

Dematek OutLook

Nr 2 2008

Ny Brunnhuber-kran till Outokompo

sid 4-5



Nu breddar Dematek
programmet

sid 2-3



Dematek Utbildning
höjer kompetensen
inom industrin



sid 8-9

Har mer. Kan mer. Gör mer.

Ett varuhus för lyft

Så har det stått i rubriken i vår annonsering i Dagens Industri under året. Det är också precis så vi vill framstå och jobbar för att uppfattas. När jag nu bläddrar igenom denna utgåva av Outlook kan jag konstatera att vi lyckats. Dematek har under året arbetat hårt för att bredda utbudet av produkter som passar svensk industri och dess lyftbehov. Numera är det mer än Demag Cranes and Components breda program av utrustning och komponenter vi erbjuder marknaden. Produktmässigt har vi blivit tyngre i och med agenturen för Brunnhuber. Därigenom ges möjligheter till kundanpassade komponentval för tunga traverskranar. Vi kan dessutom leverera helhetslösningar även inom det tunga segmentet med lastupptagningsdon för snart sagt alla typer av laster. Detta i och med representationen för Nordgreif.

Vi har under året satsat på utbildning både för oss själva och för industrin. Våra tekniker är certifierade vilket bland annat innebär att de garanterat har den formella kompetens som numera krävs enligt bl.a. arbetsmiljölagen.

För våra kunder och övrig industri erbjuder vi, via vårt systerbolag Dematek Utbildning AB, säkerhetsutbildningar i allt från kranförarkort och säkra lyft och första hjälpen till utbildning för tjänstemän i arbetsmiljölagen.

Dematek Technical Center står för projektledning och projektering vid större ombyggnader. Här inräknas bland annat såväl mekaniska som elektriska moderniseringar. Riskanalyser och konditionsanalyser återfinns också på paletten.

Lägg till detta marknadens största serviceorganisation med oöverträffad geografisk täckning så vill jag nog påstå att vi är just ett varuhus för lyft.

Trevlig läsning!



Jonas Hörnfeldt, VD Dematek AB

Dematek
Outlook

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

Nu breddar



Dematek kompletterar nu sitt utbud av traverskranar för att kunna erbjuda sina kunder mer skräddarsydda lösningar inom framför allt området tunga och komplicerade traverskranar. Detta görs genom ett samarbete med tyska Brunnhuber, som kompletterar Demateks agentur för Demag Cranes & Components.

Brunnhuber har över 40 års erfarenhet av krantillverkning. Kranarna tillverkas i Berlin och i Augsburg och man har till dags dato levererat ca 5000 krananläggningar till 65 länder runt om i världen, däribland Sverige. Bland Brunnhubers svenska kunder märks bland annat Alstom Power, Sandvik Steel, Fundia, Ovako, Outokumpu och Uddeholm Tooling.

– Med komponenter ifrån Demag och Brunnhubers erfarenhet av att göra kundanpassade traverskranar har vi nu möjlighet att leverera skräddarsydda kranar i det tyngre segmentet, både vad avser konstruktion och val av komponenter. Med vår stora, rikstäckande organisation kan vi också erbjuda det främsta vad gäller service, reservdelar och garantiåtaganden till Brunnhubers kunder i Sverige, säger Fredrik Allard, ansvarig för Brunnhuber hos Dematek AB.

”Brunnhuber har inget standardprogram utan har helt och hållet inriktat sig på special- och kundanpassade lösningar”

Nya kundgrupper

Med Brunnhuber breddar Dematek sitt program och kan nu alltid erbjuda en lösning, även där kunder har speciella krav på ingående komponenter.

– Ja, det här innebär definitivt att vi kommer in på nya kunder och kundgrupper. Ett exempel på en ny typ av kund är smältverk där vi tidigare inte varit leverantörer beroende på deras mycket speciella säkerhetskrav. Brunnhubers erbjudande konkurrerar inte med Demags utan är ett perfekt komplement. Man har dessutom mycket konkurrenskraftiga priser och brukar sällan förlora några order på grund av pris, säger Fredrik Allard.

