

Grävlingen

Kundmagasinet från Delvator AB

Nr 1, 2002

Så väljer Krister sid 2

Mathias satsar på kvalitet sid 3

Näslunds nya nisch – golf sid 6

100.000 timmar sid 6

Delvator + Scanlaser = Sant sid 7

20 år för Torsten sid 8

Bo och DEAB
zatsar på Zaxis

SIDAN 4-5



Med nytt ansikte

Det är ett nöje att i och med detta nummer kunna presentera Grävlingen i nytt utförande!

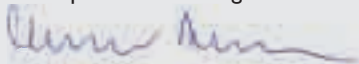
Vårt kundmagasin har kommit ut med två nummer per år ända sedan 1990. Med tidningen vill vi på Delvator bidra till att skapa bästa möjliga kontaktväg mot marknaden. Grävlingen ska fungera som ett läsvärt forum för information, nyheter och för annat som händer på marknaden och hos våra entreprenörer.

I detta nummer uppmärksammar vi en av de unga framgångsrika entreprenörerna, Mathias Gustafsson. Med hjälp av modern grävarteknik, stor kreativitet och entreprenöranda har han lyckats etablera sig som en framgångsrik och välkänd lokal företagare i Varberg. Vid sidan av traditionella anläggningsentreprenader har Mathias och hans kolleger även satsat på en butik och på att utföra allt från de stora, till de riktigt små jobben. Att Varbergs Grävteknik AB dessutom har "Fiat-Hitachistuk" i sin logotype är naturligtvis extra glädjande för vår del..!

Bo Danielsson och DEAB:s verksamhet återfinns vi i reportaget på Grävlingens mittuppslag. DEAB har under många år utvecklat en riktigt kraftfull teknik för bergbrytning. Ett klockrent exempel på hur stor entusiasm, yrkeserfarenhet och envishet kan ge lyckat resultat. DEAB:s kombination av Hitachiteknologi och tung utrustning från Krupp innebär en unik och mycket effektiv hammarteknik, då Hitachimaskinernas pålitlighet och höga kvalitet kommer till sin rätt.

Till sist vill jag särskilt peka på reportaget om samarbetet mellan Delvator och Scanlaser. Ett samarbete som förenklar för maskinägarna att investera i och använda modern maskinstyrning. Det är en styrka att vi tillsammans kan erbjuda marknaden helhetsåtaganden på detta område.

Jag önskar er alla trevlig, informativ och inspirerande läsning!



Christer Arvidson

christer.arvidson@delvator.se



Pris, service och förarmiljö viktigast när Krister väljer

Tre huvudkriterier angående ekonomi, service och förarmiljö är avgörande när besluten om maskininköp tas hos Cliffton i Helsingborg.

Men det allra sista ordet – det kommer ofta från den maskinförare som investeringen gäller. Förarens åsikt om körkänsla, pålitlighet och servicevänlighet väger tungt.



Krister Persson är biträdande regionchef på Cliffton i Helsingborg och ansvarar för företagets maskin- och fordonsinvesteringar. Ett ansvarsområde som omfattar en maskinutrustning på ungefär 75 Cliffton-ägda entreprenadmaskiner.

– Totalt sett är maskinresurserna större, vi har ungefär 130 enheter. Men knappt hälften av dem ägs av de anslutna maskinentreprenörerna själva, de övriga ägs av Cliffton, förklarar han.

Kristers ansvar ställer stora krav på några övervägda principer för investeringarna. Skillnaden mellan lyckade och mindre lyckade maskinbeslut har stor betydelse för hela företagets verksamhet.

– Dels handlar det om att hamna rätt när det gäller kvalitet, driftekonomi, förarmiljö och annat som har med olika maskintyper och -tillverkare att göra.

– Dels måste investeringarna också ge oss och anläggnings- och byggmarknaden bästa möjliga resursbalans i förhållande till vad som händer på marknaden från tid till annan.

Han nämner som exempel de krav på kraftfulla maskiner som Väst kustbanan, Öresundsbron och alla dess kringprojekt innebar. Projekt som under ett antal år krävde åtskilliga muskelmaskiner, medan förhållandena för närvarande är nästan motsatta.

