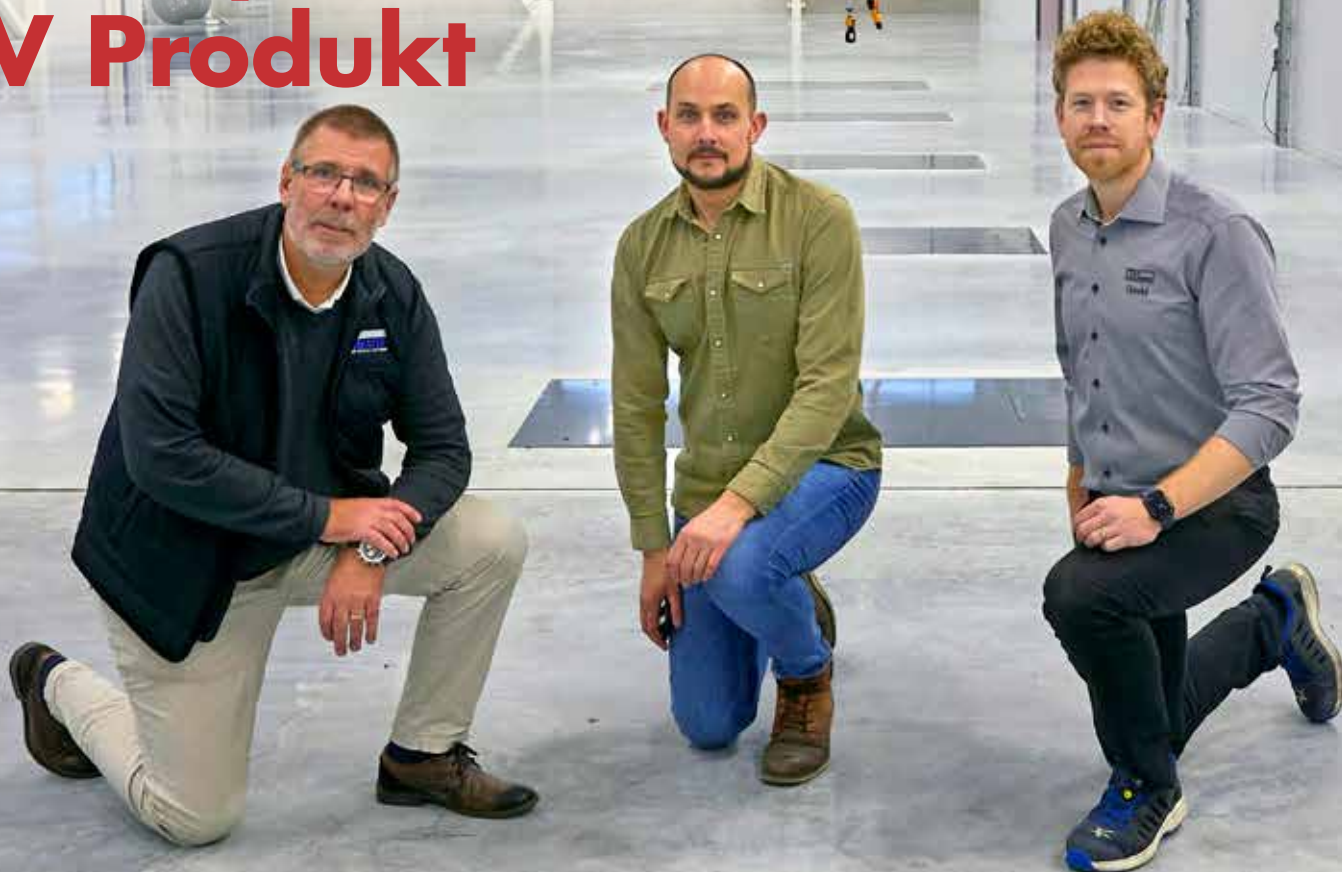


Dematek Outlook

Nr 2 2025

Ny lyftutrustning till expanderande IV Produkt



Säkert och flexibelt
med nytt lastupptagningsdon

**Mobila lyftutrustningar till
ny behandlingsanläggning
för radioaktiv metall**

Positiv utveckling

Året närmar sig sitt slut och vi kan se tillbaka på en mycket positiv utveckling för Dematek. Vi hade en ambitiös budget som vi dock överträffat och har bland annat sålt fler traverskranar än vad som var budgeterat. Svensk industri går bra, kronan ligger bra till och man fortsätter att investera. Det här avspeglar sig i vår nyförsäljning, men även på servicesidan. Det är stor efterfrågan på service och den trånga sektorn är faktiskt tillgången på personal. Därför söker vi nu nya medarbetare till tjänsterna som servicetekniker och servicegruppchef, men även projektledare och utbildningschef. Kolla in vår annons på baksidan och skanna QR-koden så ser du alla lediga tjänster hos oss. Sök idag och kom med i vårt team på Dematek!

I detta nummer av Dematek Outlook lyfter vi som vanligt fram några av de spännande leveranser vi gjort under året. Vi besöker IV Produkt i Växjö som valde lyftutrustning från oss till sin expansion. Det blev en komplett leverans av såväl KBK lättlastsystem som lyftbord till deras fyra nya produktionslinjer. Vi får också en inblick i den lite speciella verksamheten hos Cyclife i Nyköping. De hanterar metall från kärnkraftverk och andra kärntekniska anläggningar och var i behov av bland annat mobila lyftutrustningar. Vi får allt fler förfrågningar och uppdrag från kärnkraftsindustrin och då det här krävs lite mer specialkompetens har vi därför tillsatt Fredrik Wollmér som key account manager för detta kundsegment. Vi hälsar även på hos Outokumpu i Torshälla dit vi levererat ett avancerat lastupptagningsdon, med vridbar krok och lyfttång, för hantering av de stora rullarna med rostfritt band.

