



## TEMA

- Smarte løsninger
- Lette løft
- Radiostyringer er fremtiden

MEHREN RUBBER

## Smarte løsninger

Mehren Rubber AS er en ledende produksjonsbedrift i gummibransjen som har flyttet produksjonen fra Sande inn i en eksisterende bygning på Trelleborgs industriområde i Krokstadelven. Der skal de produsere gummibelegging til bore-rør brukt på borerigger. Det "nye" bygget har 2 produksjonshaller som er delt i to av en søylerekke og som krevde en smart løsning for å få en effektiv produksjon. DEMAnor fikk leveransen, basert på en unik løsning som kombinerer "normal" traverskran med KBK profilbaner og KBK overkjøring mellom 3 traverskraner og 8 faste profilbaner.

"Løsningen har vi utarbeidet sammen med fabrikkssjef Øyvind Eriksen fra Mehren Rubber" sier salgsingeniør Ole Robert Solberg. KIS har gjennomført montasjen for DEMAnor.

Fabrikkssjef Øyvind Eriksen er godt fornøyd med løsningen som sikrer produksjonskapasiteten som trengs ved stadig større og betydelige ordre fra offshoreindustrien.



Bilde fra fabrikk og fabrikkssjef Øyvind Eriksen hos Mehren Rubber.



Bildet er fra Næsset Mek verksted hvor kranen blir produsert.

DANSTEEL

## 25 Tonns magnetkran til valseverk i Danmark

DanSteel AS er et valseverk som viderefører og valser "babylabs = råjern" over til valsede stålplater. Den danske stålprodusenten DanSteel AS øker sin produksjon og forlenger eksisterende kranbane. DEMAnors kompetanse og kunnskap rundt leveranse av prosesskraner til aluminiumsindustrien og smelteverk i Norge, har vært utslagsgivende for DanSteels valg av leverandør. Den nye kranen er en prosesskran som skal gå 24 timer i døgnet, utstyrt med roterende magnetåk og trapesoppheng. Trapesoppheng betyr at det ikke forekommer noen pendling av lasten. Kranen har kjørbart førerhus for å oppnå en optimal betjening av kranen.

DEMAnor har bred erfaring i kraner som opererer i meget tøffe arbeidsmiljøer med utemiljø kombinert med ekstrem varm omgivelsestemperatur. På denne leveranse plasseres alt elektrisk utstyr i en luftkondisjonert container. DEMAG i Danmark tar hånd om all montasje og service på kranen. Salgsingeniør Nils Petter Lauritsen i DEMAnor sier at det har vært en oppsving når det gjelder etterspørsel av magnetkraner det siste året.



BLOCK BERGE BYGG

## DEMANor traverskraner for fremtiden

Markedet for traverskraner har svingt til dels kraftig de siste årene. Nå er vi inne i en høykonjunktur i tillegg har vi økt vår andel i det norske markedet betraktelig. "Vi mener at økningen i vår markedsandel skyldes det nye krankonseptet som DEMAG introduserte i 2004. Vi får stadig gode tilbakemeldinger fra våre kunder som bekrefter driftssikkerheten og kvaliteten på DEMANor kranene. Dette gjelder særlig kunder som har hard bruk av kranene og hvor krav til tilgjengeligheten er meget stor. Stopp i produksjonen ville ha uopprettlige konsekvenser, for eksempel i betongindustrien." sier salgsingeniør i DEMANor Tommy Marthinsen. Krankonseptet bygger på tekniske løsninger som er unike med toveis kommunikasjon mellom radiostyring og traverskranen. Tilbakemelding om restlevetid og andre viktige meldinger og driftsopplysninger til et display i på radio.

Block Berge Bygg AS i Klepp, som er en stor produsent av betongelementer, har vært kunde av DEMANor i mange år og de benytter mange DEMANor kraner i sin produksjon. Vedlikeholds sjef hos Block Berge Bygg, Carl Erik Aas er meget fornøyd med de tekniske løsningene samt driftssikkerheten på kranene. "Vi har fra tidligere prøvd kraner fra forskjellige leverandører, men DEMANor traverskraner skiller seg positivt ut og vi er veldig fornøyd med dem."

"De siste 2 årene har DEMANor levert 8 traverskraner" uttaler salgsingeniør hos DEMANor Egil Thorsrud. ■



Bildet tatt under montasjen av kranene hos Block Berge Bygg AS.



Vedlikeholds sjef Carl Erik Aas avbildet på en DEMANor kran sammen med DEMANors servicepartner KIS VEST AS ved avdelingsleder Jone Dale.

## Lette løft, kan det være for tungt ?



I mange arbeidssituasjoner er det mye som skal løftes. Arbeidsmiljøloven og HMS-forskriftene beskriver hva arbeidsgiverne kan forlange av arbeidstakerne med hensyn til løft. For tunge løft, feil løftemetode og for mange løft resulterer ofte i yrkesskader og høyere sykefravær. DEMANor leverer utstyr til alt innen lette løft.

