellen.

GS vållade stor uppmärksamhet när samarbetsprojektet och produkterna från Roto nyligen presenterades på marknaden.

– Jag har haft bra kundbesök och märker att det finns stort intresse för Rotos produkter. Det handlar ju också om ett koncept som innebär förenklingar när det handlar om produktion,

FAKTA



Roto grundades 1935 i Stuttgart av Wilhelm och Elfriede O. Frank.

Det familjeägda företags huvudkontor finns i tyska Leinfelden-Echterdingen.

Roto har (2010) cirka 4 000 anställda och omsatte 2010 cirka 6,4 miljarder svenska kronor.

Detta gör Roto till en av världens största producenter av bland annat olika former av fönsterbeslag.

Roto har produktionsenheter på tolv olika platser i världen och har ett globalt försäljningsnät som består av ett 40-tal egna dotterbolag och affärspartners.

Läs mer om Roto på www.roto-frank.com

beredning och planering och genomförande av byggprojekt där fönster ingår.

Mer information om GS finns på www.gothesvenssons.se

Jonas – en tävlingsinriktad sales manager

Jonas Eriksson har en bakgrund som hockeyspelare av toppklass. Det har bidragit till att GS fått en tävlingsinriktad och viljestark sales manager. Över huvud taget har Jonas haft nytta av idrotten i hela sin yrkeskarriär.

Jonas Eriksson är född och uppvuxen i Örnsköldsvik. Det var där han fick sin hockeyskolning. Konkurrenten var hårdast tänkbar, i hans generation fanns spelare som Peter Forsberg och Markus Näslund. Då förstår alla hur tufft det var att ta plats i MoDos elitlag.

– Jag kämpade hårt och lyckades nästan. Jag blev en etablerad hockey-

spelare av allsvensk klass, berättar Jonas, som under sin karriär spelade i juniorlandslaget, i näst högsta svenska seriesystemet samt även i Tyskland och USA.

Efter idrottskarriären blev han bland annat projektledare i företag som arbetade mot fönster- och dörrentreprenader. I sex år har han också varit VD för AH-produkter som också verkar i branschen.

– Jag har under mina 13 år i branschen som projektledare och VD skaffat mig kunskap och många kontakter som kommer att vara till nytta i mitt fortsatta arbete som sales manager i GS.

FAKTA



Jonas Eriksson

Ålder: 40:

Bor: Ämål, men arbetsplatsen är hela Sverige & Norden.

Familj: Sambo och en dotter.

Fritidsintresse: Umgås med vänner och familj, sport framförallt Modo Hockey!



Yale Doorman är ett nytt digitalt kodlås från Assa som blivit mycket populärt på marknaden.

nyckeltaggar (programmerbara elektroniska nycklar) till familjens medlemmar. Skulle sedan någon av familjemedlemmarna tappa bort sin tagg är det bara att programmera bort den och ersätta den med en ny. Här finns ingen risk med nycklar som kommer på vift. En finess är att det går att ge

tillfälliga entré-koder till besökare.

– Vi ser också att det blir en stor fördel för fastighetsägare i flerfamiljshus, som slipper nyckeladministrationen. Ibland kan den hanteringen vara riktigt jobbig och kostsam, säger Daniel Öhlander.

Han berättar också att låset har en

annan effekt som kommer att lugna många oroliga ägare av villor och lägenheter:

– Det går att programmera Yale Doorman så att den automatiskt går i lås när man stänger dörren.

Kontakta Göthes om ni vill veta mer eller gå in på www.yale.se.

Läs mer om Göthes på vår hemsida: www.gothes.se

Svenssons vd:

"En perfekt start"

FAKTA

SVENSSONS

Svenssons i Tenhult

I över 75 år har familjeföretaget Svenssons i Tenhult och Järnbolaget i Knislinge levererat lås och beslag till snickeri-, hus- och metallindustrin.

