

Dematek Outlook

Nr 2 2013

**Tele2 Arena öppnar upp
med hjälp av Dematek**

**SMIDIGARE
PRODUKTION
HOS ARATRON**

**ProfilGruppen
valde Dematek**

En ny sommar står för dörren

Tiden rusar i väg och det känns knappt som att man fått av sig pjäxorna efter vinterns skidresor så står midsommar för dörren. Att tiden rullat på så fort är ju något slags bevis på att man har roligt och det måste jag faktiskt tillstå att jag haft. Det vore synd att säga något annat.

Trots ett något obestämbart konjunkturläge så har vi på Dematek upplevt ett bra första kvartal med ett antal fina affärer till både nya och gamla kunder. Vi gläds naturligtvis och tackar självklart för visat förtroende. Under våren har vi också slutfört en del större leveranser vilka i många fall visat på den bredd och höga kunskande vi står för. Vi har bland annat levererat två större processkranar till Metsä Board i Husum, slutfört en större ombyggnad på Boliden Rönnskärsverken och under vecka 22 levererat och driftsatt en specialkran med en hel del specifika kundkrav till samma ställe. På Scania har vi gjort större ombyggnader och nyleveranser av lättlastsystem till linan. Dessutom har vi samtidigt slutfört vårt största enskilda projekt någonsin, nämligen maskinerier, hjul och styrning till det öppningsbara taket på Tele2 Arena. Här visar vi definitivt att våra komponenter för lyftutrustning med hjälp av ett öppet sinne och en hel del ingenjörstimmar har många användningsområden. Läs mer om detta på sidan 3. Klart som sjutton att tiden gått fort, det har varit en jättespännande vår.

Men det är inte enbart de stora projekten vi gläds åt. I många fall ger de lite mindre projekten minst lika stor tillfredsställelse när man hittar en lösning. Även här utnyttjas den stora bredden av komponenter som står till vårt förfogande, tillgång till en egen smidesverkstad och ett brett kunskande. Läs om hur Aratron, sidan 6, fick hjälp med ett lättlastsystem med bland annat integrerad strömskena i stället för hängkablage som annars riskerade att ställa till problem.

Utöver detta fortsätter vår serviceverksamhet att växa och vi har under våren fått förlängt förtroende hos flera stora servicekunder samt ett flertal helt nya serviceavtal. Hos ProfilGruppen har befintligt avtal utökats till att gälla hela fabriken i Åseda. Detta efter att vi under

längre tid skött servicen av de automatkranar som går i produktion hos ProfilGruppen. Det tycker jag är mycket roligt och visar på betydelsen av ett gott samarbete mellan kund och leverantör. Vi gillar att jobba i team nära kunden och att vara lyhörda för önskemål samtidigt som vi, i många fall, kan agera både konsult och problemlösare på vägen.

Med detta sagt vill jag önska nya och gamla kunder en trevlig sommar.

Jonas Hörnfeldt
VD, Dematek AB



Ansvarig utgivare: Jonas Hörnfeldt
Produktion: Karlöf Marknadsföring AB, www.kundtidningar.nu
Adressändring: dematek@dematek.se
Framsida: Joakim Brännlund, Dematek på Tele2 Arena



Foto: Fredrik Eriksson





Joakim Brännlund, chef projektavdelningen på Dematek och Ted Mattsson, projektchef på SGA fastigheter.

Tele2 Arena öppnar upp – med hjälp av Dematek

Den 20 juli är det premiärmatch på Tele2 Arena. Då möts Hammarby och Örgryte inför fullsatta läktare. Med den stora taköppningen på 70 x 105 meter kommer publiken få en unik fotbollsoplevelse. Den mekaniska lösningen till det skjutbara taket har levererats av Dematek.

För Demateks del började projektet 2010. Det var då företaget fick den prestigefyllda ordern av Peab att leverera den utrustning som gör att taket skall kunna öppnas och stängas. I Demateks åtagande ingår leverans av komponenter, elutrustning och montage. Förutom den rent tekniska lösningen har Dematek även arbetat med riskanalys för projektet.

– Vi valde Dematek dels för att vi fick förtroende för företaget dels för att de hade ett konkurrenskraftigt pris, säger Göran Grothe, installationsledare på Peab.





