**Varde Maskinstation strømlinede på olierne**

**Det kan være en rigtig god idé at søge rådgivning udefra, hvis man har en stor maskinpark og ønsker at optimere på smøreoliedelen. Det benyttede Varde Maskinstation sig af, og har på den måde rationaliseret på mængden af produkter. Derudover løste et af de nye smøremidler en udfordring, så man nu oplever længere skifteintervaller**

Vejen frem for energiselskabet OK er at tilbyde mere end blot levering af produkter. OK ønsker også at rådgive kunderne, og det kan eksempelvis være i forhold til smøremidler, så man ikke blot konverterer 1:1. I en stor maskinpark er det ofte gået ”vane” i den del, derfor kan det vise sig nyttigt at få en smøremiddeltekniker til at gennemgå maskinparken. Det giver et bedre overblik, og ofte kan man optimere, så man får færre type produkter på hylderne, fordi samme produkt kan anvendes på flere maskiner. Men det handler om at komme ud til den pågældende kunde, og det gør Mikael Erlandsen fra OK, der er smøremiddeltekniker, jævnligt.

”Jeg oplever flere udfordringer, når jeg kommer ud til vores kunder for at gennemgå maskinparken og smøreoliebeholdningen,” siger Mikael Erlandsen.

”Generelt oplever jeg, at mange ikke har fokus på de krav, maskinerne stiller i dag. Man bruger blot det produkt, man har brugt i mange år, men det er fejlagtigt at tro, at de nye maskiner alle kan køre på eksisterende produkter. En vigtig del af udviklingen på maskinparken er også at bruge de rigtige olier, så maskinerne holder garantien,” forklarer Mikael Erlandsen, som er uddannet lastbil- og landbrugsmaskinmekaniker. Inden han kom til OK som smøretekniker for fire år siden, har Mikael Erlandsen blandt andet undervist fremtidens mekanikere i smøremidler på Syddansk Erhvervsskole i Vejle. Derudover underviser og efteruddanner Mikael Erlandsen kundernes medarbejdere.

**Digitale løsninger gør det nemmere**Ud over rådgivningen kan OK også hjælpe med at udarbejde nye smøreskemaer til kunden, som gør det overskueligt og nemmere at gå til. Det er især en fordel, hvis man har en stor maskinpark.

”Med de digitale værktøjer har vi nemmere adgang til teknisk information, som kan være rigtig brugbart i forhold til at rådgive kunden, og det giver bedre resultater i forhold til rådgivningen,” siger Mikael Erlandsen.

**Gør en forskel på maskinstationen**På Varde Maskinstation har man mærket den forskel, det kan gøre at få rådgivning fra sin leverandør. Da man skiftede til energiselskabet OK og smøremidlerne fra Mobil, som OK er distributør af i Danmark, gennemgik en smøremiddeltekniker maskinparken grundigt og foreslog forskellige tiltag, som hjalp maskinstationen med at optimere på smøremidlerne.

”Vi har fået strømlinet vores sortiment af smøremidler,” siger Anker Vestergaard, driftsleder på Varde Maskinstation, og fortsætter:

”Det har været en stor hjælp, at OK kunne hjælpe med at optimere og bruge den viden, man har omkring maskiner og produkter, til at sammensætte den rigtige oliepakke til vores maskinpark.”

Maskinstationen udfører opgaver inden for landbrugs- og entreprenørarbejde. Dertil også kloakarbejde. Man har derfor en bred maskinpark og holder maskinerne i god stand gennem investeringer i ny teknologi og daglig vedligehold.

Vedligeholdelsen sker på eget værksted, hvor man derfor også har brug for forskellige typer smøreolie. Derfor var det en fordel, da OK kunne hjælpe med at optimere på mængden af smøremidler.

”Det gør smøreoliesortimentet mere overskueligt, at vi nu har færre produkter, og det minimerer risikoen for fejl,” siger Anker Vestergaard. I vinterperioden har man 18 medarbejdere og i sommerperioden knap ti mere, så det er vigtigt, at det er overskueligt.

**Gik fra 250 til 1000 timers olieskiftinterval**Under gennemgangen af maskinparken, blev Mikael Erlandsen opmærksom på problemer med akslerne på en gummiged.
”Normalt kunne maskinen kun køre 250 timer inden olieskift, men efter vi skiftede til en olie fra Mobil, som Mikael anbefalede, kan maskinen nu køre 1000 timer inden olieskift, og på den måde undgår vi både at tage maskinen på værksted så ofte, og der er mindre slitage på den,” forklarer Anker Vestergaard.

Anker Vestergaard genkender den problematik, som Mikael Erlandsen nævner, i forhold til at bruge de produkter, man altid har brugt.

”Der går ofte vanetænkning i den, derfor har det været rigtig godt for os, at der kom nogen udefra og gennemgik maskinparken grundigt og kunne påpege nogle af de steder, hvor der kunne optimeres,” siger han.
”Eksemplet med gummigeden viser i høj grad, at det kan betale sig at gennemgå maskinparken i forhold til smøremidlerne,” slår han fast.

​

​