

Dematek Outlook

Nr 1 2017

Demag telfrar lyfter sagotåget

Portalkranen blev
en smidig lösning

HUSTILLVERKARE VALDE
V-PROFILKRANAR

Säkerheten främst

När vi på Dematek tänker på att bredda vårt produktutbud så är det just så. Säkerheten främst. Det är något som genomsyrar vårt sätt att tänka, från produkter, via projektering till leverans, underhåll och utbildning av personal. Det sitter i loggan helt enkelt.

Därför är det extra roligt att ta in två nya produkter i det lyftnära programmet som är "State of the art" vad gäller just säkerhet. Jag tänker naturligtvis på lyftbord från EdmoLift och påkörningsskydd från A-Safe.

Lyftborden har redan i sig en särställning som högkvalitativa på den svenska marknaden. De kan kombineras med en mängd skydd och brytare för att undvika olyckor. Vi har dessutom låtit ett antal tekniker utbildas hos EdmoLift i Härnösand. Och fler är på gång, redan nu i mars genomgår nästa kull utbildningen. Det innebär att våra kunder inte bara kan köpa ett lyftbord utav oss, utan även följa upp med förstklassig service.

A-Safe är en förhållandevis ny produkt på världsmarknaden. Det finns främst två huvudprodukter. Påkörningsskydd för pallställsben och skyddsräcken i plast. Medan pallställsskydden enkelt spänns fast på pallställsbenen så används räckena i stället för traditionella räcken i stål. Användningsområdena är många. Leda av trafik, skydda gångtrafik, skydda stolpar och portöppningar etc. etc. Det finurliga är att plasten tar upp energi utan att deformeras annat än tillfälligt. Efter en påkörning återtar plasten sin form och reparationsarbeten är överflödiga. Om olyckan är framme slipper man helt att reparera ett trasigt, tillknycklat räcke i plåt som i värsta fall slitit fästbultarna ur golvet. Här sparar man otroliga underhållskostnader. Samma sak om man ställer upp en pollare vid varje sida om en port. En påkörning av portens "dörrpost" kan bli mycket kostsam samtidigt som porten i värsta fall fastnar i öppet läge med utkyld lokal som följd.

Ta gärna också en titt på insidan av en av Stockholms större turistattraktioner, Sagotåget på Junibacken. Tåget har under många år transporterat stora som små Astrid Lindgren-fantaster genom miljöer som vi känner igen från alla hennes böcker. Lyftrörelsen åstadkoms med hjälp av ett lyftmaskineri av typen DH monterat på varje vagn. Dematek har under lång tid haft ansvaret för service av denna del på vagnarna och har nu ihop med Visual Act också påbörjat en omfattande totalrenovering av vagnarna, så att de tryggt och säkert kan fortsätta guida besökande små Emil och Pippi genom deras hemmamiljöer.

Trevlig läsning!

Jonas Hörnfeldt
VD
Dematek AB



Dematek
OutLook

Ansvarig utgivare: Jonas Hörnfeldt
Produktion: Karlöf Marknadsföring AB, www.kundtidningar.nu
Adressändring: info@dematek.se
Framsida: Demag telfrar lyfter sagotåget på Junibacken.



Claes Hörnfeldt, marknadschef Dematek, Björn Edlund, vd Junibacken och Johan Lundin, projektledare Dematek.

Demateks lyftutrustningar används i många olika sammanhang där det ska utföras trygga lyft. En av de mer udda applikationerna är för att lyfta och sänka Sagotågets vagnar på Junibacken. Efter 20 år i drift görs nu en stor renovering av vagnarna där hela drivkonstruktion inklusive telfrar förnyas.

Sagolekhuset Junibacken på Djurgården i Stockholm invigdes 1996. Det är ett barnkulturhus med hjärtat i boken. På Junibacken finns utställningar och teaterföreställningar som bygger på verk av Nordens främsta barnboksförfattare och här finns också

Sveriges största barnbokshandel. En stor attraktion är också Sagotåget där besökarna åker genom tredimensionellt uppbyggda miljöer av Astrids Lindgrens sagor, från Madicken till Emil i Lönneberga och Ronja Rövardotter.





