

Dematek Outlook

Nr 1 2008

**DynaMate
valde Dematek**

sid 5



**Lyckad mässa på
Underhåll 2008**

sid 6-7



**Dematek levererar
lyftutrustning till Boliden**

sid 8-9

Har mer. Kan mer. Gör mer.

LEDARE

Det är inte utan viss stolthet jag presenterar det första numret av Dematek OutLook. En tidning för Dig som är kund hos oss på Dematek. Tanken med tidningen är att Du skall kunna läsa intressanta reportage om vad som är på gång hos oss på Dematek och i lyftbranschen generellt, ta del av spännande lösningar vi levererat som Du kan få idéer av samt kunna ta del av produktnyheter. Kort sagt tidningen speglar Dematek, det rikstäckande varuhuset för lyftutrustning och servicetjänster.

Som Demag Cranes & Components representant i Sverige känner vi att vi har ett stort ansvar att se till att produkterna marknadsförs på ett bra sätt så att Du blir medveten om vilken produktbredd och kvalitet Demag står för. Gentemot Dig som kund känner vi ett ännu större ansvar. Ett ansvar att hjälpa dig till rätta så att Du inte bara har rätt utrustning utan även får all tillgänglig hjälp och stöd för att använda sakerna på ett riktigt och säkert sätt, att Du blir upplyst om regler och förordningar som gäller för lyftutrustningar samt att Du alltid har utrustningen servad så att den kan prestera maximalt när Du som bäst behöver det.

Allt detta återfinns i detta premiärnummer av Dematek Outlook. Ta till exempel vår nya steglösa kättingtelfer DCRS med ergonomiskt handtag direkt vid kroken, satsningen på utbildning, reportaget från Boliden eller hur vi genom certifierade servicetekniker vet att Du med vår hjälp alltid har en välskött lyftutrustning när Du behöver den.

Jag hoppas Du får en stunds trevlig läsning



Jonas Hörnfeldt, VD Dematek AB

Dematek
Outlook

Ansvarig utgivare: Jonas Hörnfeldt
Produktion: Karlöf Marknadsföring AB, www.karlof.nu
Adressändring: dematek@dematek.se



Dematek

industrins partner inom materialhantering

Dematek har sedan starten haft en snabb och expansiv utveckling inom branschen för materialhantering. Som generalagent för Demag Cranes & Components, världens ledande producent av utrustning för att lyfta och förflytta gods, är företaget idag Sveriges mest kompletta rikstäckande leverantör av lyftutrustning. Outlook fick en pratstund kring den framgångsrika utvecklingen med Demateks grundare, Berndt Hörnfeldt.

I början av 90-talet slog lågkonjunkturen till och industrin stannade upp. På den här tiden arbetade Berndt Hörnfeldt sedan ett antal år tillbaka som VD för Demags dotterbolag i Sverige. Den tuffa lågkonjunk-

turen fick dock till följd att Demag beslutade sig för att lägga ned flera av sina utländska dotterbolag, däribland det svenska. Berndt Hörnfeldt trodde dock på produkterna och kompetensen bland den svenska personalen.

VISSTE DU ATT...
...våra fyrkantiga hjul klarar
ett hjultryck på upp
till 40 ton.



lösningar. Vi hade helt enkelt inte råd med att ta några risker.

Snabb tillväxt

Dematek har sedan dess vuxit, dels organiskt dels genom förvärv. 2005 förvärvades först Lotab, som tillverkar stålbyggnationer för att hänga upp lyftanordningar i. Därefter förvärvades ABB Lyftdonservice och delar av PD Lyftteknik. Härmed ökade personalstyrkan med 65 kompetenta personer inom lyftteknik.

– I och med detta blev vi totalt 115 anställda vilket givetvis gjorde att vi stärkte vår marknadstäckning och servicegrad betydligt. I takt med att



för fordonsindustrin där det bland annat gällt lyft av kamaxlar, växellådor, bildörrar m.m.

Han beslutade sig därför för att starta eget som generalagent för Demag och grundade Dematek 1994.