Vi ser nu med spänning och stor förväntan fram emot nästa år då vi har för avsikt ytterligare bredda vårt utbud av kvalitetsprodukter inom lyft från ledande leverantörer. Så håll ögonen öppna för våra kommande lanseringar!

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: Jonas Norden, Dematek
samt Markus Ramdin och David
Sannevi, IV Produkt

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.



Ny lyftutrustning till expanderande IV Produkt



IV Produkt utvecklar och tillverkar innovativa lösningar för luftbehandling.

Allt fler företag investerar i att göra sina fastigheter mer energieffektiva och samtidigt skapa ett bra inomhusklimat. Denna utveckling har bidragit till att IV Produkt idag är marknadsledande inom utveckling och tillverkning av luftbehandlingsaggregat. Tack vare den ökande efterfrågan bygger nu företaget ut sina produktionslokaler med fyra nya produktionslinjer, utrustade med KBK lättlastsystem samt lyftbord från Dematek.

Sedan 1969 har IV Produkt i Växjö utvecklat och tillverkat innovativa lösningar för luftbehandling. Produkterna gör det möjligt att återvinna energi och skapa ett bra inomhusklimat, ett koncept som gjort företaget mycket framgångsrikt. Markus Ramdin, strategisk inköpare IV Produkt, berättar mer kring den imponerande utvecklingen:

– Vi har cirka 480 anställda, varav merparten i Sverige. Sedan 2005 har vi haft en stadig tillväxt, då omsatte vi 250 miljoner kronor per år och idag ligger vi på strax under 2 miljarder

kronor! Vår huvudmarknad är Sverige, men vi exporterar till ett stort antal länder i Europa. Våra luftbehandlingsaggregat installeras i allt från flerfamiljshus till fabriker, köpcentra, idrottshallar etc., säger Markus Ramdin och fortsätter:

– Hållbarhet och att minska energiförbrukningen blir allt mer aktuellt inom alla verksamheter. Det har bidragit till en ökad efterfrågan på våra lösningar och är bakgrunden till att vi nu investerar i nya produktionslokaler på 5 000 kvadratmeter. >>



**/// Till den nya produktions-
lokalen behövde vi fyra
KBK-banor med integrerad ström-
tillförsel, två till varje hall”**



Lyftborden används vid montage av produkterna, som monteras på plats till färdig produkt"

Ergonomiskt montage med lyftbord, där arbetshöjden enkelt kan anpassas.

>> I den nya lokalen kommer bland annat kyl- och värmepumpsavdelningen flytta in och man skapar även ett renrum för dessa produkter.

Serviceavtal

IV Produkt har sedan många år tillbaka serviceavtal med Dematek då det gäller all lyftutrustning på företaget.

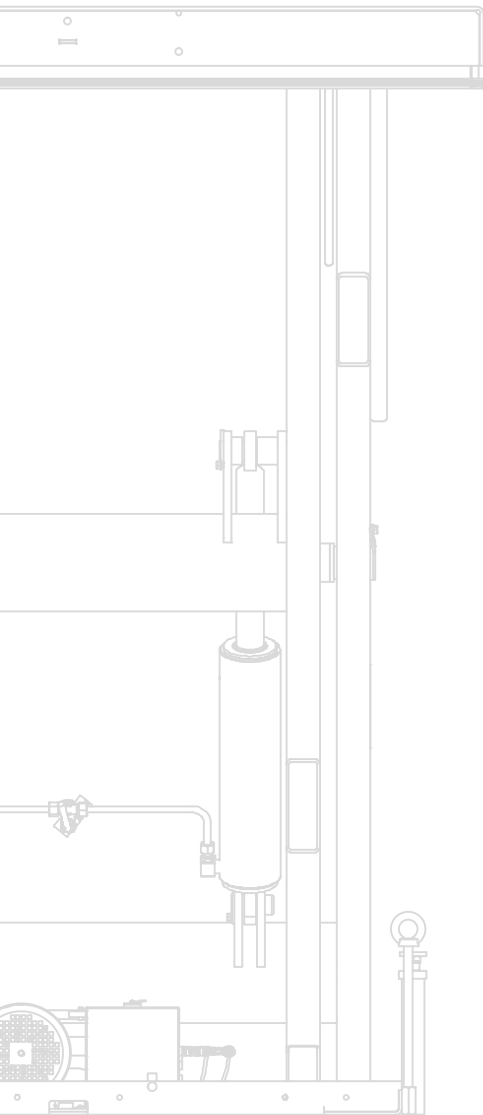
– De har uppåt 50 olika lyftanordningar, nästan uteslutande av fabrikat Demag, sen tidigare i sin produktion. Jag är på plats kvartalsvis och utför avtalsservice på all lyftutrustning. Sen kan det givetvis bli fler besök om något oförutsett skulle inträffa, säger Thomas Karlsson, servicetekniker på Dematek

KBK lättlastsystem och lyftbord

I samband med utbyggnaden behövde IV Produkt investera i ny lyftutrustning för att betjäna de fyra nya produktionslinjerna. Man behövde dels lättlastsystem på banor i taket dels lyftbord, 29 stycken, ett vid varje arbetsstation. Företaget gick ut med en upphandling, till olika leverantörer av lyftutrustning, som Dematek slutligen vann. Ansvariga i projektet från Dematek var förutom Thomas Karlsson även Jonas Nordén, säljare samt Claes Hörnfeldt, säljare agenturvaror. >>



En imponerande produktionsanläggning med lättlastsystem på banor i taket och lyftbord vid varje arbetsstation.



>> – Vi har sedan tidigare KBK lättlastsystem med traverser i vår produktion för smidig lyft och transport mellan olika stationer. Till den nya produktionslokalen behövde vi fyra KBK-banor med integrerad strömtillförsel, två till varje hall. Lyftborden används vid montage av produkterna, som monteras på plats till färdig produkt. Lyftborden gör att arbetet blir enklare att utföra och mer ergonomiskt, säger Markus Ramdin.

