

# Stål.

Tidning från Stena Stål

#3.2018

ONLINE-HANDLA HOS STENA STÅL

NY TEKNIK KAN GYNNA MÅNGFALD

NYTÄNDNING PÅ TIMRÅFILIALEN

ROBOT LYFT FÖR ARBETSMILJÖN

Tävla om en  
Raketspis!  
Sidan 15

## VARMA HÄLSNINGAR FRÅN MALUNG

Tinas pannor ger kylan en match

 **STENA STÅL**

Gör mer möjligt.

## MER MÅNGFALD PÅ JOBBET – MED DIGITALISERING

Digitalisering och automatisering är framtiden. Begrepp som vi i och för sig länge förstått skulle förändra arbetslivet, förr eller senare. Tunga, farliga, monotona och tråkiga arbetsmoment har i allt högre grad börjat skötas av maskiner istället för människor, ett framsteg för arbetsmiljöer runt om i världen.

Processen har egentligen pågått länge, men med den accelererande teknikutvecklingen tas snabba kliv framåt inom både uppenbara och helt nya områden. I takt med att verkstadsindustrin har implementerat ny teknik och robotar har tidigare höga trösklar för kvinnor arbetats bort.

Det gör det möjligt med bredare rekrytering vilket skapar en potential för bättre kompetensförsörjning och ökad mångfald i branschen.

Till mångt och mycket lever det fortfarande kvar en föreställning om att maskulin råstyrka är en förutsättning att klara arbetet i vår bransch. **Lucia Crevani**, docent vid Mälardalens högskola har forskat kring det här, läs mer om vad hon säger på sidan 3 i tidningen.

Ett nytt område är när man använder AI i rekryteringsprocesser. Några företag använder den metoden från att hitta talanger till att ta fram slutkandidater. Eftersom maskinerna inte är programmerade med fördomar och förutfattade meningar hänger de inte upp sig och blir vilseledda av ovidkommande saker som ett svårstavat namn eller ett mer eller mindre fördelaktigt utseende.

Processen blir faktabaserad utifrån kompetens, erfarenhet, kravprofil med mera. Har du det som krävs? Punkt.

Användningen av ny digital teknik dyker upp i helt nya och ibland oväntade områden som effektiviserar och som i detta fallet ger en rättvisare vardag.

Det har väl redan framgått, men temat för det här numret av tidningen är digitalisering, en trend som inte bara förändrar produktionen för en hel del av våra kunder. Det förändrar även oss. Vår e-handelschef **Magnus Stenbeck** har lett och leder arbetet med vår webshop läs mer på sidan 10.

Några av våra kunder har varit med under utvecklingsprocessen och bidragit med ovärderlig feedback, och nu är vi redo att gå ut med tjänsten till alla som är intresserade.

I tidningen har vi träffat ett par av dem som redan är i gång med att beställa via webben, det handlar om **Borins Maskinservice** i Iggesund och **Grönvallens Cementvaru** i Avesta. På sidan 8–10 samt på sidan 16 tar våra reportrar en närmare titt på vad de gör och hur de jobbar.

Trevlig läsning!  
**Henrik Forsmark**  
Vd, Stena Stål



## Stål.

En tidning om stål som ges ut av Stena Stål.

Postadress:  
Box 4088,  
410 40 Göteborg

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

**HENRIK FORSMARK**  
Ansvarig utgivare

**ANN MC MANUS**  
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

Framsidesbilden:  
Catarina "Tina" Thors på  
Mekano i Malung.

Tryck:  
Göteborgstryckeriet



**STENA STÅL**  
Gör mer möjligt.

STÅL # 3.2018

# Ettor och nollor gör arbetslivet mer jämställt

I takt med att tyngre verksamheter som stålbranschen digitaliseras och automatiseras blir det lättare att behålla produktionen på hemmaplan istället för att outsourca. Men det får även en annan positiv effekt.

– Det ökar potentialen till mer jämställda arbetsplatser, säger Lucia Crevani, forskare på Mälardalens högskola.

Av THOMAS DRAKENFORS

Lucia Crevani och hennes kollegor har tagit en närsynt titt på just stålbrans-

chen. Enligt forskarna har det fysiska arbetet som länge präglat den industrin blivit allt mindre relevant, vilket öppnar för att rekrytera fler kvinnor.

