

2023

#02

Grävlingen

KUNDMAGASINET FRÅN DELVATOR

LÄS MER

Översvämningsprojekt
Ny försäljningschef
2 x ZX300LC-7
Adrianssons växer



FRS väljer
Hitachi igen

Eldrift allt
vanligare i
Norge

10-tonnaren som matchar de
större maskinerna

Delvator



LEDAREN

För dig och din lönsamhet!

Nu när elektriska grävmaskiner har blivit ett hett diskussionsämne känns det extra bra att vår leverantör Hitachi satsar på detta område för den europeiska marknaden.

Vårt systerbolag Nasta i Norge har arbetat med elektriska maskiner sedan 2018 och har skaffat sig goda erfarenheter efter att ha levererat fler än 100 el-maskiner till marknaden. Tillsammans med Hitachi och Nasta är Delvator en trygg partner för att ta steget in i den elektriska världen.

På sidorna 4 och 9 kan du börja läsa om norska kunder som jobbar framgångsrikt med elektriska Hitachi-lösningar som har överträffat alla förväntningar på styrka, prestanda och driftsäkerhet.

Vi som arbetar på Delvator har som övergripande mål att vara en värdeskapande länk mellan leverantör och kund. Driftssäkerhet, komfort och effektivitet förstärker lönsamheten för de som äger maskinerna.

För att stärka vårt erbjudande fortsätter vi att rekrytera och sedan senaste Grävlingen landade i brevlådorna har vi bland andra anställt Marie Nilsson till vår ekonomiavdelning, Peter Nessler, ny kvalitets- och garantiansvarig och Magnus Halvarsson som är ny försäljningschef. Just nu rekryterar vi två nya säljare, i Stockholm och Göteborg, så passa på att söka!

Varmt välkommen in till våra anläggningar för en kopp kaffe med vår personal! Till dess önskar jag dig en bra läsning och en fin vinter!

Jonas Coltén,
VD Delvator

Grävlingen ges ut av Delvator AB, Box 196, 241 23 Eslöv.

Ansvärig utgivare: Jonas Coltén, 0413-692 00.

För adressändring: info@delvator.se Upplaga: 8 600.

Grävlingen produceras av Roy.agency

innehåll 02

- 3 **Nyheter**
Många förbättringar lyfter nya ZX95US-7
- 4 **“Som en dieseldriven 8-tonnare”**
Elektriska ZE85 imponerar stort
- 6 **Adrianssons siktar framåt**
Pernilla och Pontus tar över familjeföretaget
- 9 **“Det enda som hörs är en susning”**
Att slippa bullret är bara en fördel med ZE85
- 12 **Möt Delvators nya försäljningschef**
Magnus imponeras av kollegornas kompetens
- 16 **Hitachi - ett givet val för Fredrik**
FRS i Smedjebacken väljer alltid Hitachi
- 18 **Tonis nya bandgrävare topppresterar**
ZX300LC-7 – lika tuff i vatten som på land



6



13



18

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:    





Nya Hitachi ZX95US-7 för ökad lönsamhet, komfort, säkerhet och driftstid

Hitachi ZX95US-7 har efter en omfattande förändringsresa höjt sig ett snäpp från sin föregångare och matchar numera de större modeller i 7-serien. Motorn är turboladdad och levererar 67,6 hk jämfört med tidigare 56 hk. Grävkraften på arm- och skoppcylindrar har ökat med 8 respektive 5 procent, vilket tydligt märks i att maskinen har blivit kraftfullare – kort och gott en maskin som uppfyller önskemålen och förväntningarna på en toppmodern grävmaskin.

Ergonomisk arbetsplats

Efter att ha lyssnat på sina återförsäljare och maskinförare och har Hitachi utformat en rymlig hytt med

förbättrad sikt samt användarvänlig och ergonomisk inredning. Även kontrollpanelen som, liksom de tidigare modellerna i 7-serien, är designad för att göra de mest använda funktionerna lättillgängliga och ergonomiskt anpassade för maskinföraren. Spakar och konsoler följer sätesrörelserna, vilket minimerar tröttheten hos maskinföraren efter en lång arbetsdag. Hitachi ZX95US-7 är utrustad med kameran systemet Aerial Angle som ger föraren ett 270-graders fågelperspektiv runt maskinen med möjlighet att justera vyn på sex olika sätt på skärmen. LED-lampor och parallella torkarblad på vindrutan bidrar också till att säkerställa att maskinföraren

kan arbeta säkert under alla förhållanden.

Fokus på produktivitet

Magnus Hansson, produktchef på Delvator, betonar att ”den avgörande faktorn för att hålla produktiviteten uppe är att säkerställa optimala arbetsförhållanden för maskinföraren, så att han eller hon kan arbeta fokuserat, även under långa arbetsdagar.” Med tydliga förbättringar inom säkerhet, produktivitet, ergonomi och service har både han och Delvator höga förväntningar på denna nya grävmaskin. ■



Utsläppsfria Hitachi

Hitachis första utsläppsfria batteridrivna grävmaskin lanserades 2006 i Japan. Numera utvecklar Hitachi batteridrivna grävmaskiner parallellt både i Japan och i Europa. En utmärkande egenskap för Hitachis elektriska grävmaskiner är möjligheten att arbeta med laddkabeln kopplad för oavbruten drift.

