

2022

#01

LÄS MER

Flera fördelar med att hyra
Eldrivna grävmaskiner
Berggrens visningsdag
Storgrävare på 55 ton

Grävlingen

KUNDMAGASINET FRÅN DELVATOR



Skippa AdBlue med ZX135US-7

När hytten är bästa arbetsplatsen



Hjullastare som ger total kontroll

Delvator



LEDAREN

Tryggheten gör skillnad

För oss på Delvator är det viktigt att skapa trygghet i ägandet av maskinen, och vi vet att en långvarig partner skapar just trygghet. Vi har sålt grävmaskiner i över 36 år och kommer att fortsätta att skapa mervärde och innovativa lösningar för våra kunder många år framöver.

Även när det kommer till maskininvesteringar är Delvator en trygg partner. En maskininvestering kan se ut på olika sätt, ett exempel är att hyra sin maskin. Under 2021 startade vi vårt bolag Delvator Maskinuthyrning där vi har olika hyreskoncept och olika lösningar anpassade efter dig som kund. Ett exempel är vårt erbjudande ”Try & Buy” som vi har kört under våren för vår nya hjullastare ZW220-7. Det kan du läsa mer om på sidan 21.

Svenska Maskinmässan på Solvalla i Stockholm blev en succé! Det var en mässa som vi har längtat länge efter där vi äntligen fick glädjen att träffa er på det sätt som vi hade vant oss vid innan pandemin slog till. Alla möten gav oss mycket energi som vi lever länge på. Stort tack till alla er som besökte oss på mässan!

Jag önskar er alla en riktigt fin sommar!

Jonas Coltén,
VD Delvator

Grävlingen ges ut av Delvator AB, Box 196, 241 23 Eslöv.
Ansvarig utgivare: Jonas Coltén, 0413-692 00.
För adressändring: info@delvator.se Upplaga: 8 600.
Grävlingen produceras av ROY.

innehåll 01

- 3 **Nyheter/Notiser**
Senaste nytt
- 4 **Delvator & Hitachi 25 år**
Framgångsrikt samarbete med Hitachi
- 8 **En 55-tonsgrävare vid Landvetter**
NA Schakts nya Hitachi ZX530LCH-7
- 10 **Hjullastare med full kontroll**
Hitachi ZW220-7 briljerar
- 13 **Maskiner och gemenskap**
Följ med till Berggrens visningsdag!
- 16 **Många fördelar med ZX135US-7**
...till exempel att man kan skippa AdBlue
- 18 **Smidighet och känsla**
ZX155W-7 imponerar med sin följsamhet
- 20 **5 frågor till Jesper Leo**
Nyfrälst Hitachiförare
- 21 **Try and buy**
Många fördelar med att hyra
- 22 **Marknadens härligaste midigrävare**
”Den bästa arbetsplatsen jag har haft”



Prenumerera! Grävlingen är kundernas egna tidning, och det är gratis att prenumerera för alla intresserade. Fyll i formuläret på vår hemsida och klicka på "skicka", så kommer tidningen i brevlådan.

Följ oss:    



Hitachis nya eldrivna grävmaskiner gör succé i Norge

Entreprenadbranschen ställer om för att klara klimatmålen och intresset för utsläppsfria elektriska entreprenadmaskiner ökar i Sverige och inte minst bland Delvators kunder. Hitachis modellutbud av utsläppsfria maskiner utökas under året och enligt Delvators norska systerbolag Nasta har maskinerna verkligen visat att de levererar det som krävs.

– Efterfrågan är stor och vi har sålt 40 el-maskiner i olika applikationer, säger Tom Johansen, VD för Nasta.



Vill du veta mer, kontakta Magnus Hansson, produktansvarig Delvator, magnus.hansson@delvator.se.

HÄNT I SÖDER
BAUMA
24–30 oktober

Hitachi, som är en av de största utställarna på världsmässan BAUMA i München, har utlovat flera produktlanseringar samt det senaste inom digitalisering. Vi kommer bland annat få se flertalet utsläppsfria maskiner.

Delvator är givetvis på plats, varmt välkommen!



HÄNT I ÖST
Stoppad export
och försäljning
till Ryssland

Likt många andra globala företag har Hitachi Construction Machinery Ltd. valt att stoppa all tillverkning och försäljning vid Hitachi Construction Machinery Eurasia LLC i Ryssland, det bolag som förser Ryssland och OSS-länderna med Hitachi-maskiner och service. Hitachi Construction Machinery Ltd. har även stoppat all export till Ryssland tills vidare. Hitachi följer noga utvecklingen i Ukraina och evakuerade redan i ett tidigt skede av kriget all sin personal från Ukraina till Turkiet, varifrån de fortsätter att ge support till sina kunder i Ukraina.

HÄNT I VÄST
Nyetablering i
Amerika

Hitachi Construction Machinery Ltd. och Deere aviserade i augusti 2021 att deras samarbete avslutas. I samband med detta etablerar Hitachi en ny fristående organisation, Hitachi Construction Machinery Americas Inc., som bygger vidare på Hitachis hjullastarverksamhet med sin slogan ”Reputations are built on it” tillhandahåller de från och med 1 mars 2022 hela Hitachis sortiment i Nord-, Central- och Sydamerika.



HÄNT I NORR
Leverans av
gruvmaskiner

Hitachi påbörjar sin leverans av gruvmaskiner till det finska gruvbolaget Terrafame efter att en stororder lades hos Hitachi förra året. Det gäller tre EX3600-7 och sju EH3500AC-3 som ska levereras under 2022–2025 för att stärka upp och delvis ersätta befintlig maskinflotta. Affären innefattar även ett omfattande servicepaket från Hitachis finska återförsäljare Rotator Oy.





■ Hitachi har satt en ära i att förbättra tidigare generationers maskiner, serie för serie.

Hitachi fyller 25 år i Sverige och satsar för framtiden

I år fyller Hitachi 25 år på den svenska entreprenadmarknaden och 50 på den europeiska. I planerna för de närmaste åren ligger en rejäl satsning på expansion med nya kunder och marknadsandelar. Samtidigt kan det konstateras att det företag som en gång startade i liten skala har växt så det förslår.

TEXT: MARTIN WESTHOLM FOTO: HITACHI

Thomas Johnsson är eftermarknadschef på Delvator och har varit med på hela resan ända sedan första början. Om någon kan berätta om hur Delvator och Hitachi har utvecklats i Sverige under åren som gått, så är det utan tvekan han.

– Då, när allt började, var vi en handfull personer i företaget. I dag är vi runt 50 och det är väl ett bevis så gott som något på att utvecklingen har varit positiv. På ett personligt plan har det varit en fantastisk, rolig och stimulerande resa, säger han.

Själv blev Thomas Johnsson tillfrågad av dåvarande ägaren till Delvator om han inte kunde tänka sig att flytta till Eslöv och hjälpa till att bygga upp Delvators serviceorganisation. Så blev det och det är ett beslut han inte har ångrat ett ögonblick.

– Hitachis entreprenadmaskiner har alltid haft ett gott anseende ute bland kunderna, och det är något som har blivit än mer påtagligt under senare år. Det har aldrig varit svårt att hitta argument för Hitachi. Främst handlar det om att maskinerna är pålitliga och har hög kvalitet, något som uppskattas i en bransch där det alltid ställts tuffa krav.

– Det är inte helt ovanligt att man får höra att man talar om Hitachi-



Förarmiljöerna i Hitachis maskiner utvecklas ständigt till det bättre.

kvalitet som ett riktmärke. Till en början var det, förutom stryktåligheten, först och främst Hitachis körbarhet som imponerade på många i branschen. Framför allt genom maskinernas hydraulik.

Ingenjörskonst i toppklass

– Hitachi har alltid satsat stort på teknik och på att utveckla egna lösningar där inget lämnas åt slumpen. Det är helt enkelt japansk ingenjörskonst när den är som allra bäst, fortsätter Thomas Johnsson.