– Ändå finns det kvar föreställningar om att det krävs maskulin råstyrka. Det gör att arbetsgivarna missar en potential, säger Lucia Crevani.

Bredare rekrytering gör det lättare att få tag på kompetens, men det finns flera andra konkreta fördelar.

– Säkerhetstänkandet ökar, stämningen blir bättre och det blir även lättare att genomföra förändringsprojekt.

Om alla parametrar faller på plats brukar även känslan av att ha ett meningsfullt jobb öka. Men att bara sätta igång med att anställa fler kvin-



*"Gamla föreställningar om maskulin råstyrka gör att arbetsgivarna missar potential"*

nor är inte tillräckligt för att kamma hem positiva effekter.

Enligt Lucia Crevani gäller det även att arbeta med kulturen på jobbet. Dåliga beteenden som machokultur, sexism, mobbing eller annan intolerans får inte sitta kvar i väggarna.

– Då blir det konflikter när mångfalden ökar.

**Tjänar jämställda arbetsplatser mer pengar?**

– Det finns forskning som tyder på att mångfald leder till bättre resultat. Men det är svårt att säga säkert, många faktorer spelar in. Att vinsten skulle gå ner på grund av jämställdhet verkar i alla fall inte så troligt.

### LUCIA CREVANI

**Yrke:** Docent på Mälardalens högskola, har doktorerat på KTH.

**Ålder:** 41 år.

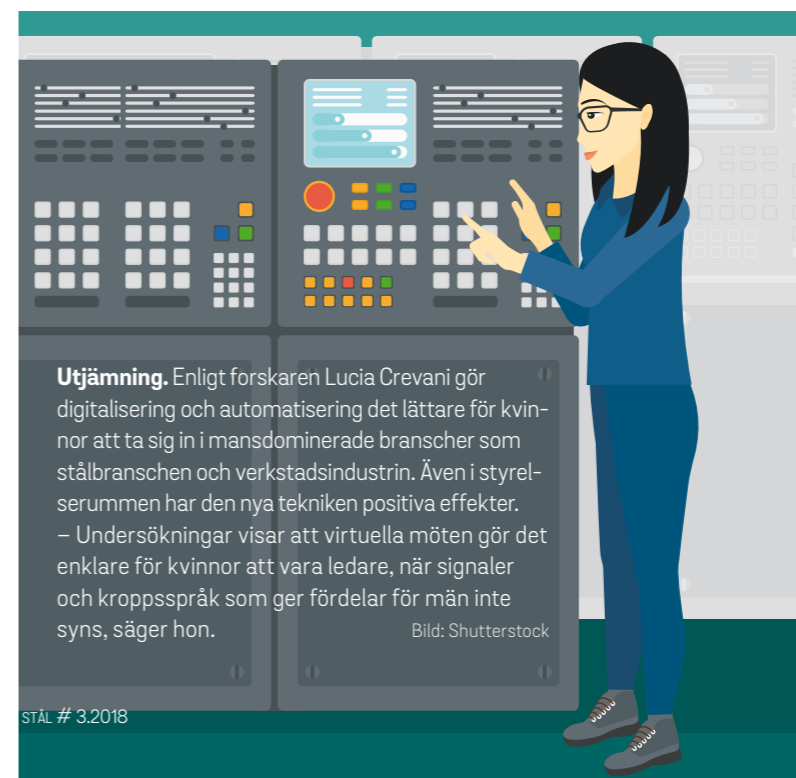
**Bor:** Stockholm.

