

Stål.

Tidning från Stena Stål

1.2017

3D-SKRIVARE HÄR FÖR ATT STANNA
TUNGA INVESTERINGAR I VÄRNAMO
RÄTT KURS FÖR EKETS UPPÅKRA
PLAST GAV SKJUTS ÅT STANSARNA

SVARVAR PÅ ANDRA VARVET

Nästa generation tar familje-
företaget i Gnosjö vidare

 **STENA STÅL**
En del av din styrka

UTVECKLING GER NYA SPELPLANER

Inom företagsutveckling talar man ibland om disruptiva innovationer – ny teknologi som på relativt kort tid förändrar en marknad och samtidigt mer eller mindre ödelägger efterfrågan på en äldre produkt.

De första bilarna i slutet av 1800-talet hade ingen större effekt på hästen och vagnen, de var alldeles för dyra. Genombrottet som på sikt skulle förpassa hästen till friluftsliv och idrott kom istället med den masstillverkade bilen i början av 1900-talet.

Ett annat exempel är den digitala kamerateknologin som på några år gjorde fina, analoga kvalitetsmärken hopplöst omoderna. Disruptiva innovationer kännetecknas av att man skratrar åt dem i början. Men när de är "good enough" får de ett blixtnabbt genombrott. Självkörande bilar framstår just nu som ett sådant kommande skifte. För stålbranschen, som har en stor del av sin avsättning i fordonsindustrin, är det en utveckling som kommer att påverka ordentligt. Slår tekniken igenom brett – vilket enligt prognosmakarna sker de närmaste tio till femton åren – kommer bara cirka en tredjedel av dagens bilar att behövas för att fylla samma behov i städerna.

I det här numret av tidningen har vi träffat 3D-skrivarföretaget Arcams VD Magnus René. "För tio år sedan var

vi fortfarande bara en start-up", säger han. Nu har genombrottet kommit för 3D-skrivare för metall, till en början främst inom aerospace och implantatindustrin.

Någon inverkan på vår egen bransch? Verkar inte troligt i dagsläget, en balk tillverkad i en 3D-skrivare känns långt ifrån kostnadseffektivt jämfört med en valsad, däremot är det i dag ett intressant alternativ när det gäller smådelar och reservdelar. Framtiden får utvisa om det blir ett kostnadseffektivt alternativ för större volymer och produkter.

Digitaliseringen är ett stort tema inom industrin och Arcams utveckling är spännande.

I det här numret av tidningen har vi besökt vår filial i Värnamo där vi satsar ordentligt just nu. Filialen, som är vårt centrum för specialstål, investerar i ny teknik, vidareutbildning av personal, arbetsmiljö, kvalitet med mera.

Vi har även gjort ett reportage om Ekets Uppåkra i Skillingaryd, en av landets ledande leverantörer inom skärande bearbetning. Och så har vår reporter fått en pratstund med före detta utlandsproffset i fotboll, Johan Elmander, som nu är tillbaka i ÖIS.

Trevlig läsning!
Henrik Forsmark
VD, Stena Stål



Stål.

En tidning om stål som ges ut av Stena Stål.

