

Stål.

Tidning från Stena Stål

2.2015

Han blir Stena Ståls nye vd

Bra snurr på lagret i Lidköping

Mässingsverket växlar upp

Hockeylegendar blev sittmöbel

Klarar du
viktenheterna från förr?

**Tävla om
kettlebell!**

Verktyg som växer

Speedtool i Habo expanderar

Heidi tar
nya tag



Klockan klämtar för mig

JAG HAR HAFT förmånen att få vara med om en fantastisk resa, där Stena Stål utvecklats från en mindre aktör på den svenska stål-grossistmarknaden, till att i dag vara nummer två.

Men nu, efter 18 år som vd för Stena Stål AB, är det dags att tacka för mig. Det känns väldigt tryggt att få lämna över till Henrik Forsmark som tar över den förste september. Henrik presenterar sig här intill, på sidan tre.

VÅRA KÄRNVÄRDEN ÄR *Enkelt, Tryggt* och *Utvecklande* och det är så vi vill bli uppfattade. Strategin är och har hela tiden varit att vara lokalt representerade, det vill säga finnas på många orter.

Helt enkelt att vara nära.

Men inte bara geografiskt, det gäller även att ha nära samarbeten med våra kunder. Stena Stål har i dag fem produktionsenheter och 13 distributionslager, varav ett i Norge.

ÄVEN VÅR PRODUKTION har utvecklats och omfattar i dag skärning och CNC-bearbetning av grovplåt, spaltning och klippning av plåt från

coils (rullar), blästring, förmålning, kapning och borring av långa produkter med mera.

Min tro för den närmaste framtiden är att vi resten av året kommer att se en marginellt ökande efterfrågan och att prisnivån fortsätter att vara ganska stabil. Läs mer om det här i vår marknadschef Hans Svenssons kommentarer på sidan fyra i tidningen.

I SKRIVANDE STUND har vi haft ett nytt IT-system i cirka fyra veckor. Det är som vanligt inte enkelt att byta system, men ändå värt besväret.

Nu kan vi utveckla e-handel och EDI-lösningar för att ge bättre service för våra kunder.

Vi får dessutom bättre styrning av produktionen och bättre stöd för att knyta ihop enheter och dotterbolag. Som sagt, värt besväret.

JAG VILL PASSA på att tacka alla medarbetare, kunder och leverantörer som jag arbetat med under de här åren. Det har varit en rolig tid.

Men jag lämnar inte företaget helt och hållet. Åtminstone det närmaste året är jag kvar i styrelsen för komponentverksamheterna i Nybro och Molkom.

Till sist önskar jag er alla en skön och avkopplande sommar.

**JAN-ERIK DAHLIN,
VD, STENA STÅL**



Tar över på Stål. Henrik Forsmark blir ny vd på Stena Stål. Nu satsar han på att företaget ska stärka sin position ytterligare, bland annat med att hålla fokus på både kunder och leverantörer. – Hela kedjan är viktig, säger han.

Foto: Thomas Drakenfors

Henrik tar över vd-posten

Han kommer från ett jobb som divisionschef på Stena Recycling, så bra materialkunskaper "ur ett återvinningsperspektiv" har Stena Ståls tillträdande vd Henrik Forsmark.

THOMAS DRAKENFORS

Hans kontor på Stena Recycling ligger bara några korridorer och våningar från det rum på Stena Stål där han flyttar in i höst. Och man kan säga att han har tjuvstartat lite på nya jobbet.

– Jag är med på lite möten, säger Henrik Forsmark som alltså tar över när Jan-Erik Dahlin, Stena Ståls nuvarande vd, lämnar tjänsten efter många år.

Men hur hamnade han här, i stål-

branschen? Allt började i kustartilleriet. Henrik Forsmark var major och så småningom kompanichef innan han började med återvinning inom Stena Metallkoncernen kring år 2000.

Det han framförallt har tagit med sig från åren inom försvaret är kunskaper om ledarskap.

– I mitt uppdrag som vd ska jag arbeta mycket med kunderna, produkterna och våra leverantörer. Men jag kommer även att koncentrera mig en del på vår egen organisation, säger han.

Vad har du för långsiktiga mål?
– Att vi ska stärka vår position som kundernas förstahandsval.

Något enskilt produktområde Stena Stål ska satsa mer på?

– Vi fokuserar på vår bredd och närheten till kunderna.

Vad tror du om priserna?

– Tittar vi på skrotpriserna så verkar trenden vara att de stabiliserar sig på en lägre nivå. ■

HENRIK FORSMARK

Ålder: 47 år.

Bor: I Fiskebäck.

Familj: Fru och två döttrar.

Intressen: Jakt och jogging.

Håller på: HV71.

Läser: Dagens industri.

Kör: Volvo XC70 2014.

