

AKTUELL TEKNIK

NR 2 | 2008

ARMATEC™ | KUNSKAP OCH NYTÄNKANDE INOM VÄRME, KYLA OCH PROCESS.



**VEÅ levererade
ångpanna till sydafrika**

**Välkommen till
nya armatec.se**

**OS-satsningen går vidare
med sikte på London 2012**

B



ARMATEC
AKTUELLTEKNIK

LEDARE	2
SIKTE PÅ LONDON 2012	3
NYCKELN TILL FRAMGÅNG FÖR LKAB	4
VEÅ LEVERERADE ÅNGPANNA TILL SYDAFRIKA	6
PÅ JAKT EFTER NYA TALANGER	8
PED	9
NYA ARMATEC.SE	10
TÄVLING	11
NYA ANSIKTEN	12
PRODUKTNYTT	12

Visst finns det ljus i mörkret

▼ Kurvorna pekar nedåt. Vi matas med rapporter om en svidande bolånekris och en stram finanspolitik som leder till en svag ekonomisk tillväxt. Det känns som om lågkonjunkturen har kopplat ett järngrepp som det kommer att ta lång tid att ta sig ur. Eller? Som optimist väljer jag att se möjligheter istället för problem. Det finns många positiva saker att ta fasta på inom den närmsta framtiden.

Underhåll istället för nyinvesteringar

Till att börja med gynnas exportindustrin av den svaga svenska kronan. Vi som jobbar mycket med OEM-företag kan intyga att dessa företag inte drabbas lika hårt av den rådande lågkonjunkturen. I dåliga tider är det dessutom vanligt att företagen skjuter upp nödvändiga nyinvesteringar på framtiden. Istället satsar man på underhåll och förbättringar av de befintliga resurserna. Har man inte råd att förnya gäller det ju att förvalta det som redan finns på bästa sätt för att kunna uppnå en ökad processkontroll. Jag är givetvis nöjd med att många företag inom industri och process har upptäckt att våra effektiva funktionslösningar spar både tid och pengar i detta sammanhang.

Är mediabilden korrekt?

I den dagliga kontakten med kunderna står det klart att tillväxttakten i vissa fall har avtagit, men att det inte är fråga om en total katastrof. Därför ställer jag mig en aning frågande till medias rapportering, då undergången inte känns fullt så nära förestående som de vill göra gällande. Risken med alla domedagsprofetior är att vi blir för defensiva och tappar fart och framtidstro. Och då har vi satt oss i en onödigt jobbig situation. För om det är något historien har visat så är det att efter lågtryck kommer högtryck. Och de företag som då är mest förberedda och snabbast ur startblocken får ett rejält försprång.

Strävar efter partnerskap

Men självklart ställs det extra höga krav för att lyckas i en lågkonjunktur. Därför försöker vi hela tiden att bli mer och mer lyhörda för kundernas krav och önskemål. Vi strävar efter en fördjupad dialog i akt och mening att alltid kunna erbjuda optimala tekniska lösningar. Vid de tillfällen då alla bitar faller på plats handlar det inte längre om en traditionell affärsrelation mellan beställare och leverantör – då handlar det om ett partnerskap som gör alla inblandade till vinnare.

Men för att lyckas med detta fullt ut gäller det att hela tiden förfinas och spetsa vårt erbjudande. Det gör vi bl a genom att anpassa säljarbetet efter kundernas skiftande behov. Och när andra skär ner, väljer vi att anställa unga talanger med mycket nytänkande i bagaget. Och inte minst viktigt – när det blåser snålt kan engagemang och arbetsglädje bli den direkt avgörande skillnaden mellan vinst och förlust. Med det vill jag bara peka på att vi Armatecare har förbannat kul på jobbet. Jag tror och hoppas att det ska märkas nästa gång du kontaktar oss.



Berndt Öjeborn
Marknadschef



OS-satsningen går vidare med sikte på London 2012

De Armatec-sponsrade 49er-seglarna Jonas Lindberg och Kalle Torlén lyckades med målet att kvalificera sig till OS i Peking. Vägen dit var tuff och väl på plats så gick det inte riktigt som det var tänkt. Nyss hemkomna finns det dock ingen som helst tvekan – i London ska det bli medalj.

▼ Jonas Lindberg började sin OS-satsning redan 2001 då han siktade på att delta i Aten 2004. Då blev det ett negativt besked från Svenska Olympiska Kommittén. Kalle Torlén klev in som ny gast och siktet ställdes in på OS i Peking istället. Sedan dess har killarna seglat på heltid och det handlar om en tuff tillvaro med cirka 220 resdagar per år.