– Hydrauliken i Hitachis maskiner

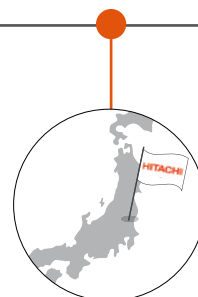
är ett utmärkt exempel på detta. Maskinerna är kända för sin ”mjukhet” och följsamhet, som underlättar arbetet för den som sitter bakom spakarna och ger oöverträffad precision i arbetet.

– Under åren har hydrauliken vidareutvecklats ytterligare och Hitachi ligger, vill jag påstå, fortfarande ett steg före konkurrenterna.

Under senare år har Hitachi ägnat mycket arbete åt att utveckla förarmiljöerna i sina maskiner, oavsett om det handlar om grävare eller hjullastare.

– I dag ställs det helt andra krav på

1910



Hitachi Ltd. grundas
Elingenjören Namihei Odaira grundar Hitachi Ltd.

1949



Japans första grävmaskin
Hitachi lanserar sin första lingrävmaskin: Hitachi U05.

1972



Hitachi till Europa
Hitachi Construction Machinery (Europe) bildas i Oosterhout, Nederländerna.

1986



Delvator grundas
Delvator grundas i Eslöv av bland andra Christer Arvidson.

2000



Premiär för Zaxis
Hitachis modellserie Zaxis lanseras.

2006



Lansering av ZW-serien
Hitachi lanserar hjullastarserien ZW samt grävmaskinerna Zaxis-3.

2022



50- och 25-årsjubileer
HCME firar 50 år och Hitachi och Delvator firar 25 år tillsammans.

bekvämlighet och funktionalitet än vad det gjorde för låt säga bara tio, femton år sedan, konstaterar Thomas Johnsson. Och det är i grunden bra.

– Ska man sitta en hel arbetsdag i en förarhytt vill det till att allt är genomtänkt och utformat på ett sätt så att man kan hålla koncentrationen uppe samtidigt som man efter avslutat arbetspass fortfarande känner sig fräsch.

Det finns några saker som han särskilt vill lyfta fram.

– Hytten i maskinerna har generellt sett blivit större och luftigare. Ljudnivån liksom vibrationerna har blivit lägre. Förarstolen, med uppvärmning, har fått en ergonomisk utformning för att både avlasta och ge stöd samtidigt som den kan ställas in för att ge alla en perfekt sittkomfort och arbetsposition oavsett om man är lång eller kort.

– Mycket arbete har också lagts ner på att ge föraren god överblick. Reglagens och displayernas placering är intuitiva. Att alla maskiner är utrustade med klimatanläggning är i dag mer eller mindre en självklarhet.

Finesser som Bluetooth, kylfack och praktiska förvaringsutrymmen är också uppskattat.

– Sammantaget gör det att jag vågar påstå att Hitachi kan erbjuda en av marknadens absolut bästa förarmiljöer.

Ett annat område där det hänt och

fortfarande händer mycket är inom förebyggande säkerhet, framhåller Thomas Johnsson. Både för att öka tryggheten för den som kör maskinen och för de som eventuellt finns runt omkring.

– En fantastisk nyhet är Aerial Angle, ett kamerasystem som med hjälp av flera olika kameror visar vad som händer runt omkring maskinen. Systemet kan även visa vad som händer i ett fågelperspektiv.

Backkamerasystem som larmar om hinder bakom maskinen liksom LED-belysning är andra funktioner för att minimera risken för olyckshändelser.

En bransch i förändring

Nytt är också Hitachis app där man realtidsinformation om vitala funktioner i maskinen, till exempel om hur olika delar slits eller när det är dags för oljebyte. På så sätt kan man planera service och underhåll och därmed undvika onödiga och överraskande stillestånd.

En annan förändring i branschen är att det blivit allt vanligare med tjejer som kör entreprenadmaskiner. I dag är det tydligt att tjejer klarar jobbet minst lika bra, om inte bättre, jämfört med killarna. De är helt enkelt försiktigare när de kör och det syns både på bränsleförbrukningen

och hur mycket och ofta maskinerna behöver servas.

Med dagens maskiner och teknik handlar det trots allt mest om att köra med omdöme.

Ambitionen är att växa i Sverige

Sedan lite drygt ett år tillbaka är Jonas Coltén VD för Delvator i Sverige. Uppdraget är att fortsätta utveckla och anpassa företaget för marknadens framtida krav.

– Det har varit otroligt stimulerande att komma till ett så välskött företag med massor av kunskap och kompetenta medarbetare. Det är också skönt att ha en ägare i norska Sorencosom ser långsiktigt på verksamheten och som vill satsa, säger han.

För Delvator och Hitachis del ser han därför stora möjligheter.

– Vi har en ambitiös plan på hur vi ska växa och stärka vår position på den svenska marknaden. Vi har produkter inom premiumsegmentet och vi har en stark serviceorganisation som täcker hela landet. Det ger en bra grund att stå på inför nästa steg.

– I en första etapp kommer det att ske en satsning på Stockholm och Mälardalen där 25 procent av den totala entreprenadmarknaden finns. Sedan händer det mycket spännande i Norrland där vi också gärna vill vara med, fortsätter Jonas Coltén.

– Det innebär i sin tur att vi kommer att expandera med fler medarbetare och det arbetet är vi i full gång med. Främst söker vi säljare, administratörer och servicemekaniker.

Hjälper kunderna att satsa

Som en del av framtidsutsikten, berättar Jonas Coltén, startade vi förra året ett nytt bolag som heter Delvator Maskinuthyrning.

Kunderna hyr sin Hitachimaskin i sex månader eller mer och i hyran ingår försäkring, service och garantier. När hyresperioden är slut väljer man om man vill köpa ut maskinen eller lämna tillbaka den. Konstigare än så är det inte.

– Konceptet har fått ett mycket positivt mottagande, eftersom det för många handlar om en stor investering och att osäkerheten i världen är större i dag. På det här sättet får man en bra kostnadskontroll samtidigt som man får ökad trygghet.

– Om jag till sist ska våga mig på att spekulera om var Hitachi ska vara på den svenska marknaden, låt säga om tio år, så är jag övertygad om att vi har stärkt vår position som en av marknadens ledande aktörer. Både när det gäller utveckling av teknik, volymer och lösningar som hjälper branschen till ökad lönsamhet, avslutar Jonas Coltén.

TAKAHURU IKEDA, CEO HITACHI CONSTRUCTION MACHINERY EUROPE (NV):

25 framgångsrika år tillsammans!

Hur ser du på samarbetet mellan Hitachi och Delvator?

– Samarbetet mellan Hitachi och Delvator är 25 år av framgång. Vi uppskattar verkligen att vi har en så stark samarbetspartner i Sverige och ser fram emot fler framgångsrika år med gemensam utveckling.

Hur har Hitachis produktutbud utvecklats under dessa år?

– Utvecklingen har varit enorm och vi har kontinuerligt lanserat flera nya generationer, allt från Zaxis-1 till dagens Zaxis-7. Genom åren har maskinerna blivit mer intelligenta, mer sofistikerade. Ta till exempel vår kunskap inom hydraulik som gjort oss kända för att leverera maskiner med högsta prestanda. På senare år har vi också tagit stora steg genom att förbättra förarmiljöerna och genom att utveckla förebyggande säkerhetsåtgärder. Hytterna har blivit större, fått luftkonditionering, vibrationerna är dämpade till ett minimum, förarstolarna har fått en ergonomisk utformning så att alla kan få en perfekt kör- och arbetsställning. Vi går också mot alltmer skräddarsydda kundlösningar.

Varför står Hitachis maskiner sällan på verkstad?

– Helt enkelt därför att de håller hög kvalitet in i minsta detalj och för att vi inte lämnar något åt slumpen. Det är något som sitter i våra gener och som vi aldrig kompromissar med.

Hur fungerar samarbetet mellan Hitachi och Delvator?

– Delvator har alltid ställt höga tekniska krav och kommit med värdefulla synpunkter som vi tagit med oss i vårt utvecklingsarbete. Vi får också värdefull information om vad den svenska entreprenadmarknaden efterfrågar.

