

Dematek Outlook

Nr 2 2023

Kundunik, färgstark processkran till Hitachi Energy

Svetscontainers
utrustas med
lätlastsystem
från Dematek

Ny travers hjälper Yaskawa
att öka produktionen

Bra mottagande på marknaden

Vi kan se tillbaka på ett positivt år med många väl genomförda projekt hos kunder över hela landet. Vår satsning på att erbjuda valfrihet och det bredaste produktprogrammet inom lyft har tagits emot väl på marknaden och vi har under året haft förmånen att leverera lyftutrustning från alla våra traversleverantörer. Jag vill även passa på att lyfta fram våra lättlastsystem, som enkelt kan skräddarsys efter olika behov. Ett exempel visar vi upp i denna tidning, där du kan läsa om hur vi tog fram en smidig lyftlösning till IBECO:s svetscontainers. Ett annat projekt som sticker ut lite extra är givetvis den kundunika, rosa processkranen som vi levererat till Hitachi Energy i Ludvika. Det som ändå summerar ihop det hela är att Dematek står för den kunskap som krävs för att ta fram den mest optimala lösningen, oavsett vad som behöver lyftas.

För att sprida vår kunskap så satsar vi också allt mer på vårt erbjudande inom utbildning. I detta nummer av OutLook kan du läsa om vår satsning, med fler instruktörer, olika utbildningsmodeller och även ett utökat kursprogram, som idag omfattar hela 25 olika typer av utbildningar, där bland annat kemi, hårdplast och hantering av litiumbatterier, tillkommit på senare tid. Detta för att tillgodose våra industrikunders behov och att de från en och samma leverantör kan få all typ av utbildning de behöver inom området säkerhet och arbetsmiljö.



Trevlig läsning!

Jonas Hörnfeldt
VD
Dematek AB

Dematek
OutLook

Ansvarig utgivare: Jonas Hörnfeldt
Produktion: Karlöf Content AB,
www.kundtidningar.nu
Adressändring: marknad@dematek.se
Framsida: Mikael Tägtström och Sofie
Jansson vid Hitachi Energy i Ludvika.

Dematek OutLook är vår kundtidning och med den sprider vi kunskap och inspiration om Trygga Lyft. Vill du prenumerera på tidningen? Följ länken och fyll i din adress så finns du med när vi skickar nästa nummer.



Sofie Jansson arbetar som produktionsutvecklare på Hitachi Energy i Ludvika.



Foto: Henrik Hansson

Kundunik, färgstark processkran till Hitachi Energy

När avdelningen Transformers på Hitachi Energy i Ludvika skulle byta ut den gamla Asea-kranen från 1948 valde man att samarbeta med Dematek, som levererade en kundunik processkran från Siempelkamp. En av projektets stora utmaningar bestod av nedmonteringen av den gamla kranen, ett arbete som krävde noggrann planering och ett precist genomförande.

Hitachi Energy har fyra globala affärsenheter däribland Transformers, som erbjuder ett komplett utbud av krafttransformatorer, transformatorer till tågindustrin, isolering och komponenter, digitala sensorer och transformator-tjänster. Hitachi Energy Transformers har ett globalt försäljningsnätverk i cirka 100 länder. På avdelningen Transformers i Ludvika arbetar cirka 800 anställda, med Sofie Jansson som produktionsutvecklare.

– På montageavdelningen kärnläggning/aktiv del hade vi en 110 tons Asea-travers från 1948 som används i vår löpande produktion, för allt montage av innandömet i en transformator. Det kan gälla små montage på 1 ton och upp till 30 ton samt lyft av kärna eller den färdiga aktiva delen på upp till 204 ton, då vi använder två traverser. Den här traversen är med andra ord en viktig pusselbit i vår produktion och med tanke på dess ålder så var det nu dags att byta till en modernare lyftlösning, säger Sofie Jansson. >>



>> Bästa erbjudandet

Hitachi Energy i Ludvika är en gammal kund till Dematek, här finns mycket Asea-kranar och Dematek har i princip en servicetekniker här på heltid för att sköta underhållet. Inför upphandlingen av den nya kranen anlätade Hitachi Energy Jan Höglund som projektledare.

– Tillsammans med de ansvariga på montageavdelningen tog vi fram en kravställan och teknisk specifikation gällande den nya kranen och gick ut med en förfrågan till flera leverantörer. Efter att bland annat jämfört kostnad, prestanda och genomförande valde vi Dematek, som hade det bästa erbjudandet, säger Jan Höglund.

