



SKRÄDDARSYTT IN I MINSTA DETALJ

Så optimerade den innovativa
hisstillverkaren sin verksamhet
med en specialanpassad lokal

KONE
—
Case #16:2



Med hjälp av KONE Office Guidelines kunde Atrium Ljungbergs arkitekt få till lokalen så att den harmoniserar med andra KONE-lokaler över hela världen. Till höger: KONE:s Destination Control.

BASTU, ÖVNINGSLABB OCH CALL CENTER – HÄR RYMS ALLT SOM KONE BEHÖVER

För det innovativa personflödesföretaget KONE är det framför allt möjligheten att använda lokalen som språngbräda mot framtiden som lockade dem till Kista. Hyresvärdens vilja att investera och förmåga att omvandla deras behov till en ny multifunktionell lokal hjälper KONE att nå sina långsiktiga mål.

För personflödesföretaget KONE är Kista Front ett självklart val.

– Som företag med stark innovationskraft behöver vi säkra upp tillgången till rätt medarbetare. På det sättet är innovationshubben Kista perfekt. Dessutom ligger vi bra till i Stockholm med goda allmänna kommunikationer som pendeltåg och tunnelbana. Vi tar också dagligen emot både kunder och medarbetare från andra KONE-kontor som kommer med flyg. Då är det smidigt att ligga så pass nära Arlanda.

– Dessutom ligger vi perfekt till både mot E4:an och avfarten mot E18 för de omkring 200 tekniker som utgår från Kistakontoret i sitt dagliga arbete i norra Stockholm och Mälardalen.

KONEs flytt till Kista började med en lång lista med behov.

– Vi fick stor hjälp av Atrium Ljung-

berg med att omsätta behoven i en färdig ritning, ett förslag till oss. De hade en arkitekt med i hela processen som ritade fram vad vi behövde. Våra behov förändrades också under resans gång. Det blev dels lite större yta men också andra lösningar än vad vi planerade för från början, säger Louise Alwall, inköpschef på KONE i Sverige.

Hela lokalen ritades om med stöd av KONE Office Guidelines.

– Arkitekten kunde få till det exakt så som vi ville ha den. Atrium Ljungberg höll oss i handen genom hela processen och tog ansvar för att det blev KONE-standard, säger Louise Alwall.

Lokalen i Ärvinge har också visat sig stå pall för ytterligare förändringar.

– Trots att vi vuxit sedan vi flyttade in har vi kunnat göra det inom lokalen, eftersom den var så smart planerad från början, säger Louise Alwall.

KONE använder flitigt Middlepoint, Kista Fronts egen konferensanläggning några portar bort från kontoret.

– Vi utnyttjar den som komplement till våra egna mötesum. Dels för större konferenser och möten men även för mindre externa möten och interna konferenser där man vill komma ifrån kontoret lite, säger Louise Alwall. >>



Ett finskt bolag utan bastu kändes otänkbart. Så Atrium Ljungberg ritade snabbt om hela planlösningen i källaren för att få till en.

LOUISE ALWALL
Inköpschef, KONE Sverige

BASTU I KÄLLAREN

För den anrika hisstillverkaren KONE, vars många innovationer numera är standard i alla hissar, är det viktigt att få använda sina egna hissar i lokalen. För Atrium Ljungberg var det en självklarhet.

– Lite mer oroliga var vi när vi sent i processen insåg att vi inte hade planerat för någon bastu, säger Louise Alwall.

– Ett finskt bolag utan bastu kändes otänkbart. Så vi berättade för vår projektledare på Atrium Ljungberg att vi behövde en bastu. De ritade snabbt om hela planlösningen i källaren för oss för att få in en. De vände ut och in på sig själva för att få till det för oss.

Bastuavdelningen i källaren används flitigt, bland annat av medlemmarna i KONEs runningclub som springer i löpspåret i Ursvik på andra sidan vägen,

några hundra meter från kontoret.

Vägg i vägg med bastuavdelningen ligger utbildningslaboratoriet. Det används både av ingenjörerna för att testa nya innovationer och för att utbilda tekniker från hela Sverige på företagets nya produkter.

– Det kan handla om allt från hur man monterar en ny dörrprodukt till hur man byter till en ny digitaliseringsmodul i en hiss, säger Louise Alwall.

PLATS FÖR ETT AKUTLAGER

En del av KONEs verksamhet handlar om att serva hissar, rulltrappor och passagesystem till kritiska verksamheter som tunnelbana och sjukhus. Därför måste företaget ha viktiga reservdelar snabbt tillgängliga på ett akutlager i Kista Front.

I hjärtat av lokalen sitter också hela

den svenska kundserviceavdelningen.

Den är bemannad 24-7-365. Hit kommer larm från företagets installationer och härifrån dirigeras KONEs tekniker.

De sitter i mitten för att ha den bästa platsen rent infrastrukturmässigt. De sitter rakt ovanför serverrummet och är försäkrade med redundant datadistribution och kraftförsörjning, bland annat med ett eget kraftverk.

– Det märktes under etableringsprocessen att Atrium Ljungberg är vana att hantera kunder med väldigt specifika behov. De hyr inte bara ut sina lokaler per kvadratmeter, de anstränger sig verkligen för att förstå våra behov och använder sin kompetens för att leverera en lösning som tillfredsställer våra krav och önskemål, säger Louise Alwall.

**VERKSAMHET**

KONEs vision är att leverera den bästa upplevelsen av People Flow®. Företaget levererar lösningar för hela flödet och livscykeln i byggnaden, som hissar, rulltrappor, portar och automatiska dörrar. KONE:s uppdrag är att göra det enkelt att förflytta sig i en urban miljö. Ett exempel på innovativa lösningar är en ny banbrytande hissteknik med kolfibermaterial, som har utformats för att möjliggöra framtida hissfärder på upp till en kilometer, vilket är dubbelt så långt som dagens teknik klarar. Denna installeras just nu i Kingdom Tower i Saudiarabien, snart världens högsta byggnad.

**ANTAL MEDARBETARE**

50 000 personer fördelat på 60 länder. Cirka 1 000 medarbetare i Sverige, varav omkring 150 på kontoret i Kista Front.

**LOKALENS VIKTIGASTE UPPGIFT:**

Att visa på vilket sätt KONE är "Dedicated to People Flow" och att attrahera och behålla kompetens.

**AREA**

2 400 kvadratmeter.

**FASTIGHETSÄGARE**

Atrium Ljungberg.





I botten av lokalen ligger KONEs utbildningslaboratorium. Det används både för att testa nya innovationer och för att utbilda tekniker från hela Sverige på företagets nya produkter.

VAD ÄR ETT STRATEGISKT KONTOR?

Den här beskrivningen är ett exempel på Atrium Ljungbergs arbete med utveckling av kontor för koncerner och större arbetsgivare – vi kallar erbjudandet Strategiska kontor. Detta erbjudande gäller organisationer med fler än 75 arbetsplatser och handlar om en eller flera extratjänster kopplade till upphandlings- respektive förvaltningskedet. Det kan handla om:

- Ledningsseminarier
- Seminarium för projektgrupp "Kontor och arbetssätt"
- Analys av aktivitets- och nyttjandegrader samt densitet
- Geografisk undersökning mot anställda och rekrytering
- Mätning av förändringsbenägenhet och program för förändring

- Studieresor
- Skisser, ritningar och förslag
- Rådgivning kring inredning, projektledning och inköp/upphandling

När det gäller själva hyresavtalet kan det bland annat handla om:

- Dela upp i flera avtal för att reducera risk
- Gröna hyresavtal
- Addera Satellitkontor (coworking-bilaga)

Atrium Ljungberg erbjuder strategiska kontor i norra, centrala och södra Stockholm samt i Uppsala, Göteborg och Malmö.

Design: Ineko.
Text: Ola Jacobsen.
Foto: Ola Jacobsen.