

Dematek OutLook

Nr 1 2009

Performance Cranes från Dematek – en höjdare för AP&T

sid 7-9

Volvo Construction
Equipment valde
Dematek



sid 2-5



Besök Dematek på
Euro Expo



sid 6

Har mer. Kan mer. Gör mer.

Driftsäkerhet och totalekonomi utöver det vanliga

I föregående nummer nämnde jag Dematek som varuhuset för lyft och materialhantering och efter att ha läst igenom innehållet i detta nummer slås jag av samma tanke. Just i dessa tider av lågkonjunktur och finansiell oro känns det extra bra att stå för ett komplett erbjudande med många möjligheter till tekniska högkvalitativa lösningar. Från flera olika leverantörer. Oavsett konjunkturläge står Dematek för ett långsiktigt åtagande gentemot sina kunder. Vi kan tack vare erfarenhet och produktbredd redan på projekteringsstadiet ta fram den tekniska lösning som bäst fyller de behov som finns just nu och i framtiden. Våra ingenjörer ser till att rätt lösning väljs utifrån tekniska och ekonomiska grunder. Allt ifrån den enkla lösningen till högpresstandakranar – Performance Cranes – enligt det koncept vi levererat till AP&T. Dessa kranar ger dessutom en överlägsen driftsekonomi då de, genom att mäta vilken last de har i kroken, går med dubbla hastigheten när kroken är tom. Kranen går alltså dubbelt så fort under halva arbetscykeln för att sedan, när precisionen behövs, kunna positionera lasten steglöst och regleras nästan omärkligt långsamt. Lasten skonas samtidigt som tiden för en arbetscykel reduceras med en fjärdedel. Tid som operatören kan använda till annat. Således en investering med snabb pay-back på det något högre priset vid upphandlingen. Lägg dessutom till att vi genom en rikstäckande serviceorganisation kan erbjuda upp till tio års garanti på kranar i samband med tecknandet av serviceavtal så tycker jag mig kunna säga att vi kan erbjuda både driftssäkerhet och totalekonomi utöver det vanliga. Det samma gäller självklart även för Demags komponenter. Ta gärna en titt på de fyrkantiga hjulen, hjulblock DRS från Demag på sidan 10. Ett unikt system för inbyggnad av hjul, motorer, växlar och omriktarteknik.

Trevlig läsning



Jonas Hörnfeldt, VD Dematek AB

Dematek
Outlook

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



Volvo Constru valde Dematek



Volvo Construction Equipment har under många år använt lyftutrustningar från Dematek, vid produktionen i Eskilstuna. Under 2008 utökade man kapaciteten i fabriken och investerade därför i två nya, större lyftanläggningar.



Foto: Volvo Construction Equipment.

Vid Volvo Construction Equipment i Eskilstuna tillverkas bland annat komponenter till hjullastare.

Traversanläggningen består av ett helt system med en omfattande stålkonstruktion försedd med ett antal lyft.

ction Equipment

Volvo Construction Equipment är en av världens ledande tillverkare av anläggningsmaskiner. Produktprogrammet består av bland annat dumptrar, hjullastare, grävmaskiner, väghyvlar, grävlastare och väganläggningsmaskiner. Volvo Construction Equipments produkter och tjänster finns tillgängliga i över 125 länder. Produktion sker i 10-talet länder, däribland Sverige där den största anläggningen är vid komponenttillverkningen i Eskilstuna.

När Volvo Construction Equipment lät bygga anläggningen i Eskilstuna på 70-talet var Demag med och levererade ett stort antal kranar. Under åren har samarbetet sedan fortsatt med Dematek, som också har ett avtal med Volvo

centralt. Under 2008 utförde Dematek två större kraninstallationer hos Volvo Construction Equipment i Eskilstuna, dels vid MTM-tvätten, dels vid stationen AWB 30-50.

Stor traversanläggning för montering av axlar

AWB 30-50 är en stor station där man monterar axlar till hjullastare. Det är tunga detaljer, en komplett axel väger mellan 2 och 3 ton och består av 300–400 olika detaljer. När man producerat en komplett axel går den vidare till lackverkstaden innan den skickas till Arvika, där man monterar ihop alla delar till komplett hjullastare.

”Vi gjorde en upphandling på marknaden och valet föll på Demateks lösning”



Foto: Maria Eberfors.

Joel Schedin på Volvo Construction Equipment och Ulf Gustafsson från Dematek inspekterar traversanläggningen.

► För att effektivisera produktionen och höja kvaliteten beslöt man på Volvo Construction Equipment att gå från stationsmontering till linemontering. Fabriken behövde då byggas om och förses med ny lyftutrustning. Efter upphandling föll valet på Dematek.

– Vi har ju en hel del kranar från Dematek sedan tidigare och vi har goda erfarenheter av deras produkter, säger Joel Schedin, projektledare på Volvo Construction Equipment.

