

Palle "Projektpartner" Jespersen

"Vi ska hela tiden tillföra mervärde till våra kunder – annars har vi inget berättigande på marknaden"

Palle Jespersen är 47 år, bor i Middelfart på Fyn och är anställd som distriktschef och nordisk utbildningskoordinator hos Viega A/S.

Palle har vvs-teknisk bakgrund – han är bl.a. utbildad till både rörmokare och vvs-tekniker. Dessutom har han varit driftschef i ett tillverkningsföretag och också projektledare och avdelningschef i en rad större vvs-företag.

"Det är viktigt att ha ett gediget yrkeskunnande när man lämnar rådgivning till sina kunder", säger Palle. "Genom att målinriktat arbeta med projektstyrning och kvalitetssäkring kan vi se till att de projekt som Viega är involverat i med säkerhet genomförs utan fel och brister. Bristfällig rådgivning om korrekt materialval, särskilt inom vattenförande installationer leder ju ofta till irriterande tvister – och det vill vi gärna vara utan".

"Efter fyra år hos Viega har jag fortfarande massor av nya utmaningar. Det senaste är att jag blivit ansvarig för utvecklingen av Viegas Akademi på produktmodulen. Dessutom ska jag komplettera med utbildning av blivande vvs-montörer på yrkesskolorna, och i samarbete med vår produktchef ska jag i framtiden säkra den tekniska utbildningen av vår egen personal. Slutligen ska jag börja implementera Viegas eget cad-program "Viptool" på de nordiska marknaderna.

Ett annat exempel på Palles utökade arbetsområde är att han under de månader som kommer börjar utbilda utvalda norska projektledare. Den grundläggande delen handlar om projektstyrning och kunskap om kommande normer och standarder inom energiledning och dricksvattenkvalitet.

"Och så har jag ju mina helt privata projekt. Min fru Kirsten och jag tycker om att campa. Vi är särskilt förtjusta i Frankrike och Italien. Våra barn har kommit upp i den åldern när de inte vill följa med sina föräldrar på semester", säger Palle på klingande fynsk dialekt innan han kör iväg till en annan stor passion: golf.



Utgiven av: Viega A/S, Blokken 36, 3460 Birkerød,
Tel: +45 45 94 29 50, Fax: +45 45 94 29 69,
www.viega.dk, info@viega.dk

Ansvarig redaktör: Finn Bøye Nielsen.
Redaktion: Susanne Thygesen och Mikael Molander.
Produktion: Molander Advertising A/S **Upplaga:** 30.000.

Materialet betraktas som vägledande, vi reserverar oss för ändringar och nationella krav.



Bästa läsare

Tiden sedan förra *viegajournal* har präglats av en markant uppbromsning av aktiviteten inom bygg- och anläggningsbranschen, vilket vi naturligtvis också har kunnat märka.

Det sätt som vi märker av utmaningarna i branschen på är främst att våra återförsäljare, framtingat av ekonomiska realiteter, har skurit ned antalet lagerförda leverantörer och minskat sina lager.

Det kan vi på slutkundens och våra egna vägnar bara beklaga eftersom Viega fortsätter att växa i de nordiska länderna och därför ska vi naturligt nog också vara tillgängliga på marknaden.

Vi förstår naturligtvis att det är nödvändigt att minska lagren, men kostnaderna för att returnera varor överstiger vida den investering som behövs för att sälja sig ur krisen, vilket det strategidygn visar som vi nyss har hållit.

Strategidygnet är anpassat till utvalda vvs-företag som har intresse av att ta hjälp av Viega för att utveckla företagets affärsstrategier. Det har varit otroligt befriande att uppleva att man som leverantör tillsammans med utvalda potentiella samarbetspartner under ett dygn, öppet och utan misstro, kan diskutera innovation och identifiering av nya marknader. Och det har bekräftat för oss att det är genom förtroende framtidens samarbete skapas.

Trevlig läsning av detta nummer av *viegajournal*.

Med vänlig hälsning

Finn Bøye Nielsen
Verkställande direktör
Viega A/S



4



8



14

3 Leverantör av produkter – eller partner som skapar värde för våra kunder?

4 Vilken distributionsväg ska man välja som byggvaruleverantör?

5 ”Jag är eld och lågor när jag kommer hem från ett Viega Strategidygn”

6 15 vvs-chefer inspärrade i 24 timmar

8 Små konferenser – stora teman

10 Slipp stillastående vatten i bruksvatteninstallationer

12 Beröringsfri manövrering och automatisk spolning

14 Framgångsrikt samarbete för Ikeas nya varuhus i Odense

**16 Månadens medarbetare
Palle Projektpartner Jespersen**



Lagerkapacitet och logistik är Viegas garanti för leveranssäkerhet. Via våra samarbetspartner säkerställs tillgängligheten på marknaden.