Specialtillverkade takfästen

Utmaningen i projektet var att hitta ett KBK-system som uppfyller lyftkapaciteten och spännvidden på traversen. Detta i kombination med upphängningsmöjligheterna i takstolarna.

– Den längsta banan var på 101 meter, en bana på 95 meter och två på 40 meter vardera. Varje bana med tre till fyra traverser, med lastkapacitet på 500 till 1000 kg. Jag gjorde ritningar och IV Produkt kunde därefter låta dimensionera takkonstruktionen. Då det var lite långt mellan takstolarna fick vi montera sekundärt stål för att fördela ut vikten på flera takstolar, säger Jonas Nordén.

Totalt blev det ett 60-tal takfästen på 47 kg st, specialtillverkade av Demag, som monterades direkt i takstolarna.

– Jag fungerade som montörsledare i projektet, med koordination mot kund och byggare, och hade dessutom fyra till fem erfarna kollegor inblandade i





Lyft och transport mellan olika stationer blir smidigt med KBK lättlastsystem.

montaget av KBK lättlastsystemen som pågick under några veckors tid, säger Thomas Karlsson.

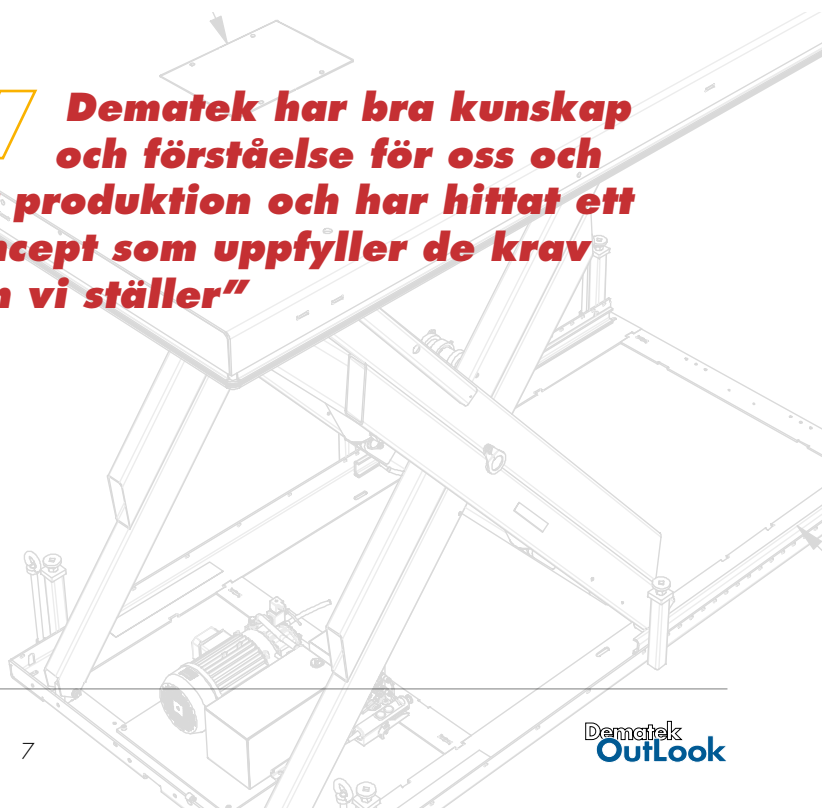
Bra kunskap och förståelse

Dematek har även levererat lyftbord från Edmo-lift, 22 st TA 1000 (1000 kg lastkapacitet) och 7 st TT3000 (3000 kg lastkapacitet). De större borden placeras direkt på golvet och 21 st av de mindre ska vara nedsänkta i gropar så att de hamnar jäms med golvnivån

– Dematek har bra kunskap och förståelse för oss och vår produktion och har hittat ett koncept som uppfyller de krav som vi ställer. Projektet och montaget har flutit på väldigt bra och vi är nöjda med leveransen och samarbetet, avslutar Markus Ramdin.



Dematek har bra kunskap och förståelse för oss och vår produktion och har hittat ett koncept som uppfyller de krav som vi ställer"





Den mobila portalkranen vid en strålskyddsvägg med blymattor (röda), för minskad strålningsrisk.

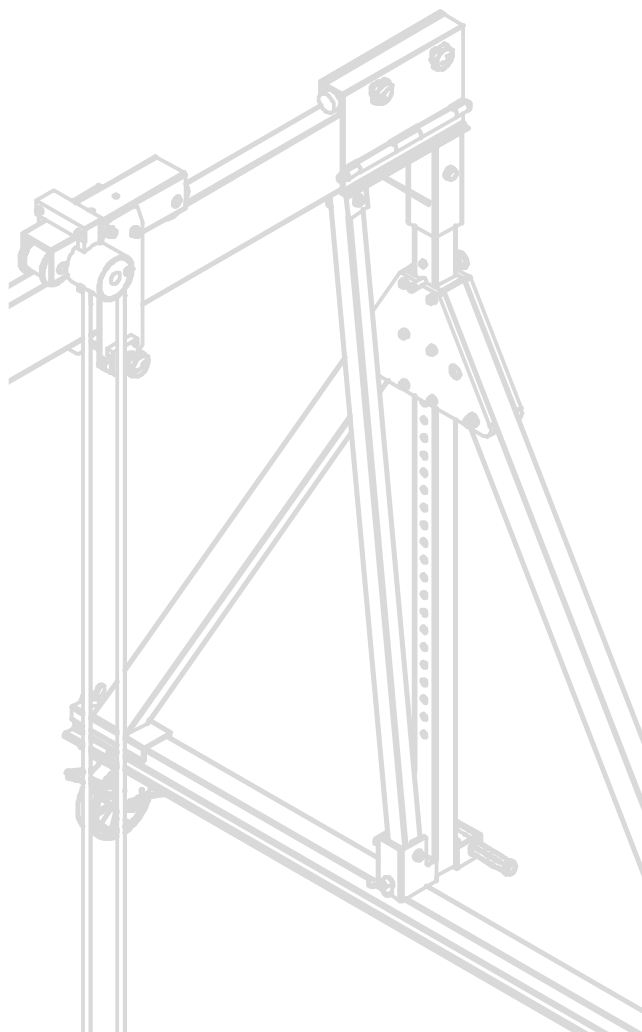
Mobila lyftutrustningar till ny behandlingsanläggning för radioaktiv metall