Cliffton och Fiat-Hitachi:

- 4 st EX 215LC, inköpta år 2000.
- 1 st EX 165WT, inköpt år 2000.
- Cliffton i Umeå: 1 st EX 285LC och 2 st EX 165WT.

Krister Perssons omdöme:

”Våra Hitachimaskiner har gått mycket bra, såväl tekniskt som ekonomiskt. Servicen fungerar bra, förarmiljön är bra och vi är fortsatt nöjda med dem”.

Krister Persson på Cliffton bläddrar, räknar och väljer... Men maskinförarnas ord väger tungt vid maskinvalen.

– Tempot för miljökraven är ytterligare en faktor som påverkar maskinernas omloppstid i vår organisation.

Men till sist återstår för Krister att ta hänsyn till de tre huvudkriterier som präglar Clifftons beslut om investeringar. De tre är pris, service och förarmiljö.

– **Vi har** representanter för 3-4 märken som vi har ett bra samarbete med sen lång tid tillbaka. Vid en upphandling gör vi en kravspecifikation för den aktuella maskinen och begär sedan in pris.

– Om det är små variationer på pris, tillgång på service och på förarmiljön, så börjar en svår balansgång.

– Då får oftast maskinföraren sista ordet. Förarens åsikt om körkänsla, servicevänlighet, samt dennes subjektiva åsikt om vilket som är det mest tilltalande alternativet, blir avgörande.

Detta förarinflytande gav för övrigt full pott åt Fiat-Hitachi för ett par år sedan:

– Vi skulle investera i fyra bandgrävare och en hjulgrävare och avgörandet låg hos förarna själva. Oberoende av varandra föll alla fem förarnas val på Hitachi, berättar Krister!

Kvalitet och miljö: Motton som säljer!



Högaktuellt är arbetet vid Ankarskolan. Ett stort jobb, som företaget sköter parallellt med alla småjobb.

När Mathias Gustafsson för fyra år sedan lämnade anställningen i sin fars firma för att starta eget, var han först ensam i rörelsen.

Därefter har utvecklingen gått i en rasande fart. Idag har Varbergs Grävteknik AB tre delägare, 12 maskinenheter och en växande skara anställda.

I Varberg har företaget blivit välkänt. Inte bara hos de stora kunderna som kommunen, NCC, PEAB och andra. Utan också hos allmänheten.

– Markjobb är vår nisch. 80 procent av våra jobb handlar om markanläggning, berättar Mathias.

Strategin är att gå på bredden inom den nischen. Varbergs Grävteknik räknar lika gärna på stora uppdrag, som på de riktigt små. I praktiken fyller det orderboken med allt från uppdrag i flermiljonsklassen, till små justeringsarbeten hos villaägare, för ett par tusenlappar.

– Vår maskinpark med Fiat-Hitachimaskinerna, hjullastare, grävlastare och minigrävare gör att nästan inget jobb behöver



Mathias Gustafsson började som ensamägare med en Fiat-Hitachi. Ett val som till och med fick sätta prägeln på företagets logotype. Idag finns två Fiat-Hitachimaskiner i företagets ägo.



Stefan Andersson i Grävtekniks nya EX 165LC.

Mathias Gustafsson driver numera Varbergs Grävteknik AB tillsammans med delägarna Peter Andersson och Stefan Andersson.

Varbergs Grävteknik AB och Fiat-Hitachi:

Maskiner i drift:

- I FH 150WT 1998 (den maskinen som Mathias startade rörelsen med och som fortfarande är i drift).
- I EX 165LC, nyligen levererad.

Mathias Gustafssons omdöme:

"Hitachigrävarna är våra paradmaskiner. Närheten till verkstaden i Landvetter, och den kunskap och service som finns där, betyder mycket för oss när vi väljer maskiner".

vara för litet. Vi gräver dräneringar, grovplanerar trädgårdar och lägger marksten även åt privatpersoner.

Bredden ger flexibilitet i arbetsbeläggningen. Även om det står still hos de stora, så kan det röra på sig på marknaden för småjobb, och vice versa.