"Vi driver en utstrakt opplysningsvirksomhet om temaet lette løft mot det norske markedet. Jeg anbefaler på det sterkeste at du som kunde tar kontakt med ditt nærmeste KIS kontor og ber om en uttalelse og vurdering av de ulike arbeidssituasjoner. I Drammen er vi en stor gruppe på dette produktområde som sammen med KIS finner de beste løsninger i hvert enkelt tilfelle" sier produktansvarlig i DEMANor, Ole Robert Solberg.

Ved spørsmål om DEMANors sortiment av løfteredskaper innen lette løft ta kontakt med våre produktansvarlige:

Ole Robert Solberg tlf 32 20 94 19, Inge Hovland tlf 32 20 94 13,  
Ørjan Knutsen tlf eller Kari Lyngen tlf 32 20 94 09  
Se også [www.demanor.no](http://www.demanor.no) for mer informasjon. ■

## DRAKA NORSK KABEL

# Stort industrisamarbeide mellom Draka og DEMAnor

Kabelgiganten Draka dro til England for å få søke etter leverandører til storsatsingen i Drammen. Der fant de kranelskapet DEMAnor fra samme by.

Drammensselskapet Draka Norsk Kabel på Holmen skal ruste opp fabrikken for rundt 140 millioner kroner. Prosjektledelsen til Draka reiste til England for å skaffe leverandører til det nye produksjonsutstyret. Store dreieskiver til de enorme subsea-kablene var en av totalt fire store investeringer til prosjektet. I England fikk de tips om at en av bransjens største aktører holdt til i samme by som dem selv, Drammen.

“Vi visste ikke om hverandre på det tidspunktet. Sånn sett var det et lykketreff for oss begge at vi dro til England”, sier prosjektdirektør Lars Hexeberg Henriksen i Draka Norsk Kabel.

Etter at DEMAnor konkurrerte bort alle de andre internasjonale leverandørene, sto de igjen som vinner av kontrakten med Draka til en verdi av rundt 20 millioner kroner.

Daglig leder i DEMAnor, Bård Hopen sier at DEMAnor har en betydelig markedsandel på produktet “Heavy Duty Turn Table” for oppkeiving av umbilicals for offshoreindustrien og sjøkabler til vindmølleproduksjon. Drakas kabler skal brukes til blant annet kraftforsyning til vindmølleparker, offshoreinstallasjoner, bølgekraft-anlegg og strømforsyning til øysamfunn.

“Vi hadde behov for en dreieskive som kan trekke opp til 800 tonn kabel i vårt nyoppustede produksjonsanlegg. Dette er kabler som er alt for tunge for vanlige kabeltromler, derfor trengte vi noe med mer kraft”, forklarer Hexeberg Henriksen.



Bilde av prosjektdirektør Lars Hexeberg Henriksen i Draka Norsk Kabel.

## THEVIK MEK. VERKSTED

# Båtkran til Thevik Mek. Verksted i Hellandsjøen

På trønderlags-kysten er det værhardt, og Thevik Mek. Verksted er en servicebedrift for fiske- og lystbåter, og har blant annet oppdrag med opptak og utsett av små og store båter i all slags vær. Det setter mange krav til kran og løfteutstyr, og DEMAnor skreddersydde en 16 tonn kran for å dekke alle utfordringer.

Flere tiltak ble gjort for å oppnå driftssikker kran i salt sjømiljø utendørs. Alle maskiner har fått spesiell tetning, all elektrisk styring er samlet i en syrefast skap-kapsling, og værbeskyttelse er montert for å beskytte alt maskineri. Kranen betjenes primært fra en trådløs radiostyring. “Krana fungerer utmerket, og jeg kan nå betjene flere kunder på samme tid.” rapporterer daglig leder Kjell Thevik. Salgsingeniør Ole Robert Solberg sier at “DEMAnor har en meget bra konsept for båtkraner og vi har fått mange gode referanser de siste årene.”



Bilde av kranen i bruk hos Thevik Mek. Verksted i Hellandsjøen.

## Radiostyring er fremtiden

På DEMAnors standard traverskraner leveres pr i dag ca. 80% med radiostyring. DEMAnor er sannsynligvis den eneste leverandøren som har toveis kommunikasjon for radio på standardkraner. "Å vite hva som er feil på kranen før du klatrer opp er en stor fordel" sier produktansvarlig hos DEMAnor Bjørn Sundland.



