

# Grävlingen

Kundmagasinet från Delvator AB

Nr 1, 2011

## Specialmaskiner till Sverige

SIDAN 6-7



|                                       |       |
|---------------------------------------|-------|
| Delvator på maskinexpo .....          | 2     |
| Conny har Owner's Site.....           | 3     |
| ZX minigrävare lockar hyrkunder ..... | 4-5   |
| Så räknar du hem investeringen .....  | 9     |
| Framgång för betong-bröderna .....    | 10-11 |
| De täcker hela Småland .....          | 12    |

Hitachis  
hjullastare  
får beröm

SIDAN 8

## Bredd ger styrka

Arbetsverktyg som innebär bredd och effektivitet är starka argument när maskinentreprenörer erbjuder tjänster till sina kunder.

Därför ingår bredd och effektivitet även i det maskinutbud som Delvator och Hitachi säljer. Vårt uppdrag är att tillhandahålla maskiner och service som bidrar till att entreprenörerna kan göra bra jobb och tjäna pengar.

I vår kommer vi att presentera Hitachis bredd vad gäller specialmaskiner. Specifika tillämpningar för rivningsbranschen, för specialjobb som kräver lång räckvidd och för materialhantering är något av det som kommer att visas upp under Maskinexpo i slutet av maj.

Det ska bli en spännande vår med dessa nyheter – och i år kommer montern att vara större och innehållsrikare än på länge.

Även den svenska lanseringen av Hitachis hjullastare står för breddtänkandet. Vi gläder oss åt hjullastarna som tagits emot mycket väl av kunderna och vi kan se att löftena om hjullastarnas kvalitet står sig med god marginal. De håller vad de lovar beträffande driftsäkerhet, komfort och effektivitet!

Även Hitachis "Owner's Site" representerar bredd. Enkelt tillgängliga driftuppgifter om varje enskild maskin ger bra överblick över maskinparken. Owner's Site medger att varje maskinägare kan använda informationen på det sätt som passar det individuella företaget bäst.

Allt det jag berättat finns det reportage om i detta nummer av Grävlingen. Jag önskar trevlig läsning. Vi ses på Maskinexpo i maj!



Christer Arvidson



# Ny plats på Maskinexpo

Delvator och Hitachi får en ny placering på årets Maskinexpo. Fler maskiner att visa upp ger behov av större plats och Hitachi kommer att synas bättre än tidigare!

Grävare, hjullastare och specialmaskiner från Hitachi!

Det är vad Delvator kommer att visa upp på Maskinexpo den 19-21 maj.

Det stora intresset för alla maskintyperna gör att satsningen på mässhögskolan också blir stort. Du kommer att hitta Delvators monter mer centralt placerad jämfört med

tidigare år. Monternumret är V8.

Bland nyheterna som visas finns naturligtvis hjullastarna, samt dessutom ett urval av Hitachis specialmaskiner för rivning, materialhantering och long reach-maskiner.

Det exakta modellurvalet bestäms någon månad innan Maskinexpo. Ta gärna kontakt med Delvators säljare för mer info närmare mässan, samt för inträdesbiljett!



## Norska ZW250 har gått

# 11 000 timmar och 62 000 km

Efter två års drift med 11 000 timmar på tidmätaren och 62 000 km på vägmätaren, så kommer denna driftreport från norska Södra Cells Tore Andreas Norum. Han skriver så här om maskinen:

*"Efter att ha kört Hitachis hjullastare ZW250 i drift under två år vid Södra Cell Folla utanför Trondheim, är det bara positiva rapporter från maskinförarna.*

*På de två åren har maskinen gått i 11 000 timmar och en körsträcka på 62 000 km. Ja, ni läste rätt; sextiotvåtusen kilometer.*

*Oftast går den cirka 18 mil varje dygn, då den transporterar flis på fabriksområdet. Maskinen har en stor flisskopa som rymmer 15 kubikmeter flis, något mått.*

*Det som är bra med Hitachi ZW250 är att den bara har haft ett driftstopp under den här tiden. Det tror jag andra maskiner har svårt att slå."*

*"När det gäller bränsleförbrukningen ligger den ca 20-25 procent lägre i jämförelse med tidigare maskiner vi använt."*

*"Vi kör med dubbade däck under vintern och är mycket nöjda med framkomligheten och att den har differentierat med "limited slip", vilket upplevs som positivt av förarna."*



## Owner's Site spar pengar åt Conny

När entreprenör Conny Johansson tog sin nya 20-tonnare – en ZX180LC i drift i slutet av 2009, hade han ingen aning om hur mycket maskinens it-stöd skulle betyda för hans verksamhet. – Det har gett mig möjlighet att varje dag kunna påverka min driftekonomi och hålla järnkoll på maskinens status, säger han.