Cyclife är specialiserade på behandling av metall och volymreducering av låg- och medelaktivt radioaktivt avfall. För hanteringen vid företagets nya metallbehandlingsanläggning krävdes olika typer av lyftutrustningar. Dematek levererade en lösning, som bestod av ett KBK-lättlastsystem samt två mobila kranar, en pelarsvängkran och en portalkran.



I portalkranen hänger balansblock med mutterdragare för demontering av ånggeneratorer.



Cyclife Sweden AB bedriver verksamhet i Studsvik utanför Nyköping. Sedan 40 år tillbaka hanterar man här metall och avfall, till nationella och internationella kunder, från kärnkraftverk och andra kärntekniska anläggningar. Företaget har cirka 230 anställda. Gustav Eriksson-Helle, teknisk ingenjör vid Cyclife, berättar om verksamheten:



Gustav Eriksson-Helle, teknisk ingenjör vid Cyclife.

– Vi arbetar framför allt med att volymreducera radioaktivt kontaminerat skrot som kommer från kärnkraftverk som lagts ner eller moderniserats för en förlängd livstid. Syftet med behandlingen är ökad materialåtervinning samt reduktion av volymen avfall som måste slutförvaras. Det radioaktiva sitter på ytan, vi blåstrar så mycket vi kan och smälter därefter ner metallen. >>



Blymattorna tas bort sektionvis för att minska risken för strålning.



Tom Andersson, Cyclife, i färd med att lyfta metallgöt. Lyftsaxen för göt hänger i KBK lättlastsystemet.

Demag KBK lättlastsystem med anpassat och tillverkat upphängningsstål.

>> Metallen provtas och gjuts till så kallade göt. Om materialet är rent kan det friklassas från radioaktivitet och säljas till gjuterier och stålverk som insatsvara för nya produkter. Om materialet efter behandling fortfarande är radioaktivt går det tillbaka till kunden tillsammans med restavfallet (slagg etc.) för slutförvaring som radioaktivt avfall. Vi lyckas nästan alltid, mer än 95 % av metallen som behandlats hos oss kan återvinnas för tillverkning av nya produkter, säger Gustav Eriksson-Helle.

Fördubbla kapaciteten

Cyclife siktar på att fördubbla kapaciteten och bygger därför en ny behandlingsanläggning på cirka 8 500 kvm. Här ska man främst ta emot och volymreducera stora kontaminerade ånggeneratorer från kärnkraftverk.



En ånggenerator är en värmeväxlare i ett värmekraftverk som används för att omvandla det av kärnreaktionen värmda vattnet till vattenånga för generering av elström i turbinanläggningen. Ånggeneratorn är även gränsen mellan den radioaktiva delen och den ”rena” delen i kraftverket. Ånggeneratorerna kan vara över 20 meter långa och väga över 300 ton.

– Som ett led i att kunna demontera och snabbt såga ned ånggasgeneratorerna har vi bland annat köpt in en bandsåg med en diameter på 5 meter! Det kan vara nordeuropas största i sitt slag, kommenterar Gustav Eriksson-Hälle.

Lyfta metallgöt

Man behövde även investera i lyftutrustning till den nya anläggningen.

– Det gällde först och främst en lyftutrustning, som skulle vara på bana om 8 meter i slutet av gjuteridelen i anläggningen. Med hjälp av denna skulle vi kunna flytta runt metallgöten, lyfta upp den på ett bord för att där ta av slagg och därefter ta den till en transportkassett för vidare transport, säger Gustav och fortsätter:

– Min uppgift blev att ta in offerter på lämplig lyftutrustning från tre leverantörer. En av dessa var Dematek, som jag kände till sedan min tidigare anställning på SSAB, där jag arbetade på underhåll och teknik i 21 år. Jag brukade då få Demateks tidning OutLook och visste därför att de har ett brett program då det gäller olika typer av lyftutrustningar.

Specialkompetens inom kärnkraft

Efter att ha gått igenom leverantörernas offerter valde Cyclife att gå vidare med Dematek, som erbjöd en lösning med en bra leveranstid och ett attraktivt pris. Ansvarig för affären var Fredrik Wollmér, nytillträdd key account manager på Dematek med fokus mot kärnkraftsindustrin. Efterfrågan ökar och att mot nyckelkunder inom vissa segment arbeta med key account managers är en ny strategisk satsning från Demateks sida. Affärerna med dessa kunder kräver ofta särskild hantering då de har längre ledtider, fordrar speciella kontrakt och sköts av centrala inköpsavdelningar. >>





Mobil pelarsvängkran med 3 m arm och Demag eltelfer.



Fredrik Wollmér, key account manager på Dematek.