Misslyckades i Peking

OS-seglingarna fungerade inte alls som det var tänkt. Men de uteblivna framgångarna kom ändå inte som en direkt överraskning. Jonas och Kalle hade inte seglat tillsammans lika länge som medtävlarna. Dessutom hade de betydligt kortare förberedelsestid än konkurrenterna då de blev klara för OS bara någon månad innan det första starskottet. Konkurrenterna visste att de skulle vara med i OS åratel i förväg och hade därför klart bättre förutsättningar. Till råga på allt var det lättvind när tävlingarna drog igång, något som slår hårt mot seglare som inte är riktigt samspelade. Trots allt är killarna nöjda då äventyret i Peking var en läroperiod för det som komma skall i London 2012. Och där är det bara en medalj som gäller.

49er – rolig men svårseglad

49er är en tvåmansjolle med trapets. 49ern har varit med på de Olympiska sommarspelen sedan 2000. Enligt Kalle Torlén är det en tekniskt svår båt.

– Den är lite lurig att lära sig men när man väl kan sin sak blir det desto roligare, inte minst för att det kan gå riktigt fort.

Viktigt med bra sponsorer

Jonas och Kalle är givetvis väl medvetna om att deras OS-satsning står och faller med sponsoringarna. Och Jonas har en klar uppfattning om hur en bra sponsor ska vara.

– Jag tycker att det är väldigt viktigt att vi blir en del av företaget, att de verkligen är engagerade och tror på vårt projekt. Då känns det som att vi har ett gemensamt mål som vi ska nå tillsammans. Det märks tydligt på sponsorträffarna då racen handlar om en enda sak – att komma först i mål till varje pris.

Kalle fyller i:

– Självklart vill man helst bli förknippad med ett starkt varumärke. Dessutom är det viktigt att personkemin stämmer, att bägge parter har samma förväntningar på samarbetet.

Vid sidan av seglingarna pluggar Jonas på Chalmers och extraknacker som segelinstruktör. Kalle försörjde sig tidigare som cykelbud men pluggar nu på KTH.

Armatec är nöjda med samarbetet

Hur kommer det sig då att Armatec har valt att sponsra just segling? Marknadschef Berndt Öjeborn tycker att det finns en rad beröringspunkter mellan segling och den egna verksamheten.

– Tradition, modern teknologi, lagarbete och långsiktighet är väl de viktigaste faktorerna som förenar oss. Självklart vill vi ha utväxling rent marknadsmässigt på vår ekonomiska satsning och segling har visat sig fungera bra i såväl relationsskapande som varumärkesbyggande syften. Vi har haft ett antal kundträffar där killarna presenterat sin OS-satsning i ord och bild och i de efterföljande seglingstävlingarna gav alla järnet. En sådan träff stärker relationerna och gör det så mycket enklare att utveckla ett ömsesidigt partnerskap med kunderna. Så vår satsning på segling är en investering som lönar sig på både kort och lång sikt.

ANSVARIG UTGIVARE
Berndt Öjeborn
031-890144
berndt.ojeborn@armatec.se

REDAKTÖR
Peter Roane
031-808815
peter.roane@shout.se

REDAKTIONSRÅD
Charlotte Flygh
Thomas Forsmark
Peter Roane
Joakim Hökegård

IDÉ & PRODUKTION
Shout Advertising

FOTOGRAF
Christer Ehrling
Pierre Klasson

Redaktionen tar tacksamt emot synpunkter på hur vi kan förbättra innehållet.

www.armatec.se

Effektiva automationslösningar är nyckeln till framgång för LKAB

I somras invigde Kronprinsessan Victoria LKABs pelletsverk KK4 och anrikningsverk KA3 i Kiruna under pompa och ståt.

Ett gigantiskt industriprojekt var färdigt och en mycket hög automationsgrad ska säkerställa en kostnadseffektiv produktion. Glädjande nog var vi på Armatec med på ett hörn i detta spännande projekt.

LKAB tillverkar och levererar förädlade järnmalmsprodukter. För att möta den ökade efterfrågan har man genomfört ett omfattande investeringsprogram för cirka elva miljarder kronor. Tack vare denna investering ska LKAB gå från en produktion på 20 miljoner ton järnpellets per år till 30 miljoner ton. LKAB har en lång tradition av att automatisera sina processer och därför ställdes det höga krav inom just detta område i KK4 och KA3.

Hög automationsgrad

En kostnadseffektiv produktion kräver en hög automationsgrad, vilket innebär att man i stor utsträckning använder fältbuss med både Profibus-DP/PA och AS-i. Med tanke på storleken och projektiden ställdes det tuffa krav på installation och idrifttagning av automationssystemet. Allt från klarställning, konstruktion, programmering och leveranser till montage och driftsättning genomfördes mycket snabbt.

