

Dematek Outlook

Nr 2 2011

SSAB Oxelösund Tuff miljö kräver högsta kvalitet

Lättlastsystem
blev lösningen
för Swenox



En sommar full av arbete

Sommaren 2011 står för dörren och nyligen var jag på skolavslutning med mina barn där rektorn inför cirka 800 förväntansfulla barn rapporterade att det är 69 lediga dagar fram till skolstarten. En lång tid när man är liten, ett sommarlov för en 7-åring är de facto en evighet. Har man kommit vidare en bit i livet så är 69 dagar inte så lång tid längre. Dessutom är det ju då inte sommarlov vi pratar om längre. Det är semester. Med betydligt färre dagar att tillgå. I goda fall 28 dagar på raken.

Är man i ett serviceyrke är det kanske inte en ens det. För oss på Dematek är det en självklarhet att jobba när det passar våra kunder. Ofta under sommaren då många större svenska företag gör sommarrevisioner och ombyggnader. Under sommaren 2011 är mängden sommararbete större än på länge vilket är enormt glädjande. Det visar att Sverige och svensk industri går bra och att vi definitivt lämnat lågkonjunkturen bakom oss.

Det blir ännu roligare när man kan konstatera att dessa sommarjobb i år utförs inom i stort sett alla branscher. Det rör sig om större nymontage, ombyggnader, renoveringar och rena service- och underhållsjobb vid stålverk, pappersbruk, bilfabriker och allehanda mekaniska verkstäder.

Utifrån ovanstående misstänker jag att många av er läsare också har begränsad ledighet. Se till att utnyttja den på bästa sätt, att ta vara på er ledighet. Ett bra sätt att göra det är att anlita någon av våra duktiga, certifierade tekniker att bistå med eller helt ta ansvar för det arbete som skall göras med lyftdonen under sommaren. Vi finns nära oavsett var i Sverige hjälpen behövs. På så sätt kan de lediga dagarna bli mer avkopplande och kanske till och med flera. Tyvärr kan vi inte trolla fram 69 lediga dagar men något kan vi alltid åstadkomma.

Med önskan om en trevlig sommar!

Jonas Hörnfeldt
VD, Dematek AB



– Miljön hos oss är tuffast tänkbara med damm, värme och korrosion. Därför måste vi ha högsta kvalitet på den all utrustning som finns i våra lokaler, säger Jan Göransson, lyftdonstekniker på SSAB i Oxelösund.

SSAB i Oxelösund är ett så kallat integrerat järnverk, där man hanterar hela kedjan från järnmalm till färdig grovplåt. Först smälts malmen i en masugn för att sedan bli till stål i stålverket. Därfeter går det vidare till valsverket där det valsas till plåt. Slutligen härddas plåten, beroende på användningsområde och slutlig produkt. Plåtarnas tjocklek kan variera mellan 3–170 mm med bredder upp till 3 500 mm. Produktionsapparaten möjliggör leverans av plåt med egenskaper som är skraddarsydda för olika kunders behov.

När det gäller lyftutrustningar i anläggningen så har



Ansvarig utgivare: Jonas Hörnfeldt
Produktion: Karlöf Marknadsföring AB, www.karlof.nu
Adressändring: dematek@dematek.se
Framsida: Jan Göransson, SSAB i Oxelösund och Hans Karlsson, Dematek.

”Vi har valt Dematek då de levererar den högsta kvaliteten. För oss är kvalitetsaspekten viktigast och Demags robusta kranar passar bra in i vår tuffa miljö”



SSAB Oxelösund

Tuff miljö kräver högsta kvalitet

Jan Göransson, lyftdönstekniker på SSAB i Oxelösund samtalar med Hans Karlsson, säljare på Dematek.

Demag funnits med redan från första början.

– I vår verksamhet utförs många tunga lyft och vi är därför i stort behov av bästa tänkbara lyftutrustning. Redan när anläggningen byggdes på 60-talet så installerades det till övervägande delen Demag-kranar, men man köpte under årens lopp även in lyftutrustning från andra leverantörer, säger Jan Göransson.

En utmaning

1975 började Hans Karlsson som resementör på Demag för att 1987 gå över till att bli säljare på företaget.

