

ONLINEVERKTYG SOM GER TILLGÅNG TILL MILJONTALS FÖRSÄLJNINGSPRISER FÖR TUNG UTRUSTNING

En tidning för och om maskinuthyrningsbranschen

SVENSK **Rental** TIDNING

Nummer 6-2021 November - December 2021 • Årgång 20

**TELESKOPLASTARE:
NYHETER FRÅN MANITOU,
SENNEBOGEN OCH KRAMÉ**

PUVAC

samlar krafterna
i Sverige

Twincas dumper
**EN MILJÖMEDVETEN
UTHYRNINGSPRODUKT**

**TA REDA PÅ VAD SOM
GÖMMER SIG I BETONGEN
INNAN DET ÄR FÖR SENT**

**SÅ HÅLLER DU
STÄLLNINGARNA!**

LIFTEXPERTEN TRIPPLAR TROTS PANDEMIN

SCANDKRAN EN NY SVENSK AKTÖR PÅ MINIKRANAR OCH LIFTAR

Nya

DINO 230VT

Välkommen in i värmen!
Gjord för att hyras ut.



100% up to the job

- Arbetshöjd 23 m
- B-körkort
- Självnivellering, hemknapp och flera stödbensalternativ



Besök oss på Nordbygg!
Monter: B12:10, Ute: 20

DINOLIFT

UP TO THE JOB

Läs mer: www.dinolift.com

INSTANT ZIP-UP

Zip-Up Svenska AB Stockholm
Ellen Keys gata 22, 129 52 HÅGERSTEN
Tel 08-97 04 80 | www.zipup.se

Zip-Up Svenska AB Göteborg
Hiljedalsgatan 8 B, 417 05 GÖTEBORG
Tel. 031-23 07 20 | www.zipup.se

SVENSK Rental TIDNING

EN TIDNING FÖR OCH OM MASKINUTHYRINGSBRANSCHEN



10 Teleskopplastare

I årets temaartikel om nya teleskopplastare kommer nyheterna från Manitou, Sennebogen och Kramer.

26 Twinca



Twincas är bygg- och anläggningsbranschens mest miljövänliga dumper. Perfekt för lastning av massor inom bygg, park och trädgård, jordbruk med mera.

31 Liftar



Svensk Rental summera vad nytt som hänt och kommer att hända på liftmarknaden under den närmaste tiden.

INNEHÅLL

3	Ledare
4	Business
6	Business
7	Kommentar
8	Business
10	Tema: Teleskopplastare
16	Scandkran
20	Puvac samlar krafterna
22	Nyheter
25	Nyheter
26	Twinca
31	Tema: Liftar
36	Drome i Göteborg
39	Tema: Byggställningar
45	Liftexperten
50	Nyheter
52	Lifton
55	Nyheter
56	Innan det är för sent
60	Nyheter
62	Nyheter
65	Nyheter
66	Nyheter

UTMANINGARNA FORTSÄTTER

När vi trodde att vi såg ljuset i tunneln vad gäller pandemin kommer som ett brev på posten hotet från den nya mutationen Omicron. Som den tidigare Delta-varianten verkar det vara svårt att hålla den borta och den är mycket mera smittsamt är tidigare varianter. Men i nuläget vet man inte om den är farligare eller att vaccineringen skyddar sämre mot Omicron.

Studier pågår och vi lär veta med säkerhet om några veckor. Fortsatt uppmanas alla som kan att vaccinera sig och fortsatt är det ganska stor andel som väljer att inte göra det. Det verkar som många fortfarande inte inser hur farligt Covid-19-pandemin är. Under senare tid har flera välkända Anti-vaccineringsförespråkare insjuknat och avlidit runt om i världen. Är inte det ett tecken på att vi alla måste ta det här på allvar?

Som tur är så snurrar verksamheten inom bygg- och an-

läggningsbranschen på ganska bra ändå och har gjort allt sedan pandemin bröt ut. Men för merparten av både uthyrare och leverantörer har omsättningstalen minskat i landet men med bibehållen och tillfredställande vinstmarginal. Att man lyckats hålla uppe vinsterna har flera orsaker som att kostnaderna minskat i exempelvis resor, konferenser, mässor och även annonsering. Stödet vid korttidspermitteringar har också gjort sitt. Men visst känner man en oro när nu Omicron-mutationen kom lite som ett bakslag. De flesta länder skärper sina restriktioner på olika sätt och WHO avråder från resor utomlands. Är vi på väg tillbaka till den situation som rådde större delen av 2020 och 2021? Bland både entreprenörer och maskinuthyrare finns ett nyinvesteringsbehov. Maskinparken behöver uppdateras. Men det är idag svårare för leverantörerna att nå ut med information om nyheter och även leverera nya maskiner på grund

av leveransproblem. Det är numera inte brist bara på halvledare. Det är inte utan anledning att man funderar över hur 2022 kommer att se ut. Exempelvis har de flesta mässor som skulle hållits under 2020 och 2021 flyttats till 2022. Nästa år blir verkligen mässtätt, redan i april är det dags för Nordbygg, Maskinexpo i maj, Svenska Maskinmässan i juni, Entreprenad Live i september och så Bauma i oktober. Man undrar ju hur det blir med de arrangemangen?

Men nog med osäkerheten. Vad som är säkert är att du nu håller ett rykande färskt nummer av Svensk Rental. Och i det här numret hittar du en rad intressanta reportage, de flesta med koppling till liftar och byggställningar då vi också publicerar dessa teman i utgåvan. Mycket nöje med läsningen. Så här i slutet av året vill jag även passa på att tacka för 2021 och önska alla en God Jul och ett Gott Nytt År.



Jan Hermansson, Redaktör
jan.hermansson@svenskreental.se

Delvator anställer ny säljare

Delvator välkomnar Tomas Åhrberg som ny säljare till Stockholm. Han började den 1 november och utgår från Delvators anläggning i Arlandastad. Han kommer senast från Granzow där han sålde gasgeneratorer.

Innan Granzow arbetade Tomas Åhrberg som säljare på Oilquick, där han hade många kontakter med kunder inom branschen och anställda hos Delvator.

”Tomas är en erfaren säljare med en bredd och ett driv som tilltalar”, säger Jonas Coltén, vd Delvator. ”Hans stora intresse för maskiner och försäljning kommer hjälpa oss att utvecklas tillsammans med våra kunder.”

Tomas Åhrberg är född och uppvuxen i Uppsala och bor strax utanför staden med sin hustru och två barn.

”Jag har velat sälja maskiner länge”, säger Tomas Åhrberg. ”Och att få möjlighet att arbeta med ett varumärke som Hitachi där kundnöjdheten är så stor är ju bara toppen. Och efter att jag haft kontakt med folk på Delvator länge, visste jag ju också vilket härligt gäng det är. Jag tror jag kommer att trivas perfekt.”

”Jag ser fram emot att jobba med ett väl uppbyggt nätverk med goda relationer. Och som ny säljare har jag också ambitionen att fortsätta att vårda det goda samarbetet med kunderna inom distriktet, men också att hitta nya kunder och utveckla relationerna till dem. Det kommer att bli en rolig och spännande utmaning”, avslutar Tomas Åhrberg.



Jonas Coltén, till vänster, vd Delvator, hälsar nya säljaren Tomas Åhrberg välkommen.



SCANMASKIN UTÖKAR SÄLJARKÅREN I SVERIGE

Scanmaskins säljarkår i Sverige utökas med Zoran Varga och Urban Svensson. De har tidigare arbetat på bland annat HTC och Husqvarna, och besitter tillsammans över 30 års erfarenhet inom branschen.

Med ny kompetens hoppas Scanmaskin kunna hjälpa fler kunder och visa de maskiner och den service som företaget kan erbjuda. ”Vi är glada över att både Zoran och Urban ville ta steget över till oss på Scanmaskin och ser fram emot att erbjuda gamla och nya kunder all deras kunskap och en service i världsklass”, säger Johan

Lindqvist, försäljningschef Scanmaskin.

”Scanmaskin har en unik närhet till sina kunder och ett härligt företagsklimat som jag ser fram emot att vara en del av”, säger Zoran Varga.

”Jag vill att Scanmaskin blir det självklara valet när det gäller golvbehandling”, säger Urban Svensson.

DEROME SATSAR I ANDERSTORP

Deromes butiksyta i Anderstorp ökar med 800 kvadratmeter och gården med 3000 kvadratmeter. För kunderna väntar 4000 kvadratmeter med bygg- och industrimaterial och ett utökat sortiment med omkring 15 000 lagerlagda artiklar.

Med utbyggnaden i Anderstorp tar familjeföretaget Derome ett steg mot att bli den starka aktör i Småland som företaget har som mål och ambition. ”Vi har och kommer att jobba offensivt i Småland för att ständigt utvecklas tillsammans med kunder och leverantörer”, säger Johan Winroth, vd Derome Bygg & Industri. ”Anderstorp blir en viktig del i denna satsning. Vårt mål är att underlätta vardagen för kunderna

och nu blir vi en komplett helhetsleverantör för regionen.”

”Nu satsar vi rejält, förenklar för kunderna och erbjuder en helhetslösning med både industri och bygg”, säger Anna Munkstierna, platschef i Anderstorp Derome. ”Tidigare har vi haft bygg här i Anderstorp och industri i Gislaved, två mil bort.”

Sammanslagningen med Gislaved fortsätter och sommaren 2022 är tanken att hela verksamheten är överflyttad. ”Redan nu har vi anställt två ytterligare medarbetare. Tillsammans har teamet haft bråda tider att få upp det större sortimentet och växla upp ytan så pass mycket”, avslutar Anna Munkstierna.

Chefsbyte på Alimak Group i Skellefteå

Patrik Sundqvist, som arbetat som Chief Service Deliver Officer på Alimak Group, har utsetts till ny operationell chef och vd för Alimak Group Sweden AB i Skellefteå med start 9 november 2021.

I samband med tillträdet lämnar före detta vdn Rolf Person bolaget. ”Vi vill tacka Rolf Persson för hans engagemang och bidrag till företaget sedan 2007 och önskar honom all lycka till vidare”, säger David Batson, EVP Construction Division Alimak Group. ”Vi vill samtidigt passa på att välkomna Patrik Sundqvist till sin nya roll och vi är övertygade om att hans 14 år på företaget med erfarenhet från flera ledande befattningar i kombination med ett stort engagemang för bolaget blir en tillgång för företaget framgent.”

”Jag är väldigt glad och hedrad över den här möjligheten”, säger Patrik Sundqvist. ”Det är med stor entusiasm jag tackar ja till den nya rollen och jag ser fram emot att driva verksamheten i Skellefteå vidare mot nya höjder.”

Patrik Sundqvist är född och uppvuxen strax utanför Skellefteå. Han började arbeta på Alimak Group Sweden i Skellefteå 2008 och har haft flera befattningar på Alimak Group. Sedan 2019 sitter han i ledningsgruppen. Han har en Service Management-utbildning från Handelshögskolan i Umeå.





scantruck

GENERALAGENT FÖR

SENNEBOGEN KRANAR OCH MANITOU

Rådfråga Scantruck om du vill **lyfta din verksamhet till nästa nivå**. Vi är generalagent för de kända **SENNEBOGEN** kranar, **Manitou** teleskopplastare, liftar och minilastare samt liftar från **GMG, PB Platforms** och **Plattform Basket**. Vi erbjuder **marknadens största urval** av nya och begagnade maskiner – och vi håller igång din verksamhet med en nationellt, heltäckande serviceorganisation och kort reaktionstid. Kom förbi vårt huvudkontor i Rosersberg utanför Stockholm, där vi har 4.250 kvm under tak.

På återseende hos **Scantruck**



DU KAN OCKSÅ KONTAKTA

Lasse Lans	0722 403 106
David Trygg	0721 482 880
Bo Bergqvist	0722 403 107
Jan Bratowski	0706 493 401
Jesper Bratowski (R2R)	0739 509 706

Scantruck är generalagent för Manitou, SENNEBOGEN kranar, GMG, PB Platforms och Plattform Basket.



Hitta återförsäljare på www.scantruck.se

Gå gärna in och läs fler nyheter och reportage på www.svenskrental.se

SYSTEM FÖR UTHYRARE

SE TILL ATT NI **LIGGER STEGET FÖRE**

MED MARKNADSLEDANDE TEKNOLOGI OCH 40 ÅRS ERFARENHET I BRANSCHEN, HJÄLPER VI ER ATT VÄXA OCH BLOMSTRA.



VI BRINER FÖR ER FRAMGÅNG
WWW.MCSRENTALSOFTWARE.COM



KONJUNKTURBAROMETERN

November 2021

STARKARE LÄGE I EKONOMIN ÄN NORMAL

Barometerindikatorn backade med 1,9 enheter i november, från 119,9 i oktober till 118,0, men nivån pekar på ett fortsatt mycket starkare stämningläge i ekonomin än normalt. Detaljhandels konfidensindikator steg medan övriga indikatorer föll tillbaka.

Konfidensindikatorn för tillverkningsindustrin föll 1,8 enheter i november, men ligger kvar på en betydligt högre nivå än normalt. Ett exempel på en bransch som backade i tillverkningsindustrin är motorfordonsindustrin som föll med drygt 5 enheter, men branschens konfidensindikator är trots det på en betydligt högre nivå än normalt.

Konfidensindikatorn för bygg- och anläggningsverksamhet sjönk men pekar ändå på ett starkare stämningläge än normalt. Konfidensindikatorn för husbyggnad sjönk medan indikatorn för anläggningsverksamhet ökade något.

Detaljhandels konfidensindikator steg med 1,5 enheter till 118,0. Stämningläget förbättrades kraftigt för dagligvaruhandeln medan indikatorn för sällanköpshandeln föll tillbaka.

Tjänstesektorns konfidensindikator minskade med 0,9 enheter i november till 111,3. Nedgången förklaras av att utvecklingen av den egna verksamheten nu bedöms vara mindre stark samt av en inte fullt så positiv syn på de senaste månadernas efterfrågeutveckling.

Hushållens konfidensindikator föll med 3,2 enheter och pekar därmed på ett normalt stämningläge. Samtliga i indikatorn ingående frågor förklarar nedgången, men det är framför allt hushållens syn på hur deras egen ekonomi utvecklats de senaste tolv månaderna som försämrades.

Ahlsell förvärvar en av Sveriges största fristående e-handelsaktörer inom verktyg och maskiner

Ahlsell har tecknat avtal om att förvärva Verktygsboden med försäljning av verktyg och maskiner till verkstad, garage och bygg. Företaget omsätter drygt 200 mSEK årligen.

Verktygsboden är en e-handelsaktör specialiserad mot verkstad & garage, men har också en fysisk butik i Borås. Bolaget har 42 anställda och säljer till såväl professionella kunder som konsumenter via sina sajter verktygsboden.se och pelatools.com.

”Dessa produktsortiment är viktiga för Ahlsell och förvärvet stärker vår position speciellt mot mekaniker inom fordonsindustrin. Verktygsboden har haft en framgångsrik resa under de senaste åren och tillsammans ska vi fortsätta den resan i Norden”,

säger Claes Seldeby, koncernchef på Ahlsell AB.

Verktygsboden fortsätter att verka under eget varumärke och egen organisation. Ledningen, som stannar kvar i bolaget, ser stora möjligheter i att utveckla sitt produkterbjudande med stöd av Ahlsell.

”Vi får genom denna transaktion äntligen en fin möjlighet att utveckla våra affärsmöjligheter i hela Norden. Med Ahlsell som ägare kan vi förstärka Verktygsbodens marknadsposition samt erbjuda våra kunder en bredare produktportfölj samt nya logistik- och distributionslösningar”, säger Lars Edvardsson, VD på Verktygsboden.

Tillträde sker efter konkurrensverkets godkännande.



Biometrilösning

Gamla lösningar är inte svaret på nya problem – Cramo och Ramirent ställer sig bakom Rentalföretagens krav på biometrilösning.

Vid årsskiftet upphör 1 000-tals befintliga kortterminaler för in- och utpassering på bland annat byggarbetsplatser att fungera för personer med IDo6-kort tillverkade efter 1 januari 2021. Detta som en konsekvens av en produktionsändring av korten.

Den svenska uthyrningsbranschens två största aktörer, Cramo och Ramirent, följer Rentalföretagens rekommendation om att inte byta ut sin utrustning för personidentifiering vid in- och utpassering till annan som är kompatibel med det ändrade IDo6-kortet.

Kortet infördes 2006 för att underlätta hanteringen av regelverket för personalliggare och ytterst komma tillrätta med fusk, arbetsmiljöbrott och svartjobb inom bland annat byggbranschen. Rentalföretagen har sedan starten

investerat i- och tillhandahållit merparten av behövd kortläsarutrustning. Nu står man alltså åter inför ett omfattande tekniskifte och tunga investeringar i en teknik som inte är framtidssäker ens i det korta perspektivet.

Skatteverket konstaterade 2017 att svartjobben i byggsektorn har ökat mer än i alla andra branscher. Vid de senaste omfattande myndighetskontrollerna i september-20 och april-21 konstaterades fortsatt stora problem med svart arbetskraft, arbetsmiljöbrott och brister i personalliggare.

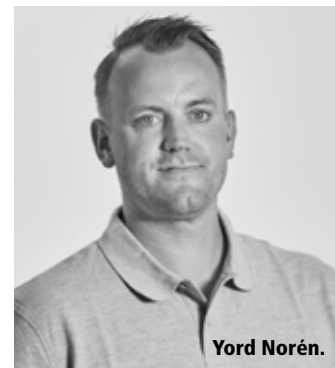
”Att göra vårt yttersta för att stävja oegentligheter och ren brottslighet i branschen är en skyldighet som vi gemensamt har. Det är en fråga om säkerhet och arbetsmiljö för oss, våra kunder och branschkollegor – vi tar inte lätt på det”, säger Cramo ABs vd Henrik Norrbom och får medhåll av Ramirents vd Mikael Olsson.

Garo Elfex nyanställer

I somras expanderade GARO Elfex och anställde ytterligare en utesäljare till teamet. Yord Norén kommer närmast från Ahlsell där han har jobbat som utesäljare inom byggavdelningen i Stockholm. Under fyra år på Ahlsell har han haft mycket kontakt med olika produkter från GARO Elfex och hade på så sätt redan stor kännedom kring sortimentet och GARO som bolag. Yord är dessutom utbildad elektriker vilket var ytterligare en stark indikation på att han var rätt person för tjänsten. Yord kommer utgå från kontoret i Stockholm.

”I och med att jag har arbetat med GAROs produkter under

en längre period på min tidigare arbetsplats så kändes det fantastiskt roligt när det öppnades upp en chans för mig på GARO Elfex”, säger Yord Norén.



Yord Norén.



**RENTAL
FÖRETAGEN**



Joacim Johansson
Vice ordförande i Rentalföretagen
VD Renta Sverige

OLIKA MEN ÄNDÅ SAMMA

Vi är förenade tillsammans. Men hur får vi svar på frågorna? Hur skapar vi relevans och inkludering för små, medelstora och stora uthyrare? ID06, digitaliseringen, hållbarhet, vibrationsskador eller logistiklösningar, det är vårt engagemang som avgör vilka frågor som är relevanta. Och nyckeln till svaren ligger i våra olikheter.

Vi har olika färger på våra kläder och maskiner, olika sätt att sälja in oss på och vi tar definitivt inte kaffet på samma sätt. Eller så gör vi det. Olikheterna kan ställas mot likheterna och den yttersta likheten som förenar oss är förmågan att förse hela byggindustrin med relevanta maskiner och andra bygglösningar.

Samtidigt har vi en byggindustri som behöver förhålla sig till samhällets frågor och såväl sharing som hållbarhetsperspektivet

spelar oss väl på fatet och gör vår bransch högst relevant och viktig. Å andra sidan, vad som är viktigt idag kan vara något helt annat imorgon.

Därför är det enormt glädjande att vi nu alla enats under samma tak. Nu ska vi hitta arbetssätt och rutiner som gör att alla får möjlighet att påverka vår bransch och vår framtid.

MEN HUR?

Vi har en styrelse och ett kansli vars yttersta

uppgift är att fånga upp frågorna som vår bransch ställer sig. De frågorna formulerar sedan utskott där ambitionen är att medlemmar från små, mellanstora och stora bolag, har lika många stolar och driver frågorna utifrån sina och hela branschens perspektiv. Allt bottnar i engagemanget och det finner vi på olika sätt men alla för samma sak: för vår bransch utveckling. Olika men ändå samma, men bäst av allt: förenade tillsammans.

God jul!

SVENSK **Rental** **TIDNING**
EN TIDNING
FÖR OCH OM DEN SVENSKA
MASKINUTHYRINGSBRANSCHEN

Redaktionsadress
Box 786, SE-191 27 Sollentuna
Tel. 08 585 700 46, Fax: 08 585 700 47
info@pdworld.com, www.svenskrental.se

Utges av: SCOP AB

REDAKTION
Jan Hermansson Chefredaktör och utgivare,
jan.hermansson@pdworld.com, Anita de Rocio
Hermansson, Vitor Hermansson, Mikael Karlsson

Layout ansvarig: Markus Leo,
markus.leo@svenskrental.se

KORRESPONDENTER
David Ehrenstråle, Jan Olofsson, Staffan Ringskog,
Andrei Bushmarin, Jim Parsons.

Omslagsfoto: Alimak

ANNONSER
Kontakta André Hermansson på telefon
070-979 0403, andre@pdworld.com eller
Svensk Rental Tidnings redaktion på telefon
08-585 700 46 alt. maila info@pdworld.com

Svensk Rental Tidning distribueras i drygt 9.000 ex till läsare i Sverige. För beställning av tidning kontakta redaktionen eller vår annonschef. Prenumeration: Om du vill försäkra dig om att alltid få ditt exemplar kostar en helårsprenumeration 420 kr. Prenumerationsavgiften sätter du in på bankgiro 5435-9443 eller postgiro 636 76 69-6. SCOP AB. Svensk Rental Tidning produceras av SCOP AB, Box 786, SE-191 27 Sollentuna. Copyright 2001-2011 innehas av SCOP AB. Uppgifterna i denna tidning lämnas med reservation för ändringar som skett under och

efter detta nummers produktion. Utgivaren ikläder sig icke någon ersättningskyldighet för i tidningen möjliga förekommande utslutningar, ofullständighet eller oriktighet. Eftertryck helt eller delvis, utan utgivarens godkännande förbjuds. För insänt ej beställt material ansvaras ej. Vi uppmanar dock läsarna att sända in textförslag och bilder till tidningen. Att det som insänds ej är originalhandlingar är insändarens ansvar. Om insänt material skall återsändas skall sändaren noga ange detta.

MÄSSKALENDER

WORLD OF CONCRETE 2022

Januari 2022
Las Vegas, USA

www.worldofconcrete.com

NORDBYGG 2022

26-29 april, 2022
Stockholmsmässan, Stockholm

www.nordbygg.se

MASKINEXPO 2022

19-21 maj, 2022
STOXA, Stockholm

www.maskinexpo.se

MASKINMÄSSAN 2022

2-4 juni, 2022
Solvalla, Stockholm

www.maskinmassan.se

HILLHEAD UK 2022

21-23 juni, 2022
Hillhead Quarry Buxton
England

www.hillhead.com

LOAD UP NORTH 2022

25-27 augusti, 2022
Boden Arena

www.loadupnorth.se

ENTREPRENAD LIVE 2022

15-17 september, 2022
Ring Knutstorp, Skåne

www.entreprenadlive.se

BAUMA 2022

24-30 oktober, 2022
Messe München
München, Tyskland

www.bauma.de

DEMCON 2022

24-25 november, 2022
Inframässan, Infracity
Bredden, Stockholm

www.demcon.se

CONEXPO-CON/AGG

14-18 mars, 2023
Las Vegas, USA

www.conexpoconagg.com

SAMOTER 2023

Fiera Verona
Mars, 2023
Verona, Italien

www.samoter.it

APEX SHOW 2023

Juni, 2023
MECC Maastrich
Maastrich, Belgien

www.apexshow.com

NY ÄGARE FÖR RENTA GROUP

Renta Group meddelade strax innan pressläggning att Intera Fund II Ky ("Intera"), Rentas huvudägare, har undertecknat ett bindande avtal om att sälja Renta Group Oy till IK Partners ('IK'), en privat aktieinvestor. IK samarbetar med ledningen för att driva Renta till nästa tillväxt fas.

