

Grävlingen

Kundmagasinet från Delvator AB

Nr 2, 2008

Lååång räckvidd
för Demolition
och Long Reach

SIDAN 6-7

- 
- 120-tonnare såld till Ö-vik..... 2
Full fart för Utsi i Kiruna..... 5
Lill-Pärs kör året runt..... 8
Muddring och fotbollsgräs..... 9
Totte berättar 12

Balansera krisbilden!

Oron inom den finansiella sektorn är stor denna höst. Alla följer utvecklingen och försöker att finna det mest realistiska sättet att dra slutsatser om vad som händer. Man undrar hur konjunkturerna ska utvecklas och hur man själv som företagare ska låta sig påverkas av utvecklingen. Jag vill gärna peka på några positiva motbilder till den dystra stämning som blivit resultatet när det är turbulent i världsekonomin.

En positiv sak är konjunktursiffrorna här i Sverige. Det rådande stämningläget skulle kunna göra att man förleds att tro att konjunkturerna för den svenska bygg- och anläggningsbranschen går nedåt. Men så är det inte. Det som hänt hittills är att takten på tillväxtökningen har minskat, och det råder fortfarande tillväxt!

Positivt är också regeringens löften om extra infrastruktursatsningar i budgetpropositionen. Extra miljarder har utlovats för de kommande två åren.

Jag tycker också att ytterligare en positiv sak är det uppdämda behovet av infrastruktursatsningar som råder i Sverige. Vårt land är det enda i Europa som saknar motorväg mellan landets två största städer, för att ta ett enda exempel. En rimlig bedömning är att vi kommer att få se omfattande satsningar på infrastruktur under de närmaste tio åren.

Ännu en positiv sak kan vara ränteläget. Att förutse ränteutvecklingen är svårt, men en komponent i den rådande finansornen kan eventuellt vara att det finns förutsättningar för räntesänkningar, om oron fortsätter. Det skulle i så fall gynna situationen för investeringar – både andras och egna.

Det bästa rådet i höst är att följa utvecklingen, men samtidigt balansera sin bild av vad som händer. Så länge siffrorna är på plus är utvecklingen trots allt positiv och kanske är det till och med så att en lugnare tillväxtökning är sund för exempelvis kostnadsutvecklingen och för tillgången på arbetskraft.

Jag uppmanar till ytterligare läsning om konjunkturerna i reportaget på sidan 3 och önskar även i övrigt trevlig läsning i detta nummer av Grävlingen!



Christer Arvidson



christer.arvidson@delvator.se

Noås köpte största Hitachin i Sverige

Noås Nordmuddring AB i Örnsköldsvik har investerat i en Hitachi EX1200-5D, vilket är den största Hitachi som sålts i Sverige hittills. Maskinen ska monteras på ett mudderverk och engageras i ett mudderverk i Spanien.

Noås Nordmuddring AB är ett familjeföretag med Lars-Åke Nordström som huvudägare och som under ett 30-tal år skaffat sig stor erfarenhet av bland annat muddring. Bland uppdragsgivarna finns hamnar, Sjöfartsverket, industrier, kommuner och andra beställare i Norden, på Irland och nu även i Spanien.

Företaget har totalt sex mudderverk varav fem är av typen stödbensgrävare. Fyra av dem är utrustade med Hitachigrävare mellan 40 och 110 ton och det femte ska nu utrustas med den nya EX1200-maskinen.

EX1200 är en mycket kraftfull grävare. Maskinen har en turbomatad sexcy lindrig motor på 24,5 liter av typ Hitachi S6R, som genererar 510 kW (684 hk).

Den stora 120-tonsgrävaren monteras utan undervagn, med svängkransen direkt på mudderverket.

– Maskinen ska få förlängd bom och sticka och får sedan ett gräv djup på maximalt 17 meter och en tre kubikmeter stor skopa, berättar Lars-Åke Nordström.

I november beräknas maskinen komma igång med muddringen i en hamn i norra Spanien.



EX1200-5D är en kraftfull grävare. Här bild på en som arbetar i en dagbrottsgruva.

Direktimporterad maskin endast marginellt billigare

Direktimport av Hitachimaskiner lönar sig inte! Det visar en kartläggning som Delvator gjort.

Delvator AB i Eslöv har generalagenturen i Sverige för försäljning av Hitachis grävare. Trots det sker det en direktimport av maskiner via andra försäljningskanaler till Sverige – oftast med förvärdningen att det blir en billigare investering för maskinägarna.

Men enligt Delvators vd Christer Arvidson blir många förvillade av att en direktimporterad maskins utrustning är minimal. Det gör att inköpspriset ser attraktivt ut.

– När en kund begär offert från Delvator är priset ofta högre, därför att maskinen är bättre utrustad från fabrik och därför att svensk CE-certifierad standardutrustning ingår i priset. En utrustning som de allra flesta entreprenörer är beroende av att skaffa till maskinen.

– Dessutom är Delvators garantier mer omfattande än de fabriksgarantier som gäller för direktimporterade maskiner, förklarar han.

– För kunden är det viktigt att jämföra såväl utrustningsnivå, som grundpriset för maskinen innan ett investeringsbeslut.