– När jag startade Dematek drog vi ned administrativt till ett minimum för att fokusera helt på försäljning och service. När vi startade var vi totalt 37 personer i företaget, att jämföra med de 67 anställda då vi var dotterbolag till Demag. Trots minskningen omsatte vi mer och gjorde större vinst redan under det första verksamhetsåret. Givetvis hade vi tur att industrin också kom igång igen under 1994. Men man måste ha tur också, berättar Berndt Hörnfeldt.

– Då vi i starten försökte hålla vår organisation så slimmad som möjligt, arbetade vi också till stor del med standardprodukter och undvek kundunika



efterfrågan på våra tjänster ökat har vi därefter stadigt kunnat fortsätta växa till dagens styrka på 170 personer, berättar Berndt Hörnfeldt.

För att öka kompetensen inom kraneteknik startades Dematek Technical Center (DTC) i Västerås under 2006. Här har Dematek ett team av erfarna specialister inom lyftteknik. På DTC arbetar man med att beräkna, projektera, konstruera, göra konditionsanalyser, uppgraderingar, ombyggnader och moderniseringar av kranar.

Dematek Ergo Center är en avdelning inom Dematek som erbjuder specialbyggda lyftutrustningar för lättare laster, komplett från gripdon till hanteringsutrustning.

– Det kan t.ex. gälla att ta fram speciallösningar för industrier där personal gör många monotona lyft varje dag. Dematek Ergo Center har exempelvis tagit fram flera lösningar

Satsning på utbildning

Dematek kan idag erbjuda marknadens största produktsortiment, hög teknisk kvalitet, stort kundande och lång erfarenhet inom materialhantering. Företagets produktområden omfattar kranar, materialhantering, drivteknik och service. Leveranserna kan variera i omfattning från en liten kättingtelfer till installation av stora automatsystem. Nu

breddar vi dock vårt erbjudande i och med starten av Dematek Utbildning AB.

– Det här är en mycket intressant satsning där vi vet att det finns en stor efterfrågan. Inte minst Arbetsmiljöverkets nya regler har satt fokus på utbildning. Dessutom har industrin idag ett stort behov av att samla all utbildning om maskinavvändning och maskinsäkerhet på ett ställe. Det kan vi nu erbjuda genom Dematek Utbildning, som kommer att utbilda inom hantering av alla typer av industriella verktyg, från spikpistoler och motorsågar till maskiner och kranar. Dematek Utbildning AB är ett av oss delägt bolag tillsammans med KIS Competence AS, det största industriella utbildningsföretaget i Norge. Efter sommaren skall vi vara igång ordentligt med denna utbildningssatsning som kommer att bedrivas på flera platser i landet.



Berndt Hörnfeldt, grundare av Dematek AB.

VISSTE DU ATT...
 ...Dematek var 37 personer
 när vi startade 1994.

Viktiga framgångsfaktorer

Vad har då varit de viktigaste framgångsfaktorerna för Dematek?

– Jag skulle vilja säga att det varit en mix av flera saker. Vi har marknadens bredaste program med produkter av mycket hög kvalitet. Demags adelsmärke har dessutom alltid varit att ligga i framkant när det gäller produktutveckling. Vi har också satsat mycket på att bygga upp vårt varumärke Dematek. Sedan har vi fokuserat på att ha hög tillgänglighet, med god service och reservdelsförsörjning. En annan viktig faktor är givetvis att vi med vår rikstäckande organisation arbetar nära våra kunder och hela tiden lyssnar på deras behov. Sist men inte minst vill jag framhålla den höga kompetens som vår personal besitter. Utan deras insatser skulle vi aldrig kommit dit vi är idag.

Berndt Hörnfeldt avgick som VD för Dematek AB vid årsskiftet och lämnade över stafettpipen till äldste sonen, Jonas Hörnfeldt. Men en

entreprenör kan givetvis inte luta sig tillbaka, utan har ständigt nya projekt på gång.

– Jag arbetar idag mycket med Dematek Utbildning, där vi just anställt en VD. Jag är även VD för Lotab och

med i styrelsen för Dematek samt ordförande i styrelsen för vårt moderbolag Berndt Hörnfeldt Invest AB, BHI. Men det finns mycket annat att ta tag i så jag kan lova att det kommer mera, avslutar Berndt Hörnfeldt entusiastiskt.



”En annan viktig faktor är givetvis att vi med vår rikstäckande organisation arbetar nära våra kunder och hela tiden lyssnar på deras behov.”