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 adress redaktionen@stenastal.se

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

Produktion:
Newsroom, Göteborg, www.newsroom.se

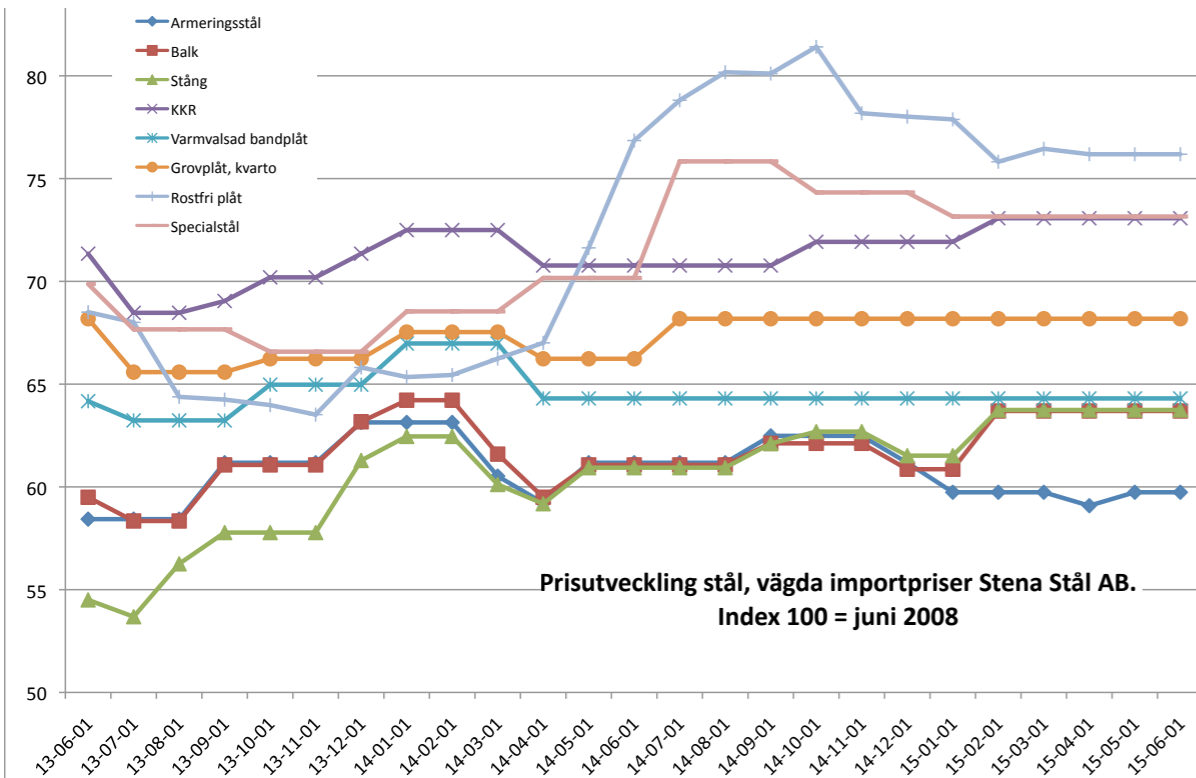
Projektledare:
Leif Simonsson, Newsroom

Grafisk form:
Tommy Apelqvist, Newsroom

Framsidesbilden: Anders Sten på Speed-tool, fotograferad av Jeanette Larsson. Läs mer på sid 8–10.

Tryck: Göteborgstryckeriet





ANALYS Stabilt läge



HANS SVENSSON
STENA STÅLS MARKNADSCHEF

SOM GRAFEN ÖVER prisutvecklingen visar är det en stor stabilitet i priserna över de senaste tre kvartalen. Undantagen är specialstål och rostfritt stål som tog ett skutt uppåt under förra hösten när priserna på nickel stack i väg. För plåten som är malmbaserad ser vi tre kvartal med helt oförändrade priser vilket känns helt unikt i en historisk tillbakablick.

De långa skrotbaserade produkterna

har rört sig något under denna tid men det är väldigt små förändringar.

OM MAN SAMTIDIGT tänker på vilka svängningar det har varit i priserna på järnmalm och valutakurser så känns det underligt att stålpriserna i Sverige har varit så konstanta under en lång period. Malmpiserna har under ett år mer eller mindre halverats på världsmarkanden och detta trots att de har gått upp något den senaste månaden.

Överkapaciteten i gruvnäringen är stor och stålverken har fått en bättre sats i sina förhandlingar samtidigt som deras neddragningar i produktionen skapar en bättre balans i utbud och efterfrågan på stål.

En annan viktig faktor för prisutvecklingen är styrkan i den amerikanska dollarn mot Euro. Valutförändringarna har gett exportmöjligheter för europeiskt stål och andra stålintensiva produkter och då tänker jag i första hand på bilindustrin. Detta ger en bra beläggning hos stålverken, leveranstiderna har blivit längre hos våra leverantörer och priserna hålls uppe.

VAD SKALL MAN då tro om framtida stålpriser? Det finns inga signaler som tyder på några större förändringar. Konjunkturen förbättras långsamt men allt mer av det vi ser i tillväxt kommer från tjänstesektorn och privat konsumtion.

Några mer ton stål kommer säkert att efterfrågas den närmaste tiden men inte i en tillväxttakt som skulle innebära att det driver priserna något nämnvärt.

Priserna på järnmalm och energi är låga och vare sig malm eller olja ser ut att komma tillbaka till nivåerna för ett år sedan inom överskådlig tid.

