

2024
#02

Grävlingen

KUNDMAGASINET FRÅN DELVATOR

LÄS MER

Årets mässor
"Hitachi-influencern"
K Persson Entreprenad
Hyra eller köpa?

Eldrift som funkar i
stadsbebyggelsen

Dumpern
som räddade
gruvprojektet

Familjeföretaget med
Hitachi i centrum

Delvator



LEDAREN

Välkomna nyheter

Under våren utökade vi vårt sortiment med midjestyrda dumpers från Bell Equipment, ett varumärke känt för sin kvalitet. Sedan dess har vi visat upp och demonstrerat maskinerna på mässor och hos kunder. Vi har fått mycket fina recensioner från förarna som lyfter den mjuka och fina gången, rymliga hytten med bra förvaring samt den sköna stolen. Bränsleförbrukningen vid testkörningarna har också varit jämförelsevis låg, vilket attraherar företagsägarna. Vill du prova en av våra dumpers så tveka inte att kontakta våra säljare.

I våras öppnade vi dörrarna till vår nya anläggning i Rosersberg, norr om Stockholm, och nu har vi hunnit bo in oss ordentligt. Med sin stora verkstad, välutrustade lager och superfina showroom har lokalerna överträffat våra förväntningar. Vi hälsar dig varmt välkommen förbi på en kopp kaffe, en titt på maskinerna och samtal med vår personal.

Har du varit inne på delvator.se? Om inte så tycker jag du ska gå in och ta en titt.

Vi har nyligen fått utmärkelsen av Hitachi som den bästa sajten av alla återförsäljare i Europa och vi kämpar ständigt för att bli bättre. Har du positiva kommentarer eller förbättringsförslag så kontakta Sussie som är marknadsansvarig. Kontaktuppgifter till henne finns på hemsidan.

I detta nummer av Grävlingen kan du läsa om familjeföretaget Transschakt, deras framgångar genom åren och hur de arbetar med Hitachi i centrum. Du får också en sammanfattning av årets mässor, där vi stolt visade upp våra maskiner. Dessutom bjuder vi på fler inspirerande berättelser från både medarbetare och kunder. Välkommen till ett fullspäckat nummer med det senaste inom entreprenadbranschen!

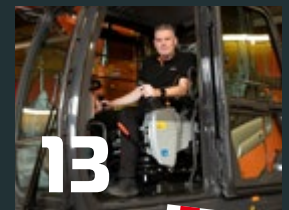
Önskar dig en riktigt fin avslutning på 2024!

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.agency

innehåll 02

- 3 **Nyheter**
Publiksuccé på årets mässor!
- 4 **Transschakt visar vägen**
Ett familjeföretag med Hitachi i centrum.
- 7 **Bell B60E ADT - 1:a valet i gruvan**
Dumpern som bevisade sin duglighet
- 10 **Lyckad uppgradering**
För Kristoffer checkar Hitachi alla boxar
- 13 **Möt Erik Svanberg**
Delvators nya säljare i mellersta Norrland
- 14 **Mean Machine satsar på hållbart**
David har alla förutsättningar för eldrift
- 16 **Influencern som kör Hitachi**
Jesper når 80 000 följare på Instagram
- 18 **Hyrmaskiner bästa lösningen**
Elias förverkligar drömmen med hyravtal
- 20 **Lagret som höjer servicenivån**
Åza och Malin i Rosersberg
- 21 **Delvators hjältar i Skåne**
Edward och Patrik är räddare i nöden



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:    



Enhetlig och modern - ny grafisk profil för Delvator

Under 2024 har Delvator tagit fram en ny, uppdaterad grafisk profil för att ytterligare stärka identiteten och skapa ett tydligt, igenkännligt varumärke. Den nya layouten är designad för att förmedla ett stilrent och sammanhållet uttryck som speglar strävan efter kvalitet och professionalitet.

En av de mest framträdande förändringarna är färgsättning: den orange är nedtonat till förmån för blågrå och röda

detaljer, vilket knyter Delvator närmare systerbolaget Nasta och gör plats för det nya varumärket Bell.

– Vår nya profil syns redan på våra servicefordon, säger Sussie Sörensson på Delvator. Vi ser fram emot att möta våra kunder med denna moderna, förtroendeingivande look och att fortsätta leverera service och produkter av högsta kvalitet – nu med ett uppdaterat ansikte utåt!

KOLLA IN!
Delvators
nya profil



Publiksuccé på årets mässor!

2024 blev ett rekordår för Svenska Maskinmässan i Solvalla och Load Up North i Boden. Vi på Delvator är tacksamma för att ha fått träffa så många av er – både nya och välkända ansikten – för att prata om våra maskiner och nyheter från Hitachi och Bell. Med ett starkt Delvator-team och engagerade samarbetspartners skapade vi en minnesvärd upplevelse för alla besökare.

På Solvalla drog de eldrivna grävmaskinerna ZX85US-6EB och ZX135US-7EB stor uppmärksamhet. Besökare imponerades av maskinernas batterikapacitet och unika förmåga att arbeta under laddning, vilket är en stor fördel för hållbara

arbetsplatser. I Boden erbjöds provkörning av vår bandgrävare Hitachi ZX300LC-7, och förarna uppskattade kraften, den tysta hytten och den smidiga hydrauliken. Vi visade även Bell B45E – mässans enda midjestyrd dumper – vilket blev ett populärt inslag.

Ett särskilt dragplåster var ZX95US-7, vars imponerande testresultat från tidningen ME lockade många nyfikna maskinintresserade.

Vi vill rikta ett stort tack till alla besökare, kunder och samarbetspartners som gjorde mässorna till framgångar.

Vi hoppas att vi ses igen 2025 och 2026.



Delvators Henrik Ivansson njuter av mässlivet.



Delvorteamet på 2024 års mässor.

Ett familjeföretag med Hitachi i centrum

Med rötter som sträcker sig tillbaka till 1971, har Transschakt vuxit till att bli en av de större aktörerna inom entreprenad i Mellansverige. Under ledning av Pelle Jensen, en VD som känner företaget inifrån och ut, fortsätter Transschakt att utvecklas och växa. Med en stark förkärlek för Hitachi-maskiner och en företagskultur som sätter medarbetarnas engagemang och trivsel i första rummet, delar Pelle med sig av sin resa – från städare till VD – och hur resor kan vara lika viktiga för sammanhållningen som en välfungerande maskinpark.

TEXT: MATS JANSON FOTO: MATILDA PERSSON

Pelle Jensen, VD för Transschakt, har en lång och personlig historia med företaget som grundades av hans far Bengt-Olov ”Becke” Jensen 1971. Pelle själv har varit med sedan ungdomen, där han började som städare och arbetade sig upp genom roller som dumperförare, maskinförare, transportledare och verkstadsansvarig innan han slutligen tog över VD-posten.

