

Dematek Outlook

Nr 3 2013

**Nu introduceras
Dematek Rental**

FMT ökar takten med nya traverser

**DEMATEK LEVERERADE
LYFT FÖR LJUD OCH BILD
TILL HELSINGBORG ARENA**

Skomakare blir vid din läst

När man läser tidningar och ser reportage i tv om olika företag och hur de sköts så hör man ofta att man använder uttryck som core business, renodla, kärnverksamhet etc. Uttryck som kan kräva litet eftertanke. Vad är egentligen företagets core business och vad bygger den på?

I Demateks fall så bygger vår core business på en enkel naturlag. Gravitationen. Vår mission är att hjälpa kunder på ett så lönsamt sätt som möjligt att överbrygga denna naturlag som ibland kan vara hindrande för den egna verksamheten. Detta kan ta sig många uttryck. För Demateks del är uppgifterna väldigt varierade. Det kan handla om att många gånger per arbetsskift lyfta en lätt komponent, kanske 10 kg, in på en montage line för att den skall monteras fast på det som linen producerar. Eller att mer sällan lyfta flera hundra ton med smält metall. Eller att konstruera och projektera lösningar för arkitektur, teatrar eller idrottshallar. Oavsett vilket så är själva lyftet eller hanteringen vår core business. Utifrån det har vi ställt oss frågan – Vad är det i detta som är kritiskt för våra kunder? Det blev en relativt lång lista där säkerhet, lagkrav och lönsamhet står i första rummet. Vidare är ergonomi, driftsäkerhet och helhetslösningar viktiga. Kringtjänster blir viktigare och viktigare. Service i alla dess former blir allt viktigare. I första hand det rent praktiska förebyggande underhållet som våra cirka 100 tekniker runt om i landet utför. Men också förmågan att hjälpa våra kunder att få rätt lyftlösning, som uppfyller lagar och standarder, till ett attraktivt pris. Detta sett till produktens hela livslängd.

Som en följd av detta lanserar vi nu Dematek Rental, ett system där kunden genom en fast månadskostnad hyr sin lyftutrustning under en viss tid. Vanligtvis fem år. När tiden är utgången kan man välja att lämna tillbaka utrustningen, fortsätta hyra, eller köpa loss den till ett i förväg överenskommet restvärde. I ett Rentalavtal med Dematek ingår också service och i de fall man önskar även slitdelar till ett fast pris. Till skillnad från en ren finansiering (avbetalningsköp) som måste tas upp som investering i de egna böckerna blir månadskostnaden för en Rentalfinansiering avdragsgilla. Kranen är alltid fullt tillgänglig genom att den servas och underhålls på ett riktigt sätt enligt alla lagar och normer. Tryggt, säkert och lönsamt för kunden. Enkelt för oss eftersom det ligger inom ramen för vår kärnverksamhet.

Det fina är att denna lösning går att tillämpa på alla typer av lösningar med Demagprodukter. Så kan till exempel lyftmaskinerierna för Helsingborg Arena, se sid 7, eller lättlastlösning med vår nya E-balancer, sid 6, hyras inom ramen för Dematek Rental. Våra kunder kan, som rubriken antyder, ägna sig åt det de är bäst på och få ut mesta möjliga utav den egna verksamheten. Vi gör det vi är bäst på, ser till att gravitationen övervinns så effektivt och lönsamt som möjligt. Genom att förbli vid sin läst och göra det man är bäst på kan vi tillsammans med våra kunder åstadkomma bättre ”skor” än vi skulle ha gjort på var sitt håll.

Jonas Hörnfeldt
VD, Dematek AB



DEMATEK

Ansvarig utgivare: Jonas Hörnfeldt
Produktion: Karlöf Marknadsföring AB, www.kundtidningar.nu
Adressändring: info@dematek.se
Framsida: Demateks tekniker Lars Björklund i arbete med en av traverserna hos FMT Aircraft Gate Support Systems AB



FMT Aircraft Gate Support Systems utvecklar och tillverkar boardingbryggor till flygplatser och hamnar världen över.



Lars-Göran Svensson, teknisk inköpare på FMT och Fredrik Wollmér, säljare på Dematek



FMT ökar takten med nya traverser

FMT Aircraft Gate Support Systems var tidigare underdimensionerade vad gäller lyftkraft. För att kunna öka produktionstakten och lyfta tyngre enheter krävdes större traverser. Efter en noggrann utvärdering valde företaget traverser från Dematek.

