

HiB-INFO

Nordens största tidning för håltagning

Nummer 4

2001

Reportage från Nordcon

Läs mer på sidorna 8-9!

Nysatsning gav resultat

Läs mer på sidorna 16-17!

Branschens profiler

Läs mer på sidan 6!



HiB-Info ökar sin
upplaga igen!!!

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 vägsågar (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.

HiB's medlemslista	4
Branschens profiler	6
BWS-12, hydraul/elsåg	7
Ordförande har ordet	7
Nordcon	8
Att vara en seriös företagare	10
Dimas, ett globalt varumärke	12
Vill du vara med?	14
Nysatsning gav resultat	16
Att tänka på när man utför borring	18
Insändare: Är det värt det?	19
Nästa år fyller HiB 15 år som förening	19
Diverse information om HiB-Info	19
Är vi prostituerade?	20
The Diamond Awards	20
Våra medlemsföretag omsätter ca. 474 miljoner	20
IACDS, en världsorganisation	21
Har vi råd att utveckla branschens arbetsmiljö?	22
Mässkalender	22
Lars Sandström kommer och Thomas Kruise går	23
HiB-Info startade 1990	23

Ris och ros...



Som redaktör för HiB-Info hamnar man lätt i skottlinjen för både det ena och det andra. Ganska naturligt i och för sig, men att det lätt kan bli mer ris än ros är ju förstås aldrig kul. Därför är det alltid kul att få ros för att väga upp allt ris man får. En sak är i alla fall positivt med ris, man lär sig vad folk gillar och inte gillar. Att man sedan dessutom kan få en konstruktiv debatt leder oftast till att tidningen blir bättre och det är något samtliga tjänar på.

Nordcon

Ännu en mässa har avverkats och denna gången var det Nordcon/Demotech. Överlag var mässan bra och många positiva tongångar har hörts från olika håll. Nästa mässa kan bli riktigt bra då vi säkert kommer att få se samtliga aktörer på marknaden. Som det var nu så hade vi en del som valde att avstå av olika skäl. Nu har vi World of Concrete att se fram emot och därefter har vi BeBoSa i april. BeBoSa är

en håltagningsmässa som samlar i stort hela branschen och är den mässan som leverantörerna föredrar. HiB-Info kommer givetvis att rapportera från samtliga mässor framöver så håll utkik i kommande utgivningar.

Fler medlemmar i HiB

Vår förening blir starkare för varje dag som går och det ser vi genom att vi ständigt får nya medlemmar. Detta i kombination med ett gott samarbete med IACDS och centrala avtal gör att vår förening är attraktiv. Som redaktör för tidningen hade man gärna sett att fler blev aktiva inom föreningen än vad det är nu. Man kan vara aktiv på många sätt och ett är att skriva artiklar och reportage för HiB-Info. Ett annat sätt att vara aktiv på är att delta på årsmöte och halvårsmöte för att föra fram sina synpunkter. Som det är nu känns det som att det i stort sett alltid är samma grupp av människor som deltar på de stora träffarna. Du som ännu inte tagit chansen att delta på någon större träff såsom årsmöte eller dylikt har verkligen missat en hel del. Att träffa andra aktörer på marknaden för att utbyta tankar och erfarenhet är alltid nyttigt. Se detta som en uppmaning till samtliga medlemmar: deltag minst på en större träff varje år!

Oseriösa företag

Har du känt dig orättvist behandlad som företagare? Känns det som att din konkurrent ej spelar efter samma spelreglar som du gör? Tveka då inte att kontakta vår redaktion efter att du har läst vår artikel på sidan 10.

Årets fjärde och sista HiB-Info för i år

Detta var den fjärde och sista HiB-Info för i år vilket innebär att vi på redaktionen vill önska samtliga läsare en riktigt god jul och ett gott nytt år.

Patrik Sjögren

A-Borning i Falköping AB
Calle Bendefors
Box 61, 521 02 FALKÖPING
Tel: 0515-182 40, Fax: 0515-196 86
E-post: aborkalle@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 Betongboring 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@sollefteaa.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.n.se
Hemsida: www.betongborrar.n.se

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
Ängsvägen 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: bostroms.borrtjanst@delta.telenordia.se
Hemsida: www.borrtjanst.se

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

Diamantborrarna 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

DIGO AB
Stig-Åke Ahlm
Box 513, 541 28 SKÖVDE
Tel: 0500-41 88 20, Fax: 0500-43 80 20
E-post: stig-ake.ahlm@digo.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
Torrväktargränd 10, 168 59 BROMMA
Tel: 08-87 81 32, Fax: 08-87 39 76
E-post: halmeterab@telia.com
Hemsida: www.halmeterab.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
E-post: lars.o.bengtsson@ncc.se

NCC Rivtjänst
Rune Pettersson
Box 4055, 901 09 UMEÅ
Tel: 090-16 80 00, Fax: 090-77 01 90

Nilssons Mark och Diamant
Jan Hansson
Pinnmogatan 1, 254 64 HELSINGBORG
Tel: 042-25 72 70, Fax: 042-25 72 72
E-post: nmd@telia.com

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 Såg 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

RIJO Håltagning AB
Rikard Johansson
Tingberga, 274 94 SKURUP
Tel: 0410-254 60, Fax: 0410-256 05
E-post: info@rijo.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

Rivpartner AB

Kurre Andersson, Sören Persson
Flygplatsinfarten 10 B, 168 67 BROMMA
Tel: 08-29 71 20, Fax: 08-28 26 05
E-post: rivpartner@telia.com

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

Såg & Betongbormning AB

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

Såg & Betongbormning i Borås AB

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

Såg & Betongbormning 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 Betongbormning 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 SKÅRHOLMEN
Tel: 08-646 22 60

HiB-INFO

REDAKTÖR

Spectranet, Patrik Sjögren
Saturnusgatan 85
260 35 ÖDÅKRA
042-37 91 37
Fax 042-27 06 76
patrik.sjogren@telia.com

ANSVARIG UTGIVARE

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

HiB

Lars Sandström/Gunilla Grindberg
Besöksadress: Norrlandsgatan 15D
Box 7835
103 98 STIOCKHOLM
Tel: 08-698 58 00, Fax: 08-698 59 01
E-post: haltagning@bygg.org

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
Elektrevägen 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

Jerneviken Maskin AB

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

Branschens profiler

Håltagningsbranschen är förhållandevis ung, men trots detta har vi ändå en hel del profiler eller varför inte kalla dessa för levande legender. Det är svårt att ge dessa personer full credit för deras insatser!

Jack Midhage startade sitt livsverk med att sälja kapmaskiner för den grafiska industrin. På den tiden arbetade man med blytyper och Jack som redan då var en uppfinnare kom snabbt på att man borde tillverka en bordsmaskin för detta. Sagt och gjort! Han skred till verket och fick snabbt respons från marknaden. Därefter var inte steget långt till att börja tillverka sågklingor och maskiner som tillverkade dessa. Inom en kort tid var Jacks företag representerat över hela världen och det fanns fabriker i stort sett över hela världen. Huvudkontoret fanns dock i Laholm! När företaget stod på topp valde Jack att sälja det till Sandviken. Efter en utflykt till Frankrike återkom Jack till Sverige för att leva som pensionär. Den sanna entreprenören ville dock ha något att ägna sin lediga tid till så han startade ett företag som skulle importera verktyg åt bl.a. håltagningsbranschen. Detta "hobbyprojekt" blev snabbt stort och tog alltmer tid i anspråk. Vips hade han ett större företag på gång igen! Då valde han att trappa ner sin roll i företaget och gav sin son Morgan Midhage och sin gamla arbetskollegas son Peter Logan en möjlighet att köpa in sig i företaget. Givetvis fick Jack ännu en briljant idé och det slutade med omsättningsmaskinen Colombi.

Från sten till diamant

Johan Olsson hade en far som ägde ett stenhuggeri och detta låg i Karlsborg. På den tiden fick man i princip göra sina egna verktyg och maskiner vilket Johans far gjorde med stor framgång. Tillsammans utvecklade dessa en stor kunskapsbank som gjorde att man sedermera slutade med att bearbeta sten för att helt och hållet övergå till att enbart tillverka diamantverktyg. Efter ett tag valde far och son att sära på sig och Johan ägnade sin tid åt andra verksamheter. Dock tog han åter steget tillbaka och slog sig åter samman med sin far. Tillsammans utvecklade man företaget rejält och detta resulterade i att man till slut sålde företaget till Gunnar Cederkvist som ägde företaget till för knappt ett år sedan då han sålde företaget till Diamant Boart. Johan Olsson arbetar fortfarande inom branschen och då som konsult. Han anlitas bl.a. av Jack Midhage i Båstad och då för att utveckla deras verktygsprogram. Att Johan Olsson har varit



Från vänster Jack Midhage, Johan Olsson och Bror Österman.

en stor innovatör inom branschen råder det inget tvivel om!

Hålmeter och Ess-Borr

Bror Österman även känd som innovatören bakom Zohrrosågen som numera saluförs av Olssons Diamantverktyg. Han bildade Hålmeter tillsammans med Kalle Smedby under 1960-talet och då hade han redan funderat på det här med håltagning sedan han startade sin yrkeskarriär som kontrollör på Theorells när DN-skrapan skulle byggas. Redan då funderade Bror på maskiner som kunde utveckla håltagningen och det resulterade i att han startade ett nytt företag i början av 1970-talet. Tillsammans med Kalle Friman startade han Ess-Diam Produkter AB. Ungefär samtidigt registrerade han även ett företag med namnet Ess-Borr AB. I mitten av 1970-talet sålde Bror sina andelar i Hålmeter till Stabilator. Nu kunde Bror ägna all sin tid åt att utveckla produkter för håltagningsbranschen. 1985 sålde han företaget till Anders Edenfeldt och detta år fyllde Bror 60 år. Liksom Jack Midhage valde Bror att starta ett nytt företag på ålderns höst och denna gången blev namnet Bror Österman AB. Det var vid denna tiden som Zohrro-sågen kom till jorden! Efter flera års arbete kunde han i slutet av 1980-talet presentera en svårågsåg som var färdig för marknaden. Att Bror har tillfört mycket kunskap åt håltagningsbranschen anser nog alla som arbetar med håltagning.

