

Stål.

Tidning från Stena Stål

2.2017

LÖSNINGEN STAVAS LÄRLINGAR

FILIALEN I HELSINGBORG VÄXER

CEJN ÖKAR TRYCKET

"VI SER POTENTIAL I INLANDET"

"Nu går det oerhört bra"

"Mr Stilmek" vände nedgång med satsningar

*Trevlig
sommars önskar
vi på Stena Stål!
Miss inte tävlingen
på sidan 15*



 **STENA STÅL**

En del av din styrka

EN UTMANING FÖR INDUSTRIBRANSCHERNA

Det råder högkonjunktur i landet. Vi i Sverige kan av allt att döma se den närmaste framtiden an med en viss tillförsikt, just nu snurrar hjulen ordentligt. Men trots det står industribranscherna inför en viktig prövning – kompetensförsörjningen är identifierad som en rejäl utmaning.

Vi behöver attrahera fler människor till våra branscher och för att lyckas med det tror jag att vi behöver tänka nytt i flera avseenden.

Självklart måste det finnas en stark bas av medarbetare med lång erfarenhet på företagen. Samtidigt med den säkrad tror jag att vi i större utsträckning måste börja fundera i termer av mångfald och att söka kompetens utanför våra egna härader, jag tror att vi måste försöka rekrytera in personer som vi själva fasar in i vår expertis och som i sin tur kan bidra med nya perspektiv när det gäller allt från försäljning till ledarskap.

Den kompetens som redan finns i branschen kommer i alla fall inte att räcka till i framtiden, vi måste ha in fler människor.

När det gäller mångfaldsfilosofin är den viktig även ur ett affärsperspektiv. Ska vi nå nya kundgrupper och förstå nya krav och behov hos kunderna måste vi känna dem mycket väl. Om vi utgår från att våra kundgrupper kommer att förändras över tid, behöver vi säkerställa att vår egen organisation utvecklas med mångfald. När kundgrupperna förändras måste vi även klara av att förändras

själva, annars tappar vi mark.

Mångfald handlar alltså inte bara om att hitta kompetens, det handlar även om förmågan att göra bra affärer.

En som har bekymrat sig om kompetensbristen inom svensk industri är industrimannen Carl Bennet. Han är en av flera röster som på senare år har höjts för att ett reformerat lärlingssystem skulle kunna vara ett sätt att lösa frågan. Vår reporter fick ett samtal med honom, läs mer om Carl Bennets visioner för kompetensförsörjning på sidan tre.

I det här numret har vi även åkt till Skövde och besökt CEJN, ett företag som startades av en lokal entreprenör på 50-talet. I dag har bolaget säljkontor över hela världen och sammanlagt över 600 anställda.

Förutom det har vi både varit på seminarium i Dorotea och gjort nedslag på vår filial i Helsingborg.

Dessutom har vi intervjuat Bahar Pars, känd från filmen En man som heter Ove. Till Oscarsgalan i USA kom hon i en klänning sydd av 6000 tunna plattor ... i plåt!

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:
Fiskhamnsgatan 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@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:
Tomas Ståhl på Stilmek.
Foto: Patrick Degerman

Tryck:
Göteborgstryckeriet

STENA STÅL
En del av din styrka



STÅL # 2.2017

"Lärlingar en bra investering för industrin och Sverige"

Industrimannen Carl Bennet har under några år ivrat för att Sverige behöver ett lärlingssystem av tyskt snitt. Nu drar ett pilotprojekt igång 16 skolor i Västsverige, Skåne och Västerbotten.

– Det här löser flera problem på arbetsmarknaden, säger Carl Bennet till Stål.

Nu sjösätts Carl Bennets pilotprojekt

AV THOMAS DRAKENFORS

Tanken är att lärlingarna ska kombinera gymnasiestudier med arbete ute på företaget. Under tiden får de en lön som ökar efterhand.

– I snitt får de 6 000–7 000 kronor i månaden under lärlingstiden, säger Carl Bennet.

Samtidigt hjälper de till att hålla igång industrin, som har svårt att hitta tillräckligt med personal, på samma gång som det reducerar ungdomsarbetslösheten.

– I Tyskland rekryterar man varje år 500 000 lärlingar ute på företag och jobbar, hälften av

CARL BENNET

Yrke: Civil-ekonom och industrimann med huvudägande i företag som Elanders, Getinge och Lifco med totalt cirka 26 000 anställda.

Ålder: 65 år.

Familj: Fru och dotter.

Bor: Västra Frölunda.

Intressen: Jakt, tennis och fotboll.

Lyssnar på: Elton John.

Läser: Artiklar av Peter Wolodarski och Bo Rothstein.

Kör: BMW 530, 2017.



Problemlösare. Carl Bennet ser positivt på lärlingar.

