

Stål.

Tidning från Stena Stål

4.2015

RENA RAMPFEBERN I DALARNA

FILIALEN FÖRYNGRAR I GÖTEBORG

ROSTFRITT RÅDER I LANDSKRONA

FLÄNSARNA FÅR FORM I Ö-VIK



ENAD FRONT I LJUSDAL

Trux ger åkarna tuffa tillbehör

 **STENA STÅL**
En del av din styrka

VI RUSTAR FÖR FRAMTIDEN

Ibland stöter vi på den, oron för att konjunkturen inte riktigt tagit sig efter finanskrisen som inleddes 2008. Och visst är det fortfarande en aning tufft för en del företag inom svensk industri, vissa framgångsrika fordonsorienterade segment till trots.

Men de där bekymren kring konjunkturen såg vi på Stena Stål inte mycket av när vi var på Elmia Subcontractor i november.

Hela arrangemanget andades optimism och det var roligt att träffa så många av våra kunder som väljer att blicka framåt och investera i både ny spetskompetens och ny utrustning.

När våra kunder utvecklas måste vi följa efter, därför stärker vi nu upp på försäljningssidan. Vår filialchef i Västerås, Thomas Larsson, tar ett steg i karriären och blir från årsskiftet vår nya försäljningschef. Bakgrunden är vi vill få större möjligheter att komma närmare våra kunder, lära oss om era behov, om vart ni är på väg i framtiden och hur vi kan möta upp och vara en bra partner.

Vi förstärker även effektiviteten på leveranssidan. En ansvarig för logistik och produktion ska bli anställd, rekryteringsannonserna är precis ute i branschpressen och vi räknar med att ha allt klart till nästa utgåva av tidningen.

I det här numret av Stål tar vi en lite närmare titt på svensk industri. Vår reporter har intervjuat Anders Rune, chefsekonom på Teknikföretagen, som ger en lägesrapport om hur hjulen snurrar i landet.

Dessutom träffar vi några av våra kunder som lyckas bra just nu. Och så har vi fått ett snack med en riktig surgubbe, en man som heter Ove. Eller i alla fall han som gestaltar honom på film: skådespelaren Rolf Lassgård.



Trevlig läsning!

Henrik Forsmark
VD, Stena Stål

"När våra kunder utvecklas måste vi följa efter"

Stål.

En tidning om stål som ges ut av Stena Stål.

Postadress:
Box 4088,
410 40 Göteborg

Besöksadress:
Fiskhamngatan 8,
414 58 Göteborg
Telefon: 010-445 00 00

HENRIK FORSMARK
Ansvarig utgivare

ANN SVENSSON
Redaktör

Vi gillar tips och synpunkter på tidningen. Hör gärna av dig till oss på adress redaktionen@stenastal.se

Besök oss på webben:
www.stenastal.se
www.stenastal.no

Produktion:
Newsroom, Göteborg
www.newsroom.se

LEIF SIMONSSON
Projektledare, Newsroom

TOMMY APELQVIST
Grafisk form, Newsroom

Framsidesbilden:
Lastbil utrustad med
frontskydd, foto: Trux.
Läs mer på sidorna 8-10.

Tryck: Göteborgstryckeriet

STENA STÅL
En del av din styrka



STÅL # 4.2015

BILLIGA PENGAR, FÅ INVESTERINGAR

Svag konjunktur kräver ökad flexibilitet

Svensk industri sysselsätter direkt och indirekt närmare en miljon människor. Det betyder att den är väldigt viktig för Sverige. Och därmed även stålindustrin.

– Tyvärr är det ingen fart på konjunkturen just nu förutom i fordonsindustrin, säger Anders Rune, chefsekonom på Teknikföretagen.

AV MATS EKENDAHL

Företagen som levererar till bilindustrin går alltså bra.

– Vi räknar med tio procents ökning i år för bilindustrin och 14 procent 2016.

Stål- och metallbearbetande bolag har det svårare. Och stålleverantörerna.

– Kineserna flödar marknaden volymmässigt med enklare kvaliteter och lär fortsätta med det eftersom deras inhemska efterfrågan minskat. Fast priserna vid export är inte lägre än priserna i Kina, säger Anders Rune.

EU-marknaden rullar långsamt och Kina bromsar. Konjunkturen behöver ta fart, men investeringarna är inte tillräckliga.

– Vi kan inte öka inhemska efterfrågan genom att konsumera mer, inte heller skatta

oss ur krisen. Men trots att pengar är billiga nu investeras det inte mycket, utom möjligen i bil- och byggsektorn, och förklaringen är att de har den kapacitet de behöver respektive förväntas behöva framöver.

Sverige måste också satsa på kvalificerat folk för forskning och utveckling.

– Då kan inte marginalskatterna, som äter upp högre löner, höjas upp till 61 procent, det är direkt kontraproduktivt.

Transporter och valutakurser spelar också roll. – Köpare utomlands vill inte betala extra för långa transporter bara för att det är svenskt stål. Svenska kronan är svagare nu, dollarns uppgång gynnar våra producenter som får betalt i den valutan.