Läs mer om Brunnhuber på
www.brunnhuber-krantechnik.de

BRUNNHUBER
KRANTECHNIK

Dematek programmet

Dematek – ny generalagent för Nordgreif lastupptagningsdon



För att förbättra leveranskapaciteten och bredda sortimentet inom området tyngre lastupptagningsdon har Dematek AB tecknat avtal med Carl Stahl Nordgreif GmbH. Avtalet innebär att Dematek blir Nordgreifs generalagent i Sverige.

Nordgreif har fram tills nu marknadsförts i Sverige av Vectrotec AB. – Jag är mycket glad över denna komplettering av produktpaletten vilken innebär att vi blir helt kompletta vad gäller lyftutrustning till bland annat stål- och pappersindustrin säger Jonas Hörnfeldt, VD för Dematek AB.

stor omfattning själva konstruera lastupptagningsdon. Det frigör tid som vi istället kan lägga på våra kunder, säger Tord Lindblad, projektledare på Dematek AB och ansvarig för Nordgreif.

Läs mer om sortimentet på www.carlstahl-schwerin.de



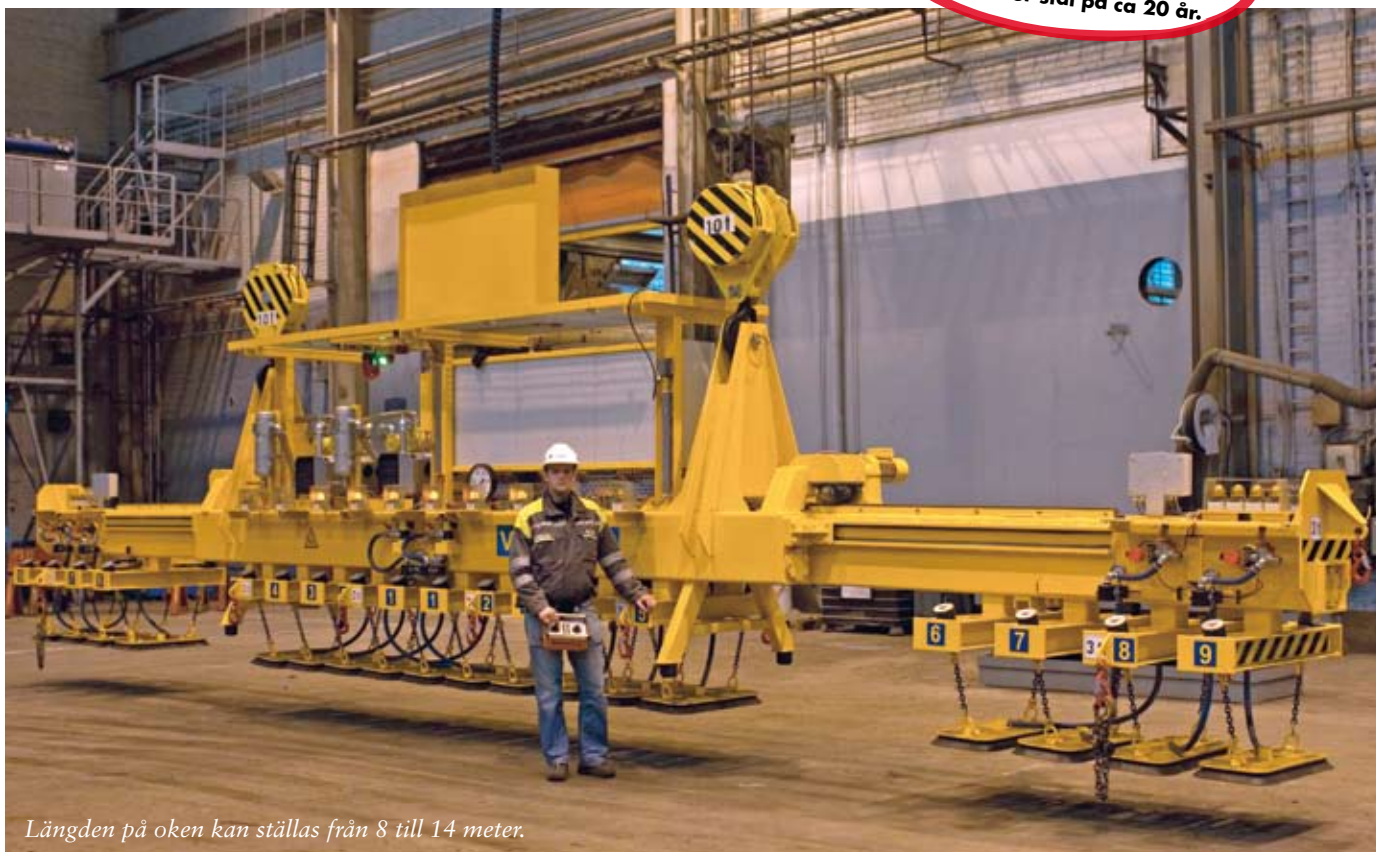
Från standardprodukter till kundanpassade lösningar

