

BITZ

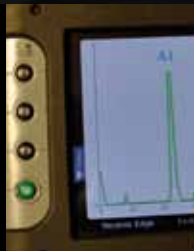
EN KUNDTIDNING FRÅN ATLAS COPCO CMT SWEDEN AB • NR 2 / 2011



LJUSNANDE FRAMTID!

Branschen för maskinuthyrning går på högvarv. Men Jonas Forssén, produktchef på uthyrningsjätten Cramo, är övertygad om att kulmen ännu inte är nådd.

"Titta" ner i borrhålet med ny teknik **6** >>>



Heta nyheter från Maskin-Expo **12** >>>



Vd med känsla för markburen energi **14** >>>



Atlas Copco

Mindre utsläpp med ny teknik

KLIMATFRÅGAN är en stor utmaning för hela världssamfundet. Samtidigt fortsätter utsläppen av koldioxid att öka. Ekonomisk tillväxt och globalisering förutsätter goda transportmöjligheter genom väg- och infrastrukturbyggande. På samma sätt är infrastruktur en väsentlig och naturlig del i samhällsutveckling. Målet kan därför inte vara att stoppa utvecklingen i sig, utan att minska utsläppen genom effektivare bruksmaskiner som vägmaskiner, borrhigar med mera. Lösningen är ny och förbättrad teknik, som leder till effektivisering, och som minskar koldioxidutsläppen i trafiken.

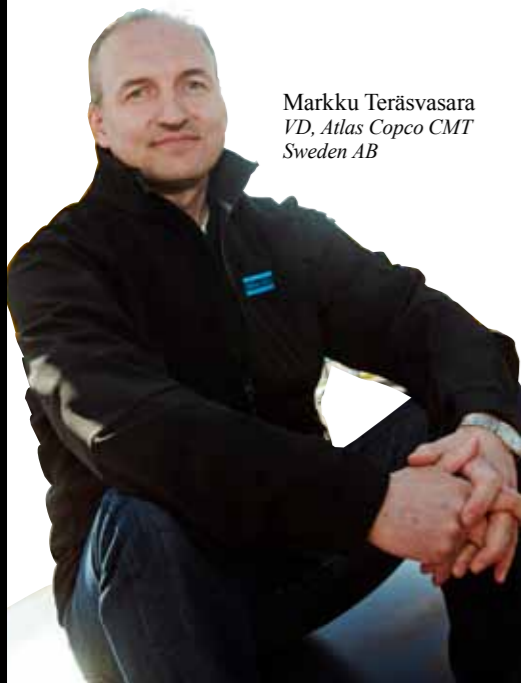
I det här numret av BITZ lyfter vi fram flera goda miljönyheter. Vi rapporterar om fälttestet från Norrtälje med den nya borrhigen SmartROC T35, där bränsleförbrukningen reduceras rejält med hjälp av steglös reglering av kompressorn. Här skriver vi även om MaskinExpo, där den stora nyheten om konceptvälten CC900 E premiärvisades – den första helt batteri-drivna välten i sitt slag. Detta är några bra exempel på vad jag kallar hållbar produktivitet, där största möjliga hänsyn tas till miljön utan att tumma på prestandan.

En annan sak som jag inte vill tumma på, så här i sommartid, är att äntligen kunna njuta av tidiga morgonturer med min kajak. Stillhet och vacker natur i en oslagbar kombination. Nu vill jag passa på att önska dig en riktigt skön sommar.

Trevlig läsning!

Markku Teräs

Markku Teräsvasara
VD, Atlas Copco CMT
Sweden AB



I detta nummer

Test i fält: SmartROC T35.....	3
Ny teknik ger dig full borrhkontroll.....	6
Tunga nyheter från MaskinExpo.....	12
Professor Leif Bjem forskar under jorden.....	16



8

Guldläge för branschens maskinuthyrare.



14

Geotecs Johan Barth sätter geoenergi på kartan.

Fråga experterna

Hur djupt kan man egentligen borra?

Johan Solbreck, Stockholm

SVAR: Det hittills djupaste hålet har borrats av ryska vetenskapsmän, som 1970 startade ett projekt om tolv djupborrningar över hela Sovjetunionen. Den djupaste skulle tränga ned till 15 kilometers djup, och 1983 nådde man på Kolahalvön i arktiska Ryssland hela 12 262 meter ned i marken. I Sverige borrar prospekteringsborrare de kanske djupaste hålen, de kan gå ner på två tre kilometers djup.

*Jörgen Härnqvist,
försäljningsingenjör*



*Jenny-Therese
Backman,
HR-chef*

Jag jobbar som servicetekniker, men för helt andra maskiner än dem ni har. Genomför ni några internutbildningar om jag skulle vilja jobba hos er?

*Anna-Carin Hjelmqvist
Kristianstad*

SVAR: Vi har både grundläggande och mer djupgående produktutbildningar för alla våra produktgrupper inom Atlas Copco. Dessutom genomför våra mest erfarna tekniker och produktspecialister olika utbildningar. Så du är varmt välkommen att söka dig till oss!

ATLAS COPCO-PANELEN består av fem personer med olika jobb och olika kunskaper. Skicka in din fråga till bitz@se.atlascopco.com. Publicerade frågor belönas med två biobiljetter. Panelen består av: Jenny-Therese Backman, HR-chef, Jörgen Härnqvist, försäljningsingenjör, Per Holmberg, försäljningschef, Julia Flodkvist, marknadskommunikationschef, Glenn Eriksson, produktchef.

ETT RUNGANDE JA FRÅN FÄLTET

DEN NYA BORRIGGEN SmartROC T35 har testats i fem länder. En av testarna, David Rohlén på företaget Sollefteå Sprängtjänst AB, har använt maskinen under tre månader vid Malmens grustag i bergtäkten utanför Riala, Norrtälje.

