

“Vi rationalise

“SOM JAG SER DET HAR ALLA RIVNINGSENTREPRENÖRER behov av snabba byten mellan olika hydrauliska verktyg för att öka effektiviteten och kort sagt tjäna mer pengar. Många rivningsentreprenörer vet fortfarande inte vilka fördelar OilQuick kan erbjuda dem men det ska vi ändra på”, säger OilQuicks VD Åke Sonerud.

“Vi säljer egentligen ett rationaliseringsverktyg mer än ett snabbfäste”, tillägger han.

Alla behöver ett snabbfäste

Vardagen för en rivningsentreprenör som arbetar med flera olika hydrauliska verktyg bör bestå i ett antal byten mellan olika verktygstyper. Men alltför många orkar helt enkelt inte byta från exempelvis en betongsax när de egentligen behöver en hydraulhammare istället. Resultatet blir att man sliter ner ett verktyg som inte är avsett för uppgiften och jobbet går långsammare. Det är helt enkelt omständigt och tar för lång tid att byta verktyg med konventionella metoder. Men det enda rätta är trots allt att använda rätt verktyg för uppgiften.

Det visste även Hudiksvallsföretaget OilQuick. Man visste också hur man skulle kunna konstruera en snabbkoppling där operatören slapp att hoppa ur och in i hytten hela tiden, banka på bultar och cylindrar och svära sig svettig. Istället kan han i lugn och ro, sitta kvar i hytten, luta sig tillbaka och byta verktyg på bara någon sekund.

I större utsträckning än någonsin tvingas entreprenörer på påtryckningar från slutkunden, olika lagar och förordningar, kortare tidsplaner, större krav på lönsamhet och även ett stort knippe sunt förnuft att byta verktyg oftare. Detta för att jobba snabbare, mera effektivt, ta hänsyn till miljön och vara säkrare. Men flaskhalsen har som sagt varit själva bytet av verktyget.

“Det är på den här punkten som vi med OilQuick kan revolutionera hanteringen. Som entreprenör är det ingen idé att streta emot längre. Det är de som kan erbjuda den mest effektiva och optimala lösningen som

OilQuick nya huvudkontor och monteringshall byggdes 2008.

kommer att ta hem jobben och skillnaden sitter i flera olika och små detaljer såsom vilken typ av snabbfäste man använder. Om verktygsbytet går på minuten istället för mellan 20 till 30 min per byte innebär det en massa sparad tid på ett år och investeringen betalar sig därmed på nolltid”, säger Åke.

Ett behov sedan slutet av 1980-talet

OilQuick lanserade sitt första snabbfäste redan 1993. (Vägen dit kan du läsa om i en separat artikel på nästa sida). Men allt hänger ihop med en annan produkt kallad Grab John. Behovet av ett snabbfäste kopplat till Grab John-programmet dök upp redan i slutet av 1980-talet och den första prototypen byggdes vid den här tiden. Sedan lanseringen 1993 har OilQuick-programmet vidareutvecklats och byggts ut successivt för att passa allt fler bärare.

Idag finns snabbfästet OilQuick för bärare från 2 till 120 ton fördelat på nio standardfästen för grävare och ett antal fästen för hjulastare, kranar, gaffeltruckar och materialhanterare. Det finns också ett brett program av s k OEM-modeller särskilt framtagna för exempelvis

Genesis Europas rivnings- och återvinningsverktyg, Hitachis grävare via tyska Kiesel Group och Fuchs för att nämna några. Tyska Liebherr tillverkar ett OilQuick-fäste på licens för sina rivningsutrustade grävmaskiner.

Idag säljs OilQuick-sortimentet av maskin- och verktygsleverantörer runt om i världen men tyngdpunkten ligger på Europa, än så länge. I Sverige behöver man inte gå långt för att hitta en återförsäljare. OilQuick själva och tillsammans med sina återförsäljare ser till att stötta, utbilda och serva sina användare och anordnar även särskilda utbildningar både för återförsäljare och slutkunder.