Vi har en mycket bra order-
ingång och för oss var det
nödvändigt att effektivisera
produktionen, säger Lars-
Göran Svensson, teknisk inköpare på
FMT Aircraft Gate Support Systems AB.

Boardingbryggor till flyg- platser och hamnar

FMT är ett privatägt företag med
nästan 50 års erfarenhet av att designa,
tillverka och leverera boardingbryggor

till flygplatser och hamnar runt om
i världen. Utveckling och tillverk-
ning sker vid bolagets huvudkontor i
Trelleborg, men merparten av försälj-
ningen går på export.

– Vår nisch är att producera enheter
som gör att passagerare kan transpor-
tera sig så enkelt och bekvämt som
möjligt mellan terminal till flygplan
eller fartyg. Vi skapar skräddarsydda
lösningar för att ge möjlighet för
flygplatser och hamnar att hantera

stora passagerarflöden på ett säkert och
snabbt sätt, säger Lars-Göran Svensson.

När det gäller flygplatser är företagets
största marknader i Europa, framför
allt Norge, Danmark och Tyskland. Den
största marknaden för boardingbryggor
till hamnar är USA, mycket beroende
på den stora kryssningsindustrin.





En boardingbrygga är mellan 30 och 50 meter lång och kan väga 30 till 35 ton.

Underdimensionerade i lyftkraft

– Vi tillverkar och levererar normalt cirka 30 enheter per år och i storlek är en boardingbrygga mellan 30 och 50 meter lång med vikter på 30–35 ton. Det är alltså stora enheter och vikter som behöver lyftas och hanteras i produktionen, säger Lars-Göran Svensson och fortsätter;

– Vi var tidigare lite underdimensionerade i lyftkraft i montagehallen, med två traverser på 10 ton och en på 2 ton. Detta tillsammans med den ökande efterfrågan gjorde att vi började titta på möjligheten att investera i nya traverser. Jag vill här framhålla att vår vd Per Thelander är offensiv och gärna satsar på investeringar och förbättringar i verksamheten.

FMT är framgångsrika på marknaden och fick nyligen en mycket stor order på boardingbryggor till en flygplats, att levereras under ett år.

– Det här innebär att vi kommer behöva gå upp i tvåskift för att klara produktionen och då gäller det att vi har utrustning som klarar kraven.

– Att det är så stor efterfrågan på flygsidan tror vi har att göra med att man rent allmänt, sedan 11 september,

satsat på att investera i höjd säkerhet på flygplatser så det nu är ett lite uppdämt behov när det gäller övriga investeringar, som bland annat boardingbryggor, säger Lars-Göran Svensson.

Mest tekniskt rätt

Företagets gamla traverser var av ett fabrikat som ej längre finns på marknaden och FMT gick ut med en offertförfrågan om tre nya traverser till ett antal

leverantörer av lyftutrustning.

– Vi fick in offerter av fyra leverantörer och av dessa valde vi Dematek. Vi valde det som kändes mest tekniskt rätt, även om de inte var billigast. Dematek gjorde ett gott intryck och för oss var det ingen tvekan när vi jämförde de olika alternativen. Vi har sedan tidigare också några mindre Demag-traverser på företaget och i och med den här beställningen får vi en enhetlig maskinpark av lyftutrustning, vilket är bra.