Företagets ledning kommer att fortsätta som betydande ägare i företaget och alla aktieägare som fortfarande är verksamma inom företaget kommer att erbjudas en möjlighet att återinvestera tillsammans med den nya ägaren. Rentas ledningsgrupp har åtagit sig att göra betydande återinvesteringar.

Renta Group är ett maskinut-hyrningsföretag med mer än 100 depåer i Finland, Sverige, Norge, Danmark och Polen. Den utrustning som erbjuds tillgodoser ett stort antal kundbehov inom bygg- och infrastruktur samt industri-marknaden. Företaget erbjuder också moderna anläggningsmaskiner, byggnadsställningar och väderskyddstjänster utöver andra tjänster, t.ex. tillfällig rörledning och uppvärmning, ventilation och luftkonditionering samt installation och planering.

Renta spelar en viktig roll för att förbättra hållbarheten på bygg- och infrastrukturmarknaderna, genom att möjliggöra en effektivare och hållbarare användning av utrustning och maskiner. Renta är dessutom känd för att vara en pålitlig partner, med en bred kundbas av maskin och utrustning av hög kvalitet, tillgänglighet och service. Företaget leder industrin med sin agila strategi och betydande investeringar i innovation och digitala verktyg för att förbättra kunderfarenheten samt intern förvaltning av flottan.

Renta etablerades 2015 efter sammanslagning av tre välkända finska företag. Sedan dess har Renta ökat betydligt genom den organiska tillväxten av sina depåer, en rad nyöppningar och strategiska förvärv. I dag sysselsätter Renta

över 1000 personer i Finland, Sverige, Norge, Danmark och Polen.

IK Partners (www.ikpartners.com) är ett europeiskt privatägt företag som är inriktat på investeringar i Benelux, DACH, Frankrike, Norden och Storbritannien. Sedan 1989 har IK anskaffat mer än 14 miljarder euro i kapital och investerat i över 155 europeiska företag. I nästa fas av företagens resa kommer IK se till så ledningen får ytterligare förstärkning i Östersjöregionen och börja gå in i Europa genom ytterligare nyöppningar samtidigt som nya digitala lösningar. Gruppen kommer att fortsätta att ledas av Kari Aulasmaa, Vd och hans team.

Kari Aulasmaa, Vd för Renta-gruppen, säger: "Vi har haft en fascinerande resa med Intera för att skapa en modern och ledande hyrmaskinsleverantör i Östersjöregionen. Det har varit ett privilegium att arbeta med Interas team och vi är tacksamma för allt deras stöd under de senaste åren. Nu är det dags att gå vidare och jag välkomnar varmt IK-teamet att fortsätta resan med oss. Vi kommer att ha mycket att göra när det gäller att utveckla digitala och hållbara hyrestjänster tillsammans med utvidgning av verksamheten till nya geografier. Jag är övertygad om att IK, med sina internationella nätverk, är den perfekta partneren för Renta när vi går vidare i nästa utvecklingsfas."

Alireza Etemad, partner vid IK och rådgivare till IK IX Fund, sä-

ger: "Vi är mycket glada över att vara partner med Kari och teamet i Renta Group i nästa steg av deras resa. Renta spelar en viktig roll när det gäller att utveckla och förbättra hållbarheten för bygg- och infrastrukturmarknaderna i Östersjöområdet, med deras mycket lokala och digitala strategi för utrustning och maskinuthyrning, och vi ser fram emot att stödja teamet för att öka sitt nätverk och utveckla sin digitala plattform på nya och befintliga marknader."

Christoffer Zilliacus, partner på Intera, kommenterade: "Rentas ledning och Intera gick samman 2015 och allt började från ledningens starka vision om hur ett modernt uthyrningsföretag skulle se ut. Idag är Renta en etablerad och snabbt växande aktör som verkar i Norden och Polen, med nära 300 miljoner euro i intäkter. Tydligheten i den ursprungliga visionen och professionalismen samt engagemanget hos hela Renta-teamet har varit grundläggande för företagets framgång. Det har varit en enorm resa och ett sant nöje att stödja Kari och hans skickliga team i att bygga Renta till vad det är idag. Med stöd från IK-teamet är Renta mycket väl positionerat för nästa tillväxtfas, och vi ser fram emot att se företagets fortsatta framgång."

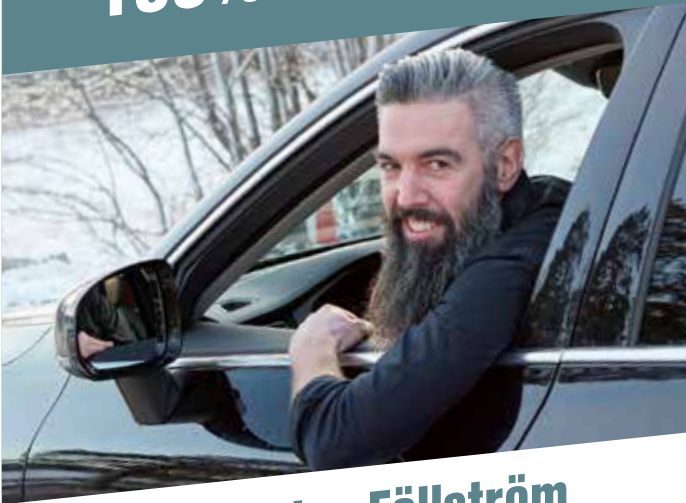
Slutförandet av transaktionen är föremål för rättsliga och lagstadgade godkännanden.



KAESER
KOMPRESSORER®



Behöver du en
mobil kompressor
som funkar till
100% i alla lägen?



Ring Victor Fällström
på 070-569 59 51

KAESER Kompressorer AB

Box 7329 – 187 14 Täby – Telefon: 08-544 443 30

E-Mail: info.sweden@kaeser.com

www.kaeser.com

TEMPORÄRA ANLÄGGNINGAR



GEDA®
ORIGINAL

GEDA LIFTAR OCH BYGGSPEL

Dagens GEDA Lift och GEDA Mini/Maxi är av enastående kvalitet och är resultatet av över åtta årtionden Know-How och ständig vidareutveckling.

Flertalet innovativa lösningar möjliggör effektiva materialtransporter av upp till 250 kg per lastning.

Robusta och enkla att hantera.



info@bvm.se
www.bvm.se



Teleskoplastare



TEMA TELESKOP!

I årets temaartikel om nya teleskoplastare kommer nyheterna från Manitou, Sennebogen och Kramer.

Scantruck har nyligen presenterat nya runtomsvängande teleskoplastare med omfattande förändringar och förbättringar. Manitou har nämligen kommit med helt nya serier inom alla segmenten av teleskoplastare.

Inte minst sortimentet av nya MRT runtomsvängande teleskoplastare är lite av en ny fransk revolution. Visionerna är många och stora hos Manitou, och det är ganska talande att de döpt den nya runtomsvängande serien till just "Vision".

Manitous nya serier finns i både en "Vision" i standardutförande och en Vision+. Alla de nya MRT-maskinerna är i grunden

Vision-modeller. Vision+ är de större maskinerna i serien, och här finns det riktigt stora visioner hos både konstruktörer och designers.

"Modellerna i Vision+ har en riklig standardutrustning med en mängd tillbehör", enligt Anker Lemvig, som är business manager för Scantruck AB som är generalagent för Manitou i Sverige.

De runtomsvängande maskinerna kan fås med lyfthöjd upp till 35 m, och lyftkapacitet på sju ton. Vision+ har fem basmodeller, tre av dem har upp till 6 t kapacitet, nämligen MRT 2260, MRT 2660 och MRT 3060 med lyfthöjder på 22, 26 och 30 m.

Högst upp i skalan ligger muskelpaketerna MRT 2570 och MRT 3570 som lyfter hela 7 t, 25 respektive 35 m högt.

ELDRIFT MED BI-ENERGY

Luftkonditionering är standard i Vision+, som också är förberedda för att kunna köras på eldrift med Manitous bi-energy system. I förarhytten har maskinförarna fått en mycket större display för att styra maskinens alla funktioner, och den sitter även integrerad i armstödet, så att den följer sätets rörelser.

Maskinernas spakar är helt nytvecklade, och på listan över standardutrustning återfinns också dieselvärmare med timer.

Canycom och Ausa – bästa minidumprarna



CANYCOM
minidumper • slykklippare



Bengt Bergs Maskinservice AB erbjuder band- eller hjuldrivna minidumpers från två ledande tillverkare, Canycom och Ausa. Dumprarna finns i olika storlekar med lastkapacitet från 1 000 kg upp till 10 000 kg. Vi har försäljning och service tillgängligt över hela Sverige.

CANYCOM

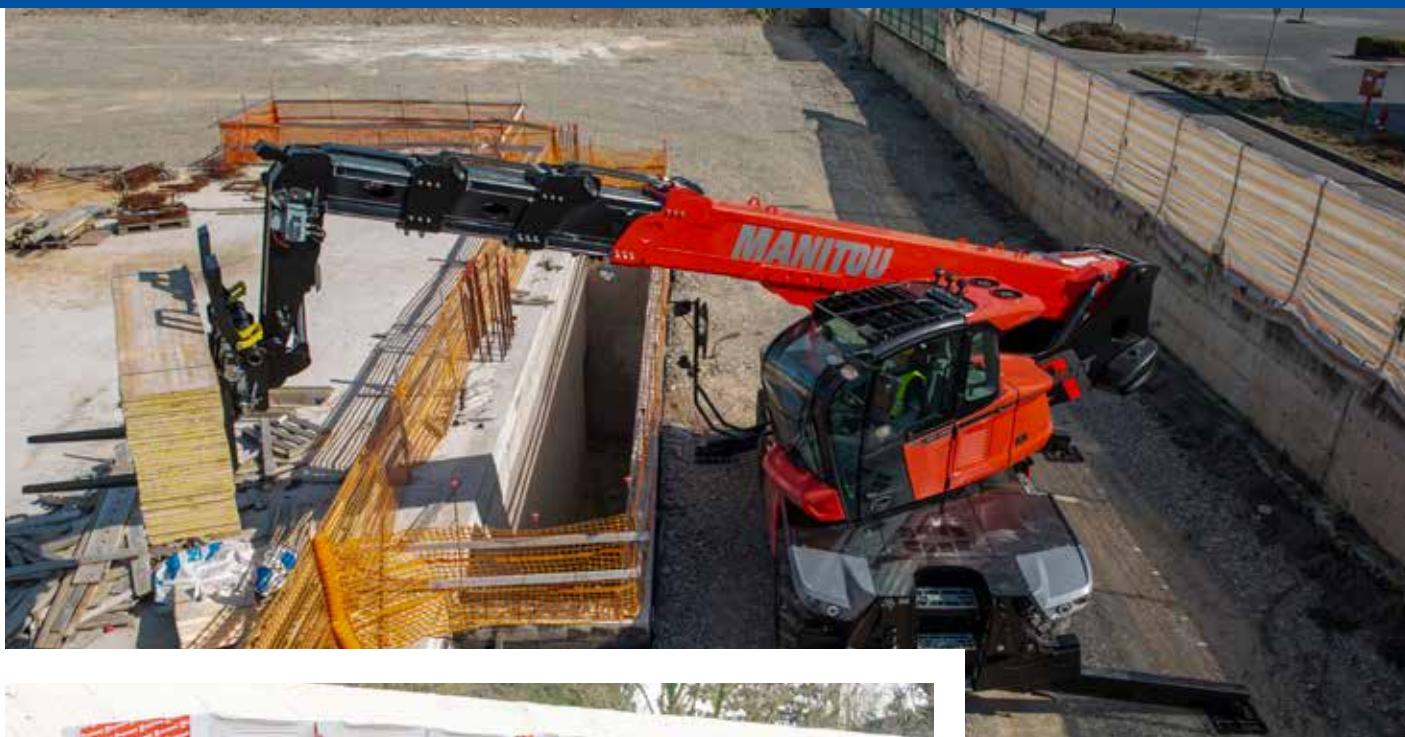
- Svängbart flak och lastare till alla modeller
- Lastkapacitet: 1200 kg – 3000 kg
- Maskinerna levereras med Panolin miljöolja som standard
- Japansk maskin med svenskmonterad lastare

AUSA

- Svängbart flak eller högtippande
- Lastkapacitet: 1000 kg – 10.000 kg
- Hjulaxlar på alla modeller för bättre stabilitet och bromsar.
- Maskinerna levereras med Panolin miljöolja som standard
- Tillverkas i Spanien



Teleskoplastare



En speciell detalj på nya Vision+ som kommer att märkas är säkerheten vid i och urstigning. Manitou har optimerat utformningen på maskinen så att det går att gå in och ur den på alla fyra sidor med hjälp av en trappa. Oavsett hyttens position gentemot undervagnen finns det alltid en trappa tillgänglig.

Alla modeller har för övrigt också elektroniskt styrd fjädring på hela undervagnen.

”ULTRA LIGHT MANITOU”

Manitous minsta teleskoplastare hittills är en annan nyhet som är på gång. Maskinen har fått namnet ULM, där beteckningen står för Ultra Light Manitou gör skäl för namnet. Detta är en ultralätt kompakt teleskoplastare med en totalvikt på högst 2600 kg.

Med en bredd på 1,5 m och en totalhöjd på 1,9 m så kan maskinen till och med flyttas med 3,5 t maskintrailer. Trots de blygsamma ytermåtten och den låga vikten så har maskinen alla funktioner som sina större syskon som till exempel 4wd och fyrhjulsstyrning.

”I dagsläget så kan vi inte ge ett exakt datum på när

Manitou ULM kommer till Sverige. Vi förväntar oss att vi ska kunna beställa dem innan årets slut för att börja leverera dem under 2022”, berättar Anker Lemvig på Scantruck AB.

SENNEBOGEN TELEHANDLER 355E

SENNEBOGENS nya teleskoplastare, Telehandler 355E, är stor och stark som en hjulastare, men den har dessutom räckvidd som en teleskoplastare. Den höjbara hytten ger en mycket bättre översikt vid t ex matning av lastbil eller annat högt fordon.

355E har en maskinvikt på 11,5 t och lyftkapacitet på 5,5 t. Räckvidden på 8,5 m gör även att 355 slipper köra upp på lastmaterialet, vilket både sparar tid och minskar olycksrisken.



MODULUPPBYGGT RÖRINSPEKTIONS- SYSTEM

**TYDLIGA
BILDER.
ENKLA
INSPEKTIONER.**



STEG 1

VÄLJ
KABELTRUMMA



STEG 2

INSPEKTIONSHUBB



- Spara HD-bilder och videoinspelningar på din M18™ 500 GB inspektionshubb
- Fortsätt filma live-videon medan du byter M18™ REDLITHIUM™-batterier

STEG 3

VÄLJ INSPEKTIONS-
MONITOR



- Välj MILWAUKEE® monitor och/eller tablet/smarttelefon med MILWAUKEE® rörinspektionsapp

STEG 4

SPARA DINA
INSPELNINGAR



- Ladda ner stora filer till USB
- Skicka inspelningar från din mobila enhet

**1080P
UPPLÖSNING**

Få högsta upplösning på live-streaming av bilder och video

**4X
DIGITAL
ZOOM**

Panorera och luta för att fokusera på intressepunkten



LYFT EN HEL DAGS PRODUKTION TILL RÄTT ARBETSNIVÅ I ETT ENDA LYFT!

NY ARBETSPLATTFORM

Alimak lanserar den nya kraftfulla arbetsplattform MC 650. Arbetsplattformen har en hög lastkapacitet på upp till 7 240 kg och är justerbar i längd från 4,4 till 41,8 m. Med mobilt chassi och en fristående uppställning av upp till 22 m utomhus så går det snabbt att komma igång med fasadarbetet. Den låga parkeringspositionen på 1,2 m med piedestal och 1,5 m med mobilt chassi underlättar lastning av plattformen vid marknivån.

Kontakta oss på info@alimak.com för mer information.

www.alimak.se

ALIMAK

Teleskoplastare

FÖRDELAR TELEHANDLER 355E

- Massiv stålram och robust teleskoparm.
- Maximal kraft genom Z-Kinematik, välkänt från hjullastartekniken.
- Ensam på marknaden med höjbar hytt = bäst överblick över arbetsområdet (ögonhöjd 4,2 m).
- Skophöjd upp till 8,5 m.
- Kompakta mått (kortare och lägre än hjullastare)
- Tre sorters styrning; Fram-, 4-hjuls- och krabb
- Finns ett flertal olika verktyg som alternativ till skopan, för flexibla arbetsuppgifter.
- Kraftfull reversibel fläkt förhindrar igensättning av luftintaget och säkerställer maximal kylning.
- Servicevänlig.



Med sina kompakta mått och nerfälld hytt är framkomligheten stor i t ex inomhusmiljöer.

TVÅ NYA TELESKOPLASTARMODELLER FRÅN KRAMER

Kramer-Werke GmbH presenterar två nya teleskoplastarmodeller. Teleskoplastarsortimentet omfattar därmed 12 modeller med staplingshöjd från 4,30 till 9,50 m. De båda nya modellerna 1445, en kompakt teleskoplastare och 3610, en allroundmaskin med staplingshöjd på 9,50 meter, är utformade för maximal robusthet och mångsidighet, enligt Kramer. Teleskoplastaren 1445 avlöser 1245. Genom sina mått med en höjd på under 2 meter och en bredd på ca 1,60 meter, samt vikt på ungefär 3000 kg, är 1445 den minsta modellen i utbudet av Kramers teleskoplastare. Staplingslast på pallgaffeln uppgår till 1450 kg och lyfthöjden i skopvridpunkten är på upp till 4,50 meter. Standardmässigt är fordonet utrustat med Kramers snabbväxlingssystem med mekanisk låsning. Som tillval finns en hydraulisk låsning och olika vanliga snabbväxlare. För manövrering av påbyggnadsredskap med extra hydraulfunktioner är den tredje styrkretsen redan monterad på fabriken. Maskinen kan dessutom erhållas med två motorversioner. De uppfyller Steg V utan ytterligare efterbehandling. En motor från Yanmar på 19 kW respektive 25 hk har en effekt på arbetshydrauliken som uppgår till maximalt 36,4 l/min. För användning med högt effektbehov finns som tillval en motor från Yanmar med 33 kW respektive 45 hk, på vilken avgas efterbehandling sker genom en kombination av

katalysator och partikelfilter. Hydraul effekten uppgår till maximalt 42 l/min. Förarhytten erbjuder ergonomiskt placerade handtag i anslutning till den låga påstigningshöjden på 40 cm. Förarstolen och ratten kan ställas in för att passa föraren. Kramers typiska användarkoncept med att indela reglage i färgkodade funktionsgrupper har implementerats i 1445, liksom även joysticken med val av körriktning, teleskoputmatning och tillvalet av manövrering av den tredje styrkretsen. 1445 har dessutom elektrisk parkeringsbroms med backhållningsfunktion. Förutom fyrhjulsstyrning är tillvalen framaxel- och diagonalstyrning tillgängliga. Vid behov kan maskinen

utrustas med krypkörningsfunktion och handgasreglage samt med upp till fyra olika körlägen.

3610 har en längd (utan skopa) på 5,03 meter och en bredd på 2,28 m. Med en arbetsvikt på 8200 kg (beroende på tillval) och de kompakta måtten uppnår 3610 en maximal staplingshöjd på 9,50 m och en maximal nyttolast på 3600 kg. För att anpassa maskinen till individuella insatsförhållanden står också två förarhyttalternativ till förfogande. Med standardmässiga 24-tumsdäck uppnår fordonet en totalhöjd på 2,31 meter. Om den maximala fordonshöjden inte är någon begränsande faktor finns alternativet med en 18 cm högre förarhytt för sikt runt hela maskinen, framför allt på den högra sidan. 3610 är även utrustad med funktionerna Smart Handling, intelligent överbelastningssystem, skopåterföringsautomatik och telematiklösningen EquipCare.





Larvbandsburna teleskopoperande liftrar från Hyrax.

SCANDKRAN

en ny svensk aktör på minikranar och liftrar

Scandkran är en ny aktör inom minikranar, liftrar, transportörer och säkerhetsutrustning till byggarbetsplatsen. Scandkran är ett nystartat dotterbolag till MonZon-gruppen som utvecklar och tillverkar ställning och väderskydd.

Det hela började med att Jonathan Månsson på Mon-Zon gjorde en förfrågan till nederländska krantillverkaren Hoeflon om de var intresserade att sälja sina produkter till en av Mon-Zons utländska kunder. Det här var några år tillbaka och Månsson fastnade för Hoeflons banddrivna transportörer som förenklar och erbjuder en bättre arbetsmiljö för Mon-Zons kunder.

EN OPTIMAL PRODUKTBUKETT AV MASKINER OCH SÄKERHETSUTRUSTNING

Med tiden började en idé att växa fram hos Månsson att mera fullt ut satsa på att marknadsföra och sälja liftrar, minikranar, transportörer och säkerhetsutrustning. Denna idé var upprinnelsen till att arbetet inom Scandkran drogs igång. Idag marknadsför Scandkran hela Hoeflons sortiment som består av sex minikranmodeller, vertkyg- och vakuumpro-

dukter samt Hoeflons bandburna transportör. Hoeflons minikranar spänner från den minsta med en lyftkapacitet på 550 kg och lyfthöjd på 5,7 meter till den största med lyftkapacitet på 9000 kg och 22 meter i lyfthöjd.



Jonathan Månsson, VD för Scandkran.

Samtliga modeller är larvbandsburna med extremt kompakta mått vilket innebär att de tar sig in i riktigt trånga och svåråtkomliga utrymmen.

Av en händelse upptäckte Månsson att Hoeflon i Barneveld, Nederländerna hade en granne som tillverkade larvbandsburna liftrar med teleskopbommar och som skulle passa in i Scandkrans sortiment. Företaget heter Hyrax och i nuläget säljer Scandkran två Hyrax-modeller. Hyrax 27.12 och Hyrax 50.13, båda utan stödben.

Hyrax är teleskopliftrar och Hyrax 27.12 har en arbetshöjd på 12,60 meter och en räckvidd på 8,75 meter. Hyrax 50.13 har en arbetshöjd på 13,20 meter och en räckvidd på 10 meter. Båda liftarna kan inte bara ta sig fram i terrängen utan också användas stående i lutningar och 27.12 kan dras med släpkärra upp till 3500 kg.

Som ett komplement till de bandburna liftarna utan stödben säljer Scandkran även det italienska liftmärket Palazzani som också är larvbandsburna fast med stödben. Det är framförallt tre modeller från Palazzani som man marknadsför på den svenska marknaden, Palazzani TZX, Palazzani TSJ och Palazzani XTJ. De larvbandsburna liftarna med stödben har arbetshöjder från 17 till 52 meter. Sammantaget om Palazzanis liftrar kan sägas är att de har utmärkta terränegenskaper och kan klättra i sluttningar upp till 60 graders lutning. Produkterna från TZX-serien kan fås med bom och arbetsborg i aluminium och

READY FOR THE FUTURE? >>>

E-Air

Är du redo för framtiden?

Bygg- och anläggningsbranschen ställer om för att minska växthusgaserna. I vårt sortiment finns olika lösningar av miljöanpassade produkter. Med den eldrivna kompressorn E-Air, kan du själv enkelt bidra till att minska utsläppen.