Världshandeln fungerar inte som förr.

– Vi lever fortfarande i turbulensen av finanskraschen, säger Anders Rune.

Omvärldssituationen är helt enkelt besvärlig.

– Ja, och nästa gång konjunkturen vänder, så vänder den neråt. Företagen måste därför vara flexibla, och de som exempelvis levererar stål kan lätt bli fast med lager som kanske köpts dyrt. Roligare om det är tvärtom



Anders Rune,
Teknikföretagen

"De som levererar stål kan lätt bli fast med lager som kanske köpts dyrt."

Perspektiv på industrin

• Dagens svenska industri har en annan struktur än förr. Numera är den integrerad i långa förädlingskedjor globalt. Stora företag har fler anställda utomlands än i Sverige. Tjänsteinnehållet i produkterna ökar liksom inköpen av tjänster. Traditionell uppdelning i tjänster och varor ger en felaktig bild av industrins storlek och betydelse.

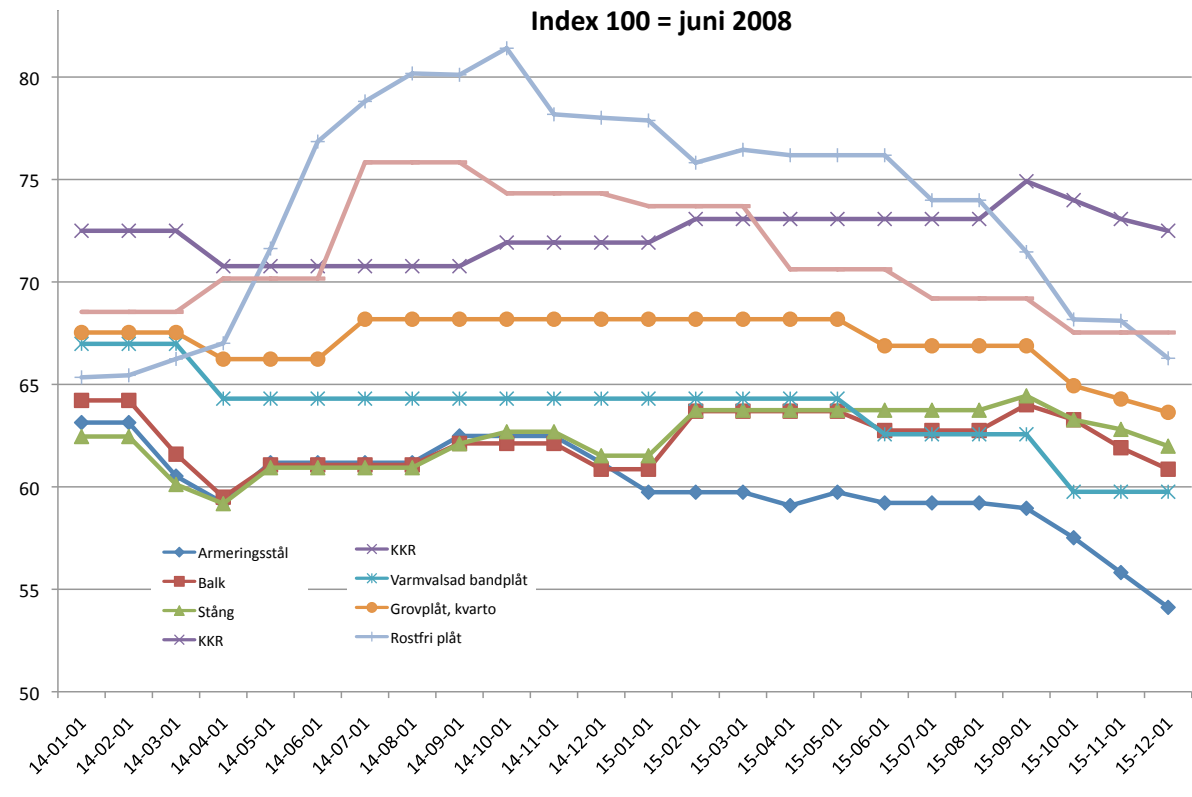
• Industrin svarar för närmare 25 procent av Sveriges BNP. Fler är "indirekt" än "direkt" sysselsatta i industrin, som totalt genererar arbete åt nära en miljon människor. Av de svenska leverantörerna till industrin i Sverige är numera 64 procent leverantörer av tjänster. Endast 36 procent levererar varor.

• Industrins intäkter av tjänster har mer än fördubblats sedan mitten av 1990-talet. Fortsatt framgång kräver tillräcklig tillgång på personal med rätt kompetens.

• Ser vi framåt med en fortsatt "tjänstefiering" av industrin i Sverige, med fler specialister och högutbildade, är det faktorer som kluster, kompetens och förmåga till samverkan som bidrar till ett innovationsklimat samt till konkurrenskraft.