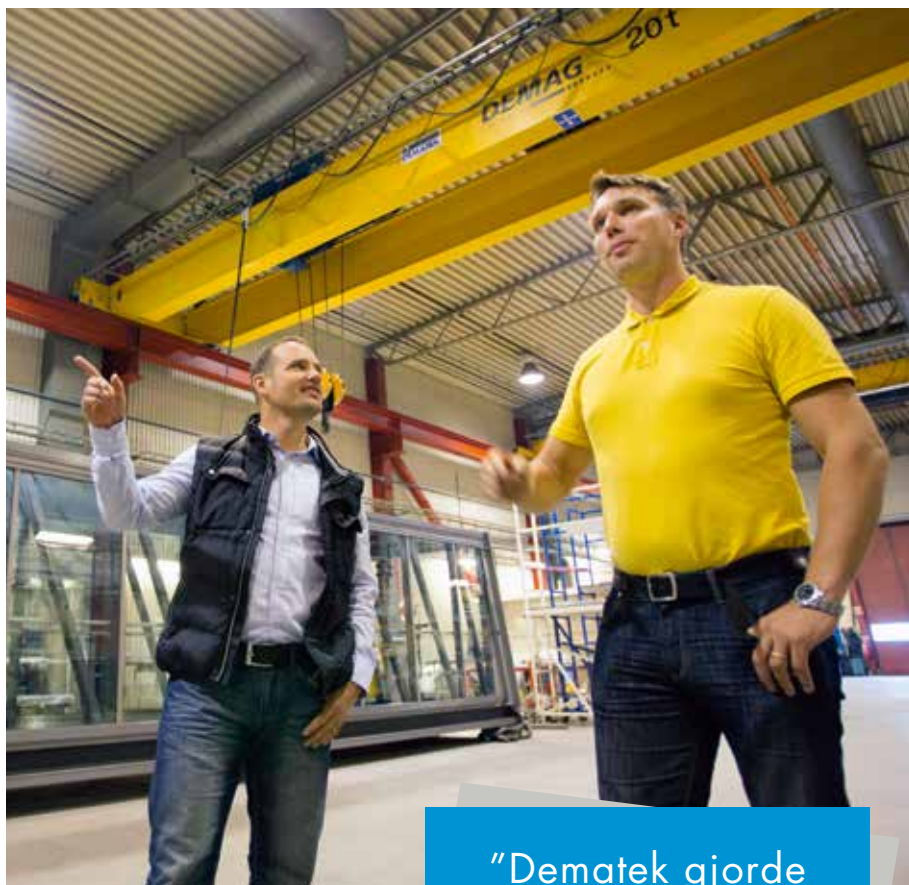
Alexander Svensson lyfter delar till en boardingbrygga.

Ordern gällde två 20-tons traverser och en 5-tons som skulle monteras i den stora montagehallen. Installationen började i slutet av augusti.

– Viktigt var att de skulle kunna ha igång produktionen hela tiden och vi monterade därför upp de nya traverserna medan FMT använde de befintliga, säger Fredrik Wollmér, säljare på Dematek. Under en helg bytte vi sen strömskena, lyfte ned de befintliga traverserna och driftsatte de tre nya. På måndag morgon kunde kunden börja arbeta med de nya traverserna.

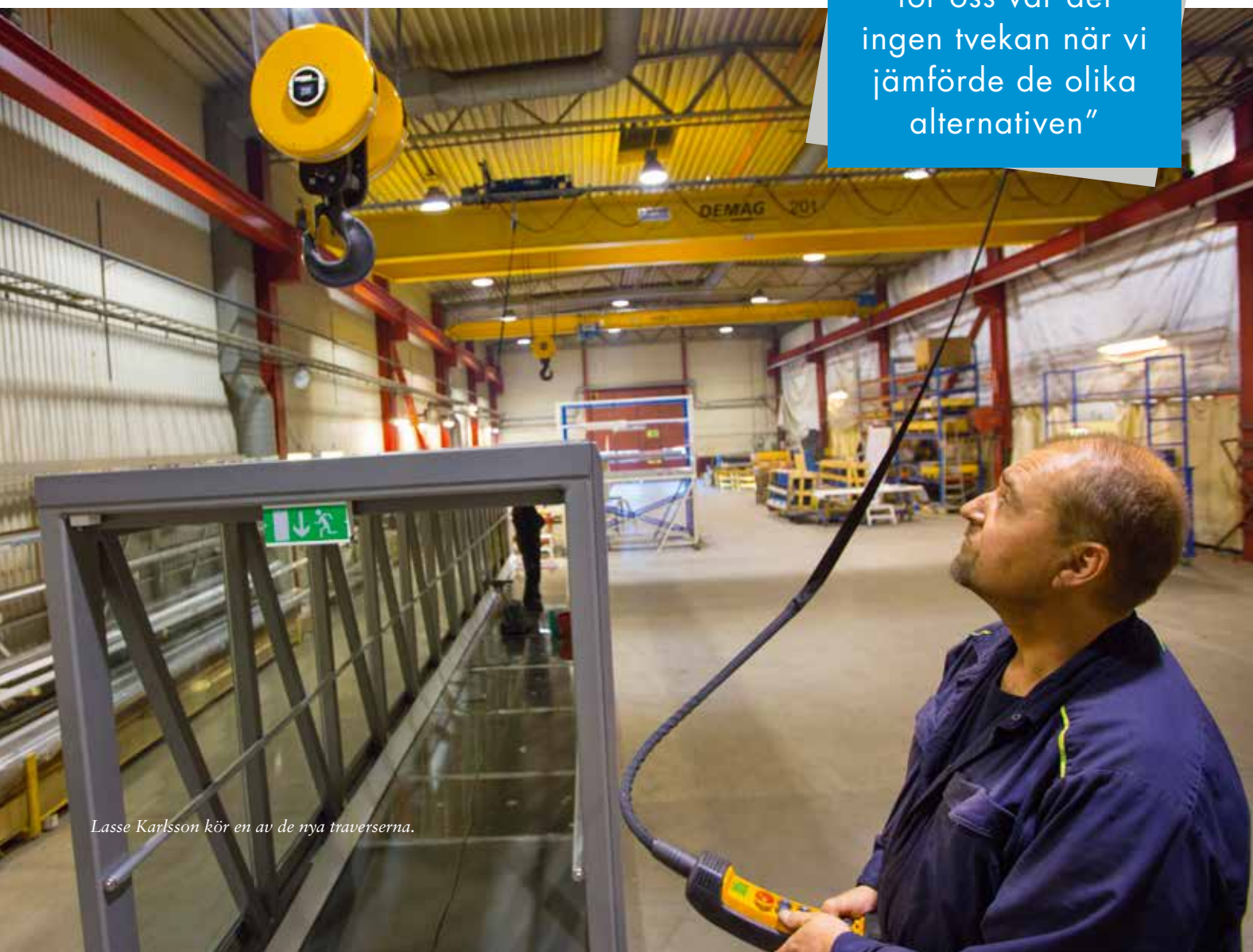
I slutet av september var allt på plats och FMT kunde börja arbeta med den nya lyftutrustningen.