Postadress:
Box 4088,
400 40 Göteborg

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

HENRIK FORSMARK
Ansvarig utgivare

HANS SVENSSON
Redaktör

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

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

Produktion:
Newsroom, Göteborg
www.newsroom.se

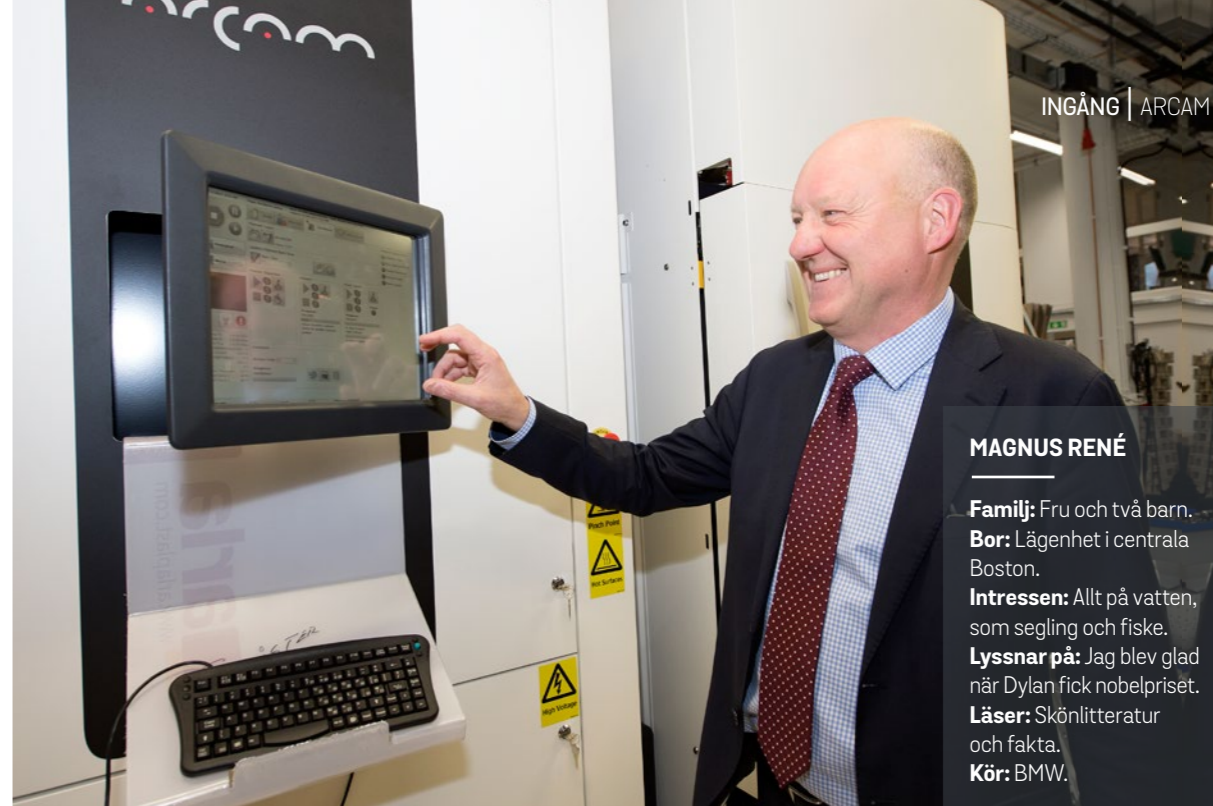
LEIF SIMONSSON
Projektledare, Newsroom

TOMMY APELQVIST
Grafisk form, Newsroom

Framsidesbilden:
Linda och Solweig Fransson
på Gnosjö Automatsvarvning.
Foto: Jeanette Larsson.

Tryck:
Göteborgstryckeriet

STENA STÅL
En del av din styrka



MAGNUS RENÉ

Familj: Fru och två barn.

Bor: Lägenhet i centrala Boston.

Intressen: Allt på vatten, som segling och fiske.

Lyssnar på: Jag blev glad när Dylan fick nobelpriset.

Läser: Skönlitteratur och fakta.

Kör: BMW.

Ökar. Enligt Magnus René, VD för Arcam som tillverkar 3D-skrivare för metalltillverkning, är det tillväxt i deras bransch. – Vi ökade personalstyrkan med 25 procent förra året, men vi måste anställa i år också. Framför allt ingenjörer, säger han. Foto: Jeanette Larsson

3D-teknik vinner mark

I Mölndal utanför Göteborg har företaget Arcam sitt säte – ett bolag som är spjutspets inom 3D-skrivare för metall. Men var går gränsen för vad som går att tillverka i en 3D-skrivare?

Stål fick en pratstund med VD:n Magnus René.

AV THOMAS DRAKENFORS

– Vi har funnits i tjugo år. Men för tio år sedan var vi fortfarande bara en start-up, säger Magnus René.

Nu har det blivit något av ett genombrott för deras maskiner, stora som fyra, fem villakylskåp. Kunderna finns framför allt inom flyg- och implantatindustrin.

Arcams nisch är företag som tillverkar mindre produkter, upp till knappt en halv meter långa, som kräver stor designfrihet i utförandet.

– Materialåtgången är en annan fördel, det blir i nästan inget spill alls. Dessutom får du korta ledtider, säger Magnus René.

De har konkurrenter som gått åt andra hållet, med rejäla skrivare som kan tillverka saker som flygplansvingar och delar till broar, fast med sämre precision.

Kommer byggfirmor att köpa skrivare och tillverka balkar på plats i framtiden? Inte så sannolikt, tror Magnus René.

– Däremot är det kanske intressantare att en 3D-skrivare kan skapa material som har en egenskap i ena änden, en annan i den andra. Hög styrka på ett håll, hög utmattningshållfasthet i andra.

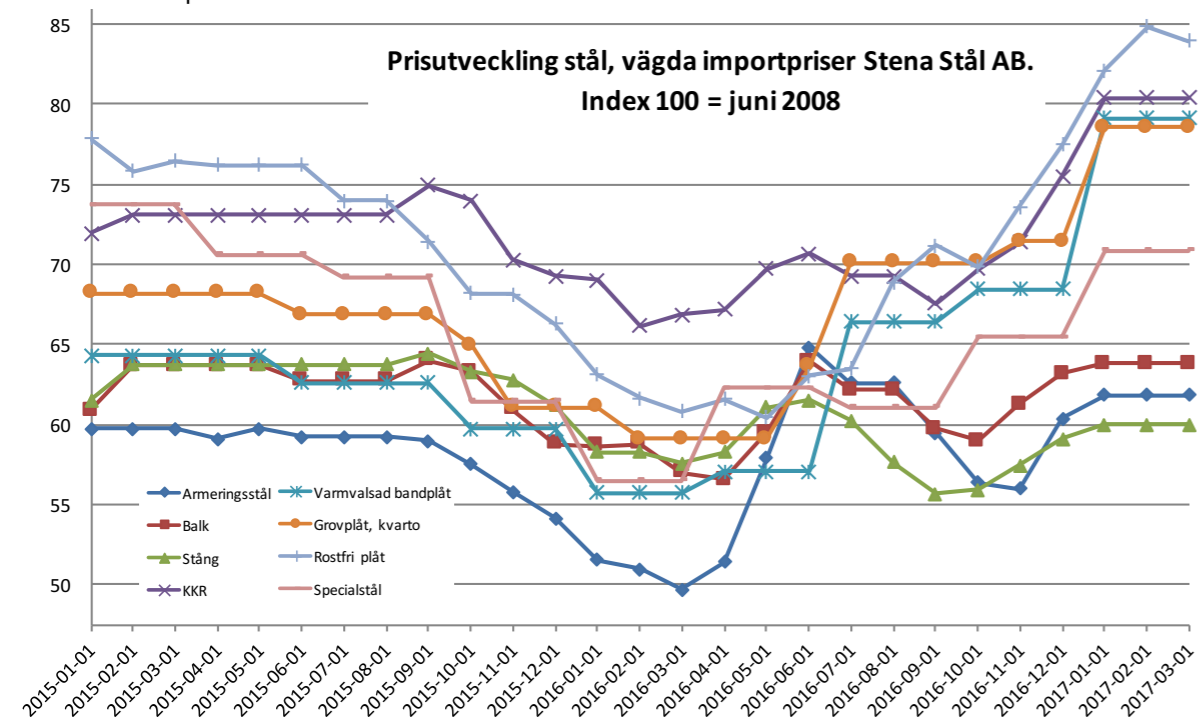


Effektiv användning. Urban Andner siktar använt metallpulver för att få bort eventuella föroreningar innan det återanvänds. Högst 10 procent av materialet går till spillo.