Leverantör av produkter – eller partner som skapar värde för våra kunder?

En gång i tiden kunde våra producenter ha sina produkter ”i fred” på marknaden en längre tid. Det var på den tiden man talade om begreppet USP. ”Unique selling point” var den unika fördel produkten hade som skilde den från andra.

I dag har alla producenter tillgång till samma produktionsteknologi, och världens krav på nya produkter är så stora att bara mycket få produkter upplever att de är ”unika” en längre tid. Många produkter blir likadana (gene-

risk), och billigare produkter kan – i användarnas ögon – lösa en specifik uppgift lika bra som de dyrare. Om delar av marknaden inte upplever mervärdet av en given kvalitetsprodukt, så är det vår uppgift som producent att anta denna utmaning. Därför är det viktigt att våra samarbetspartner utvecklas i samarbete med oss.

Man kan kopiera eller efterlikna en produkt, men det är svårt att kopiera ett företag. På Viega har vi insett nöd-

vändigheten av att vara lika duktiga som våra produkter är bra. Därför strävar vi ständigt efter att utveckla våra immateriella egenskaper.

Vi engagerar oss i marknadens tendenser och framtidens behov och synsätt, så att vi på ett kvalificerat sätt kan hjälpa våra kunder – och kunders kunder. Därför är Viega i dag inte bara en ren produktleverantör – utan också en prioriterad partner.



Vilken distributionsväg ska man välja som byggvaruleverantör?

Vi lever i en mycket föränderlig värld, och kravet på att ständigt hålla företaget på rätt kurs ökar – det gäller också för vvs-branschen och de rådgivare m.fl. som Viega är i dialog med dagligen. Vi på Viega vill gärna bidra till att säkerställa att våra partner väljer rätt väg. Men vilken?

År 1984 lämnade Michael Dell, grundaren av datorföretaget Dell, college efter att hans bisyssla hade börjat inbringa honom mer än 80 000 dollar i månaden.

Dells successiva erövring av marknadsandelar skapade oro i branschen, och de konkurrenter som tidigare inte hade

mycket till övers för Michael Dells affärsmodell började på 1990-talet själva spekulera i direktförsäljning. Övergången till direktförsäljning kunde emellertid inte genomföras på en gång. Exempelvis var både HP och Compaq bundna av sina detaljhandelskanaler. Compaq försökte 1993, men fick ge upp på grund av motstånd från försäljningskanalerna. De försökte igen 1996, men den här gången med ett högre pris för att inte störa sina detaljhandelskanaler.

Exemplet ovan är en bra illustration av vad som händer om man väljer en väg som inte är lönsam för ens affärer. För Compaqs vidkommande innebar

försöket med direktförsäljning och det motstånd som följde från företagets återförsäljare att det förlorade en så stor marknadsandel att det till slut blev uppköpt av HP.

För Viegas vidkommande har åtskilliga innovations- och inspirationsmöten tillsammans med "våra kanaler", dvs. rådgivande ingenjörer, vvs-installatörer och vvs-grossister, hjälpt oss att definiera en gemensam väg, så att vi tillsammans står bättre rustade än många andra i en svår tid.



Viega satsar på en gemensam väg



"Jag är eld och lågor när jag kommer hem från ett Viega Strategidygn",

säger Allan Bentsen, Bentsen VVS i Herlev.

"Som ägare och chef i ett vvs-företag med tolv anställda kan det vara svårt att hitta tid och energi att ta ett steg tillbaka och tänka de stora tankarna och visionerna – det finns det helt enkelt inte plats för i vardagen. Det är sådant man väldigt lätt skjuter upp "till i morgon" – med det resultatet att det aldrig blir av", säger Allan Bentsen, medägare i Bentsen VVS i Herlev utanför Köpenhamn.

"Jag behöver komma bort och få en spark där bak för att få inspiration att tänka lite längre än till den egna kommungränsen. Jag har deltagit i Viegas Blue Ocean Workshop, och nu också i Strategidygn – och jag kommer helt klart vara med nästa gång de har liknande arrangemang".

"Jag driver företaget tillsammans med min bror Frank. Vi har hållit på i tio år och har i stort sett bara upplevt framgång – även om vi nu känner av krisen. Det är inte kritiskt för oss på något sätt, men det visar bara att man är tvungen att affärsutveckla om man vill överleva och växa med sin verksamhet. Viegas strate-

gidygn är ingen trollformel, men jag är alltså eld och lågor när jag kommer hem eftersom det ger mig så mycket inspiration och tro på framtiden – den kraft och energi jag får varar länge", slutar Allan Bentsen.

