



## Vimmel i verkstaden - rapport från Underhåll 2010

EuroMaint  
Industry förvärvar  
Marmaverken Ventil  
i Söderhamn

Liten och lokal  
eller stor och global  
- effektivt för stora och små

EuroMaint  
effektiv produktion

## Alla tjänar på bredden

Vi på EuroMaint Industry är specialister på effektiv produktion. Målet är alltid att stärka våra kunders konkurrenskraft genom att effektivisera produktion genom en rad åtgärder.

Hur det går till varierar naturligtvis från fall till fall och inte minst på kundens specifika utmaning.

Vi har lång erfarenhet från olika branscher, situationer och även att arbeta med företag och organisationer av olika storlek.

Vi har också insett att alla – även vi – tjänar på att vi har en stor bredd bland våra uppdragsgivare och på våra uppdrag.

Tillsammans med de stora företagen förbättrar vi metoder och utvecklar ofta ny spetskompetens drivet av komplexa och omfattande krav, något som vi sedan kan ta med oss in i mindre projekt.

De mindre företagens direkta och tydliga beroenden mellan investering och intäkter, ofta drivet av ett entreprenörstänkande ger oss ett värdefullt och resultatorienterat perspektiv som vi tar med oss när vi engageras i större projekt.

Genom att arbeta med olika uppdrag och i olika företagsmiljöer blir vi helt enkelt bättre på det vi gör.

Vår egen företagskultur och vår långsiktiga utveckling behöver bredden varför små och stora företag är alla lika välkomna till EuroMaint Industry.



Arne Molander, marknads- och försäljningschef EuroMaint Industry

### emnews

**Ansvarig utgivare:** Ole Kjørrefjord

**Utgivningsort:** Sundbyberg

**Kontakt:** emnews@euromaint.com

**Antal nummer/år:** Fyra

**Foto:** Lasse Fredriksson, Anna Stjernberg, Pani Mekaniska

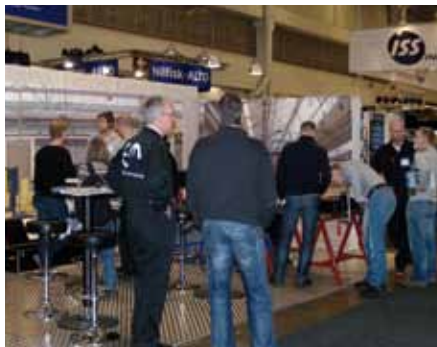
# Vimmel i verkstaden



Carl Johan berättar om PinPoint-utrustningen som används för felsökning på elektronikavdelningen.

**Verkstadsmiljö och personal i arbetskläder mötte besökarna i EuroMaint Industrys monter på underhållsmässan i Göteborg, 9-12 mars. Att döma av antalet besökare som vimlade i verkstaden var det ett välkommet koncept.**

– Med vår monter ville vi visa att vi lever nära våra kunders dagliga verksamhet och vi lyfte särskilt fram våra produkter och tjänster inom komponentservice, säger Anna Stjernberg på EuroMaint Industrys marknads- och kommunikationsavdelning.



Mingel i montern

Vi presenterade också ett nytt koncept för komponentservice som vi testade på våra besökare. Vi har utökat vårt åtagande från i huvudsak reparationer, till att vara en partner under hela komponentens livscykel. Responsen har varit mycket positiv och vi har fått ett bra underlag för vårt fortsatta utvecklingsarbete.

– Vi har både träffat befintliga kunder och knutit en hel del nya kontakter och det är ju faktiskt efter mässan som det stora arbetet drar igång säger George Peterson, säljare på

EuroMaint Industry.

Under mässan utsågs EuroMaint Industry också till en av finalisterna till Stora Produktivitetspriset. Priset delas ut av Underhållsföretagen och är ett svenskt leverantörspris avsett att uppmärksamma underhållsinsatser som resulterat i ökad lönsamhet för kunderna.

– Finalplatsen är ett kvitto på att vi gör ett bra jobb och en sporre att fortsätta utveckla nyttan för våra kunder, säger Kim Berghäll, affärsområdeschef Teknik och Driftsäkerhet.