– Becke brukade skämta om att han åkte bort på vintrarna för att han var osams med tomten, säger Pelle med ett leende och tillägger att dessa perioder också gav honom en tidig inblick i företagsledning.

När Becke gick bort 2012, tog Pelle

över rodret och har sedan dess lett Transschakt med fast hand tillsammans med kollegorna Robin, Micke, Sofia och Daniel.

Företagets framgång bygger på en kombination av snabb beslutsfattning, stark kunddialog och en djupt rotad problemorientering, vilket tillsammans med en dedikerad personalstyrka har blivit Transschakts främsta styrkor. Med en maskinpark bestående av bland annat flera hjul- och bandgrävare från Hitachi är företaget väl rustat för sina huvudsakliga uppdrag inom infrastruktur, bostadsbyggande och kommunala projekt i Uppsala.



Långvarigt samarbete med Delvator

Transschakt är en av Delvators största kunder, och samarbetet mellan de två företagen har varit både långvarigt och framgångsrikt.

– Det är inte fabrikatet på maskinen som är det viktigaste, utan

” Det är inte fabrikatet på maskinen som är det viktigaste, utan eftermarknaden.

eftermarknaden. Alla maskiner går sönder förr eller senare, och då gäller det att ha ett bra samarbete för att få hjälp snabbt, säger Pelle, och förklarar att det är just detta som gör att Transschakt fortsätter att välja Hitachi-maskiner.

Pelle ser dock flera fördelar med Hitachi. För det första är han nöjd över att de har börjat satsa mer på komfort och har gjort stora framsteg där. För det andra är det också viktigt att det sällan uppstår ”barnsjukdomar” i deras maskiner, något som han hört om andra märken.

En del av Transschakts företagskultur inkluderar att skapa starka band inom teamet. Ett sätt kan vara genom gemensamma resor.

270° Aerial Angle-kamerasystem ger säkrare och smidigare arbete tack vare 270-graders sikt.

FORTSÄTTER PÅ NÄSTA UPPSLAG 





Effektiviteten hos HIOS V-hydraulik ger både lägre bränsleförbrukning och högre arbetskapacitet.

– Vi har som mål att göra resor med våra anställda eftersom jag har märkt att det är uppskattat, säger han.



Pelle Jensen.

Sammanhållning genom upplevelser

Till exempel reste hela personalstyrkan till Amsterdam för att besöka Hitachi Construction Machinery (Europe) som ansvarar för tillverkning, försäljning och marknadsföring av Hitachis entreprenadmaskiner i Europa och Västafrika.

Han ser dessa resor som en viktig del i att bygga ett företag där företagets värderingar och mål blandas med medarbetarnas trivsel och att känna sig värderad.

Blicken mot framtiden

När det kommer till framtiden är Pelle både optimistisk och realistisk. Han ser Transschakts framtid som ljus men betonar att det alltid finns saker att förbättra och utveckla.

– Man ska aldrig vara nöjd eller klar med saker, då har man inget att jobba för. En hungrig tiger jagar bäst, säger han med en blinkning.

Transschakt siktar på att fortsätta leda utvecklingen inom förarutbildning och maskinunderhåll, och Pelle är tydlig med att företagets mål är att ha utrustning som kunderna verkligen uppskattar.

För andra entreprenadföretag som överväger att investera i Hitachi-maskiner eller inleda ett samarbete med Delvator har Pelle ett tydligt råd:

– Det skulle jag rekommendera.

Men det beror förstås på vilken del av landet man är i. För oss här i Mellansverige fungerar det väldigt bra. ■

Transschakt

Grundat: 1971

Bas: Uppsala

Omsättning: 80 miljoner

Antal anställda: 50

Utför: vatten och avlopp,

finplaneringar åt de stora byggarna

Antal Hitachi hjulgrävare: 17, varav fyra ZX145W, fyra ZX155W och nio ZX175W.

Antal Hitachi bandgrävare: 12, varav en ZX55, en ZX85, två ZX210, fem ZX225, två ZX250 och tre ZX300

Antal Hitachi hjullastare: 3, varav tre ZW75.

B60E som den bästa gruvlösningen

När det sydafrikanska gruv- och mineralföretaget Afrimat förvärvade tillgångarna i Nkomati Anthracite-gruvan år 2019, gjorde de en kritisk utvärdering av gruvlandskapet och behovet av transportfordon. Givet de både torra och blöta markförhållandena bestämde de sig för att köpa den största ledade dumpern på marknaden för att möta sina behov.

TEXT: BELL EQUIPMENT ÖVERSÄTTNING: MATS JANSON

Förutom industriella mineraler och byggmaterial till industrier i södra Afrika, levererar Afrimat även bulkvaror som järnmalm och antracit till både lokala och internationella marknader. Under det senaste året har koncernen även börjat leverera fosfater till jordbrukssektorn.

Det är med anledning av antracitvarorna och de transportfordon som de flyttas med, som vi pratar med Adriaan Lategan, Afrimats chef för fysisk tillgångshantering.

– Sedan vi köpte Nkomati Anthra-

cite-gruvan, som ligger i nordöstra Sydafrika, har vi haft flera utmaningar att övervinna, säger han. En av dessa var översvämningen av vårt huvuddagbrott år 2021 på grund av kraftigt regn. Det tog åtta månader att torka ut gruvan innan den åter kunde bli produktiv. Detta fick oss att börja fundera på att utveckla ytterligare dagbrott som produktionsområden.

Istället för att be deras nuvarande gruventreprenör att öka sin fordonsflotta, vilket skulle ha inneburit ökade produktionskostnader, beslutade Afri-

mat, efter noggrann analys av transportsträckor och markförhållanden, att istället använda sin egen flotta av transportfordon.

– Vi undersökte marknaden för större transportfordon och testade flera vid vår järnmalmgruva i Norra Kapprovinsen, förklarar han. Här kunde vi med egna ögon se hur Bell B60E ADT preste-



Adriaan Lategan.

FORTSÄTTER PÅ NÄSTA UPPSLAG 



rade bäst i termer av produktion och bränsleförbrukning, vilket övertygade oss om att den maskinen skulle vara det idealiska transportfordonet för den planerade expansionen.

Afrimat lade sin beställning på fyra Bell B60E ADT under andra kvartalet 2022, och maskinerna levererades i januari 2023. De matchas med en 120-tons Hitachi EX1200-7 med en sju kubikmeter stor skopa.

När den nya gruvan förbereddes för brytning avlägsnades först det översta jordlagret, som sedan lagras för framtida återställning. Därefter avlägsnades täktmassorna som, enligt Adriaan, har relativt låg densitet när de är torra. Som förare i en Bell B60E-dumper kan man se sin lastindikator stadigt stiga medan massorna

” Tillsammans med de skickliga mekanikerna har det redan gett resultat.

fylls på i det stora flaket som rymmer 35 kubikmeter. Upplägget optimerar lasten på transportsträckan till deponin.

– En annan viktig anledning till att vi köpte Bell ADT är den långa och stabila affärsrelationen vi har med Bell Equipment, förklarar Adriaan. Vi nöjer oss gärna med en kontakt på försäljningssidan, vilket vi har med företagets försäljningsrepresentant

Sascha Caixeiro. På underhålls- och reparationssidan har vi däremot kontakt med den Bell-filial som ligger närmast respektive gruvområde. Här har vi oftast en relation med filial- och verkstadschefen, den tekniska personalen och supporten, vilket alltid är en trevlig upplevelse.

Adriaan nämner att de gjorde samma sak när deras Bell B60E ADT levererades till Nkomati Anthracite-gruvan. Han kontaktade Brett Peddie, Bell Equipments kundtjänstchef på Nelspruit-filialen, från vilken maskinerna skulle få support.

– Vi blev imponerade av att Adriaan och hans kollegor på Afrimat tog sig tid att besöka oss personligen för att klargöra hur de ville att deras Bell B60E ADT skulle servas, säger Brett.



Det gav oss en möjlighet att introducera vår supportpersonal till dem som nya kunder och därmed etablera en öppen kommunikation.

Afrimats nya Bell B60E ADT har köpts med utökade garantier som stöds av ett Bell Care-paket på 12 000 timmar.

– Eftersom vi ännu inte har våra egna mekaniker vid gruvan, var det viktigt att vi har kunnat förlita oss på Bell Equipments tekniska personal när det gäller underhåll och reparation av denna flotta, hur liten den än kan verka, säger Adriaan. Våra fyra Bell B60E ADT utgör en så viktig del av vår verksamhet att vi vill minimera stillestånd på grund av service och reparation genom att använda de bäst kvalificerade mekanikerna. Och var hittar vi


dem bättre än hos den ursprungliga leverantören av utrustningen?

Afrimat har också stor nytta av Fleetm@tic, Bell Equipments fleet management-system som ger snabb och värdefull information för att optimera drift och lönsamhet. Systemet inkluderar automatiska rapporter, varningar, produktionsdata och global satellit-äckning. Det hjälper till att övervaka Bell-maskinerna i realtid, vilket ger effektivare kontroll och ökad avkastning på maskininvesteringarna.

– Tillsammans med de skickliga mekanikerna har det redan gett resultat. Efter att små inledande tekniska problem har lösts, uppnår våra Bell B60E ADT sina budgeterade timmarna och gör det med mycket låg bränsleförbrukning, tillägger

Adriaan. För närvarande kör de med fulla laster och med en genomsnittlig bränsleförbrukning under 20 liter per timme. Detta har överraskat och imponerat på oss alla, även om siffrorna förväntas öka något i takt med att transportförhållandena kommer att förändras. Transportsträckorna i dagbrottet får nämligen en allt brantare lutning.

– Eftersom det kan vara svårt att få tag på utrustning på grund av att många tillverkare har långa ledtider, kan det vara ett mer bekvämt att använda en entreprenör just nu, säger Adriaan. Men vi har funnit att det i det långa loppet är mer kostnadseffektivt att använda vår egen utrustning, och dessa Bell B60E ADT bevisar den poängen på alla fronter. ■



Samtidigt som den kraftfulla motorn levererar 577 hästkrafter, vilket krävs för att hantera tuffa terränger och branta lutningar, minskar den avancerad bränsleoptimeringen driftskostnaderna betydligt.

HITACHI ZX300LC-7

Kristoffer tog steget – bytte till Hitachi

Kristoffer Persson bytte sin gula maskin till en orange Hitachi ZX300LC-7. Det som verkligen fångade hans intresse var komforten i hytten och hydrauliken. Att den dessutom är väldigt följsam och bränslesnål är extra plus i kanten.

TEXT: KARIN WANDRELL

Kristoffer Persson startade K Persson Entreprenad i Eslöv för fyra år sedan och köpte en begagnad maskin i februari förra året. På 1,5 år körde han 3 000 timmar, vilket gav honom möjlighet att investera i en ny maskin.

– Hitachi fanns egentligen inte på min radar, men när 7-serien kom blev jag nyfiken. Jag passade på att provköra både en ZX300LC-7, ett annat märke i samma storlek samt en ny maskin av samma märke jag redan hade. Efter att ha testat alla tre var det inget snack om saken - jag bestämde mig direkt för Hitachin. Allt det här skedde inom tre timmar så jag hade alla maskiner i färskt minne. Jag jämförde följsamhet, ljudnivå, hyttkomfort och hur maskinerna var byggda,

och Hitachi vann på alla punkter. På måndagen ringde jag Anders på Delvator i Eslöv och beställde en ny ZX300LC-7.

Det som framför allt lockade Kristoffer var komforten i hytten, hur bra man sitter och alla inställningsmöjligheter. Konsolerna kan justeras efter behov och utsikten från hytten är riktigt bra. Men det som imponerade mest var ljudnivån – hur tyst det var.

– När jag jämförde med de andra maskinerna märkte jag verkligen skillnaden. Man tänker inte på det när man sitter i maskinen hela dagen, men så fort man kliver in i en tystare maskin som ZX300LC-7, hör man verkligen hur mycket högre ljudnivån är i de andra. Och det var inte bara

jag som märkte det. Killarna ute på anläggningen har sagt samma sak – hydraulljudet och pysandet när man sänker och höjer aggregatet är nästan obefintligt i Hitachin. Den går tyst, både utomhus och inne i hytten.

Följsam och bränslesnål

Kristoffer har länge haft ryggproblem, såpass att han blev sjukskriven en månad för fem år sedan. Han går fortfarande på massage regelbundet och en bra stol i förarhytten är ett måste. I sin gamla maskin hade han en komfortstol med svankstöd, och Hitachins stol är en nyare version av den.

– Svankstödet är jätteviktigt för mig. Dessutom är det fantastiskt att stolen har både kyla, värme och fläkt





Hydrauliksystemet TRIAS III minskar bränsleförbrukning med upp till 10 % jämfört med tidigare modeller utan att kompromissa med kraft och produktivitet. Detta gör maskinen både kostnadseffektiv och miljövänlig.

” Jag upplever den som bränslesnål jämfört med andra maskiner, särskilt när man tänker på vad jag producerar med den.

– det gör stor skillnad för komforten under långa arbetsdagar och hjälper till att hålla mig pigg. Hela layouten i hytten känns genomtänkt och jag känner verkligen att jag har hittat rätt.

Trots att Kristoffer bara har haft maskinen en kort tid märks det redan hur bränslesnål den är. Hans gamla maskin behövde han tanka varje morgon för att kunna köra hela

dagen. Med Hitachin räcker bränslet två arbetspass.

– Det är en enorm skillnad, även om tanken i Hitachin rymmer lite mer. Det ska bli spännande att se vad snittförbrukningen landar på i längden. Jag har fått många samtal från folk i branschen om just bränsleförbrukningen och jag har sagt samma sak till alla – att jag upplever den

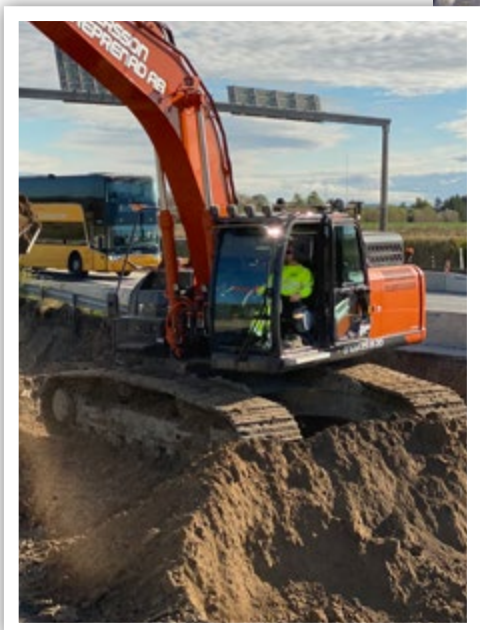
som bränslesnål jämfört med andra maskiner, särskilt när man tänker på vad jag producerar med den.

Just nu jobbar Kristoffer med urgrävningar och vägarbeten på E22. När han jämför sina två maskiner i samma typ av jobb känns Hitachin mer följsam. Och när det handlar om mer detaljerat arbete, som till exempel att gräva slänter, är ZX300LC-7 betydligt lättare att arbeta med.

Många inställningsmöjligheter

Hydrauliken i Hitachin är också något som sticker ut. Det finns många inställningsmöjligheter, vilket gör att det går att styra hur mycket kraft

FORTSÄTTER PÅ NÄSTA UPPSLAG ➔



Hitachi ZX300LC-7 har en rymlig, ergonomiskt utformad hytt med marknadens lägsta ljudnivå och 20 % mindre vibrationer än tidigare modeller.

och hastighet som behövs till olika arbetsuppgifter.

– På fredag är det dags för tvåveckorsserVICEN. Då ska supporten från Delvator hjälpa mig att finjustera redskapen, tiltrotator och hydraulisk släntskopa. Jag har gjort de justeringar jag vågat, och hittills är jag väldigt nöjd med alla de inställningsmöjligheter man har. Behöver jag mer kraft i bommen för att jag gräver djupt, kan jag ställa in det. Istället för att bara öka gasen, kan jag finjustera precis det jag behöver för varje moment. Det gör arbetet smidigare och effektivare.

Kristoffer uppskattar också den stabila och robusta bandvagnen. Att avståndet mellan ovankanten på larven och underdelen av maskinen är större gör att maskinen är högre

vilket ger en bättre överblick, särskilt vid lastning bakifrån.

– Nu ser jag över kanten, vilket är riktigt smidigt. Jag valde att gå upp till 800 mm larvplattor eftersom jag jobbar i Skåne där det ofta är lerigt och fuktigt. Med bredare plattor blir det mindre spår i marken, och maskinen står stadigare, särskilt när man lastar, säger Kristoffer. Hitachi ZX300LC-7 lever verkligen upp till förväntningarna, både när det gäller komfort, prestanda och bränsleeffektivitet. Jag vet redan en kille som planerar att kolla

på en likadan maskin. Han vill vänta tills Delvator har finjusterat min, och sen ska han komma ut och provköra innan han kontaktar Anders. ■



Hitachi ZX300LC-7

Maskinvikt: 32 600 kg

Skopkapacitet: 1 600 liter

Motoreffekt: 197 kW

Maskinen uppfyller Miljöstep V och klarar därmed de mest krävande avgaskraven.

Ny säljare på Delvator

i Jämtland, Västernorrland och Gävleborg

Erik Svanberg är ny säljare på Delvator från och med augusti 2024. Med en bakgrund inom verkstadsindustrin, både i Sverige och internationellt, har han en bred erfarenhet som kommer att gynna kunderna i Jämtland, Västernorrland och Gävleborg.

TEXT: SUSSIE SÖRENSSON

Erik har lång erfarenhet inom verkstadsindustrin och har jobbat både i Sverige och ute i Europa. Han har snabbt kommit in i sin roll och beskriver sin första tid som spännande och full av möjligheter. Nu ser han fram emot att ta sig an sitt nya distrikt.

– Det har varit fantastiskt kul med många nya möten och utmaningar. Både kollegor och kunder är väldigt positiva och hjälpsamma. Nu är mitt mål att alla som vill köpa en maskin från Hitachi eller Bell ska känna att de får bästa service av oss på Delvator.

Delvators säljchef, Magnus Halvarsson, är mycket nöjd med rekryteringen:

– Med Erik på plats får våra kunder en säljare som är engagerad och lyhörd för deras behov, och som kan hjälpa dem att hitta rätt lösningar med maskiner från Hitachi och Bell. Oavsett om de är på jakt efter en ny maskin eller behöver service på sin befintliga utrustning, kommer Erik att finnas där för att säkerställa att de får den bästa upplevelsen.

Lång erfarenhet och ett starkt team i ryggen

Eriks anställning började med en rivstart när han åkte upp till Load Up



Erik Svanberg ser till kundernas behov.

North härom månaden. Där hjälpte han till att förbereda montern och medverka på mässan tillsammans med flera kollegor i säljteamet, vilket gav honom möjlighet att träffa både gamla och nya kunder. Han lärde sig en hel del om maskinerna och fick också leka lite bakom spakarna på demomaskinen i montern.

– Det märktes direkt att Erik har rätt inställning, både mot kunder och kollegor. Jag ser fram emot att se honom växa in i sin nya roll och ta hand om sitt distrikt, säger Magnus Halvarsson.

Service och tillgänglighet för våra kunder

Efter många år hos sin tidigare arbetsgivare ville Erik prova något nytt, och när han såg annonsen från Delvator var det ett självklart val:

– Jag såg annonsen på nätet och kände direkt att det här måste jag söka.

Erik har inte jobbat med Hitachi-maskiner tidigare, men han minns dem från sin barndom då en granne var maskinförare. Nu ser han fram emot att hjälpa kunderna i regionen och ge dem den bästa servicen när de väljer Hitachi eller Bell.

Inom Delvators organisation ser man fram emot att följa Eriks resa och välkomnar honom varmt till teamet! ■

Erik Svanberg

Ålder: 49 år

Bor: i Härnösand

Jobb: Säljare för distriktet Jämtland, Västernorrland och Gävleborg.

Utgår från Delvators anläggning på Smedjevägen 6, Härnösand.

Intressen: När Erik är ledig tillbringar han gärna tid i naturen, helst i fjällen. Han tycker också om att åka skidor och har ett stort intresse för motorsport.

Mean Machine satsar på eldrift

Som grundare av Mean Machine har David Forsberg valt att satsa på hållbar teknik, och hans nya Hitachi ZX85US-6EB har redan visat att den kan matcha – och till och med överträffa – de traditionella dieselmaskinerna. Nu ser han fram emot en framtid där fossilfri entreprenad är normen.

TEXT OCH FOTO: MATS JANSON

På Parkvägen, en idyllisk villagata i Nacka, strax söder om Stockholm, står en grävmaskin som skiljer sig från mängden. Det är inte bara det näst intill ljudlösa arbetet eller avsaknaden av avgaser som gör den speciell – även maskinisten bakom spakarna sticker ut. David Forsberg, den 27-årige entreprenören bakom företaget Mean Machine, är nämligen en pionjär inom eldrivna entreprenadmaskiner.

Mitt i idyllen av nationalromantiska alpvillor har David nyligen avslutat ett stort projekt – att lägga en ny vattenledning på uppdrag av Nacka vatten och avfall. Bara ett dagsarbete återstår innan han ska iväg på nästa uppdrag åt samma kund.

David berättar att steget att investera i en elektrisk maskin kom efter en förfrågan från just Nacka vatten och avfall.

– De frågade om jag var intresse-

rad av att testa den, och det kändes rätt att våga ta klivet, säger han och tillägger att Bellmans, huvudentreprenören i projektet, också spelade en viktig roll i beslutet.

Att det dessutom fanns ett 70-tal förare som använt samma maskinmodell i Norge gav ytterligare trygghet.

Laddning och batterikapacitet

Under vårt samtal på Parkvägen stannar förbipasserande som nyfiket kommenterar Davids grävmaskin.

– Folk frågar ofta om batteriet har tagit slut, säger han med ett skratt. Det är verkligen en missuppfattning att elmaskiner inte fungerar lika bra som dieselmaskiner. Den här maskinen levererar verkligen.

Faktum är att Hitachi ZX-85US-6EB har överträffat Davids förväntningar, särskilt när det gäller kraft och prestanda.

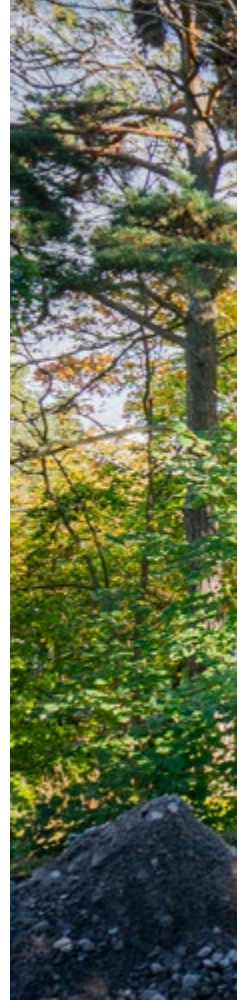
– Jag var först lite osäker på om den skulle klara av att gräva djupa hål och hantera stora stenar, men enligt min erfarenhet är den lika stark som en 12-tons dieselmaskin.

För David är fördelarna med den elektriska maskinen tydliga, inte minst ur ett arbetsmiljöperspektiv.

– Att kunna stå bredvid maskinen och prata i vanlig samtalston är fantastiskt. Den är nästan ljudlös och helt vibrationsfri, vilket gör att både jag och de som arbetar runt mig slipper buller och skadliga vibrationer. För inomhusprojekt eller arbeten i tätbebyggda områden är den oslagbar, förklarar David.

När det gäller batterikapacitet och laddning har elmaskinen överträffat Davids förväntningar.

– Jag laddar den oftast på lunchrasten, och det har funkade perfekt hittills, säger han.





Med ett elskåp anslutet via 63 amperer tar det runt två timmar att ladda maskinen från 0 till 100 procent.

– Om jag börjar ladda när batteriet är nere på 50–60 procent tar det mindre än en timme, så det påverkar inte arbetsflödet alls.

David är övertygad om att maskinen även kommer att klara vinterladdningen utan problem.

Framtiden är här

Det är tydligt att David ser en framtid i elektriska maskiner.

– Om efterfrågan ökar och infrastrukturen för laddning förbättras, ser jag definitivt att vi kan gå över helt till elektriska maskiner inom några år, säger han.

Men han påpekar också att vissa delar av branschen fortfarande har en bit kvar innan elmaskiner kan bli standard.

” Det är kul att vara först i Sverige med den här maskinen, men det vore ännu roligare om fler vågade följa efter.

– På landsbygden, där det inte finns tillgång till laddningsmöjligheter, blir det svårt just nu. Men i städerna, där efterfrågan på fossilfritt ökar, har man redan en fungerande lösning.

David hoppas att hans satsning på elmaskiner kan inspirera fler i branschen att våga testa ny teknik.

– Det är kul att vara först i Sverige med den här maskinen, men det vore ännu roligare om fler vågade följa efter.

När vi avrundar samtalet och

blickar ut över Parkvägen känns det uppenbart att David Forsberg inte bara är en framgångsrik entreprenör – han är också en trendsättare som vågar ligga steget före, både tekniskt och miljömässigt.

– Det handlar om att tänka långsiktigt och hållbart. Och hittills har det bara varit positiva överraskningar, avslutar han med ett leende. ■



David Forsberg.

David Forsberg

David's koppling till maskiner och entreprenörskap går i arv i familjen. Han är tredje generationen inom maskinbranschen. Mean Machine föddes som en idé när David var tolv. "Jag ritade faktiskt loggan då, och nu är det verklighet", säger han.



Influencern som väljer Hitachi

Med över 80 000 följare på Instagram har Jesper Edblad, känd som @Sweexcavator på Instagram, fångat intresset hos en bred publik med sina videos på olika typer av grävjobb. Nu är det dags att bjuda på nya upplevelser med nya maskinen, en Hitachi ZX130-7.

