

Dematek OutLook

Nr 2 2024

Ny CMAK-travers till Alstoms tågverkstad

Dematek säkrar
underhållet på
Åkers kranpark

Euromaints personal
utbildas i Trygga lyft

Dematek fortsätter växa och utvecklas

Vi kan se tillbaka på ett intressant och spännande år där det hänt mycket på och kring Dematek. Vi har haft förmånen att leverera lyftutrustningar till såväl små som stora projekt och vår satsning på ett breddat kranutbud har också attraherat nya kundgrupper. Vårt nya fabrikat CMAK, standardkranar av hög kvalitet till konkurrenskraftiga priser, har fått ett mycket bra mottagande på marknaden och vi har levererat ett antal kranar under året. Vi har även kommit in på riktigt krävande objekt med tekniska utmaningar, bland annat kärnkraftsindustrin, med kundunika kranar från Siempelkamp.

Dematek fortsätter växa, såväl när det gäller vårt kunderbjudande som personellt och vi är idag cirka 150 medarbetare spridda över hela Sverige. För att kunna ta nästa steg i utvecklingen har vi under året förstärkt oss med en helt ny ledningsgrupp. Vi är därför väl rustade för att kunna erbjuda den svenska marknaden det bästa kranutbudet i kombination med service och utbildning i toppklass.

I detta nummer av Dematek OutLook kan du bland annat läsa om Alstoms utbyggda tågverkstad i Västerås som försetts med en 16-tons CMAK-travers. Vi slår även ett slag för vårt serviceutbud och berättar om hur vi säkrar underhållet av Åkers kranpark. Behovet av utbildning ökar stadigt och i en artikel berättar vi hur vi utbildar Euromaints personal i Trygga lyft. Sist men inte minst så presenterar vi ett stort antal intressanta produktnyheter från Demag.



Trevlig läsning!

Jonas Hörnfeldt
VD
Dematek AB

Dematek
OutLook

Ansvärlig utgivare: Jonas Hörnfeldt
Produktion: Karlöf Content AB,
www.karlof.nu
Adressändring: marknad@dematek.se
Framsida: Framsida: Thomas
Pettersson, Alstom och Glenn Ivars,
Dematek.

Dematek OutLook är vår kundtidning och med den sprider vi kunskap och inspiration om Trygga Lyft. Vill du prenumerera på tidningen? Följ länken och fyll i din adress så finns du med när vi skickar nästa nummer.



Alstom är den största leverantören på rerade tåg till de svenska järnvägarna



Ny CMAK-travers till Alstoms tågverkstad



den svenska tågmarknaden, med över tusen levererade och flera stora underhållskontrakt.

Alstom har utökat och moderniserat en tågverkstad vid sin anläggning i Västerås. Ny lyftutrustning upphandlades och efter noggrann utvärdering valdes Demateks lösning – en 16 tons travers av fabrikat CMAK.

Alstom är den största leverantören på den svenska tågmarknaden, med över tusen levererade tåg till de svenska järnvägarna och flera stora underhållskontrakt. Som en del av ett underhållskontrakt med VR Sverige för Tåg i Bergslagen har Alstom moderniserat den befintliga tågverkstaden i Västerås, för att kunna hantera olika typer av järnvägsfordon. Förutom utbyggnaden av tågverkstaden med 1500 kvadratmeter har även en målningshall på 750 kvadratmeter byggts.

– I och med vårt nya kontrakt ökar vi ganska mycket i volym och behövs därför utöka våra lokaler. Tidigare var byggnaden 60 meter lång och med två spår in. Nu har vi byggt den dubbelt så lång för att kunna ta in tåg på uppåt 100 meters längd. Här kommer vi arbeta främst med lättare underhåll, som att till exempel fylla på spolärvätska, byta bromsbelägg och gå igenom en massa säkerhetspunkter. Oftast är tåget bara inne i hallen över dagen, säger Thomas Petterson, fastighets- och säkerhetschef Service på Alstom i Västerås. >>



Thomas Pettersson, Alstom och Glenn Ivars, Dematek.

>> Lyfta boggi

I och med utbyggnaden behövde Alstom också investera i ny lyftutrustning.

– I den gamla delen av hallen kommer det sitta en 3,2 tons travers för att lyfta olika komponenter vid underhåll. Den behövde kompletteras med en travers på 16 ton, som bland annat ska användas till att lyfta boggin, ramen som håller tågets hjulaxlar, vid byte, säger Thomas.

Serviceavtal

Alstom har sedan många år tillbaka serviceavtal med Dematek då det gäller all lyftutrustning inklusive portar, lyftbockar och diverse specialutrustning. Därför var det naturligt att ta in offert från bland Dematek när den nya traversen skulle upphandlas.