Ett viktigt steg i utvecklingen var fusionen med systerbolaget Järnbolaget i Knislinge. Därmed kunde Svenssons i Tenhult öka sin servicenivå ytterligare genom att bland annat driva verksamheten från två kontor och två lagerplatser.

"Svenssons i Tenhult AB och Järnbolaget i Knislinge säljer och distribuerar beslag och fästartiklar inom OEM-sektorn. Kunderna finns främst inom dörr- och fönsterindustrin samt bland hushållsbruk, snickerier, metallfabriker."

Mer information finns på hemsidan www.svenssonsitenhult.se

Peter Svensson, som är VD på Svenssons i Tenhult, är entusiastisk inför projektet GS – Göthes Svenssons: "Jag ser detta som en spännande utmaning som kan innebära stora möjligheter för både Göthes och Svenssons."

Svenssons och Göthes är sedan många år kollegor i branschen. Därför anser Peter Svensson att det är extra intressant när parterna nu enats om att tillsammans lansera och sälja fönsterbeslag från Roto under ett gemensamt varumärke.

– Vi har haft en långvarig diskussion som resulterade i att vi nu hittade den gemensamma röda tråden som GS handlar om. Vi kunde starta ett samarbete utifrån nya förutsättningar och med nya beslag från Roto. Det kan leda till något riktigt bra.

– Vi har precis börjat arbetet och de första reaktionerna från marknaden är positiva. Vi ser fram emot en spännande fortsättning.

Dalasmaker möter besökarna på Nordbygg

De som besöker Göthes monter i samband med Nordbyggmässan kommer att erbjudas en smakupplevelse av toppklass präglad av Dalarna. Det handlar om knäckebröd från Leksandsbröd och hästkorv från Melkers i Falun.

Nu är väl Melkers mest känt för sin falukorv, och hästkorven ska komma från Mattssons i Gustafs?

– Det stämmer, men även vi erbjuder hästkorv av toppklass, säger Pär Olsson, VD på Melkers.

Han fortsätter sedan förklara förhållandet mellan Mattssons hästkorv från Gustafs och hästkorven från Melkers.

– Vi kan göra en parallell mellan biluthyrningsföretagen Hertz och Avis. Hertz var störst, men Avis gick ut med sin slogan. "We try harder!" Det samma kan gälla mellan oss och Mattssons när det gäller hästkorv.

Pär säger sedan att fördelen med hästkorven från Melkers är att de lätt kan få tag på råvaror av hög kvalitet på en marknad där det är ont om råvaror till hästkorv.

– Anledningen är att vi har en mindre produktion av hästkorv än Mattssons.

Annars är Melkers mest känt för

att erbjuda original till den klassiska falukorven. Ändå har Melkers en liten marknadsandel.

– Därför är det viktigt för oss att erbjuda en av marknadens bästa versioner av falukorv. Vi har en av de högsta köthalterna plus att vi tillverkar falukorv genom en gammal process som uppskattas av konsumenterna, säger Pär Olsson.

Inom Göthes finns en stolthet över att kunna anlita en matproducent som bara ligger någon kilometer från Göthes kontor i Falun.

– Göthes är också ett gammalt faluföretag. Därför känns det bra att vi kan samarbeta. När vi behöver lås och beslag är det naturligt för oss att anlita Göthes, säger Pär Olsson.

När det gäller knäckebrödet kändes det naturligt för Göthes att anlita Leksands Knäckebröd, som liksom



Hästkorv, knäckebröd samt gott öl. Det är en smak av Dalarna som serveras på Nordbygg.

Göthes har ett starkt engagemang i Leksands IF.

– Det handlar om ett normalgräddat knäckebröd av råg. En klassiker som alltid varit uppskattad, säger Rune Joon på Leksandsbröd.

Till korven och brödet kan man naturligtvis tänka sig det goda Göthesölet från Nils Oscar.