– En Delvatoroffert för en maskin med samma slags utrustning som en direktimporterad bekräftar att prisskillnaden är marginell. Köper kunden maskinen av Delvator har han dessutom bättre garantier, gratis 500 timmars-service, garantiinspektion, samt support från såväl sin säljare som från Delvators tekniska center. Därtill blir kunden prioriterad i vår heltäckande svenska serviceorganisation, förklarar han.

Orolig höst har ändå flera ljuspunkter

Byggnadskonjunkturen har försvagats. Men fortfarande lyder aktuella prognoser på en fortsatt tillväxt i nivå med normal tillväxttakt under detta och nästa år. Någon nedgång är det inte frågan om, utan endast en dämpning av takten på tillväxten!

Det är oroligt på världens börsmarknader, USA:s finansmarknad har kris och de svenska hushållen har en pessimistisk syn på ekonomin för den närmaste tiden.

Men trots att stämningsslaget därmed är dystert, så råder det totalt sett fortfarande tillväxt inom bygg- och anläggningsbranscherna i Sverige.

Det finns heller ingenting som hittills tytt på att branscherna står inför en nedgång. Bostadsbyggandet väntas visserligen gå ned under resten av detta år och under 2009. Men det kompenseras delvis av att investeringsvolymen för ombyggnad är hög i år, samt av att investeringarna på anläggningsidan fortsätter att öka.

De totala investeringarna för både bygg- och anläggning ökar med 3 procent under resten av 2008 och med 2 procent under 2009, enligt Sveriges Byggindustriers konjunkturprognos från i somras.

– Det är ett styrkebesked att tillväxten fortsätter efter många år med mycket stark tillväxt, tycker prognoschefen Fredrik Isaksson, som pekar på att den förväntade tillväxttakten den närmaste tiden representerar en normal, god tillväxt.

En mer färsk konjunkturprognos kommer under oktober, men enligt uppgift kommer Sveriges Byggindustriers positiva konjunkturbild att stå sig.

Även andra prognosmakare har redovisat liknande optimism. Bransch- och arbetsgivarorganisationen Svensk Teknik och Design, STD, (som representerar arkitekter, tekniker och andra konsultföretag) ser inga tecken på nedgång, utan spår tvärtom högre tillväxttakt än Sveriges Byggindustrier. Prognosen för 2009 lyder på 5-6 procents tillväxt. Den prognosen presenterades i början av augusti.

Även regeringens extrasatsning på infrastruktur som presenterades i slutet av september ger positiva indikationer om konjunkturläget för bygg- och anläggningsbranscherna.

Regeringens budskap är att man i nästa års budget har utrymme för en ökad satsning på nybyggnation och underhåll av vägar och järnvägar. En extra satsning på 8 miljarder kronor har utlovats för de kommande två åren, då flera viktiga investeringar ska kunna komma igång, eller byggas klart i snabbare takt.

Bland de infrastrukturprojekt som nämnts finns exempelvis E18 Hjulsta-Ulriksdal och riksväg 40 som ska byggas ut till motorväg även de sista felande milen mellan Borås och Ulricehamn.

Planeringsarbetet för en ny Göta älv-förbindelse i Göteborg finns också med i paketet, liksom delar av E22 genom Skåne. Även E4-ans förbifart genom Sundsvall ska finnas med, tjälsäkring av viktiga vägar i Norrland och beträffande järnvägar ska finansieringen av Ådalsbanan lösas.

Exakt vilka projekt som finns med och omfattningen på satsningarna kommer att

stå klart när regeringens budgetproposition presenteras.

Med allt detta i åtanke kan man fråga sig hur man som entreprenadföretag ska förhålla sig till konjunktursvängningarna och de stämningsslagen som råder om ekonomin. Sveriges Byggindustriers prognoschef Fredrik Isaksson igen:

– Det är alltid svårt att göra bedömningar av det här slaget. Men det bästa måste vara att i första hand alltid se till den marknad där man själv är verksam. Den känner man bäst till och den påverkar mest.

Ett bra perspektiv kan man också få av att jämföra med de dystra åren under början av 90-talet, då tillväxten sjönk med i snitt drygt 8 procent under åren 91-94.

Det kan jämföras med nuet, 2008, då tillväxten är på plus, den dystra stämningen till trots...



Miljöpolicyen viktig för Nybro Gräv & Schakt

Kvalitet och miljö är viktiga policyfrågor för Nybro Gräv & Schakt AB. I höst har det snabbt växande företaget bland annat arbetat med ett miljöprojekt vid Emån.

ZX85US-maskinen innebär att skogsdikningen kan utföras skonsamt och utan att trädplanteringarna tar skada.



Företagets maskinresurser har anlåtats för ett EU-finansierat projekt vid Fliseryd. Där har en damm grävts intill Emån.

Den 22 mil långa Emån slingrar sig genom Småland innan den rinner ut i Östersjön och är känd för sitt artrika naturliv.

Naturvärdena har klassats som ett riksintresse.

Men mest känd är den kanske för det stora och snabbväxande havsöringbeståndet – en dröm för sportfiskare!

Dammens syfte är att minska utsläppen av näringsämnen, genom att regn- och smältvattnen från jordbruksmarkerna invid ån kan få sedimentera och renas på naturlig väg, innan det släpps ut i Emån.