– Riggen jobbade 40 timmar i veckan och fältprovet gick väldigt bra. Ibland körde vi riggen sida vid sida med en av våra andra riggar och varje gång var SmartROC T35:an bättre, säger han.

Han märkte redan första dagen att bränsleförbrukningen sjönk dramatiskt jämfört med de andra riggarna. Fältrapporterna visar också att den under gynnsamma förhållanden endast drar 10-15 liter diesel per timme.

David Rohlén gillar också det nya styrsystemet där den nya designen med kontrollerna bidrar till att riggen blir lättare att använda. Det enda han egentligen saknade vid fälttestet var radiostyrningen.

Radiostyrning till SmartROC T35 lanseras vid slutet av året.



David Rohlén testar den nya borrhigen SmartROC T35 i Riala utanför Norrtälje.



Bandet Bad Influence spelade vid nya Atlas Copco-huset.

Har ni invigningsfest, eller?

I SAMBAND MED MaskinExpo i maj passade man på att bjuda in kunder till det nya Atlas Copco-huset. Där kunde man bland annat ta del av underhållning och olika aktiviteter. Exempelvis så spelade coverbandet Bad Influence på scenen, samtidigt som man hade gjort om receptionen till en spektakulär mingelyta med både mat och dryck. Gästerna kunde även få en guidad tur ner i gruvan. En vecka tidigare hade man öppet hus för studenter och representanter från näringslivet. Den välbesökta invigningsveckan avslutades sedan med en familjedag för Atlas Copco-anställda och familjer.

facebook

Ny sida att gilla

NU FINNS EN NY SIDA att "gilla" på Facebook för dig som vill hänga med i det absolut senaste inom ovanjordsborrnig och krossning. På sidan **Atlas Copco Surface** får du information om nya produkter och tjänster, och där kan du ställa frågor eller ta del av svaren på andras funderingar.

SEDAN TIDIGARE FINNS ETT ANTAL SIDOR ATT FÖLJA

Atlas Copco Underground

Atlas Copco är din följeslagare ner i de mörkaste tunnlar och djupaste gruvor.

Life at Atlas Copco

Möt anställda från hela världen och få inblick i hur det är att arbeta inom den globala Atlas Copco-gruppen.

Dynapac

Nya produkter och annan aktuell information från Dynapac blandas här med kul tävlingar och bilder från spännande projekt jorden runt.



De nya affärsområdena: Bygg- och anläggningsteknik, Gruv- och bergbrytningsteknik, Industriteknik och Kompressorteknik.

Atlas Copco går från tre till fyra affärsområden

Från och med den 1 juli kommer Atlas Copco att ha fyra affärsområden i stället för tre, med ett särskilt affärsområde för anläggningsutrustning och relaterad service. Syftet är att stärka fokuseringen på vissa produkter och kundsegment.



Robert Fassl

framtida tillväxt i infrastrukturprojekt världen över, särskilt på utvecklingsmarknaderna, säger Ronnie Leten, vd och koncernchef för Atlas Copco. Klart är att Robert (Bob) Fassl blir ny chef för affärsområdet Gruv- och bergbrytningsteknik. Han är för närvarande chef för Atlas Copcos division Drilling Solutions, med

huvudkontor i Texas, USA. Han är kanadensisk medborgare och har sedan 1982 arbetat på marknaderna i Nordamerika, Storbritannien och Sverige. Han talar svenska, tyska och engelska.

Ny organisation

- **Bygg- och anläggningsteknik** Portabla kompressorer, generatorer, utrustning för vägarbeten och entreprenad
- **Gruv- och bergbrytningsteknik** Borrning, krossning, transport och prospekteringsutrustning
- **Kompressorteknik** Utrustning för tryckluft och gas samt service
- **Industriteknik** Stationär utrustning för tryckluft och gas samt service

Namnbyte som förenklar

ATLAS COPCO ÄNDRAR nu namnstruktur på borrhuggarna i ROC-serien. Tanken med de nya namnen är att framhäva deras olika egenskaper, och att det därmed ska bli enklare att skilja mellan de olika borrhuggarna. Införandet har påbörjats och vid slutet av 2012 kommer alla produkter att följa den nya namnstrukturen. Produktserien har delats in i fyra olika kategorier: I AirROC ingår

pneumatiska och manuella borrhuggar, enkla och robusta i sin konstruktion.

PowerROC innebär hydrauliska borrhuggar med en okomplicerad konstruktion och bekymmersfri hydraulik.

FlexiROC är borrhuggar med den senaste tekniken och medelhög teknisk nivå.

SmartROC innebär borrhuggar med den senaste tekniken och mycket hög teknisk nivå.



Kontor med gruvkänsla

SEDAN I MARS står Atlas Copcos nya huvudkontor färdigt i Sickla, söder om Stockholm. Målet med att samla verksamheten i en och samma byggnad är att förbättra effektiviteten och samverkan.

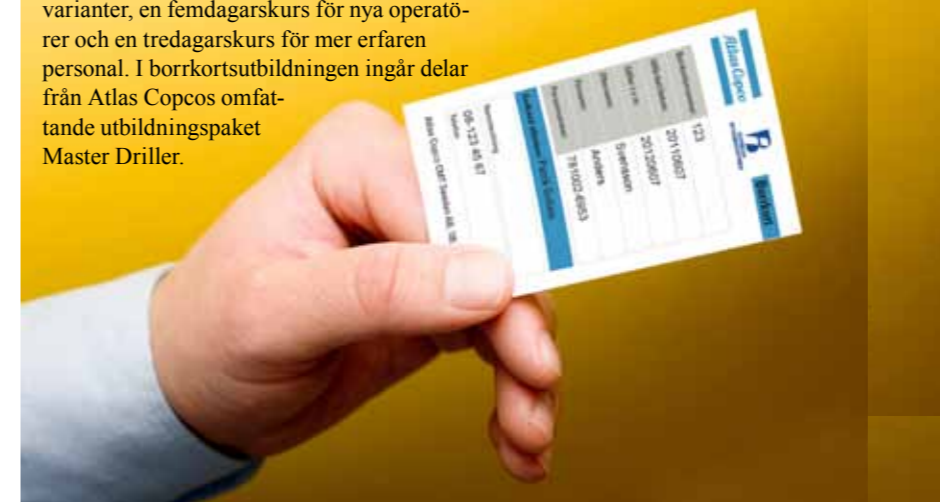
Nu har vi en mötesplats med goda möjligheter att stärka relationerna med alla intressenter, säger Hans Ola Meyer, CFO på Atlas Copco.

