

HiB-INFO

Nordens största tidning för håltagning

Nummer 3

2001

Deep Cuttern är snart här!!!



HiB-Info utkommer i hela norden!

Maskiner och verktyg för verkliga proffs



*Professionella
utrustningar
för professionella
håltagare.*

Professionella håltagare väljer Hagby därför att de vet att Hagby lever upp till deras krav: effektiv håltagning med effektiva verktyg. Med produktserien Hagby 20hundra arbetar du snabbare samtidigt som du minskar dina kostnader. Hagby 20hundra diamantverktyg borrar och skär bättre, slits mindre och håller alltid samma höga kvalitet.

Hagby arbetar ständigt med utveckling av nya och bättre verktyg, med att utöka och förbättra maskinsortimentet samt med en service utöver det vanliga - allt för att underlätta proffsens vardag.

40 års branscherfarenhet

I 40 år har Hagby utvecklat och sålt verktyg för professionella håltagare. Vi är störst i Sverige på diamantverktyg: våtborrar, våtkapklingsor, torrkapklingsor och diamantwire. Slipskivor och fräsverktyg hittar du också hos oss.

Hagby är dock inte bara verktyg. Vi satsar allt mer på maskiner och hjälper dig gärna med hela utrustningar:

- WEKA bormaskiner
- BRAUN såg- och borrarutrustningar
- SAVI golvsågar
- BAIER elverktyg



Nyheter

Vi har några intressanta nyheter för dig. BRAUNs kompletta sortiment av väggsågar (elektriska och hydrauliska), wiresågar, borrarstativ samt SAVIs nya golvsåg GS 60, 5,5 kW, som tar upp till en 600 mm klinga. Ring oss så berättar vi mer.



Hagby Asahi AB, Box 4, 713 21 Nora

Tel 0587-84500, Fax 0587-84580

Web: www.hagby.se, e-post: hagby@hagby.se

Hagby-Asahi Finland OY

Vestrantie 2, 01750 Vantaa, Finland

Tel. +358 9 290 22022, Fax. +358 40 779 5960

Hagby Asahi ingår i Asahikoncernen som omsätter 2,8 miljarder kr och har produktionsanläggningar i 9 länder.

Tummen upp

Förra utgivningen av HiB-Info var rekordstor om man räknar till antalet håltagningsföretag som står som mottagare av tidningen. En hel del ros har inkommit och det som värmdes mest var "rosorna" vi fick från ett företag i Finland. Detta bevisar att HiB är en organisation att räkna med samt att vår medlemstidning HiB-Info fyller sin funktion.

Sedan sist har föreningen fått ytterligare medlemmar och medlemstalet uppgår till 59 stycken håltagningsföretag i skrivande stund. Utöver detta är även 11 stycken leverantörer medlemmar. Detta ger sammantaget 70 medlemmar vilket känns enormt kul! Tänk om vi skulle passera 100 medlemmar innan nästa sommar. Som redaktör för HiB-Info känns det som att det inte är en omöjlighet.

Nästa stora "happening" inom branschen är Nordcon/Demotech och vi återkommer med ett reportage i nästa nummer. Tills dess får ni bl.a hålla tillgodo med vår rapport från halvårsmötet som hölls i Smygehus.

HiB-Info är världens första tidning som publicerar bilder och text om "Deep Cuttern". Vi har besökt Mats Johansson och klämt han på lite information. Ett reportage som vi är stolta över så sitt nu ner i favoritsoffan och bläddra till sidan 12.

Efter nyår åker 60 förväntansfulla HiB-medlemmar till New Orleans för att besöka World of Concrete. Är du sugen på att följa med så finns det i skrivande stund ett par lediga platser. Ring genast till Gunilla!

Avslutningsvis vill jag på föreningens vägnar framföra vårt stora tack till annonsörerna som gör det möjligt för oss att ge ut HiB-Info till våra medlemmar.

Patrik Sjögren

INNEHÅLL

Mässor

Mässkalender

Följ med HiB till New Orleans

Redaktionellt

Cullinan, världens största diamant

Äntligen finns det ett program som...

På uppdrag i Helsingör

Brokk 90

HTC stämmer företag för intrång på varumärke

Vi har en mer tekniskt utvecklad utrustning

Deep Cuttern

Vår ordförande har ordet

Rapport från halvårsmötet

Semester, skönt eller?

Övrigt

Allteknik, ett HiB-företag

Boströms Borrtjänst, ett HiB-företag

Försäkringsprogram för Håltagningsentreprenörerna

Växtkraft Mål 3

På allmän begäran

SHC, ett HiB-företag

HiB-Info's Trademarknad

Resultat HiB-Golfen 2001-09-08

Nordiska företagsnyheter

Högt ärade medarbetare och kollegor

18

21

6

7

8

9

10

11

12

13

14

16

10

11

17

17

18

18

19

22

22

23

HiB-INFO

REDAKTION

Spectranet, Patrik Sjögren

Saturnusgatan 85

260 35 ÖDÅKRA

042-37 91 37

Fax 042-27 06 76

patrik.sjogren@telia.com



HÅLTAGNINGSENTREPRENÖRERNA
inom Sveriges Bygginndustrier

A-Borrning i Falköping AB

Calle Bendefors
Box 61, 521 02 FALKÖPING
Tel: 0515-182 40, Fax: 0515-196 86
E-post: aborrkalle@swipnet.se

Allteknik i Kramfors AB

Håkan Jonsson
Elofsbacken 7, 872 63 KRAMFORS
Tel: 0612-325 03, Fax: 0612-155 25
E-post: allteknik@telia.com
Hemsida: www.allteknik.nu

A o Z Betonghåll AB

Guy Zetterström
Solviksvägen 1, 151 38 SÖDERTÄLJE
Tel: 08-550 350 09, Fax: 08-550 197 80

Arnessons Betongborrning AB

Mario Larsson
Garvaregatan 7, 665 32 KIL
Tel: 0554-400 00, Fax: 0554-400 47
E-post: statt@arnessons-betongborr.se
Hemsida: www.arnessons-betongborr.se

Bejab Borr AB

Bengt Olsson
Box 2069, 871 02 HÄRNÖSAND
Tel: 0611-245 97, Fax: 0611-274 45
E-post: bejab@work.utfors.se

Betonghåltagning i Göteborg AB

Bill Dahlin
Backa Bergögatan 4, 422 46 HISINGS BACKA
Tel: 031-52 50 75, Fax: 031-52 50 56
Epost: mail@betonghaltagning-gbg.se
Hemsida: w1.315.telia.com/~31504616/

Betonghåltagning NBT AB

Thomas Mickelsson
Hammarby Kajväg 4, 120 30 STOCKHOLM
Tel: 08-641 30 30, Fax: 08-641 31 30
E-post: thomas@betonghaltagningnbt.se

Betonghåltagningar Nordbör AB

Björn Skogsäter
Trådvägen 21, 831 52 ÖSTERSUND
Tel: 063-10 65 91, Fax: 063-12 58 05
Epost: bjorn.skogsater@telia.com
Hemsida: www.bhtnordbör.nu

Bergmans Betongdemolering AB

Magnus Bergman
Lasarettsvägen 19, 738 30 NORBERG
Tel: 0223-205 60, Fax: 0223-205 60

Bethål AB

Trotte Mårdberg/Torgny Svensson
Skärvsta 517, 881 33 SOLLEFTEÅ
Tel: 0620-13 540, Fax: 0620-13 361
E-post: bethol@sollefteå.mail.telia.com

Betongborrar'n i Sollentuna AB

Hans Pettersson/Anders Jäderholm
Sulkyvägen 2, Hus 26, 163 58 SPÅNGA
Tel: 0227-145 15, Fax: 0227-140 80
E-post: hassep@betongborrar.nu
Hemsida: www.betongborrar.nu

Betonghåll AB, Uppsala

Gunnar Sandberg
Danmarksgatan 43, 753 23 UPPSALA
Tel: 018-17 19 60, Fax: 018-10 33 60
E-post: gunnar@betonghal.se
Hemsida: www.betonghal.se

Betonghåll i Tumba AB

Hans Hedlund
Ångsvägen 3, 147 43 TUMBA
Tel: 08-530 305 91

HiB's medlemslista över håltagare

Betonghåltagarna i Lidköping AB

Ulf Hermansson
Skaragatan 75, 531 40 LIDKÖPING
Tel: 0510-54076066, Fax: 0510-54 76 67

Byggnadsfirman Sven Hjertberg AB

Sven-Åke Hjertberg
Bygatan 3, 575 39 EKSJÖ
Tel: 0381-137 44, Fax: 0381-160 04

Byggtjänst Einar Johansson AB

Peter Johansson
PI 1242 A Stensjö, 310 50 SLÖINGE
Tel: 0346-430 43, Fax: 0346-494 66
E-post: exakt@byggtjanst.nu

Betongteknik Götesson & Söner, AB

Åke Götesson
PI 4246 A, 382 96 NYBRO
Tel: 0481-200 63, Fax: 0471-133 36
E-post: ybetongteknik@telia.com

Borrsvängen Jan Fransson AB

Jan Fransson
Åsleden 5, 746 52 BÅLSTA
Tel: 0171-55310, Fax: 0171-55310
E-post: janne@borrsvängen.se

Boströms Borrtjänst AB, C D

Conny Boström/Daniel Boström
Box 2018, 871 02 HÄRNÖSAND
Tel: 0611-240 58, Fax: 0611-266 56
E-post: boströms.borrtjanst@delta.telenordia.se
Hemsida: www.gm-trading.se/hem/cdb-borrtjanst/

Bygghjälpen i Borås AB

Jan-Åke Anndertorn
Vegagatan 1, 506 35 BORÅS
Tel: 033-10 55 90, Fax: 033-10 55 92

Casun AB

Stefan Wallin
Hovgatan 4, 854 62 SUNDSVALL
Tel: 060-15 57 00, Fax: 060-15 60 84
E-post: casun@casun.se

Crilles Betonghåltagning AB

Christer Rabe
Tegelbruksvägen 1, 757 56 UPPSALA
Tel: 018-42 10 20, Fax: 018-42 10 29

Diamantbörarna AB

Tor Wiedling Fernandes
Box 8, 232 21 ARLÖV
Tel: 040-53 40 30, Fax: 040-53 40 33
E-post: mail@diamantborrarna.se
Hemsida: www.diamantborrarna.se

DISAB Håltagnings AB

Gunnar Landborg
Fornborgsvägen 20, 141 33 HUDDINGE
Tel: 08-774 40 41, Fax: 08-774 33 03
E-post: disab.haltagning@telia.com

D/M Håltagarna AB

Richard Danielsson
Ekbacksvägen 2, 168 69 BROMMA
Tel: 08-80 71 29, Fax: 08-704 89 10
Epost: richard@dmhaltagarna.se

Entreprenadhåltagning AB

Eva Amico
Erikslundsgatan 3, 126 32 HÄGERSTEN
Tel: 08-744 08 10, Fax: 08-744 08 11

Hålgruppen i Helsingborg AB

Leif Sjögren
Box 22 144, 250 23 HELSINGBORG
Tel: 042-16 22 79, Fax: 042-16 18 81
E-post: info@halgruppen.se
Hemsida: www.halgruppen.se

Hålmetoder KN AB

Jan Nilsson
Tornväktargränd 10, 168 59 BROMMA
Tel: 08-87 81 32, Fax: 08-87 39 76
E-post: halmetoderab@telia.com
Hemsida: www.halmetoder.se

Hålspecialisterna i Malmö AB

Krister Nilsson/Roland Svensson
Zenithgatan 66, 212 14 MALMÖ
Tel: 040-30 10 07, Fax: ?