Pidab valde FieldQ

LKAB valde att samarbeta med Pidab som är experter på processautomation. Företaget som finns i Mölndal och Stenungsund deltog i idéstudien och gjorde både förprojektet och ekonomiska kalkyler för automationen av anläggningen. Senare blev Pidab delprojektledare för automation av både KK4 och KA3, med ansvar för kontroll och ledning av underleverantörer samtidigt som man deltagit i optimeringen av anläggningen.

Sven Ytterman på Pidab jobbar som konsult för LKABs projektledare för automation. Så hur kommer det sig att ni valde FieldQ till denna applikation?

– Vi ville ha ett robust ställdon med ”allt i ett”. Gränslägen och magnetventil samt möjlighet till AS-i anslutning. Dessutom var det viktigt med mycket god kapsling som klarar den extremt svåra miljön. Och våra förväntningar infriades. Miljön i verken är mycket svår med elektriskt ledande smuts och massor av stänk och överspolning av slam. Därför behövde vi mycket bra kapsling på utrustning som innehåller elektronik. Och det har FieldQ.

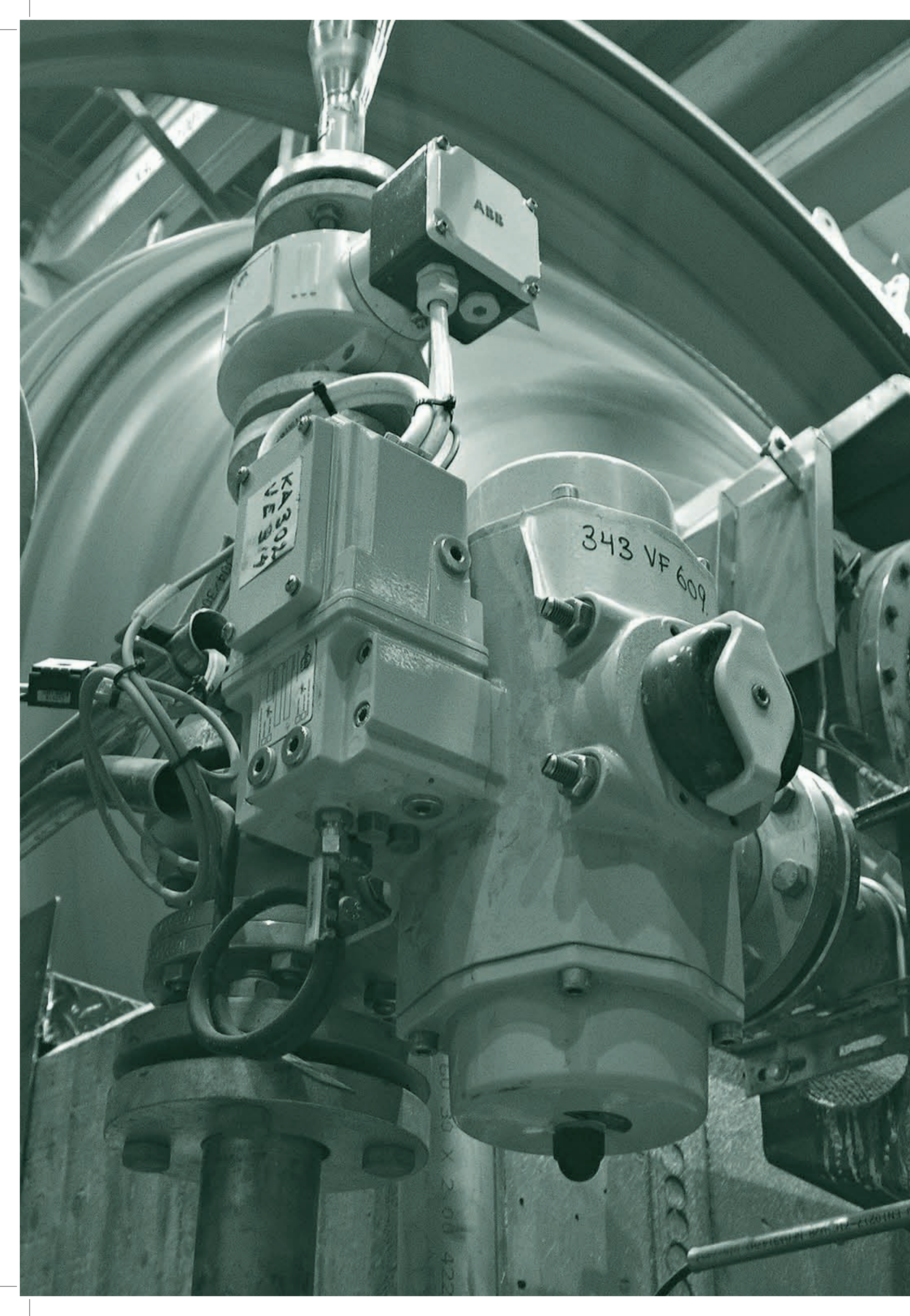
Bra vid installation och idrifttagning


Sven tycker att FieldQ skiljer sig vid installation och idrifttagning jämfört med traditionella ställdon.