– I slutet av 80-talet blev vi som säljare tilldelade olika utmaningar. Min utmaning blev att jag skulle få till ett närmare samarbete med SSAB i Oxelösund, som låg i mitt säljdistrikt. Även om de hade många kranar från Demag så såg vi att det fanns stor potential till ett utökat engagemang, säger Hans Karlsson, säljare på Dematek

Hans arbete med utmaningen lyckades mycket bra och sedan flera år tillbaka har Dematek ett nära samarbete med SSAB i Oxelösund.

– För oss är Dematek en bra och stabil samarbetspartner som ställer upp, såväl när det gäller lyftutrustning

som service. Här händer hela tiden saker – vår verksamhet ökar samtidigt som det sker mycket förändringar inom anläggningen. Dessutom är det så att en del av den lyftutrustning som varit med länge succesivt faller för åldersstrecket. Framför allt elen åldras och slits och det kan ofta vara mer kostnadseffektivt att satsa på en helt ny kran istället för att bara byta ut elen, säger Jan Göransson.



Jan Göransson, lyftdonstekniker på SSAB i Oxelösund, är nöjd med samarbetet med Dematek.

600 lyftutrustningar

Idag finns det cirka 600 lyftutrustningar av olika typ på SSAB i Oxelösund. Alltifrån traverskranar till telfrar och löpbalkar.

– När det gäller telfrar så har vi mest Demag medan det på traverskranar är lite mer blandat. Totalt finns det ungefär 300 telfrar på anläggningen, t.ex. vid verkstäder, som service-telfrar till stora kranar och som hjälplyft ute på driften. Vi har valt Dematek

då de levererar den högsta kvaliteten. För oss är kvalitetsaspekten viktigast och Demags robusta kranar passar bra in i vår tuffa miljö, säger Jan Göransson.

Omfattande serviceåtagande

Sedan fem år tillbaka har Dematek ett serviceavtal med SSAB i Oxelösund. Det är ett fullserviceavtal som innefattar både underhåll och akut service på allt ifrån kättingtelfrar till 40-tons

kranar. Avtalet omfattar även service på de andra kranfabrikat som finns på anläggningen.

– Vi är mycket nöjda med deras service och även reservdelsförsörjningen. Det fungerar alltid med snabba leveranser av reservdelar. Dessutom kunde de ställa upp då vi hade ont om egna elektriker. Så nu är de även med och utför elarbeten på våra produktionskranar, säger Jan Göransson.

– I den här miljön slits all utrustning mer än vanligt och därför krävs det mycket service och underhåll. Idag har vi oftast fyra till sex man som dagligen arbetar med installation eller service på deras lyftutrustning. Så vi har ett mycket bra och nära samarbete där jag har daglig kontakt med Jan. För ofta är det snabba ryck när det gäller SSAB. Det är aldrig långbänk och då gäller det för oss som leverantör att kunna matcha deras tempo. Något som vi gör mer än gärna, säger Hans Karlsson och fortsätter;

– Idag är SSAB vår största kund när det gäller återkommande affärer. Nu har de även börjat anlita oss när det gäller tyngre kranar, vilket är mycket glädjande. Nyligen fick vi förmånen att leverera en 95-tons kran till torpedverkstaden, vilket känns som ett verkligt genombrott.

Fakta – SSAB

- SSAB är en världsledande leverantör av höghållfasta stål.
- Företaget erbjuder produkter utvecklade i nära samarbete med kunderna, för att skapa en starkare, lättare och mer hållbar värld.
- SSAB har anställda i över 45 länder och produktionsanläggningar i Sverige och USA.
- I Sverige finns produktionsanläggningar i Borlänge, Finspång, Luleå och Oxelösund
- Vid anläggningen i Oxelösund arbetar cirka 2500 anställda med produktion av slitstål och konstruktionsstål, som säljs under varumärkena Armox, Hardox, Toolox och Weldox.



Foto: SSAB



“När det gäller teltrar så har vi mest Demag medan det på traverskranar är lite mer blandat”



Ulf Holmberg är produktansvarig för Ergolyft på Dematek.