Bentsen VVS.

Läge: Herlev
Ägarförhållande: Allan och Frank Bentsen
Antal anställda: 12

Bentsen VVS startades av bröderna Allan och Frank Bentsen år 2000. Båda är en aktiv del av bolaget, både på kontoret och ute hos kunderna. Den dagliga kontakten med kunderna prioriteras högt och bidrar till att säkerställa att Bentsen VVS hela tiden kan erbjuda just de tjänster och produkter som kunderna efterfrågar.



Viega Strategidygn: innovation och inspiration för vvs-installatörer

15 vvs-chefer inspärrade i 24 timmar



Man tar cheferna i 15 vvs-företag, spärrar in dem i 24 timmar på ett ställe i Danmark och tvingar dem att komma på andra tankar. Resultatet är brinnande entusiasm.

"Viega Strategidygn" är ett affärsutvecklingskoncept anpassat till utvalda vvs-företag som har visat intresse för att ta hjälp av Viega för att utveckla sina affärsstrategier, så att företaget på bästa möjliga sätt förbereds för framtidens utmaningar.

Grundtanken i strategidygnet är att deltagarna ska lära sig att "tänka det otänkbara" – prova att föreställa sig att solen inte går upp på morgonen, att den bilist som stannar för rött vid ett trafikljus

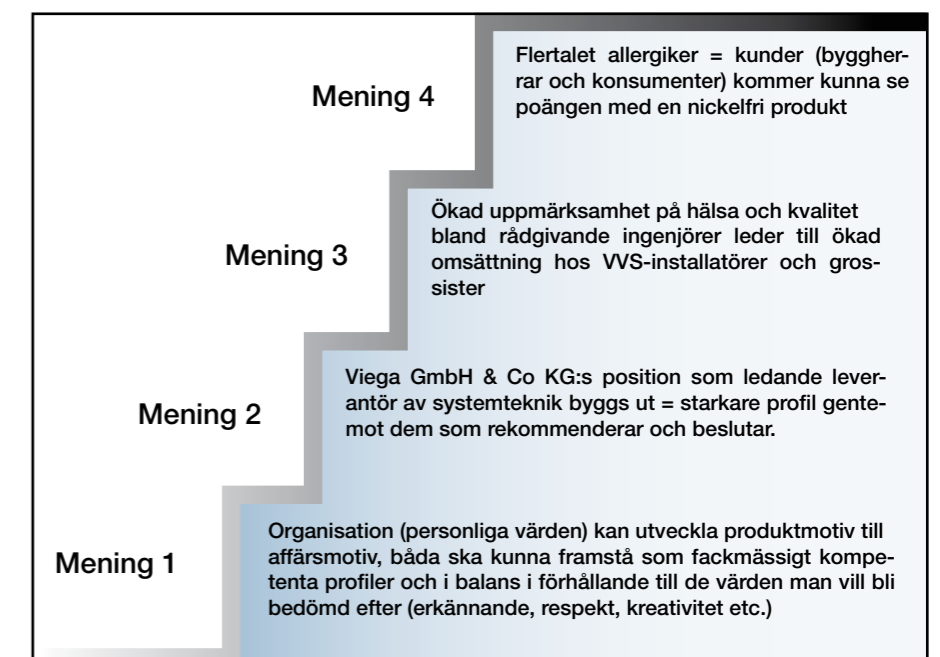
egentligen inte vet om bilen som kommer bakom också stannar för rött, hur man i framtiden kan attrahera kvalificerad arbetskraft eller vilka förväntningar framtidens medarbetare har på utbildning och egen utveckling etc.

Genom att skapa nya tankemetoder frigörs det ofta överskott till att hitta meningen, dvs. värdet med de saker företaget arbetar med till dagligdags. Det har vi åskådliggjort i "värdetrappan" nedan för vårt nya nickelfria Sanpressrör

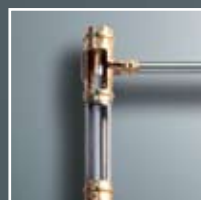
1.4521 (se figuren nedan) i samarbete med vvs-installatörer och rådgivande ingenjörer. Att skapa värde för andra än sig själv kan vara svårt. Genom att hålla dessa strategidygn är vi säkra på att vi har en framtid tillsammans där bättre vvs-tekniska lösningar kan säkerställas för kunderna och att vi kan tala om andra saker än pris och kamp om marknadsandelar.