HITACHI ZE85

”Den känns som en dieseldriven 8-tonnare”

Ålesunds kommun sträcker sig dramatiskt ut i havet från det norska berg- och fjordlandskapet. Här är vi på besök hos ACO Anlegg AS för att prata med en av företagets maskinförare: Tor Gunnar Gjelsten som kör en elektrisk ZE85.

Förutom flera unga medarbetare har ACO Anlegg AS en tydlig miljöprofil. På deras webbplats meddelar till exempel deras VD, Tarjei Rødset, att deras ”hållbarhetsstrategi ligger till grund för en kontinuerlig uppgra-

dering av maskinparken” och att de ”med det senaste tillskottet” tar ytterligare ett steg i arbetet med att bidra till ett grönare samhälle. ”Allt vi gör är sammanlänkat och stöder vår strategi att vara ett hållbart företag. Vi letar

alltid efter bättre sätt att göra jobbet - bättre för anställda och kunder, och bättre för miljön!”

Med det ”senaste tillskottet” menar han en elektrisk 8-tonnare, en Hitachi ZE85, som har levererats från

Delvators norska systerbolag Nasta.

Vi träffar den 22-årige Tor Gunnar i det lilla samhället Emblem där ACO Anlegg AS utför markarbeten för en ny skola och idrottshall. Han är utbildad yrkesförare, men trivs mycket bra i rollen som maskinförare hos ACO där han har varit sedan september i fjol.

– Jag tröttnade på att sitta still i en lastbil, säger han och syftar på sitt tidigare jobb.

– Att köra grävmaskin är mycket mer varierat och passar mig som måste komma ut och röra på mig!

När vi träffas sitter han i elmaskinen och är i full färd med att rensa markytan från snö innan han ska fylla igen och jämna till den. Så småningom ska maskinen in i den stora hallen för att fortsätta arbeta där.

Vi är naturligtvis nyfikna på vad han tycker om att köra en elmaskin.

– Ja, nu kör jag alltså en elektrisk Hitachi ZE85 och är väldigt positivt överraskad! säger han. Min erfarenhet är att folk, generellt sett, är ganska negativa till elektriska grävmaskiner, men det handlar ju förstas om vilka erfarenheter man har. Driftsmässigt är den lik en dieseldriven 8-tonnare. Men man behöver förstås ta hänsyn till strömmen och att man kan behöva ta sig en ”lunchpaus” så att säga, men det är helt okej. Jag har kört en del Hitachi tidigare – bland annat kör jag en dieseldriven Hitachi 8-tonnare – och även om den här är elektrisk märker jag ingen skillnad, varken på hydrauliken eller kraften, säger den unge mannen med ett leende.

På byggområdet träffar vi också ägaren och driftschefen Joakim Aure.

– För oss är det viktigt att ha en modern maskinpark som fungerar, säger han och fortsätter:

– Vi har redan några Hitachi-maskiner, men det här är vår första utsläppsfria entreprenadmaskin.



Hitachi ZE85

Maskinvikt: 8 700 kg

Laddningskapacitet: 44 kW

Motoreffekt: 40 kW

Sedan maskinen levererades har den redan hunnit genomföra ett renoveringsprojekt inklusive grundarbete och golv på en fabrik i närheten. Precis som Tor Gunnar är Joakim positiv till den nya investeringen, men medger att det fanns en viss ”spänning” kopplad till den.

– Jag måste erkänna att jag var väldigt spänd inför det första jobbet

den skulle göra. Men det gick bra och det var en viktig erfarenhet. Vi har sett att det ställs allt högre krav och nu är vi förberedda den dagen kommunen verkligen beslutar sig för att satsa på utsläppsfria alternativ. Sedan får vi hoppas att vi står starka vid nästa upphandling! avslutar han med ett skratt. ■

Syskonen tar Adrianssons in i framtiden

I mars 2021 tog syskonen Pernilla och Pontus Adriansson över familjeföretaget Adrianssons Schakt & Transport i Hallsberg, som pappa Per Adriansson byggt upp från grunden. Nu arbetar de på att lägga en stabil grund för att kunna växa sakta men säkert framöver, i nära samarbete med Hitachi som maskinleverantör och Berggrens Maskinservice som servicepartner.