J.G. Diamantteknik AB

Jan Gutelid
Personnevägen 36, 129 35 HÄGERSTEN
Tel: 08-464 85 25, Fax: 08-464 89 30
Epost: janne.g@diamantteknik.se
Hemsida: www.diamantteknik.se

JL Betonghåltagning AB

Jan Lemos
Box 1137, 171 22 SOLNA
Tel: 08-27 77 72, Fax: 08-82 03 62
E-post: betonghaltagning.jl@telia.com

Larsson Borr AB, Owe

Owe Larsson
Box 259, 611 26 NYKÖPING
Tel: 0155-29 280, Fax: 0155-29 25 88
E-post: owe.larsson.borr@telia.com

LeMi Diamantbör AB

Leif Hjalmarsson
Apoteksgatan 5, 264 33 KLIPPAN
Tel: 0435-130 49, Fax: 0435-130 49

NCC AB, NCC Anläggning

Lars-Erik Blom
Box 486, 751 06 UPPSALA
Tel: 018-16 15 14, Fax: 018-14 37 08
E-post: lars-erik.blom@ncc.se

NCC Diamant

Lars Bengtsson
Bultgatan 4, 302 44 HALMSTAD
Tel: 035-18 72 60, Fax: 035-21 69 61

Nilssons Mark och Diamant

Jan Hansson
Pinnmogatan 1, 254 64 HELSINGBORG
Tel: 042-25 72 70, Fax: 042-25 72 72

PB:s Håltagning AB

Peter Bäckström
Skrågatan 21, 722 20 VÄSTERÅS
Tel: 021-83 00 78, Fax: 021-83 00 78

Peder Borrare och Söner AB

Marcus Håkansson
Tel: 031-47 04 70, Fax: 031-331 08 05
E-post: peder.borrare@telia.com

Pierre, Byggnads AB C

Fredrik Pierre
Box 11 083, 800 11 GÄVLE
Tel: 026-18 65 80, Fax: 026-14 05 80

PP Säg och Borr i Gävle AB

Pelle Palmqvist
Atlasgatan 10, 802 86 GÄVLE
Tel: 026-12 27 99, Fax: 026-51 62 91
E-post: pelle.palmqvist@ppsagoborr.se
Hemsida: www.ppsagoborr.se

RJO Håltagning AB

Rikard Johansson
Tingberga, 274 94 SKURUP
Tel: 0410-254 60, Fax: 0410-256 05
E-post: info@rjo.se

RIVAB i Göteborg AB

Bo Hörnquist
Södra Hildedalsgatan 8, 417 05 GÖTEBORG
Tel: 031-51 35 40, Fax: 031-51 62 28
E-post: bo.hornquist@rivab.nu
Hemsida: www.rivab.nu

Riv och Bygg Akuten AB

Åke Sigg/Kjell Axelsson
Box 7017, 170 77 SOLNA
Tel: 08-624 07 44, Fax: 08-661 65 40
E-post: byggakuten@mailbox.calypso.net

SHC Håltagning AB

Tomas Fredriksson
Box 269, 601 04 NORRKÖPING
Tel: 011-12 39 30, Fax: 011-10 31 78
E-post: tomas.fredriksson@shc-holemaking.se
Hemsida: www.shc-holemaking.se

Skanska Sverige AB

Grundläggningsavdelningen
Päder Mickels
Industrivägen 6-8, 137 37 VÄSTERHANINGE
Tel: 08-500 738 00, Fax: 08-500 738 15
E-post: pader.mickels@skanska.se

Specialhåltagning i Göteborg AB

Magnus Juthage
Ingela Gathenhielms gata 7
421 30 VÄSTRA FRÖLUNDA
Tel: 031-47 12 93, Fax: 031-47 12 02
E-post: info@specialhaltagning.nu
Hemsida: www.specialhaltagning.nu

Specialhåltagning i Trestad AB

Hans Andersson
Kardarvägen 15, 461 38 TROLLHÄTTAN
Tel: 0520-42 08 80, Fax: 0520-379 05
E-post: specialhaltagning.thn@swipnet.se
Hemsida: www.specialhaltagningthn.com

Såg & Betongborrning AB

Kentth Elfström
Tagenevägen 1, 422 59 HISINGS BACKA
Tel: 031-52 01 10, Fax: 031-52 90 50

Såg & Betongborrning i Borås AB

Lennart Karlsson
Box 22 056, 504 11 BORÅS
Tel: 033-13 56 00, Fax: 033-13 56 00

Såg & Betongborrning i Huskvarna AB

Lars Söderqvist
Fridländers väg 12, 561 39 HUSKVARNA
Tel: 036-13 52 93, Fax: 036-13 29 34

Södertälje Borrteknik AB

Lars O Eriksson
Box 5029, 152 05 SÖDERTÄLJE
Tel: 08-550 606 00, Fax: 08-550 636 00
E-post: info@borrteknik.se
Hemsida: www.borrteknik.se

TB:s Hålteknik AB

Tommy Berndtsson
Box 9219, 102 73 STOCKHOLM
Tel: 08-658 22 25-44, Fax: 08-658 22 25

TH Hålsystem AB

Tommy Hald
Tomträttsvägen 16, 129 31 HÄGERSTEN
Tel: 08-18 67 41, Fax: 070-610 69 60
E-post: mail@th-halsystem.a.se

Totaldiamanten AB

Tommy Alber
Bronsyxegatan 8B, 213 75 MALMÖ
Tel: 040-94 90 05, Fax: 040-94 90 12

TP Betonghåltagning AB

Teijo Penttinen
Box 191, 746 24 BÅLSTA
Tel: mobil: 070-760 41 10, Fax: 0171-545 50
E-post: tpbetong@hotmail.com

Umeå Hålteknik AB

Rikard Mannelqvist/Karl-Olof Wiklund
Uppförsbacken 1 M, 913 41 OBBOLA
Tel: 090-77 93 00, Fax: 090-77 86 37
E-post: umea.halteknik@telia.com
Hemsida: www.umeahalteknik.com

Vätterstadens Betongborrning AB

Jonas Nors
Box 9087, 550 09 JÖNKÖPING
Tel: 036-14 75 10, Fax: 036-14 75 11

Öfrasjö Bygg AB

Sven Ivar Örjan Gustafsson
Ålgrytevägen 11 nb, 127 32 SKÄRHOLMEN
Tel: 08-646 22 60

HiB's medlemslista över leverantörer**Dimas AB**

Lars Högrell/Per Hellström
Box 2098, 550 02 JÖNKÖPING
Tel: 036-570 60 23, Fax: 036-570 60 10
E-post: lars.hogrell@dimas.se
Hemsida: www.dimas.com

Eurodima AB

Torsten Samuelsson
Elektravägen 10, 126 30 HÄGERSTEN
Tel: 08-556 321 90, Fax: 08-556 321 99
E-post: sverige@eurodima.com
Hemsida: www.eurodima.com

Globe-Tool AB

Magnus Nilsson
Backa Bergögatan 9, 422 46 HISINGS BACKA
Tel: 031-52 27 00, Fax: 031-52 27 80

Hagby-Asahi AB

Karl-Johan Lindahl
Box 4, 713 21 NORA
Tel: 0587-845 11, Fax: 0587-845 80
E-post: hagby@hagby.se
Hemsida: www.hagby.se

Hilti Svenska AB

Sören Pedersen
Box 123, 232 22 ARLÖV
Tel: 040-53 93 00, Fax: 040-43 51 96
Epost:
Hemsida: www.hilti.com

HRA Industriprodukter AB

Mikael Andersson
Box 2053, 433 02 PARTILLE
Tel: 031-44 50 70, Fax: 031-44 26 70
E-post: info@hra.se
Hemsida: www.hra.se

Jack Midhage AB

Peter Logan/Peter Petersson
Box 1070, 269 21 BÅSTAD
Tel: 0431-710 00, Fax: 0431-754 70
E-post: info@midhage.se
Hemsida: www.midhage.se

Jernevik Maskin AB

Owe Persson
Tagenevägen 1, 422 59 HISINGS BACKA
Tel: 031-52 01 16, Fax: 031-52 90 50
E-post: info@jernevik.se
Hemsida: www.jernevik.se

Norddiamant AB

Thomas Forsgren
Ytteringvägen 21, 915 31 ROBERTSFORS
Tel: 0934-107 80, Fax: 0934-555 73

Olssons Diamantverktyg AB

Kåre Kihlgren
Västra vägen 98, 546 31 KARLSBORG
Tel: 0505-188 84, Fax: 0505-449 71
E-post: kare.kihlgren@olssondiamondtools.se
Hemsida: www.olssondiamondtools.se

SP-Ortens Diamant AB

Stefan Larsson
Terrängvägen 17, 129 48 HÄGERSTEN
Tel: 08-97 76 77, Fax: 08-88 07 47
E-post: sp.ortens@swipnet.se
Hemsida: www.diamantorten.se

Tyrolit Svenska AB

Magnus Carlsson
Broenge 1-9, DK-2635 ISHÖJ
Tel: +45 4355 7435, Fax: +45 4355 7460
Epost: magnus.carlsson@tyrolit.com
Hemsida: www.tyrolit.com



Cullinan, världens största diamant!

Cullinan hittades av en afrikansk gruvarbetare den 26 januari 1905 klockan 5 på eftermiddagen. Den var och är fortfarande den största diamant som någonsin hittats. Cullinan vägde som rådiamant 3106 carat som motsvarar 621,2 gram och var 10 cm lång, 5 cm bred och 6 cm hög.

Diamanten köptes in av Transvaals regering, Transvaal är en del av norra Sydafrika, på förslag av premiärminister Louis Botha för 750 000 dollar som sedan gavs bort som födelsedagspresent till kung Edward av England som ett tecken på sin lojalitet. Förespeglande ytterligt omfattande säkerhetsåtgärder skickades en låda, som uppgavs innehålla stenen till London. Den lådan var emellertid tom. Cullinan-diamanten färdades i själva verket som rekommenderat paket frakterat med ett 3-shillings frimärke och anlände i trygghet.

Bröderna Asscher från Amsterdam

Kung Edward kallade på bröderna Asscher från Amsterdam som ansågs som världens förnämsta diamantslipare. Kung Edward ville först behålla diamanten okluven, men bröderna Asscher övertygade honom att ett

stort "block" knappast skulle ha något skönhetsvärde. Det var ganska lätt att övertyga kungen och stenen sändes till Amsterdam. I bröderna Asschers verkstad studerades diamanten i flera månader innan klyvningsklingan sattes in. Den 10 januari 1908 var allt förberett och Joseph Asscher placerade klingan i ett tidigare förberett hack och slog till kraftigt enligt konstens alla regler. Klingan splittrades omedelbart i bitar, men diamanten förblev oberörd. Ytterligare två försök förblev lika fruktlösa, men slutligen klövs diamanten i två delar, exakt enligt planerna. Därefter klövs de två stora delarna och slipades till nio stora fantasiformade (se omslaget) och nittiosex mindre, modifierade briljantslipningar. Endast 9,50 carat förblev skrotdiamanter.

