

När Coor Service Management 2010 köpte Industry Park of Sweden från Kemira i Helsingborg, var det med den uttalade ambitionen att erbjuda service- och underhållstjänster inte bara till Kemira utan också till externa kunder. Hittills har man levererat tjänster främst till Kemira, men nu satsar Coor för fullt på att leverera tjänster också till andra kunder i regionen.

Coor satsar i Skånerregionen

Coor Service Managements historia som underhållsaktör i Helsingborg är sprungen ur Kemira Kemi, berättar Mats Fureby, chef för Projekt & Konstruktion, när vi inleder vår intervju.

- För ett antal år sedan knoppade Kemira av ett servicebolag som man först ägde och drev under namnet Kemira Service Partner. Det blev så småningom Industry Park of Sweden, fortfarande ägt av Kemira. 2010 köptes det bolaget av Coor Service Management som ett led i den satsning mot industriservice som man börjat med några år tidigare. I samband med affären skrevs ett treårskontrakt gällande leverans av bland annat underhållstjänster till Kemira, säger Fureby och fortsätter:

- Coor som koncern har under en ganska lång tid nu utvecklat sina aktiviteter inom industriservice genom ett antal förvärv. Det första större steget var köpet av Celero från Volvo 2005. Ett annat exempel är köpet av SAPAs industripark i Finspång 2009 som på många sätt påminner om etableringen i Helsingborg. Man köpte servicebolaget och skrev kontrakt med SAPA, Siemens och någon aktör till.

Det senaste större steget inom industriservice var när man köpte Skövdebaserade Euromaint Industry 2011.

I samband med det så kom en lite ny inriktning in.

- Coor tecknar vanligen fleråriga helhetskontrakt, men i och med förvärv, bland annat av Euromaint Industry, utför vi nu våra tjänster också i uppdrag och projekt. Exempel på uppdragsbaserade tjänster är Komponentenservice och Automation, fortsätter Mats Fureby.

I MARS är stod det klart att Coor och Kemira förlänger sitt samarbete i Helsingborg i fem år och nu står man beredd att satsa ytterligare på den externa marknaden.

- Fokus ligger inte så mycket på rena timuppdrag, utan vi vill vara lite bredare och leverera mervärde av olika slag, säger Glenn Rydje som är affärsutvecklare vid Coor. Det kan till exempel gälla tjänster som vibrationsmätning i kombination med analys av resultaten och förslag till åtgärder. Man ska kunna vända sig till en aktör, i det här fallet oss, och få en A-till-Ö-lösning som omfattar en hel problematik. Vi mäter, analyserar och tar fram åtgärdsförslag.

JUST INOM VIBRATIONS MÄTNING och därtill kopplad analys har man ett samarbete med Diatek Vibrationsteknik och Göran Jonasson.

