

Stål.

Tidning från Stena Stål

1.2015

Svenska mästare i presskraft

Fiberlaser förstärker i Eslöv

Spisen lyft för matkulturen

Tunnplåtscenter expanderar



LYSANDE UTSIKTER

Tre blev en – så fick Swegon snurr på affärerna

← **TÄVLA!**
Exklusiv kokbok
kan bli din



Att pricka rätt i ständig förändring

KONJUNKTUR ÄR INGEN lätt sak. Ständigt i förändring och vi som bedriver handel gör vårt bästa för att hänga med och gärna förutse en smula. Ordet i sig säger en del. Det kommer från italienskans congiuntura och en av betydelseerna är just "tillfälle".

Ett kort uppehåll i en ständig omställning, ett mål där det gäller att sikta rätt och att göra det snabbt, annars har det sprungit iväg. Att titta i backspegeln är enklare, och då kan vi konstatera att industriproduktionen i landet stärktes under januari och februari.

Ett skäl är att kronan försvagats tills ganska nyligen. Möjligen kan det betyda att kronan stärks, i så fall kan det bli tuffare med exporten. Inhemsk industri och byggsektor ligger däremot rätt stabilt.

OM VI NU ska sikta mot det där rörliga målet så är vår fortsatta bedömning att vi i år kommer att se bättre volymer på marknaden än 2014. Inga stora volymförändringar, men något bättre, och allra bäst kommer det att gå i Asien.

Priserna ser ut att ligga stabilt, möjligtvis en liten press nedåt på grund av att malmpriserna sjunkit. Samtidigt behöver stål-

verken ha tillbaka lite förlorad marginal så det blir nog ganska stabila priser framöver, läs mer i marknadsinformationen på sidan fyra.

I DET HÄR numret av Stål gör vi ett besök i Storfors, en liten bruksort i Värmland som drabbats hårt av nedskärningar. Därför känns det extra roligt att vi själva lyckas bra där, med ökade volymer och mycket att göra för de 20 anställda.

Ett par av våra kunder som satsar framåt är Swegon som växer på flera marknader och Beslag & Metall i Vetlanda som effektiviserat sin produktion med landets största servopress. Tidningen har besökt båda företagen.

OCH SÅ KAN vi konstatera att den inhemska industriproduktionen har fördelar som inte låglöneländerna kan matcha, läs intervjun med Ratios vd Nils Karlsson på sidan tre.

Dessutom är stål ett material som påverkat oss på oväntade sätt, inte minst har det haft inflytande över vad vi äter. Måltidsforskaren Richard Tellström berättar mer på sidan 14.

JAN-ERIK DAHLIN,
VD STENA STÅL

"den inhemska industriproduktionen har fördelar som inte låglöneländerna kan matcha"



Stål.

En tidning om stål som ges ut av Stena Stål.

Adress:
Box 4088, 400 40 Göteborg

Besöksadress:
Fiskhamngatan 8,
414 58 Göteborg

Telefon: 010-445 00 00

Ansvarig utgivare:
Jan-Erik Dahlin

Redaktör: Ann Svensson

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

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

Produktion:
Newsroom, Göteborg, www.newsroom.se

Projektledare:
Leif Simonsson, Newsroom

Grafisk form:
Tommy Apelqvist, Newsroom

Framsidesbilden: Swegons Robert Siverby, fotograferad av Jeanette Larsson
Läs mer på sid 8-10.

Tryck: Göteborgstryckeriet



STÅL # 1.2015

"Uppvärdera industrin"

Låg status trots kvalificerade jobb bekymrar Ratios vd

"Produktionen flyttar hem" sägs det ibland. Men stämmer det?

Stål ringde upp Nils Karlson, VD för Ratio – Näringslivets forskningsinstitut.

THOMAS DRAKENFORS

– Det är en något dubbel bild, säger Nils Karlson på telefon från Stockholm. Enligt honom växte Sveriges till-

verkningsindustri från mitten av 1990-talet till millennieskiftet. Där efter har de anställda i industrin varit konstant, cirka en miljon. Men då räknas även industrinära tjänster in.

