

DRIVEX INFO

Åkare Robban

– Vi litar bara
på Drivex!

Drivex
historik



VD Lars Lindgren

– Drivex försäljning fortsätter att öka

Vd Lars Lindgren

– Drivex försäljning fortsätter att öka



Hemligheten med Drivex framgång är att företaget aldrig vikit från målsättningen att hålla en hög och jämn kvalitet i sin produktion. Idag är företaget marknadsledande inom snöröjning och halkbekämpning med hjullastare och traktorer.

– Det är roligt att vår försäljning fortsätter öka. Men det handlar inte bara om våra vinterprodukter utan också om områden som skopor och gaffelställ, säger vd Lars Lindgren.

Det är imponerande att följa med Lars Lindgren på en rundtur genom Drivex lokaler i Edsbyn. Maskinparken är modern, robotarna står på rad och senaste inköpet var en laserskrämaskin för fem miljoner.

– Bra maskiner är viktiga men jag vill även lyfta fram medarbetarna. De är engagerade, kunniga och känner ett stort ansvar för företaget. Vi är alla stolta över att jobba på Drivex.

Allt kan alltid bli ändå bättre

Drivex produkter talar för sig själva. De står för funktion, styrka och uthållighet. Många har funnits länge på marknaden men det är lite av en synvilla.

– Produkterna uppdateras ständigt, det kan vara små men viktiga detaljer som gör dom ändå smidigare och effektivare. Utveckling får aldrig stanna av. Och allt kan alltid bli ändå bättre!

– En annan styrka hos Drivex är att vi ända från starten låtit våra kunder medverka i utvecklingen. De vet vad de saknar till sina maskiner och vi uppfyller deras önskningar. Det gör det enkelt för både oss och för våra kunder.

Koncentrerat

Lars Lindgren visar upp monteringshallen. Det är full fart, nymålade Drivexblå plogar, skopor och gaffelställ monteras på olika arbetsstationer. Han säger:

– Där borta håller dom på med en helt ny produkt som kunderna efterlyst. Nu ska den ut på test och användas i riktigt tuffa förhållanden.

En stor fördel med Drivex är att här finns allt, från konstruktion och produktutveckling, via tillverkning och lackering till montering, koncentrerat till en plats. Dessutom ligger Edsbyn logistiskt mycket bra.

– Tack vare att det finns flera stora industrier i områ-

det har vi tillgång till snabba godstransporter. Ofta tar det bara några timmar efter det att en order kommit in till vi har skickat iväg produkten på en lastbil.

– Vi har också ett komplett reservdelslager så även där kan vi lova mycket snabba leveranser. Det uppskattar våra kunder som inte tycker om att stå stilla onödigt länge på grund av ett haveri.

Drivexkänsla

Lars Lindgren har själv en speciell känsla för Drivex. För direkt efter lumpen, 1984, anställdes han här som

konstruktör. Han gick vidare för att jobba med försäljning, konstruktion och produktion inom andra verkstadsföretag men så 2010 var han tillbaka på Drivex, nu som vd.

– Jag trivs verkligen. Och det är en härlig känsla att jobba med våra produkter från ax till limpa, eller som vi säger, från plåtbit till vår största vikplog.

Text Dag Eriksson. Foto Henrik Norman

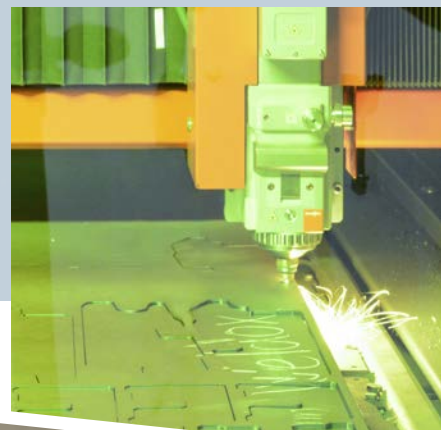


– Det är en härlig känsla att jobba med våra produkter från ax till limpa säger vd Lars Lindgren tillsammans med delägaren Thomas Gunnarsson.



Drivex har en modern maskinpark där den senaste investeringen är en laserskärmaskin för fem miljoner kronor.

” En stor fördel med Drivex är att här finns allt, från konstruktion och produktutveckling, via tillverkning och lackering till montering, koncentrerat till en plats.





Åkare Robban:

– Vi litar bara på Drivex!

Familjeåkeriet Martinsson Transport AB i Valbo utanför Gävle snöröjer bland annat på ett stort köpcentra. Om det bara faller en centimeter snö är kravet att det omedelbart ska bort.

– Det finns inget förlåt så våra grejer måste alltid fungera, säger Robban Martinsson vars åkeri sedan länge satsat enbart på Drivex produkter.