Introduktionen av vårt nya nickelfria Sanpressrör 1.4521 är ett bra exempel på hur produktutveckling kan vara innovativ. Hälsa, materialsammansättning och ekonomi skapar värde för andra än just Viega, vilket exempelvis vår värdetrappa också visar.

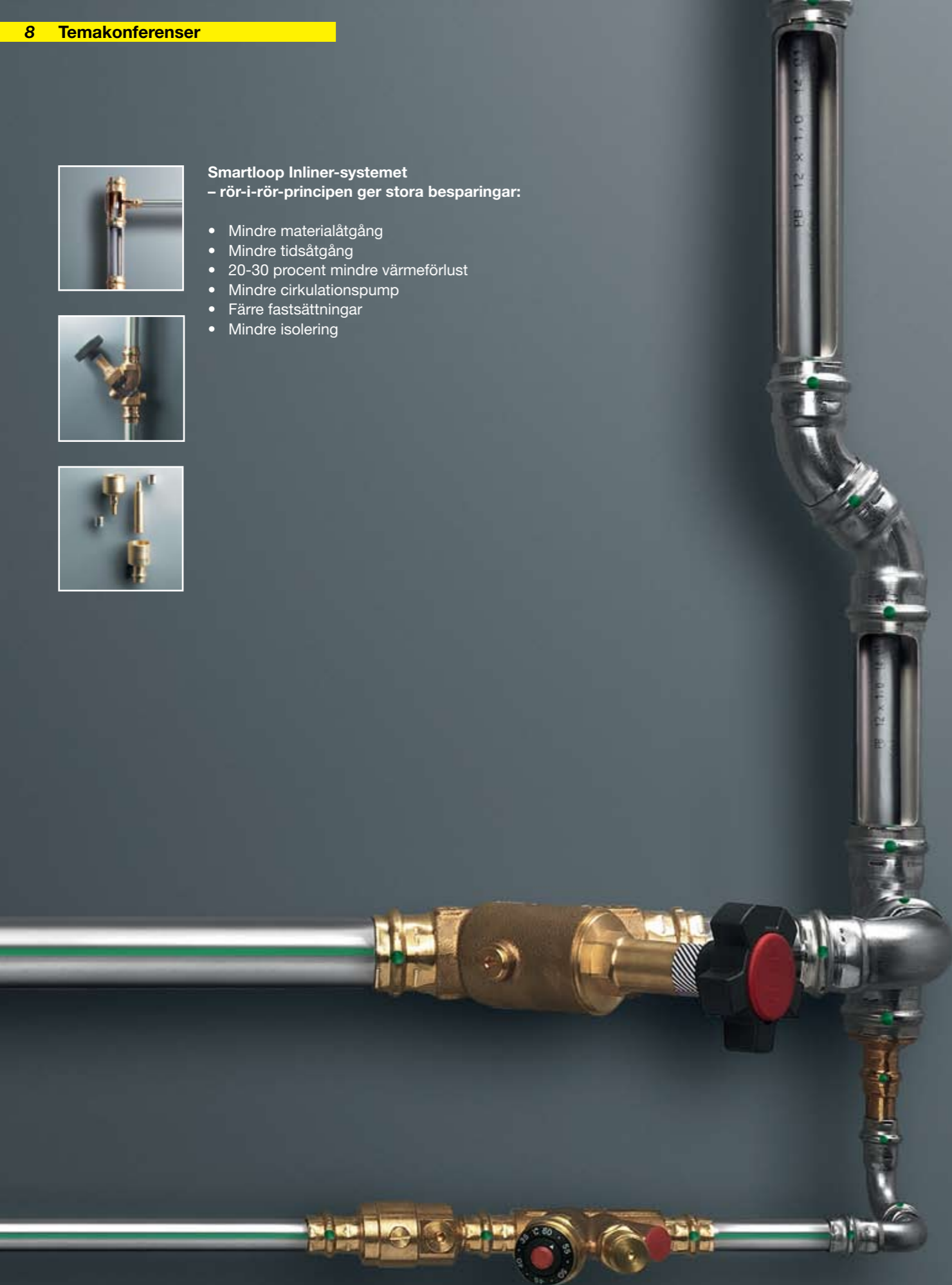
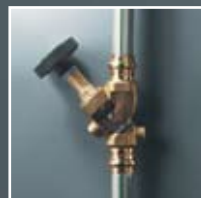


Viegas värdetrappa: Meningen med ett nytt nickelfritt Sanpressrör 1.4521



Smartloop Inliner-systemet – rör-i-rör-principen ger stora besparingar:

- Mindre materialåtgång
- Mindre tidsåtgång
- 20-30 procent mindre värmeförlust
- Mindre cirkulationspump
- Färre fastsättningar
- Mindre isolering



Innovation och inspiration för rådgivare,
teknisk personal m.fl.