Traversanläggningen består av ett helt system med en omfattande stålkonstruktion försedd med ett antal lyft. AWB 30-50 innefattar dels sju stationer inom en yta på ca 220 m², dels två stationer för förmontering på ytor om ca 250 m² och 190 m². För de sju stationerna byggdes tre stålramverk, som försågs med en 3,2 tons traverskran ELKE och ett lättlastsystem KBK Classic med fyra traverser. Vid förmonteringen

byggdes två stålramverk, som försågs med åtta respektive sju KBK-traverser. I anläggningen har man även investerat i ett antal pelarsvängkranar i vilka man hängt montagemaskiner. Anläggningen byggdes upp i etapper med start i augusti förra året och slutfördes i januari

i år. All konstruktion, tillverkning och montering sköttes av Demateks dotterbolag Lotab.

– Anläggningen har blivit mycket bra. Vi körde igång allt vecka 2 och det har fungerat efter ritningarna, säger Joel Schedin.



Det blev en Zasche-lösning till MTM-tvätten på Volvo Construction Equipment. Dematek är svensk representant för tyska Zasche ergo GmbH, som specialiserat sig på att utveckla och tillverka ergonomisk hanteringsutrustning för lyft av gods.

KBK aluline lyfter gjutgodsdetaljer

I den del av verkstaden som tillverkar transmissionsartiklar finns en station som kallas MTM-tvätten. Här rengörs bearbetade gjutgodsdetaljer. Det kan vara t.ex. transmissionshus, som väger mellan 250 och 500 kg, som skall rengöras. Detaljerna ligger på pall, lyfts upp i midjehöjd, läggs på rullbana och åker in i tvättanläggningen. Efter 24 minuter är rengöringen klar, detaljen tas ut, lyfts tillbaka på pallen och skickas vidare till nästa station.

– När vi under förra året beslutat att dubblera vår tvättkapacitet med en tvättstation till behövde vi också ytterligare en lyftutrustning. Vi gjorde därför en upphandling på marknaden, och valet föll på Demateks lösning, säger Erik Netz, projektledare på Volvo Construction Equipment.

Lösningen bestod av två pelarlyft upphängda i ett KBK aluline traverssystem.

Produkten ingår i Demateks ERGO-program. Installationen skedde under semesterperioden 2008 och den nya tvätten kördes igång efter sommaren.

– Vi är nöjda med resultatet. Lyftutrustningens funktion och kapacitet motsvarar våra önskemål, säger Erik Netz.



Erik Netz, projektledare på Volvo Construction Equipment.



Lösningen till tvättstationen bestod av två pelarlyft upphängda i ett KBK aluline traverssystem.

”Vi har ju en hel del kranar från Dematek sedan tidigare och har goda erfarenheter av deras produkter”



Mikael Johansson, underhållsteknisk chef på Volvo Construction Equipment.

Underhållet är av största vikt vid Volvo Construction Equipment

När det gäller maskinupphandlingar till Volvo Construction Equipment är den underhållstekniska avdelningen alltid inblandad. För att få lite mer information om hur man arbetar kring detta fick vi möjlighet att ställa några frågor till Mikael Johansson, underhållsteknisk chef på Volvo Construction Equipment.

Vad är er huvudsakliga uppgift?

– Vi bevakar underhållssidans intressen och skall ge teknisk support till underhållsavdelningen. Vi driver förbättringsförslag, utvecklar nya arbetssätt, supportar elmekaniker vid felsökning m.m. Vi arbetar såväl operativt, som taktiskt och strategiskt.

Hur många är ni på avdelningen?

– Totalt är vi 13 personer som arbetar med underhållsteknik.

Hur ser er roll ut vid maskinupphandlingar?

– Det är alltid fyra avdelningar inblandade vid en upphandling: produktion, produktionsteknik, underhållsteknik och inköp. Först tar produktionen fram sin kravspecifikation, sedan går vi igenom underhållsavdelningens krav för service, åtkomlighet och reservdelar. Därefter går upphandlingen vidare till inköpsavdelningen.

Vad tittar ni speciellt på vid upphandlingar?

– Vi arbetar mycket på att få likhet i utrustningen och på så vis underlätta service, reservdelslager etc. När det gäller service så är det givetvis också mycket viktigt för underhållsavdelningen att det som köps in har bra dokumentation. Andra viktiga saker vi tittar på är bland annat buller, miljö och ergonomi.

Har ni några speciella krav när det gäller lyftutrustning?

– Nej, inte idag men vi jobbar faktiskt på att ta fram en speciell kravspecifikation för detta produktområde.



Hockeykvälls populära expert Niklas Wikegård, som kommit som gästföreläsare till mässan i Skellefteå, tyckte att Euro Expo var intressant. Han passade också på att komma till Demateks monter där han träffade Carl-Gunnar Hagnelöv och fick ta del av det senaste inom lyftutrustning.