På vintern är det högtryck för Martinssons anrika och fristående företag. Deras fem lastmaskiner har i snitt 14 timmars snöröjning per snöfall. Förutom köpcentret har de snöröjning på bland annat cykelbanor och busshållplatser.

Maskinerna som angriper vådrets makter är alla utrustade med antingen Drivex vikplog, isrivare eller sandskopa.

– Vi spöar grejerna hårt och under alla år vi hållit på har inget gett vika. Vi har helt enkelt inte

råd att stå stilla i onödan för att något går sönder. Och man får vad man betalar för, analyserar Robban som är andra generationen åkare.

Trygg leverantör

På plats finns också Peter Sundin från Swecon, Volvos auktoriserade återförsäljare i Gävle. Han har precis levererat ett nytt isrivarblad från Drivex till Martinssons Volvo L70. Han säger:

– Det är kunderna som styr hur de vill utrusta sina maskiner. Och Drivex är en av de leverantö-

FAKTA

Martinsson Transport AB i Valbo är ett väl etablerat företag med över 30 års branschvana. De åtar sig så väl enstaka transporter som kompletta logistiklösningar.

Åkeriet har ett 20-tal anställda. I åkeriet finns 5 lastmaskiner, 17 lastbilar, varav hälften är kranbilar och hälften lastväxlare, 2 kylbilar samt ett jordbruk med 3 traktorer.

Mottot är: Trygghet, Service och Kvalité.



– Det är kunderna som styr hur de vill utrusta sina maskiner. Och Drivex är en av de leverantörer som vi har en lång och bra relation med, förklarar Peter Sundin från Swecon, Volvos auktoriserade återförsäljare i Gävle.



- Vi har nog allt ur Drivex produktkatalog, säger Robban Martinsson som älskar att själv ta sig an ett ordentligt snöfall med den stora vickplogen.

rer som vi har en lång och bra relation med. Det är en trygghet för alla parter.

– Det är också en stor fördel att deras reservdelssida både bryr sig och är mycket snabba att leverera. Som säljare vill jag ju att mina kunder ska ha så få och korta problem som möjligt.

Robban kontrar med att säga:

– Peter ser till att allt fungerar smidigt för oss. Och det är på Swecons verkstad som vi servar vår maskinpark.

Roligt jobb

Martinsson Transport har ett 20-tal anställda. I åkeriet finns förutom de fem lastmaskinerna även 17 lastbilar, varav hälften är kranbilar och hälften lastväxlare, två kylbilar samt ett jordbruk med tre traktorer.

– Jag tycker att det är så roligt att jobba med det här att det snarare känns som en hobby än ett arbete. För hela tiden ställs jag inför nya utmaningar som måste lösas, säger Robban som ibland inte får riktigt medhåll av sin fru.

– Jag förstår henne. För så fort det blir mulet på vintern så är jag alltid uppe klockan två på natten och kollar om det är snö på gång. Jag har provat att få hjälp av allt från polisen till tidningsbud men det har inte fungerat.

Udda hårdtest

Robban förklarar att deras åkeri förmodligen har hela sortimentet i Drivex produktkatalog. På gården står allt från planer- och snöskopor, hydrauliska gafflar till kranarmar och snöplogar.



” Vi spöar grejerna hårt och under alla år vi hållit på har inget gett vika.

– Som säljare vill jag ju att mina kunder ska ha så få och korta problem som möjligt, säger Peter Sundin från Swecon som har stort förtroende för Drivex reservdelsavdelning.

För att vi ska förstå varför Martinsson Transport litar så mycket på Drivex så tar han ett litet udda exempel:

– Egentligen borde man väl inte avslöja det här. Men vi använder Drivex spridargafflar till att bryta sten med. De fungerar perfekt då de är så starka men... man får nog ta den metoden på eget ansvar, säger Robban Martinsson med ett gott skratt.

Text och Foto Dag Eriksson



Produktöversikt

Vikplog

Typ	Bredd [mm]
VB 200	2 000
VB 240	2 400
VB 280	2 800
VB 3200	3 200
VB 3700	3 700
VB 4000	4 000
VB 3200 CPL	3 200
VB 3700 CPL	3 700



Isrivarblad

Typ	Bredd [mm]
300	3 000
330	3 300
360	3 600

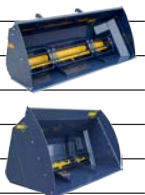


Sidovinge för lastmaskin

Typ
Sidovinge för lastmaskin L70E/F alt. Ljungby L15

Sandspridarskopa

Typ	Spridningsbredd [mm]
SS 04 C	1 800
SS 05 C	2 050
SS 06 C	1 800
SS 15 C	2 350
SS 20 – SS 25	2 150
SS 30 – SS 40	2 300