Små konferenser – stora teman

Korta temakonferenser på ca tre timmar är ett av Viegas initiativ till inspiration. Vi sätter fokus på kommande europeiska standarder och normer, energiledning, energibesparingar, vattenkvalitet, optimering av bruksvatteninstallationer, korrosion och andra dagsaktuella teman.

Deltagarna på temakonferenserna är primärt rådgivande ingenjörer, teknisk personal från sjukhus och vårdhemssektorn, bostadsbolag och industrin. Alla ger uttryck för att de gärna deltar i sådana konferenser eftersom de är av begränsad tidsmässig omfattning och bidrar med nödvändig och exakt kunskap som är viktig för att välja rätt material och installationslösningar.

Vi upplever också att deltagarna utbyter många erfarenheter, och vi har sett flera exempel på hur viktigt det är att få tillgång till den allra senaste kunskapen. Alla har glädje av de positiva eller mindre positiva erfarenheter som görs och efteråt "nätverkas" det flitigt.

Ämnen på temakonferenserna

På de senaste temakonferenserna har det kommit upp många frågor kring legionella och problemställningen med stillastående vatten.

Bruksvatteninstallationer

Vid bruksvatteninstallationer i stigrör installeras cirkulationsröret normalt parallellt med varmvattenröret. Viega har nu i tio år kunnat erbjuda ett intressant alternativ: det geniala Smartloop Inliner systemet - med ett flexibelt cirkulationsrör monterat inne i varmvattenröret. Denna lösning minskar installationskostnaderna, sparar plats och säkerställer en stabil temperatur i hela stigröret. Tillsammans med Viegas Easytop cirkulationsventil har du samtidigt kontroll över temperatur och bakterier.

Kritiska vattentemperaturer och legionella

Legionella är en naturligt förekommande bakterie som återfinns i våta och fuktiga miljöer från matjord till åar, sjöar och vatteninstallationer – det är i princip fråga om en relativt oskadlig bakterie som inte blir farlig förrän den hamnar i "orätta händer". På vatteninstallationsområdet rör det sig om en blandning av stillastående vatten, temperaturförhållanden och molekylstorlekar.

Kritiska vattentemperaturer är för höga temperaturer i kallvatten- och för låga temperaturer i varmvatteninstallationer. Kallt vatten får inte överstiga +25 °C, och varmt vatten får inte komma under +55 °C. Legionellan stortrivs i temperaturområdet mellan 25 och 45 °C, så en noggrann styrning av temperaturen är viktig.

Säkring mot stillastående vatten

Bruksvatteninstallationer i flervåningshus bör säkras mot stagnation. På sjukhus, läkarmottagningar, vårdhem och hotell bör regelbundna spolningar äga rum, oavsett om ett rum används eller ej.

Regelbundna spolningar ska säkra installationerna mot spridning av främmande element och säkra vattnets kvalitet i rören.

För offentliga byggnadsinstallationer som inte används regelbundet bör det finnas beskrivningar för godkända procedurer för ett regelbundet utbyte av vattnet.

Större bruksvattenanläggningar (varmt vatten) bör ha en ingångstemperatur på minst 60 °C och en utloppstemperatur på 55 °C. Systematisk förekomst av lägre värden bör inte förekomma.

Temperaturen i mindre anläggningar ska ligga på 60 °C och får inte understiga 50 °C. I så fall ska det informeras om eventuell hälsorisk.

Om det senare visar sig vara nödvändigt att sanera installationen ska en statusrapport utfärdas före och efter saneringen.

Slipp stillastående vatten i bruksvatteninstallationer



viega

Visign for Care beröringsfri manöverenhet med Hygiene+-spolfunktion

Spolsystem från Viega säkerställer drift i överensstämmelse med standarder för garanterat hög dricksvattenkvalitet. Dricksvattenkvaliteten påverkas av många olika faktorer. Den tid som vattnet befinner sig i rörledningssystemen är mycket viktig, och det är betydelsefullt att säkerställa en lämplig genomströmning som kan minska vattnets tid i installationen. Ändå är det inte möjligt att undvika avbrott i vattnets rörelser, vilket innebär att vattnet kan komma att stå stilla i installationen. Stillastående vatten ökar risken för mikrobiell växt i rörledningarna.

Spolsystem är vanliga när vattenkvaliteten ska säkras mot användningsavbrott. Men man kan inte "dra alla installationer över en kam": Hur stor sannolikheten är för användningsavbrott och hur länge de varar är i hög grad beroende av vilken typ av byggnad det är.