**Familj:** Sambo, två barn.

**Intressen:** Springa, åka skidor och vandra.

**Lyssnar på:** Rock.

**Kör:** Skoda Superb 2017, med takbox.

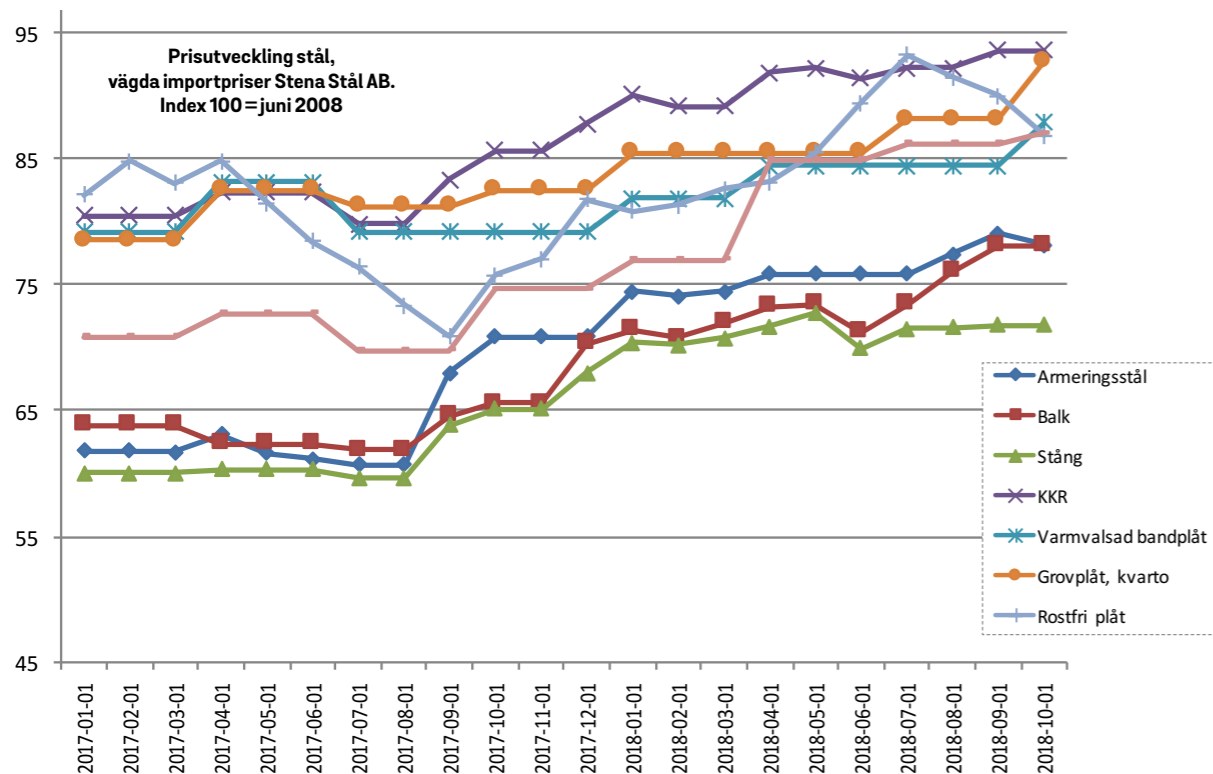


**Utjämning.** Enligt forskaren Lucia Crevani gör digitalisering och automatisering det lättare för kvinnor att ta sig in i mansdominerade branscher som stålbranschen och verkstadsindustrin. Även i styrelserummen har den nya tekniken positiva effekter. – Undersökningar visar att virtuella möten gör det enklare för kvinnor att vara ledare, när signaler och kroppsspråk som ger fördelar för män inte syns, säger hon.

Bild: Shutterstock

STÅL # 3.2018





## ANALYS MINSKAD FRIHANDEL, HÖGRE STÅLPRISER



HANS SVENSSON

MARKNADS- OCH INKÖPSCHIEF, STENA STÅL

Sommaren och början på hösten har varit intressant ur prisutvecklingspunkt. Priserna har stigit och det beror främst på andra orsaker än en ökad efterfrågan. Det är inga stora höjningar men de överraskade mig ändå då min bedömning var att vi skulle se oförändrade priser efter en längre period med stigande priser.

Under sommaren infördes importkvoter till EU vilket skapade en osäkerhet i att köpa utanför EU. Om man inte

kan införtulla materialet inom kvoterna blir det en tull med 25 %. Efterfrågan på europeiskt material ökade och priserna höjdes efter en god ordregång med längre leveranstider från stålverken.

Vi har i dag en global stålmarknad som är starkt påverkad av politiska beslut. Normala prismekanismerna är delvis satta ur spel med antidumpingtullar, strafftullar från USA och importkvoter till EU. Alla dessa åtgärder skapar en prisbild som är högre på marknaden än vad som borde speglas i balansen mellan utbud och efterfrågan. På toppen av detta har vi en fortsatt svag svensk krona som gör importvarorna dyrare.