Hur har den svenska marknaden utvecklats under åren?

– Mycket positivt. Vi har en växande marknadsandel. I exempelvis Norge har vi 25 procent av marknaden när det gäller grävmaskiner och det hoppas vi snart uppnå även i Sverige.



Finns det något som utmärker den svenska marknaden?

– Här finns efterfrågan på mångsidiga maskiner och ett högt miljömedvetande. Allt fler efterfrågar låga eller helst inga utsläpp av CO₂. Vi möter dessa önskemål bland annat genom utveckling av nya motorer. I Norge testkör vi just nu en elektrisk grävmaskin och mer är på gång, exempelvis flera mindre elektriska grävmaskiner.

Vad förväntar ni er av framtiden?

– Ett fortsatt gott samarbete med Delvator och att vi ska fortsätta att växa och utvecklas på en intressant och för Hitachi viktig marknad.



■ Hitachi ZX530LCH-7 har förstärkt aggregat och kraftig undervagn, vilket minimerar riskerna för stillestånd.

Sveriges första ZAXIS-7-storgrävare

NA Schakt har valt sina maskiner och leverantörer med omsorg. Produktionsmålen är högt satta och Nicklas Agerblom vet precis vad som krävs för att klara av jobben.

– Jag drivs av att jaga ton, timmar och kostnader, säger han.

TEXT: ANN-LOUISE LARSSON

FOTO: NA SCHAKT

Nyligen investerade NA Schakt i en ny 55-tons Hitachi ZX530LCH-7 som är köpt specifikt för ett stort utlastningsjobb vid Landvetter. Ett nytt industriområde på 22 hektar ska anläggas, delvis på oexploaterad mark. Mellan 170 000 och 200 000 ton berg i månaden lastas ut just nu, eller mellan 15 000 och 16 000 ton om dagen.

Tempot i projektet är högt och det är noga uträknat vilken kapacitet som krävs av maskinen i timmen för att jobbet ska gå ihop. Det hade Nicklas Agerblom som ett av de största kraven när han valde maskin. Hög produktivitet är ett måste i ett sådant här projekt, men driftssäkerhet är minst lika viktigt.

– Vi valde Hitachi av flera anled-

ningar, dels för styrkan och kapaciteten, dels för att det är oerhört driftsäkra maskiner och en grym service från Delvator. Vår ZX530LCH-7 driver hela kedjan kan man säga, stannar den så stannar även dumprar och lastbilar. Du kan ju tänka dig vad ett sådant stopp kostar, säger Nicklas som är väldigt nöjd med hur mycket ZX530LCH-7 klarar och jämför den

Hitachi ZX530LCH-7

RH-specifikation framtagen för sten och berg. Den förstärkta konstruktionen ger ökad slitstyrka i tuffa miljöer. Maskinen uppfyller Miljösteg V och klarar därmed de mest krävande avgaskraven.

Tjänstevikt: 53 200 – 55 400 kg

Rekommenderad skopstorlek: 3 000 liter

Nominell motoreffekt: 296 kW

med konkurrenter i 75-tons klassen.

– Vi behöver klara drygt 30 ton i minuten och det har vi överträffat. Hittills ligger vi en bra bit över vad vi måste klara varje månad.

– Jag var först inne på att vi skulle ha en större maskin, men med den kapacitet som vi klarar av att hålla med den här maskinen så finns det ingen anledning att gå på något större.

Lämnar ingenting åt slumpen

Nicklas har full koll på produktionskostnaderna och drivs av att ständigt jaga ton, timmar och kostnader genom att arbeta smartare och mer genomtänkt. Det är också av den anledningen som företaget har fått flera projekt. För att klara de högt ställda kraven har han inte bara noga valt ut maskinerna utan även handplockat personerna som jobbar med projektet.

– Vi är inte billigast per timme, men vi tänker annorlunda och lägger upp jobben på ett sätt som gynnar både oss och beställaren, säger Nicklas som har kört Hitachi sedan 2012.

– Servicen är otroligt viktig för mig. Delvator svarar inte bara direkt när man ringer, de kommer även ut direkt. Dessutom vet jag att det är maskiner som håller – maskinen vi bytte in hade gått 9 000 timmar och det enda vi hade gjort på den var att byta AdBlue-pump, säger han.



Nicklas Agerblom och Tomas Nygren vid NA Schakts nya Hitachi ZX530LCH-7.

Jämnstark maskin

Förutom den stora 50-tonnaren har Nicklas flera mindre maskiner från 8,5 ton upp till 20–25 ton.

Utöver driftsäkerhet och servicetillgänglighet var styrka och hydraulik viktiga egenskaper i valet av maskin.

– Jag upplever att 530:n är väldigt jämnstark, många maskiner är antingen starka i bom, sticka eller bryt men den här är lika stark rakt över. Även hydrauliken tycker jag är fin, det går att finlira med den också. Det är få maskiner som klarar att konkurrera med ZX530LCH-7, menar han.

Snabb leverans

Tack vare att Delvator hade maskinen i lager och att även underleverantörer snabbt kunde ta fram delar för att utrusta maskinen inför leverans kunde Nicklas få sin maskin på bara

två och en halv månad.

Thomas Henriksson är säljaren på Delvator som sålde Hitachi ZX530LCH-7 till NA Schakt. Han är väldigt glad över att ha fått förtroende att leverera ytterligare en maskin till Nicklas och hans kollegor.

– Tack vare att vi visar att vi kan leverera maskiner snabbt, att vi håller hög kvalitet på våra maskiner och att vi har en god tillgänglighet på vår service och kundrelation, så väljer kunderna att ge oss sitt förtroende i fler maskinaffärer, säger han.

– NA Schakt har valt rätt maskin till rätt jobb. Här får den visa vad den går för, avslutar han.

NA Schakt

Verksamhetsområde: Göteborg med omnejd, till 95 procent i Västsverige

Antal anställda: 17

Maskinpark: 14 enheter från 8,5 ton och uppåt. Största delen från Hitachi.

Grundat: 2003

Omsättning: runt 50 miljoner

Ägare: Nicklas Agerblom

HITACHI ZW220-7:

Hjullastare som ger total kontroll

Hitachis senaste generation hjullastare har utvecklats för att sätta en ny standard i branschen och ZW220-7 är först ut. Det är helt enkelt en pålitlig arbetskamrat i både ur och skur.

TEXT OCH FOTO: MARTIN WESTHOLM

Hitachis hjullastare är kända för sin driftsäkerhet och för att hålla högsta kvalitet. Allt för att tåla att slitas och fungera som arbetsplats under de mest krävande förhållanden, oavsett iskyla eller sommarheta.

- Det är också med utgångspunkt från samma tuffa kravspecifikationer som Hitachis nya generation av hjullastare har utvecklats, säger Magnus Hansson, produktansvarig för Hitachis hjullastare på den svenska marknaden.
- Fokus har därför legat på att

skapa ett robust arbetsverktyg, men också en arbetsmiljö som är såväl funktionell som intuitiv och ligger i topp när det gäller exempelvis ergonomi. Allt för att den som har maskinen som sin arbetsplats ska kunna utföra sin uppgift på ett säkert och effektivt sätt.

En perfekt förarmiljö

Det finns en rad saker som Magnus Hansson vill lyfta fram när det gäller Hitachis hjullastare ZW220-7, som är ett bra exempel på hur en modern

maskin ska se ut.

- Det jag först kommer att tänka på är att det är en lastare som ger dig som förare maximal kontroll och bekvämlighet. Hytten i ZW-7-modellen har fått ny modern design med generöst utrymme som ger en nära nog perfekt arbetsmiljö, där exempelvis buller- och vibrationsnivåerna är bland de lägsta på marknaden.
- Alla funktioner och reglage sitter inom bekvämt räckhåll och kan naturligtvis justeras individuellt för att passa varje förare. Allt för att man

ska kunna hålla fokus på det arbete som ska utföras. Ett annat exempel är den eluppvärmda förarstolen som är luftfjädrad med plandämpning och dessutom är försedd med stolsmonterad elservo för reglage och spakar.