>> – Det här är givetvis en spännande utmaning där jag ser stora möjligheter för Dematek. Inom kärnkraftsområdet är det mycket som händer just nu och det krävs lite mer specialkompetens jämfört med övrig industri. Vi har också tagit hem ett flertal affärer inom segmentet och bland annat levererat till kärnkraftverken i Ringhals och Forsmark. Nu senast gällde det design av två Siempelkamp portalkranar till den nya slutförvaringen på Forsmark, som byggs av Skanska, säger Fredrik Wollmér och fortsätter:

– Tillsammans med vår servicetekniker Simon Andersson besökte vi Cyclife för att titta på förutsättningarna. De hade en idé och tillsammans kom vi fram till en bra lösning som bestod av

ett Demag KBK lättlastsystem 1600 kg, 8000 mm x 6000 mm med anpassat och tillverkat upphängningsstål. Den enda utmaningen var designen av upphängningsstålet, för att vi skulle komma fri från portar, dörrar och elskåp.

Kunna ställa undan kranar

Lättlastsystemet monterades under sommaren.

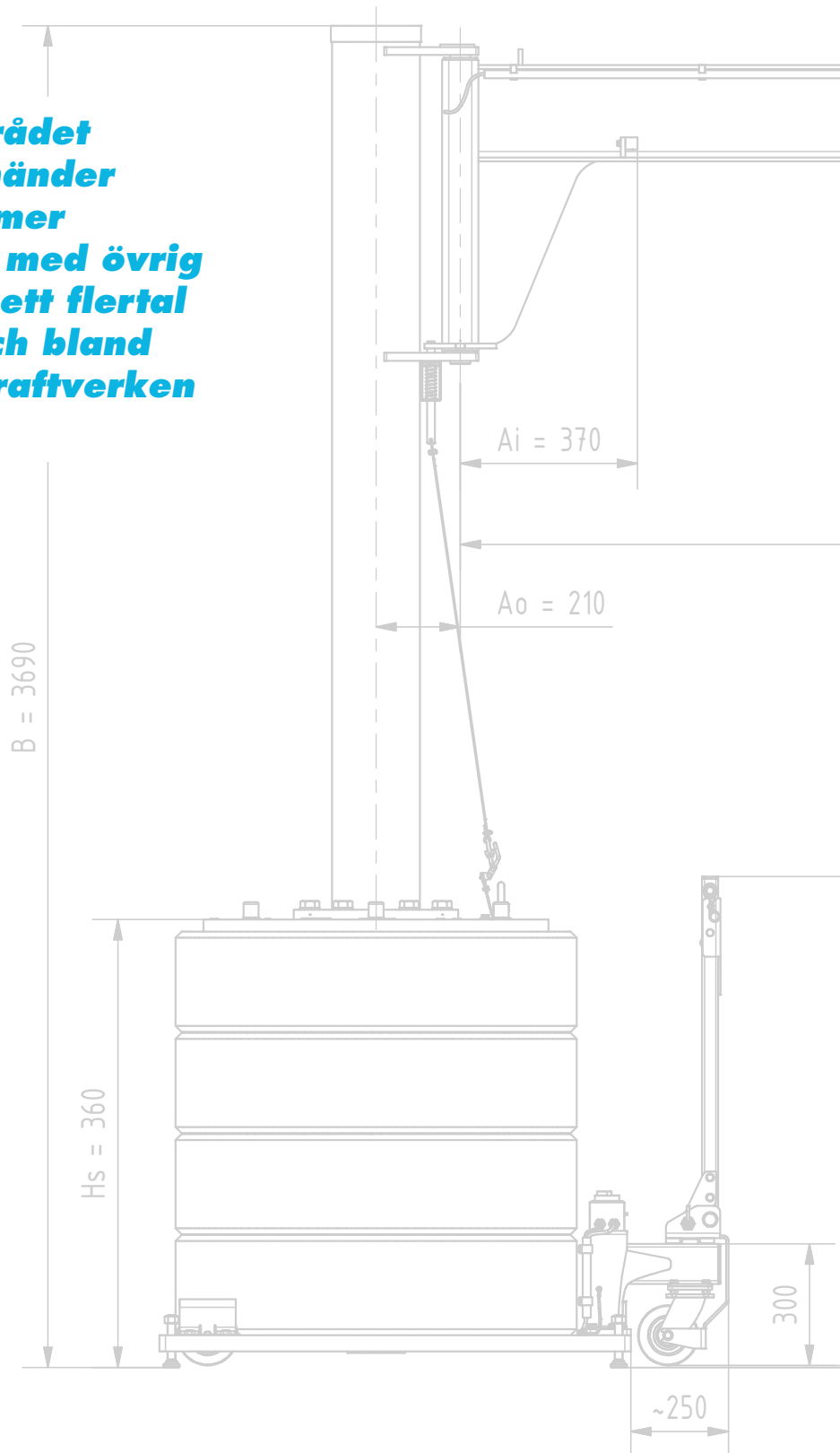
– Under arbetets gång kom behovet upp att vi även skulle behöva ett par mobila kranar i en annan lokal. Anledningen till att de skulle vara mobila är att vi vill kunna ställa undan dem när de inte används. Jag frågade Fredrik och det visade sig att Dematek även hade mobila lösningar att erbjuda, säger Gustav.

// Inom kärnkraftsområdet är det mycket som händer just nu och det krävs lite mer specialkompetens jämfört med övrig industri. Vi har tagit hem ett flertal affärer inom segmentet och bland annat levererat till kärnkraftverken i Ringhals och Forsmark”



