

Dematek OutLook

Nr 3 2017

Specialfordonstillverkare lyfter – med Dematek

Demag V-profilkran
till Rapid Granulator

Bättre ergonomi med
KBK lättlastsystem

Dematek satsar på tillväxt

Industrin går på högvarv vilket också märks hos våra kunder. Några av dem växer till och med ur sina lokaler - något som bland annat hände specialfordonstillverkaren Laxå Special Vehicles som du kan läsa om i detta nummer av Dematek OutLook. Vi hälsar även på hos Rapid Granulator och Tooltec, som även de investerat i ny lyftutrustning från Dematek.

Även på Dematek satsar vi på tillväxt, främst inom service där vi inom kort hoppas kunna presentera en ny uppdaterad "Dematek-karta" med fler servicestationer. Närhet till kunderna är A och O då det gäller att kunna erbjuda bästa möjliga service. Även internt på huvudkontoret har vi rustat oss för att kunna ge ännu bättre kundservice, i och med att vi nu startat den nya avdelningen Kundsupport. På Kundsupport har vi samlat ett riktigt kompetent team med lång erfarenhet. Har du frågor om produkter, priser, order, projekt, leveranstider etc – kontakta Kundsupport, de kan alltid ge snabbt besked.

På säljsidan förstärker vi också vårt team med ytterligare en säljare, som kommer att arbeta främst i Sörmland och Östergötland. Det är vi förstås glada över och hälsar Fredrik Andersson välkommen då han börjar den 9 oktober.

Trevlig läsning!

Jonas Hörnfeldt
VD
Dematek AB



Dematek
OutLook

Ansvarig utgivare: Jonas Hörnfeldt
Produktion: Karlöf Marknadsföring AB, www.kuntidningar.nu
Adressändring: info@dematek.se
Framsida: Laxå Special Vehicles

FOTO: FREDRIK ERIKSSON



A large industrial factory setting with a worker welding a vehicle chassis. The worker is in the foreground, crouched and welding the front of a silver vehicle frame. The background shows a vast factory floor with various equipment, overhead cranes, and bright industrial lighting. The text "SPECIAL-FORDONS-TILLVERKARE LYFTER" is overlaid in large, bold, yellow capital letters.

SPECIAL- FORDONS- TILLVERKARE LYFTER

– med Dematek



Specialfordonstillverkaren Laxå Special Vehicles växte ur sina befintliga lokaler och till den nya produktionsanläggningen behövde det investeras i ny lyftutrustning. Det blev ett omfattande och tidspressat projekt som innebar ett nära samarbete mellan kund och alla inblandade på Dematek.

– Det var självklart att vi anlidade Dematek. Vi har nästan bara Demag-utrustning och har även serviceavtal med Dematek sen många år tillbaka. Vi är mycket nöjda med vårt samarbete, säger Håkan Gustavsson, projektledare på Laxå Special Vehicles.

Hytter och chassier till specialfordon

Historien startade med ”Fordons-skräddarna” under 1960-talet, och sedan dess har verksamheten omfattat både återförsäljning av Scania-fordon och varit en del av Scantias produktion under en period. Laxå Special Vehicles blev ett eget bolag 1999 och är specialiserade på anpassning av hytter och chassier till specialfordon för Scania. Hytter bygger man från grunden i karosseriworkstaden, lackerar och inreder sedan till dockningsklara enheter. Hytten CrewCab, som ofta används till brandbilar, är företagets största produkt. Företaget bygger även borryggar för Atlas Copco. Totalt arbetar cirka 150 personer på Laxå Special Vehicles.

– Det är full fart i vår produktion och det tillkommer nya intressanta projekt. Det gör att vi växer och därför inte fick plats på vårt tidigare område. Det är bakgrunden till att vi hyrt nya lokaler, på cirka 7 500 kvm, dit vi nu har flyttat vår befintliga karosseriproduktion samt att vi här bygger upp produktion för Scantias nya hyttgeneration, säger Håkan Gustavsson.





"Det här var ett intensivt och stort jobb, med kort om tid från beställning tills det skulle vara klart"



Christer Johansson, Dematek, Håkan Gustavsson, Laxå Special Vehicles samt Patrik Bergström och Klas Wilhelm, båda från Dematek.