Afrikas stora stjärna

Cullinan I (530,20 carat), även känd som "Afrikas stora stjärna", är en droppformad briljant med 74 fasetter. Den är världens största slipade diamant och är monterad i den engelska kungliga spiran. Den kan beskådas idag på den permanenta utställningen av de brittiska kronjuvelerna i Tower i London. Cullinan II (317,40 carat),

även känd som "Afrikas mindre stjärna", är en kuddformad briljant med 66 fasetter. Den är monterad i imperiekronans pannband och finns också bland kronjuvelerna i Tower. Cullinan III (94,4 carat), sitter i den brosch



som ibland bäres av den regerande monarken. Cullinan IV (63,6 carat), en kuddformad briljant, sitter i samma brosch som Cullinan III. Cullinan V (18,8 carat), Cullinan VI (11,50 carat), Cullinan VII (8,80 carat), Cullinan VIII (6,80 carat) och slutligen Cullinan IX (4,39 carat).

Owe Persson

NYHET!

Formel 1-service
Snart hos dig . . . ?

TYROLIT
FUTURE NEEDS PERFECTION

Äntligen finns det ett program som...

Dasicon är ett program för kalkylering av håltagningsarbeten i form av borrar, sågning och rivning i såväl betong som andra material. I första hand vänder det sig till entreprenörer i denna bransch, men är även en tillgång för byggkonsulter m.fl. som arbetar med kostnadsberäkningar för denna typ av arbeten.

Utöver kostnadskalkyleringen ger programmet en fullständig dokumentation av de förutsättningar som gäller för kalkylen. Allt för att säkerställa att utförandet sker i enlighet med de kvalitetskrav som ställts upp för arbetet. Prissättningen kan göras helt utifrån det egna företagets villkor, men systemet innehåller också schablonpriser för samtliga ingående kostnader. Dessa gäller om inga egna priser anges. Sammanställning av kalkyler kan erhållas i flera former, såsom anbuds-sammanställning, specifikationer och arbetsunderlag inklusive detaljerade arbetsförutsättningar. Samtliga utskriftar kan göras till skrivare, bildskärm eller till fil. Formuleringar och uppställning av anbud och orderbekräftelse kan anpassas efter eget önskemål.



Calle saknade en kalkylmodell

Att räkna på jobb är inte det lättaste, och risken är stor att hamna fel. Inom andra branscher finns ju standardiserade kalkylmodeller, varför finns det inga sådana hjälpmedel för håltagningsentreprenörer? Sådana tankar fick Calle på A-Borrning i Falköping att börja skissa på ett kalkylprogram, när han för några år sedan satt vid sin nyinköpta dator. Efter många sena kvällar kunde han



Skärmdumpen visar ett exempel på utskrift av anbuds-specifikation.

konstatera att han hade en användbar kalkylmodell i Microsoft Excel. Säkerheten i anbudet blev bättre, och att räkna på ett jobb var inte längre den plåga det varit. Intresse började visas från kollegor och andra intressenter, så nästa tanke var naturlig, hur gör man detta tillgängligt för andra? Kalkylmodellen borde omsättas i ett regelrätt program, för att få det så effektivt och lättarbetat som möjligt. Han hittade en samarbetspartner i Svensk Systemteknik AB, ett datakonsultföretag med inriktning på specialanpassade lösningar för branscher och enskilda företag. Ett arbete inleddes med att 'spec' vad programmet borde innehålla, hur det skall se ut i Windowsutförande osv. En första presentation av utkastet gjordes under 1999 vid en branschträff i Jönköping och mottogs positivt varefter detaljutformningen tog vid. Premiärvisningen skedde på branschmässan Demotech 2000 i september 2000 och fick en fin respons bland mässbesökarna. Systemet har sedan dess förfinats och kompletterats i många avseenden till sin nuvarande utformning.

Färdigt för försäljning

Äntligen är programmet färdigt för försäljning, och vi ser fram emot att få testköra det. Vi ber att få återkomma i nästa nummer med en kort recension. Prisnivån skall enligt uppgift ligga runt 30.000 kronor för en s.k. företagslicens. I detta pris ingår då 12 månaders uppgraderingar och support. Detta kostar därefter 480:- per månad. Har man köpt programmet en gång, kan man skaffa s.k. användarlicenser för att använda det på flera datorer. Varje sådan licens kostar 680:- och det får väl anses vara en rimlig kostnad. Månadskostnad för uppgradering och support tas ut för varje dator man

använder det på.

De som är lite tveksamma kan beställa en demo som fungerar vid 20 tillfällen. Därefter krävs en kodnyckel för att starta programmet. Denna får man när man beställt programmet.

En del företag har valts ut som testkörare och dessa har varit mycket positivt inställda. När nu programmet är färdigt så att övriga marknaden får tillgång till en demo så kan vi tänka oss att det går ett sus genom håltagningsverige.

Programmet utvecklas vidare

Marknadsföringen av programmet inklusive löpande uppdateringar sköts av Svensk Systemteknik AB, som sedan mitten av 1980-talet arbetat med administrativa programvaror, anpassade för vissa branscher eller enskilda företag. Det finns i framtiden goda förutsättningar att integrera Dasicon - Anbudskalkylering med övriga administrativa rutiner såsom fakturering, reskontor och bokföringsprogram. Närmast planeras ett försystem till Dasicon för beräkning av snittpriser avseende diamantverktyg och maskiner baserat på anskaffningsvärden, avskrivningstid o.s.v. för den maskinpark och utrustning som används i håltagningsarbetet. Därefter planeras för en vidareutveckling av Dasicon för prissättning av arbeten som utförs mot löpande räkning.

Patrik Sjögren



På uppdrag i Helsingör

Hålgruppen i Helsingborg fick ett akut uppdrag av Macgregor som har sitt kontor i Göteborg. Uppdraget skulle utföras i Helsingör, Danmark.

Scandlines hade gett Göteborgsföretaget Macgregor i uppdrag att byta ut en befintlig krananläggning mot en större. Detta medförde att man skulle borra nya hål för ingjutning av nya stänger. 16 stycken Ø46 mm med ett totaldjup på 775 mm. Som en del redan vet och framför allt de som bor i södra Sverige vet är att betongen i Danmark är avsevärt tuffare att borra i än i Sverige. Ballasten i betongen består av flinta vilket i sin tur gör att man måste använda mycket mjuka segment.

Tuff armering

Utöver detta så är givetvis betongen även mycket tufft armerad. Hålgruppen valde att borra med HRA's borrarstativ och en 4-växlad Cardi bormaskin. Uppdraget kom som en blixtnär från klar himmel och kom lika plötsligt som oväntat. Därför valde Hålgruppen att kontakta Jerneviken för att få en snabb leverans av ett väl anpassat borr. Två olika längder på borren skulle levereras, 52 resp. 100 cm. På så sätt slapp man bryta kärnan och nyttja sig av borrarförlängare.

Dag 1

Leveransen av borren gjordes dagen efter och sedermera visade det sig att borren fungerade över all förväntan. Slitaget var i stort sett obefintligt och borrarjunkhastigheten var helt klart godkänd oavsett om man borrade i järn eller ren betong. Håltagningen klarades av på halva den förväntade tiden och jobbet kunde forcera in i nästa stadie.



Här ser vi när Bernt Tångvik använder slagbormmaskinen för att göra hål till pinnexpandern som skall spänna fast maskinen mot underlaget.

Dag 2

När håltagningen var utförd var det dags för att montera en M36 gängad stång i vardera hål. Detta gjordes genom att hålla Betec Fin i varje hål och sedan skruva ner den gängade stången.

Dag 3

Dagen efter var det dags att undergjuta stolparnas fötter. Det var vid dessa plattorna man dagen innan hade borrarat fyra hål vid varje platta.

Avslutat arbete

Efter tre dagar var arbetet utfört och alla inblandade var mycket nöjda. Arbetet hade fungerat bra från början till slut. Kunden hade skickat över en ritning och beställde ett arbete som inkluderade allt i från inköp av material,

håltagning till montering. Detta påvisar att det lönar sig att använda ett seriöst HiB-företag och att HiB-anslutna företag har en fördel gentemot de som inte är anslutna. Macgregor valde att arbeta med Hålgruppen tack vare att de var anslutna till HiB och visade upp kunskande samt att företaget var anslutet till branschorganisation vilket garanterar att företaget arbetar efter uppställda normer för branschen.

Patrik Sjögren



T.v:
Borrning med det långa borret som var 1 meter långt.

T.h:
Arbetsplatsen låg precis vid hamnbassängen. I bakgrunden skymtar man Helsingborg.

Brokk 90 – en lätthanterlig lösning på kunders demoleringsproblem

I och med lanseringen av den nya Brokk 90 träder en ny fjärrstyrd demoleringsmaskin in på marknaden; en maskin som utvecklats med kundens behov i åtanke.

Brokk 90 är en liten och mångsidig maskin som utvecklats för att klara många olika typer av demoleringsuppdrag. Den nya maskinen finns i två utföranden, dels 7,5 kW och dels 11 kW. Den är liten och flexibel vilket gör att den kan fungera i trånga utrymmen”, påpekar konstruktören Lars Burström hos tillverkaren Brokk AB.

Låg vikt

Tack vare den låga vikten, endast 930 kg, är maskinen lämpad för användning på svaga bjälklag. Den låga vikten gör också att man lätt kan flytta den till andra arbetsplatser, den får t.ex. plats på en släpvagn och trots sin storlek kan den lyfta många verktyg på upp till maximalt 120 kg. De nedfällbara stödbenen ger extra stabilitet vid arbete på ojämnt underlag medan maskinen vid förflyttning är kompakt och lätt att transportera.

Stor efterfrågan

Undersökningar hos våra kunder har visat att det finns en stor efterfrågan på en lätt och mångsidig demoleringsmaskin och den här modellen svarar mot dessa behov säger Martin Johansson, verkställande direktör för Brokk AB. För företagets del innebär den nya modellen ett komplement till det redan kraftfulla sortimentet av demoleringsutrustning.

Specialkonstruerad armprofil

Brokk 90 har en specialkonstruerad armprofil som ger denna kompakta maskin optimal styrka och kraft. Armens lagringar är dessutom kraftiga och medger längre serviceintervall. När maskinen är utrustad med en hydraulhammare har armen en räckvidd om 3,6m. De kunder som redan har Brokk 110/150-maskiner kan använda många av tillbehören på den nya modellen, som även har samma sorts manöverlåda och styrsystem som dessa modeller.

Många valmöjligheter

Maskinen levereras med mjukstart som standard men det finns också ett antal tillval som t.ex. elektriska och hydrauliska uttag för handverktyg och automatisk hammarsmörjning. En hydraulhammare är det vanligaste tillbehöret men dessutom passar förstås skopor, betongsaxar,



Brokk 90 är svaret på kundernas behov av en liten och mångsidig men ändå kraftfull maskin som kan utföra fjärrstyrda demoleringsarbeten även i trånga utrymmen.

gripskopor och andra redskap. Överhuvudtaget har maskinen utvecklats för att ge entreprenörerna ett urval som klarar de allra flesta demoleringsuppdrag. Den väger lite jämfört med den avsevärda demoleringskapaciteten samtidigt som den kompakta designen möjliggör arbete i begränsade utrymmen.

