

MÄHLERS

NEWS
#1 2018

From Namsos
with love



Revolusjonerende
produkter

- Sid 5 -



Kommer når
de skal

- Sid 6 -



Suksess på
svingete veier

- Sid 7 -

Det «hvite gullet» kom

I forrige nummer av Mählers News håpte jeg på en snørik vinter og at alle kundene skulle få mye jobb med det «hvite gullet». Jeg ble i stor grad bønnhørt da de nordlige og sør østlige deler av Norden har fått oppleve en vinter slik den var «før».

Enkelte områder har fått rekordmengder med snø, og her har lastebilene knapt fått kjøle seg ned mellom plogøktene.

Dette har også gjort at våre siste tilskudd i produktprogrammet, den høytkastende diagonalplogen DPH, kombinasjonsplogen DPD og sideplogsystemet Caway, har fått vise hva de er gode for.

Det er gledelig at alle dere som kjører disse nyhetene, er svært fornøyde, og i dette nummeret vil vi presentere noen av dem.

Husk også å ta turen innom våre Facebook-sider, vår Instagram-konto og vår YouTube-kanal.

Der finner dere flere kunder som kjører Mählers samt bilder og filmer.

Med dette ønsker jeg dere alle en trivelig vår og sommer, og så ses vi til høsten i neste Mählers News.



Roar Wehn
salgssjef Mählers

From Næ

Spør flere Mählers-kunder om å beskrive produktene og servicen de får, og du får mange like svar: Enestående. Revolusjon. At konkurrentene har mye å hente. Til og med «smokk smokk bang bang».

Tekst: Stian Moan Folde



HUSK AT
VI OGSÅ ER Å FINNE I
FØLGENDE KANALER



FACEBOOK
facebook.com/mahlers.no



INSTAGRAM
instagram.com/mahlers_norge



FLICKR
flickr.com/mahlers



YOUTUBE
www.youtube.com/MahlersOnline

umsos **with love**



VEIDRIFT ▶

SKREEN ▶

LINDSETHMO TRANSPORT ▶

TANGSTAD ▶

KVÆRNØ TRANSPORT ▶

Arbeidsleder Odd Erik Frydenlund (49) og hans gutter i Veidrift AS, er hovedentreprenør på Statens vegvesens brøytekontrakt «Namsos» i Trøndelag. Men, selv om vi kaller årets mørkeste måneder for vinter, opplever de å kjøre gjennom flere årstider på samme dag.

– Ved kysten kan vi ha bare veier eller holkeføre. På overgangene og i fjellet har vi halvannen meter snø. I år har vi hatt en god gammeldags vinter med masse snø og svære fokkskavler. Det kan være utfordrende nok, men da er jeg glad at jeg kjører med en plog fra Mählers, sier Frydenlund. Frydenlund har tre DPD-ploger og tre DPH3700 på kjøretøyene sine. I tillegg har han HB3 høvelskjær på to av bilene.

– Når det er mye snø og bratte kanter er det viktig at snøen kastes langt og høyt, slik at den ikke kommer tilbake på veien, og der DPH3700 suveren. Når vi treffer snøen med riktig vinkel så fyker den av gårde, sier Frydenlund.

Å velge produkter fra svenske Mählers var enkelt.

– Vi handler kortreist, og når oppfølgingen er på topp så er valget enkelt. De responderer alltid raskt, og holder det de lover. Alt er på stell – smokk smokk bang bang – rett og slett enestående, sier Frydenlund.

Veidrift AS har kontrakt med Statens vegvesen i perioden 2017-2022. De brøyter mye av pakken selv, men, de har også en håndfull underentreprenører under seg, med Mählers i fronten. ▶



VEIDRIFT AS

” Når det er mye snø og bratte kanter er det viktig at snøen kastes langt og høyt, slik at den ikke kommer tilbake på veien, **og der er DPH3700 suveren.**

ODD ERIK FRYDENLUND,
VEIDRIFT AS



SKREEN AS



Revolusjonerende produkter

Stein Westgård (59) har selverklært tittel «den som får skylda», for Skreen AS' menn i Namsos-området. Her har de vintervedlikehold av vei for Veidrift AS, snaue 19 mil fylkesvei totalt. Han har to DPD og én DPH3700 å rutte med.

