

Dematek Outlook

A large industrial crane with orange beams and yellow lifting mechanisms is positioned in a spacious factory. The crane is lifting a large, white, curved object. A worker in a dark uniform and safety gear stands on the right side of the frame, looking towards the crane. The factory floor is concrete, and the ceiling is high with visible structural elements and lighting fixtures.

Nr 3 2012

Nya processkranar till Metsä Board

Uppgradering av Bolidens traverser

Med vind i seglen

Ett uttryck som väl beskriver sommarens och höstens händelser hos oss på Dematek. Inte bara bokstavligt, som att vi haft en dag tillsammans på en av världens största kappseglingsbåtar. Eller för att jag själv hunnit med en segeltur till Orkneyöarna tur och retur. Utan också bildligt. Det har varit och är fortfarande bra vind i seglen för Dematek.

En tanke som dock blir extra tydlig under seglatser som de båda nämnda är att det inte räcker med bra vind för att det skall gå fort framåt. Det måste finnas ett mål, en organisation och samarbete för att nå målet. Man måste också ha rätt utbildning och resurser. Mycket för att alla inblandade skall känna sig trygga med både resultat och vägen fram. Tanken blir extra tydlig när man mitt i natten ute på Nordsjön gått av vakten för att krypa till kojs. Mörkret är kompakt, vågorna kastar båten våldsamt och vindstyrkan närmar sig storm. Känner jag mig trygg med båten och de som har vakten just nu? I mitt fall var det ingen tvekan. Vi hade bra båt, en trygg skeppare och duktiga medseglare. Jag kunde därför sova lugnt och vakna utvilad litet närmare det gemensamma målet. Det hände förvisso att jag blev väckt i förtid då vi gemensamt behövde skifta segel. Ut i beckmörker för att på fördäck i vattenstänk bärga en gennacker på ca 180m² som vinden försökte slita ur händerna. Inte heller då känns det otryggt för vi visste alla våra roller och vad som skulle göras. Utbildning, planering, erfarenhet och säkerhetstänkande fortsatte att ta oss vidare mot målet. Så är det också med de projekt vi utför. Oavsett storlek på projekt.

Både leveransen av nya kranar till Metsä Board och ombyggnaden av 100-tons traverserna vid Rönnskärsverken är exempel på ovanstående. I båda fallen rör det sig om komplexa leveranser som kräver mycket planering. Kranarna är produktionskritiska och stillestånd måste minimeras. Installationen skall också bitvis göras i tuff miljö. Då krävs det planering och att alla inblandade vet, och känner sig trygga med, vad som skall göras. Slutmålet är ju ganska klart: Att inom givna tidsramar utföra installation och idrifttagande så att kunden får en utrustning med hög kvalité och funktion enligt specifikation. Utöver detta så skall ju också driftssäkerheten säkerställas, personalen som hanterar utrustningen skall utbildas och underhållspersonal skall veta hur man bäst sköter förebyggande underhållet av utrustningen.



Vi vill gärna se oss som helhetsleverantören i kranbranschen. Får kan kombinera produkter av hög kvalité, projektledning, stålkonstruktioner, utbildningar och olika servicepaket på samma sätt som Dematek. Ovanstående är endast två exempel på de projekt vi genomfört under året där helheten varit viktig för att uppnå en god totalekonomi i projekten. Se fler exempel på vår hemsida, dematek.se. Där framgår också att saker inte alltid behöver vara komplicerat bara för att det är avancerat. Ta en titt på våra standardkomponenter som kättingtelfrar, hjulblock svängkranar och lastupptagningsdon. Här finns standardlösningar för det mesta.

Jonas Hörfeldt
VD, Dematek AB



Ansvarig utgivare: Jonas Hörfeldt
Produktion: Karlöf Marknadsföring AB, www.kundtidningar.nu
Adressändring: dematek@dematek.se
Framsida: Metsä Board, Husum.