– Jag blev kontaktad av Alstom, besökte dem och gick på plats igenom deras krav och önskemål samt även det tekniska tillsammans med byggföretaget. Efter ett antal möten kom vi fram till att en travers från CMAK skulle vara det bästa alternativet. CMAK gör bra standardkranar av hög kvalitet som samtidigt är mycket prisvärda, säger Glenn Ivars, säljare på Dematek.

– Vi valde Demateks erbjudande och offert av flera skäl. Givetvis är pris alltid en faktor vid upphandlingar, men minst lika viktigt var att vi sedan länge samarbetar med Dematek och har förtroende för såväl deras produkter som personalens kompetens, säger Thomas

16 tons travers

Lösningen blev en 16 tons travers inklusive strömbana, lastindikeringsdisplay och en 18,6 meter lång gångbana.

– Vi hjälpte också till och designade kranbanan efter huset och försåg byggföretaget med ritningar, säger Glenn och fortsätter: Montaget av traversen gick bra och skedde på en slottid, då det var som mest tillgängligt under byggnationen.

Den 23 augusti invigdes officiellt den nya och moderniserade depån i Västerås och Alstom är nu redo för att kunna ta emot fler och längre tåg i anläggningen.

– Vi har haft ett väldigt gott samarbete med Dematek under hela projektets gång och är mycket nöjda med vår nya travers, säger Thomas Pettersson.



Lösningen för Alstom i Västerås blev en 16 tons



Givetvis är pris alltid en faktor vid upphandlingar, men minst lika viktigt var att vi sedan länge har samarbetat med Dematek och har förtroende för såväl deras produkter som personalens kompetens”



CMAK-travers.

Dematek

– ett lyft för svensk industri

Dematek har haft en fantastisk utveckling sedan företaget startades 1994. När man nu i år firar 30-års jubileum så är det ett tillfälle att se tillbaka på hur företaget byggts upp till dagens ledande lyftleverantör samtidigt som man blickar framåt. Vi fick tillfälle till en intervju med Demateks vd Jonas Hörnfeldt.

Berätta hur det hela började.

– Det började egentligen redan 1919 då Hugo Montgomery grundade sin kranfirma och sedan 1921 har Demagprodukter sålts i Sverige. Under 1967 förvärvade tyska Demag bolaget och drev det vidare som eget dotterbolag. De beslöt dock att lägga ner verksamheten 1993. Min far Berndt Hörnfeldt, som då var vd för det svenska dotterbolaget såg möjligheter och beslöt sig därför att starta familjeföretaget Dematek AB. Han köpte loss lagret och anställde 34 medarbetare som tidigare arbetat för Demag i Sverige.

Näm en viktig milstolpe i företagets historia.

– Från början arbetade vi bara med försäljning av lyftutrustningar och komponenter men med åren har

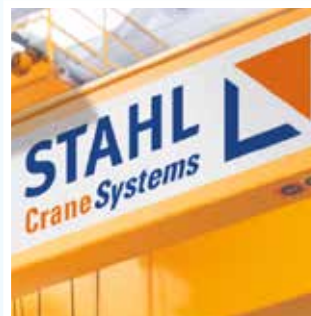
service blivit en allt viktigare del i vårt erbjudande och idag är service basen i vår lönsamhet. En viktig milstolpe var 2005 då vi förvärvade ABB:s kran-service. Det innebar att vi fördubblade antalet medarbetare från 60 till 120 och blev samtidigt rikstäckande på service. Därefter har vi haft stort fokus på att öka vår service och vi utför sedan länge service på alla fabriker av lyftutrustningar och även portar.

På senare år har ni breddat era erbjudanden inom lyft. Berätta.

– Vi har alltid hållit oss till lyftnära produkter och under årens lopp har vi även sett över vårt utbud beträffande tjänster men även adderat andra produkter i vårt sortiment som exempelvis lyftbord och lyftnära komponenter och tillbehör. Vi vill alltid kunna erbjuda kompletta lösningar för alla kunders olika behov inom lyft.

Numer har ni fler fabriker att jobba med också, eller hur?

– Ja, från att från början främst sålt lyftutrustningar från Demag har vi utökat vårt kranprogram och erbjuder sedan flera år tillbaka även produkter från STAHL CraneSystems samt Siempelkamp. STAHL tillverkar robusta och slitstarka komponenter till lyftanordningar medan Siempelkamp gör kundanpassade traverskranar, byggda med komponenter från både Demag och STAHL. Det senaste tillskottet i vår kranportfölj är CMAK som tillkom i vårt program så sent som 2022. CMAK tillverkar bra standardkranar såväl när det gäller kvalitet som pris och effektivitet. Den här bredden av produkter gör att vi idag når ut till olika kundgrupper och alltid kan erbjuda den bästa lösningen oavsett kundens önskemål och projektets förutsättningar. Vi ger kunderna valfrihet helt enkelt.