TEXT OCH FOTO: ANN-LOUISE LARSSON



Att en dag ta över familjeföretaget var mer eller mindre självklart för båda två. Pontus Adriansson gick anläggningsprogrammet på gymnasiet och har kört grävmaskin i bolaget fram tills generationsskiftet påbörjades strax innan pandemin. Pernilla har tagit en krokigare väg; hon utbildade sig till frisör och har i perioder jobbat med annat, men har alltid kommit tillbaka till företaget i olika roller. När hon fick en tydligare roll i samband med generationsskiftet var det självklart även för henne att

satsa helhjärtat på familjeföretaget som numera heter Adrianssons Mark & Anläggning AB.

– I samband med generationsskiftet delade vi upp bolaget i två, där återvinningsdelen som tidigare låg under Adrianssons Schakt och Transport blev Nerikes Återvinning, medan anläggningsdelen som vi tog över fick namnet Adrianssons Mark & Anläggning. Pappa äger och driver Nerike Återvinning och vi har ett nära samarbete, förklarar Pernilla Adriansson som har vd-rollen på Adriansson

Mark & Anläggning.

Lillebror Pontus är projektledare och ansvarar bland annat för maskinparken.

– Vi kompletterar varandra på ett bra sätt. Det jag inte är så bra på, det är Pernilla duktig på och tvärtom, säger han.

Verksamheten är i huvudsak inriktad på VA-projekt, infrastruktur och grundläggning samt rivning och sanering. Det geografiska området

FORTSÄTTER PÅ NÄSTA UPPSLAG ➔



Hitachi ZX300LC-7 är en av senaste maskininvesteringarna, inköpt för ett nytt stort uppdrag som precis dragit igång. Maskinen spakas av Timmy Andreasson.

sträcker sig över Örebro län.

– Vi tog ett beslut för några år sedan att inte gå på jobb inom byggsektorn utan stå på egna ben och räkna på egna infrastrukturbeslag i stället. Det är vi glada för idag, konstaterar Pontus.

Maskinparken består av fem grävmaskiner, tre lastmaskiner, två dumprar och en bandtraktor. De senaste två maskininvesteringarna har varit Hitachi-maskiner – ZX155W-7 och ZX300LC-7 – och Pontus är övertygad om att det kommer bli fler orange maskiner i maskinparken framöver.

– Vi har haft Hitachi i många år. Det finns flera anledningar till att vi väljer just Hitachi, dels att det är kvalitetsmaskiner som sällan krånglar och som är uppskattade av förarna, dels för servicen vi får från Berggrens i Örebro som snabbt är på plats och löser problemet. Vi har haft ett tätt samarbete i många år. Väl fungerande service är det som är allra viktigast för oss, säger Pontus.

– Sedan är Hitachis maskiner följsamma, snabba och väldigt trevliga att köra också. Vi försöker att involvera förarna mycket i maskinköpen, det gör dem mer motiverade att vårda maskinerna, tillägger han.

Hjulgrävaren Hitachi ZX155W-7 köptes in som "servicemaskin" och ersatte en äldre maskin av samma märke medan ZX300LC-7 utökade maskinparken och köptes in till ett specifikt uppdrag som just har startat. – Vi vill äga så mycket som möjligt av de maskiner vi behöver i verksamheten och byter med fem till åtta års intervall, när det fortfarande finns ett bra värde kvar i maskinerna. Ibland köper vi helt nytt, ibland lätt begagnat, förklarar Pontus.

Under 2024 är planen att byta ut en av 20-tonsbandgrävorna och beroende vilka uppdrag som kommer in kan maskinparken behöva utökas ytterligare.



Pernilla och Pontus Adriansson driver familjeföretaget Adrianssons Mark & Anläggning AB. I hytten på ZX155W-7 sitter Tom Carlsson.



Hitachis hjulgrävare ZX155W-7 är följsam, snabb och trevlig att köra.

Vi är i en utvecklingsfas och har vuxit relativt fort sedan generationsskiftet.

– Vi är i klenaste laget just nu, både vad det gäller maskiner och personal, men det får visa sig i början av nästa år vilka jobb vi får in och vad som

kan bli aktuellt att utöka med, säger Pernilla.

Planen är att växa organisationen sakta men säkert från en stabil grund. – Vi är i en utvecklingsfas och har vuxit relativt fort sedan generationsskiftet. Just nu håller vi på att sätta strukturer för bolaget och har precis tillsatt en ledningsgrupp och ska arbeta fram policyer för olika saker. Vår pappa finns kvar som delägare och bollplank. Det är en stor trygghet för oss, säger Pernilla. ■



”Det enda som hörs är en tyst susning”

Långt ovanför polcirkeln där bergen stupar ned i Norska havet driver Herbjørn Nilssen sin firma med 30 kunniga medarbetare. Följ med till ett glatt gäng som både använder elektrisk bandgrävare och Hitachi hjulgrävare i ett vägprojekt.



Även om Atle Sørensen är mycket imponerad av den elektriska bandgrävaren tycker han att komforten i en hjulgrävare slår det mesta.