Kättingtelfer DCRS

– lättmanövrerad med steglös lyfthastighet

Kättingtelfer DCRS är utvecklad för att vara maximalt användarvänlig och ergonomisk. Den manövreras enkelt med vippmanöverdon, där man slipper använda tummen, som annars är vanligt. Här manövrerar man med hela handen, vilket är mer vilsamt.

Lyfthastigheten är frekvensstyrd, helt steglös och kan regleras från 0,15 meter/minut upp till 30 m/minut. Att man kan köra telfern så långsamt gör den speciellt lämpad för t.ex. ömtåligt gods. Telferns hastighet är mycket enkel att ställa in.

Kättingtelfer DCRS används bland annat inom fordonsindustrin samt för hantering av bagage på flygplatser. Det steglösa vippmanöverdonet DCRS-Pro finns med snabbkoppling (för att enkelt byta lyftanordning) eller med fast monterad C-krok (denna används bland annat vid bagagehantering). Vippmanöverdonet är av metall och i robust utförande, för att passa in i krävande miljöer.

Maximalt användarvänlig och ergonomisk



PRODUKTNYHET!

Kättingtelfer DCRS med fast handtag, som används för bland annat hantering av bagage på flygplatser.

DynaMate valde Dematek

När DynaMate AB skulle flytta sin verktygsverkstad till nya lokaler behövde man också investera i ny lyftutrustning. Efter noggrann utvärdering föll valet på Dematek.

DynaMates nya verktygsverkstad är belägen i GM:s lokaler i Södertälje. I den stora hangarliknande byggnaden låg tidigare SAAB:s motortillverkning. Det är dock historia idag. Nu arbetas här istället för fullt med att färdigställa den nya verktygsverkstaden.

– Här arbetar ca 40 personer med att konstruera och tillverka specialverktyg/maskiner samt utföra maskinrenoveringar åt våra kunder. Det kan gälla allt ifrån små fixturer och upp till stora maskiner, säger Linus Ringqvist, projektledare på Dynamate.

Radiostyrning och optiskt kollisionskydd

All ny lyftutrustning från Dematek är på plats i verkstaden, dessutom finns det ett antal äldre Dematek-kranar som

flyttades över från de förra lokalerna.

– Vi har investerat i tre stora kranar (en 5-tons och två 2-tons), en pelarsvängkran för 125 kg och ett traverssystem på 500 kg. De stora kranarna och traverssystemet styrs bekvämt

med radiostyrning, som har en räckvidd på upp till 100 meter, berättar Linus Ringqvist.

Dematek har också utrustat 5- och 2-tons kranarna med så kallade optiska kollisionskydd, vilket innebär att kranarna inte kan köras närmare varandra än 6 meter.

– Fördelen med det är att vi annars skulle behövt ha betydligt grövre dimension på kranbanornas stålbalkar. Med rådande stålpriser innebär idag banorna en betydande del av kostnaden

”Det optiska kollisionskyddet innebär bättre ekonomi”



På DynaMate har man rustat för tunga lyft.

för en anläggning så det optiska kollisionskyddet är en smart lösning som innebär bättre ekonomi, säger Linus Ringqvist.

Bästa totalerbjudandet

Varför valde ni Demateks lyftutrustning till er nya verktygsverkstad?

– När vi väljer leverantör så kan det vara olika parametrar som faller avgörandet. Ibland är det priset, ibland den tekniska lösningen eller leveranstiden. I det här fallet hade Dematek det bästa totalerbjudandet. Rent allmänt kan jag också tillägga att vi är mycket nöjda med de produkter de levererat till oss tidigare samt att de är lätta att samarbeta med, avslutar Linus Ringqvist.



Linus Ringqvist på DynaMate och Ulf Gustavsson, säljare på Dematek, går igenom nya projekt.