– FieldQ är mycket enkel, vi valde 20 mm kontaktanslutning för bus-kabeln, tät och bra. Jag gillar den enkla funktionen med inställning av gränslägen. Mycket bra med inbyggda ställskruvar för inställning av öppnings- och stängningshastigheten. Vad jag vet så har det inte varit några problem med FieldQ och just därför tror jag att LKAB kommer att fortsätta att använda dem istället för traditionella manöverdon. Men eftersom de har fungerat så bra finns det risk att LKABs underhållspersonal inte har hört talas om dem. Så ni på Armatec får nog åka upp och göra lite reklam för er, avslutar Sven.



Swen Ytterman, Pidab





Idylliska Sävsjö ligger mitt i Småland med allt vad det innebär av storslagen natur och framgångsrik småföretagaranda. Här finns VEÅ AB, pannstillverkaren som först blev känd som "husmödrarnas hjälpredda nummer ett". I dag är företaget ledande leverantör till kunder runt om i hela världen. När det gäller armaturer pratar man gärna med oss på Armatec.

Spännande projekt när VEÅ levererade ångpanna till Sydafrika.

■ Alla är vi barn i början och innan VEÅ koncentrerade sig fullt ut på tillverkning av pannor lanserade man en rad olika udda produkter, bl a VEÅ-tvättmaskinen som blev mycket populär bland landets hårt arbetande husmödrar. I början på 50-talet tillverkades den första högtrycksångpannan och sedan dess har företaget flyttat fram positionerna successivt. I dag utvecklar, konstruerar och marknadsför man ång- och hetvattenpannor samt kompletta pannanläggningar till industrier samt värme- och kraftproducenter över hela världen.

Långvarigt samarbete med Armatec
VEÅ har samarbetat med Armatec i över 25 år. Enligt försäljningsingenjör Christer Hafström bygger samarbetet på ömsesidigt förtroende.

– Det är tryggt att gå in i ett projekt tillsammans med Armatec. Jag och Thomas Forsmark har haft tillräckligt många sittningar för att veta var vi har varandra. Armatec vet vilka krav som gäller och jag kan alltid lita på att få bra produkter till konkurrenskraftiga priser. På så vis blir det inga obehagliga överraskningar som försenar eller fördröjer projektet.

Ångpanna till Sydafrika

I början av året inleddes ett gemensamt projekt i Sydafrika. Via ett annat svenskt företag, UHT i Kungälv, fick VEÅ kontakt med stålverket Columbus Stainless i Sydafrika. Ordern gällde en VEÅ UNIVEX-ångpanna som är den ledande 3-stråks ångpannan i Sverige. VEÅ ansvarade för installationen och hade även personal på plats vid idrifttagningen. Armatec levererade huvuddelen av all armatur, bl a reglerventiler, avstängningsventiler och nivåställ.

Samarbetet mellan VEÅ och Armatec fungerade friktionsfritt från order till leverans och idrifttagning. Så det lär väl bli en fortsättning, kanske i 25 år till.

Marika är alltid på jakt efter nya talanger

Företag som vill stå starka i framtiden måste attrahera unga talanger med förmågan att tänka i nya banor. Samtidigt är det viktigt att nykomlingarna backas upp så att de får hjälp med den personliga utvecklingen och att de snabbt kommer in i företagskulturen. Möt Marika Fischer 28 år, som tidigare har varit trainee och numera är ansvarig projektledare för vårt trainee-program.

Under den ettåriga traineetiden får deltagarna genomgå ett allsidigt program med mycket praktiskt arbete kombinerat med projektspecifika utbildningsprogram. Deltagarna får direktkontakt både med Armatecs operativa ledning och de olika bolagen inom Ernströmgruppen. Det ger goda möjligheter att lära känna kunder, leverantörer samt företagets olika funktioner. När Marika Fischer studerade "Management av tillväxtföretag" på Handels-högskolan fick hon reda på att Ernströmgruppen sökte Managementtrainees. Ett lagom stort familjeföretag lät lockande, Marika sökte och blev antagen. I dag jobbar hon som controller och är operativt ansvarig för utförandet av traineeprogrammet.