Conny Johansson fick hjälp av Delvators säljare Classe Gustafsson, när han började använda Owner's Site

**Conny Johansson** från Svenljunga är ensamentreprenör. Hitachi-bandaren är hans enda maskin och han lever med sin verksamhet precis som så många andra maskinentreprenörer.

Därmed har han också tyckt att han haft bra koll på maskinerna han ägt under årens lopp. Det dagliga arbetet ger kunskap och känsla för hur det står till med den maskin han kör.

Trots detta tog han ändå chansen att ta del av it-stödet för den nya Hitachin.

Alla Zaxis 3-grävare och alla ZW hjullastare kommunicerar med Hitachis globala e-servicesystem. På detta sätt lämnar de automatiskt ifrån sig driftdata som ägaren kan ta del av via den egna ägarhemsidan Owner's Site, som Delvator lägger upp i samband med maskinköpet.

– Jag är inte så van vid datorer, men Classe Gustafsson (Delvators säljare) hjälpte mig i början och visade hur man gör, berättar Conny.

**Det visade sig** bli lyckat och han räknar upp de uppgifter och den statistik för maskinen, som han nu får sammanställd utan att behöva göra något själv.

– Jag kollar av statistiken några gånger i månaden. Det ger mig bra överblick över maskinens status och hur mycket fakturerbar tid jag har i förhållande till hur mycket den används, säger han.

I det upplägg Delvator hjälpt Conny att skapa finns även bränsleekonomin med.

– Det är det jag har mest nytta av, tycker han.

– Jag kan se hur förbrukningen ser ut för olika arbetsuppgifter, under olika tider på året och hur den ser ut när jag själv eller andra kör maskinen.

Den informationen har därmed ändrat hans körsätt.

– Eftersom jag kan läsa av förbrukningen har jag kunnat effektivisera min körning. Jag kan påverka min driftekonomi varje dag tack vare detta, säger han.



### Fakta Hitachi Owner's Site

Bland annat detta kan maskinägarna läsa av för varje individuell maskin:

- Maskinens position avläses, tack vare gps-positionering. Kan kombineras med larm via e-post, om maskinen flyttas.
- Användningstid, dag för dag.
- Bränslenivåer.
- Underhållshistorik med rekommenderade service- och inspektionsintervaller.
- Eventuella felkoder går direkt till Delvators eftermarknadsavdelning. Delvators personal följer då upp larmen och kontakter maskinägarna för förebyggande åtgärder.
- Serviceplaneringen för maskinerna runt om i Sverige optimeras tack vare it-stödet. Både Delvators verkstäder och maskinägare med flera

maskiner kan hålla överblick och samordna serviceåtgärder, vilket minskar kostnaderna.

#### Observera:

- Ju fler maskiner, desto större nytta har maskinägaren av Hitachis it-stöd, eftersom det ger en total uppsikt över maskinerna, vad gäller exempelvis serviceintervaller och var maskinerna befinner sig någonstans.
- Det exakta upplägget med uppgifter och utseendet på Owner's Site läggs upp i samråd med Delvators personal i samband med maskinleveransen.
- Owner's Site fungerar endast för Delvator-sålda Hitachi.

# Kvalitet viktigt hos Boströms

Att erbjuda kvalitetsmaskiner med bra förarmiljö och bästa tänkbara hydraulik är en fördel när man jobbar med maskinuthyrning. Det vet Jonas Boström som bedriver maskinuthyrning i Lidköping. Företagets Hitachimaskiner innebär goodwill hos kunderna samt bra ekonomi och driftsäkerhet.