Källa: Rapporten "En rättvisare bild av industrin" Almega, IF Metall, Sveriges Ingenjörer, Teknikföretagen och Unionen, september 2015.

Prisutveckling stål, vägda importpriser Stena Stål AB.
Index 100 = juni 2008



ANALYS SVAGARE STÅL- PRISER ATT VÄNTA



HANS SVENSSON
STENA STÅLS MARKNADSCHEF

Priserna har börjat röra sig nedåt så här i slutet på året. Det är konsekvenserna av en långvarig trend av sjunkande priser på råvaror som nu slår igenom på stålpriserna.

Såväl järnmalm som stålskrot handlas i dag på nivåer som vi inte trodde var möjliga för ett år sedan. Detta gäller

andra råvaror som inte är direkt knutna till stålindustrin, jag tänker då i första hand på oljepriserna.

Råvarubranschen är ingen dans på rosor i dag, och det är inte att sticka under stol med att det är tufft att vara lagerhållare och parera för sjunkande lagervärden. De senaste veckorna har vi dock sett viss återhämtning i priserna på stålskrot vilket dämpat den negativa prisutvecklingen något.

Efterfrågan mattas nu av inför årsslutet och trots färre klämdagar tycks stora delar av industrin planera för en längre sammanhängande viloperiod. Säkert välbehövligt för många, men ingen god indikation på konjunkturen.

Vår låga ränta som borde hjälpa till att få fart på investeringar och ge framtidstro tycks istället skapa osäkerhet i riktning mot stagnation.

Historiskt sätt brukar det ofta vara

bra beläggning hos stålproducenterna under januari och februari. Ute i Europa vill många lagerhållare av bokföringsmässiga skäl ha låga lager vid årsskiftet och efter en period med nedgång i pris är det många som tror sig kunna pricka botten. Denna spekulation brukar då också leda till högre priser.

Jag är tveksam till att vi kommer att se en sådan start på 2016. Efterfrågan känns för klen till den globala överkapaciteten. Kina har investerat stort i nya moderna stålverk för att möta sin inhemska efterfrågan och när den nu mattas av så kommer vi att se mer stål som rör sig över världshaven för att hitta nya avsättningar.

Vi ser sannolikt fortsatt sjunkande priser i ett par kvartal till.

Kanske vänder det samtidigt med ett lyckat fotbolls EM för landslaget nästa sommar.



VILLA MED STEEL

Den danske arkitekten Kaare Dahlman fick ett ovanligt uppdrag när en stål-fabrikant ville bygga ett nytt hus.

Han önskade ett modernt hus med betong och glas – men i huvudsak stål.

Kaare skapade för första gången en villa klädd med plattor av galvaniserat stål. För att kompensera värmeförluster genom stålet och de stora glaspartierna krävdes extra mycket isolering.

Det som skapade mest huvudbry var den långsmala formen på tomten vid Sundssjön i danska Herning. Det löste Kaare genom att göra huset åtta meter brett och 25 meter långt. På avstånd ser huset ut att vara byggt av betong, men det exklusiva materialet är alltså stålplattor som kostade drygt tusen danska kronor per kvadratmeter.

Foto: Jesper Ray





"MÄNNISKORNA GÖR JOBDET INTRESSANT"

Från att ha varit en uppstickare har Stena Stål de senaste tio åren vuxit till en etablerad spelare på den svenska stålmarknaden.

– Men har kvar samma anda, vi vill att våra kunder ska uppleva oss som en nära samarbetspartner som är lätt att ha att göra med, säger Mathias Larsson, filialchef i Göteborg och Lidköping.

AV THOMAS DRAKENFORS

Att vara en lagspelare är förresten en bra liknelse när det gäller Mathias själv. Under ett antal år var han anfallare i BK Häckens och Gais allsvenska fotbollslag. Men när karriären började lida mot sitt slut i början av 2000-talet satsade han på säljjobb.

– Jag hade en ekonomiutbildning i botten, och jag kom snabbt in i det, säger han.

Först jobbade han med idrottsutrustning. Men efter några år började han i stålbranschen, först hos en konkurrent till Stena Stål. Fast sedan 2006 jobbar Mathias Larsson på Stena Stål där han i dag är chef för filialerna i Göteborg och Lidköping.

– I Göteborg handlar det om runt 70

procent handelsstål. I Lidköping är de lite mer inriktade mot specialstål och tunnplåt, säger han.

Volymen för tunnplåtsförsäljningen i Lidköping har mer eller mindre fördubblats det senaste året.

Upptagningsområdet för de båda filialerna är imponerande – från Strömstad i norr till Halmstad i söder, plus resten av Halland, hela Skaraborg och en del av Småland.

Omsättningen i Göteborg ligger på knappt 190 miljoner, i Lidköping på cirka 60.

Göteborgsfilialen har sitt eget lager på Hisingen.

– Det är som ett mellanlager. Hjärtat i vår lagerhållning är i Västerås, säger Mathias Larsson.

I Lidköping arbetar sex personer – tre säljare, två på lagret och en chaufför. På kontoret i Göteborg är de sex säljare plus Mathias själv.