- Som förare kan man snabbt och enkelt navigera på 8-tums LCD-skärm via den integrerade styrenheten i sidokonsolen. Den högupplösta skärmen är också enklare att läsa och den uppdaterade layouten visar tydligt önskade funktioner.

Avancerad teknik ger ökad säkerhet

Magnus Hansson lyfter också fram Hitachis säkerhetsarbete. Allt för att kunna undvika potentiella faror men också för att ge föraren total överblick på det område där arbetet utförs.

Av den anledningen har Hitachi utvecklat Aerial Angle®, ett 270-graders kamerasystem med vilket föraren kan välja mellan olika bildalternativ som visar maskinens omedelbara miljö även i ett fågelperspektiv. Det gör att man kan kontrollera den egna säkerheten och även säkerheten för de som finns runt omkring.

Backradarsystemet som detekterar

hinder bakom maskinen ökar också säkerheten på arbetsplatsen med information om maskinens position i realtid och en stor avkänningsszon.

För att ytterligare hjälpa föraren, även i de mest utmanande förhållanden, har ZW-7 utrustats med flera andra funktioner. Exempelvis finns det två olika varianter av LED-arbetsbelysning att välja mellan samt ny, mer effektiv utformning av solskyddet för minskad risk för bländning.

Smarta lösningar för ökad driftsäkerhet

Genom åren har Hitachi byggt upp ett renommé som en av marknadens mest slitstarka, tillförlitliga och uthålliga tillverkare av entreprenadmaskiner.

- Att äga en Hitachi är och ska vara tryggt, understryker Magnus Hansson. Den nya ZW-modellserien utgör inget undantag eftersom den bygger på beprövad teknik men också utrustats med flera nya och unika komponenter som ytterligare ökar driftsäkerheten.
- Ett exempel är systemet mot axelöverhettning som varnar föraren om bromsbelastningen är för stor. Ett annat exempel är det intelligenta vändbara fläktsystemet som anpassar

intervallerna elektroniskt efter behov.

- Ytterligare exempel är att stilleståndstiden minimeras med funktioner som underlättar underhållet, till exempel kylarpaket med extra breda flänsar, vilket sparar tid och pengar.
- Att motorn uppfyller EU:s miljökrav, klass V, behöver jag knappast påpeka, säger Magnus Hansson.

En trygg investering för lönsamhet

I branscher med små marginaler och krav på effektivitet och fullgott slutresultat gäller det att få lönsamhet i varje enskilt projekt.

- Då spelar maskinparken en viktig roll, där driftsäkerhet är A och O och det gäller att minimera risken för oförutsedda händelser och stopp. Men om det ändå händer gäller det att det finns en väl utbyggd organisation som kan bistå med service, kunskap och med att leverera reservdelar snabbt.
- Den organisationen har vi redan i Sverige. Väljer man därtill ett serviceavtal kan man dessutom få upp till tre års garantitid. Att köpa en maskin från Hitachi ska alltid vara en god och lönsam investering, avslutar Magnus Hansson.

Hitachi ZW220-7, hjullastare

Motor: Vattenkyld fyrtaktsmotor med direktinsprutning.
Motoreffekt: 210 hk, 157 kW (ISO14396).
Antal cylindrar: 6.
Vikt: 19 000 kg
Skopvolym, ISO rågad: 3 500 liter (0,19 - 0,66 m³).
Ljudnivå: Marknadens tystaste arbetsplats.
Belysning: LED för maximalt ljus.

Utrustning förarhytt: Fri sikthöjd bakåt utan hörnstolpar, elektrisk justerbar och uppvärmda ytterbackspeglar, handledare och fotsteg för rengöring av framrutan, öppningsbara sidorutor, klimatanläggning, luftfjädrad förarstol med plandämpning, svankstöd och medföljande armstöd, stolsmonterad elservo, spakstyrning, handsfree via Bluetooth, rätt justerbar i hölj- och längsled, förvaring bakom stol, kylfack, osv.

Övrigt: Femväxlad ZF-växellåda och Hitachi TPD hjulaxlar, Automatisk vändbar kylfläkt, Kraftfullt Z-länkage med nivåkontroll och skopåtergång, Flyttäge samt Lastarmsdämpning, Integrerad våg, 270-graders kamerasystem, Individuella förarinställningar (upp till 10 olika), ECO-mätare, Centralsmörjning, kostnadsfri maskinkommunikation, LED färd- och arbetsbelysning och 3 års garanti vid serviceavtal.

Utmärkt sikthöjd tack vare lägre höjd på aggregatet och inga stolpar bakom.



Driftsäker och prisvärd!

Hej Maths Dohn, affärsområdeschef på Närkefrakt i Örebro! Ni är en av de första i Sverige som köpt en Hitachi ZW220-7.



TEXT OCH FOTO: MARTIN WESTHOLM

1 Berätta lite om Närkefrakt?

– Vi är en ekonomisk förening som ägs av drygt 90 medlemsföretag, både små och stora. Vi är verksamma främst i Närke och vi sysslar med allt från godstransport till hantering av schaktmassor och mycket annat däremellan. Företaget omsätter runt 850 miljoner kronor och i vår maskinpark har vi cirka 350 enheter.

– Vi är verksamma inom många typer av logistikuppdrag, såsom anläggning, fjärr och distribution, tipp och återvinning, kyl och frys, kranbilstransporter och miljötransporter. Dessutom har vi en effektiv terminal och stora lagerytor. Våra lastmaskiner används i den egna verksamheten.

2 Varför valde ni att investera i en hjullastare från Hitachi?

– Vi har redan en Hitachi ZW250-6 som vi är mycket nöjda med. Därför kändes det naturligt och säkert att gå vidare med ytterligare en Hitachi i samband med att vi skulle expandera vår verksamhet.

3 Berätta om era intryck!

– Det jag först kommer att tänka på är driftsäkerheten. Den bara går och går. Dessutom är den enkel att sköta det dagliga

underhållet på. En annan fördel är att den själv talar om när det är dags att byta olika delar. Det gör att man kan planera underhåll och service och därmed minimera den tid då maskinen står stilla.

4 Vilken respons har du fått från de som kör maskinen?

– Idel positiva signaler. Det man uppskattar är den fina arbetsmiljön inne i hytten, exempelvis att den är rymlig, går tyst och vibrerar ytterst lite. Att man enkelt kan ställa in körställning och reglagen till olika funktioner individuellt är också omtyckt liksom vågfunktionen i skopan. Den är helt enkelt en hjullastare som är enkel att köra och arbeta med.

5 Vill du tillägga något mer?

– Mitt intryck så här långt är att det är en driftsnål och prisvärd maskin. Jag vill också lyfta fram Hitachis serviceorganisation och ge en eloge till Berggrens Maskinservice här i Örebro som alltid ställer upp. Och inte bara det, de gör ett bra jobb också.

6 Blir det fler Hitachimaskiner?

– Det är säkert möjligt. Just nu funderar vi på att skaffa en ny grävmaskin.

Fina maskiner i gott sällskap

I början av april var det äntligen dags för en ny maskinvisning hos Berggrens Maskinservice i Berglunda utanför Örebro. Under två dagar minglade hundratals entusiastiska gäster med utställarna, gjorde affärer och beundrade de senaste maskinerna från Hitachi.

TEXT: MATS JANSON FOTO: PAVEL KOUBEK OCH MATS JANSON

Redan en timme innan öppning anlände de första nyfikna gästerna till Berggrens Maskinservice denna friska vårmorgon. De fick ett varmt mottagande av gänget från Berggrens, säljarna från Delvator och alla utställarna. Förväntningarna möttes inte minst av maskinerna på plats, den gemytliga stämningen och härliga doften av korv och pyttipanna från stekhällen.

Hyllad hjullastare

Dagen till ära tronade hjullastaren Hitachi ZW220-7 mitt på utställningsområdet. Intill maskinen som tar teknik och användarvänlighet till en ny nivå fanns Delvators Jimmy Arvidsson, Hitachi-säljare i Värmland, Dalarna och Västmanland.