Jonas Hörnfeldt, vd Dematek.

Ett brett erbjudande av lyftlösningar.

Berätta lite om ert utbildningsprogram.

– Utbildning ligger oss mycket varmt om hjärtat då vår slogan är – Trygga lyft. Det gäller ju att de som ska hantera lyftutrustningen också gör det på ett säkert sätt. Därför har vi som komplement till vår försäljning ett brett utbildningsprogram som idag innehåller ett stort antal utbildningar inom allt ifrån travers- och truckkörning till härdplaster och utbildningar i hur man hanterar litiumbatterier. Allt fler företag anlitar oss för att medarbetarna skall få den utbildning de behöver. Och idag har vi såväl praktisk som digital utbildning, med erfarna lärare. Ett bevis på vår höga kompetens inom utbildning är att vi inom detta område etablerat oss inom kärnkraftsindustrin.

Vad ser du som era främsta framgångsfaktorer?

– I grunden är det främst vår personal, som är mycket kompetent och serviceinriktad. Idag är vi cirka 150 anställda på Dematek, varav 90 är servicetekniker. Vi fortsätter att satsa på att investera i kompetens och har bland annat förstärkt oss med en helt ny ledningsgrupp under året, något som lyft verksamheten rejält. En annan framgångsfaktor är att vi är rikstäckande och har ett brett erbjudande med kvalitetsprodukter inom lyft. Vi har också långa och nära relationer med många av våra kunder.

Hur är marknaden idag?

– Vi har inte känt av någon lågkonjunktur utan har faktiskt lyckats slå försäljningsrekord de tre senaste åren. Att vi breddat oss är givetvis en förklaring men även för att behovet av bra och pålitlig lyftutrustning är stor inom svensk industri. Nya kundsegment har tillkommit för vår del, som till exempel kärnkraftsindustrin. Dessutom är kranparken inom svensk industri till stor del väldigt föråldrad så det finns ett stort behov av att byta ut och modernisera ett stort antal kranar de närmaste åren. Vi ser därför framtiden an med stor tillförsikt.

Kan du sja lite om framtiden?

– Vi vill fortsätta utvecklas i nära samarbete med våra kunder och även vidareutveckla vårt serviceutbud. Digitaliseringen tror jag också kommer att lyfta oss, då kommunikation mellan människa och maskin blir allt vanligare. Det innebär att lyftutrustningen i allt högre utsträckning kommer att kunna säga till när det är dags för service, vilket innebär att man kommer kunna vara mer proaktiv när det gäller underhållet. Mindre akuta uttryckningar och mer planerat underhåll alltså. I närtid kommer vi också lansera nya Demag-produkter, som verkligen ligger i framkant.

Slutligen – hur firade ni ert 30-års jubileum?

– Vi var på en konferensanläggning i Södertälje där vi under en dag hade utbildning och teambuilding för att nästa dag ha strategidag med hela personalen. Det hela avslutades med en riktig jubileumsfest. Dagarna var mycket lyckade och jag tror att alla kände sig påfyllda med bra energi efter vårt jubileum. Nu är vi verkligen laddade för att fortsätta vår framgångsresa med våra kunder i fokus.



Strategidag med hela personalen.

