

”Det är ett optimalt läge i Partille”

Audun Ribe är sedan januari i år anställd som centrumchef för Allum Partille.

– Vad fick dig att ta jobbet som centrumchef?

– Jag har jobbat med köpcentrum de senaste tio åren. Jag började 1996 när Steen & Strøm öppnade Vinterbro Senter söder om Oslo. Så jag har faktiskt öppnat center innan. Dels så är jobbet som centrumchef mycket trivsamt. Det är mycket som händer, och man måste hela tiden ta för sig av stora och små problem som ska lösas. Allum är ett stort center och består av en befintlig del kring Kyrk-torget i tillägg till det nya centralt, så här är extra mycket att ”bita i”.

– Vad är det mest spännande med köpcentrum?

– Det att utveckla ett köpcentrum är som ett stort pussel för vuxna ... skämt åsido så är handeln en stor del av nutidens underhållningsbransch. Jag gillar utmaningen att starta upp ett nytt köpcentrum av Allums storlek. Sedan är det också så att trots att det byggs allt fler köpcentrum är köpcentrumshandeln mindre i Sverige än i Norge, där jag kommer ifrån. I Göteborg sker cirka 35 procent av all handel i köpcentrum, jämfört med 40-45 procent i Norge. På våra breddgrader är det uppenbara fördelar att kunna parkera bilen gratis och sedan erbjudas ett samlat utbud under ett och samma tak.

– Varför i Partille?

– Det är ett optimalt läge i Partille, vi utvecklar ett redan etablerat, om än i betydligt mindre skala, handelscentrum, vi har fantastiskt exponeringsläge över motorvägen och vi inkluderar en av Sveriges bästa ICA-butiker. Sedan fyller vi ett hål på marknaden. Östra Göteborgsregionen är värd ett köpcentrum. Det tryck som varit från butikskedjor att vilja etablera sig i Allum har varit extremt, jag har inte under mina tio år i branschen mött något liknande. Det visar vilket behov som finns.

– Vad betyder det här för Partille kommun?

– Till att börja med vill jag säga att engagemanget, intresset och samarbetsviljan har varit utomordentligt från kommunens sida. En nyetablerad arbetsplats som genererar 600-700 nya arbetstillfällen är också självklart positivt för de flesta kommuner. Historien visar att köpcentrum i liknande lägen lockar till sig fler etableringar, fler boende, höjer fastighetspriserna och spiller över till omgivande



Audun Ribe,
centrumchef för
Allum, Partille.

handel i närområdet. Ett av våra nästa steg är att se över hur vi kan skapa ett intressant koncept i hela Partille stadskärna och förädla de flertal fastigheter som vi äger.

– Så nu är rälsen utlagd?

– Nja, det är inte så enkelt. Vi ska trots allt ändra folks köpmönster. Erfarenheten säger att de första sex gyllene veckorna kan vi alla rida på nyfikenhetens intresse. Sedan har vi en lång resa framför oss att visa att vi är värda vår plats och denna resan brukar att ta cirka tre år.

– Vad är det som gör Steen & Strøm så framgångsrika köpcentrumsutvecklare?

– Vi har ett klart fokus på köpcentrum. Steen & Strøms affärsidé är att äga, utveckla och förvalta köpcentrum. Därför har vi med åren byggt upp den speciella kompetens som behövs för det, att driva köpcentrum är inte detsamma som att driva bostadskomplex eller kontorshus, som kräver andra kvalifikationer. I Allum Partille sitter vi på plats och kan, som förvaltare och ägare, ta alla beslut nära våra hyresgäster. Intresset för att etablera sig i Allum visar också vilket förtroende marknaden har för Steen & Strøm och självklart också för handelsplatsen som sådan.



Frågor om innehållet besvaras av:
Centrumkontoret Allum 031-340 44 40

E-post:
info@allum.se

Allums hemsida:
www.allum.se

Tryckt upplaga:
50 000 ex.

Distribution:
7 och 8 april 2006 till företag och hushåll inom Partille, Lerum och Härryda kommuner.