Atlas Copco

www.atlascopco.com



Milwaukee

Nothing but HEAVY DUTY.™

TRUEVIEW™
HÖGINTENSIV BELYSNING

MX
FUEL

M18™

M12™

REDLITHIUM™
USB



SKANNA FÖR
ATT LÄSA
MER OM
TRUEVIEW™
BELYSNINGS-
SORTIMENT

MÅNGSIDIG BATTERIDRIVEN ARBETSBELYSNING

DROME

STOFTAVSKILJARE MED UNIKA
DETALJER OCH FÖRDELAR.



G12
Luftflöde: 200 m³/h
Vakuum: 22 kPa

G18
Luftflöde: 300 m³/h
Vakuum: 34,5 kPa



G22
Luftflöde: 400 m³/h
Vakuum: 22 kPa

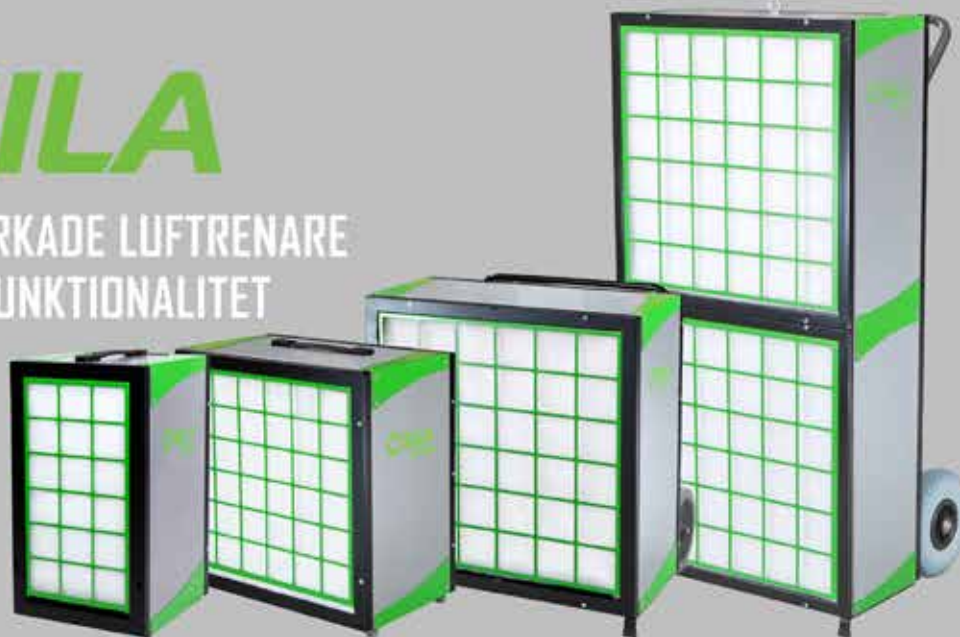
G22S
Luftflöde: 528 m³/h
Vakuum: 34,5 kPa



G32
Luftflöde: 600 m³/h
Vakuum: 22 kPa

SILA

SVENSKTILLVERKADE LUFTRENARE
MED HÖGSTA FUNKTIONALITET



600A3

Luftflöde: 600 m³/h
H13 filterarea: 4,45 m²

1000A3

Luftflöde: 1000 m³/h
H13 filterarea: 7,7 m²

2000A3

Luftflöde: 2000 m³/h
H13 filterarea: 13,43 m²

5000A3

Luftflöde: 4000 m³/h
H13 filterarea: 26,86 m²



Liftar från italienska Palazzini.



Fallskydd från Free Falcon.



Glaslyftar från Smart Group.



Minikranar från nederländska Hoeflon.

även här kan liftarna transporteras på släpkärra upp till 3500kg. Palazzanis produkter tar vid där Hyrax-liftarna slutar i räckvidd.

Andra produkter i Scandkrans produktportfölj är glaslyftar från danska tillverkaren Smart Group. Scandkran säljer fyra glaslyftmodeller från Smart Group, SG350, SG450, SG650 och SG1200. Jonathan Månsson kallar produkterna glasrobotar vilka är eldrivna och har arbetshöjder från 3,8 meter och lastkapacitet från 350 kg till arbetshöjd på 5,8 meter och lastkapacitet till 1200 kg.

PRODUKTER FÖR SÄKERHET

Det var de maskinerna som Scandkran erbjuder men sedan har man ytterligare ett ben att stå på som omfattar säkerhetsutrustning på byggarbetsplatsen. Säkerhetsutrustningen är indelad i sju produktgrupper, bygg- och kravallstaket, bullerskydd, mobila fallskydd, ställningstrailer, släpvagnar, personligt skydd och verktygssäkring.

Bygg- och kravallstaketen är ett komplett sortiment med allt vad det innebär. Bullermatorna heter Silent Site och minskar bullernivån med hela 35 dB och finns i olika dimensioner. De mobila fallskydden heter FreeFalcon och eliminerar alla risker att personal på höga höjder faller ned från valv och form i samband

med armering och gjutningsarbeten. Fallskyddet ger säkerhet och full rörelsefrihet och kommer finnas monterad på Säkerhetsparken utanför Arlanda, Stockholm. Sedan säljer man ställningstrailer, de senaste två versionerna av MonZon Back Pac som på ett unikt sätt packar ihop en byggställning effektivt på en trailer. Kunden köper en byggställning smart packad på en trailer i aluminium. Det unika med den nya ställningstrailer är att ställningen är hela 100 cm bred istället för 60 cm som brukar vara vanligt samt att ställningarna kan användas i Lastklass 4, (3.0 kN/m²). Mer utrymme alltså men ändå inte mera skrymmande på en trailer. Till detta skall läggas fyra olika modeller av släpvagnar fördelade på flaksläp, maskinläp och tippsläp.

Produktgruppen personligt skydd omfattas av en rad olika personliga arbetsplatsprodukter som exempelvis skyddshjälm, varselvästar, hörselskydd, fallskyddspaket, fallskyddsselar, fallskyddslinor med mera.

Sist men inte minst säljer man även verktygssäkringsprodukter som omfattas av exempelvis verktygsbälten, verktygshållare och säkerhetslinor, väskor och bagar, olika typer av verktygssäkringskit för montörer, fasadarbeten, kranmontörer, elektriker, svetsare, vindkraftarbeten och mycket mera.

”HOEFLONS MINIKRANAR KOMMER ATT DOMINERA TILL ATT BÖRJA MED”

Satsningen inom Scandkran startade efter sommaren 2021 och i september deltog man på sin första mässa, Entreprenad Live i Göteborg. Verksamhetens huvudkontor ligger i Sätilla utanför Göteborg med kontor och lager i Norsborg utanför Stockholm. Månsson tror att det är främst Hoeflons produkter som kommer att dominera i bolaget.

”Jag tror att Hoeflons produkter kommer att stå för nära 70 procent av Scandkrans omsättning. I alla fall till att börja med. Vi räknar med att ha sålt omkring 120 enheter av Hoeflon fram till 2026 och det är försäljning som vi kommer att satsa på, inte uthyrning. Det är ju till stor del uthyrarna som jag hoppas på skall bli de dominerande kunderna”, säger Månsson.

Jonathan har arbetat 35 år i ställningsbranschen med bl.a. egna varumärket MonZon ställningar och han blir nu först med att representera Hoeflon i Sverige. Hoeflon grundades 2006 och har sedan dess varit mycket expansiva. Man är nu mitt uppe i byggandet av en ny produktionsanläggning som ska stå klar 2022. Batteridriften av maskinerna prioriteras hos Hoeflon som hos så många andra lift- och minikrantillverkare men Hoeflon skiljer sig lite nämligen genom att man även tillverkar sina litiumbatterier själva.

”Jag ser med spänning fram emot att få satsa fullt ut i Scandkran även om jag fortsatt är verksam inom Mon-Zon. Min erfarenhet från ställningsbranschen kommer väl till pass även i en lite annan typ av accessutrustning som minikranar, liftar och fallskydd”, avslutar Jonathan Månsson.

Strax innan pressläggning meddelade Månsson att Scandkran kommit överens med Trollhättans Truck AB om att sköta företags all framtida service och reparationer på minikranar och liftar i mellan- och södra Sverige. ”Trollhättans Truck kommer även att investera i egna enheter för uthyrning till våra kunder när man har extra behov av maskiner utöver dom man äger själv”, inflikar Månsson.

www.scandkran.se



PUVAC SAMLAR

krafterna i Sverige

Puvac tog branschen lite på sängen när man i höstas meddelade att man förvärvat Jack Midhage AB och Jerneviken Maskin AB. Nyligen förvärvade man även Levanto i Sverige och Norge. Men vad är planerna? Vi lät Puvacs arbetande styrelseordförande, Torbjörn Bengtsson, berätta.

Allt sedan den här tidningen grundades har vi regelbundet bevakat förändringar i de branscher vi skriver om. Ofta handlar det om nya produkter, metoder, projekt med mera. Men väldigt ofta handlar det också om olika typer av förvärv bland entreprenörer och tillverkare/leverantörer. Under året har just en sådan förändring inträffat och som lite grann ritat om den så kallade marknadskartan.

SKAPA EN SOLID KEDJA SOM LEVERERAR DET KUNDERNA BEHÖVER

I september publicerade vi en pressrelease om att företaget Puvac förvärvat Jack Midhage Diamond Tools AB och Jerneviken Maskin AB. Strax innan pressläggning nåddes vi av informationen att Puvac även förvärvat bolaget Levanto Diamond Tools AB i Sverige och Levanto Norge AS.

Det här är verkligen en intressant utveckling och vår bedömning var att det finns behov av en mera fördjupad artikel om det som håller på att ske. Den bästa källan var att intervjua Torbjörn Bengtsson som är själva nyckelpersonen bakom förvärven.

Vad är själva tanken bakom Puvac förvärvsresa?

”Först vill jag förtydliga att Puvac, som kanske är ett relativt okänt bolagsnamn, inte kommer vara namnet utåt. Puvac har funnits se-

dan långt tillbaka men är själva moderbolaget. Det är varumärkena Midhage, Jerneviken och nu även Levanto som fortsatt kommer att synas utåt. Det är viktigt att understryka. Tanken är kort och gott att skapa en solid kedja av företag alla med maskiner och verktyg som kommer att täcka upp ett brett användningsområde inom håltagning, rivning, bygg- och anläggning och rental. Vi ska stärka våra varumärken ytterligare och vara användarens absoluta bästa val i produktsortiment, kvalitet och service. I nuläget är det den svenska marknaden vi fokuserar på och givetvis den norska med Levanto Norge AB. Men målet är att jobba över hela Skandinavien på sikt”, säger Torbjörn Bengtsson.

Det förvärvade bolagen har alla ett brett agentursortiment men kanske inte med så många egna produkter. Hur ser er strategi ut med agenturprodukter och kanske även egna produkter?

”Vi har inga planer på att utveckla och tillverka egna produkter mera än de produkter vi redan tillverkar, vilket är diamantverktyg i både Midhage och Jerneviken samt olika hjälpmedel och tillbehör som borrstativ, Jonex luftrenare, golvsågar och andra hjälpmedel. Det är vårt redan breda sortiment av agenturprodukter som vi vill fortsätta stärka och bredda. Vi kommer att knyta till oss fler agenturprodukter. Det är redan offentligt att vi säljer Von Arx program

av betongfräsar. Vi kommer också att lansera tillverkaren Superabrasives kompletta program av maskiner för slipning och polering av betonggolv inklusive deras egna sortiment av industridammsugare, kallat Lavina. Detta kommer att lanseras på Nordbygg i april nästa år. Sedan kommer vi att fortsätta knyta till oss fler agenturprodukter över tiden. Dammsugare och luftrenare är naturligtvis ett produktsortiment som vi kommer att satsa på och som ligger nära till hands.

När man förvärvat flera liknande bolag brukar det bli en del överlappning både vad gäller produkter och personal. Hur ser du på det gällande Midhage, Jerneviken och Levanto?

”På personalsidan ser jag inte direkt risken med överlappning här behöver vi snarare öka på personalstyrkan.

Vi kommer att komplettera organisationen i alla led. Både försäljnings- och inköpsidan behöver förstärkas och på ledning och support har vi delägarna Kim Christianssons och Stefan Bergsten som kommer med kunskap och erfarenhet. Stefan blir vår Vice VD och marknadsansvarig och Kim försäljningschef. Utöver det har vi rekryterat Benny Aronsson som blir tillförordnad VD under sammanläggningarna och uppstarten. Benny ansluter den första januari 2022 då hans nuvarande uppdrag avslutats. Peter Petersson och Peter

Logan från Jack Midhage AB kvarstår som bekant också som delägare i Midhage-bolaget.

Vi kommer dessutom att anställa ytterligare två eller tre säljare, på uthyrningsprodukter i Mellansverige och ytterligare en säljare på området Mälardalen.

Själv kommer jag vara arbetande styrelseordförande. Produktmässigt ser jag inte i nuläget att det är något problem med överlappning i våra produktgrupper utan som sagt är målet att öka på produktsortimentet. Vi vill vara heltäckande och ha alla maskiner och verktyg som våra kunder efterfrågar, det vill säga håltagare, rivare, bygg- och anläggningsentreprenörer och maskinuthyrare. Vi har redan många starka varumärken i sortimentet som våra egna diamantverktyg, egna borrarstativ, egna luftrenare i Jonex, egna golvsågar samt agenturprodukterna Zenesis, Cedima, Otto Baier, AGP, Weka, Dr Bender och många fler. Med förvärvet av Levanto fick vi dessutom in hela Pentruders sortiment av vägg- och vajerågar samt borrsystem och bormaskiner från japanska Shibuya.

En annan viktig förändring är att vi slår ihop Midhages och Jernevikens verksamheter i Göteborg och flyttar Midhages kontor i Göteborg till Jernevikens lokaler i Hisings Backa som blir huvudkontor i Göteborg. Det är bra lokaler och som vi äger. Dock kommer en del ombyggnation och renovering genomföras. Vi hoppas vara klara med det till midsommar 2022. Vi slår också samman servicecentren i Stockholm. Midhages huvudkontor och lager i Båstad förblir oförändrat. Våra produkter



Torbjörn Bengtsson.

och närheten till kunden är väldigt viktigt i den här nya företagskonstellationen men lika viktigt är att hålla en hög servicenivå ut emot kund. I Sverige kommer vi att ha fyra starka servicecenter som hjälper kunder snudd på "around the clock", säger Torbjörn.

Kan du avslöja något kring era mål i fråga om omsättning för de närmast åren och hur strategin kommer att se ut?

"Vi kommer att fortsätta på den inslagna vägen som de bolag vi förvärvat redan har. Men vi vill öka servicegraden, bredda produktutbudet och även våra kundkretsar. Vi skall vara en to-

talleverantör inom rivning, håltagning, bygg- och anläggning och rental. Målet är att ungefär hälften av omsättningen ska avse rental och resterande 50 procent håltagning, rivning och bygg- och anläggning", säger Torbjörn.

Hur mycket omsätter ni idag och hur snabbt och hur mycket vill ni öka?

"Idag omsätter vi sammantaget med alla bolag vi förvärvat omkring 120Mkr. Inom ett par år ska vi ha ökat till runt 200Mkr i Skandinavien", säger Torbjörn.

Det spekuleras en del kring samarbetet med Von Arx som sedan ett par år tillbaka ägs och drivs av Fredrik Åkermark. Fredrik hade ju tillsammans med dig en nyckelroll inom företaget Pullman Ermator. Hur är kopplingen mellan dig och Fredrik i den här nya konstellationen?

"Jag och Fredrik har alltid jobbat jättebra ihop och samarbetet är fortsatt mycket bra och vi är goda vänner, men det finns ingen ägandemässig relation. Fredrik driver Von Arx och jag med mina kollegor verksamheten i Puvac med dotterbolagen. Punkt slut", säger Torbjörn. "Ägarkonstellationen i vår nya verksamhet innehåller flera delägare, jag själv, Stefan Bergsten, Kim Christiansson, Peter Petersson och Peter Logan."

Med det du berättat så finns det alltså all anledning att tro att vi kommer att få höra mer om Puvacs förvärvsresa med tiden?

"Absolut, den har bara börjat", avslutar Torbjörn Bengtsson.

Förvärvsresan för Puvac fortsätter med fler bolag

I början av september meddelade Puvac att man förvärvat de båda maskin- och diamantföretagen Jack Midhage AB och Jernevikens Maskin AB. Planen var och är att bygga en stark, marknadsledande koncern för verktyg till kapning, borming och slipning i bl a betong, i norra Europa.

Strategin blir nu än tydligare i och med att även finska Levanto Oy säljer sina dotterbolag Levanto Diamond Tools AB och Levanto Norge AS, som nu blir ytterligare delar i koncernen som Puvac äger.

Levanto, säljer idag diamantverktyg för håltagningsbranschen och stenindustrin i Sverige och Norge, där även rental ingår som ett kundsegment.

"Vi ser att förvärvet av de två bolagen från Levanto kommer att tillföra väsentliga mervärden till vår verksamhet", säger Torbjörn

Bengtsson, styrelseordförande för Jack Midhage AB.

"Både våra och Levantos kunder, kommer främst att märka förändringen genom en ökad grad av service och en både större och bredare produktportfölj. Men vi får också ett fantastiskt tillskott av mångårig erfarenhet och expertis inom branschen, vilket ger oss nya möjligheter att erbjuda kunderna mer värden som t ex efterfrågestyrda och specialtillverkade produkter", tillägger Torbjörn Bengtsson.

Det som tidigare var ett av Skandinaviens största och bredaste sortiment av maskiner och verktyg för bygg- anläggnings- och demoleringsindustrin, utökas nu ytterligare. Dessutom kommer koncernen att fortsätta investera i anläggningar, personal och nuvarande produktsortiment, men även i distribution av

nya produkter från världsledande tillverkare av framför allt maskiner. Man utesluter inte heller ytterligare strategiska företagsförvärv.

"Jag är glad att företaget nu blir en del Puvacs koncernbygge där jag är övertygad om att verksamheten verkligen kommer till sin rätt och får möjlighet att utvecklas vidare. För de nya ägarna är det uppenbart att även flexibiliteten inom service kommer att öka genom att tillföra ett större nätverk och mer personal till deras grupp", säger Patrik Sandman, VD för Levanto OY.

Bakom Helsingborgsbaserade ägarföretaget Puvac/Midhage står Ängelholmsfamiljen Bengtsson, med bakgrund i bl a företaget Pullman-Ermator AB. Företaget ser en bra potential i marknaden för bygg- och anläggning och behovet av kapning, borming och slipning i t ex betong.



NISSAN LANSERAR TOWNSTAR

Nissan lanserar nästa generation av sina kompakta skåpbilar, Townstar. Nykomlingen kommer att finnas tillgänglig med två drivlinor: en 100 procent elektrisk och en bensindriven version.

Townstar är Nissans hittills mest tekniskt omfattande transportbil och erbjuder fler än 20 nya tekniska funktioner. Den elektriska versionen av nykomlingen har ett förbättrat 44 kWh batteri, avancerad teknik och låga driftskostnader, enligt Nissan. Townstar har två drivlinelösningar i transport- och kombi-version (passagerare). Den bensindrivna versionen har en 1,3-liters fyrcylindrig bensinmotor på 130 hk och ett vridmoment på 240 Nm. Motorn uppfyller de senaste Euro 6d-

utsläppskraven. Med den 100 procent elektrifierad drivlinan får Townstar ett 44 kWh batteri med intelligent energihantering och effektiv termisk kylning av batteriet. Bilen har ett vridmoment på 245 Nm och en räckvidd på 285 km, enligt WLTP-kombinerade cykel (siffrorna är fortfarande föremål för typgodkännande). Den elektrifierade Townstar har estetiska egenskaper från Ariya med bland annat LED-lampor, en aerodynamisk front med ett kumiko-mönster, V-motion-design

och varelljus. Den bensindrivna versionen har integrerade "luftriddare" för att optimera luftflödet runt stötfångaren och framhjulen samt minska luftmotståndet och bränsleförbrukningen.

Townstar har ett utbud av säkerhetsystem och avancerade förarassistansfunktioner som till exempel Side Wind Assist och Trailer Sway Assist, intelligent autobroms med fotgängare- och cyklistdetektering, med mera. Med Nissan Around View Monitor får föraren en 360-graders bild av området runt fordonet. Förarassistanssystemet ProPilot hjälper föraren att följa trafikens rytm vid motorvägskörning och att hålla bilen i sitt eget körfält. E-Call, Apple CarPlay/Android Auto och sladdlös telefonladdning kommer att finnas tillgängliga från lansering i båda versionerna. Den elektrifierade versionen kommer med förbättrade anslutna tjänster som visas via en 8" pekskärm, som är ansluten till en 10" digital instrumentpanel. Lastutrymmet är upp till 3,9 m³ med flexibla lösningar; två Euro-pallar och upp till 800 kg nyttolast kan enkelt transporteras. Dragvikten för båda versionerna är 1500 kg. Townstar erbjuder både stora skjutdörrar på sidan samt möjlighet att ha 60/40-dörrar med 180 graders öppning samt baklucka. Townstar är dessutom byggt på en helt ny alliansplattform, CMF-C.

Alimak och Peri lanserar byggnadsställningssystem

Alimak Group har tagit fram en ny produkt för ställningsbyggare som enligt Alimak gör hanteringen av byggnadsställningar säkrare och mer effektiv. Produkten heter Alimak STS 300 och har utvecklats i samarbete med tyska Peri.

Alimak STS 300 ("Scaffold Transportation System") är ett system för transport, montering och demontering av byggnadsställningar. Systemet gör det både snabbare och enklare att bygga upp och montera ned byggnadsställningar, men bidrar även till bättre ergonomi för ställningsbyggarna, enligt Alimak. Dessutom kan den flyttas horisontellt på marken. Modellen är designad för att passa Peri Up byggnadsställning som enligt Alimak säkerställer att ställningsbyggare är skyddade

vid montering och nedmontering av byggnadsställningar.

"Vi arbetar ständigt med att förbättra för våra kunder och är väldigt glada över att kunna lansera den här nya produkten för byggnadsställningar som inte bara ökar produktiviteten och effektiviteten, utan även ger säkrare, smidigare och bättre arbetsmiljö för ställningsbyggare", säger David Batson, Executive Vice President på Construction-divisionen på Alimak Group.

"Alimak STS 300 förenklar hela logistikprocessen för ställningsbyggare, från upphämtningsplatsen av ställningen till platsen för montering och tillbaka igen", säger Thomas Imbacher, ansvarig styrelseledamot Innovation & Marketing Peri AG. "Med det



innovativa tillvägagångssättet minskar väntetiderna och det är enkelt att med bara två personer både bygga upp och montera ned byggnadsställningen."

Alimak STS 300 erbjuder även den digitala tjänsten My Alimak som tillhandahåller onlinemanualer, e-learning och webbshop för reservdelar. Till en början kommer systemet endast erbjudas i Tyskland men kommer successivt att rullas ut på fler marknader globalt.

SCANDKRAN®

Kranar & Byggmaskiner



Sveriges bredaste utbud av kranar och byggmaskiner!

Oavsett om du behöver minikranar, teleskopliftar och glasliftar för **industri**, för att montera **stålkonstruktioner** eller för att montera **glaspartier**, så finns det produkter i vårt sortiment som kommer att uppfylla Dina krav på byggmaskiner!

HOEFLON®

Minikranar

Lyftkapacitet
upp till **9000 kg**.
Maximal lyfthöjd
upp till **22 m**.



HYRAX

Bomliftar utan stödben

Arbetshöjd upp till **13,2 m**.
Räckvidd upp till **10 m**.



Palazzani

Bomliftar med stödben

Arbetshöjd upp till **52 m**.
Räckvidd upp till **19,5 m**.



SmartGroup

Glaslyftar

Lyftkapacitet upp till **1200 kg**.
Maximal lyfthöjd upp till **5,8 m**.