Byggnaden består av sju våningar, samtidigt är byggnaden betydligt "högre" än vad man kan tro. Vid huvudentrén kan besökare ta hissen ner till gruvan som ligger 40 meter under jorden.

Här är biljetten till bättre borrnig

FRÅN OCH MED I ÅR så erbjuder Atlas Copco borrhuggsutbildning för ovanjordsborrnare. Utbildningen finns i två varianter, en femdagarskurs för nya operatörer och en tredagarskurs för mer erfaren personal. I borrhuggsutbildningen ingår delar från Atlas Copcos omfattande utbildningspaket Master Driller.

Operatören genomgår e-learning, övningar i borrhuggsimulator, praktiska övningar samt en teoretisk arbetsmiljödel.



På nytt jobb



ANNA WIGERT arbetar på den nyinrättade tjänsten som projektledare för ACCconnect, Atlas Copcos e-handels-system.

Vad går din nya tjänst ut på?

Att informera om och visa fördelarna med ACCconnect. Det är ett bra hjälpmedel för en enkel orderhantering som spar både tid och pengar åt alla.

Hur ser planerna ut framöver?

Jag ska ut på turné runt om i landet! Först ut är norra Sverige där jag ska besöka ett stort antal kunder och demonstrera tjänsten.

Vad har du jobbat med tidigare?

Jag har jobbat inom service både i Kiruna och i Stockholm. Men jag har extrajobbat här sedan jag var 16 år så jag har verkligen Atlas Copco i blodet.

Fler nyanställda



Fredrik Göstasson
Servicetekniker,
Skellefteå

Mariusz Czaplicki
Servicetekniker, Järfälla

Erling Kyrö
Servicetekniker, Kiruna



Henrik Lindström
Serviceadministratör,
Orminge

Tamas Kovacs
Produktspecialist,
Raise Boring



Hanna von Knorring
Marknadskommunikatör,
Stockholm

Daniel Löfvenhamn
Servicetekniker,
Göteborg

Visste du att...

I ATLAS COPCO i Sverige arbetar ungefär 4 000 medarbetare främst inom produktbolag, säljbolag och huvudkontor. Störst verksamhet finns Örebro, Fagersta och Stockholm.

Skruvat öga ger ökad träffsäkerhet

Nu är det äntligen slut på gissningarna. I juni släpps det nya världsledande systemet Secoroc EDGE som gör det möjligt för borrarare att se vad som verkligen händer långt där nere i hålet.

TEXT ANDERS WIKBERG FOTO OCH ILLUSTRATION ATLAS COPCO

TÄNK DIG ETT BORRSYSTEM som gör att du slipper gissa, utan faktiskt kan se vad som händer nere i ett djupt borrhål. Nu finns det ett sådant system, Secoroc EDGE.

– Vi är först med denna software-baserade innovation, som innebär ett paradigmskifte i borrarvärlden, säger Leif Larsson, produktlinjechef på Atlas Copco Secoroc i Fagersta.

Man kan jämföra systemet med de uppfinningar som gör det möjligt för piloter att flyga i mörker och dåligt väder. På liknande sätt kan borrarare ”se” vad som händer i ett borrhål, löpande justera inställningarna och därmed optimera borrarandet.



Elisa Davidsson

och bergvärmeborrning, som gjordes tillsammans med Ludvikaföretaget Sydab.

– Bland annat gjorde vi tester utanför Sigtuna tillsammans med företaget BPS, där vi borrade tio hål med Secoroc EDGE och tio utan, säger Elisa Davidsson, marknadskommunikatör på Atlas Copco Secoroc.

I testerna ökade det nya systemet borrarjunkhastigheten med elva procent, medan dieselförbrukningen och spoltiden minskade med tio respektive femtio procent.

– Det är ett stort problem att borkax ofta proppar igen borrhål. Med Secoroc EDGE upptäcks problemen i tid och man kan spola av borrhålet vid behov, säger Leif.



Leif Larsson

IDÉN HAR SITT URSPRUNG i samarbete med företaget Guideline, som är framstående inom mikroseismik. Under 2008 inleddes ett omfattande utvecklingsarbete, ett par år senare var en prototyp klar. Därefter utsattes den för många och hårda prov. I USA genomfördes bland annat tester inom olje- och gasborrning, medan testerna i Sverige framför allt fokuserade på vatten-

I SVERIGE VÄNTAS BORRSYSTEMET främst användas till brunn- och bergvärmeborrning. Utomlands hör olje- och gasindustrin till dem som visat störst intresse.