“Vi behövde inte bara utrustning för att lyfta utan även för att kunna hänga upp manuella punktsvetstänger vid de olika arbetsstationerna”

Investering i ny lyftutrustning

I och med denna expansion krävdes investering i ny lyftutrustning samt dessutom en hel del sekundärstål, då ingen utrustning kunde hängas upp i taket i den nya lokalen. Och det var kort om tid för att få allt på plats.

– Ja, det här var ett intensivt och stort jobb, med kort om tid från beställning tills det skulle vara klart. För oss startade det hela förra hösten då jag tillsammans med Håkan Gustavsson gick igenom förutsättningarna och vilka behov man hade, säger Klas Wilhelm, säljare på Dematek.

– Vi behövde inte bara utrustning för att lyfta utan även för att kunna hänga upp manuella punktsvetstänger

vid de olika arbetsstationerna, säger Håkan Gustavsson.

Den stora utmaningen med projektet var att hinna klart i tid. Det fanns ett fönster under julen när montaget kunde ske. Produktionen i de nya lokalerna skulle därefter köra igång efter trettondagen.

– Vår lösning av lyftutrustning bestod av KBK lättlastsystem samt svängkranar. Men då det inte fanns något att hänga upp skensystemen i så blev det primära att konstruera allt stål som krävdes, säger Johan Lundin, projektledare på Dematek.

Kompetens och samarbete

Vid ett projekt av den här storleken

krävs att man har en organisation som kan agera snabbt och koordinerat, från säljare och projektledare till mekanikkonstruktör och montörer. På Dematek finns stor kompetens på alla avdelningar för att kunna leverera hela vägen. Christopher Landin, mekanikkonstruktör på Dematek fick i uppdrag att ta fram en komplett lösning till Laxå Special Vehicles.

– Jag behövde göra ett flexibelt system, så man kunde göra slutjusteringar och anpassningar på plats. Det första var att få till det bärande stålet. Här ville jag minimera antalet pelare och sammankoppla så mycket som möjligt av det bärande stålet med intelligenta system. Färre pelare ger bättre ekonomi och större arbetsytor.



Lyftsystemet består av flera olika KBK-system i olika längder och på olika höjder.

Det bärande stålet bestod av portal-system, pelare sammanbundna med ett nätverk av överliggande balkar. Totalt blev det till slut ett 30-tal pelare i olika höjder för att hålla upp all lyftutrustning, som består av flera unika lastsystem samt svängkranar, säger Christopher Landin.

50 meter skensystem

Den första stora leveransen och installationen gjordes planenligt under julen 2016. Montaget utfördes av Demateks tekniker från Karlstad, Christer Johansson och Patrik Bergström.

– Det var ett stort skensystem, nära 50 meter sammanlagt, bestående av flera olika KBK-system, i olika längder och höjder, med telfrar och dessutom ett antal svängkranar. Det bärande stålet som monterades vägde totalt 10 ton. Det var ett stort montagearbete som bestod av många moment, stolparna ska mätas in, borrar och kemas fast i golvet. När det väl var klart gick det smidigt att få upp KBK-systemen, säger Christer Johansson, montageledare på Dematek.