Just marksten har gett företaget ingången till den "lilla" marknaden. Och den delen av verksamheten växer:

– Vi började sälja marksten som en service åt kunderna. Nu öppnar vi en butik för försäljningen av både sten, dräneringsmaterial och ett sortiment med material för villaägare som planerar egna jobb.

– **Vinsten** på försäljningen är inte stor, det ska erkännas. Men ofta ger det ena det andra. Det är faktiskt ganska vanligt att de kunder som köpt sten kommer tillbaka till oss och säger att "det är lika bra ni lägger stenen också". Då har de först försökt själva...

Företaget månar om att det egna kvalitetsarbetet ska gälla även småkunderna. Säkert är det därför det goda ryktet om Grävteknik spritt sig hos allmänheten.

– Vi har en ambition som vi försöker leva upp till, att alltid följa upp alla jobb. Kunden ska få ett återbesök en tid efter att jobbet fullföljts, även om ordersumman bara är några tusen.

– Det är inte bara för att vara trevlig. Uppföljningen ger lärrik feedback, samt möjlighet att rätta till det som eventuellt kunde fungerat bättre, förklarar Mathias.

Högaktuellt just nu hos Varbergs Grävteknik AB är bland annat anläggningsarbetena vid Ankarskolan, kommande invigningen av markstensbutiken och verksamheten vid återvinningsanläggningen man startat i samarbete med NCC.

Högaktuellt är också miljöcertifiering enligt ISO 14001, som snart är klar. (En kvalitetscertifiering kan eventuellt bli nästa certifieringsprojekt för företaget.)

230 ton i timmen

För sex år sedan kom Bo Danielsson och hans entreprenadrörelse DEAB till Skånska Makadams stenbrott i Åstorp för att visa bergbrytning med hydraulhammare i 7-tonsklassen.

De är fortfarande kvar. Nu bryter man 230 ton berg per maskin och timme, utan att en enda sprängsalva behöver störa omgivningen. Och i år nyinvesterar DEAB i en 850H, med nya Zaxisteknologin.

Med en egenutvecklad kombination av Hitachis grävare i 60-80-tonsklassen och 7-tons hydraulhammare från tyska Krupp, har Bo Danielsson och hans entreprenadrörelse bidragit till att driften i Åstorp kunnat fortsätta. En verksamhet med 100-åriga anor, som sysselsätter ett 30-tal anställda och säkrar en omfattande råvaruförsörjning till bygg- och anläggningsprojekt i omgivningarna.

– När vi kom hit var brytningen i fara. Frågan var om Skånska Makadam skulle få tillstånd till fortsatta sprängningarna i tåkten, berättar Bo Danielsson.

Bo kommer ursprungligen från Porjus i Norrbotten och har med sig en gedigen sprängarerfarenhet från Vattenfalls kraftverksprojekt i norr. Flytten söderut gick dock tidigt. Han jobbade som anställd maskinförare i bland annat Forsmark och Stockholm – ända tills lågkonjunkturen i början av 90-talet slog till.

Men han lessnade på lågkonjunktursstillhet. 1993 tog han steget och startade eget.

– Jag köpte en Åkerman H25C och fick uppdrag som underentreprenör på olika Vägverksprojekt runt Stockholm, berättar han.

Ganska snart behövdes hans erfarenheter från bergjobb. Hantering av skut efter sprängningar startade en utvecklingsprocess gällande arbetsmetoder och teknik, som Bo Danielsson gått vidare med ända sedan dess.

– **Jag hade en idé** om att stora hydraulhammare monterade på stora grävare skulle kunna innebära en kraftfull och därmed effektiv skuthantering, säger han.

Så Bo monterade hammare på sin gamla H25:a. Först mindre hammare, sen en 4-tons från Krupp – och till sist en 7-tonnare.

– Det finns färre än 20 hammare av denna typ i hela världen. Monterat på grävare är det en unik kombination som ställer stora krav på utrustningen!

Efter ett halv-års skruvande och testande fick han utrustningen att

fungera bra. Bo Danielsson hamrade skut med en effektivitet som sällan skådats.