Två hjälplyft

I uppdraget ingick även nedmontering av den gamla traversen samt uppmontering och driftsättning av den nya. Projektledare hos Dematek var Thomas Henriksson.

– Vår lösning bestod av en processkran från tyska företaget Siempelkamp, som gör kundunika lösningar med komponenter från Demag. Det gällde en kran med ett huvudlyft på 110 ton och ett hjälplyft på 12,5 ton, som sitter på samma tralla. Dessutom ett separat hjälplyft på 15 ton på en vinkeltralla. Två hjälplyft möjliggör för dem att arbeta mer flexibelt i produktionen, säger Thomas Henriksson.

– Vi lyfter tunga komponenter med viktskillnader och med hjälp av de två hjälplyften kan vi lättare montera lindningar, anslutningar etc. med stor precision, säger Sofie Jansson.

Färgstark kran

Förutom de två hjälplyften är det annars kanske valet av kulör som gör den här kranen väldigt unik.

– Vår chef, som också var delprojektledare, tyckte att det skulle

synas ordentligt att vi investerat i ny utrustning och ett bra sätt skulle vara att måla kranen i en färg som stack ut. Vi beslöt att vi skulle ha en kulör som man blir glad av att se och kollade då upp undersökningar som gjorts där det visat sig att rosa är den färg som de flesta människor blir glada av. Vi valde därför kulören RAL 4003 som heter Erikaviolett, men den ser mer rosa ut. Många på företaget var först frågande inför färgvalet, men det blev supersnyggt och nu är alla nöjda och stolta över vår unika kran. Vi vet inte säkert, men troligen är vi ensamma om att ha en rosa kran. Som kuriosita kan nämnas att rosa anses bringa lycka och tur i Japan (Hitachi). Det var dock inte därför vi valde kulören utan något vi konstaterade i efterhand, säger Sofie Jansson.

Noggrann planering

Demateks montageledare Peter Westerdahl var ansvarig för hela



senare anställd på företaget. Jag fick verkligen en rivstart på nya jobbet då jag på min första arbetsdag fick åka till Siempelkamp i Tyskland tillsammans med mina kollegor Thomas Henriksson, Henrik Eketjäll och Glenn Ivars. Här kontrollerade vi den nya kranen och testkörde den också. Jag fotograferade här en hel del för att vara så förberedd som möjligt inför montaget. Min roll var från början att färdigställa elen på den nya kranen, men jag fick i slutändan ett större ansvar och var med om såväl ned- som uppmontering, säger David Ström.

Trång lokal

Den stora utmaningen var att den befintliga kranen var monterad i en gammal byggnad där det var mycket trångt och det hade även tillkommit utrustning i lokalen under åren. Därför krävdes det mycket planering inför nedmonteringen.

– Det var tajt med plats mot väggarna och vid nedmonteringen fick vi

därför vrida kranen och sticka in en del av ändvagnen i en lucka i väggen för att få ned den. Det var fråga om millimeterpassning och för att klara detta hade vi tre kranar till vår hjälp, säger Peter Westerdahl och fortsätter:

– Såväl nedmontering av den gamla som monteringen av den nya kranen gick dock planerligt. Vi hade ett mycket bra samarbete med Hitachi Energy och alla inblandade, körde dagliga morgonmöten för att hålla alla informerade och även ha säkerhetsgenomgång.

Utbildning av personalen

– Det var ett spännande och lärorikt projekt att få börja med på Dematek. Genom ett bra samarbete blev det också ett bra slutresultat. Jag vill även framhålla samarbetet med Siempelkamp, de gav oss bra support via telefon under hela projektet och var sen på plats och kollade att allt var ok och kalibrerade lastindikeringen, säger David Ström. >>



Det gällde en kran med ett huvudlyft på 110 ton och ett hjälplyft på 12,5 ton, som sitter på samma tralla. Dessutom ett separat hjälplyft på 15 ton på en vinkeltralla"

genomförandet av projektet, såväl nedmontering av den gamla kranen som montering av den nya.

– För min del satte arbetet igång strax före årsskiftet med planeringen av hela projektet. Det var många teams-möten för att gå igenom allt och jag var även på besök hos Siempelkamp i Tyskland för att kontrollera tillverkningen av den nya kranen, säger Peter Westerdahl.