Konjunkturen är fortsatt stark. Bostadsbyggandet har mattats av men

är fortsatt historiskt på en relativt hög nivå. Minskningar kompenseras delvis av byggnation av industri- och lagerbyggnader. Den tillverkande industrin, med Automotive i täten, ligger kvar på en hög produktionsstakt och har goda exportmöjligheter med det valutaläge som vi har.

Vi befinner oss förmodligen på toppen av en högkonjunktur och frågan är naturligtvis hur länge den håller i sig.

Räntehöjningar från Riksbanken verkar med stor tydlighet komma allt närmare i tiden och tajmingen på dem kan ha stor effekt på marknadsutvecklingen. Särskilt för privatkonsumtionen som är en stor drivkraft i vår ekonomi.

Min bedömning av prisläget de närmaste månaderna är att vi kommer att ligga kvar på en hög nivå med små förändringar som delvis kan vara säsongbetonade. Politiska drag och valutaläget kommer fortsatt att ha stor påverkan på den mer långsiktiga utvecklingen.



GRILLA SNYGGT

**MATLAGNING** Gasol- och kolgrillar i all ära, men i ett skogsland som Sverige är det märkligt att inte vedeldning står högre i kurs då maten ska tillagas utomhus. En som försöker göra något åt saken är **Hans Persson**, till vardags vd och ägare till **Hamek Verkstad** i Kramfors.

Som ett sidospår till den ordinarie verksamheten, som mest handlar om svetsning, maskinbearbetning och laserskärning, har han startat tillverkning av en egendesignad raketspis, med just namnet **Raketspisen**.

Spistypen kännetecknas av sin L-form och blir snabbt het. Den höga skorstenen ger kraftig förbränning och en raketliknande låga.

– En kund tyckte att vi borde ta fram en i skuren plåt. Som grillintresserad nappade jag på idén.

Resultatet: En lækker skapelse i cortenplåt med laserskurna detaljer. Den fick också en lillebror, **Miniraket**, som ryms i ryggsäcken.

– Den kan eldas med småstickor som man hittar i naturen, säger Hans Persson.

Årets torra sommar fick försäljningen att dippa, men i fjol, då Raketspisen från Ångermanland lanserades, sålde den rätt bra. Den fick också spridning i friluftsmagasin.

**Framtiden ser ljus ut?**

– Absolut. Jag har min Raketspis i trädgården och ställer Muurikka på den när jag ska laga mat åt många. Smidigt, säger Hans Persson.

TOMMY APELQVIST

Läs mer: [www.raketspisen.se](http://www.raketspisen.se)

Tävla om en Mini-Raket! Sid 15



# NYA TIDER PÅ TIMRÅFILIALEN

Plats för mer byggmaterial, ett större och ombyggt lager, fler tur-bilar och nya ansikten på säljsidan. En rad satsningar det senaste året har gett Timråfilialen en nytändning.

Av TOMMY APELQVIST

Filialen ligger kvar på samma adress, i industriområdet strax utanför Timrå centrum, ett stenkast från E4. Men att det skett en rad förändringar, det syns redan på utsidan. Lagret har fått en rejäl ansiktslyftning.

**Patrik Granlund**, lageransvarig, har ansvarat för ombyggnationen.

– I dag disponerar vi en större del av gårdsplanen. Det innebär förstås plats för mer material, men vi har också monterat hyllplan så att vi får upp grejerna och slipper ha det på backen.

En annan nyhet är ett tält som fungerar som kallager.

– Det kom på plats lite senare än planerat, men till våren hoppas vi kunna nyttja tältet fullt ut. Då ska vi bland annat ha plåt, emballage och fukt-känsligt material här. Under vintrarna kan det även nyttjas för omlastning och mellanlagring, säger filialchef Mats Olsson.

Det blir också en ny satsning som riktar mot byggindustrin där tanken är att öka mängden lagerhållat byggmaterial.

– Som enda större lagerhållaren i distriktet tror vi att det är efterlängt, inte minst vad gäller kompletteringsleveranser, säger Mats Olsson.