Välkommen att besöka oss på Euro Expo

För att komma närmare kunderna över hela landet har Dematek i år valt att satsa på att synas på lokala mässor. I samarbete med Euro Expo ställer företaget ut på ett antal orter under året.

Euro Expo är en fackmessa för tillverkningsindustrin där branschens ledande leverantörer visar upp sina senaste nyheter. Här träffas produktions-, drifts-, underhålls-, el-, konstruktions- och inköpsansvariga samt skyddsombud under lugna och avspända former. EURO EXPO är ett enkelt och kostnadseffektivt sätt för de ansvariga inom industrin att skaffa sig en överblick över marknadens utbud.

Många besökare

På mässan presenterar Dematek sitt kompletta produktprogram samt visar upp ett urval av de komponenter man kan erbjuda, bl.a. svängkran och KBK-system. Besökarna får också ta del av information kring säkerhetsut-

bildningar samt provköra de populära DC-telfrarna. Hittills i år har Dematek ställt ut på Euro Expo i Västerås och Skellefteå, två mässor med vardera ca 800 besökare under två dagar.

"Mässan i Västerås gav oss ett flertal nya kontakter"

– Mässan i Västerås gav oss ett flertal nya kontakter samtidigt som vi träffade och fördjupade kontakten med många av våra kunder. Vi fick bland annat möjlighet att visa upp bredden i vårt produktprogram. Efter mässan har vi nu ett antal nya objekt där vi skall offerera samtidigt som flera nya intresserade företag skall bearbetas. Mässan var bra. Redan genom de order vi fick under mässdagarna har mässan betalat sig och därtill kommer de offerter som genererades genom mässan säger Bengt Sjöberg, säljare på Dematek.

– Även Skellefteå, som är en stad där industrikrisen slagit hårt mot arbetsmarknaden, visade ett stort intresse för mässan. För Demateks del har mässdagarna varit enormt givande. Det är sällan en säljare i norr hinner skaffa sig så många bra kontakter under så pass få dagar säger Claes Hörnfeldt marknadsansvarig på Dematek.

Vi ser fram emot årets kommande mässor, dit du givetvis är varmt välkommen:

- Gävle 13–14 maj
- Växjö 23–24 september
- Malmö 7–8 oktober.

Vi ses på Euro Expo!



Foto: Per-Olof Svensson.

Performance Cranes från Dematek – en höjdare för AP&T

*Greger Sjögren, inköpare och fastighetsansvarig på AP&T.*

Att kunna få så mycket lyfthöjd som möjligt samt att kunna samlyfta med två traverser var två viktiga krav när AP&T i Tranemo investerade i kranar till sin nya montagehall. Lösningen blev två stycken 50-tons traverskranar från Dematek.

A P&T AB är ett svenskt företag som utvecklar, tillverkar och marknadsför automation, pressar, verktyg och kompletta produktionslinjer för företag som tillverkar formade metall detaljer. Företagets kunder återfinns framförallt bland underleverantörer inom branscherna fordon, vitvaror och inomhusklimat. Man finns representerade på mer än 20 marknader och exporten står för cirka 80 procent av företagets omsättning. Tillverkningen sker vid företagets två produktionsanläggningar i Tranemo, Sverige och Brescia, Italien.



*”Dematek fick ordern
då de var den ende
leverantören som
klarade av att uppfylla
alla våra krav”*

Ny montagehall

Efter att ha varit trångbodda i många år beslutade man på AP&T att utöka produktionskapaciteten och bygga en ny montagehall vid sin anläggning i Tranemo.

– Ja, det var verkligen dags för större lokaler. Dels har vi haft en ökande efterfrågan på våra produkter, dels blir pressarna vi tillverkar allt större i volym, säger Greger Sjögren, inköpare och fastighetsansvarig på AP&T.

Den nya montagehallen, avsedd för slutmontering av hydrauliska pressar och en yta på totalt närmare 1000 m² byggdes och färdigställdes under förra året. När det gällde investering i lyftutrustning till den nya anläggningen gick man ut med offertförfrågan till ett par leverantörer, däribland Dematek.

– Givetvis hade vi ett stort antal krav på lyftutrustningen, men det viktigaste var för oss att spara plats. Pressarna som behöver lyftas är väldigt stora och det gällde för oss att kunna utnyttja ytorna i den nya hallen på bästa sätt. Därför var två av de viktigaste kraven, att vi ville ha så mycket lyfthöjd som möjligt samt att vi skulle kunna samlyfta med två traverser. Ett annat krav var servicekapaciteten hos leverantören. Skulle någon traverskran inte fungera står hela vår produktion stilla. Något som bara inte får hända, säger Greger Sjögren.

Enda leverantören som klarade kraven

– Dematek fick ordern då de var den enda leverantören som klarade av att uppfylla alla våra krav. Vi gick därför vidare med dem och berättade lite om de idéer vi hade och ungefär hur vi ville ha lyftutrustningen. Efter det återkom Dematek till oss med en färdig lösning.