– I och med serie 7 är Hitachis hjullastare mer impone-

rande än någonsin, säger han tvärsäkert.

– I stället för att sitta och gasa och hålla emot med bromsen när man lastar håller den hastigheten och har ändå kraften att lyfta. Det ger dels bränslebesparingar, dels mjukare och jämnare körning. Dessutom får man väldigt fint fäste i alla lägen, säger han.

Jimmy visar även alla väl tilltagna utrymmen som gör hjullastaren servicevänlig samtidigt som den är väl tilltagen och byggd för att hålla.

– Precis som på Hitachi-maskiner över lag är hydrauliken mjuk, fin och följsam fortsätter Jimmy som precis har haft maskinen ute hos helnöjda kunder i fyra veckor. De såg mängder av fördelar med Hitachin, inte minst i hytten. Lägre bygghöjd på aggregatet och inga stolpar baktill ger till exempel fantastisk sikt.

Tidigt på morgonen började det fyllas på med gäster som var nyfikna på de orange maskinerna.



Långa traditioner

I samband med att Delvators och Hitachis samarbete fyller 25 år firas också det lika långa samarbetet med Berggrens Maskinservice som är en auktoriserad serviceverkstad och återförsäljare av Hitachi-maskiner genom Delvator. Firman grundades redan 1972 och 30 år senare, alltså 2002, valde Anders Ericsson, som då var en av tre anställda, att ta över företaget. Sedan 20 år driver han firman tillsammans med sin fru Lisa. Sedan två år är även Daniel Bodin delägare. Han presenterar oss för killarna från Ebbe Grävare som står intill sin nya Hitachi ZX-135US-7. Trots storleken, menar de, är det en väldigt flexibel maskin som är smidig och passar överallt. Dessutom flyttar de den lätt på sin egen lastväxlare.

– Om något är akut så är det bara för oss att åka ut.

Driftsäkerhet och service

Ute fortsätter festen och några som passar på att göra dagen extra minnesvärd är killarna från FRS Sverige. I dag har hela firman åkt ned till Örebro från Smedjebacken för att umgås och träffa likasinnade.

– Visst har vi haft andra märken men vi har helt gått över till Hitachi, säger företagets grundare och ägare Fredrik Söderström. Det blir helt enkelt för dyrt att ta ut en reparatör en gång i veckan.

Tillsammans med sina kollegor står han och beundrar en Hitachi ZX225USLC-7. Själv har han köpt en likadan och har lite svårt att vänta på leveransen i augusti.

– Att vi redan har köpt tio Hitachimaskiner beror på driftsäkerheten och hydrauliken. De krånglar aldrig, säger han. Att vi har köpt dem från Berggrens beror bland annat på servicen. Daniel Bodin är otroligt duktig och fixar allting.

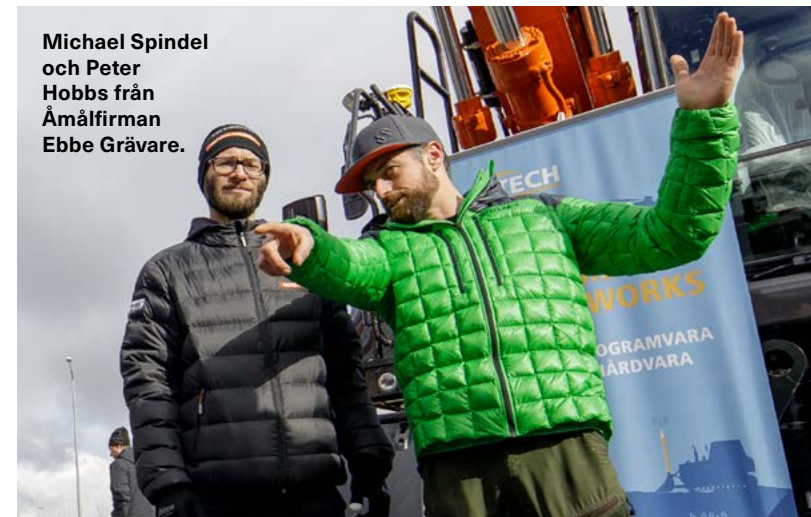
Den lyckliga föraren som får köra hem maskinen är Mats Eklind från Markservice i Hallsberg.

– När vi skulle köpa en ny föll valet på en 7:a tack vare den stora hytten. Förutom maskinens kvalitet är supporten fantastisk. Det har inte varit något krångel med Hitachin men en gång krånglade rotn och då kom Berggrens och hämtade den på kvällen. När jag kom ut morgonen därpå var den monterad och klar! Det är service och det är mycket värt!



Mats Eklind och Fredrik Olsson från Markservice i Hallsberg AB.

Michael Spindel och Peter Hobbs från Åmålfirmen Ebbe Grävare.



Hitachi ZW220-7 och Delvators Jimmy Arvidsson på röda mattan.



Tre av killarna från FRS Sverige.

HITACHI ZX135US-7

Grävare med många fördelar

– som att man kan skippa AdBlue

Sedan några månader tillbaka sitter Stefan Johansson bakom spakarna på sin nya grävmaskin – en Hitachi ZX135US-7 – och stormtrivs.

– För mig har det varit en helt ny och otroligt positiv upplevelse när det gäller såväl driftsäkerhet och ekonomi som arbetsmiljö, säger han.

TEXT: MARTIN WESTHOLM

Stefan Johansson har 30 år i branschen och hans företag S.J's Skog & Schakt är väletablerat sedan många år i Örebro med omnejd.

I ”stallet” hemma i Fjugesta består maskinparken av två lastbilar, fyra lastmaskiner och tre grävare, varav en är en splitterny Hitachi ZX135US-7.

– Vi är ofta anlitade som underentreprenör i samband med större byggprojekt, men vi åtar oss också egna mindre uppdrag, till exempel dräneringsarbeten eller om någon behöver hjälp i samband med bygge av en maskinhall eller industrilokal. Vi utför också dikesgrävning och det händer också att vi fäller ett och annat träd, berättar Stefan Johansson.

I dag är fyra personer, inklusive Stefan Johansson själv, sysselsatta i företaget.

– Eftersom det byggs mycket nytt kan jag inte klaga. Det finns gott om

jobb även om priserna är pressade. Men såg viken bransch där det inte är så?

Stortrivs med sin nya grävare

För en tid sedan bestämde sig Stefan Johansson för att köpa en ny grävmaskin och efter att noggrant ha undersökt olika alternativ på marknaden föll valet på en Hitachi ZX135US-7, den första i sitt slag i Sverige.

Och om sin nya grävare har han bara positivt att säga.

– Det kanske låter lite löjligt, men ska jag sammanfatta mina intryck så är den helt enkelt underbar, säger han. Den är mångsidig och smidig och lätt att ta sig fram med. Den snäva svängradien

passar perfekt för arbete i trånga miljöer och där man måste vara extra observant.

– Som arbetsplats håller den också hög nivå!

– Hytten är rymlig och har bra ljudisolering, reglagen sitter rätt och stolen är bekväm som en fåtölj. Allt sammantaget innebär det en bra arbetsmiljö. Det är något som är uppskattat långa arbetsdagar, kan jag intyga, säger Stefan Johansson.

S.J's Skog & Schakt

Grundat: 2013

Anställda: 4

Typ av uppdrag: Mark- och entreprenadarbeten samt transporter åt både företag och privatpersoner.

Maskiner: Två bandgrävare, varav en Hitachi ZX135US-7, en hjulgrävare, fyra lastmaskiner och två lastbilar



Smidig och följsam fast med kraft och effektivitet som en större maskin.

Hitachi ZX135US-7

Motor: TOYOTA IKDE.

Motoreffekt: 74 kW.

Antal cylindrar: 4.

Miljöklass: Uppfyller kraven för Miljösteg V.

Kräver AdBlue: Nej, samma gäller modellsyskonet ZX130-7.

Tjänstevikt: 16 000 kg.

Skopvolym, ISO rågad: 650 liter (0,19 - 0,66 m³).