Nästan mitt i Tromsø ligger en slottsliknande skola med det vackra namnet Gyllenborg skole. På slutningen ovanför skolan leder Petersborgsgata, en av stadens huvudvägar, in mot centrum. När staden växte under 1960-talet fann man det klokt att bredda gatan genom att bygga det norrgående körfältet som en betongbro, den så kallade Gyllenborgsbron, med brostöd som vetter ner mot skolgården. I 60 år flöt trafiken på innan en rapport för några år sedan drog slutsatsen att något måste göras med konstruktionen. Och det är precis vad som är på gång när vi besöker maskinentreprenör Herbjørn Nilssen tillsammans med Nastas säljare, Rune Traasdahl.

Det är tydligt att det pågår en omfattande modernisering av gatan, men tack vare skickliga entreprenörer kommer gatan snart att ha en ny framtoning. Rivning, grundläggning och spontning har redan utförts.

– Det var verkligen dags att ta tag i det här, eftersom vi med tiden såg att bron var i dåligt skick och behövde

renoveras, bekräftar Herbjørn Nilssen, VD för företaget. Entreprenören med sina 47 års branscherfarenhet har tillsammans med sitt team av kunniga medarbetare projektet i trygga händer. Utöver dem finns det

Sedan jag började här har det varit Hitachi för hela slanten

flera entreprenadmaskiner på platsen. Bland annat Hitachi ZE85, en utsläppsfri bandgrävare, och hjulgrävaren Hitachi ZX150W-7. Maskinisten Atle Sørensen kör båda maskinerna.

1000 timmar

Eftersom det är ett kommunalt projekt är det kanske inte överraskande att det används utsläppsfria maskiner. Men vad tycker föraren om den 8 ton tunga elmaskinen?

– Det är verkligen en helt ny upp-

levelse. Den är mycket bra. Och det enda som hörs när man kör är en tyst susning. Jag tycker att den är starkare än en vanlig 8-tonsmaskin. Tyvärr har vi inte snabbbladdning eftersom laddningslösningarna inte är helt på plats här. Men om vi till exempel hade haft en mobil snabbbladdare hade det varit optimalt. Det är i stort sett samma maskin, det är bara en liten annan panel.

Hjulgrävmaskinen, som nu har passerat 1 000 timmar, är ändå Atlas favorit. Anledningen till det, menar han, är att han har haft vissa problem med ryggen. Och då är upplevelsen av att köra en hjulgrävmaskin mycket positiv:

– Det är klart det bästa man kan köra. Med en hjulgrävare får man en mer jämn rörelse, som på en båt, än de lite mer ryckiga rörelser som kommer med vissa bandgrävare, säger maskinföraren och ler. Han har arbetat i branschen i 30 år, varav de senaste tre åren hos Herbjørn Nilssen AS.

– Sedan jag började här har det

varit Hitachi för hela slanten, och det är mycket bra. För mig innebar det lite anpassning i början eftersom spakarna är känsligare än på andra märken. Men nu sitter de helt rätt. Det är nog hydrauliken som skiljer dem från andra – de är lätta att gräva med. Och den nya 7-serien är fantastisk. Det är stor skillnad i bullernivån inne i hytten. Jag var tvungen att kolla om jag hade gaspådrag första gången jag körde. Och jag har inte haft några felkoder. Maskinen bara går och går – och det är ju det som är så bra! säger han med ett skratt.

En bra produkt

Och chefen håller med:

– Vi har faktiskt tre hjulgrävare nu; en ZX140W, en ZX145W och en ZX150W. Jag minns att jag för 20 år sedan sa att jag aldrig skulle ha hjulgrävare. Med andra ord har jag blivit lurad tre gånger, säger han med ett skratt.

– Skämt åsido, men förr var ju hjulgrävorna mer asfaltmaskiner. Till viss del är de fortfarande det, men med tiden har vi arbetat mycket med service i bostadsområden till exempel. Och det är klart att de är toppen för den typen av jobb.

Men det är inte bara Hitachis hjulgrävmaskiner som ingår i maskinparken. Och vi är naturligtvis nyfikna på företagets filosofi när det gäller maskinköp.

– Tyvärr har vi gått över mer och mer till Hitachi, säger han med glimten i ögat. Det är produkterna som är grejen, det är helt enkelt mycket bra produkter. Maskinerna fungerar och är pålitliga. Dessutom är Rune en man som man kan prata med och lita på, säger han och sammanfattar:

– Det är tre saker som betyder något för oss vid köp av maskin: För det första att maskinförsäljaren är bra. För det andra att det finns en serviceapparat man kan lita på. Och



Herbjørn Nilssen AS

Grundadat: 1976

Bas: Tromsø

Anställda: cirka 30 med bred erfarenhet inom olika typer av anläggningsverksamhet.

Omsättning: Cirka 50 miljoner norska kronor.

för det tredje att det faktiskt är en bra produkt.