Lösningen bestod av två stycken 50-tons tvåbalkstraverskranar av typ Performance Cranes, vilket innebär att de är extra välutrustade. De kan bland annat regleras steglöst, har radiostyrning, påkörningsridåer och stordisplay. Dessutom kan kranarna tandemköras, vilket innebär att två kranar kan manövreras med en manöverenhet. Denna typ av kran har ett mycket bra egenvikts-/lyftkrafts-förhållande och tvåbalkskonstruktionen ger hög lyftkapacitet.

Kranarna har också en för dessa kranar unik lösning i elektroniken. Vid tomkörning kan hastigheten ökas till det dubbla, vilket spar väldigt



Peter Westerberg från Dematek i glatt samspråk med Greger Sjögren från AP&T.

mycket tid i produktionsprocessen. De nya traverskranarna installerades hos AP&T under hösten och arbetet i den nya montagehallen kunde köras igång i början av 2009.

Maximerat anläggningen åt alla håll

När en hydraulisk press kommer in i den nya montagehallen för slutmontering, kompletterar man den med cylindrar, pressbord etc. Därefter lyfts pressen från liggande till stående. Sedan provkörs maskinen alltid innan den levereras till kund. (en press kan vara upp till 14 meter hög). Sedan läggs pressen ned vid transporten.

– Kranarna är 4 meter från varann

och vi har 11,2 meter i höjd på underkant av travers. Så vi har verkligen maximerat anläggningen åt alla håll. Vi har flera kranar från Dematek sedan tidigare men det här är de första med steglös, frekvensstyrd hastighet. Det är lite ny annorlunda teknik att lära sig köra en frekvensstyrd travers men mycket smidigt när man väl kommit igång. Nu kan vi styra det som lyfts, med mycket högre precision än tidigare.

– Hela det här projektet har fungerat smidigt och vi har haft ett bra samarbete med Dematek under resans gång. Dematek har bistått med idéer och kunskap och sett till att slutresultatet blivit som vi har velat, avslutar Greger Sjögren.

Produkter och lösningar för alla typer av lyft

Dematek utvecklar, säljer och installerar produkter och lösningar för att lyfta och hantera såväl stora som små laster. Vad som än behöver lyftas och vilken bransch det än gäller så kan Dematek erbjuda den utrustning som krävs. Dematek har två produktavdelningar – Lätta lyft och Tunga lyft. På de bägge produktavdelningarna arbetar man tätt ihop med säljavdelningen, med allt ifrån att ta fram underlag och information till att designa lösningar, utarbeta offerter och leda projekten fram till leverans. Vi fick möjlighet att ställa några frågor till de två avdelningscheferna.

TUNGA LYFT



Thomas Henriksson, avdelningschef Tunga lyft

Berätta om avdelningen Tunga lyft och vilka olika specialiteter ni har inom gruppen.

– Vi är idag åtta personer på avdelningen, alla produktspecialister med mycket hög kompetens och branscherfarenhet. Säljarna har kundansvaret medan vår avdelning har produktansvaret när det gäller våra produktområden. Alla på avdelningen har sina specialområden och fungerar som projektledare i de olika projekten.

Vilka produkter arbetar avdelningen med?

– De huvudproduktgrupper vi arbetar med är traverskranar och lintelfrar. Traverskranar kan delas in i tre huvudtyper: Standardkranar, Process-traverskranar (för branscher som t.ex.

sopförbränningsanläggningar, pappersindustrin och stålindustrin) och Svensktillverkade traverskranar. De svensktillverkade finns i tre utföran-

”Dematek är det svenska, snabbfotade företaget som med oss har Demag, det stora företaget med resurser. Den här kombinationen ger optimalt resultat för våra kunder”

den: Standardtraverskran, Kompakt traverskran (där man genom innovativa konstruktionslösningar får plats med kranen på en liten yta) och Special traverskran (Exempelvis för kunder som

har specifika krav på dokumentation, detaljlösningar etc.)

Är det något speciellt produktsegment där ni ser en ökad tillväxt?

– Något som vi ser en ökad efterfrågan på är det vi kallar Performance Cranes. Det är från början en standardkran som för en låg merkostnad fått mycket ökad prestanda. Till exempel är de utrustade med frekvensomriktare, så att de går mjukt, steglöst och snabbt – en standardkran kan köras 6 meter per minut medan en Performance Crane går att köra 15 meter per minut på lyftrörelsen. Man kan med andra ord göra jobbet både snabbare och med större precision. Dessutom får man enkelt ut all statistik om hur mycket kranen gått, när det är dags för service etc. Dessa

kranar ger definitivt kunden ett mer-värde. Ett annat segment där vi ser stor tillväxt är kompakta, svensktillverkade kranar.

Vilka är de främsta kundgrupperna när det gäller lintelfrar?