➔ **400 000 besökare**

– Sagotåget åks av många av de cirka 400 000 besökare vi har varje år. Tåget är igång mest hela tiden mellan klockan 10 och 17, ungefär 360 dagar per år. Så det används flitigt och är en väldigt populär attraktion här på Junibacken, berättar Björn Edlund, vd på Junibacken.

Sagotåget har funnits på anläggningen sedan starten och köptes ursprungligen från ett Schweiziskt företag som

tillverkade det efter Junibackens önskemål. Det består av 24 vagnar som åker på en räls. Under åkturen, som varar cirka 12 minuter, lyfts och sänks vagnarna i de olika miljöerna och totalt är det fyra meters höjdskillnad. Varje vagn är försedd med en Demag lintelfer modell DH, fäst i taket på åkkorgen.

Säkerheten viktig

Dematek har serviceavtal med Junibacken sedan 2008.



Under åkturen,
som varar cirka
12 minuter, lyfts och
sänks vagnarna i
de olika miljöerna
och totalt är det fyra
meters höjdskillnad.
**Varje vagn är
försedd med en
Demag lintelfer”**

– När vi utför service körs en vagn åt sidan på ett sidospår där det finns en depå. Här smörjer vi bland annat linor och kontrollerar att allt på telfern fungerar som det ska. Vid ett senare tillfälle, när vagnen är i drift, testar vi även fallskyddsbronsen. Totalt besöker vi anläggningen för underhåll ett 20-tal gånger varje år, säger Andreas Gustafsson, säljare på Dematek.

– Vi är jättenöjda med vårt samarbete med Dematek. Det är ett bra och

professor-
nellt företag
och det är lätt att få
hjälp och klara besked, säger
Björn Edlund.

Säkerhetstänkandet vid anläggningen har hög prioritet och för två år sen började man förnya vitala delar på Sagotåget.

– Den rälsbaserade konstruktionen

som vi hade började ta slut och vi bytte därför till en takhängd konstruktion, komplett med styrsystem från tyska Siemens. Det är samma typ av lösning som används i industriella sammanhang vid många fabriker. Samtidigt beslutade vi om att även förnya hela driftkonstruktionen på varje vagn, säger Björn Edlund.

– För att ta reda på nuläget räknade vi ut den teoretiska livslängden för de befintliga Demag-telfrarna. ➔



”

Vi är jättenöjda med vårt samarbete med Dematek. Det är ett bra och professionellt företag och det är lätt att få hjälp och klara besked”

Demag lintelfer modell DH är fäst i taket på åkkorgen.

➔ Vi utgick från att telfrarna hade en effektiv lyfttid på 60 minuter varje dag och multiplicerade det med antalet dagar per år de har öppet och en genomsnittlig last. Vi kom då fram till att den genomsnittliga livslängden för våra telfrar skulle vara 19 år. Det var med andra ord dags att byta, säger Andreas Gustafsson.

Generalöversyn

I år kommer hälften av vagnarna ha förnyats och nästa år sker resterande arbeten.

– Det tar ungefär sex veckor att gå igenom och byta ut allt på sex vagnar.

Vi tar ner vagnarna och kör dem till företaget Visual A.C.T. som vi har samarbete med när det gäller flera av våra attraktioner. Här tar sen Dematek hand om telfrarna för uppgradering, säger Björn Edlund.

Uppgradering av telfrarna sker på Demateks verkstad i Strängnäs.

– Vi gör en generalöversyn av telfern och byter alla rörliga delar, som motor, växellåda och alla lager. Det är mer lönsamt än att byta till en ny och i princip blir det en ny telfer i ett gammalt skal. Efter detta arbete ska vår telfer klara att fungera felfritt i ytterligare 19 år, säger Andreas Gustafsson.



Se filmen från Junibacken!
Du kan även se filmen på
www.dematek.se



I depån på Junibacken kan vagnar köras in och servas.



Foto: Digitalfotografen

“Portalkranen blev en smidig och kostnadseffektiv lösning”

En portalkran kan vara den optimala lösningen där det är för kostsamt eller inte möjligt att installera en travers. Ett aktuellt exempel är företaget Carryline som byter verktyg i sina platsprutor med hjälp av Demag portalkran ZEP-KBK.