– Antalet jobb i det vi traditionellt kallar industri har minskat under senare år.

Jobben har också förändrats. Löpandebandsjobben har blivit mer kvalificerade, med mer automation och robotifiering.

– Dessutom arbetar fler i industrin

med tjänsteutveckling, upp till två tredjedelar i vissa företag, säger Nils Karlson.

Att kombinera verkstadsjobb med ökat kunskaps- och tjänsteinnehåll är vi i Sverige bra på. Så i takt med att lönerna gått upp i Kina och på Baltikum har fördelarna med att flytta den typen av produktion utomlands minskat.

– Men för mindre kvalificerade industriarbeten har vi svårt att konkurrera med låglöneländer.

I stort tycker han att industrijobben i Sverige måste uppgraderas när det gäller status och löneutveckling.

– Industriföretagen har svårt att rekrytera, vilket är anmärkningsvärt med tanke på hur spännande jobben är. Gör vi inget blir det ett växande problem. ■

Nils Karlson om ...

... **energipolitiken:** "Det går att sköta bättre. Om inte industriföretagen kan förutse den långsiktiga försörjningen och kostnaderna blir det negativt för branschen."

... **transportkostnader:** "Mycket av

stålexporten går via sjön och skattepåslagen där ger en stor konkurrensnackdel för svenska stålverk."

... **svensk näringspolitik:** "Vi behöver en mer industriinriktad näringspolitik som gör att branschen kan utvecklas. Som i Tyskland, exempelvis."

NILS KARLSON

Ålder: 56 år.

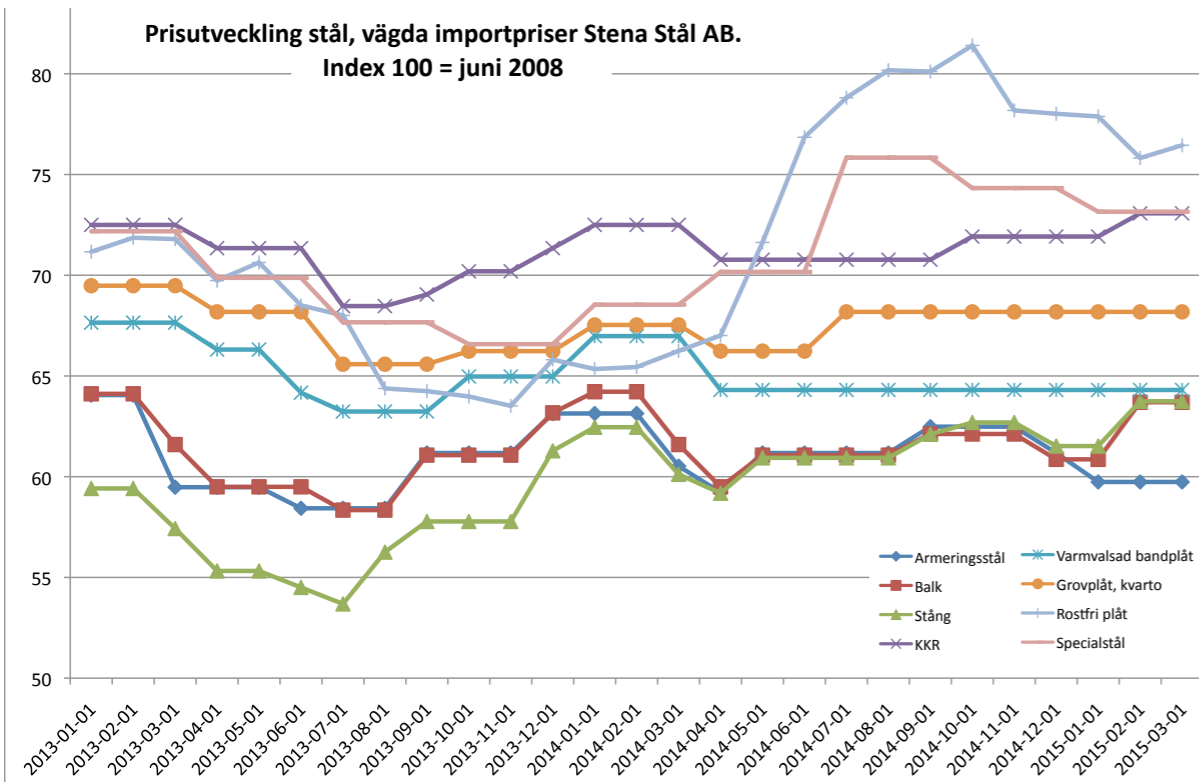
Bor: Näsby park utanför Stockholm.