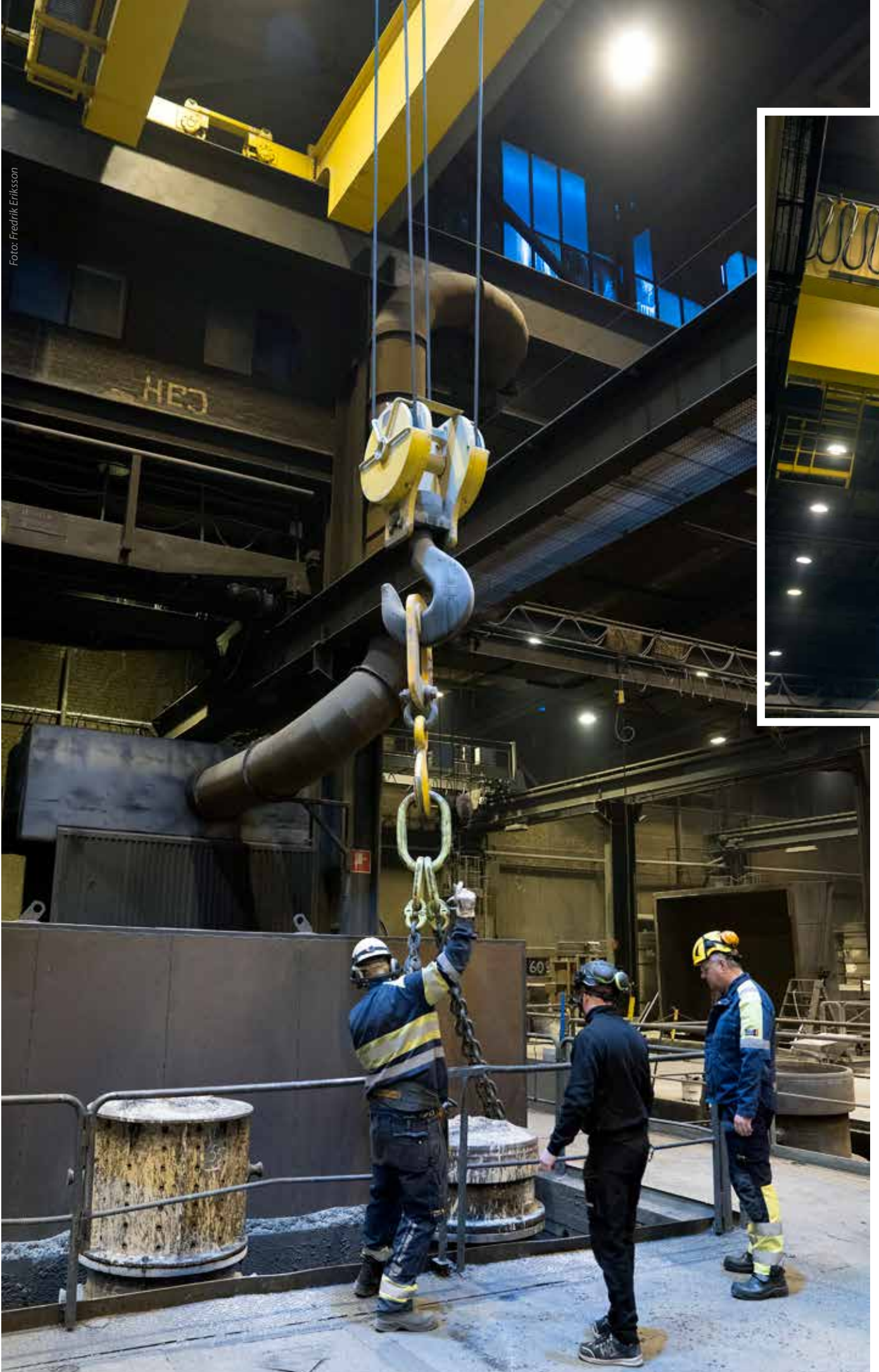


Demateks ledningsgrupp.



Teambuilding.

Foto: Fredrik Eriksson



Dags att lyfta upp vals ur påfyllnadsgruppen.



Dematek säkrar underhållet på Åkers kranpark



Lars Nilsson, Åkers Sweden och Per Tärnfjord, Dematek.

Åkers Sweden AB har närmare 80-talet traverser vid sin produktionsanläggning i Åkers Styckebruk. För att säkra driften har företaget tecknat serviceavtal med Dematek, som nu sköter såväl underhåll som månadstillsyn på all lyftutrustning vid anläggningen.

Åkers Sweden tillverkar valsar för stålindustrin och huvuddelen levereras till kunder globalt. Vid företagets anläggning i Strängnäs kommun arbetar cirka 200 anställda och man gör där hela processen, från att smälta järn och gjuta i formar till värmebehandling och maskinbearbetning fram till färdig produkt.

– Valsarna vi tillverkar väger mellan 6 och 70 ton och all hantering och transporter av valsarna inom företaget sker med traverser. Vi har uppåt 80 traverser av olika fabrikat, de flesta takgående, i vår anläggning. Det är allt ifrån 40 till 50 år gamla

till helt nya, säger Lars Nilsson, underhållschef Åkers Sweden AB.

Expansionsfas

Dematek har hjälpt företaget med underhåll och service under många år men sedan ett halvår tillbaka har samarbetet ökat i omfattning då man skrivit serviceavtal.

– Bakgrunden är att vi nu är inne i en expansionsfas och går upp i produktionstakt samtidigt som vi anser att det är bättre att låta vår egen personal fokusera på att underhålla våra produktionsmaskiner och ha en extern partner som sköter om våra traverser, säger Lars. >>



Per och Lars går igenom protokollet från senaste underhållsbesöket.

>> Tuff miljö

Ansvariga på Dematek är service-
teknikerna Per Tärnfjord och Hans
Andersson.