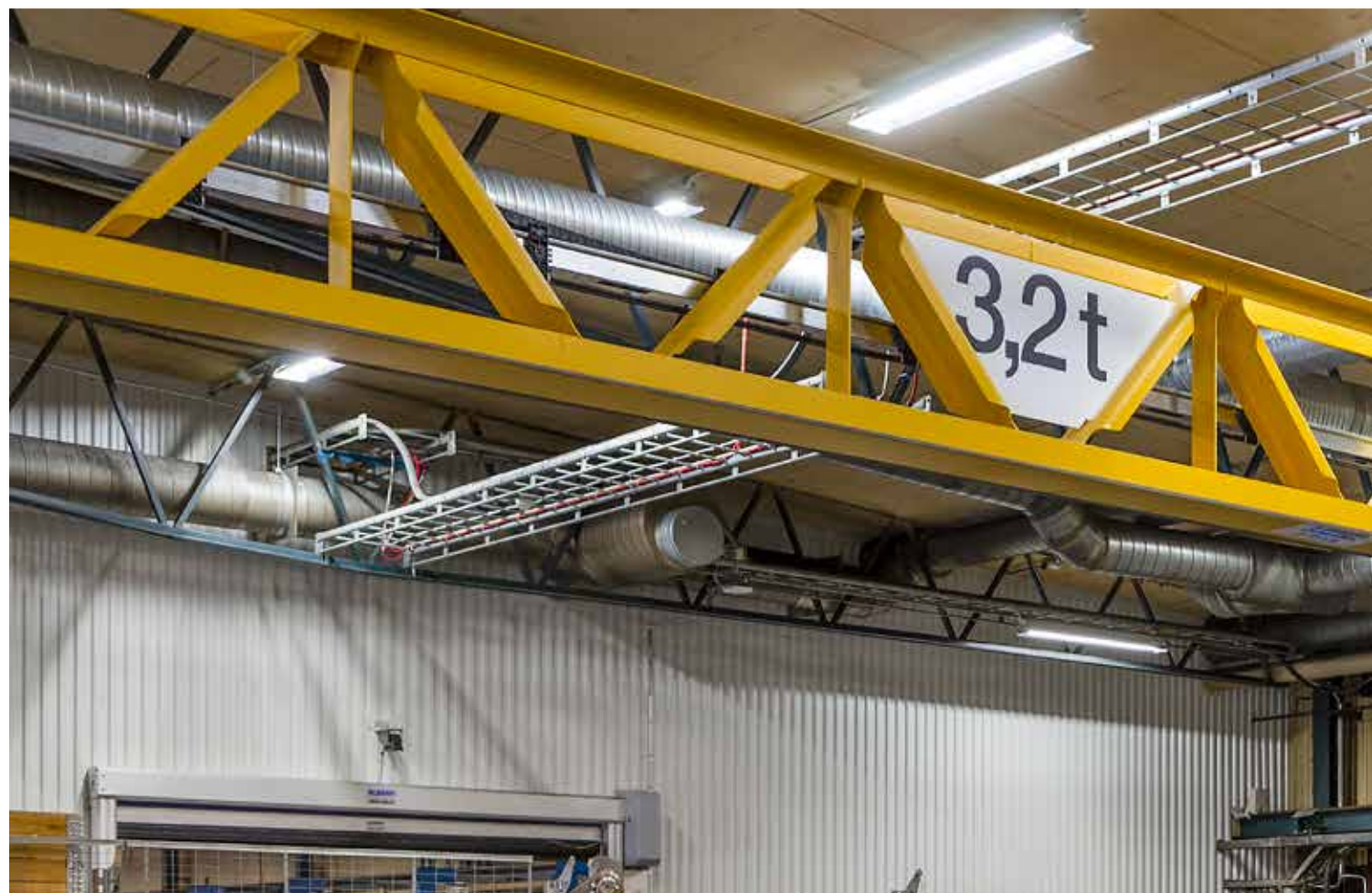
All lyftutrustning kom på plats i tid vid den nya produktionslinan och efter trettondagen kunde Laxå Special Vehicles köra igång den nya anläggningen.

– Vi är nöjda med leveransen och Demateks arbete. Allt fungerade trots att det var så snabba bud som gällde. Efter denna första leverans har Dematek under våren levererat

ytterligare två system till oss. Det som tillkommer nu i höst är lyftutrustning för produktion för Scania's nya hyttgeneration. Det kommer bli ännu större och mer komplext. Det handlar till viss del om att hänga upp punktsvetstänger men även för att lyfta fixturer och komponenter. Vi litar på att Dematek fortsätter att leverera högsta kvalitet, avslutar Håkan Gustavsson. ▀

Se filmen om Laxå Special Vehicles!
Du kan även se filmen på www.dematek.se





DEMAG V-PROFILKRAN

– rätt lösning för Rapid Granulator

– I samband med uppdatering av maskinparken behövde vi en ny travers till bearbetningen. Valet blev Demags V-profilkran, som vi är mycket nöjda med. Den är lättare, styvare och släpper in mer ljus i lokalerna jämfört med en traditionell travers, säger Kristian Helmersson, underhållschef på Rapid Granulator AB.

Dematek har även tidigare levererat en hel del lyftutrustning till Rapid Granulator.

– Ja, Rapid Granulator är en trogen kund som köpt produkter från oss under många år. De senaste åren har de investerat i fyra större kranar och en hel del lättlastsystem, säger Jonas Nordén, säljare på Dematek.