Yrke: VD för Ratio, Näringslivets forskningsinstitut. Nationalekonom och docent i statsvetenskap.

Intressen: Segling.
Åker: Roslagsbanan.



STÅL # 1.2015



ANALYS

Marknaden fortsätter röra sig i sidled



HANS SVENSSON
STENA STÅLS MARKNADSCHEF

UNDER FÖRSTA KVARTALET har vi sett små förändringar i priserna. Platta produkter har varit oförändrade medan det har varit en mindre justering uppåt av långa produkter. Armeringsstålet ligger still medan specialstål och rostfritt har gått ned något till följd av lägre priser på legeringsämnen.

Den svenska kronan – under perioden svagare än vad vi är vana vid – har gjort

att vi inte har sett samma sänkningar på den svenska marknaden som i omvärlden.

PÅ RÅVARUSIDAN har malm- och skrotpriserna stabiliserat sig. Utbudet på malm har ökat betydligt mer än efterfrågan och pressar priserna. Inga tecken på uppgångar. Priserna ligger fortsatt väldigt lågt. Det märks i svensk gruvnäring i form av besparingsprogram och minskade investeringar. Det behöver inte innebära en press på stålpriserna i full utsträckning utan man kan se det som att marginalerna i värdekedjan kommer att förflyttas på ett positivt sätt för stålindustrin. Våra leverantörer har anpassat sin kostym i många delar och generellt har de en ganska god beläggningssituation.

MIN BEDÖMNING FÖR andra kvartalet

är att vi inte kommer att se några stora förändringar på priserna. Förhållandet mellan råvaror och stålpris har satt sig i en ny nivå som är mindre transparent än de senaste åren. Valutaeffekter kan dock omkullkasta bilden snabbt.

Just nu verkar alla länder kämpa för att försvaga sin valuta för att öka exportmöjligheterna. Kronan har varit svag men har nu börjat stärkas vilket ger en billigare import av stål.

MARKNADEN FORTSÄTTER ATT röra sig sidledes. Det händer inte mycket vare sig i konjunktur eller i prisutveckling.

Detta skapar på sitt sätt en oro, för många av oss har fortsatta förväntningar på att det skall bli bättre. Så kommer det nog att bli, men det verkar ta mycket längre tid än vad någon trodde. ■

Foto: Therese Rosenblad

TYG FÖR TUFFA TAG

Stickat stål bantar bilar

Teknikerna i Textilhögskolans trikålab, vid Högskolan i Borås har tillsammans med bland andra Swerea IVF och företag från stålindustrin lyckats skapa ett textilt material som minskar bilkomponenters vikt med 40 %. Denna metalltrikå kan ersätta treskiktsslaminat vid sammanfogning av plåtar och är lätt och hållfast. Bilden nedan: Två sammanfogade metalldelar med stickat laminat emellan.



Större ytor i Storfors

Det börjar bli tomt på Södra industriområdet i värmäländska Storfors. Men när grannföretagen tvingas till stora neddragningar gör Stena ståls filial tvärt om – utökar lokalerna och gör flera investeringar.