Nästan direkt från start började man profilera OilQuick-systemet gentemot rivningsbranschen. I början av 1990-talet blev det allt vanligare med betongsaxar och pulveriserare och mot slutet av decenniet kom även rivningsgriparna. Hydraulhammarna hade däremot funnits sedan länge.

“Men det var först mot slutet av 1990-talet som



I Hudiksvall sker all utveckling, montering, administration och marknadsföring. Komponenterna tillverkas av underleverantörer som till 95 procent finns i Sverige.

försäljningen till rivningsbranschen riktigt satte fart”, säger Henrik Sonerud, marknadschef på OilQuick.

“Betalar sig på 2 till 3 månader”

En sak som fortfarande dock förvånar både Åke och Henrik är att det krävs så många argument för att övertyga en rivningsentreprenör om det självklara värdet med att använda OilQuick. “Alla i den här branschen vet att manuellt byte av verktyg är en plåga och att uppgiften tar mycket tid i anspråk. Även om ett OilQuick-system kostar en aning att köpa in per maskin så behövs ingen avancerad ekvation för att upptäcka att det lönar sig”, säger Åke. “Samtidigt blundar inte en rivningsentreprenör för att köpa en rivningsutrustad grävare som kostar avsevärt mycket mer eller ett dyrt verktyg. Att tänka lite längre och även satsa på ett OilQuick-fäste skulle innebära att maskinen och verktygen skulle kunna utnyttjas upp till 50 procent mer. Det blir en hel del pengar på ett år. Med ett snabbt överslag har ett OilQuick-system betalt sig på mellan 2 till 3 månader”, säger Henrik.

“För mig borde det sitta ett OilQuick-fäste på varje maskin som säljs, i synnerhet på nya maskiner. Det skulle ge en bra avkastning redan från första dagen maskinen används”, tillägger Åke.

“Det pratas så mycket om automatisering och att minimera etableringstider men ibland känns det som om detta tänkande inte fått fäste i rivningsbranschen där det framförallt behövs”, säger Henrik.

“Ungefär 5 till 7 procent av kostnaden för en rivningsutrustad grävare representerar kostnaden för ett OilQuick-system vilket faktiskt ökar effektiviteten med upp till 50 procent”, tillägger han.

Denna, upp till, 50 procentiga ökning i effektivitet representerar förbättrad effektivitet, bättre kontroll, mera exakt och smidigare arbete för operatören, mera nöjda

er ar rivningen”

OilQuick ägs till fullo av familjen Sonerud. Från höger Åke Sonerud, som är vd i företaget, och sonen Henrik Sonerud som är ansvarig för marknadsföringen. OilQuick AB har sitt ursprung i Sonerud Maskin AB som en gång grundades av John Sonerud, far till Åke och Henriks farfar.

Snabbkopplingssystemet OilQuick kom nästan som en välsignelse till alla rivningsentreprenörer som är i behov av snabba verktygsbyten på arbetsplatsen. Och man kan fråga sig vilken rivningsentreprenör som inte är det idag? Nu sprids den “nya budskapet” om OilQuick-systemet från land till land.

kunder, ökad konkurrenskraft i synnerhet idag när inte alla rivningsentreprenörer skaffat OilQuick och sist men inte minst betydligt bättre lönsamhet.

Andra fördelar som Åke och Henrik berättar om är ökad miljövänlighet eftersom OilQuicks fästen inte läcker olja, säkerheten är betydligt högre eftersom operatören sitter på betryggande avstånd i hytten, avsevärt lägre slangförbrukning, färre stopp beroende på färre maskinhaverier, ökad effektivitet trots att färre maskiner behövs på arbetsplatsen och färre transportkostnader. De båda sista argumenten hänger ihop med att med OilQuick kan en maskin utföra mycket mera på arbetsplatsen. Utan OilQuick kanske man ställer dit två maskiner på ett jobb för att slipp byta verktyg. Resultatet blir ökade kostnader i drivmedel, personal, slitage samt transporter.