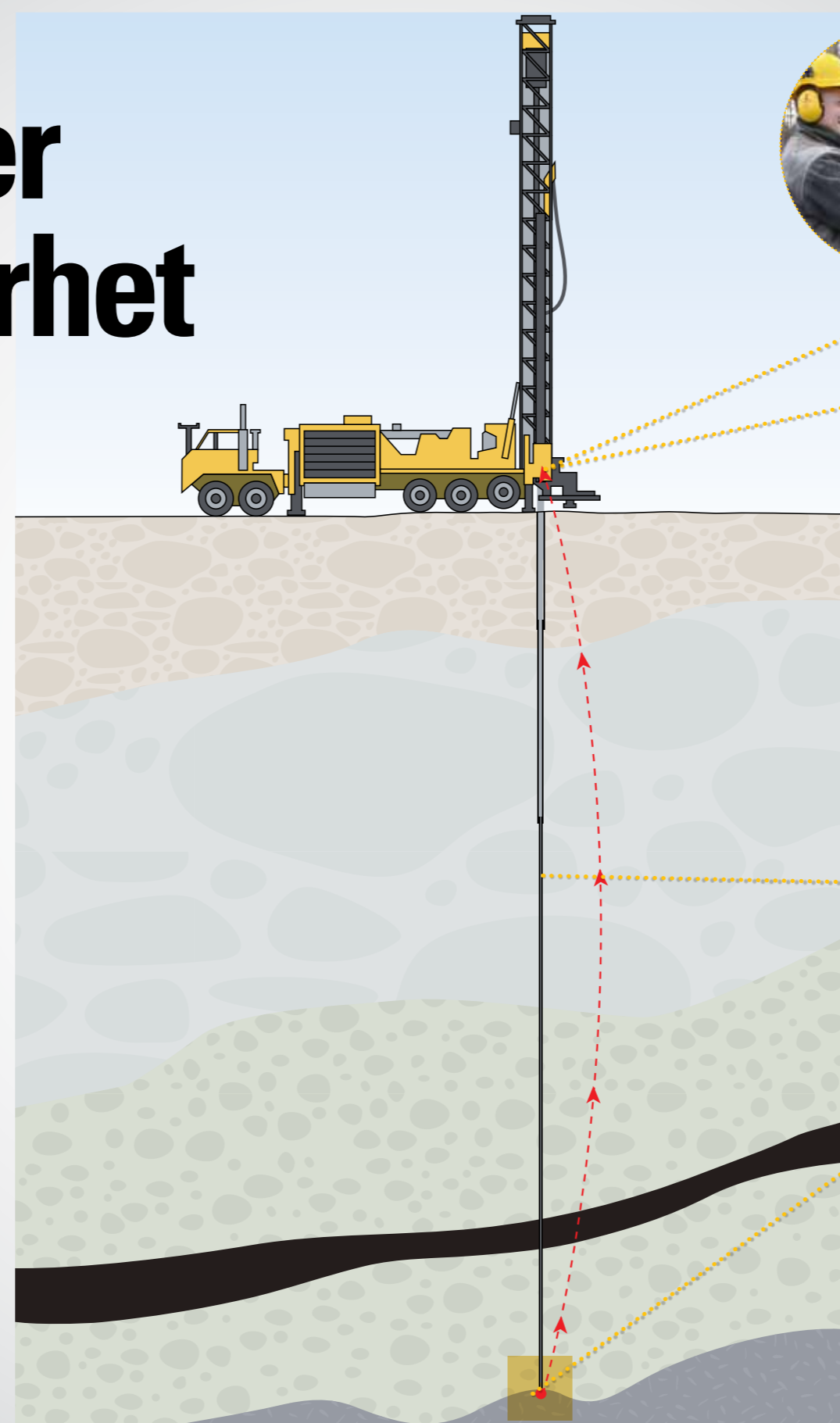
– Ju svårare bergförhållanden och ju djupare borrhål, desto mer nytta har man av systemet, säger han.

En extra bonus är att man även kan underlätta rekryteringen till borraryrket. Efter bara två veckors utbildning kan vem som helst arbeta med Secoroc EDGE.

– Men borrarare med lång erfarenhet kan dra fler slutsatser av systemets information.

Leif Larsson betonar dock att det som presenteras nu är första generationen av Secoroc EDGE. Utvecklingsarbetet fortsätter, och om några år blir systemet ännu mer avancerat.

– Via internet och GPS kommer vi att kunna sända information direkt från borrhålen, avslutar han. ■



Så funkar den!



Monitor

En robust dataskärm på sju tum som monteras i ögonhöjd på kontrollpanelen. På skärmen ser borrararen signalspannet från borrhammaren. Är spannet brett och har flera toppar är (borr)kronlasten ojämn. Det gäller att ha en hög och dessutom smal topp mitt i signalspannet. Först då är kronlasten optimal. Informationen är tillgänglig även i form av siffror, inte bara grafiskt, beroende på vad han/hon föredrar.

Processenheten

Systemets ”hjärna”. Här separeras och tolkas signalerna från sensorn nere i borrhålet och presenteras i begripligt skick på monitorn. Med hjälp av denna information kan borrararen justera borrarinställningarna och skapa optimal kronlast. Enheten samlar också information från sensorn när borrning inte pågår, och kan berätta om något har hänt i borrhålet, till exempel över natten.

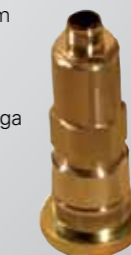
Kabel

Kopplar samman sensorn och processenheten i den gula lådan. Kan vara i princip hur lång som helst, utan försämrad funktionalitet.



Sensor

Systemets ”ögon”. Sensorn ser ut som en liten, tjock skruv och monteras på rotationsenheten. Sensorn registrerar de vibrationer som uppstår när kolven slår på borkronan. Det är resonansen som mäts. Resonansen brukar i primärläget oftast ligga runt 30 Hertz, men uppgår inte sällan till 60 eller till och med 90 Hertz, beroende på bergförhållanden, förekomst av vatten och annat.



Fem fördelar med systemet

- Stabilare och mer effektivt borrarande, med färre avvikelser och incidenter.
- Snabbare borrarjunk (med mellan 10 och 15 procent).
- Minskad bränsleförbrukning (med mellan 6 och 10 procent).
- Minskad spoltid (med mellan 30 och 50 procent).
- Längre livslängd på borrhämmare och borkrona.

Fakta/Secoroc EDGE

Det är ett software-baserat borrar-system, som med hjälp av sensorteknologi isolerar vibrationerna från borrhammaren och visar dem i realtid på en monitor. Därmed kan borrararen löpande justera inställningarna och optimera borrarandet.