Bra grejer och god stämning

På arbetsplatsen intill skolan är arbetet i full gång med att bryta upp betong, asfalt och andra material. På Atles hjulgrävare sitter en MS 530H, en hydraulhammare som köpts från Nasta, Delvators norska systerbolag. För entreprenören är det ett relativt nytt märke, men maskinföraren är tydlig med sin användarupplevelse:

– Hammaren är jättebra, och den är tyst. Och det är inte bara jag som tycker att den har fungerat mycket bra. Jag får knappt ha den i fred -

mina kollegor ringer i ett och undrar när den är ledig, skrattar han.

Det märks att det är en god stämning på arbetsplatsen. Så även om entreprenören lever efter mottot "Vi tar jobbet på allvar" så är skämten aldrig långt borta.

Det är också uppenbart att firman består av en kunnig grupp som trivs på jobbet. Och Herbjørn är stolt över sitt gäng:

– Vi är närmare 30 anställda i företaget nu. Och det har varit extra hektiskt i år. Så det blir omsättningsrekord om alla projekt går i lås, avslutar han med ett brett leende. ■

Hallå där Magnus Halvarsson, Delvators nya försäljningschef!

Välkommen till nya jobbet!

Berätta lite om din bakgrund.

– Tack så mycket! Jag har arbetat på ABB i olika tekniska och försäljningsrelaterade befattningar i över 21 år. Jag har också varit försäljnings- och marknadschef på Swecon Anläggningsmaskiner AB i över tio år, vilket har gett mig värdefull insikt i branschen. I rollen som säljchef sedan 1999 har jag hunnit få lång erfarenhet av att ansvara för och utveckla sälj- och projektorganisationer, med betydande tillväxt inom affär, marginaler och marknadsandelar. Under det senaste året har jag drivit mitt eget företag.

Vad ser du fram emot i ditt nya jobb på Delvator?

– Jag ser fram emot att arbeta i en lite mindre organisation som Delvator, men ändå inom en bransch där jag känner mig hemma. Jag är bekant med Delvator från min tidigare roll som försäljningschef – man måste ju koll på konkurrenterna – och jag ser positivt på att få bidra till företagets tillväxtresa och utvecklingen av försäljningsteamet. Branschen står också just nu inför en omställning av möjliga energislag, däribland elektrifierade lösningar som ligger mig varmt om hjärtat med tanke på mina erfarenheter från tidigare arbete inom området på ABB/Hitachi Energy.

Vad är ditt intryck av Delvator och dess team?

– Delvator och Hitachi har alltid



Magnus Halvarsson

Gör: Ny försäljningschef på Delvator

Ålder: 53

Bor: i Skultuna, strax norr om Västerås

Familj: Fru och vuxna barn

Djur: Mopsar och en boxer

varit en spelare att räkna med avseende tillgänglighet, pålitlighet och prestanda. Det fick jag bekräftat när jag började här: det märktes direkt att det finns en hög ambitionsnivå och bred kompetens hos alla som jag har träffat och pratat med. Det ska bli roligt och spännande att stärka relationerna med dem och med befintliga och nya kunder.

Vad gör du när du inte arbetar?

– Utanför jobbet njuter jag av avkoppling och tillbringar tid i mitt sommartorp Bergslagen. Vid fint väder kör vi helst ut på sjön med motorbåten, eller så skruvar jag på en allt för gammal maskinpark som används för att hålla skog och åker i ordning. ■



Snart 20-årsjubileum för John och Hitachi

Redan 2004 stiftade John Borg sin första bekantskap med Hitachi, då som anställd. Maskinernas kvalitet, samt den goda kontakten med både säljare och verkstad, gör att relationen fortfarande lever och frodas.

– Vi har haft väldigt lite driftstopp och Hitachi är en av nycklarna till det, säger John Borg.

TEXT: CHRISTIAN PERSSON



ZX175W-7. Med industriledande HIOS V-hydraulsystem ökar hastigheten på aggregatet och ger upp till 7 procent lägre bränsleförbrukning än på tidigare modeller.

2006, efter några år som anställd, startade den då 22-årige John Borg enskild firma, som 2008 ombildades till John Borg Entreprenad AB. Året efter köptes den första Hitachimaskinen och 2010 anställdes den första medarbetaren. Efter 2018 växades verksamheten upp rejält. Idag har företaget 19 anställda och i maskinparken finns sex Hitachimaskiner, två bandgrävare och fyra hjulgrävare. Ytterligare en "175:a" ska levereras inom de närmaste månaderna.

– Maskinerna är väldigt driftsäkra, pålitliga och har en bra totalekonomi.

De har även en riktigt, riktigt fin hydraulik. Sedan har vi också extrautrustat maskinerna, till exempel med fyllda hjul för att få bättre stabilitet. Vi har också kostat på oss lite när det gäller stolar, grabbarna ska ha det bra!

Gedigen service

Det är inte bara relationen med Hitachi som såg dagens ljus 2004, samma år inleddes samarbetet med Lemos Entreprenadservice AB, som servar John Borg Entreprenads Hitachimaskiner.