Dematek i Strängnäs effektiviserar produktionen

”VERKSTADSYTAN ÄR UTÖKAD FÖR ATT VI SKA KUNNA TILLVERKA MER OCH BÄTTRE. VI HAR OCKSÅ UPPGRADERAT VÅR MASKINPARK”

För att möta efterfrågan och kunna effektivisera produktionen har Dematek i Strängnäs nu anpassat lokalerna och utökat verkstadsytan samtidigt som maskinparken uppgaderats.

Dematek i Strängnäs är en smidesverkstad specialiserad på att tillverka kundunika lösningar, stålkonstruktioner och olika specialverktyg som används vid lyft.

Sekundärstål, kundunika kranar och verktyg

– En stor del av vår produktion är så kallat sekundärstål, alltså det stål som de telfrar och traverser som Dematek sålt ska hänga i. Oftast vill kunderna ha en nyckelfärdig lösning och sekundärstål i någon form behövs till nästan varje anläggning som säljs. Vi producerar cirka 100-talet anläggningar per år, säger Per Tärnfjord, platschef vid Dematek i Strängnäs och fortsätter;

– Vi tillverkar även en del kompletta kranar vid vår anläggning. Det är allt ifrån tillverkning av traversbalkar till ihopmontering av den kompletta produkten. Vi får även modifiera och kundanpassa en del av de standardprodukter som levererats från Demag. Det kan t.ex. vara fråga om kapning av KBK-skenor. Slutligen tillverkar och modifierar vi en del verktyg. Ett vanligt exempel är modifiering av våra tänger så att de kan gripa och lyfta kundens specifika gods.

Bred kompetens

Totalt har Dematek i Strängnäs fem anställda, alla med lång branscherfarenhet och bred kompetens inom området. För att ligga i framkant satsar Dematek i Strängnäs på utbildning och kompetensutveckling. Företaget har licens för pinnsvetsning och en nyhet är att två av de anställda nu även har licens för MMA (rörtråd).

– Vi har oftast fullt upp i produktionen då vi tillverkar åt Demateks kunder över hela Sverige. För att ytterligare effektivisera tillverkningen



Per Tärnfjord, platschef vid Dematek i Strängnäs.

har vi nu gjort vissa förändringar. Verkstadsytan är utökad för att vi ska kunna tillverka mer och bättre. Vi har också uppgaderat vår maskinpark och införskaffat en större bandsåg, som gör att vi nu kan kapa fortare och mer exakt. När det gäller svetsarbeten har vi idag utrustning för såväl MIG, som MAG och TIG. Dessutom har vi svarv- och fräsmöjligheter. För att få mer plats och lättare att lasta har vi också flyttat vår optiska skärmaskin, säger Per Tärnfjord.

Miljöinsats

I samband med effektiviseringen av produktionen har Dematek i Strängnäs också satsat på miljöförbättringar.

– Vi har gått över till vattenbaserad färg för all målning. Dessutom har vi investerat i ett nytt utsug så att det inte blir så dammigt i lokalerna. Åtgärder som är bra för oss som arbetar här men även för miljön.

– Sammantaget gör de nya åtgärder att vi nu kommer att kunna producera ännu effektivare och leverera med högsta kvalitet även i framtiden, säger Per Tärnfjord. ●



Målarboxen vid Dematek i Strängnäs. Här används numera vattenbaserad färg.



"DE TVÅ NYA TRAVERSERNA
SKULLE VARDERA ERSÄTTA
EN TAKTRAVERS OCH
HALVPORTALTRAVERS OCH
FUNGERA DELS I PRODUKTIONEN
DELS VID SERVICEARBETEN PÅ
PAPPERSMASKINERNA"

Jens Holmström, servicetekniker på Dematek, Dvorak från Demag-fabriken i Tjeckien och Stenno Forsberg, servicetekniker och montageledare på plats för att trimma in de nya kranarna hos Metsä Board i Husum



Foto: Per Ågren

Håkan Jonsson, projektledare på Metsä Board Sverige AB.