– Vi är mycket nöjda med de nya traverserna. Förutom att vi ökat vår lyftkapacitet har det gett oss flera fördelar. Bland annat är de nya traverserna snabbare samtidigt som de ger en mjukare drift, steglöst. Men framför allt har vi i och med denna investering ökat vår produktionssäkerhet. Vi har därför nu alla möjligheter att fortsätta möta marknadens stora efterfrågan på våra innovativa lösningar, avslutar Lars-Göran Svensson. ●



Fredrik Wollmér och Lars-Göran Svensson i FMT:s produktionslokaler.

”Dematek gjorde ett gott intryck och för oss var det ingen tvekan när vi jämförde de olika alternativen”



Lasse Karlsson kör en av de nya traverserna.

HYR DIN LYFTUTRUSTNING!

Nu introduceras Dematek Rental

Nu kan du glömma alla investeringar i lyftanordningar. Dematek Rental är det nya sättet att få tillgång till den lyftutrustning du behöver – utan att köpa den. Vi fick möjlighet att ställa några frågor till Demateks VD Jonas Hörnfeldt kring det nya konceptet.



Demateks VD Jonas Hörnfeldt visar upp den nya Rental-annonsen, som bland annat kommer att gå i Ny Teknik.

Beskriv kort Dematek Rental

– Istället för att kunden måste investera i produkter, säljer vi en lösning och funktion som innebär att vi tar hand om hela deras lyftbehov till en fast månadskostnad.
– Dematek Rental innebär i korthet att kunden hyr lyftutrustningen istället för att köpa den. Hyrsystemet omfattar Demateks standardsortiment av fabrikat Demag. I erbjudandet ingår även all service och det förebyggande underhållet under avtalstiden.

Vad är fördelarna?

– Med Dematek Rental blir det ingen kapitalbindning för kunderna. Dessutom får företagen bättre kontroll över kostnaderna, då de vet vad kostnaden för lyft kommer att kosta varje månad. Kunden säkerställer också att de har en lyftlösning som uppfyller alla krav och regler och de slipper tänka på service och underhåll. Med Rental kan de istället koncentrera sig på den egna verksamheten till 100 %.

Blir det bättre driftsäkerhet med Rental jämfört med köp?

– Ja, i Rentalavtalet ingår nämligen också ett serviceavtal. Det innebär att vi ansvarar och ser till att vår uthyrda

lyftutrustning får den service som krävs – vid rätt tidsintervall och med riktiga serviceinsatser.