Han basar också för filialerna i Skellefteå och Örnsköldsvik, som tillsammans med Timrå servar ett stort distrikt innefattande Mellannorrland, norra Dalarna, Gästrikland, Hälsingland, Medelpad, Jämtland och Härjedalen.

Logistiken är en ständig utmaning.

– Som längst kör våra tur-bilar cirka 60 mil, på såna sträckor går det inte att ligga och tomköra.

Förutom att rationalisera turer har Timrå-filialen tagit över leveranser som tidigare gått direkt från huvudlagret i Västerås.

– Det gör att vi fått större kontroll samtidigt som vår lokala transportör kunnat investera i en bil till.

Inomhus har det också byggts om, och medarbetarna har blivit fler. Säljaren **Madelene Sjöholm** förstärker och i somras började säljaren **Conny Ahlenius** (som presenteras här intill).

**Har ni fler nyheter på gång?**

– Ja, vi försöker få fler kunder att använda vår webbhandelslösning.\*

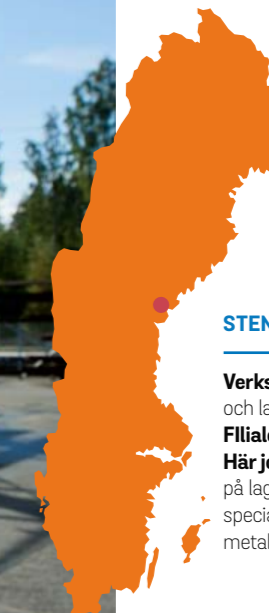
**Hur verkar intresset?**

– Lovande, det är ett fantastiskt verktyg som är enkelt och tidsbesparande för kunderna.

\* Läs mer om webbordern och kunder som använder den på sidorna 8–10 och 16.



**Prydligt.** Ordning och reda på det nyin-vigda lagret, det svarar Patrik Granlund för. Lagerytan har blivit större och med hjälp av riskanalyser har säkerheten prioriterats i samband med ombyggnationen.