Sen i somras har Nybro Gräv & Schakt haft sin nya ZX280LC-3 på plats vid Fliseryd för att delta i grävarbetena.

– Att vi arbetar miljövänligt och seriöst är en viktig policy för oss, berättar Tommy Johansson.

Företaget har utvecklats snabbt under senare tid. Nu är man 25 anställda och på bara några år har maskinparken växt till att nu omfatta totalt tio bandgrävare, två hjulmaskiner, två grävlastare, dumprar, grusbilar, trailer, borrhagnar, kompakmaskiner och ett sorteringsverk.

Grävarna finns i storlekar från drygt 40 ton ned till minigrävarstorlek och åtta av dem är Hitachi.

Även de minsta grävorna passar in i miljöpolicyen.

– Vi har exempelvis en ny Hitachi ZX85US som i höst går några månader på skogsdikning.

Tidigare har man använt en 16-tonnare för dikningsjobben. Men eftersom de flesta dikningsjobb numera handlar om att rensa befintliga diken räcker det med en mindre maskin. Den kortrumpade ZX85US innebär att påverkan på den omgivande skogen blir minimal och dikningen blir skonsam mot miljön.

– Vi har också 60 cm breda larver att sätta på vid sådana här arbeten för ökad bärighet, berättar Tommy Johansson.



Tommy Löwenborg kör Hitachigrävaren som arbetar med miljöprojektet vid Emån. Nedan Tommy Johansson tillsammans med maskinföraren Tony Johnsson.



Arbete året runt för Utsi i "hett" Kiruna

Det går bra för Utsi & Söner AB i Kiruna. Med tre grävare, två hjullastare och en dumper i maskinparken kan företaget möta den stora efterfrågan som råder på anläggningstjänster.

FOTO: HANS-OLOV UTSI



Stor efterfrågan och höga stålpriser på den globala marknaden gör att Kirunas starka drivkraft, LKAB:s järnmalmgruva, går för högtryck.

Därmed går utvecklingen alltmer åt att anläggningsjobben räcker till året runt. Tidigare har vintrarna normalt sett inneburit rejäl lågsäsong. Många kalla månader med djup tjäle i landets nordligaste del har lagt naturliga hinder i vägen för många typer av anläggningsjobb.

– Nu händer det ändå en hel del under vintrarna, berättar Torleif Utsi.

Investeringar i nya pelletsverk i MalMBERGET, Gällivare och senast i Kiruna har gjort att lokala entreprenörer haft arbete även under vinterhalvåret.

– Även den kommande vintern ser bra ut. Banverket ska bygga en ny sträckning för malmbanan genom Kiruna.

– Jag hoppas vi ska bli anlitade på ue-jobb när det kommer igång inom kort, säger Torleif.

Orsaken till projektet är de omfattande deformationszoner som skapats i berggrunden efter mer än 100 års malmbrytning. Järnvägen måste flyttas av säkerhetsskäl och den nya sträckningen, jämte omformarstation, anläggs under en treårsperiod fram till 2012, då jobbet ska vara klart.

Den nya sträckningen ställer också stora krav på anläggningsarbetet, den går bland annat över myrmark, vilket gör arbetet extra besvärligt.

Även nu i höst har LKAB:s behov av entreprenörer och maskiner präglat vardagen för Utsi & Söner AB. Fram till september var företaget engagerat som underentreprenörer för att höja dammvallen på en av de vattendammar som anlagts av LKAB. Vattnet används i de processer som resulterar i leveransfärdig järnmalm och höjningen av vallen syftar till att säkra tillgången på vattnet.

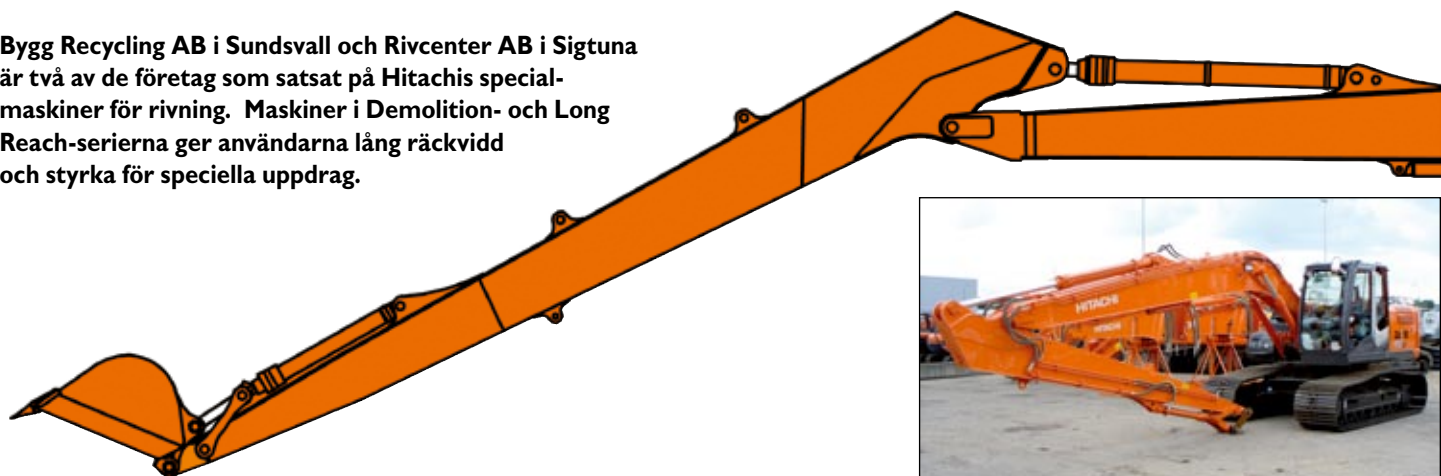
Torleif, hans son Magnus och maskinföraren Hannu Helmi har haft uppdraget att gräva undan dammarnas översta erosionstätta skikt. Därefter har moränmassor tippats och packats överst för att åstadkomma höjningen av fördämningen, innan de eroderingssäkra massorna har lagts tillbaka igen.