Systemet kan monteras på valfri borrhåll på ungefär en och en halv timme och består av fyra delar: **1.** En sensor på borrhållens rotationsenhet, **2.** en kabel från sensorn till **3.** processenheten samt en **4.** monitor på sju tum.

UPPÅT, UPPÅT

FÖR BRANSCHENS MASKINUTHYRARE



Den svenska byggbranschen går för fullt. Entreprenörernas egna maskiner utnyttjas till max och uthyrningsföretagen har därför ett gyllene läge just nu. Samtidigt gäller det att ha rätt maskiner och god service – annars finns det konkurrenter som tar affären.

TEXT PETER WIKLUND FOTO RYNO QUANTZ

CRAMO OCH RAMIRENT är bjässarna på den svenska uthyrningsmarknaden. Båda företagen har finska moderbolag, och omsätter rejäla summor varje år. Cramo gjorde nyligen ett tyskt förvärv, vilket storleksmässigt placerar dem som tvåa i Europa. Trea är Ramirent. Som koncerner kom de båda upp i en omsättning i klassen 500 miljoner euro vardera år 2009. De blev enbart slagna av franska Loxam, med en omsättning på cirka 650 miljoner euro.

Cramo är alltså störst i branschen i Sverige, och har i likhet med flera av de andra företagen investerat i bland annat asfalts- och jordpackningsvältar, vibrationsplattor och betongutrustning från Atlas Copco och Dynapac. Nu i våras blev Cramo även först ut med en uppsättning av Atlas Copcos

Jonas Forssén, produktchef på uthyrningsjätten Cramo, har anledning att se ljus på tillvaron. – Bostadsbyggandet ökar samtidigt som infrastrukturen utvecklas. Det gör att trycket på maskinuthyrama blir stort, konstaterar han.



Fyra uthyrningsjättar

Cramo Sverige AB

Omsättning 2010: 2,3 miljarder SEK
Antal anställda: 677
www.cramo.se

Tidermans Hyrmaskiner AB

Omsättning 2010: 120 miljoner SEK
Antal anställda: 55
www.tidermans.se

Ramirent AB

Omsättning 2010: 1,4 miljarder SEK
Antal anställda: 550
www.ramirent.se

Hyrman AB

Omsättning: 140 miljoner SEK
Antal anställda: 45
www.hyrman.se

borrigg FlexiROC T15 – en kompakt maskin med god framkomlighet och stor täckarea.

– Dessa riggar var intressanta eftersom de är genomtänkta, servicevänliga och tydligt uppdaterade. De har redan varit ute på ett antal hyror och vi har fått positiv feedback från våra kunder, säger Jonas Forssén, produktchef på Cramo.

Jonas Forssén ser en stor potential för dessa riggar, vilket Stefan Svensson på Atlas Copco håller med om:

– Den är utvecklad efter kundönskemål, och vi har fått en hel del förfrågningar om att hyra ut riggarna. Det är ingen tjänst som vi normalt arbetar med, så därför är det väldigt lyckat att numera kunna hänvisa till Cramo, säger Stefan Svensson.

Jonas Forssén spår att efterfrågan på hyrmaskiner inom anläggningsprojekt kommer att öka märkbart de kommande åren.

– Här ligger vi klart med och gör stora investeringar i hyresflottan, och jag är säker på att efterfrågan kommer att växa.

DET ÄR ALLTSÅ stora summor i omlopp i uthyrningsbranschen, och då ska man veta att de redan har haft ett ordentligt uppsving sedan 2009.

– Det är ett mycket positivt läge nu. Om man tittar på perioden från i höstas, så är det tydligt att efterfrågan hela tiden växer hos maskinuthyrarna, säger Johan Svedlund, som är ordförande för branschorganisationen Swedish Rental och arbetar på Skanska Maskin.

Han konstaterar också att det heller inte verkar vara någon avmattning i sikte än på ett tag. Prognoser från byggbranschen pekar på att bygginvesteringarna kommer att öka med sju procent under innevarande år. Tidigare hade de räknat med en femprocentig uppgång, men skrev alltså upp prognosen i början av året.

Även 2012 räknar branschen med fortsatta öknings, och förutspår en uppgång om fyra procent.

Den stora delen av ökningen står bostads-

byggandet för. Där ökar investeringarna med hela tolv procent i år.

– Men vi ser också en hel del infrastruktursatsningar, framför allt kring storstäderna, säger Johan Svedlund.

Inte minst i Stockholm är det tydligt, där arbeten som Norra länken, Citybanan, Tvärbanan och E18 Hjulsta-Kista kommer att kräva stor maskintillgång under ett antal år framöver. Nästa år ska även Förbifart Stockholm börja anläggas, och det arbetet beräknas pågå minst åtta år. Här finns också en del omfattande byggprojekt, som det nya Karolinska institutet.

MEN DET ÄR INTE ett fenomen som är isolerat till storstäderna. Göran Olofsson på Ramirent ansvarar för uthyrningen av anläggningsmaskiner i den stora regionen från Gävle och norrut.

– Det går uppåt hela tiden, både för att

industrin satsar och för att det dyker upp nya infrastrukturprojekt, säger Göran Olofsson.

Han håller med om att det är framför allt under det senaste halvåret som det har varit en extra tydlig uppgång.

– Men även om det finns en stor marknad så ska man ju alltid vara medveten om att vi har konkurrenter. Det gäller att ha investerat i rätt maskiner och det blir allt viktigare med ett miljötänk.

En växande marknad brukar alltid locka till sig fler aktörer, som vill ha en del av kakan. Men Göran Olofsson tycker att det ännu inte har varit någon tillströmning av nya konkurrenter.

– Man kan ju tänka sig att det skulle kunna komma företag som är stora i andra länder, men det har varit rätt lugnt på den fronten.