På bilden syns rälsen som taksegmenten åker på. I bakgrunden skymtar toppen på Ericsson Globe.



Unikt stor öppning

Kraven på utformning och funktion på öppningsbara taket ställdes av byggherren SGA Fastigheter.

– Tomten där Tele2 Arena ligger är trång och alla laster måste tas ned i de fyra hörnen av arenan, säger Ted Mattsson, projektchef på SGA Fastigheter. Den positiva effekten av det har blivit att vi fått en unikt stor öppning på 70 x 105 meter, lika stor som fotbollsplanen och helt befriad från balkar eller annan teknik som då skulle skymma utsikt och kasta skuggor på planen. Det här ger publiken en unik upplevelse och det kommer kännas som en riktig utomhusarena, även fast publiken sitter i skydd under tak. Av arenor i Europa är det faktiskt bara Esprit Arena i Düsseldorf, som har ett lika stort öppningsbart tak med

möjlighet att hantera stora laster.

Det skjutbara taket består av två halvkor om vardera fyra segment. Varje segment är på 13,5 x 70 meter och bärs upp i sina hörn av en boggie med två hjul. Taksegmenten kommer att åka på en räls på balkarna som binder samman de fyra pelarna i arenans hörn.

Standardprodukter

– Vi använder genomgående våra standardprodukter i det här projektet. Det gör att vi känner oss trygga med produkterna och vet vad de går för, säger Joakim Brännlund, chef Projektavdelningen på Dematek. Dessutom har vi snabb tillgång till reservdelar om något skulle hända. Hjulen är standardhjul (RNE 630) av samma typ som används på stora traverskranar. Boggiekonstruktionen är dock en speciallösning som vi tagit fram.

Totalt går det åt 32 st boggies med 64 st hjul för att driva taket på Tele2 Arena. Dessutom har Dematek levererat fyra maskinrum som vart och ett är försett med 4 st Demag standard lyftmaskinerier DH2000 (lintelfer). Utöver det består leveransen av 112 linskivor, el- och styrutrustning med PLC samt montage och idrifttagning.

– Det här har varit ett mycket spännande och utmanande projekt för oss att jobba med. Tekniskt har det gått över förväntan och vi har inte stött på några problem under projektets gång. Att tidsplanen blivit förskjuten har givetvis varit ett bekymmer men vi har försökt att anpassa oss. Nu håller vi på med idrifttagning och i juni ska det sen länkas ihop med det överordnade styrsystemet för hela fastigheten. Vi har provkört taket ett 30-tal gånger och det

fungerar perfekt. Målet var att kunna öppna och stänga på max 20 minuter och vi kan faktiskt göra det på halva tiden om det skulle krävas, säger Joakim Brännlund.

Upp till 100 tons evenemangslaster

– Samarbetet med Dematek har fungerat jättebra. De är duktiga och har haft lätt för att samarbeta med de övriga företag som varit inblandade i projektet med det skjutbara taket, säger Göran Grothe.

– Vi är mycket nöjda med det skjutbara taket. Det är ett stort tak med en unik konstruktion som ska tåla mycket påfrestningar. Förutom vind och snölaster även stora evenemangslaster. Upp till 100 ton ljus- och ljudutrustning ska kunna hängas upp i taket! Men vi har kapacitet med den stabila och samtidigt smidiga konstruktionslösning vi fått, säger Ted Mattsson ●



Touchskärm med vars hjälp taket kan manövreras.



Joakim Brännlund i ett av de fyra maskinrummen som vart och ett är försett med 4 st Demag Standard, lyftmaskinerier och DH2000 lintelfer.

"Av arenor i Europa är det faktiskt bara Esprit Arena i Düsseldorf, som har ett lika stort öppningsbart tak"

I förgrunden syns en av de 32 boggier med vars hjälp taksegmenten rullar på rälsen





Foto: Fredrik Eriksson

Vesa Timoskainen, Aratron och Ulf Gustafsson, Dematek.

SMIDIGARE PRODUKTION HOS ARATRON

För att förenkla produktionen vid Aratrons produktionsenhet i Solna har företaget investerat i Demateks lättlastsystem KBK och kättingtelfer DC-Com.