Förväntningarna infriades

– När jag gick in i detta förväntade jag mig att få prova på så mycket som möjligt. Och det fick jag verkligen göra eftersom jag roterade runt på Ernströmgruppens olika företag. Samtidigt var jag lite orolig för att jag bara skulle få göra enklare saker som ingen annan ville ta i. Men jag blev snart lugn för det stod helt klart att programmet var oerhört seriöst och alla visade respekt för det jag kunde bidra med. Det allsidiga programmet blev en bra grogrund för personlig utveckling. Dessutom var introduktionen väldigt bra och det kändes tryggt att få en handledare i varje projekt.

Tips till sökande

Antagningskraven är riktigt tuffa och det tycker Marika är bra. – Armatec är kräsna eftersom det är så oerhört viktigt att få in rätt personer på programmet. Det handlar ju om en viktig och seriös framtidssatsning. Omvänt är det lika bra för den sökande att antagningskraven är hårda eftersom man snabbt får klart för sig vad som gäller. Men vad ska då en sökande tänka på? – Först och viktigast – som trainee blir du automatiskt en viktig person som Armatec verkligen kommer att satsa på.

Det finns inga begränsningar – med nyfikenhet, djävlar anamma och en klädsam dos ödmjukhet har man alla möjligheter att skaffa sig en bred bas att stå på i framtiden.

Dessutom är det viktigt att gilla säljarbetet och verkligen vara engagerade i kunderna. Visst, det handlar mycket om teknik, men även om att kunna leva upp till kundernas olika krav och önskemål, avrundar Marika.

Lär känna tre av våra nya problemlösare

Joel Fredholm 27 år, har studerat Industriell ekonomi och tidigare jobbat i ett energiföretag. Hans förhoppning är att få en bra bild av vad Armatec kan erbjuda och ta sig an utvecklande arbetsuppgifter.

Joel vill bidra med helhetstänkande då han har erfarenhet av såväl ekonomi som teknik, vilket gynnar både kunder och leverantörer. Han tänker gärna i nya banor och är väldigt nyfiken på allt som är nytt och spännande.

Peyruze Özmen 25 år, är affärs- och civilingenjören som toppat sin meritlista med ett masterprogram i bioteknik. Hon tycker att Armatec är precis lagom stort för att hon inte ska försvinna i mängden. Målet är att få goda möjligheter till personlig utveckling och en helhetssyn på verksamheten.

Som nytutexaminerad känner Peyruze att hon kan bidra med nytänkande då hon är uppdaterad på det senaste. Detta i kombination med den samlade erfarenhet som redan finns på Armatec kan bli en vinnande formel. Och inte minst viktigt – hon kommer att bidra till att Armatec blir mer mångkulturellt.

Martin Lagerstedt 30 år, är Högskoleingenjören som kom i kontakt med Armatec när han jobbade på ett besiktningsföretag. Han ser fram mot ett intressant och mångsidigt program med allt från dimensionering och försäljning till kundkontakter och ekonomi. Med sin industriella bakgrund har Martin en bred kunskapsbas och kan därför bidra med ett helhetstänkande.

PED – direktivet för tryckbärande anordningar

För oss som arbetat med tryckbärande anordningar är detta direktiv för de flesta det viktigaste som hänt inom området regelverk under det senaste decenniet. År 2002 blev PED tvingande och därigenom upphörde det nationella svenska tvingande regelverket. Den svenska författningen har namnet Tryckbärande anordningar AFS 1999:4 och kan enkelt laddas ner på www.av.se.

En tryckbärande anordning eller aggregat som uppfyller PED får fritt levereras inom EES (de 27 EU länderna, Norge, Island och Liechtenstein).

Sammanfattning av de viktigaste delarna för brukaren

- Gäller med vissa undantag för tryckbärande anordningar med högsta tillåtet tryck PS högre än 0,5 bar.
- Fluid är det nya sammanfattande ordet för gaser, vätskor och ångor i ren fas samt blandningar av dessa. En fluid kan innehålla fasta ämnen/en suspension).
- Viktiga undantag är tex luddämpare, rörledningar för transport av fluider och anordningar som faller under ADR (farligt gods på väg), RID (farligt gods på järnväg), IMDG (farligt gods till sjöss), ICAO (civil luftfart).

Klassning av den tryckbärande anordningen görs i följande steg:

1. Typ av fluid fastställs
Farliga fluider tillhör Grupp 1, vilket är:
 - explosiva
 - mycket lättantändliga
 - lättantändliga
 - antändliga (då den högsta tillåtna temperaturen överstiger flampunkten)
 - mycket giftiga
 - giftiga
 - oxiderande
 Grupp 2 omfattar alla fluider som inte ingår i grupp 1. Detta innebär tex att vatten, ånga och luft omfattas av grupp 2.