I snart 50 år har Kungälvsföretaget Carryline levererat transportörsystem till svensk och utländsk tillverkningsindustri. Transportörsystemen används för att förflytta lättare gods mellan olika stationer i produktionsprocessen.

– Det mesta som köps i en vanlig livsmedelsbutik har troligen förflyttats på våra transportörsystem hos tillverkarna, säger Henrik Eriksson, vd på Carryline AB. Men livsmedelsindustrin är bara ett exempel på våra kunder, vi säljer även en hel del till verkstadsindustrin för transport av till exempel kullager och andra komponenter.

Ökad efterfrågan

Carryline startades 1963 av Ulf Henrekson som kom på idén att byta ut transportörer i stål mot aluminiumskenor med en plastkedja i. Enligt mekano-principen byggs ett antal grundenheter ihop till ett transportörsystem.

– Våra standardsystem består av ett antal grundkomponenter med stora variationsmöjligheter. Enheterna monteras med vanliga verktyg så att både installation och eventuella produktionsomställningar är smidiga, snabba och kostnadseffektiva, säger Henrik Eriksson.

Industrins strävan efter optimala automationslösningar för rationell produktion har inneburit att efterfrågan på Carrylines produkter ökat allt mer.

– Varje år producerar vi 10 000-tals meter kedja och förutom i Sverige säljer vi till ett 20-tal länder. Ungefär 50 procent av det vi tillverkar går på export, säger Henrik Eriksson och fortsätter:

– Vi tillverkar i stort sett alla komponenter i vårt system själva. Det ger oss full kontroll på kvaliteten i alla led både när det gäller material och tillverkningsprocess. Dessutom kan vi påverka leveranstiderna samt vara mycket flexibla när det gäller att göra kundspecifika lösningar. ➡



Exempel på Carrylines transportörsystem. Delarna till plastkedjorna formsprutas i företagets platsprutor.



Claes-Göran Olsson, Dematek och Henrik Eriksson, Carryline.

”Då vi har en del Demag-kranar sen tidigare var det naturligt för oss att kontakta Dematek”



Byggde ut fabriken

Den ökade efterfrågan gjorde att Carryline för cirka ett år sen byggde ut sin fabrik i Kungälv med totalt cirka 1 400 kvadratmeter.

– Vi kunde i och med detta effektivisera vår egen produktion med en egen lokal för plasttillverkningen, komplett med platsprutning och lager. Samtidigt ger våra nya lokaler oss möjlighet att expandera i framtiden.

Carryline formsprutar kedjorna i egna platsprutor. Företaget tillverkar 100-tals olika plastdetaljer i ett 10-tals platsprutor. Vid omställning i produktionen behöver man byta verktyg i platsprutorna. Verktygen väger mellan 10 och 250 kilo och en del av dem byts varje vecka. För att klara detta behöver man använda någon typ av lyftutrustning. I de gamla lokalerna hade man använt sig av en truck med ett lyftdon.

– I våra nya lokaler ville vi ha en mer ändamålsenlig lösning. Att köra med trucken var inte helt optimalt samtidigt som det också krävde mycket plats runt maskinerna. Då vi har en del Demag-kranar sen tidigare var

det naturligt för oss att kontakta Dematek för att få ett förslag på en lämplig lyftutrustning till de nya lokalerna, säger Henrik.