John Borg

Gör: Äger och driver John Borg Entreprenad AB med 13 anställda

Ålder: 39 år

Bor: Rimbo, norr om Stockholm

Intressen: Jakt och fiske



– Thobias på Lemos ger en så jäkla bra service. När någonting händer är han oerhört hjälpsam och gör allt för en hjälpa en på distans. Driftstopp är det dyraste du kan ha i vår bransch och därför är servicen väldigt viktig. John Borg Entreprenad jobbar mestadels som underentreprenör åt större företag. Ett sådant är Craftor, en kraftentreprenör som projekterar,



bygger och underhåller elnät. NCC i Uppsala är en annan kund som John Borg Entreprenad just nu hjälper med att utföra VA-grävning i stadsdelen Ulleråker där många nya bostäder ska byggas. Även fjärrvärmebolaget Roslagens Värmemontage är en återkommande kund.

Skräddarsydd skopa

Men det för tillfället mest unika arbetet är ett med Länsstyrelsen Gävleborg som beställare. I Hälsingland, i trakterna kring Kårböle, pågår ett "översvämningsprojekt" där



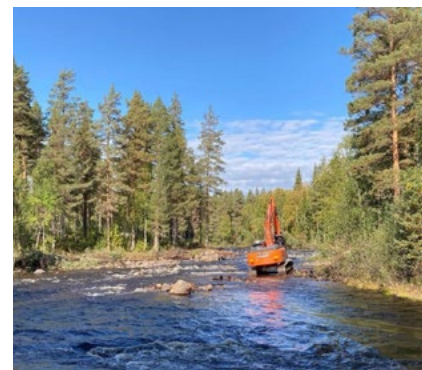
En specialkonstruerad gripgallerskopa på John Borks ZX300LC-7 underlättar arbetet med översvämningsprojektet vid Kårböle.

John Borg Entreprenad har vunnit upphandlingen till och med slutet av 2026.

– När det flottades timmer i de här vattendragen slets all vegetation och sten åt sidan. Nu plockar vi tillbaka det, bland annat för fiskens skull. Tanken är också att man ska kunna dämna upp mer vatten i höjd med ån för att slippa översvämnningar vid extrema väder.

Detta arbete, som är säsongsbetonat och pågår från slutet av maj till cirka mitten eller slutet av november, kräver sina speciella lösningar. Den Hitachi "300" som finns här är utrustad med en gripgallerskopa, som egentligen är en tandskopa där ett rejält galler som styrs hydrauliskt har svetsats på.

– Det gör att man kan nypa åt både



stenar och stockar så att man kan lägga dem exakt där man vill ha dem. Det är en väldigt speciell, och trivsam, arbetsplats.

Nära djur och natur

Det är inte bara själva arbetet i Hälsingland som sticker ut ur mängden, det gör i allra högsta grad också den omgivande miljön.

– Här är otroligt mycket björn på våren och försommaren. Min ena kollega har sett elva björnar på en månad!

Efter flera år med stora investeringar och mycket arbete ser John Borg nu fram emot den kommande tiden.

– Jag hoppas att vi har en trivsam resa framför oss. Precis som tidigare så kommer vi att anpassa oss mycket efter våra kunder. ■

Hitachi – ett givet val för Fredrik

Sedan starten 2016 har Fredrik Söderström firma, FRS Sverige AB, investerat i flera nya maskiner varje år. Idag består maskinparken av 15 enheter och hälften av dem är grävmaskiner från Hitachi.

TEXT OCH FOTO: ANN-LOUISE LARSSON

För Fredrik Söderström,

som mer eller mindre är uppvuxen i branschen, var det givet att välja maskinförarket. Han började som anställd i sin pappas företag och när företaget senare såldes fortsatte han som anställd en tid innan han snart kände att han ville driva något eget och startade FRS Sverige AB år 2016.

– Jag startade själv med en begagnad Hitachi ZX70 och eftersom jag hade positiva erfarenheter av den har jag hållit mig kvar vid Hitachi. Det är kvalitetsmaskiner som håller och med serie-7 är även bränsleförbrukningen betydligt lägre, säger han.

FRS Sverige är baserat i Smedjebacken i södra Dalarna och selsätter idag 15 personer och har lika många maskiner av olika slag.



Fredrik Söderström.

Fredriks filosofi är att äga så mycket som möjligt av maskiner och redskap som behövs i verksamheten och att hålla maskinparken så uppdaterad som möjligt. Varje år investerar han i minst ett par nya maskiner.

– Av våra 15 maskiner är sju grävmaskiner, uteslutande Hitachi. Sedan har vi tre traktorgrävare, en väghyvel, ett sorteringsverk och tre lastmaskiner också. Det gör att vi är mångsidiga och kan ta på oss de flesta jobb inom mark och anläggning, berättar Fredrik som numera tillbringar den mesta delen av sin tid med att räkna på jobb och driva företaget.