– Det var litt tilfeldig at jeg kom borti disse plogene. Jeg fikk den første Mählers-plogen fra min forrige arbeidsgiver, og merket at den kastet langt og høyt. Det er alfa omega når det fyker forferdelig og snøen må bort. Dette produktet er riktig for mitt område, sier Westgård.

Han trekker også frem den fjærende skjærholderen, som reduserer faren for personskader og materielle skader.

– Med andre ploger lugger bilen sidelengs frem og tilbake når den treffer asfalten på dårlig vei. Det gjør ikke Mählers ploger. Det er rett og slett en revolusjon. Konkurrentene har mye å lære, jeg tror faktisk ikke de klarer å hente inn forspranget, sier Westgård.

– Fungerer produktene som forventet?

– Ja, bedre enn forventet. I tillegg er de veldig gode på service og ettermarked. De får 100 av 100 mulige poeng av meg der. Det er lite å klage på. Faktisk så har jeg nesten blitt irritert over at de har vært for raske, jeg har knapt rukket å drikke opp kaffen min før problemet er løst, sier Westgård og ler. ▶

” Jeg fikk den første Mählers-plogen fra min forrige arbeidsgiver, **og merket at den kastet langt og høyt.**

STEIN WESTGÅRD,
SKREEN AS



” Alle kan selge en plog. Men ikke alle kan følge opp kundene sine riktig. **Mählers er konge der.**

TOM ROGER TANGSTAD,
TANGSTAD AS



Kommer når de skal

Den tradisjonsrike bedriften med 23 ansatte, Tangstad AS, har også kontrakt med Veidrift AS. Tom Roger Tangstad (40), er daglig leder i bedriften, og har to stykk DPH3400 og én stykk DPD fra Mählers. Da han skulle ha ny plog, tok han kontakt med flere leverandører.

– Alle kan selge en plog. Men ikke alle kan følge opp kundene sine riktig. Mählers er konge der, sier Tangstad.

Han samstemmer i de andres tilbakemeldinger om kaste-høyde- og lengde, og fjærende skjærholder. Han trekker også frem angrepvinkelen på veibanen, og kvast slipe-stål. Han får rensket de ujevne, dårlig asfalterte, smale og sporete veiene sine, godt. I tillegg til plogene har Tangstad frontplate og høvelskjær fra Mählers.

– Vi brøyter 66 kilometer på fylkesvei 720. Her kjører vi med tre biler, og har Mählers-utstyr på alle. De andre merkene jeg hadde har jeg byttet ut, og kommer til å handle bare Mählers fremover. Ikke bare på grunn av kvaliteten, men ikke minst oppfølgingen vi får. Hvis noe blir ødelagt, må vi ha nytt utstyr raskt. Hos Mählers kommer folk og utstyr når det skal, sier Tangstad. ▶

Suksess på svingete veier

I en splitter ny Volvo sitter Stein Jomar Lindsethmo i Lindsethmo Transport AS. Han er overhodet i den lille familiebedriften som holder til i Skage, mellom Namsos og Overhalla. Han er på vei hjem fra Göteborg i Sverige i den nye bilen, som skal påmonteres nytt utstyr; brøyteplate, hydraulikk, og plog fra Mählers. Fra før har han både DPD, DPH3700, og høvelskjæret HB3.

– For meg begynte det med høvelskjæret. Det fungerte over all forventning, så da jeg fikk fornyet brøytekontrakt kjøpte jeg to nye Mählers-ploger tvert. Produktene er gode, og prismessig er de absolutt innafor, sier Lindsethmo.

Han brøyter også fylkesvei for Veidrift AS, men har i tillegg kommunale veier for Overhalla kommune.

– Spesielt de kommunale veiene er skikkelig «ørnveier», dårlige og smale veier. Mye svinger, snø og is, og spesielt mye fokksnø i vinter. På enkelte veier må jeg snu skjærene og kaste snøen over på venstre side, og med disse plogene fungerer det helt utmerket.