Ledande aktör

Brokk AB är den ledande aktören inom fjärrstyrd demolering. Företaget ingår i Sorb Industri AB, en koncern som omsätter SEK 1,2 miljarder och har ca 1.000 anställda. Koncernens engagemang sträcker sig över elektronik, mekanik och trävaruindustrin med en långsiktig plan för tillväxt och expansion. I dag exporteras mer än 80 procent av Brokk AB:s produktion över hela världen via den egna säljorganisationen eller distributörer i 30 länder.

Patrik Sjögren

Har du en
bilningsrobot
till uthyrning?

Annonsera
då om detta
i HiB-Info!

HTC stämmer Midhage AB för intrång i varumärkesrätten

Midhage AB och ett antal andra leverantörer tillverkar tårtbitar avsedda att monteras på HTC:s slipmaskiner. HTC menar att deras tårtbitsutformning av segmentplattan och deras triangelformade infästning av skruvar blivit så inarbetat och att kopiering är varumärkesintrång.

Vad som är intressant är hur stor geografisk spridning en produkt behöver ha, hur känd produkten bör vara, innan varumärkesrätten kan åberopas. De som tillverkar diamantverktyg anser detta är dumheter, det är diamantsegmentens egenskaper och dess unika tillverkningsrecept och tillverkningsmetoder som är en förutsättning för kapaciteten i slipresultatet och att leverera till HTC kunder diamantsegment som infriar deras vinstförväntningar.

HTC vill tvinga slutanvändarna att köpa deras verktyg!

Som branschen känner till har HTC inte kompetensen att tillverka diamantsegment, därför måste denna kompetens köpas externt. HTC fokuserar på infästningen, infästningsplåtens design, det berör inte slutanvändaren val av verktyg, slutanvändaren prioriterar slipresultat och ekonomi.

HTC stämmer inte alla leverantörer?

Undantagna är Tyrolit och Olssons, de levererar diamantsegmenten till HTC. Övriga leverantörer lever också under hotet att bli stämnda för varumärkesintrång om Midhage AB mot all logik skulle förlora! Vad skulle

det innebära om HTC vann processen mot Midhage? Entreprenörerna som slipar golv måste köpa alla verktygen av HTC! Det viktiga är, HTC skulle få kontroll på eftermarknaden, inte ens VOLVO har kontroll på egna produkters eftermarknad. För att förtydliga det hela, du skulle bli tvingad att köpa skiftnyckeln från BACHO.

HTC:s taktiska marknadsföring.

Undertecknad hoppas fler eftermarknadsleverantörer fattar stämningens innebörd och bevakar sina egna intressen och hjälper till med argumenteringen synpunkter. För information till branschen kan undertecknad konfirmera att HTC konceptet är kopierat från en 25 år gammal mekanisk konstruktion, konstruerad av företaget Bygg-Nils i Eskilstuna. Stämma någon, i detta fall Midhage AB, resulterar självklart i att eftermarknadsleverantörerna blir återhållsamma, några vågar inte sälja tårtbitar, otrogna kunder kommer tillbaka till HTC och framför allt vinner HTC tid att ta kontroll på marknaden och slipper konkurrens under tiden som rättsprocessen pågår.

Owe Persson

Allteknik, ett HiB-företag

Allteknik etablerades sommaren 1982. Det startades som en mekanisk verkstad för att hjälpa industrin i Ådalen med deras underhåll och nybyggnation. Numera utför man arbeten i hela Sverige, Norge och Finland. Allteknik har hela tiden utvecklats inom sitt område och har som sin specialitet avancerade håltagningar i betong. Man utför även olika typer av rivningar i stål och betong, tillverkning och montage av smide inom industrin och byggsektorn. Allteknik utför också legoarbeten i mindre omfattning.

Allteknik har 22 anställda, men i samband med byggandet av Högakustenbron var man 30 anställda. I verkstaden arbetar 3-4 stycken för att serva de som är ute på montage. Under sommarhalvåret projektanställer man folk för att möta arbetstopparna. Personalen har specialistutbildning som licenssvetsare, kranförare, och betongarbetare med specialkunskaper för dessa typer av jobb. Till maskinerna krävs förarbevis och svetsarlicensen måste förnyas varje år. Utbildningen sker genom företagets försorg.

Allteknik har svetsutrustning, mobilkranar, robotar, teleparter, traktorer, bilnings- och borrningsutrustning, lastbilar mm. Lokaler består av verkstads- och servicedel, förråd, lager och personalutrymmen. Utomhus finns stora ytor för uppställning av bilar och maskiner, samt förvaring av skrymmande föremål som t.ex. stålmaterial.

Patrik Sjögren

Ordförande

Leif Sjögren
Hålgruppen i Helsingborg AB
Tel: 042-16 22 79, Fax: 042-16 18 81
Mobil: 0708-55 40 22
Epost: info@halgruppen.se

Vice ordförande/Medlemsfrågor

Ansvarig utgivare HiB-Info
Gunnar Landborg
DISAB Håltagnings AB
Tel: 08-774 40 41, Fax: 08-774 33 03
Mobil: 0707-63 23 16
Epost: disab.haltagnings@telia.com

Kassör/Utbildning

Rikard Johansson
RIJO Håltagning AB
Tingberga
274 94 SKURUP
Tel: 0410-254 60, Fax: 0410-256 05
Mobil: 0708-25 46 08
Epost: info@rijo.se

Hel- och halvårsmöten samt studieresor

Magnus Juthage
Specialhåltagning i Göteborg AB
Tel: 031-47 12 93, Fax: 031-47 12 02
Mobil 0704-10 09 70
Epost: info@specialhaltagnings.se

Utbildning

Pelle Palmqvist
PP Säg och Borr i Gävle AB
Tel: 026-12 27 99, Fax: 026-51 62 91
Mobil: 0705-20 75 27
Epost: pelle.palmqvist@ppsagoborr.se

Framtidsfrågor/Hemsida

Calle Bendefors
A-Borrning i Falköping AB
Tel: 0515-18 240, Fax: 0515-19 686
Mobil: 0706-89 36 62
Epost: aborrkalle@swipnet.se

Teknik

Richard Danielsson
D/M Håltagarna AB
Tel: 08-80 71 29, Fax: 08-704 89 10
Mobil: 0705-28 98 31
Epost: richard@dmhaltagarna.se

HiB Styrelse

Vi har en mer tekniskt utvecklad utrustning

De europeiska tillverkarna har en mer tekniskt utvecklad utrustning än vad amerikanerna har. Om man besöker World of Concrete så får man helt klart belägg för detta resonemanget.

Mark Krchmar arbetar i ett amerikanskt håltagningsföretag och besökte Hydrostress för ett tag sedan. Under sitt besök upptäckte han snabbt att hans kollegor hemma i USA var 10-tals år efter i utvecklingen. Ett tydligt exempel på detta var tex. återvinning av vatten. Vi kan i i dagsläget återvinna upp till 95% av spillvattnet, vilket är en total omöjlighet med dagens amerikanska utrustning. Bilningshammare är smidigare i Europa och dessutom avsevärt mindre än sina amerikanska motsvarigheter.

Större och rejälare

När det gäller väggsågar och hydraulpumpar så är de mycket större och kraftigare. Ta gärna fram HiB-Info 2001-1 och se på fotot på sidan 15. På den nästsenaste World of Concrete mässan som för övrigt var i Las Vegas så kunde man i en monter se den gamla trotjänaren Black & Decker. Ni som har tillgång till HiB-Info 1999-1 ser foto på denna på sidan 13. Black & Decker-motorn var egentligen tillverkad för att fungera som

hissmotor. Det visste ni inte va?! Nåväl, inget ont om Black & Deckern. En stryktåligare och tacksammare bormaskin får man minsann leta efter.

Håltagarens inställning

Mark Krchmar sticker inte stol med att orsaken till att utveckligen har stått stilla inom detta området är helt enkelt håltagarnas inställning. Om de amerikanska håltagarna skulle få små smidiga maskiner som var "hyper" känsliga så skulle dessa maskiner sluta fungera ganska snabbt. För att citera Mark: "don't work well on them that they are some of the highest maintenance equipment on the market but if you have a operator who will take care of it."

Orsaken är given

Att amerikanerna fortfarande använder tung utrustning med överkapacitet beror givetvis på en inställning som är grundad sedan många år tillbaks. Mark säger att en maskin som inte tåler att slängas bak i skuffen på pickupen är ingen maskin som dom kan använda. Om inte marknaden vill köpa finns det ingen anledning att tillverka. Ganska enkelt!

Förändring på gång?

Utvecklingen inom håltagningsbranschen i Europa har gått framåt mycket de senaste tio åren och till viss del kan man se en förändring

även i USA. Sammantaget kan man nog säga att dom fortfarande är tio år efter oss. Jag tänkte avsluta denna artikeln med att citera Mark ännu en gång: "Hey we can build high tech equipment and train our people to use it and not abuse it that maybe we can move the industry another step forward"

Patrik Sjögren

Boströms Borrtjänst, ett HiB-företag

Boströms Borrtjänst, startades våren 1993 och drivs av far och son; Conny och Daniel. Företaget bedriver verksamhet som betonghåltagning och rivning, men tar även på sig rivnings- och saneringsuppdrag. Kontoret ligger i Härnösand och har hela Västernorrlands län som sitt arbetsområde.

Patrik Sjögren

Hilti DD EC-1. Problemlösaren för krävande miljöer – "Easy one"

Hiltis diamanthörbormaskin DD EC-1 med ny och revolutionerande teknologi sätter framtidens standard för diamanthörboring.

Glöm tidigare problem:

- Hål som måste borraras exakt utan korrigeringsmöjligheter
- Oljud vid hammarboring i bebodda byggnader
- Alltför kort livslängd på dina diamanthörbor
- Borrproblem vid armeringsjärn
- Borrdamm och vibrationer



Hilti Svenska AB

www.hilti.se. E-post: info@se.hilti.com



The Deep Cutter

Såga handhållet djupt och billigt med minsta möjliga arbetsinsats, det är frågor som Mats Johansson ägnat många sömnlösa nätter till att fundera över. Det är få i branschen som ägnat så mycket tid till denna problematik som han. Mats Johansson behöver ingen närmare presentation i branschen, men för de få som inte vet, kan vi berätta att Mats är uppfinnaren av ringsågen som Partner och Dimas marknadsför idag.

Mats sålde ringsågskonceptet till Electrolux för 10 år sedan. Mats köpte därefter Karlstad Diamantverktyg och döpte om företaget till Diaglobe. Diaglobe såldes till Tyrolit för 3 år sedan. Mats har haft som målsättning i detta projekt, när det gäller Deep-Cuttern, att minimera motoreffekten, klingdiametern och klingtjockleken 2 klingor x 2,2 mm. Desto mindre skäryta, desto mindre effektbehov och framför allt hålla maskinvikten låg för att såga större sågdjup.