Optimalt med en mobil kran

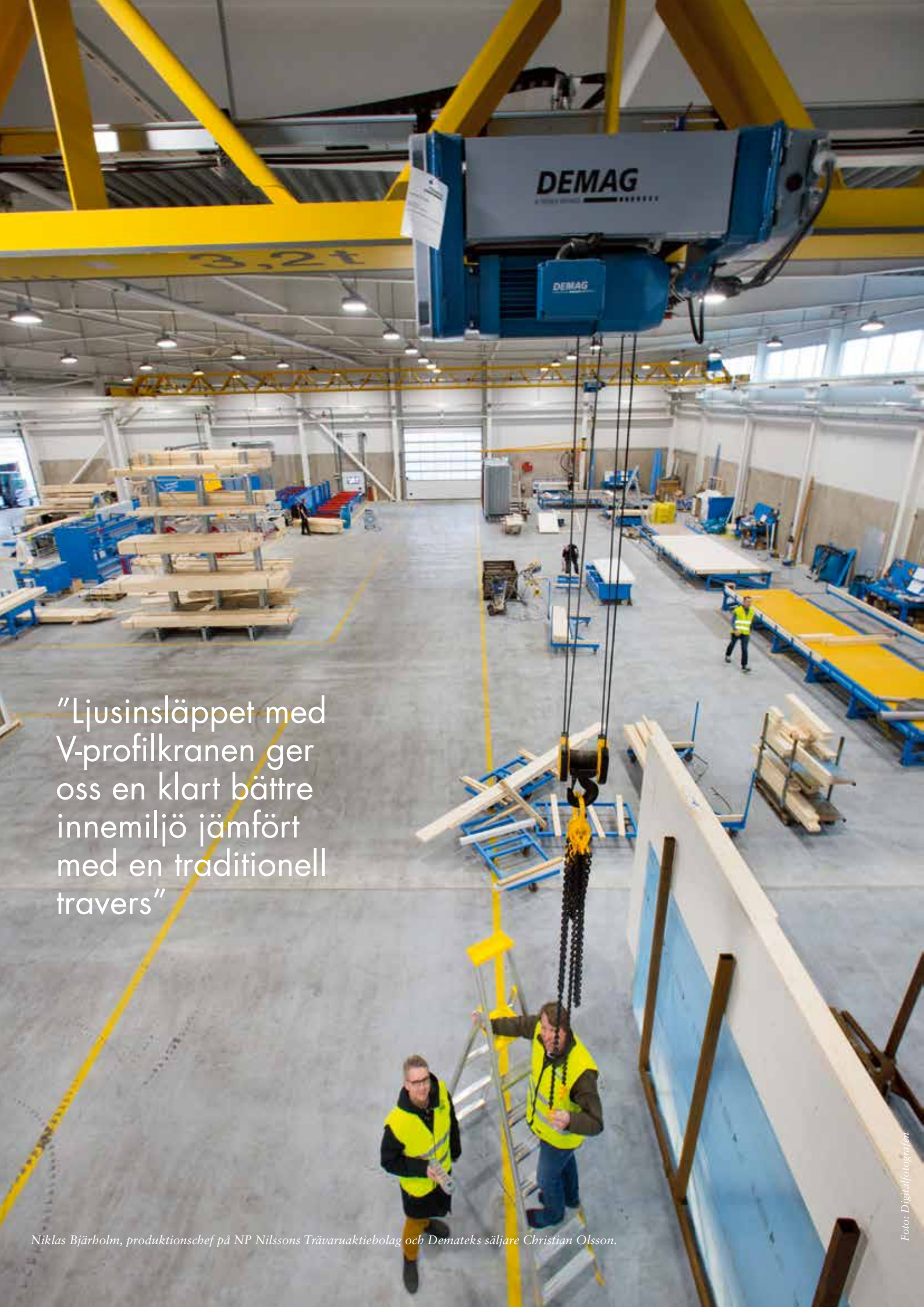
– Carryline kontaktade mig förra våren, berättar Claes-Göran Olsson, säljare på Dematek. Vi tittade på lite olika lösningar, ett alternativ var att installera en traverskran, ett annat att sätta upp ett skensystem i taket. Sen började vi titta på mobila lösningar. Carryline fastnade för vår portalkran som den mest den optimala lösningen. En sådan kran kan snabbt och enkelt rullas in över den maskin där man behöver byta verktyg. En mobil kran ger användaren stor flexibilitet.

I september levererade Dematek en portalkran ZEP-KBK för maxlyft 800 kg till Carryline.

– Vi gör så få lyft så det motiverade inte kostnaden att investera i en travers. Portalkranen blev en smidig och kostnadseffektiv lösning som fungerar mycket bra. I produktionen är man också nöjd med att nu slippa truckkörningen vid verktygsbyten, avslutar Henrik Eriksson.



Portalkranarna används för att byta verktyg i plastsprutorna



”Ljusinsläppet med
V-profilkranen ger
oss en klart bättre
innemiljö jämfört
med en traditionell
travers”

Niklas Bjärholm, produktionschef på NP Nilssons Trävaruaktiebolag och Demateks säljare Christian Olsson.



De nya traverserna används främst för att lyfta de väggelement som produceras.

