

HYDRAULSERVICE SOM SPARAR PENGAR

Det är en sak att sälja sina produkter, det är en annan sak att också ta hand om dem. Hägglunds Drives Svenska ser eftermarknads-service för sina hydraulmotorer och aggregat som en produkt i sig. Sedan några år skräddarsyr man serviceavtal med sina kunder, vilket har gett mycket gott resultat.

Redan i mitten av 90-talet började Hägglunds prata om att erbjuda serviceavtal och några år senare kom responsen från kunderna. Per-Erik Byström, VD på Hägglunds Drives Svenska, anser att idén har en tydlig vinnare.

– Kunden sparar pengar, framför allt genom att undvika stopp i produktionen, men också genom att produkternas livslängd ökar. Vi får en chans att vårda vårt goda rykte, vi får nöjda kunder och sådana brukar komma tillbaka. Varje kundföretag är unikt och har olika mycket kompe-



Hägglunds serviceingenjör Anders Karlsson gör en loggning för att sedan kunna göra en analys av motorernas tillstånd.

tens i de egna leden, varför innehållet i varje avtal måste diskuteras fram i samråd. För en del räcker det med att vi ordnar utbildning för kundens personal, i andra fall handlar det om avtal som innefattar hela processen.

Fiberoptisk undersökning

Ett av de första företagen att nappa var Stora Enso i Skutskär som har ett

30-tal hydraulmotorer från Hägglunds.

Två gånger per år kommer servicepersonalen från Mellansel. Vid det ena tillfället görs en fiberoptisk undersökning av samtliga motorer, vid det andra en komplett loggning av tryck och temperaturer i hela systemet.

– Det är en väldigt trygghet fram-

för allt. Nu får vi veta i god tid om någonting är på väg att gå snett, säger Gunnar Diffner, hydraultekniker på Stora Enso. Redan första året upptäcktes tre motorer som riskerade att haverera inom en snar framtid. Motorerna byttes ut och onödiga driftsstopp kunde undvikas.

– Kan man undvika akuta stopp så har man pengarna tillbaka många gånger om, säger Gunnar Diffner.

Personliga relationer

Förutom i Mellansel har Hägglunds ett servicekontor i Lidköping. På båda ställena finns jourpersonal dygnet runt, året runt. Personalen är trogen vilket också innebär en trygghet för kunderna.

– Med åren lär man känna dem och vet precis vem man ska vända sig till, säger Gunnar Diffner.

Även för Hägglunds innebär den nära kontakten stora fördelar.

– Vi får snabb respons på våra produkter och vår service och kan direkt ta in kundernas synpunkter i vårt utvecklingsarbete, säger Per-Erik Byström.

AV LARS KAGSTRÖM

Rostskydd för högt ställda krav

Godkända färgsystem inom en rad standardiserade områden:
BSK, SSG, VERITAS, LOYDS, VÄG, BRO, BAST.

 **TEKNOS**



www.teknos.se
Tel. 0325-619500
Fax. 0325-76754

TEKNOS AB
Box 211
514 24 TRANEMO