Ljudnivå: Marknadens tystaste arbetsplats.

Belysning: LED för maximalt ljus.

Utrustning förarhytt: Större dörröppning och förarhytt, medföljande armstöd och spakonsoler, automatisk klimatanläggning, heltäckande parallellförd vindrutetorkare, handsfree via Bluetooth, 270-graders kamerasystem, ECO-mätare, redskapsprioritering, LED-arbetsbelysning, Kostnadsfri maskinkommunikation och ConSite OilSensor för kontinuerlig oljeanalys.

– Dessutom, fortsätter han, är maskinen soppasnål, vilket är en klar fördel med de plågsamt höga dieselpriser som vi har för tillfället.

Kräver ingen AdBlue

Stefan Johansson lyfter fram en annan klar fördel med Hitachi ZX135US-7. Nämligen att maskinen inte kräver någon inblandning av AdBlue i bränslet.

Trots det uppfyller grävaren Miljösteg V och klarar därmed de mest krävande avgaskraven.

– Förutom miljöaspekten, som är viktig och som jag tycker att Hitachi ZX135US-7 uppfyller med råge, innebär att man kan skippa AdBlue och få lägre driftkostnader, framhåller han.

– Hur stor besparingen blir har jag svårt att uppskatta. Men att det handlar om många tusenlappar per år står utom allt tvivel. I förlängningen innebär det att jag kan förbättra min kalkyl.

Hög tillförlitlighet och bra service

En annan avgörande faktor till varför Stefan Johansson valde Hitachi ZX135US-7 är hans tidigare positiva erfarenheter av Hitachis maskiner och serviceorganisation.

– Driftsäkerheten är viktig och Hitachis maskiner tål verkligen tuffa tag. Alla vet att varje stopp kostar pengar och ju färre gånger och ju kortare tid som maskinen står på verkstaden desto bättre, understryker Stefan Johansson.

Han pekar också på Hitachis starka serviceorganisation, som han menar är en annan viktig parameter vid val av maskin.

– Den verkstad som finns här i Örebro har både hög tillgänglighet och kunniga mekaniker som kan sitt

jobb. Dessutom är de snabba utan att tumma på resultatet, avslutar han.

En riktig fullträff

På frågan om Stefan Johansson kan rekommendera Hitachi ZX135US-7 till andra i branschen kommer svaret snabbt.

– Var och en måste givetvis utgå från sin situation och sina behov. Men i mitt fall har det varit en fullträff. Jag är mycket nöjd och glad för att jag valde just den här grävaren. Den fyller både de behov som är viktiga för mig och de krav som jag ställer.

HITACHI ZX155W-7

Smidig maskin med fin känsla

Bakom spakarna i Dig Schakts nya hjulgrävare Hitachi ZX155W-7 hittar vi maskinföraren Carl Nimeryd.

– Det jag gillar mest med maskinen är känslan i hydrauliken, hur följsam den är, säger han.

TEXT OCH FOTO: ANN-LOUISE LARSSON

I Saltvik, sex kilometer utanför centrala Oskarshamn, exploateras ett område med nya tomter, vackert belägna på en udde ute vid havet. Här anläggs kommunalt VA och infrastruktur med vägar. Arbetet har pågått sedan 2021 och etappen som det jobbas på nu ska vara färdigställd under sommaren.

– Jag har kört grävmaskin i ungefär tio år och har jobbat på det här projektet i ett och ett halvt år, berättar Carl Nimeryd.

Han är anställd på Oskarshamns-företaget Dig Schakt och jobbar med VA-schakterna. Det händer mycket i området på kort tid samtidigt som markarbetet måste ta hänsyn till befintlig bebyggelse och fastighetsägare i området som måste kunna ta sig fram till sina hus.

– När det är så trångt som det är här är en smidig maskin en stor fördel. Dessutom är sikten viktig i trånga områden, jag tycker det funkar riktigt bra på Hitachi ZX155W-7. Man ser bra åt alla håll och har även hjälp av kameran, säger Carl.

Tre stora fördelar

Kameran har en 270-graders vinkel, Aerial Angle, där föraren kan välja mellan sex bildalternativ som visar maskinens omedelbara miljö. Sikten genom framrutan har också förbättrats med den smala rattstängan med bredare justeringsvinkel och mindre ratt.

Han listar vägegenskaperna tillsammans med hydraulik och hytt som de tre största fördelarna med maskinen.

– Bomfjädring gör gången väldigt mjuk och behaglig. Över lag är känslan i hytten väldigt fin, man sitter bekvämt och kommer snabbt in i arbetet med maskinen. Dessutom är den väldigt tyst både för mig i hytten

FORTSÄTTER PÅ NÄSTA UPPSLAG ➡

Dig Schakt

Ort: Oskarshamn

Maskinpark: Två hjulgrävare från Hitachi, tre bandgrävare, två hjullastare, en minigrävare och två lastbilar.

Hitachi ZX155W-7

Nominell motoreffekt: 105 kW

Tjänstevikt: 17 500–18 500 kg

Skopvolym: 650 liter

Miljösteg V

Hitachi HIOS V hydraulsystem

Utrustningen innefattar Engcon EC-Oil, maskinstyrning från Leica och Nokian Ground Kare-däck.



och även för anläggarna som jobbar nära maskinen, säger han.

Carl har kört Hitachi tidigare, bland annat Dig Schakts mindre ZX85US och även företagets andra hjulgrävare som är en Hitachi ZX145W-6. Han hade höga förväntningar på den nya maskinen och han har fått vara med och välja en del av utrustningen på maskinen, bland annat Engcon EC-Oil, maskinstyrningen från Leica och de nya Nokian Ground Kare-däcken.

– Jag är jättenöjd med resultatet, det är en jättefin maskin med bra känsla. Hydrauliken är följsam och det känns att det finns ordentligt med flöde, säger han.

Goda erfarenheter avgjorde
Dig Schakt är baserade i Oskarshamn och sysselsätter ungefär tio man på olika typer av anläggningsarbeten, VA-projekt och dräneringar. Företaget bildades 2008 från Gustafssons Schaktmaskiner, ett företag med 35 års erfarenhet från entreprenadbranschen. Företagets målsättning är att leverera bra och kostnadseffektiva jobb. En viktig del i detta är en modern maskinpark med maskiner som uppfyller de senaste miljökraven.

– Tidigare goda erfarenheter från Hitachi och Delvator var avgörande för oss. Vi jämförde prismässigt med andra märken innan vi bestämde oss och där var det ingen större skillnad. Det gjorde valet enkelt, säger Dig Schakts ägare Peter Nimeryd.

5 frågor...

...till **Jesper Leo, grävmaskinist på Götene Grävtjänst. Som driver Instagram-kontot J.Leo.Graver.**



1 Vilken maskin kör du idag?

– Jag kör en Hitachi ZX140W-6 som min arbetsgivare, Götene Grävtjänst, köpte till mig när jag började min anställning hos dem i mars. Jag fick frågan om vilken maskin jag skulle vilja köra och det behövdes inte mer än ett par minuter i Hitachin innan jag kände att hydrauliken var precis som jag ville ha den. Det var ingen tvekan! Även fast maskinen gått på ganska tuffa jobb innan var den i väldigt bra skick och efter att vi fixat till den är den i toppskick.

2 Vad har du för tidigare erfarenheter?

– Jag har kört många olika märken och är i grunden mekaniker så jag har även skruvat med många olika maskiner. Närmast kommer jag från ett mekanikerjobb men sökte mig hit för att jag längtade efter att få köra igen. Jag hade hört mycket bra om Hitachi tidigare och kan bara instämma i allt det positiva. Både Hitachi som tillverkare och Delvator som leverantör ska ha högsta betyg från mig.

3 Vad är du mest nöjd med när det gäller din Hitachi ZX140W-6?

– Jag måste säga hydrauliken och den väldigt jämna och fina gången

på motorn. Den har en otroligt fin och följsam hydraulik som aldrig blir ryckig. Komforten är också riktigt bra, jag trivs otroligt bra med maskinen som helhet. Det jag verkligen vill framhålla är servicen från Delvator, jämfört med andra leverantörer skulle jag säga att den är oöverträffad. De är tillgängliga och har ett kundbemötande utöver det vanliga i den här branschen. Hos mig och min arbetsgivare är det något som värderas väldigt högt.