EMELIE WILHELMSSON

– I MELLANDAGARNA levererades en ny 20-tonstravers. Och vår nya 23,6-tonstruck är till stor hjälp i rullhanteringen, säger David Johansson, platschef på enheten.

Filialen är den enda i koncernen som bearbetar tunnplåt. Stålservicecentret spaltar och klipper cirka 35 000 ton plåt per år. Leveranserna går till stora kunder inom verkstadsindustrin som Swegon.

– Våra kunder ställer krav på produkter, leveranstid och kvalitetsdokumentation. Vår förmåga att anpassa oss efter deras önskemål är avgörande, säger David Johansson.

SEDAN STENA STÅL köpte verksamheten 2011 har volymerna ökat. För tillfället etableras ett råvarulager i den 5 400 kvadratmeter stora grannlokalen. Byggnaden tillhörde en gång i tiden det nu nedlagda rörverket som satte Storfors på kartan.

Merparten av de 20 anställda har sina rötter på orten. Och de behöver inte gå sysslolösa.

– Vi går för fullt och har en topp som vi hoppas håller i sig. Det känns bra, säger David Johansson. ■



David Johansson kom till Storfors från Gällivare 1993. 2004 knackade han på dörren till verkstaden i Storfors, och har blivit kvar sedan dess.



- 1 Gänget som är experter på tunnplåt: Conny Arvidsson, Juha Niemelä, Rikard Larsson, Tomas Pettersson, Patrik Lindberg, Benny Moberg, Anette Arvidsson, Juhani Sinkkonen, Roland Sturesjö, Joachim Jansson, Sabina Moberg, David Johansson.
- 2 Conny Arvidsson emballerar en pall med formatplåt. "Vi är kända för att ha ett bra emballage" säger platschef David Johansson.
- 3 Det är svårt att föreställa sig att en magnet kan bära tre mindre personbilar. Juhani Sinkkonen sköter maskinen som har förmågan.
- 4 Tomas Pettersson tar emot tågen som transporterar stålullar till filialen i Storfors.

Foto: Jeanette Larsson



Storfors



SSC STORFORS

Antal anställda: 20

Lager- och produktionsyta:

Cirka 11 000 m²

Bearbetar: 04–4 mm tjock och 20–1520 mm bred plåt.

Utrustning: Tre klippsträckor, två skärlinjer och en omhasplingslinje.

Produktionstakt: 35 000 ton om året.

När tre svenska fabriker 2005 gick ihop under namnet Swegon var förhoppningarna goda. De skulle tillverka ventilationsutrustning i toppklass, bli bland de ledande i branschen och dubblera omsättningen.

Samgående gav muskler

THOMAS DRAKENFORS

– **MAN KAN** säga att det gick enligt plan, vi har haft en extrem utveckling, säger inköpschefen Robert Siverby.

Swegon växer så det knakar. De senaste åren har de gjort en rad förvärv i flera länder och förutom fyra inhemska fabriker har Robert Siverby i dag även anläggningar i Finland, Belgien, Italien

och Nordamerika som han ska sköta inköp och logistik åt.

– Vi samordnar så mycket som möjligt för att få bra priser, säger han.

DESSUTOM HAR DE startat en helt ny fabrik i Indien. Förutom det har Swegon säljbolag i ytterligare ett stort antal länder. Till säljbolagen har de team med tekniker knutna som åker ut till


kunderna och sätter ihop vad Robert Siverby kallar "luftbehandlingsprodukter" och "system för inomhusklimat".

– Det kan exempelvis vara en klimatanläggning till ett stort hotell, en skola eller ett varuhus.

ÄVEN SMÅHUSÄGARE FINNS bland kunderna, en marknad där bland annat produkterna från deras finska fabrik är nischade. Så har det varit hela tiden med Swegons förvärv. Det har handlat om att komplettera sitt erbjudande till kunderna eller att ta sig in på nya marknader.

I dag är de en av de ledande tillverkarna i Europa och försöker slå sig in på nya marknader. Som USA.