METSÄ BOARD ÖKAR PRODUKTIONEN MED NYA PROCESS- KRANAR

För att öka produktionen och flexibiliteten har två nya Demag processkranar monterats vid Metsä Boards produktionsanläggning i Husum. Det blev ett omfattande projekt och det krävdes mycket planering då allt montage skulle ske utan störningar i produktionen.

Metsä Board Husum är en integrerad pappers- och massafabrik som producerar högkvalitativt obestruket och bestruket finpapper för krävande kunder. Här arbetar cirka 800 anställda och i produktionsanläggningen har företaget tre pappersmaskiner. För att öka produktionen startade företaget ett projekt kallat Flex.

– Bakgrunden till Flex var att vi ville öka flexibiliteten och få ut mer ton papper ur fabriken, säger Håkan Jonsson, projektledare på Metsä Board Sverige AB. För att klara detta krävdes att vi investerade i två nya produktionstraverser. Dels var våra befintliga traverser

gamla och dels behövde vi mer lyftkraft. En av pappersmaskinerna skulle byggas om och få större tambourer (de stora trummor som papperet rullas upp på). De nya tambourerna är på 3,4 meter i diameter och väger 58–59 ton.

Ersätta taktravers och halvportaltravers

De två nya traverserna skulle vardera ersätta en taktravers och en halvportaltravers och fungera dels i produktionen dels vid servicearbeten på pappersmaskinerna. Hösten 2011 började Metsä Board sin upphandlingsprocess.

– Det var en välstrukturerad upphandlingsprocess i tuff konkurrens,

säger Thomas Henriksson, projektledare på Dematek. En fördel för oss var givetvis att Demag är stora på pappersindustrier världen över och en annan att vi sedan flera år har servicekontrakt med Metsä Boards underhållssida. Totalt har företaget cirka 400 objekt (traverser, telfrar och portar) inom området som vi utför löpande service på.

– Dematek vann upphandlingen tack vare deras prisbild samt att de gav ett bra intryck under försäljningsfasen och var lyhörda och flexibla, säger Håkan Jonsson.





Mycket planering

I mitten av december 2011 skrevs kontraktet under och därefter började arbetet med planeringen.

– I början av året började jobbet på allvar för min del, berättar Stenno Forsberg, montageledare på Dematek i Örnsköldsvik. Då hade vi ett första upptaktsmöte för att gå igenom projektet. Därefter följde ett antal möten under våren med ett flertal personer inblandade och många datum och checkpunkter att hålla reda på. I april började vi detaljplanera för att lyfta ned de gamla traverserna och montera de nya. Det krävdes mycket planering vid in- och utfart, då produktionen skulle vara igång hela tiden under vårt arbete.



De stora processkranarna manövreras smidigt med radiostyrning.

Veckan efter midsommar begav sig de ansvariga från Dematek och Metsä Board Husum tillsammans ner till fabriken i Tjeckien för att inspektera de nya traverserna.

– För att vi ska kunna planera och att allt arbete ska flyta smärtfritt när traverserna levereras är det viktigt att kontrollera traverserna på fabriken. Vi kan då få rätt känsla, har möjlighet att ta foton, kontrollera kabelvägar och se vad Demag inte har gjort som vi sen måste göra. Allt för att förbereda oss för montaget på bästa sätt, säger Stenno Forsberg.

Komplext projekt

Vecka 29 kom sex långträdare från Tjeckien med de nya traverserna. Vecka 30 lyftes de gamla traverserna ned. Vecka 31 lyftes de nya produktionstraverserna på plats. Vecka 31–33 installerades kablage m.m. Vecka 33 kom igångkörare från fabriken i Tjeckien och körde igång de nya traverserna. Under vecka 36 lyftes halvportaler ned och vecka 40–41 togs semiautomatiken i drift på traversen i PM 6.