**Boströms Maskinuthyrning AB** i Lidköping är en välkänd och välrenommerad maskinuthyrare i Lidköping med omnejd.

Allt började en gång med den bensinstation som Jonas far startade och drev och som successivt även kom att erbjuda uthyrning av släpkärror, maskiner och verktyg.

– I början var det uthyrning i blygsam skala. Men i mitten och slutet av 90-talet växte omfattningen snabbt. För fyra år sen lades bensinstationen ner, vi flyttade till nya lokaler och nu är det enbart uthyrning som gäller, berättar han.

**Det är en verksamhet** med imponerande omfattning. Boströms erbjuder ungefär 500 olika "varor" till uthyrning. Det är allt från bomliftar, små teleskoplastare och ned till släpkärror, vibratorer och handverktyg. Totalt finns upp mot 1 400 enheter! Antalet anställda är åtta och omsättningen ligger på 19-20 miljoner kronor per år.

Bland alla maskiner finns två stycken Hitachigrävare, en ZX18 och en kortrumpad ZX35U-2.

Den lilla maskinen hyrs huvudsakligen ut till privatpersoner, medan den större maskinen oftast hyrs av proffs och vana användare.

– **Att vi satsat på** att hålla oss med ett kvalitetsmärke som Hitachi ger många positiva reaktioner i retur, säger Jonas Boström

– Kunderna är nöjdare och för dem som är vana vid grävare är det positivt med en maskin med så bra hydraulik som de här maskinerna har. Det har hänt att användare som är vana vid andra grävare kommenterar och berömmar hur bra våra Hitachi fungerar och hur bra de är att köra.

Boströms Maskinuthyrning har dessutom ett par viktiga principer för hur maskinerna sköts och gällande hyresvillkoren.

– Alla maskiner som kommer tillbaka



*Jonas Boström driver Boströms Maskinuthyrning AB. Företaget har en maskinpolicy och hyresvillkor som bygger på kvalitet och på att kunderna betalar för den tid maskinerna arbetar.*

## Toppresultat för mini i danskt test

Mellanstora minigrävaren Hitachis ZX27-3 fick toppbetyg i ett danskt test som genomfördes nyligen.

Testet redovisades i tidningen Entreprenadaktuells första nummer i år. De tre danska testförarna Peter Grimstrup, Jochi Bahat och Steffen Skov berömde maskinen som "fullträff", "mycket effektiv" och att den har "fantastisk hydraulik".

I poängbedömningen fick maskinen högsta betyg gällande hyttutrymme, värme och ventilation och stabilitet.



efter användning tvättas, smörjs och får en översyn. Det gör att de ständigt är i bra skick. Vår personal sköter dem som "sina egna", vilket gör att underhållskostnaderna hålls nere och andrahandsvärdet på maskinerna blir bättre när de till slut byts in mot nya.

**Hyresvillkoren för kunderna** är också lite annorlunda än vad som är brukligt i branschen. Jonas förklarar:

– Vi vet av erfarenhet att maskinerna bara används i genomsnitt cirka 50 procent av den tid de är hos kunden. Därför har vi delat upp hyreskostnaden på en lägre dags-hyra och en avgift för timmarna de verkligen används.

– Bra maskiner som är välskötta tillsammans med ett hyressystem som utgår från den verkliga användningen ger ordning och reda, vilket är ett av våra starkaste konkurrensmedel, säger Jonas Boström.



*Boströms byrmaskin, en ZX35U-2, innebär att kunderna får tillgång till bra hydraulik och god förarmiljö. Något som ger många positiva reaktioner.*

## Fakta minigrävare

Totalt säljs det 12 Hitachi minigrävarmodeller i Sverige, från 1 ton och upp till drygt 6 ton. Hitachis starka kännetecken vad gäller kvalitet och hydraulik av toppklass går igen även för minigrävarna.

Här är ett urval med beskrivning av Hitachis fem populäraste minigrävare i Sverige:

### ZX18-3

Liten 2-tons minigrävare med nätta yttermått. Lämplig för trånga arbetsplatser. Undervagnen är breddningsbar, vilket ökar stabiliteten. 3-cylindrig dieselmotor som lever upp till steg 3-kraven.