MONZON

Av Ställningsbyggare För Ställningsbyggare

Ställningstrailer

Arbetsbredd **1,0 m**.
Lastklass **4** (3.0 kN/m²).



HOEFLON®

Transportör

Dragkraft **1200 kg**.
Lastkapasit **1500 kg**.



MINIKRANAR • TELESKOPLIFTAR • GLASLIFTAR • MOBILT FALLSKYDD

Är du trött på dyra varmluftslangar?

Köp våra varmluftslangar och spara pengar!

Standardstorlekar i lager

Storlek	Priser	
166 mm 7,5 meter	750 kr	
315 mm 7,5 meter	1 200 kr	JUST NU!
400 mm 7,5 meter	1 695 kr	1 395 kr
500 mm 7,5 meter	2 195 kr	1 695 kr
550 mm 7,5 meter	2 250 kr	

SPECIALERBJUDANDEN VID INKÖP AV 10 ELLER FLER

Beställ direkt på hemsidan eller ring oss för mer information.



www.varmluftslang.se Tel 010-16 16 790

En stark kedja av pålitliga och kompetenta uthyrare

Hyreskedjan är en rikstäckande branschförening för uthyrningsföretag i Sverige. Den kompetens och det breda maskinsortiment som marknaden kan erbjudas till såväl bygg, anläggning, industri, stat, kommuner samt privatkunder m m bygger på den erfarenhet och ständiga utveckling som sker inom medlemsföretagen.

Bland **Hyres**-medlemmarna finns både mindre och större företag med ett brett sortiment. Dessutom finns nisch-företag som exempelvis liftföretag, bod- och moduluthyrare etc. **Hyres**-medlemsföretag är spridda över hela Sverige vilket innebär en trygghet att det alltid finns ett företag tillgängligt för de kunder som har ett geografiskt större arbetsfält. Det lilla företaget har det stora företagens resurser genom ett nära och direkt samarbete mellan medlemsföretagen vilket innebär att de flesta problem och typer av arbetsuppgifter kan

klaras med egna och/eller gemensamma resurser. **Hyres** uppgift är bl a att bevaka och informera medlemsföretagen om myndighetskrav, lagkrav samt övriga bestämmelser och föreskrifter som krävs för att kunna tillhandahålla maskiner och utrustning som är lämpade för att uppfylla ställda arbetsmiljökrav, ergonomikrav samt med avseende på effektivitet och ekonomi är det bästa alternativet.

Våra medlemsföretag arbetar för såväl kvalitets- som miljösystem för att möta högt ställda kundkrav. Inga problem eller arbetsuppgifter är för små eller stora för ett "**Hyres**-företag" - fråga oss gärna - det brukar finnas lösningar i de flesta fall. Vi hjälper dessutom till med maskinplanering etc. som innebär att respektive **Hyres**-företag kan bli er "fullservicepartner" med långsiktiga affärsförhållande.

**HYRES
KEDJAN**
40 år 1977-2017

info@hyreskedjan.se • www.hyreskedjan.se

EN DAG SOM FÄLTMEKANIKER

24-årige Olle Ahlnäs på Scantruck arbetar ute på fält i en servicebuss med Uppsala och norra Stockholm som sitt område. "När man har lyckats hjälpa en kund och löst ett klurigt problem är det här jobbet riktigt roligt."

Scantruck har en rikstäckande serviceorganisation hela vägen från Kiruna till Malmö, till och med på Gotland. Kunden kan få hjälp av en fältmekaniker med utrustning för att kunna komma igång och arbeta med sin maskin igen.

Olle Ahlnäs började i verkstaden på Scantrucks huvudkontor i Rosersberg för drygt tre år sedan. Via såväl nymontage och färdigställande som större reparationer så hade han inte bara ett variationsrikt arbete, det var också en utbildning för att så småningom börja att arbeta ute på fältet, vilket skedde efter ett par år. "Det var en bra skola att gå i, innan jag kände mig redo för nya utmaningar ute i en egen servicebuss", säger Olle Ahlnäs. "Dessutom lärde jag mig mer om hela kedjan som finns hos Scantruck för att hjälpa våra kunder. Det är allt från duktiga medarbetare på reservdelslagret till den tekniska supporten som finns att tillgå både från Sverige, Danmark eller till och med direkt från Manitou om det skulle vara svårlost. Nu känns det som att jag kan hela 'cirkeln', för skulle ett problem vara för stort för att lösa ute i fält så tas maskinen in på verkstaden där jag började."

VARIATIONSRIKA ARBETSDAGAR

Det allra mesta löser dock Olle Ahlnäs och teamet bakom honom på plats hos kunderna. Till sin hjälp har de servicebussar, och via Scantruck har de tillgång uppdaterade diagnosverktyg för att utläsa eventuella felkoder. "Jag gillar utmaningen med jobbet av flera

anledningar, bland annat för att man aldrig riktigt vet hur dagen kommer att se ut. Vad kommer jag att stöta på för problem? Var någonstans finns maskinen? Ena dagen så kan jag skruva i en grusgrop mitt ute i ingenstans, och nästa dag så mekar jag med något inne i centrala Stockholm. Dessutom gillar jag att träffa folk."

"JAG GILLAR UTMANINGEN OCH PROBLEMLÖSNINGEN"

Oftast löser Olle Ahlnäs problemen helt och hållet, och går inte det så siktar han alltid på att lösa det temporärt så att kunden i alla fall kan arbeta vidare med sin maskin ett tag till. "Jag gillar utmaningen och problemlösningen. Skulle jag köra fast så har jag dessutom ett helt team av människor bakom mig som är beredda att hjälpa till. Scantruck är ett företag som satsar mycket på eftermarknaden, och det gör det roligare att arbeta där. Det är ett bra företag att vara mekaniker på helt enkelt."

När dagen är slut beger han sig hem till hembyn en bit utanför Tierp. Men det innebär inte att det är färdigmekat. Han brinner för bilar och motorer, men på fritiden skiftar han fokus till amerikanska femtiotalbilar.

"Det kanske låter knäppt att man kopplar av från jobbet med att skruva ännu mer, men i mitt fall är det faktiskt sant. Från 16-24 så är det garaget som gäller, och jag tror faktiskt att det gör mig till en bättre mekaniker på jobbet också."



Kap-/geringssåg i Biturbo-serien

Bosch lanserar en kap-/geringssåg i Biturbo-serien för professionella hantverkare, GCM 18V-216 Professional. Den nya sågen kan användas med ProCore 18V-batteriet på 8,0 Ah.

Det är första gången Bosch lanserar en kap-/geringssåg i 18V-segmentet och de utökar därmed sortimentet i serien med en ny produktkategori. GCM 18V-216 Professional har ett sågdjup på 70 mm och kan till exempel användas av hantverkare för sågning och installation av parkettgolv och golvlistor. Sågdjupet gör verktyget lämpat för kapning av olika typer av materiel såsom underkonstruktioner, parkettgolv och lister för gersågning, samt kan användas för att trimma och göra en finish på snickeriarbetet.

Ett test utfört av Dekra Testing på uppdrag av Bosch Power Tools visar att GCM 18V-216 Professional är den starkaste bland konkurrerande modeller på marknaden mätt efter antalet kapningar per laddning, enligt Bosch själva. Med 162 kapningar på en laddning presterade GCM 18V-216 Professional bättre än övriga modeller i testet som klarade 89, 117, 125 respektive 141 kapningar per laddning (rapportnummer: 3414140.02), enligt Bosch.

Kap-/geringssågens laserfunktion visar skärmlinjen, och som en detalj har sågen en klämskruv för byte av blad. Den har även en inbyggd arbetslampa och dammpåse. Därtill är det möjligt att hålla koll på batteriets status på verktyget tack vare nya uppkopplingsmöjligheter. Användaren kan förlänga drifttiden med upp till 30 procent med hjälp av funktionen Eco Mode, precis som varvtalet kan justeras, enligt Bosch.

Bosch introducerar under 2021 en rad nya verktyg i Biturbo-serien. Professionella användare får med de nya maskinerna tillgång till maskiner med effekter om 1000-1500 watt. Biturbo är en serie kompakta batteridrivna verktyg riktade mot professionella hantverkare. Verktygen är kompatibla med befintliga batterier och laddare i Bosch Professional 18V System.



"Man vet aldrig hur ens dag kommer att se ut från den ena dagen till den andra", berättar Olle Ahlnäs, fältmekaniker Scantruck.



DANSKA TWINCAS DUMPER EN MILJÖMEDVETEN

uthyrningsprodukt

Twincas är bygg- och anläggningsbranschens mest miljövänliga dumper. Perfekt för lastning av massor inom bygg, park och trädgård, jordbruk med mera. Den är också en utmärkt uthyrningsprodukt tack vare sina smarta egenskaper, enkelt handhavande och låg servicegrad.

Invändiga rivningsarbeten i samband med renoveringsarbeten, frakt av massor på bygg- och anläggningsplatsen, hantering av massor inom park, trädgård och jordbruk med mera är perfekta användningsområden för den batteridrivna flakdumpern från danska Twinca.

DUMPRAR TILLVERKADE I DANMARK

Det dominerande hjälpmedlet för in- och utlastning har varit olika typer av kompaktlastare eller motoriserade skottkärror som transporterar materialet till containrar eller störttrummor för vidare behandling och transport. Men det finns andra smidiga, säkrare och miljövänliga lösningar för effektiv och säker utlastning där operatören slipper att stå eller sitta på själva maskinen.

Svenska entreprenörer och hyrestagare behöver inte gå långt för att hitta en smart transportlösning. Danska tillverkaren Twinca dumper säljs i Sverige av företaget Smrt-dumper i Rosersberg. Twinca är kort sagt en

batteridrivna dumpervagn som enkelt körs och manövreras med ett ergonomiskt handtag kopplat till dumperns svängbara framhjul. I handtaget sitter ett integrerat manöverreglaget för dumpern. Liknande dumptertyper har fasta hjul eller laryband som gör dem krångliga att navigera med. Twincas lösning gör dumpern särskilt smidig i trånga utrymmen och lätt att komma intill med. Dumprarna är naturligtvis alla tippbara upp till 85 grader. Några Twinca-modeller är försedda med saxlyft som lyfter upp själva tippflaket upp till 1,4 meters höjd. Twinca är därmed utmärkt vid tippning i exempelvis en container eller i ett lastväxlarflak.

Twincas dumprar är också perfekta för uthyrning på många sätt och vis. De är enkla att arbeta med och någon avancerad produktutbildning behövs inte. Olika säkerhetssystem minskar risken att skada sig vid arbete med dumpern. Den är också mycket enkel att serva och kräver få serviceinsatser. De olika delarna på dumpern är lättåtkomliga. Dessutom

är Twinca helt batteridrivna vilket innebär noll utsläpp och mycket låga bullernivåer.

SJU BATTERIDRIVNA DUMPERMODELLER

Twincas dumprar finns i fyra grundmodeller, E-500, E500 Slim, E-500 Plus och E-800. Twinca E-500 är den minsta batteridrivna enheten och har en lastkapacitet på upp till 500 kg. Dumpern är perfekt i trånga utrymmen och mäter 797 mm i bredd och längden 1717 mm. Modellen E-500 Slim är den lilla batteridrivna utlastaren för de riktigt trånga jobben. Perfekt exempelvis vid trånga badrumsrenoveringar där gamla kakel och klinkers ska rivas ut och utmärkt i kombination med en liten rivningsrobot. E-500 Slim är bara 742 mm bred. Längden är den samma som E-500. Nästa modell är plussmodellen E-500 Plus som har en lastkapacitet på 600 kg och har mera motorkraft och större batteripaket. Största modellen är E-800 med en lastkapacitet på 800 kg och är perfekt för större rivningsprojekt där kraven är högre på utlastningstakt och kapacitet.



Twinca A/S är ett familjägt företag som leds av Klaus Strøm Kristensen och hans son Jesper.

Utöver detta finns tre varianter av grundmodellerna som är så kallade höjdtippar. Detta innebär att dumparna försetts med saxlyftar som lyfter upp flaket så pass högt att materialet kan tippas i exempelvis en container. Det rör sig om en lyfthöjd på över 1300 mm. Dessa tre varianter har modellbeteckningarna ES-500, ES-500 Slim och ES-800. Tippvinkeln är även här 85 grader. Ett viktigt argument med Twincas batteridrivna dumprar är att samtliga modeller klarar att arbeta en full arbetsdag på en laddning och kan fullladdas igen på 4 till 5 timmar.

Samtliga Twinca-modeller har designats för att underlätta operatörens arbetsdag, eliminera tunga och skadliga lyft och framförallt eliminera föroreningar genom batteridriften. Dumparna drivs med underhållsfria batterier som bidrar till enkel och föroreningsfri användning inomhus. Twinca-dumprarna är också konstruerade för hög säkerhet genom en säkerhetsanordning på styrhandtaget som reverserar körriktningen vid aktivering vilket eliminerar risken att operatören kommer i kläm. Dumpers körhastighet är max 6,5 km/h och kan steglöst ökas och sänkas. En annan viktig fördel är att dumparna är helt bullerfria i sig och ligger långt under de föreskrivna nivåerna som kräver hörselskydd.

Dumpers tippunkt är korrekt placerad i förhållande till framaxeln, så att operatörens stabilitet och säkerhet säkerställs och på så sätt säkras hela dumpern från att tippa framåt.

Själva tippflaket är geometriskt designat så att exempelvis klibbigt och svårhanterat material smidigt kan tippas ur flaket till skillnad från ett standardflak där material ofta stannar kvar. Det trapets-formade flaket gör att



De batteridrivna dumparna är framtiden och de som helt dominerar tillverkningen. Fortsatt tillverkas dock sporadiskt bensindrivna versioner.

materialet lätt glider ur. Flaket är tillverkat i högkvalitativt stål som därmed reducerar egenvikten utan att kompromissa med hållbarhet och styrka.

En annan konkurrenskraftig egenskap hos Twinca är priset som står sig väl i konkurrens med liknande konkurrerande märken. Man får nästan två batteridrivna Twinca-dumprar för en bensindriven dumper som dessutom alltid är larvbandsförsedd. Twincas dumprar har alltid smidiga och mjuka gummihjul som gör dem lättframkomliga på arbetsplatsen.

“MADE IN SCANDINAVIA”

En styrka med Twinca är att produkterna utvecklats i Skandinavien, närmare bestämt Vinderup på danska Jylland. Allt började med att tvillingbröderna Klaus och Mads Strøm Kristensen grundade bolaget 1991. Att de var tvillingbröder gav inspiration till namnet Twinca. Idag drivs bolaget av Klaus och hans familj helt och hållet. Men när allting startade var verksamheten en helt annan nämligen tillverkning av utfodringsmaskiner för minkar. Sedan långt tillbaka har Danmark varit världens största uppfödare av minkar med cirka 40 procent av världsmarknaden vilket motsvarar en omsättning på cirka fem miljarder danska kronor per år. Men allt tog slut med Covid-19-pandemin.

”Minkproduktionen i världen var på nedgång redan innan pandemin slog till men den danska regeringens beslut att avliva samtliga minkar i Danmark för att eliminera risken för smittspridning var den sista spiken i kistan”, säger Klaus Strøm Kristensen.

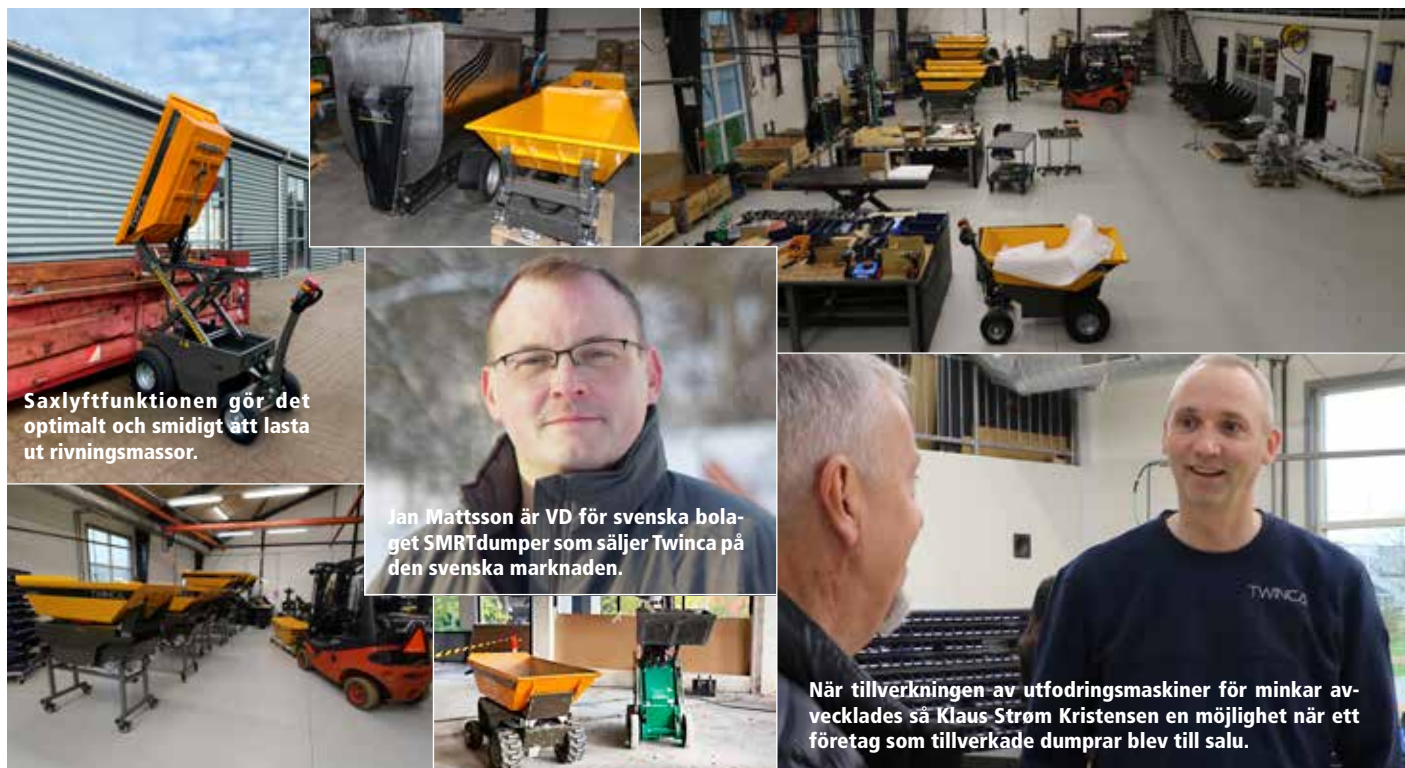
När marknaden förändrades blev det naturligt att se över företagets styrkor och Twinca Dumpern som redan sålde närmare 100 enheter per år utan marknadsföring eller export utanför Danmark blev ett självklart fokus och produktionen ställdes om för att möta de nya kraven.

Redan 2015 började Twinca att sadla om. Tillverkningen av utfodringsmaskiner för minkar minskade i omfattning och Klaus såg då en möjlighet när ett produktionsbolag av minidumprar i närheten av Vinderup blev till salu.

”Produktmodellerna behövde dock stora uppgraderingar så vi valde att skrota existerande modeller och satsa på helt ny design. Det var så Twinca-dumpern uppstod. Till en början hade vi även bensindrivna modeller men vi håller på att fasa ut dessa helt och satsa på enbart batteridrift”, säger Klaus.



Det blev en stor omställning för företaget att utveckla tillverkning av utfodringsmaskiner för minkuppfödning och växka över till utveckling och tillverkning av dumprar.



Saxlyftfunktionen gör det optimalt och smidigt att lasta ut rivningsmassor.

Jan Mattsson är VD för svenska bolaget SMRTdumper som säljer Twinca på den svenska marknaden.

När tillverkningen av utfodringsmaskiner för minkar utvecklades så Klaus Strøm Kristensen en möjlighet när ett företag som tillverkade dumprar blev till salu.

Från 2015 fram till 2020 löpte tillverkning av utfodringsmaskinerna och dumprarna parallellt men det var dumpertillverkningen som kraftigt ökad medan tillverkningen av utfodringsmaskiner för minkuppfödning helt avstannade 2020.

”Utvecklingen av den nya serien av dumprar tog ett par år men under 2016 kunde vi på allvar börja leverera våra maskiner, främst till användare i Danmark”, säger Klaus.

Under 2019 levererade man 100 enheter och lika många under 2020. I år lär man komma upp i dryga 250 enheter och för 2022 siktar man på 400 enheter.

”Vi har haft några riktigt tuffa år i bolaget med att dels bygga upp den nya produktionslinan för dumprarna och sedan hantera förlusten att avsluta tillverkningen av utfodringsmaskinerna men vi är nu väldigt optimistiska inför framtiden. Det finns ett stort sug efter våra dumprar. Det är helt uppenbart”, säger Klaus.

”Våra dumprar är attraktiva på många olika sätt, inte minst då det gäller priset. Bara det att de är helt batteridrivna påverkar också slutpriset ut till kund en hel del. I nuläget har vi väldigt lite konkurrens”, säger Pornnapa Sawangpakdee som är exportchef på företaget.

PRIORITET PÅ SKANDINAVIEN

Största enskilda marknaden för Twinca är hemmamarknaden Danmark. EU och Storbritannien står för cirka 80 procent av försäljningen i nuläget där också Skandinavien

ingår. Andra starka och kommande marknader är USA, Australien och Nya Zeeland. Man tror också mycket på den svenska marknaden där man tror att arbetssättet med Twinca borde passa svenska entreprenörer bra.

”Jag ser Twinca som en utmärkt uthyrningsmaskin med hög kvalitet och säkerhet, enkel att serva och underhålla och till ett mycket konkurrenskraftigt inköpspris. Sedan tror jag att vi har ett kvalitetstänkande som svarar upp ganska bra mot de krav svenska entreprenörer ställer på sina leverantörer. Närheten till fabriken här i Vinderup är också en fördel för den svenska marknaden. Vi är bara dryga 20 mil från Göteborg inräknat färjeavståndet”, säger Klaus.

Distributör på den svenska marknaden är SMRTdumper som ägs av bolaget Kindred Technology AB i Rosersberg. Jan Mattsson är VD och ser stora fördelar med Twinca för svenska entreprenörer.

”Vi arbetar nu intensivt med att marknadsföra Twincas dumprar i Sverige och vi hoppas kunna demonstrera våra produkter för maskinuthyrarna, bygg- och anläggningsentreprenörer, rivare och håltagare med flera. Fördelarna är många men måste upplevas i verkligheten. Twincas dumprar lastar mycket, har god ergonomi och med batteridrift är de snälla både mot arbetsmiljö och klimat. Det smidiga formatet gör de enkla att använda i trånga utrymmen där man annars får transportera med handkraft. Att utan ytterligare maskiner dessutom kunna lasta en container

spar både tid och pengar. På årets DEMCON hoppas vi ge fler möjligheten att se Twincas Dumper”, säger Jan Mattsson.

Utöver SMRTdumper i Sverige säljs Twinca genom 18 andra återförsäljare jorden runt och antalet återförsäljare ökar hela tiden.

”Ett viktigt arbete nu är att knyta upp så många nya återförsäljare som möjligt. Förutom Sverige, Norge och Finland tror vi mycket på USA. Här har vi redan bra siffror. Vi har sedan tidigare sålt över 100 enheter och för innevarande år räknar vi att komma upp i ytterligare dryga 60 maskiner”, säger Pornnapa.

I januari ställer man ut på mässan World of Concrete i Las Vegas tillsammans med sin amerikanska återförsäljare Cratos Equipment.

Målet 2022 är att producera totalt 400 enheter vilket Klaus tror att de klarar i de befintliga produktionslokalerna. Men fortsätter ökningen, vilket man hoppas på, kommer man behöva utöka produktionen. Men redan idag finns de resurserna i en intilliggande byggnad.

