

# Alf Lindeberg ny på Aranäs

I fyra år var Alf projektansvarig för byggandet av Centralhuset vid centralstationen i Göteborg. Ett gigantiskt projekt på 700 miljoner kronor som gav lärdom och erfarenheter att ta med till Aranäs organisation.

Sedan i höstas ingår Alf Lindeberg i Aranäs organisation som chef för fastighetsutveckling.

Vad är fastighetsutveckling?

– Allt och lite till, det är en lång kedja. Det är därför det är så roligt. Jag jobbar med allt från idéstadium via analyser och detaljplanearbete till investeringsplaner, projektering, produktion och marknadsföring - hela tiden med kunden i fokus. Vid förvaltning är det stopp för min del, där har Aranäs andra högt kompetenta personer som tar vid.

Att utveckla fastigheter innebär, oavsett om det är nya bostäder, hotell, kontor eller kommersiella lokaler, att tidsperspektiven är långa och konjunkturen kan gå upp och ner under projekttiden. Därför är noggrann planering centralt enligt Alf:

– Det är bättre att planera än att parera. Det är bättre att tänka till innan än att fixa till det ad hoc efteråt. Övriga saker blir det ändå alltid.

## Lockades av möjligheterna

Alf Lindeberg, utbildad på Chalmers, började först arbeta på entreprenadföretag inom installationsbranschen. Vid millenniumskiftet övergick han till fastighetsbranschen av flera skäl.

– Då jag vid ett samarbete med ett fastighetsbolag fick insyn i möjligheterna med fastighetsutveckling så gav detta mig intresset att arbeta med fastighetsutveckling. För att vara en god fastighetsutvecklare behöver du inte vara expert på specialområden som till exempel betongkonstruktioner, tvärtom är en bred nödvändig liksom ett starkt intresse och engagemang. God planering har blivit allt viktigare på senare år, när det finns en överetablering av kontorsfastigheter i Göteborgsregionen och ökade krav från hyresgäster och fastighetsköpare. Ett viktigt perspektiv är kärnfrågan; vad är en fastighets värde? Det är inte slutkostnaden för byggandet! Det är snarare vad kunden är beredd att betala för lokalen eller fastigheten. Värdet bygger på fastighetens intäkter och med hänsyn taget till kostnader för uppvärmning, förvaltning med mera. Därför är en viktig fråga: vem är kunden? Inom byggbranschen glömmar man ibland bort att tänka på vem kunden är och vad den efterfrågar. På Chalmers nämndes sällan mjuka parametrar som kundvärden, förklarar Alf Lindeberg.

När Volvo lanserar en ny bil tar man reda på vilket behov kunden har och sedan beskrivs kunden redan i förväg mycket detaljrikt. Utifrån detta skapas sedan produkten. Alf ser en liknande tendens inom fastighets-



Planera med vid blick och glimten i ögat är Alf Lindebergs paroll. Som ny chef för fastighetsutveckling inom Aranäs är framtiden alltid närvarande i vardagen.

utveckling och poängterar vikten av att se till kundens behov.

– Annars får vi snart en ny byggboom som på slutet av 80-talet då man trodde allt kundernas efterfrågan kunde växa till himlen.

## Respekt för andra skicklighet

Att hålla i fastighetsutvecklingsprojekt sträcker sig över en tidsperiod på fyra till sju år. Samtidigt som de ekonomiska kalkylerna skall hållas, ska omvärldsblicken var vid och

lyhördheten för andras professioner stor.

– Jag har stor respekt för andras yrkesgrupper kompetens. Arkitekters, designers, entreprenörers och marknadskommunikatörers roll ska inte underskattas eller enbart ses som dyra kostnader i projektet. Det gäller att vara öppen i sinnet för nya idéer och ta intryck. När allas kunskaper används på bästa sätt så får vi den bästa produkten. Dessutom ska vi ha roligt när vi jobbar – det är kanske det allra viktigaste för att göra ett bra jobb tillsammans.

” Därför är den viktigaste frågan: vem är kunden?

## Nystart för lufttekniker

Ventilationsteknik i Kungälv AB såg dagens ljus i maj förra året. Men registret är gediget.

– Företaget har 23 år på nacken och mina medarbetare har alla lång erfarenhet och bred kompetens inom inneklimat, säger ägaren Christer Hansson, som själv har över 20 års branscherfarenhet.

Christer Hansson och Arne Johansson, projektledare, har drivit projekt tillsammans inom ventilationsentreprenader och ventilationservice i många år.

Kungälv Luftteknik, köptes 1998 av Skanska Inneklimat. Sedan 2004 är vi tillbaka i egen regi genom förvärvet av Billdals Ventilations AB. I samband med flytten till Kungälv togs namnet Ventilationsteknik i Kungälv AB.

Genom vårt kontaktnät åtar vi oss hela inneklimatinstallationer, såväl ventilationsinstallationer som kyl- och styrinstallationer.

För Aranäs, en beställare som följt Christer genom åren, utför företaget just nu ventilationsinstallationerna för påbyggnaden av fastigheten vid södercentrum, via KBAB som är totalentreprenör.

– Vi utför även kontinuerligt hyresgästpassningar för Aranäs. Andra kunder är Kungälv Bostäder, Erlandssons Bygg, KBAB och Harry Sjögren Fastighets AB.



Tel: 0300-194 60 • Fax: 0300-194 70  
ch@kbavent.se

## Fredrikssons kan glas

Välrenommerade och väletablerade glasmästret Fredrikssons Glas AB i Kungälv byter årligen 800 bilrutor.

– Snabb service och låga priser, det uppskattar de flesta, menar ägare Kalle Fredriksson.

Kalles far, Lennart Fredriksson, drev glasmästret mellan 1954-82, dessförinnan hette företaget Kungälv Byggnadsglas. Kalle Fredriksson själv har styrt verksamheten i 23 år och kan branschen.

– Vi är ett komplett glasmästeri med glasreparationer som specialitet. Bilrutorna står för halva verksamheten, men vi verkar även inom speglar, plastglas, inramningar, blyinfattningar, tavlor och isolerglas, förklarar Kalle en glasmästare med tradition och kvalitet i blodet.



Kungälv glasmästare: Kalle Fredriksson, Gunnel Fredriksson, Janne Persson, Filip Däldehög och Lennart Fredriksson.

**Fredrikssons Glas AB**

Tel: 0300-126 21 • Fax: 0300-177 10