METODEN

En Cad-design överförs direkt till Arcams 3D-skrivare vilket möjliggör tillverkning av intrikata produkter med stor frihet i utformningen. Bland annat kan hålrum skapas på strategiska ställen för att få fram produkter med låg vikt, som de halskotor i titan som tillverkas hos Arcams dotterbolag DiSanto i USA. Metoden med föremål som byggs upp lager för lager kallas additive manufacturing.

Arcam har en egen patenterad teknologi kallad EBM (Electron Beam Melting).



ANALYS RÄKNA MED STARK KONJUNKTUR



HANS SVENSSON

MARKNADS- OCH INKÖPSCHEF, STENA STÅL

Efter stigande priser under hösten och kring årsskiftet har priserna planat ut under det första kvartalet 2017. De är på en nivå som gör att producenterna åter är lönsamma, vilket i långa loppet är viktigt för hela näringskedjan i stålhanteringen om produkter och bolag skall utvecklas på ett hållbart sätt.

Den nya prisnivån är ett resultat av en starkare konjunktur och en ökad efterfrågan på stål. Handelshinder i form av tullar gynnar det närproducerade stålet i Europa och speglar sig

också i den nya prisnivån.

Produktion av stål med förbränning av kol och koks är en av de verksamheter som har störst negativ påverkan på miljön genom utsläpp av koldioxid. De ökande problemen med dålig luft i delar av Kina har lett till att man begränsar och stänger delar av den produktion som är mest ineffektiv och också smutsar ner mest.

Detta minskar den överkapacitet som finns i världen vilket är bra för miljön och bra för europeisk stålindustri, som redan i dag levererar stål med mindre miljöpåverkan.

Den stigande efterfrågan på stål har också lett till att järnmalmpriserna har återhämtat sig från låga nivåer. Priset på malm har stigit månad för månad och mer än fördubblats på ett och ett

halvt år. Skrotpriserna är mer ryckiga och kortcykliga i sina upp- och nedgångar, men ligger just nu på en relativt hög nivå. Det ger en mer osäker bild av prisutvecklingen av de stålprodukter som i huvudsak är skrotbaserade.

Min prognos för andra kvartalet är att vi kommer att se stigande priser på de malmbaserade produkterna plåt, hålprofiler och rör. Verken är väl sålda och leveranstiderna är längre än normalt. Importtullarna har fortsatt en stark effekt på importinflödet av plåt till EU och begränsar tillgängligheten.

Vi kommer också att se en bibehållen eller lätt stigande prisnivå på armering, balk, stång, rostfritt och specialstål. För dessa produkter har prisutvecklingen på skrot och legeringar en större direkt och snabbare inverkan, då effekten av handelshinder på dessa produkter är mindre.

Sammanfattningsvis ger den konjunktur som vi har nu en fortsatt stabil efterfrågan och stigande priser.



Foto: SSY

PARADIGMSKIFTE FÖR BÅTBYGGANDE

INNOVATIONER Inspirerad av vikingarnas lätta tunna skrov provade ingenjören **Håkan Rosén** att bygga båt av Sandviks tunna och superduplexa stål SAF2507, som länge använts inom oljeindustrin.

För att inte buckla skrovplåten uppfann han ett system med långsgående elastiska förstärkningar (runda bilden ovan). Resultatet blev en stark och formstabil båt, men en tredjedel så tung som traditionella stålåtar.

– När VD:n för Det Norske Veritas kallade våra lösningar för ett "paradigmskifte för båt-

byggande", då vågade vi satsa fullt ut, säger Håkans fru **Petra Rosén**. Hon sköter numera marknadsföringen i det Gävlebaserade familjeföretaget som fått namnet **Swedish Steel Yachts**, och där sonen **Rasmus** är VD.

Båtarnas låga vikt minskar energiförbrukningen. De lanseras dessutom som underhållsfria. Botten blankpoleras, vilket minskar friktionen och gör bottenfärg överflödiga.