Twincas standardfärg är orange men produkterna kan enkelt målas i princip vilken färg som helst något som kan vara extra intressant för uthyrningskedjorna.

”Våra dumprar är perfekta produkt för maskinuthyrare. De är enkla att hantera och någon längre produktutbildning behövs inte. Dessutom tål de mycket stryk och behöver lite underhåll. En perfekt produkt för maskinuthyrare. Då kommer det också väl till pass att måla maskinerna i uthyrarens färger”, säger Klaus.

www.twincadumper.com



Kranlyft
Group



GRÖN NYHET FRÅN MARKNADSLEDAREN

NOLLUTSLÄPP

HELT ELEKTRISKT DRIVEN
KORTA LADDNINGSTIDER
LITHIUM-ION BATTERI
KAN LADDAS I DRIFT
LÅG MASKINVIKT

MC305CB-3



Liftkapacitet: 2.98t x 2.5m
Max. lyfthöjd: 8.7m
Max. arbetsradie: 12.16m x 0.25t
Maskinvikt: 3900kg



www.kranlyft.com | +46 31 80 70 00 | info@kranlyft.com



Husqvarna®

HUSQVARNA K1 PACE LADDAD MED MÖJLIGHETER

Med den batteridrivna kapmaskinen K1 PACE kan du förvänta dig samma kraft och prestanda som motsvarar en bensindriven kapmaskin, men även med fördelar såsom låga vibrationer, låg vikt, emissionsfri, inbyggd klingbroms för ökad säkerhet och specialdesignade diamantklingor på 300 mm och 350 mm för optimerad prestanda och maximalt kapdjup.

För mer information besök husqvarnacp.se

Liftar



LIFTAR

uppliftande nyheter

Då var det dags att återigen i årets sista utgåva av Svensk Rental summera vad nytt som hänt och kommer att hända på liftmarknaden under den närmaste tiden.

Man kan göra bedömningen att pandemin satt sina spår vad gäller intresset för att förvärva nya liftar men de flesta leverantörer av liftar hävdar motsatsen. Marknaden skriker efter liftar! Det som bromsat är att tillverkarna har

haft svårt att leverera på grund av att vissa komponenter, på grund av pandemin, saknas vilket resulterat i långa leveranstider. Något som kommer att hålla i sig under hela 2022. Men de leverantörer som haft hyfsat med liftar i lager har klarat sig ganska bra och i vissa fall riktigt bra.

NYTT UNDER 2021

Här en liten summering av de nyheter som dykt upp under året. Snorkel, som i Sverige säljs av Zip Up Svenska AB, har släppt fem litiumdrivna liftar, S225RTE, S275RTE, S2770RTE, S3370RTE och S3970RTE. Dessa

Fler nyheter
och reportage hittar du på:

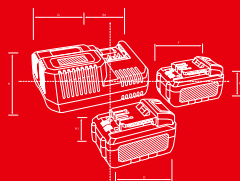
www.svenskrental.se

SVENSK **Rental** **TIDNING**

**Blandarmaskin
MXE 18.0-EC**
Kraftfull 2-växlad kol-
borstfri. Max materiel-
mängd 30 kg.



**Separates
the best from
the rest.**



Vi gör tuffa jobb lättare. Med ergonomiska kraftfulla elhandverktyg som levererar vad de lovar - det är performance. Hållbar kvalitet från vinkelslipens uppfinnare FLEX. | www.flexscandinavia.se



FLEX
this is performance

P.S. Fler smarta batterimaskiner ser du på hemsidan.



SLANG EXPRESS

Vi minimerar kostsamma driftstopp!

- Akut slangservice på plats
- Förebyggande underhåll
- Kvalitetstestade produkter

Ett nummer - i hela Sverige

020-46 46 00



hydroscand.se

Liftar

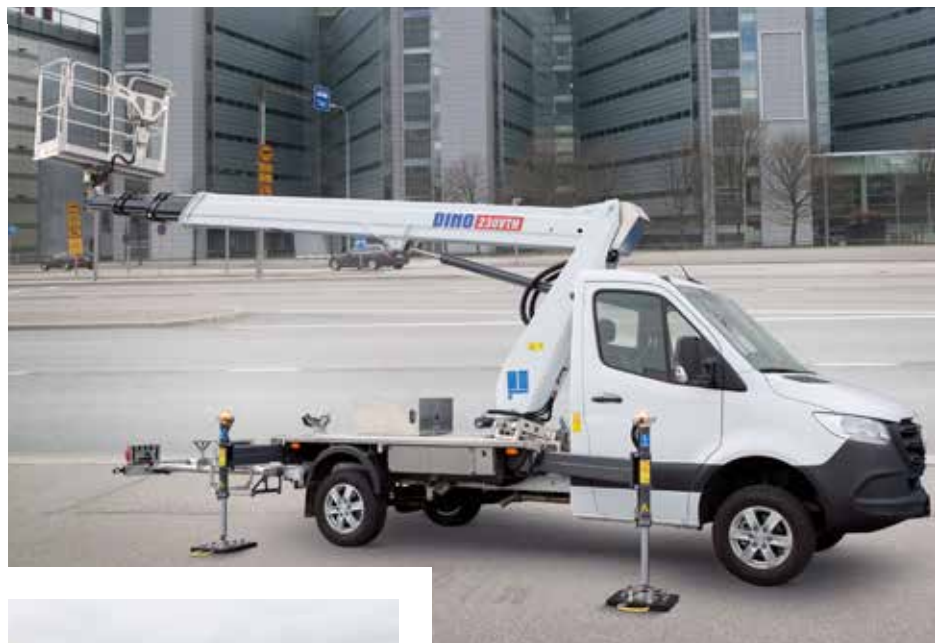
saxliftar är designade för att erbjuda en grovterränglösning utan utsläpp, utan att kompromissa med tillförlitligheten och fyrhjulsdriftsmöjligheterna hos dieselmotorsvarigheterna, enligt Snorkel. Vi har berättat om detta i ett tidigare nummer av SRT i år. Andra nyheter som vi redan berättat om är att finska Dinolift lanserat en ny 3,5 tons fordonsmonterad dieselelektrisk hybridbillift. Svenska Jekko släppte tidigare i år den litiumdrivna minikranen Jekko SPX1280 med en lyftkapacitet på 8 ton. Scantruck lanserade en ny teleskopplastare med beteckningen MT1840A med en räckvidd på 18 meter. Palazzani minikranar, som idag säljs av Scandkran i Sverige, har lanserat XTJ37+ med en räckvidd på 15,7 meter. Mer om Scandkran kan du läsa i ett separat reportage i tidningen. Liftexperten lan-

serade tidigare i år nyheter från Hybeko och Genie. Det handlade om en tunnelliift byggd på Hybeko 3390 och Genies GS3390RT. Haulotte har lanserat en rad nyheter som eldrivna och artikulerande personliften SIGMA 16/16 PRO. Haulotte lanserade också under Q1 eldrivna och emissionsfria storsaxliftar i linje med Pulseo-konceptet, dessa släpptes i två versioner, HS15E och HS18E.

Skyjack har presenterat nya bommar, minisaxliftar och en terrängsaxlift.

De två nya bommarna är på 12,2 och 18,3 meter (40 och 60 fot), är utrustade med SmarTorque-teknologi och har en datadriven design. De nya minisaxliftarna heter ANSI SJ3013 och CE SJ3014, och erbjuder tyst och snabb elektrisk drift, låga golvbelastningsvärden och låg ägarkostnad, enligt Skyjack.

Jekko tog under året fram också en ny 5-tonsmnikran, Jekko SPX650. Sedan har Snorkel släppt flera nya arbetsplattformar i SL30RTE, S3370RTE och A46RTE.



Liftar



Scantruck meddelade under 2021 att man tagit upp den italienska agenturen Platform Baskets från Bologna. Företaget tillverkar larybandsburna liftar som drivs med batteri och hybrid-varianter som drivs med batteri och nätansluten el.

En annan nyhet som presenterades under 2021 var att Krankungen förvärvat den första Maeda MC285CB-3 i Sverige. MC285CB-3 är en innovativ minikran som levererar den kapacitet, pålitlighet och flexibilitet som idag efterfrågas av de mest krävande operatörerna. Med ett väl tilltaget litiumbatteri kan denna helt elektriskt drivna minikran användas under långa perioder med imponerande lyftvärdet, helt utan utsläpp. En annan nyhet under hösten var att danska Versalift startat eget svenskt dotterbolag i Falkenberg. Tanken var att presentera det nya dotterbolaget i tidningen under hösten men tiden räckte inte till. Vi hoppas komma med ett sprakande reportage under första halvan av 2022. En annan nyhet är att företaget Liftab utsetts till återförsäljare av Sinoboom i Sverige.

Det var några exempel på vad som hänt under året. Men vad kan vi se fram emot i fråga om nyheter den närmaste tiden?

FLER NYHETER FRÅN ZIP UP

Zip Up har ett brett och varierat sortiment av accessutrustning samt hjälpmedel på byggarbetsplatsen. Zip Up har sedan 2010 marknadsfört Winlet Glaslyft på den svenska marknaden och transportvagnarna Ergomover. Man introducerar nu Winlet 400-CL-DHB-HS Glaslyft för glasmontage inomhus och utomhus och som har utvecklats enligt EN13000 säkerhetsnorm för mobilkran. Winlet 400-CL-DHB-HS erbjuds med PSAC (Proportional Single Acting Control d v s reglering av en hydraulfunktion åt gången) eller MAC (Multi Axis Control som kan reglera flera hydraulfunktioner samtidigt), så den uppfyller nästan alla önskemål.

I sortimentet finns också modellen Winlet 575 som introducerades 2015 och är mycket uppskattad. Det glasmästarna och byggfirmorna gillar är manövreringen med hydraulisk frilyft, hydraulisk sidoförskjutning, hydraulisk lastning med 350° rotation och gyrofunktionen vilket håller glaset i inställd position under lyft.

Winlet 575 erbjuds också med PSAC eller MAC. I princip erbjuds samma egenskaper med de större glaslyftarna Winlet 785 och den

största Winlet 1000, som har lyftkapaciteter på 785 respektive 1000 kg.

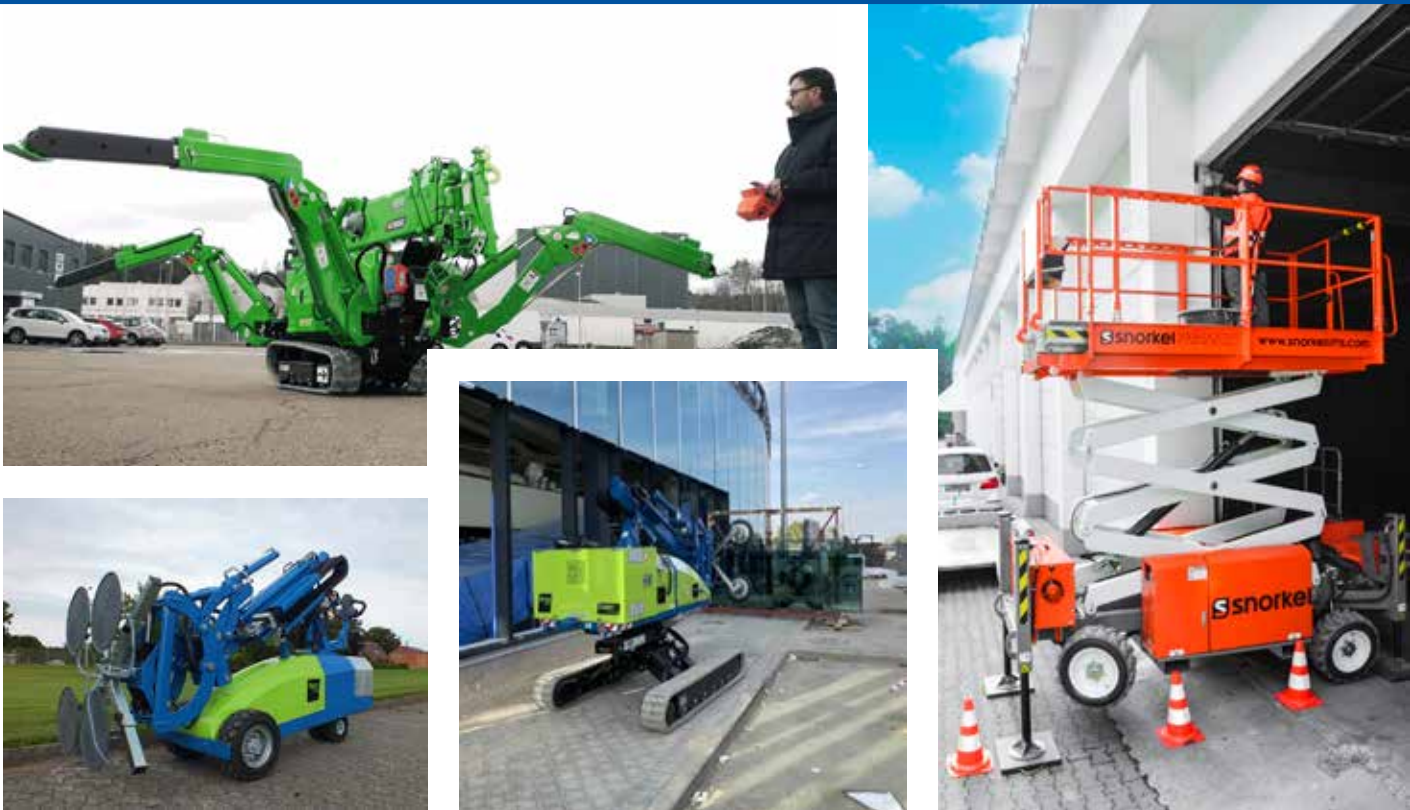
Nämnas bör också Winlet Crawler BL som introducerades i 2018 och är mycket uppskattad av framförallt fönstertillverkare, glasmästarna och byggfirmor som gillar den banddrivna maskinen, som kommer fram överallt och som har manövrering med automatisk nivellering av fönster, hydraulisk frilyft, hydraulisk sidoförskjutning, hydraulisk lastrotation och gyrofunktionen, som håller glas i vertikal under lyft.

Nu introduceras nya Winlet Crawler M2, som försetts med en ny typ av hydraulikventiler, snabbverkande sugkoppar och som också erbjuds med PSAC eller MAC.

”Med glasliftar från Winlet blir monteringen av fönster så mycket smidigare och säkrare”, säger Rickard Holmlund, vd på Zip Up. Zip Up marknadsför samtliga av Winlets modeller, Winlet 350, Winlet 450TL, Winlet 575, Winlet785 M2 och Winlet1000 M2 samt de nya crawlermodellerna. Sifferkombinationen anger hur mycket respektive lift klarar att lyfta i kg.

Kanske inte riktigt liftar men Zip Up marknadsför också de elektriska transport-

Liftar



vagnarna Ergomover. Transportvagnarna är utmärkta hjälpmedel för att flytta runt byggnadsmaterial på arbetsplatsen och spara byggarbetarnas kroppar. Det finns tre modeller, Ergomover Wireless som är en fjärrstyrd elektrisk transportvagn särskilt lämplig för långa laster, Ergomover Lift & Go är elektrisk med hydrauliskt lyft- och toppbord och Ergomover Manipulator som är elektrisk med hydraulisk lyft och tilt av toppbord, idealisk för gipsinstallation.

ErgoMover Wireless är en batteridrivna transportvagn utan dragstång, men med radiostyrning. Detta möjliggör hantering av gips men också transport och hantering av långa byggmaterial med max vikt på 1500 kg.

www.zipup.se

NYHETER FRÅN GENIE OCH LIFTEXPERTEN

I ett separat reportage om Liftexperten i tidningen kan du läsa mer om nyheter från Genie men här kommer en kort summering. Under 2021 har Genie totalt släppt 13 nya elsaxmodeller, vilka är GS1432M, GS1932M, GS1530/GS1532 E-Drive, GS1930/GS1932

E-Drive, GS2032 E-Drive, GS2632 E-Drive, GS3232 E-Drive, GS2046 E-Drive, GS2646 E-Drive, GS3246 E-Drive och GS4046 E-Drive. Några egenskaper med de nya modellerna är att liftarna numera drivs med borstlösa AC-motorer och hydrauliken är helt borttagen från driften. Liftarna har försetts med en gaffelficka i sidan för enkel hantering vid transport.

Under 2021 kom fler nyheter från Genie. Kortfattat handlar det om två nya lättviktsbomliftar som heter S60J och S80J. S80J väger cirka 6 ton mindre än S85XC men har ändå 300 kg lyftkapacitet i korgen.

En annan nyhet som Liftexperten tagit fram själva är en start/stopp-funktion för dieseldrivna liftar. Det är samma start/stopp-funktion som på moderna bilar att när man stannar vid ett trafikljus slår motorn av. När föraren släpper gaspedalen stannar motorn. Det finns många fördelar med detta som bränslebesparande, minskat buller och minskade utsläpp. Det här en egen produkt som Liftexperten ser många fördelar med och en marknad för. En annan nyhet som kommer på liftarna S45XC, S65XC och S85XC är en display uppe i korgen som visar vikten i kor-

gen, vilket kommer att vara värdefullt för att inte överlasta.

www.liftexperten.se

STORT INTRESSE FÖR HAULOTTES HELELEKTRISKA STORSAXAR

Från Haulotte väntas en hel del nyheter under nästa år men det är för tidigt att gå ut med i detta läge. Men det som lanserades under 2021 är fortsatt nyheter. En del av detta nämndes i inledningen av texten men något som kan lyftas är Haulottes storsaxar. Det handlar om storsaxarna HS15E och HS18E. Båda modellerna finns i så kallade Pro-varianter vilket innebär oscillerande axlar. HS15E har en arbetshöjd på 15 meter och HS18E på 18 meter. Lyftkapaciteten ligger på 750 kg meter för alla fyra modeller. Plattformarnas storlek i utsträckt läge ligger på 4,8 meter pch 5,8 meter för Pro-varianterna. Maskinernas bredd är 2,3 meter och längden totalt 4,4 meter. HS15E väger 7480 kg både i standard och Pro-modell och HS18E väger 8010 kg i båda varianterna. Haulotte har fått mycket positiv kritik för sina stora helelektriska storsaxliftar som är resursstarka arbetsplattformar men även för sina uppgraderade stora el- och dieseldrivna artikulerande liftar samt teleskopbomliftar.

www.haulotte.se



Personalen på nya depån i Göteborg. Från vänster Dromes VD Roger Jonasson, Depåansvarig André Bergström, Verkstadsansvarig Bo Dahlin och resande säljare Anton Brattlöf.

DROME

Öppnar i Göteborg

Drome har öppnat ny filial i Göteborg. Lokalen är på hela 1000 kvm och rymmer butik, showroom, servicecenter, verkstad, produktion och lager. Svensk Rental Tidning träffade Dromes vd Roger Jonasson och anställda på filialen strax efter öppnandet.

Aterförsäljaren och tillverkaren Drome har sedan tidigare huvudkontor i Dals-
torp och en filial i Sollentuna. I oktober slog de upp portarna till ytterligare en filial i Göteborg. Roger Jonasson, vd Drome, är mycket nöjd över den nya lokalen, som ligger på Exportgatan 1 alldeles vid E6:an. "Kontoret ligger perfekt nära avfarten till motorvägen. Det är ljusa och rymliga lokaler, och det finns goda parkeringsmöjligheter både framför och bakom depån med lastbrygga så att lastbilar kan komma till. Det finns en mycket god tillgänglighet för kund", säger Roger Jonasson.

Kontor med butik, showroom och personallokaler mäter hela 400 kvm. Till detta skall läggas ytterligare 600 kvm av servicecenter, verkstad och lager. Filialen i Göteborg är alltså på totalt 1000 kvm. På den nya filialen producerar Drome diamantverktyg, samt utför svarvning, fräsning, bormning, service och reparation på maskiner. Depåansvarig samt säljare är André Bergström som senast arbetade för Midhage och Jernevik. Bo Dahlin, som tidigare har arbetat på bland annat Jer-

nevik, Levanto och Tyrolit, arbetar inom verkstad och service. Anton Brattlöf är resande säljare med ansvar för Göteborg och södra Sverige. Planen är att utöka med fler säljare på sikt och även med fler verkstadsfolk.

"Depån kommer att bli en viktig hub för våra kunders verksamhet. Här kan vi lösa de-

ras verktygs- och maskinbehov och det är extremt lätt att hitta hit", säger André.

Drome utökar sitt antal av säljare i rask takt och sedan SRT besökte kontoret i Göteborg har man också anställt Mattias Götesson Ekenhagen som säljare på distriktet sydöstra Sverige. Mattias har arbetat många år som håltagare själv.

FILIALENS UTBUD

Depån i Göteborg erbjuder hela Dromes produktsortiment. Sortimentet inkluderar



Göteborgsdepån på Exportgatan 1 från framsidan.

bland annat Silas luftrenare, bormaskiner och kappar från Cardi och AGP, golvslipningsutrustning från ASL, dammsugare från Delfin och Starmix, samt deras egna produkter, däribland egna diamantklings och borr samt egna stoftavskiljare. Till detta skall läggas de nya agenturprodukterna som är golvsågar från Sundt, bormaskiner från Weka och högfrekvensstyrda bormaskinsystem från Cuttronix samt vadersågar från Dazzini. "Vi har allt det här i Göteborg, det är bara stenprodukterna vi inte har ännu", säger André Bergström. "Intresset är redan stort bland våra fasta kunder men även nya potentiella kunder dyker upp med jämna mellanrum. Folk är nyfikna och många vill komma prova grejerna", säger Anton Brattlöf.

Förutom produktutbudet är även service och reparationer en viktig del av verksamheten. Man tillverkar också en hel del egna detaljer och hjälpmedel även i Göteborg. Filialen har bland annat också en egen fullutrustad servicebil, och Drome siktar på att i framtiden anställa ytterligare en eller två mekaniker på depån då ett behov av servicemekaniker finns, särskilt för golvmarknaden. "Service är A och O", säger Bo Dahlin som är verkstadsansvarig i Göteborg. "Med servicebilen löser vi också en hel del uppgifter i fält som exempelvis att byta remmar på en golvsåg, men det bästa är att komma hit till verkstaden naturligtvis", säger Anton Brattlöf.

DROME UTSES TILL SUPERFÖRETAG

Drome har förutom den nya filialen anledning att fira även av andra orsaker. Drome har återigen utsetts till ett av landets Superföretag 2021 av Dun & Bradstreet. Dun & Bradstreet mäter och tillhandahåller kommersiell data och analyser för företag. För att bli ett Superföretag krävs enligt Dun & Bradstreet att företaget uppvisat god tillväxt, avkastning, finansiering, vinst, effektivitet och kapitalstruktur fyra år i rad. Utmärkelsen delas ut för sjuttonde året i rad och totalt 630 företag kvalar in på listan för i år, en minskning med drygt elva procent jämfört med förra året.

FRAMTIDSPLANER FÖR DROME

Drome grundades 2011 och kom på allvar in bygg- & anläggningsbranschen i och med mässan DEMCON 2016. Sedan dess har bolaget utvecklats extremt fort. På några år har man gått från 10-15MSEK till dryga 40MSEK under 2020. Roger tror att man kommer att hamna runt 55MSEK för 2021. Inom de närmast två åren är siktet inställt på 70MSEK.

För depån i Göteborg räknar man med att komma upp i cirka 15MSEK under den kommande 12-månadersperioden. På drygt fem år har man gått från huvudkontor och produktion i Dalstorp till att ha öppnat depå i Stock-



Väl tilltaget showroom. Här står Roger, Anton och André framför sortimentet av dammsugare.



Sundt golvsågar ingår också i sortimentet.



I butiken finns alla typer av diamantverktyg och förbrukningsmaterial.



I verkstaden basar Bo Dahlin.