Combistämpens intåg

Håltagningsbranschen vimlar av profiler som på sitt sätt fört Sverige fram till den position man har inom håltagning. Combistämpan finns säkert att finna på alla Sveriges

håltagningsföretag. Helge R Andersson utvecklade denna stämp under 1980-talet och när den kom till försäljning blev den en succé direkt. Dessförinnan fick man hålla till godo med gamla goda Black och Decker i kombination med flexistativ typ Ess-Borr och Dibo. Inget ont om dessa stativ, men att borra ett Ø100 mm hål i vägg med det stativet känns lite väl överkurs när Combistämpan dök upp på marknaden. Helge arbetade tidigare som säljare för Norton och gjorde detta med stor framgång. Numera för Helge en nertonad roll i sitt livsverk som går under namnet HRA Industriprodukter. Sönerna Mikael och Magnus har tagit över rodret och för arvet vidare.

Fler profiler

Ytterligare profiler finns och det är helt omöjligt att nämna alla. Än värre är det att ge samtliga rättvisa i en kort text som denna. Owe Persson är dalmasen som startade sin karriär som håltagare på Alf Beck-Jensens håltagningsföretag i Helsingborg. Innovatören inom Owe vaknade till liv och det tog inte lång tid förrän han själv började utveckla maskiner och verktyg. Detta slutade med att han blev en av delägarna bakom Dimas. Harry Eklund tog fram både borrarstativ och hydraulsågar under namnet Gearmec. Gearmec såldes senare till Hilti och numera utvecklar Harry bl.a. hydraulsågen Pentrunder som säljs "worldwide" av Diamant Boart. Suck, många profiler finns det! Dock är mitt utrymme begränsat så jag ber att få återkomma i ämnet.

Foto och text: Patrik Sjögren

BWS12, hydraul/elsåg från Braun



Braun som saluförs i Sverige av Hagby-Asahi lanserade förra året sin nya kombinerade hydraul/elsåg och de som funderar på att komplettera sin maskinpark med en rundhålsåg har en både billig och smart lösning i denna såg. Sågen är kompatibel med både Hilti/Gearmec och Hydrostress. Man nyttja sin befintliga räls och såghuvud när man köper en BWS12. Sågen finns att tillgå både som hydraul eller elektrisk. I kombination med hydraulaggregat HAE22V-O så har man en kraftfull såg som pallar med de flesta typer av jobb. Hydraulaggregatet har ett ställbart tryck och flöde (0-60 min/liter samt 0-260 bar).

Cirka pris för komplettering av befintlig kompatibel såg ligger runt 60.000 kr.

Rundhålsågning med wire

På bilderna ser vi JFC Håltagning (Klippan, 7 håltagare) som har varit på två olika arbetsplatser och gjort två stycken rundhål. Det stora hålet är 2700 mm i omkrets med en tjocklek på 300 mm. Den effektiva sågtiden för Kaj var 2,5 timmar med en monterings tid på 40 minuter. Det lilla hålet är 1200 mm i omkrets med en tjocklek på 450 mm. Den effektiva sågtiden var för Fredrik ganska exakt 1 timme och 15 minuter. På bilderna ser vi



BWS12 utrustad med hydraulisk drivning på hjulet med elektrisk matning.

Foto: Jan Sjöholm

Text: Patrik Sjögren



Ordförande har ordet

Vi lever i en föränderlig värld. Det har varit ett händelserikt och historiskt år. Detta numret av HiB-Info är den sista utgåvan för året. Ombyggnader av skolor, offentliga byggnader, industrier och bostäder har fyllt våra orderböcker med håltagningsprojekt under året. Fler håltagningsföretag har sett fördelar med medlemskap i HiB. Medlemsantalet är nu uppe i 75 varav 12 är leverantörer. Våra medlemsföretag omsätter cirka 474 miljoner om året, totalt beräknas branschen omsätta cirka 800 miljoner om året. Detta innebär att våra medlemsföretag omsätter för mer än hälften av all håltagning. Vi hälsar de ny medlemmarna välkomna i branschföreningen. Är du inte medlem i HiB ber jag dig genast läsa artikeln på sidan 14.

Världens effektivaste håltagnings och rivningsföretag visade upp en skicklighet att riva ner ett av världens större byggnadsverk, World Trade Center i New York. Den 11 september och det på mindre än en timme. Denna typ av utrustning för håltagning och rivning hade nog ingen tänkt på förut. Den visade sig vara mycket effektiv! Jag undrar om det togs fram en detaljerad rivnings och arbetsmiljöplan för detta projekt. Det är fruktansvärt att mänskliga varelser kan

medverka till sådana handlingar. Vilken typ av rivningsutrustning och vilken byggnad är det som står i tur att rivas av detta gäng? Efter detta fruktansvärda terrordåd i USA den 11 september har världsmarknaden förändrats radikalt. Man kan skönja en vacklande marknad på grund av osäkerhet hos beslutfattare. De mest negativa analytikerna spår en ordentlig svacka, längre och djupare än den vi genomled på 90-talet. Det finns också analytiker som tror att det kommer att vända under våren. Om vi ser på Sverige har det varit många företagsnedläggningar under hösten. Under kommande år är det valår. Det finns fortfarande mycket kvar att bygga ikapp och många kommuner har fortfarande bostadsbrist. Även om en lågkonjunktur skulle vara i antågande har branschen haft en hygglig orderingång vid ombyggnadsarbeten under tidigare lågkonjukturer. Det är svårt att ge en bild av hur marknaden kommer att utvecklas under kommande år.

Mats Johansson en av branschens innovatörer har tagit fram en mycket intressant handsåg. För håltagning av rektangulära öppningar, där förbisågning kan undvikas. Vi önskar honom all lycka och framgång med

utvecklingen och lanseringen av sågen. Ännu en gång har vi visat att Sverige är en av de ledande inom branschen.

Vi kommer inom en kort tid att presentera en användarskrift för våra medlemmar innehållande utbildningsmöjligheter samt en sammanställning gällande avtal för telefon, drivmedel för fordon, kalkylprogram, kreditupplysning och Sverige Bygger.

EU:s förslag till direktiv för användande av hörselskydd har sänkts till 80 db. EU kommer under slutet av året att ta beslut om direktiv gällande tillåtna värden för vibrationer som åsamkas vid arbeten med vibrerande verktyg. Vid vibrationer skiljer man på hand och arm samt helkroppsvibrationer. Om direktiv tages, kommer det att påverka vår verksamhet i branschen.

Därför kommer vi att ta hjälp av våra leverantörer för att få fram mätvärden på hur mycket våra maskiner vibrerar. Måtenheten skrivs i meter per sekundkvadrat.

Jag önskar alla håltagare och leverantörer en god jul och ett gott nytt år.

Leif Sjögren

Nordcon 2001

Nordcon anses vara Nordens viktigaste mässa för bygg och anläggningsbranschen och sedan starten 1999 har mässan utvecklats till att även innehålla den tidigare mässan Demotech. Årets mässa är ett samarrangemang mellan Maskinleverantörerna, Stockholmsmässan samt Elmia. Mässan pågick mellan den 15-17 november och den arrangerades på Stockholmsmässan i Älvsjö. Nytt för i år var att hela mässan arrangerades inomhus.

HiB samt Riv och Saneringsentreprenörerna deltog med vardera en monter och man fick tillfälle att träffa många trevliga håltagare och rivare. Antalet utställare i övrigt när det gäller diamantverktyg var något bantat och orsaken till det är säkert att det har varit mycket tätt mellan de olika mässorna på sistone. En del utställare från diamantverktygsbranschen ansåg att man hade stor utdelning av att deltaga på denna blandade mässa då man kom i kontakt med många entreprenad och anläggningsföretag som intresserade sig för maskiner såsom bensinkapar.

Brokk

Brokk har under de senare åren upplevt en snabb och expansiv utveckling. Att företaget dessutom köpte upp Thordab Demolition som tillverkade DMX-robotarna gjorde att man förstärkte sin position ytterligare. I USA köpte man North American Sales samt Pneumatic-O-Ring och stärkte även sin ställning på den amerikanska marknaden. På mässan tittade vi lite extra på Brokk 90 (se gärna bilden) som är den bilningsrobot som passar bäst in för vår bransch. Brokk 90 finns i två motorversioner, 7,5 resp. 11 kW. Den låga vikten på 830 kg kör att den är särskilt användbar där underlagets bärighet kräver en lätt maskin.



Brokk 90 med CC320.



PS-20 är en ny och bra produkt från Hilti.

Dimas

Dimas är idag en av världens största tillverkare av diamantverktyg och maskiner för håltagning och har stärkt sina positioner för håltagning och har stärkt sina positioner det senaste året genom en hel del uppköp. Vi tittade lite närmare på kedjesågarna som kan vara ett bra komplement. Det lilla svärdet sticker 35 cm och det stora svärdet sticker 60 cm. Prisnivån är hygglig och den lilla kedjesågen 633GC kostar cirka 22.000 kronor och då ingår en bensindriven sågenhet samt kedja.



Dimas satsar hårt på kedjesågar från ICS.