Torleif och Magnus Utsi driver Sveriges nordligaste entreprenad-företag och spakar landets nordligaste Hitachimaskiner. Under sommaren 2003 har Utsis bland annat arbetat med att höja LKAB:s damm strax utanför Kiruna.

Demolition och Long Reach ska

Bygg Recycling AB i Sundsvall och Rivcenter AB i Sigtuna är två av de företag som satsat på Hitachis specialmaskiner för rivning. Maskiner i Demolition- och Long Reach-serierna ger användarna lång räckvidd och styrka för speciella uppdrag.



Hos Rivcenter AB har man velat investera i en höjdrivare länge.

– Hittills har vi hyrt in maskintypen, berättar Stefan Jauer, en av delägarna.

Men sedan augusti har man en egen i drift och första jobbet blev rivningen av Peabs gamla asfaltsverk i Hornsberg i Stockholm.

Därefter väntade den återstående rivningen av sopförbränningsanläggningen i Lövsta.

– Maskinen fungerar bra, berättar Stefan Jauer.

Höjdrivaren är Rivcenters fjärde Hitachi, sedan tidigare har man en kortrumpad ZX225US och två ZX280LC.

Rivcenter AB startade sin verksamhet för bara drygt två år sedan och nu är man uppe i en personalstyrka på drygt 20 personer och en maskinpark för rivningsjobb, som förutom grävorna också omfattar bland annat Bobcats och Brokkar.

– Med den här maskinparken och personalstyrkan kan man säga att vi har nått vår rätta

storlek, säger Stefan Jauer.

(Läs mer om Rivcenter AB i Grävlingens reportage i nr 2/2007.)

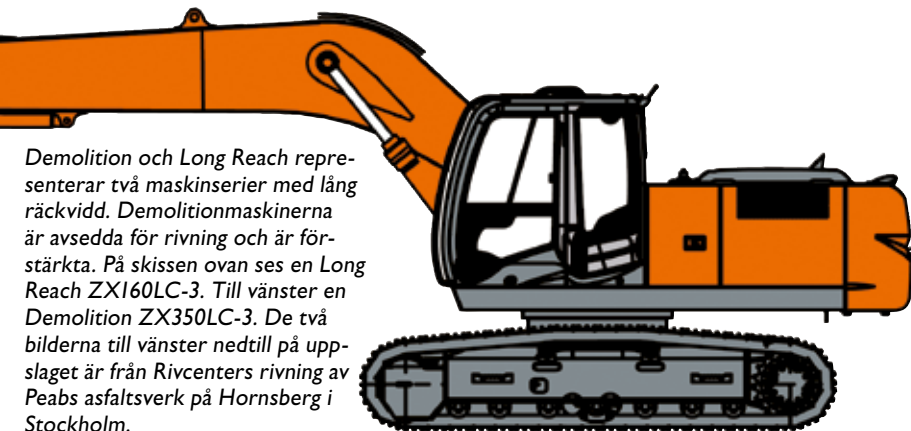
Även Sundsvallsföretaget Bygg Recycling AB har satsat på en ZX350 LC-3 Demolition.

– För oss innebär investeringen att vi breddat våra resurser så att vi kan ta på oss större uppdrag, säger Bygg Recyclings båda ägare, Sören Karlsson och Ronny Nordlund.

Företaget har haft maskinen i drift sedan i



apar nya möjligheter



Demolition och Long Reach representerar två maskinserier med lång räckvidd. Demolitionmaskinerna är avsedda för rivning och är förstärkta. På skissen ovan ses en Long Reach ZX160LC-3. Till vänster en Demolition ZX350LC-3. De två bilderna till vänster nedtill på uppslaget är från Rivcenters rivning av Peabs asfaltsverk på Hornsberg i Stockholm.

somras och ett av de senaste uppdragen var rivningen av SCA:s gamla sulfatmagasin vid Östrands massafabrik i Timrå. En 26 meter hög betongbyggnad som genererade 4.000 ton rivningsmassor.

– Tidigare har vi använt våra två andra 30-tons grävare även för rivning av höga byggnader. Men nu blir det naturligtvis mycket effektivare när vi kan använda höjdrivaren, utan att behöva bygga terasser för att maskinerna ska nå ända upp, förklarar Ronny Nordlund.