– I höst har vi rekryterat två nya, unga säljare. Vi har ett mycket gott gäng här, det är skratt i korridorerna och skön stämning, säger Mathias Larsson.

Vad är tjustringen med jobbet som stålsäljare?

– Jag har alltid gillat att göra affärer. Men det är människorna du träffar som gör jobbet intressant.

Fotnot: Filialen i Lidköping presenterades i Stål nummer 3 år 2013.



MATHIAS LARSSON

Ålder: 43 år.

Bor: Partille.

Familj: Fru och två barn.

Intressen: Fotboll, fritidshus, idrott med barnen.

Håller på: Juventus.

Kör: Volvo V70.

Stålgänget i Göteborg. Större delen av filialen samlad: Peter Söderberg, Ulf Abrahamsson, Mariell Olsson, Patrik Söderberg och Mathias Larsson. Bengt Larsson och Alexander Rydström kunde inte vara med under fotograferingen.

Foto: Jeanette Larsson

VI TVÅ: HUR HAMNADE DU I STÅLBRANSCHEN?



MARIELL OLSSON, 25 år, Göteborg, på Stena Stål sedan september 2015.

– Jag har jobbat med sportutrustning i både Strömstad och Oslo, men jag var sugen på att lära mig nya saker. Så jag sökte det här jobbet, fick det, och har precis flyttat till Göteborg. Det här är verkligen ett nytt kapitel. Nu ser jag fram emot att åka ut och träffa kunderna.

PATRIK SÖDERBERG, 32 år, Sävedalen, på Stena Stål sedan februari 2010.

– Man kan säga att jag är mer eller mindre uppvuxen i branschen, min pappa var med och startade Högbo Järn och Metall som blev uppköpta av Stena Stål 2008. Men från början hade jag tänkt mig något annat. Jag studerade finanser, bland annat i Boston, och tänkte bli börsmäklare.



Gärna några hästkrafter extra – men först ett rejält frontskydd

Rejåla skydd till lastbilsfronter. Vem kommer på en sådan idé?
– Timmeråkarna här uppe, de kör på vilt rätt ofta, säger Hasse Olsson, platschef på Trux i Ljusdal.

AV THOMAS DRAKENFORS

– Ja, det är förmodligen som det låter, säger Hasse Olsson om företagsnamnet.

Grundaren Axel Sandstedt ville ha något kort, gärna med koppling till "trucks". Och så skulle det vara ett x med, som i Axel.

Innan han startade verksamheten hade Axel Sandstedt – som sedan dess har sålt Trux till nuvarande ägaren Mekanotjänst – företaget ExTe som bygger lastbankar till timmerbilar.

Lastbankarna håller fast timret på bil och släp. Konstruktionen i aluminium väger dessutom inte besvärande mycket.

Men i början av 80-talet kom nya produkten frontskydd in i produktionen och knoppades av till ett eget företag.

– Här uppe är det inte ovanligt att en timmeråkare klipper renar, älgar eller rådjur tio, femton gånger per år, säger Hasse Olsson.

"Skyddet i aluminium gör att kärran tål en fullvuxen älgdjur."

Förarna klarar sig som regel utan skador.

– Men bilarna kan ta ordentligt med stryk och du kan bli stående ute i skogen.

Frontskyddet i aluminium gör att kärran tål en fullvuxen älgdjur utan att motorn börjar hacka.

– Lite bucklor kanske, men oftast inte värre än så, säger Hasse Olsson.

Sedan dess har de utökat sitt





sortiment med u-bars, sidebars och ljusramper som levereras mer eller mindre färdiga från en underleverantör på orten.

Deras största marknad är här hemma i Norden. Men frontskydden säljer även bra i länder som Tyskland, England, Holland, Polen och Tjeckien. I början av 2000-talet kom oväntat Tanzania in som en ny marknad.

Noshörningar eller antiloper?

– Ja, det var väl något sådant vi tänkte först också, säger Hasse Olsson.

Men frontskydden hade ett helt annat användningsområde för de Tanzaniska åkarna. För dem fungerar de som skydd mot andra bilförare i den smått kaotiska trafiken i Tanzanias största stad Dar es-Salaam.

– Enligt inköparna vi träffade är det vanligt att folk backar oöverlagt när det blir trafikstockningar, då blir det en del olyckor med intryckta fronter.

I dag har runt 300 av landets lastbilsförare skydd mot den typen av manövrar och enligt Hasse Olsson är de ”nöjda med grejerna, det funkade jättebra”.

Det kan låta som att de har en enkel produkt som mer eller mindre säljer sig själv, men Trux möter även en del utmaningar. Svårast är att matcha när det kommer nya modeller från lastbilstillverkarna. Liksom alla andra nyfikna får de vänta tills bilarna är ute i försäljningshallarna innan de vet hur de ser ut.

– Då blir det ett intensivt utvecklingsarbete för oss för att få fram måttanpassade skydd.