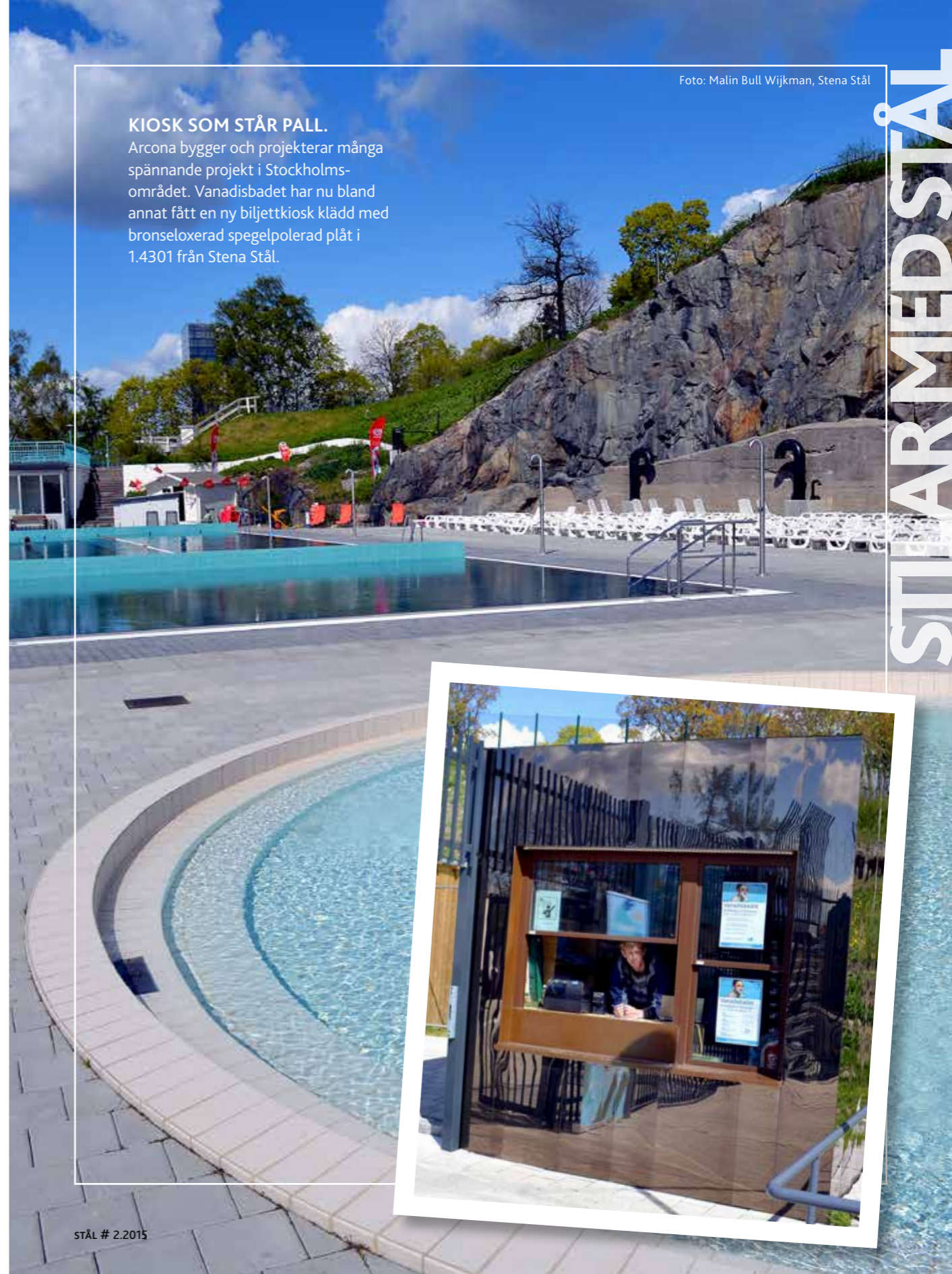
Kina är både den stora producenten och konsumenten av stål och möter problem med att hålla sina tillväxtmål, men man skall tänka på att tillväxten i procent för varje år är baserad på en högre nivå. Indien är en annan befolkningsjätte som börjar röra på sig och har nu tvåsiffrig tillväxt i sin BNP vilket kan kompensera från det befarade bortfallet i Kina. Så det finns en viss balans i markanden vilket ger en stabilitet.

Några prisförändringar ser vi säkert det kommande halvåret men de kommer fortsatt att vara små. ■

Foto: Malin Bull Wijkman, Stena Stål

KIOSK SOM STÅR PALL.

Arcona bygger och projekterar många spännande projekt i Stockholmsområdet. Vanadisbadet har nu bland annat fått en ny biljettkiosk klädd med bronseloxerad spegelpolerad plåt i 1.4301 från Stena Stål.



STÅL I ARMEDE

Dubbelt upp i Värnamo

Säljfilial och produktion serverar kunder över hela landet



Sälja stål i Värnamo – nästan lika självklart som att tillverka bilar i Detroit. Maskinproduktion har anor långt tillbaka i Värnamo, vilket gjort att en stålleverantör har en given plats på orten.

THOMAS DRAKENFORS

MEST HANDLAR DET om specialstål och verktygsstål för Stena Ståls filial i Värnamo. Cirka 20 000 ton om året levereras till kunderna som finns runt om i landet.

Sammanlagt är de nio på filialen. Sju av dem – två produktspecialister och fem säljare – sitter i Värnamo och är koncentrerade på specialstål och verktygsstål. Två av säljarna sitter i Jönköping och håller huvudsakligen på med handelsstål.