Nu är demolitionsmaskinen företagets modernaste maskinresurs som gör det möjligt för Bygg Recycling AB att räkna på rivningsjobb över hela landet.

(Läs mer om Bygg Recycling AB här till höger.)

Både Rivcenter AB och Bygg Recycling AB har alltså satsat på ZX350LC-3 Demolition. Den väger 43,5 ton och har en räckvidd med höjdrivningsaggregatet på 21 meter.

Detta är alltså en stor maskin med muskler, men som ändå är lätt att flytta mellan olika rivningsuppdrag.

Demolitionsmaskiner finns i totalt fyra olika storlekar, från 31 till drygt 116 ton. Under skalet har de här maskinerna samma utförande som standardmaskiner, men där slutar likheterna.

I demolitionutförande väger de mera än i standardutförande. Det förklaras av att de är förstärkta ända från undervagnen och uppåt för att klara de påfrestningar som rivningsuppdragen och det kraftfulla och långa rivningsaggregatet medför. Dessutom är de förstärkta för att ge skydd åt maskinen själv och åt dess förare i den utsatta arbetsmiljön.

Andra skillnader mot standardmaskinerna är att de har tiltbar hytt som har FOPS-II-klass, samt att de har kraftigare motvikt.

Förstärkningarna och den lite högre vikten

gäller alla modellerna, alltså ZX250LC-3, ZX350LC-3, ZX470LC-3 och ZX870LC-3.

Värstingen av Demolitionmaskinerna, ZX870LCH-3, har med höjdrivningsaggregat en räckvidd på hela 40 meter och väger nära 117 ton.

Både 250 och 870-modellerna är för övrigt nya modeller i demolitionutförande från i år.

Men lång räckvidd representeras inte bara av maskinserien Demolition. Hitachi har också en maskinserie som heter Long Reach. Dessa maskiner är utrustade med extra lång sticka och bom. I övrigt skiljer de sig inte så mycket från en vanlig standardmaskin och är perfekta för exempelvis dammjobb, mudring, släntning, våtmarksjobb och för alla slags uppdrag där man av någon anledning behöver nå extra långt.

Nytt för denna modellserie är att de numera finns i sex olika storlekar. Från 18-tonnaren ZX160LC-3 med 13 meters räckvidd upp till ZX470LCH-3, som når drygt 20 meter.

Båda minsta och största maskinen är nya modeller i serien, liksom ZX225USRLC-3, som alltså är en korttrampad modell med Long Reach.

Utöver de nämnda modellerna finns Long Reach baserad på ZX210, ZX250, ZX280 och ZX350.



Ronny Nordlund med Bygg Recyclings ZX350LC-3



Bygg Recycling AB blev rivningsföretag

Det blir inte alltid som man tänkte från början. Men det kan bli väldigt bra i alla fall!

Ungefär så kan man sammanfatta Bygg Recycling AB:s historia.

Företaget startades av de två rörmokarna Sören Karlsson och Ronny Nordlund för omkring 10 år sedan.

Affärsidén var att sälja begagnat byggmaterial och de två öppnade försäljningslokaler i Sundsvall och sålde i princip allt från begagnade tegelstenar till begagnad vvs-utrustning.

– Men vi fick ett angenämt problem. Efterfrågan på begagnat byggmaterial visade sig vara mycket större än vi kunde ana och vi fick inte fram material i samma omfattning som det gick att sälja, berättar Sören Karlsson.

Detta ledde fram till att företaget började ta på sig rivningsuppdrag. Bygg Recycling rev och tog även vara på det rivningsmaterial som var säljbart. För övrigt ett koncept som gav konkurrensfördelar jämfört med andra rivningsföretag, som inte återvann byggmaterial på detta sätt.

Allt eftersom utökades verksamheten med betongarbeten, som borrning, sågning och håltagning, samt asbestsanering.

Därefter har företaget utvecklats i rask takt. Idag har man 30 anställda, varav 25 arbetar med rivning och betongjobb, medan fem arbetar med försäljningen av byggmaterial.

– **Det vi en gång** startade med, försäljning av byggmaterial, är idag endast en liten del av verksamheten. Försäljningen motsvarar ungefär 15-20 procent, varav begagnatförsäljningen bara är marginell.

– Istället är det nu rivnings- och betongjobben som dominerar verksamheten, sammanfattar Sören Karlsson.



Lill-Pärs ZX50U-2 används med fördel vid dräneringsarbeten. Vid spakarna sitter Peo Ryttrar.



U och nytt är Lill-Pärs princip

När Pär Höglund i Leksand började köra grävmaskin var det som sommarjobbade tonåring och redan som 20-åring blev han egen entreprenör. Idag har Lill-Pärs Schakt AB växt till att omfatta nio anställda och med fem grävare i maskinparken.

Pär Höglund tar emot på Leksands Strand, den stora campingplatsen precis norr om Leksand. Där arbetar hans företag åt NCC med att bygga ut och förnya campingen. Projektet går ut på att planera om anläggningen samtidigt som över 100 nya campingstugor ska byggas under en treårsperiod. Lill-Pärs Schakt AB utför markarbetena och har tre av sina Hitachigrävare på plats.