2. Identifiering av tillämpligt diagram i AFS 1999:4 (fig. 1).
3. Från gällande diagram erhålls uppgift om kategori (I – IV) eller 8§ (fig. 2). Tillverkaren av den tryckbärande anordningen får fritt välja lämplig modul som uppfyller kategorin.
För anordningar i 8§ gäller att de skall konstrueras och tillverkas enligt god teknisk praxis i något land inom EES (EU, Norge och Island). En anordning i 8§ får inte CE-märkas.
4. Vald modul specificerar de tekniska krav som gäller för konstruktion och tillverkning av den tryckbärande anordningen. Modulerna återfinns i AFS 1999:4, bilaga 3. Detta förfarande benämns bedömning av överensstämmelse och är förutsättning för CE-märkning.

CE-märkning

Alla tryckbärande anordningar eller aggregat skall vara CE-märkta, gäller dock ej 8§. Kategori I; CE-märkning. Kategori II; III och IV; CE-märkning med unikt nummer för att identifiera tillverkaren.

Viktigt för brukaren

- Se till att den tryckbärande anordningen är CE-märkt, anordning i 8§ får dock inte CE-märkas. Säkerhetsutrustning, tex säkerhetsventiler skall vara CE-märkta enligt kategori IV.
- Upphandla om möjligt aggregat (flera tryckbärande anordningar som satts samman av en tillverkare för att bilda en integrerad och funktionell enhet). Aggregatet skall då vara CE-märkt av tillverkaren. Exempel på aggregat är AT 8481, komplett ångväxlingsmodul.
- Ett aggregat är redan Installationsbesiktigat enligt AFS 2005:3, vilket är en smidig kostnadseffektiv lösning för brukaren.
- Dokumentation, tex materialcertifikat skall förvaras hos tillverkaren under 10 år från tillverkningsdagen. Detta innebär att brukaren bör värdera nyttan av att beställa denna typ av dokumentation. Här finns möjlighet till kostnadsbesparingar.
- Försäkran om överensstämmelse skall alltid finnas tillgänglig för brukaren för en CE-märkt produkt eller aggregat.
- Bruksanvisning på svenska skall tillhandahållas av leverantören.

Bo Seborn, Teknisk chef

Fig 1

Fluidgrupp	Tryckkärl Gas ¹⁾		Vätska		Panna, ång- och hetvatten	Rörledning Gas ¹⁾		Vätska	
	1	2	1	2		1	2	1	2
Diagram	1 ³⁾	2	3	4	5	6 ³⁾	7 ⁴⁾	8	9

1) Gäller även för vätska vars ångtryck vid högsta tillåtna temperatur (TS) överstiger det normala atmosfärtrycket med mer än 0,5 bar
2) Tryckbärande tillbehör, tex ventiler, ingår normalt i rörledning, dock kan vid stor volym kolumnen "Tryckkärl" vara tillämplig
3) För instabil gas gäller kategori III
4) För temperatur >350°C gäller kategori III

Fig 2

Kategori Modul	Bedömning av överensstämmelse – val av modul			
	I	II	III	IV
	A	A 1 D 1 E 1	B 1 + D B 1 + F B + E B + C 1	B + D B + F G H 1 H

Bilaga 3 i AFS1999:4 ger en detaljerad beskrivning av kraven i respektive modul. Säkerhetsutrustning skall normalt klassas i kategori IV.

Vi är glada och inte så lite stolta nu när arbetet med vår nya webbplats är färdigt. Under resans gång har idéerna flödat fram och tillbaka. För det mesta har vi dragit åt samma håll men till och från har vi haft olika åsikter om hur slutresultatet skulle se ut. Men med facit i hand är alla inblandade överens om en sak – vi är riktigt nöjda med vår nya kundorienterade webbplats.

Kristoffer Freeman, ansvarig för webbplatsprojektet på Armatec, förklarar målsättningen med arbetet.

– Vi ville skapa en kundorienterad webbplats, med enkel och logisk informationssökning. Allt för att underlätta så mycket som möjligt för kunderna. För att lyckas med detta gjorde vi en omfattande förstudie. Vi pratade bla med entreprenörer och konsulter för att få reda på deras synpunkter. Det är alltså till stora delar deras svar som ligger till grund för webbplatsens utformning och innehåll. Samtidigt vill jag poängtera att detta bara är början på vårt webbprojekt. Tanken är att webbplatsen hela tiden ska utvecklas efter aktuella kundbehov. Därför blir vi tacksamma om våra kunder hör av sig med tankar och funderingar om hur vi kan förbättra webbplatsen.