– Det krävdes två eller flera grävare med hammare i "normalklass" för att producera lika mycket som jag kunde göra med min enda maskin, säger han.

Men så tog projekten runt Stockholm slut för hans del, och det var 1996:

– Jag försökte få kontakt med andra uppdragsgivare. Nånstans hade jag hört att Skånska Makadam använde hydraulhammare, monterade på grävare, vid stenbrottet i Åstorp. Så jag ringde och lyckades "tjata" till mig ett två veckors provavtal med företaget.

– Det här är grejer ni aldrig har sett, lovade jag dem.

– Och det hade de inte. Den effektivitet jag kunde visa upp innebar väsentligt ökad effektivitet, jämfört med tidigare.

Än idag, sex år senare, är Bo Danielsson alltså kvar i Åstorp. Men nu är det ett annat märke som gäller på maskinsidan.

– Jag visste sen tidigare att Hitachi är outstanding för sådana här uppgifter. Så på hösten 1996 köpte jag min första. En begagnad 700H direkt från Japan. Jag hade bara sett maskinen på foto. Det var en -92 som gått 4.000 timmar och jag vågade lita på att det skulle bli bra.

Investeringen blev lyckad. Maskinen går fortfarande kvar i Åstorp, nu med hela 19.500 timmar på tidmätaren.

Sen dess har Bo Danielsson investerat i ytterligare en 700H och i en 800H, en 80-



DEAB:s 800 H går problemfritt under de extrema förhållandena med hammaren.

tonnare som köptes in för fyra år sedan. I höst är det dags för leverans av en sprillans ny Hitachi ZAXIS 850H. Den maskinen har steg 2-motor och det modernaste av hydraulteknik och förmiljö som finns idag och Bo Danielsson intygar gärna den trygghet han känner:

– Titta på kolvarna när EX800:an job-

bar med Krupp-hammaren, säger han och syftar på de skakningar som maskinen utsätts för.

– Det håller, trots påfrestningarna. Våra maskiner går mellan 1.600 och 1.800 timmar per år och enbart med dessa stora hydraulhammare. De producerar minst 230 berg per timme och maskin, i enlighet med de avtal vi har med Skånska Makadam.

– **Hitachi** har alltid fungerat bra för oss, liksom serviceorganisationen, de få gånger vi behövt den, säger han och ger samtidigt både Hitachi och Krupp del i sin framgång.

– Båda har backat upp oss i vårt utvecklingsarbete. Det samarbetet har löpt smidigt och inneburit en ömsesidig nytta, säger han.



Bo tillsammans med ma Nilsson och Erik Hanse



Han kör Folkrace också, Bo Danielsson. Och visst händer det att en eller annan provtur äger rum i stenbrottet i Åstorp...

Danielssons Entreprenad AB och Hitachi:

- 1 ZAXIS 850H (levereras i augusti i år)
- 1 EX 800LCH, inköpt år 1998.
- 2 st EX 700H (en av dem byts in i augusti).

Bo Danielssons omdöme:

"Våra Hitachimaskiner är det enda maskinmärke som, såvitt jag vet, håller för de påfrestningar vårt arbete innebär. Vi tror på Hitachi!"

Detta är Zaxis

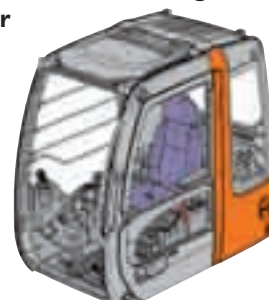
Zaxis är det samlande begreppet för den nya teknologi som från och med detta år finns i alla Hitachigrävare från 60 ton och uppåt.

Själva namnet symboliserar z-axeln, alltså den tredje dimensionen (som den betecknas i matematikens och fysikens värld).

I detta sammanhang syftar den nya dimensionen naturligtvis på den nydanande teknologin i grävarna. På den tuffa japanska marknaden har Zaxistechnologin redan funnits i drift i drygt ett år och bidragit till att Hitachi återigen är marknadsledare i sitt hemland. På några års sikt kommer Zaxis även att erövra tekniken för grävare i lägre viktclasser.