Nordgreif är en etablerad tillverkare helt specialiserad på att utveckla och tillverka lastupptagningsdon. Man kan erbjuda allt från standardprodukter till komplexa kundanpassade lösningar.

– Det här är ett starkt komplement till vårt befintliga produktprogram och det ger oss utökade möjligheter att hjälpa våra kunder. Nordgreifs breda produktutbud innebär att vi nu alltid kan erbjuda de bästa och mest kostnadseffektiva lösningarna vad gäller lastupptagningsdon. Med Nordgreif i programmet behöver vi nu ej heller i så



”Nordgreifs breda produktutbud innebär att vi nu alltid kan erbjuda de bästa och mest kostnadseffektiva lösningarna vad gäller lastupptagningsdon”



Längden på oken kan ställas från 8 till 14 meter.

Foto: Åtorps Bildbyrå.

Ny Brunnhuber-kran till expanderande Outokumpu

Stålföretaget Outokumpu satsar på att expandera och visionen är att bli världsledande inom rostfritt stål. När man på företagets anläggning i Degerfors byggde ut och investerade i ytterligare ett skärbord för plasmaskärning behövde man också en ny kran. Då man redan sen tidigare hade en kran från Brunnhuber i samma skepp, var valet enkelt.



Outokumpu är ett internationellt företag inom rostfritt stålplåt med fabriker i Finland, Sverige, Storbritannien och USA. Företaget är verksamt i 30-talet länder och har ca 8000 anställda. Outokumpus huvudkontor är i Finland, men 95 % av företagets omsättning kommer från andra länder. Kunderna återfinns inom allt från process- och maskinindustrin till byggnads-, energi-, transport-, elektronik-, och informationsteknologiindustrin, samt catering och hushåll.

Nicklas Söderberg, projektledare på Outokumpu Stainless AB i Degerfors.



Skeppet där de två Brunnhuber-kranarna sitter är ca 80 meter långt.



En av världens fyra största producenter

– Outokumpu är ett expanderande företag på en mycket spännande marknad, berättar Nicklas Söderberg, projektledare på Outokumpu Stainless AB i Degerfors. Rostfritt stål är den snabbast växande metallmarknaden i världen och Outokumpu är en av världens fyra största producenter, känd för att vara världsledande på teknisk support, forskning och utveckling. Vi har idag 25 % av marknaden för specialstål i Europa och visionen är att bli världsetta inom rostfritt stål, fortsätter Nicklas Söderberg.

För att nå sina mål har företaget en expansiv strategi. Man bygger bland annat ut sina anläggningar i Avesta

och Degerfors för sammanlagt nära 7 miljarder kronor, investeringar som ska vara klara 2015.

– Redan 2003 investerade vi i en kran från Brunnhuber. Den används för att förse vårt plasmaskärbord med plåtar. Här formatskar vi plåtar till våra olika kunder. När vi nu skulle öka vår kapacitet med ytterligare ett plasmaskärbord behövde vi också en kran till, säger Nicklas Söderberg.