– Vi levererar många lintelfrar till företag där man vill byta ut lyftmaskinerier på gamla traverskranar. Här samarbetar vi mycket med Dematek Technical Center i Västerås, som hjälper till att ta fram skräddarsydda lösningar. Dessutom har vi en hel del OEM-kunder (exempelvis porttillverkare), som köper lintelfrar för att bygga in i sin egen produkt. En annan kundgrupp, som har växt mycket de senaste åren, är det vi kallar teatersegmentet. Dematek har t.ex. levererat lintelfrar till konserthu-

sen i både Norrköping och Uppsala. Vi har även installerat ett stort antal lintelfrar i Globen i Stockholm, bland annat för att hålla den stora Jumbotronen men även till kulisser och annat som behöver kunna hissas. Också vid mässhallar kommer våra lintelfrar ofta till användning, för att snabbt kunna ändra inredning från mäsas till konferensanläggning eller läktare. Användningsområdena för lintelfrar är många och efterfrågan är stor.

Vad tror du om utvecklingen inom era produktsegment?

– Utvecklingen de senaste åren har mest varit på elsidan, där man kommit med en hel del nya lösningar. Priserna på frekvensomriktare har gått ned vilket gjort att efterfrågan på detta givetvis

har ökat. En annan utveckling, som Bosse Skoglund hos oss svarat för, är kompaktkranar. Men framöver kommer nog den stora utvecklingen vara främst inom elektronik och styrsystem.

Vilka är Demateks främsta styrkor när det gäller Tunga lyft?

– Dels att vår personal besitter en väldigt stor erfarenhet dels att vi representerar världens bästa fabrikat Demag. Det är det företag inom branschen som investerar mest inom forskning och utveckling. Dessutom har vi en unikt stor produktbredd, med lämpliga lösningar för alla typer av objekt. Dematek är det svenska, snabbfotade företaget som med oss har Demag, det stora företaget med resurser. Den här kombinationen ger optimalt resultat för våra kunder.



LÄTTA LYFT



Claes Karlsson, avdelningschef Lätta lyft

Berätta om avdelningen Lätta lyft och vilka olika specialiteter ni har inom gruppen.

– Totalt på avdelningen är vi idag sju personer. Som produktexpert ansvarar man för att sprida information och vara teknisk support till kunder, säljare och servicetekniker, ta fram nya tekniska lösningar, upprätta prislistor och dokumentation. Många år i branschen har gett oss stor erfarenhet av att kunna lösa lyftproblem för alla typer av objekt. Arbetsgången och uppgifterna desamma hos oss som på avdelningen Tunga lyft och vi jobbar tätt ihop mellan avdelningarna. Säljarna säljer in olika lösningar och är

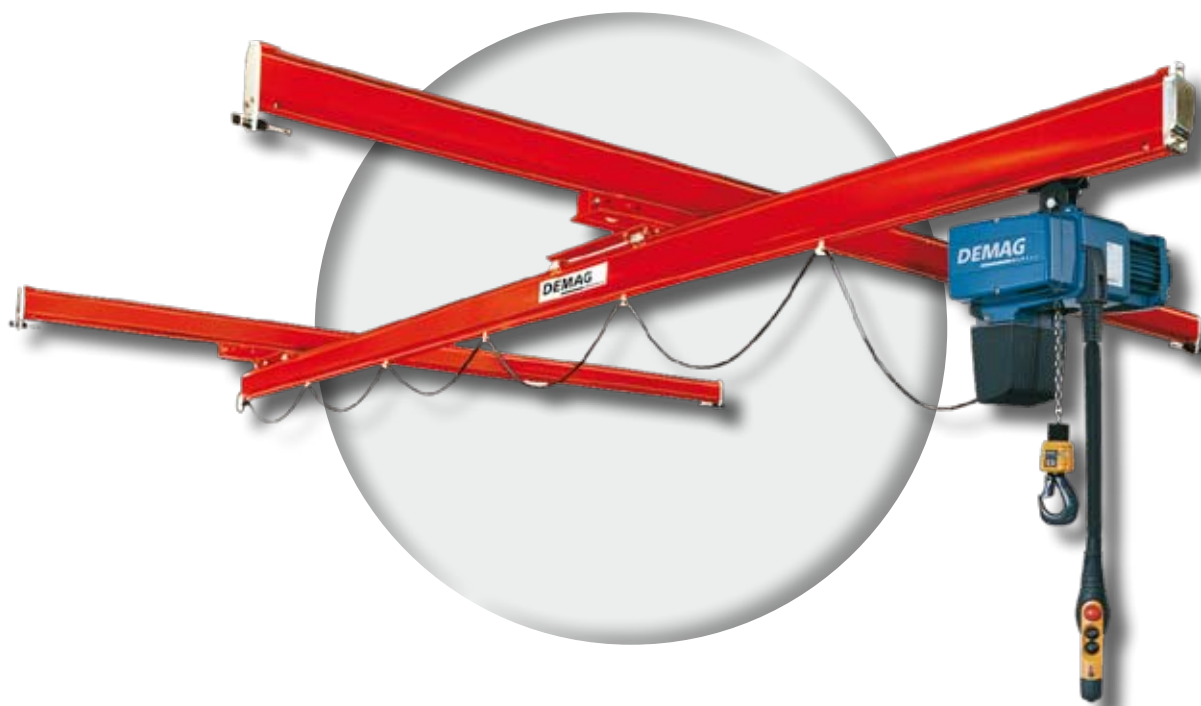
det standardprodukter drivs ordern hela vägen av regionerna, men är det lite mer komplicerat så hamnar det på vårt bord. Relativt mycket inom Lätta lyft kan dock gå som standardorder.