En annan svårighet var när frontskydden för ett antal år sedan blev ifrågasatta ur trafiksäkerhetssynpunkt. Hur bra var det med bepansrade lastbilar exempelvis för oskyddade trafikanter i stadstrafik?

Men efter en del tester blev det grönt ljus. Man kom fram till att det faktiskt var bättre att bli påkörd av en kärra med frontskydd.

– Om man nu får välja, säger Hasse Olsson.

“...för de Tanzaniska åkarna fungerar de som skydd mot andra bilförare”



Effektiv produkt. – De klarar en fullvuxen älgdjur, du kanske får lite småskador på bilen men det går att köra vidare, säger platschefen Hasse Olsson om Trux huvudprodukt, frontskydd till lastbilar. Men i den egna lackeringsanläggningen går det att göra dem i kulörer som matchar resten av lastbilen.

Foto: Trux

SVETSAS FÖR HAND

- Företaget finns i Ljusdal i Hälsingland, har cirka 20 anställda och omsätter runt 39 miljoner. Företaget grundades 1986 och firar 30-årsjubileum nästa år.
- Trux har egna konstruktörer som utformar produkterna. De har även en egen lackeringsanläggning där de kan lackera frontskydden så att de exakt matchar bilens originalfärg eller beställarens profolfärg. Varje år tillverkar de cirka 800–1000

frontskydd. För att klara produktionen går det åt runt 60 ton aluminium per år. Frontskydden svetsas för hand i Trux lokaler. En av deras underleverantörer är Feal i Ljusdal vars VD intervjuas på sidan intill.

- Feal tillverkar fästena som används till de ljusramper som Trux säljer. X-light och Top-bars som ingår i Trux sortiment är mindre ramper som monteras på fronten eller på taket av bilarna, exempelvis för att ha något att fästa extraljus och liknande i.

"Provkörningen med svetsroboten... jag fick gåshud"

Sju frågor till: Mats Sundstedt, VD på Feal.

Vad jobbar ni med just nu?

– Vi har fått in en stororder på ramper till engelska ambulanser, ett samarbete med ett svenskt företag som heter Autoadapt. Bara den ordern kommer väl att dra runt 15 ton aluminium. Sedan har vi en ny grej som vi har hittat på själva, det är ramper i kolfiber.

Storsäljare?

– Nej, knappast. Men ändå smarta för rätt ändamål eftersom de blir mycket lätta, rullstolsburna kan exempelvis ha en egen ramp i bagageutrymmet på bilen.

Årets största händelse på firman?

– Vår nya robotsvetsanläggning för aluminium. Den är lasersökande och klarar produkter på upp till fyra meter. Perfekt för att svetsa sträckmetall. Den tar över ett monotont och tråkigt jobb, ett lyft för arbetsmiljön.

Några viktiga mål närmaste året?

– Ja, vi ska stärka marknadsandelarna i Sverige, få igång försäljningen i USA och öka på våra andra exportmarknader.

Ser du några hot mot verksamheten?

– Nja, det är klart att råvarupriserna alltid är något man får oroa sig för. Sedan har vi piratkopieringen. Företag nere i Europa, även i Sverige, som gör exakta kopior av våra produkter som de låter tillverka billigt i Asien.

Vad tror du om konjunkturen?

– För vår del ser det ganska bra ut. Men det finns en underliggande oro och osäkerhet överallt. Det har aldrig släppt riktigt efter 2008.

När fick du senast en wow-känsla på jobbet?

– Det var när vi provkörde vår svetsrobot med att göra en aluminiumram i fyrkantör ... och det gick perfekt. Jag fick gåshud.

THOMAS DRAGENFORS

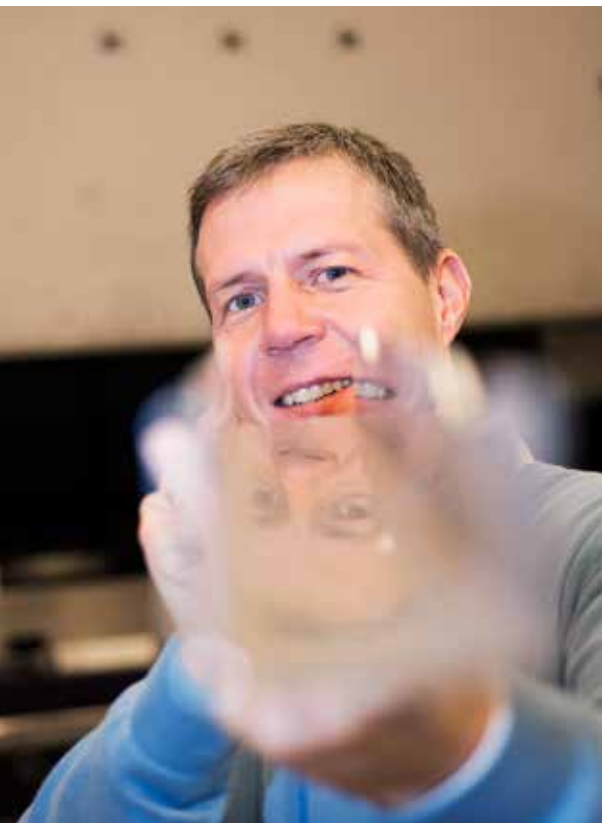


Rampfeber? Gärna! Feals Mats Sundstedt och Ritva Saukkonen funderar över nya lösningar och användningsområden för företagets ramper.