För att göra planeringen effektiv för ingenjörer, montörer och driftschefer som arbetar med bruksvatteninstallationer har Viega utvecklat en modell med fyra viktiga huvudgrupper inom byggnation (se kategorierna på nästa sida).

Drift och underhåll

Regelbundna spolningar utförs ofta bristfälligt eller oregelbundet. Det är svårt att styra och det finns sällan möjlighet att beräkna spolningarna. Ett automatiskt styrt spolsystem kan däremot befria ansvarig driftpersonal från denna uppgift. Den rådgivande ingenjören kan redan vid projekteringen av dricksvatteninstallationen beräkna genomströmningen utifrån vattenvolymen och därmed ta hänsyn till användningsavbrott. Behovet av spolsystem förekommer oftast vid typ 1.

I denna kategori återfinns bl.a. sjukhus, äldreboenden och vårdhem, där brukar-

na ofta ställer höga krav på hälsa och hygien.

En vanlig dimensionering av en bruksvatteninstallation görs ofta genom att man utgår från att samtliga rum används, varvid vattnet byts ut på lämpligt sätt. Om bara ett enda rum står tomt uppkommer stagnation – om inte ett automatiskt spolsystem är installerat.

Installation av "intelligenta spolsystem"

Vid framtida dimensionering bör hänsyn tas till förbruknings- och volymbehovet i varje enskilt rum, dessutom ska det installeras en styrning på varje enskild fördelare. Just på denna punkt ligger Viega i fronten med Visign for Care-programmet. Man behöver bara byta ut manöverenheten för att byta till en decentraliserad spolfunktion. Manöverenheten är helt integrerad med elektronisk styrning och förprogrammerad med maximala stagnationsintervall – spolnin-

gen utlöses först när intervallinställningen överskrids (se modellen till höger). Om en spolning utförs bortfaller den automatiska spolningen. Dessutom kommer det bara att vara den mängd vatten som har stagnerat som blir utspolad. Vattenkvaliteten bibehålls därigenom och dricks- och spillvattenkostnaderna blir minimala.



Säkring mot stillastående vatten

Med utgångspunkt från olika användningsintensitet har Viega delat in byggnader i fyra huvudgrupper:



Typ 0 – Nästan inga användningsavbrott, t.ex. bostadsfastigheter.

Typ 0 karakteriseras av byggnader med mycket lite användningsavbrott, däribland bostadsfastigheter.



Typ 1 – Rum med individuella användningsavbrott, exempelvis sjukhus, vårdhem, äldreboenden, hotellrum, små eller stora rumsenheter.

Byggnader av typ 1 ställer höga hygienkrav på dricksvatteninstallationen. Då denna typ av byggnad ofta står med oanvända rum, uppkommer det lätt stagnation i rörledningarna.