Hustillverkare valde Demag V-profilkranar till ny produktionsanläggning

I december 2016 var det klart för inflyttning i NP Nilssons Trävaruaktiebolags nya produktionsanläggning i Förslöv. Bygget av lokalerna gick på rekordtid.

– Ja, vi startade med byggnationen innan semestern och flyttade in i december. Totalt är det 4 300 kvm produktionsyta och 330 kvm kontor, säger Niklas Bjärholm, produktionschef på NP Nilssons Trävaruaktiebolag.

NP Nilssons har sedan mer än 100 år handlat med trävaror och byggnadsmaterial. 2017 firar företaget 110 år! Idag har NP Nilssons sex filialer i Södra Sverige, som förser byggare, lantbrukare, företag och konsumenter med allt de behöver till sina byggnationer. Allt från grund, väggar och infästning till takstolar, väggelement, inredning, kök och bad. Företaget har sedan början av 80-talet också haft egen tillverkning av trätakstolar för bostäder, lantbruk samt industri.

– Den egna produktionen är dels till vår egen NP Nilsson Villan dels för legotillverkning till såväl lokala som rikstäckande byggföretag. Vi producerar

drygt 10 000 takstolar varje år och väggar motsvarande cirka 150 villor, berättar Niklas Bjärholm.

Investerat i ny utrustning

Företaget var dock trångbodda i de gamla produktionslokalerna i Grevie. Samtidigt ville man få till ett bättre materialflöde med mindre hantering av materialet.

– Vår nya produktionsanläggning är 60 x 72 meter och med en invändig takhöjd på 8 meter. Vi har också investerat mycket ny utrustning, som till exempel en ny såg med automatik, fler arbetsbord för både väggar och takstolar, nya pressar för takstolarna och traverser, säger Niklas Bjärholm och fortsätter:

– Vi har sedan tidigare lyftutrustningar från Dematek och de har även skött all service. Det har fungerat mycket bra och vi tog därför



→ kontakt med dem för att se vad de kunde erbjuda. Vi behövde två nya traverser främst för att kunna lyfta de väggelement vi producerar. De väger upp till 1200 kg.

Spännvidd på 30 meter

Under våren 2016 kontaktade Niklas Bjärholm Demateks säljare Christian Olsson för att gå igenom förutsättningarna.

– Ett krav var att traverserna skulle kunna klara spännvidden på 30 meter. Vi föreslog främst Demag V-profilkran på 3,2 ton. Den har bra stabilitet och dessutom ger den öppna profilen ett bra ljusinsläpp i lokalerna, säger Christian Olsson.

– Vi gick igenom ett antal olika alternativ tillsammans men fastnade för V-profilkranen. Den är stabil och klarar stora spännvidder samtidigt som den har lägre vikt än en traditionell travers. Kranen låg även bra till prismässigt. Vi valde att gå upp i vikt på traverserna till 3,2 ton, dels med tanke på spännvidden men också för att kunna expandera i framtiden och lyfta tyngre, säger Niklas Bjärholm.



Niklas Bjärholm provkör en av de nya V-kranarna.

Montage innan taket var på plats

De bägge traverserna monterades och driftsattes i två steg. För att göra montaget av kranarna så effektivt som möjligt skedde det innan taket på byggnaden lades på. Traverserna driftsattes sedan under hösten.

– Traverserna har varit igång sedan

i januari och vi kör nu för fullt i den nya anläggningen. Vi är mycket nöjda med samarbetet med Dematek och med de nya kranarna. Ett jätteplus för ljusinsläppet, som vi inte riktigt förstod fördelen med förrän V-profilkranen var på plats. Ljusinsläppet ger oss en klart bättre inommiljö jämfört med en traditionell travers, säger Niklas Bjärholm.

Dematek blir återförsäljare för A-Safe i Sverige



A-Safe som tillverkar och säljer påkörningskydd för pallställ och skyddsräcken vid tryckgångar är en av de ledande aktörerna på marknaden. Dematek är stolta över att nu bli återförsäljare för A-Safe i Sverige och därmed få ytterligare en produkt i världsklass. Vi ser produkterna som en naturlig del i det vi redan erbjuder. För oss är trygghet viktigt oavsett om det gäller lyftutrustning eller miljön runt om. Mer om vårt samarbete med A-Safe och produkterna kommer du att kunna läsa i nummer 2 av Dematek Outlook fast redan nu är du välkommen att ställa frågor. Kontakta oss!