I ANDRA DELEN AV LANDET finns Johnny Svensson på Hyrman. Han arbetar främst mot en marknad i Skåne och delar av Halland, och ser lika ljusst som de andra på det



Johan Svedlund



Göran Olofsson

nuvarande läget i branschen. Han är emellertid övertygad om att det snart kommer att dyka upp nya aktörer som gör marknaden ”mer turbulent”.

– Fram till nu har det varit en rätt stabil situation, men jag är säker på att det kommer att förändras. För vår del kan man tänka sig att det kommer att innebära att prisbildningen blir sämre och att kundlojaliteten minskar.

Just förändringar i lojaliteten är något som han redan har märkt av.

– Jag har varit i branschen i 26 år, och tidigare kunde man umgås med en kund, skaka hand och så var man kompisar. Sedan ”ärvdes” kontakterna, så att även om någon slutade hos kundföretaget så fanns man kvar i ”systemet”.

Så fungerar det alltså inte längre, menar Johnny Svensson. Dock är kontakterna i byggbranschen lika viktiga, men det är många gånger så att de får jobba hårdare för att hålla relationerna vid liv – i takt med att allt fler kommer med lockande erbjudanden.

Även Johan Ehk på Tidermans anser att de

Visste du att...

- ... **Den svenska** uthyrningsbranschen omsätter cirka åtta miljarder kronor.
- ... **och omfattar** cirka 150 företag med business to business-kunder.
- ... **samt har** tillsammans omkring 400 depåer runt om i landet.



personliga relationerna är ”nyckeln” till att lyckas i branschen – inte minst förstås när konjunkturen så småningom vänder.

– Men sedan snart ett år har det varit en tydligt ökad efterfrågan, och jag är säker på att vi fortfarande har ett hack kvar innan vi når den högsta nivån av den här konjunkturtoppen.

HANS PROGNOSE är att 2013 kommer att vara det bästa året, åtminstone när det gäller bostadsbyggande, och att det därefter kommer att vara några år med en stabil och hög efterfrågan.

– För vår del innebär det att vi ser till att investera intensivt i maskiner just nu. Vi satte investeringsrekord förra året, och i år kommer vi att hamna ännu högre. På det sättet kan vi möta efterfrågan på rätt sätt.

För även om man har goda relationer bland beställarna, så klarar man sig givetvis inte utan maskiner med god kvalitet, konstaterar Johan Ehk.

– Atlas Copco och Dynapac är en av våra största leverantörer, och de ligger i framkant tack vare rätt profilering och bra produkter. ■

”DET GÄLLER ATT HA INVESTERAT I RÄTT MASKINER OCH DET BLIR ALLT VIKTIGARE MED ETT MILJÖTÄNK!”

Göran Olofsson, Ramirent



Succén fortsätter. MaskinExpo slog återigen rekord när närmare 32 000 människor besökte Barkarby flygplats under några hektiska dagar i maj månad.



Tunga nyheter på het rekordmässan

Fler utställare än någonsin. Fler besökare än någonsin. Och allt toppat med ett strålande solsken. MaskinExpo 2011 blev precis den fest som branschen hade hoppats på.

TEXT JULIA FLODKVIST FOTO OCH ILLUSTRATION RYNO QUANTZ

NÄR MASKINEXPO 2011 slog upp sina portar i slutet av maj var förväntningarna högt ställda. Förra årets mäsas hade slagit alla rekord, och frågan var given: Skulle succén från 2010 gå att överträffa i år? Svaret blev ett rungande ja.

Under tre dagar besökte över 32 000 personer mässan, mycket för att kolla in vad de 578 utställarna hade att bjuda på i form av branschnyheter, demonstrationer och provkörningar. Det var ett härligt dieseldoftande kaos där mullrande maskiner samsades med barnvagnar, och affärspratet blandades med



Marcus Leij, Atlas Copco, David Fransson, DF Sprängteknik och Hans Larsson, Atlas Copco.

skvaller i försommarsolen. I Atlas Copco och Dynapacs gemensamma monter presenterades flera produktnyheter (se separat text till höger). Dessutom bjöds besökarna på After Expo med trubadur, rundpingisturning och skönt häng i loungemöblerna på terrassen.

– MaskinExpo är en viktig arena när vi visar

upp våra produktnyheter, samtidigt som det är en avspänd mötesplats för att knyta kontakter, säger Markku Teräsvasara, vd på Atlas Copco CMT Sweden.

Det här var sista året som MaskinExpo arrangerades på Barkarby flygfält. Nästa års mäsas hålls på Skepptuna, en arton håls golfbana på 63 hektar – 50 procent större än mässområdet i Barkarby.

Det nya mässområdet är döpt till Stockholm Outdoor Exhibition Area, Stoxa, och kommer att ägas av MaskinExpo.

– Vi är väldigt glada att vi kommer att äga området. Det gör att vi kan göra permanenta etableringar av till exempel elkablar, säger Carina Tegelberg på MaskinExpo.

– På sikt har vi planer på att arrangera fler mässor på området, eller att hyra ut det till andra mässor. Men just nu ligger fokus på att få ordning på det nya området till MaskinExpo 2012. ■



Carina Tegelberg

Nyheter på mässan

1. Världens första avgasfria asfaltvält

Dynapac presenterade den första helt batteridrivna välten i sitt slag, konceptvälten CC900E. Några av fördelarna är att den är avgasfri, mycket tyst och har samma packningsprestanda som den dieseldrivna motsvarigheten Dynapac CC900. Dubbla elektriska drivmotorer säkerställer en skonsam och jämn gång som tillsammans med elektriska vibrationsmotorer genererar högkvalitativa packningsresultat. Elvälten CC900E klarar en hel dags normalt arbete på en laddning och kan enkelt laddas upp igen över natten. Dynapac CC900E har ännu inte satts i serieproduktion. Under våren utvärderas välten av kunder i fält.

2. En ny serie asfaltläggare

Dynapacs SD2500W är en medlem i den nya serien asfaltläggare som utvecklats med ergonomi, produktivitet och miljö i fokus. SD2500W är kompakt vilket tillsammans med den nyutvecklade framhjulsdrevningen gör den mycket lättmanövrerad. För operatören har flera förbättringar såsom förskjutbar förarplattform för ytterligare förbättrad sikt, lägre ljudnivå, lättillgängliga reglage samt förenklad serviceåtkomst, bidragit till att skapa en bekväm och säker arbetsmiljö.

3. Solgula packare

Dynapacs sortiment av lätta packnings- och betongutrustningar har som det tidigare skrivits om i BITZ bytt namn till Atlas Copco. På MaskinExpo var det premiär för den nya kostymen, och raderna med vibrationsplattor lyste vackert gula i solen. Försäljnings- och serviceorganisationen för de berörda produkterna ingår i Atlas Copco CMT Sweden AB och som kund behåller man samma kontaktpersoner som tidigare.

Fotnot: På mässan presenterades även nya SmartROC T35 och Edge som du kan läsa mer om på sidorna 3 samt 6-7.

Han sätter svensk geoenergi på kartan

Johan Barth på Geotec anser att markburen energi har en stor potential, och att debattera om miljö och förnybar energi har blivit något av hans kall. Men alla delar inte hans entusiasm.

TEXT PETER WIKLUND FOTO ANDRÉ DE LOISTED

DE FLESTA HAR UPPLEVT hur en klippvägg kan värma under sena sommarkvällar, långt efter att solen givit upp. Trots att luften långsamt blir allt svalare håller sig klippan varm även in på nattens småtimmor. Det är ett exempel på grundprincipen för geoenergi – att det finns en tröghet i marken när det gäller att ändra temperaturen. Det gör i sin tur att man kan utnyttja en bergsmassa till att lagra värme eller kyla.

Geoenergi är ett samlingsnamn för just bergvärme, jordvärme, sjövärme och annan energilagring i marken.

Johan Barth är vd för organisationen Geotec, en branschorganisation för landets borrentreprenörer. Ett av deras syften är att utbilda medlemmarna i till exempel juridik och nya förutsättningar kring installationer. Ett annat är att bedriva opinionsarbete för att stärka geoenergis ställning.

– Jag har inget emot vare sig vindkraft eller fjärrvärme. Det är energiformer som har klara fördelar. Men det har också geoenergi – som tyvärr alltför ofta inte är med i diskussionerna.

För att sprida kunskapen har han genom åren skrivit en radda debattartiklar för att

belysa dessa missförhållanden. Nu senast, i början av maj, kunde man läsa hans åsikter i Upsala Nya Tidning.

– Uppsala kommun är ett typiskt exempel på hur man agerar för att faktiskt hindra företag och fastighetsägare att satsa på geoenergi. De vill i stället gynna fjärrvärmerna – och därmed förhindra konkurrens och valfrihet, säger Johan Barth.

Han hamnade i branschen via geologiutbildning i Lund, och började med att arbeta som konsult.

– Min inriktning var olika slags ”vattenfrågor”, som regel i kombination med borrning. Efter ett tag blev jag värvad av ett borrhöretag, och fick på det sättet kontakten med Geotec.

SEDAN DRYGT FYRA ÅR är han alltså vd för organisationen – och att han stortrivs visas inte minst av det sprudlande starka engagemanget.

– Ja, det här är tveklöst det roligaste jag gjort – och mycket mer varierande än jag någonsin kunnat tänka mig.

Det är en växande efterfrågan på de svenska borrhöretagens tjänster. För några år sedan omsatte branschen omkring två miljarder kronor, och nu har den ökat med 300 miljoner kronor. Men det finns potential för betydligt mer, menar han.

– Självklart är våra medlemmar intresserade av att det satsas mer på geoenergi – det är ju deras levebröd. Men det finns andra anledningar för sådana satsningar, eftersom det är ett förnybart energislag.

Han konstaterar att geoenergin skulle kunna göra stor nytta när det gäller att komma närmre det nationella målet om att 50 procent av energiförbrukningen ska bestå av förnybar energi.

– Vår bedömning är att dagens produktion av geoenergi motsvarar ungefär tre procent förnybar energi. Och om drygt tio år skulle produktionen mycket väl kunna vara den dubbla.

Fast ett konkret problem är att Energimyndigheten har valt att inte räkna med geoenergi i den officiella statistiken.

– De är väldigt restriktiva när det gäller att informera om den förnybara geoenergin. Det råder en stor okunskap, och där har Geotec en viktig uppgift att fylla.

Utöver debattartiklarna arrangerar de därför regelbundet seminarier för att fördjupa kunskaperna och skapa en förståelse kring de här frågorna. De ger också ut en egen informativ inriktad tidning och ser till att föra en dialog med beslutsfattare på olika nivåer.

– Vi strävar dessutom efter att vara remissinstans i så många ärenden som möjligt. Det är ett effektivt sätt att utöva påverkan.

Han konstaterar nöjt att även om Energimyndigheten är återhållsamma med att ta in geoenergi i sin statistik, så har de nått framgång på andra områden.

– När nu Boverket och SGU använder geoenergi som begrepp, då känner jag att vi har kommit en bra bit.

Nu kommer arbetet fortsätta med att påverka i första hand Energimyndigheten, och Johan Barth nämner den motsvarande myndigheten i Storbritannien som ett exempel på hur man kan agera på annat sätt.

– Deras Environment Agency konstaterar att geoenergi har potential att stå för minst 30 procent av landets behov av förnybar

”JAG RÄKNARTROTS ALLT MED ATT EFTERFRÅGAN PÅ GEOENERGI KOMMER ATT ÖKA FRAMÖVER”

Johan Barth

Ålder: 40 år.