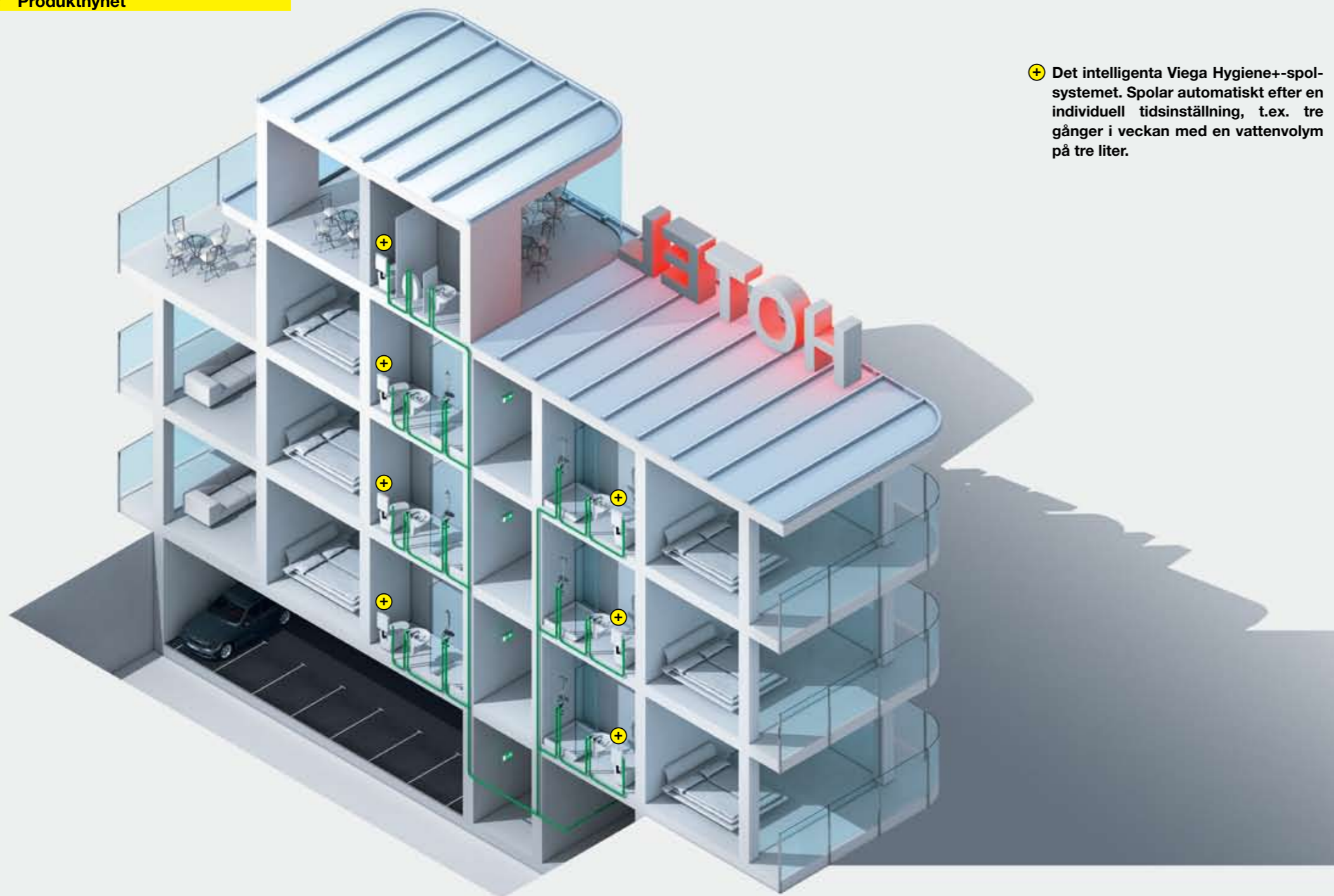
Typ 2 – Användningsavbrott våningsvis, t.ex. kontors- och industrifastigheter.

I byggnader av typ 2 är det svårt att beräkna användningsavbrott utifrån. Det kan förekomma olika typer av verksamheter samt bostäder och företag i samma fastighet.



Typ 3 – Användningsavbrott i hela byggnader, t.ex. skolor, institutioner och säsongshotell.

Karakteristiskt för byggnader av typ 3 är att byggnaden står tom under en tidsperiod som kan vara längre än en vecka. Detta är exempelvis fallet vid skolor eller barninstitutioner som har långa veckoslut och lov.



- ⊕ Det intelligenta Viega Hygiene+-spol-systemet. Spolar automatiskt efter en individuell tidsinställning, t.ex. tre gånger i veckan med en vattenvolym på tre liter.

Viega Hygiene+ Ett stort plus för det kalla dricksvattnet

Viega Hygiene+-spolssystemets användningsområden

Tappställen i slutet av våningsrörledningar ska användas regelbundet. Det ska vara säkerställt att regelbundna spolningar görs på sjukhus, hotell och andra institutioner, oavsett om rummen används eller ej, eftersom stillastående vatten kan försämra det kalla och varma dricksvattnets kvalitet, även om isolering används.

Här är det särskilt fokus på offentliga byggnader som

- sjukhus
- vårdhem
- läkarmottagningar
- hotell
- skolor och idrottshallar
- kaserner
- större bostadsenheter

Intelligent, regelbunden spolning med Viega Hygiene+-spolssystem

Ett intelligent spolssystem bör uppfylla följande krav:

- Det ska bara spola när det inte sker någon regelbunden vattenförbrukning.
- Bara den mängd vatten ska spolras ut som står kvar i rörinstallationen pga. oregelbunden eller bristande användning.

Det är just detta som är styrkan hos Viegas spolssystem Hygiene+. Det säkerställer planenlig drift med hjälp av den individuella Viega-spoltekniken som sörjer för både behovs- och volymrelaterad styrning av spolprocessen.

Viega Hygiene+

Den intelligenta lösningen med de många fördelarna:

- Ingen onödig ökning av vattenförbrukningen
- Inga onödigt stora vattenavgifter
- Inga restriktioner i våningsplans- och våtrumsplaneringen, då dragningen av våningsplanledningar kan ske på valfritt sätt (t.ex. serie- eller ringledning)
- Möjlighet till vattenmätare för varje bostad
- Hygienisk användning tack vare den beröringsfria, elektroniska "sensitiva" manöverpanelen
- En vackrare lösning

Beröringsfri manövrering och automatisk spolning

Styrning av spolprocessen

Vid normal beläggning på hotell eller sjukhus spolas det ca två gånger om dagen. Det motsvarar 14 spolningar per vecka. Vid denna installation ställs det intelligenta spolssystemet från Viega in på att bara spola en till tre gånger i veckan, och bara den volym som ställs in. Om man vid projekteringen tar hänsyn till dessa beräkningar, tillsammans med optimala tryckfallsberäkningar osv., så kan man sänka installations- och driftskostnaderna betydligt.



