

Aritco. Next Level Living.

TECH& DESIGN

*Det senaste inom teknik,
säkerhet och hållbarhet i
Aritcos värld av hissar.*

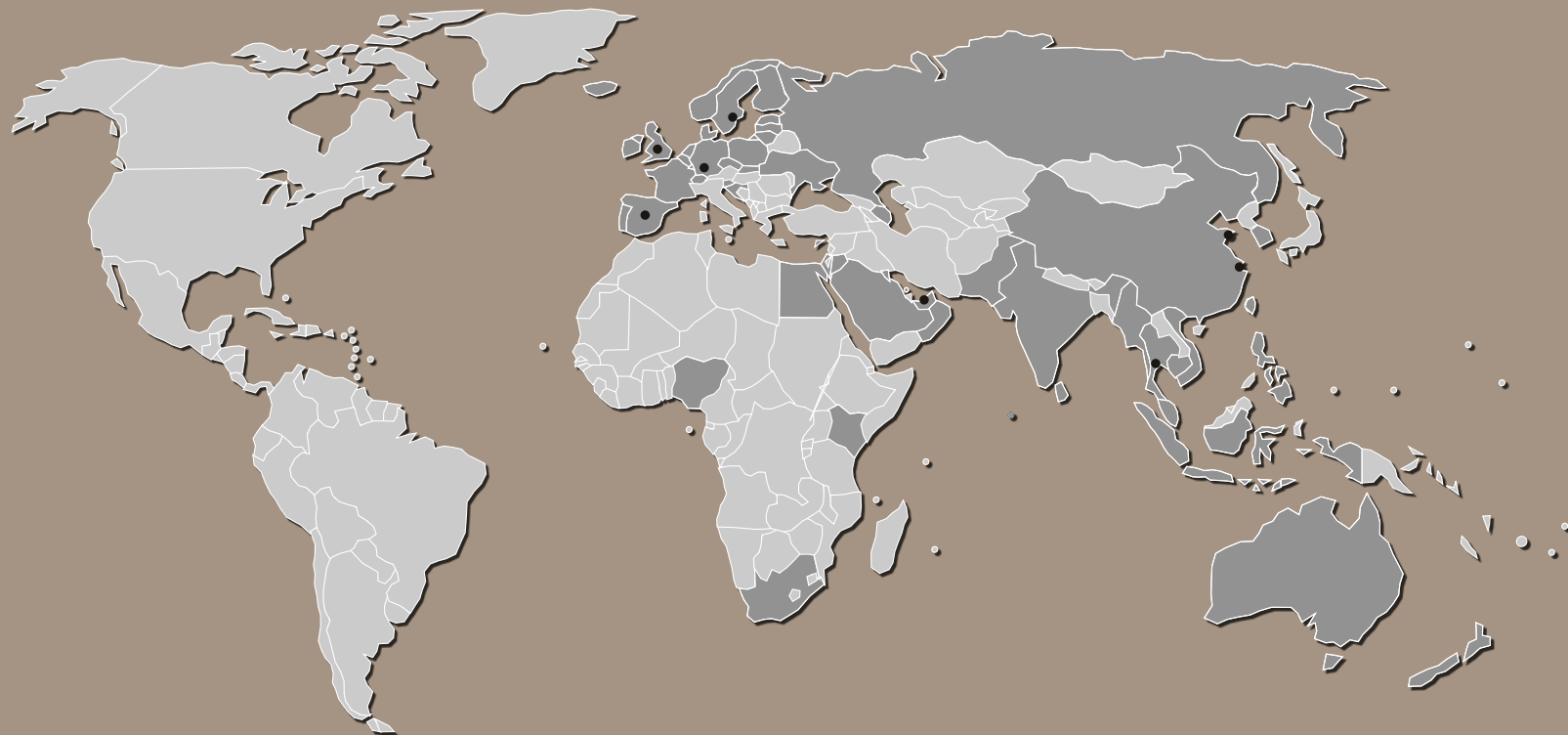


“*Panoramafönstren gör att man kan se hissen
röra sig genom huset på långt håll.*”

ROBERT LUCIANI, ÄGARE TILL EN ARITCO HOMELIFT, SÅKA 18.


ARITCO™

170 distributörer, installatörer och servicestationer i 50 länder



Kontakta oss



ARITCO UK
Prince's Cottage
8 Cheyne Walk
Northampton
NN1 5PT Storbritannien
Telefon: +44 1604 808809
Epost: info.uk@aritco.com

ARITCO SPAIN S.L
Av. de la Constitución 24,
Nave 10 28821,
Coslada, Madrid,
Spanien
Telefon: +34 91 862 25 52
Epost: info.spain@aritco.com

ARITCO SOUTH EAST ASIA
35/5-7 Comet Office Building
Krun Thonburi Road, Khlong Ton Sai
Khlong San, Bangkok 10600
Thailand
Telefon: +66 2 116 9944
Epost: info.thailand@aritco.com

ARITCO CHINA
02-b A102-b
Wending Living Style Plaza
No.258 Wending Road
Xuhui District, Shanghai
Kina
Telefon: +86 5326 6736895

HUVUDKONTOR ARITCO SWEDEN
Elektronikhöjden 14
175 43 Järfälla
Sverige
Telefon: 08 1204 0100
Epost: info@aritco.com

ARITCO GERMANY
Aritco Deutschland GmbH
Widenmayerstrasse 31
80538 München
Tyskland
Epost: info.germany@aritco.com

ARITCO UAE
Aritco Lift AB c/o Business Sweden,
Concord Tower, 26th floor,
Office 2607, Media City
Dubai, UAE
Telefon: +971 58 285 0719
Epost: info.uae@aritco.com

ARITCO THAILAND
35/5-7 Comet Office Building
Krun Thonburi Road, Khlong Ton Sai
Khlong San, Bangkok 10600
Thailand
Telefon: +66 2 116 9944
Epost: info.thailand@aritco.com

504, BUILDING NO. 32
Tianan Cyber Park No.88
Chunyang Road Qingdao
Shandong
Kina
Telefon: +86 5326 6736895.
Epost: info.china@aritco.com

Hitta din närmaste återförsäljare på www.aritco.com

PRESS & SOCIALA MEDIER @aritco



INNEHÅLL

4

Ögonen på
framtiden, varje dag

7

Jag och min hiss
Möt hissägarna

13

Detaljerna gör säkerheten
Skruv och mutter-systemet

16

Följ med i Aritcos
kreativa samtal

22

Gröna lösningar
Intervju med Jan Knikker

30

Hållbar hela vägen

32

Ökad tillgång till rent vatten
Aritco stöder en innovativ lösning

6

Historien bakom Aritco
En enkel plan som kläcktes i
ett vardagsrum

12

Next level inom
urbanisering

14

Dynamisk duo
Petra and Daniel: Ledande
produktutveckling

18

Välkommen till
Villa Luciani

28

Ta en provtur
Besök Aritcos showroom

31

Supersmidig installation

34

3 modeller,
hundratals alternativ

“ *Vi var väl förberedda för det nya sättet att träffa kunder, återförsäljare, arkitekter och byggare eftersom vi hade inlett vår digitala resa redan för många år sedan.* ”

Berätta om året 2020 på Aritco.

Pandemin kom som en chock för oss, liksom för de flesta i världen. Vi hade fördelen av att kunna följa den snabba utvecklingen och se konsekvenserna via vår verksamhet i Kina. Men även för oss vändes allt vi trodde på upp och ner. Plötsligt fanns det inte en enda prognos som stämde. Så vi var tvungna att ta fram nya scenarier baserat på värsta-, bästa- och mitt-emellan-scenariot för Aritco. Resten tog vi hand om genom att driva verksamheten dag för dag och gradvis gå upp till vecka för vecka medan vi övervakade pandemins inverkan på verksamheten.

Vilka blev konsekvenserna?

Nedstängningen i början orsakade en hel del osäkerhet för alla våra återförsäljare vad gällde installationer. Skulle man kunna komma in i hem och andra byggnader och göra installationerna som planerat? Det ledde till en omedelbar minskning av orderflödet. Sen kunde vi förstås inte träffa folk, delta i mässor eller ta emot kunder i våra showrooms.

Men det visade sig att vi var väl förberedda för det nya sättet att möta kunder, återförsäljare, arkitekter och byggare eftersom vi hade påbörjat vår digitala resa redan för många år sedan. Vi hade digitala verktyg, forum och arenor på plats där vi kunde möta världen. Detta tillsammans med vårt starka varumärke och vår tydliga företagskultur gjorde det möjligt för oss att hålla farten uppe under 2020. Under senare delen av pandemin har vi också börjat se konsekvenserna av bristen på stål och koppar, eftersom produktionskapaciteten för råvaror ännu inte är tillbaka på normala nivåer.

Men ni har också varit bra på att tidigt tolka trenderna för hur människor vill leva, runt om i världen. Hur kommer det sig?