Får han en stund över, eller om det uppstår en lucka, hoppar han gärna in och kör någon av företagets maskiner. Att då och då vara ute på olika arbetsplatser, och dessutom ha egna kontakter bland förarna i området, är en fördel när ny personal ska rekryteras.

– Rekrytering är den stora utmaningen. Många gånger får man gå på egna kontakter eftersom man då vet vilka

som är duktiga på att köra. Annars får man själv vara med ute och reka alternativt gå på dem som våra förare rekommenderar. Det vi behöver är förare som vill jobba, är framåt och självgående. Det är inte lätt att hitta, säger han.

Bra anställningsvillkor, kul på jobbet och att erbjuda maskiner som förarna gillar och trivs med är därför av största vikt.

– Hitachis maskiner är väldigt uppskattade bland förarna. Många gillar

FRS Sverige AB

Ägare: Fredrik Söderström

Säte: Smedjebacken

Omsättning: cirka 50 miljoner

Antal anställda: 15

Hitachi i maskinparken: två ZX225US-7, ZX135US-6, ZX300LC-6, ZX300LC-7 och två ZX145W-6 (som kommer att bytas ut mot två nya ZX155W-7 våren 2024).



Fredrik Söderström började med en begagnad Hitachi ZX70 när han startade sitt företag 2016. Idag har han 15 maskiner, varav hälften är grävmaskiner från Hitachi.

hydrauliken och att de är driftsäkra – det blir sällan några problem med andra ord. Det är viktigt för mig att vi har ett jättebra samarbete med Berggrens Maskinservice som servar alla våra maskiner, har koll på vad som har gjorts och vad som behöver göras. Dessutom är de alltid lätta att få tag i, fortsätter han.

Lågkonjunkturen har ännu inte märkts av i Dalarna. FRS har ramavtal med flera kommuner som löper på, snart börjar dessutom vintervägsunderhållet och Fredrik har nyligen investerat i två nya hjulgrävare, Hitachi ZX155W-7, som ersätter två äldre Hitachi hjulgrävare i samma storlek och levereras under våren. Näst på tur att bytas ut är företagets



ZX300LC-6 och att det blir en Hitachi råder ingen tvekan om.

– Det jag inte riktigt har bestämt mig för ännu är storleken, om jag ska gå ner en eller två storlekar eller hålla kvar på en 300, säger han.

Jobben finns över hela Mellansverige och i Ludvika jobbar Mikael Persson i en av de två hjulgrävarna

ZX145W-6. Han har jobbat i företaget i ett år och hade ingen tidigare erfarenhet av Hitachi.

– Jag är jättepositivt överraskad, säger han. Riktigt fina maskiner; starka när de behöver vara det – följsamma när de behöver vara det. Jag ser fram emot att få prova den nya 155:an när den kommer till våren, säger han. ■

Förarhyttens
interiör erbjuder
marknadens tystaste
och bekvämaste
arbetsplats

Förbättrad åtkomst
till komponenter
säkerställer att det är
lätt och enkelt att utföra
underhåll.



Trots att den är stor duger Tonis ZX300LC-7 lika bra till
finlir som till grövre lastjobb.

ZX300LC-7

Tonis nya bandgrävare presterar i alla lägen

Oavsett om det handlar om att lasta stora mängder eller precisionsarbete har Toni Lindroth sin åsikt klar. Hans nya ZX300LC-7 är precis lika grym på alla moment.

TEXT: CHRISTIAN PERSSON

Sedan 18 år tillbaka är Toni Lindroth förare på Hillerstors Schakt AB, som har en stor bredd i tjänsteutbudet. Entreprenadföretaget tar sig an allt från stora och små markentreprenader till kabelarbeten. Arbetsområdet är Jönköpings län och i synnerhet Gnosjö kommun och Värnamo kommun. Bland kunderna finns bland annat energibolag och industrier och det är det senare som är Tonis fokus.

– Cirka 90 procent av de entreprenader jag är på är industribyggnationer. Jag älskar mitt jobb varje dag, det är kanon. Jag gillar friheten under ansvar, att man kommer till nya arbetsplatser och de härliga kollegorna, säger Toni.

Kärlek vid första ögonkastet

Sedan tidigare hade Hillerstors Schakt fyra Hitachimaskiner i fordonsparken: tre hjulgrävare och en bandgrävare. Efter semestrarna i somras anlände den femte, den ZX300LC-7 som Toni nu kör. Efter att ha provkört olika märken var det egentligen inget snack om vad det skulle bli. Han hade ett på förhand gott intryck av Hitachi, då han testat kollegornas maskiner. Den känslan förstärktes ytterligare när det var dags för provkörning.

– Jag fastnade direkt för Hitachin,

framför allt förarkomforten. Hytten, förarpositionen, att allt sitter lättillgängligt, att det är lugnt och tyst i hytten. Ja, jag gillade allt med den. Hydrauliken är också fin och följsam, men inte lika lätt att känna av när man provkör. Sedan har jag såklart valt till alla funktioner som jag behöver, så att den passar mig perfekt. Till exempel kan jag prata i komradion utan att behöva lyfta handen.