Effekt: 10,7 kW.

Skopvolym 70 l.



### ZX27-3

2,9 tons minigrävare i nytt utförande. Maskinen har steg 3-motor och en bra förarmiljö med bättre stol och mer fotutrymme jämfört med tidigare modeller. LCD-bildskärm är standard.

Effekt: 19,1 kW.

Skopvolym 120 l.

(Se även danska maskintestets omdömen här intill.)



### ZX33U-3

Ny 3,5 tons minigrävar i kompakta U-serien. Motvikten sticker bara ut 90 mm utanför bandbredden. Luftkonditionering och LCD-bildskärm är standard.

Effekt: 21,3 kW.

Skopvolym 160 l.



### ZX38U-3

Ny 4 tons minigrävare i kompakta U-serien. Denna modell är storebror till ZX33U-3 med luftkonditionering och LCD-bildskärm, men mer robust och med längre räckvidd.

Effekt: 21,3 kW.

Skopvolym 180 l.



### ZX52U-3

5,4 tons minigrävare, näst största i Hitachis U-serie. Det är också en av de populäraste minigrävarna. Steg 3-motor, god förarmiljö samt stabilitet och grävkraft som gör den till en stor grävare i litet format.

Effekt: 28,4 kW. Skopvolym 250 l.



För ytterligare specifikationer, läs mer på [www.delvator.se](http://www.delvator.se).

## Gymnasieskolan rivs och

Det brakar från Röllingby gymnasieskola i Åkersberga utanför Stockholm. Den gamla skolan rivs, allt rivningsmaterial sorteras och en del material kan till och med återanvändas som byggmaterial i nya byggprojekt. För arbetet ansvarar Rivcenter i Sverige AB, som är där med sina specialmaskiner.

Limträbalkarna i den gamla gymnasieskolan är en av de saker som tas tillvara och ska användas på nytt. Balkarna är sålda redan innan de plockas ned och maskinförarna Richard Wallman (rivningsgrävare) och Rikard Rensbo (hjullastare) hanterar

dem försiktigt för att undvika skador.

Samma sak med allt annat material. Det identifieras och materialet återvinns eller sorteras för energiutvinning – allt beroende på vad det är.



Med demolition-grävare kan skolbyggnaden monteras ned bit för bit. Limträbalken som skymtas till vänster ska återanvändas medan övrigt material återvinns.

## Fyra specialare ger ökad effektivitet

Specialmaskiner tenderar att bli ett allt viktigare redskap för entreprenadbranschen. Med en maskinpark som är anpassad för uppgiften blir jobbet enklare och kan dessutom utföras mer effektivt. Fyra kategorier specialmaskiner från Hitachi är aktuella för Sverige just nu. Det är:

- **Rivningsutrustade grävare**, demolitionsmaskiner (av samma typ som Rivcenter AB använder i reportaget ovan).

Maskinerna har kapacitet att bära verktyg som exempelvis chrusher, hammare, rivningsgrip och är byggda för att kunna arbeta med förlängd bom och sticka. Traditionellt tvådelad eller trippelbom används i branschen. Demolitionsmaskinerna finns från 30-tonsklassen och upp till drygt 110 ton. Alla har tiltbar hytt och är förstärkta ända från undervagnen och uppåt för att klara stora påfrestningar. De har också extra tyngd i motvikten för att kunna bära verktyg och förlängd bom och sticka.



# n återvinns

Det vore mer korrekt att kalla rivningen av skolan för nedmontering. Rivcenters personal går systematiskt tillväga och sorterar rivningsmaterialet så att det kan återvinnas, eller som med limträbalkarna, återanvändas.

– Man får ta det lite försiktigt, säger Richard W, när han greppar en yttervägg med maskinens sorteringsgrip för att försiktigt plocka ned den utan att limträbalken intill tar skada.

Rivcenters hela affärsidé är att ta hand om rivningsprojekt på det här sättet. Företagets mål är att lagstiftningen för rivningsprojekt ska vara projektens minimikrav för hur arbetet bedrivs.

Ändamålsenliga maskiner med bästa miljöklassning är verktygen man använder.