Zaxis-teknologin innebär att grävarna bland annat har:

- Nyutvecklad dieselmotor från Isuzu.
- Motorteknik som uppfyller steg 2-kraven.
- Ny hydraulteknik som ökar styrka och produktivitet.
- Ny bränslebesparingsteknik, som i varje givet ögonblick anpassar motorvarvet efter det faktiska behovet av motorstyrka.
- Ny förarhytt med inbyggd skyddsåge för ökad säkerhet. (Se bilden).
- Vidareutvecklad förarmiljö med bland annat helautomatisk klimatanläggning, sänkt ljudnivå både i och utanför maskinen, samt förbättrad sikt tack vare större glasytor.
- Inbyggt databaserat informationssystem som lagrar maskinens driftsinformation.



Maskinförarna Roger Danielsson och folktracebilen.

Golf nischen för Näslunds!

Under 50 års tid var det byggande av skogsbilvägar som dominerade verksamheten hos Näslunds Väg AB i Åsele. Nu bygger de golfbanor också!

Just nu håller Näslunds på att färdigställa den golfbana som byggs av Veckefjärdens Golfklubb utanför Örnsköldsvik. Ett 35-miljonersprojekt som omfattar en 18-hålsbana och en 9-håls kortbana.

– Vi har haft entreprenaden för schakt och terrasseringen inom ett område som omfattar totalt upp mot 100 hektar, berättar

Lars-Bertil Näslund.

Tidigt i sommar går det här jobbet mot sitt slut. Men fler golfjobb väntar...

– Då flyttar vi mot Umeå och Holmsund och nästa golfbaneprojekt. Där kommer vi att ha arbete under ungefär ett års tid.

Att anläggande av golfbanor på relativt kort tid blivit en ny nisch för företaget

är ingen slump. Redan för över tio år sedan, 1990, påbörjade man bygget av en korthålsbana hemma i Åsele. Helt nyligen byggdes banan ut till 18 hål.

Under 90-talet kom Näslunds också att knoppa av i form av företaget Grönlyteservice, som svarar för skötseln av golfbanan i Åsele. På liknande sätt har Näslunds breddat sin verksamhet genom driften av ortens betongfabrik som försörjer en stor del av det västerbottniska inlandet med betong.

Det aktiva företaget fick för övrigt Åsele kommun att utse Näslunds Väg AB till "Årets företagare" redan 1993. Mitt i lågkonjunkturen...

– Golfbanor har blivit en specialitet. Det är bra med ökad bredd i verksamheten. Dessutom är vi intresserade av själva sporten, vilket naturligtvis inte gör saken sämre, menar Lars-Bertil.

Fakta Näslunds Väg AB:

Företaget startades 1953 av Sven och Gustav Näslund. Sönerna till Sven, Lars-Bertil och Per-Olof Näslund, äger och driver företaget idag. Personalen omfattar fyra anställda och maskinparken består av åtta enheter – grävare, bandtraktor, väghyvel, hjullastare och lastbil.

Näslunds Väg AB och Fiat-Hitachi:

1 st EX255LC, utrustad med Scanlasers Mikrodigger grävsystem.

Lars-Bertil Näslunds omdöme om Fiat-Hitachi och Mikrodigger:

"Det är en bra grävare som är snabb och mjuk i arbete, med bra hydraulik. Grävsystemet från Scanlaser är särklassigt. Vid anläggande av golfbanor behöver vi knappt göra någon utsättning alls, det räcker med Mikrodigger."

100.000 "sköna" timmar!

Över 100.000 timmars erfarenhet av Hitachi/Fiat-Hitachi i drift, det har maskinförare och företagsledning vid Henriks Gräv AB i Brålanda.

Lars Andersson möter vår fotograf vid ett större va-jobb på ett industriområde i Trollhättan. Tre Hitachi/Fiat-Hitachimaskiner finns på plats för att utföra uppdraget åt Trollhättans kommun. Men Henriks Gräv har ytterligare tre i drift, totalt sex stycken.