Uppdaterat maskinpark

Rapid Granulator grundades i Bredaryd, Småland, 1942. Företaget är specialiserat på att utveckla, producera och sälja granuleringskvarnar till plastindustrin och återvinningsanläggningar. Med granuleringskvarnar mal man ned alla typer av produktionsspill i plast så att det kan



***”Den är lättare, styvare och
släpper in mer ljus i lokalerna
jämfört med en traditionell
travers”***

FOTO: FREDRIK ERIKSSON



Kristian Helmersson vid en av företagets granuleringskvarnar.

återanvändas. Rapid Granulator är idag världsledande på området och företaget har idag cirka 200 anställda totalt, varav 120 i Sverige. Produkterna exporteras över hela världen.

– Vi har en ökad efterfrågan och har därför byggt om lokalerna och uppdaterat vår maskinpark. Vi har rivit väggar och byggt upp nya samt bytt ut två gamla fleroperationsmaskiner och investerat i tre nya, berättar Kristian Helmersson.

Ny travers på befintlig kranbana

I samband med att man i början av året satte upp en ny vägg i lokalerna behövdes en ny travers. Traversen skulle gå på en befintlig kranbana och lyfta så kallade kuttrar för bearbetning. På kuttern sitter knivarna som mal ned plasten och den är själva hjärtat i granuleringskvarnen. Kuttrar finns i en mängd olika storlekar och väger som mest cirka 1500 kg.

– Jag kontaktade Dematek för att få förslag på en lämplig travers. Vi har mycket lyftutrustning från Demag och tycker det är bäst att hålla oss till en leverantör, säger Kristian Helmersson.

– Mitt förslag var att de skulle investera i en Demag V-profilkran. Den är styvare, vilket gör att lasten hänger mer still och är bra för såväl last- som personsäkerheten. I och med den öppna V-profilen släpper den också in mer ljus i lokalerna, säger Jonas Nordén.

Smidig att hantera

V-kranen är på 3,2 ton, har en spännvidd på 18,7 meter och måttbeställdes efter den gamla kranbanan.

– Det fungerar jättebra med den nya V-kranen. Tidigare hade vi en gammal 6-tons kran i lokalerna och den nya

V-kranen är mycket smidigare och lättare att köra och hantera. Så det är stor skillnad nu. Sen är det också bekvämt med fjärrstyrningen, säger Kristian Helmersson.

Nytt serviceavtal

I samband med beställningen av V-kranen tecknade också Rapid Granulator serviceavtal med Dematek.

– De har ett 40-tal olika lyftobjekt som ingår i det nya serviceavtalet, såväl traverser, som svängkranar och lättlastsystem. Även besiktning av lyftredskap kommer, efter genomgång av antal, att lyftas in i serviceavtalet, säger Jonas Nordén.

– Vi hade en annan servicepartner tidigare, men i och med att vi har mest produkter från Demag så tyckte vi att det är mest naturligt att Dematek också står för servicen. Dessutom har jag bra kontakt och personkemi med Demateks personal, avslutar Kristian Helmersson. ■



Jonas Nordén och Kristian Helmersson testkör den nya kranen.

ÄNNU BÄTTRE KUNDSERVICE



Övre raden: Fredrik Taberman, Anneli Andersson, Claes Tärnfjord, Bert Eriksson, Annelie Klingberg
Blylod Undre raden: Johan Lundin, Fredrik Eriksson, Sandra Eriksson, Ann Eriksson.

// Med Kundsupport kan vi ge bästa möjliga service till alla våra kunder //

För att ge ännu bättre och snabbare stöd och service till kunderna har Dematek startat den nya avdelningen Kundsupport. Den består av ett rutinerat och kompetent team som kan ge information, råd och svar på frågor om bland annat produkter, priser, order, projekt, leveranstider etc.

– Med Kundsupport kan vi ge bästa möjliga service till alla våra kunder. På avdelningen har vi satt ihop olika funktioner i en enhet, som man når via ett gemensamt telefonnummer och mejladress. De flesta på Kundsupport har lång erfarenhet inom Dematek, tidigare arbetade några med reservdelar, andra med order och en del med projekt. Att de nu sitter samlade vid en enhet på huvudkontoret ger stora fördelar. Vi kan svara kunderna direkt, jobben kan fördelas och inom gruppen kan de täcka upp för varandra samtidigt som de har möjlighet att nyttja varandras styrkor och specialiteter, säger Ulf Norberg, försäljningschef på Dematek.