I tillegg påpeker han at han ikke hekter bilene sine med disse plogene. Fjærbelastningen gjør at ploget ikke tar ned i veien. De gir etter. Også oppfølgingen han får er han fornøyd med.

– De er alltid raskt på plass, og det er viktig i denne bransjen. Hvis noe blir ødelagt kan vi ikke stå i ro for lenge mens snøen laver ned, sier han. ▶



LINSETHMO TRANSPORT AS



” For meg begynte det med høvelskjæret. Det fungerte over all forventning, **så da jeg ikk fornyet brøytekontrakt kjøpte jeg to nye Mählers-ploger tvert.**

STEIN JOMAR LINSETHMO,
LINSETHMO TRANSPORT AS

” Produktene gir et meget godt resultat på veiene.

Vi hadde noen tekniske utfordringer i starten, men med god dialog og samarbeid, fant vi løsningene.

JOHN TERJE KVERNØ

Service man skal lete lenge etter

Kværnø Transport AS ble etablert i Overhalla kommune på 70-tallet, og ble AS i 1999. Tre fast ansatte og fire deltidsansatte jobber kontinuerlig med å drifte brøytekontrakter for Veidekke, Veidrift AS, Overhalla Kommune, og Glømmen Entreprenør.

Brøyterodene er litt av hvert. Området strekker seg fra Grong, gjennom Overhalla og ned til Namsos. Svingete, smalt og med frynsete kanter. Dette er et område der vær og føre varierer stort. Det gjelder å være på.

Daglig leder John Terje Kvernø har to stykk Mählers DPH3700, plogfester, styringspanel, og strøskuffe fra Mählers.

– Produktene gir et meget godt resultat på veiene. Vi hadde noen tekniske utfordringer i starten, men med god dialog og samarbeid, fant vi løsningene. Vi valgte Mählers fordi de gir trygghet med sin fartstid i bransjen. Produktene ser bra ut, og prisene er fornuftige. Vi er veldig fornøyde med Mählers. Deres lokale representant har vært påkoblet, ikke bare før handelen, men også i ettertid med oppfølging og tilrettelegging. Slik service skal man lete lenge etter, sier Kvernø. ■



KVÆRNØ TRANSPORT AS



Mählers Norge 5 år



– Det er nå 5 år siden vi startet opp det norske selskapet Mählers Norge, og det har vært en spennende reise, sier Roar Wehn, salgs- og markedschef hos Mählers.

– Det er nå 5 år siden vi startet opp det norske selskapet Mählers Norge, og det har vært en spennende reise, sier Roar Wehn, salgs- og markedschef hos Mählers.

Roar, som de 2 siste årene også har hatt ansvar for oppfølging i alle de land vi selger til i Europa, ser hvordan arbeidet med å introdusere Mählers nå begynner å gi resultater.

– Prosentvis var Mählers et lite varemerke i Norge tidligere, men markedet har tatt godt i mot våre produkter, og vi har hatt en god økning i markedsandelene de siste årene, sier Roar.

Roar sier at Mählers har tilpasset produktutvalget

med nye produkter som passer bedre til det norske markedet. Blant annet har den høytkastende plogen DPH slått utrolig godt til i Norge, som med sine smale og svingete veier krever denne typen ploger.

– DPH var et av produktene som de norske brøytesjåførene etterlyste, og da først og fremst i de nordlige delene av landet, samt for traktorer, sier Roar.

Den sommerfuglformede kombiplogen DPD er et annet produkt som ble utviklet etter krav fra norske brøytesjåførere, som noen ganger må kunne svinge plogen «feil vei» for å legge høye skavler på venstre side av veien.

DPH og DPD er også blitt varmt mottatt av svenske brøytesjåførere og er stadig mer å se på de nordiske veiene.



Caway – populært produkt i Norge

I takt med at motorveiene bygges ut mer og mer i Norge, har det vokst frem et helt nytt behov for ploger, og det er en av grunnene til at sideplogsystemet Caway vinner stadig mer terreng i Norge.

– Den rekordbrede plogbredden passer perfekt for motorveiene i både Sverige og Norge, og timingen for Caway kunne knapt ha vært bedre.