Skräddarsydd kran

– Brunnhuber-kranen är skräddarsydd efter våra behov och vi kan t.ex. ställa längden på oken med teleskop från 8 till 14 meter (normalt är oken fasta). Detta är nödvändigt då plasmaskärborden står så nära väggarna. Vi är

mycket nöjda med kranen och därför var det naturligt att köpa in ytterligare en likadan när vi nu behövde öka vår kapacitet.

Under september kom den nya kranen på plats hos Outokumpu. Den monterades in i samma skepp som den befintliga. Skeppet där de två kranarna sitter är ca 80 meter långt och varje Brunnhuber-kran har dubbla lyftmaskinerier på vardera 10 ton. Spännvidden uppgår till 28,5 meter med ändvagnar på 10 meter.

– Vi har nu bägge våra Brunnhuber-kranar på plats och i full drift. Allt har gått enligt ritningarna och vi är mycket nöjda med kranarna och vårt samarbete med Dematek, avslutar Nicklas Söderberg.



”Vi hjälper till att ge de anställda inom industrin den utbildning de behöver, för att leva upp till lagar och regelverk och kunna utföra sina arbeten på ett säkert och effektivt sätt”

Dematek Utbildning höjer kompetensen inom industrin

Nu är Dematek Utbildning AB igång – ett företag som erbjuder ett brett utbud av säkerhetsutbildningar, med teori och praktik, för svensk industri. Här ges all den utbildning som myndigheterna idag kräver av maskin-användare.

I och med att nya AFS 2006:6 trädde i kraft 2007 ökade kraven på dokumenterad utbildning inom industrin. Med ens fick arbetsgivarna ett mycket större ansvar, när det gäller att ge sin personal rätt utbildning för det arbete man utför.

På Dematek AB har utbildning, inom kran och lyft, alltid varit en viktig del av företagets erbjudande. I och med Arbetsmiljöverkets nya regler såg man

att det nu fanns ett större utbildningsbehov att täcka inom industrin. Därför startades Dematek Utbildning AB, av Dematek AB:s koncernmoder BHI AB med KIS Competence A/S som delägare. Det sistnämnda är ett av Norges största utbildningsinstitut och certifierat av det norska Arbetsmiljöverket. KIS är sedan flera år mycket framgångsrika på den norska marknaden där man utvecklat en modulbaserad säkerhetsutbildning.

Säkerhetsutbildningar för all typ av maskin-användning

Dematek Utbildning erbjuder säkerhetsutbildningar för all typ av maskin-användning, antingen på företagets kurscentra eller på plats hos kunden. Man har såväl öppna kurser, tillgäng-

”Målsättningen är att Dematek Utbildning skall vara industrins ”one stop shop” när det gäller utbildning”



En bensträckare mellan kurspassen.

liga för alla, som företagsanpassade kurser. Dematek Utbildning hjälper till att ta fram en lämplig lösning för varje företag, så att man får den dokumenterade säkerhetsutbildning Arbetsmiljöverket föreskriver.

– Med en bakgrund från Försvarsmakten och IT-branschen törs jag säga att det sällan är maskinen eller verktyget som gör jobbet, utan människan bakom. Därför borde det vara naturligt att utveckla medarbetarnas kompetens för att företagen ska bli säkrare, produktivare och effektivare. Jag har sett hur likvärdig utrustning i händerna på människor kan åstadkomma helt olika resultat beroende på användarens utbildning. I takt med att arbetsutrustningen utvecklas och regelverket förändras behövs utbildning. Dematek Utbildning hjälper till att ge de anställda inom industrin den utbildning de behöver, för att leva upp till lagar och regelverk och kunna utföra sina arbeten på ett säkert och effektivt sätt, säger Lobe Bodin, VD för Dematek Utbildning AB.

– Det som skiljer vårt erbjudande från andras är framför allt bredden. Vi har ett brett spektra av olika utbildningar som skall täcka in industrins hela behov av utbildning. Målsätt-

ningen är att Dematek Utbildning skall vara industrins "one stop shop" när det gäller utbildning.