Lars har huvudansvaret för Brålanda-företagets verksamhet. Företaget startade redan i början av 50-talet av Lars far Henrik. Sen dess har verksamheten utvecklats och växt till dagens nära 30 anställda och dryga 20-talet maskinenheter.

– På grävvarsidan är det Hitachi som gäller, berättar Lars.

– Jag har haft med Hitachi att göra ända sedan jag gick på gymnasiet och gjorde sommarpraktik på verkstad.

Denna tidiga kontakt med märket var en av de faktorer som gjorde att företaget investerade i sin första Hitachi-grävare några år efter Sverigeintroduktionen.

Därefter har Hitachi/Fiat-Hitachi tagit över helt och hållet på grävvarsidan.

– Vi har över 100.000 timmars erfarenhet av Hitachi i drift, bekräftar han.

– Mesta erfarenheten har jag av de japanbyggda maskinerna, säger Lars Andersson, som också gläds åt att hans kontakt med Tage Hanssons serviceföretag fungerat perfekt under alla år!

Henriks Gräv AB och Hitachi/Fiat-Hitachi:

- 1 EX 300.
- 1 EX 220.
- 1 EX 165WT.
- 1 EX 215LC.
- 1 EX 255LC.
- 1 EX 285LC.

Lars Anderssons omdöme:

"Min erfarenhet av Hitachis grävare är att de är följsamma i hydrauliken, har kraftfulla 'sköna' motorer, bra räckvidd och aldrig krånglar".



Lars-Bertil Näslund vid leveransen av EX 255:an.

Foto: Jan Kabelle



Lars Andersson, till höger, med maskinförare i Trollhättan.

Mikrodigger och Scanlaser

– valde att samarbeta med Delvator

Säg ”maskinstyrning” och du har nämnt ett teknikområde som växer och utvecklas snabbt och som med säkerhet blir standard i alla slags anläggningsmaskiner på sikt.

För att underlätta för maskinägarna och samtidigt förbättra förutsättningarna för det fortsatta utvecklingsarbetet av utrustningarna har Delvator AB och Scanlaser AB startat samarbete.

Resultat: Nu kan maskinägarna investera, finansiera, serva och reparera både grävare och maskinstyrningsutrustning via Delvators ordinarie sälj- och serviceorganisation.

– Det finns enbart vinnare på det här samarbetet, konstaterar såväl Delvators vd Christer Arvidson, som Scanlasers vd Christer Lund.

– Det blir enklare för maskinägarna när de bara behöver vända sig till en part. Investering, finansiering, reparationer och service av både grävare och maskinstyrningsutrustning kan nu ske via Delvators och Scanlasers gemensamma organisation, förklarar de.

– Dessutom, säger Christer Lund, kan vi tack vare samarbetet få mycket värdefull feedback för vidareutvecklingen av våra grävsystem. Kontakten med maskinägarna själva är oerhört viktigt för utvecklingsarbetet, betonar han.

Christer Lund startade Scanlaser AB redan i mitten av 80-talet. På den tiden var det maskinstyrning för dräneringsjobb som var företagets huvudinriktning.

Sen dess har utvecklingen tagit åtskilliga kliv. Såväl tekniskt, som när det gäller bredden av användningsområden för maskinstyrning, samt beträffande Scanlasers utveckling som företag.

Idag äger och driver Christer Lund företaget tillsammans med sonen Freddy. Scanlaser har verksamhet i både Sverige och Norge, 13 personer anställda och en omsättning på 22 miljoner kronor.

– Numera har vi agenturen för danska Mikrofyn. De är marknadsledande i Sverige och finns i bruk över hela världen, berättar de.

Scanlaser är involverat i det kontinuerliga utvecklingsarbetet av grävsystemet



Christer Lund på Scanlaser AB med demonstrationsmodellen av grävsystemet Mikrodigger.



Mannen bakom Scanlaser, Christer Lund.

Mikrodigger som funnits i bruk i över fem år och är väl beprövat.