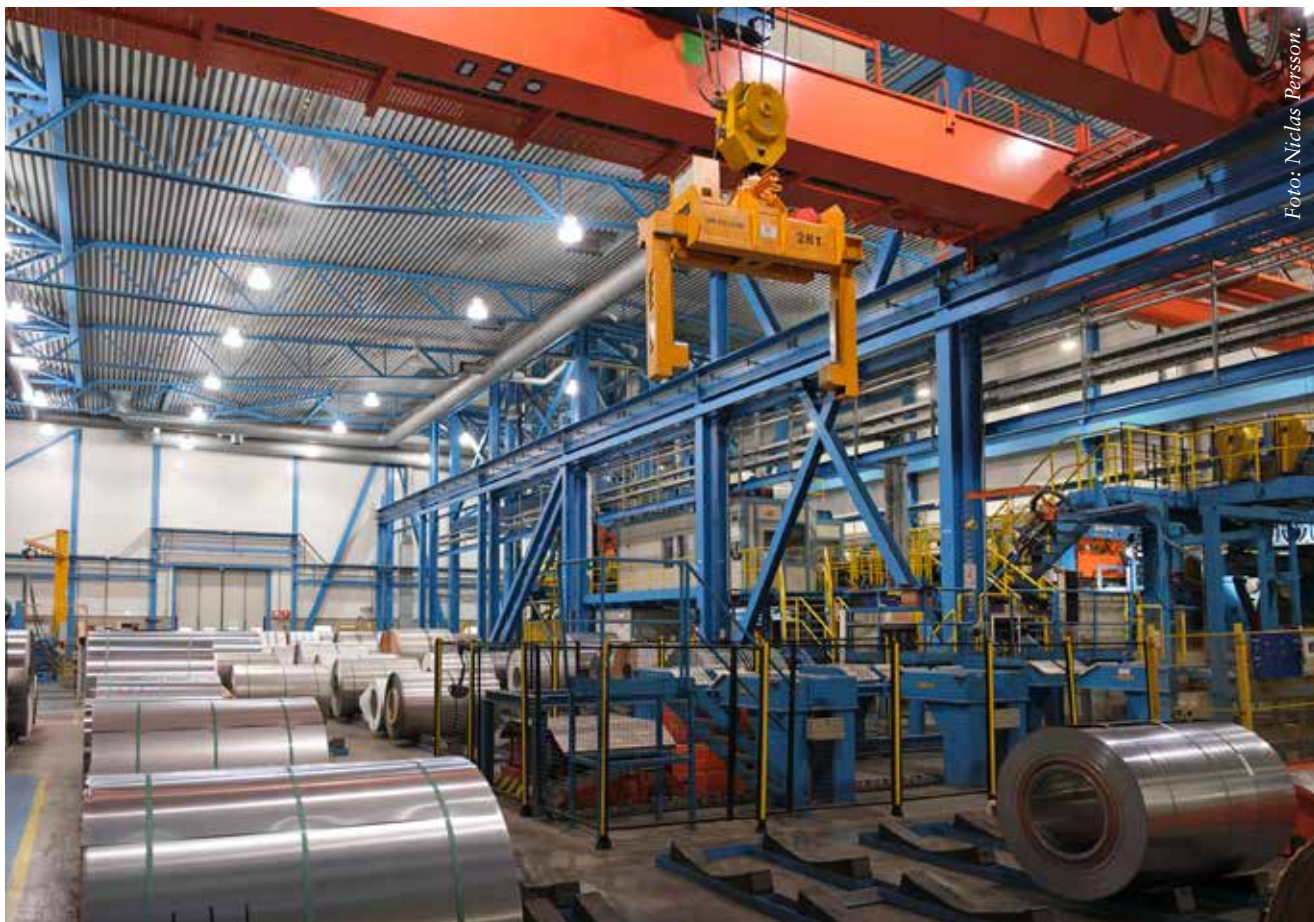
Under hösten levererade Dematek en mobil pelarsvängkran från Vetter Cranes, 125 kg x 3m arm med Demag eltelfer och en mobil portalkran aluminium från Schilling, 500 kg x 5000 med 2 st Demag eltelfrar. De mobila kranarna ska användas för att hålla tunga verktyg, som sitter i balansblock, mutterdragare i pelarsvängkranen och mutterdragare samt hydraulisk rörutdragare i portalkranen.

– Vi är mycket nöjda med vår nya lyftutrustning och att Dematek kunde erbjuda alla de olika lösningarna vi behövde till vår nya anläggning, avslutar Gustav Eriksson-Helle.



Demateks leverans till Cyclife

- Ett Demag KBK lättlastsystem 1600 kg, 8000mm x 6000 mm med anpassat och tillverkat upphängningsstål.
- En mobil pelarsvängkran från Vetter Cranes, 125 kg x 3m arm med Demag eltelfer.
- En mobil portalkran aluminium från Schilling, 500 kg x 5000 med 2 st Demag eltelfrar.



Säkert och flexibelt med nytt lastupptagningsdon

För att säkra driften och samtidigt få en mer flexibel lösning valde Outokumpu att, till en av företagets viktigaste travesser investera i en vridbar krok och coilgripare/lyfttång från Dematek.



Glenn Ivars, Dematek och Per Bergström, Outokumpu.

– I vår anläggning här i Torshälla har vi cirka 125 st lyftutrustningar som är i drift, från svängkranar till travesser. Sedan flera år har vi serviceavtal med Dematek och en av deras servicetekniker är här nästan på heltid för att regelbundet underhålla maskinparken och även utföra service, reparationer och uppgraderingar. Dematek är en trygg samarbetspartner som vi har stort förtroende för, säger Per Bergström, områdestekniker för lyftutrustning på Outokumpu Torshälla.

Serviceavtal

Outokumpu tillverkar rostfritt stål, har huvudkontor i Helsingfors och finns i 30 länder. Vid anläggningen i Torshälla arbetar cirka 300 anställda med att behandla rostfritt stål, bland annat valsa, klippa och ytbehandla. Det färdiga specialstålet levereras sedan till kunder över hela världen.

/// Vi valde att offerera en coilgripare från Nordgreif samt en motoriserad, vridbar krok från KoRo RIW”

– Demateks servicetekniker går löpande igenom, kontrollerar och utför analyser på all vår lyftutrustning. Det var vid ett av dessa tillfällen man upptäckte sprickor på coilgriparen, som vi har på en av våra viktigaste traverser, säger Per Bergström.