PRODUKTSPECIALISTERNAS JOBBAR halvtid för filialen i

Värnamo. Resten av tiden serverar de Stena Ståls andra filialer i landet med expertkunskaper.

För att skicka ut stålet i landet, 75 till 80 ton om dagen, krävs bra logistik.

– Vi har turbilar till Gnosjöregionen, Västerås, Helsingborg, Kalmar, Lidköping med flera som går ut varje dag, säger filialchefen och produktspecialisten Andreas Heiel.

I Värnamo har Stena Stål även en produktionsanläggning med 25 anställda. Där är det Mats Åberg som är chef över kapning, sågning och annat. Även här

handlar det mest om verktygs- och specialstål.

– **VI HAR** ett lager på cirka 6 000 ton, det håller sig hyfsat stabilt på den nivån, säger han.

Drygt hälften av produktionen genereras av säljarna i Värnamo, resten från andra filialer i landet. ■

Gillar stål. "Varierande och kul", det är Linda Nilssons och Maria Åkerhags betyg på jobbet som säljare på Stena Stål.



LINDA NILSSON

Ålder: 39 år.
Bor: Värnamo.
Familj: Sambo.
Intressen: Inredning och design.
Kör: Fiat 500 C 2014.
Håller på: HV71.

MARIA ÅKERHAG

Ålder: 41 år.
Bor: Vaggeryd.
Familj: Gift och två barn.
Intressen: Löpträning.
Håller på: Vaggeryds IK.
Kör: BMW 320 D 2014.

ANDREAS HEIEL
Ålder: 40 år.
Yrke: Filialchef och produktspecialist.
Bor: Värnamo.
Familj: Gift, två barn.
Intressen: Fotboll.
Lag: IFK Värnamo.
Kör: Volvo V70.

Rätt ställe. Att sälja stål i Värnamo är ett jobb med traditioner. I Sten Ståls team jobbar bland andra (bakre raden fr v) produktspecialisten Johan Agrell, säljaren Maria Åkerhag, säljaren Andreas Petersson, säljaren Niklas Grahn och (främre raden) inköparen Eva Janson och säljaren Linda Nilsson.

Foto: Jeanette Larsson



Gänget på produktion. Här är större delen av de 25 personer, med chefen Mats Åberg längst till vänster, som säger och kapar upp verktygs- och specialstål och ser till att det kommer ut till kunderna.

"Sälja stål handlar om förtroende"

Sälja stål handlar om mer än kronor, kvaliteter och volymer.

Enligt Maria Åkerhag och Linda Nilsson på Stena Stål i Värnamo bygger det på att skapa förtroende.

– Det är det som är det roliga, säger de.

THOMAS DRAKENFORS

DE SÄGER ATT de "känner något" för stålprodukter.

– Ja, jag skulle inte kunna saluföra vad som helst, säger Linda Nilsson.

"Jag skulle inte kunna saluföra vad som helst"

EN SAK SOM gör det kul är att de krävs kunskaper om materialen.

– Stål som stål, tänkte jag innan jag började här, men det är mycket att hålla reda på, säger Maria Åkerhag.

NU GÅR HON och Linda runt med fyrtio olika stålprodukter i minnet, redo att snabbt sortera fram när kunderna ringer. ■

Tänk stort

Speedtool växer på alla fronter

Det gäller att satsa om man vill ligga på topp. Med en ny utrustning och större lokaler kombinerar Speedtool i Habo korta ledtider och hög noggrannhet, och växer så det knakar.

– Om ett år är vi ytterligare fem till tio man och omsätter över 50 miljoner, säger marknadschefen Martin Bexdal,

TEXT: THOMAS DRAKENFORS

FOTO: JEANETTE LARSSON

INOM FORDONS- OCH flygindustrin i Sverige finns de största kunderna. Att då befinna sig på hemmaplan är inte fel.

– Men vi konkurrerar ändå internationellt, säger Martin Bexdal. Kunskap, kvalitet, leveransprecision och snabba beslutsvägar är några av deras bästa argument.

Och så det där med närheten. Visst går det att få tag på bra saker till bra priser för den söker sig till länder med lite lägre löner.

– Men då har du några veckors extra leveranstid. Är det viktig utrustning är det ofta värt att betala lite mer och minska riskerna.

DESSUTOM ÄR DET tidskrävande för kunderna att åka ner till leverantören för att övervaka processen. Är det sedan brister i kvaliteten blir det väntetider, handlar det om verktyg som ska pressa delar till en ny bilmodell blir det problem.

– Där är leveranstiderna oerhört kritiska. En försening kan kosta miljoner varje dag.

Martin Bexdal tar med Ståls repor-

tageteam på en rundvandring. Han stannar till vid deras färskas femaxliga fleroperationsmaskin som står i de nybyggda ljusa lokalerna.