Vilket utbud finns det inom Dematek Rental?

– Vi har valt att erbjuda våra kunder Rental i tre olika former: Finansieringsköp, Rentalavtal där servicen ingår och Rentalavtal där både service och slitdelar ingår. Allt för att ha alternativ som passar olika verksamheter och behov. På sikt kommer även korttidshyra ingå som ett alternativ i vårt Rental-erbjudande.

Vem äger lyftutrustningen?

– Demateks finansieringspartner äger maskinparken under hyrestiden. Därefter kan kunden köpa den.

Vad säger era kunder?

– Även om vi bara smugit igång med konceptet så har vi märkt ett mycket stort intresse. Större än vi trodde faktiskt. Det har blivit allt vanligare att företag hyr utrustning istället för att köpa och det känns verkligen som att det ligger rätt i tiden med outsourcing. Företag har idag ofta en begränsad personalstyrka och vill i allt större utsträckning koncentrera sig på den egna affären och låta specialister ha hand om det runt omkring.

Vad tror du om framtiden för Dematek Rental?

– Jag är övertygad om att Rental kommer bli en mycket viktig och betydande del i Demateks verksamhet framöver.

Dematek Rental finns i tre olika former

Finansieringsköp

Dematek hjälper dig att finansiera ditt köp av lyftutrustningen. Avbetalningen sker månadsvis till en förutbestämd ränta.

Rentalavtal där servicen ingår

När du hyr din utrustning hos oss ligger det i både ditt och vårt intresse att den fungerar störningsfritt så därför erbjuder vi att all service och underhåll av utrustningen ingår under hyresperioden. Din betalning för hyran sker månadsvis.

Rentalavtal där både service och slitdelar ingår

I detta alternativ ingår förutom service och det förebyggande underhållet av utrustningen även de slitdelar som kan komma att behöva bytas ut under hyresperioden.



Stefan Ottosson, säljare Dematek, Charlie Fält, driftansvarig på Helsingborgs Evenemang och Idrottspark AB och Carl-Fredrik Malmgren, ägare till Fremlab.

Dematek levererade lyft för ljud och bild till Helsingborg Arena

Helsingborg Arena är en av Sveriges modernaste arenor med stora möjligheter att kunna anpassa lokalerna till olika typer av evenemang, från sport och konserter till mässor och konferenser. Med teltrar från Dematek har Helsingborgsföretaget Fremlab skapat en unik och flexibel lösning för ljud och bild.

Första spadtaget togs i september 2010 och arenan invigdes i november 2012. När det gällde ljud och bild samt styrning hade man dock inte lång tid på sig att få allt att fungera.

– Nej, på grund av strul med upphandlingen kom vi in sent

i projektet, säger Carl-Fredrik Malmgren, ägare till Fremlab AB, som levererat allt från ljus och ljud till bild och skärmar. Dessutom var företaget huvudansvariga för styrsystemet och dess utformning.





"Även om det var kort om tid kände jag mig lugn, då Dematek tog sitt ansvar och levererade i tid"

Charlie Fält manövrerar telfrarna, i vilka de fyra stora LED-skärmarna hänger, med hjälp av radiostyrning.

Specialist inom multimedia

Fremlab har sedan 1982 varit specialiserade på att projektera, installera och hyra ut produkter inom multimedia. Det är allt ifrån ljus och ljud och uthyrning av konferensutrustning till att designa ljussättning för scener och byggnadsfasader. När det gäller fasta installationer så har företaget utfört ett stort antal projekt i till exempel hotell och kyrkor, men även villor. Dessutom installerade Fremlab allt ljud och bild

på Lunds Arena för några år sedan.

– Vi drog mycket lärdom av installationen på Lunds Arena som vi hade nytta av nu, säger Carl-Fredrik Malmgren och fortsätter;

– Huvudentreprenör för Helsingborg Arena var MVB. Åtta företag lämnade anbud för ljud och bild och i hård konkurrens blev vi i april 2012 antagna som entreprenör av ljud och bild samt styrning av detta. På grund av problem med upphandlingen fick vi den formella beställningen först i början av juni.