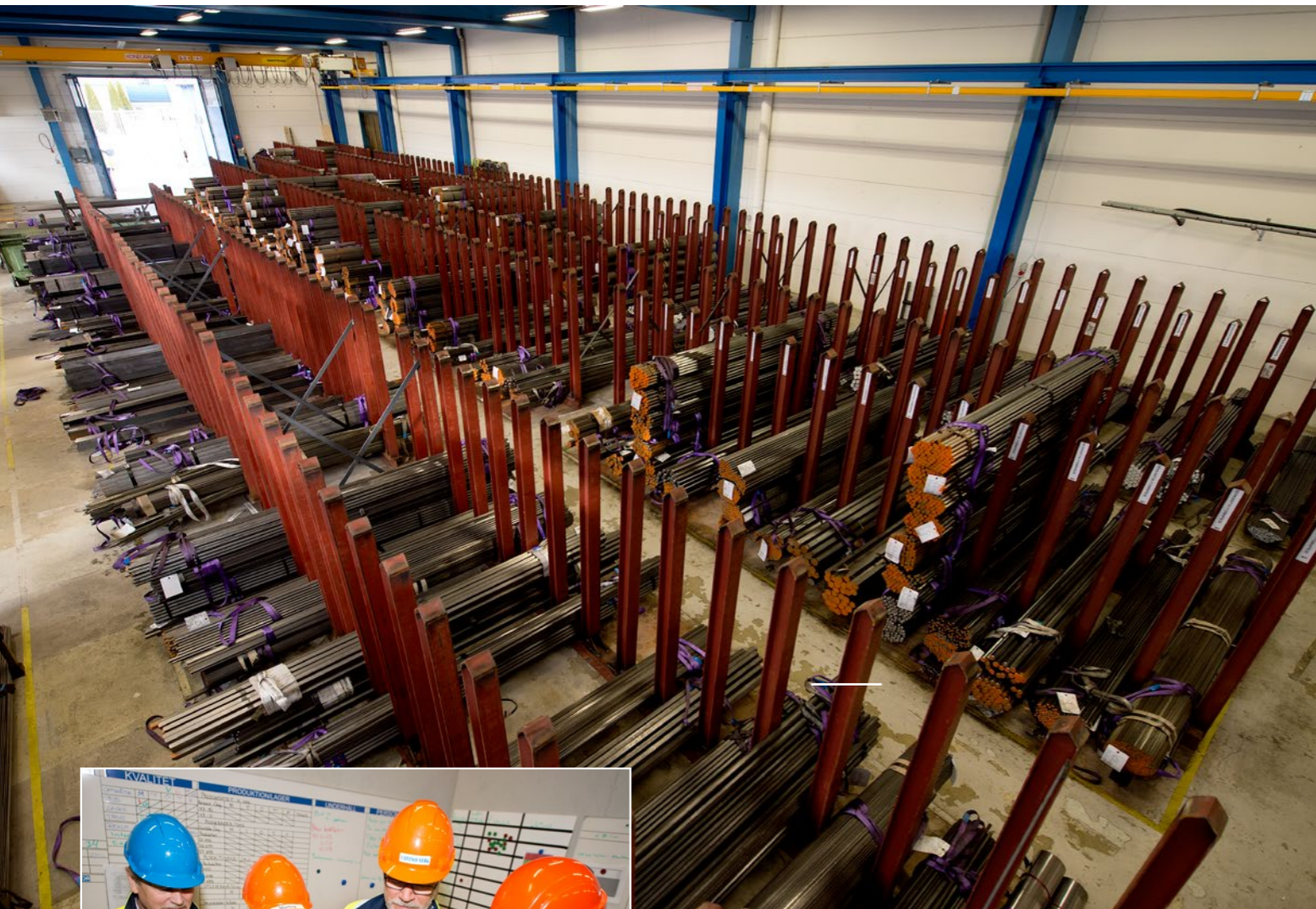
– Organismer får inte fästa utan spolas bort redan vid 5 knops fart.

Visst, specialstålet är ett dyrare material, men enligt Petra Rosén har de metoder som förenklar och mer än halverar produktionstiden. Sedan går det inte åt så mycket stål, en tredjedel för att vara exakt.

Just nu finslipas företagets tredje prototyp, en patrullbåt som sjösätts inom kort. Industriveriges tungviktare AGA, Sandvik, SAAB, och Scania är medaktörer och ska utföra en rad tester.

– Vi hoppas kunna ge svensk varvsindustri ett uppsving. Får vi igång produktionen krävs kompetent personal. Och de jobb som kan skapas ska stanna här, vi vill inte utlokalisera till andra länder.

Tommy Apelqvist



Kollar in kapen. Under våren får Stena Stål i Värnamo sin nya automatkap från tyska Behringer. Här står **Ronny Norberg**, produktchef för specialstål, **Martina Svärd**, produktionsledare, **Mats Åberg**, platschef lager och produktion, och **Andreas Heiel**, försäljningschef, och granskar en bild av den nya maskinen. – Den kapar snabbt och kontrollmäter med stor exakhet, säger Mats Åberg. *Stora bilden ovan:* Lagret komprimeras för att öka kapaciteten.

Foto: Jeanette Larsson

SPECIALSTÅL SPECIALITETEN I VÄRNAMO

Stena Ståls filial i Värnamo är specialiserad på specialstål. 40 personer jobbar här, cirka 25 inom produktion, tio med försäljning, två med inköp och övriga inom administration. På filialen arbetar de aktivt med SWOP – ett arbetssätt som Stena Stål själva utvecklat och som står för "the Stena Way of Production". – Det är ett lean-tänk där strukturerat arbetssätt och eliminering av fel är i fokus. Vi använder det på samtliga produktionsenheter, säger Mats Åberg, platschef i Värnamo.

DETTA ÄR 220 CR 8

220 Cr 8 är ett kallarbetsstål med åtta procent krom (Cr), istället för tolv procent som var förhärskande för den här typen av kallarbetat stål tidigare. Stena Stål är ensamma om 220 Cr 8 i Skandinavien än så länge, men kontakter finns för att via samarbetspartners även introducera stålsorten i våra grannländer.

Filialen i Värnamo mångmiljonsatsar



På Stena Stål i Värnamo händer det saker. En ny automatkap är på gång och nyligen lanserade filialen ett nytt kallarbetsstål från Metal Ravne i Slovenien.

– Vi gör även om utformningen av lagret för att få mer utrymme, säger produktionsledaren Martina Svärd.

Ökad kapacitet, ny stålsort och automatkap bland nyheterna

AV THOMAS DRAKENFORS

En precisionskap för slipade plattor är redan på plats inne i lokalerna på Fabriksgatan i Värnamo. Den ingår också i investeringarna. Och för att den nya utformningen av lagret ska fungera köper filialen in två nya smalgångstruckar som ska kunna ta sig in mellan hyllorna som ställs tätare ihop. Förändringen av lagret handlar om att få mer utrymme och att effektivisera.

– Vi har 1 600 olika produkter att hålla reda på, tonnaget ut härifrån har dubblats de senaste sju åren säger Ronny Norberg, produktchef för specialstål.

Han är sammanhållande för fokusområdet specialstål tillsammans med Andreas Heiel som är

säljchef och sköter kundkontakterna ihop med sin stab på filialen. Enligt Andreas Heiel är det stora utbudet av stålsorter en förutsättning för att kunna tillgodose kundernas behov.

Investeringarna i Värnamo uppgår till cirka tio miljoner kronor. Då ingår fler saker än den nya 19 meter långa automatkapen, truckarna och precisionskapen.

– Utvecklingsfasen kommer även att innebära utbildningar för att öka kunskaperna, säger platschefen Mats Åberg.

Automatkapen – en Behringer HCS130 – väger varje detalj med stor noggrannhet, exakt rätt längd och dimension kontrolleras.