– Även om det varit ett stort komplext projekt har arbetet flytit på bra, mycket beroende på att jag haft duktiga medarbetare. Vi var fyra man från Dematek som monterade, förutom jag själv, Jens Holmström, Kjell-Arne Andersson och Mikael Helgesson, säger Stenno Forsberg.

Jens och Dvorak inspekterar en av traversens lyftkrokar.

Ökad säkerhet

De traverser som monterats på Metsä Board Husum är två Demag processkranar, traverskran ZKKW 32/40/32 max 64 ton (20,35 m resp. 20,85 m spännvidd). Den ena traversen med semiautomatik och den andra förberedd för semiautomatik.

– Varje travers har 64 tons maxlast och tre trallor (lyftmaskinerier) var. De yttre trallorna, är dimensionerade för tuff produktionsdrift, och kan lyfta 32 ton var medan den mellersta trallan, för service och backup, kan lyfta 40 ton, säger Thomas Henriksson och fortsätter;

– Säkerheten har ökat med de nya traverserna. På displayen i radiosändaren får man bland annat information om vikt i krokarna samt övervakning att tambouren ligger rätt i traversens lyftkrokar. Man kan dessutom få felmeddelanden i displayen.

Utbildning och dokumentation

Förutom traverser med montage och driftsättning har Dematek även levererat nya strömbanor i bägge produktionshallarna, reservdelspaket, omfattande dokumentation samt dessutom utbildat personalen.

– Kunden har lagt stor vikt vid utbildningen som skötts av Dematek Utbildning. Totalt har 100 personer (operatörer samt underhållspersonal) utbildats, teoretiskt och praktiskt, säger Thomas Henriksson.

– Allt montage av de nya traverserna har skett under pågående produktion vilket varit lite speciellt men fungerat bra. Dematek har haft ett nära samarbete med våra operatörer under arbetets gång vilket också underlättat. Allt har fungerat perfekt och vi är mycket nöjda. Det bästa betyget man kan ge är när man själv inte behöver vara inblandad så mycket, avslutar Håkan Jonsson. ●





"EN FÖRDEL FÖR OSS VAR
GIVETVIS ATT DEMAG ÄR STORA PÅ
PAPPERSINDUSTRIER VÄRLDEN ÖVER"





**"UPPE UNDER TAKET I KONVERTERHALLEN
ÄR DET CIRKA 50 GRADER VARMT MED
TOPPAR UPP EMOT 70 GRADER! "**

För att klara den tuffa miljön byggdes elutrustningen in i en 30-fots container, som monterades ovanpå traversen.

UPPGRADERING AV BOLIDENS TRAVERSER

med ny, energieffektiv elutrustning

Allt fler reparationer, komplicerat att felsöka och svårighet att få fram reservdelar. Det var några av anledningarna till att Boliden beslöt att byta all elutrustning på de bägge 100-tons traverserna i konverterhallen vid Rönnskärsverken. Dematek vann upphandlingen och utförde det omfattande arbetet i två etapper.

Konverterhallen är själva hjärtat i verksamheten vid Rönnskärsverken, där de två Demag-traverserna sköter all transport av smält material. Traverserna är från slutet av 90-talet och har sedan dess varit i drift dygnet runt i en tuff och krävande miljö. Det är varmt, det är dammigt och det är mycket vibrationer. Uppe under taket i konverterhallen är det cirka 50 grader varmt med toppar upp emot 70 grader! Men traverserna måste fungera annars blir det produktionsstopp. Boliden satsar därför mycket på underhåll och service. Det aktuella bytet av elutrustning

på traverserna skedde på rekommendation från elavdelningen.