Säkerheten viktig

För att arenan verkligen skulle kunna fungera som en multiarena med många olika typer av evenemang hade man valt att storformatskuben, jumbotronen, i taket skulle bestå av fyra stora LED-skärmar, som skulle kunna sänkas ned till golvet vid behov. Dessutom behövdes lyftutrustning för att kunna manövrera flera belysningstrossar på arenan.

– Jag kan ljud och bild men inte telfrar och stål. Vi behövde därför ha med oss en seriös partner inom lyftutrustning i projektet. Tidigare hade vi bara erfarenhet av telfrar i liten skala i samband med en installation i en skola. Men för mig fanns det bara en leverantör att kontakta för det här projektet och det var Dematek. För oss var det viktigt med säkerheten och en leverantör som kunde erbjuda oss en bra lösning, bra produkter och en stor serviceorganisation. Allt detta har Dematek.

Redan i februari när Fremlab fick underlagen kontaktades Dematek, där säljaren Stefan Ottosson blev ansvarig för projektet.

– När vi talade med de inblandade i projektet och redovisade våra erfarenheter av liknande lösningar kunde vi bland annat referera till



Telfrarna i arenan kan även manövreras från styrskåpet.

den lyftutrustning som vi levererat till Globen i Stockholm, säger Stefan Ottosson och fortsätter;

– Kraven på lyftutrustningen till Helsingborg Arena var inte så noga specificerat i underlagen utan vi fick hjälpa till att ta fram rätt teknisk lösning. Vi intervjuade både Fremlab och de ansvariga vid arenan om vad de hade för krav och önskemål. Sen tog vi fram en teknisk lösning som skulle vara säker oavsett vilket direktiv som skulle följas.

Åtta telfrar lyfter fyra stora LED-skärmar

Demateks offert kom slutligen att omfatta 14 st kättingtelfer DC-Com 10 samt styrning. De är godkända för att man ska kunna gå under hängande last på upp till 1000 kilo, men telfrarna har kapacitet för att klara 2000 kilo. De är också försedda med dubbla bromsar samt spindelgränslägen, så att utrustningen ej av misstag skall kunna köras för långt upp, i entresoltaket.

– Vi fick ordern i juni och installationen av lyftutrustningen skedde under hösten. Även om det var kort om tid kände jag mig lugn, då Dematek tog sitt ansvar och levererade i tid. Hela projektet fungerade enligt plan och en vecka innan invigningen var vi klara med vårt arbete, säger Carl-Fredrik Malmgren.

Dematek monterade åtta DC-Com 10 telfrar för att lyfta de fyra stora LED-skärmarna. Telfrarna kan köras samtidigt eller individuellt och styrs antingen med hjälp av trådlösa radiokontroller eller från styrskåpet i entresolplanet. LED-skärmarna är var och en på 18 kvadratmeter och väger 1200 kilo per styck. De är moduluppbyggda och kan monteras ned i sex moduler, och varje modul väger 200 kilo. För största möjliga flexibilitet kan dessa moduler sänkas ned på golvet och rullas undan när de inte behövs eller användas som fristående jätteskrmar eller kopplas ihop i olika kombinationer. Ytterligare sex DC-Com 10 telfrar monterades för att lyfta trossar för belysning.

Fremlab prisbelönta

Helsingborg Arena drivs av det kommunägda bolaget Helsingborgs Evenemang och Idrottspark AB.

– Vi har hela tiden haft ett mycket bra samarbete med Fremlab och Dematek under projekts gång och de har levererat det de lovat samt gett oss väldigt bra service, säger Charlie



Åtta DC-Com 10 telfrar lyfter LED-skärmarna.



Fält, driftansvarig på Helsingborgs Evenemang och Idrottspark AB. Med hjälp av telfrarna kan vi enkelt flytta LED-skärmarna och anpassa lokalerna för de olika evenemang som anordnas. Demateks utrustning är mycket smidig att köra och sköta för vår personal.

– Vi har också serviceavtal med Dematek på telfrarna i arenan. Det avtalet funderar vi nu på att utöka till att även omfatta all övrig lyftutrustning som finns i de andra idrottshallar och lokaler vi har inom området.