Följande produkter har levererats till detta projekt:

- 2 st rälsgående traverskranar typ ELKE, 2 ton x 13000 mm, med telfer EUDC-Pro 10-2000 2/1 H5 V6/1,2
- 1 st rälsgående traverskran typ ELKE, 5 ton x 13000 mm, med telfer EKDR Com 5-5 4/1 6,0 Z 4,5/0,8
- Radiostyrning för respektive traverskran, Demag DRC-10
- Optiska kollisionskydd, Demag
- 53 m strömtillförselutrustning till de tre traverserna, strömskena Demag DCL 4-35
- 1 st traverskran, Demag KBK, 500 kg x 5500 mm, elektriskt driven för åkning på IPE-balk, med telfer DC Pro 5-500 1/1 H5 V8/2
- 1 st pelarsvängkran, Demag SSK-KBK, 125 kg x 4000 mm, med telfer DC Pro-125 1/1 V8/2

DynaMate är sedan 2001 ett helägt dotterbolag till Scania. Företaget erbjuder ett brett utbud av tekniska tjänster inom produktions- och fastighetsunderhåll. DynaMate har specialkompetens inom bland annat el, styr och regler, VVS, energi, mekanik, bygg, projekt och logistik. DynaMate är ett av de största underhållsföretagen i landet med drygt 1300 anställda.



Öppen monter med bra placering.

Lyckat mässhedtagande på Underhåll 2008

Den 1–4 april hölls Underhåll 2008, den enda skandinaviska fackmässan om industriellt underhåll, driftsäkerhet och fastighetsunderhåll. Givetvis fanns Dematek på plats för att visa upp sin rikstäckande service- och underhållsverksamhet och det senaste inom lyftanordningar och materialhantering.

Allt fler företag inser att ett väl fungerande underhåll är en absolut förutsättning för driftsäkerhet och ett effektivt utnyttjande av produktionsapparaten. Detta och det faktum att maskinoperatörer och annan produktionspersonal får en allt större del i underhållsarbetet, har gjort att man inom industrin idag alltmer ser underhåll som en viktig framgångsfaktor. Det var kanske också en av anledningarna till att det var många kvalificerade besökare på plats under mässheddagarna.

Demateks eftermarknadsorgani-

sation, som numera agerar från hela 30 orter i landet, väckte berättigad uppmärksamhet och glädjande positiva reaktioner.

– Rent allmänt tycker jag att det var stort intresse för oss och våra produkter på mässan, säger Johan Carlström, ansvarig för ERGO-verksamheten på Dematek. Bland annat var många imponerade av vår nya kättingtelfer DCRS.

– Även om man givetvis alltid vill ha fler besökare i sin monter så måste jag säga att det stora flertalet av de som

besökte vår monter var mycket intresserade av vad vi hade att visa upp. Hög kvalitet på besökarna genomgående. Och vårt mässhedtagande resulterade i många offertförfrågningar samt företag som ville ha besök. Så vi har nu fullt upp med uppföljningsarbete efter mässan. Även om det är svårt att se resultatet så här kort tid efteråt så är vi mycket nöjda med vårt deltagande på Underhåll 2008, säger Claes Hörnfeldt, marknadsansvarig på Dematek.

VISSTE DU ATT...
...vi idag är 170 personer.



Markus Melkersson och Bernt Melkersson från ReMe Tech i glatt samtal med Johan Carlström (i mitten) från Dematek.



Vår nya kättingtelfer DCRS med steglös lyftastighet tilldrog sig stort intresse.



Flera mässbesökare blev intresserade av KBK Aluline (med skenprofiler av aluminium). De lämpar sig för såväl en- och tvåbalkstraverser som raka telferbanor.

Hög
kvalitet på
besökarna



Demateks Peter Vesterberg förklarar för Robin Larses från Euromaint.



Lyftverktyg för att hantera hjullager.





Grävare i Aitik-format!

Foto: Boliden

Levererar lyftutrustning till Bolidens nya gruvanläggning

Aitik är idag en av Europas största koppargruvor. Nu blir den dubbelt så stor, då Boliden har beslutat att expandera verksamheten och fördubbla sin produktionskapacitet från dagens 18 till 36 miljoner ton malm per år. För att klara detta byggs bland annat ett nytt anrikningsverk och ett nytt industriområde. Boliden har valt Dematek för att leverera all lyftutrustning till den nya anläggningen – något som innebär den största enskilda ordern någonsin för Dematek!

Aitikgruvan, belägen strax utanför Gällivare, öppnade 1968 och produktionsnivån sattes från början till två miljoner ton. Sedan starten har brytningen stegvis ökat till 18 miljoner ton per år idag.