– Vi är först i Sverige med att ha den modellen, säger Martina Svärd.

I investeringarna i Värnamo ingår även ett hämtlager för verktygsstål som planeras under 2017.

– För att öka försäljningen? Nej, inte enbart, det är mer för att erbjuda våra kunder en bra service, en del vill kunna komma hit, titta och välja själva. Våra verktygs-

makare är i ständig tidspress och vi vill hjälpa dem på de sätt vi kan, säger Ronny Norberg.

En nyhet på lager i Värnamo är kallarbetsstålet 220 Cr 8, framtaget av Metal Ravne i Slovenien i samarbete med Stena Stål. Det har testats av Stena Stål och kunderna under sju års tid. Nu har företaget tagit steget fullt ut och utökat sortimentet med ett komplett program av slipade plattor. Kick off för 220 Cr 8 var på Elmia Subcontractor i höstas.

I Tyskland ska även företaget Präzi börja producera slipade plattor i 220 Cr 8. Kul, tycker Ronny Norberg.

– Ja, Präzi är en av världens största producenter av slipade plattor, det är glädjande att de satsar på ett specialstål som är tillverkat exakt efter våra önskemål.

Enheten i Värnamo är central för allt specialstål som Stena Stål säljer. Om någon tycker att läget i Smålandsskogen är avsidet så är Andreas Heiel av en annan åsikt.

– Härifrån når vi 75 procent av Skandinavien befolkning på fyra timmar, säger han.



Martina Svärd

TUNGA FORDON, TUFFA UPPDRAG

Ekets Uppåkra är en av Norra Europas ledande leverantörer inom avancerad skärande bearbetning. Kunderna är främst tillverkare av tunga fordon, maskinkomponenter och lagerindustrin.

– Framgången beror på långsiktig affärsfilosofi och hög kompetens, säger Peter Domy, inköpare på Ekets Uppåkra.

AV MATS EKENDAHL

Företaget har tillverkning i Skillingaryd samt i Örskelljunga. Produktionen är mycket modern med 160 CNC-maskiner och ett 45-tal robotar för avancerad skärande bearbetning i högeffektiva produktionsceller.

Men för att vara en komplett leverantör erbjuds också robotsvetsning, precisionsslipning, induktionshärdning och montering, olika värme- och ytbehandlingar samt prototyp-tillverkning.

Bolaget eftersträvar långsiktiga kundrelationer och har bland annat varit leverantör till Volvo BM i över 60 år, men levererar bland annat även till Volvo Lastvagnar, Scania, SKF, Atlas Copco, Dynapac, MAN, ASSA ABLOY, och Sandvik.

– Till Volvo och Scania gör vi bland annat detaljer till drivlinan, motor- och växellåds-komponenter, axlar och muttrar, säger Peter Domy.

Till SKF har företaget sedan slutet av



Levererar. Jasna Maracic (ovan) är CNC-operatör och Staffan Johannesson (t h) flermaskinsoperatör. Uppåkra Mekaniska grundades 1948 av Birger Ekström som var "byns starke man" och som inte bara ägde fabriken utan också satt som ordförande i idrottsföreningen, var vakt vid folkparken samt socialdemokratisk politiker och god vän med den tidigare finansministern Gunnar Sträng. I fjol blev Uppåkra och Ekets Mekaniska ett.

Foto: Jeanette Larsson

1980-talet levererat rullar till rullager med diametrar på 12–200 mm, och ringar med diametrar på 40–420 mm. Ekets Uppåkra svarar både längd- och diametermått med toleranser ner till fem hundradels millimeter. Man planslipar också exempelvis tunna härdade brickor med en precision ner till 0,001 millimeter.

– Vi kan även erbjuda avancerad



EKETS UPPÅKRA

- Består av Ekets Mekaniska AB i Örskelljunga och Uppåkra Mekaniska AB i Skillingaryd, som Ekets Industrier köpte 2016.

- Har totalt 340 medarbetare (220 hos Uppåkra – cirka 20 tekniker, fem teknikkunniga säljare, övriga i produktionen).

- Uppåkra kör treskift: Förmiddag, eftermiddag, ständigt natts skift (jobbar fyra nätter per vecka.)

- Omsätter totalt 500 MSEK per år (330 MSEK).

- Fabriksytan är totalt 27 000 m² (17 000 m²)

- Har totalt 160 CNC-maskiner (100 st).

- Förbrukar totalt 45 ton material per dag (40 ton).

- Certifierade av DNV enligt ISO 9000, ISO 14001, ISO/TS 16949:2009.

- Köper specialstål av Stena Stål.

(Uppåkras siffror inom parentes)



I kamp med företag i Brasilien tog vi hem jobb för att tillverka bromsaxlar åt Scania.

montering till våra kunder.

Ekets Uppåkra vill gärna vara delaktiga i kundernas utvecklingsprocesser tidigt för att optimera konstruktion och materialval med hänsyn till tillverkningen,



Peter Domy

utan att ge avkall på funktion och kvalitet. Ibland kan ett byte av material vara nyckeln för en bra totalekonomi.

– Då diskuterar jag ofta med Stena Stål för att nå den bästa lösningen, säger Peter Domy.

För att ha järnkoll på tillverkningen och hålla en hög kvalitet bygger företaget sina produktionsceller själva.

– Därför kan vi ständigt effektivisera. »



I produktionen. Ibrahim Chamoun är maskinställare.

Foto: Jeanette Larsson



Vi håller också medvetet ner antalet maskinleverantörer så att ställare, operatörer och underhållspersonal ska ha så få varianter av maskiner och styrsystem som möjligt att hålla reda på.

Alla offensiva åtgärder i kvalitets och optimeringens tecken gör att en person kan sköta flera maskinceller.

– Tack vare automatisering och hög kvalitet kan vi konkurrera med lågkostnadsländer. I kamp med

företag i Brasilien tog vi hem jobb för att till exempel tillverka bromsaxlar åt Scania.