Snabb och enkel informationssökning

NetRelations är ett av landets ledande företag när det handlar om att bygga användbara, tillgängliga och sökoptimerade webbplatser. Projektleddare Jonas Derne förklarar upplägget.

– Vi har gjort om webbplatsens struktur, design och gränssnitt. Dessutom har vi flyttat över webbplatsen till en ny plattform, EPiServer, som är ett publiceringsverktyg som underlättar för snabba innehållsuppdateringar och sökordsoptimering.

En viktig målsättning var att lyfta fram innehållet så att besökaren snabbt och enkelt kan hitta information om produkter och teknisk hjälp. Den nya plattformen i kombination med webbplatsens tekniska uppbyggnad, bidrar till att webbplatsen kommer att få bättre placeringar i sökmotorens indexering, avslutar Jonas.

Nya smarta funktioner

Startsidan – från startsidan finns ingångar till våra viktigaste kundgrupper – installatörer, konsulter, fastigheter, energibolag, kommuner och industrier. Ingångarna leder direkt till branschrelaterad information och förslag på lösningar inom respektive område.

Produktfliken – innehåller samtliga våra produkter. Utöver en detaljerad produktinformation finns produktblad, bruksanvisningar och dokument. Samtliga går att ladda ner som pdf.

Produktfliken har utrustats med en avancerad sökmotor för att det ska bli enklare att hitta till rätt produkt med fritextsökning. För att göra en smalare sökning kan produktens AT- eller RSK-nummer anges i sökfältet. Det går även att göra en ännu mer detaljerad sökning genom att bli ange dimensionsområde, tryckklass, temperatur eller användningsområde. Produktinformationen hämtas upp från vår produkt databas som är kopplad till webbplatsen.

Teknisk hjälp – under denna flik finns information om produkter och olika tekniska hjälpmedel. Här går det t ex att göra enhetsomvandlingar, tryckfallsberäkningar, flänsnormer och resistens-tabeller. Här finns även möjlighet att skicka in dimensioneringsförfrågningar på expansionskärl, shuntgrupper, säkerhetsventiler och fjärrvärmecentraler. Dessutom går det att ladda ner handböcker och broschyrer.

Service – under servicefliken finns kontaktuppgifter till serviceavdelningarna i Stockholm och Göteborg. Positionen ”Vanliga frågor” tar upp de mest förekommande frågorna inom respektive produktkategori.

Evenemang – evenemangskalendern innehåller tidpunkter för utbildningar, kampanjer och mässor. Kalenderhändelserna visas även i en nyhetslistning på olika delar av webbplatsen.

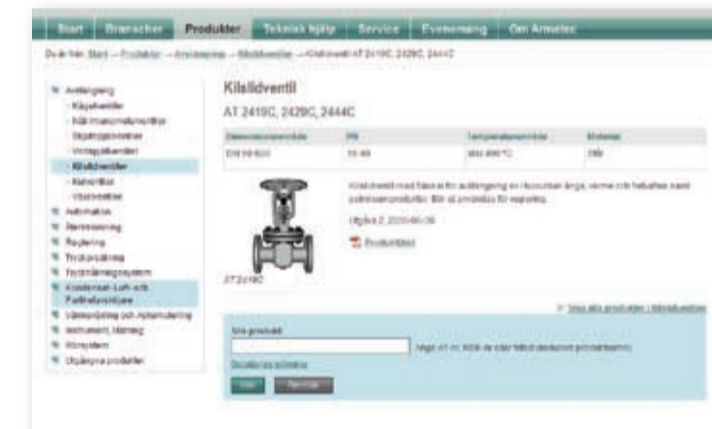
Nyhetsprenumeration – nytt för armatec.se är att det kommer att finnas möjlighet att via RSS prenumerera på nyheter från webbplatsen. Ett enkelt och effektivt sätt att alltid hålla sig uppdaterad om det senaste.



Målgruppsinriktade branschsidor. En nyhet är de målgruppsinriktade branschsidorna. Från startsidan finns ingångar till sex olika branschområden där Armatec har sina huvudsakliga kundkategorier: installation, konsult, fastighet, energibolag, kommun och industri. Varje bransch eller kundkategori har sin egen startside, där det går att hitta förslag på lösningar, evenemang, nyheter och annan information som är kopplad till den specifika branschen.