PROFILEN

Ulf Norberg

Försäljningschef på Dematek

Bor: Bromma

Familj: Gift, en dotter, barnbarn och två bonussöner.

Fritidsintressen: "Jag tycker om sport i allmänhet och golf i synnerhet. Golf började jag med först när jag fyllt 50, men fastnade snabbt och har nu 10 i handicap. Under säsongen spelar jag kanske ett par rundor i veckan. Att gå en 18-hålsbana tar cirka 4 timmar så samtidigt som det ger motion och är det en trevlig social aktivitet."



Berätta om din bakgrund på Dematek.

– Jag började arbeta på Dematek 1994 men anställdes egentligen redan 1984 i dåvarande Mannesman Demag Materialhantering. Inom Dematek jobbade jag först på produktavdelningen i Stockholm, sen blev jag säljare i norr och därefter regionchef i norr. De senaste åren arbetade jag som teknikchef innan jag den 1 januari i år tillträdde rollen som försäljningschef på Dematek.

Hur är bemanningen på den avdelning du ansvarar för?

– En nyhet för året är att jag ansvarar för både försäljnings- och teknikavdelningen. Så det är en ganska stor styrka. Vi har 12 utesäljare, två personer som centralt arbetar med större projekt, en marknadsansvarig och åtta medarbetare på vårt kundcenter. Teknikavdelningen består av tre konstruktörer och fem produktexperter. Dessutom ansvarar jag för lagret och dess två medarbetare.

Berätta lite om ditt arbete.

– Mitt arbete består av allt ifrån att coacha utesäljarna och vara hjälp vid större förhandlingar till att vara med och forma lokala strategier. Men arbetet innebär även att se till att säljare, kundcenter och teknikavdelning jobbar som ett sammansvetsat team då vi nu eftersträvar att nyttja våra interna resurser på ett bättre sätt ute i landet. Vi har bland annat startat vårt kundcenter, som ska kunna ge support till såväl kunder som våra utesäljare. Det har tidigare

sköts lokalt, men i och med ett starkt centralt kundcenter med medarbetare som har olika kompetenser har vi nu möjlighet att kunna ge ännu bättre och snabbare service.

Hur ser marknaden ut?

– Det ser bra ut. Industrin vill investera, det händer mycket och det är stor aktivitet hos många av våra kunder. Det här året har startat mycket bra med två stora order för Dematek, till Billerud i Grums och till Kemira i Helsingborg.

Vad ser du som Demateks främsta framgångsfaktorer?

– Först och främst har vi fantastiska, högkvalitativa produkter. Vi har också en rikstäckande service- och säljorganisation och arbetar nära våra kunder. En stor del av vår framgång måste tillskrivas personalen, som är mycket erfaren och kompetent.

Vad händer framåt?

– Närmast gäller det för oss att få den nya organisationen att fungera perfekt. Vårt nya kundcenter kommer här vara en central del. Det är där hela orderflödet ska gå igenom. En annan nyhet är att vi har kompletterat vårt utbud med nya produkter, Edmolift lyftbord och A-Safe påkörningsskydd för pallställ och skyddsräcken vid truckgångar. Genom att vi nu även kan erbjuda och serva dessa produkter, gör vi det enklare för våra kunder då vi kan hjälpa dem inom flera områden.

SMARTA LYFTBORDSLÖSNINGAR FÖRENKLAR VARDAGEN OCH SKONAR DIN RYGG

En bra arbetsplats förenklar vardagen och kan samtidigt skona din rygg. Hos oss hittar du en mängd olika lyftbord ifrån Svenska EdmoLift.



Våra prisvärda lyftbord tillverkas och monteras med svensktillverkat elsystem och hydraulaggregat i EdmoLifts moderna lokaler i Härnösand.

Produkterna håller en hög kvalitet och kommer att vara till er hjälp under många år. Läs mer på dematek.se.

Dematek AB, den självklara samarbetspartnern för svensk industri och tekniska konsulter när det handlar om **Trygga Lyft**.



Dematek AB