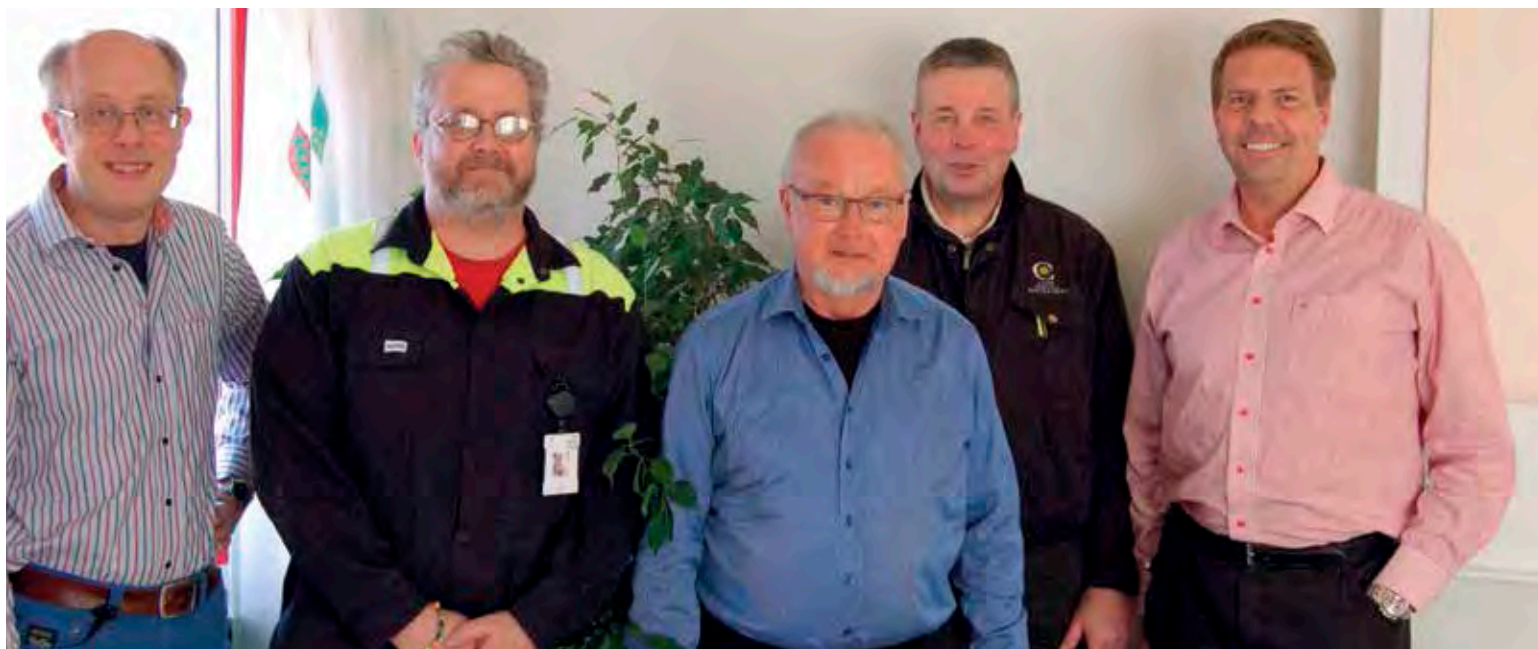
Berne Agbeck, mekanikingenjör, förklarar:

- Det finns en ganska lång historik där. En gång i tiden var Göran anställd på Kemira, sedan blev det egen verksamhet under många år och därefter anställning vid Industry Park of Sweden under några år.

- Och nu är jag alltså tillbaka som en samarbetspartner till Coor när det gäller tillståndskontrollbaserat underhåll, säger Göran Jonasson själv.

BERNE AGBECK KONSTATERAR att det här med tillståndskontroll är ett område som ska utvecklas inom Coor och att det är värdefullt med en samarbetspartner som Diatek, med lång erfarenhet inte bara av mätningar utan också av att analysera resultaten och ta fram förslag på åtgärder för att lösa problemen.

- Inom Coorkoncernen har vi precis satt igång ett initiativ inom industriservicedelen kring komponentservice, där första steget var att inventera vilka kunskaper och kompetenser som finns inom koncernen och vilka verksamhetsområden som är intressanta att bygga upp tjänster kring. Vibrationsmätning och tillståndskontroll är ett sådant område som kommer att utvecklas framöver.



Mats Fureby, Michael Ymer-Nygren, Göran Jonasson, Berne Agbeck och Glenn Rydje.

ETT OMRÅDE DÄR det byggts upp en egen kompetens lokalt i Helsingborg är pumpservice.

- Genom åren har vi servat många pumpar på Kemira och därmed byggt upp en omfattande kompetens. Den har vi nu börjat sprida också till andra kunder och vi ser att det är värdefullt både för dem och för oss, säger Mats Fureby.

- Sådana här specifika kompetensområden är ofta sprungna ur det kontrakt vi har, i det här fallet med Kemira, säger Glenn Rydje och fortsätter:

- Vi kan ju nu konstatera efter några år att pumpservice är en styrka för oss, men att vi hittills kanske inte insett fullt ut hur pass intressant det kan vara även för andra kunder. Det kommer vi att satsa mer på att visa framöver. Sådant här växer ju fram på olika håll i landet i takt med att vi gör förvärv och växer och nu ser vi ett klart behov av att samordna de olika kompetenserna. I det arbetet kan man nog säga att det visat sig att vi på många områden kan betydligt mer än vad vi trott.

AMBITIONEN ATT KOMMA ut externt med de kompetenser som finns hos Coor i Helsingborg har ju funnits några år, men fokus har varit leveransen mot Kemira.

- Nu har vi förändrat vår strategi och min roll innebär att fokusera på att hitta nya kunder, konstaterar Glenn Rydje, som tillträdde tjänsten som affärsutvecklare i november förra året.