Företaget startade 1989 och har sedan dess genomgått en stadig utveckling. Störst i kundkretsen är NCC, Skanska, Peab samt Leksands och Rättviks kommuner. Att hålla bredd med sikte mot sysselsättning för personal och maskiner hela året är ett av Pär Höglunds mål. Vid sidan av grävorna har han också hjullastare och en 10-tons jordbruks-traktor, en MC Cormick XTX215, som inne-

bär att han kan ta snöröjning under vintersäsongen. Traktorn innebär också att han kan traila sina egna grävare med hjälp av den egenkonstruerade trailervagn som dras efter traktorn.

– Ja, det blir att vi konstruerar en och annan teknisk lösning, erkänner han och kommer snabbt in på den ZX135US som är i drift sedan ett par år tillbaka.

– Den har 60 centimeterslarver och så har vi investerat i ett skogsskördaraggregat som vi kan montera på maskinen under vintrarna.

Med ett logmax 3000 på stickan kan Pär Höglund använda maskinen som gallrings-skördare eller för skördning av energiskog.

– Hitachin har bra bärighet och kan därför köras på marker där skogsmaskiner inte kan komma åt. Det gör också att vi kan ha maskinen i drift även när det är stillestånd på andra jobb på grund av vintern, förklarar han.

Förutom 135:an har U-maskinerna även i övrigt hög representation hos Pär Höglund. Nyast är en ZX225USLC-3 och sedan ett år finns en ZX50U-2 i drift. Dessutom har företaget två hjulare, ZX130WT.

– U-maskinerna är bra. Man behöver inte fundera så mycket på om de får plats, man "kan släppa med ett öga", säger han.

Och den lilla 50-maskinen är populär hos Pär Höglund:

– Jag är imponerad av femtonnaren. Man kan ösa mer med den än med en grävlustare och den är ändå väldigt bränslesnål!

En princip för företaget är att lägga stor vikt vid kvalitet, både på utförda arbeten och på maskinerna. Därför håller man sig ständigt med en ny maskinpark som tack vare teknikutvecklingen håller godkänd miljöklass.



Jag är imponerad av vad vår lilla femtonnare kan åstadkomma. Den öser väldigt bra, men drar ändå lite bränsle, säger Pär Höglund. Ovan till höger, Pär tillsammans med Jonas Knapp till vänster och Peo Ryttrar till höger.

Bilden till höger: På sommaren går företags ZX135US på olika anläggningsarbeten i Dalarna. På vintern får den skördaraggregat på stickan och går som gallrings-skördare i skogsbruket – därav den skogsmaskininspire-rade ljusrampen på taket! Vid spakarna sitter Micke Hedberg.



Carlbergs förnyar Gamla Ullevi

Bredd och pålitlighet är ett par av grundstenarna för entreprenadföretaget Carlbergs i Göteborg AB. I höst anlägger företaget bland annat ny gräsmatta på fotbollsarenan Gamla Ullevi, samtidigt som man förnyar sitt eget mudderverk.

Carlbergs står för ett anrikt varumärke inom entreprenadbranschen i Göteborg med 60 anställda och en omsättning på 150 mkr. Ordning och reda och pålitlighet har alltid varit ett konkurrensmedel och sedan nära fem år är företaget miljöcertifierat enligt ISO 14001.

Samtidigt pågår ett generationsskifte som innebär att nya ägare kommer att ta över och axla den tradition och det namn som byggts upp sedan starten på 60-talet.

– Carlbergs är nu ombildat så att tolv av oss anställda gått in som en ny ägarconstellation tillsammans med grundarna Kjell och Ronny Carlberg. För oss handlar det nu om att vårda varumärket och föra traditionerna vidare, berättar vd:n Peter Burman.

Han betecknar ordning, reda och pålitlighet som Carlbergs signum. Men även bredden i åtagandena är något som präglar företaget.

Carlbergs har en maskinpark som gör alla slags uppdrag inom mark och anläggning till en central del av verksamheten. Totalt har man åtta grävare (varav fem är helt nya Hitachimaskiner), sju hjullastare, tre last-

växlarbilar och en kranbil. Vidare har man ett mobilt krossverk och ett mobilt sorteringsverk.

Carlbergs har också sopmaskiner och trädgårdsmaskiner, samt utrustning för att ta på sig rivningsuppdrag.

I höst har Carlbergs två ZX210LC arbetat med projektet på före detta Gamla Ullevi. Arenan ligger väster om den modernare arenan Nya Ullevi, men byggs om och moderniseras och ska invigas nästa år och då ha en publikkapacitet på 18.000 åskådare.

Carlbergs uppdrag omfattar mark- och va-arbeten, samt anläggningen av den nya gräsmattan.

Ett annat stort jobb i höst är schaktningsarbetena i Gårda, där Skanska ska uppföra en ny kontorsbyggnad.

– Ytterligare ett projekt är arbetena med att modernisera vårt eget mudderverk, berättar Peter Burman.

Ett av Carlbergs mudderverk har haft en äldre grävare som nu ersätts med en Hitachi-maskin.