Maskinägaren kan börja med ett standardsystem som sedan kan byggas ut och kombineras med GPS. Systemet är baserat på CAN-buskommunikation, helt digitalt och kan uppgraderas obegränsat efter behov.

I basutförandet har maskinföraren full kontroll över djup, lutning och vinkel. De fyra sensorerna på skopa, sticka, bom och på motvikten ger information till utrustningens kontrollbox. Med ljud eller ljus indikeras värdena till föraren som på detta sätt har full kontroll över arbetet.

– Utrustningen innebär att behovet av utsättning minimeras. Om den dessutom kopplas till GPS behövs ingen utsättning alls. Då kombineras grävdjup, lutningar och vinklar med maskinens position och maskinföraren får i princip tillgång till arbetsritningarna i varje givet ögonblick.

– **Den fortsatta** utvecklingen går snabbt. Många beställare kräver redan att entreprenörerna har tillgång till grävsystem och GPS. På sikt tror jag att grävsystemen blir standard. Vi är glada för det försprång vi har på marknaden, säger Christer Lund.

– Samarbetet mellan Scanlaser och Delvator underlättar för Hitachi/Fiat-Hitachi-ägarna att följa med i utvecklingen. Vi tar ett gemensamt ansvar för att såväl finansiering, som service och reparationer, fungerar så bra det bara är möjligt.

Scanlaser AB:

Högteknologiskt familjeföretag beläget i den lilla orten Östad, vid Bullarensjöarna i norra Bohuslän. Scanlaser AB:s stabilt positiva utveckling under de senaste 15 åren har gjort att företaget fått flera utmärkelser. Bland annat danska Mikrofyn A/S ”Dealer of the year” och Tanums kommuns ”Årets företagare 2000”.

Christer Lunds omdöme om Hitachi/Fiat-Hitachi:

”Pålitliga grävare!”

Christer Lunds omdöme om Delvator:

”Ett välskött och solitt företag med mycket gott renommé, som vi är glada att få samarbeta med!”

Grävlingen

Grävlingen ges ut av Delvator AB, Box 196, 261 23 Eslöv
Besöksadress: Vikhemsvägen 18, Eslöv
Tel: 0413-692 00 **Fax:** 0413-692 18
Ansvarig utgivare: Christer Arvidson
Text, foto, layout: Mats o John Thorner, MT Förlag, 520 43 Åsarp
Tryck: Svärd & Söner AB, Falköping

Använd talongen för att beställa ett eget exemplar av Grävlingen, meddela ändrad adress, eller för meddelanden till Delvator AB.

- Skicka Grävlingen till mig!
 Ändra min adress!

Namn _____
Befattning _____
Företag _____
Adress _____
Meddelande _____

B

Skicka talongen till: Delvator AB, Box 196, 261 23 Eslöv. Märk kuvertet "Grävlingen".

Visste du att...

...Hitachi investerar nästan 1 miljard kronor i sin nya tränings- och demonstrationsanläggning, samt nya europafabrik som byggs i Siciliëweg i Amsterdams hamnområde? Omkring 3.500 grävare ska monteras varje år vid fabriken som kommer att ha cirka 250 anställda. I en andra etapp kommer Hitachi att bygga ytterligare en fabriksbyggnad för montering av grävare i klassen 10-50 ton.

...nästan 100 nya Hitachi/Fiat-Hitachi-maskiner såldes i Sverige under år 2001? Det är färre än året innan, då 137 maskiner kom ut på den svenska anläggningsmarknaden. Fjölårets minskning hänger samman med lågkonjunkturen.

...den nya Zaxis-teknologin inom några år kommer att vara tillgänglig även i Hitachis maskiner i lägre viktclasser?

...Delvator AB har ökat Hitachi/Fiat-Hitachis marknadsandel på den svenska marknaden från cirka 4 procent 1994 till över 20 procent i dagsläget? I vissa delar av landet är marknadsandelen ännu större, tack vare den väl inarbetade försäljnings- och serviceorganisationen.

...Hitachi är världens största tillverkare av grävmaskiner!