Första jobbet

Från Dematek var sex personer inblandade i montagearbetet som skedde under tre veckor vid underhållsstoppet i somras. En av dessa var serviceteknikern David Ström och för honom var det här första projektet som anställd på Dematek.

– Jag började arbeta på Dematek i juni och kom då direkt från skolan, där jag läst El & Automation på ABB Industrigymnasium. Jag gjorde min praktik på Dematek och blev



>> Efter montaget fick personalen på Hitachi Energy utbildning på utrustningen. Dematek har även efter leveransen offererat en tandemfunktion, så att den nya kranen ska kunna köras synkront tillsammans med en befintlig 110 tons kran i hallen.

– Utbytet av kranen fungerade bra och arbetet gick över förväntan. Vi är mycket nöjda med samarbetet med Dematek samtidigt som vi är stolta över vår nya, färgstarka kran, säger Sofie Jansson



Mikael Tägtström, montör Hitachi Energy.



Vi är mycket nöjda med samarbetet med Dematek samtidigt som vi är stolta över vår nya, färgstarka kran”

Kundunik kran till Hitachi Energy Ludvika

- Siempelkamp 110 ton huvudlyft och ett hjälplyft på 12,5 ton. Dessutom ett 15 tons separat hjälplyft på vinkeltralla.
- Specialbyggd krok för att passa kundens verktyg.
- Radiostyrning.
- Försedd med HMI-display (Human Machine Interface), för att se status, antal utförda lyft, när det är dags för service etc.
- Frekvensomriktarstyrd.
- Kollisionskydd åt två håll.
- Belysning, 4 st LED.
- Försedd med Blue-Spot – när kranen rör sig syns det på golvet, som lysas upp med en blå fyrkant.
- Nedsänkt kranbrygga, för att nå erforderligt säkerhetsavstånd.
- Förberedd för dammsugare.
- Speciella lösningar för påstigning.
- Skydd så inte smuts kommer ner.



Ny travers

hjälper Yaskawa att öka produktionen

För att kunna expandera verksamheten vid sin produktionsanläggning i Torsås behövde Yaskawa Nordic investera i ny lyftutrustning. Helhetslösningen från Dematek bestod av en 3,2 tons travers samt en kranbana på 52 meter med pelare och dessutom designades betongfundament för pelarna.

Redan på 70-talet grundades Yaskawas verksamhet i Sverige och idag är man en del av globala Yaskawa Electric Corporation, en koncern börsnoterad i Tokyo. Yaskawa är en av världens ledande tillverkare av industrirobotar samt el- och servomotorer. Det finns över en halv miljon MOTOMAN-robotar installerade över hela världen. På Yaskawa Nordic har man applikationskunskapen och innovationskraften som krävs för att Yaskawa-teknologin ska nå sin fulla potential och idag levererar

Torsås-företaget ledande tekniklösningar för att automatisera produktion över hela världen.

Kompleta automationslösningar

– Vi levererar allt från en enstaka robotarm till kompletta automationslösningar för en lång produktionslina med ett flertal robotar. Själva roboten tillverkas vid någon av våra fabriker i Japan eller Slovenien och används sedan i vår automationslösning. >>



Det är väldigt viktigt med servicen för vår verksamhet och vi känner oss trygga med Dematek”



Med den nya traversen täcker man hela lokalen.



Viktor Nilsson, Yaskawa, Fredrik Wollmér, Dematek och Anders Ullström, Yaskawa.

>> Det kan till exempel gälla att betjäna svarvar, fräsar och ladda maskiner med utrustning eller att man använder robotar för svetsoperationer. Varje leverans är kundunik och en stor del av det som tillverkas i Sverige exporteras, säger Anders Ullström, fastighetsansvarig Yaskawa Nordic AB.

Investerar i ny lyftutrustning
Yaskawa Nordic expanderar och

behövde därför mer monteringsyta. Företaget planerade för att inreda en befintlig hall, där det tidigare varit annan verksamhet, för mekaniskt montage av robotceller. I hallen fanns en gammal travers, men den täckte bara halva golvytan och man behövde därför investera i ny lyftutrustning.

Dematek har samarbetat med Yaskawa Nordic under många år. Dels har man levererat ett antal olika

lyftutrustningar dels utför man löpande service och underhåll på företagets traverser och pelarsvängkranar.