Nyöppnat kurscenter

I september öppnade Dematek Utbildnings första kurscenter, beläget i Västerås. Här arbetar nu åtta personer och efter årsskiftet räknar man med att ha ytterligare en till två instruktörer på plats. Nu vid årsskiftet öppnar ett kurscenter i Göteborg och i planeringen ligger också att man skall öppna på en tredje ort. Det nya kurscentret i Västerås är helt nytt och fräscht, inrett och specialanpassat för Dematek Utbildning. Här har man möjlighet att varva teori med praktiska övningar. Förutom två kurslokaler, med plats för 20 personer i varje, finns en stor övningshall med bland annat en traverskran på 3,2 ton för praktiska övningar. Dessutom diverse olika utrustningar och verktyg.

– Jag tror verkligen på en mycket positiv utveckling för Dematek Utbildning. Företagen börjar bli medvetna om att utbildning behövs och vi har idag stor efterfrågan på våra tjänster. Redan under första året räknar vi med att utbilda ca 1000 personer, avslutar Lobe Bodin.



Namn: Lobe Bodin

Titel: VD för Dematek Utbildning AB

Familj: Sambo och två egna barn samt två bonusbarn

Bosatt: Bromma

Karriär: Arbetade under 10 år som officer i Försvaret. Därefter följde nio år i IT-branschen, bland annat som konsultchef, avtalsansvarig på Merkantil Data och slutligen som ansvarig för tjänsteförsäljningen på Ementor/ATEA (Nordens största systemintegrator).

Intressen: Matlagning, försöker träna styrka och kondition för att må bra och tycker dessutom om att jaga. Flyttade vid årsskiftet in i ett hus med renoveringsbehov. Så en hel del av fritiden ägnas åt att jobba med huset. Men det är kul att också få jobba med händerna.

Rymliga kurslokaler med rum för 2x20 personer.



KURSUBUD DEMATEK UTBILDNING



Lagar och Regler

Här finner du bland annat vår gemensamma teori modul 1, som ligger till grund för flera av våra övriga utbildningar.



Kran och Lyft

Utbildningar för dig som dagligen jobbar med kranar och lyftredskap.



Arbetsredskap

Utbildningar med inriktning på mobila arbetsplattformar samt hantering av handverktyg.



HLR/Första hjälpen

Vad säger Arbetsmiljöverkets föreskrifter? Vi hjälper dig som är skyddsombud att bena ut vad som gäller. Här får deltagarna lära sig hur man går till väga då olyckan är framme.



Arbete på hög höjd

Falloolyckor är i dag den näst största orsaken till arbetsolyckor med dödlig utgång. Som kursdeltagare får du information om aktuella föreskrifter och blir insatt i säkerhetsregler för arbete på hög höjd.

Dessutom planeras följande kurser:

- Anläggningsmaskiner
- Truck
- El
- Heta arbeten

Erbjudandet i vår kurskatalog kommer successivt att utökas för att täcka de behov som finns inom industrisektorn.

För mer info och anmälan till utbildning:

www.dematekutbildning.se



”Det här visar att det ofta finns möjligheter att ta fram okonventionella och innovativa lösningar”

Dematek löste problem på Spårvagnsverkstaden i Norrköping

När man köpt in nya vagnar till spårvagnstrafiken i Norrköping uppenbarade sig ett problem – de nya vagnarna var 3 meter längre än tidigare vagnsmodeller, vilket fick konsekvensen att man inte längre hade tillräckligt med plats för att kunna lyfta upp vagnarna när hjulen skulle svarvas. Dematek tog fram en lösning på problemet.

– Vi behövde kunna lyfta de nya spårvagnarna och tittade därför på flera olika alternativa lösningar på problemet. Ett av förslagen var att vi skulle behöva bygga ut lokalerna, säger Ulf Rapp, verkstadchef på Stadspartner i Norrköping, dotterbolag till Tekniska Verken.