En annan fördel som vi var inne på tidigare är att man även sparar verktygen. Med enkla byten använder man rätt verktyg. Många är dom som nött ner en rivningsgrip bara för att den använts till en massa arbetsuppgifter som den inte är avsedd för och det kostar pengar helt i onödan.



”Det finns så många fördelar med OilQuick så jag skulle kunna prata hela dagen. Ett bra exempel på att OilQuick lönar sig för alla är att om Du exempelvis har en maskin på 35 ton och byter verktyg i genomsnitt två gånger per dag så har systemet redan betalat sig”, säger Åke.

Stor efterfrågan i Centraleuropa

Under de senaste åren har demoleringsbranschen runt om i Europa börjat inse fördelarna med OilQuick. Centraleuropa med Tyskland och alpländerna är kanske de länder som anammat OilQuick mest av alla och är väldigt öppna för konceptet. Flera större entreprenörer har investerat i OilQuick-system till alla sina maskiner. Men även i Norden börjar OilQuicks system bli allt vanligare. Försäljningen av systemet är helt klart fokuserat på Europa i detta läge men sakta börjar man även etablera sig på andra marknader som Kanada och USA.

”I USA är det fortfarande väldigt vanligt att använda en maskin per verktyg. Man ser ofta en massa maskiner på arbetsplatserna. Dessutom använder man fortfarande en hel del mekaniska verktyg. Men sakta men säkert ska vi nog övertyga amerikanerna också”, säger Henrik.

”Nyligen öppnade vi en ny återförsäljare i Kanada med egen personal. Den amerikanska försäljningen kommer att skötas därifrån så vi har goda förhoppningar om den nordamerikanska marknaden”, tillägger Åke.

Idag har OilQuick AB en årlig omsättning på ca 74 Mkr och man sysselsätter 21 personer. Exportandelen ligger på ca 80 procent. Man har 15 återförsäljare och servicecenter runt om i världen. Man håller regelbundna utbildningar både hos återförsäljarna och på huvudkontoret i Hudiksvall i handhavande av systemet.

”Vi har en bra utvecklingstakt även om lågkonjunkturen dragit ner på tempot en aning just nu. Utsikterna är ljusa och vårt mål är att fördubbla omsättningen under den kommande treårsperioden och tredubbla inom fem år”, säger Henrik.

”Men att både fördubbla och tredubbla sin omsättning gäller lika mycket för våra användare och det budskapet är vi noga med att få ut. Att använda konventionella system innebär faktiskt att entreprenören förlorar pengar varje dag han kör vidare med det upplägget. Med OilQuick gäller raka motsatsen, det kan vi bevisa”, säger Åke.

Många stora och välkända rivningsentreprenörer runt om i Europa använder idag OilQuick. I flera fall har man valt systemet på alla sina maskiner. Några exempel är det nya svenska bolaget Demcom som bildades genom sammanslagningen av LODAB och Segerström. Andra namn är Rivtjänst i Norr och AF Deacom, PeWe samt Dokken i Norge. Preben Hockerup och Hvidberg i Danmark, Eberhardt, Straback och Lemle i Tyskland för att nämna några av kunderna.

Unikt kunnande

När det gäller konkurrens är Åke och Henrik inte så oroliga. Systemet är väl patenterat och man är utan tvekan världsledande då det inte finns några liknande system, förutom Liebherr som licenstillverkar systemet för egen räkning.

”En del försöker naturligtvis kopiera oss men vi har lagt ner så många år av utvecklingsarbete bakom systemet så dom som försöker kopiera oss hamnar antingen i ett patentintrång eller så funkar det bristfälligt. Under alla år som vi utvecklat systemet och framgent har vi tvingats sätta oss in i både hur bärrarna och verktygen fungerar och är konstruerade för att skapa optimala snabbkopplingsystem. Detta ser jag som ett unikt kunnande som kommer växa kunder till fördel. Kunskaperna för de som tillverkar bärrarna respektive verktygen slutar som oftast

De två bilderna överst till höger visar OilQuick-fästen med olika verktyg anslutna. Mikael Carlberg (t.v.), maskinansvarig på DEMCOM, är mycket nöjd med OilQuick. ”När man väl beslutat sig för att börja använda OilQuick vill man aldrig tillbaka till ett konventionellt system. OilQuick ska sitta på varje maskin”, tycker Mikael.