4 Vad jobbar du med för projekt just nu?

– Jag är på ett långt projekt som kommer hålla på i sju år som jag tyvärr inte kan säga så mycket om.

5 Vad har du för plan med ditt Instagram-konto?

– Jag startade kontot i december förra året och har redan fått över 400 följare. Jag delar med så mycket jag kan av min vardag på jobbet och jobbar ganska mycket med bilderna och försöker alltid att få bra ljus och sådant. Fotografering är en hobby och Instagram är ett bra sätt att nå ut till många snabbt. Jag kommer fortsätta lägga upp bilder på maskinen och hur vi använder den, förhoppningen är att kontot ska fortsätta växa.

Många fördelar med att hyra

Av både ekonomi- och miljöskäl har det skett en förskjutning på den globala marknaden från att köpa till att hyra. Delvator stödjer den utvecklingen genom att erbjuda sina kunder möjlighet att hyra maskiner.

TEXT: MATS JANSON

Att hyra ger direkt tillgänglighet till ett brett utbud av de allra senaste modellerna. När maskinerna inte ingår i balansräkningen får man dessutom större möjligheter att investera i företaget. Utöver det är nya maskiner mer miljövänliga. Det säger Lars Åhlander som ansvarar för maskinuthyrningen på Delvator. Som expert på området har han länge haft örat mot rälsen och ser en tydlig global trend.

– Framför allt bland större bolag finns det de som varken får köpa maskiner eller teckna leasingavtal. Enligt deras policy måste de hyra sina entreprenadmaskiner och det täcker vi upp för med vår hyresdeal.

Upplägget ger kunden möjlighet att testa en maskin innan man köper

Enligt Lars växer behovet av att hyra från år till år. Sverige ligger fortfarande efter i utvecklingen men i exempelvis Frankrike och Storbritannien är cirka hälften av maskinerna hyresmaskiner.

– Att maskinerna är nya innebär lägre utsläpp av koldioxid, mindre bränslekonsumtion och lägre bullernivåer vilket är positivt för alla byggprojekt, säger han och fortsätter:

– Det finns även flera ekonomiska fördelar. Med fasta priser är det lättare att budgetera när finansiering, under-

håll och service är inkluderat i priset. Du betalar också i efterskott så att du slipper ligga ute med pengarna innan jobbet är utfört. Det är helt enkelt ett mer flexibelt och i många fall mer ekonomiskt sätt att arbeta.



Hos Delvator kan man hyra den maskin eller de maskiner man behöver under 6–60 månader. En stor fördel med det, som Lars nämner, är att upplägget ger kunden möjlighet att testa en maskin innan man köper.

– Om man är nyfiken är det bara att kontakta sin lokala maskinsäljare för att få ett förslag på hyra av den maskin man behöver, avslutar han.

Fördelar med att hyra maskin

- Rätt maskin för rätt projekt
- Moderna maskiner som möter de senaste miljö- och teknikkraven
- Service och försäkring är inkluderat i hyrespriset
- Kostnaderna anpassas till intäkterna och det är lättare att räkna på projekt
- Inga tunga investeringar och uppbundet kapital
- Prova en maskin före eventuellt köp

ADAM ALKESKÄR, GRÄVMASKINIST:

”En bättre och mer bekväm arbetsplats har jag nog aldrig haft”

När Anders Fischer skulle investera i en ny midigrävare föll valet på Hitachi ZX85US-6. Ett beslut som han och hans medarbetare Adam Algeskär är riktigt nöjda med.

TEXT: MARTIN WESTHOLM

Familjeföretaget Fischer-Man i Ölmostad, strax söder om Gränna, startades, ägs och drivs av Anders Fischer sedan 2004. Det var då tankarna på att hoppa av jobbet som dataingenjör började gro. Uppväxt på en bondgård blev längtan efter att få arbeta mer handgripligt och utomhus allt för stor, och sedan 2010 driver han på heltid sitt företag tillsammans med några medarbetare.

– I dag jobbar vi med allt från grävning av husgrunder och dränerings- och avloppsarbeten till stensättning och markberedning. Bland kunderna finns framför allt privatpersoner runt Gränna, Jönköping och Huskvarna, men även av ett antal lokala byggföretag, berättar Anders Fischer.

Sedan några månader tillbaka ingår en Hitachi ZX85US-6 i företagets maskinpark.

– Vi har goda erfarenheter av Hitachis grävmaskiner sedan tidigare och när vi fattade beslut om att in-



Adam Algeskär och Anders Fischer.

vestera i en ny midigrävare föll valet på en ZX85US-6, och det är något som vi absolut inte ångrar. Det är en maskin som håller vad den lovar.

Grävaggregatets placering ger extra plus

Till vardags är det Adam Algeskär som sitter bakom reglagen på den nya grävmaskinen. Han har många års erfarenhet som grävmaskinist och han jämför med både tidigare Hitachi-modeller och grävmaskiner från andra tillverkare.

– Det är roligt att se att utveckling-

Fischer-Man

Grundat: 2004.

Anställda: 2.

Typ av uppdrag: Stensättning och murar, vatten och avlopp samt mark och husdränering åt företag, bostadsrättsföreningar och privatpersoner.

Maskinpark: Två traktorer och fyra grävmaskiner varav en Hitachi ZX85US-6.

en går framåt och att Hitachi ligger i framkant. Den här maskinen är verkligen ett lyft. Trots att den är så kompakt känns den som att sitta i en stor grävmaskin, berättar han. Den är smidig att ta sig fram med och tack vare att den är ”korttrampad” går det lätt att både ta sig in i och arbeta i

trånga utrymmen, exempelvis villa-trädgårdar.

– En annan fördel, jämfört med den tidigare Hitachimaskin som jag körde, är placeringen av grävaggregatet som på den här maskinen är inflyttat jämfört med tidigare modeller där aggregatet satt framme i fronten. Det underlättar både framkomligheten och överblickbarheten vid själva grävarbetet.

– Aggregatets placering får helt klart extra plus!

En arbetsmiljö som klarar tuffa tag

Adam lyfter också fram arbetsmiljön inne i förarhytten på ZX85US-6, som han tycker har fått ett rejält lyft jämfört med den tidigare maskinen han körde.

– När man som jag mer eller mindre sitter still hela dagar är förarmiljön viktig. Det handlar om allt från själva stolens utformning till reglagens placering. I den här maskinen sitter man bekvämt och det är lätt att nå alla reglage och spakar samtidigt som man via monitorer har full kontroll på maskinens olika funktioner.