– Men så fick jag en vild idé som kanske kunde fungera. Den befintliga kranbanan var av äldre modell, med väldigt kraftig dimension på balkarna. Om man kunde ta bort material från balkarna och samtidigt höja kranbanan skulle vi kanske kunna få plats i våra befintliga lokaler.

Kranleverantör tackade nej

Stadspartner tog därför kontakt med en kranleverantör för att höra om de kunde hjälpa till att ta fram en lösning. Företaget tackade dock nej – de ville inte ta i problemet. Därefter kontakta- des Dematek.

– Vi tog tag i det hela direkt och lät våra ingenjörer i Göteborg göra en hållfasthetsberäkning.

Det visade sig att det hela skulle fungera och vi kunde därför leverera en ritning på exakt vad som behövde göras, säger Bertil Qarlzon, servicetekniker på Dematek i Norrköping.

Innovativ lösning

Med ritningen som underlag fick en lokal smidesfirma uppdraget att ta ur material (230 mm) på den befintliga balken, samtidigt som den förstärktes. Dessutom var den befintliga traversen gammal, så den ersattes med en 5-tons Demag DH-telfer. Då den traversen åkte ovanpå traversbalken medan den nya är nedbyggd, innebär det att man dessutom fick plats över och kunde lyfta upp hela traversbalken 400 mm mot taket.

– Det här visar att det ofta finns möjligheter att ta fram okonventionella



och innovativa lösningar. Förr i tiden hade man inte samma möjligheter som idag att göra hållfasthetsberäkningar vilket gjorde att man ofta överdimensionerade materialet. Med dagens datorer och det kunnande som ingenjörerna på Dematek besitter har vi helt nya möjligheter att ta fram den optimala lösningen för varje enskilt fall, säger Bertil Qarlzon.

Arbetena och leveransen av den nya traversen utfördes i maj 2008.

– Vi är mycket nöjda med samarbetet med Dematek och slutresultatet för det här projektet. Vi fick en kostnadseffektiv lösning som helt uppfyller våra krav, avslutar Ulf Rapp.



Växjö Krandagar är ett bra tillfälle att träffa annat "kranfolk" och utbyta erfarenheter



Lena Karlsson från Dematek höll ett välbesökt seminarium om Livslängdsbedömning via "Svart låda".

Stor uppslutning på Växjö Krandagar

I mitten av oktober var det dags för det årliga arrangemanget Växjö Krandagar, med seminarier och lyftmässa. Dematek var givetvis med som utställare och dessutom var Lena Karlsson från Dematek Technical Center, DTC, en av föredragshållarna på seminariet. Hon höll ett mycket uppskattat föredrag med titeln – Livslängdsbedömning via "svart låda".

Växjö Krandagar, i arrangemang av Inspecta, har blivit en viktig mötesplats för krananvändare och branschfolk från hela landet. Här får man den senaste informationen om kranar och lyftsäkerhet. Dessutom är det ett bra tillfälle att hålla sig uppdaterad och knyta kontakter. De flesta av lyftbranschens större aktörer fanns i år representerade på lyftmässan.

– Det var två mycket lyckade och fullspäckade dagar, säger Fredrik Allard, regionchef på Dematek och ansvarig för Demateks medverkan på Växjö Krandagar. Det var fler utställare än förra året och cirka 270 besökare fanns på plats. Växjö Krandagar är ett bra tillfälle att träffa annat "kranfolk" och utbyta erfarenheter. Vi är mycket nöjda med vårt deltagande – det var hög kvalitet på besökarna i vår monter och dessutom var Lena Karlssons seminarium mycket uppskattat.

Välbesökt seminarium

Under bägge dagarna hölls det ett stort antal seminarier. Lena Karlsson, konstruktör på Dematek Technical Center, höll ett välbesökt föredrag, med titeln Livslängdsbedömning via "svart låda".