Dematek ERGO Center är en avdelning inom Dematek som erbjuder specialanpassade lyftutrustningar för lättare laster. Lyftanordningarna anpassas efter kundens behov – både ur en ergonomisk och en produktivitetmässig synvinkel. För att få veta lite mer om fördelar och möjligheter fick vi en pratstund med Ulf Holmberg, som är produktansvarig för Ergolyft på Dematek.

Berätta lite om bakgrunden till det här med ERGO.

– Lyftanordningar i sig är ju alltid till för att underlätta för operatörerna vid hanteringar av skilda slag. Då det handlar om att hantera flera hundra kilo eller mer är det enkelt att se den ekonomiska vinsten i att investera i lyftanordningar. Skall man däremot hantera ett tiotal kg kommer frågan i en helt annan dager. Sker hanteringen sällan kan man alltid lösa transporten på något mer eller mindre fiffigt sätt genom att ta i mer eller ta hjälp från någon annan. Beroende på förutsättningar nås dock förr eller senare en punkt där det inte längre är ekonomiskt försvarbart att använda

kroppen som lyftutrustning.

Med ergonomiska hanteringsutrustningar kan antalet sjukskrivningar, skador och incidenter minskas och kvalitetsnivån höjas ur ett långsiktigt perspektiv. Vi strävar efter enkelhet, en utrustning som är komplicerad att använda och underhålla blir ofta stående och då har man ju inte vunnit någonting. Vi ser därför till att arbeta fram ett koncept som omfattar hela utrustningen, från upphängning till lastkoppling och vi tar hela livslängden i beaktning. Därför har vi skapat en avdelning som helt inriktar sig på totallösningar av smålasthantering på ett ergonomiskt och ekonomiskt bra sätt.

”Med ergonomiska hanteringsutrustningar kan antalet sjukskrivningar, skador och incidenter minskas och kvalitetsnivån höjas ur ett långsiktigt perspektiv”

När startade ni upp Dematek ERGO Center?

– Vi startade i mitten av 1990-talet men verksamheten drog egentligen igång långt tidigare då vi började med tillverkning av vakuumliftnare i Skåne. Verksamheten flyttade senare till huvudkontoret i Huddinge för att så småningom hamna i Göteborg, där vi har många av våra största kunder inom ERGO-segmentet.

Skiljer sig ert arbetssätt mot resten av företagets?

– Ja, för oss är konceptet inte alltid så uppenbart. Svårigheten ligger ofta i att hitta en enkel, snabb och robust funk-

= Ekonomi

tion för att greppa och lossa föremålet ihop med ergonomisk styrning i rummet. I detta arbete använder vi följande mall:

1. Först gör vi en behovsanalys tillsammans med kunden
2. Utifrån behovsanalysen presenterar vi ett helhetskoncept
3. Vid behov tillverkas ett prototypverktyg
4. Utvärdering av prototypverktyg ihop med lyft hos oss eller hos kund
5. Tillverkning av produktionsverktyg
6. Leverans och driftsättning av komplett utrustning
7. Uppföljning
Genom detta arbetssätt säkerställer vi en väl fungerande utrustning och ger kunden möjlighet att påverka utformningen och även kostnaden för uppdraget då det kan delas upp i fler steg.

Vilka komponenter jobbar ni på ERGO-sidan mest med?

– Många komponenter kommer från ergospecialisten Zashesitec. Beroende på behov kan funktionsfärdiga utrustningar levereras som vi monterar, driftsätter och underhåller. Zashesitec har varit en stor aktör i branschen sedan 1930-talet och har en enorm erfarenhetsbank. Kanske har de redan utvecklat en utrustning för ert behov eller så finns ett koncept som med små modifieringar kan användas. Varför utveckla hjulet en gång till?

Alternativt utvecklas och byggs utrustningen i Sverige med komponenter från Zashesitec, Demag eller andra underleverantörer. Zashesitec och Demags långsiktiga modultänk är av stor betydelse. Det innebär att vi med relativt enkla medel kan skraddarsy komplexa anläggningar med i huvudsak standardiserade komponenter.

Demag har ett brett utbud av lättlastprodukter som väl lämpar sig som komponenter i våra ERGO-system. Jag tänker då på skensystem av stål eller aluminium, steglösa kättingtelfrar och luftdrivna balansers. I Zashesitecs produktprogram finns bland annat pelarlyftar, vikarmskranar, parallellogrammar och lastorienteringsmoduler.