Svårt med reservdelar

– Det var flera anledningar till att vi måste göra det här, berättar Peter Burman, arbetsledare på elavdelningen vid Boliden Rönnskär. Frekvensomriktarna var av en äldre, utgången typ och reservdelar fanns inte längre på lager utan specialtillverkades varje gång. Det här gjorde att det både blev dyrt och omständigt. En annan anledning var att vi inte hade något styrsystem utan endast kontaktorer. Det innebar att det var svårt att



Ulf Hartman, ansvarig inköpare på Boliden.

felsöka samtidigt som det allt oftare var fel på någon av traverserna. Vi ville också uppgradera och förbättra elutrustningen och samtidigt få en energieffektivare lösning.

Projektet startade under 2010, då Boliden gick igenom vilka krav företaget hade när det gällde den nya elutrustningen samt montaget. Förutom att traverserna skulle klara driften som tidigare innehöll kravspecifikationen även uppgraderingar med styrsystem, förbättrad kylanläggning, en del skyddsåtgärder samt möjlighet till energibesparing.

– Vi sammanställde därefter ett underlag som vi sände ut till ett flertal leverantörer. Vi fick offerter från flera företag och träffade några av dem under processens gång. Slutligen blev det Dematek som vann upphandlingen, säger Ulf Hartman, ansvarig inköpare på Boliden och fortsätter;

– Vi har erfarenhet av Dematek sedan tidigare då vi genom åren investerat i ett stort antal lyftutrustningar från dem till våra anläggningar.

Nära samarbete

Projektet omfattade bland annat komplett ny elutrustning med kyla i container, ny kylanläggning för manöverhytt, nytt rörligt kablage monterat på kabelkedja, byte av kablage på tralla och kranbrygga samt montering av ny telfer för skyddsvisir. Telfern sitter ovanpå manöverhytten för att kunna fällas ned och skydda föraren då vissa moment utförs. Andra skyddsåtgärder man nu gjort är att montera skyddsplåtar som skyddar kablagen mot värme. Samma utrustning gällde för bägge traverserna i konverterhallen.

– Vi ställde kraven och var med och utformade hur vi ville att den nya elutrustningen och styrsystemet skulle fungera. Under hela projektet har vi haft ett nära samarbete och dialog med Dematek och deras underleverantör Koteko AB, säger Peter Burman.

– För att klara den tuffa miljön byggdes elutrustningen in i en 30-fots container som monteras ovanpå traversen, på 20 meters höjd, säger Ove Grundberg, servicechef region Norr på Dematek. Inbyggda kylkompressorser till att hålla temperaturen på 20 grader inne i containern.

Två etapper

Koteko konstruerade och byggde containern medan Dematek utförde allt montage på traversen. Montageledare var Demateks Mikael Hedström.

– Arbetet utfördes i två etapper, den ena med start november 2011 och den andra i våras, säger Dan Rinsén,



Insidan av containern.

produktionsingenjör på Rönnskär och samordningsansvarig för projektet. En av traverserna kördes i produktionen medan det arbetades på den andra. Det blev minimalt med produktionsstörningar och arbetet tog cirka fem veckor per travers.

– Det tar alltid tid att trimma in ett helt nytt system, men hittills har det fungerat tillfredsställande. Vi har nu mycket bättre tillgänglighet och kontroll på anläggningen och kan också övervaka traverserna. Tidigare var det svårt att felsöka, men med styrsystemet kan vi nu logga felen och även koppla upp oss mot traverserna från verkstaden och se felen. Även kylanläggningen har nu bättre kapacitet vilket sparar på utrustningen. Sist men inte minst viktigt för Boliden, är att vi sparar energi

med det nya systemet, som innebär att vi leder tillbaka strömmen till nätet. Vi tror att vi kan spara uppemot 50 % energi i och med detta, avslutar Peter Burman. ●

**"VI SPARAR ENERGI
MED DET NYA SYSTEMET,
SOM INNEBÄR ATT
VI LEDER TILLBAKA
STRÖMMEN TILL NÄTET. VI
TROR ATT VI KAN SPARA
UPPEMOT 50 % ENERGI I
OCH MED DETTA"**



Boliden Rönnskär

- Rönnskär är ett av världens effektivaste kopparsmältverk och världsledande inom återvinning av koppar och ädelmetaller från elektronikskrot.