– Det är väldigt viktigt med servicen för vår verksamhet och vi känner oss trygga med Dematek. Deras servicetekniker är mycket serviceinriktade och gör alltid vad de kan för att hjälpa oss. Därför var det naturligt att fråga Dematek om en lämplig lösning, säger Anders Ullström.

Täcka hela lokalen

Demateks säljare Fredrik Wollmér besökte Yaskawa Nordic och man hade ett antal möten där man diskuterade olika lösningar för att kunna optimera lyftmöjligheterna så mycket som möjligt i lokalen.

– Vi valde att offerera en lösning som bestod av en 3,2 tons travers med 14 meters spännvidd och dessutom stålkonstruktionen bestående av en kranbana på 52 meter, med 2x7 pelare. Vi anlidade även



vår samarbetspartner Centerlöf & Holmberg för att designa de betongfundament som krävdes för pelarna. Vi kunde därigenom leverera en helhetslösning som innebär att lyftutrustningen på bästa sätt skulle täcka hela lokalen, säger Fredrik Wollmér.

Ytterligare en travers beställd

Yaskawa Nordic accepterade oferten och man lade även order på ytterligare en travers för leverans i december, som skall vara på samma kranbana. Den gamla traversen monterades ned och flyttades över till en annan lokal och därefter byggdes fundamenten till de nya pelarna.



Enkel manövrering av traversen med radiostyrning.

– I somras monterade vi pelarna och kranbanan och monterat av traversen blev klart i slutet av september. En av utmaningarna med projektet var att det var ganska lågt i tak och det gällde att anpassa kranbanan så mycket som möjligt för att maximera lyfthöjden. Dessutom behövde spännvidden maximeras vilket var en utmaning att få till med tanke på betongfundamenten som skulle grävas ned i golvet, säger Fredrik.

– Vi är mycket nöjda med Demateks arbete, de tog ett helhetsansvar och hela projektet flöt på mycket bra. Nu väntar vi bara på att nästa travers ska levereras, avslutar Anders Ullström.

Demateks leverans till Yaskawa Nordic

- Demag Travers EPKE 3,2 x 14000mm - 2 st
- Demag DCL Strömskena 51 meter - 1 st
- Kranbana 52 meter med pelare - 1 st
- Bultkorgar för ingjutning i fundament - 14 st
- Kompletta montage, idrifttagning och funktionskontroll



Den mest kompletta leverantören av lyftutrustning

Dematek arbetar med de främsta varumärken inom lyftteknik. Vilket fabrikat som väljs beror på kundens önskemål, krav och projektets förutsättningar. Dematek ger kunderna total valfrihet för att alltid uppnå det bästa resultatet.

Dematek har valt att dela in traverserna från sina fyra varumärken i fyra olika kategorier: Standardkran, Universalkran, Specialkran och Processkran.

– En standardkran är en specificerad kran för normal användning, grundutrustad för allmänt, vanliga lyftbehov.

Det kan gälla för användning i till exempel en hall eller en mindre mekanisk verkstad. Det skall då enkelt och snabbt gå att beställa den kran de behöver. Med en universalkran krävs det större insats av säljare och ibland även teknikavdelning för att kunna ge den bästa lösningen. En specialkran

är till exempel en kran som ska klara tandemdrift eller lyft av smält metall. Här tar vår teknikavdelning fram en lämplig lösning. Slutligen är det processkranar, som ska klara tuffare drift, ofta med hög last och mer avancerade funktioner. Här är det oftast frågan om större, kundunika projekt där vår teknikavdelning är inblandad under hela processen. Med våra fyra varumärken täcker vi hela marknaden. Vilket varumärke som lämpar sig bäst i varje enskilt fall tas fram i samarbete mellan kunden och den ansvarige på Dematek, säger Jonas Hörnfeldt, VD Dematek.

STANDARDKRAN

CMAK Crane Systems

CMAK har sedan starten 1977 specialiserat sig på att konstruera och tillverka högkvalitativa kranar. Företaget har moderna och nya travers-, komponent- och systemproduktionsanläggningar i Turkiet. Företaget är en av de största tillverkarna av industriella lyftkranar i världen och levererar till cirka 65 länder. Med en standardkran från CMAK får man en bra lösning, såväl när det gäller kvalitet som pris och effektivitet.