– De har många kranar varav
många är till åren, så här finns mycket
att göra. Vi har nu gått runt på hela
företaget och gjort service på alla tra-
verser. Sedan har vi gjort en plan för
att modernisera och tillsammans med
kunden gjort en prioritetsordning. Det
är en tuff miljö och det gäller därför
att ha ett regelbundet underhåll. Minst
en gång per månad är vi på plats och
kontrollerar bromsar och vajrar på de
10-talet kranar som kör smältjärn. Två
gångar per år går vi igenom allt på
standardkranarna och fyra gånger per
år på järnbacken där de lastar råmaterie-
l, säger Per Tärnfjord.

Behov av att modernisera

Framåt vill Åkers eventuellt utveckla
samarbetet och utöka månadsservicen
samt omfattningen av det förebyg-
gande underhållet med flera punkter.

– Det finns alltid behov av att
modernisera, det är bara en fråga
om prioriteringar. Vi har därför en
återkommande dialog med Dematek
om vilka traverser som ligger i pipe-
line för att bytas ut och uppdateras.
Samarbetet med Dematek fungerar
jättebra, det är smidigt att de kan ta
ansvar för all vår lyftutrustning och vi
uppskattar också den lokala närheten.
I och med samarbetet med Dematek
kan vi lita på att vår lyftutrustning
alltid fungerar som den ska, avslutar
Lars Nilsson.



Det är en tuff miljö och det gäller därför att ha ett regelbundet underhåll"

Valsarna som tillverkas väger från 6 och upp till 70 ton.

Produktnyheter från Demag!

Demag arbetar hela tiden med att utveckla produktprogrammet och i år lanseras flera innovativa nyheter.

DH-telfern gör comeback

DH-telfern lanserades 1985 och blev snabbt en succé på marknaden, mycket tack vare produktens flexibilitet och många användningsområden. 2005 ersattes den av DR-telfern, men i år gör DH en efterlängtd comeback.

Idag finns det ett mycket stort antal DH-telfrar i drift runt om i Sverige och de används i en mängd olika applikationer. Håkan Andersson,



eftermarknadssäljare på Dematek beskriver produktens mångsidighet:

– Det som är lite speciellt med DH-telfern är att den inte bara kan användas som ett vanligt lyftmaskineri till en standard-travers för att lyfta saker som hänger i en krok utan den kan även byggas in i andra utrustningar, användas som en speciallyft eller ett lyftspel och förflytta olika saker, som till exempel en vagn, ett hissplan etc. Den är kompakt och enkel att fästa, med endast 4 bult. Telfern är driftsäker och

har bland annat livstidssmord växel inbyggd i lintrumman, säger Håkan och fortsätter:

– De flesta DH-telfrar vi sålt finns idag ute i svensk industri men vi har även en hel del specialapplikationer. Bland dessa kan nämnas Tele2 Arena, vars tak öppnas och stängs med hjälp av ett antal DH-telfrar. Ett annat exempel är Svenska Mässan i Göteborg där man har 4 st DH-telfrar, för att hissa upp läktare i taket när de inte används. Och i Globen används DH-telfrar för att kunna sänka ned den stora mediakub som hänger där. Så det här är verkligen en mångsidig och flexibel lyftutrustning som alltid gör sitt jobb oavsett vad som ska förflyttas.

DH-telfern finns i följande storlekar: DH400, DH600, DH1000 och DH2000.

Innovativ och smart – DHR lyfter till nästa nivå

En innovativ lyftlösning för säker och framtidsinriktad drift, så beskrivs den nya lintelfern DHR ifrån Demag. DHR erbjuder en hög grad av mångsidighet och kostnadseffektivitet och kombinerar de högpresterande egenskaperna hos sina två föregångargenerationer. Skräddarsydda lösningar för att uppfylla kraven i många branscher, allt från enkla lyftapplikationer till högpresterande - DHR uppfyller alla krav på högeffektiv lasthantering.

Kompakt

Med små yttermått och en ytterligare reducerad bygghöjd tar Demags DHR lintelfern poäng med sin kompakta design och låga egenvikt. Detta optimerar användningen av arbetsutrymmet för kranapplikationer eller fasta installationer.

Innovativ

DHR-serien erbjuder kundanpassade lösningar baserade på en enda plattform.

Ytterligare hårdvarualternativ och intelligenta funktioner gör DHR-lintelfern till en intelligent lyftanordning som är perfekt utrustad för framtida krav.

Smart

DHR lintelfer erbjuder intelligenta funktioner som gör lasthanteringen ännu säkrare och effektivare. Det går exempelvis att få den utrustad med en ljusstråle som följer kroken i dess rörelse

och man kan på så vis påkalla uppmärksamhet.

Dyneema-lina eller traditionell ställina

Bland fördelarna med Dyneema-lina märks att ingen smörjning krävs, linan är 85 % lättare än en ställina samt medför en tystare hantering.



Kvalitet och prestanda i fokus när Demag släpper en ny generation kättingtelfrar

Att vi ser oss som den mest kompletta leverantören av lyftutrustning är ingen slump. En viktig del i det konceptet är vårt kättingtelferprogram, som är oerhört mångsidigt och erbjuder lösningar för i stort sett alla behov. Kättingtelfern DC-II från Demag uppfyller höga krav på kvalitet och innovation och med den andra generationen fortsätter Demag konsekvent på DC:s inslagna väg och sätter återigen industristandarden.



Precis som sin föregångare erbjuder DC-II den mest omfattande standardutrustningen och dessutom ett omfattande tillvalspaket som betonar telferns flexibla användningsmöjligheter. DC-II:s nyckelkomponenter är underhållsfria i upp till tio år. Enkla justeringsmöjligheter av växeln utan specialverktyg och Plug-in principen talar för att denna lyftanordning är servicevänlig och lätt att montera. Säkerheten är genomgående hög och komponenter, så som automatisk slirkoppling och driftstidsräknare är standard.

Tre storlekar
I och med marknadsintroduktionen erbjuder Demag tre storlekar (DC-II 1/2, DC-II 5 och DC-II 10) med snabb tillgängligheten då dessa finns på lager. Den nya DC-telfern är fullt kompatibel med tidigare versioner och klarar laster upp till 1 ton.

Den levereras med kätting för 5 meters lyfthöjd och justerbart manöverdon som standard.

Fler finesser och tillbehör till telfern kommer under nästa år.



Aluline lättlastsystem – nu även med kraftigare skena

Internationella studier visar att ergonomisk utformning av arbetsplatsen har en omedelbar inverkan på produktiviteten. KBK Aluline erbjuder ett lättare rullmotstånd vilket ger en smidig körupplevelse, faktiskt ett av de mest lättkörda systemen på marknaden. Nu har Demag utökat sitt redan välfyllda sortiment av aluminiumprofiler. Med nya A28-skenan kan vi erbjuda våra kunder fler möjligheter inom segmentet än tidigare.

I och med att A28 är starkare än de mindre skenorna i samma serie, kan man exempelvis ha fler traverser som sitter tätare på samma bana tack vare en lägre egenvikt och hjulens utformning. Även avståndet mellan upphängningar och spännvidden har ökat vilket gör att vi lättare kan möta kundernas behov. Systemet klarar upp till 2000 kg last och har dessutom fördelen av att gå tystare än vad skenor i stål gör. Många gånger ger en skena i aluminium också ett bättre synintryck då färgen på skenan smälter in mer i den omkringliggande miljön.

Demag KBK Aluline finns nu i 8 olika skenstorlekar.

Steglös lyft- och åkrörelse

En annan stor fördel med nya DHR-telfern är att den levereras med steglös lyft- och åkrörelse. Klar fördel i och med att man får en mjukare gång. Två hastigheter går att få om man vill. Väljer man till att styra telfern med radio så går den att få med vår populära handsändare DRC 10 som har en

inbyggd display, där operatören får en mängd data direkt ner i handsändaren. Fler finesser och funktioner kommer under nästa år.

Telfern finns idag i tre storlekar: DHR 3, DHR 5 och DHR 10 med en maximal lyftkapacitet på 10 ton.



Den nya DHR-telfern kan fås med traditionell ställlina eller med Dyneema-lina.

**Visste du att...
...det nu även
finns sväng-
kranar med
aluminium-
profiler!**

Euromaints personal utbildas i Trygga lyft



Euromaint satsar på utbildning för att alltid ha en trygg och säker arbetsmiljö på sina verkstäder. Dematek har sedan lång tid tillbaka serviceavtal med Euromaint över nästan hela Sverige och nu har man även kommit igång med utbildning av företagets personal i bland annat truckkörning samt hantering av travers, tåglyft och draglok.



Fredrick Strömgren, Euromaint.

I Sverige finns Euromaints depåer på 20 platser, där man erbjuder tjänster som underhåll för alla typer av tåg, support för underhållsteknik, eftermontering av tekniska lösningar, ombyggnationer, modernisering samt reservdelshanteringstjänster. Totalt är man cirka 1000 medarbetare i Sverige. På Euromaint i Umeå har personalen nyligen genomgått Demateks utbildning i Trygga lyft.

– Här är vi 14 reparatörer på plats som underhåller persontåg. Vi har i regel ett eller två tåg inne varje dag, för bland annat avhjälpande av fel, axelbyten, frontreparationer och kilometerunderhåll. Då det gäller lyftutrustning har vi 3 traverser och

16 lyftbuckor och det är hela tiden mycket truck och traverskörning samt fordonslyft med lyftbuckor, säger Fredrick Strömgren, verkstadschef Fleet Euromaint Rail AB.

Tidseffektivt utbildningskoncept

När Euromaint i Umeå såg sig om efter en ny utbildningsanordnare, för att effektivisera utbildningen och få mer tid till produktionen, fick man kontakt med Dematek.

– Vi fick erbjudande av Dematek om att utbilda oss i Trygga lyft och det har vi verkligen inte ångrat. Demateks utbildningskoncept, med teori på webben och praktik på plats,

Demateks utbildningskoncept, med teori på webben och praktik på plats, är tidseffektivt och av hög kvalitet”



är tidseffektivt och av hög kvalitet, säger Fredrick.

Uppfylla lagar och regler

Kurt Oeltz är servicetekniker samt utbildare på Dematek och har hållit i flera utbildningar för Euromaints personal.

– Euromaint vill alltid ha säkrare lyft och att de alltid uppfyller gällande lagar och regler. Vi startade samarbetet kring utbildning för cirka fyra år sedan och har bland annat varit vid deras verkstäder i Stockholm, Göteborg, Västerås, Växjö, Umeå och några orter till. De är nöjda med vårt upplägg och

vi får vartefter in allt fler förfrågningar kring utbildning av deras personal, säger Kurt Oeltz.

– Vi vill att personalen ska kunna våra utrustningar och vara trygga att köra travers, truck, lyftbockar etc. I våras hade vi ett utbildningstillfälle då vår personal gick olika utbildningar som Dematek arrangerade, fem gick travers och truck, fyra gick draglok och fem gick lyftblock. Det flöt på bra och deltagarna var nöjda med utbildningen. Men då personal rör på sig och det kommer nya så lär det bli fler utbildningar för Dematek hos oss framöver, säger Fredrick Strömgren.



Foto: Bildn

Motordriven svängkran blev ett lyft för Backmans Sliperi

När Eskilstunaföretaget Backmans Sliperi fått en stor order av Alfa Laval på bearbetning av olika detaljer behövde produktionen utökas och ny lyftutrustning införskaffas. Lösningen blev att investera i en motordriven svängkran från Dematek.



Glenn Ivars, Dematek och Ulf Backman, Backmans Sliperi.

– Företaget grundades som sliperi redan på 40-talet av min far, jag och min bror tog över och sedan tre år tillbaka driver jag det själv tillsammans med ett team av nio medarbetare. Vi är idag helt inriktade på elpolering, betning och passivering av rostfritt och våra kunder återfinns inom bland annat industrier så som bil, offshore, kärnkraft, livsmedel och läkemedel. Alla företag med höga krav på leveranssäkerhet och kvalitet, säger Ulf Backman.

Nya krav

Den toppmoderna anläggningen är väl anpassad för att ta emot både stora och små detaljer för behandling av såväl enstycksartiklar som serieproduktion. Företaget har två helautomatiska linor för både in- och utvändigt polering. För högsta kvalitet på ytfinhet utförs betning, vid en helautomatisk betline, som innebär att svetsoxid och glödska avlägsnas. För att stärka det skyddande ytskiktet hos rostfritt stål utförs även passivering.

– En av våra stora kunder är Alfa Laval, åt vilka vi under många år hjälpt med att ytbehandla delar till deras olika produkter. Nu hade de fått nya krav från sina kunder.

Tidigare hade vi utfört betning för hand men i och med att produktionsmängden skulle öka var vi tvungna att hitta på ett mer rationellt sätt. Lösningen blev att vi byggde en specialmaskin för ytbehandling av detaljerna till Alfa Laval, säger Ulf Backman.

Specialrum för betning

För projektet byggde man också ett specialrum där betningen skulle ske. Delarna som ska behandlas väger mellan 200 och 300 kg och man behövde därför en lämplig lyftutrustning. >>



Den nya svängkranen är motordriven, med 500 kg lastkapacitet och radiostyrning.

>> – Ulf kontaktade mig i våras och jag besökte dem för att se lokalerna, gå igenom förutsättningarna och höra deras önskemål. Även om rummet var stort så var miljön trång, bland annat så gick det en travers ovanför det ställe där man ville ha sin nya kran. Vi började med att ta fram ritning och förslag och jag var på plats flera gånger för att kontrollmätta och se att det fungerade, säger Glenn Ivars, säljare på Dematek.

– Jag kände till Dematek sen tidigare och de har kontor i Västerås, vilket är nära och bra. Vi bestämde oss för en motordriven svängkran med 500 kg lastkapacitet och radiostyrning. Anledningen till att vi ville ha den motordriven är att vi behöver kunna vända på detaljen och att den då är stilla när vi jobbar med den, kommenterar Ulf.