Kundsupport består av åtta medarbetare inklusive gruppchefen Sandra Eriksson, som började på Dematek i augusti i år.

– Jag arbetade tidigare under 20 års tid på Alfa Laval Tumba AB, i olika roller på avdelningen Customer Service vid distributionscentret. Där servade vi kunder med reservdelar till separatorer. De senaste åren var jag team manager

med personalansvar, ganska lika den roll jag nu har på Dematek, säger Sandra Eriksson.

Efter så många år hos samma arbetsgivare tyckte Sandra det var dags att pröva något nytt. Hon sökte och fick jobbet som gruppchef på Demateks Kundsupport.

– Jag har fått ett väldigt positivt intryck under min första tid här på Dematek. Här kommer jag närmare kunderna och får vara inblandad i allt från inköp till försäljning och reservdelar. Det är ett spännande företag med mycket kompetenta och erfarna medarbetare. Sist men inte minst är jag glad över möjligheten att jag får vara med och bygga något nytt, i och med starten av vår Kundsupport, säger Sandra.

Vilka är dina närmaste utmaningar?

– För mig personligen är det att så snabbt som möjligt lära mig mer om företaget, produkterna och våra kunder. För avdelningen så gäller det att alla hittar sina roller och att vi kommer överens om ett gemensamt arbetssätt för att kunna stödja våra kunder på bästa möjliga sätt, säger Sandra Eriksson.

**Har du frågor om produkter, priser, order, projekt, leveranstider etc?
Kontakta Demateks Kundsupport! Ring 010-202 35 10 eller mejla dematek@dematek.se**



Med den nya lyftutrustningen har ergonomin vid Tooltec förbättrats avsevärt. På bilden passar Leonard Perström in en blivande lagerring till SKF i en karusellkvarn.



FOTO: DIGITAL FOTOGRAFEN



Bättre ergonomi med KBK lättlastsystem

Den befintliga lyftutrustningen hos Tooltec täckte inte in hela hallen, vilket gjorde att en del lyft fick göras för hand. Det här var varken bra för ergonomin eller produktiviteten. Lösningen blev att investera i ett KBK lättlastsystem från Dematek.

Tooltec tillverkar detaljer och avancerade komponenter till bland annat gasturbinindustrin, flyg- och rymdindustrin, fordonsindustrin och inom energiåtervinning och offshore. Oftast samarbetar man med sina kunder från idé till färdig produkt. Företaget har cirka 60 anställda och en stor maskinpark med vilken man kan svarva, slipa, gnista och borra i komplicerade material.

– Tooltec har bra orderingång och verksamheten expanderar. Samtidigt har vi varit trångbodda och har därför byggt en ny hall samtidigt som vi investerar i våra befintliga lokaler, säger Tomas Nilsson, underhållsansvarig på Tooltec.

Pålitlig drift

Dematek har samarbetat med Tooltec under många år och bland annat levererat traverskranar och skensystem. Dessutom har de serviceavtal med Tooltec gällande all deras lyftutrustning.

– Dematek har levererat mycket lyftutrustning till oss genom åren och vi är nöjda med produkterna. De har pålitlig drift och krånglar sällan. Dessutom är Dematek bra på service och det är lätt att snabbt få tag i service-tekniker om det skulle behövas. Servicen är viktig, säger Tomas Nilsson.



”Dematek är bra på service och det är lätt att snabbt få tag i servicetekniker”



Tomas Nilsson, Tooltec och Claes-Göran Olsson, Dematek.

Vid en avdelning med trådnistmaskiner, där Tooltec lyfter detaljer som tillverkas till gasturbiner, fanns det dock mer att önska vad gäller lyftutrustningen.

– Ja, på det här stället hade vi endast två mindre svängkranar, som täckte området dåligt. Det gjorde att personalen fick lyfta en del för hand, vilket givetvis inte vara bra, vare sig för ergonomin eller produktiviteten, säger Tomas Nilsson.

Skensystem bästa lösningen

Tooltec kontaktade Dematek för att få förslag på en lösning som bättre svarade mot deras behov, dels för produktionen men även för service och underhåll av maskinparken.