– Där är vi inte så kända, men det finns en stark potential. Vi har mycket egen utveckling och vet att våra grejer är långt fram rent tekniskt, säger Robert Siverby.

MILJÖTÄNKANDET SPELAR DEM också i händerna. Klimat och ventilation är områden där det är mycket fokus på att spara energi. 

Starkare tillsammans. Christian Erlandsson är en av Swegons montörer. Företaget har expanderat kraftigt – och internationellt – under senare år. Foto: Jeanette Larsson



"Vi har haft en extrem utveckling"

SWEGON

I Sverige har företaget fabriker i Kvänum, Arvika, Tomelilla och Lidköping, men huvudkontoret finns i Göteborg. Utomlands har de produktion i Finland, Belgien, Italien, Indien, USA och Kanada. Men med alla säljbolag och partners inräknade finns de representerade i 50 olika länder. Sammanlagt har Swegon 1 600 anställda. Omsättningen 2013 låg på cirka 360 miljoner Euro.



Olika lösningar. – Vi har skapat koncept som passar för olika branscher, vi kallar det Swegon solutions. Det finns bland annat Hotel Solutions, School solutions med mera. Koncepten bygger vi upp på plats med delar som kommer från våra olika fabriker, säger Inköpschefen Robert Siverby.

Foto: Jeanette Larsson

Den egna teknikutvecklingen befinner sig i tätt samspel med produktionen, vilket är en anledning till att Swegon behöver ha mycket tillverkning hemma i Sverige. De köper visserligen in en del från underleverantörer i låglöneländer, men att lägga ut den egna tillverkningen på samma sätt har ännu inte varit på agendan.

– Förutom fabriken i Mumbai. Men där handlar det inte bara om löner, Indien är också en marknad vi vill in på, säger Robert Siverby.

ALLA SOM HAR sett en värmeväxlare, ett kylaggregat eller ett ventilationsaggregat förstår att det går åt en hel del tunnplåt på Swegon. Mest köper de in lackad plåt, aluzink och galvaniserat.

– Det blir minst 12 000 ton per år, säger han.

Bara i Sverige, ska tilläggas. ■

ROBERT SIVERBY

Yrke: Supply chain director.

Ålder: 37 år.

Bor: Vargön.

Familj: Fru och två barn.

Intressen: Musik, spelar bland annat saxofon i storband. Gillar även matlagning och skidåkning.

Lyssnar på: Från klassiskt till storband och hårdrock.

Åker: Volvo XC 60.



VÄRSTA PRESSEN

Investering gör Vetlandaföretaget Sverigeledande

Effektivare produktion och mindre slitage på verktygen – det räknar Beslag & Metall i Vetlanda med nu när de har sin nya servopress på plats.

– Presskraften är 2 500 ton, det är den största servopressen i landet, säger inköpschefen Jim Hallgren.

THOMAS DRAKENFORS

Leveransen från tillverkaren Schulers fabrik i Erfurt startade redan i somras.

– Då anlände de flesta av delarna, sedan har det kommit saker under hela hösten, säger Jim Hallgren.

Nu är den 880 ton tunga pressen på plats i Beslag & Metalls utbyggda lokaler där det finns utrymme för ytterligare två stora pressar. Företaget är sedan några år inne i en kraftig expansionsfas.

– Det rullar på bra för oss.

I den nya pressen – en investering på cirka 100 miljoner – kan Beslag & Metall pressa stora detaljer direkt från coil upp till tio millime-

BESLAG & METALL

Grundat 1938 i Ekenässjön av den lokala entreprenören Hugo Carlsson. Beslag & Metall har cirka 235 anställda och omsatte i fjol 490 miljoner och är även ägare till måleriet Bogelack i Ulricehamn, där en del av produkterna efterbehandlas.

ters tjocklek. Servotekniken gör att de kan rationalisera flera moment och spara in på svetsning och annan bearbetning. Även de egna verktygen mår bättre i den nya pressen.