Muddringen av Mölndalsån är ett exempel på Carlbergs projekt rörande muddrings- och hamnarbeten.



Carlbergs ZX280LC i arbete i Gårda, där företaget utfört markarbetena för ett större husbygge.



En av Carlbergs äldre EX215 lyfts på plats på ett av företagens mudderverk, där den monteraras och ska sköta muddringsarbetena framöver.



Från vänster, Carlbergs vd Peter Burman, maskinförarna Anders Andersson och Niklas Scheller

Två av Carlbergs tre ZX210LC har gått på arenan Gamla Ullevi, som förnyas och nyrivigs nästa år.

Planerade bara att hjälpa till... Men det blev ett helt företag



När Mårten Lindström summerar de senaste 4-5 årens verksamhet kan han blicka tillbaka på en fantastisk utveckling. Thyras AB i Karlskoga har gått från 1 till 20 miljoner kronor i omsättning och har nu 16 anställda och bland annat sex grävare i maskinparken.

– **Egentligen var det** inte meningen att det skulle bli så här. Jag hade jobbat i 30 år som konsult i anläggningsbranschen och skulle hjälpa min son igång med en liten entreprenadföretag med grävmaskin, berättar Mårten Lindström...

Resultatet blev ett mycket snabbt växande entreprenadföretag som sög till sig såväl sonen som Mårten själv, samt hela den personal som nu jobbar i företaget. Verksamheten har nu en intensitet som Mårten kanske aldrig kunde ana i förväg.

– **Det är fullt** upp hela tiden. Det har varit fantastiskt och det enda som egentligen bromsar oss är personalfrågan – det är svårt att få tag på all den personal man behöver.

Inte ens dämpad tillväxttakt i ekonomin har kunnat oroa honom:

– Jag har inte hunnit fundera över detta, skrattar han.

– Jag kan inte säga att jag är orolig för utvecklingen. Jag tycker det ser bra ut så långt jag kan överblicka.

Thyras har också skaffat sig en styrka i den bredd företaget har. Den intensiva första femårsperioden har format ett företag som gör allt från att anlägga mindre husgrunder till att ta sig an större anläggningsprojekt, eller andra mindre åtaganden.

En bas för den bredden är maskinparken. Thyras har sex grävare, varav fyra är Hitachi (ZX70LC, ZX130WT, ZX140WT och ZX210LC). Företaget har också tre lastväxlarbilar, tre hjullastare och en vägghyvel.

– En styrka är också att vi har kontrakt med Fortifikationsverket om skötseln av två skjutfält – Horssjön i Värmland och Villingsberg utanför Karlskoga.

Det innebär bland annat att man har hand om totalt 20 mil grusväg med snöröjning och annan skötsel.

Tillsammans med bredden på maskinparken och bredden i åtagandena betyder det att förutsättningarna är goda för året runt.

– På vintrarna röjer vi snö och kan ta rivningsjobb, till exempel. Vi har crusher, hammare och gripar bland grävartillbehören och kan på så sätt ta på oss många olika sorters uppdrag.

– Dessutom har vårt samarbete med exempelvis Peab och Skanska utvecklats på senare tid.

När Grävlingen besöker Thyras får vi bland annat se företagets ZX70LC i arbete med mark- och grundarbetena vid ett industrihusbygge i Degerfors och hjularen ZX140WT som för dagen schaktade grus i Karlskoga.

Till vänster Thyras maskinförare Pelle Johansson. Andreas Jacobsson kör företagets ZX140WT-3 (se även bilden ovan).



Många maskinvisningar



Det har varit fler maskinvisningar av Hitachis grävarprogram under 2008 än någonsin tidigare. Tack vare det stora intresset blir det fortsatta aktiviteter även till våren.

I samband med mässan Lastbil 2008, visades tre Hitachi-modeller med stark anknytning till åkeribranschen, nämligen ZX50U-2, ZX70LC-3 och ZX140WT-3.

Lagom till att det här numret av Grävlingen kommer ut i oktober är två maskinvisningar aktuella, eller just genomförda. Det gäller ett öppet hus i Karlskoga den 3-4 oktober, ett i Halmstad den 9-10 oktober och en visning i Eslöv den 17-18 oktober. Tidigare under hösten genomfördes även en visning i Göteborg.

I samband med de här visningarna fick besökarna möjlighet att se tre modeller som haft stora försäljningsframgångar på sistone, nämligen femtonnaren ZX50U-2, bandgrävaren ZX130-3 och hjulgrävaren ZX140WT-3.

– Meningen är att det ska bli fler visningar till våren. Intresset för Hitachis maskiner är stort runt landet, berättar Delvators mark-

nadskoordinator Maria Arvidson.

Numera är det dessutom enklare för Delvator att anordna visningar, tack vare den utställningscontainer som ställts i ordning. Den kan enkelt ställas upp och hysa material, personal och besökare i samband med visningar.

Under det gångna året har Delvator också medverkat vid två stora mässor. En var Maskinexpo i Stockholm i maj. Då fanns 13 maskiner uppställda för visning och provkörning. Bland annat visades fem olika minigrävare, från entonnaren ZX10U-2 upp till femtonnaren ZX50U-2.