Genom att lyssna på våra kunder, delta i dia-

logen och satsa på omvärldsbevakning får vi en tydligare bild av i vilken riktning saker rör sig. Det har gjort det möjligt för oss att, genom en kombination av egna insikter och idéer från framsynta människor som vet mycket om de här frågorna, hjälpa våra kunder och återförsäljare att förstå hur människor vill leva idag och imorgon. Våra hissar är inte bara till för att ta människor från en våning till en annan. Det handlar om hissar som kan skapa nya möjligheter både för hur man vill bo och för hur man vill leva sitt liv. Det skapar nya möjligheter!

Hur skulle du beskriva kundernas behov?

Jag skulle säga att kunder som köper en hiss till hemmet drivs antingen av ett behov eller av en önskan. Om kunden drivs av ett behov handlar det om att hissen behövs för att skapa tillgänglighet i hemmet – man vill helt enkelt kunna bo kvar i sitt hem, och man behöver hissen för att ta sig fram. Kunder som drivs av en önskan behöver inte hissen för att skapa tillgänglighet. De här kunderna ser hissen som ett sätt att lägga till smart funktionalitet eller en rolig lösning i hemmet. De vill få fler saker att bli möjliga eller enklare i hemmet. Hissen är en ny funktion som blir en naturlig del av det moderna hemmet.

Vad kommer att vara viktigt för Aritco de närmaste åren?

Strategiskt är det fyra saker som betyder mest för oss, och dem arbetar vi med varje dag. Vi frågar oss hur vi och våra återförsäljare kan inspirera kunderna till att bli entusiastiska fans. Hur utvecklar vi vårt sätt att arbeta och tänka för att få en så positiv inverkan som möjligt på världen omkring oss? Vad behöver vi göra för att hjälpa våra återförsäljare runt om i världen för att bli ännu mer framgångsrika? Och hur kan vi skapa en förstklassig arbetsplats för våra medarbetare?



MARTIN IDBRANT
ÅLDER: 48
BOR: Stockholm
TITEL: CEO

Historien bakom Aritco PLATTFORMSHISSAR SERIEN 1995

År 1995 beslöt fyra unga entreprenörer att genomföra en enkel men briljant plan för att förbättra mobiliteten för människor överallt.

Petter, Klas, Roine och Claes grundade Aritco i ett vardagsrum i Kungsängen utanför Stockholm 1995. Alla fyra hade lång erfarenhet från hissbranschen, och alla var överens om att det behövdes en ny typ av produkt. En hiss som skulle vara enklare att installera, lättare att använda och betydligt mindre kostsam än de hissar som fanns på marknaden då. De fyra ingenjörerna byggde sin första hiss för hand och kallade den Aritco 7000.

Produkten blev en omedelbar succé. Grundarnas vision om att förbättra mobiliteten överallt med smarta, kompakta plattformshissar hade burit frukt. Aritco hade etablerat sig som en kraft att räkna med på den svenska marknaden. Aritco förvärvades av nya ägare 2005, vilket möjliggjorde global expansion och utveckling av fler modeller. Ett globalt servicenätverk – för installation, reparation och försäljning – skapades under 2010-talet. Företaget stärkte sitt fokus på design och komfort, vilket ledde fram till Aritco HomeLift, en stor världssuccé vid lanseringen 2016. När Aritco köptes upp av investmentbolaget Latour i mitten av 2016, blev Latours erfarenhet av att utveckla företag som ASSA Abloy och Securitas en viktig faktor under Aritcos fortsatta resa.

Idag har Aritcos hissar installerats i mer än 40 000 hem, kontor och offentliga byggnader runt om i världen. Hissarna byggs utanför Stockholm, men fabriken har flyttat flera gånger i takt med ökande volymer. Och drivkraften att skapa möjligheter för fler människor att bli mobila med hjälp av plattformshissar är starkare än någonsin.

1995

Aritco grundas. Företagets första hiss, Aritco 7000 lanseras.

2005

Aritco lanserar sin andra villahiss, Aritco 6000.

2014

Aritco etablerar ett globalt nätverk av partner för att installera och serva hissarna på alla marknader.

2016

Aritco HomeLift, designad av Alexander Lervik, lanseras globalt. Investeringsbolaget Latour förvärvar Aritco.

2020

Aritco HomeLift Access och Aritco PublicLift Access, designade av Alexander Lervik, och Aritco PublicLift Cabin* lanseras globalt.

2022

Global lansering av Aritco HomeLift Compact, förmodligen den mest utrymmesefektiva hemmahissen på marknaden.

2000

Första villahissen lanseras, Aritco 4000.

2013

Aritco 9000 lanseras, Aritcos första korghiss.

2015

Aritco öppnar ett visningsrum i Metzingen i Tyskland, följt av mer än 100 platser runt om i världen.

2018

Aritco flyttar huvudkontor och fabrik till en toppmodern anläggning i Järfälla.

2021

Aritco tar ytterligare ett historiskt steg genom att vara först på marknaden med fem års produktgaranti som standard på alla sina hissmodeller.

2020: Aritco HomeLift Access med DesignWall Sheets som tillval.

Kunder berättar

JAG OCH MIN HISS

En del Aritco-kunder vill framtidssäkra sina hem. Andra vill förbättra vardagen eller ge alla i familjen tillgång till alla våningar i huset. Hälsa på några av våra kunder och deras hissar.

Hissmodell: Aritco HomeLift
Ägare: Marianne Roscoe-Hudson
Installerad i: Dorset i England

Varför ville ni ha en hiss?
Vi valde att bygga ett nytt hus med de viktigaste rummen en trappa upp – eftersom vi har en fantastisk utsikt över Pooles hamn och The Purbecks i Dorset. Eftersom det här är vårt "hem för alltid" behövde vi ordna så att vi inte behöver flytta ner eller till och med flytta ut om vi en dag inte längre kan använda trappan.

Hur valde ni mellan de olika hissmodellerna?
Det fanns bara en modell som passade – S15, den största. Vi har rullstolsbundna vänner och behövde se till att de kan besöka oss. Dessutom är vi själva över 60, och vem vet när eller om vi kan behöva använda rullstol i framtiden?

Vad har förväntat er mest med hissen?
Hur snabbt man vänjer sig vid att ha en så fantastisk funktion – vi tar den för

given nu, men våra besökare blir alltid överraskade!

Vad är ni mest nöjda med?
Att hissen är så tyst och pålitlig. Den är enkel att använda. Du kan inte höra att hissen går när du inte är i den. Bara lamporna som tänds avslöjar att hissen rör sig!



“En hiss som bara kräver ett hål i taket var en idealisk lösning.

Hissmodell: ARITCO 7000
Ägare: Andreh Gharhah
Installerad i: Jeriko i Palestina

Varför behöver du en hiss?
Jag behöver en hiss för att kunderna ska kunna ta sig mellan våningarna. Innan vi satte in hissen hade kunder i rullstol inte tillgång till de övre våningarna. Hur fick ni höra talas om Aritco? Jag såg en annons på Facebook från Smou Elevators & Escalators Co.

Varför valde du Aritco?
Det här är en befintlig byggnad och det fanns ingen plats för en traditionell hiss. Alternativet var att bygga ett externt schakt, men det fanns ingen bra placering. En hiss som bara kräver ett hål i taket var en idealisk lösning.

Hur valde du mellan de olika hissmodellerna?

Jag gillade Aritco HomeLift-modellen bäst men Aritco 7000 passade min budget bättre, och jag behöver ju en hiss för publik användning.

Hur anpassade du hissen?
Smous representant besökte oss och vi diskuterade olika alternativ. Bilderna på Smous och Aritcos webbplatser var till stor hjälp för att utvärdera de olika alternativen. Katalogen och databladen var lätta att förstå, och Hasan hade bra kunskaper och kunde besvara mina frågor

Vilka vardagsproblem löser hissen för dig?
Hissen har gjort livet enklare eftersom vi ofta måste gå mellan våningarna. Jag tror också den kommer hjälpa mig att få fler kunder, eftersom äldre människor och personer i rullstol kan komma upp till de övre våningarna.

Vad är du mest nöjd med?
Jag var glad att den inte behövde en grop som traditionella hissar. Den levereras med ett schakt, så jag behövde inte låta bygga ett. Och den krävde inget heller utrymme ovanför. Utöver det ser den fin ut och smälter in i miljön. Det krävdes minimala förberedelser i byggnaden.

Skulle du rekommendera Aritco till andra?
Det gör jag verkligen. Inte många hissar kan tävla med Aritco när du har begränsat med utrymme eller vill sätta in en hiss i en byggnad utan hiss i planlösningen.

Vad har förväntat er mest med hissen?
Jag gillar hissens utseende, och den passar fint in på alla våningar.



“*Drivsystemet med skruv och mutter gör hissen säker – den kan inte ramla ner vid någon nödsituation.*”

Hissmodell: Aritco HomeLift
Ägare: Mr. Qian
Installerad i: Yanzhou i Kina

Varför valde ni er modell av Aritco HomeLift?