Även på Fremlab är man väldigt nöjda med arbetet på Helsingborg Arena. De har skapat en unik lösning med ljud, ljus och bild som styrs via ett heltäckande, integrerat styrsystem. 15

ljudzoner, ett 50-tal LCD-skärmar och 130 belysningszoner är sammanflätade och programmerade för olika scenarior. Fremlabs arbete har också blivit internationellt uppmärksammat och vid AV-branschens mässa ISE i Amsterdam fick företaget förstapris, i konkurrens med ett femtiotal bidrag, med installationen på Helsingborg Arena i kategorin ”Best Lighting Control”.

– Vi är oerhört stolta över vad vi åstadkommit på Helsingborg Arena. Nu håller vi på och tittar på ett nytt arenaprojekt som vi hoppas kunna få genomföra. Och blir det fråga om att det krävs lyftutrustning även här så vet vi vart vi skall vända oss, säger Carl-Fredrik Malmgren. ●

Fakta – Helsingborg Arena

– Byggnadens totala golvyta är 21 000 kvadratmeter och takhöjden i den största hallen är 15 meter.

– Arenan innehåller tre idrottshallar. Arenahallen rymmer 5500 åskådare vid konserter och 4700 åskådare vid idrottsevenemang. Det är möjligt att dela in arenahallen på många sätt vilket gör att det känns intimt oavsett evenemang. I anslutning till arenahallen finns också två mindre hallar. Helsingborg Arena är sammanbyggd med Idrottens Hus som innehåller två fullstora idrottshallar. Detta gör Helsingborg Arena unik med sina fem fullstora idrottshallar under samma tak.

– Inom Helsingborg Arena / Idrottens Hus ryms även lokaler för bordtennis, brottning, bågskytte, pistolskytte, tyngdlyftning, boxning, fäktning samt tre kampsportslokaler med bland annat judo och karate.



EXAKT POSITIONERING MED DEMAG E-BALANCER

Demag E-Balancer är ett helt nyutvecklat hjälpmedel som ger extrem smidig och skonsam hantering. Lämplig exempelvis vid hantering av komponenter och för positionering av arbetsstycken med maximal precision.

E-Balancer fungerar som en förlängning av operatörens arm. Samtidigt, kan lyft och sänk rörelser styras exakt med ergonomiska D-Grip manöverhandtag. Operatören kan växla från att styra med manöverhandtaget till att styra bara genom att hålla i lasten. Man kan då hantera lasten direkt och styra E-Balancer enkelt och intuitivt genom små rörelser. Ett sofistikerat elektroniskt styrsystem ger en exakt positionering. Tack vare sin användarvänlighet ger E-Balancer större effektivitet och ger möjlighet att koncentrera sig på monteringsprocesser.

Många användningsområden

Demag E-Balancer kan användas för att styra och positionera laster med mycket hög noggrannhet, hög säkerhet och tillförlitlighet. Användningsområden är t.ex. verktygsbyte på formsprutningsmaskiner, positionering av arbetsstycken i verktygsmaskiner samt montering av komponenter och maskiner. Det elektroniska styrsystemet har olika driftlägen som gör det möjligt att matcha era specifika driftförhållanden exakt.

Robust utförande

E-Balancer är robust och utvecklad för industriella tillämpningar och behöver endast elektrisk anslutning. Tack vare sin plug-&-play-anslutning kan den snabbt tas i drift. E-Balancer erbjuds med lastkapacitet på 80, 125 och 160 kg med en lyfthastighet på 35 m / min. Maximal lyfthöjd är 2200 mm.

Ergonomisk

D-Grip-enhet som är ansluten till E-Balancer med hjälp av en spiralformad kabel möjliggör att enheten kan styras ergonomiskt. Systemet ger tack vare sin förmåga att byta till laststyrning funktionen operatören möjlighet att variera sin hantering av lasten på ett mer ergonomiskt sett. Det enda som behöves är ett lätt tryck med handen av operatören för att lyfta eller sänka lasten.

E-Balancer är kompatibel med Demag:s övriga produkter. Exempelvis kan den lätt monteras i en KBK-bana, på I-balk eller i en svängkran. ●

Läs mer om E-Balancer på dematek.se, under produkter/kättingtelfrar.



PROFILEN

Mikko Laulumaa

Säljare region Öst

Bor: Tungelsta, 3 mil söder om Stockholm

Familj: Sambo och två barn

Fritidsintressen: "Jag blev båtfrälst 1989 då jag gjorde min militärtjänstgöring i Flottan, Horsfjärden. Jag sparade pengar och köpte mig en liten snipa, Myra 21. Sedan dess har jag bytt upp mig ett par gånger och har idag en Winga 30 – lagom för en familj. En annan passion i livet är dykning som jag utövat i sedan jag var 13 år – sportdykning, men framförallt fridykning, som är en betydligt mer krävande men också mer lättillgänglig form av dykning. Vintertid åker jag gärna slalom med familjen."