Arbetsbilderna i reportaget är hämtade från DEMCONs arbete med att riva för Stockholms nya arena intill Globen. Samtliga maskiner på jobbet har OilQuick-fästen.

vid det som de tillverkar”, säger Åke.

OilQuick kommer att vara välrepresenterade på mässan Bauma i egen monter med demonstrationer. Dessutom kommer det att sitta OilQuick-system på ett 20-tal maskiner i andra monstrar såsom hos Caterpillar, Volvo, Hitachi, Huddig och flera andra monstrar. Kiesel Group lanserar en ny OEM-produkt från OilQuick kallad OQB 180, utvecklad för Hitachi-maskiner. För Kiesels räkning har OilQuick tillverkat snabbkopplingarna OQB 100, 125 och 180.

www.oilquick.com



Korta fakta om företaget

OilQuick AB, med säte i Hudiksvall, har en historia som sträcker sig tillbaka ända till 1952 då John Sonerud, pappa till Åke och farfar till Henrik startade ett företag tillsammans med sina bröder Gotther och Erik.

Företagets affärsidé var att fungera som en mellanhand för säljare och köpare av begagnade jordbruksmaskiner. Från mitten till slutet av 1950-talet utvidgades produktsortimentet till att innehålla en rad andra produkter såsom motorsågar, kylskåp och frysar och t o m TV-apparater. Bröderna sålde även begagnade Ferguson-traktorer som man importerade från England.

1957 lämnade bröderna Gotther och Erik verksamheten för andra karriärer och John startade då Soneruds Maskin AB. Mot slutet av 50-talet minskade efterfrågan på jordbruksprodukter vilket innebar att John istället satsade på försäljning av Hymas grävmaskiner, produkter som man sedermera skulle börja tillverka i egen regi. Hymas försäljningen ökade kraftigt och mellan åren 1974 till 1979 tillverkade och sålde man hela 600 maskiner per år.

1972 såldes företaget och John fortsatte arbeta inom bolaget Soneruds Maskin AB igen. Under några år tillverkade och sålde man flera olika typer av maskiner och verktyg. Omkring slutet av 1978 konverterades bolaget till ett renodlat utvecklings- och försäljningsbolag med fokus på egna patenterade tillbehör för grävstare och grävare. Tillverkningen skedde inte längre i egen regi utan lades ut på underleverantörer. Samtidigt avslutades försäljningen av Hymas-maskiner.

Den första produkten som bolaget skulle börja producera var verktygsserien ”Grab John” som var en skopa med inbyggda hydrauliska gripklor. Produkten lanserades under våren 1980 med stor framgång som ett verktyg för att placera ut pålar med. Samma år blev Åke Sonerud VD för företaget, en position som han fortsatt innehar.

Grab John blev snabbt en exportvara. Under 1980-talet gick omkring 45 procent av produktionen på export utanför landets gränser i huvudsak till västra Europa. Skoporna tillverkades under licens även i Japan. Fram till idag har tusentals Grab John-skopor levererats till nöjda kunder runt om i världen.

Så tidigt som i slutet av 1980-talet upptäckte företaget behovet av en snabbkopplingslösning för grävare och andra typer av bärrare som tillät verktygsbyten utan att operatören behövde lämna hytten. Detta var upprinnelsen till dagens OilQuick-fäste. Men på den tiden var marknaden inte riktigt mogen för den typen av produkt. John Sonerud avled 1994 men hans framgångsrika innovationer, smarta lösningar och hans anda lever kvar i bolaget än idag.

OilQuick AB, som bolaget namnändrades till i samband med sitt 50-årsjubileum, har nu ett komplett sortiment av patenterade snabbkopplingsystem för grävare, lastare, gaffeltruckar, materialhanterare m m. OEM-avtal har sluits med ett antal kända tillverkare av grävmaskiner. Idag har tusentals OilQuick-system levererats till nöjda kunder över hela världen.