För att få upp lyfthöjden gjorde vi en kundunik lösning, bytte arm på svängkranen och fick på så sätt upp lyftkrokens toppläge en halvmeter högre"

Kundunik lösning

I och med att det var trångt med utrymme krävdes en speciallösning för att svängkranen skulle gå fritt under traversen.

– För att få upp lyfthöjden gjorde vi en kundunik lösning, bytte arm på svängkranen och fick på så sätt upp lyftkrokens toppläge en halvmeter högre. Vid monteringen fick vi även flytta elskåpet på traversen för att få godkänd frigång för svängkranen. Det blev bra och platsbesparande lösningar, säger Glenn och fortsätter:

– Det var viktigt med snabb leverans för att de skulle komma igång med produktionen, så våra tekniker stod på plats redan när kranen levererades och därefter skedde monteringen direkt i mitten av augusti

– Vi kör nu till en början provserier med detaljer och allt fungerar bra, så vi är nöjda med kranen och samarbetet med Dematek, avslutar Ulf Backman.



PROFILEN

Carina Johansson
Försäljningschef Dematek

Bor: Huddinge

Familj: Sambo, två vuxna söner och en hund.

Fritidsintressen: Gillar att träna och hålla mig i form, med bland annat löpning, styrketräning och långa skogspromenader med vår hund. Är också utbildad yogainstruktör. Träningen ger en bra balans till jobbet, för återhämtning och att komma ner i varv.



Hej Carina!

När började du arbeta på Dematek?

– Jag började här i mitten av maj. Tidigare har jag arbetat med försäljning i olika roller i hela mitt yrkesverksamma liv, till största delen inom el- och teknikbranscher. Från teknisk innesäljare och utesäljare till KAM och försäljningschef. Närmast kommer jag från rollen som försäljningschef på ett företag som säljer rulltrappor och hissar. Den här bakgrunden har gett mig erfarenhet av att jobba mot olika företag och branscher, bland annat inom svensk industri, och jag är bekant med flera av Demateks kunder sedan tidigare.

”Jag vill nu fokusera på att tillsammans med mitt team åka ut och träffa kunder, titta på projekt och hitta lösningar på deras utmaningar”

Vad är det bästa med att jobba med försäljning?

– Jag tycker om att möta människor, ta reda på kundernas behov, hitta lösningar och effektivisera deras vardag. Gillar också utmaningen med nya tekniska produkter.

Berätta lite om försäljningsorganisationen.

– Vi har bra närvaro över hela Sverige och säljorganisationen består av 11 utesäljare, 2 säljande projektledare och 2 innesäljare. Gemensamt är att samtliga besitter mycket hög teknisk kompetens inom lyft och tar stort ansvar för kunderna och projekten.

Hur har den första tiden på företaget varit?

– Jag håller som bäst på att sätta mig in i företaget, lära känna alla kollegor, leverantörer och kunder. Även om Demateks produkter är nya för mig så finns det faktiskt lite likheter, mekanik och el, med rulltrappor som jag jobbade med tidigare. Givetvis har det varit mycket utbildning den första tiden och jag har bland annat hunnit med att ta traverskörkort, vilket var jätteroligt.

Vad ser du som Demateks främsta kundfördel?

– Att vi har ett så brett erbjudande med kvalitetsprodukter av olika fabrikat samt att vi dessutom har tjänster som service och utbildningar. Det här gör oss till en helhetsleverantör som kan hjälpa kunderna med allt när det gäller trygga lyft. Det gäller bara för oss att få ut det här budskapet till marknaden och därför är det jätteviktigt att vi är synkroniserade mellan avdelningarna sälj, service och utbildning.

Hur ser planerna ut?

– Jag vill nu fokusera på att tillsammans med mitt team åka ut och träffa kunder, titta på projekt och hitta lösningar på deras utmaningar. Vill också lära känna mitt team, se till att de har det de behöver och att vi tillsammans bygger en ännu starkare säljorganisation.



Vi finns alltid nära dig!



TRYGGA LYFT SEDAN 1919

Dematek är den mest kompletta leverantören av lyftutrustning. Vi har erbjudit lösningar för Trygga Lyft sedan 1919.

Vi konstruerar, säljer, monterar och utför underhåll på traverser, svängkranar, teltrar, lyftbord och många andra produkter.

Vi är generalagenter för kvalitetsledande Demag Cranes & Components och är dessutom återförsäljare för flertalet andra varumärken. Vi har Sveriges tyngsta serviceorganisation inom lyfteknik och servar alla fabrikat. Varje år utför vi löpande underhåll på fler än 30 000 objekt, hos mer än 1 000 kunder, fördelade på 350 orter över hela landet.