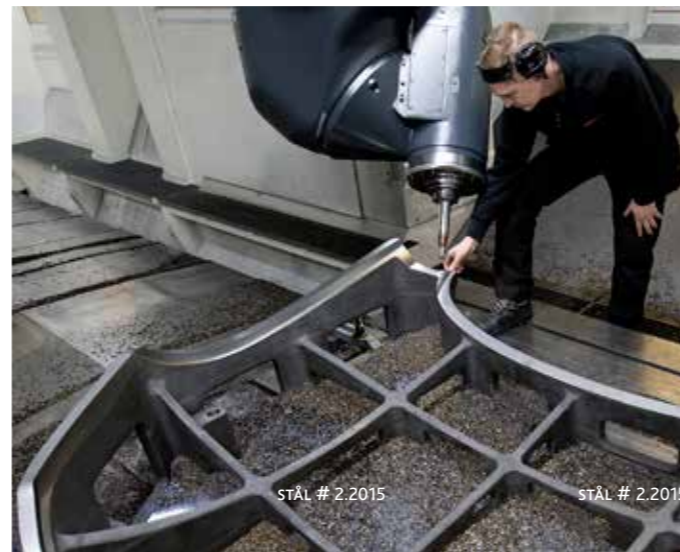
Maskinen – en DMU 600 P från Deckel Maho – är den enda i sitt slag i landet och utbyggnaden på 2 600 kvadratmeter med nya traverser med mera har kostat runt 60 miljoner. En bit bort i den stora



Vd Jimmy Korsbeck grundade Speedtool i slutet av 90-talet.

SPEEDTOOL

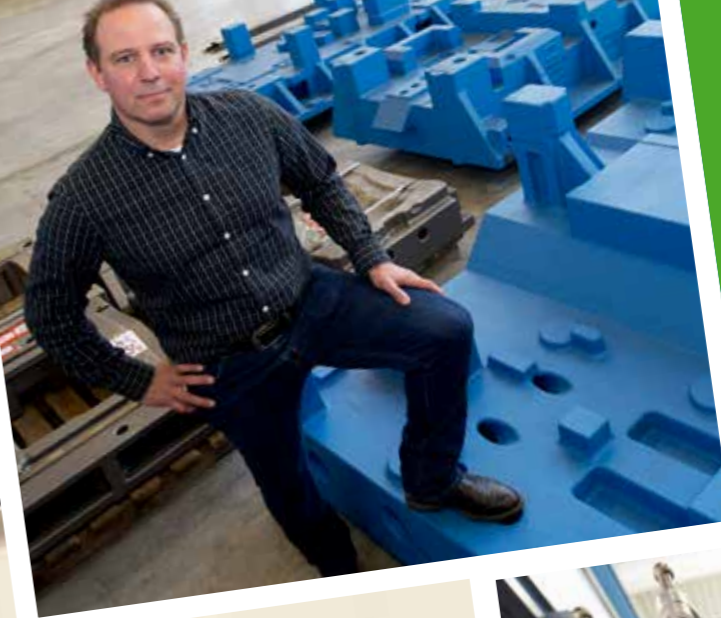
- ▶ Företaget grundades 1997 av vd:n Jimmy Korsbeck och har i dag cirka 20 anställda.
- ▶ Bearbetning och verktygstillverkning är vad de sysslar mest med, men Speedtool gör även konstruktions- och legojobb direkt åt kunder när det efterfrågas.
- ▶ Det går bra för företaget, omsättningen taktar i dag på närmare 40 miljoner och lönsamheten har de senaste fem åren varit god. Under de 18 år Speedtool funnits har de gått från att vara en enmansfirma med bara vd:n och ägaren Jimmy Korsbeck till ett företag med 20 anställda. Nu växer de snabbt och behöver anställa fler verktygskonstruktörer och verktygsmakare.



STÅL # 2.2015

STÅL # 2.2015

Skrivar ihop. Anders Sten, ansvarig för montering, ger sig på ett verktyg i Speedtools stora provpress som klarar verktyg upp till 4 200 millimeter.



Marknadschefen Martin Bexdal ser ljusst på framtiden. – Vi expanderar snabbt, både med omsättning och med personal, alla våra bearbetningsmaskiner körs i treskift, säger han.



◀ Huv på gång. När den blir klar ska den här konstruktionen iväg till kunden för vidare slutleveranser till en engelsk biltillverkare. Niklas Lixenstrand är ansvarig för maskinbearbetning.



Stor som en sommarstuga. Den nya fleroperationsmaskinen kräver rejäla ytor.

» lokalen backar en långträdare in, övervakad av vd:n Jimmy Korsbeck som själv sköter om kranen vid lossningen.

Han följs åt av sin pensionerade far som bara är inne på besök, klädd för en stadspromenad, men som strax hoppar in i en truck för att ge ett handtag. De blir därmed sinnebilden av en hängiven entreprenörsfamilj, involverade i varje detalj.

VID FLEROPERATIONSMASKINEN ARBE-TAR operatören Niklas Lixenstrand.

– Det gäller att vara försiktig, bara fråshuvudet kostar 2,5 miljoner, säger han och går in i maskinen, stor som en sommarstuga.

Där inne produceras ett verktyg som ska användas vid sammansättning av en motorhuv.

Läget i Habo tycker Martin Bexdal är mycket bra inte minst för att kom-

munen här är van vid små och stora företagare som brinner för sin verksamhet.

Finns det en speciell Smålandskultur?

– Ja, som veckopendlande skåning tycker jag nog det.

Kan du beskriva den i en mening?

– Så lite waste som möjligt och så mycket faktureringsbar tid som möjligt. ■

FRÅGAN: Vad har du tränat inför "beach 2015"?

Åke Bäckman, vd, Rotork Sweden AB Falun – Försiktigt. Tränar man för hårt försvinner julsinken och man blir skrynlig. Sexpacken har jag redan.