Foto: Sören Håkanlind

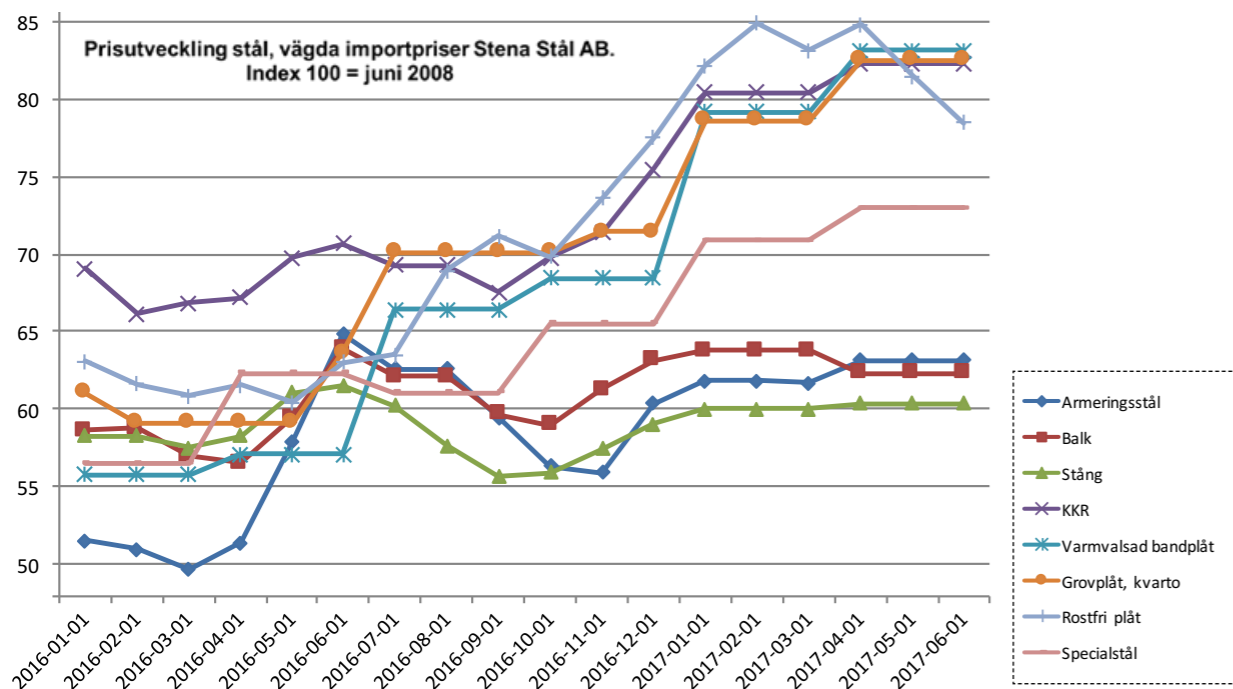
dem får anställning direkt efteråt. Totalt arbetar 1,5 miljoner som lärlingar. Skalar vi ner det till svenska förhållanden borde vi kunna rekrytera 50 000 lärlingar varje år, säger Carl Bennet.

Hälften av lärlingslönen betalas av staten, hälften av företagen – en bra investering för både industrin och Sverige, enligt Carl Bennet.

Någon risk för att systemet bidrar till lönedumpning? Nej, det tror han inte. Villkoren gäller bara under utbildningstiden, därefter är de flesta av lärlingarna en eftertraktad arbetskraft som inte behöver pruta sig in i arbetslivet.

– Nya VD:n för Volkswagen började som lärling och jag har även en VD på ett av mina bolag i Tyskland som gått den vägen, säger Carl Bennet.

”
Nya VD:n för Volkswagen började som lärling



ANALYS STABILT PÅ TOPPEN



HANS SVENSSON

MARKNADS- OCH INKÖPSCHEF, STENA STÅL

Prisutvecklingen de senaste månaderna har varit tämligen odramatisk. Priserna på plåt, rör och specialstål gick upp även för andra kvartalet och följde den trend som sattes i Q1.

För handelsstål och armering så har vi i princip haft oförändrade priser på en stark marknad.

Efterfrågan på stål i Sverige är god. Det har varit en bra och jämn aktivi-

tet sedan i vintras. Normalt sett brukar vi ha en säsongsmässig ökning i början på våren men så blev det inte i år.

Jag ser det som ett klart tecken på att konjunkturen är väldigt stabil. I en stark marknad minskar säsongsvariationerna. Vi ser inga tendenser till avmattning, tvärtom kan vi med viss förvåning till och med se att ordergången har stigit de senaste veckorna.