Grusskopa

Typ	Bredd [mm]
GS 1500 L	1 500
GS 2000 L	2 000
GS 2800 L	2 800



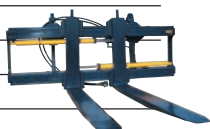
Materialhanteringsarm

Typ	Totaltlängd [mm]
KR 350	3 500
KR 500	4 950
KRH 350	3 500
KRH 500	4 950
KRH 700	7 000
KRHH 500	4 950



Gaffelram

Typ	Bredd [mm]
GH 1200	1 200
GH 1500	1 500
GH 2000	2 000
GH 2200	2 200
GH 2500	2 500



Diagonalplog

Typ	Bredd [mm]
DB 3200	3 200
DB 3700	3 700
DB 4000	4 000



Hyvelblad

Typ	Bredd [mm]
Easygrader 200	3 000



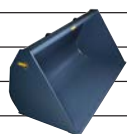
Grussträngspredare för traktor

Typ	Bredd [mm]
GS3800-3P	min 3 200, max 3 800



Lättmaterialska

Typ	Bredd [mm]
1800 L	2 100
2000 L	2 300
3000 L	2 600
4000 L	2 750
5000 L	3 000

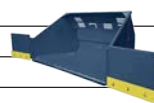


Återfyllnadsskopa

Typ	Bredd bak/fram [mm]
ÅF 600 Konad	800/500
ÅF 800 Konad	1 200/500
ÅF 1200 Konad	1 250/800
ÅF 1400 Rak	1 250/1 250

Klaffskopa

Typ	Bredd [mm]
KS 2000	2 000
KS 2000	2 000
KS 2000	2 000
KS 2000	2 000
KS 2600	2 600
KS 2750	2 750
KS 3000	3 000



Sidovinge för traktor

Typ	Bredd [mm]
SP10-3P	2 050

Planeringsskopa

Typ	Bredd [mm]
PS 150	1 500
PS 185	1 850
PS 202	2 020
PS 220	2 200
PS 220 HD	2 200
PS 235 HD	2 350
PS 250 HD	2 500
PS 260 HD	2 600
PS 270 HD	2 700
PS 290 HD	2 900



Asfaltskärare

Typ	Diameter [mm]
ASF-SKOP	370
ASF-GH	470



Frontsop

Typ	Bredd [mm]
T-250B	max 2 700



Gaffelram

Typ	Bredd [mm]
GHH 1600 SC	1 600
GHH 2200 SC	2 200



Gaffelställ

Typ	Bredd [mm]
GH 1300	1 300





Historik Drivex AB

2007

En förfrågan kommer från Mähler & Söner AB om möjligheten att förvärva Drivex Försäljning AB. Förfrågan accepterades, bolaget såldes och Sture & Caj lämnade yrkeslivet efter väl förrättat värv. Samtidigt går Engcon in som delägare i produktionsbolaget Drivex Mekaniska AB.

1990

Samarbetet med Engcon startar genom att Drivex levererar svetsade produkter till dem.

1985

Parallellt med marknadsföringen av flishuggen så påbörjas ett mer utbrett legosamarbete med skogsmaskintillverkaren ÖSA som sedermera införlivas i Timberjack.

1979

En ny egen produkt lanseras, nämligen den traktorburna flishuggen "Edsbyhuggen" som under många år var företagets storsäljare.

1969

Företaget startas av de tre bröderna Bengt, Håkan och Erik Gunnarsson som fortfarande tillsammans med sina familjer är majoritetsägare i Drivex AB. Namnet på företaget var Gunnarssons Smidesverkstad som i samband med ombildningen till aktieföretag två år senare namnändrades till Bengts Mekaniska AB. Inriktningen var en mekanisk verkstad som servade ortens industrier med reparationer, service och maskinbyggnationer.

2015

Nu var det åter dags för Drivex att komma "Hem till Byn". Försäljningsbolaget för Drivex produktsortiment köps tillbaka från Mählers och företaget namnändras till Drivex AB. Fortfarande med grundarfamiljen Gunnarsson som majoritetsägare.

1992

Det samägda bolaget för marknadsföring av redskap till entreprenadmaskiner, Drivex Försäljning AB, startas i december. Grundare till Drivex Försäljning AB var förutom, Drivex Mekaniska AB, Sture Andersson och Caj Nordlund som båda hade mycket lång erfarenhet av konstruktion, tillverkning och marknadsföring av redskap för både hjulastare och lastbil. Det nya varumärket Drivex fick snabbt fotfäste på marknaden och utvecklingen av både produkter och företag gick i snabb takt framåt. Succén var ett faktum och i början på 2000-talet var företaget marknadsledande i landet på flera produktområden i segmentet entreprenadredskap.

1978

Bolaget namnändras till DRIVEX Bengts Mekaniska AB där namnet DRIVEX kom från den första egna produkten som var ett trådmättningsverktyg för elinstallatörer.