Foto: Maria Hansson

INNE PÅ GENERATION TVÅ

- Feal har sin anläggning i Horndal i Dalarna. Företaget grundades 1991, har 28 anställda och en omsättning på 40 miljoner. VD:n Mats Sundstedt och marknadschefen Björne Stjernsten är söner till grundarna.
- Huvudprodukten är ramper exempelvis för att funktionsnedsatta lättare ska komma in och ut ur byggnader. Kuriosa: Björne Stjernsten blev 1998 världsmästare i Enduro.
- Det material som går åt mest är aluminiumplåt. Exporten går framför allt till Tyskland, Norge och England. Polen och Korea är andra bra marknader.



Expansionsplaner. Tomas Svensson, ägare och VD på Frankis Rostfri Teknik AB, har anställt en säljare för att försöka nå 50 MSEK i omsättning. Foto: Jeanette Larsson

FRANKIS ROSTFRI TEKNIK AB

- ▶ Grundades 2005 av Tomas Svensson som då hade 22 års erfarenhet av plåtbearbetning.
- ▶ Kontor, utveckling och produktion i Landskrona.
- ▶ 14 medarbetare varav 8 i tillverkningen.
- ▶ Omsätter 17,5 MSEK.
- ▶ Tar helhetsansvar från idé till färdig produkt.
- ▶ Hög teknisk kompetens hos medarbetarna.
- ▶ Kompletta verkstad med moderna maskiner.
- ▶ Jobbar med ett modulärt uppbyggt CAD/CAM-program med 2D- och 3D-CAD.
- ▶ Förbrukar cirka 400-500 ton rostfri stålplåt och 100 ton svartplåt per år.
- ▶ Största kunderna är Ragnsells (miljöskäp för farligt avfall) och ABB (ramar och tankar).
- ▶ Tillverkar också bland annat detaljer till livsmedels-, läkemedels-, och möbelindustrin.

Frankis Rostfri Teknik AB i Landskrona är specialister på att producera i stål. Och extra vassa på rostfritt.

– Vi lägger oss gärna i kundernas projekt eftersom vi kan tillverkning. Då blir produkterna ofta både bättre och billigare, säger Tomas Svensson, ägare och VD.

FRANKIS PETAR IN ÖVERVÄXELN

AV MATS EKENDAHL

Frankis? Jo, det är Tomas mellannamn.

– Mina föräldrar gav mig morbror Franks namn men ville göra det lite speciellt, säger Tomas.

Företaget är frukten av generationers yrkesstolthet.

– Min pappa var duktig plåtslagare. Ihop med några andra startade han FEHCO. Jag fick börja där som lärling efter grundskolan. Det visade sig att jag var bra på framför allt svetsning, och så började min bana, säger Tomas.

Rostfritt stål kom han i kontakt med lite senare på en annan firma.

Men nu gäller den egna.
– Det var svårt att hitta bra folk i början och många trodde inte på oss. Fast det är det sämsta de kan säga till mig som är extremt envis och arbetar

hårt. Och det gav resultat!

Frankis drog på för fullt. I början var omsättningen runt 2 MSEK men när verksamheten tog fart i nya lokaler steg den snabbt till 12 MSEK.

– Ett tag var vi etta på listan som mätte företags vinst i relation till omsatt kapital. Så något bra gjorde vi, säger Tomas.

Han tycker ändå inte att det härligaste med framgång är pengar utan den personliga utveckling som sker.

– Och att kunna ge 13 människor försörjning! På det viset blir jag delaktig i deras liv och det är en stor ära.

"Ett tag var vi etta på listan som mätte företags vinst i relation till omsatt kapital"



Kristoffer Persson, lageransvarig, och Tomas Svensson synar produkter på väg ut.



▲ Folket på Frankis. Några av dem som jobbar på det satsande Landskronaföretaget (fr v): Åke Nilsson, inköpare, Jonas Malmberg, säljare, Dragan Veleviski, produktionschef, Kari Katralen, ekonomiansvarig, och hunden Mimmi, HR-ansvarig.

▶ Snart hos kunden. Leveransklara skåp. Foto: Jeanette Larsson



FRÅGAN:

Vilken är den bästa film du sett?



STURLA HOLTAN, produktionsplanlegger på Dynatec SMV AS, Askim

– Spectre, den siste James Bondfilmen, er min favorittfilm akkurat nå.



CHRISTEL CARLSSON, ägare/Vice VD på Rantzows Mekaniska, Landskrona.

– Utan tvekan The Shining med Jack Nicholson från 1980. Det är en superspännande och gastkrämmande skräckfilm.