...en av nyheterna med Zaxis-teknologin är att maskinerna i sitt basutförande har ett inbyggt, datoriserat informationssystem? Med hjälp av den information som lagras kan maskinägaren hålla kontinuerlig uppsikt över maskinens prestanda, belastningsfacit, bränsleförbrukning och mycket annat.

...hockeystjärnan Peter Forsberg och dennes far är två av de av de engagerade entusiasterna bekom investeringen, när Näslunds Väg AB bygger golfbanan åt Veckefjärdens Golfklubb utanför Örnsköldsvik?

20 år för Torsten Åström! – och Hitachi

Han har varit med i 20 år vid det här laget, Torsten Åström. Ända sen Hitachis grävare introducerades i Sverige 1982.

Från sin position hos Härnösands Maskincenter AB känner han de allra flesta av mellannorrlands Hitachiägare. Och de känner honom!

– Jodå, säger han, jag har varit med "hela svängen", ända sen 1982.

Sen dess har verksamheten haft en stadig tillväxt. I denna del av landet har Hitachi en 30-procentig marknadsandel.

Namnet Härnösands Maskincenter AB är ett välkänt begrepp bland entreprenörerna i mellannorrland. Namnet lever kvar även under Delvators paraply (Härnösands Maskincenter AB är numera ett helägt dotterbolag till Delvator.)

Idag arbetar 13 personer i Härnösand, varav sju på verkstaden, två på reservdelssidan och fyra på kontoret i lokalerna invid E4:an norr om Härnösands centrum.

– **Verksamheten** har betoning på service, berättar Torsten.

Ombyggnader och anpassningar inför nyleveranser är andra viktiga delar av verksamheten, vilket blivit en uppmärksammad specialitet.

– Grävskördarna är ett exempel, påminner Torsten och syftar på de över 30 specialanpassade maskiner av detta slag som byggts under årens lopp.

– I snitt blir det ett par sådana ombyggnader per år, då bandburna maskiner anpassas för att också kunna användas i skogsbruket.



Torsten Åström har varit med ända sen Hitachis maskiner lanserades i Sverige.

Med bland annat höjd markfrigång och anpassningar av sticka och bom utrustas Hitachi-maskinen med skogsskördaragregat, som kan användas parallellt med den traditionella skopan. Resultatet blir en "hybrid" mellan skogsskördare och gräv-maskin.

– Två maskiner i en. Som ändå är billigare att investera i än en vanlig skogsskördare, summerar Torsten.

Torsten Åström sammanfattar sitt omdöme om Hitachis maskiner i ett enda ord: "Driftsäkerheten!"

Hitachi/Fiat-Hitachi i Sverige: Delvator AB, med huvudkontor i Eslöv, representerar Hitachi/Fiat-Hitachis sälj- och serviceorganisation i hela landet. Via ett 10-tal försäljningsbolag och nästan 20 servicebolag från norr till söder har Delvator en heltäckande organisation. Det innebär närhet och snabb service för samtliga maskinägare. (Se nedan för adresser och telefonnummer!)



Säljer maskiner som gräver, lastar och schaktar

FÖRSÄLJNING:

Umeå/Luleå: 090-13 95 15
Härnösand: 0611-55 20 30
Karlstad: 054-85 19 60
Uplands Väsby: 08-590 729 50
Örebro: 019-32 10 15

Mockfjärd: 0241-213 70
Gotland: 0498-27 02 50
Växjö: 0470-691 11
Göteborg: 031-91 97 75, 91 97 85
Eslöv: 0413-692 00

SERVICE:

Gällivare: 0970-15 200
Boden: 0921-506 50
Skellefteå: 0910-805 55
Umeå: 090-12 21 30
Härnösand: 0611-55 20 30
Orsa: 0250-432 20
Söderhamn: 0270-42 00 12
Leksand: 0247-341 10

Uppsala: 018-33 41 50
Stockholm: 08-583 586 50
Kil: 0554-133 25
Karlstad: 054-85 46 03
Fjögsta: 0585-271 25
Linköping: 013-13 72 78
Göteborg: 031-91 89 14
Gotland: 0498-502 84
Ålmeboda: 0477-548 00
Eslöv: 0413-692 00