Stor kompetens hos operatörerna är också en bidragande orsak till hög produktkvalitet. För några år sedan gick alla medarbetare därför en heldagsutbildning i Lean Produktion via Produktionslyftet.

– Vi använder även Six Sigma-teknik för att kontinuerligt förbättra oss.

Ekets uppköp av Uppåkra 2016 gav synergieffekter. Verksamheterna liknar varandra, men Ekets specialitet är finmekanik i klenare dimensioner på 2–60 mm, medan Uppåkra är bäst på större dimensioner på 25–550 mm.

– Vi kompletterar varandra därför bra och kan erbjuda kunderna helhetslösningar, säger Peter Domy.

En positiv effekt är att Uppåkra via Ekets har tagit sig in på försvarsmarknaden.

ROBUSTUS WEAR COMPONENTS

Företaget är specialiserat på komplexa ståldetaljer i korta serier, som maskinstativ och axlar till papperskonverteringsmaskiner och komponenter till bergbormaskiner. Företaget grundades år 2000 när några anställda köpte loss verksamheten från Sandvik. Bolaget har senare förvärvats av företagsägaren Gustaf von Ehrenheim. Robustus har 25 anställda och en omsättning på cirka 33 miljoner.



I aktion. Maskin-skötaren Dennis Molin i full färd med att tillverka ett knivhuvud till en kartongkonverteringsmaskin.
Foto: Jeanette Larsson

Sju frågor:

... till Peter Kluge,
VD på Robustus Wear
Components i Örebro.

Hur går det för er just nu?

– Bra, tack. Vi hade några tuffa månader i slutet av 2016, men vi har precis fått in ett antal större order. Just nu har vi faktiskt lite för mycket att göra.

Så mycket att ni behöver nyanställa?

– Ja, vi har ett visst anställningsbehov. Framför allt handlar det om erfarna CNC-operatörer.

Kan du beskriva verksamheten i tre meningar?

– Vi står på två ben, dels legobearbetning av ståldetaljer till verkstadsindustrin, dels detaljer av hårdmetall som slitdelar till stålindustrin. De största kunderna finns i Örebro men vi har även en del export, främst till USA och Kina. Flera av dem vi levererar till finns i gruvindustrin. Men vår största kund har vi inom kartongkonverteringsindustrin, till dem levererar vi stativ, axeltappar och andra detaljer.

Vilken kompetens är vanligast på firman?

– CNC-operatörer. Vi har även skickliga yrkesmän inom slipning. Att slipa med snäva toleranser är en av våra kärnkompetenser.

Hur mycket stål går det i er produktion varje år?

– Cirka hundra ton. Runt 15 procent är specialstål. Det går bland annat åt till stommen för skaldragskivor som används för att skala fjädertråd.

Du är ny som VD, vilka saker tyckte ledningen var viktigast att ta hugga i med när du började?

– Att öka leveranssäkerheten, få upp kundnöjdheten som varit lite för låg tidigare och i förlängningen även få upp vinstmarginalen. Bland annat vill vi öka våra volymer till gruvindustrin. Och det går åt rätt håll för oss, framtidstron är stark.

Det bästa med jobbet?

– Känslan av att göra konkreta saker varje dag. Det är ren poesi att se produkterna vi tillverkar. Jag är stolt över det vi gör.

THOMAS DRAKENFORS

”
Det är ren poesi att se produkterna vi tillverkar.

Nöjda kunder bästa säljarna

1974 köpte makarna Olle och Solweig Fransson ett enmansföretag inom svarvning trots att de inte visste någonting om svarvning ... Men i sann Gnosjöanda och med småländsk envishet utvecklades företaget till en storspelare inom automat-svarvning och omsätter nu 100 MSEK.

Nischat i stora serier är receptet i Gnosjö

AV MATS EKENDAHL

Gnosjö Automatsvarvning AB är verkligen ett familjeföretag. Olle och Solweig är i högsta grad fortfarande delaktiga i verksamheten även om döttrarna Linda och Anna i egenskap av VD respektive logistikchef styr. Systrarna är numera också majoritetsägare i bolaget där i princip alla känner alla.



VD Linda Fransson

Affärsidén är att tillgodose kundernas behov av komplexa svarvade stålprodukter genom unik kompetens för problemlösning och modern avancerad utrustning. För att kunna erbjuda kunderna en bra totalekonomi för en detalj krävs stora serier, helst 50 000 eller fler komponenter.

– Så vi kör mest för fordonsindustrin, som VW, Ford,

Land Rover, Jaguar och Väderstad. Plus lite åt Volvo Cars samt Scania, säger Solweig Fransson, som köper in stålet.

Gnosjö Automatsvarvning är specialiserade på automatiserad bearbetning med enbart automat-svarvar och fleraxliga dito.

– Då går jobben snabbt och blir prisvärda. Alla jobb som inte har med bearbetning att göra läggs vi ut på andra, säger Solweig Fransson.

Företaget saknar renodlade säljare.

– Vi lever på att vara väldigt tydliga med vad vi gör och på rekommendationer från nöjda kunder. Oftast är det en erfaren produktionsledare som har kontakt med kunderna, säger Linda Fransson.

Hennes bolag har precis som industrin i övrigt svårt att hitta personal.

– Helt hopplöst! Vi ser till att alla tar ”grönt certifikat” för CNC-teknik, vilket är vårt krav, säger hon.

PROBLEMLÖSNING: Så ordnades Orrefors-designerns ljusstake

Orrefors-designern Lena Bergström fick hjälp att skapa en ljushållare i stål upptill på en glasljusstake.

Linda Fransson: ”Hållaren skulle svarvas. Materialet borde därför vara automatstål för att det är lättbearbetat. Eftersom hållaren skulle limmas tydliggjorde vi kravet på planhet på underdelens yta. Lena ville dock inte ha ett hål i botten, men för att inte få kvar vätska från ytbehandlingen fick vi ändå lov att göra ett litet. Största utmaningen var ändå att de minimala räfflorna från svarven behövde ha jämn delning för utseendets skull.”