Datorstyrning av spolfunktion och volymintervall med Visign for Care-manöverenheten Hygiene+.



Badrum med omtanke

Steg	Spolintervall	Spolvolym
1	frånslaget	3 l
2	3 gånger per vecka	4 l
3	2 gånger per vecka	5 l
4	1 gång per vecka	6 l
5	Varannan vecka	7 l
6	Var tredje vecka	9 l

Inställbara spol- och volymintervall från Visign for Care-manöverenhet med Hygiene+-spolfunktion.
För mer information gå in på www.viega.se



Framgångsrikt samarbete för Ikeas nya varuhus i Odense.

Det nya Ikeavaruhuset i Odense är en framgångshistoria. Ett stort projekt som kräver hård styrning och nära samarbete mellan producent, grossist, rådgivare och installatör. Varuhuset är kedjans mest koldioxidneutrala.

När man står inför ett större byggprojekt som det nya Ikea i Odense är det viktigt att alla parter i byggprocessen, från producent till grossist, till rådgivare och installatör, har en tät dialog och arbetar bra tillsammans – ända från den inledande anbudsfasen till dess att projektet är färdigt och nycklarna lämnas till byggherren.

Det finns naturligtvis fallgropar i alla byggprojekt, men ju större projektet är och ju fler parter som är inblandade, desto viktigare är det att projektstyrningen är effektiv och professionell i alla byggprojektets faser och processer – inte minst från leverantörens sida.

”Hos Viega kan vi av goda skäl inte uttala oss om vad andra producenter gör, men vi tycker att det är viktigt att vi som ansvarig leverantör lämnar rådgivning om inköp, logistik, tekniska projektlösningar, anbudsgivning m.m. och för övrigt står till förfogande under hela projektets förlopp”, säger Palle Jespersen från Viega.

”Mycket tidigt i projektet träffade vi rådgivande ingenjör, grossist och vvs-installatör. Vi gick igenom hela projektet. Vi fick klarat ut materialbehovet och önskade ansvarsförhållanden under byggperioden. Dessutom gick vi igenom alla tekniska lösningar på respektive ställen och i de olika faserna av projektet.”

”Under anbudsfasen som sedan följde analyserade vi projektet på längden och tvären för att hitta optimala lösningar – både vad gäller pris och material – och inte minst för att undvika de vanliga felen

och bristerna och samtidigt säkra kunden mot eventuella framtida korrosionsproblem i installationen.”

”Normalt är det inte producentens uppgift att göra en materialberäkning, men eftersom vi ser det som ett ständigt ökande önskemål från våra partner erbjuder vi detta som en del av vår service. Det gäller också i detta projekt. Materialberäkningar görs ofta med utgångspunkt från branschspecifika kalkyleringssystem – det kan man inte bara använda rätt av. I en kalkyl utgår man i regel från priser på helt färdiga rör. I Ikeaprojektet är det fråga om många meter rör och bara relativt få kopplingar. Därför är kalkylen för detta projekt allt annat än standard”, poängterar Palle.

”Byggprojektet är inte klart ännu, men det har varit kul att följa – och inte minst vara en integrerad del av. Viega har ju varit med under hela processen, inte bara passivt. Jag bor själv i Middelfart, i närheten av byggplatsen – så det har ofta varit helt naturligt för mig att köra förbi och få lite smuts under naglarna.”

”Eftersom vi har haft en tät dialog under hela byggprojektet har vi i stort sett sluppit tekniska problem, väntetid på material och andra ofta förekommande processfel. Installatören har därför helt kunnat fokusera på att utföra arbetet och därmed optimera sitt täckningsbidrag på uppdraget”, avslutar Palle Jespersen.

Ikea i Odense förväntas stå färdigt i november 2009.



Palle Jespersen, Viega och Jim Lorentzen, Pilegaard Henriksen



Byggherre: IKEA

Vvs-installatör: Pilegaard Henriksen

Rådgivande ingenjör: OBH-Gruppen

Använda Viega-komponenter:

Bruksvatten: Sanpress-rörsystem

Värme: Prestabo

Installationselement för toalettstol, tvättställ och urinaler: Viega Eco

Byggprojektet förväntas färdigt: november 2009