Produktion dygnet runt

Coilgriparen griper om och lyfter stora rullar, med rostfritt band på 400 till 1500 mm bredd och vikter upp till 25 ton. Produktionen är igång dygnet runt och den här traversen lyfter cirka 6000 coil-rullar per år.

– Till att börja med hade vi tillfälligt reparerat coilgriparen men då den tekniska livslängden på redskapet hade gått ut behövde vi nu investera i en ny. Flera olika leverantörer tittade på projektet och vi valde att gå vidare



Traversen lyfter cirka 6000 coil-rullar per år.



med Dematek. De hade den bästa lösningen, bestående av produkter från premiumfabrikaten Nordgreif och KoRo RIW. Dessutom är det ett stort plus att de alltid finns nära till hands och snabbt kan hjälpa till om det skulle vara något. Deras servicetekniker är både kunniga, flexibla och trevliga, säger Per.

Coilgripare och vridbar krok

På Dematek var säljaren Glenn Ivars ansvarig för affären med Outokumpu.

– Vi valde att offerera en coilgripare från Nordgreif samt en motoriserad, vridbar krok från KoRo RIW. >>



De stora rullarna med rostfritt band kan väga upp till 25 ton.

>> Det var samma tekniska specifikation som på den befintliga coilgriparen förutom att man tidigare hade krok och coilgripare i en enhet. Nu ville man ha mer flexibilitet och två separata funktioner - en motoriserad krok och en coilgripare. Genom att ha en motoriserad krok kan operatören enkelt och säkert både lyfta och vrida rullen utan att behöva vara i närheten av lasten. En säkrare lösning samtidigt som den är mer flexibel, säger Glenn Ivars.

De nya lastupptagningsdonen monterades i mitten av oktober och har använts sedan dess med gott resultat.

– Genom att ha separat coilgripare och krok får vi också mer flexibilitet. Vi kan nu ställa ner coilgriparen och bara köra med krok om det skulle krävas vid till exempel underhåll, samtidigt som vi får en meter extra lyfthöjd om vi bara lyfter med krok. Allt fungerar bra och vi är mycket nöjda med lösningen, säger Per Bergström.



Dematek – en komplett leverantör av lyft- utrustning, inklusive lastupptagningsdon

– Dematek erbjuder Nordgreifs standardsortiment av lastupptagningsdon – säkra och väl genomtänkta lösningar för hantering av laster. För medeltunga till tunga och mycket stora laster blir det dagliga arbetet enkelt, snabbt och säkert med effektiva lyfthjälpmiddel från Nordgreif.

– Demateks underblock med kroker tillverkas av tyska KoRo RIW. Med sin långa erfarenhet är de en av världens främsta tillverkare av krankomponenter för industri. Med ett underblock från KoRo RIW får man en kvalitetsprodukt som är säker, robust, lättanvänd och anpassad till varje lasthantering.

Stena Recycling tog pulsen på kranen



Utmaning: Efter en brand i lokalen ville man få reda på kranens skick och om det skulle löna sig att reparera den.

Lösning: Dematek genomförde konditionsanalys på kranen och mätte också kranbanan.

Stena Nordic Recycling Center i Halmstad är en av Europas största återvinningsanläggningar och här tar man bland annat hand om elektronikskrot för återvinning. I dessa lokaler har man ett par stora kranar för användning i produktionen.

– För några år sedan drabbades vi av en kraftig brand och hela ena väggen där en av kranarna är belägen brann ner till grunden. Efter att lokalerna byggts upp igen började vi fundera på om vi skulle kunna använda den här kranen igen, om det var möjligt att reparera den och om det skulle vara lönsamt, säger Sebastian Liebon Roos, underhållsansvarig Elektronik Stena Nordic Recycling Center.

50 år gammal

Det man visste var att det var en cirka 50 år gammal, 10 tons ASEA-kran med 34 meters spännvidd och den används ett par gånger per år. I övrigt var informationen knapphändig.

– Vi ville få kontakt med någon som kunde besiktiga kranen och ge oss ett beslutsunderlag för att kunna gå vidare, men visste inte vem vi skulle kontakta. Vi började rota i försäkringsärendet kring branden och ringde runt lite. Efter några samtal fick vi rekommendationen att kontakta Dematek, som vi haft lite kontakt med tidigare vid inköp av en pelarsvängkran, säger Sebastian.

Konditionsanalys

Bland de olika tjänster som Dematek erbjuder märks konditionsanalys av lyftutrustning samt kranbanemätning. Då kranbeståndet inom industrin i Sverige rent allmänt börjar bli till åren växer efterfrågan av dessa tjänster allt mer.

– En konditionsanalys är en grundlig genomgång som alltid måste göras när kranens konstruktiva, tekniska livslängd är slut eller närmar sig sitt slut. Konditionsanalys är till för att >>



*Håkan G Andersson,
eftermarknadssäljare Dematek.*



Nu har vi fått ett jättebra beslutsunderlag som vi ska gå igenom för att se om det blir reovering eller nyinvestering"



Kranbanemätningen görs med hjälp av en självutjämnande laser och en mätvagn som är monterade på rälen.

>> trygga säkerheten i verksamheten och som kranägare är man skyldig att ha full koll på lyftanordningens status, säger Håkan G Andersson, eftermarknadssäljare Dematek.

Förutom tidpunkten som står i kranens bruksanvisning finns det andra situationer då man bör göra en konditionsanalys, Till exempel vid förändrad användning, nyinvesteringar eller reoveringar, problem med säkerheten och försämrad kondition.

Kranbanemätning

– För att en kran ska fungera på bästa sätt krävs det också att kranbanan är i bra kondition. Ofta är det en skev eller skadad kranbana som orsakar problemen med kranen och därmed ställer till det i produktionen. Då kan lösningen vara att göra en kranbanemätning med felsökning, säger Håkan.