DEMAG

UNIVERSALKRAN/SPECIALKRAN

Demag Cranes

Demag är ett välkänt varumärke dels på den svenska marknaden men även internationellt. Dematek har arbetat med Demag i alla år och levererat deras lyftutrustningar till en mängd företag inom olika branscher över Sverige. Produktprogrammet omfattar allt från lättlastsystem, som till exempel ofta används vid monteringslinjer inom industrin, till stora komplexa krananläggningar.

UNIVERSALKRAN/SPECIALKRAN

STAHL CraneSystems

STAHL CraneSystems står för pålitliga och säkra lyftar och krankomponenter samt tekniska lösningar. Produkterna används i standard-, special- och explosionsskyddade traverser eller lyftsystem inom industrin. STAHL CraneSystems är ett globalt erkänt varumärke för explosionsskyddad kranteknologi och har ett av de mest omfattande produktportföljerna.



STAHL
CraneSystems

SPECIALKRAN/PROCESSKRAN

Siempelkamp

Siempelkamp tillverkar kransystem i standard- och specialutförande. Ska det vara en kundunik kranlösning så är det ofta Siempelkamp som gäller. De kan leverera exakt efter önskemålen vilka kraven än är. Komponenter och lyftmaskinerier väljs från Demag, STAHL eller annan leverantör som har den bästa lösningen för det aktuella projektet. Produktportföljen inkluderar kranar med och utan lasthanteringsredskap med lastkapacitet från 125 kg upp till 300 ton och spännvidder upp till 50 m.




Siempelkamp

Svetscontainers utrustas med lättlastsystem från Dematek

Allt fler kunder hyr komplett utrustade svetscontainers från IBECO, för VA-arbeten ute i fält. För att underlätta lyfthanteringen och samtidigt erbjuda en god ergonomi och arbetsmiljö har företaget valt att som standard utrusta sina containers med lättlastsystem från Dematek.

IBECO är en av de ledande VA/VVS leverantörerna i Sverige och deras expertis sträcker sig från den minsta rördiametern till de största dagvattenledningarna. Företaget ingår i koncernen Uniwater – en av Nordens ledande koncerner inom VA-tekniska lösningar och har huvudkontor i Borlänge, med säljkontor i Stockholm, Göteborg, Norge och Finland.

– I Sverige är vi cirka 35 anställda och våra målgrupper är främst grossister, entreprenörer, kommuner, konsulter



och projektörer. För att garantera hög tillgänglighet och servicegrad för slutkunden distribueras våra produkter via de ledande VA/VVS-grossisterna, berättar Urban Edlund, ansvarig för avdelningen Rental på IBECO.

Mobil verkstad

Även om uthyrning av utrustning varit en del av verksamheten sedan start så började den riktiga satsningen på Rental för cirka tre och ett halvt år sedan, då man tog in en agentur på stora avloppspumpar. Vid samma tidpunkt började man även erbjuda fullt utrustade stumsvetscontainers.

– Vi behövde då hitta en lösning så att våra kunder, entreprenörer och kommuner, kunde arbeta med produkterna på ett rationellt, säkert sätt ute i fält och samtidigt få ett bra

väderskydd. I samarbete med en containerbyggare tog vi då fram en container som fungerar som en mobil verkstad. Den är isolerad, med el framdragen, komplett med en stumsvetsmaskin samt ett höj- och sänkbart bord och en travers i taket. Stumsvetsmaskinen används för att svetsa ihop de plastledningarna som sen ska förläggas i marken. Det går till så att man fäster två rörändar i maskinen, svarvar, värmer ändarna och sedan sammanfogar dem under tryck och resultatet blir sedan en skarv som är hårdare än själva röret, säger Urban Edlund.

Slippa långa ledtider

I början lejde IBECO ut allt arbete kring containrarna men i takt med att efterfrågan ökade insåg man att man själva behövde ha kontroll



Den stora utmaningen var lyfthöjden, då vi var begränsade av containerns takhöjd samt höjden på stumsvetsmaskinen”



Med hjälp av lättlastsystem från Dematek i Ibecos container kan jobbet med de stora plastledningarna utföras på ett rationellt och säkert sätt ute i fält.

över materialinköpen och därmed slippa långa ledtider för produktionen. Urbans kollega Oliver Brink började undersöka marknaden för att få tag på en lämplig leverantör av traverser.