- Smältverket är Bolidens största produktionsenhet och med cirka 870 anställda är det den största privata arbetsplatsen i regionen.

- Vid Rönnskär smälts och raffineras koppar- och blykoncentrat från egna och externa gruvor. Smältverket är en integrerad metallurgisk anläggning som utvinnet metaller av hög renhet till låg kostnad och med bra miljöprestanda. Huvudprodukter är koppar, bly, zinkklinker, guld och silver.



DEMATEK MED VIND I SEGLEN

I början av september var Demateks säljare med om en upplevelse utöver det vanliga. I samband med höstens säljkonferens fick säljkåren under en halv dag känna på sjölivet och hur det är att jobba som besättningsmän på en av världens största kappseglingsbåtar. Temat för övningen var teambuilding och målsättningen att framöver kunna ge ännu bättre service till Demateks kunder.

– Vi har konferenser med våra säljare två gånger per år, berättar Mats Möller, försäljningschef på Dematek. Årets höstkonferens var förlagd till Nynäshamn. Här utbildades säljarna

vad gäller nyheter inom lyftteknik, ekonomi, säljteknik m.m. En viktig punkt på dagordningen var också teambuilding. Säljarna är bosatta över hela landet och då är det viktigt att när vi

samlas också göra aktiviteter som gör att alla kommer varann närmare vilket framöver underlättar det dagliga samarbetet.

Teambuilding

Höstens teambuilding-aktivitet var att under en halv dag segla med Hyundai-båten, en av världens största segelbåtar. Att hyra in båten och besättningen för den här aktiviteten underlättades av att Thomas Karlsson, till vardags servicechef för region Öst på Dematek, är besättningsansvarig på segelbåten.

– Min bakgrund är att jag själv har kappseglat under många år, både med segelbåt och isjakt. Jag har bland annat seglat Gotland Runt 22 gånger, varav nio gånger på denna båt, säger Thomas Karlsson och fortsätter;

– Sedan 1999 har jag varit med på Hyundai-båten och jag är besättningsansvarig i samband med de tävlingar vi ställer upp i. Normalt är det då



Hyundai-båten är 100 fot (30,5 meter) och kan komma upp i farter över 30 knop.

"Nutar videthär med oss iland
för att framöver ännu bättre
kunna samarbeta och ge våra
kunders service framöver"



25 mans besättning och jag måste ha stenkoll på allt ifrån vilka som ska vara med till tider, platser och vilka kläder alla ska ha på sig. Ombord på båten är jag vaktchef och har ansvar för vem som gör vad och när. Det är viktigt att någon är ansvarig på båten så att det blir ordning och reda och alla kan utföra sin uppgift så bra som möjligt.

Farter uppåt 30 knop

Hyundai-båten ägs av före handbollsspelaren Bertil Söderberg. Båten är 100 fot (30,5 meter) och kan komma upp i hastigheter på 30 knop. Varje år är Hyundai-båten med i några av de största tävlingarna i Sverige, däribland ÅF Offshore Race (Gotland Runt) där man i år kom 2:a i sin klass. Dessutom används båten vid olika företagsevent runt om i landet.

– Vi hade en perfekt dag tillsammans på havet utanför Nynäshamn. Med en vind på cirka 10 sekundmeter kom båten upp i 19,6 knop, vilket känns häftigt ombord på en segelbåt. Alla säljarna fick verkligen vara med och hjälpa till under seglingen och det känns som att de här timmarna på sjön svetsade samman gänget på ett härligt sätt. Nu tar vi det här med oss i land för att framöver ännu bättre kunna samarbeta och ge våra kunder service framöver, avslutar Mats Möller. ●



PROFILEN

RONNY ÖBERG

säljare på Dematek

Bor: Härnösand

Familj: Gift och har två utflugna barn.

