

# Stål.

Tidning från Stena Stål

# 4.2017

INTERVJU MED METALLBASEN  
EN BASTU UTÖVER DET VANLIGA  
EN VÄLDIGT POPULÄR CHAFFIS  
MIRCO LÄR SIG SKANDINAVISKA



Ett svenskt vinterhopp  
på jakt efter ädla metaller.  
Sidan 14

Fredriksons

# RINGGADE IN SIN NISCH

och blev en nyckelspelare  
i mejeribranschen

 **STENA STÅL**

Gör mer möjligt.

# SPÄNNANDE SAMARBETEN

I november besökte jag Elmia Subcontractor i Jönköping. I detta digitaliserings tidevarv kanske mässor kan verka omoderna, men jag tycker fortfarande att det är ett bra sätt att träffas. Och som vanligt bjöd Elmia på intressanta möten och spännande reflektioner.

Arrangemanget är en temperaturmätare på branschen och en av reflektionerna jag gjorde på mässan var, att det snurrar på riktigt bra för Sverige just nu. Konjunkturen är het.

En annan reflektion är att fler och fler företag väljer att ta hem sin produktion från låglöneländer – en trend vi har sett under några år nu.

Samtidigt blir automatisering och digitalisering allt mer tongivande, vilket gör att lönerna inte blir en lika stor del av kostnaderna. Men framför allt ser många med oss fördelarna med att ha produktionen nära den egna kompetensen och produktutvecklingen. Det finns avgörande vinster med det. Med våra filialer ute i landet kan vi erbjuda ett nära samarbete som gör att vi gör mer möjligt för våra kunder.

Kunskap är alltså vitalt för att det ska gå bra för Sverige, något som även LO:s nya ordförande **Marie Nilsson** lyfter fram i intervjun vi gör med henne på sidan 3 här i tidningen. Kompensutveckling är "en samhällsbyggarfråga", säger hon.

Jag kan bara hålla med. Något som har gett oss själva en hel del lärdomar är den lösning vi hittat

tillsammans med tyska stålhandlaren Voss. Voss är en av våra större leverantörer av rostfritt och metaller och med dem har vi ett spännande samarbete där vi får tillgång till deras stora lager direkt via vårt eget affärssystem. Det har gett oss båda många nya kunskaper. På sidan 12 intervjuar vi **Mirco Höft**, exportsäljare på Voss i Tyskland, om samarbetet.

2017 går mot sitt slut, ett år som blev mycket bra för oss på Stena Stål. När vi stänger för året kan vi med glädje konstatera att vi är den näst största fullsortimentsgrossist i Sverige.

Det känns riktigt kul.

Till sist vill jag önska er alla en God Jul och ett Gott Nytt År.



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@stenastal.se](mailto:redaktionen@stenastal.se)

Besök oss på webben:  
[www.stenastal.se](http://www.stenastal.se)  
[www.stenastal.no](http://www.stenastal.no)

Produktion:  
Newsroom, Göteborg  
[www.newsroom.se](http://www.newsroom.se)

Framsidesbilden:  
Lars Kjellquist, Fredriksons.  
Foto: Jeanette Larsson

Tryck:  
Göteborgstryckeriet



**STENA STÅL**  
Gör mer möjligt.



Nu tycks vi vara på rätt väg  
och efterfrågan på stål ser  
ut att öka på längre sikt.



### Säkrare anställningar.

För att inte stålföretagen ska byta ut folk i onödan har IF Metall "Trygghet och flexibilitet" på agendan. "För att slippa onödiga varsel kan personalen tillfälligt gå ner i arbetstid. Vi vill utveckla detta ännu mer så att alla är mer förberedda både i ned- och uppgång samt vid strukturförändringar", säger Marie Nilsson.

## Ny ordförande ser ljuset i tunneln

Fackförbundet IF Metalls första kvinnliga ordförande **Marie Nilsson** ser hoppfullt på stålbranschens utveckling.

– Det har varit några tuffa år men nu ökar investeringarna, säger hon.

AV MATS EKENDAHL

Överproduktion, överlag pressade priser, billigt kinesiskt stål. Den svenska stålbranschen har haft det jobbigt.

– Nu tycks vi vara på rätt väg och efterfrågan på stål ser ut att öka på längre sikt. Och global urbanisering innebär mer byggande. Sverige är dessutom bra på att utveckla stålet, att hitta nya egenskaper, säger Marie Nilsson.

IF Metall har cirka 315 000 medlemmar. Runt 30 000 av dem arbetar inom stålindustrin. Både för dem och Sverige är det viktigt att stålindustrin lever. Då genereras exportintäkter och arbetstillfällen – ofta på mindre orter – samt innovativa produkter.

– För att ta tillvara möjligheterna med den tekniska utvecklingen måste kompetensutveckling och kompetensförsörjning fungera. Hur ska vi till exempel få yngre att vilja arbeta med detta? Det är en samhällsbyggarfråga.

Marie Nilsson anser att den nya 3D-print-tekniken, utvecklingen av stålets egenskaper, och allt bättre metallpulver är fina exempel på svenska framsteg.