Yrke: Vd Geotec, Svenska Borrentreprenörers Branschorganisation.

Bakgrund: Geolog (Lunds universitet), hydrogeolog, affärsområdeschef på Malmberg.

Familj: Gift och tre barn, 2, 5 och 7 år.

Bor: Stora Råby, på cykelavstånd från Lunds centrum.

Uppvärmning: Geoenergi såklart!

På fritiden: Står i garaget – ett veteranflygplan från 1944 som renoveras.



energi. I dagsläget har de omkring 10 000 anläggningar, och räknar med att det kan öka till en miljon anläggningar – bland annat med hjälp av ekonomiska bidrag till utvecklingsarbete.

YTTERLIGARE EN VÄG att komma längre med utvecklingen av geoenergin i Sverige är att se till att borrentreprenören har optimal utrustning att arbeta med. Även här har Geotec en uppgift att fylla, berättar Johan Barth.

– Vi ser till att regelbundet initiera diskussioner med våra medlemmars leverantörer, för att både pusha dem och hjälpa dem att driva produktutveckling åt det håll som passar en ökad borring för geoenergi.

Atlas Copcos produkter används flitigt av Geotecs medlemmar, vilket inte förvånar Johan Barth.

– Atlas Copco har en hel del produkter som kan användas för att öka lönsamheten för en borrentreprenör. De har varit proaktiva i produktutvecklingen, och har lyckats visa att det går att kombinera bra funktion med bra ekonomi för entreprenören.

Han nämner som exempel Atlas Copcos sänkborrhämmare och kompressorer, som har hög prestanda även under de många gånger svåra förhållanden som en brunnborrare tvingas arbeta i.

– Det går väldigt lätt att föra en dialog kring produktutveckling med Atlas Copco, så det känns lovande för framtiden när jag räknar med att efterfrågan på geoenergianläggningar har ökat ytterligare. ■

Hallå där...



LEIF BJELM

ÅLDER: 65 år.

BOR: Skånska sydkusten.

FAMILJ: Gift, två vuxna barn.

YRKE: Professor i Georesurstechnik, Lunds Tekniska Högskola.

AKTUELL: Med början i september inleds en rad forskningsprojekt via djup kärnbörning med Atlas Copcos borrhög CT 20. Något som ska gagna både svensk geovetenskap och teknik.

MOTTO: "Hellre djupt än grunt."

Läs mer om djupbörningsprogrammet på www.sddp.se

... Leif Bjelm, professor i Georesurstechnik, Lunds Tekniska Högskola, som i september inleder en unik satsning tillsammans med flera andra svenska och utländska forskare.

Målet är att lösa olika geovetenskapliga frågeställningar långt ner i jorden. Till sin hjälp har de bland annat en specialutvecklad borrhög från Atlas Copco.

Vad gör ni fram till september?

– Vi håller på med förberedelser. Dels med olika vetenskapliga förberedelser och dels med att finna lämpliga lokaler för borrhögen CT 20 som vi snart får levererad.

Att få tillgång till ett komplett system för djup kärnbörning är ganska ovanligt. Hur stort är detta för svensk geoforskning

– Våldigt stort! Jag har just fyllt 65, men det går inte att pensionera sig när man får sådana här möjligheter. Likadant känner mina forskarkolleger vid Uppsala och Stockholms universitet, Chalmers, KTH och Luleå Tekniska Högskola.

Vad ska borrhögen CT 20 användas till?

– Nästa sommar ska vi borra ett hål på cirka 2 200 meter utanför Åre för att lära oss mer om hur bergskedjor uppkommer. Vi ska också borra ett cirka 900 meter djupt hål i sandsten nära Lund, för att lära oss mer om möjligheterna till koldioxidlagring. Senare ska vi bland annat borra för att forska om geovärme, malmprospektering, lagring av kärnavfall och om mikroorganismer på stora djup.

Satsningen har ett stort fokus på miljövänliga projekt?

– Ja, troligen bidrog den ökande miljömedvetenheten till att vi fick anslaget för borrhögen och övriga kringkostnader. Nu hoppas vi att även våra ansökningar om forskningsanslag beviljas.

Varför valde ni en borrhög från Atlas Copco?

– Helt enkelt för att vi anser att detta är den bästa kärnbörningen i klassen. Nu ser vi fram emot att långsiktigt vidareutveckla tekniken tillsammans med Atlas Copco. ■

Vi 5

VILKA TRE SAKER KAN DU INTE VARA UTAN I SOMMAR?



ROGER JOHANSSON

BOHUS BERGS-
SPRÄNGNING

– Semester, mina barn och kajakpaddling.



HANNA VON KNORRING

ATLAS COPCO

– Semester, solskyddsfaktor och grillad haloumiost.



PETER HILDING

HILDINGS BERG-
SPRÄNGNING

– Familjen, husvagnen och mobiltelefonen.



JEANETTE KARLSSON

DYNAPAC

– Solglasögon, solkräm och rosévin.



ÖRJAN HAAG

GEAWELLTECH

– Min familj, Silly Season Hockey och Grekland.



OMSLAGSBILD RYNO QUANTZ

BITZ

ATLAS COPCO CMT SWEDEN AB, 105 23 STOCKHOLM 08-743 92 30
• www.atlascopco.se • www.dynapac.se

ANSVARIG UTGIVARE MARKKU TERÄSVASARA **PRODUKTION** REDAKTÖRERNA www.redaktorerna.se **REDAKTION** JULIA FLODKVIST, HANS STRÖMBERG, FREDRIK ARVIDSSON **MEDARBETARE I DETTA NUMMER** RYNO QUANTZ, PETER WIKLUND, JULIA FLODKVIST, JENNY-THERESE BACKMAN, ANDRÉ DE LOISTED, HANNA VON KNORRING, JÖRGEN HÄRNOVIST, ANDERS WIKBERG **TRYCK** SÖRMLANDS GRAFISKA

Atlas Copco