Lättviktare

Maskinen som presenteras här, är en lätt maskin som endast väger 7,2 kg i elektriskt utförande med en effekt på 1800 Watt. Maskinen är extremt snabbskärande och sågdjupet kan lätt ändras genom att byta verktygshållare avsedda för 30, 40 eller till 50 centimeters sågdjup.

Maskinenheten

Maskinen, drivenheterna kommer att väljas ut från någon av de etablerade motortillverkarna, aktuella drivmotorer kommer att vara hydrauliska, eldrivna och bensindrivna.



Verktygen

Verktygen är designade och patenterade för att skydda Mats mot eftermarknadens kopieringar, men priset på verktygen kommer definitivt att vara marknadsanpassade, säger Mats som självklart kommer att styra prisbildningen. Klingor



som klarar både torr- och våtkapning har utvecklats och anpassats till maskinen. Deep Cutter kommer att levereras med en verktygshållare som klarar håltagningar med 30 centimeters tjocklek. Som tillbehör kommer verktygshållare att marknadsföras för dels 40- och 50 centimeters tjocka håltagningar.



Prisindikation

Mats har som ambition att återförsäljare skall kunna sälja ett komplett Deep Cutter paket för cirka 8-9.000:- inklusive två klingor.

Marknadsintroduktion

Konstruktionen är klar, det som återstår är kompletteringskonstruktion av munstycken för torr- och våtsugning, designarbete och val av underleverantörer och samarbetspartners. Introduktionen av Deep Cuttern är planerat till hösten 2002.



Fördelarna

Outstanding alternativ lösning för fyrkantiga och rektangulära håltagningar under 1x1 meter oavsett tjocklek. Detta borde tilltala proffshåltagare!

Text och foto: Owe Persson



Sågningen är i stort sett färdig!



Nu återstår endast att frigöra det utsågade materialet!

Vår ordförande har ordet

Undertecknad övertog ordförandeskapet för HiB vid årsmötet i Åre har en del funderingar och reflektioner från halvårsmötet i Smygehamn.

Hösten är i antågande, sommaren har varit varm och solig på många sätt i år. Orderböckerna har varit fulltecknade för de flesta entreprenörerna i branschen under våren och sommaren. Byggbranschen är fortfarande kvar i en högkonjunktur såsom jag ser den. Det finns mycket kvar att bygga ifatt sedan lågkonjunkturen under 90-talet. Sverige befinner sig i en avmattning i vissa branscher, men det ser ut att dröja innan den påverkar vår bransch.

Många nya medlemmar i HiB

Vi har nu avverkat halva verksamhetsåret i vårt styrelsearbete. Det finns fortfarande ett stort intresse från håltagningsföretag att söka medlemskap i HiB. För närvarande är vi 59 entreprenörsföretag och 11 leverantörsföretag som är medlemmar i HiB. Vi hälsar de nya medlemmarna välkomna i HiB. Vi har genomfört tre styrelsemöten fram till halvårsmötet i Smygehamn. Vår hemsida på

nätet är nu klar och den är också intergrerad med Sveriges Byggindustrier hemsida samt länkad med IACDS hemsida. Föreningen har en god ekonomi. Samarbetsavtalet med Sveriges Byggindustrier verkar nu klarna efter en tung och komplicerad omorganisering i Sveriges Byggindustrier. Nytt är att Lars Sandsröm återkommer till organisationen. Med vad jag förstått inriktning på specialföretagen.

Kvalite och arbetsmiljöplan

Vi kommer att under hösten att ta fram en ny kvalite och arbetsmiljöplan, som är bättre, lättare och branschanpassad för vår bransch. Vi kommer också att under hösten presentera några nya serviceavtal, för våra medlemsföretag. Under vecka 15 år 2002 är det planerat en utbildningsvecka för håltagare, som leder till yrkesbevis. Utbildningsort är Göteborg. Anmäl ert intresse omgående, till Gunilla Grindberg eller till någon i styrelsen.

Flitig debattör

Höstmötet avverkades i Smygehamn, ett mycket intressant och givande möte. En ofta återkommande debattör i vår bransch Owe Person, hade lämnat in förslag till punkter

som Owe önskade få svar på under höstmötet. En av hans föreslagna punkter, som jag tycker är intressant, var om valberedningen skall representeras av aktiva människor i branschen. Som alla vet får man aldrig en starkare länk än den svagaste delen av länken. Enligt föreningens stadgar är det föreningens medlemmar som vid årsmötet väljer vilka medlemmar som skall representera styrelsen under verksamhetsåret. Oftast väljs en avgående ordinarie styrelserepresentant till valberedningsarbetet eftersom personen har god kännedom om vad det innebär med styrelsearbete för en nyvald styrelsemedlem. Det är naturligtvis viktigt att valberedning representeras av kompetenta personer som har god kännedom om branschen. Under innevarande verksamhetsår består valberedningen av Peder Mickel och Jan Lemos. Jag ser fram emot förslag till nya representanter för styrelsearbete i HiB vid vårt årsmöte 2002, från er medlemmar.

Snart dags för Demotech

Jag önskar Er en bra arbetshöst. Vi träffas vid Demotechmässan i Stockholm den 15-17 november.

Leif Sjögren



HÅLTAGNINGSENTREPRENÖRERNA
inom Sveriges Byggindustrier

MEDLEMSFÖRMÅN

Exklusivt abonnemang på Sverige Bygger för HiB's medlemsföretag

Föreningen har under våren förhandlat med Informationsgruppen AB, om deras möjlighet att kunna erbjuda selektiv bevakning av Sveriges bygg- och anläggningsprojekt. Med anledning av detta kan vi nu erbjuda ett exklusivt abonnemang till samtliga medlemsföretag. Varje kontor skräddarsys sitt urval av län etc. Du väljer information via epost, lista eller kortsystem. Liselotte Johnsson kommer inom kort att ta kontakt med samtliga medlemsföretag och kommer då samtidigt att ge dig mer information om produkten. Priset på produkten kommer att ligga mellan 2.200-3.500:-/kontor beroende på hur många som ansluter sig. Abonnemangstiden är 12 månader med leverans varje vecka. Normalpriset för ett kontor gällande t.ex. Göteborgs- och Bohuslän är 4.800-6.500 kr beroende på vilken information du väljer. Vad den exakta kostnaden blir är för närvarande svårt att säkerställa. Det beror helt och hållet på hur många som ansluter sig. Faktureringen kommer att ske centralt från HiB. Mer information, ring Liselotte Johnsson 0650-151 50, kod HIB200106.

Centralt avtal gällande inköp av bensin och diesel

Förhandlingar har inletts med de största bolagen och vi hoppas inom kort kunna presentera ett bra avtal som kan nyttjas av samtliga medlemsföretag. Mer information om detta kommer så fort förhandlingarna är gjorda.

-Det lönar sig att vara medlem i HiB!

Rapport från halvårsmötet

HiB's nya kassör Rickard Johansson hade fått i uppdrag att arrangera årets halvårsmöte. Vilket resulterade i att vi fick det stora nöjet att besöka Sveriges sydligaste udde. Halvårsmötet var förlagt till Smygehus i Smygehamn som i sin tur ligger ett stenkast från Smygehuk.

Leif Sjögren (Hålgruppen) öppnade mötet och hälsade samtliga välkomna samtidigt som han informerade om dagens program. Rickard Johansson (Rijo Håltagning) informerade om att föreningens ekonomi är god och att den är stabil. Calle Bendefors (A-Borring) informerade om föreningens hemsida och en del önskemål framkom om att göra den mer aktiv och med tätare uppdateringar. Patrik Sjögren (Hålgruppen) informerade om HiB-Info och kunde bl.a berätta om att tidningen numera utkommer i Nordens samtliga länder. Karl-Johan Lindahl (Hagby-Asahi) framförde önskemål om att tidningen skulle kunna skickas hem direkt till samtliga håltagare inom branschen och ej enbart till företagen som utför håltagning. Mötet kom fram till att det var lättast om samtliga företag kontaktade Gunilla Grindberg (adj. sekr. HiB) och informerade hur många tidningar man ville ha så att företagen sedan kunde dela ut ett exemplar per anställd håltagare.

Avtal ger fördelar

Föreningen har arbetat fram ett avtal med Statoil. Statoil ger samtliga föreningsanslutna företag 22 öre i rabatt gällande bensin och 70 öre i rabatt gällande diesel. Utöver detta finns det möjlighet att få högre rabatt om man gör större lokala inköp. Sedan tidigare har föreningen även avtal med Sverige Bygger.

Gunnar är nöjd

Gunnar Landborg (DISAB Håltagning) är verksam inom företagsutskottet i Sveriges Byggindustrier. Han är mycket nöjd med hur organisationen fungerar. Branschorganisationen är uppdelad i tre område och dessa fungerar alldeles utmärkt. Avslutningsvis informerade han om att föreningen för tillfället har 59 håltagningsföretag och 11 leverantörsföretag som medlemmar i föreningen.

Företagsförsäkringar

Anders Croon från BRIM informerade om företagsförsäkringar. BRIM består av tre avhoppare från AON. Företaget inriktar sig endast på byggindustrin och har sitt kontor



Halvårsmötet samlade 24 personer och här ser vi en del av dessa under pågående diskussion.

i Stockholm, men arbetar över hela landet. Framförallt är det entreprenadförsäkring och ett utökat rättsskydd som är det man profilerar sig med. Avslutningsvis informerade Anders om att företaget även erbjuder bankgaranti mot solvensprövning där man tar hänsyn till bokslut och årsredovisning.

Växtkraft Mål 3

Tord Persson (ordf. Byggnads Lund) informerade om Växtkraft Mål 3. Detta projekt inriktar sig på kompetensutveckling. Enligt uppgift skall det vara lättare och smidigare att ansöka från Mål 3 än Mål 4. I hela Sverige skall nästan 1,5 miljard fördelas varje år. Ersättningen för kompetensutveckling kan uppgå till 50% och får anses vara mycket bra. Yrkesutbildning och certifiering är ej ersättningsberättigat. I samband med detta informerade styrelsen om att beslut hade tagits om att nästa håltagningsutbildning kommer att förläggas i Göteborg under den kommande våren.

Förhoppningsvis kan man samla 10-15 personer till denna utbildningen.

Toleransnivåer

Jan Lemos (JL Betonghåltagning) informerade om IACDS verksamhet. Aktuellt just nu var deras arbete med toleransnivåer inom håltagning och rivning (rimliga nivåer på toleransnivån för vardagsarbetet). Ett kompendium var ihopsatt och fanns för tillfället endast på engelska. Detta kompendium innehåller allt från storlek på hål samt vinkel på hål till bullernivåer och hantering av spillvatten. HiB skall arbeta för en översättning av texten för nyttjande inom föreningen.

Föredrag om diamanten

Karl-Johan Lindahl (Hagby-Asahi) höll ett kort föredrag om diamanten. Som alla säkert känner till så använder industrin sig av både natur och syntetdiamanter. Baltzar von Platen och ASEA var den första som lyckades framställa en diamant på konstgjord väg.



Fikapaus och därmed dags för en kopp kaffe!

Fr.v:
Rickard Danielsson
(D/M Håltagarna),

Jan Lemos
(JL Betonghåltagning),

Gunnar Landborg
(DISAB Håltagning),

Tord Persson
(ordf. Byggnads Lund).