Aratron, ett företag i Addtech:s teknikhandelskoncern, är applikationsexperten på transmissioner och linjärsystem. Företaget företräder ett tjugotal välkända tillverkare från Europa och Asien och har dessutom tillverkning och anpassning i egen regi, vid den mekaniska verkstaden i Solna.

– I verkstaden gör vi kundanpassade lösningar för industrin, bland annat så kallade linjärportaler, säger Vesa Timoskainen, innesäljare på Aratron och den som var ansvarig för upphandling av lyftutrustning. Linjärportaler används då det hanterade godset ligger i linje. Vanliga användningsområden är till exempel maskinbetjäning och förflyttning mellan transportbanor.



Nu hanteras tungt material enkelt av en person.

Två man för att lyfta

På verkstaden finns också ett lager med ställage innehållande långgods. Här förvaras stålbalkar, på upp till 4 meters längd och med tjocklekar upp till 65 mm, som bearbetas på plats enligt kundernas specifikationer.

– Tidigare hade vi lagt ut tillverkningen av linjärportaler men i samband med att vi flyttade till nya lokaler i Solna Business Park tog vi hem det jobbet, säger Vesa Timoskainen och fortsätter;

– Det stod dock snabbt klart för oss att hanteringen av det tunga materialet inte fungerade bra. Stålbalkarna väger en hel del och det behövde vara två man på plats när något behövde lyftas. Och det är en hel del lyft fram och tillbaka under bearbetningen. Lyften sköttes i huvudsak med hjälp av en motorlyft. Men hanteringen var osmidig och vi insåg att vi behövde finna en ny lösning.

Lyft upp till 200 kilo

I höstas började Aratron titta runt på marknaden för att se vad det fanns för olika lösningar inom lyft som kunde passa dem. Lokalen är cirka 8 x 18 meter och de ville ha möjlighet att kunna lyfta gods på upp till 200 kilo. På Dematek var det säljaren Ulf Gustafsson som var ansvarig för kunden och projektet.

”Nu kan en person enkelt sköta alla lyft och vi har samtidigt fått en bättre och mer ergonomisk arbetsmiljö”

– Jag lyssnade på deras krav och önskemål samt såg hur deras produktion var upplagd. Mitt förslag till lösning var att montera ett KBK lättlastsystem i taket och till det använda en kättingtelfer DC-Com för lyft, säger Ulf Gustafsson.

– Efter att ha jämfört förslag från olika leverantörer valde vi att investera i Demateks lösning. Priset och supporten var bra och de var mycket tillmötesgående, säger Vesa Timoskainen.

Integrerad strömskena

Demateks lösning bestod av att först tillverka en stålkonstruktion att hänga upp ovan undertaket. I stålkonstruktionen monterades KBK II-H enbalks hängtravers med vilken man snabbt, säkert och med exakt positionering kan flytta gods ovanför golvet. För att lyfta godset används en kättingtelfer DC-Com 5, med lyftkraft upp till 315 kg.

– I den här modellen av KBK-system är strömskenan integrerad vilket är en stor fördel då man slipper nedhängande kablar som lätt kan fastna i saker, säger Ulf Gustafsson.

– Det här har blivit en mycket bra och smidig lösning som underlättar vår produktion. Nu kan en person enkelt sköta alla lyft och vi har samtidigt fått en bättre och mer ergonomisk arbetsmiljö, avslutar Vesa Timoskainen ●



En stålkonstruktion att montera traversen i tillverkades av Dematek i Strängnäs. Stålkonstruktionen fästes ovan undertaket.

Mikael Axelsson arbetar i produktionen hos Aratron





"Samarbetet med Dematek har fungerat mycket bra under dessa år. Deras personal har arbetat mycket integrerat med våra medarbetare och för oss är det mycket viktigt att vi kan arbeta i team med våra leverantörer"

Lars-Göran Nilsson,
chef Teknik på ProfilGruppen

Lars-Göran Nilsson, ProfilGruppen och Stefan Hjertberg,
Dematek tar i hand på det nytecknade serviceavtalet



Foto: Hans Runesson

Stefan Hjertberg i arbete tillsammans med Tobias Karlsson, eltekniker på ProfilGruppen.