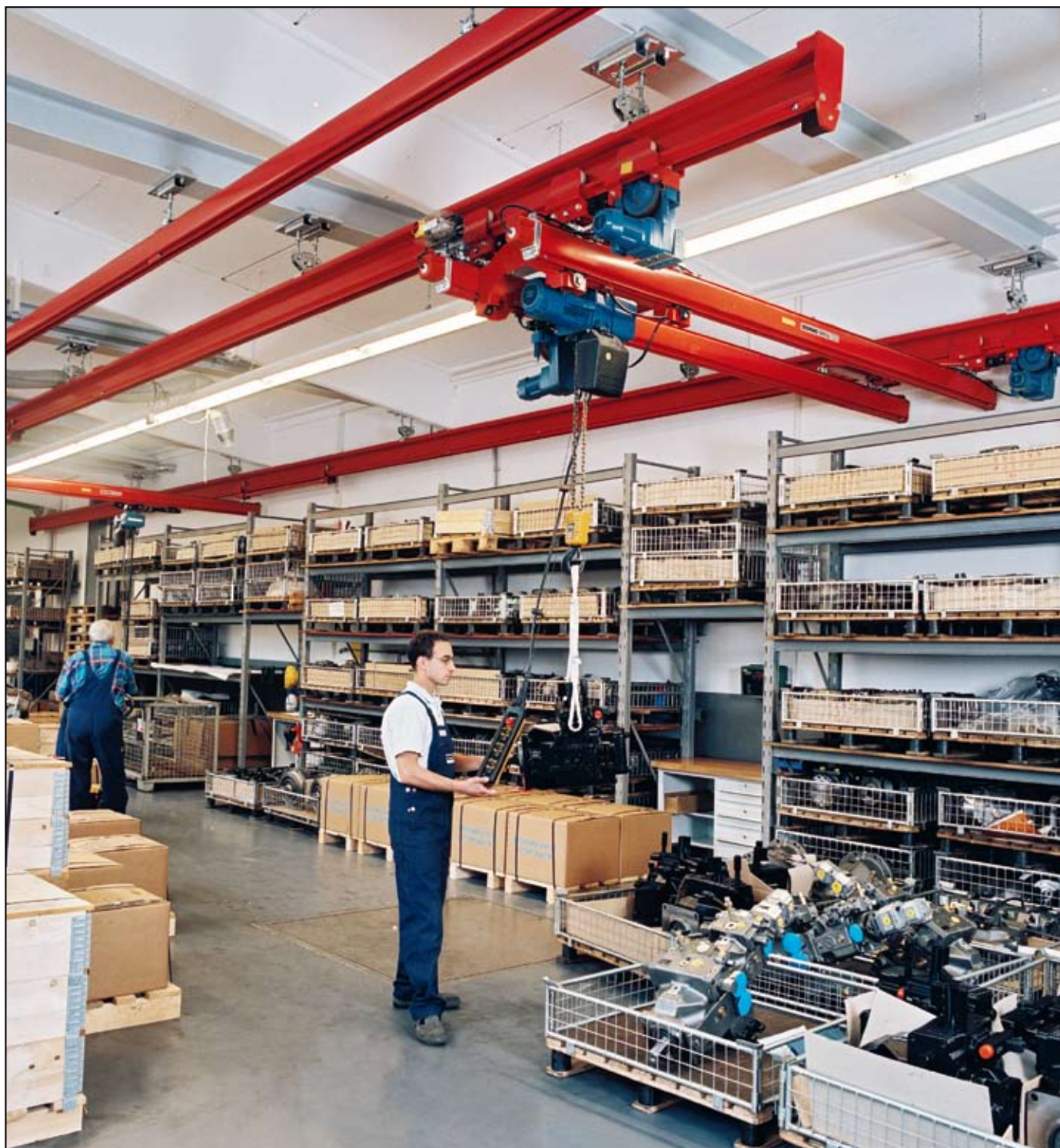
Förutom att vara avdelningschef för Lätta lyft är jag också ansvarig för Demateks lager i Huddinge. Det är ett stort lager som omfattar ca 10 000 artiklar och vi kan snabbt leverera reservdelar över hela landet, även till gamla utrustningar.