Hissen installerades mitt i trappan. Utrymmet där är tillräckligt stort och passar ganska bra för storleken S15. Dessutom tycker jag att Aritco HomeLift är vackrare än andra modeller.

Varför behöver ni en hiss?

Vårt hus har fyra våningar med en total höjd av 15 meter. Mina föräldrar bor hos oss. Och vi har två barn. Vi behövde en hiss för att göra livet bekvämare för dem.

Varför en hiss från Aritco?

Vi jämförde många olika hissmärken, både inhemska och importerade. Det viktigaste för mig var säkerheten. Jag fick höra om Aritcos drivsystem med skruv och mutter, och att hissen inte

kan ramla ner vid någon nödsituation. Därför valde vi Aritco.

Vilka personliga anpassningar har ni gjort av hissen?

Jag valde färgen Traffic White för hissen och för golvet Bolon Sisal Plain Sand. Jag gillar kombinationen, den gör att hissen ser ren ut. Jag valde klart glas för väggarna, vilket skapar en känsla av rymd i huset.



Hissmodell: Aritco 4000
Ägare: Mr. Sabah Al Fadhil
Installerad i: Muscat i Sultanatet Oman

Vilka vardagsproblem löser hissen för dig?

Gymmet och kontoret ligger på andra våningen, och hissen ger enkel tillgång dit. Dessutom behöver mina föräldrar en hiss eftersom de har blivit gamla och inte kan gå i trappor.

Vad har förvånat dig mest med hissen?

Att hissen kan monteras direkt på golvet och i ett så kompakt utrymme som det vi har i vårt hus.

Hur valde du din modell?

Jag hade sett den här hissen i en släktings hus, och jag tyckte alltid att den såg bra ut och var lätt att använda. Jag utrustade min hiss med fast glas på båda sidor och fick en panoramakänsla i hissen.



“*Sovrummet och kontoret ligger på första våningen, och hissen gör det enkelt att ta sig dit.*”

Hissmodell: Aritco 6000
Ägare: Mr. Habib
Installerad i: Muscat i Sultanatet Oman

Varför valde ni en hiss från Aritco?

Vi hade inte planerat att installera en hiss, men när vi fick reda på att Aritcos hissar kan placeras direkt på golvet insåg vi att det fanns tillräckligt med plats i huset.

Hur valde ni mellan de olika hissmodellerna?

Aritco 6000 är väldigt enkel att använda.

Hur anpassade ni hissen?

Vi valde klart glas på hissens baksida så att ljuset kan skina in genom huset, och det finns en park bakom så det är ganska fin utsikt från huset.

Vilka vardagsproblem löser hissen för er?

Sovrummet och kontoret ligger på första våningen, och hissen gör det enkelt att ta sig dit.

Vad är du mest nöjd med?

Att vi har en hiss i huset som ser bra ut och gör det enkelt för oss att komma till alla våningar.



Framtidens boende NÄSTA NIVÅ AV URBANISERING

Den snabba digitala omvandlingen har skapat nya behov och krav för hur vi vill leva. Aritcos David Schill ser in i framtiden.

Under det senaste året har vi tillbringat mer tid än någonsin i hemmet. Det som tidigare var vår bostad har nu även blivit vår arbetsplats och till och med en plats för rekreation. De nya behoven har ofta fått människor att leta efter ett större hem. Under 2020 rapporterade flera stora europeiska städer att priset per kvadratmeter för första gången någonsin var högre för stora bostäder än för små.

Suget efter hus i stadsnära miljö har också fått kostnaden för att bo under eget tak att ta ett rejält skutt. "Bostadstrenden att lämna staden för att bo på landet har också ökat kraftigt", säger David Schill, marknadschef på Aritco. "Människor som hade valt att bo i mindre och mer effektiva lägenheter i staden, och istället ha själva staden som vardagsrum, förlorade tillgången till kultur, tjänster, mötesplatser, och i många fall till sina arbetsplatser, på grund av pandemin. Samtidigt upptäckte de att det finns en stor frihet i natur och grönområden."

Trenden att lämna staden för landsbygden kommer förmodligen skapa ett helt nytt sätt att bo på landet. "Jag tror det kommer att bildas kluster – som en ny sorts byar – över generationer", säger han. "I dessa kluster lever man med tydlig medvetenhet om resurserna, med en uppenbar koppling till en delningsökonomi för bilar, kultur och maskiner. Man har helt enkelt tagit stadens livsstil med sig till landsbygden."

Men kommer inte de flesta ändå bo i städer och stadsområden?

"De flesta kommer förstås fortsätta att bo i städer. Först och främst är markyta en både begränsad och dyr tillgång, så det är inte möjligt för alla att ha egen mark. Och närheten till kultur, tjänster, upplevelser, infrastruktur och arbetsplatser är en bestående fördel för städer och stadsområden. Dessutom om alla börjar ta bilen

för att åka till staden är det verkligen en utveckling till det sämre", säger David.

"Men livet i staden kommer att levas på ett nytt sätt. Vi ser redan hur viktigt det har blivit med stadsparker och grönområden. Men de behöver inte vara i marknivå. Därför måste nya bostadsområden skapa ännu fler gröna oaser – gemensamma trädgårdar för odling och rekreation, till exempel – men nu på gemensamma terrasser eller tak."

Hur möter man till exempel människors nya behov av hemmakontor?

"Det kräver att vi kommer igång och delar ytor för social interaktion, odling och till och med arbete", säger han. "Kanske kan man skapa en gemensam arbets-

plats för människor som bor i samma flerfamiljshus, eller att det lokala kaféet erbjuder arbetsplatser."

Arkitekterna kommer att spela en huvudroll i den här utvecklingen", fortsätter han. "Både på landsbygden och i staden måste människorna leva mer över generationsgränserna och dela resurser. Urbaniseringen kommer inte att upphöra, och inte heller medvetenheten om att världen är ömtålig när det gäller pandemier, klimatförändringar osv. Så vi måste alla kunna anpassa oss till en framtid där vi lever mer flexibelt och framför allt delar på resurserna. Vi måste undvika att en hållbar livsstil bara är till för ett fåtal som har råd."



DAVID SCHILL

ÅLDER: 51

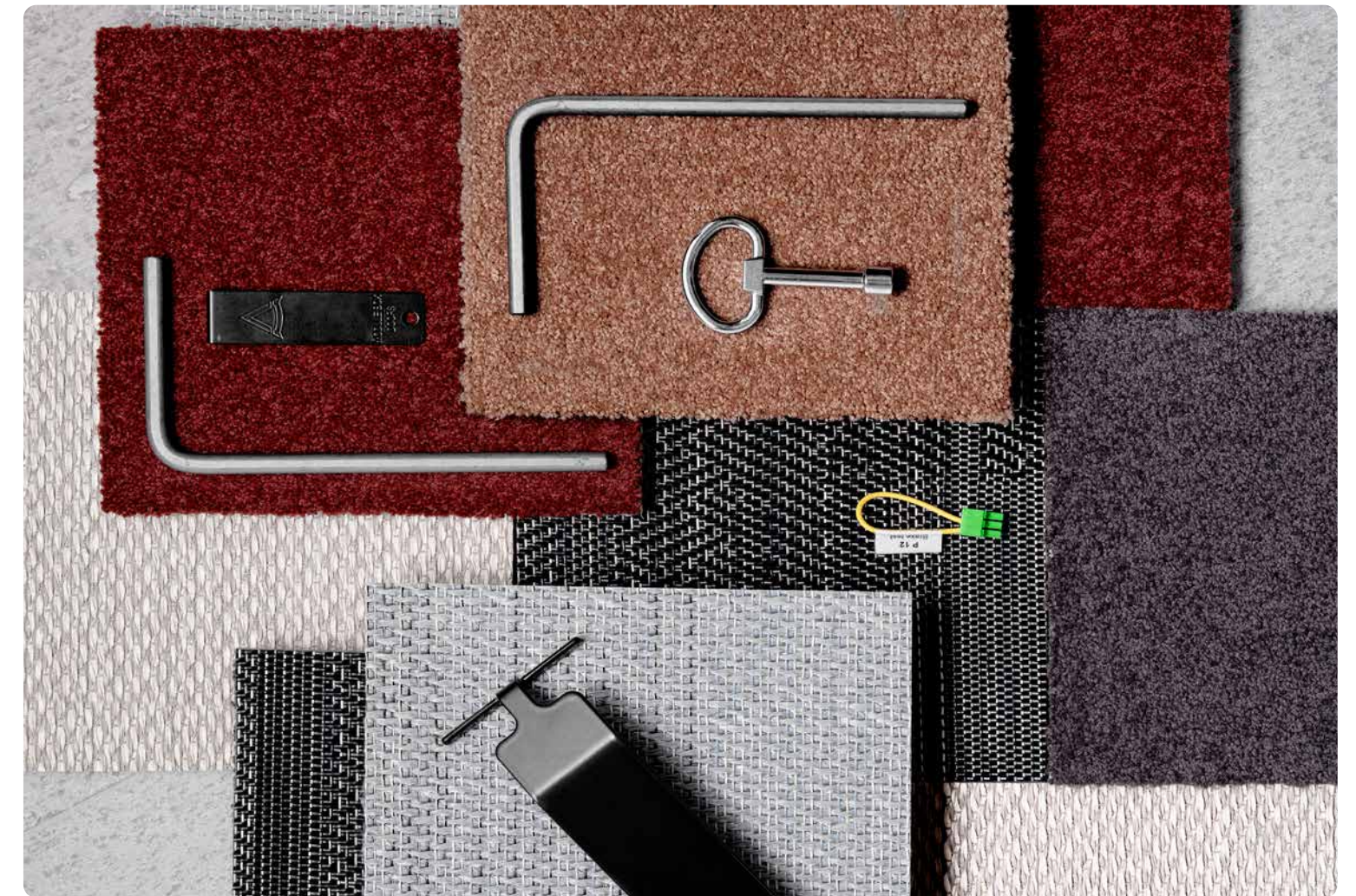
BOR: Stockholm

TITEL: Marknadschef

David Schill, marknadschef på Aritco.