General Electric tog patent på tekniken i och med att ASEA ej brydde sig om att göra detta. Förvisso arbetade GE utan att veta om att ASEA redan hade lyckats göra konstgjorda diamanter. Föredraget var intressant och det föranledde till en del intressanta inlägg. Detta bevisar att det finns kunskap och intresse bland våra medlemsföretag.

Leverantörerna informerade

Peter Logan (Midhage) informerade om leverantörernas möte. Deras nästa möte är den 24 januari och kommer då att hållas i Köpenhamn i och med att Hilti står som värd. Leverantörerna ansåg att man är tvungen att minska på k-lager. Som det är nu har man cirka 30-35% av sitt lager utplacerade i k-lager utspridda över hela Sverige och det motsvarar cirka 15-20 miljoner kronor. När det gäller IACDS och världsmötet år 2002 så kunde man tänka sig att delta med en ringa kostnad. Avslutningsvis ansåg en majoritet av leverantörerna att Demotech är den mässan man kommer att satsa mest krut på.

Ringkapen var på tapeten

Kenth Elfström (Såg & Betongborrning) ifrågasatte ringkapen (Partner K3600). Klingor gick itu och det var en allmän stor konsumtion på reservdelar. Enligt Lars Högrell (DIMAS) har det varit säljstopp sedan en månad tillbaks på klingorna till ringkapen. Säljstoppet beror på att det är feltoleranser. Han informerade också om att när det gäller själva ringkapen (Partner K3600) så är årets modell åtgärdad och skall ej ha samma problem som förra årets modell. Avslutningsvis lovade Lars Högrell att ett utskick omedelbart skulle göras till samtliga företag som nyttjar ringkapen. Owe Persson (Jernevik) visade material och berättade om vad han ansåg vara fel på den nya ringkapen.

Owe ifrågasatte en del

Owe Persson (Jernevik) ifrågasatte varför inte leverantörerna fick en ordinarie



Tord Persson (ordf. Byggnads Lund) höll ett intressant föredrag om Växtkraft Mål 3.

röstberättigad plats i styrelsen. I nuläget har leverantörerna två adjungerade platser och har ingen rösträtt. Förslagsvis kan man lämna in en motion till årsmötet och i sådana fall besluta om en förändring. Valberedningen bör bestå av aktiva företagsmedlemmar som arbetar inom branschen ansåg Owe Persson. Styrelsen informerade om att detta inte är en styrelsefråga och hänvisade till medlemmarna på det kommande årsmötet.

Nöjda med rotation

Deltagarna på halvårsmötet ansåg att det var nyttigt med rotation av årsmöte resp. halvårsmöte. Detta ger fler företag en möjlighet att delta vid något tillfälle. Stockholm är inte Sveriges mittpunkt för att citera en föreningsmedlem.

Håltagningsbok

Det framkom under den öppna debatten ett önskemål om att ta fram en bok för

håltagnng. Med innehåll om handhavande om branschens maskiner samt teori och praktik. Styrelsen informerade om att man ägde rätt att ta uppgifter från tyskarnas bok. Förslagsvis översätter man hela boken och anpassar den till våra förhållande. Diskussion om denna bok avslutade ett intressant och givande halvårsmöte. De som deltog både fredag och lördag fick möjlighet att besöka Bo01-mässan samt spela golf i Beddinge. Rickard Johansson med familj skall ha en stor eloge för arrangemanget och beröm för ett väl genomfört program.

Patrik Sjögren (text och foto)

Deltagare på halvårsmötet

Kurt Andersson (Rivpartner)
Calle Bendefors (A-Borrning)
Peder Håkansson (Peder Borrare o. Söner)
Thomas Larsson (A-Borrning)
Patrik Sjögren (Hålgruppen)
Rikard Johansson (Rijo Håltagning)
Kenth Elfström (Såg & Betongborrning)
Jan Lemos (JL Betonghåltagning)
Richard Danielsson (D/M Håltagarna)
Gunnar Landborg (DISAB Håltagning)
Thomas Fredriksson (SHC)
Leif Sjögren (Hålgruppen)

Lars Högrell (DIMAS)
Gunnar Cederqvist (Olssons)
Jan Sjöholm (Hagby-Asahi)
Karl-Johan Lindahl (Hagby-Asahi)
Owe Persson (Jernevik)
Peter Petersson (Midhage)
Andreas Jonasson (Midhage)
Peter Logan (Midhage)
Magnus Carlsson (Tyrolit)

Tord Persson (Byggnads Lund)
Anders Croon (BRIM)
Gunilla Grindberg (Sv. BI)



Till vänster ser vi Gunilla Grindberg som är den som håller ordning på våra papper!

Semester, skönt eller?!

Semesterperioden har för de flesta varit vila, sol och bad. För en företagare är det oftast tvärt om! Man planerar och personalen samordnar sin semester med sin familj. Semesterplaneringen är oftast klar i god tid. Dessvärre har inte kunderna (våra beställare) riktigt klart för sig om sin orderingång och man vet inte hur sin arbetssituation ser ut.

Enligt uppgift har skolorna skickat ut förfrågningsunderlag för anbudssvar i slutet av maj. När juni kommer börjar dansen! Skolorna har stängt och våra kunder har precis fått beställningar. Bredband och ventilation är det som gäller. Diskussion med personalen påbörjas om att skjuta på sin semester. Till midsommar fungerar det oftast och därefter börjar man släppa folk på semester. Detta innebär att man blir kort om folk på marknaden. Företag som normalt sett inte hör av sig ringer och "smörar". En del är lycksökare och företag som inte är bransch-kunniga beställer direkt osv. Än är det organiserat kaos som man fortfarande har kontroll över.



jobbet som man räknade på i våras. Jobbet skall i gång direkt och skall utföras under semestern. Dessa jobb skall i gång till varje pris! Man skaffar resurser och många gånger har man mer folk i gång än man normalt har. Mitt i allt kaos ringer personalen och sjukanmäler sig för att skadat axeln eller stukat foten. Oftast ringer personalen samma dag, men har den stora fräckheten att vänta tills kvart över sju på morgonen. Helt plötsligt har man bara halv arbetsstyrka. Pågående arbete påverkas! Kunderna ringer och är fly förbannande samtidigt som dom berättar att dom tänkar säga upp bekantskapen.

vid den tidpunkten på året ingen betydelse för kunden. Priset blir för dyrt och man vill som kund pruta.

Suck...

Du sköna semester är för företagsledaren en period på fyra månader av kaos som vi ibland önskar vi var utan.

Gunnar Landborg (text)

Joakim Lenander (foto)

Dags för egen semester

När det är en vecka kvar på byggsemestern kan man äntligen själv ta sina två veckor. Åter

efter semestern kommer efterdyningarna. Några av dom nya kunderna har gått i konkurrs och då utan att betala för sig. Ovana kunder ringer och klagar samtidigt som dom inte förstår hur det kunde bli så dyrt. Oftast påstår dom att dom pratat med någon som säger att vi debiterat för höga



Tuff period under byggsemestern

När industrisemestern börjar innebär detta också början på det stora kaoset. En vecka kvar till byggsemestern och skall skall bli färdigt till dess. Telefonen är glödhett samtidigt som mer folk går på semester. Planeringen kanske fungerar och då ringer stamkunderna och kräver att få arbete utfört. Detta innebär då att man kommer in i ett oorganiserat kaos. Man får börja med att ringa runt och skjuta på jobb samt ringa och beklaga att man inte kan ta åt sig nya kunder osv. Industrisemestern innebär att ändringar och ombyggnad sker under deras semester.

Jobben trillar in

Kunder hör av sig och talar om att man fått

kostnader vilket då gör att dom vägrar betala. Dessutom påstår dom att arbetet utförts på fel sätt så att kostnaden för andra entreprenörer blivit dyrare.

Baksidan av medaljen

Kunderna skall oftast har arbetet utfört till varje pris under semestern vilket i sin tur innebär att man får slita som en varg för att hitta resurser. Att man har använt kvalificerad personal under semestern till okvalificerat arbete har



Försäkringsprogram för Håltagningsentreprenörerna

Våren 1997 presenterades en skräddarsydd företagsförsäkring för medlemmarna inom HiB. Företagsförsäkringen har sedan dess utvecklats kontinuerligt. En ny upphandling av företagsförsäkringen som genomfördes under hösten 2000 resulterade i att premien sänktes och omfattningen utökades. Försäkringsbolaget Zürich blev ny försäkringsgivare i samband med upphandlingen. Zurich är ett ledande försäkringsbolag för industri och företag i Sverige och har kontor runt om i landet.

Försäkringen administreras av försäkringsmäklaren Bygginstrumentell Riskmanagement AB, BRIM. BRIMs verksamhet startade i början av sommaren och är riktad mot företag inom byggsektorn. Förutom att tillhandahålla traditionella försäkringsmäklartjänster erbjuder BRIM även försäkrings- och entreprenadjuridisk rådgivning. För närvarande är tre försäkringsmäklare och en jurist verksamma inom företaget. Vid årsskiftet kommer en jurist med särskild kompetens inom området entreprenadjuridik att anslutna.

Företagsförsäkringen för Håltagningsentreprenörerna är utarbetad i nära samarbete med föreningen och produkten är därför specialanpassad för medlemmarna. Försäkringsbeloppen är framtagna för genomsnittsföretagen inom föreningen men kan höjas efter varje enskild medlems specifika behov.

Försäkringen ger skydd för

- Egendom på fasta försäkringsställen såsom lager och kontor
- Arbeten allrisk (inklusive åtkomst- och återställandekostnadsförsäkring samt förlängd giltighet under ansvarstiden enligt AB 92 kap 5 § 7)
- Befintlig egendom (ROT-försäkring)
- Hjälpmedel
- Ansvarsförsäkring inklusive skydd för omhändertagen egendom, miljöskadelagen och PBL.
- Avbrott inklusive forcerings- och extrakostnader
- Rättsskyddsförsäkring inklusive ersättning till skiljemän
- Förmögenhetsbrottsförsäkring
- Tjänstereseförsäkring
- Transportförsäkring inklusive Verktygsförsäkring

Exempel på vad försäkringen omfattar vilket vanliga entreprenadförsäkringar undantar är rättsskyddsförsäkringens utökning att även inkludera ersättning till skiljemän vid tvist som avgörs genom skiljeförfarande.

Övriga produkter som erbjuds är Försäkring som säkerhet samt Motorfordonsförsäkring.

Försäkring som Säkerhet ger beställaren motsvarande skydd som en bankgaranti. Försäkringsgivare är även för denna försäkring Försäkringsbolaget Zürich.

Fördelarna jämfört med bankgarantier är att försäkringsbolaget ej kräver någon motsäkerhet. Premienivån är även i de flesta fall lägre. När försäkringsperioden är avslutad upphör försäkringen dessutom automatiskt och någon återkallelse behöver inte ske av försäkringscertifikatet vilket innebär en smidigare administration. Förutsättning för att teckna säkerheterna är ett godkännande i en obligatorisk solvensprövning som BRIM ombesörjer.