Vilka på företaget jobbar med ERGO-utrustningar?

– Det varierar beroende på vilket behov det rör sig om. Precis som för våra andra projekt startar affären oftast med en förfrågan från en säljare. Han presenterar förutsättningarna för Dematek ERGO Center (DEC) som tillsammans med andra specialister tar fram ett koncept. Vid order driver sedan projektledaren på DEC projektet tills dess att anläggningen är överlämnad.

Kommer det ERGO-förfrågningar från hela landet?

– Historiskt sett har bilindustrin och den västra regionen genererat största delen av omsättningen, men vi ser en trend till att även andra industrigrenar och regioner börjar få upp ögonen för dessa produkter. Vår matrixorganisation i kombination med stor geografisk spridning gör att vi kan vara konkurrenskraftiga i alla delar av landet. Närheten till kunderna är fundamentalt för utveckling av ergonomiska utrustningar.

Vilka kontaktytor hos kunden har du, som särskiljer ERGO från andra Dematek-produkter?

– Det är fler personer hos kunden vars erfarenheter och förutsättningar är viktiga att fånga upp, speciellt operatörernas som ofta känner till den aktuella hanteringen bäst och som skall använda utrustningen varje dag. Det är oerhört viktigt att från början få med alla faktorer i förutsättningarna. Alla intressenter, operatörer, underhåll, tekniker, ergonomer, skyddsombud, inköpare m.fl., skall vara med och skapa förutsättningarna. På så vis når man enklast ett bra resultat och kan undvika kostsamma ändringar sent i utvecklingsprocessen. Många faktorer är kundunika och kan vara svåra att se för någon som kommer utifrån. Detta kräver en hel del arbete och det kan därför vara lönsamt att ingå ett djupare samarbete med en leverantör kring ergonomiska utrustningar.

“Alla intressenter, operatörer, underhåll, tekniker, ergonomer, skyddsombud, inköpare m.fl., skall vara med och skapa förutsättningarna. På så vis når man enklast ett bra resultat och kan undvika kostsamma ändringar sent i utvecklingsprocessen”

Exempel på specialanpassade lyftutrustningar från Dematek ERGO Center



Lastorienteringsmodul med expanderande don.



Parallellgripare.



Pelarlyft rullhantering.

Lättlastsystem blev lösningen för Swenox

Johan Lundin från Dematek och Hans Börjesson från Swenox på plats i den nya anläggningen.



Hans Börjesson, produktionstekniker på Swenox AB, vid en av företagets produkter.

När Swenox skulle bygga ut sin fabrik behövde man få tag i en smidig och pålitlig lyftutrustning. Lösningen blev att investera i ett KBK lättlastsystem från Dematek.

Swenox AB är specialiserade på att utveckla och tillverka ljuddämpare och avgasrening till tyngre fordon som bussar och lastbilar. Huvudkontor och produktion är beläget i Nyköping medan företagets tekniska center finns i Göteborg. Cirka 400 anställda arbetar på företaget.

Swenox grundades redan 1948 som en monteringsfabrik för bilindustrin. 1960 köpte Saab företaget, som då började tillverka bildelar däribland avgassystem. Sedan 2001 ägs Swenox av

”KBK lättlastsystem skulle vara en perfekt lösning. Det enda problemet var att det inte fanns något att hänga upp skensystemet i”

engelska Hexadex Group som arbetar inom OEM och eftermarknad när det gäller lastbilar och bussar.

– Swenox växer så det knakar just nu. Efterfrågan på våra produkter ökar och vi var därför i behov av att öka fabriken, säger Hans Börjesson, produktionstekniker på Swenox AB.

Högre krav på avgasrening

Företagets målsättning är att vara en komplett teknologipartner när det gäller ljuddämpare och avgasrening till tillverkare av tunga lastbilar och bussar.

Swenox samarbetar med de flesta större tillverkare i Europa.