– Alle de større aktørene ser fordelene og vurderer nå å sette inn en rekke Caway-systemer på sine veistrekninger, og vi ser også at våre konkurrenter nå kommer etter med denne løsningen, sier Roar.



500 frontfester

Et annet Mählers-produkt som har tatt av i Norge, er plogfester med Norsk Brøyteplate, og her har Mählers' utviklingsteam hatt et gedigent arbeid med å gjøre ploginnfestingen så sikker som mulig, samtidig som festet skal sitte på innfestingspunkter som er godkjent av lastebilprodusentene.

– I dag er vi den eneste festeleverandøren som kan tilby godkjente frontploginnfestninger til alle varianter chassisleverandører, og dette har vi oppnådd takket være et godt og tett samarbeid med lastebilprodusentene. Om ikke chassisleverandøren godkjenner de innfestingspunkter vi tenker benytte, vil vi ikke levere. Dette er sikkerhet til sluttkunden sier Roar.

PLOGFESTE



” I denne bransjen finnes det ikke noe annet enn ‘nå’, da det handler om å raskt kunne hjelpe vinterveiens helter som holder veiene åpne

ROAR WEHN, SALGSSJEF MÄHLERS



Mählers Norge + Mählers Sverige + partnere = Sterk leverandør

I skrivende stund består Mählers Norge av to personer. Roar Wehn, som har ansvaret for Mählers' marked og salg på alle markeder og som samtidig jobber som selger. Til å hjelpe seg med salget i Norge har han med seg Per-Hugo Mikalsen, og så kan de dra veksler på teamet i Rossön om det skulle være behov for ytterligere support.

– Jeg har stort sett daglig kontakt med både selgere og utviklingsavdelingen ved fabrikken, og de stiller alltid opp når vi trenger hjelp, sier Roar.

Roar og Per-Hugo jobber også med å bygge opp et nettverk av påbyggere og servicepartnere over hele Norge. Disse har både kunnskap og i mange tilfeller reservedeler som gjør at de raskt kan hjelpe sjåførere som trenger support.

– I denne bransjen finnes det ikke noe annet enn «nå», sier Roar, da det handler om å raskt kunne hjelpe vinterveiens helter som holder veiene åpne, uansett om det er snøstorm eller om det bare dreier seg om lettere plogging.

Fremtiden

Den raske produktutviklingen vi har sett de siste årene, vil fortsette ifølge Roar, og i løpet av året vil selskapet presentere flere spennende nyheter som skal ta Mählers til et nytt nivå.

– Jeg kan ikke fortelle om alt som er på gang, men jeg kan avsløre at vi bli en enda mer komplett leverandør og samarbeidspartner i tiden som kommer, sier Roar Wehn med et lurt smil om munnen.



Avsender:
Mähler og Söner Norge AS
Vollmarka 3A
7224 Melhus



Øk kapasiteten 365 dager i året

Øk utnyttelsesgraden på lastebilen. Rydd snø og hold veier ved like med utstyr fra Mählers. Våre redskaper er bygd for å holde sesong etter sesong og øker kapasiteten sommer som vinter. Fleksible innfestinger gjør det lett å montere og bygge plog, og parallelogrammet i System Mählers gjør at du kan bruke ploger for hjullastere på lastebilen. Produktprogrammet omfatter også høvelblad for lastebil samt sidevinge, snøstopp, grøftgravingsvinge og grusstrengspreder til vei-høvel.

Ønsker du mer informasjon eller support? Ta gjerne kontakt med oss!

TEAM MÄHLERS



Roar Wehn
Markeds- og salgssjef
roar.wehn@mahlers.no
+47 909 35 698



Mats Skoglund
Salgsspesialist
mats.skoglund@mahlers.se
+46 624-51 23 62



Urban Jonsson
Salgsspesialist
urban.jonsson@mahlers.se
+46 624-51 23 61



Mikael Modin
Salgsspesialist
mikael.modin@mahlers.se
+46 624-51 23 55



Per-Hugo Mikalsen
Salgsspesialist, Norge
per-hugo.mikalsen@mahlers.no
+47 917 083 09



REDSKAPSSYSTEMER FOR ØKT LØNNSOMHET