Verktyglager för stora klingor samt borr. Här finns också lastbrygga för smidig in- och uttransport.

holm och nu i Göteborg. Med i planen finns också depåer i södra Sverige och även norrut i landet.

"Att växa som vi gjort sedan 2016 kan vara tufft i längden och ger en del växtvärk men vi har klarat oss resultatmässigt bra trots att vi

gjort många stora investeringar i personal och utrustning. Målet är på sikt när vi kommit upp i den omsättningsnivå och organisation vi önskar är att generera ett resultat mellan 10 till 15% per år", avslutar Roger Jonasson.

www.drome.se

Kärnbormotor DME17DP

Borrdiameter upp till Ø 200 mm

- + 2-steps växellåda med aktiverbart mjukt slag för optimal borring
- + Dammutsugning för en renare arbetsmiljö
- + För handhållen eller rig-monterad borring



Se mer på www.tyrolit.com.

Slipverktyg av högsta kvalitet sedan 1919
www.tyrolit.com

TYROLIT

A WIRTGEN GROUP COMPANY

 **HAMM**

HAMM-vältar

KRAFTFULLA LÖSNINGAR FÖR VÄG-
OCH MARKBYGGNATION.

CLOSE TO OUR CUSTOMERS. Stor packningskraft, geniale koncept för drivlinan, användarvänlig drift och perfekt sikt - dessa är de övertygande argumenten för Hamm-vältar. Över hela världen!

 www.wirtgen-group.com/sweden

Wirtgen Sweden · Försäljning 0472-100 91 · Service 0472-162 48 · Reservdelar 0472-139 39 · info.sweden@wirtgen-group.com

Byggställningar



SÅ HÅLLER DU STÄLLNINGARNA!

Byggställningar är ett vanligt hjälpmedel för att komma åt och arbeta på högre höjder på ett smidigt och säkert sätt. I år släpps flera nyheter inom detta segment, bland annat nya trappställningar, ställningssystem och lasertekniksverktyg.

HAKI DIGITALISERAR BYGGNADS-PROJEKT INOM LASERTEKNIK

Haki lanserar möjligheten att skanna in byggnader med hjälp av Trimble X7 3D-laserskannare. Systemet är integrerat med designverktyget Haki Building Information Modeling, BIM, vilket gör det snabbt och enkelt att skapa och importera detaljerade 3D-modeller och ritningar över komplexa miljöer, enligt Haki. "Just integreringen med vårt designverktyg öppnar nya möjligheter", säger Thomas Schüller, vd Haki. "För det handlar inte bara om att snabbt kunna ta fram exakta 3D-modeller, utan att också kunna hantera dem på ett smidigt sätt i projektet. Nu finns allting i en och samma tjänst och vi är stolta över att vara först i branschen att implementera den här typen av lösning. Genom tekniken kan komplexa projekt bli effektivare både vad gäller tid och kostnader."

Haki erbjuder ställningssystem och avancerade tjänster för att planera och genomföra projekt. En av de mest efterfrågade funktionerna är att snabbt kunna ta fram precisa digitala ritningar och modeller, i synnerhet för äldre byggnader där detta ofta saknas. Med Trimble X7 skapas 3D-modeller som enligt Haki själva är exakta till 99,9 procent. Implementeringen av Trimble X7 har enligt Haki testats noggrant i tidigare Haki-projekt, innan det nu blir tillgängligt på bred front. Kristian Borud, daglig leder Mylift och Borud Stillas, var en av de första att testa den nya lösningen. "Resultatet var imponerande och själva skanningen var förvånansvärt enkel. Det är ett väldigt bra verktyg för oss när det kommer till design och visualisering för våra kunder. För vår del handlar det också om att kvalitetssäkra att vi ger rätt pris, vilket gör det högst aktuellt att använda den

här produkten redan i anbudsfasen", säger Kristian Borud.

Hela 54 procent av byggföretag uppger att de är i stort behov av digitala ritningar, enligt Haki. Kristian Borud är enig om att digitala lösningar är något som efterfrågas allt mer: "Vi har kommit långt när det kommer till 3D-modulering av ställningar och använder det aktivt i alla våra projekt där det finns en modell. När det inte finns en modell är det mycket fördelaktigt för oss att använda den nya tjänsten från Haki."

Trimble X7 har en inbyggd IMU som registrerar när skannern rör sig, samt en mjukvara som syr ihop punktmolnen längs vägen, vilket är en av anledningarna till att den sparar kunden tid och säkerställer ett bra resultat, enligt Haki. Trimble X7 är självjusterande så att användaren kan skanna objektet direkt genom en knapp på skannern. Det är också

Byggställningar



den första 3D-laserskannern som kalibrerar sig själv på vägen, och användaren kan skapa en rapport som dokumenterar detta vilket ger stora besparingar på service och kalibrering, enligt Haki. Trimble X7 är robust och anpassad till det nordiska klimatet med IP55 damm- och vattentätthet, och kan användas ner till 20 minusgrader, enligt Haki. Produkten kommer att finnas tillgänglig i Sverige, Norge och Danmark.

NY MATERIALVAGN UTVECKLAD AV LIFTROLLER OCH GMV

Liftroller El Wagon är en elektrisk materialvagn med fjärrkontroll som enligt Liftroller själva är utvecklad för en effektivare och enklare materialhantering på byggarbetsplatser. Med Liftroller El Wagon kan användaren flytta och placera materialpaket internt på en byggarbetsplats. Materialet kan exempelvis rullas in via Liftroller Wall, en annan produkt från Liftroller, och vidare till Liftroller El Wagon. "Vi har utvecklat denna tillsammans med danska GMV, som sedan tidigare har produkterna Ergomover och Winlet", säger Ivar Ole Wik, vd Liftroller. "Vi har tagit det bästa från vår egen Liftroller Wagon och från GMVs Ergomover och satt ihop det till en helt ny vagn som tagits emot mycket väl av marknaden. Först ut att testa den var Per Aarsleff AS på nybyggnaden av Den Danske Bank i Köpenhamn. Vagnen kommer att lanseras på den svenska marknaden i början av 2022."

Materialvagnen är försedd med fjärrkontroll, något som enligt Liftroller innebär en enklare hantering när vagnen ska lastas. Detta är enligt Liftroller en fördel om användaren flyttar långa materialpaket; eftersom vagnen är fjärrstyrd finns inget handtag som kommer i konflikt med den långa lasten när maskinen svänger. Materialpaket sänks ner på gipsavgjutningar och frigör vagnen för nästa paket, och höj- och sänkfunktionen gör det möjligt att justera höjden i förhållande till Liftroller Wall när materialpaket ska rullas in på våningsplanet och ner till golvet. Rullarna är utrustade med en bromsfunktion för att säkra lasten när vagnen är i rörelse, och in-

byggda säkerhetsfunktioner gör att vagnen inte kan köras förrän låsmekanismen på rullarna har aktiverats. Maximal körhastighet uppnås inte förrän rullbordet har sänkts till minimihöjden. Materialvagnen tål en belastning på 1200 kg. Den lägsta möjliga höjden på vagnen är 530 mm och den högsta är 1230 mm. Hastigheten ligger på 0-6 km/h och totalvikten på 570 kg. Modellen drivs av 24 V 2 x 97 Ah batterier och laddenheten är på 230 V/110 V-50 Hz.

ALUFASE LANSERAR TRAPPHUS-STÄLLNINGEN ALUSTAIR

Alufase erbjuder en nyhet inom trapphusställningar, Alustair, i längderna 2,5 och 3,05 meter. Alustair är tillverkade i aluminium, är lätta och modulära (med trappsektioner på ett och två meter), kan användas både inomhus och utomhus, och är enligt Alufase enkla att montera och montera ner. Alustair



BOOM - HERE COMES THE BOOMS!

SKYJACK NYA SJ-SERIE

Nu kommer SKYJACK'S nya SJ 45T+ och SJ 66T+ med imponerande 272/454kg lastkapacitet i korgen! Dessa maskiner är självklart förberedda för ELEVATE™, allt för en bättre översikt av liftarna på distans. Tillsammans med SKYJACK'S marknadsledande räckvidd, AXLDRIIVE™ kardan- och axelbaserad fyrhjulsdriфт och EASYDRIVE™ körriktningssavkännande styrsystem blir SKYJACK'S NYA T+ modeller sanna klassledare!



Kontakta oss för mer information!

Försäljning Göteborg: Robert Páldeák 070-671 73 30

Försäljning Stockholm: Stefan Lindström 072-971 73 33

www.skyjack.com

SKYJACK
simply reliable

Byggställningar



erbjuder en snabb lösning för att komma åt problem och är kompakt för enkel förvaring och transport, enligt Alufase. På arbetsplattformen finns valfria, kompletta räcken och dragkrok. De är certifierade att användas som ställningstorn på upp till tolv meter med stora stödben (högre höjder än så kräver förankring). Alustair kan även användas med Alufases rullställningsmodeller 300 och 400, och skräddarsydda alternativ finns också tillgängliga. Återförsäljare för Alufase i Sverige är Ställningssystemgrossisten.

STÄLLNINGAR, VÄDERSKYDD OCH PROGRAMVARA FRÅN MONZON

MonZons ställningssystem No Limit har utvecklats efter forskning och studier av deras tekniska avdelning. Tillsammans med ställningsbyggare och användare har MonZon enligt dem själva sökt problemområden och tagit reda på vilka krav som ställs på ett ställningssystem redo för framtiden. Kraven var enligt MonZon att ställningsmontörer och användare vill ha ett system som kan byggas snabbare, som är lätt och starkt utan att kompromissa med säkerheten och som är lika flexibelt som rör och kopplingar men samtidigt lika enkelt att montera som ramställningar. No Limit finns i aluminium och stål som ramställning, modulställning, med metrisk mått, som upphängd hängställning och ställningstrailer (100 m²). Arbetsplattformar är täckta utan luckor och överlappande plank, och alla plank har integrerad spärr för att förhindra orgel tramp eller att planken åker ur,

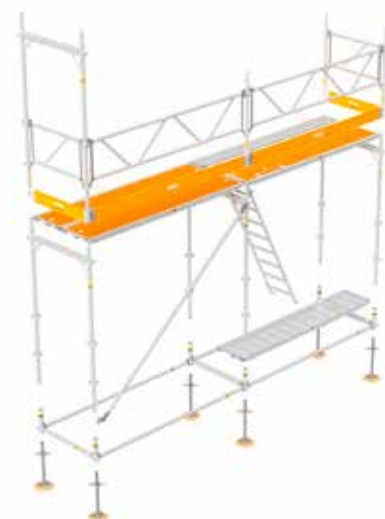
samt halksäker yta med perforering. Ram- och modulställningen klarar en lastförmåga på upp till lastklass 5 (4,5 kN/m²). No Limit är tillverkat av återvinningsbart aluminium, och aluminiumversionen väger ungefär 50 procent mindre än MonZons äldre Modularställningssystem i stål.

MonZon erbjuder även ett hängställningssystem som kan anpassas till olika former och storlekar, och är enligt MonZon speciellt säkert och effektivt vid brorenoveringar. Systemet kräver inga speciella verktyg för montering och har en lastkapacitet från 2 till 6 kN/m². En person räcker för att hantera komponenterna.

MonZon erbjuder dessutom väderskyddssystemet Protect It, vars takstol monteras skruvlöst tack vare MonZon Lås. Väderskydden går att montera på ställningarna No Limit, Modular och Modular Light. Genom att göra taksektionerna mobila och fjärrstyrda med MonZons manövreringssystem med elektriska motorer monterade på en eller flera åkqvagnar säkerställs säkerheten vid öppning och stängning av väderskyddet samt vid hantering av materiel innanför väderskyddet, enligt MonZon. Underhålls- och snöröjningsarbeten kan utföras med det integrerade fallskyddssystemet i taknocken.

Modular, Modular Light, No Limit och Protect It kan användas med MonZons egenutvecklade design-, konstruktions- och beräkningsprogram ScaffCad, och kan verifiera utformningen med tredje gradens FEM-analys och garanteras av MonZon om något

skulle hända i konstruktionen, i enlighet med SS-EN16508:2015. ScaffCad kan användas för internt bruk och för extern användning av MonZons kunder och deras intressenter, och gör det möjligt att dela 3D-modeller, ritningar och materiallistor med projektdeltagare via en länk som visar innehållet i Autodesk Viewer. Här kan användare interagera med projektet genom att markera detaljer och lägga till kommentarer. ScaffCad är designat för ställningskonstruktörer och ingenjörer från en ställningsmontörs sätt att se på monteringsförloppet, vilket påskyndar designprocessen för komplexa projekt och reducerar ledtiderna för kunder, enligt MonZon själva. Användare kan exportera optimerade materialspecifikationer (BOM), arbetstider och ritningar för olika typer av applikationer, från fristående och utbredd ställning till tillfälliga broar och tak. Verktöget gör det även möjligt att uppleva byggnadsställningar i VR, och är lämpat för att visa en konceptmodell och byggnadsställning för kunden så att de kan diskutera lösningar och gå igenom designen innan den byggs. Med MonZons ScaffCad-plugin till AutoDesk är det bland annat möjligt att utforma ställningsprojektet från en .pdf eller 3D-modell; designa, konstruera, beräkna och verifiera byggnadsställningen och väderskyddet som en hel konstruktion enligt Arbetsmiljöverkets senaste krav samt europeiska standarder; lägga till en vindbelastnings-simulering enligt EN-1991-4; och exportera 2D- och 3D-ritningar till bland annat PDF-, XLSX-, DWG- och NWD-filer.



FULLHYBRIDER ATT LITA PÅ!

**GENIE Z45FE - ny 16 m
hybridbomlift från GENIE
och Liftexperten**



- ❖ 300 kg i korg i hela arbetsområdet
- ❖ Klarar 4,5° lutning runt hela maskinen
- ❖ Borstlösa AC drivmotorer med traction control och aktiv oscillerande axel med andra ord lika bra eller bättre än en dieselmaskin att ta sig fram på en arbetsplats
- ❖ AGM batterier, underhållsladdare på startbatteri samt ljusa gummidäck är standard
- ❖ Fullhybrid, den starka motorn orkar ladda och driva bomfunktionerna, med andra ord, 0% batteri är inga problem.
- ❖ Korg med 2 ingångar varav en med "dörr"

Din återförsäljare och servicepartner för **Genie**

LIFTEXPERTEN 

GÖTEBORG • Klangfärgsgatan 4A • 426 52 Västra Frölunda
STOCKHOLM • Hyvelgatan 39 • 741 71 Knivsta
031-20 20 05 • 08-721 70 05
www.liftexperten.se

ALLTID EN BRA PLAN

LIGHT EQUIPMENT FRÅN BOMAG



BOMAG
FAYAT GROUP

Vi har fyllt på vårt lager med
vibroplattor / light equipment.
Kontakta närmaste Söderberg & Haak
återförsäljare för mer information.



Söderberg & Haak Maskin
Box 504, 245 25 Staffanstorp • Tel: 046-25 92 00

**KONTAKTA OSS REDAN IDAG
DIN LOKALA SÄLJARE FÖR ENTREPRENAD HITTAR
DU PÅ SODHAAKENTREPRENAD.SE**

Från vänster Peter Magnusson, eftermarknadschef, Anders Åström, VD och Thomas Andersson, försäljningschef, på Liftexperten.



LIFTEXPERTEN

tripplar trots pandemin

Liftexperten som är generalagent för Genies liftar i Sverige fullföljer sin satsning på den svenska marknaden med bravur trots att pandemin slog till i slutet av 2019.

” Vi hade strategin och vår plan utstakad i slutet av 2019 och valet stod mellan att tvärbromsa när pandemin blommade ut eller att satsa fullt ut som planerat. Vi valde det senare och med facit i hand var det helt rätt beslut”, säger Liftexpertens VD Anders Åström.

”SATSA PÅ SERVICE OCH EFTERMARKNAD ÄR DET VIKTIGASTE”

Resultatet att fortsätta på den inslagna vägen innebar att man under åren 2020 och 2021 lyckats tredubbla sin omsättning från cirka 60MSEK till hela 180MSEK. I maskiner räknat handlar det om en 170-procentig leveransökning. Men Anders framhåller att omsättningsökningen är egentligen inte målet utan ett resultat av det arbetssätt som man valt dels internt och dels ut mot kund.

”Jag tror att nyckeln till att vi lyckats så bra är att vi prioriterar att värna om kundrelatio-

nen och vår personal. Det låter som en klyscha men det stämmer faktiskt. Det allra viktigaste i vår verksamhet är service och eftermarknad. Här tror jag att vi är unika på marknaden. Det är som leverantör ganska dyrt att satsa på service och eftermarknad och min uppfattning är att många leverantörer väljer att inte göra det. Men vi satsar hellre på duktiga och kundinriktade servicetekniker än säljare. Viktigare är att finns där för kunden när en maskin ska servas, repareras eller när det behövs delar snabbt ute i fält”, säger Anders.

För att öka försäljningen och omsättning måste även de interna resurserna ökas, det vill säga personalen. Under 2021 har man utökat med fyra personer. En av dem är Daniel Thorson som har börjat i mitten av december och som har arbetat som servicetekniker och reparatör i Göteborg. Daniel har lång erfarenhet som lifttekniker och är ett välkommet tillskott till Liftexperten i Göteborg. Jonas Landström

arbetar med PDI, så kallad Pre Delivery Inspection. Sedan har man utökat med Niklas Träff som arbetar som tekniker på depån i Knivsta norr och Stockholm. Vidare har man anställt Ann-Charlotte Eng Norström som arbetar med ekonomi och är placerad i Göteborg.

NYA SERVICEDEPÅER I KARLSTAD FRÅN ÅRSSKIFTET OCH I MALMÖ PÅ SIKT

Från och med årsskiftet 2021/2022 öppnar också man en ny servicedepå i Karlstad med Håkan Steffensen som ansvarig. Han kommer att jobba med service och reparationer på hela Mellansverige och är knuten till kontoret i Knivsta. Håkan har dryga 20 års erfarenhet från liftbranschen. ”För oss är personalen oerhört viktig och att hitta rätt person för tjänsterna är också viktigt. Hittills har vi lyckats väldigt bra med detta. Bra människor ger helt enkelt fler bra människor och om vi inte hittar rätt person väntar vi hellre”, säger Anders.

Man har också planer på att starta upp ett servicecenter i södra Sverige runt Malmö med omnejd. Anders framhåller att det är vem man anställer som är viktigt. "Vi kan starta upp imorgon i Malmö om vi hittar rätt servicetekniker", säger Anders.

Liftexperten har idag totalt åtta servicefordon som hela tiden cirkulerar i landet utrustade med komplett verkstads- och serviceutrustning samt en hel del reservdelar för att kunna lösa de flesta problem direkt ute på fältet.

Men Liftexpertens strategi som lett dem till den tredubblad omsättning har varit en ganska tuff resa under två år och lett till en hel del växtvärk i bolaget. "Det har varit mycket brandsläckning, men vi har löst kundernas problem och har nu börjat komma i kapp på servicesidan. Samt att fler anställningar kommer underlätta framöver", säger Peter Magnusson som är eftermarknadschef på Liftexperten.

Om man växer så snabbt på så kort tid får man räkna med en hel del växtverk. Liftexperten har också investerat väldigt mycket i nya maskiner, fullt utrustade verkstäder, servicebilar, nytt affärssystem, lagersystem, IT-satsning med ny hemsida, sociala medier och så förstås i personalen.

"Men vi har lyckats bra och fått ut alla de maskiner vi planerat för. Men visst har vi som alla andra haft problem med leveranstider när komponenter saknats på grund av pandemin.

Men vi har fått väldigt lite klagomål från kunderna", säger Thomas Andersson som är försäljningschef på företaget.

"För det kommande året kommer vi nog mera att gå in i en förvaltande fas där vi ska växa på personalsidan. Vi har tagit väldigt många investeringar för att kunna serva våra kunder bättre och bli bäst på det vi gör. Målet är att fortsätta att öka men inte i samma takt", säger Anders.

ÖKAR I GÖTEBORG OCH KNIVSTA

Allt började med depån i Göteborg 2015 som nu ligger på Klangfärgsgatan 4A i Västra Frölunda strax söder om centrala Göteborg. Här har man kontor, lager och serviceverkstad på drygt 1000 kvm. Nyligen lyckades man överta en angränsande lokal på 250 kvm med entre-solplan. Reservdelslagret kommer att flyttas in i den nya delen som man övertagit.

"Med de ytterligare 250 kvadratmetrarna kommer vi att omplanera lite och få till ett bättre flöde i produktionen", säger Thomas.

Även på depån i Knivsta har man övertagit en angränsande lokal och därmed kunna fördubbla produktions-, verkstad och lagerytorna. Liftexperten sysselsätter idag totalt 16 personer varav 11 utgår från Göteborg och resten från Knivsta.

MÅNGA NYA PRODUKTER

Det har även hänt en hel del på produktsidan sedan SRT skrev om Liftexperten i slutet av

2020. Under 2021 har Genie totalt släppt 13 nya elsaxmodeller. Saxarna lämpar sig främst för arbeten inomhus men är godkända även för utomhusarbeten. Nyheterna omfattas av modellerna GS1432M, GS1932M, GS1530/GS1532 E-Drive, GS1930/GS1932 E-Drive, GS2032 E-Drive, GS2632 E-Drive, GS3232 E-Drive, GS2046 E-Drive, GS2646 E-Drive, GS3246 E-Drive och GS4046 E-Drive. "Det som är väldigt roligt är att våra nya Micro saxar GS1432M och GS1932M blivit väldigt populära, med den kompakta storleken och den trots stora plattformen så konkurrerar den med den klassiska pelarliften. M:et står för Micro medan det första talet i beteckningen anger fot och andra inch. Genie är ju som bekant en amerikansk produkt som tillverkas i flera länder."

Några egenskaper med de nya modellerna är att liftarna numera drivs med borstlösa AC-motorer och hydrauliken är helt borttagen från driften. Liftarna har försetts med en gaffelficka i sidan för enkel hantering vid transport.

Under 2021 kom fler nyheter från Genie. Kortfattat handlar det om två nya lättviktsbomliftar som heter S60J & S80J. "Det är ett bra tillskott till vårt bomlift sortiment. Om vi tittar lite närmare på S80J så väger den ca 6 ton mindre än vår S85XC men har ändå 300 kg lyft kapacitet i korgen", säger Thomas.

En annan nyhet som släpptes tidigare 2021 och som vi nämnde i artikeln från SRT 6-2020



Ordning och reda på hyllorna.



Daniel Thorson.



Bomlift som väntar på rekonditionering.



Fler maskiner som väntar på sina ägare.



Håkan Steffensen.

SCANMASKIN
MACHINES-MINERALS-KNOW-HOW

VI KAN

GOLVBEBÄRNING

SLIPNING | FRÄSNING | BLÄSTRING

*Vilken maskin
passar ditt golv?*

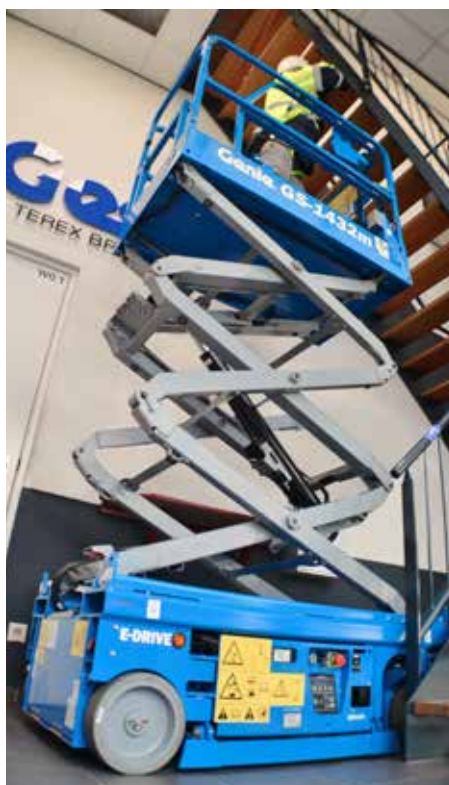


SE VÅRT KOMPLETTA SORTIMENT PÅ:

www.scanmaskin.com



Välutrustad verkstad i Göteborg i rymliga lokaler.