Genom ett avtal med If Skadeförsäkring har Håltagningsentreprenörerna tecknat **Motorfordonsförsäkring**. Försäkringen är upphandlad med en styckepremie oavsett körsträcka. Redan vid tecknandet av försäkringen hamnar försäkringstagaren i högsta bonusklass vilket innebär maximal premiereduktion.

För ytterligare information kontakta:

BRIM AB, Box 19565, 104 32 Stockholm
Tel 08-441 89 70
Fax 08-441 80 70
epost ac@brim.se.

Växtkraft Mål 3

Tord Persson från Byggnadsarbetareförbundet i Lund informerade om EU:s satsning på kompetensutveckling i arbetslivet, Växtkraft Mål 3. Byggnads skäl att arbeta med denna frågan är att byggbranschen totalt tillhör den kategori som har lägst kompetensutveckling av den totala arbetstiden.

Detta har föranlett Byggnads avdelningar i Skåne att göra en gemensam insats i form av ett projekt för att motivera och stimulera företag och anställda att söka pengar från Europeiska socialfonden (ESF) för kompetenshöjning. Det vore olyckligt om branschen skall stå vid sidan av de möjligheter som erbjudandet Växtkraft Mål 3 innebär.

Målet för ESF-Rådets program Växtkraft Mål 3 är att stärka individens ställning i arbetslivet, för att skapa tillväxt och trygga anställningar. Det är av vikt för företagen att ta tillvara den samlade kompetensen och att den utvecklas i en alltmer föränderlig arbetsmarknad. Ett projekt på företagen inom Växtkraft Mål 3 startar alltid med en analysfas där alla på företaget skall vara delaktiga. Analysen skall visa bl.a. företagets ställning i nuläget och företagets visioner och målsättningar i framtiden. Detta kommer att utmynna i individuella handlingsplaner för kompetensutveckling för alla på företaget.

Bidrag för analysen utgår i regel med 50% av den totala kostnaden för företaget. Bidrag för den faktiska kompetenshöjningen varierar mellan 20 - 40% beroende på den totala kostnaden. Hjälp och råd finns att få dels arbetsmarknadens parter och kanske främst på varje läns ESF-kontor.

Patrik Sjögren

Har du någon intressant produkt som vi borde nämna?

Vi tar tacksamt emot pressreaser och annan information om nya produkter på marknaden.

Hit skickar du din pressrelease:
Spectranet
Att: Patrik Sjögren
Saturnusgatan 85
260 35 Ödåkra
Fax 042-27 06 76
epost patrik.sjogren@telia.com

På allmän begäran

Hallå hallå, ni trodde väl inte att jag skulle låta ett helt nummer gå förbi utan att irritera någon. Nej då, efter att ha blivit påhoppad för både det ena och det andra så vill jag göra en sak klar för alla:

Nr 1: Jag är inte mutad! Det har inte bara att göra med min höga moral utan det faktum att ingen skulle vara så jävla dum i huvudet och erbjuda mig en muta. Alla vet att risken att hamna här som uthängd åsna är rätt överhängande (skulle någon bjuda med mig till World of Concrete i New Orleans så tvekar jag nog i en sekund).

Nr 2: Maskiner som jag hyllar eller ratar har jag antingen använt i mitt arbete eller fått en djupgående introduktion på av kunniga säljare. Se detta som en uppmaning alla ni som kränger ert skit på mässor och dylikt. Skaffa personal i era montrar som vet vad dom snackar om och inte idioter som inte vet hur utrustningen fungerar i praktiken. Ta det inte för hårt mina vänner. Där finns ljusglimtar som sällan får den uppmärksamhet dom förtjänar. Här kommer dom som jag ser upp till: Sonny, Janne, Malte, Owe, Jack, Fredrik, Bengtsson och Stefan. Med risk att ha glömt någon så är detta grabbar som vet hur en såg fungerar även när den är monterad på en skitig källarvägg. Så till alla er säljare, på med den skitiga overallen och visa er ute på byggena för det är jävligt sällan som vi gör någon håltagning på kontoret!

Nr 3: Jag skiter härmed i vem som är ovän med vem och vem som har snott vad. Vem som har patent på vad och allt annat skitsnack som går för tillfället. Så råkar det vara så att jag skriver om något eller någon så gör jag det med dom fakta som finns tillgängliga och inte något skitsnack som jag hört på bygden.

Nr 4: Visst kan det verka som att jag är partisk ibland. Det kan jag erkänna, men sitt inte på era kontor eller verkstäder och kvid som gamla kärringar. Utan skicka ett email eller skicka lite pengar så ska jag nog titta på era produkter också. Sorry, nej så klart ska ni inte skicka pengar. Men en schyst broschyr så kollar jag och ringer lika snabbt som det går för Owe i sängen.

Hoppas att detta går in vissa tröga hjärnor, ingen nämnd och ingen glömd. Många säljare som kommer och hälsar på ibland har nästan alltid mutor med sig. Är det inte någon ful t-

shirt så är det en ännu fulare keps. Många tycks tro att vi håltagare är fullständigt dumma i blocket. Men en sak ska jag bara göra klart för hela branschen att så är inte fallet. För ingen ful t-shirt eller ännu fulare keps kan få mig eller någon av mina skickliga kolleger att stå och kämpa med en dålig bormaskin eller ett borr som inte skär. Har man inte bra produkter så hjälper det inte ens om ni sätter en hagelböss i röven på oss för då åker skiten ut genom närmaste fönster. Sen är det nog så att mycket av dom där fula t-shirtsen hamnar på chefsungar, men det kan jag leva med bara jag slipper (säger den största gamen av dom alla).

Som vanligt kommer där ett litet tips och alla leverantörer smaka nu ordentligt innan ni spottar ut denna. Samla gubbar som jobbar med era produkter fråga oss vad vi tycker är viktigt att tänka på när ni ska göra en ny maskin eller någon annan nyhet. Tänk på att ni kommer att ligga ett steg före era konkurrenter när det gäller att ta fram nya produkter. För som en kock sa till mig en gång, "Skit är gott!" Du är inte klok i huvudet, sa jag och han frågade om jag hade smakat det någon gång. Nej, så klart har jag inte det. Hur fan vet du då att det inte är gott sa han. För ni ska veta att jag har all respekt för säljare som jobbat i branschen innan, men man har nog en tendens att glömma hur det egentligen var på den tiden när ni också hade lite skit under naglarna. Som vanligt hoppas jag att ni får ha hälsan med er och att ni tar det lugnt

Med vänlig hälsning oraklet från södern.

Joakim Lenander

SHC, ett HiB-företag

Företaget startade 1986 med personal som hade flerårig erfarenhet av håltagning och rivning i betonstruktioner. Från en start med cirka 4 anställda, har vi vuxit och är nu ca 10 personer i Norrköping och 6 personer i Linköping. Arbetade från början mest med betonghåltagning och kabelinstallationer för slingstyrda truckar, men har sedan starten skaffat fler ben att stå på såsom rörtryckning, bildelningrobotar, pålning, montering av RP-hylsor m.m.

Patrik Sjögren

Mässkalender

Nordcon/Demotech 2001
Älvsjö, Sverige
15-17 november

Baucon Asia 2001
Singapore
20-23 november

World of Concrete 2002
New Orleans, USA
8-12 januari

BeBoSa 2002
Nürnberg, Tyskland
18-20 april

World of Concrete 2003
Las Vegas, USA
3-7 februari

Du har väl inte missat att HiB arrangerar en resa till New Orleans och World of Concrete? Läs mer på sidan 21 för information.

Vi syns väl på Nordcon/Demotech?

Besök oss på nätet!!!



www.haltagningsentreprenorerna.se

Presentation om föreningen!

Information om vår utbildning
samt kommande aktiviteter!

Komplett lista över styrelse,
medlemmar och leverantörer!

Du kan även läsa senaste
HiB-Info på nätet!

SÄLJES

Väggsåg, Cusion Cut, nyrenoverat såghuvud, kan omgående tagas i produktion.
Bo-Rivab 031-51 35 40

Asfaltssåg, Target 37 hk, bensinmotor.
Besab 031-742 70 14, Håkan

Golvsåg, 1200 klinga, aut. framdrift.
Besab 031-742 70 14, Håkan

Släpkärra, galv. vit kåpa.
Jernevik Maskin 031-52 01 16

Brokk 250, 1983, bra pris!
Jernevik Maskin 031-52 01 16

KÖPES

3 rader inkl. rubrik och telefonnummer för endast 225:- per införande, extra tillägg per rad utöver 3 rader kostar 75:-.

UNDERENTREPRENÖR

3 rader inkl. rubrik och telefonnummer för endast 225:- per införande, extra tillägg per rad utöver 3 rader kostar 75:-.

ÖVRIGT

3 rader inkl. rubrik och telefonnummer för endast 225:- per införande, extra tillägg per rad utöver 3 rader kostar 75:-.

Har du något som är begagnat som du vill köpa eller sälja?! Nästa nummer som kommer ut före jul den 17 december erbjuder HiB-Info gratis annonskostnad för de medlemmar som har något de vill köpa eller sälja. För övriga som inte är medlemmar kostar en annons med 6 cm spaltbredd och 3 rader 225:-, extra tillägg per rad kostar 75:-. HiB-Info's Trademarknad visas också på vår hemsida, www.haltagningsentreprenorerna.se

Skicka ditt annonsunderlag till

Fax: 042-27 06 76

Epost: patrik.sjogren@telia.com

HiB-Info direkt till din postlåda!

HiB-Info produceras av Spectranet på uppdrag av HiB. Tidningen utkommer kvartalsvis och är håltagningsbranschens forum. Håltagningsföretag i Danmark, Finland, Island, Norge samt Sverige står som mottagare av tidningen. Om du inte är en av dessa som får tidningen en gång i kvartalet så ser vi gärna att du kontakter oss så att vi kan sända nästa HiB-Info direkt till dig.

Prenumerationen är tills vidare helt gratis!

Skicka ditt namn och adress till oss direkt så att du inte missar nästa HiB-Info. Du kontakter oss lättast på följande sätt:

Fax 042-27 06 76

Epost patrik.sjogren@telia.com



ZOHRRO

Världens Bästa Svärdsåg är Svensk

- Elimineras översågning
- Låg energiförbrukning
- Låg bullernivå
- Minimal risk för personskador
- Lätt och transportvänlig
- Snabb att etablera
- Både elektrisk och hydraulisk

Vårt övriga maskinsortiment omfattar:
WEKA Borrmaskiner, SAVI Golvsågar och Diamant Boarts kompletta maskinprogram

För mer information ring oss!

OLSSONS

Diamant Boart Group
Olssons Diamantverktyg AB
"Inget slår verkligheten"

Karlsborg 0505-188 80 Stockholm 08-646 62 05 Göteborg 031-52 88 87
www.olssondiamondtools.se

MÄSSAN SOM BYGGER PÅ ATT RIVA

Årets Hjulafton infaller den 15–17 november. Då är det dags för branschens egen fackmässa – NordCon.

I år har mycket hänt på nyhetsfronten. Detta får du nu tillfälle att se, prova och diskutera under NordCon.

En annan stor nyhet är att demoleringsmässan Demotech är en del av NordCon – den får du på köpet!

Du får heller inte missa vårt konferensprogram. För dig som söker fördjupning i viktiga och aktuella branschfrågor är det rena kunskapslyftet.

