

DRÄNKBARA PUMPAR: DÅTID, NUTID OCH FRAMTID

Under senare år har mycket förändrats inom branschen för dränkbara läns-pumpar. Gamla varumärken har försvunnit medan nya har tillkommit. Kent Boström, som tidigare arbetade för Grindex, tittar lite närmare på utvecklingen.



Redan 1947 konstruerades den första dränkbara läns-pumpen. Det var Flygt som lyckades skapa en pump som kunde sänkas ner i vatten utan att det blev kortslutning i motorn. Idag, 74 år senare, svämmas marknaden över av alternativ.

SVENSKARNA HAR VARIT MED LÄNGE

De svenska tillverkarna har varit med länge. Weda introducerade sin serie dränkbara

läns-pumpar på marknaden redan 1958. Året efter, 1959, lanserade Kristenson & Gråhs sin första modell som kunde köras torrt utan att bli överhettad då den var utrustad med luft-ventil. Tanken var att ha två varumärken: Grindex för de slipmaskiner man tillverkade sedan 1940-talet, och Pumpex för de dränkbara pumparna.

När Flygt köpte Grindex 1966 valde man att behålla både företaget och varumärke. Två år

senare lämnade både försäljningschefen och verkstadschefen Grindex och startade ett konkurrerande företag och lade då beslag på namnet Pumpex. Med det hade lilla Sverige fyra ledande tillverkare av dränkbara läns-pumpar. Tillsammans dominerade de marknaden stort.

Då Flygt köptes upp av ITT 1968 hade man breddat sitt sortiment med bland annat avloppspumpar (sedan 1956). Framöver skulle fokus hamna mer på andra pump typer än dränkbara läns-pumpar. Företaget berör varje del av vattencykeln i hela världen. 2011 delades ITT upp och den vattenrelaterade delen av koncernen fick namnet Xylem. Produktnamnet Flygt finns kvar än, tillsammans med flertalet andra varumärken. De dränkbara läns-pumparna har etablerat sig väl inom bland annat gruvindustrin, både i Sverige och utomlands.

GRINDEX ENDAST VARUMÄRKE

Grindex pumpar har under lång tid dominerat den svenska hyresmarknaden. En kvalificerad gissning är att man kommer hålla den positionen även framöver. I januari 2021 upphörde Grindex att vara ett eget företag men fortsätter att vara ett varumärke inom Xylem. Den stora



fördelen är att man nu har tillgång till Xylems stora nät av serviceverkstäder över hela Sverige.

Pumpex blev uppköpt 1986 av Scanpump, sedermera Cardo Pump. De ägdes under en tid av Assa Abloy, som 2011 sålde av sin pumprelaterade verksamhet till den schweiziska jätten Sulzer. Då Sulzer endast använder sitt eget varumärke har Pumpex i praktiken upphört, även om en del av deras produkter finns kvar i produktportföljen än idag. Sulzer har sin starkaste marknad inom industrier såsom olja & gas.

Wedas pumpar köptes upp 1982 av Dynapac, kända för sina produkter inom vägbygg-

nadsutrustning. När Atlas Copco sedan förvärvade Dynapac (2007) fick man även med Weda. Atlas Copco, som sedan länge har en stark position inom gruvnäringen, kunde då utöka sitt sortiment med dränkbara länsmpumpar.

Det ville man göra redan på 1960-talet, då man försökte förvärva Grindex. Den gången hann Flygt före. Vi kan bara gissa hur pumpbranschen hade sett ut om inte en chef på Flygt råkade vara på samma restaurang som två personer från Atlas Copco en kväll. Han fick höra dem samtala om planerna att förvärva Grindex från bordet bredvid och kunde föra informationen vidare redan dagen efter. Kort därefter lämnade Flygt ett högre bud till Börje Kristenson och Grindex fick en ny ägare.

Dynapac avyttrades till franska Fayat 2017. Atlas Copco valde då att behålla Weda. Idag har pumparna fått en ordentlig översyn med

både förbättringar och nya modeller. En av kundfördelarna är den låga vikten i relation till prestandan.

Idag har vi flera andra tillverkare som kommer in på hyresmarknaden. Japanska Tsurumi är den asiat som har lyckats bäst. Med kapacitet att producera en miljon pumpar per år (där områdena avlopp och industri är stora) är det en jätte vi talar om. Även om bara en bråkdel av dessa når utanför Asien har man lyckats ta sig in på den europeiska marknaden sedan man öppnade dotterbolag i Tyskland 1983. Sedan 2011 är man aktiva även i Sverige och har ett flertal modeller som uppskattas av hyrbolagen för sin kvalitet och prestanda i relation till priset.

PUMPARNAS KAMP I SVERIGE

För 20 år sedan talade man om de tre stora svenska varumärkena Grindex, Flygt och Pumpex. De hade en stor del av hyresmarknaden som ansågs ointaglig, åtminstone trodde

man det på den tiden. Nu är det inte längre så. Vilka av dagens varumärken kommer att vara ledande om 10–20 år? Med tanke på hur både företag och varumärken förändras, förnyas eller försvinner får vi nog räkna med en större fragmentering av marknaden i framtiden.

En del av förklaringen är förstås att det idag finns ett överflöd av information lättillgängligt på nätet för den som vill hitta alternativ. En fråga som kommer upp är vad dessa (tidigare) okända leverantörer kan erbjuda i kvalitet och materialval. Faktorer som TCO (total ägandekostnad) kanske inte kommer att värderas lika högt framöver, då låga inköpskostnader presenteras.

Fotnot: Kent Boström var ansvarig för marknadskommunikationen på Grindex under åren 2000–2010. Han fortsätter att följa utvecklingen på marknaden sedan dess.