Nyheten som kanskje er enda mer viktig er frekvenshopping. En løsning som ble introdusert i november 2007. Radioen blir ikke forstyrret av andre radioer på grunn av sin løsning med frekvenshopping. Forstyrrelse på radioer er et fenomen som mange plages med. I dag er mange bedrifter fulle av radioer brukt på ulike funksjoner. "Vi er sikre på at frekvenshopping er et konsept for fremtiden og at det vil underlette hverdagen for kraneier og servicepersonell" uttaler Bjørn Sundland.

### Fakta om toveis kommunikasjon

Senderen har et display som viser informasjon om blant annet sendersignal, krannummer, batteristatus, valgt løpekatt, restlevetid og eventuelle feil.

### Fakta om frekvenshopping

- Hver frekvens ligger inne kun i en brøkdel av et sekund (hopper i random rekkefølge)
- 30 frekvenskanaler
- Forstyrres ikke andre radiosystemer
- Blir ikke forstyrret av andre radiosystemer ■

Bilde av produktansvarlig hos DEMAnor Bjørn Sundland.



## Demag kjettingtalje er unik

DEMAGs kjettingtaljer har siden 1960 vært dominerende i Norge. Norsk industri ble bygd opp på 60-, 70- og 80-tallet og arbeidshesten PK fra DEMAG var den kjettingtaljen som var med og bidro til at industrien lyktes. Det ble i perioden levert i underkant av 18.000 enheter.

Neste generasjon kjettingtaljer bar navnet DK, med mange nye funksjoner og muligheter. Den ble levert fra 1991 og fram til i dag i et antall av ca. 8.000 enheter. Nå er det tredje generasjon kjettingtaljer som leveres. Disse med navnet DC. "Her har vi alle løsninger og muligheter vi kan ønske oss. Så langt har vi solgt dobbelt så mange kjettingtaljer pr. år i forhold til det som har vært normalt." sier produktansvarlig hos DEMAnor, Kari Lyngen. "På de nyeste kjettingtaljene vet vi at konseptet med DEMAGs slurekobling er unik. Slurekoblingen hindrer overbelastning av kjettingtalje. Den er helt uavhengig av brems. Først etter at slurekoblingen har trådt i kraft går bremsen på. Hvem andre kan skilte med denne sikkerhetsmessige gode løsningen?" sier Kari Lyngen optimistisk. ■





## Grabber

DEMAG har produsert grabber til alle mulig formål siden 50-tallet.

Produksjon av grabber ble i 1994 satt ut til en underleverandør Maschinen- und Industriebau Feld GmbH. DEMAG grabber er kjent for sin robusthet og kvalitet. "DEMANor har i enkelte situasjoner tapt salg av grabber, da prisen har vært utslagsgivende. Etter kort tid har kundene kommet tilbake og bestilt våre grabber da funksjonaliteten er unik og prisen over tid viser seg å være billigst." sier salgssingeniør i DEMANor, Ole Robert Solberg.



Hovedtyngden av nye grabber har vært solgt i forbindelse med avfallshåndtering, og DEMANor har levert mange grabber i Norge til dette formålet. Solberg har registrert en betydelig vekst på grabbsalget den siste tiden og informerer at DEMANor vil vie produktet mer oppmerksomhet i tiden som kommer. ■



## Løfteredskaper i alle fasonger

Løfteredskapet er den vitale linken mellom kran og last. Det finnes mange produsenter og uttallige varianter på markedet. Hos DEMANor er det høye krav til sikkerhet og kvalitet i alle ledd, og vi stiller samme krav til våre samarbeidspartnere. Siegert er vår leverandør av standard løfteredskaper som f.eks. løfteåk, løftekløper og fatløfter. Siegert er en tysk bedrift etablert i 1949 og som har lange tradisjoner i det europeiske markedet. Siegert har vært fast samarbeidspartner med DEMAG i alle år, derfor har også DEMANor nytt godt av denne forbindelse og det

unike produktspekter til Siegert. Utvalget av løfteredskap har vokst kontinuerlig i takt med kundenes krav om utvikling og forskjellige behov. Med Siegert som underleverandør av løfteredskap, har DEMANor i dag et bredt utvalg av standardprodukter i tillegg til muligheten for å levere spesialtilpassede produkter. Salgssingeniør hos DEMANor Inge Hovland, ber våre lesere om å gå inn på DEMANors hjemmeside for mer informasjon. Der har vi en link under temaet "Våre produkter" til Siegerts produkter. ■

## KIS Servicekonsept – en lønnsom investering

KIS Servicekonsept gir kunden en total vedlikeholdsfunksjon. Konseptet er basert på faste serviceavtaler hvor oppdragsgiver kjenner sine vedlikeholdskostnader.

KIS kan ta ansvar for alt fra lovbestemt sakkyndig kontroll til totalt vedlikeholdsansvar. Vedlikeholdskontrakten bygger på åpenhet og tillit. Den gir full valgfrihet med hensyn til hvor omfattende vårt engasjement skal være. Det er ingen låste båser, ingen kjøpsforpliktelser. Kun en garanti for at vedlikeholdsinvesteringene betaler seg på den mest økonomiske og effektive måte.