Dessutom är det alltid roligt att få träffa kollegor, ”förståsigpåare”, maskinförare, inköpare, arbetsledare, direktörer, politiker och beslutsfattare.

Du träffar dom alla på NordCon!



NordCon är branschens egen fackmässa. Själva maskinutställningen är navet, men det som gör mässan unik är allt runt omkring, tillbehör, konferenser och inte minst alla människor som är på plats.



Det som ger mässan tyngd, i dubbelbemärkelse, är tveklöst det faktum att alla de stora maskintillverkarna är på plats. Det säger egentligen allt om mässans status.



Gör som 1000-tals andra maskinförare, inköpare, arbetsledare, konstruktörer, direktörer, politiker och beslutsfattare – boka in NordCon. Årets träffpunkt!



**STOCKHOLMSMÄSSAN
15–17 NOVEMBER**



**Glöm inte att
beställa vårt
konferensprogram!**



ARRANGÖRER: MASKINLEVERANTÖRERNA, ELMIA OCH STOCKHOLMSMÄSSAN.

FÖR MER INFORMATION: 036-15 20 00 • E-post: nordcon@elmia.se • hemsida: www.elmia.se/nordcon • MÄSSANS ÖPPETTIDER: 15 nov kl 9–20, 16 nov kl 9–18, 17 nov kl 9–18

Följ med till World of Concrete

Nästa upplaga av World of Concrete äger rum i New Orleans, Louisiana. HiB anordnar en gemensam gruppresa dit och har i skrivande stund ett par platser kvar.

60 flygstolar och 40 hotellbäddar är bokade till denna resa som äger rum den 3-12 januari år 2002. I skrivande stund är det knappt 10 platser kvar som inkluderar flygresor och hotellrum. Man kan flyga från Arlanda, Landvetter eller Kastrup. Pris per person är beräknat till ca. 15.300 kronor och med ett enkelrumstillägg på ca. 7.100 kronor.

Utöver mässbesöket är även fyra utflykter inkluderade i priset. Tidigare resor har varit mycket trevliga och samtliga deltagande har varit mycket positiva. Om du aldrig har haft chansen att delta på en av HiB anordnad resa så tag chansen nu. Sista anmälningdatum är den 30 september. Anmälan gör du lättast genom att kontakta Gunilla Grindberg.

Telefon 08-698 58 00
Fax 08-698 59 01
epost haltagning@bygg.org

Du som har tillgång till internet kan läsa mer om World of Concrete på deras hemsida.

<http://www.worldofconcrete.com>

Ni som har sparat tidigare utgivningar av HiB-Info kan läsa om World of Concrete i följande nummer.

2001-1, 2000-1, 1999-1, 1998-1, 1997-1.

Följ med till USA!!!



"The Power of Face-to-Face"

9-12 januari 2002

Morial Convention Center
New Orleans, Louisiana USA



Håltagarens bästa vän!

Sedan starten 1966, har Pullman utvecklat, tillverkat och marknadsfört bygg-, industri- och specialsugare. Företaget har sitt säte i Täby, 2 mil norr om Stockholm. Fabriken är sedan 1985 lokaliserad i natursköna Ärjämgården i Värmland. I nära samarbete med håltagare i Sverige har flera framgångsrika sugare tagits fram. PSS2000, slamavskiljaren, är ett exempel på hur Pullman leder utvecklingen. PV350P, våtsug med utkastarpump, har funnits på marknaden i 35 år och är en trogen arbetskamrat till många håltagare. Sedan några år tillbaka har Pullman även en serie stoftsugare. PVL finns i tre modeller, konstruerade för hög prestanda och god filterekonomi.

Ring, maila eller faxa för mer information. Besök oss även på www.pullman.se



Pullman Scandinavian AB, Tel: 08-594 109 90, Fax: 08-756 95 04, E-post: info@pullman.se

Finland

Valkeakosken Timantiteknikka OY, som tidigare marknadsförde Eurodimas produkter i Finland har f.o.m. 14 september valt att marknadsföra Jernevikens Maskin AB's produkter. Jukka Kauppinen har tidigare drivit Angereds Rivning i Göteborg och har gedigen erfarenhet från håltagningsbranschen.

Adressen är:

Valkeakosken Timantiteknikka OY

Kirjaskatu 16

37 600 VALKEAKOSKI

Tel. (00358) 03-5849104

Fax 03-5849078

Mobil 040-7256341, 040-7256342

Valkeakosken Timantiteknikka OY joka aikaisemmin edusti Eurodiman tuotteita Suomessa on valinnut 14. syyskuuta alkaen edustaa Jernevikens Maskin AB:n tuotteita. Jukka Kauppinen on aikaisemmin johtanut Angereds Rivnings AB:tä Göteborgissa ja jänellä on vahva kokemus timanti poraus ja sahaus aialta.

Norge

Hellum & Sande separerade den 1 september och verksamheten bedrivs nu i Constec AS och Sverre Hellum & Sønn AS. Constec AS behåller lokalerna i Oslo och Sverre Hellum & Sønn AS flyttar sin verksamhet till Tönsberg. Constec AS som ägs av Finn Sande behåller tidigare anställd personal och kommer att marknadsföra samma produkter som tidigare.

Adressen är:

Constec AS

Stålfjæra 12

0975 Oslo

Tel.(0047) 23 33 90 20

Fax 23 33 90 21

Sverre Hellum & Sønn AS som ägs av Glenn Hellum kommer att marknadsföra samma produkter som tidigare.

Adressen är:

Sverre Hellum & Sønn AS

Smidsrødveien 45 Teie

Handverksenteret

3120 Tönsberg

Tel.(0047) 33 01 51 40

Fax 33 01 51 44

BILDGÅTAN

Vad föreställer bilden till höger?

För de flesta håltagare är svaret ganska självklart. Visa då bilden för en kompis som jobbar som kock eller kanske busschaffis. Han är antagligen inte en susning! För er som inte får kläm på bildgåtan så kan vi avslöja att det rätta svaret finner du i nästa nummer. Nästa nummer kommer ut lagom till julen 2001.



Besök IACDS på nätet...

Nu även med svensk text!

www.iacds.org



Resultat HiB-Golfen 2001-09-08

På grund av regn beslutade tävlingsledningen att tävlingen skulle spelas som en 9-håls tävling.

1) Thomas Fredriksson, SHC	19 poäng
2) Sonny Pettersson, Tyrolit	18 poäng
3) Leif Fredriksson, SHC	14 poäng
4) Gunnar Cederqvist, Olssons	11 poäng
5) Kurt Andersson, Rivpartner	8 poäng

Närmast hål nr 4:

Leif Fredriksson, SHC	3,1 m
-----------------------	-------

GLOBE-TOOL AB
DIAMANTVERKTYG

Nu finns vi även i Stockholm!

Ring Jan Nordqvist 0707-31 06 35

GÖTEBORG

Backa Bergögata 9
422 46 Hisings Backa

Tel 031-52 27 00

Fax 031-52 27 80

Högt ärade medarbetare och kolleger

Detta kåseri från oraklet ska handla om den mycket mystiska och utforskade varelse som en gång i tiden bet i det förgiftade äpplet. Denna varelse är än idag ett stort mysterium som många lärda försökt att bli klokare på. Detta är inte ämnat att svarta ner denna varelse på något sätt utan hylla dom som gör det möjligt för oss av den andra rasen att vara lite dumma i huvudet.

För om vi är riktigt ärliga så är det denna mystiska varelse som styr världen i dag. Visst är det vi som styr där hemma! Sa vi och sedan så vaknade vi med kudden i örat och undrade vad som väckt oss. Som alla andra har man väl suttit där i boden och berättat om hur tuff man ska vara när man kommer hem, Fram med maten kärring och snabbt ska det gå, annars jävlar! När du är färdig med det så kan du ställa dig som en SAAB och se kåt ut så kanske du får ett skott i rätten när jag ätit färdigt. Alla som sitter i boden och hör detta skitsnack vet att det som möter en är en rak höger och en utskällning för att man glömt ta soporna med sig när man gick. Påsättningen kan man bara glömma, för är det inte huvudvärk så är där en fis på tvären.

Nummer två i rang

Dom flesta vet att man står som nummer två i rang där hemma om man har tur. Vi som har små barn och fruar vilka går hemma har med avundsjuka tittat på dom små livet när man kört till jobb. För dom har det bra som slipper jobba på ett helt år. Tänk att (bara) gå hemma och ta hand om hem och barn. En rätt bekymmersfri tillvaro, inte... Jag var hemma och passade barnen på grund av att frun skulle opereras. Barnen är en på tre år och en på tre månader och jag erkänner att det var det jävligaste jag varit med om på länge. Inte det att jag tycker illa om mina barn, men har man en son som vaknar med en raket i röven som går hela dagen och exploderar hela tiden. Jag slet och skrek i två dagar.

Små ligister

Att man med två barn som springer runt benen kan hålla ett hem så städat som vårt är för mig ett mysterium. Tvätta och tömma diskmaskinen var ett äventyr som fick göras när dom små ligisterna sov. Det var knappt så man hade tid att gå på toaletten och än mindre ta en dusch. När min fru steg innanför dörren och fick se denna förödelse så var hon på väg att åka tillbaka till sjukhuset



Här ser vi en fiffig pryl som gör att man kan borra kloss intill en vägg även om man borrar med ett litet borrar.

igen. Jag bönade och bad på mina bara knä och lovade att jag härmed var en knäckt person som var på vippen att hänga mig om hon lämnade mig i barnjävlarnas våld. Efter denna episod ur livet så kan man inget annat göra än att tillbedja och hylla dom som uppfostrar våra barn samt ser till så att markservicen fungerar.

Bjud ut fruar och sambos

Utan dom så hade det inte gått att jobba i tid och otid. Ett förslag till alla arbetsgivare är att varje år bjuda ut fruar och sambos för att

skämma bort dom ordentligt. Då skall ni ska få se på gubbar som helt plötsligt kan jobba över och det alltid. Det var nästan allt från mig och nu återstår bara detta kåseriets visdomsord. Det man ser funderar man på, men det man provar förstår man. Så när ni kör hem idag så glöm inte blomsterkvasten till frun!

Eder alles oraklet från södern.

Joakim Lenander

Om det finns någon läsare som vill publicera någon text med håltagningsanknytning liksom Joakim Lenander gör så är ni hjärtligt välkomna att skicka in dessa till oss. När det gäller det svenska språket så kan avslöja att vi redigerar samtliga texter innan de kommer i tryck. Vi ser helst att ni skriver er text i Word. Skicka denna till patrik.sjogren@telia.com

**Allt fler upptäcker
vår nya generation
av diamantverktyg
och vårt maskin-
program**

Midhage

Jack Midhage AB, Box 1070, 209 21, Borås
Tel: 0431 - 770 00 Fax: 0431 - 754 70
info@midhage.se www.midhage.se



Använd huvudet, inte händerna



Brokk AB
P.O. Box 730
SE-931 27 Skellefteå, Sweden
Tel +46 910 711 800
Fax + 46 910 711 811
E-mail: info@brokk.com, www.brokk.com

Brokk 180, ny rivningsmaskin från Brokk AB!
För ytterligare information ring 0910-711 800