## Fakta Rivcenter:

Rivcenter i Sverige AB har sitt säte i Sigtuna. Verksamheten består av rivning, demolering, återvinning, sanering, byggnation samt mark- och schaktarbeten.

Rivcenter har ett 20-tal fast anställda samt en specialanpassad maskinpark bestående av rivningsutrustade grävare, hjullastare, bobcats och brokkar med mera. Allt avfall "bokförs" och redovisas i samband med projekten.

*Richard Wallman kör Rivcenters höjdrivare, en ZX350LC. Maskinen kan lätt byta mellan trippelbom och rinvingsbom. Med den senare får man en arbetshöjd på 21 meter.*



• **Long Reach** är den andra typ av Hitachis specialmaskiner som redan är etablerad i Sverige.

Long Reach-maskinerna är i grunden traditionellt byggda grävare, men som utrustats med extra lång bom och sticka, samt tyngre motvikt. De har anpassad hydraulik som innebär flödeskontroll och att man undviker oönskade plötsliga rörelser. Materialval och stältjocklek är anpassat för att maskinen ska tolerera den långa räckvidden.

Long Reach finns i storlekar från 17 ton och uppåt. Den minsta tillämpningen är extra lämplig för lång räckvidd där bärigheten är begränsad.



• **Materialhanterare** är en nykomling i gänget av specialmaskiner. Hitachis materialhanterare siktar in sig på verksamheter där man hanterar bulkmassor, för lastning och lossning, för återvinnings- eller energibranscherna och för andra verksamheter där det är en fördel med lång räckvidd horisontellt och vertikalt och där man samtidigt har nytta av fri sikt med den höj- och sänkbara hytten.

Materialhanterarna finns i arbetsvikter från 23 ton och upp till 55 ton. Modellerna upp till ca 40 ton finns både i larv- och hjuldrivet utförande, de största endast som larvdrivna. De hjuldrivna modellerna är utrustade med stödben som ger den stabilitet som krävs. Den maskin som visas i Delvators monter på Maskinexpo i maj, är larvdriven.

## • Arbetsplattformar, Hitachis Working Areal Platforms.

Även denna Hitachi är en nykomling och har maskinbeteckningar som inleds med bokstavs-kombinationen HX.

HX64B är den tillämpning som är aktuell för Sverige. Maskinen är larvburen och lyfter arbetsplattformen till 6,4 meters höjd. Den har en 3-cylindrig dieselmotor från Kubota. Maskinen väger 2,5 ton.



**Ta kontakt med Delvator för mer information om specialmaskiner!**

## Fler och fler Hitachi hjullastare



*Rikard Rensbo är maskinförare hos Rivcenter AB. Han har kört en ZW250 sedan september 2010 och är jättenöjd. Både han och andra berömmar hydrauliken, sikten och förarkomforten.*

**Berges Schakt & Transport AB i Södertälje, Bröderna Ekstrand Transport AB i Åkersberga och Rivcenter i Sverige AB är några av de svenska entreprenadföretag som investerat i Hitachis hjullastare. Hydraulikens smidighet och förarkomforten är ett par av de egenskaper som får beröm.**

**Att hydrauliken håller** hög klass på hjullastarna är väntat. Omdömena från maskinförare och ägare bekräftar att hjullastarnas hydraulik håller lika hög klass som den gör i Hitachis grävare.

– Den är skön att köra, det går jättebra, säger exempelvis Rikard Rensbo hos Rivcenter.

Han har kört företagets 22-tonnare, en ZW250 sedan hösten 2010 och är helnöjd.

– De mesta jobben går ut på att fungera som servicemaskin och hantera rivnings- och återvinningsmassor och containrar med mera på rivningsjobben, berättar han.

**Stefan Bengtsson**, maskinförare hos Berges Schakt & Transport AB kör en ny ZW180PL. Den går ständigt på SRV:s avfallsanläggning vid Gladö Kvarn och hanterar återvinningsmassor, kompost och andra material som sorterar och behandlas vid anläggningen.

– Maskinen har gått 500 timmar nu och jag är nöjd. Jag har faktiskt inget att klaga på. Inget krånglar, komforten och styrkan som maskinen levererar är bra och jag tycker sikten i maskinen är otroligt bra. Även service och support från Delvator fungerade jättebra när maskinen var ny och jag hade frågor, berättar han.