– De kontaktade bland annat oss och jag fick förutsättningarna, säger Samuel Maeder, säljare på Dematek. Det gällde två varianter, för 10- och 15-fots containrar. Den stora utmaningen var lyfthöjden, då vi var begränsade av containerns takhöjd samt höjden på stumsvetsmaskinen. För att få en tillräcklig lyfthöjd blev vår lösning att fästen för traversen, så kallade pilzar, skulle svetsas fast i taket.

Lättlastsystem KBK

Demateks förslag bestod av lättlastsystem KBK, 2,5 m x 2 m till 10-fots container eller 4 m x 2 m till 15-fots container komplett med kättingtelfer med maxlast på 125 kg och pilzar.

– Vi antog Demateks lösning och har nu monterat in dem i sex containrar. Det fungerar mycket bra och vi har också fått mycket positiv respons från kunderna. För att snabbt kunna

bygga fler containrar har vi nu också säkrat upp med att ha ett par lättlastsystem på lager. Det gör att vi kan vara flexibla och undvika flaskhalsar, säger Urban och fortsätter:

– Uthyrningen av våra svetscontainers ökar hela tiden och vi säljer också en del containrar till entreprenörer och kommuner. Behovet av vatten är stort samtidigt som ledningsnäten i Sverige är eftersatta. Därför verkar vi i en bransch där det kommer finnas jättemycket jobb framöver. Så vi ser framtiden an med stor tillförsikt.



**VÄRT
ATT VETA
OM**

Dematek som bred utbildningsleverantör

Dematek erbjuder ett brett utbud av utbildningar inom säkerhet och arbetsmiljö. Utbildningsprogrammet utökas successivt för att täcka de behov som finns inom svensk industri. För att få reda på mer kring satsningen på utbildning samt det breda utbudet fick vi möjlighet till en pratstund med *Magnus Johansson, utbildningsansvarig Dematek.*



Vad är bakgrunden till er satsning?

– Vi märker en ökad efterfrågan från industrin, på utbildningar inom olika områden och man vill kunna köpa in detta från en utbildningsleverantör. Företagen vill att personalen skall ha rätt kompetens för att minimera risken för incidenter och olyckor och skapa en säker arbetsmiljö. Som arbetsgivare ansvarar man för att personalen har rätt kunskap och det gäller även att uppfylla kraven på utbildning som finns i arbetsmiljölagen och Arbetsmiljöverkets AFS:ar. Samtidigt innebär rätt utbildad personal att utrustningen inte slits i onödan.

Vilka utbildningar erbjuder ni idag?

– Vi har ungefär 25 olika utbildningar och även om våra lyftutbildningar är dominerande så har vi nu mycket fokus på utbildning inom kemi, hårdplast, hantering av litiumbatterier etc. Vi växer idag mycket inom dessa nya, efterfrågade utbildningsområden. Vi lyssnar hela tiden på vad våra kunder

vill ha och också vad vi själva tror på. Ett kvitto på vår kunskap och erfarenhet är att Dematek idag är ett av få företag i Sverige som tillhandahåller lyftsäkerhetsutbildningar för kärnkraftsindustrin!

Hur många personer utbildar ni årligen?

– I genomsnitt utbildar vi cirka 2000 personer varje år. För att det ska vara så enkelt och smidigt som möjligt så erbjuder vi olika utbildningsmodeller: klassrumsutbildningar, webbutbildningar, (blended learning) webbaserad teori och instruktörsledd praktik samt instruktörsledd distansutbildning.

Hur många är ni i utbildningsteamet?

– Förutom mig består teamet av två säljare, tre heltidsinstruktörer, fyra interna deltidinstruktörer och ett flertal externa utbildningskonsulter som vi har nära samarbete med. Utbildningsteamet är mycket kompetent och geografiskt utspjutt över hela landet.

Vad är er målsättning?

– Vi tar steg för steg och kommer att addera till ett antal utbildningar varje år. Vi har vuxit 100 procent det senaste året och i år räknar vi med att växa ytterligare 50 procent. Vårt mål är att fortsätta växa, öka bredden i utbudet och bli en ledande utbildningsleverantör inom säkerhet och arbetsmiljö för svensk industri.