Familjeföretag. I dag är mamma Solweig Fransson inköpare. Gnosjö Automatsvarvning har inga renodlade säljare utan lever på gott renommé och tydlighet i vad de gör. Foto: Jeanette Larsson



Till vänster: Jimmy Emanuelsson, ställare, och Phong Thanh Vo, operatör, diskuterar vid fabriken modernaste rundbordssvarv – från Pfiffner.



Till höger: Helene Levinsson, ställare, jobbar med en order.

GNOSJÖ AUTOMATSVARVNING

- 1974 köpte Olle och Solweig Fransson, 28 respektive 24 år, ett enmansföretag med några svarvar som blev grunden till dagens företag.
- Första produkten: En svarvad nit.
- Har 54 medarbetare – 51 i produk-

- tion, tre i administrationen.
- Produktionsytan är 6 500 kvadratmeter.
- Omsätter 94,5 MSEK per år.
- Köper automatstål (stång) av Stena Stål (diametrar 4–65 mm, men mest 15–30 mm).
- Första rundbordssvarven investerades i 1979.

- Nu finns det 16 rundbordsautomater (kostar cirka 15 MSEK/styck), fyra multispindel Index och ett 25-tal konventionella CNC-svarvar.
- Arbetar med toleranser ner till tusendelar, men normalt gäller tio- och hundradelar.
- Har ett automatlager med 184 platser för vardera 3,5 ton.

HALLÅ DÄR!

... Linda Sato, ny som filialchef för Stena Stål i Stockholm. Vad har du gjort tidigare?



– I botten är jag biolog och geovetare. Tidigare har jag arbetat inom olika branscher, bland annat med rekrytering och elektronik- och metallåtervinning. Precis innan jag började på Stena Stål var jag Key Account Manager och vikarierande försäljningschef på Elfa Distrielec som säljer elektronikkomponenter, instrument och verktyg.

Kan du mycket om stål?

– Ja, men kunskapen om våra produkter står främst våra duktiga säljare och produktspecialister för. Min roll handlar mer om att leda verksamheten och att utveckla erbjudandet mot våra kunder.

Vad är det du gillar med branschen?

– Flera saker. Det är utvecklande att arbeta mot industrin i Sverige och kunderna jag träffar är inte stöpta i exakt samma form. Ena dagen står jag i en smidesverkstad, den andra i ett konfrensrum. Kontrasten är spännande.

Vilket är ditt favoritstål?

– Här i Stockholm står armering för en stor del av försäljningen. Måste jag nämna något får jag nog erkänna att just armering ligger mig lite varmare om hjärtat, eftersom det är en enkel produkt med en komplex funktion.

Hur är du som privatperson?

– Jag har flera intressen. Förutom ridning och matlagning gillar jag att renovera möbler och bygga om hemma. Min pappa är snickare och jag är nog en typisk snickardotter.

THOMAS DRAKENFORS

LINDA SATO

Yrke: Stena Ståls Filialchef i Stockholm
Ålder: 42 år.
Familj: Särbo, tre egna barn och två bonusbarn.

Intressen: Att rida. Jag har en islandshäst.

Läser: En hel del. Men inte kriminalromaner.

Lyssnar på: Radio och poddar.

Favoritpoddar: Hello Sunshine, Manspodden, och Parpodden.

Kör: Volvo V60.

"Jag hoppas min rutin kan hjälpa laget"

Det känns skönt att skriva att någon har en vilja av stål utan att det är en klyscha. För ÖIS hemvändande fotbollsstjärna Johan Elmander har verkligen vinnarskalle och är en riktig kämpa på plan.

– Jag har byggt hela min karriär på det, säger han.

AV MATS EKENDAHL

Efter 16 år som utlandsproffs är anfallsspelaren Johan Elmander tillbaka i Göteborg och Örgryte IS, eller ÖIS som "sällskapet" kallas. I år blir han 36 år, precis som Zlatan Ibrahimovic som är känd för att ta hand om sin kropp och därmed fortfarande håller i toppfotbollen. Johan Elmander är likadan.

– Att leva hälsosamt och sköta sin fysik är en stor nyckel till att kunna hålla på länge. Vid landslagssamlingarna var det faktiskt Zlatan och jag som körde mest i gymmen, säger han.

Även om gener spelar roll går det att förebygga många problem och skador med fysisk träning.

– Jag återhämtar mig snabbt jämfört med en del andra i min ålder. Det gäller också att lyssna på sin kropp och hellre ta 1–2 dagars vila än att köra på och riskera 1–2 veckors frånvaro, säger Johan Elmander.

Med tanke på ålder, fysik, järnhälsa och behård vilja är Johan Elmander lite av en



Det var Zlatan och jag som körde mest i gymmen

Lojal, ödmjuk, positiv, envis. Johan Elmander hoppas att hans egenskaper smittar av sig på ÖIS övriga spelare så att Sveriges äldsta



Frälsare? Fotbollsspelaren Johan Elmander har en lång karriär bakom sig i tuffa proffsligor. Nu ska han hjälpa ÖIS i Superettan och helst föra laget till Allsvenskan. – Vi får se, fotboll är en lagsport och jag hoppas att vi kan lyckas tillsammans.

Foto: Jeanette Larsson

TRE SPECIELLA FOTBOLLSMINNEN:
"Vändningen med landslaget mot Tyskland där vi gick från 0-4 till 4-4 var något extra. Det var också en otrolig känsla när vi slog Paraguay med 1-0 i VM framför en gulblå vägg av svenska fans. Och derbyna mot Galatasaray är keriverival Fenerbahce inför en galen Istanbul-publik liknar inget annat!"