- Koncernen har nu fattat beslut om att intensifiera ansträngningarna att komma ut med tjänsterna, resurserna och kunskapen vi har ”utanför staketet”

så att säga. Det finns ju några externa kunder, men generellt är vi nog lite okända här i Skåne som region, säger Rydje och fortsätter:

- Det vi vill är att försöka komma in så tidigt som möjligt i projektprocesserna. I vissa fall är vi med redan vid upphandlingsstadiet när exempelvis anläggningar ska byggas ut och tar fram funktionsbeskrivningar och liknande. Det går mer och mer åt projektorientering och att komma in tidigt för att därmed skapa så mycket värde som möjligt för kunden. Vi vill komma ifrån diskussioner om vad en mekanikertimme kostar, utan istället ta på oss en funktion, till exempel att ta reda på varför en anläggning inte fungerar fullt ut som det var tänkt och föreslå åtgärder.

MÅLSÄTTNINGEN ÄR ATT försöka vara en helhetsleverantör, säger Berne Agbeck.

- Vi erbjuder det mesta som behövs inom industri och industriservice, ofta i samarbete med leverantörer och underentreprenörer. Vi ser gärna samarbeten med leverantörer av utrustning, till exempel pumpar och liknande, där vi kan åta oss installation och service/underhåll.

- En sak som är viktig och där Coor definitivt kan bidra med sin kunskap och erfarenheter, det är att öka inköpskompetensen ute hos kunderna. Det finns så många exempel på där man gått på det lägsta inköpspriset utan att inse att det i slutändan lett till högst kostnader sett över livscykeln, tillägger Göran Jonasson och Glenn Rydje fyller snabbt i:

- Livscykelstänket blir allt viktigare, precis som

tillgängligheten. Det är viktigare att få en hög tillgänglighet än att få ett lägre timpris eller inköpspris på en maskin. Ta en pump som exempel. Det som kostar mest under livscykeln är inte själva pumpen, utan energin för att driva den och då kan vara lönsamt att köpa en dyrare pump som drar mindre energi.

SÅ HUR SER framtiden ut? Blir det färre helhetskontrakt och fler uppdrag av projektkaraktär?

- Vi kommer ju att fortsätta med de stora helhetskontrakten för de är bra koncept som vi vet fungerar. Men vi kan ju inte enbart ha sådana, utan vi behöver komplettera med uppdrag eller mindre kontrakt, säger Glenn Rydje och fortsätter:

- Där är ju en startsträcka i de flesta fall, vi måste bygga upp ett förtroende hos kunden. Det kan ju vara att det börjar med rena timmar och sedan växer med tiden när vi kommer djupare in i organisationen. Det blir först då som vårt koncept kommer till sin fulla rätt, när vi går från att titta på kostnaden/priset för en specifik insats till att höja tillgängligheten med ett par, tre procent. Det är värt så mycket mer. Vi har exempel på kunder som sagt att de fått så pass mycket att göra att de nog var tvungna att bygga ut. Men, genom att titta på helhetsbilden och genomföra i sammanhanget ganska enkla åtgärder för att höja tillgängligheten, så kunde man klara expansionen i befintlig maskinpark. Men, för ett företag som inte tänkt i sådana banor tidigare så är det en väldig process, avslutar Glenn Rydje och övriga.

Peter Olofsson

EXEMPEL PÅ UPPDRAG

Ett exempel på ett uppdrag Coor utfört var att i denna motor/pump utrustning optimera energiförbrukning samt åtgärda vibrationer.

Även installation av kontinuerlig vibrationsövervakning ingick i uppdraget, vilket även skulle installeras på två andra liknande enheter.

Vibrationsövervakningen är ansluten till kundens system för styrning/övervakning av produktionsprocessen.

Därmed kan operatörerna kontinuerligt övervaka tillståndet på utrustningen men även se om eventuella avvikelser har samband med loggade processparametrar.



Bilden visar en ny, varvtalsreglerad motor på 400 kW monterad på undergjutning med vibrationsdämpande epoxi samt planbearbetad monteringsplåt. Motorn har utrustats med givare för kontinuerlig vibrationsövervakning. Denna motor ersätter tidigare motor med effekt 500kW.



Bilden visar den pump som är ansluten via kardanaxel till motorn på bilden intill. Givare är anslutna för kontinuerlig vibrationsövervakning. Även pump-hjulsdiametern har optimerats för maximal energianvändning samt lägsta möjliga vibrationsnivå.