Vilka produkter arbetar avdelningen med?

– Av våra produktgrupper är kättingtelfrar, KBK-system och svängkranar de som är våra volymprodukter, var och en

med ett brett program. I grunden är det standardprodukter som med hjälp av designerprogram gör att utrustningen kan anpassas till kundens lokaler och förutsättningar. Med exempelvis lättlastsystem KBK är det möjligt att bygga en mängd olika kombinationer av skensystem och traverser ur ett fåtal standarddelar. Traverserna utnyttjar utrymmet under taket och det värdefulla golvutrymmet blir fritt för arbete och produktion. Detta system har vi t.ex. installerat i stor omfattning hos Volvo Lastvagnar i Göteborg. Vi har ett stort program av kättingtelfrar, med lyftkapacitet mellan 80 och 5000 kg och mängder av utrustningsmöjligheter





som exempelvis frekvensstyrning och 2-punktslyft. Vägg- och pelarsvängkranar är andra bra lösningar för att öka produktiviteten, sänka kostnaderna och avlasta medarbetarna.

Vad tror du om utvecklingen inom era produktsegment?

– Jag har nu varit i branschen i 30 år och visst har det skett en utveckling. Speciellt de senaste 10 åren, då det kommit in elektronik i utrustningarna

som gett många nya möjligheter att styra och övervaka. Den utvecklingen kommer att fortsätta framöver. Även säkerhetskraven ökar och nya normer kommer hela tiden. Också detta kommer givetvis att driva utvecklingen framåt.

Vilka är Demateks främsta styrkor när det gäller Lätta lyft?

– Vi har mycket kompetenta medarbetare och ett oerhört brett program. Ingen

annan leverantör kan mäta sig med den bredd vi har, från det lättaste till det tyngsta inom lyft. Till det har vi också ett unikt brett program av lastupptagningsdon, med Demags och Nordgreifs program av gripsaxar, vakumok, lyftmagneter m.m. Vi har en mycket bred kundbas för våra produkter. Givetvis är bilindustrin och dess underleverantörer stora kunder, men även varenda liten verkstad behöver någon typ av lyftutrustning. Våra produkter och lösningar inom Lätta lyft förekommer därför snart sagt överallt inom industrin.

Ingen annan leverantör kan mäta sig med den bredd vi har, från det lättaste till det tyngsta inom lyft



Demag hjulblock DRS

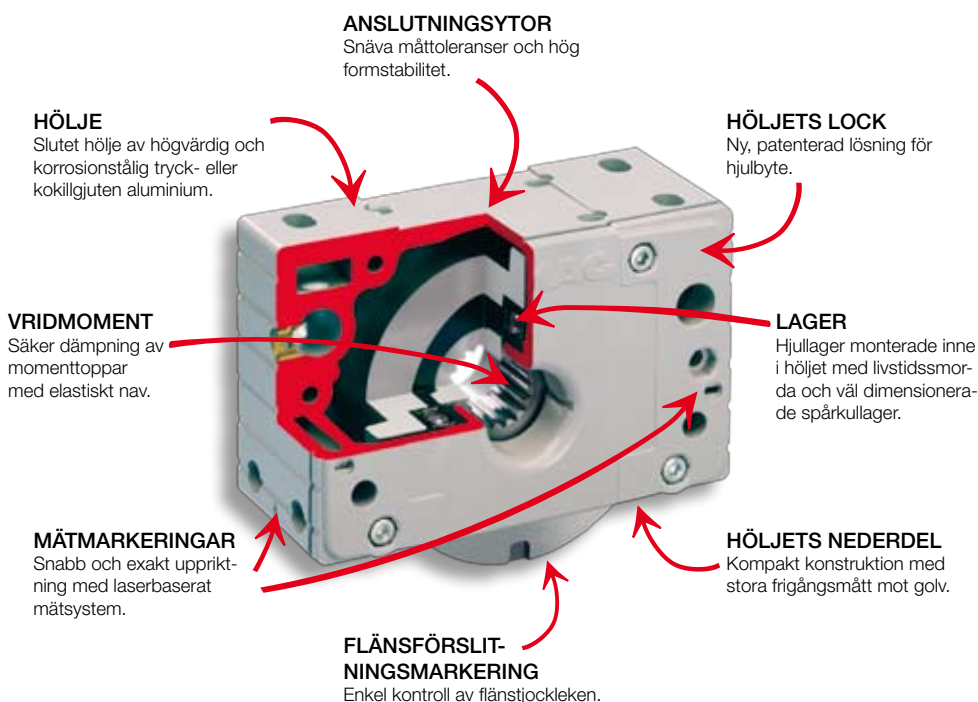
Standardmoduler för åkverk till maskiner och anläggningar med hjultryck upp till 40 000 kg

Alla branscher med råvaror, material, hel- och halvfabrikat måste transportera, tillföra, placera, fördela och sammanfoga. Med Demag hjulblocksystem DRS kan ni enkelt utföra varje uppgift. Den moduluppbyggda hjulblockserien är utvecklad med målsättningen att reducera resursåtgången vid projektering, konstruktion och tillverkning av åkverk. För drivna enheter ger Demateks kompletta hjulblock avgörande fördelar. Eftersom samtliga komponenter - från löphjulet via höljet med dess anslutningsteknik till växel och motor - är exakt avstämde till varandra och komplett förmonterade, medför de högsta säkerhet.