Utgivare:
K Ahlkvist Grafisk Konsult AB,
Box 77, 433 22 PARTILLE
tel. 031- 340 88 00

Projektledare:
Sven-Allan Johansson,
tel. 0704-93 31 75

Skribent och fotograf:
Stefan Larsson

Grafisk produktion/Web:
Camilla Christiansson

Tryck: Bold Printing Group, april 2006

Internet: Hela tidningen, med alla artiklar och annonser, är utlagd under sex månaders tid på adress: www.tidning.net

För bokning av
framtida tidningar
kontakta:
Sven-Allan Johansson,
tel. 0704-93 31 75
eller via
e-post:
info@tidning.net



Samverkan nyckeln till framgång

Tidplanen för att bygga projekt Allum har varit mycket tuff.

– Det är med stor tillfredsställelse vi nu kan konstatera att invigning av köpcentrat kan ske på överenskommen tid, säger projektchef Weine Hägg.

Peab, som totalentreprenör, var väl medveten redan vid byggstart om tidplanen och har lagt mycket tid och kraft på en noggrann planering för att i möjligaste mån undvika störande överraskningar.

Företaget har bland annat strävat efter att skapa ett klimat på arbetsplatsen byggt på samarbete och samverkan mellan de olika yrkesgrupperna.

– Jag upplever att det har fungerat mycket bra där alla har haft stor förståelse för varandras problem och verkligen försökt att lösa saker tillsammans. Jag vill därför passa på att tacka alla som varit delaktiga i projektet och som genom hårt arbete och stort engagemang tillsammans skapat ett köpcentrum som vi alla kan var stolta över.

Peabanda

I Peab är decentraliseringen utmärkande liksom tilliten till alla medarbetare. Peab är den lokala entreprenören nära kunden, med den stora koncernens möjligheter.

– Jag har jobbat inom organisationen i snart 25 år och upplever att det finns en Peabanda som är påtaglig, där det lämnas stor frihet under ansvar till medarbetarna med stora möjligheter till utveckling, vilket upplevs positivt och stimulerande.

Med anledning av projektets storlek bildade Peab ett internkonsortie där medarbetare från byggavdelningarna i Trollhättan och Göteborg samt anläggningsavdelningen i Göteborg ingått.



”Gärna högt tempo och tuffa förhandlingar, men på bygget har alla hjälpts åt och haft stark fokus på att föra projektet framåt. Därför har vi tillsammans byggt Allum på utsatt tid, säger en nöjd projektchef Weine Hägg.

Komplex situation

En byggnation som Allum kräver att man i ett tidigt stadium analyserar och bedömer de speciella svårigheter och risker som finns. I detta projekt har det varit den knappa byggtiden, bygget över motorvägen, om-, till- och påbyggnaden av ICA samt att bedöma omfattningen av arbetet för att tillgodose ca 85 stycken butiksägares önskemål. Ytterligare exempel på komplicerade arbetsmoment är rivningen av Teliastationens överbyggnad med tanke på källarvåningens tele- och datainstallationer som inte på något sätt fick störas samt att motorvägen fick flyttas 1,2 meter

i sidled för att Västtrafiks terminalyta skulle få optimal funktion.

Ömsesidigt förtroende med beställaren

Som mest har 350 personer varit engagerade i bygget inkluderat installatörer och underleverantörer. Beställare av Allumprojektet

Fakta:

Peab är ett av Nordens ledande företag inom bygg och anläggning. Koncernen bedriver verksamhet främst i Sverige men även i Norge och Finland. I Sverige är Peab rikstäckande med kontor från Kiruna i norr till Ystad i söder, i Norge är verksamheten koncentrerad till Oslo-regionen och i Finland till Helsingforsregion samt södra Österbotten. Dessutom ingår, huvudsakligen i Sverige, kompletterande byggrelaterade industriföretag inom fabriksbetong, betongprodukter och prefab, berg och grus, transporter, tillverkning och beläggning av asfalt samt maskin- och kranuthyrning. Koncernen har en omsättning överstigande 25 miljarder kronor och har ca 11.000 anställda. Som det tredje största svenska företaget i branschen åtar sig Peab alla sorters bygg- och anläggningsarbeten. Med ett decentraliserat beslutsfattande kan vi vara den lokala entreprenören nära kunden med den stora koncernens möjligheter.

är Steen&Strøm som Peab tidigare arbetet tillsammans med vid byggandet av köpcentrumen Västra Torp i Uddevalla och Etage i Trollhättan. Då liksom nu har uppdraget utförts som en förtroendeentreprenad där båda parter haft en gemensam strävan att optimera kvalitets- och kostnadsbilderna.



info@peab.se • peab.se