**Ännu lite mindre** i storleken, cirka 13 ton, är Ekstrands ZW150. Den maskinen hade sin premiär under den snörika vintern och sattes på prov i snöröjningen redan när den var helt ny.

– En sådan här maskin ger oss jobb, säger Richard Ekstrand som driver företaget tillsammans med sin bror. I maskinparken finns grävare, bilar och hjullastare.

– Hjullastaren är vår första Hitachi. Jag tycker det är en fantastisk maskin att köra. Den är smidig och det är bra sikt runt om, så det är riktigt roligt!



### Fakta hjullastare:

Hitachis offensiv på hjullastarsidan gäller i hela Europa. Hitachis europeiska bolag HCME (Hitachi Construction Machinery Europé) marknadsför hjullastare upp till 50 ton. I Sverige är det Delvator AB i Eslöv som genom generalagenturen för Hitachi säljer och servar Hitachis hjullastare via sälj- och serviceorganisationen som är spridd över hela landet.

Delvator säljer nu samtliga hjullastarmodeller till svenska kunder.

## Christer Ohlssons råd inför investering

- Gör inga kompromisser i kalkylen med restvärdet eller med faktiska investerings- och driftskostnader!
- Väg även in mjuka parametrar som påverkar maskinens driftkostnader!

Det är två konkreta råd för att räkna hem en maskininvestering. Med sund ekonomi för investeringarna skapas stabil ekonomi för företaget.

**Konsten att räkna** hem en maskininvestering handlar mycket om att hålla huvudet kallt och staka ut en rak kurs bland alla de faktorer, önskemål och argument som dyker upp när det är dags att investera.

Christer Ohlsson, vd och ägare av det framgångsrika Ohlssons i Landskrona AB, ger en guidning i hur man räknar hem en investering. Ohlssons har på 13 år växt från ingenting, till ett företag med 180 anställda och en omsättning på 250 miljoner kronor.

Företaget arbetar med entreprenad och renhållning och har en maskin- och fordonspark på ungefär 150 enheter, varav ungefär 25 grävare.

Christer Ohlssons råd vid investeringar:

### En maskin, en affär

- Betrakta alltid nyinvesteringen som en egen affär! Varje maskin ska kunna bära sina egna kostnader och ge överskott.

Detta betyder att man inte ska blanda in andrahandsvärdet på ett eventuellt inbyte i kalkylen för den nya investeringen.

– Att göra det är en fälla, säger Christer Ohlsson. Den gamla maskinens restvärde är intressant för att få facit för maskinens totalekonomi. Men det värdet får inte

användas för att ge stöd åt en nyinvestering. Då maskerar man de verkliga förutsättningarna för den nya maskinen. Risken är att man utarmar sitt företags ekonomi om man i en kalkyl inte håller isär värdena för den gamla och den nya maskinen.

– Priset på den nya maskinen ska användas i sin helhet i kalkylen, oavsett restvärdet på det eventuella inbytet.

### Avskrivning och typ av jobb

- Bestäm avskrivningstid och beräkna ett rimligt restvärde på den nya maskinen. Här är det viktigt att se vad maskinen ska användas till. Exempelvis tungt och hårt arbete som handlar om att ösa tunga massor i en täkt bör innebära kortare avskrivning jämfört med en hjulmaskin som går på servicejobb.

– I vår verksamhet räknar jag i regel med sju års avskrivning och sätter ett restvärde på mellan 10 och 15 procent, berättar Christer Ohlsson.

### Timpris som håller?

- Med dessa grundläggande värden inskrivna i en kalkyl är det dags att räkna ut vilket timpris som krävs för att investeringen ska



Christer Ohlsson.

hålla. Blir timpriset rimligt, hur ser marknaden och konkurrensen ut, är maskinstorlek och redskap i harmoni med det arbete man ska utföra – och håller kalkylen?

– Gå aldrig in i en investering som inte håller på pappret, säger Christer Ohlsson.