Stefan Poohl, ägare av Forna Stål & Montage AB, Karlskoga – Jag blev utmanad av en medarbetare, så jag sprang mitt första maraton den 30 maj i Stockholm. Det har blivit en del löpning nu när längdskidorna ställts undan för säsongen.



Pontus Hofmann, säljare på Stena Stål i Karlstad

– Badminton är min grej och jag har kört ett par gånger i veckan under vintern. Och så åkte jag StafettVasan, men frågan är om inte den skidhelgen var till mer skada än nytta med tanke på beachen.



Fredrik Löf, och Jens Adolfsson (ovan är vd respektive inköpare och produktionsplanerare på Witte Industrier. Joakim Smedberg (t h) arbetar med robotcell 1 som tillverkar lagerringar till SKF.

Foto: Jeanette Larsson

Lagerringar ger snurr på verksamheten

Långa kundrelationer, snabba beslut och effektiviseringar är grundbultar i legotillverkarna Witte Industriers verksamhet i Lidköping.

EMELIE WILHELMSSON

AUTOMATISERINGSARBETET inleddes 2002 och resulterade i sju robotceller.

– Dyra investeringar, men så här i efterhand var det rätt beslut, säger Fredrik Löf, vd för Witte Industrier.

Hans farfar Rolf grundade företaget 1960 och i dag finns det fyra

medlemmar ur släkten Löf bland de 50 anställda.

– För oss innebär det korta beslutsvägar, säger han.

Företagets framgångar beror till stor del på en ständig strävan efter effektivare arbetsätt. Att personalen är med på tåget är en förutsättning.

– De spelar helt klart en viktig roll, säger Fredrik Löf. Bland kunderna är SKF den allra största. Samarbetet har pågått sedan 2001 och produktionen består av lagerringar som används till stora kullager i bland annat vindkraftverk.

Stångmaterialet från Stena Stål

används till produktion av hydraulkopplingar för Parker Hanfenn. Inköpare är Jens Adolfsson som började sin karriär på industrigolvet.

– I fjol köpte vi 150 ton från Stena, i år ser det ut att bli mer, säger han. ■

OMSÄTTER 150 MKR

Lidköpingsföretaget har cirka 50 anställda och en omsättning på 90 miljoner. Bland utrustningen finns 23 svarvar och fem fräsar på en total yta om 7 500 kvadratmeter.

Nystart i mässingfabriken

Efter några tuffa år har mässingsverket Nordic Brass Gusum ny vind i seglen. Med ny vd och ett nytt affärssystem laddar man för produktlansering och expansion.

– Siktet är inställt på Tyskland, säger vd Håkan Amnäs.

TOMMY APELQVIST

DÅLIG LEVERANSÄKERHET och tap-pade kundvolymen orsakat av ett havererat affärssystemprojekt. Det var Håkan Amnäs första utmaning som ny vd i höstas.

Under vintern sattes därför alla klutar in för att vända utvecklingen och återvinna kundernas förtroende.

Insatserna tycks ha givit resultat. – Ja, nu går treskiftet för fullt igen. Vi kör övertid för att klara order-ingången, säger Håkan Amnäs.

FÖR HONOM, MED bakgrund inom mjukvara, blev Nordic Brass IT-problem en dörröppnare och då tillfälle gavs att köpa in sig i företaget slog han till.

– Det är spännande att ge sig in i

en ny bransch med produkter som faktiskt gör ont om man tappar dem på tårna, säger Håkan Amnäs.

Muttrar är enda färdiga produkten, resten är tackor, stänger och profiler som kunderna vidareförädlar.

MÄSSINGTILLVERKNINGEN I Gusum kom igång redan under Sveriges stormaktstid och har snart 400 år på nacken. I dag är Nordic Brass Nordens enda mässingsverk med 85 procent av sverigemarknaden.

Nästa mål? Tyskland. – Företagen där är enorma. Ett enda företag kan förbruka lika mycket som hela vår årsproduktion.

NYLIGEN FICK NORDIC Brass patent på en ny produkt som lanseras i vår och som de hoppas ska knocka marknaden: AquaNordic*.

En blyfri och skärbar mässinglegering, vars hemliga tillsats gör materialet lättarbetat. Normalt används bly som mjukgörare, men nya lagförslag har fått många att

övergå till kisel.

– Fast kisel gör återvinningen mer komplicerad. Materialet kan inte längre återvinnas ihop med annan mässing, utan måste hållas separerad och smältas om med annan kisel-baserad legering eller raffineras på nytt, säger Håkan Amnäs.

Nordic Brass lösning kan däremot återvinnas direkt.

– Dessutom är priset lägre än konventionellt blyfritt och har väsentligt mindre miljöpåverkan.

SMÄLTVERKET ÄR SJÄLVA hjärtat i verksamheten. Mindre ugnar är kopplade till en stor hällugn i mitten, där huvudingrediensen tillagas i omkring 1000 grader.

Lite soppkök över det hela?

– Absolut, vi kokar, späder eller koncentrerar, allt efter recept. ■

* Nordic Brass har utvecklat AquaNordic i samarbete med Vinnova, Kimab och Chalmers.

MÄSSING

• Legering av zink och koppar. Genom att tillsätta andra ämnen kan mässingen ges unika egenskaper.

• Färgen varierar. Låg zinkhalt = röd. Hög zinkhalt = gul.