Några saxliftar från Genie väntar på att levereras.



är liften S65XC som är ett lift med möjlighet att utrusta med extra stor korg på hela fyra meters bredd och som blivit väldigt populär. ”Den här liften har vi sålt mycket av och hade dessutom en hel del enheter i lager när pandemin slog till”, säger Thomas.

Rent generellt har Liftexperten sett en tydlig ökning på bomliftar och hybriddrivna bomliftar. Genies bomliftar erbjuder också extra kapacitet i korgen och det är något som uppskattas bland kunderna. En fördel med Genies XC-liftar är att de har fönsterhållare i korgen som gör de populära att använda för montering av fönster.

En annan nyhet som Liftexperten tagit fram själva är en start/stopp-funktion för dieseldrivna liftar, Peter Magnusson berättar: ”Det är samma start/stopp-funktion som på moderna bilar att när man stannar vi ett trafikljus slår motorn av. När föraren släpper gaspedalen stannar motorn. Det finns många fördelar med detta som bränslebesparande, minskat buller och minskade utsläpp. Det här en egen produkt som vi ser många fördelar med och en marknad för”, säger Peter.

Allt började med att en kund efterfrågade den här funktionen och Liftexpertens tekniker, i samarbete med en extern firma, började fundera och utvecklade funktionen. Nu är Liftexperten ensamma om att kunna erbjuda den här miljövänliga funktionen på Genie-liftar.

I nuläget kommer funktionen att finnas på tre dieseldrivna Genie-liftar.

En annan nyhet som kommer på liftarna S45XC, S65XC och S85XC är en display uppe i korgen som visar vikten i korgen, vilket kommer att vara värdefullt för att inte överlasta.

MASKINUTHYRARNAS ÄR VERKSAMHETENS RYGGGRAD

De dominerade kunderna för Liftexperten är utan tvekan maskinuthyrare men även slutkunder som bygg- och anläggningsentreprenörer, fastighetsbolag, industrier och lik-

nande ökar också. ”Maskinuthyrarna är den kundgrupp som är ryggraden i vår verksamhet och som vi främst fokuserar på. Gentemot slutanvändarna har vi ingen aktiv marknadsföring. För oss är Svensk Rental Tidning den utmärka kanalen att marknadsföra sig genom. Det är den enda tidningen vi annonserar i. I övrigt satsar vi mycket på vår nya hemsida och sociala medier”, berättar Anders.

Slutligen bekräftar de tre hallänningarna att affärerna går riktigt bra och de tro att 2022 kan bli ett ännu bättre år. ”Det är brist på maskiner ute på marknaden helt klart. Många kunder ligger efter och behöver beställa mer maskiner för att klara efterfrågan. Att det är långa leveranstider är inte positivt för marknaden men så här långt har vi klarat oss ganska bra då vi haft stora lager under hela pandemin så här långt”, säger Thomas.

När SRTs utsände träffar gänget på Liftexperten är de i startgrupparna för att resa till Finland. Norska bolaget Hybeko äger Liftexperten och har nyligen förvärvat Genies generalagent Rostek Tekniikka i Finland. Man reser dit för att träffa sina nya kollegor och hoppas på ett fint nordiskt samarbete. ”Vi har idag ett utomordentligt stöd och samarbete med våra ägare Hybeko i Norge där vi hjälper varandra med maskiner och reservdelar. Vi hoppas att få till stånd ett liknande samarbete med vårt nya systembolag i Finland också”, avslutar Anders.

www.liftexperten.se



Lunchrummet på huvudkontoret i Västra Frölunda.

STÄLLNINGSGROSSISTEN



alufase
ALUMINIUM SCHAFFLÖSUNG

Alustair

Den snabbaste lösningen för dina accessproblem.

- Låg vikt, kompakt för enkel lagring och transport
- Moduluppbyggd trappställning (1 och 2 m trappsektioner)
- Kan användas både inom- och utomhus
- Enkel access till olika plattformsnivåer
- Snabb att sätta upp och plocka ner
- Certifierad som rullande trappställning upp till 12 m med låsbara hjul. Högre torn förankras.
- Möter och överstiger Europastandarden EN 1004 och OSHA-standard
- Helt i aluminium
- Typkontrollerad enligt AFS 2013:4

Tillgängliga modeller

- Alustair i längder 2,50 och 3,00 m
- Passar Alufase ställningar model 300 och model 400
- Går att få skräddarsydd

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



RI
SE

TYPKONTROLLERAD
Arbetsmiljöverkets
krav AFS 2013:4



STÄLLNINGSGROSSISTEN

Återförsäljare av Alufase ställningar i Sverige



Onlineverktyg som ger tillgång till miljontals försäljningspriser för tung utrustning

En 20 tons grävmaskin med 8 000 timmar på klockan. Den åtta år gamla minilastaren du vill sälja. Eller den där lastbilstraktorn som du snart måste byta ut. Hur mycket skulle de sälja för på dagens marknad?

Med produktivitet på oöverträffade toppar i branschen och långa ledtider på ny utrustning är det en utmanande tid för många företag att fatta kalkylerade beslut att köpa eller sälja maskiner.

Ritchie Bros. Asset Valuator (beta) är ett nytt verktyg från Ritchie Bros. Asset Solutions, ger utrustningsägare och maskinchefer en hjälpsam hand. Johan Lustig, Ritchie Bros Product Manager Business Intelligence and Valuation Services, förklarar: "Det som gör det här verktyget unikt är att användare har omedelbar tillgång till miljontals tidigare sålda föremål från världens största auktionsföretag och Europas största maskinlistnings-sajt. Algoritmen ger en bra prisuppskattning som kan användas när man fattar beslut om att köpa eller sälja utrustning", säger Lustig.

ETT BEHOV AV DATAPRODUKTER

Det höga utnyttjandet och aptiten att köpa maskiner fortsatte att vara stark under hela

2021. En marknadsundersökning gjord bland byggföretag av Ritchie Bros tidigare i år visade att 72 procent av de tillfrågade förväntade sig att lägga till maskiner till sin flotta under 2021. Mer än 90 procent angav att de förväntade sig att äldre maskiner skulle behöva bytas ut. Prisnivåerna på anläggningsmaskiner på Ritchie Bros onlineauktioner och marknadsplatser har skjutit i höjden 10-15 procent över förra årets genomsnitt. Det är ingen överraskning att utrustningsägare och maskinchefer vill anpassa sin flotta och behöver data och verktyg för att vägleda deras beslutsfattande.

HUR DET FUNGERAR

Det kostnadsfria onlineverktyget hämtar historisk data från olika källor: Ritchie Bros-auktioner, IronPlanet, Marketplace-E och Mascus. Med hjälp av miljontals tidigare sålda föremål, beräknar algoritmen genomsnittspriser och uppskattar värdet på din utrustning.

Efter att ha loggat in på Ritchie Bros Asset Valuator kan användare söka i databasen efter märke, modell, ålder, timmar, körsträcka och mer. För en mer detaljerad detaljnivå kan anpassade sökningar göras efter region, land och försäljningskanal, och användare kan jämföra nuvarande priser med de som går tillbaka upp till två år – före pandemiska prisändringar. Det finns också en användbar valutaomvandlare för att beräkna marknadsvärden i andra valutor.

TOPPEN AV ISBERGET

Asset Valuator-verktyget är bara toppen av isberget i Ritchie Bros Inventory Management System (IMS). Ritchie Bros Asset Solutions är företagets webbaserade, mobilvänliga mjukvaruverktyg som ger utrustningsägare möjlighet att ladda upp och spåra sina egna tillgångar med marknadsvärderingar i realtid och enkelt ordna disposition genom flera kanaler.

www.rhassetsolutions.com/rbassetvaluator

600 portabla kompressorer till Boels Rental

Boels Rental, ett av de mest kända utrustningsuthyrningsföretagen i Europa, har lagt en order hos Portable Air-divisionen på mer än 600 bärbara luftkompressorer, både steg V-dieselenheter och E-Air VSD elektriska mobilkompressorer.

Köpet av eldrivna E-Air-kompressorer hjälper Boels Rental att erbjuda utsläppsfri utrustning till sina kunder. Atlas Copco har fokuserat på energieffektivitet i årtionden och kommer snart att erbjuda en kolfri lösning till varje kund

i en tuff applikation. Hållbarhet står också högt på Boels Rentals agenda. Därför agerar företaget genom att elektrifiera sin flotta och investera i den nyaste och renaste tekniken.

E-Air VSD-kompressorerna från Atlas Copco Portable Air är plug-and-play, eldrivna kompressorer; idealisk för arbete i låga utsläppszoner. Frånvaron av dieselutsläpp, i kombination med de låga ljudnivåerna (så låga som 61dB(A) – jämförbar med ljudnivån



för ett normalt samtal), gör E-Air-serien till den perfekta matchningen för företag som är engagerade i hållbarhet.

www.atlascopco.se

40' & 60' BOOMS

RE-VISUALISED RE-POWERED RETURN

Skyjacks nya 40- och 60fots bomliftar erbjuder högre korglast och reducerad maskinvikt.

SMARTORQUE™ teknologin levererar en optimerad balans av hästkrafter och vridmoment, maximerad service- och underhållsvänlighet samt håller ned kostnaden för service och underhåll.





Liftons anläggning i Borlänge.

LIFTON

FRÅN SIDOPROJEKT TILL HUVUDAKTÖR

Lifton är en av de största i Sverige när det kommer till att sälja begagnade lifftar. Det som började som ett enmansprojekt har växt till ett företag med 20 anställda och uppemot 400 sålda lifftar om året. SRT har mött grundaren Rickard Lindberg.

Lifton är ett företag som säljer, köper och vidareförmedlar begagnad entreprenadutrustning. Deras huvudutbud utgörs av saxlifftar, bomlifftar och skylifftar, och de är baserade i Borlänge där de har en verkstad och försäljningsenhet. Idag omsätter de årligen cirka 55 miljoner kronor, men till en början var Lifton bara ett litet sidoprojekt för vd:n Rickard Lindberg.

”Jag arbetade som it-ingenjör i ett antal år, men kände att det inte riktigt var min grej. Jag tyckte det var intressant att sälja maskiner och insåg att jag kunde jobba med det vintertid, vilket gav ett skapligt flöde hela året. Jag gick först ned på halvtid på mitt gamla jobb och till sist jobbade jag heltid med försäljningen av begagnade lifftar.”

Vad fick dig att satsa på begagnade lifftar istället för nya?

”Med nya lifftar krävs ett stort insteg, det är liksom noll till hundra. Det är ett lägre insteg i begagnatvärlden. Sedan har det intresserat mig från start, just vidareförädlingen, kund-

kontakten, en kund per maskin... Intresset började någonstans med att jag köpte mina första maskiner, det var kul och intressant från start.”

Vilka kunder vänder ni er till främst?

”Vi säljer smått som stort, till bönder, privat-

personer och småföretagare. Vår främsta kundgrupp är små- och medelstora företag. De som kommer till oss har bestämt sig för att de vill äga en maskin, så vi är ingen konkurrent till uthyrning. Det kan till exempel röra sig om en arborist som behöver en lift åtta timmar om dagen. För den personen är hyra inte ett alternativ.”





**Rickard Lindberg, vd/
säljare Lifton.**



**Jonas Gavelin, säljare
Lifton.**



**Mari Åkerlund, logistik,
service och support
Lifton**



**Dennis Edell, verk-
stadsansvarig Lifton**

Hur ser er process ut när ni köper in begagnade liftrar?

”Vi tar in maskiner i stora volymer via våra samarbetspartners. Vi rekonditionerar maskinerna, byter olja, servar, lackar om, sätter på nya dekalerna, ser till att displayer är läsbara, att allt är tydligt och säkert. Vi tar alltid hit säkerhetsföretag som besiktigar alla maskiner innan leverans. Alla Liftons maskiner är full servade och rekonditionerade innan leverans. Målet är att en begagnad maskin ska kunna gå i femton år till.”

Har ni planer på att hyra ut?

”Aldrig. Det har vi aldrig hållit på med och det ska vi aldrig hålla på med. Vi vill inte in och tassa på våra samarbetspartners områden. Vi vill hedra vårt samarbete. Någon gång har det dock blivit missförstånd då någon köpt en lift och därefter hyrt ut den när Lifton-dekalerna fortfarande suttit på.”

Hur ser era planer för framtiden ut?

”Vår plan är att behålla vår position och fortsätta jobba med struktur och ordning och reda. Vi ska fortsätta öka och jobba vidare med kvalitet. Vår röda tråd under 2022 är inte att öka försäljning utan att öka kvaliteten.

Vi kommer att släppa en ny hemsida vid nyår så att man kan kontakta oss och se produkter på ett bättre sätt. Vi har fått flera nya system och kommer att jobba med vår profil, rutiner och kvaliteten i våra avtal. Under det här året har vi stannat upp lite och tittat på hur vår verksamhet ser ut. Vår kvalitetsprofil genom 2021 genomsyrar företaget inför nästa steg. Och framtiden ser ljus ut. Vi har en del saker på gång som vi lär få återkomma om längre fram.”

På senaste tiden har Lifton även anställt ny personal. Mari Åkerlund jobbar med logistik och support- och servicefrågor. Hon kommer senast från Riwal i Borlänge (före detta Lipac) där hon var driftansvarig. Lifton har även anställt Jonas Gavelin som säljare. Han har tidigare jobbat som säljare på Liftgruppen i Gävle (före detta Brubakken).

Vilka är argumenten för att välja Lifton?

”De andra är inte på långa vägar lika stora. Vi står för kvalitet och trygghet. Vi gör väldigt mycket med maskinerna. Service, säkerhetsbesiktning och garanti, det är våra tre säkerhetsnivåer. Går maskinen sönder så går vi ut och lagar. Jag vet ingen som jobbar

så, så jag sticker ut hakan och säger att vi tar ansvar för produkten. Vi jobbar på ett sätt som ska ingjuta trygghet, vi har helhetslösningar med leverans, finansiering och helhetsanställd personal för service, underhåll och support.”

www.lifton.se






Vi vill önska alla
våra kunder en riktigt
**God Jul och
Gott Nytt År**




ALL ACCESS ²⁴

ALLT PÅ HÖJDEN 



– det är vi som marknadsför & säljer Altrex i Sverige

Skarprättarvägen 24 • Järfälla • 08-24 24 24 • www.malarlift.se



**OCH DET
KOMMER
MERA...**

Just nu pågår bygget av Skandinavien största, obundna leverantör för branscher som håltagning, demolering, rental, bygg och anläggning. Fler och fler världsledande varumärken knyts till oss varje vecka och vi växer så det knakar i betongen.

Vi på Jernevik, Levanto och Midhage lovar att utmana branschen med dom bästa produkterna, den bästa servicen, den bästa kunskapen och ett brinnande intresse för våra kunder och nu gör vi det tillsammans, vilket ger dig som kund alla fördelar. Häng med – det här blir kul.

JERNEVIKEN

LEVANTO

 **Midhage**

VERKTYG OCH MASKINER FÖR BYGGINDUSTRIN
JACK MIDHAGE AB • TEL: 0431-710 00 • WWW.MIDHAGE.SE



Efterfrågan på miljöanpassade maskiner ökar

Det är nu två år sen Atlas Copco lanserade E-Air, de eldrivna kompressorerna i Norden och man kan konstatera att tajmingen var helt rätt.

Under det senaste året har samhällets ansvar för mer klimatanpassade val diskuterats friskt i samband med de naturkatastrofer som har inträffat. Det tillsammans med att allt fler regioner skärper kraven för utsläpp, har bidragit till en ökad efterfrågan och att leveransen av E-Air nr 100 i Norden precis har skett. "Det är ett kvitto på att det breda sortimentet av E-Air passar alla och det är ju inte konstigt då entreprenörerna får både minskat klimatavtryck och kostnader", säger försäljningschefen Fredrik Ålund. Oavsett om behovet består av mindre kapacitet med fast lufttryck eller ett större projekt med krav på flexibelt och reglerbart lufttryck till lägre kostnad, så finns det i sortimentet. Att slippa buller, avgaser och hantering av diesel på arbetsplatserna ser alla operatörer som en stor fördel. För beställare och entreprenörsföretag handlar fördelarna mer om minskat klimatavtryck och bättre totalekonomi.

Det finns många anledningarna till varför kunderna har valt att investera i el istället för dieselkompressor men minskad miljöpåverkan och lägre driftskostnader är de viktigaste. För operatören är istället möjligheten att utföra arbeten inomhus, minskat buller och att kompressorn har lägre vikt till samma prestanda mer värdefullt.

"Vi har märkt att allt fler beställare börjar räkna på totalkostnaden för maskiner, vilket är helt sunt", säger försäljningschef Fredrik Ålund och fortsätter: "Det är ju summan av kostnaden för inköp, drift, service delat med livslängden som ger hela kalkylen. Att använda E-Air är en riktig "win-win" för både totalekonomi och miljön."

ELDRIFTEN MINSKAR BÅDE AVGASER OCH UTSLÄPP

Många beställare har en lång lista på miljökrav som ska uppfyllas vid upphandling och

genomförande av projektet, vilket ställer stora krav på samtliga underentreprenörer. Här är elektriskt drivna kompressorer en perfekt lösning eftersom de ansluts till elnätet via en enkel plug-and-play anslutning och därmed inte kräver någon hantering av diesel alls. Frånvaron av diesel med partiklar och kväveoxider är inte bara relevant när det gäller de nya Steg V-dieselutsläppsbestämmelserna som många beställare nu är inriktade på. Även vid arbeten i bostadsområden och i slutna utrymmen så som tunnelbana, tunnlar eller gruvor, ger E-Air-serien också tillförlitligt flöde av tryckluft utan några skadliga partiklar och kväveoxider. Det minskar behovet av luftventilation i alla underjordiska applikationer och bidrar till en minskad driftskostnad jämfört med användning av dieselkompressorer. Väljer beställaren att dessutom föreskriva en nordisk energimix som har många förnyelsebara energikällor, så blir de lokala utsläppen noll och växthusgasen CO₂ minskar dramatiskt.

MERA TID FÖR ARBETE

Med den nya eldriften har kompressorerna fått en ny design med mindre antal komponenter i motorn vilket minskar behovet av service. Det innebär att både kostnaden och tiden för service minskar samt utnyttjande graden av elkompressorn ökar. Vissa modeller av elkompressorer behöver t ex bara service en gång vart annat år. Elmotorn innebär att kompressorn blir mer kompakt och därmed smidigare att hantera, dessutom är det minskad risk för varma delar och de skador det kan medföra.

MINSKAT BULLER PÅ ARBETSPLATSEN

Med elmotorerna i den nya E-Air-serien sker driften mycket tystare (så låg ljudnivå som 61 dB (A)), vilket bidrar till bättre arbetsmiljö för alla på arbetsplatsen och passar speciellt bra vid projekt inne i stadsmiljö.

Ramirents Jack Len blev Årets byggchef

Det var Jack Len och hans medarbetare i region Öresund som var först inom Ramirent med att hissa regnbågsflaggan utanför sina kundcenter här i somras. Och de var även först med att ställa upp bakom "Sila snacket" – ett initiativ för att förbättra jargongen och språket på Sveriges byggarbetsplatser. För Jack Len är satsningarna på en schysstare och mer jämställd byggbransch, där alla behandlas likvärdigt, en självklarhet. Ett engagemang som nu alltså resulterat i utnämningen Årets byggchef.

"Det känns helt underbart! Jag delar det här med alla mina medarbetare och nu ska vi fira tillsammans", sa en glad Jack Len när han överraskades med utnämningen.

"Att vara en bra ledare handlar mycket om att vilja se andra lyckas. Det gäller att få andra att växa, vara prestigelös och inte alltid komma med lösningen själv. Jag vill coacha mina medarbetare till att fundera ut egna lösningar och våga testa. Det är ok att misslyckas, man lär sig något av det också. När mina medarbetare vågar ta egna initiativ, då har jag lyckats i mitt ledarskap", resonerar Jack Len.

Årets Byggchef delas ut av branschföreningen Byggcheferna och tidningen Byggvärlden. I år delas det ut för tolfte året i rad.

Lönsamhet, ledarskap, kundnöjdhet, förnyelse och etiskt agerande – både internt och externt – är de kriterier som juryn bedömer, och syftet med priset är att höja statusen på byggcheferollen och locka fler att satsa på ett jobb som byggchef.



Jack Len.

Jan-Erik Ljungberg på Blinken Tools.



TA REDA PÅ VAD SOM GÖMMER SIG I BETONGEN

innan det är för sent

I många länder använder betonghåltagarna betongskanningsutrustning för att ta redan på vad som gömmer sig i betongen innan de börjar borra eller såga. Att kapa en el- eller vattenledning kan få förödande följder och innebära stora kostnader för ett jobb istället för en bra inkomst som det var tänkt från början.

Exempelvis USA används skanningsutrustning av betonghåltagare i stor utsträckning, även ibland annat Tyskland, Schweiz och England. I Sverige har tidigare en förutfattande mening varit rådande att vi har så bra konstruktionsritningar som visar vad som finns i väggar, golv och tak. Men det stämmer överhuvudtaget inte. I Sverige kapas minst lika många el- och vattenledningar och liknande som i andra länder. Vad som kan skilja sig är lite hur vi ser på vem som bär skulden om olyckan är framme. I USA är det helt och hållet håltagaren som får ta på sig ansvaret och något går

sönder som att elen går eller det börjar spruta vatten ur väggen. I Sverige är det inte odelat håltagarens fel utan här har även beställaren ett ansvar. Men en skada blir oavsett föremål för en diskussion och dessutom förseningar i arbetet och merarbete. Varför inte ta det säkra före det osäkra och genom att skanna av en betongyta försäkra sig om att den inte innehåller något som kan skadas. Det är en väldigt bra förebyggande åtgärd och en trygghet även för beställaren. Med en betongskanner kan man dessutom uppskatta på vilket djup en ledning ligger.

BLINKEN TOOLS SATSAR PÅ UTRUSTNING FRÅN GSSI

När företaget Blinken Tools nyligen ställde ut på en minimässa som hölls i anslutning till rivarnas och håltagarnas branschförening Byggnadsberedning hade sitt höstmöte i Knivsta. Man visade upp sin nya agenturprodukt från amerikanska tillverkaren GSSI. Namnet står för Geophysical Survey Systems Inc. GSSI har ett brett produktsortiment för en rad olika användningsområden. Man har särskilt ett produktprogram som vänder sig till entreprenörer som arbetar med håltag-

Fackmässan för allt inom Accessutrustning på arbetsplatsen



14-15 september, 2023

Inframässan, Bredden, Stockholm

www.expolift.se

Arrangör



Media



Supporter



Andreas Birkenstedt demonstrerade StructureScan på minimässa i Knivsta.



GSSIs markradar UtilityScan.



GSSIs lättanvända StructureScan Mini LXT.



Snabbt och enkelt kan entreprenören utröna vad som gömmer sig i betongen.

ning, renovering och rivning. I USA har GSSI nära samarbete med motsvarigheten till Byggnadsberedning, CSDA och NDA. Under 2020 beslutade Blinken Tools i Sverige att ta upp GSSIs produkter i sitt sortiment. Blinken Tools säljer för övrigt mätutrustning från Topcon, Sokkia, Laserliner, Fluke och Tiny Mobile Robots samt drönare från DJI Enterprise och SenseFly. Jan-Erik Ljungberg på Blinken Tools är produktansvarig för GSSIs produkter på företaget.