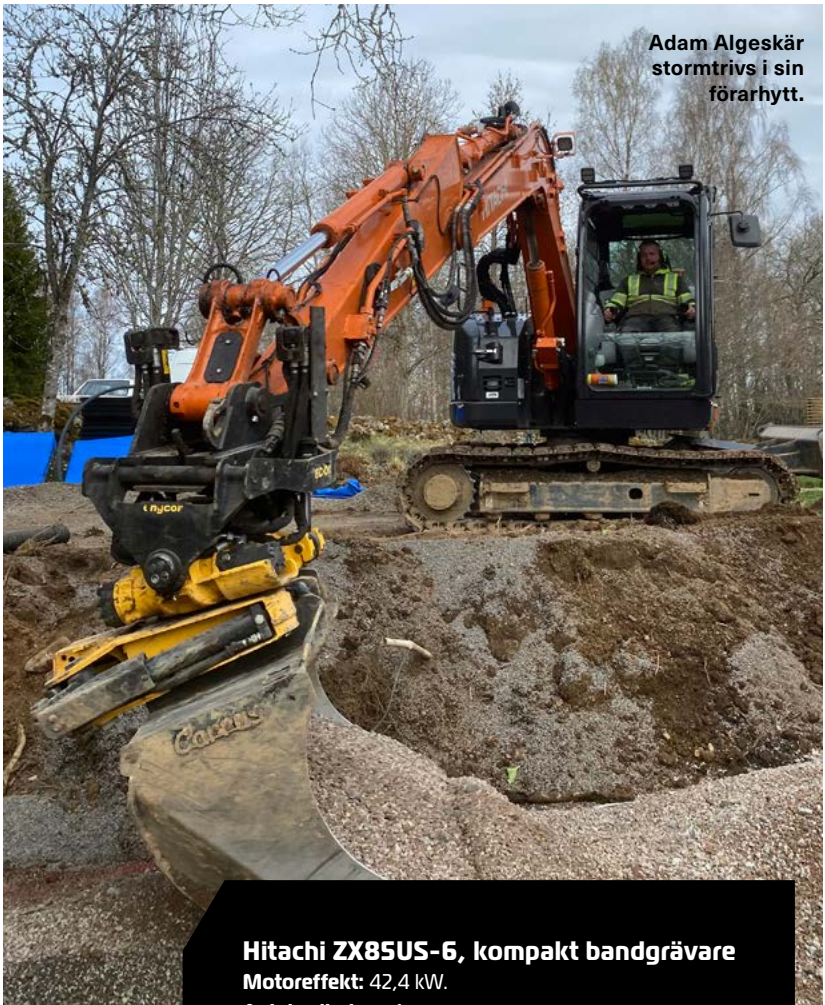
– En annan fördel är att det är tyst i hytten och att vibrationerna är förhållandevis små.

– Det är också uppskattat att kunna reglera temperaturen i hytten precis så som man vill ha det, både med värme kalla vinterdagar och kyla varma somardagar.

Säker och lätt att hålla koll på servicebehov

Förutom att Hitachi ZX85US-6 är lätt att arbeta med gillar Adam att Hitachi satsar mycket på att öka säkerheten.

– Backkameran är också värdefull



Adam Algeskär stormtrivs i sin förarhytt.

Hitachi ZX85US-6, kompakt bandgrävare

Motoreffekt: 42,4 kW.

Antal cylindrar: 4.

Vikt: 9 500 kg.

Skopvolym, ISO rågad: 350 liter.

Ljudnivå: En av marknadens tystaste förarhytter.

Belysning: LED för maximalt ljus.

Utrustning förarhytt: Förarhytt från det större modellsegmentet, luftfjädrad förarstol med högt ryggstöd och nackstöd, automatisk klimatanläggning, backkamera, multifunktionsmonitor, effektläge, öppningsbar framruta och takfönster, 12V och 24V uttag osv.

så att man har full kontroll på vad som händer bakom maskinen.

En annan fördel som Adam gärna vill lyfta fram är att han själv, genom att gå in i olika menyer, kan hålla koll på när det är dags att byta olika förslitningsdelar innan de går sönder, och att han kan göra mycket av servicejobbet själv.

– Det gör det enkelt att planera underhållet och att skaffa fram

reservdelar i god tid. Det betyder också att man slipper onödiga och kostbara driftstopp, då maskinen står stilla, säger han och avslutar:

– Är det något vi inte klarar själva får vi hjälp av vår verkstad. De kommer snabbt ut till oss på plats och fixar det som behöver åtgärdas.

Sälj & Service

Vi på Delvator erbjuder våra kunder ett rikstäckande servicenät som ger tillgång till snabb service och support för ett tryggt maskinägande – var du än befinner dig i Sverige. Med våra noga utvalda, auktoriserade servicelämnare vet vi att kvalitén upprätthålls på bästa sätt.

Delvator AB – Serviceorganisation

ESLÖV

Delvator AB
Patrik Nilsson
T: 0413-692 12
patrik.nilsson@delvator.se

STOCKHOLM

Delvator AB
Tommy Persson
T: 08-583 586 53
tommy.persson@delvator.se

HÄRNÖSAND

Delvator AB
Örjan Sundqvist
T: 0611-552 035
orjan.sundqvist@delvator.se

BOLLNÄS

Fältservice i Bollnäs
Kjell Wilhelmsson
M: 070-309 69 58
kjell.faltservice@gmail.com

KATRINEHOLM

Sörmlands Maskinservice
John Sheiak
T: 0150-500 00
john.sheiak@sormlandsmaskinservice.se

SKELLEFTEÅ

Wikstens Maskinservice AB
Anders Wiksten
T: 0910-888 54
wikstenmaskin@gmail.com

BYSKE

ML Maskinservice AB
Mikael Lundmark
T: 0912-616 46
ml.maskinservice@telia.com

KIL

Fordonstjänst i Kil
Lars Göran Andersson
T: 0554-133 25

STAFFANSTORP

LK Maskinservice AB
Leif Krondahl
M: 070-32 52 597
lkmaskin@gmail.com

BÄLINGE

Lemos Entreprenadservice AB
Thobias Eriksson
T: 018-334 150
lemos@telia.com

KIRUNA

Kiruna Fältrep AB
Clas Holm
T: 0980-683 95
kirunafaltrepab@telia.com

UMEÅ

Nilssons Bil & Maskin i Umeå AB
Kent Nilsson
T: 090-779 780
kent.nbm@telia.com

FÖLLINGE

Stefan Jonsson Maskin AB
Stefan Jonsson
M: 070-66 80 245
stefan@stefanjonsson.se

LANDVETTER

Landvetter Motor & Maskin AB
Stefan Hansson
T: 031-780 29 30
stefan@landvettermotor.se

ÄLMEBODA

Älmeboda Svets & Maskin AB
Thomas Andersson
T: 0477-601 55
almebodasvetsmaskinab@telia.com

HALMSTAD

Truck & Maskin
Benny Persson
T: 035-211 030
truckomaskin@home.se

LEKSAND

AB Heby Lantbruksservice
Roland Hellberg
T: 0247-77 12 96
roland.hellberg@hebylantbruksservice.se

ÄLVBYN

Hedlunds Maskinteknik AB
Jonas Hedlund
T: 0929-729 00
jonas@hematek.se

JORDBRO

Tungelsta Maskin & Hydraulservice
Danne Jansson
M: 08-745 10 00
danne@tmhs.se

LINKÖPING

ÅMA Maskinservice AB
Anders Lång
T: 013-137 278
ama.maskinservice@telia.com

ÖREBRO

Berggrens Maskinservice AB
Stefan Lindberg
T: 019-27 72 205
stefan@berggrens.se

JÖNKÖPING

Lännen Tractors AB
Fredrik Åström
T: 036-330 0274
fredrik.astrom@lannentractors.se

SLITE

Frimodigs Mekaniska AB
Mikael Frimodigs
M: 070-784 07 30
mikael.frimodigs@gmail.com

ÖVERKALIX

Överkalix Maskinstation AB
Anders Johansson
T: 0926-77720
anders.johansson@maskinstation.net

SÄLJARE

ESLÖV

Anders Persson
M: 072-402 81 05
anders.persson@delvator.se

VÄXJÖ

Thomas Åström
M: 070-838 09 44
thomas@stensmaskiner.se

ÄLMEBODA

Tobias Hilmersson
M: 070-834 58 40
tobias@stensmaskiner.se

GÖTEBORG

Thomas Henriksson
M: 072-523 47 47
thomas.henriksson@delvator.se

VÄNERSBORG

Claes Gustafsson
M: 073-920 12 84
claes.gustafsson@delvator.se

ÖREBRO

Anders Ericsson
T: 019-277 22 00
anders@berggrens.se

VÄSTMANLAND, VÄRMLAND OCH DALARNA

Jimmy Arvidsson
M: 070-246 56 34
jimmy.arvidsson@delvator.se

HÄRNÖSAND

Bengt Höckert
M: 072-402 38 65
bengt.hockert@delvator.se

SKELLEFTEÅ

Erik Lindmark
M: 070-663 43 99
erik.lindmark@delvator.se

DELVATOR MASKINUTHYRNING AB

Lars Åhlander
M: 076-669 7482
hyra@delvator.se

FÖLJ OSS PÅ:

