

2026

#01

Grävlingen

KUNDMAGASINET FRÅN DELVATOR

LÄS MER

Allroundmaskin på 30 ton
Garnborns tillväxtresa
Delvator öppnar i Luleå
Förande i Rosersberg

Hitachi ZX530LCH-7
klarar de tyngsta
jobben

Hitachi blir
LANDCROS



Delvator fyller 40 år

Delvator



LEDAREN

Vi firar 40 år. Men vi står inte still

2026 fyller Delvator 40 år. Det är ett fint tillfälle att blicka bakåt på resan från en mindre maskinverksamhet till en rikstäckande aktör med starka varumärken, egna anläggningar och ett servicenät som finns nära kunderna.

Men jubileet handlar lika mycket om framtiden. Under året stärker vi vår närvaro i norra Sverige genom satsningen i Luleå, samtidigt som Hitachi Construction Machinery förbereder övergången till LANDCROS 2027.

Mycket förändras i branschen. Maskinerna blir mer uppkopplade, kraven ökar och tillgänglighet blir allt viktigare. Men vår grundidé är densamma: vi ska leverera maskiner som fungerar i verkligheten och finnas där när kunderna behöver oss.

I skrivande stund rustar vi dessutom för fullt inför Svenska Maskinmässan på Solvalla, där vi ser fram emot att träffa kunder, visa maskiner och fira våra 40 år tillsammans med branschen. Efter semestern fortsätter mässåret med Load Up North i Luleå den 27–29 augusti och Entreprenad Live på Knutstorp den 10–12 september. Vi hoppas förstås att vi ses någonstans längs vägen.

I det här numret möter du människor, maskiner och berättelser som visar just det. För bakom varje leverans, varje serviceinsats och varje kundrelation finns det som alltid har varit Delvators styrka: kunniga människor, starka produkter och långsiktiga relationer.

Jonas Coltén,
VD Delvator

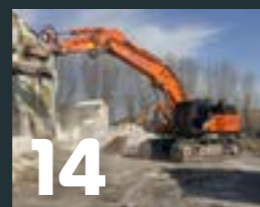
Grävlingen ges ut av Delvator AB, Box 196, 241 23 Eslöv.
Ansvarig utgivare: Jonas Coltén, 0413-692 00.
För adressändring: info@delvator.se Upplaga: 8 600.
Grävlingen produceras av Roy.agency

innehåll 01

- 3 **Nyheter**
Var beredd på en bättre begagnataffär!
- 4 **Delvator fyller 40 år**
Från maskiner till relationer
- 8 **Mer än maskiner**
Hitachi blir LANDCROS
- 10 **Hitachi ZX225USLC i centrum**
För Hasse Malm är valet av maskin enkelt
- 12 **Stor, stark men ändå bränslesnål**
Hitachi ZX530LCH klarar de tyngsta jobben
- 15 **Allt började med en traktor**
Garnborns har vuxit till en tung aktör
- 18 **Minst en ny Hitachi om året**
Från noll till fem Hitachi på tre år
- 20 **Kvinnorna på Delvator**
Branschen vill ha blandade arbetsplatser
- 22 **Heldag hos Delvator i Roserberg**
"Framst mötena gjorde dagen minnesvärd"



10



14



4

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:    

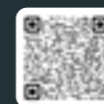


Kampanjerbjudande!

Kliv rakt in i hytten
– Kör igång direkt

**Hitachi ZX "Ready"
Minigrävare
– från 385 000 kr**

Begränsat antal
– säkra din maskin idag!



Delvator



Delvator invigde anläggningen i Luleå

Det doftade grillat, kaffet gick varmt och gårdsplanen fylldes av kunder, kollegor och nyfikna besökare när Delvator invigde sin nya anläggning i Luleå den 23 april.

Satsningen i Kallaxområdet är ett viktigt steg i Delvators expansion i norra Sverige. Här byggs nu ett lokalt team upp med verkstad, reservdelslager och fältservice för att komma närmare kunderna i Norrbotten och malmfälten.

För entreprenörer i regionen betyder det kortare avstånd, snabbare

hjälp och bättre tillgång till teknisk kompetens när maskinerna behöver service.

– Närheten gör skillnad varje dag, säger Mats Lager, platschef i Luleå.

Med Hitachi, Bell och ett växande serviceteam på plats stärker Delvator sin position i en region där kraven är höga och stillestånd snabbt blir kostsamt. ■

Ordning och reda på begagnat - med Henrik i spetsen

Efter en period av utveckling och justeringar har Delvators begagnatverksamhet landat i något riktigt bra. Framgångsreceptet heter tydligare struktur, bättre flöden och ett gemensamt arbetssätt som gör skillnad. Både internt och ut mot kund.

Bakom spakarna står Henrik Ivansson, som har växlat upp till rollen som ansvarig för begagnat. För många är han redan ett välkänt namn



Henrik
Ivansson.

inom både inköp, logistik och försäljning. Nu blir han också den naturliga go to-personen när det gäller värderingar, annonsering och stöd till säljarna. Och det märks redan. Med sitt strukturerade arbetssätt har Henrik fått upp tempot och kvaliteten i hela kedjan, från inbyte till färdig annons.

– Ordning och reda i alla led. Vi tar hand om maskinerna enligt konstens alla regler, vi värderar dem korrekt, förser dem med rätt information. Det

och en maskin i bra skick är grunden i allt vi gör, säger Henrik Ivansson, ansvarig begagnat

Kort sagt: bättre koll, tydligare ansvar och en begagnataffär som står stadigt ...och en och annan säljare som fått vänligt men bestämt "pli" på sina inbyten. ■

Vill du se aktuella maskiner? Besök vår begagnatsida:





För service och kvalitet

DELVATOR FYLLER 40 ÅR

Från maskiner till relationer

Från en liten verksamhet i skuggan av de stora maskinvarumärkena till en rikstäckande aktör med stark position på marknaden. När Delvator nu fyller 40 år är det inte bara historien som är intressant, utan hur företaget fortsätter att utvecklas i en bransch där teknik, krav och förväntningar förändras snabbt.

TEXT: MATS JANSON

FOTO: DELVATOR

Det är mitten av 1970-talet och marknaden för entreprenadmaskiner domineras av några få stora varumärken som levererar mekaniskt robusta maskiner långt ifrån dagens nivå av komfort och precision. Elektronik är inget man pratar om, uppkoppling existerar inte och det är ofta långt till närmaste mekaniker när något går sönder.

Det är nu Christer Arvidsson, så småningom Delvators förste VD, hänger av sig sin bygghjälm för gott och tackar ja till ett säljjobb på Engström & Nilsson (dagens Zeppelin). Genom att snabbt visa framfötterna sålde han snart Caterpillar, Liebherr,

Mitsubishi och Hydrema över hela Småland och Östergötland.

Det var när Engström & Nilsson bestämde sig för att satsa fullt ut på Caterpillar år 1986 som Christer Arvidsson och två kollegor fick chansen att köpa det nystartade Delvator Maskin AB som hade bildats för att hantera konkurrentmaskinerna. Reparations- och servicesamarbetet med Engström & Nilsson gick dock inte att driva vidare när Delvator 1994 tog agenturen för Fiat-Hitachi vars band- och hjulgrävare var starka på marknaden och tuffa konkurrenter till Caterpillar. Christer Arvidsson var redan då tydlig med att Hitachis

maskiner är mer hållbara, lönsamma, bränslesnåla och mer effektiva än konkurrenternas maskiner.

– Det är vad vi ser, sa han uppriktigt i en intervju från den tiden. Maskinerna förbrukar heller inte mycket reservdelar vilket innebär att höga reservdelspåslag inte skulle påverka företagets resultat särskilt mycket. Och att vi därför kan hålla kundvänliga och konkurrenskraftiga priser på dessa.

Att bygga något eget

Satsningen på Fiat-Hitachi markerar en tydlig riktning för Delvator som nu stod på helt egna ben. De köpte

1994

Eget bolag – ny riktning

Delvator står på egna ben och satsar på Fiat-Hitachi. Samtidigt börjar den egna eftermarknaden byggas upp — en avgörande del av affären framåt.



Sent 1990-tal – tidigt 2000-tal

Nätverket byggs ut

Försäljnings- och servicenät etableras över landet genom en kombination av egna anläggningar och partners. Modellen blir en viktig del av Delvators DNA.

1986–1989

Delvator startas

Delvator Maskin AB bildas inom Engström & Nilsson när Liebherr, Mitsubishi och Hydrema lyfts över till det nya bolaget. Eftermarknaden sköts fortsatt av Engström & Nilsson, medan Delvator utvecklas till ett renodlat försäljningsbolag.



1996

Etablering i Eslöv

En ny anläggning byggs i Eslöv. Delvator tar större kontroll över hela affären: försäljning, service och nätverk. Bolaget har cirka 6 anställda och omsätter 50 miljoner kronor.

2001

Ny struktur i branschen

Fiat och Hitachi separerar. Hitachi Construction Machinery Europe bildas och Delvator blir en renodlad Hitachi-aktör



mark och byggde nytt i Eslöv där de ännu sitter kvar.

Med även en egen anläggning på plats i Härnösand var det dags att bygga upp ett landsomfattande nätverk med verkstäder, service- och försäljningsställen för att kunna leverera både maskiner och service.

När Grävlingen träffar Delvators nuvarande VD, Jonas Coltén, 40 år efter grundandet, är det tydligt att en avgörande pusselbit i affären var eftermarknaden som började byggas upp.

– Det fungerar faktiskt fortfarande likadant, säger han med ett självklart uttryck. Det handlar absolut om att

sälja maskiner, men också om att få dem att fungera över tid.

Samma grund men en annan verklighet

Under åren har Delvator fortsatt att följa Christer Arvidsons filosofi om att erbjuda nätverk och kompetens som länken mellan tillverkare och kund. Skillnaden är att förutsättningarna ser helt annorlunda ut.

– Maskiner blir mer och mer tekniskt avancerade och blir mer och mer lika varandra. Vi på Delvator särskiljer oss i det vi bygger runt omkring, alltså vår personal, vår

eftermarknad och vår relation till kunden, säger Jonas.

Det är också där Delvator fortsätter att lägga sitt fokus.

– Hade det inte varit för personalen så hade inte varumärket funnits. Det är vår personal som är det viktiga, tillsammans med en kvalitativ produkt, säger Jonas.

En ny fas

Under 2000-talet har Delvator vuxit, byggt ut sin organisation och tagit flera strategiska steg.

Ett av dessa var ägarbytet där norska Sørenco klev in. Ett annat var

att ta över agenturen för Bell Equipment och deras ramstyrda dumprar.

Ett tredje är ytterligare expansion med invigningen av den nya Stockholmsanläggningen 2024 och i Luleå i år. Det är tydliga tecken på att satsningen fortsätter.

Men enligt Jonas är det inte en enskild investering som definierar framtiden. Det är riktningen.

– För oss handlar det om att bygga en organisation och en tillgänglighet så att vi kan hjälpa våra kunder bli bättre, säger han. Säljer man en maskin och inte klarar service och tillgänglighet, då säljer man inte fler

där. Så enkelt är det.

Samtidigt är det en utmaning. Bristen på erfarna servicetekniker märks i hela branschen, och det ställer högre krav på både rekrytering och arbetssätt. Och det är en förklaring till varför Delvator, parallellt med expansionen, arbetar aktivt med att bevara sin kultur med platt organisation, snabba beslut och en strävan efter enkelhet.

Blicken framåt

När Jonas får frågan om hur Delvator ser ut om tio år är svaret tydligt. Det handlar inte om en revolution. Det

handlar om att bygga en verksamhet med bättre tillgänglighet, att finnas på fler orter och att ytterligare utveckla eftermarknaden.

Men också om något annat.

– Att vi har en personal som mår bra och tycker att det är kul att gå till jobbet. Det är lika viktigt då som nu. När Delvator nu går in i sitt femte decennium är mycket nytt: marknaden förändras, tekniken utvecklas och kraven ökar. Samtidigt är kärnan densamma: maskiner som ska fungera, kunder som ska få hjälp och människor som gör jobbet varje dag. Och det är där det avgörs även framåt. ■

2004

Expansion i norr

Delvator Härnösand etableras och blir ett tydligt steg mot nationell närvaro.



2017

Etablering i Stockholm

Delvator tar klivet in i Sveriges största marknad och stärker sin närvaro i Stockholm.



2021

Breddning av erbjudandet

Delvator Maskinuthyrning startas — det första tydliga steget bortom ren försäljning.



2024

Nya investeringar och varumärken

Den nya anläggningen i Rosersberg invigs. Samtidigt tillkommer Bell Equipment som nytt varumärke — ett steg i fortsatt satsning på tillgänglighet och närvaro.



2026

40-årsjubileum

Delvator firar 40 år med fokus på kultur, medarbetare och långsiktiga kundrelationer.



2006

Ny anläggning – nytt grepp

Delvator bygger en modern anläggning i Eslöv med utställningshall — ett nytt grepp i maskinbranschen, inspirerat av bil- och lantbrukshandeln.



2020

Ny ägare – ny fas

Norska Sørenco AS förvärvar Delvator. Bolaget blir systerbolag med Nasta och Nasta Utleie, samtidigt som ett nytt kapitel tar form efter Christer Arvidson.

Jonas Coltén tillträder som vd och leder Delvator in i nästa utvecklingsfas.



2021-2022

Stark tillväxt

Försäljningen växer, organisationen expanderar och framgången firas gemensamt i Amsterdam 2022.



2025-2026

Expansion i norr

Delvator etablerar sig i Luleå och stärker positionen mot gruv- och industrisegmentet.



2027

Hitachi Construction Machinery byter namn till LANDCROS, en ny global riktning med fokus på lösningar, digitalisering och uppkoppling.



Hitachi blir LANDCROS

Från och med april 2027 blir Hitachi Construction Machinery i stället LANDCROS. För många i branschen väcker namnbytet frågor, inte minst bland oss som har kört Hitachi i många år. Vad ligger bakom det nya varumärket, och vad betyder det egentligen för maskinerna, servicen och vardagen ute på arbetsplatserna?

TEXT: MATS JANSON FOTO: HITACHI

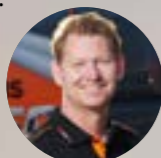
Efter att ha tryckt upp maskinen med skopan och säkrat med pallbockar skruvar Delvators fältmekaniker ur smörjnippeln för bandspänningen för att slappa av bandet. Även om klockan visar att det var en knapp timme sedan larvlänken brast är det bråttom att komma igång igen med arbetet.

Precis som världen i stort är bygg- och anläggningsbranschen inne i förändring. Projekten går snabbare, effektiviseras och blir mer hållbara. Det är i den verkligheten som Hitachi nu tar ett steg som väcker uppmärksamhet i

hela branschen och blir LANDCROS från och med april 2027.

“I princip är allt samma”

Vi lämnar den bullriga nyetabletningen för en stund och träffar Delvators VD, Jonas Coltén. Han om någon förstår att namnbytet väcker frågor bland Delvators kunder. Han



Jonas Coltén. ställde dem själv när han först fick höra talas om bytet till LANDCROS.

Idag kan han dock med säkerhet säga att det inte kommer att innebära

några drastiska förändringar här och nu. Maskinerna kommer från samma fabriker. De byggs av samma ingenjörer och servas av samma mekaniker.

– I princip är allting samma förutom loggan på maskinen, sammanfattar han.

Så varför gör man det?

Frågan många ställer sig är just varför.

– I grunden handlar det om att det kommer in nya ägare och att bolaget

går in i en ny fas, säger Jonas.

Hitachi Construction Machinery har under de senaste åren fått en förändrad ägarbild, där moderbolaget Hitachi Limited har minskat sitt ägande och nya aktörer klivit in.

Det öppnar, enligt Jonas, för mer forskning och utveckling samt möjligheter att satsa mer på framtida lösningar.

Vad är det nya?

Med andra ord ligger själva maskinen, alltså stålet, hydrauliken och grundkvaliteten, fast. Det nya handlar i stället om det som byggs runt omkring, att LANDCROS inte bara vill vara ett produktbolag. De vill också arbeta med lösningar som gör kunderna mer effektiva.

För den som kör maskinen handlar det alltså inte om ett nytt namn, utan om hur jobbet förändras. På sikt pekar utvecklingen mot mer uppkopplade maskiner, bättre överblick över drift och status, mer planerad service och ökad effektivitet i produktionen. Men också en förändrad upplevelse i hytten.

– Hydrauliken kommer fortsatt att vara stabil och en av våra största styrkor. Men det tillkommer en “touch” av elektrifiering och uppkoppling ovanpå det, siar Jonas. Det innebär att maskinerna förblir det de är kända för, men kompletteras med nya funktioner.

Ingen förändring i service, men högre krav

En självklar följdfråga för många kunder är eftermarknaden. Och här är beskedet tydligt.

– Det blir ingen förändring i service eller tillgänglighet på grund av varumärkesbytet. Vi är fortfarande Delvator och vi kommer att lägga ännu mer fokus på eftermarknaden, säger Jonas som är medveten om att kraven ökar på snabbare service, bättre tillgång till reservdelar och högre tillgänglighet.

En digital förflyttning

– Jag tror inte att vi kommer att se självkörande maskiner överallt om några år. Men utvecklingen går fort och det är viktigt att vara med i den, säger Jonas och förtydligar att LANDCROS kommer sätta en riktning snarare än att omkullkasta branschen. Sedan är frågan hur förändringen kommer att uppfattas.

– Jag hoppas att kunderna kommer att säga att det inte blev någon skillnad i service eller kvalitet, men att tekniken har tagit ett steg framåt.

Och kanske är det just det som allting handlar om, nämligen att maskinen fortsätter att starta på morgonen, håller samma höga kvalitet och att jobbet blir gjort. Och självklart att Delvators fältare är lika snabba ut om något ändå händer. ■



Vad betyder LANDCROS?

Namnet har utvecklats inom företaget och symboliserar framtidens inriktning, där flera värden möts:

LAND – marken, byggandet, verkligheten
C – Customer (kunden)
R – Reliable (pålitlig)
O – Open (öppen)
S – Solutions (lösningar)

Tillsammans bildar de LANDCROS, ett namn som bygger vidare på Hitachis starka arv och värderingar, men med blicken framåt mot smartare, mer hållbara lösningar.

225:an i centrum för verksamheten

När Hasse Malm startade sitt företag i Skellefteå 2018 var valet av maskin enkelt. Med erfarenhet av Hitachi sedan uppväxten föll det sig naturligt att fortsätta på samma spår. I dag bygger verksamheten på driftsäkra maskiner, fungerande service och ett samarbete som gör vardagen enklare.

TEXT OCH FOTO: KEVIN MAGNUSSON EKEPIL



Hasse Malm är ägare av H.Malm Entreprenad i Skellefteå, en firma som utför alla typer av markentreprenader, stora som små.

– Anledningen till att jag håller mig till Delvator är att jag har kört mycket Hitachi tidigare, i hela min uppväxt egentligen. Så jag visste att det var driftsäkra maskiner. Det var också därför jag kontaktade dem när det var dags att dra igång en egen verksamhet 2018.

Sedan dess har det rullat på med Hitachi och Delvator.

Service som avgör

Den första maskinen blev en Hitachi ZX225, en maskin som fortfarande är kvar i verksamheten.

– Det är bra och pålitliga maskiner som levererar det jag behöver. Men framför allt har Delvator en eftermarknad som fungerar jättebra, speciellt här i Skellefteå. Så för mig är det ett självklart val.

För Hasse Malm är det alltså inte bara maskinen i sig som är avgörande, utan vad som händer runt omkring den.

Och därför spelar serviceverkstaden ML Maskinservice i Byske en huvudroll i vardagen.

– De ställer alltid upp. Det spelar ingen roll. Man kan ringa dem dygnet runt och de kommer om man har behov av hjälp. Det är det som gör att man kommer framåt i vår verksamhet. Maskinerna måste gå.

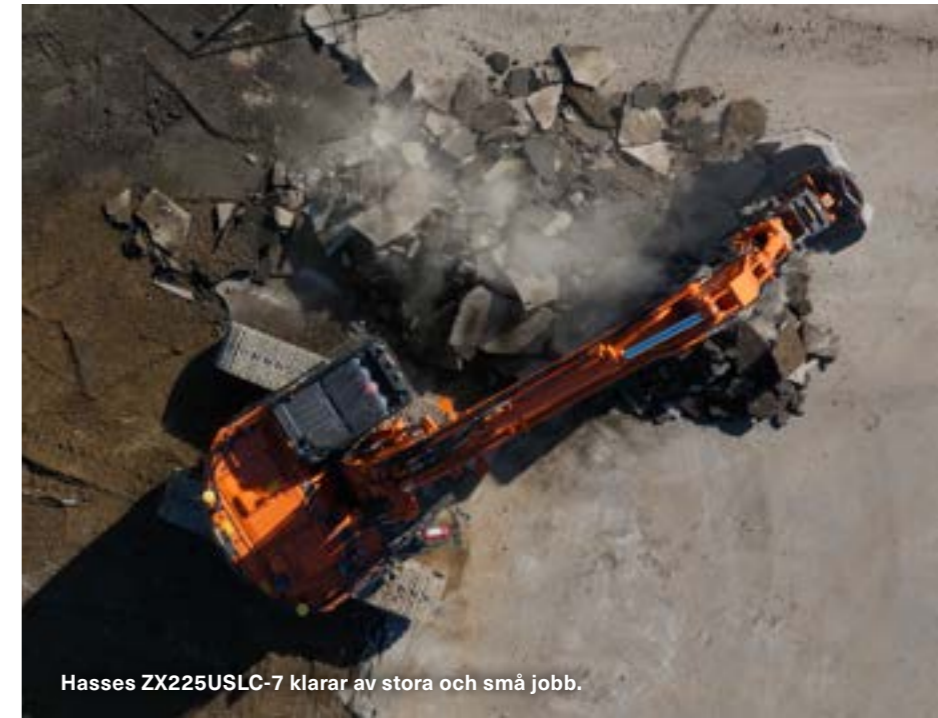
Ett samarbete som fungerar

Samarbetet med Delvator beskriver han som enkelt och rakt.

– Det är enkelt att ta kontakt med dem. De fixar det man vill ha, så det är enkelt att ha med dem att göra. Kommunikationen är bra. De är lösningsorienterade och flexibla efter mina behov.



Hasse Malm



Hasses ZX225USLC-7 klarar av stora och små jobb.

En viktig del i samarbetet är den personliga kontakten.

– Det jag uppskattar är enkelheten. Framför allt mellan mig och Erik Lindmark, säljare på Delvator och ML Maskinservice i Byske.

En maskin för allt

Verksamheten i Skellefteå rullar på med flera parallella uppdrag.

– Just nu har vi många projekt igång. Två av dem är förskolor där vi gör utemiljöer och allt runt omkring. Där har vi två Hitachi ZX225USLC och även en Hitachi ZX85US. Sen har vi ett återställningsjobb där vi också kör en ZX225.

Hitachi ZX225 har blivit något av en allroundmaskin i verksamheten.

– Det är en fantastisk maskin som man kan göra både stora och små jobb med. Vi är ute hos privatpersoner och gör tomter, samtidigt som vi gör stora schakter för parkeringar och VA-jobb och allt möjligt.

Flexibiliteten är avgörande.

– Det är en väldigt flexibel maskin.

Och det är driftsäkra maskiner. Det är sällan de krånglar och det uppskattar jag.

Det viktigaste: att det fungerar

För Hasse handlar jobbet i slutändan om att starta maskinerna på morgonen och köra dem tills man ska gå hem. Det är inga konstigheter, som han uttrycker det. Men det är också det som gör att verksamheten fungerar.

– Relationen med Delvator har gjort att det är väldigt enkelt för mig att driva den här verksamheten. Är det något strul så är de snabbt på plats, men faktum är att de nästan aldrig behöver komma. Maskinerna bara går. Men jag vet att de finns där om jag behöver dem, avslutar han med ett skratt. ■

Se filmen om Hasse och hans företag här!



ZX530 klarar de tyngsta jobben

Efter över två decennier i rivningsbranschen är det fortfarande lite pirrigt när de riktigt stora byggnaderna ska ner. Men bakom spakarna i sin Hitachi ZX530LCH känner sig Nabil "Nabbe" Taha trygg.

TEXT: KARIN WANDRELL FOTO: SUSSIE SÖRENSSON

När stora byggnader ska rivas finns Nabil "Nabbe" Taha från Trellegräv på plats i sin nya Hitachi ZX530LCH. Just nu arbetar han med ett stort projekt i Arlov där ett antal byggnader rivs för att ge plats åt en ny tågdepå.

Även efter 23 år som maskinist är det fortfarande lite pirr i magen när man river riktigt stora och höga

byggnader, menar Nabbe, eftersom ingen byggnad är den andra lik.

– Vi har ett högrivningsaggregat som når 28 meter, och med en mellansektion kommer vi upp till runt 30 meter. Ibland räcker inte ens det, så då får man använda sig av byggmassorna för att komma högre. Den högsta jag själv har rivit var runt 56–58 meter. Vi

har också djupgrävningssaggregat där vi kan sätta på en extra arm för att komma riktigt djupt.

Jobben omfattar allt från enplansvillor till 60 meter höga silos. Efter rivningen sorteras material som trä, isolering och glas separat innan betongen krossas ner till olika fraktioner efter beställarens önskemål.

– Ibland använder jag en stor balk

tillsammans med maskinens klo, börjar uppfifrån och skrapar ner allt för att sedan lasta direkt i containern, säger Nabbe. Tekniken kommer med tiden, när man har suttit i många år i maskinen.

På mindre jobb är Nabbe ofta ensam och gör hela rivningen själv från början till slut. Men på större projekt

FORTSÄTTER PÅ NÄSTA SIDA ➔





brukar det vara flera maskiner på plats, runt tre eller fyra.

– För att bli en riktigt bra maskinist måste man vara en problemlösare. Det gäller särskilt inom rivningsbranschen. Du måste kunna lösa problem som uppstår och hela tiden tänka på nästa steg. Men det är häftigt att se stora byggnader bara försvinna. Det är ett roligt yrke, och det blir ännu roligare när man kommer bra överens med sina kollegor. Då är det verkligen kul att gå till jobbet.

För Nabbe är en bra maskin stark, med bra hydraulik och framför allt hög komfort. När man sitter så många timmar i maskinen är komforten extremt viktig.

– Jämfört med min tidigare Caterpillar tycker jag att hydrauliken



**Nabil
"Nabbe" Taha**

är den största skillnaden. ZX530 är väldigt stark i betong och liknande jobb, säger Nabbe.

Att han bytte till Hitachi var främst för att testa ett nytt märke och det är inget han ångrar – tvärtom.

– Jag har alltid haft stora maskiner, ju större desto bättre eftersom de är roliga att köra. Hitachi är bra. Förutom skön komfort och hydraulik är den bränslesnål också, den drar omkring 12-15 liter mindre bränsle än min gamla Caterpillar.

Han fick tidigt lära sig vikten av snabb service och support. En kall vintermorgon kände Nabbe rökluft och upptäckte att ett relä till motorvärmaren hade blivit överhettat så han hämtade brandsläckaren och lyckades släcka ganska snabbt.

– Killarna från verkstan var på plats inom en timme och hämtade maskinen och det tog inte lång tid innan

den var igång igen.

Trellegräv har haft en del Hitachi-maskiner tidigare genom åren, som fungerade bra redan då. Förutom Nabbes ZX530LCH kör en kollega en Hitachi ZX150W hjulgrävare.

– Jag trodde faktiskt inte att ZX530 skulle vara så bra som den var. Vi hade en gammal 470 runt 12–15 år tidigare, och den var också väldigt stark. Den här är ungefär likvärdig kapacitetsmässigt. Jag har flera kollegor som också vill prova Hitachi så det blir säkert fler maskiner framöver. ■

Om Trellegräv

Trellegräv AB är en av Sveriges ledande aktörer inom tungrivning och har cirka 30 grävmaskiner som är rivningsutrustade från 4-70 ton.

Från en traktor till kompletta entreprenader

Med runt 70 anställda, en maskinpark på ett trettiotal maskiner och projekt som spänner från VA-arbeten till komplexa entreprenader har Garnborns Åkeri & Maskin vuxit till en tung aktör i sydöstra Sverige. Samtidigt är grunden densamma som när allt började, nämligen att få jobbet gjort snyggt och rekorderligt.

TEXT: MATS JANSON

FOTO: GARNBORNS ÅKER & MASKIN

Tre meter från en befintlig kontorsbyggnad ska 6 000 kubikmeter berg bort. Samtidigt pågår verksamheten innanför väggarna som vanligt.

I Karlskrona bygger Skanska ett nytt kontor åt Roxtec, och Garnborns Åkeri & Maskin AB ansvarar för markarbetena; ett projekt som ställer höga krav på

precision, planering och erfarenhet. – Vi ska ner sex meter i backen, bara några meter från en befintlig

FORTSÄTTER PÅ NÄSTA SIDA ➔



byggnad med glasfasad. Det är ett projekt där det gäller att ha koll på varje moment, säger Niklas Garnborn som äger Garnborns tillsammans med sin bror Joakim.

Även för ett företag med vana vid större entreprenader är det här ett projekt som sticker ut och ligger lite ovanför den vanliga nivån. Samtidigt är det just den typen av uppdrag som visar vad Garnborns har byggt upp under åren: en organisation som klarar att ta ansvar för hela kedjan, från planering till genomförande.

Och det är en resa som började betydligt mer anspråkslöst, med en traktor och en vagn 1964.

Bredden som styrka

I dag är Ronnebybaserade Garnborns Åkeri & Maskin ett av de större entreprenadföretagen i sydöstra Sverige, med runt 70 anställda och en maskinpark på ett trettiotal maskiner. Men storleken till trots drivs företaget fortfarande som ett familjeföretag, där sönerna har tagit över efter sin far Göran som fortfarande finns med i

” För mig står Hitachi för just stabilitet och tillförlitlighet.

bakgrunden.

– Jag tror att både han och mamma är ganska stolta över resan, säger Niklas.

I dag spänner verksamheten över flera områden: markentreprenad, transporter och återvinning. Kombinationen är ingen slump.

– För det mesta kan vi hantera våra projekt själva med de resurser vi har. Det gör oss flexibla och vi behöver inte sitta i knä på någon annan, säger Niklas.

Samtidigt har företaget rört sig mot större och mer komplexa uppdrag.

– Vi har blivit mer av en aktör på marknaden när det gäller kompletta markentreprenader, säger han.

Kultur och delaktighet

Trots tillväxten är det en sak som

Niklas återkommer till: kulturen.

– När jag säger att vi fortfarande driver företaget som ett familjeföretag menar jag att vi är väldigt måna om vår personal. Att de mår bra och att de får vara delaktiga, säger han.

Det gäller även maskinval.

– Vad det gäller märken låter vi maskinisterna vara med och tycka till och vi försöker tillgodose deras önskemål.

Det stämmer även för Niclas Bengtsson. Han har varit på Garnborns i snart två decennier och är i dag inne på sin tredje Hitachi.

– Det började med en ZX140W när jag började här. Och nu är jag inne på min tredje hjulare, säger han.

“Det bara fungerar”

I dag kör Niclas Bengtsson en ZX150W-7 från 2023, och arbetet är i stort sett detsamma som när han började. Något han trivs utmärkt med.

– Vi jobbar mycket med VA åt kommunen. Det är ramavtal, vi åker runt och lappar och lagar nätet, förklarar han och beskriver ett arbete

som kräver precision och tillförlitliga maskiner.

– För mig står Hitachi för just stabilitet och tillförlitlighet. Grejerna funkar helt enkelt, säger han och fortsätter:

– Maskinerna är logiska och förutsägbara. Inga konstigheter. Allting fungerar som man vill och hydrauliken är som sig bör i en klass för sig.

Att han har fortsatt med samma märke under åren är med andra ord ingen slump.

– Det fungerar. Man vet vad man har. Det är väl därför man kör kvar, säger Niclas.

Och det handlar inte bara om känsla, utan också om ekonomi.

– Avbrott blir dyra i längden. Då är det viktigt att det bara går.

Det är också en bild som delas på företagsnivå.

– Vi tycker att Hitachi är driftsäkra, bra och attraktiva maskiner. Och vi har en bra service nära som hjälper oss när det behövs, säger Niklas Garnborn.

I dag har Garnborns totalt nio Hitachi-maskiner i flottan, varav flera

hjulgrävare.

– Vi har både bandare och hjulare i olika storlekar. Det ger oss en bra bredd, säger Niklas Garnborn

Hjulgrävarna används framför allt i servicejobb.

– Det är mycket VA, fjärrvärme och ramavtal med kommunen. Det är en allroundmaskin som klarar lite av varje, säger han.

Hållbarhet och framtid

Samtidigt förändras branschen, inte minst när det gäller hållbarhet och resursanvändning. För Garnborns handlar det i första hand om att arbeta mer med det som redan finns på plats.

– Vi jobbar mycket med återvinning och försöker ta tillvara material i projekten i stället för att köra bort det, säger Niklas.

Det kan handla om att återanvända massor i nya delar av projektet eller att planera arbetet så att transporter minimeras. Det är både en kostnadsfråga och en miljöfråga. Om de kan använda materialet igen i stället för att köra bort det så är det en vinst på flera sätt.

Samtidigt märks att kraven från beställare ökar.

– Det ställs högre krav i upphandlingar i dag, och det kommer att fortsätta åt det hållet, säger Niklas.

Elektrifiering är också på väg in i branschen, men utvecklingen sker stegvis.

– Det finns mycket kvar att lösa, både kring kostnader och infrastruktur. Men det är klart att det är dit vi är på väg, konstaterar han.

För Garnborns handlar framtiden mycket om att fortsätta utvecklas i takt med omgivningen.

– Det händer väldigt mycket i regionen just nu, och vi får vara med i flera av de projekten, säger Niklas.

Från företagets sida handlar det om att ta nästa steg i takt med marknaden. I hytten märks förändringen på ett annat sätt: i vardagen, i jobben som ska göras och i maskinerna som ska leverera.

– I mitt fall bara går och går och går maskinen, avslutar Niclas med ett skratt. ■



Från noll till fem Hitachi på tre år

En begagnad långgrävare blev startskottet. I dag har Jimmie Edlund fyra Hitachi i produktion, och en till på väg in. Förklaringen handlar inte bara om maskinerna, utan om relationer, eftermarknad och att få vardagen att fungera.

TEXT: MATS JANSON

FOTO: EDLUNDS SCHAKT



En maskin går i Stockholm. En annan i Västerås. Ytterligare en i Köping. Att Edlunds Schakt har maskiner över stora delar av Mälardalen beror i grund och botten på djupa relationer och att jobben rullar vidare hos kunderna. Det förklarar Jimmie Edlund, firmans chef och grundare som själv sitter i en av de sju maskinerna.

– Jag varvar jobbet bakom spakarna med kontorsjobbet, säger Jimmie som inte sticker under stol med att han trivs bäst i hytten.

– Det roligaste är att se vad man skapar. Man börjar med skog och slutar med ett färdigt område eller en byggnad. Det är kul att åka förbi en gammal arbetsplats och säga: där har jag varit och grävt.

När han startade sitt företag 2017 var det utan någon tydlig masterplan.

– Jag tyckte väl mest att jag lika gärna kunde köra åt mig själv som åt någon annan, säger Jimmie som idag sysselsätter fem anställda och tre F-skattare.

Tillväxten har kommit steg för steg, ungefär en ny medarbetare per år.

– Jag har inget mål att vara ett stort företag. Men kan vi växa med rätt folk, då gör vi det, säger han självsäkert.

Vändpunkten

Länge var det Doosan som gällde.

– Det är bra maskiner. Men när vi fick några haverier tyckte jag att det var lite för lite uppbackning, säger Jimmie som berättar om ett konkret exempel som blev avgörande.

– Vi hade en svängmotor som rasade efter 4 000 timmar. En sån grej som man inte kan påverka. Där tycker jag att leverantören måste kliva in mer.

Kort därefter dök möjligheten upp att köpa en begagnad Hitachi när en entreprenör i Örebro skulle lägga ner verksamheten. Det var en långgrävare som kom via Delvators samarbetspartner i Örebro, Berggrens Maskinservice, och första intrycket satte tonen.



Edlunds Schakt har snart fem grävare från Hitachi i drift. Jimmie Edlund, som driver företaget, ser 30-tonnarna som navet i verksamheten.

– Jag var imponerad över att en långgrävare kunde gå så pass bra. Den gick nästan bättre än en vanlig maskin, säger Jimmie Edlund

Men det var inte bara körkänslan.

– Det kändes väldigt gediget. Rördragningar, montering av extrautrustning. Allt var rejält gjort från början.

Och det är en detalj som han återkommer till.

– Det är ofta sånt som krånglar annars. Inte själva maskinen, utan det som byggs på. Här är det gjort ordentligt, säger Jimmie med eftertryck. Jag har varit väldigt nöjd med maskinen sedan dess, både med den och med kontakten med Berggrens.

Från en maskin till fem

Det som började som ett test blev snabbt en tydlig riktning.

I dag har Edlunds Schakt fyra Hitachi i produktion och ytterligare en på väg in. Tyngdpunkten ligger på 30-tonsklassen.

– Snart har vi fyra Hitachi ZX300, säger Jimmie som beskriver de här maskinerna som ett nav i verksamheten.

– Förr var en 30-tonnare mer en ren schaktmaskin. I dag gör den allt.

Med rätt redskap kan du köra hela projektet, från början till slut.

Hydraulik och känsla

I vardagen är det två fördelar som sticker ut mer än andra.

– Hydrauliken är fantastisk. Det är nog det första, säger Jimmie Edlund. Det andra är helhetskänslan.

Att maskinerna känns väldigt rejäla märks även bland förarna.

– Jag hade en maskinist som ville ha en Volvo från början. Men när han fick köra Hitachi så blev han helt såld, säger Jimmie.

En detalj som han lyfter fram är jämnheten mellan maskinerna.

– Det spelar ingen roll vilken av våra Hitachi jag sätter mig i. De går likadant allihop. Det är en stor fördel.

En relation som gör skillnad

Men minst lika viktigt som maskinen är det som händer runt omkring. Här återkommer Jimmie till samarbetet med Berggrens Maskinservice.

– De är väldigt tillmötesgående. Vi kan lägga service på kvällar och helger så att maskinerna inte behöver tas ur produktion. ■

Fler kvinnor hittar till entreprenadbranschen

Entreprenadbranschen har länge dominerats av män. Men enligt Therese Nilsson på Delvator håller något på att förändras. Allt fler kvinnor söker sig hit, en utveckling som branschen länge har efterfrågat.

TEXT: KARIN WANDRELL FOTO: DELVATOR

När **Therese Nilsson**, ekonomi- och HR-chef, började på Delvator för 24 år sedan var bara tre av fjorton anställda kvinnor.

– Det blev snabbt tydligt att det här är en väldigt mansdominerad bransch. Men internt har jag aldrig känt mig ifrågasatt eller mindre värd för att jag är kvinna. Däremot har det hänt någon gång att jag fått kommentarer av kunder när det uppstått problem, men det har handlat om pressade situationer och är inget som präglat arbetsplatsen i sig.

I dag finns Delvator över hela landet och av företagets 55 anställda är åtta kvinnor som arbetar inom olika områden.

– För tio år sedan var det svårare att rekrytera kvinnor, men nu upplever vi att många är nyfikna på och intresserade av entreprenadbranschen, vilket är väldigt positivt. Det är framför allt rollen som maskinförare som

lockar. Jag tror det handlar mycket om att man har stort eget ansvar och ett självständigt arbete, säger Therese. Inom till exempel gruvsdriften märks det tydligt att kvinnor är eftertraktade som maskinförare.

– Det vi ofta får höra är att kvinnor generellt kör maskinerna mer försiktigt och metodiskt, säger Therese.

En mjukare och mer balanserad kultur

Delvator har också arbetat medvetet för att få in fler kvinnor i företaget, bland annat genom att skriva i platsannonserna att man gärna ser kvinnliga sökanden, något som har gett resultat.

– Det handlar framför allt om att vi tror på värdet av en blandad arbetsplats. Vi upplever att det skapar en mjukare och mer balanserad kultur. Kompetens är självklart avgörande när vi rekryterar, men för oss är per-

sonlighet och social förmåga minst lika viktigt, säger Therese. I dag är det stor brist på personal i stora delar av entreprenadbranschen. Samtidigt lever flera fördomar kvar kring yrkena. Många tror fortfarande att arbetet bara handlar om olja, smuts och stökiga miljöer.

För att motverka den bilden deltar Delvator på jobbmässor och samarbetar med skolor som har tekniska och yrkesinriktade utbildningar.

– Vi tar emot praktikanter och försöker visa hur arbetet faktiskt ser ut i verkligheten. Senast hade vi tjej från en skola i Hässleholm som bland annat utbildar montörer och reparatörer. Hon har fått väldigt mycket beröm från våra verkmästare. De beskriver henne som lyhörd, kunnig och inte rädd för att ta för sig. Hon har ett år kvar av utbildningen, men vi har redan sagt att hon är varmt välkommen tillbaka, säger Therese. ■



Malin Svensson Reservdelar, Rosersberg

– Jag har hand om in- och utleveranser, håller ordning och redan på lagret, E-handel, plock och pack. I jobbet ingår också att serva fältmontörerna med reservdelar, verkstaden med utrustning med mera.



Camilla Andersson, Reservdelar, Eslöv

– Jag plockar all utrustning och skickar till de olika utrustande verkstäder som sen utrustar maskinerna innan dom går ut till kund. Jag trivs väldigt bra här på Delvator då jag tycker dom är väldigt omhändertagande och jag tycker vi har rätt kul när vi arbetar.



Jennie Stenfeldt Ekonomiassistent, Eslöv

– Min huvudsakliga arbetsuppgift är leverantörsreskontran men hanterar även andra uppgifter som finns på ekonomiavdelningen. Att arbeta på Delvator är utmanande, roligt, stundtals krävande när tempot är högt. En härlig och trevlig arbetsplats med goa kollegor från norr till söder och tillsammans står vi för kunskapen och styrkan i Delvator AB.



Lina Duvander Inköpare, Eslöv

– Som inköpare ser jag huvudsakligen till att utrustningen till våra maskiner, allt från hydraulsatser och verktygslådor till lampor och bågar, beställs i rätt tid för att kunna skicka det till våra olika verkstäder i god tid innan maskinen ska påbörjas. Inom Teknikgruppen arbetar vi också med att uppdatera och förbättra vårt utbud för att ge våra kunder det bästa möjliga.

Att varje dag få jobba med ett härligt team av både män och kvinnor gör vardagen så mycket roligare! Den glädjen hoppas jag lyser igenom till alla som kommer i kontakt med oss.



Emma Igheimer Svensson Ekonomiavdelningen, Eslöv

– På Delvator jobbar jag främst med kundreskontra, ringer du till administrationen är det oftast mig du pratar med. Jag är även ansvarig för det mesta inom ekonomi- och administration i Delvator Maskinuthyrning. Att jobba som tjeji i en mansdominerad bransch är superkul, på Delvator är det högt i tak och ofta nära till skratt. Grabbarna är alltid hjälpsamma om man ber om det.



Åza Lindberg Reservdelar, Rosersberg

– Jag hjälper kunder, mekaniker och fältmontörer med att hitta och beställa hem reservdelar. Beställer även påfyllning till lagret. Vi tar också emot kundordrar via vår e-handel som sedan beställs hem åt kunden. Är även ute på lagret och skickar och tar emot gods samt packar upp gods som ska in på lager eller skickas vidare. Plockar även arbetsorder åt fältmontörerna. Det jag gillar med min arbetsplats är att man alltid får bra och professionell hjälp om man har någon fråga ang maskinerna. Och de är mycket humor och nära till skratt.



Sussie Sörensson Marknadsansvarig, Eslöv

– Jag ansvarar för Delvators ”skyltfönster”: vår kommunikation, marknadsföring och synlighet. Det betyder allt från pressreleaser, webbtexter, annonser och sociala medier till kampanjer, mässor, event och kundaktiviteter. En stor del av mitt arbete handlar om att lyfta fram människorna, maskinerna och berättelserna bakom Delvator. Från stora lanseringar och mässmontrar till kundcase, filmer och små vardagsögonblick som visar vad vi står för.

Det bästa med Delvator är att det finns så mycket att berätta. Här finns de bästa maskinerna, otroligt kunniga människor och en vardag full av engagemang.

Heldag vid Rosersberg

Från förmiddag till kväll samlades kunder och samarbetspartners i Rosersberg för att se maskiner, prata jobb och träffa varandra. Det som började som ett öppet hus utvecklades till en dag och en kväll där relationerna stod i fokus.

TEXT: SUSSIE SÖRENSON FOTO: MATILDA PERSSON

Det är fullt på gårdsplanen. Bland minigrävare och större band- och hjulgrävare från Hitachi står den splitter nya dumpern Bell B25E som är leveransklar till John Borg Entrprenad AB. Och mellan maskinerna rör sig nyfikna besökare som stannar till, kliver upp i hytterna, känner på reglagen och pratar med varandra.

Det är öppet hus hos Delvator och Scantruck i Stockholm, och under dagen fylls området av kunder, partners och andra som har tagit sig hit för att träffa Delvators team, ta en kopp kaffe och se maskinerna på nära håll.

Tempot är lugnt trots att verksamheten pågår med nyfikna gäster som tittar på. Det märks på samtalen att förväntningarna på dagen är höga.

Maskiner och samtal i centrum

På gården väcker flera av maskinerna uppmärksamhet, inte minst de eldrivna alternativen som många vill titta närmare på. Samtidigt är det tydligt att det inte bara handlar om teknik.

Inne i verkstaden pågår diskus-

sioner om service, utrustning och vardagen ute på jobben. Det är konkreta samtal mellan branschkollegor som känner igen varandras yrken och verkligheter.

– Det är i de här mötena det händer, när man får tid att prata på riktigt, säger Tomas Åhrberg som är en av Delvators säljare på plats.

Utanför fortsätter dagen i ett skönt

” Det är i de här mötena det händer, när man får tid att prata.

tempo. Kaffet står framdukat, väldof-tande burgare serveras i jämn takt och i bakgrunden sätter en trubadur stämningen.

Kväll på Rosersbergs slott

När eftermiddagen går mot kväll förflyttas delar av sällskapet vidare till

det som en gång var Karl XIV Johan och hans hustru Desiderias lustslott. Samtalen från dagen följer med in i kvällen, men nu med en tydlig touch av fest och högtidlighet.

Över en gemensam middag med underhållning fortsätter diskussionerna, men det knyts också nya kontakter. Skratt blandas med erfarenhetsutbyten, och för många blir det en kväll som sträcker sig långt in på småtimmarna.

Det som händer mellan maskinerna

Dagar som den här handlar förstås om att visa upp maskiner. Men det som blir kvar efteråt är mötena mellan människor och samtalen som annars inte hinns med när klockan styr.

För Delvator blev dagen ett sätt att visa upp både maskiner, verksamheten och personalen men också alla de uppskattade relationerna som finns runt omkring.

Redan nu finns tankar på att göra det till något återkommande. ■



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	LULEÅ Delvator AB Mats Lager T: 0920-29 69 81 mats.lager@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	SKELLEFTEÅ Wikstens Maskinservice AB Anders Wiksten T: 0910-888 54 wikstenmaskin@gmail.com	ÅLMEBODA Ålmeboda Svets & Maskin AB Thomas Andersson T: 0477-601 55 almebodasvetsmaskinab@telia.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	STAFFANSTORP LK Maskinservice AB Leif Krondahl M: 070-32 52 597 lkmaskin@gmail.com	ÅLVSBYN Norrlands Skog & Maskin AB Jonas Lindberg T: 073-824 89 89 lindbergsmek@gmail.com
---	---	--	---




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	SUNNE Berggrens Maskinservice AB Daniel Ranström T: 0565-18 23 81 daniel.ranstrom@berggrens.se	ÖREBRO Berggrens Maskinservice AB Stefan Lindberg T: 019-277 22 05 stefan@berggrens.se
--	---	--	--

HALMSTAD Truck & Maskin Benny Persson T: 035-21 10 30 truckomaskin@home.se	LNKÖPING ÅMA Maskinservice AB Anders Långh T: 013-13 72 78 ama.maskinservice@telia.com	UMEÅ Nilssons Bil & Maskin i Umeå AB Kent Nilsson T: 090-77 97 80 kent.nbm@telia.com	ÖVERKALIX Överkalix Maskinstation AB Anders Johansson T: 0926-777 20 anders.johansson@maskinstation.net
--	--	--	---

JÖNKÖPING Lännen Tractors AB Fredrik Åström T: 036-330 02 74 fredrik.astrom@lannentractors.se	MALMKÖPING Jonas Melin Maskinservice Jonas Melin M: 070-370 21 21 melin.jonas@telia.com	SÄLJARE ESLÖV Johan Nylander M: 070-246 56 34 johan.nylander@delvator.se	ÖREBRO Anders Ericsson T: 019-277 22 00 anders@berggrens.se	HÄRNÖSAND Jim Jacobsson M: 072-402 38 65 jim.jacobsson@delvator.se
---	---	--	---	--

KATRINEHOLM Sörmlands Maskinservice John Sheiakh T: 0150-500 00 john.sheiakh@sormlandsmaskinservice.se	SLITE Frimodigs Mekaniska AB Mikael Frimodigs M: 070-784 07 30 mikael.frimodigs@gmail.com	VÄXJÖ Thomas Åström M: 070-838 09 44 thomas@stensmaskiner.se	MÅLARDALEN NORR Tomas Åhrberg T: 070-515 95 50 tomas.ahrberg@delvator.se	SKELLEFTEÅ Erik Lindmark M: 070-663 43 99 erik.lindmark@delvator.se
--	---	--	--	---

KIL Fordonstjänst i Kil Lars Göran Andersson T: 0554-133 25	ÅLMEBODA Tobias Hilmersson M: 070-844 58 40 tobias@stensmaskiner.se	MÅLARDALEN SÖDER Anders Björkman M: 079-143 46 13 anders.bjorkman@delvator.se	GÖTEBORG Magnus Halvarsson, 076-6697481 magnus. halvarsson@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, Luleå 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