Kim Berghäll var glad över att se EuroMaint Industry som en av finalisterna till Stora Produktivitetspriset

# Effektivt för stora och små

*Å ena sidan ett mindre företag på en lokal marknad. Å andra sidan en global aktör med produktionsanläggningar på flera kontinenter. För EuroMaint Industry är blandningen av stora och små kunder en styrka – och fokus på effektiv produktion alltid en självklarhet.*

Listan på EuroMaint Industrys uppdragsgivare med omkring 500 aktiva kunder innehåller många välkända företagsnamn och varumärken. Stora organisationer med tusentals anställda och egna avdelningar för till exempel kompetens- och produktionsutveckling.

Men på listan finns också gott om mindre och medelstora företag, företag där ägaren kanske är direkt involverad i driften och där man sällan har resurser att hålla sig med exempelvis en egen underhållsavdelning.

Hur går det ihop? Alldeles utmärkt!  
– För oss spelar det egentligen ingen roll hur stor eller liten kunden är, förklarar Magnus Krona, chef för Komponentservice. Produkten eller tjänsten vi levererar påverkas inte i första hand av företagets storlek utan av de specifika utmaningar och behov som verksamheten har.

## Lösningen är målet

Han får medhåll av Kim Berghäll, chef för Teknik- och driftsäkerhet. Han betonar att EuroMaint Industrys ambition alltid är att leverera en fungerande lösning: det är effektiv produktion som är målet, inte att sälja till exempel en ny maskin.

– I grund och botten handlar det om att skapa trygghet för kunden, fortsätter han. När det gäller mindre företag fungerar vi mer som en partner än som en leverantör. De ska veta att de får hjälp direkt när det behövs, med exakt det de behöver. Han fortsätter:

– För dem fungerar våra förstudier och kartläggningar ofta som strategiska beslutsunderlag för investeringar. Man kanske tror att man måste köpa nytt, medan vi kan visa att det räcker att renovera och förändra arbetssätt för att höja effektiviteten. Det kan vara en helt avgörande fråga för ett mindre företag och genom hela den processen kan vi vara en nödvändig kunskapsresurs.

## Anpassa till behov

Finns det då inga skillnader mellan att arbeta med stora och med små företag? Jo, självklart, och det som är själva poängen med EuroMaint Industrys bredd är att det sker en korsbefrukning mellan uppdragen.

– Genom att vi arbetar med stora, komplexa projekt med ledande globala aktörer är vi tvungna att hela tiden ligga i framkant både kunskaps- och organisationsmässigt, säger Patrik Sahlberg, chef för Automation.

Den kompetens och erfarenhet som EuroMaint Industry då utvecklar kan sedan anpassas till de mindre företagens behov



och förutsättningar. Men kunskapsflödet verkar också åt andra hållet.

– De små företagen präglas av en stark entreprenörsanda, sunt förnuft och fokus på kostnadseffektivitet, säger Patrik Sahlberg. Det är perspektiv som vi tar med oss in i våra stora uppdrag och som gör att vi ofta kan tillföra ett jordnära, okomplicerat och marknadsinriktat sätt att jobba.

## Stor och global - liten och lokal



*Delar av den IPV-utrustning som levererats till Volvo Powertrains motorfabrik i Lyon*

### Kraftsamling på fyra kontinenter

Ett komplext projekt som kräver spetskompetens, en stark organisation och support dygnet runt.

Så beskriver en av EuroMaint Industrys projektledare Fredrik Carlsson uppdraget att utveckla, installera och serva IPV-utrustning i Volvo Powertrains motorfabrik globalt.

IPV står för In Process Verification och är testutrustning som gör det möjligt att upptäcka fel och avvikelser tidigt i produktionsprocessen.

– Att eventuella fel upptäcks tidigt gör att ledtider kortas och kostnader minskar. I och med att behovet av varmtest minskar minimeras också miljöpåverkan, säger Fredrik Carlsson.

I motorfabrikerna i USA, Frankrike och Sverige har EuroMaint Industry nu automatiserat flödet för IPV.

– Det här är ett uppdrag som verkligen sätter oss på prov, säger Fredrik Carlsson, både vad gäller teknisk höjd och personella resurser. Tack vare vår storlek kan vi kraftsamla då det behövs. När vi gjorde installationen i USA var vi till exempel 30 personer från EuroMaint Industry på plats.