Från Neco till Leksands IF

Nyligen presenterade Leksands IF sin nye klubbledare. Han heter Anders Doverskog och kommer närmast från XL-BYGG NECO som ingått i Göthes-koncernen. Vi på Göthes, med vårt stora Leksandshjärta, är glada över att Leksands IF lyckats rekrytera Anders till posten som klubbledare.

Anders arbetade hos Neco 2000–2012 och tillträdde som klubbledare i LIF 1 juli 2012.

Vi önskar honom lycka till i sitt kommande uppdrag.



Anders Doverskog på nytt jobb.



Scanna qr-koden med din smartmobil så kommer du direkt till Göthes hemsida!

Vill du ha en extra tidning? Har vi fel adress, eller fel mottagare? Sänd ett mail till adressen:

ab@gothes.se eller faxa till: 023-480 20.

Beskriv gärna kort vilket förhållande du har till Göthes.

VÄRDEBEVIS NORDBYGG 12

Tag med detta värdebevis till vår monter C13:60 så bjuder vi på Göthes Daladelikatesser och samtal kring våra beslagslösningar.

Den ger dig också möjlighet att få en Göthes-kortlek. Men först till kvarn...

B



C13:60 NORDBYGG 20-23/3 MONTER C13:60 NORDBYGG 20-23/3 MONTER C13:60 NORDBYGG 20-23/3 MONTER C13:60 NORDBYGG 20-23/3

Välkommen till Göthes på Nordbygg

Den 20-23 mars arrangeras Nordbygg. Det är norra Europas viktigaste byggmöte som sker på Stockholmsmässan i Älvsjö. Över 800 utställare från 30 länder kommer att vara på plats. En av dessa är Göthes.

Nu har det gått 14 år sedan Göthes ställde ut på Nordbygg för första gången. Sedan har det varit en självklarhet för oss att finnas på plats. Detta är en mötesarena med många vinnare. Du hittar oss på plats i C-hallen på plats 13:60.

Vår ambition är att i samband med Nordbygg-mässan skapa en attraktiv och gränsöverskridande mötesplats som ska stimulera och aktivera relationer samt erfarenhetsutbyte som föder nya tankar och utvecklar kreativitet och dynamik.

Vi hyllar tesen: "Affärer görs mer mellan människor än mellan företag".

Ibland finns en önskan att träffa någon särskild person som ansvarar för speciella områden. Här nedan ser du när under mässan olika medarbetare finns i montern.

Bemanning Nordbygg

Hela veckan

Torbjörn Gustafsson, Joacim Backelin, Per Enochsson, Håkan Östlund, Jörgen Thorin, Eddie Gustafson och Jan Östlund.

Tisdag

Mats Gustavsson och Irené Nordeng.

Onsdag

Anders Björklund

Torsdag

Bo Löfgren

Fredag

Anders Ångström

Gratis inträde med Göthes!

Din namnbricka fungerar också som entrébiljett till Stockholmsmässan och Nordbygg. Du kan skriva ut namnbrickan på kontoret, hemma eller på mässan. På mässan kostar den tjänsten 200 kronor. Namnbrickan ger dig gratis entré och snabbare inpassering.

Så här skriver du ut din namnbricka i förväg:

- Gå in på hemsidan www.nordbygg.se
- Klicka på **Registrera din biljett**
- Ange lösenord **0542**
- Följ anvisningarna på skärmen och skriv sedan ut namnbrickan på en vanlig skrivare.



"Det handlar om att skapa en professionell värdekedja mellan oss och våra affärspartners där vi på Göthes skall vara en stark och utvecklande länk."



Göthes AB

Box 1928
791 19 Falun

Besöksadresser:

Roxnäsavägen 14, Falun.
Kabelgatan 4, Kungsbacka.

Tel: 023-480 00

Fax Falun: 023-480 20

Fax Kungsbacka: 0300-742 10

E-post: ab@gothes.se

Webb: www.gothes.se