"GSSI är världsledare på Ground Penetrating Radar Systems och är ett internationellt respekterat företag som är känt för sina tekniska framsteg och mätutrustningar inom geofysiska, arkeologiska, infrastruktur-, offentliga arbeten. Serien som vi nu satsar lite extra på kallas StructureScan och är perfekt för just håltagnings-, rivnings- och renoveringsarbeten", säger Ljungberg.

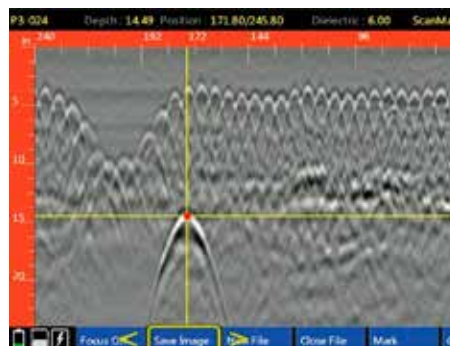
Serien omfattas av tre modeller: Structurescan Mini LXT, Structurescan Mini XT och Structurescan Pro.

STRUCTURESCAN MINI LXT

Den kanske mest populära och prisvärda modellen är StructureScan Mini LXT vilken är designad och byggd för betongentreprenören som behöver hitta och markera mål. Detta robusta, handhållna system är idealiskt för att lokalisera positionen och djupet av metalliska

och icke-metalliska föremål i betongkonstruktioner, inklusive armeringsjärn, ledning, efterspänningskablar, hålrum och serviceverktyg. Mini LXT hjälper till att minska säkerhetsrisker, finansiell exponering och kostsamma förseningar vid betongrenoveringar. Mini LXT har integrerade lasrar på framsidan och sidorna för att tydligt och enkelt markera mål och tydliga kärnplatser. Detta system kan snabbt och pålitligt detektera metalliska och icke-metalliska mål i betong, mäta plattans tjocklek och lokalisera hålrum på djup upp till 60 cm. GPR-systemet och erbjuder en högupplöst antenn med överlägsen målupplösning ner till 60 cm.

Blinken Tools säljer också andra typer av



Tydlig och lättavläst skärm.

lite större skanningsutrustningar från GSSI som UtilityScan som är en markradar.

UTMÄRKT VISUALISERING

Visualiseringen av datan är dessutom förstklassig med ett 6,5 tums HD-pekskärm användargränssnitt och flera driftlägen, inklusive QuickScan för lokalisering i realtid med ett knapptryck och 3D-läge för röntgenliknande betongbilder.

StructureScan Mini LXT är dessutom väldigt kompakt och lätt, väger endast 1,8 kg, vilket gör den lätt att använda på marken eller ovanför huvudet på arbetsplats. För stora undersökningsområden kan man lägga till den förlängningsstång som finns som tillval för bättre ergonomi och användarvänlighet. StructureScan Mini LXT är dessutom det nyaste tillskottet i produktfamiljen för betonginspektion.

"Vi ser utomordentliga fördelar med GSSI skanningslasrar och en håltagare kan snabbt räkna hem den här investeringen i sparat tid och att undvika onödiga skador som ger merarbete och ökade kostnader. Om man nu ändå inte tycker att man har avsättning för att äga en Structurescan är det en utmärkt uthyrningsprodukt som vi nu starkt marknadsför mot maskinuthyrarna. Det borde finnas minst en StructureScan Mini LXT hos varje maskinuthyrare", avslutar Ljungberg.

www.blinken.eu

DURI

Maskinkatalog
2021



Skanna med din
mobilkamera!

Slipa eller riva ut golv?

Vi har rätt maskin för jobbet!

Colibri



Högpresterande och
lätthanvänd golvslipmaskin.

SuperQuadro



En mångsidig
slipmaskin.

Golvslipmaskin
Hummel



Starkare, snabbare och
bättre än någonsin.

Golvslipmaskin
Lill-Hummel



Populär kvalitetsmaskin
från tyska Lägler.

Kantslip Flip



Med maximal
dammupptagning.

Strato-Mobil IV



Ny hydraulisk
tungviktare!

Åkstripper ADB High-Speed



Rivningsbranschens
arbetshäst.

JUNIOR Åkstripper



Kompakt och hög-
presterande kraftmaskin.

Flexistripper



Stark, smidig och
lätthanterad.

Multistripper
Vario NG



För aggressiv rivning
av hårt limmade mattor.

Hos oss hittar du allt från handhållna strippermaskiner till stora åkstrippers, golvslipmaskiner för småjobb och effektiva golvslipmaskiner för stora entreprenadjobb.

@duriproffs



duri.se

Alimak Group Sweden AB får guldranking för sitt hållbarhetsarbete

Alimak Group Sweden AB har fått guldranking för sitt hållbarhetsarbete av internationellt erkända EcoVadis. Bolaget rankas bland de topp två procent av jämförbara företag som har bedömts enligt EcoVadis-metoden.

EcoVadis är det ledande utvärderingssystemet som bedömer hur företag arbetar med hållbarhet inom miljö, arbetsförhållanden, etik samt hållbara inköp. Guldmedaljen innebär att Alimak Group Sweden AB har presterat högt i samtliga områden.

”Vi är väldigt glada och tacksamma för den här utmärkelsen som är ett bevis på att vårt mångåriga hållbarhetsarbete inom alla delar i verksamheten har gett resultat. Det här hade inte varit möjligt utan alla fantastiska kollegor som har arbetat hårt för att vi ska vara ett så hållbart företag som möjligt”, säger Patrik Sundqvist, Managing Director, Alimak Group Sweden AB.

Framgångsfaktorer i utvärderingen är bland annat Alimak Groups användning av



Från vänster: Patrik Sundqvist, General Manager Alimak Group Sweden AB och Björn Wikström, HSQE Manager (Health, Safety, Quality and Environment).

förnybar energi, genomförd livscykelanalys för produkter, goda arbetsförhållanden, implementering av Code of Conduct, källsortering, avskaffande av fossil uppvärmning samt att bolaget minskat koldioxidutsläppen de senaste åren.

EcoVadis-metoden bygger på internationellt antagna principer för hållbarhetsredovisning som GRI (Global Reporting Initiative), FNs Global Compact och ISO:26000. Utvärderingen revideras även av oberoende hållbarhetsexperter.



BYGG-STRÖM

Byggekraft | Kabel | Belysning | Klimat | Värme | Verktyg

Belysningsmast 7 m
4x100W alt. 4x200W
Astrour
Ljussensor



www.malmbergs.com

BYGG-STRÖM
A QUALITY PRODUCT BY MALMBERGS

PULSEO
GENERATION



PULSEO GENERATION ÄR

REN, TYST OCH MYCKET STARKARE!

MÖT FRAMTIDEN PÅ: WWW.HAULOTTE.SE



Haulotte 
EQUIPMENT



FESTOOL "LADDAR OM" MED NYA

batteridrivna maskiner

Festool är ett välbekant tyskt varumärke av byggmaskiner som sålts på den svenska marknaden sedan 1983. Sedan 1999 har Festool eget dotterbolag i Sverige.

Till en början hette det svenska dotterbolaget Tooltechnic System AB men namnändrades till Festool Sverige AB några år senare. Festool grundades 1925 i staden Esslingen mellan Stuttgart och München. På den tiden kallades bolaget Fezer & Stoll efter grundarna Albert Fezer och Gottlieb Stoll. Till en början bestod verksamheten i att reparera och att bygga om träbearbetningsmaskiner.

EGEN UTVECKLING OCH TILLVERKNING

Ganska snart skulle man börja utveckla egna maskiner och 1927 lanserade man en bärbar kedjesåg. 1930 kom den första mobila handcirkelsågen och efter det avlöste den ena nyheten den andra. Året 1933 bytte man namn till Festo. Cirkelsågarna blev Festos stora specialitet med också olika typer av slipmaskiner för trätytor. Produktutvecklingen fortsatte under de kommande decennierna och man flyttade verksamheten till nya större lokaler. Under 40-, 50- och 60-talen fortsatte produktlanseringarna av nya produkter och man flyttade in i nya och mera anpassade lokaler

i Neidlingen. Under åren förändrades också företagets logotyp och år 2000 antog man namnet Festool. Samma år delade man upp moderbolaget i två delar, en pneumatisk del och en elverktygsdel. Elverktygsdelen blev Festool. Samma år firade man också 75 år och flyttade in i nya lokaler i Wendlingen. Sortimentet av eldrivna byggmaskiner för sågning, fräsning, slipning, gersågning, kapning förändrades och växte från år till år. Även helt nya produktområden öppnades upp såsom byggdammsugarsortimentet, skruvdragare, svärdsågar, kantlimningsmaskiner, multi-verktyg med mera. Förra året, 2020, firade man 95 års verksamhet.

MÅNGA NYHETER FRÅN FESTOOL

Nyhetsflödet från Festool är aldrig sinande och vid ett webinarium nyligen lanserades återigen flera intressanta nyheter. SRT deltog på mötet och här följer lite kort information om nyheterna.

NY DAMMSUGARE MED BATTERIKRAFT

De nya Systainer-dammsugarna ger full rör-

lighet och oberoende samtidigt som de är lätta – perfekt för transport och att bära med sig. "Därför är våra nya batteridrivna dammsugare i Systainer-format en lämplig partner för alla service- och småjobb och för snabba insatser där det behövs. Vi erbjuder alla våra nya dammsugare i Systainer i dammklass L och M så att det nu går att jobba dammfritt utan eluttag", bekräftar Andreas Buck – produktchef på Festool. Som vanligt passar allt i systemet ihop: Dammsugare, slät sugslang, batteriverktyg, Systainer-kopplingen T-LOC. För ett perfekt samarbete mellan batteriverktyget och dammsugaren står den innovativa Bluetooth autostarten eller den praktiska fjärrkontrollen på sugslangen. Båda gör att dammsugaren startar automatiskt tillsammans med batteriverktyget.

SUGSTYRKA MED BATTERI

De kompakta batteridammsugarna har en imponerande sugeffekt: Tack vare 36 V-turbinen (med 2x18 V-batterier) har de ungefär samma kraft som en nätansluten dammsugare. Sugeffekten kan enkelt regleras i tre



Krankungen rullar ut nya minikranen SPX532 från Jekko!



NYHET



Sollentuna • Göteborg • Borlänge • Degerfors

Telefon: 010-1308100

www.krankungen.se

En "blänkare" betyder så mycket!

Sedan ett år tillbaka erbjuder Svensk Rental Tidning ett nytt sätt att synas med sina produkter eller tjänster. Vi kallar det kort och gott registerannonsering. På en yta av 60x40 mm kan du som annonsör marknadsföra dina produkter eller tjänster. Det kan röra sig om en

speciell kampanj eller en specifik produktgrupp inom ditt sortiment eller helt enkelt en annons som innehåller ditt företags kontaktuppgifter.

Annonsregistret kommer att finnas med i alla utgåvor under året till det förmånliga priset av 8 000 kr

för hela sex införande. Annonsens utformning kan du ändra inför varje nummer om så önskas förutsatt att du skickar in nytt annonsoriginal till redaktionen.

Om du är intresserad av en registerannons kontakta tidningen på info@svenskrental.se

MATEK

Diamantverktyg & maskiner för sten & betong

www.matek.se

UTHYRNINGSSYSTEM från MCS

Era kunder vill ha

- * Snabba svar
- * Stort urval
- * Lovad leverans
- * Toppkvalitet

Nöjda kunder = Lönsam uthyrning

Kontakta oss på:
08-578 770 93
info@mcs-software.se

www.mcs-software.se

DEXTER



AUTOKRAN-CENTRET

Falkenberg • 0346-12345
www.autokrancentret.se

W WIRTGEN GROUP

Försäljning 0472 - 100 91
Service 0472 - 162 48
Reservdelar 0472 - 139 39

www.wirtgen-group.com/sweden

Din kompletta leverantör av diamantverktyg

www.rellok.se

Tel. 0651-154 20

RELLOK
Diamond Tools Sweden AB

www.rellok.se

KVALITETSMOTORER FÖR ALLA TILLFÄLLEN

HATZ DIESEL

ISUZU

VM MOTORI S.p.A.

Kawasaki
Engines

SWEDMOTOR
www.swedmotor.se

CANYCOM



031-25 10 55
www.bbm.se

BBM
BÅNBYGGNADSERVICE AB

LIFTEXPERTEN

Experten på liftrar från Genie och Leguan

- Reservdelar • Nya & Begagnade Liftrar
- Service & Reparationer

Göteborg • 031-20 20 05
Stockholm • 08-721 70 05

www.liftexperten.se

BRUBAKKEN

Lift / Truck / Service

www.brubakken.se

Hyr eller Hyrköp!

Nya Volvo grävmaskiner, lastmaskiner och dumprar!
Service och reservdelar!

DMK AB

DMK MASKIN & KONSULT AB

DMK Servicecenter AB
Vägnämlaragatan 1D
415 07 Göteborg
Växel: 031-156830
Björn: 0708-156877 / Öyvind: 0708-156830
Mail: bringeland@dmk.se
www.dmk.se

ScandLift

Genie Authorized Distributor
Sales - Parts - Service

Scandlift är sedan 1985 auktoriserad återförsäljare av hela Genies sortiment.

www.scandlift.se

MAEDA
Mini Cranes

Kranlyft AB: Telefon: 031-80 70 00

Bobcat
SVERIGE AB

www.bobcat.se

www.thovo.se



Vi är specialiserade på el/batteridrivna entreprenadmaskiner som skapar en bättre arbetsmiljö och ekonomi.

SÄKRA, ROBUSTA OCH EFFEKTIVA FÖR ERA ARBETEN

Telefon: +46 725 64 2012 • E-post: info@thovo.se

INSTANT ZIP-UP

VI UTRUSTAR BYGGET

Stockholm 08-97 04 80 • Göteborg 031-23 07 20
www.zipup.se



steg. Genom att välja ett steg som passar användningen kan man förlänga batteritiden. Med fyra batterier och den nya dubbelladdaren TCL 6 DUO går det nu att jobba utan onödiga uppehåll vid de flesta batteriarbeten. Från och med februari 2022 erbjuder Festool också olika laddpaket – praktiskt förpackade i Systainer³. De är ett idealliskt komplement till de batteridrivna dammsugarna – och den nya batteridrivna kap-/gersågen KSC 60, som även den kommer i februari. Det finns laddpaket för varje uppgift, och de är självklart kompatibla med hela Festools 18 V-sortiment.

På vanligt Festool-manér kan även de nya batteridrivna dammsugarna i Systainer-format kopplas och kombineras med hela Festool-systemet – och dessutom med batteriverktygen, hela Systainer-sortimentet och fordonsinredningen från botten. Den integrerade Bluetooth teknologin gör att batteriverktygen samarbetar perfekt med dammsugarna. Och det blir extra bekväm genom den snabba Bluetooth autostarten via batteri eller fjärrkontroll. Med den praktiska fjärrkontrollen direkt på sugslangen slipper man gå fram till dammsugaren – perfekt för att snygga till lite emellanåt. Den släta sugslangen glider lätt över alla kanter och är elastisk, extremt robust och mycket flexibel att hantera. Tillsammans bildar de ett perfekt system – och eftersom de nya batteridrivna CTC-dammsugarna, laddarna och batterierna är helsäkrade med Festool Service kan man arbeta problemfritt varje dag.

TVÅ NYA SKRUVDRAGARE

De båda nya skruvdragarna från Festool som nu ersätter föregångarna QUADRIVE PDC och DRC 18/4 heter QUADRIVE TPC och

TDC 18/4. De två nykomlingarna är kraftfulla, mångsidiga och har fyra växlar för att kunna klara alla utmaningar. Tack vare det smarta växlingskonceptet har man alltid rätt vridmoment och varvtal för varje uppgift.

Trä eller metall spelar ingen roll: den nya skruvdragaren QUADRIVE TDC 18/4 är van vid tuffa tag och kan jobba hårt och länge tack vare den borstlösa EC-TEC-motorn. Lika kraftfull och mångsidig är den nya slagborren/skruvdragaren QUADRIVE TPC 18/4, som också enkelt borrar i murverk genom det tillkopplingsbara axiella slaget. Båda muskel-paketerna kan kombineras med många praktiska tillsatser, och med de perfekt avstämda tillbehören blir de en suverän borrh/skruvdragare för många olika användningsområden. Och den farliga vridningen i handleden om maskinen plötsligt fastnar? Inga problem, det nya, intelligenta Kickback-stoppet minimerar risken för att det sker.

FYRA VÄXLAR FÖR FULL KRAFT

Den robusta 4-växlade metalltransmissionen lämnar inget övrigt att önska med den enorma kraften och höga varvtalet. Höga belastningar klarar den också utan problem. Det helt optimerade växlingskonceptet gör att man kan snabbt växla upp eller ner som man vill. Med nya TPC och TDC går det att växla direkt från vilken växel som helst till en annan utan några mellanlägen. Det sparar tid och är ännu ett smart tillägg till den redan ergonomiska hanteringen. Fasta anslag gör att växlarna hakar i tydligt för att det alltid ska gå att växla ner snabbt om så behövs. En annan bekväm finess är LED-belysningen som lyser upp arbetsområdet optimalt om det är mörkt.

www.festool.se

Stripe-integration från MCS Hyrsystem

Uthyrningsföretag kan nu dra nytta av den nya integrationen av Stripe med MCS, marknadsledande leverantör av hyrsystem. Den nya funktionen i MCS-rm gör det möjligt för uthyrare att ta emot kortbetalningar från konto- och kontantkunder på ett fördefinierat betalkort, vilket förbättrar kassaflödet och gör det enklare än någonsin att få betalning från kunder.

Det molnbaserade systemet från Stripe innebär att företaget kan ta emot betalningar för uthyrningar direkt i hyrsystemet MCS-rm. Nick Thomson, försäljningschef på MCS, förklarar:

”Den nya integrationen med Stripes betalningsfunktion innebär att våra kunder nu kan dra nytta av snabb och effektiv fakturering av sina kunder. Tidigare var uthyrningsföretag tvungna att skicka en faktura och sedan manuellt behandla kortbetalningen via telefon. Genom att använda integrationen med Stripe behövs detta inte längre göras manuellt utan behandlas automatiskt.”

Då kortuppgifterna lagras säkert på Stripe-plattformen och inte i MCS Hyrsystem, säkerställer integrationen att uthyrningsföretagen arbetar regelrätt och enligt lagstadgade processer för GDPR. Det enda uthyrare behöver göra är att klicka på ”bearbeta betalning” så sker resten automatiskt. Nick avslutar:

”Den här integrationen är en game-changer för uthyrningsbranschen och säkerställer att våra kunder kan acceptera en mängd olika kort som betalning för fakturor, skydda sig mot bedrägerier och se till att kundbetalningar görs snabbare, allt säkrat inom Stripe-plattformen.”





Ny Regional Sales Manager för Festool Sverige

Festool Sverige har utsett Eric Justermärk till Regional Sales Manager. Eric har en gedigen erfarenhet från byggbranschen och i synnerhet återförsäljarledet med 11 år hos Kesko i olika roller.

Innan Eric började på Festool jobbade han som försäljnings- & marknadschef B2B inom området Building. Han har under åren hos Kesko haft förmånen att arbeta i olika roller bland annat som varuhuschef, regionchef och med marknadsfrågor.

”Jag anser mig ha en god bild av hur lyckade samarbeten mellan leverantör, återförsäljare och slutkund kan fungera”, säger Eric.

Eric berättar att han sedan länge känt till Festool som ett premiummärke inom kategorin Power Tools och företagets bakgrund och historik. ”Jag har genom åren lärt känna en hel del proffskunder som är lojala användare av Festools produkter. Något jag förstår från dessa användare är att man ogärna byter varumärke när man väl har börjat använda Festool. Nöjda kunder är en fin förutsättning för oss att växa vidare”, säger Eric.

Eric kommer att utgå från Örebro men kommer att vara mycket ute på fältet tillsammans med sina kollegor som finns i hela landet. ”Mina utmaningar och kanske en tillgång är att jag har ett stort engagemang i det jag gör och helst vill vara med på alla ställen samtidigt. Så inledningsvis är struktur och en väl genomtänkt kalender A & O”, avslutar Eric.

www.festool.com



FÖRÄNDRINGAR I AVANT TECNOS LEDNING

Det trettionde räkenskapsåret för Avant Tecno slutade den 30 september 2021. Samtidigt genomförs generationsskiftet, som förberetts i familjeföretaget under flera år, när grundaren och vdn Risto Käkelä avgår och börjar sina pensionsdagar.

Risto Käkelä kommer att fortsätta som styrelseordförande för Avant Tecno Oy och Leguan Lifts Oy, poster han har haft sedan grundandet av de två företagen.

”Företaget är nu i utmärkt skick och växer sig starkt. Under de senaste 30 åren har vår omsättning endast sjunkit en gång jämfört med föregående räkenskapsår, och inte en gång har vi gått med förlust. Sammantaget kan vi säga att det är lätt att fortsätta från detta”, säger Risto Käkelä. ”Den nya generationen kommer säkerligen att ta med många nya idéer och tankar och jag är övertygad om att tillväxttaket kommer att accelerera ytterligare. Man måste dock komma ihåg att det handlar om sinnessillstånd när det kommer till framgång: strävan att vara bäst. Detta har stöttat vår verksamhet fram till nu och vi kommer definitivt att fortsätta på samma väg även i framtiden.”

Jani Käkelä, som varit bolagets försäljnings- och marknadschef de senaste 11 åren, har nominerats till ny vd. Jani Käkelä har varit involverad i företagets verksamhet praktiskt taget sedan han var barn.

”Att fortsätta i familjeföretaget har varit självklart för mig länge”, säger Jani Käkelä. ”Under historiens gång har jag deltagit mycket i företagets verksamhet och successivt fått ett större ansvar under uppväxten. För tillfället har vi en tydlig tillväxtstrategi och vi har redan gjort mycket för att säkra vår utmärkta

konkurrenskraft. De framtida stegen är tydliga och vår verksamhet kommer att fortsätta med beslutsamhet.”

Som ersättare för Jani Käkelä har Jukka Kytömäki nominerats till ny försäljnings- och marknadschef för Avant Tecno. Han har varit med i företaget de senaste 10 åren, tidigare som vd för Avant Tecno USA.

Även verkställande direktören för Leguan Lifts, som är ett dotterbolag till Avant Tecno, ändras när den långsiktiga verkställande direktören Antti Otava också går i pension den 30 september 2021. Han lämnar företaget till sin efterträdare Esa Vuorela som har lång erfarenhet från olika utvecklings- och chefsbefattningar i industriföretag.



Jukka Kytömäki.

BECAUSE WE CARE...

ABOUT YOUR TOTAL COST OF OWNERSHIP

Aspen erbjuder ett sortiment av produkter som är bättre för människa, maskin och miljö. Eller som vi föredrar att kalla det: för människor som bryr sig.

Är din arbetsmiljö och dina maskiner viktigt för dig ska du använda Aspen alkylatbensin, idealiskt för alltifrån kapsågar, vibrationsplattor till bilningsmaskiner och elverk.



Hitta närmaste uthyrare på
aspen.se

Prova Laddbart från Snorkel



Helelektriska Snorkel SL30RTE klarar alla tuffa terränger. Four-Wheel-Drive möjliggör drift i upp till 0,8 km/h i full höjd och 5,4 km/h i transportläge.



Snorkel SR626E är världens första helt eldrivna teleskoplastare som dessutom klarar tuff terräng. Utomordentligt användbar både inom- och utomhus tack vare extremt effektiva Lithium-ion-batterier



Helelektriska Snorkel 2770RTE, med Lithium-ion-batterier som maximerar arbets- och drifttid. Maximal räckvidd upp till 10 m och en lyftkapacitet på 680 kg.



Bara hos Zip-Up!

snorkel

INSTANT ZIP-UP

Zip-Up Svenska AB Stockholm
Tel 08-97 04 80 | www.zipup.se

Zip-Up Svenska AB Göteborg
Tel. 031-23 07 20 | www.zipup.se