Dustcontrol

Ett svenskt företag som tillverkar mobila och stationära stoftavskiljare samt våtsugar. Företaget startades 1972 och omsätter i dagsläget cirka 110 miljoner! Redaktionen intresserade sig för våtsugen och fick en närmare blick på denna. Intressant produkt med en intressant prisnivå!

Globe-Tool

Företaget samarbetar med det finska företaget Levanto och säljer bl.a maskiner från



Leif Fredriksson från SHC.

Fakta om mässan

Antal besökare: ca. 10.000 st.

Antal utställare: ca. 200 st.

Utställningsyta: ca. 12.000 m²



Magnus Nilsson på Globe-Tool.

Toolgal, Shibuya samt Dr Bender. En nyhet som företaget presenterade var en automatisk borrarbräda med en prisnivå på cirka 17.000 kronor. Magnus hann också med att berätta att man numera har en filial i Stockholm närmare bestämt i Fruängen. Komiskt nog är det Olssons Diamantverktygs gamla lokaler på Jenny Linds gata.

Hagby-Asahi

Företaget grundades 1960 och genom sin långa erfarenhet inom branschen besitter företaget ett stort yrkesmässigt kunnande. Hagby presenterade ett helt nytt utbud av golvslipor som fått produktnamnet Floormate. Golvsliparna finns i tre modeller och är anpassade för 150, 280 resp. 400 mm slipskivor. Det höga varvtalet ger en snabb avverknings och den tysta driften gör att maskinen med all säkerhet kommer att bli intressant för marknaden. Prisnivån är mycket bra och den stora golvslipen kostar cirka 51.000 kronor och får anses vara lågt om man jämför med övriga maskiner på marknaden. Att maskinen dessutom är tillverkad i Sverige gör ju saken bara bättre! SSP-15 är ett wiremagasin från Braun som klarar av 15-20 meter wire och mer om det i nästa HiB-Info.

Hilti

En röd maskintillverkare som knappast behöver någon vidare beskrivning, eller? Vi fick en pratstund med både Stefan och Sören som avslöjade en och annan nyhet. En ny elsåg är på gång och beräknas vara ute på marknaden inom ett år. Den nya sågen skall klara av att såga upp till Ø1200 mm sågklingor. Hilti presenterade en ny hydraulisk väggsåg, TS32. En hydraulpump som ger 100 liter/min och 210 bar. Nytt är att man har en elektronisk styrpanel som påminner om den som finns till elsågen. Man har gjort en del förbättringar på hydraulpumpen och har på så sätt

åstadkommit en bättre och säkrare drift. När det gäller den befintliga elsågen har man tagit fram nya bockar (fötter) som är fast och som påminner mycket om de gamla gearmec-bockarna. När man köper en ny elsåg får man 1 par fast och 1 par rörliga, men den som vill komplettera sin redan inköpta elsåg kan göra detta för cirka 2.100 kronor styck. Mässans stora nyhet var PS20 som är en s.k. järnkännare. Man kan på ett mycket enkelt sätt ställa in den för att söka på olika material såsom armeringsjärn eller elkabel m.m. Ett plus är att man även kan se djupet på detta material, dock med en begränsning på 10 cm. Priset är cirka 5.500 kronor och får väl anses vara överkomligt med tanke på att maskinen är röd. En tråkig nyhet var att Lisa skall sluta för att förtidspensionera sig. Vi på redaktionen önskar henne allt gott nu när hon får tid över till annat och efter 30 år på Hilti så kan hon inte bli mer än saknad.

Jack Midhage

Ingen direkt nyhet fanns att finna mer än att den gamle räven Jack visade upp sin helautomatiska Diatip. Maskinen är sannerligen intressant och prisnivån kommer enligt uppgift att ligga runt 65.000 kronor. Morgan och Peter passade på att visa upp Cedimas lilla bensinsåg vilket får anses vara ett smart drag med tanke på alla anläggningsföretag som besökte mässan. Dessutom fick vi se en "självavgående bricka" som vi tidigare hade sett på Bauma i våras. En intressant produkt som mer eller mindre gör rörtänger och fasta nycklar överflödiga när det gäller att gånga av borret från maskinen. Priset för en sådan är 300 kronor och får anses vara skäligt för denna smarta uppfinning.

Nordfarm

Nordfarm är återförsäljare för Avant Tecno som tillverkar minidumpers. Företaget är finskt och har haft stor framgång i hemlandet och är på frammarsch i övriga världen. Vi var mest intresserade av Avant 320+ som är en dieselmaskin som kan bestyckas med en hammare med beteckningen 521 City som har en slagkraft på 175 j. Priset för maskinen inklusive skopa på 105 cm och exklusive hammare är cirka 125.000 kronor.



Olssons Diamantverktyg

Företaget ägs numera av Diamant-Boart och har på så sätt utökat sitt produktsortiment. På maskinsidan har man sedan tidigare kedjesågen Zohro och borrarstativet Elen. Numera är företaget även återförsäljare för både Pullman och HRA. Under mässan fick vi se många blåa fina maskiner och Weka finns således att få i DB-blått! Även Olssons passade på att visa upp bensindrivna sågar och då bl.a FS400C som hade en prisnivå runt 15.000 kronor. Sedan i våras har företaget utvecklat en sugstos som har blivit mycket populär. Sugstosen kan sättas emot vägg eller golv och håller sig kvar med hjälp av en vätsug. Oavsett om man borrar igenom väggen så håller den sig kvar och man behöver ej oroa sig för att kylvatten eller borrarakts hamnar utanför sugstosen. På bilden ser ni en glad försäljare som stolt visar upp mässans stora lilla uppfinning, sugstosen går att köpa för 1.000 kronor.

Pullman

Ett företag som redan från början gav håltagningsbranschen en vätsug som höll för den tuffa miljön. Inget nytt fanns direkt att finna, men det gör inte företaget mindre intressant.

RP-System

Erland Granqvist mer eller mindre snubblade över denna fiffiga metod för rör genomföringar och denna finska uppfinning är helt enkelt lysande. Denna specialkonstruerade krage är enkel och snabb att montera och garanterar en vattentät rördragning.

Text och foto: Patrik Sjögren



Att vara en seriös företagare

Som verksam inom byggbranschen kan man föra en näst intill hopplös kamp mot företag som är oseriösa. Att konkurrera med priset är helt omöjligt och man funderar då lite över vad man egentligen sysslar med.

Håltagarna skickas på kurs för att utbilda sig och lära sig nya maskiner och arbetsledarna skickas på kurs inom området arbetsmiljö och entreprenadjuridik. Utöver detta lägger man ner mycket pengar på att ha en maskinpark som är modern och funktionsduglig. Företaget arbetar efter en kvalitetshandbok och man har en arbetsmiljöpolicy vilket kommer samtliga till gagn. Skatt och avgifter betalas in i tid och leverantörer har aldrig någon anledning till att skicka betalningspåminnelser. Vad har man som företagare tillbaks för detta? Ett rent samvete skulle jag vilja säga!

Oseriösa företag

Allt för ofta hör man talas om oseriösa företag som använder staten som kreditgivare dvs. man släpar efter med skatterna. Mindre nogräknade företag använder sig av olaglig deponering av rivningsmaterial och tippas helt resolut sina rivningsmassor på andra ställen än där det egentligen hör hemma. Svarta löner existerar på marknaden och mot dessa oseriösa företag kan man omöjligt konkurrera när det gäller pris. Hur skall då ett seriöst företag kunna överleva är då frågan. Är man seriös och duktig inom sitt område så överlever man alltid, men frågan är hur länge.

Spelar inte med samma regler

Det finns större byggare som anlitar företag som nyttjar sig av egna tippas och som dessutom har personal som är anställda under andra avtal såsom lantbruksavtalet och villkor än de som vi andra tvingas underteckna och följa. Inget fel på våra avtal, men det känns som att vi inte spelar med samma regler. Samtliga företag som är medlemmar i Sveriges Bygginstrument har förbundit sig att verka efter organisationens etiska regler.

Etiska regler

Sveriges Bygginstrument's etiska regler syftar till att organisationens medlemmar ska uppträda och handla på ett sådant sätt att byggbranschen utgör en respekterad del av svenskt näringsliv. De etiska reglerna ska leda till ökad kostnadseffektivitet, ökat kvalitetstänkande, sund konkurrens, ett gott



Att hålla en dyr maskinpark i bra skick kostar också pengar. Rengöring är a och o!

branschrykte och en ökad samhällsnytta. Ledningen i varje enskilt medlemsföretag i Sveriges Bygginstrument ska tillse att företagets samtliga anställda får kännedom om de etiska reglerna och följer dem. Medlemskapet i Sveriges Bygginstrument utgör på så sätt en garanti för att företaget är seriöst, kvalitetsmedvetet och en respekterad företrädare för byggbranschen. De etiska reglerna är i tillämpliga delar gällande för såväl medlems relation till kund som till underentreprenör, leverantör och konsult.