– I mitt seminarium tog jag upp bland annat principerna kring livslängdsmätare eller "svarta lådor". Vad den svarta lådan kan registrera, vad gäller driftsförhållanden och driftstimmar, vad man får för resultat, vikten av backup och möjliga felkällor. Jag tog även upp exempel på krav- och styrdokument, nämligen AFS 2006:6 (Användning av lyftanordning) och SS-ISO 12 482-1 (Lyftkranar – Konditionskontroll). Bägge dessa betonar journalföring samt konditionsanalys. Jag är nöjd med seminariet och det kändes att det var ett ämne som låg helt rätt i tiden, säger Lena Karlsson.



Intresserade åhörare på seminariet.



Fredrik Allard från Dematek, hade fullt upp i montern.



Fredrik Allard, ansvarig för Dematek Technical Center, ser positivt på framtiden.

Dematek Technical Center samlad kompetens inom lyftteknik

På Dematek Technical Center (DTC) i Västerås arbetar ett team av erfarna specialister inom lyftteknik med att beräkna, projektera, konstruera, göra konditionsanalyser, uppgradera, bygga om och modernisera kranar. Vi fick tillfälle till en pratstund med Fredrik Allard, som är ansvarig för DTC och dessutom regionchef inom Dematek AB.

Berätta lite om ditt första år på DTC.

– Jag har tidigare under många år och på flera företag arbetat med kranar, alltifrån konstruktion till programmering och igångkörningar. För cirka ett år sedan blev jag anställd för att bygga upp och utveckla DTC. En väldigt spännande och stimulerande utmaning.



DTC gör många ombyggnationer av el.

Under det här året har vi successivt förstärkt vår bemanning. När jag började var vi fyra personer – idag är vi sex fast anställda och fyra konsulter, som tas in vid arbetstoppar. Hos DTC finns det väldigt mycket samlad kompetens – det gäller bara för oss att gå ut och berätta om det. Därför har mycket av det första året handlat om att marknadsföra DTC, såväl internt som externt. Jag har t.ex. varit mycket ute hos kunder tillsammans med Demateks säljare och responsen har varit positiv. Vi har också siffror på att vårt arbete gett resultat. På senaste året har vi gått från en omsättning på 6 miljoner upp till dagens 20 miljoner. Men det finns mycket kvar att göra.

Vilka olika kompetenser besitter ni som arbetar inom DTC?

– Idag är vår fasta bemanning; en elkonstruktör, tre mekaniska ingenjörer, en projektledare och en som ansvarar för CE-märkning och riskanalyser.

Vad arbetar ni främst med på DTC?

– Vi beräknar och konstruerar el- och mekaniska lösningar, genomför ombyggnadsprojekt, ansvarar för de ritningar som gjorts på levererade ASEA-kranar, utvecklar lösningar i ny teknik och utbildar kunder. Dessutom bevakar vi lagar och standarder.



På DTC finns ett helt rum fyllt med ritningar och tekniska underlag, på samtliga kranar som ASEA tillverkat i Sverige.



Göran Sundén, konsult på DTC, konstruerar lyftverktyg i 3D



Lyftverktyg, specialkonstruerat för att byta axlar på Scania i Södertälje.

Vad är bakgrunden till DTC och de tjänster som ni erbjuder?

– Det är främst att den svenska kranparken nu börjar bli till åren. Många kranar i svensk industri är från 50- 60- 70-talet och även om stålkonstruktionerna är i hyfsat skick så behöver man ofta bygga om elutrustningen. Vi moderniserar, byter elutrustning och kan komplettera med radiostyrning. Vi kan även göra mekaniska förstärkningar på konstruktioner och utföra flyttningar av kranar. En stor fördel med DTC är att vi inte är märkesbundna utan vi utför även tjänster på kundernas befintliga kranar oavsett fabrikat.



Givetvis CE-märks det som konstrueras av Dematek Technical Center.

Hur mycket av det ni arbetar med idag är elarbeten?

– Det mesta av vårt arbete idag är ombyggnad av el, ca 60–70 %. Det lönar sig ofta för kunderna att bygga om istället för att köpa nytt. Och förutom att det elektriska blir slitet så har det också hänt mycket på det området de senaste åren. Till exempel kan man ju idag med fördel använda en frekvensomriktare, och köra sin kran mjukare, istället för att använda sig av kontaktorstyrning. Våra elkonstruktörer tar fram den bästa lösningen som sedan byggs in i nya elskåp av skåpbyggare.