ProfilGruppen valde Dematek som heltäckande servicepartner inom lyft

ProfilGruppen i Åseda har ett 100-tal lyftutrustningar, som används i produktionen och för underhåll. När företaget sökte en servicepartner ville de ha ett företag med bred kunskap inom lyft och med engagerade medarbetare som kunde arbeta i nära samarbete med den egna personalen. Efter noggrann utvärdering valde ProfilGruppen att skriva ett treårigt serviceavtal med Dematek.

ProfilGruppen är ett svenskt bolag som marknadsför, utvecklar och tillverkar kundanpassade profiler och komponenter i aluminium. Huvudkontoret finns i småländska Åseda och företaget har cirka 390 anställda. Lars-Göran Nilsson är chef teknik på ProfilGruppen och ansvarig för produktionsteknik, teknikutveckling och underhåll.

– Allt vi gör tillverkas på kundorder. Oftast kommer kunden till oss med en ritning eller idé. Därefter kontrollerar vår konstruktionsavdelning att detaljen går att producera effektivt, väljer legering, vilken press de ska ligga på etc. Därefter går projektet vidare till order och produktion. Vi jobbar idag aktivt med att öka förädlingsgraden och hjälpa våra kunder med att tillverka och leverera färdiga produkter. Bland de kundsegment vi arbetar mycket med

kan nämnas transportbranschen, som idag står för 36 % av vår omsättning, och elbranschen. Inom transportsidan är det tillverkning av allt mer vitala delar så som t.ex. länkarmar och inom el gör vi mycket kylkroppar, för att tillverkare skall kunna få in mer komponenter på mindre yta utan risk för överhettning. Våra aluminiumprodukter användes idag inom ett brett spektrum av områden, berättar Lars-Göran Nilsson.





Totalt omfattar avtalet service på cirka 100 olika lyftutrustningar under tre år.



Produktion dygnet runt

När det gäller lyftutrustning så används det dels i produktionen, där ProfilGruppen har helautomatiserade system, dels för underhåll. I det senare fallet är det fråga om olika traverssystem och telfrar.

– Jag började på företaget 2008 och våra tre automatkranar togs i drift 2009. Då ökade kraven och jag insåg att vi behövde en pålitlig och kompetent servicepartner, säger Lars-Göran Nilsson.

Automatkranarna går dygnet runt, året runt. Maskinerna får order digitalt och följer sen specifikationen.

– Automatkranarna kan inte stå en timme utan måste vara igång jämnt annars blir det stora konsekvenser för företaget. De enda tillfällen då vi stannar dem är vid underhållsstoppet tre veckor på sommaren, vid jul och vid något enstaka tillfälle höst och vår, säger Lars-Göran Nilsson och fortsätter;

– Jag ville ha en servicepartner som i första hand kunde hjälpa oss med automatkranarna och det



DEMAG DESIGNER PORTAL

Nu kan du konfigurera din lyft- och transportutrustning själv med hjälp av olika designers på Demateks hemsida.

Med hjälp av våra olika designers på www.dematek.se kan du själv bygga din lyft och hanteringsutrustning.

Under hemsidans Länkar finns Designa själv på Demag-designer. Här kan du till exempel bygga din egen kättingtelfer. Kombinera motorer, växlar och hjulblock för drivteknik. Bygga KBK-lättlastsystem, svängkranar och standard traverskranar.

Du kan, genom att mata in ett antal parametrar, snabbt och enkelt få fram mått, komponentlista och tekniska data för din utrustning.

När du är klar kan du ladda ner en CAD-fil, pdf eller för vissa produkter även en 3d-fil i ex-vis STEP-format. Du kan även göra en prisförfrågan genom att skapa en pdf av din konfigurerade utrustning och skicka den per mail till dematek@dematek.se ●



var i samband med det sökandet som jag fick kontakt med Dematek. Men för att vara säker på att vi skulle få rätt samarbetspartner tog jag referenser från flera företag, bland annat Volvo i Braås. Jag har erfarenhet av deras upplägg när det gäller service av lyftutrustning och vi har liknande behov på ProfilGruppen. Alla som vi talade med hade dock bara positiva lovord om Dematek och vi skrev därför avtal med dem 2009, för service på automatkranarna.