TEXT: KARIN WANDRELL

När Jesper Edblad startade sitt Instagram-konto @Sweexcavator var det mest som en kul grej. Han inspirerades av att ha sett andra inom branschen göra samma sak. Men kontot växte snabbt och i dag har Jesper över 80 000 följare.

– Jag har alltid gillat att filma och redigera, så det är ett kul sätt att kombinera det intresset med jobbet. Att det sedan har lett till många följare är bara en bonus.

Uppsnabbade videor där han utför olika jobb, som att sopa vägar eller gräva schakt, brukar locka flest tittare. Det brukar bli ett par inlägg i veckan, ibland fler. Det gäller att hålla igång kontot, annars tappar man snabbt följare och engagemang.

– Jag tror att de flesta av mina arbetskompisar följer mig på Instagram. De verkar gilla vad jag lägger upp och stöttar mig i det. En bra mobilkamera räcker långt, och jag har också en GoPro som jag använder ibland. Men det mesta filmar jag faktiskt bara med mobilen inifrån hytten. Det behöver inte vara så avancerat eller dyrt. Jag har inte lagt några enorma pengar på utrustning – det viktigaste är att fånga jobbet på ett bra sätt så att folk kan hänga med på vad jag gör.

Inspirerar och engagerar

Jesper gillar också att inreda sina maskiner, med lampor och annat, ungefär som man gör med lastbilar.

Hans gamla maskin hade till exempel både en golvmatta och klätt tak.

– De flesta av mina följare verkar ha ett intresse för maskiner och entreprenadjobb, och många delar tips och erfarenheter i kommentarsfältet. Det brukar också komma en del frågor på DM om allt möjligt – från lampor och



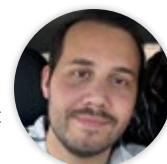
Hitachi ZX130-7 uppfyller alla miljökrav. Att den inte behöver AdBlue förenklar underhållet och minskar driftkostnaderna.

utrustning jag kopplat på maskinen, till att yngre som går i skolan eller precis börjat i branschen vill ha tips. Det är kul att se att det jag lägger upp faktiskt inspirerar och engagerar andra.

För ett par månader sedan bytte Jesper arbetsplats till Grus & Schakt i Umeå och började samtidigt köra en Hitachi ZX130-7. Just nu är han på ett jobb i Sikeå utanför Umeå där det ska byggas en ny återvinningsstation, där Grus & Schakt ansvarar för markarbetet.

– Jag körde en mycket mindre maskin på mitt förra jobb, men det tog faktiskt inte lång tid att ställa om. Det är som att ju större maskin man kör, desto mjukare och mer lättkörd blir den. Självklart tar det alltid någon dags inkörning, även om det är samma märke och modell, eftersom

de kan kännas olika beroende på hur de är inställda. Men med ZX130-7 var det nästan bara att sätta sig och köra – den är verkligen smidig och lätt att hantera, säger Jesper.



Jesper Edblad.

Om Hitachi ZX130-7

ZX130-7 erbjuder mångsidighet och användarvänlighet. Maskinen är känd för sin höga kvalitet och tillförlitlighet. Med HIOS V-hydraulsystemet kan bränslebesparingar på upp till 9 procent uppnås. ECO-mätaren på monitorn hjälper till att optimera bränsleförbrukningen och minska driftkostnaderna.

Upplägget som möjliggör pojkdrömmen

Redan som 23-åring förverkligade Elias Domeij sin barndomsdröm genom att starta sitt eget entreprenadföretag. Med en unik affärsmodell där alla maskiner hyrs, har Elias snabbt etablerat sig i branschen. Att alla grävmaskiner är från Hitachi beror på att det är ett märke han litar på till 100 procent.

TEXT: MATS JANSON

FOTO: ELIAS DOMEIJ

För Elias Domeij från Matfors, strax utanför Sundsvall, har grävmaskiner alltid varit en passion. Vid bara 24 års ålder driver han sitt eget entreprenadföretag, Doma, och trots att firman är relativt ny har Elias redan satt ett starkt avtryck i branschen. Med en kärlek till maskiner, friheten i att vara egenföretagare och en unik affärsmodell där alla maskiner hyrs, har han stora planer för framtiden.

– Det har alltid varit en pojkdröm, säger Elias. Jag har alltid tänkt att en dag ska jag ha mina egna grävmaskiner och jobba för mig själv. När jag kände att tiden var rätt, tog jag steget och startade mitt företag. Varför jobba åt någon annan när jag kan tjäna pengarna själv?

Hyra istället för att äga

En av de mest utmärkande aspekterna av Elias firma är att alla maskiner hyrs, snarare än ägs. Med sex maskiner i drift under högsäsongen

har Elias och hans affärspartner Jonathan Malmberg valt att hyra alla sina Hitachi-maskiner, något som har gett dem flexibilitet och ekonomiska fördelar.

– Att hyra maskiner har gett oss möjligheten att växa utan att behöva binda en massa kapital i dyra maskinköp, förklarar Elias. Vi hyr maskinerna under ett år och får sedan en köption. Det passar oss perfekt eftersom vi slipper den stora initiala kostnaden och kan i stället fokusera på att bygga upp verksamheten.

Varför Hitachi?

Elias kärlek till Hitachi-maskiner har sina rötter i hans första anställning.

– Min första arbetsgivare använde bara Hitachi-maskiner, och jag fastnade direkt för dem. Hydrauliken och driftsäkerheten är oslagbara, och serviceorganisationen i Härnösand är fantastisk. Stefan och Tobbe, service-teknikerna där, är otroligt duktiga

och ser till att maskinerna alltid är i toppskick. När de står still, kostar det pengar, och med Hitachi har vi minimalt med driftstopp.

Elias uppskattar också att han alltid får de senaste modellerna när han hyr.

– Jag får alltid den senaste serien och kan utrusta dem exakt som jag vill. Det ger mig en stor fördel, både i form av prestanda och anpassning efter de specifika projekten vi jobbar med.

Flexibilitet och kostnadseffektivitet

För Elias och hans firma har hyresmodellen varit en nyckelfaktor i deras framgång. Genom att hyra maskiner slipper de den initiala investeringen och de löpande underhållskostnaderna, och de kan anpassa maskinparken efter de projekt



Elias Domeij.

som är aktuella för stunden.

– Det ger oss stor flexibilitet, säger Elias. Ibland behöver vi en specifik maskin för ett kortare projekt, och då kan vi hyra precis den vi behöver utan att behöva köpa den. Det minskar vår kapitalbindning och gör att vi kan fokusera på att växa företaget i stället.