– Produktionen blir mycket effektivare, säger Jim Hallgren.

Vilka är era kunder?

– Vi jobbar brett med många olika branscher. Men de största volymerna går till fordonsindustrin.

Har ni redan fyllt upp all extra kapacitet?

– Inte riktigt, vi klarar mer.



Rejåla doningar i Vetlanda. Operatörerna Viktor Tedeby, Jan Blomqvist och Amir Bolouki kommer att köra norra Europas största servopress.

Foto: Jeanette Larsson

I augusti köpte LC Industrimek in en ny fiberlaser som innebär dels en klart förstärkt kapacitet, dels en betydligt större driftsäkerhet. Bröderna Christoffer och Pierre Cederholm (mittenbilden t h) driver tillsammans med pappa Leif LC Industrimek i Eslöv. Och de tror på en fortsatt expansiv framtid för företaget. Stora bilden nedan, operatören Peter Nilsson. Foto: Ludvig Thunman/Bildbyrån

Som klippt och skuret i Eslöv

Växande familjeföretag toppar med fiberlaser

I ständig expansion.

Så sammanfattas kanske verksamheten hos det familjeägda företaget LC Industrimek allra bäst.

– Visst, det går framåt för oss och vi tänker nog allt ta verksamheten ett par steg till, säger Pierre Cederholm.

LEIF SIMONSSON

Pappa Leif Cederholm, 63 år, och söner Pierre, 32, och Christoffer, 27, driver tillsammans det industrimekaniska företaget LC Industrimek mitt i den skånska myllan i Eslöv. Leif drog

igång verksamheten 1989 och när sönerna blev tillräckligt gamla, hoppade de också aktivt in i företaget.

De serverar industrier och företag med tjänster inom svetsning, svarvning, laserskärning, vattenskärning, fräsning och bockning.

– Livsmedelsmaskiner, legoproduktion, laser- och vattenskärning. Vi har ett väldigt brett register med tjänster, säger Pierre Cederholm.

Och växer, det gör företaget hela tiden.

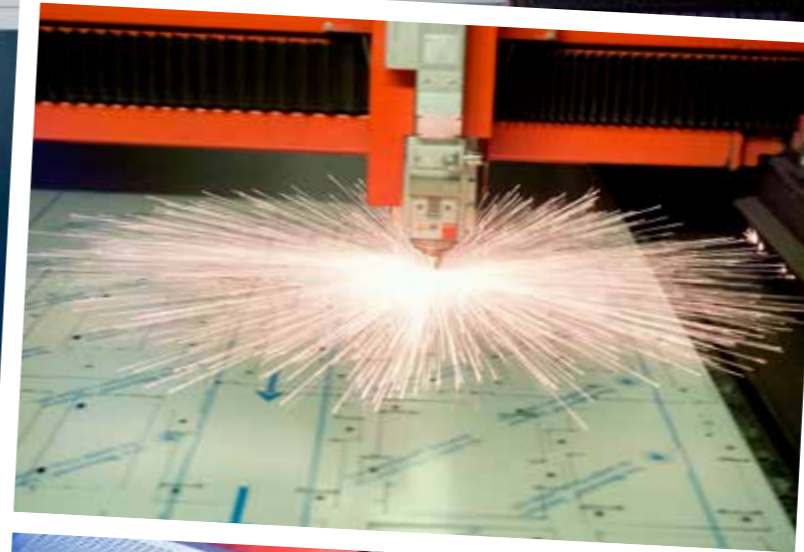
– Efter att pappa har kört på egen hand ett par-tre år, byggde han ut lokalerna 1994. Och sedan dess har det bli-

vit ytterligare tre utbyggnader och i dag har vi tio anställda.

I augusti köptes det senaste tillskottet i verksamheten, en fiberlaser som breddar verksamheten ytterligare.