### Mjuka parametrar

- En ”hård” kalkyl med kalla siffror är dock bara en del av ett bra beslut, fortsätter han. För att en investeringskalkyl ska bli så exakt som möjligt krävs också realistiska siffror vad gäller drift- och bränsleekonomi. Men beräkningar av de kostnaderna är ingen exakt vetenskap, eftersom de bland annat är beroende av körsätt, förarnas åsikter och viljor, samt hur bra utbildning förarna har för sin uppgift och maskin.

– Det kan skilja 10-15 procent i utfall mellan olika förare, beroende på körsätt. Dessa mjuka parametrar ska också med i kalkylen, vilket inte är lika enkelt, säger han.

### Utbildning och delaktighet stärker ekonomin.

- Värdet på de mjuka parametrarna är alltså stort. Detta är en underskattad faktor för driftekonomin, anser Christer Ohlsson

Hos Ohlssons är eco-driving och skötsel-policyn för företags maskiner och fordon ett kraftfullt medel för att hålla maskinparken i trim och för att motivera förarna. Även förarnas delaktighet i beslutet om investering är viktigt.

– Likadant med kontinuerlig uppföljning av maskinernas utfall. Vi följer upp alla enheter var för sig och varje månad i en egen excellönsning där alla parametrar alltid skrivs in. På så sätt kan vi följa varje maskins ekonomiska utfall.

Fyra goda råd, är alltså vad Christer Ohlsson ger inför investeringen: Att räkna på varje maskin separat, att bestämma realistisk avskrivningstid och restvärde, att följa upp drift- och bränsleekonomi och att väga in även de mjuka parametrarna i den ekonomiska strategin.



Ett snabbt besök hos Ohlssons maskinförare Stefan Holmström bekräftar företagets policy med skötsel av maskinen. Den sju år gamla Hitachin, en ZX160W, ser fortfarande ny ut!

# Bredd och arbetsglädje ger bröderna framgång

Två bröder, tre grävare, en lastbil, dumper, teleskoplastare och totalt 35 medarbetare. Det bildar grunden för A Olsson Grund & Betong AB från Kolvik utanför Uddevalla. Ett företag som växt starkt och fort, och som bygger verksamheten på gott renommé – och arbetsglädje...

**Att berätta om** Olssons är roligt. Det här företaget går nämligen riktigt bra och har på en dryg tioårsperiod växt från ett enmansföretag till att idag vara ett eftertraktat specialistföretag på mark- och betongarbeten.

Anders Olsson är företagets ägare och startade verksamheten som enmansföretagare 1998. Sen dess har allting växt. Först inte så snabbt, men när lillebrorsan Erik också kom in i firman 2006 tog expansionen rejäl fart.

Just samarbetet bröderna emellan och den arbetsglädje som de två utstrålar är stark.

**I ålder skiljer det** 14 år emellan dem och när lillebror Erik gick maskinförutbildning på gymnasiet och stod inför sin praktikperiod gjorde storebror Anders något ganska anmärkningsvärt...

– Det blev bestämt att Erik skulle göra praktiken hos mig. Så vi beställde och fullutrustade en helt ny 14 tons bandgrävare åt

*Erik Olsson kör företagets ZX210 LC och förbereder makadambädden inför gjutningen.*





honom, en Hitachi ZX130. Det är nog ganska unikt med en maskinbeställning av det slaget för att ge en praktikant ett arbetsverktyg, konstaterar Anders med ett leende...

**Men det fanns naturligtvis** en rationell tanke med detta. De två har nämligen olika utbildningsbakgrund. Anders är betongarbetare, medan Erik valde maskinförarutbildning. Anders bakgrund och mångåriga erfarenhet inom betong tillsammans med Eriks maskinförarkompetens gjorde att företagets verksamhet fick två ben att stå på.

– Nu har vi byggt upp en verksamhet med kompetens inom både mark/anläggningsarbeten och betong. För exempelvis ett grundläggningsarbete gör vi allt – som grävning, eventuell pålning, formbygge, armering och gjutning. En bra helhet för kunden, menar de.

**Och de behöver inte** leta efter jobb. Brödernas största tillgång är deras goda renommé. De får entreprenaduppdrag som handlar om allt från enstaka garageplattor, till stora projekt som grunden till Tidaholms nya skola Forsenskolan, och till ett sågverk i Insjön.