Demateks utbildningsprogram

- Lyftutbildning repetition (webb)
- Lärarledd traversutbildning med säkra lyft
- Lyftutbildning (blended learning)
- Traversutbildning i VR
- KIKA Krananvändare I Kärntekniska Anläggningar
- Kontrollant/tillsynsman lyftredskap
- Mobila arbetsplattformar
- Truckutbildning
- Ansvarsutbildning
- Elsäkerhet
- Fallskydd
- Första Hjälp HLR
- ADR 1.3 Farligt gods landsväg
- Transport av litiumbatterier, farligt gods enligt ADR 1.3
- Hårdplaster och allergiframkallande produkter (AKP)
- Föreståndare brandfarlig vara
- Lagring och hantering av litiumbatterier
- Internkontroll/besiktning lagerinredningar
- Klassificering och märkning av kemiska produkter
- Lagring av kemiska produkter
- Säkerhetsdatablad enligt REACH
- Gashantering
- Farligt gods IMDG 1.3 sjötransport
- Farligt gods RID 1.3 järnväg

Se mer på
[dematek.se/
utbildning](https://dematek.se/utbildning)



PROFILEN

Mikael Gille

Servicegruppchef region Mellan Dematek

Ålder: 56 år

Bor: Eskilstuna

Familj: Sambo

Fritidsintressen: Motorsport, framför allt rally. Tävlade tidigare i rally men har nu sedan sex år ett uppehåll... Funderar på att skaffa mig en offroad mc, för att få utlopp för motorintresset. Har en styrpulpbåt och tycker om att vara ute på sjön och fiska. Att snickra hemma är också ett intresse.



Hej Mikael!

När började du arbeta på Dematek?

– I slutet av augusti började jag min introduktion på företaget. Närmast kommer jag från Renta i Eskilstuna, där jag var verkstadsansvarig och innan dess arbetade jag som regionchef på Nomor. Jag har även tidigare drivit eget företag.

Berätta lite om din tjänst som servicegruppchef Mellan.

– Jag är ansvarig över våra kontor i Västerås och Karlstad, som består av två teamledare och drygt 20 servicetekniker. Min roll omfattar allt från

”Dematek är ett stabilt och samtidigt expansivt företag där det händer mycket”

kundkontakter, att sälja våra tjänster och se över befintliga serviceavtal till att ansvara för budget och personalen på regionen. Tonvikten i arbetet är att driva de två avdelningarna framåt och växa på service.

Vad var det som lockade med tjänsten?

– Det var flera saker som kändes positiva. Dels tycker jag att Dematek är ett stabilt och samtidigt expansivt företag där det händer mycket, dels

lockade utmaningen med att få teknikerna att må bra, prestera och jobba som team. Sedan tyckte jag även om kombinationen med att ansvara för två kontor, vilket innebär att arbetet är rörligt och innebär att också komma ut och träffa kunder.

Hur har den första tiden på företaget varit?

– Mycket omväxlande, det är full fart och händer saker hela tiden. Ena dagen kan jag vara ute och förhandla

med en kund på ett stort företag för att nästa dag stötta en av mina servicetekniker. Jag håller samtidigt på att lära mig så mycket som möjligt om företaget, våra produkter och tjänster. Även om det här med lyftutrustningar är nytt för mig så tror jag att jag relativt snabbt skall lära mig, dels för att jag har ett stort tekniskt intresse och dels för att det finns så mycket kompetens inom Dematek, så det finns alltid någon att fråga.



SMARTA LYFTLÖSNINGAR SOM FÖRENKLAR VARDAGEN

En bra arbetsplats förenklar vardagen, vi hjälper dig att hitta rätt lösning. Produkterna håller en hög kvalitet och kommer att vara till er hjälp under många år framöver. **Läs mer på www.dematek.se**



TRYGGA LYFT SEDAN 1919

Dematek är den mest kompletta leverantören av lyftutrustning. Vi har erbjudit lösningar för Trygga Lyft sedan 1919.

Vi konstruerar, säljer, monterar och utför underhåll på traverser, svängkranar, telfrar, lyftbord och många andra produkter.

Vi är generalagenter för kvalitetsledande Demag Cranes & Components och är dessutom återförsäljare för flertalet andra varumärken. Vi har Sveriges tyngsta serviceorganisation inom lyftteknik och servar alla fabrikat. Varje år utför vi löpande underhåll på fler än 30 000 objekt, hos mer än 1 000 kunder, fördelade på 350 orter över hela landet.