SÄKERHET IN I MINSTA DETALJ

Alla våra hissar är utrustade med våra SmartSafety-system. Säkerhetsfunktionerna klarar de flesta situationer som kan uppstå i ett hem, och förhindrar olyckor.



1. Låsa manöverpanelen

Det går att låsa manöverpanelen för att förhindra att hissen används.

2. Nödsamtal

Om en olycka inträffar kan du ringa ett nödsamtal direkt från hissen med larmknappen, som kopplas till ett förprogrammerat telefonnummer.

3. Fallsäker mekanism

Aritcos mekanism för att köra hissen uppåt och nedåt är ett beprövat och pålitligt drivsystem med skruv och mutter. Det gör att hissen inte kan falla ner om ett fel

uppstår. Drivsystemet gör även att hissen går tyst och smidigt med mjukt start och stopp.

4. Batteridrift

Om hissen stannar mellan två våningar vid ett strömavbrott, övergår hissen till batteridrift. Batterierna säkerställer att hissen omedelbart kör till närmaste våning. Batteriet har också en funktion som förhindrar att det tar slut, även om strömmen är fränkopplad.

5. Smarta dörrar

I en familj med barn måste hemmet vara en säker plats att leka på. Det gäller även hissen. Aritco HomeLift är utrustad med smarta dörrar som upptäcker om något är i vägen när de stängs. I så fall öppnas de automatiskt. För Aritco HomeLift Access och Aritco 4000 kan dörrarna också låsas vid behov.

6. Uppfyller alla krav

Hissarna uppfyller Europas strängaste säkerhetskrav. De är också CE-certifierade, vilket innebär att de är säkra produkter enligt EU:s regler.

Utvecklar framtiden

DEN DYNAMISKA PRODUKTDUON

Vad styr produktutvecklingen för Aritcos hissar?

Petra Lind (PL), produktchef på Aritco: Varumärkesupplevelsen som vi vill skapa, de framtida trender som vi ser och förståelsen för vad kunden behöver. Kombinationen av de tre sakerna gör att produkten sticker ut och samtidigt är relevant för ägaren.

Daniel Westin (DW), produktchef för tjänster på Aritco: När det gäller strategiska investeringar har vi viktiga fokusområden där vi strävar efter att vara branschledande. Fokusområdena fungerar som en guide och hjälper oss att prioritera. Säkerhet är till exempel ett av våra fokusområden. För att vara branschledande på säkerhetsområdet måste man ständigt iakttä marknadens för att förstå de underliggande trender som kan förändra användarnas beteenden och uppfattningar. Vi måste utforska nya erbjudanden och ny teknik som gör det möjligt för oss att utveckla tjänster och produkter som tar oss till positionen som långsiktig branschledare inom våra viktigaste fokusområden.

Har ni några exempel på hur produktutvecklingen påverkas av omvärlden?

PL: Återvinning av plast är en stor och viktig fråga runt om i världen, och idag undersöker vi om vi kan använda återvunnen plast från PET-flaskor i våra hissar. På grund av pandemin har vi också påskyndat utvecklingen av en kontrollpanel som neutraliserar bakterier och virus med UV-C-ljus.

Var hämtar ni inspiration?

PL: Den kommer från alla typer av branscher. Ibland kommer den från bilindustrin, som när de börjar använda ett nytt hållbart material. En annan gång kan den komma från hissindustrin, när en aktör förflyttar gränserna. Som att erbjuda ljusterapibelysning i sina hissar. Eller när ett teknikföretag introducerar en ny teknik som vi ser att våra kunder kan

dra nytta av, till exempel röststyrning.

Av allt som finns på ert ritbord idag, vad är mest spännande?

DW: Tjänsterna som vi kommer att kunna erbjuda våra kunder och partners när alla Aritcos hissar är uppkopplade. Tekniken kan öppna upp helt nya affärer för oss och våra partners. Vi kommer att kunna erbjuda tjänster och digitala funktioner som är helt nya för vår bransch så att Aritco kan differentiera sitt erbjudande till marknaden.

Hur snabba kan ni vara med produktutvecklingen?

PL: Att skapa en helt ny hiss som Aritco HomeLift tar tid. Men lyftekniken, produktionen och hållbarheten genomgår produktutveckling nästan dagligen, i nära samarbete med andra avdelningar som arbetar direkt med kunderna. Vi strävar efter att vara ledande inom hissteknik och innovation. Det är viktigt att utvecklingen av våra tjänster och produkter alltid är relevant för våra användare, ägare och partners. De nya

möjligheterna med IoT är obegränsade och riskerar att lätt utvecklas bara för det tekniska nöjet, och inte för att kunderna behöver funktionen.

Vad krävs för att ni ska fortsätta vara ledande inom plattformshissar?

PL: Att vi fortsätter utveckla våra produkter och tjänster i nära samarbete med våra kunder och partners, och att vi kontinuerligt skapar nya värden för alla parter i kedjan. Vi är inte ensamma om att kunna transportera människor i hissar! Därför är det viktigt att skapa förståelse bland människor för hur vi kan bli en del i att förändra deras vardagsliv och skapa nya möjligheter i deras sätt att leva. Det är också viktigt för oss att leverera värden utanför själva produkten, som hållbar produktion och distribution.



Petra Lind, Product Manager och Daniel Westin, Product Manager Services.



Petra och Daniel testkör appar i visningsrummet i Stockholm.

PETRA LIND

ÅLDER: 47

BOR: Stockholm

TITEL: Product Manager Lifts

DANIEL WESTIN

ÅLDER: 41

BOR: Stockholm

TITEL: Product Manager Services

Aritcos trendspaning **KREATIVA SAMTAL**

I samarbete med branschledande formgivare och arkitekter har Aritco skapat ett eget forum för idéer om hur vi kommer att leva våra liv i framtiden.

Den som har följt Aritco i kanaler som Instagram, YouTube och LinkedIn vet att Aritco har länge fungerat som trendspanare inom arkitektur, design och urbanisering. Konceptet med en Next Level Living-panel har hyllats på stora designmässor. Den har dragit till sig både uppmärksamhet och välkända röster som har delat med sig av frågor och trender inom områden såsom urbanisering. Samtalen har också sänds direkt i Aritcos egna digitala kanaler.

"Våra samtal har varit mycket populära, både att lyssna på och delta i. Många frågor som vi har haft högt uppe på vår dagordning i flera år är just nu mer relevanta än någonsin", säger Joakim Gustafsson, Experience Marketing Manager, som även har utvecklat Aritcos innehåll och aktiviteter för de stora designmässorna.

Vad tror du har gjort samtalen så populära?

Att vi har arbetat tillsammans med etablerade, branschledande arkitekter och formgivare som har delat med sig av sin unika kunskap. Vi har också varit

noga med att hålla bild och produktionsnivåerna mycket höga.

Vad förväntar du dig av Next Level Living-samtalen?

För oss handlar våra hissar om att ge människor nya möjligheter att få ut det mesta av sina hem och njuta av mer komfort i sina liv. Därför är det viktigt att kunna förutse och påvisa vad framtiden för med sig. Det är också viktigt att vi fortsätter inspirera våra kunder med det senaste tänkandet kring design, teknik och hållbarhet.

I dessa tider har nya utmaningar och möjligheter uppstått när det gäller att nå ut till kunderna. Vad tror du krävs för att samtalen ska fortsätta att vara framgångsrika?

En utmaning är en tilltagande digital trötthet. Det krävs mer om ett företag ska nå fram idag. Men med en kombination av att prata om rätt ämnen, hålla hög produktionskvalitet, locka till sig branschens mest spännande röster och få ut videoinnehållet snabbare tror jag vi kan bibehålla intresset hos kunder,

partners och arkitekter.