– Att vi ökar så kraftigt beror dels på att vi fått in nya kunder dels på de allt högre krav som idag ställs på avgasrening. Vi gör reningsenheter från Euro 3- till Euro 6-nivå, där Euro 6 är de nya modellerna som uppfyller de senaste och hårdaste miljökraven. Det här är avancerade system som vi utvecklar och bygger i nära samarbete med de olika lastbils- och busstillverkarna, säger Hans Börjesson.

I samband med att Swenox skulle bygga ut sin fabrik började man också titta runt på olika leverantörer av lyftutrustning.

– Jag fick ett telefonsamtal från en gammal kontakt som nu börjat arbeta på underhållssidan på Swenox. Han

nämnde att de var i behov av lyftanordningar till sin nya avdelning, säger Johan Lundin, säljare på Dematek.

Bygga stålpelare och portaler

Det gällde ett antal svetsbåsar med svetsrobotar. Här behövde man lyftutrustning för att byta verktyg i exempelvis en svetsrobot. Lasterna kunde vara på upp till cirka 500 kg.

– När jag tittat på förutsättningarna och vilka krav företaget hade såg jag snabbt att ett KBK lättlastsystem skulle vara en perfekt lösning. Det enda problemet var att det inte fanns något att hänga upp skensystemet i, säger Johan Lundin.

Med KBK kan man, med hjälp av standarddelar, bygga en mängd olika typer av anläggningar med skensystem och traverser. Traverserna utnyttjar utrymmet under taket och golvutrymmet blir fritt för arbete och produktion.

– Vi fick därför bygga stålpelare från golvet och göra portaler, som lyftutrustningen kunde monteras i. Det var tajt om utrymme, men det gick. Allt stålarbete och montage utfördes av Dematek i Strängnäs, som är specialiserade på att bygga kundunika lösningar i stål, säger Johan Lundin.

I början av maj var hela lättlastsystemet på plats, med fem telfrar utplacerade vid de olika stationerna.

– Vi är mycket nöjda med att Dematek kunde erbjuda en smidig och komplett helhetslösning för våra lyftbehov. Vår nya anläggning håller på att färdigställas och kommer vara i drift vilken vecka som helst nu, avslutar Hans Börjesson.





Hallå där! Jonas Falk, Ordförande i Järnbrukens Krangrupp*

När startade Järnbrukens Krangrupp?

– Den startades redan på 60-talet. På den tiden var det dåligt med standarder och för att slippa behöva ”uppfinna hjulet” inom anläggnings- och underhållsfrågor beslöt sig de olika järnbruken för att samarbeta. Förutom Järnbrukens Krangrupp startades även en hydraulgrupp och en elgrupp. På 90-talet har sedan en arbetsmiljögrupp och ett miljöråd tillkommit.

Hur många företag är med i Krangruppen?

– Det är idag cirka 15 järn- och stålbruk som är medlemmar.

Vilken typ av frågor arbetar ni med?

– Vi håller oss uppdaterade vad gäller bland annat nyheter, den tekniska ut-

vecklingen, normer och bestämmelser.

Krangruppen gör oss starkare tillsammans mot såväl myndigheter som leverantörer. Vi är därför ofta remissinstans för standarder och det händer att vi också gör gemensamma skrivelser till myndigheter. Krangruppen har även tagit fram en egen standard för hur en järnbruksmässig traverskran skall vara beskaffad. Denna standard hänvisas det ofta till vid offertförfrågningar. Vi arbetar även för att höja säkerheten inom branschen och går därför igenom tekniska frågor kring maskinella haverier samt tillbud och olyckor som hänt. Dessutom diskuterar vi samarbeten, leverantörer och aktuella leveranser till de olika brukena. Vi har ett brett samarbete mellan järnbruken och ett öppet kunskaps- och

teknikutbyte, så det blir alltid givande diskussioner.

Berätta lite om era möten.

– Vi har två sammankomster varje år. Vartannat möte brukar vi ha hos en leverantör och vartannat hos ett medlemsföretag. Nu i maj var vi i Västerås där vi den första dagen besökte ABB och den andra dagen Dematek, i deras utbildningslokaler. Totalt var vi 22 personer på plats från medlemsföretagen. Dematek visade utbildningslokalerna samt informerade om sina lösningar och produkter. Sammantaget så blev vårt möte mycket lyckat och jag vill passa på att tacka Dematek för deras gästfrihet.