De importtullar som har införts på stål från i första hand Kina och Ryssland till Europa har en stor effekt på den prisutveckling som vi har sett sedan ett år tillbaka. Skyddstullarna är till stor del på plåt och det märks tydligt på prisutvecklingen för plåt och plåtrelaterade produkter.

För råvarorna har priserna vänt nedåt för malm, skrot och nickel. På det rostfria materialet har det omedelbar effekt, men på stålet har det inte haft någon inverkan ännu.

Kronan har blivit lite svagare och det är en faktor som håller uppe stålpriset i Sverige. Men med en minskad efterfrågan eller ökat utbud så kan vi se svängningar som är mer råvarurelaterade.

Min bedömning av kommande prisutveckling är att vi förmodligen nu är på en nivå som kan ses som en topp där det har planat ut. Hösten kan föra med sig sänkningar, men jag bedömer det som mindre justeringar. Efterfrågan ser bra ut och de handelshinder som skyddar europeisk stålproduktion gör att det finns god balans mellan utbud och efterfrågan.

Jag hoppas på en sommar med högtryck så att vi tillsammans är stärkta att ta hand en fortsatt högkonjunktur. Glad sommar!

Foto: The Petersen Automotive Museum



STÅL UTE, STÅL INNE. Vad ska omsluta ett bilmuseum om inte ett stålskelett? När **the Petersen Automotive Museum** i Los Angeles för en tid sedan renoverades för 125 miljoner dollar fick arkitektbyrån Kohn Pedersen Fox uppdraget att ta fram ett spektakulärt yttre som också skulle anknyta till innehållet.

Resultatet blev att måla byggnaden knallröd och bygga in den i en 100 ton tung omslutning av rostfritt stål.

Det genombrottna skalet består av drygt 300 stålsektioner som tillsammans formar en silhuett och vars organiska former både påminner om rörelse och en bilkaross. Om kvällarna lysas fasaden upp inifrån med hjälp av lysdioder. I april i år belönades byggnaden med **the 2017 American Architecture Award**. Ett initiativ som förstås får tummen upp av oss på redaktionen för STÅL.

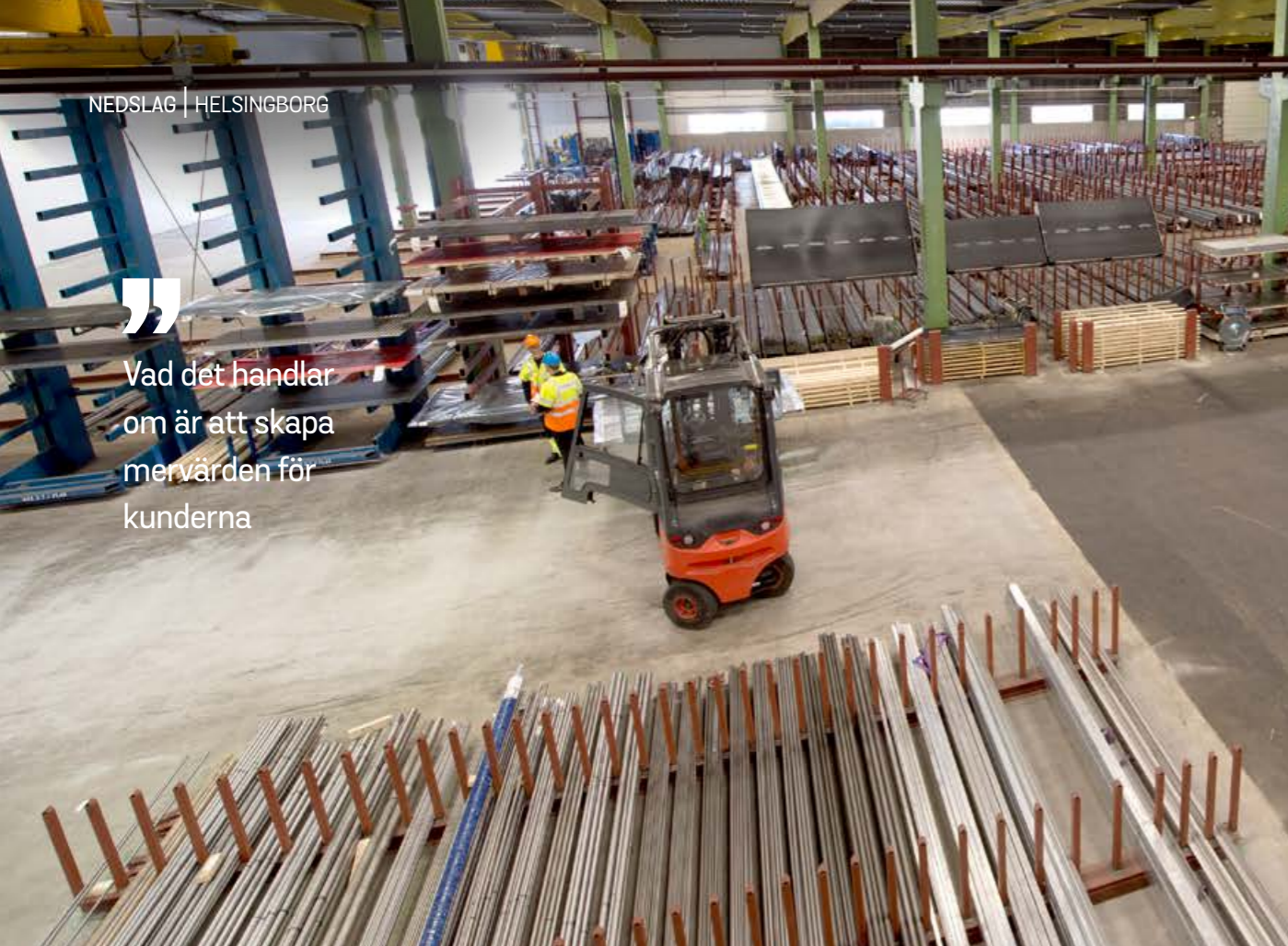
Inuti finns tre plan där delar av museets samlingar visas upp. Bland de mer extravaganta fordonen finns skådespelaren Steve McQueens Jaguar XKSS från 1956, en Batmobile från filmen *Batman Returns*, och en *De Tomaso Pantera* som tillhört Elvis Presley.

Tommy Apelqvist

ÖGONGODIS



Vad det handlar om är att skapa mervärden för kunderna



◀ **Armeringsbunt.** Linus Persson och Tomas Sandgren i färd med att flytta ett rejält knippe armeringsstål.



Tunga lyft. Filialens nya lager har mer yta och högre i tak, det ger mer spelrum för Djuro Josipovics arbete vid traverskranen.

▶ **Bra lokaler.** Filialchefen Viktor Åkerberg tycker att de nya lokalerna blev ett lyft. – Allt är nytt och fräscht, och vi fick ett mycket större lager, säger han.
Foto: Jeanette Larsson



FULL GAS I HELSINGBORG

Kraftig tillväxt – nu nära fördubblar filialen lagerytan

Stena Ståls filial i Helsingborg är sedan några år inne i ett expansivt skede. Kundstocken har växt kraftigt vilket har inneburit ett behov av ökade lagervolymer och det senaste året har filialen steg för steg flyttat över till nyrenoverade lokaler.

– Vi ökar lagerytan från 2 200 till 4 300 kvadratmeter, säger filialchefen Viktor Åkerberg.

AV THOMAS DRAKENFORS

För den som tar en tur genom Stena Ståls nya lokaler på Bunkalundsvägen, strax söder om Helsingborgs stadskärna,

är det inte direkt uppenbart att verksamheten handlar om en robust produkt som stål. Det är rent och snyggt som på ett bankkontor, men orange och blå hjälmar och gula skyddsvästar ger ändå en finger-

visning om att samtalen som pågår snarare handlar om armering och handelsstål än om boräntor.

– Vi är mycket nöjda med hur det har blivit, säger filialchefen Viktor Åkerberg som för ett par år sedan tog steget från säljare till filialchef.

Han är 30 år, relativt ung, men har ändå hunnit skaffa sig gedigna kunskaper om både stål och affärer.

– Jag har varit intresserad av business to business sedan jag var tonåring.

Nu är han chef över en styrka på tio

lagerarbetare, åtta säljare och en administratör. Filialen expanderar när det gäller kunder och omsättning, en frukt av ett målmedvetet arbete.

– Produkterna vi säljer är inte unika, vad det handlar om är att skapa mervärden för kunderna. Vi tänker strategiskt och långsiktigt. Det är värt att ha tålamod, för även om det kan ta lång tid att få förtroende från nya kunder så ger det ringar på vattnet när du lyckas.

Nu, med de nya lokalerna, tror Viktor Åkerberg på en fortsatt god utvecklings-

kurva de närmaste fem åren.

Nere på det nya lagret är allt rent och snyggt. Där pågår ett slags utvecklingsarbete. Från att tidigare ha haft ett lager där allt sköts på samma sätt i ett par decennier har de nu chansen att bygga upp något nytt med precision.

– Vi håller på att trimma in det så att det blir så säkert och effektivt som vi vill ha det. Effektiviteten är en del i att ge kunderna bästa service och samtidigt hålla nere kostnaderna, säger Viktor Åkerberg.

VI TRE: VAD TYCKER DU OM FILIALENS NYA LOKALER?

EVA BILLBERG, säljare.

– Det är fräscht och fint, dessutom har jag fått eget kontor.



RADOSLAV PROKOPIC, lageransvarig.

– Detta har jag sett fram emot länge, det blev jättebra. Höjden i taket och de nya ytorna gör hanteringen lättare.



LINUS PERSSON, lagerarbetare.

– Det känns bra.



Helsingborg

Ingenting är omöjligt

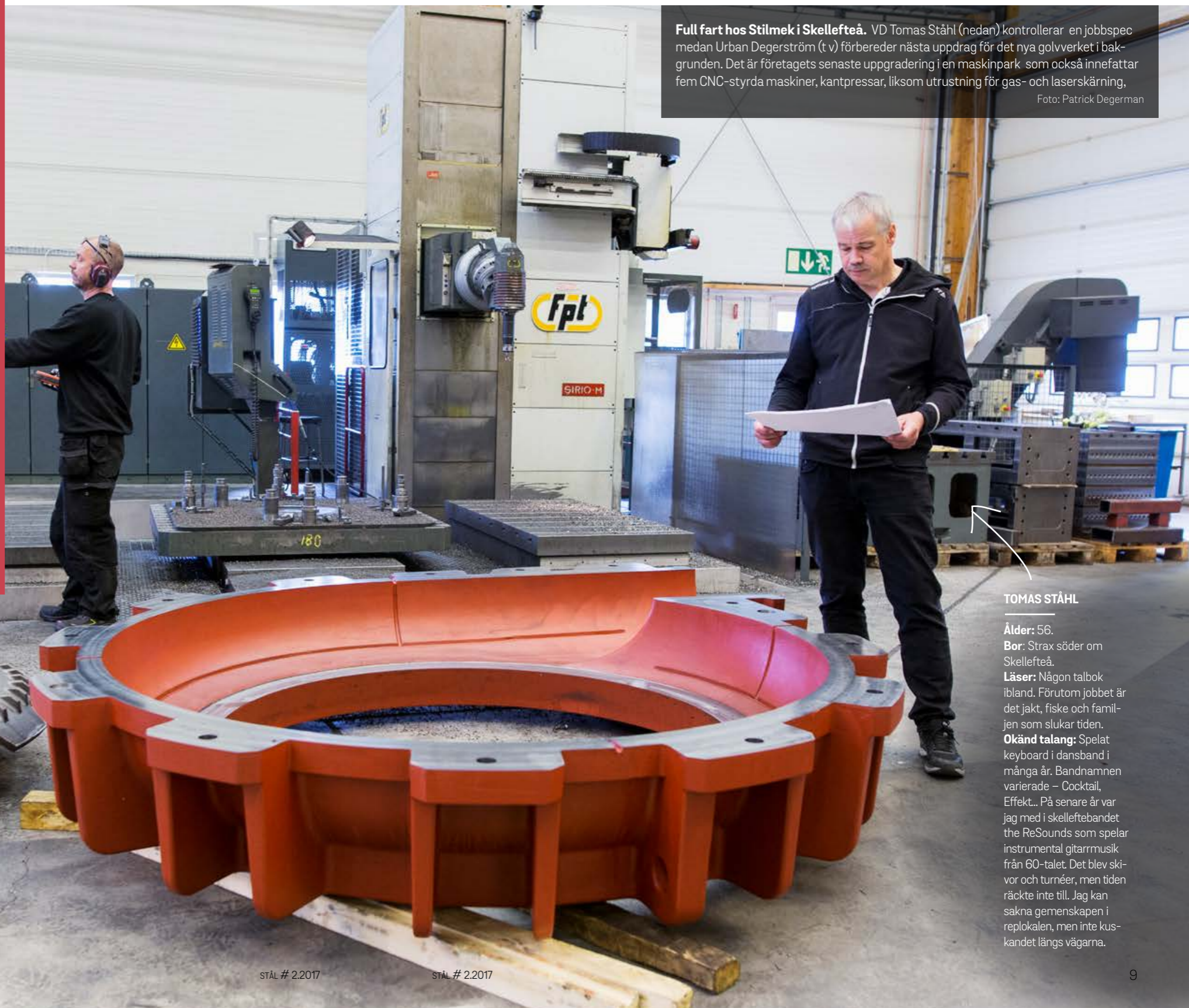
Stilmek satsade sig ur de tunga åren

Samtidigt som Tomas Ståhl tog steget från delägare till ny VD för Stilmek år 2014 dippade marknaden, orderingången sjönk och en femtedel av omsättningen försvann.

Motåtgärden: En satsning på aktiv införsäljning och en rejäl nyinvestering i maskinparken.

– I dag ser vi resultatet: Nya kunder, maskinerna går för fullt och vi måste nyanställa, säger Tomas Ståhl.

AV TOMMY APELQVIST



Full fart hos Stilmek i Skellefteå. VD Tomas Ståhl (nedan) kontrollerar en jobbspec medan Urban Degerström (t v) förbereder nästa uppdrag för det nya golvverket i bakgrunden. Det är företagets senaste uppgradering i en maskinpark som också innefattar fem CNC-styrda maskiner, kantpressar, liksom utrustning för gas- och laserskärning.

Foto: Patrick Degerman

TOMAS STÅHL

Ålder: 56.

Bor: Strax söder om Skellefteå.

Läser: Någon talbok ibland. Förutom jobbet är det jakt, fiske och familjen som slukar tiden.

Okänd talang: Spelat keyboard i dansband i många år. Bandnamnen varierade – Cocktail, Effekt... På senare år var jag med i skelleftebandet the ReSounds som spelar instrumental gitarrmusik från 60-talet. Det blev skivor och turnéer, men tiden räckte inte till. Jag kan sakna gemenskapen i replokalen, men inte kuskandet längs vägarna.



Tomas Ståhl visar runt i Stilmeks lokaler strax öster om Skellefteå centrum. Själv gjorde han entré här redan i slutet av 70-talet, fast då som finnick tonåring.

– Jo, det här var faktiskt min första praktikplats. Jag fick sätta igång att svetsa från dag 1. Jag kunde förstås aldrig ana att jag skulle bli kvar och än mindre axla VD-rollen, säger Tomas Ståhl och ler åt minnet.

Företaget har med åren utvecklats till en komplett leverantör med hög kompetens inom verkstadsmekanisk legotillverkning. Stilmek utför industrimontage, maskinbearbetning och svetsning till kunder inom bas- och tillverkningsindustrin. Plåtjobb är grundstenen.

– Vi förbrukar 600–700 ton plåt per år, säger Tomas Ståhl.

Just nu går Stilmeks senaste storinvestering, ett golvverk för i runda slängar 6 mkr, för full maskin. Det kom på plats i höstas och är tack vare storleken en rejäl förstärkning. Det fräser och bearbetar komponenter med en diameter upp till 4 000 mm och står pall för 20 ton (varav 7 ton på bordet).

– I praktiken är det steglöst: Fråshuvudet kan vridas i 100-dels grader och bordet i 1000-dels grader. Vi fick tips om att verket var till salu nere i Europa och tillfället var för bra för att motstå.

De grävde själva ur golvet och byggde nytt fundament för att få verket på plats.

– Investeringen har givit flera nya kunder. Verket går för fullt och vi skulle behöva gå upp till tvåskift säger Tomas Ståhl.

Men det är inte bara golvverket som fått snurr på Stilmeks affärer igen. Under nedgången åren 2014–2016 insåg de behovet av aktiv införsäljning.

En ny tjänst, marknadsansvarig, tillsattes. Jobbet gick till Susanne Löfholm som satte fokus på att hitta nya kontak-



Storlek. Viktor Norberg svetsar på en topp som ska rena rökgaser i ett pappersbruk i södra Sverige. På Stilmek arbetar man inte med finmekanik, här är det större detaljer och mindre serier – ofta enstaka komponenter – som gäller. Andra exempel på tillverkning är kvarnar, krossverk, tankar och containrar.

Foto: Patrick Degerman

ter medan Tomas Ståhl fick ikläda sig rollen som säljare. För befintliga kunder lanserades ett nyhetsbrev samt kundträffar för att presentera personal och visa verksamheten. En lärorik process.

– Ja, vi har ökat våra kontaktytor och fått en rad konkreta affärer. Dessutom har vi starkt självförtroendet kring införsäljning och fortsätter jobba aktivt med det.

Sedan årsskiftet nosar Stilmek också på nya geografiska marknader utanför Norr- och Västerbotten. Tillsammans med tre andra industriinriktade norrlandsföretag ingår de i nybildade IGB, Industri-Gruppen Bothnia*, som gör gemensam marknadsföring mot Nordnorge.

Hur har det gått så här långt?

– Lovande. Vi har precis fått klart med ett tillverknings- och montagejobb där, medan Luleåföretaget Relitor, som också ingår i gruppen, har fått ett konstruktionsuppdrag.

Och nu behöver Stilmek nyanställa?

– Det stämmer, just nu söker vi en CNC-operatör, en laseroperatör och en erfaren svetsare. Vi ska fortsätta växa och siktar på en omsättning över 40 mkr. Ingenting är omöjligt, det är känslan här, säger Tomas Ståhl.

* = IGB ingår förutom Stilmek och Relitor även Gallac (ytbehandling) och HF Progress (affärsutveckling).

STILMEK

Verksamhet: Legoproduktion och komponentlösningar för tillverknings- och basindustrin. Företaget har också ett dotterbolag, Stilmek Montage.

Antal anställda: Ett trettiotal.

Grundat: På sjuttioalet av två bröder som sålde verksamheten 1999, då Tomas Ståhl och en kompanjon köpte det. Den senare köptes ut 2014 och sedan dess är Tomas Ståhl VD.

I starten var det bara svetsning som gällde, därefter har lokaler och verksamhet utökats och omfattar i dag även maskinbearbetning, industrimontage, plåtarbeten och produktion. Bland kunderna finns Brokk, Boliden, Rönnskärsverken och Metso.

Omsättning: Ska upp över 40 mkr (mot dagens 37–38 mkr ett normalår).

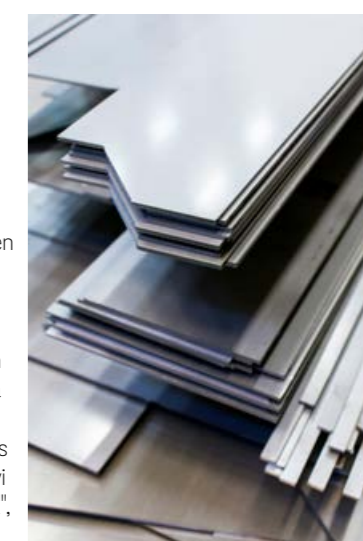


Från praktik till jobb. Joel Sjöström (överst), är precis färdig med sin utbildning till CNC-operatör, och Alexander Åström är anställd svetsare. Båda började som praktikanter.



◀ **Full fräs.** Fråshuvudet på golvverket är i praktiken steglöst. Här svaras en del till en markberedare.

▶ **Lager.** Stilmek lagerhåller cirka 50 ton plåt. "Men vi har Stena Ståls Skellefteå-filial i närheten, vilket förstås är oerhört smidigt när vi snabbt behöver fylla på", säger VD Tomas Ståhl.



HÖGTRYCK FÖR TRYCKLUFT

CEJN ser nya möjligheter i automatiseringens spår

En del varumärken skriker ut sina namn. Andra liksom bara finns där, så självklara att du kanske inte ens tänker på dem. Som den där logotypen på tryckluftspistolen: CEJN.

AV THOMAS DRAKENFORS

Företaget grundades på 50-talet av innovatören Carl Erik Josef Nyberg.

– Han kom härifrån Skövde. CEJN är fortfarande familjeägt, barnbarnen är snart på väg att ta över, säger inköpschefen Stefan Larsson.

I dag, drygt 60 år efter att Carl Nybergs fru Anna investerade sitt arv i en metallsvav till maken, är CEJN ett av de mer välkända företagen i snabbkopplingsbranschen. Företaget har säljkontor i cirka 15 länder i Europa och finns även representerat i Asien, Nordamerika och Sydamerika.

– Men vår största marknad är här i Norden, säger Stefan Larsson.

Tillverkningen sker fortfarande i Skövde, men CEJN har sedan många år även en anläggning i Lönsboda i Småland där de tillverkar lite större serier.

Produkterna används i alla möjliga applikationer, allt från hydrauliken i truckar till kraftigare doningar för skeppsbyggnad, vindkraftverk och offshore-industrin med mera.

I tillverkningen går det åt cirka 2 000 ton råmaterial per år.

– Lejonparten av det är automatstål, säger Stefan Larsson.



Hjälper till. Montören Robin Sürer förmonterar delar som en robot strax ska ta hand om.

Foto: Jeanette Larsson

Men CEJN är mer än en tillverkare. En stor del av verksamheten handlar om att assistera kunderna med helhetslösningar och att tillhandahålla expertis.

CEJN bygger även sina egna automatiserade produktionslinor där robotiseringen är långt framskriden. De tunga och slitiga jobben sköts mer och mer av maskiner, men enligt Stefan Larsson

är dagens robotar ingen konkurrent till arbetare av kött och blod.

– Tvärtom, utvecklingen skapar jobb, det växer fram många tjänster kopplade till produkterna som är viktiga för kunderna.

Även digitaliseringen är på fram-marsch. Vissa av företagets applikationer skickar avgörande användardata

direkt till kundernas databaser.

– Att ligga i framkant är viktigt. Kraven blir också hårdare och hårdare när det gäller saker som flexibilitet, ledtider och spårbarhet.

Vilken är er största styrka?

– Då skulle jag nog säga kvalitet, precision och innovation. Vi är inte störst i branschen, men vi är skickliga på det vi gör.

CEJN

- CEJN har tre divisioner, Air tech, High Pressure och Engineering. Koncernen har sammanlagt 500 anställda med alla säljkontor i olika delar av världen inräknade.

- I Sverige syster-sätter CEJN AB drygt 300 anställda på anläggningarna i Skövde och Lönsboda.

- Omsättningen är på cirka 750 miljoner kronor.



Moderna robotar. En hel del av produktionens mer monotona moment blir i dag omhändertagna av maskiner. Nedan: De är ganska små och ser inte så mycket ut för världen, men med dem i hydrauliksystemet blir en truck råstark.



▼ **God konjunktur.** – Hjulen har snurrat på bra för oss hittills i år, vi ser en uppgång jämfört med 2015 och 2016, säger Stefan Larsson, inköpschef på CEJN i Skövde.



Utvecklingen
skapar jobb,
det växer fram
många tjänster

Steeligast på Oscarsgalan

På Oscarsgalan i våras vandrade en alldeles speciell kreation från svensk stålindustri längs den röda mattan. Med 6 000 glittrande paljetter av kallvalsat stål, tunnare än någonsin tidigare, väckte Bahar Pars, en av huvudrollsinnehavarna i filmen En man som heter Ove, stor uppmärksamhet under kvällen.

– Alla sa ”oh my God, awesome dress”, säger Bahar Pars efter kvällen på mattan.

AV ANNIKA WIEL HVANNBERG

Till Bahar Pars klänning användes den kemiska tekniken fotostansning för att skära ut de 0,022 millimeter tunna stålbitarna och varje liten bit syddes sedan på för hand.

– Det var väldigt positivt och spännande att jobba med stål som material och jag fick väldigt fina och oväntade resultat, säger den svenske designern Naim Josefi som står bakom klänningen.

– Jag ville inte ha en typisk galaklänning, men det kändes helt rätt att bära den här, både vad det gäller materialet och hur färgen såg ut mot den röda mattan. Dessutom var den inte alls så tung som man kunde tro, säger Bahar Pars som gillar att klänningen nästan ser ut som pansar.

Det är förvisso en udda kreation och historiskt sett får man gå tillbaka till den turnyr som höll upp klänningarnas bakstycken under senare delen av 1800-talet eller 1950-talets utstående underkjolar för att återfinna stål som en bestående ingrediens vid kläd tillverkning.

Men nu har allt-

”

Den var inte alls så tung som man kunde tro



Bling-bling. Även de 3D-printade händerna i Bahar Pars halsband är gjorda i stål.
Foto: Henrik Montgomery/TT

så materialet hamnat i hetluften igen.

– Jag gjorde klänningen för att överraska betraktaren och den känns som ett oväntat möte mellan stål och mode där innovation möter futurism, säger Naim Josefi.

Själv har han uppmärksammats i både Paris och Kina efter galan och har också fått in flera förfrågningar om liknande designuppdrag.

Även Little Jinder och Clara Henry har burit Naim Josefis skapelser efter uppvisningen på röda mattan.



Foto: Privat

TÄVLA OM ... FYRA BIOBILJETTER

Denna gång lyder frågan: 2015 belönades Bahar Pars med detta pris (bilden t h) för sina skådespelarinsatser. Vad heter priset?

Vi drar en vinnare bland de först öppnade rätta svaren och på spel står fyra biobiljetter. För att delta vill vi ha ditt svar senast 1 augusti.

Skicka ditt svar till oss på redaktionen@stenastal.se så att vi har det senast **1/8**



Grattis Tina, du vann läckerheterna!

Grattis säger vi till Tina Sjöholm, Kjellbergs Logistik & Teknik AB i Hällefors, som vann en korg med läckerheter. Rätt svar på frågan i förra numret var 2 (OS-silver 2016 och VM-brons 2011).

SUDOKU - Svårt

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

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

RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ



Tony och Patrik från Tottes Svets i Junsele.



Stena Ståls kundansvariga Jimmy Söderqvist och Henrik Molin hade arrangerat dagen och stod också för en del av programpunkterna.

MOT STRÖMMEN I INLANDET

AKTIVITET Kargt, glesbefolkat och utanför radarn. Men bortom schablonbilden av Norrlands inland står industrin stark. Därför inledde Stena Stål en specialsatsning på inlandet i början av maj. Startskottet gick på Hotell Dorotea, där kunder bjöds in till ett seminarium med stål i fokus.

Ett femtontal kunder från bland annat Dorotea, Junsele och Åsele, där många underleverantörsföretag finns, fick produktinformation, kunskaper om Stena Ståls tjänsteutbud och möjlighet att ställa frågor till produktspecialisterna på plats.

– När många andra leverantörer flyr de här orterna vill vi på Stena Stål göra tvärtom och öka vår närvaro. Vi ser potential och kan vi öka tonnaget på våra turbiner är det så klart bra både för oss och kunderna, säger **Jimmy Söderqvist**, kundansvarig på filialen i Örnsköldsvik, som stod för inbjudan. **Tommy Apelqvist**



Frågvist gäng. Det blev många tillfällen till diskussion. Den glade mannen i mitten ovan är Bengt från ELBK Svarv i Dorotea.

Foto: Tomas Nybrand