KEITH NORMAN och ägaren och VD:n ROY ANDERSSON på Roys Allteknik AB, Örebro

– Vi är rörande överens, det är Bourne Identity. Den är spännande rakt igenom och har allt en actionfilm ska ha.

EN MAN SOM HETER ROLF

Bakom kulisserna med karaktären Ove

Persbrandt får ursäkta ...

Gunvald Larsson har aldrig varit så stålhård som när han spelades av Rolf Lassgård i början av 1990-talet. Nu återkommer han med ännu en figur gjuten i järn: En man som heter Ove i filmatiseringen av Fredrik Backmans succéroman.

AV THOMAS DRAKENFORS

Själv gör Rolf Lassgård ett allt annat än tufft intryck då Stål får en pratstund.

– Nej, jag behöver ju inte vara Ove för att kunna spela honom, säger han.

Det är ju liksom det jobbet går ut på, att fylla upp en roll utan att behöva vara personen även om det även finns gott om skådespelare som mest spelar sig själva – om och om igen.

Det hårda skal som många kändisar har, av förklarliga skäl, det verkar Rolf Lassgård aldrig ha dragit på sig. Han svarar eftertänksamt, även när frågorna glider iväg ut på stickspår. Ett vänligt proffs helt enkelt.

Från början kommer han från teatern. Där har han tagit sig an allt från svårbegripliga Beckett-pjäser till folkära verk som Utvandrarerna (premiär på Dramaten i vår). Genren är helt enkelt inte avgörande.

– Jag kan göra musikaler, thrillers eller komedier. Viktigast är att det händer något intressant. Och att det inte är kommersiellt så att det glöder.

Filmen om den på ytan obevklige Ove beskriver han som ”en fin historia om en typ av person som ofta hamnat vid sidan av i dagens samhälle”.

– Men lyfter du på locket kan där finnas fantastiska människor.

På tal om hårda karaktärer ... din tolkning av Gunvald Larsson i Beck-filmerna är fortfarande oslagbar.

– Tackar. När jag läste Sjöwall-Wahlöös böcker minns jag den där känslan av att när Gunvald steg ut på polishusets trappa, då var något på gång. Jag gillade den rollen.

En bra polis?

– Ha, ha. Man kan ha en hel del klagomål på hur han betar sig, men om jag själv skulle råka ut för något ... då skulle jag ringa honom.

ROLF LASSGÅRD OM ...

... bästa stålprodukten: ”Stål finns överallt, i varenda hushållsmaskin. Det går inte att välja.”

Värsta stålprodukten: ”Hockeymålen vi hade när jag spelade i ÖIK på 70-talet. De var inte kul att köra in i.”



Foto: SF

ROLF LASSGÅRD

Ålder: 60 år.

Bor: Gävle.

Familj: Fru och tre vuxna barn.

Kommer från: Östersund.

Aktuell med: Huvudrollen i filmen En man som heter Ove samt som Karl-Oskar i utvandrarerna, premiär på Dramaten i april.

Läser: P-O Enqvist.

Lyssnar på: Rickie Lee Jones, Tom Waits och mycket annat.

Kör: Honda CRV, 2014.



Foto: Johan Bergmark

Suraste gubben. I *En man som heter Ove* spelar Rolf Lassgård huvudrollen. ”En nyckelscen är när Ove låser in en reporter i sitt garage och går på promenad med Parvaneh, grannfrun. En lång, lång scen med steadicam (bärbar filmkamera) där de två närmar sig varandra, den var häftigt att göra, säger Rolf Lassgård.

TÄVLA OM ... biobiljetter lagom till jul!

På juldagen är det biopremiär för *En man som heter Ove*, med Rolf Lassgård i huvudrollen. Vet du vilket är Rolf Lassgårds favoritlag i Svenska Hockeyligan är? Skicka i så fall in ditt svar till redaktionen@stenastal.se senast den 30 december för att ha chans att vinna två biobiljetter.

Skicka ditt svar till oss på redaktionen@stenastal.se
Ditt svar vill vi ha senast

30/12.



Grattis **Johan**, du vann!

Författaren och nobelpristagaren Erik Axel Karlfeldt var den som bland mycket annat myntade uttrycket ”*Tala med bönder på bönders vis och med lärde på latin*”. Stålnedredaktionen skickar På Spåret-spelet till Johan Ingemansson på Svenska Elektrod i Solna.

NYA SÄLJARE PÅ STENA STÅL

ALEXANDER RYDSTRÖM, Göteborg

MARIELL OLSSON, Göteborg

ERIC JOHANSSON, Västerås

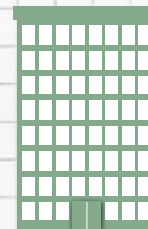
SIMONE RANTANEN, Karlstad

TONY JÖNSSON, Helsingborg

Alla kontaktpuppgifter finns som vanligt på vår webbplats: stenastal.se

Visste du ...