Fritid: Sporfiske (spinn och trollingfiske) är det intresse som överskuggar allt annat på fritiden. Ronny har tidigare haft eget företag som kört fiskeguidning, vid kusten och insjöar runt om i länet. Han fiskar ett par gånger i veckan och framöver hoppas han kunna ta med Dematek-kunder på någon fisketur.



Hej Ronny,

Vilket distrikt arbetar du på?

– Mitt distrikt är Södra Norrland och det sträcker sig ungefär från Söderhamn till Umeå, längs kusten och in mot norska gränsen.

Du är relativt ny på Dematek – berätta

– Det stämmer, jag har arbetat på Dematek sen 1 juni 2012. Innan så var jag en kort sejour på bemanningsföretaget Proffice, där jag bearbetade företag inom industri och logistik. Dessförinnan var jag säljare och projekteringsingenjör för ett tyskt företag, som arbetar med separationsteknologi, i Norge under fyra år. Kunderna fanns bland annat inom kemisk industri, massaindustri, fiskerinäringen och mejerier. Totalt har jag arbetat 17 år inom industrin. Även om lyftbranschen är ny för mig så har lyftutrustning hela tiden varit en naturlig del i verksamheten på mina tidigare arbeten.

Varför valde du att börja på Dematek?

– Jag ville jobba med teknik igen. Sen tycker jag det är roligt att arbeta på ett företag där man kan följa sina projekt, från offert till leverans. Många av kunderna på distriktet känner jag också sen tidigare arbeten. Det är stimulerande att arbeta med relationsförsäljning, där kunderna efterfrågar våra tjänster och vi verkligen kan göra skillnad i kundernas vardag.

Vilka kunder arbetar du med?

– Inom tillverknings- och processindustrin finns de största kunderna inom mitt område. Bland många av våra stora kunder inom distriktet kan nämnas SCA Ortviken i Sundsvall, Metso Paper i Sundsbruk, Bosch Rexroth Mellansel, Hiab i Hudiksvall och BAE Systems i Örnsköldsvik.

Vad är roligast med säljarbetet?

– Kundkontakten och att se till att kunderna blir nöjda! Att vara ute hos kunderna och lära sig deras verksamhet och ta fram rätt lösning. En annan positiv sak med det här jobbet är att jag har många trevliga kollegor på Dematek.

Vilka projekt är aktuella just nu?

– Just nu pågår bland annat driftsättning av en halvportalkran i produktion för hantering av pappersrullar på SCA Obbola, driftsättning av två större traverskranar på Metsä Paper Husum samt ett flertal mindre leveranser av lättlastsystem till Bosch Rexroth i Mellansel och Örnsköldsvik.

Nya produkter för **förbättrad säkerhet** och **enklare handhavande**



Ny kabelsläde för strömtillförsel via plattkabel förenklar montage och underhåll.



Svängbegränsning för både vägg- och pelarsvängkranar ökar säkerheten på arbetsplatsen.



Lyftteknik på en högre nivå www.dematek.se

Dematek AB, Box 5560, 141 07 Huddinge 08-603 34 00. Generalagent för Demag Cranes & Components GmbH.
Malmö. Helsingborg. Halmstad. Ronneby. Växjö. Jönköping. Falköping. Mariestad. Mullsjö. Göteborg. Trollhättan. Västervik.
Oskarshamn. Linköping. Norrköping. Nyköping. Stockholm. Strängnäs. Eskilstuna Karlstad. Västerås. Borlänge. Hagfors.
Guldsmedshyttan. Storvik. Gävle. Hudiksvall. Sundsvall. Örnsköldsvik. Umeå. Skellefteå. Piteå Luleå.