Vedlikeholdskontrakten baseres på en systematisk gjennomgang av kranene og løfteutstyret med planlegging av forebyggende vedlikehold. Alt arbeid gjennomføres ifølge leverandørens anvisninger og myndighetenes krav.

### KIS Gruppens serviceavdelinger:

#### KIS SØR AS

Fredrikstad - Tlf. 69 35 20 00  
Sandefjord - Tlf. 33 48 60 10  
Skien - Tlf. 35 50 68 40  
Kristiansand - Tlf. 38 11 17 77  
Moss - Tlf. 69 35 20 00  
Arendal - Tlf. 38 11 17 77

#### KIS ØST AS

Drammen - Tlf. 32 20 94 40  
Oslo - Tlf. 67 91 29 30  
Toten - Tlf. 61 13 29 50  
Kongsberg - Tlf. 32 20 94 40  
Hønefoss - Tlf. 99 24 94 32

#### KIS VEST AS

Bergen - Tlf. 55 39 55 55  
Stavanger - Tlf. 51 78 54 40  
Førde - Tlf. 93 22 72 98  
Husnes - Tlf. 99 26 88 72

#### KIS NORD AS

Trondheim - Tlf. 72 88 47 20  
Mo i Rana - Tlf. 75 13 60 80  
Kristiansund - Tlf. 91 69 13 27  
Molde - Tlf. 91 69 13 27  
Ålesund - Tlf. 70 17 60 10  
Fauske - Tlf. 75 64 03 01  
Alta - Tlf. 47 46 58 61



### KIS Servicekonseptets kjerneprodukter

- Sakkyndig virksomhet
- Sakkyndig kontroll
- Forebyggende vedlikehold
- Utskifting av slidedeler
- Planlagte reparasjoner
- Reservedeler
- On-call
- Døgnservice
- Vaktordning
- Brukerveiledning
- Levetidsoppfølging
- Modernisering
- Risikovurdering
- Kompetanseutvikling
- Økonomi
- Statistikk / Dokumentasjon / Internettilgang

= Total vedlikeholdsfunksjon



## Salgsteam med suksess

DEMANor har et salgsteam bestående av en salgsjef og 9 salgssingeniører. De har til sammen mange års erfaring fra kranbransjen og de kjenner markedet. Produktgruppene er fordelt på hver enkelt selger som har kompetanse på hvert sitt produkt. Høy fokus på kursing og opplæring av selgerne gjør at de til enhver tid er oppdatert på produktnyheter fra DEMAGs brede produktsortiment.



**Bård Hopen**  
Salgsjef

Koordinering  
av salgsteam.

**E-post:**  
hopen@demanor.no



**Harold Heimdal**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør på  
hjulblokker, gear-  
motorer, spesial-  
anlegg for material-  
håndtering, samt  
ombygging av  
svingportalkraner.  
Komplekse  
ombygginger.

**E-post:**  
harold@demanor.no



**Inge Hovland**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør  
på lettcran-  
system KBK,  
svingkraner,  
vareløfter og  
båtkraner.

**E-post:**  
inge@demanor.no



**Nils Petter  
Lauritsen**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør  
på hjulblokker,  
gearmotorer,  
spesialkraner,  
automatanlegg,  
spesialanlegg for  
materialhåndtering  
og ombygginger.

**E-post:**  
nilspetter@demanor.no



**Kari M. Lyngen**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør  
på kjettingtaljer,  
små wiretaljer  
og løpekatter.

**E-post:**  
kari@demanor.no



**Nils Johan Lønne**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør på  
reservedeler.

**E-post:**  
nils@demanor.no



**Tommy  
Marthinsen**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør på  
kraner, automat-  
anlegg, frekvens-  
styringer og  
spesialanlegg.

**E-post:**  
tommy@demanor.no



**Ole Robert  
Solberg**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør på  
lettcransystem  
KBK, svingkraner,  
vareløfter og  
båtkraner.

**E-post:**  
ole@demanor.no



**Egil Thorsrud**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør på  
traverskraner og  
wiretaljer.

**E-post:**  
egil@demanor.no



**Bjørn Sundland**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør  
på reservedeler,  
radiostyringer  
og strømtilførsel.

**E-post:**  
bjorn@demanor.no



**Ørjan Knutsen**  
Salgsingeniør

Salgsingeniør på  
lettcransystem  
KBK, svingkraner,  
vareløfter og båt-  
kraner.

**E-post:**  
orjan@demanor.no

**www.demanor.no**

Tlf.: 32 20 94 00

Fax: 32 20 94 01

E-post: post@demanor.no