Allsidig

Efter några månader med sin nya bandgrävare kan Toni konstatera att han gjorde helt rätt val, den producerar och presterar precis som han vill. Framför allt är den riktigt bra på många olika moment, vilket är extra viktigt för det upplägg som Hillerstors Schakt har i sina entreprenader.

– Har man en så här stor maskin blir det vissa gånger så att den kanske bara används för att lasta bort, för att sedan åka till nästa ställe. Men hos oss lastar vi inte bara bort, utan vi lägger nästan alltid även ner alla ledningar och gör jobbet klart för hjulgrävarna. Och maskinen är lika grym på precisionsarbete!

Stor variation

Ett typiskt projekt i Tonys vardag är

alltså en industribyggnation. Just nu är hans arbetsplats Swede-Wheel AB i Hillerstorp, som är en av Skandinaviens ledande hjultillverkare. Företaget ska utöka sina lokaler, både kontor och produktion, och anlägga nya parkeringar och infarter.

– Just nu sitter jag och lastar ut vegetationen. Sedan ska jag göra en terrass efter modellen och därefter lägga ner vatten- och avloppsledning. Kanske ska jag grusa terrassen också, eller så gör hjullastaren det. Jag skulle gissa att jag är här en månad eller två. Det är detta som jag också tycker är roligt med mitt jobb, att man är med ett projekt under hela vägen. Man gör allt från jättestora utlastningar till små plintar – hela bredden. ■

ZX300LC-7

Maskinvikt: 32 600 kg

Skopkapacitet: 1 600 liter

Bränsleförbrukning: Upp till 10 % lägre än tidigare modeller.

Hydraulsystem: TRIAS III är Hitachis nya industriledande hydraulsystem som säkerställer en enastående nivå av prestanda inom alla användningsområden.

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 kvaliteten 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: 0611-55 20 35
orjan.sundqvist@delvator.se

BOLLNÄS

Fältservice i Bollnäs

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

BYSKE

ML Maskinservice AB

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

BÅLNGE

Lemos Entreprenadservice AB

Thobias Eriksson
T: 018-33 41 50
lemos@telia.com

GÄLLÖ

TJ's Hydraulservice AB

Tomas Johansson
M: 070-371 02 44
info@tj-s.se

HALMSTAD

Truck & Maskin

Benny Persson
T: 035-21 10 30
truckomaskin@home.se

JORDBRO

Tungelsta Maskin & Hydraulservice

Danne Jansson
T: 08-745 10 00
danne@tmhs.se

JÖNKÖPING

Lännen Tractors AB

Fredrik Åström
T: 036-330 02 74
fredrik.astrom@lannentractors.se

KATRINEHOLM

Sörmlands Maskinservice

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

KIL

Fordonstjänst i Kil

Lars Göran Andersson
T: 0554-133 25

KIRUNA

Kiruna Fältrep AB

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

LANDVETTER

Landvetter Motor & Maskin AB

Stefan Hansson
T: 031-780 29 30
stefan@landvettermotor.se

LEKSAND

AB Heby Lantbruksservice

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

LINKÖPING

ÅMA Maskinservice AB

Anders Lång
T: 013-13 72 78
ama.maskinservice@telia.com

MALMKÖPING

Jonas Melin Maskinservice

Jonas Melin
M: 070-370 21 21
melin.jonas@telia.com

SLITE

Frimodigs Mekaniska AB

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

SKELLEFTEÅ

Wikstens Maskinservice AB

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

STAFFANSTORP

LK Maskinservice AB

Leif Krondahl
M: 070-32 52 597
lksmaskin@gmail.com

SUNNE

Berggrens Maskinservice AB

Daniel Ranström
T: 0565-18 23 81
daniel.ranstrom@berggrens.se

UMEÅ

Nilssons Bil & Maskin i Umeå AB

Kent Nilsson
T: 090-77 97 80
kent.nbm@telia.com

ÄLMEBODA

Älmeboda Svets & Maskin AB

Thomas Andersson
T: 0477-601 55
almebodasvetsmaskinab@telia.com

ÄLVSBY

Hedlunds Maskinteknik AB

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

ÖREBRO

Berggrens Maskinservice AB

Stefan Lindberg
T: 019-277 22 05
stefan@berggrens.se

ÖVERKALIX

Överkalix Maskinstation AB

Anders Johansson
T: 0926-777 20
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 Hilmerström
M: 070-844 58 40
tobias@stensmaskiner.se

GÖTEBORG

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

Peter Erlandsson

M: 076 - 669 74 86
peter.erlandsson@delvator.se

ÖREBRO

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

MÄLARDALEN

Tomas Åhrberg
T: 070-515 95 50
tomas.ahrberg@delvator.se

VÄSTMANLAND, VÄRMLAND OCH DALARNA

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

HÄRNÖSAND

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