För att skapa mer innehåll snabbare bygger vi just nu en egen tv-studio på huvudkontoret i Järfälla. En studio där vi kan producera både ljud och video kommer att möjliggöra för kunderna och för våra partner och installatörer att delta i utbildning och andra presentationer på ett effektivt sätt. Så jag tycker att vi är väl positionerade för det digitala tidevarv som vi lever i.

Följ Aritcos Next Level Living-samtal på: youtube.com/AritcoLift

“En utmaning är en tilltagande digital trötthet. Det krävs mer om ett företag ska nå fram idag.



Aritco Talk, December 2020



JOAKIM GUSTAFSSON

ÅLDER: 53

BOR: Stockholm

TITEL: Experience Marketing Manager



Familjen Lucianis hem **VILLAN SOM HAR ALLT**

När Robert Luciani fick chansen att bygga ett drömhus för sin familj, anlidade han arkitekten Pål Ross. "Tillsammans fyllde Pål och jag huset med funktioner som kommer att göra det till vårt hem för en lång tid framöver."

Vi går mellan sekelskifteshusen på de vindlande vägarna i Danderyd, en välmående förort norr om Stockholm. När vi kommer till platsen i vägbeskrivningen kan vi inte hitta huset. Först när vi tittar mot toppen av en kulle skymtar vi en del av ett vitt hus med mjuka former. Vi går in på den nybyggda uppfarten. Trevåningshuset tornar upp sig och sticker ut bland

de sekelgamla villorna runt omkring. Huset gör ett fantastiskt intryck, och när eftermiddagssolen får björkarnas skuggor att dansa över den vita fasaden är det lätt att förstå kärleken som familjen Luciani känner för sitt nybyggda hus.

"Vi hittade platsen för tre år sedan. Sen gick det snabbt, tycker jag. Pål

Ross övertygade min fru och mig när han berättade att filosofin bakom hans arkitektur är att leva i ett konstverk."

Men för familjen Luciani handlade det nya huset inte så mycket om form som om funktion. "När du bygger ett sånt här hus idag, bygger du in alla funktioner – pool, stora vardagsrum, terrasser,



garage och senaste teknik. Men för oss som familj var det också viktigt att ha gym, bio och hantverksrum", säger Luciani. Med Ross arkitektur fick familjen ett stenhus med svängda former och stora panoramafönster.

"Det föll mig aldrig in att huset skulle ha en hiss. Även om det är ett premiumhus, ingick det inte i min plan. Men Pål presenterade idén för oss och berättade varför hans hus alltid har hiss. Det handlar om funktion och hållbarhet – att själv kunna bestämma när du vill flytta, inte för att du inte längre har energi att bära matkassarna eller dig själv uppför trappan."

Men det var först när Robert och hans fru fick se designen på Aritco

HomeLift som paret gick med på att inkludera en hiss. "Jag blev oerhört förtjust i den minsta modellen av Aritco HomeLift och hur den kunde anpassas så att den harmoniserade med arkitekturen. Men när vi sökte bygglov tyckte myndigheterna att vi med köket på andra våningen borde ha en större modell för bättre funktion. En större hiss har också en längre livslängd eftersom den gör att vi kan stanna i huset även om vi behöver en assistent som hjälper oss in och ut ur hissen.

Husets läge uppe på en kulle och de stora panoramafönstren gör att man på långt håll kan se hissen röra sig genom huset. På nära håll avslöjas hissens centrala läge precis intill det vackra öppna trapphuset. Från andra våningen kan

man följa hissens färd från hallen upp till sovrummet på tredje våningen. Familjen har valt blå belysning när hissen rör sig och varmt orange ljus när den står still.

"Vi använder hissen mer än jag trodde vi skulle göra. Den har visat sig vara helt outhärlig för oss när vi har handlat. Då fyller vi hissen med kassar. Mycket bekvämt och bra. Och när vi har gäster använder alla hissen. Hittills har ingen gäst gått hem utan att prova hissen, och det är en härlig känsla att se deras ansikten när de rör sig ljudlöst upp genom vårt hem.

VILLA LUCIANI

Boende i huset: Robert och Danwei och sonen Dante

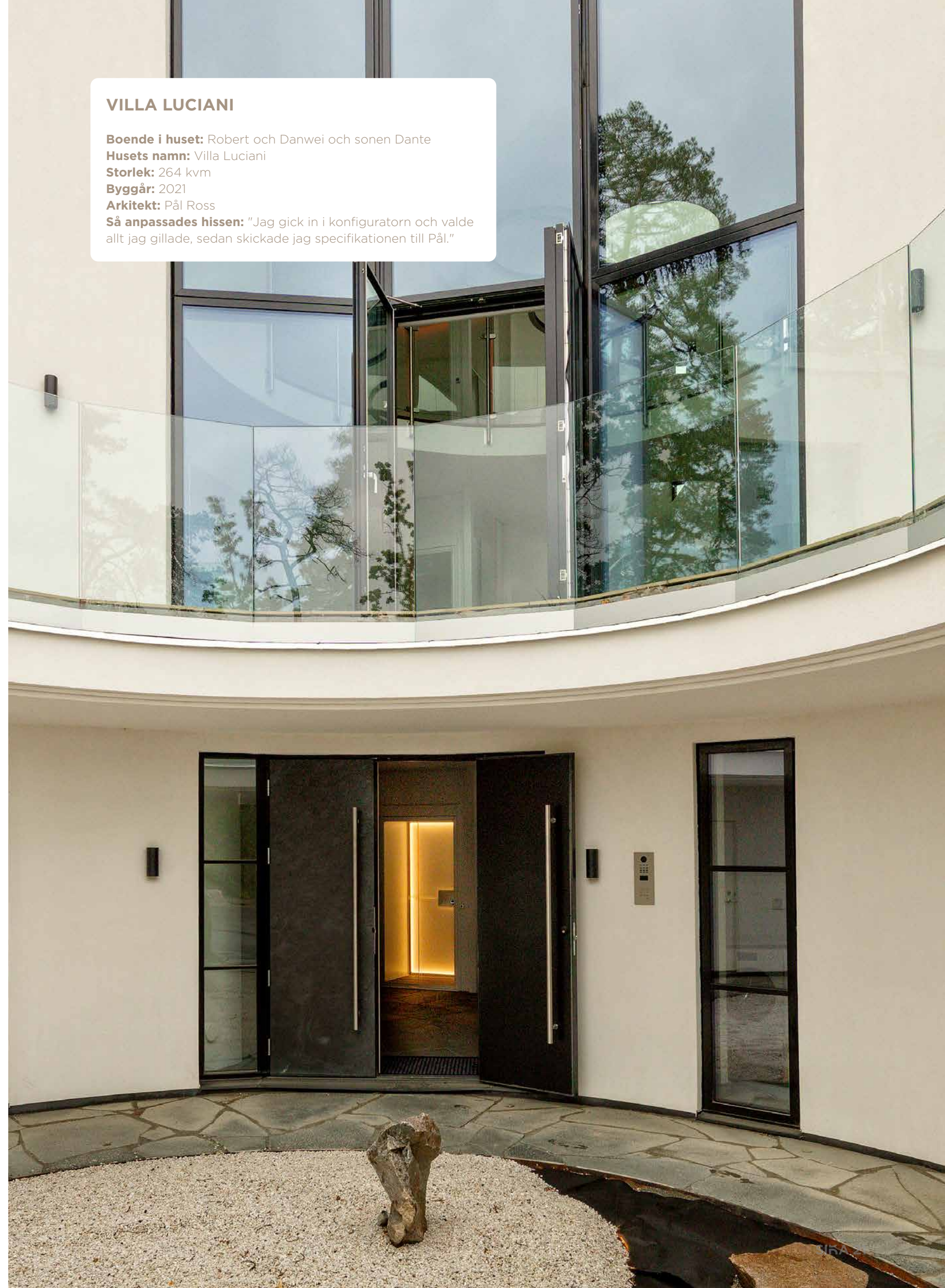
Husets namn: Villa Luciani

Storlek: 264 kvm

Byggår: 2021

Arkitekt: Pål Ross

Så anpassades hissen: "Jag gick in i konfiguratorn och valde allt jag gillade, sedan skickade jag specifikationen till Pål."



Möt omdanarna

LÖSNINGAR FÖR ETT GRÖNT LIV

Arkitektbyrån MVRDV i Rotterdam och deras ritningar utformas med ledorden funktion, relevans och hållbarhet. "Våra projekt handlar alltid om att skapa arkitektur som tar på sig rollen som en bra, samhällsnyttig och hållbar befolkning över tid", säger Jan Knikker, Partner och Director of Strategy & Development på MVRDV.



MVRDV grundades 1993 i Rotterdam av Winy Maas, Jacob van Rijs och Nathalie de Vries. Kring 2010 hade gruppen gjort sig känd som ett arkitektkontor som behärskade allt från forskning till utställningar. Idag finns MVRDV även i Shanghai, Berlin och Paris.

Från början journalist, började Jan Knikker i företaget 2008 och arbetar idag med företagets strategiska planering.