– För några år sedan stod det dock klart att vi behövde öka kapaciteten ytterligare för att tillgodose efterfrågan, säger Ulf Hartman, ansvarig inköpare på Boliden.

Fördubblad kapacitet

Efter många år av malmbrytning hade gruvan nått en situation där ytterligare utvidgning av brytningen inte var möjlig utan att först flytta den processenhet

där malmen tas om hand. Detta för att malmkroppen sträcker sig in under dessa fabriksbyggnader. 2007 beslutade därför Bolidens styrelse för en utbyggnad av verksamheten vid gruvan.

– Bolidens totala investering uppgår till 5,2 miljarder kronor och innebär att vi fördubblar produktionskapaciteten, säger Ulf Hartman.

I den planerade utbyggnaden ingår bland annat ett helt nytt anrikningsverk samt ett nytt industriområde med truckverkstad, svetsverkstad, förråd, miljöstation och kontor. Givetvis behövde man också investera i olika lyftutrustningar till anläggningen.

– Som en av många leverantörer



Ulf Hartman, ansvarig inköpare på Boliden.

fick vi en första förfrågan för ca ett och ett halvt år sedan. Man ville då först ha in priser till sitt budgetunderlag. Efter att Boliden beslutat om investeringen var vi också en av dem som fick en ”skarp” offertförfrågan i juni förra året, berättar Carl-Gunnar Hagnelöv, säljare på Dematek.

VISSTE DU ATT...
...vi idag har service utgående från 30 orter i landet.

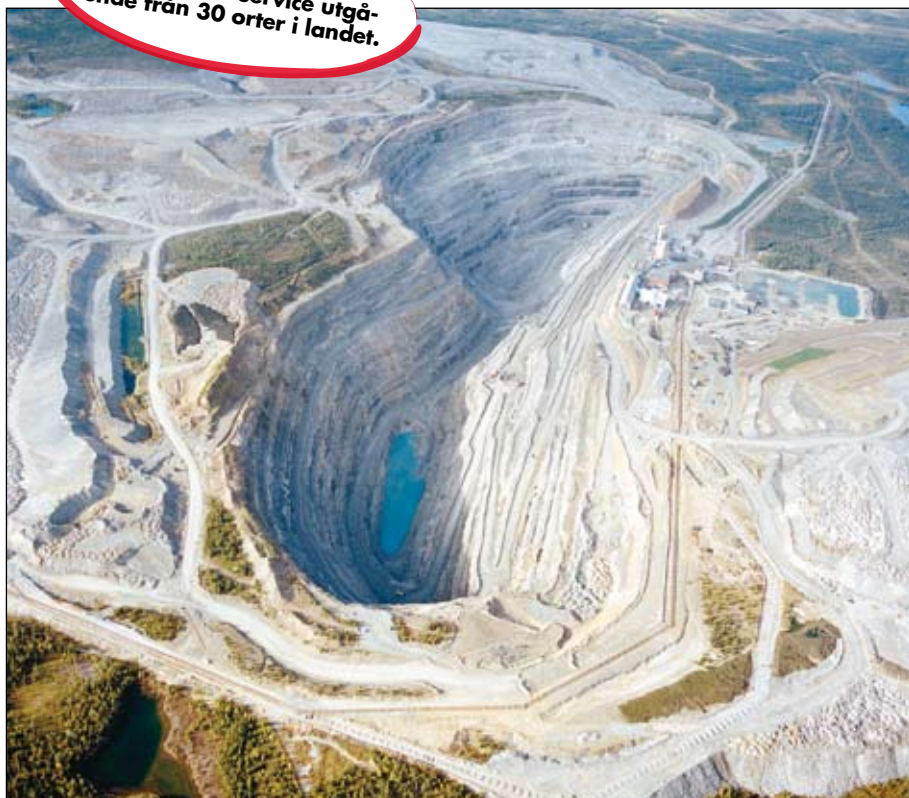


Foto: Boliden

Aitikgruvan – en av Europas största koppargruvor.