Dematek erbjuder kranbanemätning med hjälp av avancerad lasermätning. Mätningen utförs med Demag LMS (Laser Measuring System), som består av en självutjämnande laser och en mätvagn som är placerade på rälen. Medan lasern sänder ut en horisontell

laserstråle, styrs den fjärrstyrda vagnen till de förutbestämda mätpunkterna. Vagnen skickar sedan alla data till markstationen (dator) för utvärdering. Den horisontala och vertikala avvikelserna vid varje mätpunkt beräknas i genomsnitt minst 20 gånger. Mätningen ger en snabb och exakt analys av kranbanans kondition, vilket kan förebygga problem som slitage på travershjul och missljud, samt förhindra kostsamma driftstopp. Mätningen kan ofta utföras medan anläggningen fortfarande är i drift. Om det inte är för mycket vibrationer i lokalen.

Bra beslutsunderlag

– Vi hade två man på plats som under några dagar i våras genomförde dels konditionsanalys dels kranbanemätning på 10-tons kranen samt även på en 12 tons kran som finns i en annan del av lokalerna. Efter att ha kontrollerat lyftutrustningen, fysiskt och maskinellt, skapade vi ett protokoll och en rapport. Vi har även offererat en total ombyggnad av 10-tons kranen, som innebär ny tralla, nytt elskåp och att vi bara behåller stålet, säger Håkan G Andersson.

I Demateks rapport framgår bland annat att kranarnas ålder gör att reservdelar är nästintill omöjliga att få tag på och större reparationer medför långa stillestånd och höga kostnader innan kranen åter kan tas i drift. Elutrustningen är gammal och omodern men fungerande, bör bytas för att säkra funktion och tillgänglighet. Reservdelar till växelströmsregulatorerna för lyft och tväråk går inte att få tag på sedan många år tillbaka. Demateks rekommendation är att behålla stålet och byta ut maskinerier och elutrustning, detta förutsatt att prisskillnaden jämfört med att byta hela kranen är försvarbart.

– Nu har vi fått ett jättebra beslutsunderlag som vi ska gå igenom för att se om det blir reovering eller nyinvestering. Bra att ha fått en ordentlig genomgång av kranarna av Demateks kunniga personal. Vi är mycket nöjda med samarbetet och tar gärna in dem fler gånger framöver om vi behöver se över vår lyftutrustning, säger Sebastian Liebon Roos.

PROFILEN

Claes Tärnfjord Säljare Dematek

Bor: Villa i Gusum med sambon Susanne och två katter.

Fritidsintressen: "Vi håller som bäst på att renovera vår villa och dessutom har vi ett torp på Mörkö, så det finns alltid att göra. Vi har även husvagn som vi åker runt med ibland på helger och semestrar. Ett annat intresse är whisky och jag är delägare i en liten whiskyfabrik, Gotland Whisky. Det är en svensk ekologisk single malt whisky. 10 år tog det innan fabriken kunde leverera sin första droppe, men nu rullar det på och den säljs via Systembolaget, på utvalda ställen och dessutom går den att beställa. Ett roligt, ideellt intresse där delägarna inte tar ut någon aktieutdelning utan allt överskott går in i nyinvesteringar."



Hej Claes!

Välkommen tillbaka till Dematek.

– Tackar! Det är väldigt roligt att komma tillbaka, känslan är lite som att komma hem igen och jag har fått ett fantastiskt bemötande av alla kollegor. Min förra sejour på företaget varade mellan 2006 och 2018 och under åren hade jag lite olika roller. Jag arbetade som säljare, servicegruppchef, projektledare, support och var en tid också platschef vid vår tillverkningsverkstad i Strängnäs. Jag har dock varit i branschen sedan 1981 och efter min tid på Dematek jobbade jag som platschef för Tunga Lyft i Stockholm under tre och ett halvt år och därefter lika lång tid som seniorsäljare på M4, på dess miljösidea med insamling av restprodukter för återvinning.

Vad var det som fick dig att nappa på erbjudandet?

– Jag har bara bra erfarenheter från min tid på Dematek och med vår ökade produktbredd så är vi idag ännu starkare på marknaden. Det gör att man som säljare har en bra utgångspunkt att alltid kunna leverera de lösningar som kunderna vill ha. En viktig

"Jag vill ut så fort som möjligt och träffa kunderna och tala om att vi finns och vad vi kan erbjuda"

faktor var också att mitt distrikt, som består av Östergötland, Småland, Gotland och liten del av Södra Sörmland, innebär mindre resande jämfört med mitt förra jobb.

Vilken typ av kunder kommer du främst att arbeta med?

– Det kommer framför allt vara lite större kunder, exempelvis de som är underleverantörer till Försvarsindustrin,

men även andra branscher. Idag slimar många industriföretag sina organisationer och behöver därför i större utsträckning extern hjälp med underhåll och service. Det finns ett ökat behov på marknaden av våra produkter och tjänster och kunderna uppskattar att de med Dematek endast behöver en kontakt när det gäller service av allt inom lyft. Det är en stor styrka för oss att kunna erbjuda detta.

Vad är roligast med att jobba som säljare?

– Det är otroligt kul att träffa människor och kunna lösa deras problem. Vi har där en stor fördel med vårt breda produktprogram och den stora kompetensen inom Dematek.

Hur har den första tiden varit?

– Jag har nu bara varit en vecka på den här tjänsten, men det känns mycket bra. Det har ju hänt en del

sen jag jobbade här sist så det är givetvis nu först lite utbildning på nyheter och uppfräschning av kunskaper. Men jag vill sen ut så fort som möjligt och träffa kunderna och tala om att vi finns och vad vi kan erbjuda. Vi har varit lite underrepresenterade på distriktet den sista tiden så det finns mycket att göra.



Hallå där!

Visste du att Dematek växer och söker nya medarbetare på flera orter i landet. Scanna QR-koden för att ta dig till vår karriärsida.



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, telfrar, 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.