Vad känner man mest igen i MVRDV:s arkitektur?

Våra byggnader skapar alltid bättre förutsättningar för både staden och människorna. I enkla termer kan du känna igen vår arkitektur genom att den är anmärkningsvärd, grön och social. Vi tar aldrig ett projekt om vi inte ser att ett sånt resultat är möjligt. Men våra projekt kan vara allt från en ny busshållplats i Amsterdam till ett nytt område i Paris. Så när vi väljer att ta ett uppdrag handlar det aldrig om dess omfattning. Det handlar om att skapa relevanta strukturer.

Vad innebär relevans i era byggnader?

Det innebär att arkitekturen vi skapar ger en bättre lösning för människors liv och för planeten vi lever på. Därför

letar vi aktivt efter projekt och kunder där vi kan skapa sådana lösningar. Om ett projekt inte har den ambitionen eller det målet, är det inte ett projekt för oss.



Jan Knikker

Har ni alltid haft den inställningen till ert arbete och världen omkring er?

Vi har alla vuxit upp med varningen om att våra resurser en dag kommer att ta slut, att det inte kommer finnas något utrymme att bygga på. Vi är också holländare, vilket innebär att vi inte är bortskämda med ett överflöd av natur runt omkring oss – vi skapade det mes-

ta av vårt land på konstgjord väg. Detta har lett oss till att sträva efter täthet och att bygga in konstgjord natur i vår arkitektur för att ge människorna ett bättre liv. Dammar, sjöar, skogar, trädgårdar och parker kan finnas på gårdar eller på gemensamma takterrasser. Det har blivit viktigt för oss att ha en helhetssyn på människornas livsrum.

Vad krävs det för att bli en trovärdig part till människors boende?

Trovärdighet handlar om att förstå hur människor vill leva, inte bara idag utan också imorgon. Under barndomen behöver du större ytor, som student behöver du billigt boende, och när du är äldre vill du bo på mindre ytor som är mer praktiska. Därför det är nödvändigt att skapa hus som är flexibla, så att alla levnadsbehov kan tillgodoses. Vi tror att samhället blir bättre om man skapar en plats där generationer kan mötas. Som arkitekt kan du bidra till ett sådant samhälle.

Vilka städer har lyckats med det idag?

Europas större städer byggdes ursprungligen på det viset. De planerades med enklare och större bostäder i samma



Markthal, Rotterdam 2014

Rotterdam hade svårt att få folk att vilja bo i centrum. Turisterna var inte heller lockade. Som en del i en större stadsförnyelse för att göra stadsdelen attraktiv igen, uppfördes Markthal-byggnaden. Med en mix av matmarknad, restauranger, bostäder och parkering råder här aktivitet från morgon till kväll. När byggnaden stod klar ökade antalet turister i Rotterdam årligen från 350 000 till 4,5 miljoner besökare. Byggnaden väckte också Rotterdam-bornas önskan om att återigen bo och verka i det historiska området. www.markthal.nl



Expo Pavilion 2.0, Hanover 2020

Det här var första gången som MVRDV visade att naturen kan skapas artificiellt i en byggnad. Arkitekturen är också en bra demonstration av det holländska arkitektkontorets filosofi om hur man förtätar staden. Byggnadens tema är "kreativt utrymme", och den kommer också att fungera som en plats för co-working. www.mvrdv.nl

fastighet, med helt olika standard i lägenheterna mot gatan jämfört med dem på gården. Det var bra att ha gott om parker, grönområden, många mötesplatser och lokala företag. Det var lättare för människor att träffas och leva. En del av det här finns kvar i delar av våra storstäder, och idag vill unga människor leva den här sortens liv i staden.

Vilka är de största trenderna inom boenden just nu?

En stark trend är att bostäder har blivit väldigt dyra eftersom det har byggts för lite. Så är det nästan överallt. Sedan har

bristen på bostäder lett till utvecklingen av hur flerfamiljshus fungerar. Idag bygger man in fler funktioner som kan delas. Till exempel blir gemensamma terrasser, festlokaler och tvättstugor allt vanligare igen. Dessa gemensamma ytor främjar livskvaliteten.

Är vi på väg tillbaka till det traditionella flerfamiljshuset?

Grovt generaliserat blir lägenheterna mindre och mindre – det finns fler kompakta boenden. Bostäderna måste vara mindre om människor ska ha råd att bo mitt i en stad. Effekterna av att

människor bor på mindre yta och mer effektivt kan ses i medborgarnas ökade användning av stadens infrastruktur, kultur, restaurangliv och grönområden.

Vad driver arkitekturen idag?

Det är alltid marknaden som bestämmer, och ibland går arkitekturen i otakt. När små lägenheter behövs byggs de ibland för stora och är för dyra. Idag kan vi inte göra städerna större, så vi måste istället ta förorternas fördelar in till stadens centrum. Som att ha fler grönområden och planteringar på tak och terrasser för att sedan ta hissen ner



Salt, Amsterdam 2018

Salt, ett kontorskvarter för kreativa företag, skapades i hamnen i Amsterdam. Genom att använda prefabricerade material och strukturer på ett hållbart och effektivt sätt, lyckades MVRDV sänka byggkostnaden till under 1 000 euro/kvm. Byggnaden är radikal i sin kompromisslösa kostnadsminskning. Trots låga byggkostnader skapades ett attraktivt kontor med flexibla planritningar, en takhöjd på 4 meter och stora fönster. www.mvrdv.nl

och hamna mitt i staden. Det finns något klokt i den urbana livsstilen eftersom den i grunden handlar om att dela saker.

Det finns också en trend att flytta från staden till landsbygden.

Detta är en väldigt positiv trend för krympande regioner. Människor kan skapa ett bättre liv, och gamla byggnader kan få nytt liv. Digitaliseringen av samhället har en viktig roll i att få detta att hända. Man kan också se att människor tar med sig önskan om att dela resurser ut på landsbygden. Men om människor som flyttar ut på landsbygden börjar pendla långa sträckor med bil för att komma till jobbet, skulle det vara en negativ trend.

I tidigare intervjuer har du pratat om framtidssäker arkitektur. Vad betyder det?

I grund och botten att vi skapar bygg-

nader som kan leva länge både i sin användning och i sitt uttryck. Det är inte bra för vår planet att riva byggnader och bygga nya. Vi måste också bygga flexibla boenden. Inte bara för att tillgodose olika behov, utan även för att göra det möjligt för människor att leva på ett sätt som de mår bra av. Därför vill vi att man ska kunna påverka allt i en bostad, ha sina rum högt upp, bestämma var man ska ha kök och bad, välja om man vill ha ett stort rum eller många små. Man behöver också komma ihåg att lägenheter i en byggnad också kan fungera som kontor eller butiker i framtiden.

Vad tror du krävs för att skapa en arkitektur som är hållbar?

Vi måste skapa byggnader som inte kräver mycket energi. I Europa går vi runt inomhus i t-shirt och skruvar upp värmen för att inte frysa. I länder med tropiskt klimat försöker vi kyla ned inomhusklimatet för att

kunna ha kostym. Vi måste finna en lösning på detta och sedan omvandla byggnaderna.

Vilka teknologier kan hjälpa oss?

Det finns många, men solenergi har stor potential! Om vi till exempel kan få fönster som producerar solenergi har vi löst mycket. Alla hus har fönster så det skulle vara en revolutionerande teknik. Men som alltid är det viktigt att funktion och form hör ihop. Idag gör många solpanelslösningar byggnaderna fula.

Vad betyder ordet urbanism för dig?

Att vi tillsammans skapar en stad som vi gillar att bo i. Om vi följer trenderna inom turismen kommer vi se vilka städer och stadsdelar som människor lockas till och vill bo i.

BÄST I KLASSEN

På Aritco har vi alltid ägnat oss åt att göra våra hissar mer och mer återvinningsbara. Vi är branschledande inom säkerhet, design och hållbarhet. På de här sidorna kan du lära dig mer om varför våra hissar och vårt företag är banbrytande inom plattformshissar.



VACKRA SHOWROOM

I Aritcos showrooms kan du uppleva hissarna, hur de ser ut och hur de känns.



I en värld som blir mer och mer digitaliserad, har Aritcos showrooms runt om i världen fått ännu större betydelse. Det beror på att när ett premiumvarumärke finns på en global marknad måste det kännas igen oavsett om du möter det i Bangkok eller Stockholm.

"Det är mycket viktigt för oss att du känner igen vårt varumärke oavsett om du befinner dig i våra egna showrooms eller i en av våra partners showrooms", säger Joakim Gustavsson, Aritcos Experience Marketing Manager.

Arbetet med utseende och uttryck i showroomen är redan under utveckling och kommer att fortsätta utvecklas under de kommande åren. Det innefattar gemensamma

riktlinjer för möbler, inredning och annat – allt för att få ut det mesta av mötet mellan kunden och varumärket under besöket.

"Oavsett hur starka vi är online med vårt virtuella showroom eller vår digitala LiftGuide, till exempel, vill vi att kunderna ska kunna uppleva våra hissar och hur de ser ut och känns", säger Joakim. "Hur designen ter sig i verkliga livet och hur kontroller och material känns vid beröring är mycket viktigt, och det är också därför vi investerar i att utveckla showroom-upplevelsen."

I dag finns Aritcos egna showrooms i sju städer runt om i världen, och hissarna är tillgängliga att röra vid, känna på och åka i hos mer än 60 partners.



Alla foton är från Aritcos showroom i Stockholm.

HÅLLBARA HELA VÄGEN

På ett år använder Aritco HomeLift mindre energi än en vanlig diskmaskin. Möt hissen som är utformad för att vara hållbar.

Aritcos utvecklingsarbete som syftar till att skapa mer hållbara hissar pågår dagligen. Det omfattar inte bara hisstillverkning utan även val av material och transporter.

När Aritco HomeLift togs fram var hållbarhet en viktig del av designen, vilket gör att så mycket som 95% av hissen idag kan återvinnas. Målet är förstås 100%. För att uppnå detta sker kontinuerlig produktutveckling, forskning och testning av nya och mer hållbara material.

Designen möjliggör återvinning av metaller som stål och aluminium, som kan återanvändas om och om igen. Ett annat viktigt material är glas, som också kan återvinnas många gånger. Med andra komponenter och material i hissen strävar Aritco också

efter att hitta leverantörer och producenter så nära fabriken i Stockholm som möjligt. På så sätt kan Aritco göra underleverantörernas transporter till fabriken i Järfälla mer hållbara.

Under senaste året har Aritco också genomfört flera hållbarhetsprojekt för att hitta ett mer klimatsmart sätt att transportera hissarna till sina kunder. Ett av projekten resulterade i att transportera Aritco HomeLift i specialdesignade lådor av återvinningsbart trä. Konceptet bygger på att fler delar av hissen monteras hos kund, vilket gör transporten mindre skrymmande. Till exempel tar en trevåningshiss idag upp lika mycket transportutrymme som en tvåvåningshiss gjorde tidigare. Trälådornas utformning innebär också att hissen skyddas bättre under transporten, och lådans

storlek anpassas så att varje container som Aritco skickar optimeras. Lådorna kan senare skickas tillbaka till Aritco för återanvändning i det återvinningssystem som Aritco erbjuder sina kunder.

Logistiken för transporter är också mer hållbar idag. Förut hade Aritcos partners ansvaret för att transportera hissarna. Detta resulterade i att flera lastbilar, lastade med bara en eller två hissar vardera, kunde skickas till samma marknad, beroende på hur många partners det fanns i landet eller staden.

Idag organiserar och planerar Aritco alla transporter själva, vilket gör att framför allt lastbilstransporterna blir mer effektiva, klimatsmarta och hållbara, eftersom transporten till varje land kan samordnas på ett mer effektivt och hållbart sätt.

SUPERSMIDIG INSTALLATION

Hemligheten bakom Aritcos snabba installation är den unika plattformstekniken.

Att installera en plattformshiss från Aritco är enkelt och kan göras i nästan alla fastigheter utan behov av några större förberedelser på plats. Andra hissar kräver utrymme och ombyggnad för att hysa både maskinrum och hisschakt. Aritco löser problemet genom att integrera tekniken i hissens bakre vägg och genom att använda ett självbärande hisschakt.

Den enkla konstruktionen innebär att hissen kräver mindre utrymme än andra hissar

och därför är lättare att placera i ett hus. Hissen kan placeras i varje öppet utrymme, med minimal inverkan på byggnaden. Den kan antingen ställas direkt på golvet med en ramp eller installeras i en 37 mm försänkning. En öppning mellan våningarna krävs dock. Hissen måste även fästas vid en vägg eller liknande.

Den unika designen och tekniken betyder också att Aritcos hissar inte behöver följa reglerna i hissdirektivet som andra hissar.

Istället följer de maskindirektivet och europeiska lagkrav. Det gör det enklare för Aritcos hissar att anpassa installationen efter lokal byggstandard.

Därför kostar installationen av en plattformshiss från Aritco i allmänhet 70 procent* mindre än installation av en konventionell hiss.

* Global genomsnittlig beräkning av skillnad i produktkostnad och installation mellan konventionella hissar och plattformshissar.

BIDRA TILL EN BÄTTRE VÄRLD

Som HR Manager på Aritco leder Ellen Lagerholm företagets omfattande sociala hållbarhetsarbete.

Ellen Lagerholm gör sitt femte år på Aritco. Under de åren har hon varit en del av företagets fortsatta resa ut i världen och skapandet av ett helt nytt huvudkontor. Men hennes största uppdrag har varit att utveckla Aritcos CSR – företagets sociala ansvar.

"Att bidra till en bättre värld är ett av våra ansvarsområden", säger hon. "Som företag finns vi inte i ett vakuum. Vi har inte bara ansvar gentemot oss själva. Vi har också ett ansvar att skydda miljön och ett socialt ansvar att ge tillbaka till vår omvärld.

"Aritcos engagemang har alltid haft en tydlig idé om att man ska hjälpa om man kan, att vi ska bry oss om medmänniskor, djur och vår planet både när det gäller hur vi gör våra hissar och hur vi som företag kan hjälpa dem som inte har samma möjligheter som vi", förklarar Ellen.

Aritcos resa började med drömmen om att bygga hissar som skapar möjligheter för alla genom kontinuerlig innovation. Att öppna upp möjligheter är också en av de viktigaste anledningarna till varför Aritco valde att stödja projektet Solvatten för rengöring av vatten. Solvatten är en revolutionerande svensk uppfinning som renar vattnet från patogena mikroorganismer med hjälp av solvärme och naturlig UV-strålning direkt i ett vattenkär.

"Vår ägare, Latour, började med att stödja Solvatten", säger Ellen. "För oss på Aritco var det ett naturligt partnerskap, eftersom Solvatten förbättrar livet för många människor runt om i världen. Solvatten är också en insats som är lätt att följa upp. Man ger ett konkret bidrag till människor i världens utsatta områ-



Solvatten värmer upp vatten

Varmvatten är viktigare än någonsin för att tvätta sig som skydd mot virus. Tillgång till varmt vatten innebär också att människor inte behöver gå flera mil varje dag för att samla ved, en uppgift som traditionellt utförs av unga tjejer och kvinnor. Dessa turer är ofta farliga, eftersom ved och kol ofta är en källa till väpnad konflikt i de här områdena. Dessutom råkar flickor och kvinnor ofta illa ut när de samlar ved.

den genom att de får tillgång till en Solvatten-behållare och därigenom förmågan att rena vatten. När pandemin är över återgår vi till att förverkliga nästa möjlighet, nämligen att två anställda får gå som volontärer och själva se hur avgörande Solvattens bidrag kan vara."

Under 2020 bidrog Latour, Aritco, Aritcos partners och Aritcos medarbetare (som kan stödja Solvatten direkt med avdrag från sin egen lön) med cirka 109 Solvatten-renare.

"Solvatten har verkligen inspirerat oss till engagemang, och vi har genomfört tävlingar och auktioner bland medarbetarna för att samla in ännu mer pengar", säger hon. "Det känns fantastiskt att våra 109 Solvatten-renare under de kommande sju åren kommer att skapa 4,6 miljoner liter rent vatten i Uganda och Kenya – och det kommer mer!"

Men Aritcos CSR-arbete stannar

inte där. I Järfälla kommun utanför Stockholm är Aritco en viktig partner. Under pandemin hjälpte Aritco Järfälla Kommun, via sin verksamhet i Kina med munskydd, när det saknades i Sverige. Och när gymnasiets viktiga praktikprogram ställdes in, gick Aritco samman med Järfälla kommun och ordnade digitala rundturer för stadens gymnasieelever, så att de kunde få en bättre bild av hur det är att arbeta hos en av Järfällas stora arbetsgivare.

"Vårt hållbarhetsarbete – vård av medmänniskor, djur och natur – är en viktig del i att bli en bättre arbetsplats för våra anställda. Vi strävar också efter att ligga högt upp i listan över 'Sveriges Bästa Arbetsplatser' säger Ellen. "För att lyckas med det är det inte bara nödvändigt för oss att ha ett helhetsgrepp. Vi måste också vara långsiktiga och ständigt ge omvårdnad, kärlek och värme till vår värld."

ELLEN LAGERHOLM
ÅLDER: 48
BOR: Stockholm
TITEL: HR Manager

Aritco HomeLift

Aritco HomeLift är utformad för att utlösa hemmets fulla potential. Den går bortom funktionalitet och vill vara ett spektakulärt designinslag som gör att ditt hem sticker ut och samtidigt ger dig en extra lyxig känsla.

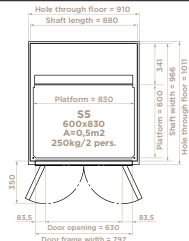


Utforska Aritco HomeLift

Snabbfakta

Aritco HomeLift har lyxiga designfunktioner som DesignWall, en bakgrundsbelyst vägg med utvald konst från framstående skandinaviska formgivare, och DesignLight med toppmodern belysning som du kan styra via SmartLift-appen. Hissen manövreras via en unik lösning: en ratt som kallas SmartControl. Hissen är utrustad med vårt SmartSafety-system med säkerhetsfunktioner som föregriper situationer och förhindrar olyckor.

Storlekar



MODELL	PLATTFORMSMÅTT	YTTERMÅTT	MÅRKLAST
S5	600 x 830 mm	966 x 880 mm	250 kg / 2 personer
S8	1000 x 830 mm	1366 x 880 mm	250 kg / 3 personer
S9	1100 x 830 mm	1466 x 880 mm	250 kg / 3 personer
S12	1000 x 1200 mm	1366 x 1250 mm	400 kg / 5 personer
S15	1100 x 1400 mm	1466 x 1450 mm	400 kg / 5 personer

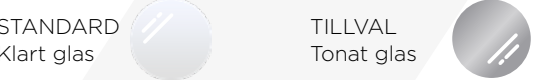
DesignWall



Hissfärger



Glas



Golv



Avsedd användning

Installation i privata hem
Inomhusmiljöer

Teknisk efterlevnad

Europeiska maskindirektivet 2006/42/EC
Europeisk standard EN 81-41

Drivsystem

Patenterat skruv och mutter-system

Märkhastighet

Max 0,15 m/s inom Europa
Max 0,30 m/s utanför Europa

Nöddrift

Batteridrivna

Lyfthöjd

250–15 000 mm

Hisshöjd

Min. 2 225 mm till 4 000 mm

Antal våningar

2 till 6 våningar

Installation

Nedsänkt installation 37 mm under golvet
Installation direkt på golvet med ramp

Styrning

Hålldon (tryck och håll in)
Automatisk (tryck en gång) kan installeras utanför Europa

Strömförsörjning

230 V 1-fas
400 V 3-fas

Garanti

Aritco HomeLift levereras med 24 månaders garanti (5 års garanti från 2022-01-01).
Skruv och mutter-konstruktionen har 10 års garanti

Aritco HomeLift Access

Den praktiska och smarta Aritco HomeLift Access gör ditt hem mer tillgängligt för dig, din familj och dina vänner. Den finns i storlekar för alla behov och Kan göras personlig med detaljer som glasväggar, ett antal olika färger och olika material.



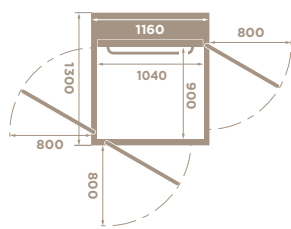
Utforska Aritco HomeLift Access

Alternativ modell
Utomhus-versionen

Snabbfakta

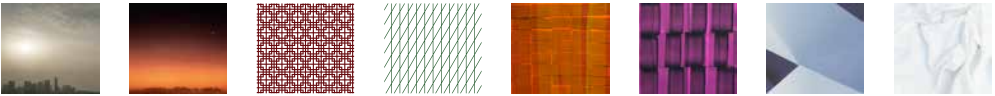
Aritco HomeLift Access finns med många olika anpassningsbara tillval. Du kan anpassa din hiss genom att välja mellan mer än 200 olika färger, två olika glastyper och åtta olika golv. Hissen är mycket praktisk och smart och förbättrar tillgängligheten till huset för alla. Den finns i flera olika storlekar. De stora modellerna rymmer en barnvagn eller rullstol. Hissen är utrustad med vårt SmartSafety-system med säkerhetsfunktioner som föregriper situationer och förhindrar olyckor.

Storlekar



MODELL	PLATTFORMSMÅTT	YTTERMÅTT	MÄRKLAST
1	900 x 1040 mm	1300 x 1160 mm	250 kg / 2 personer
2	900 x 1280 mm	1300 x 1400 mm	410 kg / 5 personer
3	900 x 1480 mm	1300 x 1600 mm	410 kg / 5 personer
4	1000 x 1280 mm	1400 x 1400 mm	410 kg / 5 personer
5	1000 x 1480 mm	1400 x 1600 mm	410 kg / 5 personer
6	1100 x 1480 mm	1500 x 1600 mm	410 kg / 5 personer
7	1000 x 1980 mm	1400 x 2100 mm	500 kg / 6 personer
8	1100 x 1580 mm	1500 x 1700 mm	500 kg / 6 personer

DesignWall



Hissfärger

Kan målas i valfri RAL-färg från RAL K7 classic chart
(Förutom pärlemor och fluorescerande färger)



Glas

STANDARD
Klart glas



TILLVAL
Tonad



Golv



Avsedd användning

Installation i privata hem
Installation i inomhus- och utomhusmiljö

Teknisk efterlevnad

Europeiska maskindirektivet 2006/42/EC
Europeisk standard EN 81-41

Drivsystem

Patenterat skruv och mutter-system

Märkhastighet

Max 0,15 m/s inom Europa
Max 0,25 m/s utanför Europa

Nöddrift

Batteridrivnen

Lyfthöjd

250 - 13 000 mm

Hisshöjd

Min. 2 240 mm

Antal våningar

2 till 6 våningar

Installation

Nedsänkt installation 50 mm under golvet
Direkt på golvet med 50 mm ramp

Styrning

Hålldon (tryck och håll in)
Automatisk (tryck en gång) kan installeras utanför Europa

Strömförsörjning

230 V 1-fas
400 V 3-fas

Garanti

Aritco HomeLift Access levereras med 24 månaders garanti (5 års garanti från 2022-01-01).
Skruv och mutter-konstruktionen har 10 års garanti

Alternativ modell

Aritco HomeLift Access OUTDOOR-version är designad för utomhusbruk. Alla utomhushissar levereras med styrskenor i korrosivitetsklass C5 för att undvika korrosion.
Mer information finns på aritco.com

Aritco HomeLift Compact

Vår mest utrymmeseffektiva hiss, Aritco HomeLift Compact, öppnar upp en värld av möjligheter i hem som tidigare ansågs vara för små. Villahissen erbjuder fördelarna med att vara liten i kombination med sin moderna design, anpassningsbara funktioner och internetuppkoppling.

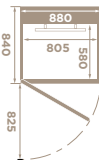
Utforska Aritco HomeLift Compact

Snabbfakta

Hissen erbjuder också flera anpassningsmöjligheter. Du kan välja mellan mer än 200 olika färger, 2 olika glastyper, 8 olika golv och en DesignWall (bakvägg) med 8 olika mönster. Hissen ansluts också digitalt och via SmartLift-appen kan användaren få värdefull information om hissens status och när den behöver service. Hissen är också utrustad med vårt SmartSafety-system, med säkerhetsfunktioner, för att möta alla situationer som kan uppstå i ett hem, för att förhindra olyckor.

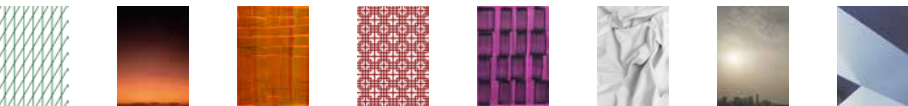


Storlekar



MODELL	PLATTFORMSMÅTT	YTTERMÅTT	MÄRKLAST
1	580 x 805 mm	840 x 880 mm	250 kg / 2 personer
2	880 x 805 mm	1140 x 880 mm	250 kg / 2 personer
3	1080 x 805 mm	1340 x 930 mm	250 kg / 2 personer

DesignWall



Hissfärger

Finns i tre standardfärger, Traffic White (RAL9016), Jet Black (RAL 9005) och Anthracite Grey (RAL7016). Kan målas i valfri RAL-färg från den klassiska RAL K7-kartan (utom pärlemor- och fluorescerande färger)



Glas



Golv



Avsedd användning

Villahiss för transport av personer i byggnader där användaren är känd inomhusmiljöer

Teknisk efterlevnad

Europeiska maskindirektivet 2006/42/EC
Europeisk standard EN 81-41

Drivsystem

Patenterat skruv och mutter-system

Märkhastighet

Högst 0,15 m/s

Nöddrift

Batteridrivna

Lyfthöjd

1 600 - 15 000 mm

Hisshöjd

Alltid 2 248 mm

Antal våningar

2 till 6 våningar

Installation

Nedsänkt installation 50 mm under golvet
Direkt på golvet med 50 mm ramp

Styrning

Hålldon (tryck och håll in)
Automatisk (tryck en gång) kan installeras utanför Europa

Strömförsörjning

230 V 1-fas

Garanti

Aritco HomeLift Compact har 5 års garanti.
Skruv och mutter-konstruktionen har 10 års garanti



TÅ DITT HEM TILL NÄSTA NIVÅ



ARITCO



Hitta din närmaste återförsäljare på www.aritco.com
Press & sociala medier @aritco



*Aritco HomeLift Access med
DesignWall: Sheets*