En dag i Elias arbetsliv

Elias arbetsdagar är varierade och sträcker sig över en rad olika projekt. Med sina sex grävmaskiner tar han sig an allt från fiberinstallation och elarbeten till stora infrastrukturprojekt.

– Vi gör allt möjligt, berättar han. Vi har en liten grävmaskin som går på servicejobb tillsammans med Midnet, ett företag som jobbar med kabel- och fiberteknik. Sen har vi två hjulgrävare som jobbar för Peab och på kommunavtal i Härnösand. Våra större maskiner är ute på stora byggen som Microsofts serverhall i Gävle. Jag gillar att sprida ut jobben för att ha flera ben att stå på.

Drömmen om framtiden

Elias är inte rädd för att sätta upp stora mål.

– Jag vill att vi ska växa och bli en större aktör på marknaden. Om tre-fyra år hoppas jag att vi har fördubblat verksamheten och sysselsätter minst tolv maskiner. Det skulle vara fantastiskt att börja räkna på egna projekt inom infrastruktur, vägbyggen och vindkraft.

Friheten i att vara egenföretagare är något som Elias värdesätter högt.

– Pengarna är en bonus, men det är friheten jag brinner för. Jag kan



Det som verkligen sticker ut med Hitachi ZX300LC-7 är kombinationen av avancerad bränsleeffektivitet och förarens förstklassiga komfort och säkerhet.

välja vilka jobb jag vill ta och utrusta maskinerna exakt som jag vill. Det är en frihet som jag inte skulle byta bort.

Tips till unga entreprenörer

För andra unga människor som funderar på att starta eget inom entreprenadbranschen har Elias ett tydligt råd:

– Se till att ha allt på papper. Avtal är allt, och se till att ni inte jobbar för underpriser. Bygg upp ett stabilt företag och sikta högt, men var noga med att ha ordning på ekonomin från start.

Med sin passion för maskiner och sitt driv som entreprenör lär Elias Domeij kunna se fram emot en lysande framtid, både som företagare och som ambassadör för Hitachi-maskiner i entreprenadbranschen. ■

Doma Entreprenad AB

Grundat: År 2023

Bas: Sundsvall

Antal anställda: 4

Antal Hitachi i maskinparken: 5

Utför: Det mesta inom mark- och anläggningsarbeten

Effektivitet på högsta nivå på Delvators nya Sverigelager

TEXT: MATS JANSON

Delvator har nyligen etablerat sitt huvudlager i Rosersberg, norr om Stockholm. Lagret, som betjänar hela landet, är utformat för att maximera effektivitet och minimera leveranstider, vilket är särskilt viktigt för företagets stora kundbas i norra Sverige.

– Vi kan nu nå Umeå redan dagen efter, säger Malin Svensson, en av de anställda på lagret. Den nya placeringen och logistiken gör att vi kan erbjuda snabbare och mer pålitliga leveranser över hela landet.

– Vi har 61 hyllrader, och varje rad är 32 kvadratmeter, vilket innebär att vi kan lagra närmare 2 000 kvadratmeter varor på en yta som sträcker sig sju meter upp i luften, fortsätter Åza Lindberg, som också jobbar på lagret.

En av de mest imponerande fördelarna med det nya lagret är dock det automatiserade lagersystemet som möjliggör för de anställda att snabbt och effektivt plocka varor.

– Systemet har verkligen förändrat hur vi arbetar, säger Åza. När en arbetsorder läggs, kommer rätt hylla fram automatiskt. Du trycker bara på en knapp, och varan levereras direkt till plockstationen.

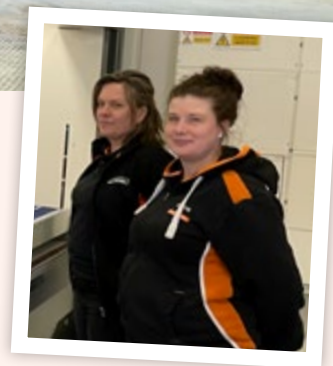
– Det sparar oss enormt mycket tid och minimerar risken för felplock, säger Malin.



Förutom centrallager har anläggningen i Rosersberg kontorslokaler, en maskin- och utställningshall och en stor verkstad.

Lagret hanterar främst reservdelar och utrustning för Hitachi- och Bellmaskiner som Delvator är återförsäljare för i Sverige. Här finns allt från olje-, luft- och bränslefilter till remmar, packningar och tätningar. Dagligen hanteras även hydraulslangar, kopplingar, redskap och skruvar, muttrar och bultar i olika storlekar.

– Vi förvarar och skickar reservdelar till våra egna verkstäder och till andra verkstäder i vårt servicenätverk



Åza Lindberg och Malin Svensson.

runt om i landet, säger Åza. Vårt nya lager här i Rosersberg har gjort det möjligt för oss att höja vår servicegrad och bättre stödja våra kunder i hela Sverige. ■

Snabbhet, skicklighet och kundfokus *i världsklass*

Patrik Nilsson och Edward Sandberg, fältservicetekniker på Delvator, är inte bara kända för sin skicklighet och noggrannhet, utan också för sin snabbhet och kundfokus, egenskaper som gjort dem till två av de bästa i branschen. Tillsammans utgör de ett team som täcker hela Skåne.

TEXT: MATS JANSON



Foto: Mattias Jansson

En kall vinterdag välter en gräv-maskin ner i en damm på en golf-bana. Bara att få upp den är ett stort projekt och när maskinen till slut dras upp är den täckt av is och vatten. Motorn behöver tinas upp och allt vatten tömmas innan de kan försöka få igång den. Det berättar Patrik Nilsson som är fältservicetekniker på Delvator, stationerad i Eslöv.

– Dessutom hade en drivlänk gått sönder, fortsätter han, så när maskinen var i körbart skick var det en riktig prövning att få ut den de 2,5 kilometrarna till bilvägen. Det var en stressig men lärorik upplevelse.

Medan Patrik framför allt arbetar på Delvators anläggning i Eslöv är kollegan Edward Sandberg desto mer ute på fältet. Ett av hans mer svårglömda uppdrag utspelade sig i Ystads hamn en iskall vinterdag för några år sedan. Uppdraget var att

Delvators "fältare" tar sig an stora som små kundutmaningar. Ibland behöver man konsultera telefonerna för att få exakt rätt hjälp.

FORTSÄTTER PÅ NÄSTA UPPSLAG 

” Man måste vara beredd att göra det som krävs, oavsett väder eller omständigheter.

reparera en hundra ton tung grävmaskin som var fastmonterad på däck på en norsk fraktbåt. Vädret var extremt, med kraftigt snöfall och bitande kyla, men uppdraget var akut för maskinen skulle användas för att både lossa och lasta gods.