Demag hjulblock DRS ger stora fördelar från projekteringsstadiet till drifttagning av anläggningen. Vad som än skall tillverkas, om det rör sig om en ny anläggning eller om en modernisering av en befintlig anläggning, Demag hjulblocksystem med sina många och till varandra konsekvent anpassade komponenter uppfyller de högst ställda kraven. Vi levererar snabbt och enkelt de rätta hjulblocken och åkverken, skräddarsytt, monteringsfärdigt, beprövade utföranden och allt till en attraktiv kostnad.

Demag hjulblocksystem DRS erbjuder:

- Ett utprovat system
- Enkelhet att välja
- Många kombinationsmöjligheter
- Praktiskt taget obegränsade anslutningsmöjligheter
- Gynnsamma mått
- Monteringsvänlighet
- Korta leveranstider
- Stor tillförlitlighet



Kontakta oss för mer information om system och komponenter för Demag hjulblock DRS

Förutom tryckta kataloger och information på CD-ROM kan vi även erbjuda Autocad-ritningar som gör det enkelt att föra in Demag hjulblock direkt i era egna ritningar. Våra simuleringsprogram gör det möjligt för er att kontrollera och optimera vald utrustning.

Stort sortiment av lastupptagningsdon för alla branscher

Som generalagent för Nordgreifs breda program av lastupptagningsdon kan Dematek erbjuda lösningar för alla typer av lyft, oavsett bransch och användningsområde.

Nordgreif är helt specialiserade på att utveckla och tillverka lastupptagningsdon och i det omfattande programmet finns produkter för de flesta branscher och ändamål. Bland produkterna finns bland annat plåthandskar, tänger, C-krokar för "coils" och trådringar, lastgafflar, lyftok, vridmaskinerier, spridare och hydrauliska gripdon. Och skulle inte det lastupptagningsdon som krävs finnas i standardprogrammet så tar vi fram en kundanpassad lösning.

I Nordgreifs standardprogram finns speciella lastupptagningsdon för bland annat följande branscher:

- Aluminiumindustrin
- Container
- Fordonsindustrin
- Pappersindustrin
- Stålindustrin
- Kabelindustri

För Nordgreif är säkerhet alltid främsta prioritet. Därför möter lastupptagningsdonen de senaste föreskrifterna inom området och alla produkter är CE-märkta och försedda med fabriks-certifikat. Lastupptagningsdonen är tillverkade i enlighet med DIN 15428 eller DIN EN-13155, DIN 15018.

Läs mer på www.carlstahl-schwerin.de





Du har väl inte missat Demateks nya annonskampanj

Dematek fortsätter att satsa offensivt på marknadsföring. I år går vi ut med en ny annonskampanj med ett antal olika annonser, som kommer att synas i bland annat Dagens Industri, Ny Teknik och tidningen Verkstäderna under våren och hösten.

– Det är en ny strategi bakom vår senaste annonskampanj. Under förra årets annonsering pratade vi lösningar och presenterade företaget Dematek. I årets kampanj är vi ännu mer konkreta och visar upp lite av de olika komponenter och produkter som vi kan erbjuda. Förutom att ge våra vanliga kunder information vill vi med denna annonsering också nå ut till nya målgrupper och bredda vår kundbas. Många av våra komponenter passar ju även bra att använda inom helt andra branscher än lyft, säger Claes Hörnfeldt, marknadsansvarig på Dematek.



Claes Hörnfeldt, marknadsansvarig på Dematek.

"Förutom att ge våra vanliga kunder information vill vi med denna annonsering också nå ut till nya målgrupper och bredda vår kundbas"



www.dematek.se

Dematek AB: Huvudkontor, Box 5560, 141 07 Huddinge, 08-603 34 00. Generalagent för Demag Cranes & Components GmbH. Malmö. Helsingborg. Ronneby. Halmstad. Oskarshamn. Tingsryd. Jönköping. Göteborg. Västervik. Trollhättan. Linköping. Nyköping. Norrköping. Stockholm. Mariestad. Strängnäs. Karlstad. Västerås. Ludvika. Storvik. Gävle. Söderhamn. Hudiksvall. Sundsvall. Örnsköldsvik. Umeå. Skellefteå. Luleå. Piteå.