JOHAN ELMANDER
Yrke: Fotbollsspelare i Örgryte IS.
Ålder: 36 år i år.
Familj: Hustrun Amanda, döttrarna Lily och Alice.
Vikt/längd: 88 kg/188 cm.
Klubbar: Holmalunds IF, Örgryte IS, Feyenoord, Djurgårdens IF, NAC Breda, Brøndby IF, Toulouse FC, Bolton Wanderers, Galatasaray SK, Norwich City.
Meriter: Två SM-guld och ett cupguld med Djurgården. Danskt liga- och cupguld med Brøndby. Representerade Sverige i VM 2006, EM 2008 och 2012. Spelade med Galatasaray i Champions League.
Landskamper/mål: 85/20.

"stålfarfar" i ÖIS-truppen, som har många unga spelare.

– Lite på skämt och lite på allvar kan man nog säga så. Hur som helst låter jag alltid laget gå före jaget, jag bryr mig inte om jag gör ett eller tio mål bara vi vinner. Det gäller att ha ett starkt psyke och inte gräva ner sig om spelet inte stämmer, för en dålig dag kan du alltid ge allt fysiskt och vara nöjd även vid en förlust.

fotbollsklubb kan lämna Superettan och åter ta plats i finrummet i Allsvenskan.

– Jag försöker visa vägen och hoppas att min rutin kan hjälpa lagkamrater och ledare. Jag känner ingen press från mig själv men den finns från supportrar och andra. Men det är jag van vid, och trivs med, jag ligger inte sömlös för det.

Johan Elmander älskar fotboll och känner sig pigg. Det är därför han håller på, och så länge han kan tillföra laget något fortsätter han. Därför slutade han inte efter proffskarriären utomlands utan vände hem till ÖIS. För när stadskampen var avgjord mellan Stockholm och Göteborg var klubbvalet givet.

– Jag hade en fin tid i ÖIS och laget har alltid legat mig varmast om hjärtat. Jag hoppas få vara med om en positiv spiral nu, uppåt ...

Alingsåskillen har som vuxen inte bott i Sverige, så flytten är en omställning privat och fotbollsmässigt: Göteborgsvädret, barn i skolan, en lägre spelnivå än ute i Europa. Men det nya livet ger också möjligheter för honom själv och andra.

Kanske får moderklubben Holmalunds IF glädje av kämpen i 40-årsåldern?

– Vem vet... Eller så kanske jag kan spela ihop med min äldre bror Patrik, som också håller på ännu, i Säven/Hol eller med lillebror Peter i Gerdskens BK. Det skulle vara kul!

TÄVLA OM ... EN KORG MED LÄCKERHETER!

Med anledning av vår intervju här intill lyder frågan denna gång: **När vann Örgryte IS SM-guld i fotboll senast?**

Vi drar en vinnare bland de först öppnade rätta svaren och på spel står en korg full med kulinariska läckerheter.

För att delta vill vi ha ditt svar senast 25 april.



Skicka ditt svar till oss på redaktionen@stenastal.se senast den **25/4**

Grattis Jenny och Leif, ni vann biobiljetterna!

Jenny Egnell på Bröderna Olssons Byggvaror i Färjestaden och **Leif Hagman** i Lycke vann biobiljetterna som lottades ut i föra numret. De visste att rätt svar på frågan "med vilket överraskande grepp vann Frank Andersson VM-guld i brottning 1977" är halvnelson.

SUDOKU - Medel

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

Dags att gnugga geni-knölarna. Lösningen hittar du som vanligt på stenastal.se/sudoku.

RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige



THOR BYLUND

Ålder: 53 år.

Bor: Lillesand.

Familj: Tre egna barn, två fosterbarn, ett barnbarn.

Intressen: Löpträning, längdskidåkning, segling.

Lyssnar på: Henning Kvitnes.

Kör: Volvo XC70.

THOR BYLUND OM en företagstrend i Norge:

"I spåren av nedgången för oljeindustrin har en hel del ingenjörer blivit friställda. Det har lett till att i många satsat på egna innovationer. Det jag tror mest på själv i den vägen är uppfinningar inriktade på miljö och hållbarhet."

TOG EN CHANS MED STANS – men plast blev stora lyftet för Verktøymakeren

Historien om Verktøymakeren startade 1999 när åtta jobbkompisar slog sig ihop och köpte loss en hel avdelning från Stansefabrikken i Lillesand.

– Ett beslut vi aldrig har ångrat, säger VD:n Thor Bylund.

AV THOMAS DRAKENFORS

Grunden i verksamheten är tillverkning av verktyg för stansning i metall och gjutning i plast. För några år sedan utvidgade Verktøymakeren sin verksamhet genom att förvärva en plasttillverkare som inlemmades i driften.

– Så nu levererar vi verktyg till oss själva, säger Thor Bylund.

Till verktygen de producerar går det åt en del

specialstål, mest ASP-stål. Kunderna har de bland annat inom branscher som jordbruksmaskiner, livsmedelsindustri, bilindustri och fönstertillverkning.

Hur det går för firman? "Veldig bra" enligt Thor Bylund. Förra året hade de all-time-high med vinstmarginalen.

Bakgrunden var bland annat en order från Norsk Tipping (motsvarigheten till Svenska Spel). Kuponghållarna – som gjuts i plast – skulle bytas ut i landets samtliga butiker.

Läget i Lillesand kan verka lite otillgängligt, längst ner på Norges sydspets. Men enligt Thor Bylund är det tvärtom.

– Sjøvägen är det bara 15 mil över till Danmark, där har vi flera viktiga kunder, bland andra Bang & Olufsen.

VERKTØYMAKEREN

- Företaget har nio anställda och hade förra året en omsättning på 15 miljoner.
- Av de åtta som 1999 köpte loss verksamheten från Stansefabrikken jobbar fem kvar på företaget i dag.
- Stansefabriken är fortfarande en viktig kund, nu från sin verksamhet i Litauen.