*Niklas Johansson och Patrik Fredman, ägare av Pani Mekaniska*

### Underhåll i Lidköping

Pani Mekaniska utanför Lidköping har 23 anställda och tillverkar bland annat delar till kullager, hydraulpressar, entreprenad- och gruvmaskiner. När någon av maskinerna, exempelvis en karusellsvarv eller ett arborrverk, går sönder ringer Pani till EuroMaint Industry i Skövde.

Pani Mekaniska har funnits i 22 år och på kundlistan finns företag som Volvo, SKF, Rolls Royce, Siemens och Tranter. Trots att Pani Mekaniska känt av en nedgång hör företaget till dem som satsar på utveckling och nyinvesteringar. Tidigare i år köpte de till exempel en av de största karusellsvarvar som sålts i Sverige.

EuroMaint Industry servar framförallt styrsystemen till maskinerna men även viss mekanik.

– Vi har arbetat med EuroMaint Industry under många år, och alltid blivit mycket väl bemötta, berättar Niklas Johansson, VD och en av grundarna till Pani Mekaniska.

– Pani är en av många mindre kunder som vi lärt känna mycket väl genom åren, berättar Urban Gustavsson, kundansvarig för Pani Mekaniska hos EuroMaint Industry. Det viktiga för oss är att alla kunder, oavsett storlek, känner sig prioriterade.

## Katarina ser till garantin

– Det går på garantin! Det är det man vill höra om utrustningen går sönder eller börjar uppträda konstigt.



Katarina Andersson

Sedan drygt ett år tillbaka finns Katarina Andersson på plats på EuroMaint Industrys huvudkontor i Skövde. Katarina är eftermarknadsansvarig för våra special-

maskiner och hon finns här just för att mobilisera rätt support efter leveransen och se till att allt fungerar med garantier, reservdelar, serviceavtal och vidareutveckling.

– För att säkerställa detta tar vi med garantifrågan, behov av service och support

etc redan i offertstadiet, berättar Katarina. Under byggnation och idrifttagning är huvudregeln att en service-tekniker finns med för att lära sig maskinerna och sedan kunna ge bra service.

– På så sätt kan vi internt se till att vi hela tiden har den kompetens som krävs för att möta kundens förväntningar. Under hela garantitiden håller vi möten med kunden för att följa upp utrustningen och lösa frågor som uppkommer, fortsätter Katarina. På så sätt får vi direkt feed-back som hela tiden hjälper oss att bli bättre.

Kontakta Katarina om du vill diskutera frågor kring garanti, reservdelar, serviceavtal eller vidareutveckling!

Katarina finns på tel: 0500-91 73 33  
mail: katarina.andersson@euromaint.com

## EuroMaint Industry förvärvar Marmaverken ventil

Nu i mars blev det klart att EuroMaint Industry förvärvar Marmaverken Ventil AB i Söderhamn.

Marmaverken Ventil är ett företag inriktat på service av ventiler och annan kringutrustning för pappers- och massaindustrin, kemisk industri, kraftindustrin samt övrig processindustri. Verksamheten omsätter ca 10 miljoner kronor och sysselsätter 7

personer. Förvärvet breddar EuroMaint Industrys kundbas och tjänsteerbjudande.

– Vi tillförs viktig kompetens inom underhåll av ventiler och annan kringutrustning, vilket innebär att vi kan erbjuda expertservice och underhåll av ytterligare en kritisk komponent för våra kunder, säger Nicklas Falk, VD för EuroMaint Industry.

## Partner för effektiv produktion

EuroMaint Industrys tjänster omfattar att förädla produktionsprocesser, utveckla och tillverka kundspecifik produktionsutrustning samt ett komplett erbjudande inom underhållstjänster och komponentservice.



### Produktionsutveckling

Tjänster för förbättrad och utvecklad produktion som ökar effektiviteten.



### Komponentservice och reservdelar

Snabb tillgång på reservdelar och kvalificerat underhåll av komponenter som säkerställer driften.



### Underhållsteknik och driftstöd

Tjänster för effektiv, tillförlitlig och säker produktion som ger produktionsutrustningen ökad livslängd.



### Automatisering av produktionsprocesser

Skräddarsydda lösningar och specialmaskiner som ökar produktionstakten och driftsäkerheten.