• Kallas ibland fattigmansguld. Förr var det vanligt att mässing förgylldes. Då förgyllningen började släppa framträdde det egentliga materialet "i bara mässingen", vilket tros vara förklaringen till uttrycket.

NORDIC BRASS GUSUM

Bildat 2003 då mässingsverken Nordic Brass i Västerås och Boliden Gusum slogs ihop. Båda verkens historia går tillbaka till 1600-talet.

Anställda: Cirka 140.

Omsättning: Knapp miljard.

Verksamhet: Smältverk, press, stångverk och komponenttillverkning.

Produktion/år: 350 000 ton mässing

i form av stänger, profiler, tackor och muttrar, främst till vvs-, fordons- och byggindustri i Norden. Bland kunderna finns AssaAbloy, Mora Armatur, IMI Hydraulics, Skultuna och danska Vola.

Riktigt gamla släktingar kan minnas Gusums paradprodukter från långt tillbaka: kulnålar och blixtlås.



STÅL # 2.2015

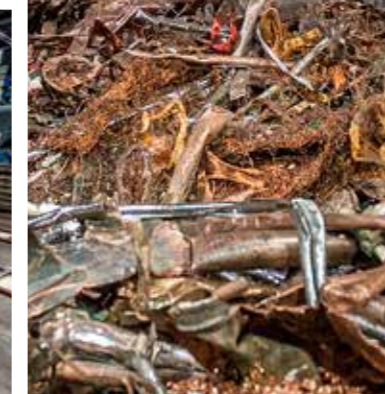


Slukhål för återvinning. Patronhylsor och gamla kranar smälts ned till nya produkter. Mässing är ett kretsloppsmaterial. Merparten är retur från kunder i form av det spill som blir över sedan de format sina produkter, men Nordic Brass köper också mässingskrot från bland annat från Stena Metal International. Processen övervakas av Kjell Brinkmalm.

Foto: Fredrik Schlyter



Håkan Amnäs



Muttrar är Nordic Brass enda produkt som är färdig att användas som den är. Killen heter Jonas Hansson.



Tuffa tag för pressverktyg

Det går åt stora mängder verktygsstål då stång och profiler formas med exakt precision.

DÄRFÖR HAR NORDIC Brass en egen verktygsavdelning. Fyra man håller efter pressverktygen och Roger Andersson ansvarar för den dagliga planeringen.

– Varje morgon får vi in 50–100 verktyg. Allt från matriser och pressverktyg till maskindelar. Vi mäter så att de inte tappat formen eller blivit för nötta. En daglig kvalitetsäkring, säger han.

Värme och tryck gör påfrestningen stor. Göten värms till 700 gra-

der och pressas med nära 200 bar. – Vi är som en serviceverkstad. Lagar, fixar eller tillverkar helt nytt, säger Roger Andersson.

NÖTTA GREJER FÅR en omgång med svarv, fräsning och trådgnistbearbetning innan de härdas och går ut i produktion igen.

Ofta kan en nött dimension göras om till nästa större dimension, lite som då kläder ärvs mellan syskon i barnaskaran.

– Det verktygsstål vi köper mest av? 2344. Prissvärt, klarar värme och håller formen. Tål tuffa tag helt enkelt, säger Roger Andersson. ■



Profilmatriser – gjorda för att tåla tryck och värme.

Redo för nya utmaningar

Heidi Andersson har fullt upp utan VM och EM

Elvafaldiga världsmästarrinnan Heidi Andersson har vunnit det mesta. Men det finns fortfarande utmaningar kvar. Och får hon välja själv, tar hon sig helst an dem vid sitt egendesignade armbrytarbord.

EMELIE WILHELMSSON

HÅRD TRÄNING ÄR förklaringen till armbryterskan från Ensamhetens prestigefyllda titlar.

– Fem till tio pass i veckan blir det ungefär, säger hon.

Det innebär sparring med eleverna från armbrytargymnasiet, fria vikter, klättring i rep och armgång på bom.

När Heidi Andersson reser ser hon till att boka in pass med lokala armbrytningsklubbar. Då krävs planering, ännu en talang hon har och som kommer väl till pass som företagare.

För det är inte direkt de sportliga framgångarna som Heidi försörjt sig på, utan allt som de genererat. Föreläsningar, evenemang, tv-jobb – och så det egendesignade armbrytarbordet, som lokala stålindustrier i Storuman producerar ram, bultar, muttrar och handtag till.

– Bordet består av få delar och det räcker med handkraft för att montera det. Handtagen är precis som jag vill ha dem, med ett bra grepp och tillräckligt tjocka för att inte skära in i handen.

MEN JUST NU ligger tävlandet på is. Hennes högerarm är sliten, det går inte att bortse ifrån. Och beslutet är taget – det blir varken VM eller EM i år.



Det egendesignade armbrytarbordets handtag ligger bra i Heidi Anderssons hand. Lokala industrier i Storuman producerar delarna av stål.

HEIDI ANDERSSON

Ålder: 34 år

Vikt: 65 kilo.

Familj: Maken Björn Ferry och sonen Dante, 3 år.

Bor: Storuman

Yrke: Armbryterska och egen företagare.

Intressen: Hållbarhet. Analysera och diskutera livet, måla, teckna, ekologiskt byggande, skogsutflykter och att utveckla och driva projekt.