– Det var ett trångt utrymme, med lågt i tak och dessutom lutade taket. Vi kom dock fram till att ett skensystem

skulle vara den bästa lösningen, säger Claes-Göran Olsson, säljare på Dematek.

I slutet av 2016 installerades det nya KBK lättlastsystemet i lokalerna. Kranbanan var 24 meter och levererades med en elektrisk kättingtelfer DC-Pro med maxlast på 500 kg.

– Då det var lågt i tak och snedtak fick vi anpassa upphängningssystemet så att lyftutrustningen skulle komma i våg. För att slippa ha nedhängande kablar så levererades KBK-kranbanan med integrerad strömskena inbyggd i profilen, säger Claes-Göran Olsson.

– Det blev mycket bra med den nya lyftutrustningen. Med den täcker vi in hela hallen och alla våra maskiner. Personalen är nöjd, vi har fått en mer ergonomiskt arbetsmiljö samtidigt som det innebär effektivare produktion, säger Tomas Nilsson. ■

PROFILEN

Alf Johansson

Servicegruppchef
på Dematek

Bor: Älvsjö

Familj: Gift

Fritidsintressen: "Vi har ett sommarställe utanför Sala, där vi spenderar mycket av fritiden. Jag gillar att snickra och fixa med huset och här finns alltid något att göra. Annars tycker jag om att vara ute i skog och mark. Jag tränar också en del och på vintern blir det mycket skridskor och skidåkning."



Hej Alf

Berätta lite om ditt jobb och serviceverksamheten på regionen.

– Jag är servicegruppchef på region Mitt, som sträcker sig från Västervik och upp till Gävle. Totalt har jag 15 servicetekniker som jag ansvarar för. Alla servicetekniker är certifierade och har hög kompetens inom flera områden. Vi monterar, reparerar och servar alla fabrikat av lyftutrustning. Det kan gälla allt från service av den lilla kättingtelfern till mer omfattande service av en kran, travers eller lättlastsystem. Vi servar också portar och lyftbord. Dessutom utför vi kranbanemätning, riskanalyser samt även besiktning av pallställ m.m. Så vi har ett stort utbud av tjänster inom Dematek service. Min roll innebär bland annat att planera arbetet, leda gruppen och utveckla serviceverksamheten på regionen.

När började du arbeta på Dematek?

– Jag började i april i år. Innan dess arbetade jag som Service Center Manager på Alfa Laval i Tumba. Här var det service av Alfa Lavals separatorer, som utfördes av ett 15-tal tekniker. Dessförinnan var jag servicechef på Intercut, som säljer plåtbearbetningsmaskiner. Totalt har jag arbetat med service sedan 2003.

Vad var det som lockade med att börja på Dematek?

– Dematek är ett intressant företag där service är en viktig del av verksamheten. Här får jag också arbeta närmare kunderna än på mitt tidigare jobb och jag får stort ansvar. Arbetet på Dematek är omväxlande och jag trivs väldigt bra.

Vad ser du som Demateks styrkor när det gäller service?

– Först och främst att vi har en stor och väldigt kompetent serviceorganisation. Totalt har vi närmare 100 servicetekniker spridda över hela Sverige. Dematek har också ett väldigt brett erbjudande inom service vilket gör att vi ofta har ett helhetsåtagande hos våra kunder. Dematek satsar på att vara duktiga på eftermarknad och inom hela organisationen finns en stor samsyn på service.

Vad är ditt fokus den närmaste tiden?

– Nu gäller det för mig att så snabbt som möjligt komma in i verksamheten och lära känna teamet, kunderna och alla medarbetare inom Dematek. Jobbet känns utmanande och spännande och det finns mycket att göra. Vi gör ett bra servicearbete idag men det finns alltid saker vi kan bli bättre på. Så det gäller att vi hela tiden utvecklas för att kunna behålla vår ledande ställning inom service på lyftutrustning. ■

Sätt spår i taket.



Demag lättlastsystem KBK tar upp till 3 ton per tur och har fler möjligheter med kurvor, växlar, sänkstationer och förgreningar än något annat liknande system. Häng skenorna i taket och få ett 1:a klass godståg som frigör golvytor och ger en mer flexibel arbetsplats.

Ring oss så berättar vi mer 08-603 34 00.



Dematek AB