Riktas sig mot oseriösa aktörer

Utdrag ur de etiska reglerna, paragraf 5:

”Paragrafen riktar sig mot oseriösa aktörer i alla led. Med oseriös menas främst sådan aktör som inte följer gällande lag. Begreppet innefattar därutöver sådana som utan att vara lagbrytare agerar i strid med etablerade normer inom branschen. När det gäller svartjobb föreskriver paragrafen ett aktivt agerande från medlemsföretagen. Dessa får inte anlita eller erbjuda svart arbetskraft. Ett problem kan vara svartjobb i s.k. entreprenörkedjor, d.v.s. avtalsförhållanden med många entreprenörled. De låga anbud som svartjobbare i sådana kedjor kan erbjuda innebär i sin tur att den seriöse entreprenören kan lämna ett billigt anbud till beställaren. Såväl beställare som entreprenör tjänar därmed på den ekonomiska brottsligheten. För att motverka denna osunda konkurrens är det viktigt att inköparen i det seriösa företaget aktivt undersöker och kontrollerar aktuella

anbudsgivare och avkräver dessa motsvarande kontroll i nästa led. Detta är särskilt betydelsefullt mot bakgrund av att lägsta pris normalt är utslagsgivande vid anbudsvärdering. Varje medlemsföretag måste ha klara rutiner för kontroll och uppföljning av leverantörer och underentreprenörer. Underlåtenhet i detta hänseende står i strid med de etiska reglerna.”

Foto och text: Patrik Sjögren

RÖRGENOMFÖRINGAR
www.rp-system.com

**Den smarta metoden
för rörgenomföringar!**

**044-23 51 30
0708-48 13 12**



Olssons Diamantverktyg AB tillverkar och marknadsför alla typer av diamantverktyg för bearbetning i sten och betong. Vi är ett av de större företagen i Skandinavien inom vårt marknadsområde, med 28 anställda och en budgeterad omsättning på 52 MSEK. Vår fabrik ligger i Karlsborg och vi har dessutom försäljningskontor i Stockholm, Göteborg och Tammerfors. Vi ingår i Diamant Boart SA som är en av världens ledande tillverkare av diamantverktyg med huvudkontor i Bryssel samt fabriker i bl a USA, Frankrike, Spanien, Grekland, Kina och Australien.

Vi ser en ökad efterfrågan på våra produkter. Detta gör att vi behöver förstärka vår verkstad på försäljningskontoret i Stockholm med en

VERKSTADSTEKNIKER

Dina arbetsuppgifter som är intressanta och varierande består bl a av:

- tillverkning och omläggningar av diamantverktyg
- montering och reparationer av förekommande maskiner inom sektorn.
- utprovning av nya produkter
- ordermottagning
- teknisk assistans och service

Vi tror att du har någon form av teknisk utbildning, erfarenhet av verkstadsarbete och kanske också av byggbranschen. Tidigare branscherfarenhet är naturligtvis en merit men inget krav, eftersom vi kommer att ge dig en gedigen utbildning i våra produkters egenskaper och tillämpningar. Stor självständighet under ansvar präglar i hög grad vår personalpolicy vilket ställer stora krav på den personliga förmågan att arbeta målmedvetet, strukturerat och seriöst samt ta egna initiativ. Vill du vara med och bidra till att Olssons Diamantverktyg AB fortsatt kommer att vara en av de ledande leverantörerna på den svenska marknaden, är du välkommen med din ansökan senast 020109.

Olssons Diamantverktyg AB, Vretensborgsvägen 8, 126 30 HÄGERSTEN,

För upplysningar är du välkommen att ringa Kåre Kilgren på telefon 08-646 62 05 eller 070-699 70 90.



HiB:s syfte och mål:

- att öka respekten för håltagare som yrkesgrupp
- att löpande utveckla yrkesutbildningen
- att påverka beslut som gäller oss som arbetsgivare
- att förbättra vår situation som underentreprenör
- att ständigt skapa bättre arbetsförhållanden för personalen
- att föra dialog med leverantörerna
- att vara en mötesplats för branschen

-Vill du bli medlem i HiB?

Ta då kontakt med vårt kansli:

Telefon 08-698 58 00

Fax 08-698 59 01

Epost haltagning@bygg.org



Dimas, ett globalt varumärke

Företaget grundades 1972 och storleken på företaget har växt enormt under det senaste året. Man beräknar omsätta ca. 700 miljoner i år och tillsammans med Partner Industrial beräknas man vara det 5:e största företaget i branschen. Alldeles nyligen införde man en ny grafisk profil som skall gälla för alla företag inom koncernen.

Den nuvarande fabriken byggdes 1976 och en ny kontorsvåning byggdes och stod färdig under år 2001. 1977 byggdes företaget ut och exportmarknaden tog fart. Först ut var de norska och finska marknaderna. 1981 startades Dimas Industries i USA. 1987 förvärvade Electrolux företaget och det gjorde att företaget expanderade kraftigt. 1999 förvärvade företaget Promac och i och med detta började företaget att satsa mer på

maskiner. Genom ytterligare företagsförvärv under år 2000 expanderade företaget kraftigt i Nordamerika. Som svensk kan man inte vara mer än stolt när man tänker på att övriga företag inom branschen ägs av andra utländska bolag.

Utveckling

Företagets filosofi har lett dess utveckling från ett litet familjeföretag till ett välkänt globalt varumärke inom Electroluxkoncernen med produktion och försäljning över hela världen. Produktsortimentet omfattar diamanthackklingor, diamanthackkronor, diamanthack, väggsågar, kärnbormaskiner, golvsågar samt andra verktyg för betongbearbetning. När företaget nu går in i en ny fas väljer man att förstärka sin röda tråd genom att sätta personen i centrum. Man ska inte behöva vara stor och stark för att använda företagets verktyg och maskiner. Det handlar i första hand om att utföra arbetet på rätt sätt, med rätt teknik, utan onödig ansträngning och på snabbast möjliga tid. Helt enkelt det smarta sättet!

Företagets filosofi

Att företagets filosofi hela tiden har varit att sätta användaren i centrum råder det inget tvivel om. En anpassning till marknaden och användaren i kombination till en nära kontakt med användaren för att hämta synpunkter och inspiration gör att företaget har nått en ledande position inom branschen. Ett exempel på detta är bl.a. TwinWeld-tekniken där man lasersvetsar segmenten från två håll samtidigt och minskar på så sätt temperaturspänningarna i materialet, vilket



ger en stadigare kapning utan onödigt wobble i klingan. SprayTec-tekniken är också ett bra exempel där man vidarutvecklat tekniken. SprayTec-tekniken går helt enkelt ut på att man bygger upp segmentet direkt på stambladet utan separat sintring.

Ny produktserie

Under år 2002 kommer man att lansera en ny produktserie. När det gäller kärnborm kommer det att vara 200/500/600-serien där 545 räknas som standardborm. Den nya bormserien kommer att finnas till försäljning i början av år 2002. Nytt är också att man ökar segmenthöjden till 9 mm mot tidigare 7 mm. För våtkapklingsor kommer 400/500-serien att vara aktuell och nytt är att man inför en segmenthöjd på 8+2 mm. På alla våtkapklingsor kommer de nya 46 mm långa segmenten med V-form att användas. Ringkapsserien utökas kraftigt och nu kommer det att finnas 8 olika ringar att tillgå, PXR, ELR samt SLR-serien. Nytt är att man inför en ring som ligger mellan blå och röd (ELR70). PXR45 är bestyckad med sandwichsegment för snabbare avverkning. En hel del nyheter att se fram emot med andra





ord! När det gäller ändring av namn på produkterna så är anledningen till detta ganska enkel. För att kunna samordna samtliga företag inom koncernen så var en gemensam produktserie nödvändig. Även maskinerna som säljs inom koncernen har fått nya produktnamn.

Stora på hemmamarknaden

Dimas svenska företag beräknas omsätta 190 miljoner under år 2001 och som jämförelse kan man då se fyra år bakåt i tiden. Under 1997 omsatte man 93 miljoner och således har företaget mer än fördubblat sin omsättning under dessa fyra år. Exporten motsvarar 78% av omsättningen. USA står för 32% och Norden i sin helhet för 34% vilket bevisar att hemmamarknaden är viktig för företaget. Andra stora exportländer är Tyskland, Italien, Irland, Frankrike m.fl. En marknad man tror mycket på är Japan och där öppnade man alldeles nyligen en ny

avdelning. Företaget har globalt sett 275 personer anställda och har ökats mer än det dubbla på sistone tack vare uppköpet av Lamage, Magnum och Cushion Cut.

Produktfördelning

Av all omsättning i Norden står våtkap för 23%, maskiner 23%, kärnborr 13%, ringkap 7%, och torrkap 6%. Globalt sett skiljer siffrorna sig en del där torrkap helt klart är störst med 33%, maskiner 19%, våtkap 16%, ringkap 13% och kärnborr 7%.

Ny grafisk profil

Bakgrunden till att man påbörjade arbetet med en ny grafisk profil är ett Electrolux-projekt som påbörjades för 4 år sedan. Dimas startade sitt projekt i oktober år 2000. Under vecka 47 invigde man den nya grafiska profilen och gjorde det då gemensamt över hela världen. Den grafiska profilen är gemensam för samtliga företag som ingår i koncernen.

sin strategi och ge kunderna något som de kan identifiera sig med.

Produktkatalog

En mycket välkommen produktkatalog för år 2002 är upptryckt och där kan man läsa allt om deras maskiner och verktyg. Allt samlat på ett ställe och det var minsann en fröjd att se. Något för övriga att ta efter så man slipper en massa pärmar och lösa produktblad.

Foto och text: Patrik Sjögren



Stendahls i Göteborg har arbetat i 12 månader med att ta fram den grafiska profilen och har arbetet efter "från ett lokalt företag till ett globalt varumärke". Stendahls arbetar sedan tidigare med bl.a. Husqvarna, Volvo och Saab. Som lokalt företag har man ofta en diffus profil med lokalt agerande konkurrenter. Som globalt företag vill man stärka sitt varumärke för att förtydliga





Vill du vara med?

Skälen till att inte vara med i en förening är standard: för dyrt, går ej att påverka, kan inte göra sin röst hörd, klubb för inbördes beundran. Känns argumenten igen? Jag blir lika ledsen och förbannad varje gång jag hör det eftersom jag anser att föreningslivet är tvärtom.