Vilken typ av mekaniska arbeten är

vanligast?

– Oftast är äldre traverser överdimensionerade så de flesta håller ett tag till. Det vi mest arbetar med här är att konstruera specialverktyg för olika typer av lyft samt gör utredningar om vad man kan sätta in för motorer, växellådor etc. i specifika kranar. Dessutom gör vi en del speciella jobb, som utveckling av olika transportvagnar. Just nu håller vi till och med på med att ta fram en hel produktionslinje till en kund. Den största delen av de mekaniska lösningar vi tar fram tillverkas sedan vid Demateks dotterbolag Lotab och monterat utförs sedan av vår serviceavdelning.

Men ni gör även konditionsanalyser på lyftutrustningar?

– Ja, det stämmer och efterfrågan på det bara ökar. Konditionsanalyser har funnits länge men i och med att myndigheterna nu stramat upp reglerna (AFS 2006:6) så har det blivit aktuellt för allt fler. Nu finns det krav på att föra dokumentation över lyft. Därför har Dematek tagit fram en loggbok med vilken man enkelt kan dokumentera alla lyft. Alternativt kan vi erbjuda en ”svart låda”, där alla lyft loggas automatiskt.



Tore Jonsson inspekterar nyproducerade specialverktyg för olika typer av lyft.

Berätta om de möjligheter ni har att hjälpa de företag som har gamla ASEA-kranar.

– På DTC har vi kompletta ritningar och tekniska underlag med ordernummer, på samtliga kranar som ASEA tillverkat i Sverige! Det här är inget litet register utan arkivet upptar faktiskt ett helt rum. Till dessa äldre kranar finns det oftast inga reservdelar att tillgå. Men med hjälp av ritningarna kan vi på DTC enkelt ta fram nya delar.

Vad tror du om den närmaste framtiden för DTC?

– Det ser mycket positivt ut. Vi har hela tiden ett ökat antal förfrågningar från kunder, på bland annat elombyggnader. Även behovet av riskanalyser ökar och vi har därför nyanställt en medarbetare som ansvarar för detta. Dessutom ser vi att man ökar investeringarna inom framför allt industrier som kraftverk, stålverk och avfallshantering. Vi har en stor marknad för DTC:s tjänster – nu gäller det bara för oss att gå ut och ta hand om den!

Produktnyhet

Radiostyrning DRC-DC6 för enkel och smidig fjärrmanövrering

DRC-DC6 är beteckningen på den nya, lilla och smidiga radiostyrningen från Demag. Med de ergonomiskt utformade knapparna kan man lätt förflytta, lyfta och hantera sitt gods från en plats till en annan. Fördelen med radio är att man alltid har en hand fri och kan ha maximal uppmärksamhet över sin last.

– Det är stor efterfrågan på radiostyrning från kunderna idag. Man tycker det är smidigt att kunna hantera lasten utan att störas av en manöverkabel., säger Andreas Gustafsson, produktspecialist för kättingtelfrar på Dematek AB.

DRC-DC6 är framtagen för att användas ihop med Demags kättingtelfer DC, en mycket populär produkt som sålts i ca 90 000 ex över hela världen sedan introduktionen!

– Det blir idag allt vanligare att man uppdaterar sin befintliga DC-anlägg-

ning med radiostyrning. DRC-DC6 går lätt att eftermontera och levereras komplett med mottagare och sändare, säger Andreas Gustafsson.

Det krävs inget tillstånd för att sända inom radiostyrningens frekvensband. Kanalen inom vilken systemet sänder väljs säkert, vid störning väljs automatiskt en ny frekvens.

**Kontakta oss om ni vill
komplettera er DC-telfer med
radiostyrning DRC-DC6**



*Radiostyrning
DRC-DC6 har en
räckvidd på ca 50
meter.*

***”Man tycker det är smidigt att kunna hantera
lasten utan att störas av en manöverkabel”***



www.dematek.se