Möjlighet att prenumerera på nyheter via RSS. Via RSS (Real Simple Syndication) kan besökarna ta del av de senaste nyheterna från Armatec utan att besöka webbplatsen. Genom RSS skickas nyheterna i en kortversion till RSS-läsaren i samband med att de publiceras. Flera av våra vanligaste webbläsare har färdiga lösningar för att läsa RSS-flöden, och har du Outlook 2007 går det att prenumerera på nyheter direkt till din e-post.



Översködligare produktkatalog. De som är vana att besöka Armatecs produktkatalog har säkert upptäckt att den har blivit mer lättöversködlig. Produktfliken har utrustats med en avancerad sökmotor för att man lättare ska hitta till rätt produkt. För att göra en smalare sökning kan produktens AT- eller RSK-nummer anges i sökfältet. En mer detaljerad sökning går att göra genom att ange dimensionsområde, tryckklass eller temperatur. Produktinformationen hämtas upp från Armatecs produkt databas som är kopplad till webbplatsen.

Välkommen till nya armatec.se

Lös kluringen så kan det bli du som vinner en sodastreamer

En lärare sa till sin klass att produkten av åldern på hans tre barn var 96. Han berättade även att summan av barnens ålder var lika med numret på den sal som klassen befann sig i. En elev säger då att det inte går att lösa uppgiften med den informationen. Läraren tillägger då att två av barnen går i skolan. Då lyckades eleverna lösa uppgiften. Klarar du det?

Utslagsfråga: Vem är ansvarig för Armatecs traineeprogram?

Vi vill ha ditt svar innan den 30 januari, 2009.

Vi säger stort grattis till vinnarna i förra numret. Stefan Nilsson – Aarhus Karlshamn Sweden AB, Kennet Norberg – Alstom Power, Johnny Bjulur – Epsilon Tekno AB, Christer Julén – Holmen Paper och Roger Palmquist – Astra Zeneca



Nya trainees

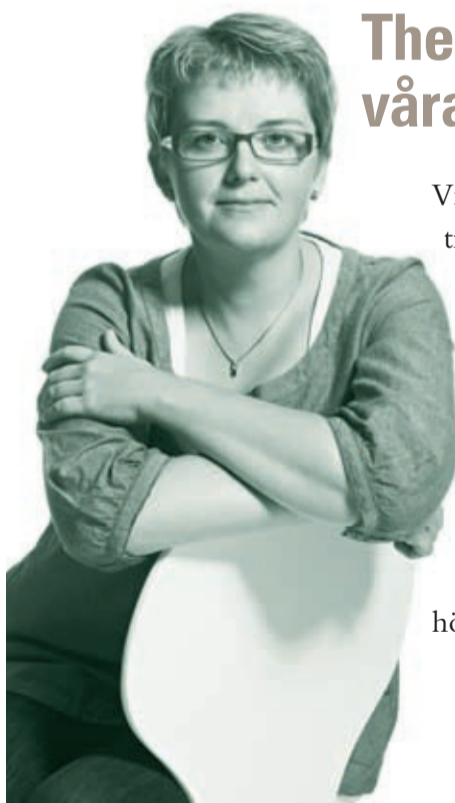
Marika Fischer i mitten är omgiven av våra nya trainees: Joel Fredholm, Peyruze Özmen och Martin Lagerstedt. Läs mer på sidan 8.

Paul är vår nya distriktschef



Vi är glada över att Paul Brännström nu finns på plats i Luleå. Paul kommer närmast från Bravida där han var projektledare och dessförinnan jobbade han som VVS-konsult. På fritiden lockar naturupplevelser i form av jakt, skog och ridning.

Therese hjälper våra energikunder



Vi säger hej och välkommen till Therese Magnusson, ny marknads- och produktansvarig kundområde Energi. På fritiden blir det mest umgänge med familjen, gärna skogs promenader med den fyraåriga sonen i sällskap. Men även yogapassen står högt i kurs.

Olle flyttar till Stockholm

Olle Bjurström som jobbat som Produkt- och Marknadsansvarig på Göteborgskontoret byter tjänst och flyttar till Stockholm den 1 februari 2009. Där blir han säljare inom kundsegmentet Process/OEM och kommer bli att jobba med Hans Lundkvist kunder (Hans lämnade Armatec tidigare i höst för annan verksamhet). Många av er har redan varit i kontakt med Olle per telefon eller kanske träffat honom i samband med hans kurser i Ång- och Kondensat-system. Vi på Göteborgskontoret kommer givetvis att sakna Olle och önskar lycka till i storstaden.



Armatec AB (headoffice)

Box 9047, SE-400 91 Gothenburg Sweden, Visiting address A. Odhners gata 14, 421 30 Västra Frölunda
Phone +46 31 89 01 00 Fax +46 31 45 36 00, E-mail info@armatec.se www.armatec.com