– Annars sker de flesta jobben inom en tiomilsradie från Uddevalla.

Det allra roligaste med jobbet och med företaget?

– Utmaningarna som uppdragen innebär och den positiva feedback vi får när jobben blir bra, svarar Anders och Erik Olsson.



*Erik och Anders Olsson, bröderna vars respektive kompetenser skapat en helhet som lagt grunden för företagets enorma tillväxt under senare år.*



# Grävlingen

Grävlingen ges ut av Delvator AB, Box 196, 241 23 Eslöv  
Besöks/leveransadress: Vikhems sv. 18, 241 38 Eslöv  
Tel: 0413-692 00 Fax: 0413-692 18  
Ansvarig utgivare: Christer Arvidson  
Grävlingen produceras av MT Förlag, www.mtförlag.se  
Tryck: Affärstryckeriet AB, Falköping

**B**

Beställ Grävlingen gratis på [www.delvator.se!](http://www.delvator.se!)

Ävsändare: Delvator AB, Box 196, 241 23 Eslöv

## försäljning

# Långsiktiga relationer viktigt för Tobias och Tomas



Tobias Hilmersson och Tomas Åström representerar Delvator i sydöstra Sverige.

FOTO: SVEN ÅSHEDEN

Att alltid finnas tillgängliga och bygga långsiktiga relationer med kunderna, det är vad Tomas Åström och Tobias Hilmersson strävar efter. Genom företaget Stens Maskiner AB representerar de Delvator i Småland, Blekinge och på Öland och Gotland.

[WWW.DELVATOR.SE](http://WWW.DELVATOR.SE)

Det är ett par hundra kunder i Tomas och Tobias stora område som kör Hitachi och som behöver kunna lita på att det finns bra och snabb service, samt att det finns kunskande att tillgå när det är dags för nyinvesteringar.

Så här är verksamheten uppbyggd:

- I Växjö har Tomas och Tobias säljkontoret, varifrån de utgår för kundbesöken i hela området.
- I Rävemåla mellan Växjö och Karlskrona

finns Älmeboda Svets & Maskin AB, som med sin personal är en omtyckt och skicklig service- och reparationsverkstad för Hitachis maskiner.

- I Jönköping finns Lännen Tractors AB, vars verkstad servar och reparerar Hitachi.
- På Gotland finns Roma LV-verkstad AB som svarar för servicen på hela Gotland.
- Lager för tillbehör finns dessutom i Rävemåla, i en grannfastighet till Älmeboda Svets & Maskin.

– Det är viktigt att vi finns tillgängliga för kunderna när de behöver oss. Ambitionen är att vi ska fungera som en partner. Det vi erbjuder handlar om att ta ansvar för de investeringar kunderna gör och på det sättet bygga långsiktiga relationer med dem.

– Då kan båda parter vara lika nöjda med varje affär och lika nöjda när maskinerna fungerar som förväntat och med så få stillestånd som det bara är möjligt, säger Tomas och Tobias.

## Delvator

**Hitachi by Delvator**

En garanti för bättre effektivitet, högre driftsäkerhet och bättre totalekonomi.

FÖRSÄLJNING

Piteå: 0911-145 40  
Härnösand: 0611-55 20 31  
Falun: 023-197 35  
Karlstad: 0739-20 12 84  
Sollentuna: 08-590 729 50

Västerås: 0703-13 00 31  
Linköping: 013-10 44 40  
Växjö: 0470-691 11  
Göteborg: 031-91 97 85  
Eslöv: 0706-96 92 08

SERVICE

Kiruna: 0980-39 84 61  
Gällivare: 0970-157 30  
Piteå: 0911-145 40  
Skellefteå: 0705-21 36 26  
Umeå: 0705-83 89 92  
Härnösand: 0611-55 20 35  
Föllinge: 0706-68 02 45  
Falun: 0706-89 31 91  
Uppsala: 0705-72 02 06  
Stockholm: 08-35 85 90  
Rönninge: 08-532 531 90

Kil: 0554-133 25  
Fjugesta: 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  
Staffanstorps: 0703-25 25 97