– Framför allt innebar det att vi fick ännu större kapacitet. Vi har en riktigt bra orderingång och går det som vi har tänkt oss framöver, kommer vi att införa skiftarbeten och även anställa ytterligare någon person, säger Pierre Cederholm och fortsätter:

– Vi har kort framförhållning i våra projekt, vilket är en styrka. Men det skulle sitta fint med ett riktigt stort och långsiktigt projekt också. ■



Våra matvanor förändras hela tiden. Det man åt på 1800-talet passar inte alltid dagens smaklökar. Vad är det värsta du har ätit?



JOHANNA GRANLUND,
Inköpsansvarig på Momec i Bottnaryd

– Jag åt friterade insekter i Frankrike en gång. Smaken var sådär, men det gick att skölja ned med en öl.



MARCUS VUNGI, regionansvarig, tunn- och bandplåt, Stena Stål. Göteborg

– Jag äter allt och det är det som är problemet. Syns inte det?



JORMA DUVEFJORD, arbetsledare smide, LIAB Plåtbyggarna AB, Södertälje

– På en motorcykelsemester i Skottland för några år sedan åt jag färtestiklar. Det gör jag inte om.

Historieätarnas Richard Tellström brinner för matkultur

Spisen fick oss att ge järnet i köket

Kött, sås, potatis och grönsaker – en klassisk måltid i de svenska hemmen. Men utan järnspisens intåg på 1800-talet hade innehållet på tallriken sett annorlunda ut. Det menar måltidsforskaren Richard Tellström.

EMELIE WILHELMSSON

När vedspisen installerades i de svenska hemmen förändrades våra matvanor radikalt.

– I stället för att laga allt i en och samma gryta fick man möjlighet att använda tre, fyra pannor, säger Richard Tellström.

Det satte fart på vår fantasi. Många av smakerna har förvisso levt vidare, men i övrigt är det inte många rätter som finns kvar sedan tiden före vedspisen.

– Det skulle vara frukostgröt och ärtsoppa i så fall, men pannkakorna med sylt och vispgrädde kom senare, säger han.

Som måltidsforskare kan han föreläsa för nästan vem som helst – alla äter, genom hela livet.

– Jag har räknat ut att vid 80 års ålder har vi ätit 175 000 måltider, säger han.

Och även om vi själva inte tänker på det har de alla blivit kulturellt utvalda och formats utifrån idéer och ideal.

Det är bland annat det som får Richard Tellström att brinna för sin forskning.

Som återkommande gäst i tv-programmet "Historieätarna" berättar han om olika epokers matkultur. Det kan verka avlägset men sommartid är vi faktiskt närmare vårt förlutna än vi tror. Tekniken att tillaga en köttbit över en glödbädd har hängt med längre än järnspisen, och med stål-gallret och kärlet av plåt har det blivit ännu lättare.

– Ingen riktig sommar utan stål, så kan man sammanfatta det, säger Richard Tellström. ■

Foto: Jeanette Larsson

RICHARD TELLSTRÖM

Ålder: 54 år

Bor: Uppsala

Yrke: Måltidsforskare.

Intressen: Historisk matlagning, gräva hål i marken och odla grönsaker i dom. "Som forskare gör man sin fritid till sitt arbete".

Läser: Vintertid facklitteratur, sommartid verk från en enskild författare. "Senast läste jag noveller, reportage och böcker av George Orwell".

Lyssnar på: Opera och klassisk musik. I högtalare eller live.

Aktuell med: Skriver manus till årets julkalender om barnens mathistoria och en bok om varför vi äter vad vi äter, som kommer ut i höst.



Så här annonserade en av de stora spistillverkarna - Näfteqvarn - 1927.



STÅL # 1.2015

STÅL # 1.2015

Tävla om

...Leif Mannerströms kokbok och exklusiva bestick

Den här gången premieras **mattekunskaper**. En rulle tunnplåt är 1,5 mm tjock, 1 250 mm bred, och väger 22,5 ton. Hur många meter är det på en sådan rulle?