**Till vardags arbetar Jonas som konstruktör och projektledare på Uddeholms AB i Hagfors.*



Järnbrukens Krangrupp samlad vid mötet hos Dematek i Västerås.

Höstens marknadsaktiviteter

Dematek satsar stort på att marknadsföra sitt breda utbud av produkter och tjänster nu i höst. Förutom mässdeltagande och annonsering i Ny Teknik producerar företaget även en ny hemsida och en ny företagsbroschyr.

Mässor



- Tekniska Mässan, 4–7 oktober på Stockholmsmässan.

Växjö Krandagar
9–10 november
2011

- Växjö Krandagar, 9–10 november (läs mer på www.inspecta.se).



- EuroExpo, 23–24 november i Luleå.

Annonsering

Dematek kommer under hösten att annonsera i Ny Teknik med en helt ny annonsserie.

– Vi har under en längre tid varit ganska återhållsamma med annonseringen och därför är det extra kul att få kunna presentera en helt ny serie annonser, säger Claes Hörnfeldt, marknadsassistent på Dematek. Troligtvis kommer vi tjuvstarta annonskampanjen med en annons redan innan semesterarna drar igång.

Företagsbroschyr

För att kunna visa bredden av de produkter och tjänster som Dematek erbjuder produceras nu en ny företagsbroschyr.

Ny hemsida

Till hösten kommer Dematek ta fram en ny hemsida. Något som kommer att vara mycket välkomnat då den blir klar.



Ny serie annonser.

Dematek Utbildning förädlar programmet

– På Dematek Utbildning märker vi en allt större efterfrågan och i takt med detta har också kundernas krav på de olika utbildningarnas innehåll förändrats. Idag är våra kunder mer medvetna och ställer därför högre krav, vilket gör att vi inför hösten kommer att se över, förbättra och vidareutveckla flera av våra utbildningar. Vi håller givetvis en hög klass redan idag, men då vi är ett företag som är lyhörda för vad våra kunder önskar vill vi förstås bli ännu bättre, säger Claes Hörnfeldt, utbildningsansvarig på Dematek. Som exempel har vi från flera håll fått önskemål om att utöka vår fallskyddsutbildning med en vidareutbildning där vi tar upp evakuering och räddning. Detta kommer vi att kunna erbjuda längre fram i höst.

För mer information kring våra utbildningar gå gärna in på www.dematekutbildning.se.



Claes Hörnfeldt, utbildningsansvarig på Dematek, arbetar på att vidareutveckla de olika utbildningarna.



Permanentmagneter



Rätt storlek för varje användningstillfälle. De 6 storlekarna med laster från 150 kg till 2000 kg kan användas för både runda och plana material. Demag permanentmagnet DPM förenar enkel hantering med hög arbetseffekt.

- Låga driftkostnader
- Hög säkerhet
- Ingen restmagnetism
- Kan användas överallt oberoende av nätström
- Spakmanövrering med inbyggd säkring mot oavsiktlig fränkoppling
- Ingen tvåhandsfattning krävs vid manövrering

Typ	Maxlast	Min.tjocklek	Last vid rundgods	Diameter	Artnr.	Pris	Nu
DPMN1*	150 kg	10 mm	65 kg	40–100 mm	81990044	7 700 kr	5 390 kr
DPMN2*	250 kg	15 mm	100 kg	40–160 mm	81990144	9 200 kr	6 440 kr
DPMN3**	500 kg	20 mm	210 kg	40–220 mm	81990244	13 700 kr	9 590 kr
DPMN4***	1000 kg	25 mm	540 kg	80–300 mm	81990344	24 200 kr	16 940 kr
DPMN5***	1500 kg	30 mm	810 kg	80–350 mm	81990444	34 800 kr	24 360 kr
DPMN6****	2000 kg	35 mm	1080 kg	80–400 mm	81990544	43 400 kr	30 380 kr

* = Materiallängd max 2000 mm
** = Materiallängd max 2500 mm
*** = Materiallängd max 3000 mm
**** = Materiallängd max 3500 mm

Erbjudandet gäller t.o.m. 110930 och går inte att kombinera med andra erbjudanden eller rabatter.



www.dematek.se