Helhetspartner

ProfilGruppen blev nöjda med det arbete Dematek utförde och inför 2013 ville Lars-Göran Nilsson ta ett större grepp om servicen och få en helhetspartner som kunde utföra service på all deras lyftutrustning. Service på övrig lyftutrustning hade fram tills dess utförts av ett annat företag.

– Samarbetet med Dematek har fungerat mycket bra under dessa år. Deras personal har arbetat mycket integrerat med våra medarbetare och för oss är det mycket viktigt att vi kan arbeta i team med våra leverantörer. Därför kändes det som en naturlig utveckling av vårt samarbete när vi under våren skrev ett treårsavtal med Dematek när det gäller service på all vår lyftutrustning, säger Lars-Göran Nilsson.

– Vi är givetvis mycket glada över att ha fått detta utökade förtroende från ProfilGruppen, säger Stefan Hjertberg, servicetekniker på Dematek. Det här är ett mycket stort serviceavtal för oss och totalt gäller det cirka 100 olika lyftutrustningar. Nu håller vi på att se över all utrustning och vilket servicebehov som föreligger för att kunna göra upp en heltäckande serviceplan för ProfilGruppen ●



PROFILEN

Fredrik Wollmér

Säljare distrikt Syd på Dematek

Bor: Lomma

Familj: "Jag har en fantastisk fru och två underbara döttrar."

Fritidsintressen: "Jag är fotbollsintresserad, dessutom nyfrälst cyklist och den 15 juni ska jag köra min första cykeltävling, som blir Vätternrundan. Tidigare tränade jag periodvis men ville ha ett mera långsiktigt mål. Därför bestämde jag mig tillsammans med några andra på gymmet där jag tränade, att börja träna cykling med Vätternrundan som mål. Det var i augusti förra året och på den vägen är det. Nu tränar jag i snitt 15–20 mil i veckan och jag siktar på att ta mig i mål på under 10 timmar."

Hej Fredrik,

När började du på Dematek?

– Jag har jobbat här sen i januari 2012 och mitt distrikt sträcker sig från södra Skåne och upp över Blekinge. Jag har jobbat inom industrin i södra Sverige under 15 år och känner branschen och kunderna väl. Innan Dematek var jag på BE Group under sju år, som gruppchef på försäljningen, och sålde stål till industrin. Dessförinnan arbetade jag på Bengtssons Maskin, där jag sålde lyftkomponenter och fick en bra inblick i lyftutrustning och alla dess frågeställningar.

Vad är bra med att jobba på Dematek?

– Det är ett teknikorienterat företag med väldigt bra produkter och det är tydligt vad vi säljer. Jag tycker också om att arbeta nära kunderna, hjälpa dem att hitta rätt produkter och göra bra inköp. En stor fördel på Dematek som även kommer till stor nytta för våra kunder är den täta och positiva dialog vi har mellan sälj och service.

Hur går försäljningen?

– Vi har relativt bra försäljning just nu. Min känsla är att det händer mycket i industrin här nere och att det är mer på gång än i övriga landet. Om man tidigare hållit igen lite i investeringarna så finns det nu ett uppdämt behov.
– En aktuell affär som vi just tagit hem är en upphandling av lyftutrustningar som gjorts av Max-lab. Det är ett stort projekt med Lunds Universitet. Det är en stor nybyggnation och ett imponerande byggnadsprojekt och ordern gäller allt ifrån små kättingtelfrar till stora lintelfrar.

Några speciella utmaningar framöver?

– Dematek har ett brett produktprogram och jag har fortfarande mycket att lära vad gäller produktkunskap. Så en utmaning är att öka mina kunskaper ännu mer för att jag på bästa sätt alltid skall hitta de bästa lösningarna för mina kunder. Sedan vill man självklart öka både antalet kunder och orderingsgången.

Det vi gör för
världens största
STJÄRNOR
kan vi göra för dig.



Dematek har levererat lösningen till det öppningsbara taket på den nya Stockholmsarenan. Läs mer om prestigeprojektet inom lyftteknik på dematek.se


DEMATEK
Lyftteknik på en högre nivå.

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. Guldsmidshyttan. Storvik. Gävle. Hudiksvall. Sundsvall. Örnsköldsvik. Umeå. Skellefteå. Piteå. Luleå.