Ett 50-tal lyftutrustningar

Tekniska diskussioner fördes sedan kontinuerligt för att anpassa kranarnas teknik till Bolidens behov. Under senare delen av året hade utvecklingen av de nya anläggningarna kommit så långt att det var dags att slutgiltigt offerera lösningen på alla lyftbehoven. I december 2007 stod det klart att Dematek, i tuffast möjliga konkurrens, tagit hem sin största affär någonsin!

– Vi är givetvis mycket stolta och glada över att ha fått förtroendet att leverera lyftutrustning till Aitik och Boliden. Totalt är ordern på över 50 MSEK och omfattar 50-talet produkter ur vårt sortiment. Det är lyftutrustning för allt ifrån 500 kg punktlift vid arbetsplatser till traverskranar som tar 112 ton. De senare med otroliga 37,5 meters spännvidd och 40 meters lyfthöjd! Våra kranar kommer framför allt att användas för underhåll av Bolidens maskinpark. Och de kommer att finnas i tuffast möjliga miljö, där det är både kallt och blött, säger Carl-Gunnar Hagelöv.

”Deras produkter är av hög kvalitet, de levererar i tid och prisbilden är rätt”

Ingen tillfällighet

– Att vi valde Dematek är ingen tillfällighet. Vi har bra relationer med dem sen tidigare då de levererat ett flertal lyftutrustningar till våra anläggningar genom åren. Deras produkter är av hög kvalitet, de levererar i tid och prisbilden är rätt. Dessutom tror vi på deras teknik samt att de har en väl utbyggd och fungerande service, säger Ulf Hartman.

– För Demateks del har affären även utgjort grund för etablering av en fast servicestation i Malmfälten. Denna

etablering kommer naturligtvis alla företag i inre Norrland tillgodo i form av en kraftigt ökad serviceuppbackning. Servicestationen kommer att byggas upp med start redan direkt efter semestern 2008, säger Jonas Hörnfeldt, VD för Dematek.

Första leveransen från Dematek sker nu i augusti/september och allt beräknas vara levererat 2009. Den nya anläggningen i Aitik skall vara i drift 2010.



Bygget av de nya anläggningarna i Aitik är i full gång.

Kortfakta - Boliden

- Ett av Europas ledande gruv- och smältverksföretag med verksamhet i Sverige, Finland, Norge och Irland.
- Huvudprodukter är zink, koppar, bly samt guld och silver.
- Har cirka 4 500 anställda och en omsättning på 33 miljarder
- Aitik har över 400 anställda och är Gällivare kommuns största privata arbetsgivare.

VISSTE DU ATT...
...vi har hela 90 servicebilar
i landet.

Service

- en viktig del av Demateks erbjudande

Service har alltid varit en mycket viktig del i Demateks verksamhet. Vi är rikstäckande och har en unik bredd då vi arbetar med såväl lätta som tunga lyft. Allt ifrån självbalanserade ergonomiska lyfthjälpmiddel för lättare monotona lyft i produktionsindustrin till de största kranarna med kapacitet upp till 400 ton för hantering inom t.ex. stålindustrin. Av totalt ca 170 anställda arbetar hela 90 personer som servicetekniker. Företagets satsning på att vara ledande även inom service fortsätter. Under 2008 kommer dessutom Demateks servicetekniker att certifieras.



Niclas Flodin, vice VD på Dematek

Bakgrunden till vår satsning på service är helt enkelt att vi vill vara bäst och alltid kunna leverera högsta kvalitet i alla led. Demateks och Demags produkter är ju kända för sin höga kvalitet, därför skall givetvis den service vi erbjuder också vara i paritet med detta. Talesättet "Ingen kedja är starkare än dess svagaste länk" stämmer mycket väl in på vår filosofi kring service, säger Niclas Flodin, vice VD på Dematek.

Brett program av service-tjänster

Mycket har hänt för att förstärka Demateks service de senaste åren. Våra företagsförvärv har bland annat inneburit att vi ökat servicestyrkan med 60 personer. Idag är vi totalt 90 servicetekniker som är stationerade på 30-talet orter runtom i Sverige.

- Dematek kan idag erbjuda ett brett program av servicetjänster och det finns avtalsformer för alla behov. Allt ifrån grundservice (förebyggande underhåll) till fullservice, där Dematek inom ramen för avtalet svarar för ett fullständigt åtagande inklusive reservdelar. I alla avtalsformer ingår förebyggande underhåll och som avtalskund är man prioriterad om något akut inträffar. Utöver avhjälpande underhåll vid driftstopp etc så hjälper vi även till med att öka lönsamheten och produktiviteten i befintliga anläggningar genom ombyggnader och uppgrade-

ringar av äldre lyftutrustning, berättar Niclas Flodin.