– Delarna anlände med expressbud och jag stod ute i kylan och skruvade ihop maskinen igen, berättar Edward som trots förhållandena lyckades få maskinen i drift igen, och kunde lämna platsen sent på natten.

– Det var en sådan där situation där allt sätts på prov – både teknisk skicklighet och viljan att fortsätta kämpa, säger han och tillägger att det är just den här typen av uppdrag som får honom att känna stolthet över sitt yrke.

– Man måste vara beredd att göra det som krävs, oavsett väder eller omständigheter.

Kundfokus i första rummet

Båda mekanikerna beskriver sin arbetsmiljö som flexibel och utmanande. Edward uppskattar friheten i att utgå hemifrån och kunna anpassa sitt schema beroende på uppdragets storlek och brådskande natur.

Med hela Skåne som arbetsområde är det vanligt att jobb bryter av från



Edward Sandberg.

rutinen och sätter kreativiteten på prov. Men oavsett om det handlar om rutinuppdrag eller improvisation betonar både Patrik och Edward hur viktigt det är att sätta kunden i fokus och snabbt hitta lösningar när maskiner går sönder. Att lyssna noga på kunden är det bästa sättet att förstå problemet helt och hållet.

– Kommunikation är A och O, sammanfattar Patrik. Det är när kunden beskriver fenomenet som vi får en helhetsbild av vad som behöver göras.

Och enligt Edward finns det en förståelse, entreprenörer emellan, för

att vissa akutsituationer går först:

– Om vi behöver skjuta lite på en service för att någon annan behöver akut hjälp så vet de att det är deras tur att prioritas om de sitter i knipan.

En uppvisning i skicklighet

Något som skiljer Patrik och Edward från de flesta mekaniker är deras tävlingsframgångar. Patrik vann den europeiska finalen i Hitachis mekanikertävling och fick sedan representera Europa i världsfinalen i Japan.

– Vi fick olika prov, som att starta en maskin med ett okänt fel. Jag var



Patrik Nilsson.

snabb på att lösa problemen och slutade fyra i världsmästerskapet, berättar Patrik ödmjukt. Min styrka är nog att jag inte tänker för mycket, utan hoppar rakt in och gör jobbet snabbt.

Edward blev trea i den europeiska uttagningen och uppskattade särskilt utbytet med andra mekaniker.

– Det var intressant att träffa kollegor från olika länder och höra hur de jobbar. Förutsättningarna skiljer sig mycket åt beroende på vilket land man kommer ifrån, säger han. Edward poängterar också att hans styrka låg i kundkontakten.

– Jag fick full poäng för återkopplingen till kunden efter felsökningen, vilket var riktigt roligt.

En ständig utveckling

Något som kunderna uppskattar särskilt mycket är erfarna servicetekniker och det är något som både Patrik och Edward kan erbjuda.

– Det räcker inte att bara kunna de nya aktuella modellerna vi måste kunna supporta föregående modeller också. Hitachi-maskiner är driftsäkra och livslängden är lång och då måste vi känna till dem också.

” Min styrka är nog att jag inte tänker för mycket, utan hoppar rakt in och gör jobbet snabbt.

Med erfarenhet från både äldre FH- och EX-maskiner, fram genom hela Zaxis-programmet har Patrik och Edward en stor kunskapsbank att ta hjälp av när det behövs.

Att dessutom hålla sig uppdaterad på den senaste tekniken är en utmaning i sig, särskilt med den snabba teknikutvecklingen. Både Patrik och Edward är överens om att praktisk erfarenhet är nyckeln till att hålla sig på toppen.

– Har man väl hamnat i några riktigt svåra lägen, då lär man sig vad som funkar och inte, säger Edward.

Patrik håller med och tillägger att det gäller att vara uppdaterad för att kunna ge bästa möjliga service och det gäller inte minst utvecklingen på tillvalsutrustning där utvecklingen är ännu snabbare.

– Det räcker inte att kunna maskinen, vi måste också förstå hur vi kan få maskin och tillbehör att prestera optimalt tillsammans.

Men trots de tekniska utmaningarna återkommer båda mekanikerna till vikten av att alltid försöka, oavsett hur svårt ett problem kan verka.

– Man behöver inte vara bäst på allt, men man måste vara jäkel på att försöka, avslutar Edward med ett skratt. ■

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

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

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

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

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

SUNNE
Berggrens Maskinservice AB
Daniel Ranström
T: 0565-18 23 81
daniel.ranstrom@berggrens.se

GÄLLÖ
TJ's Hydraulservice AB
Tomas Johansson
M: 070-371 02 44
info@tj-s.se

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

UMEÅ
Nilssons Bil & Maskin i Umeå AB
Kent Nilsson
T: 090-77 97 80
kent.nbm@telia.com

HALMSTAD
Truck & Maskin
Benny Persson
T: 035-21 10 30
truckomaskin@home.se

LINKÖPING
ÅMA Maskinservice AB
Anders Långh
T: 013-13 72 78
ama.maskinservice@telia.com

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

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

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

ÄLVSBY
Älvsby Maskinstation AB
Andreas Lundkvist
T: 0929-729 00
andreas@hematek.se

JÖNKÖPING
Lännen Tractors AB
Fredrik Åström
T: 036-330 02 74
fredrik.astrom@lannentractors.se

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

ÖREBRO
Berggrens Maskinservice AB
Stefan Lindberg
T: 019-277 22 05
stefan@berggrens.se

KATRINEHOLM
Sörmlands Maskinservice
John Sheiakh
T: 0150-500 00
john.sheiakh@sormlandsmaskinservice.se

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

ÖVERKALIX
Överkalix Maskinstation AB
Anders Johansson
T: 0926-777 20
anders.johansson@maskinstation.net

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

SÄLJARE

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

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

ÅLMEBODA
Tobias Hilmersson
M: 070-844 58 40
tobias@stensmaskiner.se

GÖTEBORG
Thomas Magnusson
M: 079-143 46 10
thomas.magnusson@delvator.se

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

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

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




Anders Björkman
M: 079-143 46 13
anders.bjorkman@delvator.se

**VÄSTMANLAND, VÄRMLAND
OCH DALARNA**
Jimmy Arvidsson
M: 070-246 56 34
jimmy.arvidsson@delvator.se

HÄRNÖSAND
Erik Svanberg
M: 072-403 38 65
erik.svanberg@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:   

DELVATOR AB är svensk generalagent för Hitachis samt Bells entreprenadmaskiner och har kontor, verkstad och lager i Eslöv, Härnösand och Rosersberg, Stockholm. I Eslöv och Stockholm finns utställningshall och runt om i Sverige finns säljkontor och serviceverkstäder i ett rikstäckande nät. Läs mer på www.delvator.se.

Delvator