Läser: Blandar lättsmält med svårsmält. Just nu en klimatrappport från Länsstyrelsen i Västerbotten och "Inspirationsspridaren" av Petra Backteman och Johanna Öberg.

Lyssnar på: Spotifylistan "Skol SM 2014" som är skapad av armbrytargymnasiets elever. Men den har jag lyssnat på sedan december så den behöver bytas ut.



Trots det finns det fortfarande utmaningar kvar att ta sig an.

– Det finns en armbryterska som jag inte mött än, Gabriela Vasconcelos från Brasilien, världsmästare i 70-kilosklassen. Hon bjöd faktiskt in mig till en match nyligen, men den här gången skickar jag min kusin Fia i stället, hon är också armbryterska från Ensamheten. ■

► Heidi Andersson tränar fem till tio pass i veckan för att hålla sig på elitnivå. Och med tanke på de elva världsmästartitlar hon har i bagaget, får man väl tro att det har gett resultat.

Foto: Andreas Johansson/Linjalen

Tävla om Kettlebell

I **GAMLA TIDER** användes andra viktenheter än vad vi har i dag. Mark är det äldsta svenska viktmåttet som tillkom för att väga ädelmetaller. En mark motsvarade cirka 200-210 gram. Kan du ange ungefärlig vikt i gram eller kilogram på följande gamla viktmått? Skicka dina svar till redaktionen@stenastal.se senast den **30 juni** 2015 så kan du vinna en 8 kg tung kettlebell.

1. Lod
2. Skålpund
3. Uns



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

30 juni

Grattis **Annika** – kokboken och grillbesticken är dina!

En rulle tunnplåt som är 1,5 mm tjock, 1 250 mm bred och väger 22,5 ton har en längd av 1 529 meter. Det räknade Annika Olsson på Fors-haga Dentaldepå ut och vinner därför kokboken Leifs utvalda samt vassa grillbestick. Formeln för uträkningen lyder: coilvikten / (Tjocklek (m) x bredd (m) x densitet (7850 kg/m³))

Lätt sommarsudoku

6	8			1			2
		4	2		7	9	8
		1		3			6
1	3	8					9
		6		8			
7		2	1	9		6	3
	6					8	7
		3	8	7	6		
8		9	4			2	

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

Hallå där...

...Leif "Honken" Holmqvist, legendarisk ishockeymålvakt i Tre kronor! Du har fått en soffa upp-kallad efter dig, visste du det?

– Nej det hade jag ingen aning om.

Vad tycker du om det då?

– Det känns bra på ett sätt, men jag tycker nog att de kunde hört av sig och frågat innan.

Möbeln beskrivs som en generöst rymlig fåtölj eller en intim soffa.

Vad föredrar du, soffa eller fåtölj?

– Hemma sitter jag helst i soffan.

Vi har en brun skinnssoffa med en knapp på sidan som faller upp en fotpall där man kan vila benen. Den är mjuk och skön.

Men den hinner du väl knappt sitta i?

– Nej, jag reser ju en del i mitt arbete. Jag jobbar på ett eventbolag som säljer idrotts- och konsertevenemang till företag. Jag bor i Jönköping men för tillfället är jag faktiskt i min hemstad Gävle på affärsresa.

Du svarade Honken i telefon, är det ingen som kallar dig Leif?

– Jo, men bara de närmaste, min fru och brorsan. Jag har kallats för Honken sedan jag var sex, sju år, så jag tycker det är helt okej.

Finns det fler prylar som fått namn efter dig?

– Ja, det fanns en hockeyklubba för målvakter. Både för seniorer och juniorer, den sålde rätt bra vill jag minnas.

Emelie Wilhelmsson



Lika som bär. "Honken" – original och kopian. Soffan "Honken" görs av firman Blå Station. Den tillverkas av sträckmetall och beskrivs som ett upp och nedvänt hockeymål – vridstyvt, slagåligt och kan överleva de mest slitsamma miljöer. Ungefär som Honken själv.



"Många vill ha egen prenumeration"

Ann Svensson, redaktör för kundtidningen Stål – hur gick det med läsvärdesundersökningen?

– Mycket bra, ett stort tack till alla som deltog. Särskilt kul att många tycker att tidningen är aktuell och intresseväckande och att innehållet är intressant för deras arbetsuppgifter. 75 procent svarade att den antingen ligger framme eller läses av personalen.

Vad gillar läsarna mest?

– Marknadsinformation tätt följt av forskning och utveckling samt kundcase.

Så nu blir det mer marknadsinformation?

– Vi ska fundera på hur vi kan föra in lite mer av det på något smart sätt.

Hur stor upplaga har Stål?

– 11 000, men det växer lite hela tiden. Och vi har förstått i undersökningen att många som läser tidningen på jobbet gärna vill ha en egen prenumeration. I så fall är det bara att mejla till oss så ordnar vi det.

Något annat som framkom?

– Ja, att bara en tredjedel känner till att Stål går att läsa på webben.

Förra numret var det 25:e i ordningen, ett litet jubileum?

– Det här är en bransch som inte är så ombytlig, hittar man en bra grej blir den gärna långlivad.

Thomas Drakenfors

Fotnot: Du som vill ha egen prenumeration, mejla redaktionen@stenastal.se. Stål på nätet läser du på följande adress: stenastal.se/staltidningen