- Vilken typ av serviceåtagande man vill ha beror mycket på kundens egen situation. Vi lyssnar givetvis alltid på kunden så att vi kan skraddarsy den lösning som passar bäst i varje enskilt fall.

Förenklar för kunderna

Idag har Dematek närmare 1000 serviceavtal med industrier runt om i Sverige. Och kraven ökar allt mer, från såväl kunderna och dess personal som från myndigheterna. Den 1 juli 2007 kom nya AFS 2006:6 som beskriver de krav som ställs på de företag som arbetar med lyft och på deras anställda. I dag räcker det t.ex. inte längre att endast reparera

felen på lyftanordningar utan nu måste regelbunden service utföras och dokumenteras. Dessutom skall användare av lyftanordningar och lyftredskap ha dokumenterad utbildning.

”

Talesättet "Ingen kedja är starkare än dess svagaste länk" stämmer väl in på vår filosofi kring service.



– Givetvis erbjuder vi våra kunder den utbildning som krävs. För att underlätta för kunderna har vi även tagit fram en driftjournal som blivit mycket populär. Med hjälp av den kan man enkelt dokumentera de dagliga kontroller och den service som numera krävs när det gäller lyftanordningar. Dessutom ger vi i dagarna ut en skrift som vi kallar ”Demateks lilla röda” - som är vår tolkning av hur AFS 2006:6 skall tillämpas i praktiken ute i industrin.

– På Dematek gör vi allt vi kan för att förenkla arbetet för våra kunder, fortsätter Niclas Flodin.

Certifierade servicetekniker

Demateks reservdelsförsörjning är branchens mest effektiva. Serviceteknikerna har egna lager i sina bilar. Lager finns dessutom vid huvudkontoret i

Huddinge, samt vid Regionkontoren i Örnsköldsvik, Västerås, Göteborg och Helsingborg. Dematek kan faktiskt stoltsera med att ha Sveriges största lager inom lyftbranschen! Och det som inte finns hemma tar vi upp från Demag inom 24 timmar.

– Vår goda service innebär trygghet för våra kunder och den ger oss också många nya affärer. Därför satsar vi nu ännu mer inom detta område då vi nu under året kommer att certifiera våra servicetekniker. Detta är något helt nytt inom branschen och innebär att vi helt enkelt kvalitetssäkrar våra servicetekniker. Vi har satt upp en hög kravnivå utbildnings- och kunskapsmässigt. Certifieringen innebär ännu ett skäl för Sveriges industriföretag att välja Dematek till partner när det gäller lyftanordningar och service, säger Niclas Flodin.

Fakta – Certifiering av Demateks servicetekniker

Certifieringen innebär en återkommande utbildning av samtliga servicetekniker på Dematek.

Den innehåller fyra delar:

1 Måsteutbildning

Här ingår elsäkerhetsutbildning, utbildning för att köra kran och mobila plattformar, heta arbeten etc. Utbildningen är delvis beroende på vilken typ av lyftutrustning man har som specialitet.

2 Produktutbildning

Den självklara löpande utbildningen för servicetekniker i produkternas tekniska uppbyggnad och reparationsmetoder, utbildningar som ständigt uppdateras.

3 Kundenspecifika utbildningar

Det kan t.ex. gälla att jobba vid spår (tågmiljö).

4 Allmänna kurser inom lyftteknik

Grundläggande lyftdonsutbildning



B



Precis det du behöver.



Lintelfrar.
Kättingteltrar.
Traverskranar.
Pelarlyftar.
Manulift.
Hjulblock.
Reservdelar.
Elutrustning.
Vacuumlyftar.
Komponenter.
Manöverdon.
Mätinstrument.
Ergo-lösningar.
Servicelösningar.
Rullande service.
KBK Lättlastsystem.
Teknisk konsultation.
Montage och igångsättning.
Ny- och ombyggnation.
Speciallösningar.
Utbildning.
Lyftdon.



www.dematek.se