När började du på Dematek?

– Jag är nyanställd och började jobba här i augusti 2013. Har drygt 17 års erfarenhet från lyftbranschen då jag sålt i huvudsak lyftredskap, ställinor m.m. till industri och bygg samt återförsäljare/fackhandel.

Hur hamnade du i lyftbranschen?

– Det var en ren tillfällighet. Jag jobbade som säljare på Würth och sålde verkstadsförmågenheter till kunder i Stockholmsområdet men kände att jag ville prova någonting nytt. Jag såg då att Gunnebo Lifting sökte säljare, fick anställning den 1 januari 1996 och har sedan dess bearbetat lyftkunder.

Vad är fördelen med att jobba på Dematek?

– Det är jättespännande att få börja jobba på ett stort företag som Dematek med en stark marknadsposition men där det ändå finns en stor utvecklingspotential.

– Jag har i huvudsak jobbat med de produkter som kopplas mellan kran-kroken och lasten. På Dematek tar jag nu steget upp till kranen och får möjlighet att hjälpa kunder med hela produktionslösningar, layouter, ergonomi och kostnadseffektivitet.

Vad är roligast med att arbeta som säljare?

– Jag är social och tycker om att ha kontakt med människor och hjälpa kunder med olika lyftsituationer. Dessutom är det ett omväxlande jobb där jag får inblick i många olika verksamheter och lär mig mycket. Jag besöker olika typer av industrikunder, från små mekaniska verkstäder upp till stora globala industriföretag.

Dina närmaste utmaningar?

– På produktnivå har jag en hel del att lära trots att jobbet är snarlikt det jag arbetat med tidigare. Min närmaste utmaning är just nu att lära mig hur företaget fungerar, affärssystem, CRM-system etc. Jag behöver även lära mig mer kring Demateks erbjudande inom service, modernisering och ombyggnationer – områden som jag inte jobbat med tidigare. Här finns ett stort behov inom industrin och vi har flera affärer på gång.



Gratis ansvarsutbildning – på mässan Underhåll 2014

Dematek utvecklar, säljer, installerar och underhåller produkter och lösningar för att lyfta och hantera så väl stora som små laster. Våra kunder finns bland alla typer av företag inom svenskt näringsliv och industri. Underhåll 2014 har därför kommit att bli en naturlig mötesplats för oss och våra kunder. Dematek kommer inte bara att ha en välfylld monter med det senaste inom lyftbranschen utan också erbjuda besökarna en så kallad ansvarsutbildning.

Redan 1 juli 2007 skärpte Arbetsmiljöverket kraven på hantering bland annat lyftanordningar vilket ännu idag inte har uppmärksammats av alla. Att vara rätt utbildad kan vara A och O för din och andras säkerhet. Arbetsplatsolyckor med sjukfrånvaro till följd ökade under 2012 och samma år omkom 45 personer. Det är förvisso 11 personer färre än året innan men låt oss tillsammans arbeta för att siffrorna fortsätter att sjunka.

Vi vill hjälpa dig att reda ut vad som gäller så att du kan känna dig säker i det du gör på din arbetsplats. Därför har vi tillsammans med Underhållsmässan tagit fram en

ansvarsutbildning som vi hoppas skall kunna ge svar på frågan om vem som är bär ansvaret på din arbetsplats.

Utbildningen äger rum på Svenska Mässan i Göteborg den 12 och 13 mars klockan 13–17 (båda dagarna). Utbildningen är gratis (Ord. pris 1.200 kr) och efter avslutad utbildning erhåller kursdeltagaren ett diplom.

Utbildningen omfattar:

1. Arbetsmiljöarbete, roller, ansvar och samverkan
2. Regelverk, EG-direktiv
3. Arbetsmiljölagen, AML, AFS

**Boka in dig idag på www.dematek.se
– antalet platser är begränsat!**

Erbjudandet gäller för max två personer från samma företag. Anmälan är bindande. Ej utnyttjad plats debiteras till ordinarie pris.



Välkommen till vår monter B06:21