Ett stort nummer på MaskinExpo var också

specialmaskiner för rivning och lång räckvidd (läs mer om modellerna på sidorna 6-7). Tre stycken specialmaskiner såldes i samband med mässan!

I augusti fanns Hitachis maskiner även på den stora Lastbilmässan Lastbil 2008 på Elmia i Jönköping. Den mässan är Elmias största och lockade över 40.000 besökare och Delvator visade bandgrävaren ZX50U-2 och ZX70LC-3, samt hjulmaskinen ZX140WT-3.

Se mer om Delvators maskinvisningar på www.delvator.se. Klicka på meny "Företaget" och därefter på "Aktiviteter".



Beställ Grävlingen gratis på www.delvator.se/

Avsändare: Delvator AB, Box 196, 241 23 Eslöv

Totte snart i pension – efterträds av Örjan!



Totte Åström i Härnösand (till vänster), en av de mest erfarna Hitachiteknikerna i hela Sverige ska gå i pension. Men lugn, både han själv och all hans erfarenhet blir kvar i Delvatorfamiljen i alla fall! Det är hans efterträdare Örjan Sundqvist en garanti för!

Totte i Härnösand, det är ett välkänt begrepp som är starkt förknippat med Hitachi.

Totte Åström var nämligen en erfaren maskintekniker redan när de första Hitachi-grävarna kom till Sverige 1982. Allt sedan dess har han varit med, följt maskinernas utveckling, skruvat, servat, utrustat och reparerat alla de många årgångar som importerats.

Totte var också en av de drivande upphovsmännen till den maskinlösning som innebar att totalt ett 30-tal Hitachi-maskiner byggdes om och utrustades med skogsskördaraggregat. Dessa "grävarskördare" blev en välkommen maskinlösning för entreprenörer med verksamheter inom båda branscherna och i de delar av Sverige där

båda maskintyperna behövs för ett effektivt skogsbruk.

– Men idag är skogsmaskinerna bättre än tidigare och efterfrågan har minskat, berättar Totte. (Trots detta står en ZX210LC i Härnösand i höst för samma slags ombyggnad som tidigare).

All uppskattning som grävarskördarna fick hör till Tottes roliga minnen från alla åren i verkstaden.

– Men annars har det varit allra roligast att möta nöjda maskinägare, säger han och berättar hur han alltid arbetat efter principen att "har man tagit på sig att något ska fungera, då ska det också göra det!"

Nästan legendariskt är ett annat minne, som ofta berättas om Totte:

Örjan Sundqvist köpte en gammal grävare, och rustade upp den för nöjes skull. Med sitt stora intresse för grävmaskiner har han nu fått jobbet som Tottes efterträdare!

– Ja, ler han, det var en entreprenör i Jämtland med nylevererad maskin som plötsligt befann sig i akut behov av en reservdel på eftermiddagen dagen före midsommarafton. Jag slängde delen i bilen och åkte iväg – det var en biltur på 25-30 mil, enkel resa...

Sådan är Totte! En hedersman som också har en fantastiskt bred erfarenhet av Hitachis grävare.

Vad händer nu då?

– Jag blir 64 år i januari och då ska jag trappa ner, berättar han.

Det innebär att han jobbar heltid året ut och därefter halvtid. Det innebär också att hans efterträdare Örjan Sundqvist får en god chans att skolas in i sitt nya jobb.

Örjan har 16 års erfarenhet som service-tekniker, tidigare har han arbetat hos Docksta Buss & Truck som bland annat servar bussar. Men samtidigt har han alltid haft ett intresse för grävare och är lika engagerad som Totte! Lyssna på hans bekännelse:

– Faktum är att jag köpte en gammal grävare som jag har hemma på gården. Varför? Jo, bara för att jag tyckte det varit roligt att rusta upp den och att ha för att gräva med...

Örjan Sundqvist började på verkstaden i Härnösand den 1 oktober!

Delvator

Säljer maskiner som gräver, lastar och schaktar

FÖRSÄLJNING:

Luleå: 0920-671 07
Umeå: 090-77 07 36
Härnösand: 0611-55 20 31
Falun: 023-197 35
Karlstad: 0739-20 12 84

Sollentuna: 08-590 729 50
Västerås: 0703-13 00 31
Fjögesta: 0585-271 25
Linköping: 013-10 44 40
Växjö: 0470-691 11
Göteborg: 031-91 97 75, 031-91 97 85
Eslöv: 0706-96 92 08

SERVICE:

Kiruna: 0980-150 20
Gällivare: 0970-157 30
Älvsbyn: 0929-729 05
Skellefteå: 0705-21 36 26
Umeå: 070-583 89 92
Härnösand: 0611-55 20 35
Söderhamn: 0703-80 41 08
Falun: 0706-89 31 91
Östersund: 0730-65 58 02
Uppsala: 018-33 41 50

Stockholm: 08-35 85 90
Rönninge: 08-532 531 90
Kil: 0554-133 25
Fjögesta: 0585-271 25
Linköping: 013-13 72 78
Jönköping: 036-15 06 70
Göteborg: 031-91 89 14
Halmstad: 035-21 10 30
Gotland: 0498-502 84
Älmeboda: 0477-601 55
Eslöv: 0413-692 15