...att världens första skyskrapa byggdes i Chicago – och inte på Manhattan? Det var 1885 som ingenjören William Le Baron Jenney lät bygga en tio våningar hög byggnad för sitt hemförsäkringsbolag.



Jenney lär ha sett sin fru lägga en tung bok ovanpå en fågelbur då han fick idén att låta ett metallskelett bära upp en hög byggnad. Konstruktionen av järn och stål gjorde att vikten bara blev en tredjedel av vad en likadan byggnad i sten skulle ha vägt.

Tack vare Jenneys design kunde Chicagos då tämligen modest utformade affärsdistrikt växa på höjden istället för utåt.

En lustig detalj är att Jenney, under sin tid som ingegörstudent på École Centrale Paris i den franska huvudstaden var klasskamrat med Gustave Eiffel, som kom att bli världsberömd för ett visst torn.

... den svenska stålproduktionens exportvärde uppgår till 38 miljarder kronor (2013), vilket motsvarar cirka 3,4 procent av Sveriges totala varuexport?



SUDOKO – SVÅRT

7			8		4		5
					7		
9			6		5		8
		6					1
	4	1		9		5	
2	8					6	4
				2	9		
	1						
			4				
			8				

Dags att gnugga geniknölarna. Lösningen hittar du som vanligt på stenastal.se/sudoku.

Posttidning B

RETURADRESS:

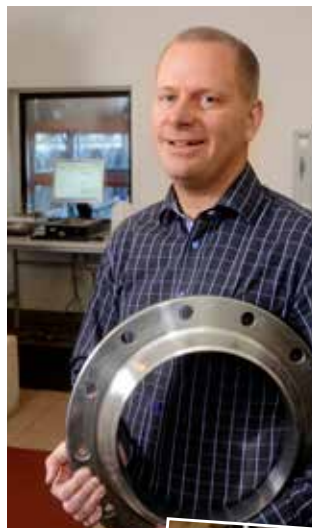
Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ



Smedjan. En robot matar fram 1270-gradigt stål. Två motslagshammare (pilarna) slår ihop med 30 tons kraft vardera och formar produkten. Operatören heter Christian Jakobsson. Foto: Håkan Nordström



NORDIC FLANGES ÖRNSKÖLDSVIK

Produktion/år:
300 000 flänsar.

Anställda: 50.

Bakgrund:
Startade under namnet Båem. Ingår numera i Nordic Flanges, med tillverkning i Sverige och Finland, och med huvudkontor/centrallager i Stockholm.

Kompetensutveckling och ökat värdeinnehåll i produkterna. Så har flänstillverkaren Nordic Flanges i Örnsköldsvik mött konkurrensen från låglöneländerna. Ulf Matiasson (ovan höger) är platschef. Stena Stål levererar rostfri skuren plåt till bland annat svetsringar med krage samt verktygsstål.



HI-TECH I EN LITEN FLÄNS

Tuffare krav och ökad konkurrens fick flänstillverkaren Nordic Flanges i Örnsköldsvik att växla upp. I dag är det hi-tech som gäller i smidesverkstan: robotar, eget labb, forskningsprojekt och programmerare.

– Trenden går mot mer exklusiva material och specialprodukter, säger platschefen Ulf Matiasson.

AV TOMMY APELQVIST

"Rostfritt rätt igenom" säger Ulf Matiasson om företagets produktkatalog.

Med omkring 7 000 varianter i sortimentet är Nordic Flanges en av Europas ledande tillverkare av standard- och specialflänsar. Företaget har legat på

samma gata sedan starten 1975. Ändå är de något av doldisar, i alla fall för en bredare allmänhet.

– Så är det. Men vi säljer uteslutande till industrin. Dessutom går det mesta till grossister, som är bra på att sy ihop paket till kunderna. Det är sällan de bara behöver flänsar. Ofta köper de kanske rör, böjar och ventiler samtidigt.

Företagets största omsättning har funnits inom norsk oljeindustri. Nu när den tappat fart har en annan bransch seglat upp som högtintressant.

– Massaindustrin i Norden, där finns stora investeringsplaner. Bara i Sundsvall planeras för satsningar runt 8–9 miljarder, säger Ulf Matiasson.

Flänsar kan se enkla ut, men tjänstgör i tuffa miljöer där materialkraven

ständig ökar.

– Vi bifogar certifikat med köp. Produkterna är spårbara ända tillbaka till stålverket. Ur varje serie tas dessutom stickprov som vi testar i vårt eget labb.

Tillverkningen utsätter materialet för stora påfrestningar. Stålet hettas upp till 1 270°, innan två motslagshammare om 30 ton vardera tar vid och bankar till rätt form.

– Kraften är som en kollision mellan två lastbilar. Det säger sig självt att det kräver verktygsstål av hög kvalitet.

Även om robotar tagit över en stor del av den standardiserade produktionen görs en del flänsar för hand.

– Ja, när grejerna blir över en halv meter i diameter, då är det handpåläggning som gäller, säger Ulf Matiasson.