1. 981 meter
- X. 1 200 meter
2. 1 529 meter

Skicka ditt svar till redaktionen@stenastal.se senast 15 april så kan du vinna kokboken Leifs utvalda och fyra vassa grillbestick.



Grattis Ingrid – du vann snöskyffeln!

Förra tävlingen var knepig, men **Ingrid Törnqvist** i Åsarp kände till att VM i längdskidor har arrangerats i Sverige tre gånger tidigare – innan årets guldkantade VM-tävlingar i Falun.

Sudoku (svår)

4					3			
9			5		1			
				7				4
7			4					
	5	3	1					
	6			9	5	2		
			7				5	9
5	9			1				2
2	7							

Tycker du att det är för svårt? Lösningen hittar du på stenastal.se/sudoku.

RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

Hallå där...

...Thomas Fredriksson, Stena Ståls nya filialchef i Kalmar. Vad har du gjort tidigare?

– De senaste åtta åren har jag varit försäljningsansvarig på Emballator i Nybro. Före det ansvarade jag för det tyska företaget REMS verksamhet i södra Sverige.

Vilken är din egen nisch?

– Jag har lång erfarenhet av försäljning, marknad och logistik inom branscher med anknytning till plåt. Dessutom är jag van vid att ha personalansvar.

Är du ekonom?

– Från början är jag

ingenjör inom el -tele. Men jag har även studerat på högskola, bland annat företagsekonomi.

Vad kommer du att ta it tu med på nya jobbet som filialchef?

– Målsättningen är att vara kundens första val och jag ser en potential i att öka försäljningen. Vi har en hög servicegrad med turbiner varje dag, kunnig och erfaren personal och bra kännedom om bygden.

Händer det något intressant i er del av landet?

– Absolut. Det byggs nya bostadsområden och projekteras för ett nytt universitet i Kalmars hamn med mera. Allt det här ska vi se till att bli involverade i.

THOMAS DRAKENFORS



THOMAS FREDRIKSSON

Ålder: 54 år.

Bor: Kalmar.

Familj: Fru, två barn och två barnbarn.

Intressen: Gym, tennis och golf. Barnens husrenoveringar och min gamla 50-tals PV.

Lyssnar på: Rock från 60- till 80-talet.

Läser: Deckare och om ledarskap.

Håller på: Kalmar FF.

Kör: Volvo V60.

Stena Stål får högt betyg av kunder

ENKÄT Den kundundersökning som Stena Stål gjorde i höstas är nu analyserad och klar. 700 kunder deltog och resultat blev mycket positivt.

– 87 procent svarade att de är nöjda eller mycket nöjda med oss, säger marknadschefen Hans Svensson.

Av deltagarna svarade dessutom 96 procent att de är nöjda eller mycket nöjda med det bemötande de får när de kontaktar företaget.

– Vi fick även in många fria kommentarer, det har vi mycket nytta av, säger Hans Svensson.

Hur viktig är kundnöjdheten för affärerna?

– Helt avgörande, den har ett direkt samband med lojaliteten.



Kyligt i köket

Hade brittiske affärs mannen Jim Marshall (1923–2012) levat några år till hade han kunnat skryta med att hans produkter var coola i en mer bokstavlig mening. Den andra typen av coolhet – den symboliska – var de redan välsignade med. Att ha den ikoniska Marshall-loggan bakom sig på scenen har sedan 60-talet varit ett måste för många rockgitarriker. Särskilt bland dem som gillar att vrida volymen i botten. Jim Marshall, mannen bakom den välkända fabriken för gitarrförstärkare, fick med rätta smeknamnet *The Father of Loud*.

Men nu kan även den som är tondöv och inte vill ha vare sig replokal eller elgitarr få en Marshall-stack som passar demom många andra starka varumärken har företaget börjat slå sig på olika typer av kringprodukter.

I dag går det att köpa cigarettändare, kaffemuggar, hörlurar och iphonefordral med företagets logga. Och så det senaste – ett kylskåp utformat som en förstärkare. Kyligt. (TD)