– Exempelvis kräver den pågående digitaliseringen och satsningen på nya

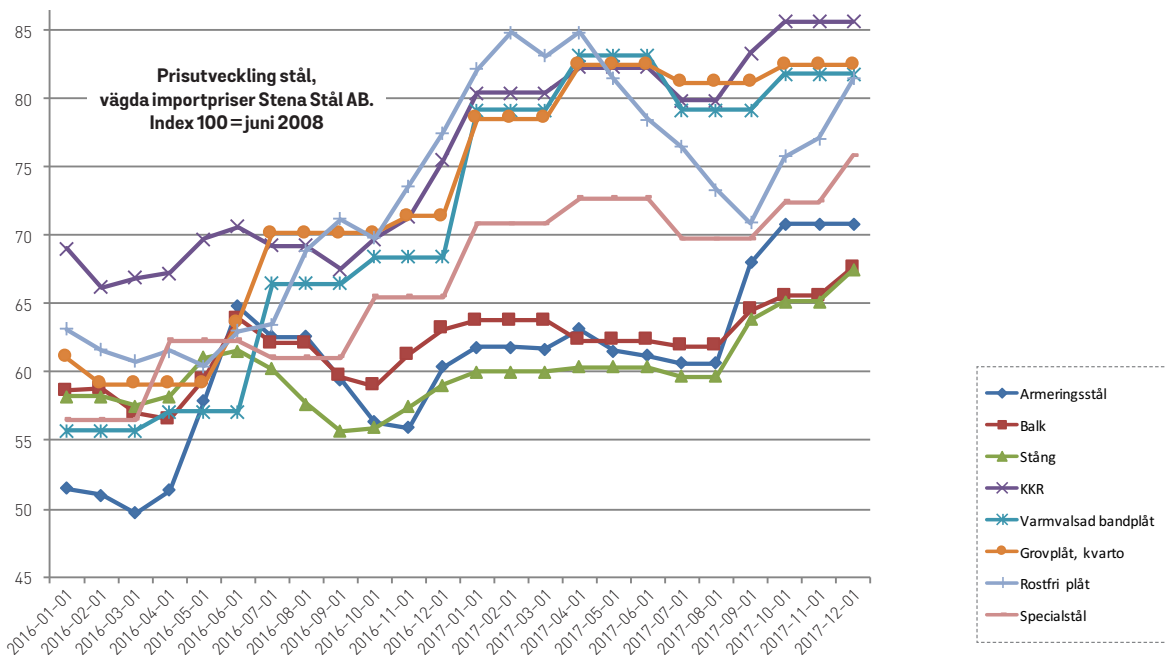
energisystem nya material, och där kan Sverige ligga i framkant, säger hon.

För att kunna konkurrera krävs större och modernare produktionskapacitet. Och nu byts delar av den relativt gamla svenska maskinparken ut.

– SSAB, Outokumpu, och Ovako satsar exempelvis på ökade volymer och skräddarsydda produkter. Surahammars Bruks har kommit igen genom att nischa sig mot tunnare elektroplåt. Och Uddeholm har byggt en ny pulveranläggning i Hagfors. För att nämna några bolag.

En annan spännande sak är att svensk stålindustri tagit sig an utmaningen att minska sin klimatpåverkan.

– Det finns ett klart mål att på sikt bli helt klimatneutrala. Där ingår satsningen på att tillverka stål utan kol, som SSAB gör med LKAB och Vattenfall.



## ANALYS

## STARKT 2017 OCH ETT HOPPFULLT 2018



HANS SVENSSON

MARKNADS- OCH INKÖPSCHEF, STENA STÅL

Året 2017 går mot sitt slut. Det har varit ett år med stigande priser till följd av en ökad efterfrågan och med en begränsning av tillgången på stål i Europa. Det minskade utbudet är en konsekvens av de anti dumping tullar som har införts på plåt från i första hand Kina och Ryssland.

Efter vårens höjningar kom det en sänkning i priserna men den nedgången har återhämtats med råge under hösten. Rostfritt material hade sjun-

kande priser under en längre period än andra produkter men även de är nu på väg uppåt.

Konjunkturen är stark och inte bara i Sverige utan det är en global tillväxt där alla stora marknader befinner sig i en tillväxtfas. Det innebär att behovet av stål fortsätter att öka och vi kan förvänta oss stigande priser även de kommande månaderna. Detta gäller särskilt specialstål där den starka efterfrågan har medfört ovanliga långa leveranstider och en prissättningsbild som ligger långt fram i tiden.

Priset på råvarorna för ståltillverkning stiger. Det är inte bara järnmalm och skrot utan även andra insatsvaror som kan ha en mer dramatisk ökning. En sådan är de grafitelektroder som används

vid smältning av skrot i ljusbågsugnar. Grafiten har funnit ökande behov hos batteritillverkarna i den elektrifiering som nu pågår framförallt hos biltillverkarna. Det kommer att uppstå en bättre balans men just nu är priserna väldigt höga. Den svagare svenska kronan kommer också att sätta sina spår i priserna då en stor andel av det stål som förbrukas i landet importeras.

Så vad kan vi då förvänta oss av 2018. Helt klart är att vi kommer att se en stark start både vad gäller fortsatt konjunktur och prisutveckling. När vi haft en sådan här lång period av tillväxt som vi nu har haft de senaste två åren så söker jag efter minsta lilla tecken på en vändning för att vara förberedd på en nedgång. Men jag har inte funnit något ännu och det finns inget som talar för en dramatisk vändning förutom att det har varit bra rätt länge och det är ju inget starkt argument. Så jag hoppas på ännu ett starkt år för oss alla så tar vi problemen 2019 eller senare.

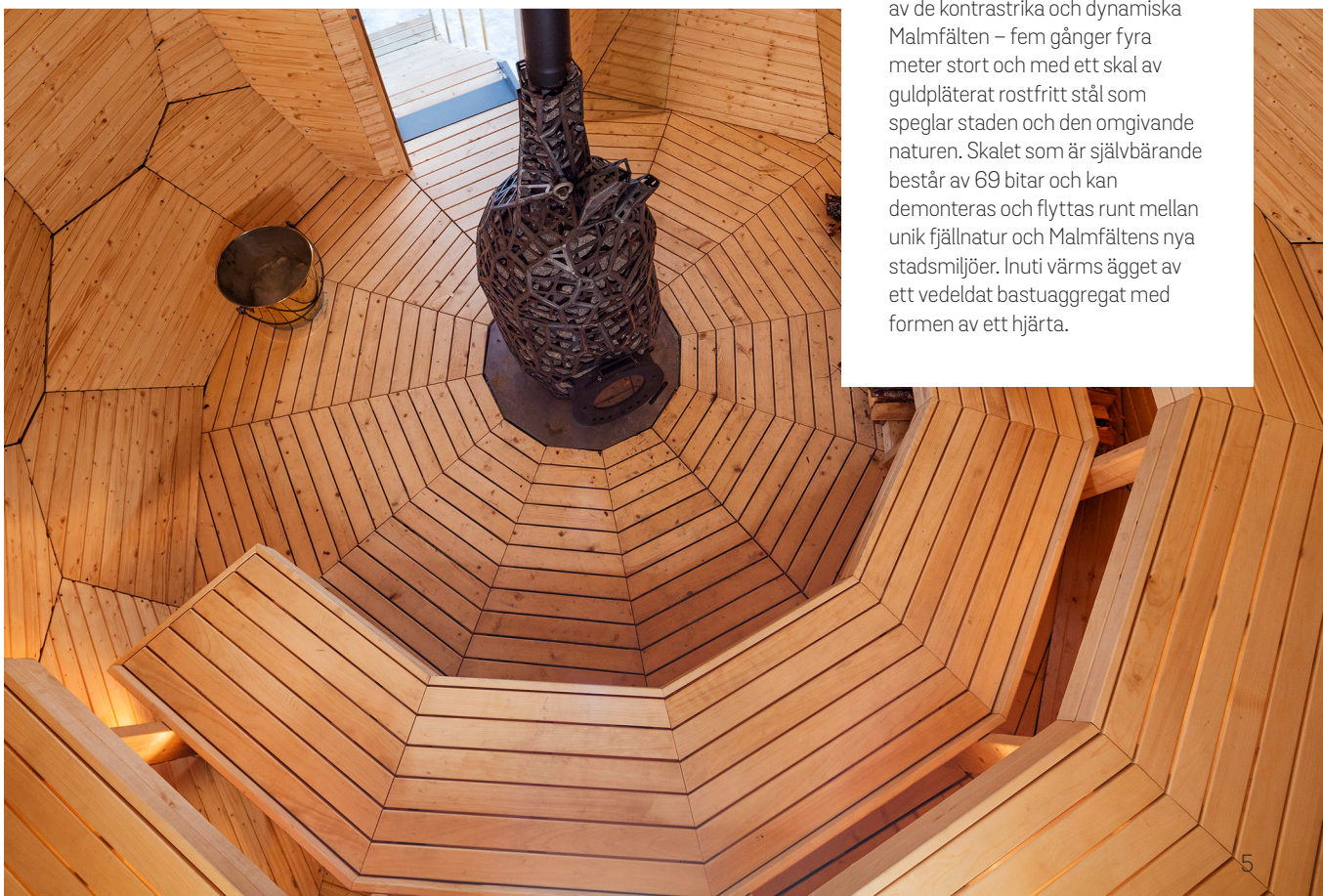


↖ **Ser det mysigt ut?** Solägget går faktiskt att hyra av Riksbyggen.  
Foto: Riksbyggen

## MOBIL BASTU

När stadsflytten av Kiruna började tidigare i år var Riksbyggen först med att bygga nya bostäder. För att uppmärksamma detta gavs konstnärduon Bigert & Bergström i uppdrag att skildra Kiruna.

Idén som duon kläckte var en bastu med namnet **Solar Egg**, inspirerad av de kontrastrika och dynamiska Malmfälten – fem gånger fyra meter stort och med ett skal av guldpläterat rostfritt stål som speglar staden och den omgivande naturen. Skalet som är självbärande består av 69 bitar och kan demonteras och flyttas runt mellan unik fjällnatur och Malmfältens nya stadsmiljöer. Inuti värms ägget av ett vedeldat bastuaggregat med formen av ett hjärta.



# ETT BRA PARTNERSKAP

2009 blev tyska grossisten Voss Edelstahl kontaktade av Stena Stål. Kunde de vara intresserade av ett djupare samarbete, med öppna lager för Stena Stål via en så kallad EDI-uppkoppling?

AV THOMAS DRAKENFORS

– Det är inte riktigt tradition i Tyskland att jobba med helt öppna system, säger **Mirco Höft**, försäljningsansvarig för Voss försäljning till Sverige.

Han kunde dock se fördelarna.

– Fast det som de frågade om var ändå lite kontroversiellt.

Priser, lagernivåer med mera ... allt skulle ligga på display för Stena Stål om de fick sin önskade EDI-uppkoppling.

Inte helt oproblematiskt, som sagt. Men Mirco Höft tog ändå frågan vidare till sina chefer.

Efter en del samtal var även de övertygade om nyttan med att alla Stena Ståls säljare skulle kunna logga in på Voss lager för långa produkter och beställa hem direkt via det egna affärssystemet. Ett win-win-system, helt enkelt.

– Det blev en bra affär för oss båda. I dag ser vi inte längre Stena stål som en kund, de är en samarbetspartner, säger han.


Själv har han tagit relationen på så stort allvar att han lärt sig svenska, eller skandinaviska som han själv säger.

– Ja, för jag arbetar även med företag i Norge, Danmark, Island och Finland. I alla de länderna är skandinaviskan gångbar.

**Har du något favoritställe i Sverige?**

– Det finns många, Varberg är ett. Och en gång var jag på kräftskiva i Hamburgsund, det var en speciell upplevelse.





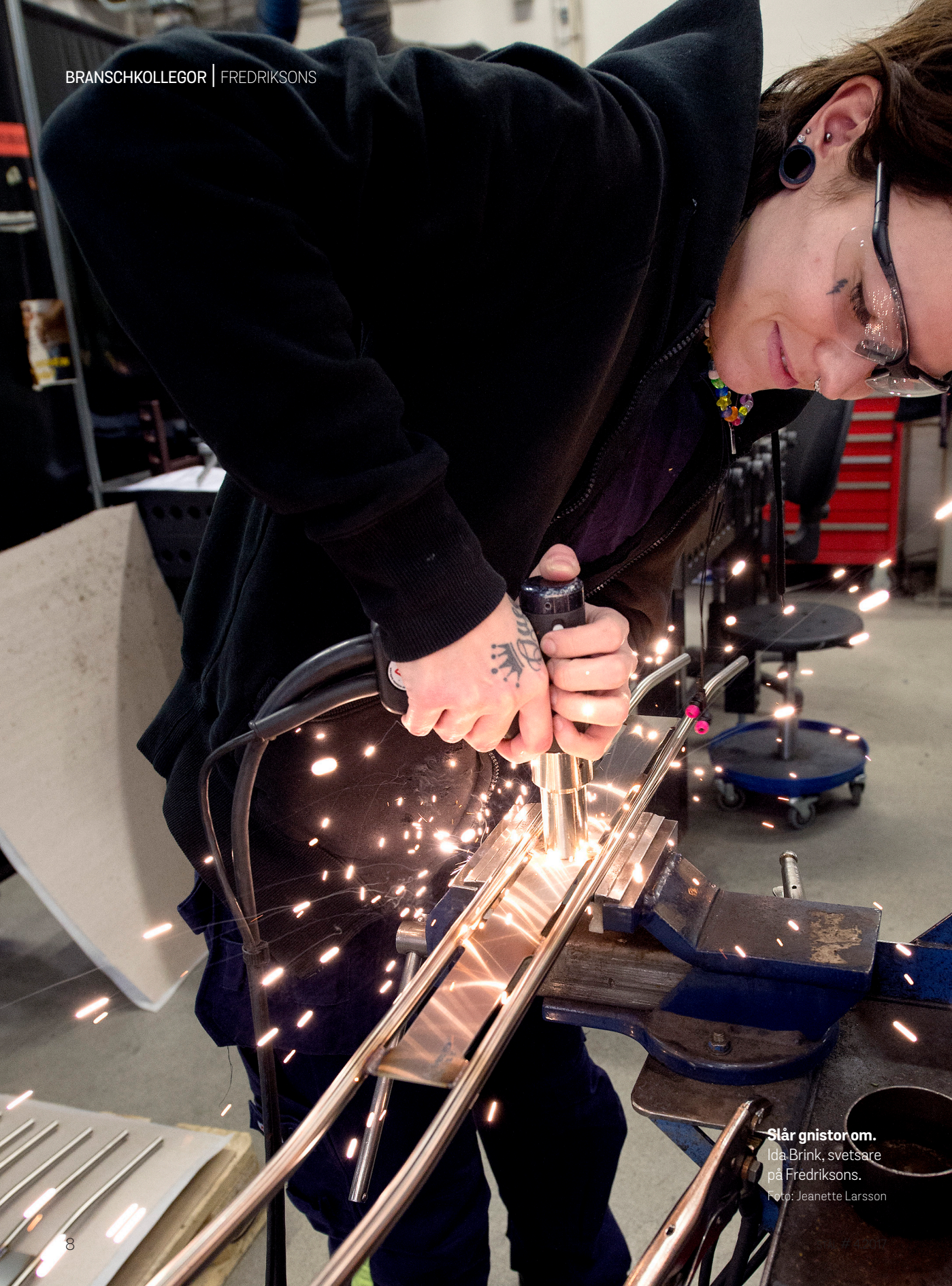
**Online med Stena Stål.**  
När Voss i Tyskland öppnade sina lager för Stena Stål via EDI-uppkoppling blev det en win-win-situation. "Vi fick direktkontakt med alla Stena Ståls säljare", säger Mirco Höft.

#### **VOSS EDELSTAHL**

Företaget grundades 1979 och har sitt huvudkontor i Hamburg. Sammanlagt har Voss tolv lager på olika platser i Europa med sammanlagt cirka 12 000 ton. De största lagren är i Düsseldorf och Hamburg, sammanlagt 9 000 ton. Huvudinriktningen är på långa rostfria produkter, men sedan några år har Voss även tagit in långa produkter av bland annat mässing och aluminium i sortimentet. Även en liten del handelsstål finns på lager. Antal anställda är cirka 200.



Foto: Voss



**Slår gnistor om.**  
Ida Brink, svetsare  
på Fredriksons.  
Foto: Jeanette Larsson



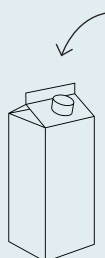
# No.1

## på mejeriernas önskelista

En del företag hittar en nisch och blir sedan mer eller mindre synonyma med marknaden – som dammsugartillverkaren Hoover, eller kopianatorföretaget Xerox. Eller Fredriksons Verkstads AB i Vadstena, experter på transportör-system för livsmedelsbranschen. Stål fick ett samtal med **Alexander Subotin**, affärsutvecklare på bolaget.

AV THOMAS DRAKENFORS

**C**onveyor Solutions är den engelska termen för det som sedan 1960-talet är Fredriksons huvudprodukt: transportörer. I deras fall handlar det som regel om utrustning till mejeribranschen, där mjölkrelaterade produkter stoppas in i ena änden av bandet och kommer ut snyggt förpackade i andra.



Historiskt har Fredriksons nästan enbart tillverkat egna produkter, skapade av den egna utvecklingsavdelningen. Det har dessutom mest handlat om den svenska marknaden. Men sedan 90-talet har de breddat

verksamheten, bland annat med internationell kontraktstillverkning.

– Vår tillväxt på senare år har huvudsakligen varit utanför Sverige, säger Alexander Subotin, Global Business Manager Conveyor Solutions på Fredriksons.

Företaget internationaliseras och just det var Alexander Subotins uppdrag när han kom hit 2014. Tidigare jobbade han på andra företag inom förpacknings- och livsmedelsbranschen.

En av storkunderna jobbar inom förpackningsbranschen och det är tack vare dem som företaget startat upp verksamhet i Suzhou i Kina där de i dag har 85 anställda.





– Vår kund skulle etablera sig där och ville gärna att vi och några andra entreprenörer skulle följa med.

Fredriksons har gått igenom flera faser under sin 100 år långa historia. Det har gått både upp och ner genom åren. 1991 blev de uppköpta av entreprenören Bo Hellman som själv jobbade på firman som teknisk chef.

För kontraktskunderna är svensk tillverkning ofta ett krav. Ett nytt transportörsband är en investering som ska hålla i tio år och de betalar hellre lite extra än att få något som inte lever upp till förväntningarna.

– De vill inte ha det billigaste, de

betalar hellre för kvaliteten. Vår fabrik i Kina är i och för sig lika bra, men den är ändå helt nischad på Kina och några omgivande länder, säger Alexander Subotin.

När det gäller transportörsband i allmänhet finns en rad slipade konkurrenter. Men om det ska vara till mejerier – då är Fredriksons marknadsledande i världen. Sedan de började leverera till mejerier på 1960-talet har de sålt sammanlagt 900 mil transportörsband till den branschen.

– Lika långt som från New York till Los Angeles och tillbaka, säger Alexander Subotin.

Dessutom rostfritt hela vägen.

## ALEXANDER SUBOTIN

**Ålder:** 48 år.

**Yrke:** Civilekonom.

**Bor:** I Trosa, född och uppvuxen i Jönköping. Bakgrund inom Xano-koncernen.

**Familj:** Fru och tre barn.

**Intressen:** Jobb, familj och träning.

**Lyssnar på:** Allt från Stan Getz till Maroon 5.

**Läser:** Självbiografier. Just nu om Elon Musk.

**Kör:** VW Passat 2015.



## EN PIGG HUNDRAÅRING

Företaget grundades 1917. 1991 såldes bolaget till entreprenören Bo Hellman och 2006 förvärvades verksamheten av börsnoterade svenska koncernen Xano Industri AB med säte i Jönköping. Företaget har 180 anställda i Sverige och 85 i Kina samt omsätter sammanlagt runt 350 miljoner kronor. Förutom mejeribranschen levererar de även till företag inom exempelvis medicin- och miljöteknik. För transportörsbanden är det rostfritt som gäller och Fredriksons verkstad köper in cirka 500 ton rostfritt stål per år.

**Internationellt möte.** Alexander Subotin tillsammans med Jony Liu, engineering manager på Fredriksons Kina och Tommy Karlsson, engineering manager på Fredriksons Sverige.

Foto: Jeanette Larsson



### Alexander Subotin om

#### ... industri 4.0 och sakernas

**internet:** "Det växer för oss, det kommer att bli mycket investeringar i mjuk och hårdvara de närmaste åren. Vi ser stora möjligheter. Bland annat har vi börjat erbjuda distans-uppkoppling mot maskinerna för att bättre kunna serva med information och reservdelar."

**HURRA!**

**... 100-årsfirandet i september:** "Mycket lyckat. Vi var på Vadstena slott och bland gästerna fanns bland andra näringsminister Mikael Damberg."

# Högsta kvalitet när det rör rör

OSTP Sweden AB är Europaledande på att tillverka höghållfasta rostfria rör av yppersta kvalitet.

– Vi är effektiva och utnyttjar stålmaterialiet och dess egenskaper bra, säger **Jens Hanneman**, Procurement Manager, OSTP Sweden AB.

AV MATS EKENDAHL



## FINNS PÅ BÅDA SIDOR AV VIKEN

Tillverkar svetsade, rostfria, syrafasta, rör- och rördelar. Är ett joint-venture mellan Tubinoxia och Outokumpu Group. Har produktion i Örnsköldsvik och i finska Jakobstad. Antalet medarbetare är cirka 150, varav runt 120 i produktionen. Omsättningen var knappt 350 MSEK år 2016. Resultat efter finansnetto var drygt 12 MSEK år 2016.



**D**e svetsade, rostfria, syrafasta och höghållfasta rören används där kraven på styrka och korrosionsbeständighet är extra stora – kärnkraftverk, pappersbruk, och andra processindustrier som petrokemisk.

OSTP:s största kunder i Sverige är grossister och återförsäljare. Men det mesta som produceras går på export.

Företaget är kundorienterat och kan hjälpa sina kunder online med CAD-konstruktion och materialval.

– Vi bistår också med avancerade beräkningar för att kunna minska godstjocklekar, och för att dimensionera rören utifrån arbetstrycket, säger **Jens Hanneman**.

Det höglegerade rostfria stålet som produkterna tillverkas av köps från Outokumpu. Stålet som produktionsverktygen görs av, respektive det som behövs för reparation och underhåll av dem, köps från Stena Stål.

– Det är verktygsstål, handelsstål, kallvalsad plåt, rör och profiler i svartstål.

Jens Hanneman är väldigt nöjd med att OSTP får material från Stena mer eller mindre först när det behövs.

– Då kan vi ha små lager. Och snabb hantering samt flexibilitet uppskattas alltid.

Stena Recyclings helhetslösning värdesätts också.

– Vi sorterar allt rostfritt avfall. Sedan hämtar och kör Stena Recycling det till Avesta för återvinning. Fungerar fantastiskt bra.



Foto: OSTP





**Poppis.** Mats Olsson från Stena Stål (t.v.) och den otroligt omtyckte Lars-Inge Larsson.

Stena Stål har ett fantastiskt fint samarbete med **Lars-Inge Larsson**, som regelbundet kör ut stål till kunderna i Medelpad med omnejd.  
– Han möter kunderna oftare än våra säljare och är en viktig ambassadör för oss, säger Mats Olsson, Stena Ståls filialchef i Timrå.

## ELMIA SUBCONTRACTOR

### ”ETT BRA STÄLLE ATT TRÄFFAS”

I mitten av november samlades ett tusental utställare på Elmia Subcontractor i Jönköping, för att träffas och diskutera med kolleger, kunder och konkurrenter. Stena Stål var på plats med en monter som delades av affärsområdena specialstål samt tunn- och bandplåt.

– Det blev en väldigt bra mässa, säger Andreas Heiel, försäljningschef för specialstål med placering i Värnamo.

#### **Hur många var ni i monter?**

– Fyra från specialstål och fem som arbetar med tunn- och bandplåt. Vi hade bra med trafik i vår monter.

#### **Är det viktigt för Stena Stål att vara med?**

– Jönköping ligger ju mitt i vårt närområde. Det är ett bra ställe, både för att träffa sina befintliga kontakter och för att finna nya.

#### **Kommer ni även nästa år?**

– Ja, det räknar jag med.



# Ambassadören

AV MATS EKENDAHL

Lars-Inge Larssons åkeri heter L-I Larssons Transport och Utbildning.

– Jag trivs skitbra. Alla på Stena och deras kunder är kanon att ha att göra med, säger han.

Omvänt gäller också – Lars-Inge Larsson är väldigt omtyckt av dem han möter i sitt yrke.

– Det beror nog på att jag tar mig tid, att de som vill prata lite får det. Jag frågar i min tur vad de pysslar med, hur de har det med jobb, och sånt där.

Dessutom har han hållit på med stål länge, speciellt som allt-i-allo hos en lokal stålgrossist innan han blev åkare.

– Där jobbade jag med det mesta och fick stor kunskap. Därför rådfrågar Stenakunderna ibland mig.

Många som Lars-Inge Larsson stöter på är både ägare, inköpare och svetsare i en och samma person, speciellt i mindre verkstäder. Hos större kunder hjälper han mest folk i godsmottagningarna, men också de som ska använda stålet.

Om personalen exempelvis ska arbeta med materialet någonstans ute på företagets område kan han lyfta ner det där direkt, så att de kan sätta igång och jobba snabbt.

– Annars ser jag till att leveranserna hamnar inomhus så att det inte rostar, säger han.

**Det kan tyckas vara småsaker, men även sådana tar tid, speciellt om det upprepas hos flera kunder.**

– Men eftersom de gillar bra service får jag ta det, det tjänar alla på.

Lars-Inge Larsson började köra lastbil för cirka 21 år sedan. När verksamheten lades ner 2006 tog han jobb på Handelsstål i Sundsvall tre dagar i veckan. Övriga dagar körde han gods i sitt nystartade enmansåkeri. När Stena Stål i sin tur köpte Handelsstål blev det mer att göra och 2014 anställde han en förare till.

– En vanlig dag kan börja med lastning hos Stena Stål vid sextiden, och sedan är jag hemma allt mellan klockan 14 och 17.

Då har kunderna fått sitt stål – armering, rör, plåt, balkar upp till 15 meter långa – och bra service därtill.

## LANDSLAGSMAN I SKYTTE

**Familj:** Sambon Ingela, tre barn och fem barnbarn.

**Ålder:** 53 år.

**Bor:** I Matfors, cirka 15 kilometer utanför Sundsvall.

**Gör:** Driver ett åkeri med två lastbilar och en anställd.

**Kör:** Mycket åt Stena Stål i Medelpad, Jämtland, Hälsingland, Härjedalen. I mån av tid även åt andra företag.

**Lastbilarna:** Mercedes-Benz Arocs (2014). Scania P410 (2017).

**Åter helst:** Oxrullader med potatisrulle (smördeg, potatis, västerbottensost).

**Intressen:** Lerduveskytte i Sundsvalls JSK. Varit landslagsman en del efter 2008 i nordisk trap – ett skott på en lerduva med start från höften. Skandinavisk mästare i tremannalag 2011, och 2014 dito i klassen 50+.





I februari är det vinter-OS i sydkoreanska Pyeongchang. Där är skidåkaren **Stina Nilsson** ett av Sveriges största medaljhopp. Och numera inte bara i sprint utan också på lite längre distanser.

AV MATS EKENDAHL

Ole Morten Iversen är en av skidlandslagets två damtränare. När han kom in i bilden 2016 ansåg han att Stina Nilsson framför allt var en sprinter. Men den tanken omvärderade han under säsongen.

– Nu ser jag inte längre henne som en typisk sprinter. Hon kan bli precis lika bra på distans. Det är en exceptionellt spännande åkare, säger han till Expressen.

”Förvandlingen” är förstås positiv eftersom tävlingsmöjligheterna ökar.

Fast kanske är utveckling, på grund av stenhård träning, det rätta ordet? För träningsviljan är det inget fel på. Under försäsongen tränar Stina Nilsson 20–25 timmar per vecka – intervaller, styrketräning, snabbhet, överkropp. Och en sommar hittade hon en två kilometer lång backe, som hon döpte till Grisbacken. Den stentuffa uppförslöpingen kan liknas vid allt slit

#### MEDALJHOPP MED OVANLIGT NAMN

**Heter:** Täpp Karin Stina Nilsson – hela familjen bär namnet Täpp efter den gamla släktgården Täpp.

**Ålder:** 24 år.

**Yrke:** Längdskidåkare. Kör alla möjliga distanser och stilar, som sprint, skiathlon, sprintstafett, 10 km klassisk stil, 30 km fri stil, stafett.

**Född:** Malung.

**Bor:** Torsby, Östersund, Malung.

**Klubb:** IFK Mora SK.

**Fritid:** Umgås med kompisar, korsord, korsstygnbrodyr, sträckkolla TV-serier och då helst Game of Thrones.

## OS-MEDALJER

**BRONS** Sprintstafett 2014

## VM-MEDALJER

**SILVER** Sprint 2015

**SILVER** Stafett 2015

**SILVER** Sprintstafett 2015

## JVM-MEDALJER

**GULD** Sprint 2013

**GULD** Stafett 2013

**GULD** Sprint 2012

**SILVER** Stafett 2012

som krävs för att ta sig hela vägen upp till skidtoppen. Och det har hon lyckats med genom sin vilja av stål när det gäller att vara snabbast.

Framgångarna beror också mycket på att hon själv inte ser skidåkning som ett jobb.

– Det är mitt största intresse, min passion, säger Stina Nilsson till magasinets Inrikes.

Då blir kämpanDET på egen hand, eller i träningsgruppen, inte bara tråkigt och jobbigt, utan till och med skönt på ett speciellt sätt.

– Jag är en riktig livsnjutare. När jag är ute och springer uppskattar jag saker i min omgivning, andas in luften, känner hur skön och frisk den är, ser mig omkring och stannar upp för att plocka några blåbär. Jag är väldigt mycket i nuet.

Och hur skönt skulle det inte sitta med en OS-medalj, både för henne och alla skidintresserade svenska TV-tittare?

Trivsel är också viktigt för att orka. Stina Nilsson mår extra bra med nära och kära på julen. Faktiskt så bra att hon bygger pepparkakshus redan i september och julpyntar i oktober... Det beror dock på att Malungstjejen sällan är hemma och annars inte hinner få allt klart till jul.

För att OS-uppladdningen ska få en riktig pangstart önskar vi Stina Nilsson en riktigt god jul, och ett gott nytt OS-år!

## TÄVLA OM ETT VINTERKIT

Denna gång lyder frågan:  
**Stina Nilsson innehar ett speciellt världsrekord – vilket?**

Vi drar en vinnare bland de först öppnade rätta svaren. På spel står ett kit som rustar dig för vintern. För att delta vill vi ha ditt svar senast den 20 januari 2017.

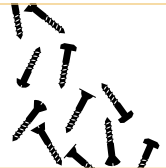
Skicka ditt svar till oss på [redaktionen@stenastal.se](mailto:redaktionen@stenastal.se) så att vi har det senast

**20/1**



## Gratis Bengt, du vann i förra tävlingen!

Grattis säger vi till Bengt Johansson, Eltex of Sweden AB i Osby, som vann en bits och hyllsats. Rätt svar på frågan i förra numret var 1990.



## REBUS

Dags att gnugga geniknölarna. Men den här gången tar vi en rebus istället för ett sedvanligt sudoku. Lösningen hittar du på [www.stenastal.se](http://www.stenastal.se) den 15 januari 2018.



RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088  
400 40 Göteborg, Sverige

B

SVERIGE  
PORTO BETALT  
PORT PAYÉ

# Sex frågor

...till **Jan Alm**, VD på Koy Coating i Sunne som är specialiserat på produktion av maskindelar med termisk ytbehandling.

AV THOMAS DRAKENFORS

## Termisk ytbehandling? Kan du förklara det i två meningar?

– Den korta varianten är att det är en process där du tillför olika egenskaper till metaller. Det kan handla om att förbättra tåligheten mot slitage eller korrosion, eller att tillföra dem elektrisk isolering.

## Hur ser processen ut?

– Tänk dig en traditionell svets, men istället för en tråd har du oftast ett pulver som sprutas på under hög värme.

## För fem år sedan slutade du som ekonomichef på Norsk Hydro, flyttade hem till Värmland och blev ägare till en verkstadsindustri med 40 år på nacken. Minns du hur du presenterade dig för personalen?

– Jag förklarade redan första dagen att jag har tummen mitt i handen, inte kan ett skit om vare sig maskindelar eller termisk ytbehandling och att de fick vara beredd på en del dumma frågor. Vi fann varandra snabbt.

## Sedan dess har ni ökat omsättningen, den har tredubblats sedan 2014.

– De tidigare ägarna hade tappat sugen lite grand, de hade inte gjort kundbesök eller marknadsaktiviteter på tio år. Man kan säga att företaget levde på sitt goda renommé.

## Och du såg en affärsmöjlighet?

– Ja, det fanns en bra kombination av skickliga medarbetare, med unika kompetenser, och trogna storkunder. Dessutom såg jag att det fanns potential att få in fler kunder och på så sätt effektivisera utnyttjandet av utrustningen.

## Hur känns det i dag?

– Jag har alltid haft intressanta jobb, men jag måste säga att det här är det absolut roligaste jag har gjort.



JAN ALM

**Ålder:** 54 år.

**Bor:** Karlstad.

**Familj:** Särbo, två döttrar.

**Håller på:** Färjestad.

**Intressen:** Mat, vin och resor. Plus idrott i allmänhet – gymträning, skidåkning och lite golf.

**Läser:** Litteratur om management.

**Kör:** Mercedes E-klass 2017, miljöklassad.

## DET ÄR UTSIDAN SOM RÄKNAS

Koy Coatings nisch är att tillverka maskindelar och förse dem med termisk ytbehandling. Bland kunderna finns bland andra Valmet, Alfa Laval, Siemens och ABB. Företaget grundades i början av 1970-talet. 2012 förvärvades det av nuvarande VD:n Jan Alm. I dag har Koy Coating 14 anställda och omsätter cirka 25 miljoner. Namnet Koy är en förkortning av "korrosion och ytbehandling".

Foto: Jeanette Larsson

”

Jag förklarade redan första dagen att jag har tummen mitt i handen