Kostnaderna i en förening står ofta i förhållande till nyttan av föreningen. Om det inte vore så existerade inte föreningen. Alltså är det medlemmarnas förväntningar som styr kostnaderna. Det är så få människor som går på årsmöten vilket gör att det inte är så svårt att göra sin röst hörd. De flesta människor är rädda för att tala inför andra, men mycket benägna att hålla med. Med enkla och sakliga argument kan man lätt påverka beslut. Om inte andra än den inre kärnan i föreningen engagerar sig så kan det kännas som en klubb för inbördes beundran.

Vill du vara med?

Byggororganisationen är förändrad med kostnadsminskning och bättre demokrati som följd. Nu är det billigare för företagaren att vara med än att betala granskningsarvodet. Till Byggnads betalar du som arbetsgivare 1,5% på de anställdas löner. Denna kostnad slipper du om du går med i HiB. Den nya organisationen ligger på en avgift som inte överstiger 0,72% inklusive avgiften till Svenskt Näringsliv och för dessa pengar får du dessutom service och information.

Påverka dina egen situation

Vill du vara med och påverka din egen situation? Snacka om att inte kunna vara med är bara dravel. Om undertecknad med mina sex anställda kan sitta tillsammans med Skanskas och NCCs chefer och få dem att lyssna kan du också påverka din situation genom de förtroendevalda som finns i din närhet. Vår möjlighet att påverka hänger intimt samman med ditt medlemskap. Om vi enbart skulle representera ett fåtal medlemmar skulle ingen lyssna, men representerar vi en stor grupp tvingas man ju lyssna. Därför behövs du som medlem! Ju fler medlemmar vi blir desto lättare har vi att föra din talan. Om inte företagen organiserar

sig kan vi inte föra deras talan. Hur ska vi kunna påverka politiker, regering, massmedia, fackföreningar och beställare så att vi får vettiga villkor om vi inte kan påstå att vi representerar en stor och stark grupp?

Utforma framtiden

Vill du vara med och utforma framtiden, att se till att vi har arbetskraft, att utbildningen speglar behovet, att de som gör regler känner till de verkliga förhållandena. Om inte de små företagen är med kan inte reglerna skrivas för dem. De som leder stora företag vet inte hur det är att vara företagare, hur företagarens kunskap och arbetsinsats direkt påverkar hela hans privatliv, att en företagare somnar, vaknar och lever med sitt företag samt att hans familjs hela existens hänger på företagarens skicklighet. Man kan inte begära att ledningen för stora företag ska känna som du och jag, de är anställda. Hade de samma kunskap och känsla för företagande som du och jag så skulle de inte vara tjänstemän utan egna företagare.

Hjälpa oss att bli starka

Vill du vara med och hjälpa oss att bli starka, ge oss möjlighet att stå på barrikaden och kämpa för dig? Ditt medlemskap är det viktigaste för oss. Vi saknar dina synpunkter! Din erfarenhet är nödvändig för att förändra och påverka. Ditt stöd är nödvändigt! Du behöver oss, men vi behöver också dig! Som tack för ditt medlemskap skall vi ge dig den service och information som du behöver. En förening är inte bättre eller starkare än dess medlemmar, en splittrad bransch utan sammanhållning är en svag bransch.

Du behövs

Vi vill att du skall bli medlem! Vi vill att du gör din röst hörd! Vi vill att du kommer på möten! Du behövs och är välkommen! Hör av dig till vårt kansli på telefon 08-698 58 00 och prata med Lars Sandström eller Gunilla Grindberg. I spalten till höger kan du se vilka som ingår i styrelsen samt vilka uppdrag dessa har.

Gunnar Landborg

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.haltagning@telia.com

Kassör/Utbildning

Rikard Johansson

RIJO Håltagning AB

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@specialhaltagning.nu

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



Hej håltagare!

Det är Berra Betong som talar.
Jag har skaffat ett dataprogram nu.
Så nu räknar jag mina anbud på datorn.
Programmet är utformat av folk i håltagningsbranschen.
Det märks när man använder det. Priserna sätter jag själv,
fast det finns också färdiga priser i programmet.
Det fina är att jag ser hur stor vinsten blir, och att jag kan
skriva ut prydliga papper, både till beställaren och till mina
gubbar som ska göra jobbet.



Exempel på en Anbudssammanställning:

Kolla du också, vet ja.
På Internet är adressen:
www.dasicon.com
Annars kan Du ringa till
Svensk Systemteknik AB
i Götene, tel. 0511-340120.

Du kan få ett gratis
demoexemplar av dom.
Så kan Du prova själv.

Berra

D Anbudssammanställning

Kalkyl 25% E

Här kan jag se hur mycket slitaget kostar!

Kostnadsindelning	SB	Maskin	Arbete	Transport	Deponi
Boring	13 335	6 409	12 919	1 560	0
Kärlgäring	2 767	4 127	3 996	458	0
Wew/färdigboring	0	0	0	0	0
Rörning		263	202	0	0
Stavlar	16 121	18 890	17 007	2 062	0

Indirekta arbetskostnader

Direkt kr 17 067 kr Sen 12,80 % + Soc 46,40 % = 11 078 kr

Övrigt, UE och externa kostnader

Beskrivning	Summa
Technoteckel, tekniskt	5 000

Här kan jag se hur många timmar det blir!

Kv. Filasen

Tid

Total tidbörjning	140 713 kr
Ingående jurering för objekttyp	2 791 kr
Ingående egen laborering	6 000 kr

Kostnader

Såga Netto	16 121 kr
Maskinkostnad	10 000 kr
Arbetskostnad	17 067 kr
Transport	2 062 kr
Så Deletta kostnader	46 071 kr
Indirekta arbetskostnader	11 078 kr
Så egna arbeten	57 089 kr
Detektnadpålåg (TBT)	15 980 kr
Administration (TBT)	7 367 kr
Disposition	0 kr
Övrigt, UE och adeert	5 000 kr
Totalt kostnad	185 387 kr

Anbudskalkyl

Räk o Vinst (TBT) 10,24 % = 10 245 kr
Påslag Övrigt, UE o adeert 0 % = 600 kr

Slutpris för anbudet 96 220 kr
Enslappanbudet 128 kr
Anbudssumma inkl moms 95 000 kr

Här lägger jag på för min egen vinst!

Här ser jag min vinst!

Utskrift

Svensk Systemteknik AB

Box 195 • 533 22 Götene

Tel: 0511-34 01 20 - Fax: 0511-34 01 72

E-post: support@sstab.se

www.dasicon.com

Nysatsning gav resultat

Jack Midhage AB ökar sin marknadsandel för varje år och satsningen på egentillverkning har slagit väl ut. Med huvudkontor i Båstad och tillverkning i Göteborg tar man nu upp kampen mot de internationella företagen. Midhage är nu en av de få privatägda svenska företagen i branschen.

Vi beslöt oss för att ta bilen från Helsingborg och siktade in oss mot Båstad för att titta lite närmare på företaget. Huvudkontoret ligger naturskönt vid Hallandsåsens norra sluttning och att hitta dit var inget stort problem. Företaget grundades 1984 av profilen Jack Midhage som numera utvecklar omsättningsmaskinen Diatip som är efterföljaren till Columbi. Jack Midhage som tidigare hade grundat Micor (som tillverkade hårdmetallklingor, 1974 sålde han företaget till Sandvik) kunde inte låta bli att starta ett nytt företag för att ha något att sysselsätta sig med som pensionär. Han siktade då in sig på att importera hårdmetallsågklingor till byggindustrin. Under 1988 utökade han verksamheten till att även importera torrkappklingor från Ehwa Diamond från Sydkorea som numera är en av världens största tillverkare inom området. 1991 kom sonen Morgan samt Peter Logan in som delägare i företaget. Detta innebar att man satsade på att etablera sig som leverantör till maskinuthyrarna och byggförråd. Denna satsning slog väl ut och man är i dagsläget en



Här ser vi Peter Logan och Morgan Midhage framför företagslokaler i Båstad.

av de största aktörerna på marknaden när det gäller diamantverktyg till dessa kundgrupper. Jack Midhage köptes ut helt och hållet under 1997 för att han skulle kunna satsa 100% på sitt nya företag (Midhage Diatip AB).

Egen fabrik för tillverkning

Fram till 1998 hade man ingen egen tillverkning, men under augusti 1998 startade man en egen fabrik i Göteborg. Peter Pettersson stod för kunskapen och anställdes som platschef och kom samtidigt in som delägare i företaget. Man nyttjar sig av Dr Fritsch utrustning och man är komplett inom området. Dr Fritsch är den äldsta och ledande leverantören i världen av den här typen av maskiner (kallpressar och sinterpressar för framställning av segment samt lödmaskiner och slipmaskiner för klingor). Johan Olsson (f.d. Olssons Diamantverktyg) som är en av profilerna inom diamantverktygsbranschen anlitas som konsult och gjorde så med start i början av 2000. Detta har inneburit att man numera har ett helt nytt produktprogram för professionella håltagare. Johan Olsson har sysslat med produktutveckling i närmare 30 år och driver på konsultbasis tillsammans med Midhage produktutveckling och kvalitetssäkring för Midhage. Peter Logan som är VD för Midhage säger att deras mål är att ha minst lika bra verktyg som konkurrenterna och med det lilla företags fördelar kan man vara flexibel och snabb tack vare korta beslutsvägar. Företagets mål för nästa år är att fördubbla sin andel bland

håltagare och det skall man göra genom att bl.a. ständigt utveckla sina verktyg och sin service.

Stor volymökning

Huvudkontoret i Båstad har sex heltidsanställda och på fabriken i Göteborg har man fyra heltidsanställda. Antalet försäljare ute på fältet är fem och dessa täcker hela Sverige. Servicestationer för omsättning av borr och mindre lager finns utöver i Båstad och Göteborg i Vimmerby, Stockholm och



Jack Midhage grundaren av företaget visar stolt upp sin helautomatiska Diatip.



Carina Andersson och Fredrik Skagerberg, huvudkontoret i Båstad.

Ljusdal. Företaget beräknas omsätta 26,5 miljoner under 2001 varav exporten motsvarar 35%. Av den totala omsättningen står diamantverktygen för 65%. Resterande del av omsättningen består av maskiner för håltagning, hårdmetallsågklingor och en rad andra verktyg för kapning och slipning. Man har ett komplett sortiment av maskiner och olika märken för håltagning, bl.a. har man Sverigeagenturen för det tyska företaget Cedima. Egentillverkningen av diamantverktyg står för drygt 40% av företagets totala försäljning och den ser ut att ha en stabil ökningstakt. De senaste två åren har ökningen av egentillverkade diamantprodukter legat på på cirka 30%. När det gäller export är man aktiv i ett 10-tal länder och där är Danmark det största exportlandet. Därefter kommer främst Norge, Polen, Finland, Island och Baltikum.



Peter Pettersson och Mattias Lindberg, produktionsbolaget i Göteborg.

Efterlever ISO-normerna

Kvalitetsutveckling i alla led utgör en grundläggande del i företagets affärsidé. Under 1999 påbörjades arbetet med kvalitetssäkring enligt ISO-normerna. Marknadsbolaget efterlever normerna enligt ISO 9002 och produktionsbolaget i Göteborg enligt ISO 9001. Peter Pettersson som är delägare och produktionschef på fabriken i Göteborg är maskiningenjör och började sin bana på den

metallurgiska avdelningen på Volvo Flygmotor. Han har nu arbetat med tillverkning och utveckling av diamantverktyg för håltagare i drygt åtta år. I samarbete med Johan Olsson går företaget en ljus framtid till mötes. Marknaden är omväxlande och branschen är spännande samtidigt som det kommer nya utmaningar och nya material som skall bearbetas vilket gör att det måste vara en stimulerande vardag för de personer som arbetar inom branschen!

rande vardag för de personer som arbetar inom branschen!

Foto: Patrik Sjögren samt Morgan Midhage

Text: Patrik Sjögren



HÅLTAGNINGSENTREPRENÖRERNA
inom Sveriges Byggindustrier

MEDLEMSFÖRMÅN

Kreditupplysningar och kreditbevakning via Creditsafe

Creditsafe är ledande inom kreditupplysningar på internet och har ett väl fungerande system. Vi har förhandlat med dessa under hösten och erbjuder nu samtliga medlemmar ett mycket exklusivt abonnemang. Som medlemsföretag har du i stort sett 40% på ett redan lågt pris. I vanliga fall måste man förköpa 50 upplysningar, men detta har vi som förening förhandlat bort.

Exklusivt abonnemang på Sverige Bygger för HiB's medlemsföretag

Vi erbjuder ett exklusivt abonnemang till samtliga medlemsföretag. Varje kontor skräddarsyr sitt urval av län etc. Du väljer information via epost, lista eller kortsystem. 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!

Att tänka på när man utför borrar

Det finns en hel del att tänka på när man utför borrar och utan att utge oss för att vara "borr-gurus" så har vi försökt att sätta ihop några punkter som är väl värda att tänka på. En del kan säkert ha åsikter om texten och vill komplettera innehållet samt göra vissa justeringar. Åsikter tar vi tacksamt emot och vi publicerar gärna dessa i kommande utgivning i mån av utrymme.

Fördelar med borrar

I princip kan man forcera vilket material som helst utan att tänka på begränsningar såsom materialtjocklek. Man behöver ej ta hänsyn till att det finns armeringsjärn eller liknande i materialet. Borrverktyget borrar i princip lika bra i tegel/betong/järn. Vibrationerna är i princip obefintliga och detta sparar både den som utför håltagningen samt materialet man utför håltagningen i.

Våt eller torrborrar

Vanligast är att man våtborrar och anledningen till detta är många. Att torrborrar både är mer tidskrävande och har högre slitagekostnad är två faktorer som gör att man ofta väljer att våtborra. Dock kan det finnas tillfälle där torrborrar är att föredra. Vilket material skall man borra i? Hur djupt/tjockt är materialet? Är miljön på arbetsplatsen extremt känslig (elcentraler o.dyl)?

Handhållet eller stativ

Oftast väljer man att använda stativ, men ibland underlättar det att borra utan stativ. När det gäller dimensioner runt Ø60 mm så finns det utrustning som fungerar mycket tillfredställande. Dock kan man inte generellt säga att handhållet eller stativ är självklart vid vissa dimensioner. Handhållet i tjocka betongväggar eller i extremt hårda material är förstås inte att föredra. Arbetssituationen får helt enkelt avgöra. Det finns klara fördelar med att använda stativ. Borrarngen blir mer jämn och hålen blir rakare. Med dagens fina stativ som finns på marknaden finns det i princip inga begränsningar på borrarndimensionen.

Maskinstyrka

Det finns en direkt koppling mellan nödvändig kraft och borrarndimension för att få ett optimalt arbetande verktyg.

Ø10-75 mm upp till 1,5 kW (1-fas)

Ø50-200 mm	2,2 kW (1-fas)
Ø100-400 mm	4 kW (3-fas)
Ø400- mm	7,5 kW (hydraulik)

Rotationshastighet

För att få en optimal borrarjunkhastighet bör periferihastigheten ligga mellan 3-3,5 m/sek. Genom att göra rätt motorval kan man nyttja nedanstående tabell.

Diameter Varv per minut

<i>mm</i>	<i>min.</i>	<i>max.</i>
10	4700	6700
25	1900	2600
50	950	1300
70	680	950
100	475	650
150	320	440
200	240	330
300	160	220
500	100	1300

Vattenflöde

Att ha ett korrekt vattenflöde är väldigt viktigt om inte annat så för att slippa tömma våtsugen i tid och otid. Om man använder för mycket vatten riskerar man att polera diamantsegmentet. Borret måste då bearbetas för att få fram nya diamanter. Använder man för lite vatten riskerar man att diamantsegmentet blir överhettat och släpper i lödningen. Det innebär då att man helt enkelt riskerar att detta segment sitter

kvar i borrarskäret och kan då få fler segment att slitas av. Givetvis kan också för lite kylvatten resultera i att borret helt enkelt fastnar i borrarskäret.

Diameter, mm Liter/min

10-32	2
36-52	2.5
56-82	3
86-127	3.5
152-200	4
200-250	5
300-500	6

Säkerhet

När man arbetar med håltagningsutrustning så gäller det att man är bekant med utrustningen. Är maskinen hel och ren? Är maskinen korrekt förankrad i väggen/bjälklaget? Finns det synliga kablar o.dyl i vägen som du riskerar att borra av? När man tex. borrar i HDF-bjälklag är det viktigt att man ej borrar av wiren som finns ingjuten i materialet vilket medför att man måste vara uppmärksam när man borrar i denna typ av material.

Patrik Sjögren

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!

Vem som helst med anknytning till branschen är välkommen att skicka in en insändare. Vi förbehåller oss dock rätten att neka införande. Åsikterna behöver således ej vara föreningens officiella utan får stå för artikelförfattaren. Observera att anonyma insändare ej publiceras av förklarliga skäl. Har du åsikter om insändaren ber vi dig att kontakta den som undertecknat insändaren.

Är det värt det ?

Jag vaknar som vanligt med ett ryck, när den alltid för höga signalen till klockradion ringer. Känner efter om mina ben gömmer sig under täcket. Jodå, där är något som rör sig. Jippi, dom är kvar! Puh, blev lite oroligt ett tag. Försöker vända mig om så att jag kan kravla mig ur sängen, sneglar på klockan. Pust, stänk och stön, den är bara 04.45. Jag ligger och drar mig en kvart för att samla kraft och så börjar jobbet. Jag brukar börja på rygg med att gunga lite fram och tillbaka, frun vaknar och ger mig en hjälpande hand för att strax därefter vända sig om och sova igen. Så äntligen har jag kommit upp och stödjer mig på väggen hela vägen ut till toaletten där jag uträttar mina behov för att avslutningsvis ta ett Voltaren stolpiller. Där brukar jag sitta i tio minuter innan den verkar. Efter ett tag reser jag mig upp och gör allt det där vanliga man gör på morgonen. Jag tar två Treo för att vara på den säkra sidan. Nu är jag redo att möta dagens faror!

Klockan kvart över sex vaknar junior med att skrika ”jahoo” till min stackars fru och upptäcker att pappa är hemma. Därefter springer han från sovrummet, med bredsladd, så det skriker i sockiplasten och rundar köksbordet. Han kastar sig handlöst i min famn och det svartnar för mina ögon

av smärta. Istället för att bli glad så vrålar jag rakt ut ”vad sysslar du med din lilla skit” och går vikt som en ostbåge ut till bilen utan att säga mer. När jag kört en bit kommer tårarna, jag stannar bilen och ringer hem. Som tur är så glömmar barn nästan i samma stund en sak har hänt, så han blir glad och frågar om vi ska simma senare på kvällen. Jag lovar honom att vi ska försöka. Då kommer frågan pockande i huvudet: Är det värt det, är det verkligen värt att dag efter dag slita som ett djur för att basen på bygget ska få en så liten faktura som möjligt? Att basen anpassar ställningar för alla utom för håltagare!?

Att inte facket och HiB får igenom sina krav, att handbilning och andra slitande arbetsmoment försvinner, ser jag som mycket märkligt. Jag är 33 år gammal och snart helt slut, varför jag frågar mig själv och alla andra om det är värt det. För jag tror inte jag känner en enda inom håltagningen som inte har krämpor i någon av sina leder eller lemmar. Det måste kännas tröstlöst att folk som man har utbildat i kanske tio år är sjukskrivna eller blir tvungna att söka andra jobb. Nu är det minsann på tiden att det händer något!

*Joakim Lenander
(epost joakim.lenander@halgruppen.se)*

HiB-Info direkt till din postlåda!

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

Fax 042-27 06 76

Epost patrik.sjogren@telia.com

Medlemmar i HiB får fler tidningar

Som medlem i HiB har du rätt att få det antal exemplar av HiB-Info som du önskar. Om du ej kontaktar vårt kansli så förutsätter vi att du är nöjd med 5 exemplar. Ta chansen att ge samtliga anställda ett exemplar vardera! Kontakta därför Gunilla Grindberg:

telefon 08-698 58 00

fax 08-698 59 01

epost haltagnings@bygg.org

Posttidning

Framöver kommer HiB-Info att delas ut som posttidning. Detta gör vi för att underlätta vår administration samt för att detta är ett billigare alternativ för utskick. Vi hoppas att denna övergång kommer att gå smärtfritt.

Nästa år fyller HiB 15 år som förening

HiB fyller 15 år som förening nästa år och det kommer man enligt önskemål från förra årsmötet (som hölls i Åre) att fira på Mallorca den 7-10 mars 2002. Man kommer då för första gången att arrangera årsmötet utomlands. En del kan säkert tycka att detta är fel beslut, men med tanke på att intresset för att delta på årsmöte respektive halvårsmöte har minskat de senaste åren så tror vi att vi gör rätt i att prova en ny grej när vi firar 15 år som förening. Tidigare möte har samlat 20-25 personer och denna gången när vi garanterat drygt 35 personer. En ökning med minst 50 procent!

Vi kommer givetvis att ge de som ej är på plats en chans att göra sin röst hörd. Utskick kommer att göras i god tid till samtliga medlemmar. Information om hur man

skriver en motion samt hur man ger en formell fullmakt kommer klart och tydligt att framgå i utskicket. På så sätt kan även personer som ej är på plats vara aktiva i beslut som görs under årsmötet. När sista datum för inkommande av motioner är passerad kommer en dagordning av sändas ut till samtliga medlemmar så att samtliga får en chans att ta ställning till eventuella val och viktiga frågor som kommer att behandlas under årsmötet.

Väl nedkomna till Mallorca kommer det även att finnas tid för golf och övriga nöje. För första gången kommer HiB-Golfen att arrangeras utomlands och det skall bli mycket intressant att se vem som blir den första utomlandsvinnaren. Föreningens första och enda Mallorca-mästare skall koralas! Upp till

bevis vänner nu när förutsättningarna för bra golf finns.

För att avsluta där vi började så hänvisar vi återigen till utskicket som kommer att göras till samtliga medlemmar och eventuella frågor kan framföras till vårt kansli.

Leif Sjögren

Gunnar Landborg

Lars Sandström

Är vi prostituerade?

Hur ska man ta betalt eller är vi inte värdiga att finnas till? Att vi är inom servicebranschen märker man ibland, men kan vi ta betalt för det?

Ett exempel följer: En kund ringer och beställer fyra stycken hål, men vi får inte komma förrän klockan 9.00. Anledning till detta är att det är hans tur att lämna barnen på dagis. Frågan man omedelbart ställer till kunden är om han är villig att betala för tiden mellan kl. 7.00-9.00. Svaret är, som alltid, nej. Ett annat exempel: Man skall säga en dörr på ett kontor där verksamhet pågår. För säkerhets skull har man tagit med ljuddämpade klingor, men när man börjar säga kommer en dam ut och anser att hon störs till den milda grad att hon inte kan arbeta och kräver att arbetet upphör omedelbart. Hon går till sin chef som stoppar arbetet och beordrar oss att arbeta övertid. Exempel på fler problem finns, men problemen är i grunden desamma. Kan vi ta betalt för kostnaderna och hade det inte blivit billigare att damen fick ledigt så hon kunde gå och titta på NK i stället?

Är vi ett nödvändigt ont?

Man upplever många gånger att vi hela tiden är något nödvändigt ont. Att vi trots bra utbildning, fina och dyra maskiner, kvalité och miljötänkande så är vårt arbete inte värt något. Uppfattningen är självklart att vår personal ställer upp på övertid med kort varsel. Lika självklart är att vår personal inte behöver lämna eller hämta barn på dagis. Vi behöver ingen planering! Att personalen arbetar övertid på kvällar och nätter samt har arbetat på dagen dygnet innan innebär inte att arbetena dagen efter berörs. Att oplanerade arbeten kan innebära att arbetena resten av veckan faller som dominobrickor. Tror beställaren att det bara berör honom och inte oss håltagare. Därför krävs det av oss håltagare att vi ställer upp. Så länge våra beställare kan föra kostnaderna vidare får vi rimligt betalt, men om dom inte kan det så ska det diskuteras ekonomi och avslutas oftast med att man ska vara glad att man har kvar företaget som kund. För ska man ha betalt för extrakostnaderna hotas det oftast med att det är sista jobbet man gör för det företaget. Känns det igen? Är vi ett gäng prostituerade som säljer oss till underpriser och får stryk när det passar kunden utan att vi kan göra något? Frågan är berättigad!

Stolta yrkesmän

Vi arbetar ofta som underentreprenörer och befinner oss i klart underläge mot våra

beställare samtidigt som fri konkurrens innebär att alla inte räknar på marknadsmässiga villkor. Eller vad sägs om en spelram mellan 16.000 och 33.000 kronor för 7 dörrar om 2,1x1,0x,17 meter komplett på tipp. Räkna själv ut så ser du hur gale det är! Om en smed tar 450 kr/tim, lättsmed 340 kr/tim och el/rör tar 350 kr/tim så kan man undra varför vi inte är värda mer än 275-350 kr/tim med utrustning i bilen för 300.000-500.000 kr. Vi måste hjälpas åt att inse att även vi är värda något och inse att vi är yrkesmän. Något att vara stolt över! Lära oss att ta betalt och kräva betalt, för först då har vi råd att utbilda oss och vår personal så att vi blir ännu bättre. När vi kommit dit kan vi börja certifiera oss och kan motivera för våra beställare att vi är så unika, kompetenta och experter så det mer än väl kan motivera den höga ersättningen vi måste ta för våra tjänster. Övertidsarbeten och andra störningar blir då

en planeringsmiss från våra beställare som vi hjälps åt att lösa efter bästa förmåga. Vi kan då förhoppningsvis även lösa det i samförstånd med vår personal vilket gör att vi har nöjdare och gladare personal. Det i sin tur leder till en positiv spiral som ökar lönsamheten och då kan vi kanske betala vår personal vad dom är värda. Med andra ord lika mycket som andra yrkesgrupper.

Lära oss att ta betalt

Först måste vi dock lära oss att ta betalt och jaga alla prostituerade i branschen, seriösa som oseriösa. Tanken måste vara att vi måste leva och planera för morgondagen. Vi är till för kunderna, men dom måste betala för det dom vill köpa och då tillhandahåller vi den bästa och mest kompetenta personal som med yrkesstolthet utför arbeten med glädje.

Gunnar Landborg

The Diamond Award

I samband med BeBoSa mässan i Nürnberg 2000 instiftade den tyska branschföreningen en pristävling om bästa utförda projekt när det gäller håltagning med diamanterverktyg. Denna tävling blev en stor succé och De Beers



Industrial Diamond, Shannon, Irland som är sponsor till priserna vill nu att inte bara tyska projekt skall delta. I samband med IACDS möte i Bolonga tillkännagav man att alla medlemsländer skall få skicka in tävlingsbidrag. Det här är en kul grej och jag vet att det utförs en hel del spännande projekt i Sverige. Så, tveka inte, skicka in förslag på projekt som kan vara lämpliga att delta i.

Priserna är inte att förakta

1. pris 4000 Euro.
2. pris 2000 Euro
3. pris 1000 Euro

Tävlingen avgörs i följande kriterier

Planering, komplexitet

Nytänkande

Svårighetsgrad

Kvalitetskrav

Förslag till deltagande projekt skall vara den tyska branschföreningen tillhanda före 31/12, så sätt fart och skicka in förslag till Gunilla Grindberg för vidarebefordran omgående. Skicka med dokument, ritningar, beskrivningar och minst 5 fotografier. Om

ni inte gör ansökan på engelska, så skicka in tidigt, så vi kan hjälpa med översättning. Priset kommer att offentliggöras i samband med BeBoSa mässan under april månad 2002 i Nürnberg, Tyskland. Så tveka inte, skicka in förslag på projekt. Här finns både ära, berömmelse och pengar att vinna och jag ser gärna en svensk segrare.

Jan Lemos (delegat IACDS)

474 miljoner

Antalet håltagningsföretag inom HiB uppgår i skrivande stund till 65 stycken. HiB har medlemsföretag från Malmö i söder upp till Umeå i norr och medlemstillökningen är stabil. Enligt vår senaste beräkning omsätter våra medlemsföretag ca. 474 miljoner per år. Totalt sett beräknas branschen omsätta ca. 800 miljoner om året vilket innebär att våra medlemsföretag står för mer än hälften av all håltagning. Vårt minsta håltagningsföretag omsätter knappa miljonen och det största omsätter nästan 37 miljoner.

Rättelse

I förra HiB-Info rapporterade vi från halvårsmötet i Smygehus. Dessvärre hade vi av olika orsaker missat att publicera att även Mikael Andersson från HRA Industriprodukter deltog på mötet. Vi ber tusen gånger om ursäkt för detta!

IACDS, en världsorganisation

IACDS är en organisation för håltagare över hela världen. Organisationen behandlar allt från hälso och miljöproblem till standard och toleranser inom branschen.

Vår egen föreningen är representerad av Gunnar Landborg och Jan Lemos (båda har tidigare varit ordförande i HiB). Att vara medlem i en organisation som IACDS anser jag personligen vara mycket viktigt. IACDS är ofta långt framme inom olika områden i vår bransch och detta gör att vi i ett tidigt skede kan ta del av denna information för att nyttja i vår egen förening. Att man dessutom får möjlighet att utbyta tankar och erfarenheter med andra håltagare i branschen och då "worldwide" är förstås en enorm fördel. Sverige har ett gott rykte utomlands, vilket gör att vi ses med respekt.

HiB blev medlem förra året

Vår förening blev medlem i organisationen under år 2000 och antogs som fullvärdig medlem under årsmötet i Kyoto som hölls den 20 oktober för att vara exakt. Ordförande Donat Fritsch kommer från Schweiz och det innebär samtidigt att organisationen även har sitt huvudkontor i Schweiz. Det första

konkreta bevisat på att vi är medlemmar i IACDS är broschyren som trycktes upp och delades ut inför årsmötet i Åre tidigare i år, en broschyr som beskriver vår bransch samt informerar om IACDS. Har du missat denna broschyren kan du ta kontakt med vårt kansli på telefon 08-698 58 00 (Lars Sandström eller Gunilla Grindberg) eller varför inte eposta till haltagnings@bygg.org.

IACDS's syfte och mål

Som organisation har IACDS en viktig funktion och med följande syfte och mål kan vi se vad organisationen skall arbeta med:

-Att vara en internationell förening för branschorganisationer som organiserar håltagningsföretag i olika länder.

-Att stödja och främja medlemmarnas verksamhet och professionella utveckling.

-Att bevaka medlemmarnas intressen på en internationell nivå gentemot politiska organ, myndigheter, fackföreningar och andra organisationer.

-Att främja publiceringar och förmedla information.

-Att medverka till utbyte av information

mellan medlemsländernas branschorganisationer.

-Att främja utvecklingen i de enskilda ländernas branschorganisationer.

-Att främja den tekniska utvecklingen i branschen.

Årsmöte i Stockholm

Nästa år är HiB värd för årsmötet som kommer att hållas i augusti. Att få vara värd för en sådan här organisation är en ära som vi väl skall förvalta. Vi får en möjlighet att visa upp vårt gemytliga land och stolt slå oss på bröstet när vi visar upp våra håltagare och leverantörer. Mer information om årsmötet kommer under våren, men ni som redan nu vill veta mer kan ta kontakt med Gunnar Landborg eller Jan Lemos.

Patrik Sjögren

Gunnar Landborg 08-774 40 41

Jan Lemos 08-27 77 72



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 Årjäng 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 håltatagare. 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

Har vi råd att utveckla branschens arbetsmiljö?

Jag har tidigare ställt frågan till kolleger och leverantörer i branschen om hur den ser ut om 10 år. Vi har fortfarande en tuff och tung arbetsmiljö att erbjuda våra håltagare. Tunga lyft, vibrerande maskiner som ger vibrationsskador, höga ljudnivåer som ger hörselskador, dammiga och våta miljöer, monotona arbetsrörelser samt stress. Vem ska betala för utvecklingen till en bättre arbetsmiljö? Är det våra leverantörer eller är det du och jag som arbetar i branschen eller är det våra beställare? När jag kom in i branschen i början av 70-talet var det tunga och otidsenliga maskiner vi jobbade med. Stora välbyggda grovarbetare bilade upp öppningar i tunga väggar med luftdrivna bilningsmaskiner, ofta handhållet. Vagg och golvsågar, bormaskiner, borrhuggar var

extremt tunga, enbart för mottryck mot dåtidens utvecklade diamantsegment. Om man jämför med dagens utvecklade verktyg och maskiner så har branschen utvecklat bättre ergonomiskt utformade maskiner och snabbskärande diamantsegment. Dock har vi fortfarande tunga vibrationsgivande maskiner i branschen. Hur gör vi för att förbättra vår arbetsmiljö? Vem skall ta ansvaret?

Jag tror inte att våra leverantörer enbart löser detta. Vi har en alldeles för låg prisbild i branschen. Många av våra beställare utför egna håltagningar genom att hyra eller köpa egen utrustning. Enmansföretagare får ofta jobbet eftersom han har betydligt lägre timpris än företag med anställda. Han behöver inte betala

sociala omkostnader, försäkringar samt utbildning för sina anställda. Detta känner våra beställare till, men bryr sig inte om det. Man betalar inte mer än man behöver! Våra beställare betalar inte för vår bransch utveckling till en bättre arbetsmiljö. För att förbättra vår framtida arbetsmiljö, är ett förslag att vi ev. bildar en arbetsgrupp i HiB som representeras av håltagare, företagsledare, leverantörer och utbildare i ergonomi. Tänk efter och kom med förslag! Detta är något som vi kan arbeta med att utveckla i framtiden.

Leif Sjögren



**AB SP-ORTENS
DIAMANT**

Den lilla experten på
diamantverktyg för
håltagare och byggare.

**Terrängvägen 17
129 43 Hägersten
08-977 677**

www.diamantorten.se

**Allt fler upptäcker
vår nya generation av diamantverktyg
och vårt maskinprogram**



Midhage

Jack Midhage AB, Box 1070, 209 21 Båstad
Tel.: 0431 - 710 00 Fax: 0431 - 754 70
E-mail: info@jackmidhage.se www.midhage.se

Mässkalender

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

CSDA 2002 Convention
Las Vegas, USA
17-20 mars

Conexpo Con/Agg'02
Las Vegas, USA
19-23 mars

BeBoSa 2002
Nürnberg, Tyskland
18-20 april

**GLOBE-TOOL AB
DIAMANTVERKTYG**

**TOOLGAL, LEVANTO,
SHIBUYA, DR BENDER**

GÖTEBORG
Backa Bergögata 9
422 46 Hisings Backa
Tel: 031-52 27 00
Fax: 031-52 27 80

STOCKHOLM
Jenny Linds gata 16
121 52 Hägersten
Tel: 08-556 343 80
Fax: 08-556 343 81

Lars Sandström kommer...

Lars Sandström har återvänt från entreprenadverksamheten efter knappt tre år och befinner sig nu återigen i organisationen. Sandström började den 1 oktober och är idag ansvarig för "hantverksföreningarna" inom Sveriges Byggindustrier. För oss i HiB innebär detta att vårt kansli förstärks och att vi nu förutom Gunilla Grindberg även har tillgång till Lars. Gunilla arbetar som vanligt servicen till kansliet. Lars kan härigenom lägga mer arbete på de rent operativa frågorna. På detta sätt kan vi bli en ännu mer aktiv förening och på ett effektivare sätt driva våra specialfrågor. OBS! Nya branschspecifika bestämmelser finns att beställa från kansliet. Tel till Lars Sandström är 08-698 58 73 eller 0708-200 980, e-post lars.sandstrom@bygg.org



...och Thomas Kruuse går!



Efter drygt 10 år lämnar "vår entreprenadjurist" Thomas Kruuse Sveriges Byggindustrier. Han blir nu VD på BRIM. Vi kommer således även i fortsättningen att ha god kontakt med Thomas då han nu tar hand om våra försäkringar. Har ni inte varit i kontakt med BRIM och tagit del av deras försäkringserbjudande så uppmanar vi er att göra detta för HiB kan tillsammans med BRIM erbjuda branschens (absolut) mest kompletta försäkringslösning till branschens absolut lägsta kostnad! Ring Thomas eller Anders Croon på tel 08-441 89 70 för att få mer information. Att täcka upp luckan efter Thomas blir givetvis inte lätt men nyrekrytering är redan gjord så i nästa nummer av HiB-Info så presenterar vi "nye" entreprenadjurist" Jens Lundgren, tel 08-698 58 00.

HiB-Info startade 1990

HiB-Info såg dagens ljus för första gången i juni 1990. Styrelsen hade gett Lars Jacobsson i uppdrag att sätta ihop en intressant tidning som skulle kunna ge hela branschen information om vad som händer



Intressanta reportage, information om konkurrens på lika villkor, dokumentation av händelser och personer för eftervärlden, förklara och beskriva vår arbetssituation i branschen för omvärlden såsom kollegor och anställda. Efter fyra nummer fick Maj-Britt Kihlfors och Gunnar Landborg uppdraget som redaktörer i och med att Lars fick mindre tid med tidningsarbetet. Nio nummer senare deltog Maj-Britt i sitt sista

nummer pga. att hennes tid ej längre räckte till. Vid denna tidpunkt anlätades Janne Skårstedt och Stefan Loman som tillsammans med Gunnar Landborg skulle producera HiB-Info. År 2001 gick HiB-Info in i en ny fas där man beslutade att hela tidningen skulle tryckas i fullfärg samt utkomma med fyra nummer per år. Ansvariga redaktörer i dagsläget är Gunnar Landborg och Patrik Sjögren. Hjälp oss att göra en intressant tidning så att vi kan behålla kvaliteten på innehållet. Skriv eller ring till oss så fort du har en åsikt eller har ett tips på reportage.

Telefon 042-16 22 79

Fax 042-16 18 81

Epost patrik.sjogren@telia.com



DIMAS
The smart way.



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