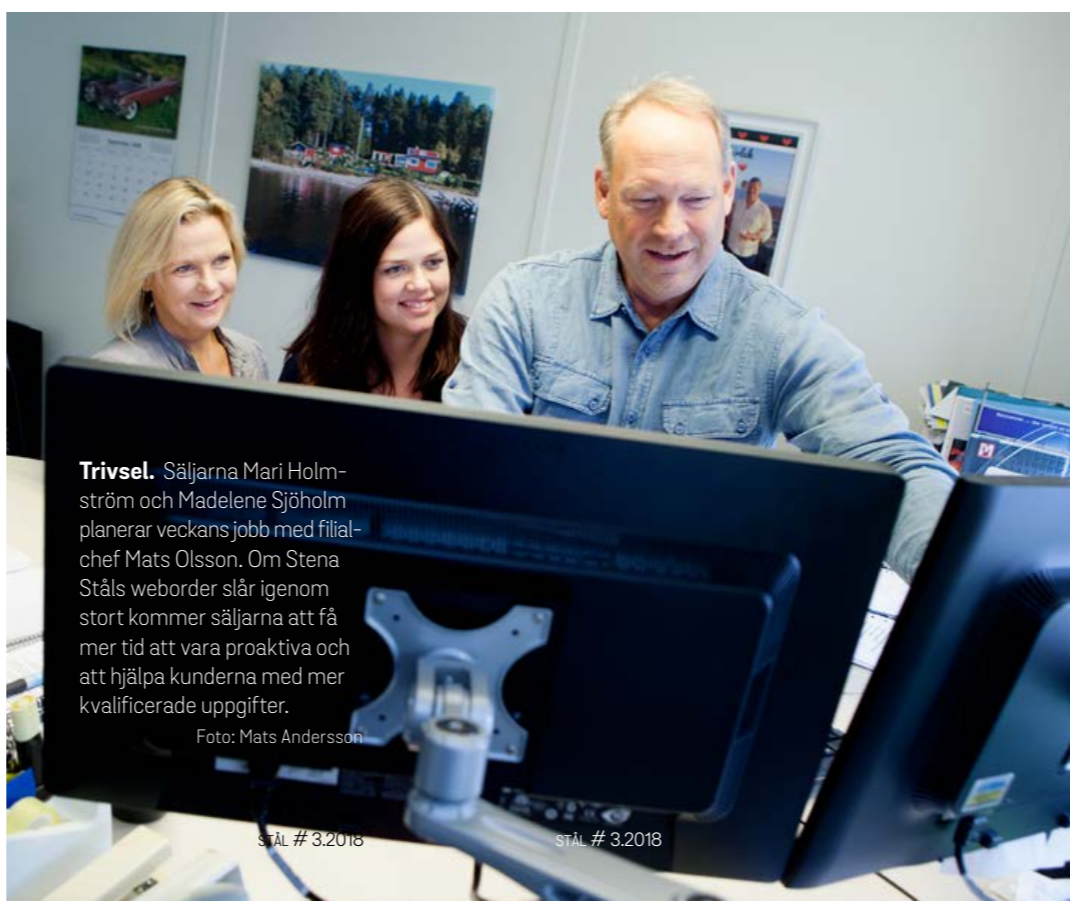


## STENA STÅL TIMRÅ

**Verksamhet:** Försäljning och lager.

**Filialchef:** Mats Olsson.

**Här jobbar:** Sex säljare, tre på lagret samt en produkt-specialist på rostfritt och metaller.



**Trivsel.** Säljarna Mari Holmström och Madelene Sjöholm planerar veckans jobb med filialchef Mats Olsson. Om Stena Ståls webbordern slår igenom stort kommer säljarna att få mer tid att vara proaktiva och att hjälpa kunderna med mer kvalificerade uppgifter.

Foto: Mats Andersson

STÅL # 3.2018

STÅL # 3.2018

## Conny nytt ansikte i Timrå

**Hallå där, Conny Ahlenius. nyanställd på Stena Stål i Timrå och med speciellt fokus på området Medelpad/Jämtland/Härjedalen. Vem är du?**

– I grunden är jag utbildad verktygsmakare, men har arbetat som säljare i många år. De senaste åren har jag utslutande sålt stål. Det är en spännande bransch där det händer mycket.

**Du har rört på dig en del under åren?**

– Ja, jag är född i Kramfors, men har jobbat söderut, kring Linköping och en del andra orter. Men norra Sverige lockade och sedan ett antal år är jag tillbaka.

**Vad ser du mest fram emot i ditt nya jobb?**

– Att få komma ut och träffa alla våra kunder. Det känns inspirerande.



## CONNIE AHLENIUS

**Ålder:** "Fyller 40 i år. Äntigen ..."

**Bor:** I centrala Sundsvall med fru och två barn.

**Läser:** Nyheter på nätet.

**Lyssnar på:** Poddar, gärna "Så funkar det" i P1

**Fritid:** Förutom familjen en del löpning. Fiske är ett annat intresse, mest haspel och fluga. Jag började med flugfiske sent, när jag var runt 30. Fick låna ett spö och råkade få en fisk. Sedan var jag fast.



# Webborden förenklar jobbet för Borins

Nu lanserar Stena Stål sin webborder för alla kunder. En som fått testa i förväg är **Jan-Erik Laake**, produktionsledare och inköpare på **Borins** i Iggesund.

För honom har det nya verktyget förenklats tillvaron rejält.

– Att få all information på skärmen direkt ... En kanonlösning som spar mycket tid för oss.

Av TOMMY APELQVIST

När det rullar transportbilar med riktigt långa laster i trakterna kring Iggesund är chansen stor att de kör produkter från Borins som ska ut till kunder runt om i Skandinavien.

Även om företaget håller fast vid sin ursprungliga inriktning – service och underhåll för basindustrin – har de på senare år satsat allt mer på konstruktion och tillverkning, inte minst inom materialåtervinning. Det handlar om saker som pressar, sorteringsåll och transportörer på upp till 35 meter.

– Vi konstruerar, monterar och erbjuder också serviceavtal på grejerna, säger Jan-Erik Laake.

Tidigare var Borins en ganska liten

kund hos Stena Stål, men webbhandelslösningen har förändrat det. I dag handlar de merparten av allt stål och plåt som går åt från Stena Stål.

– I kronor räknat har vi nog närapå tiofaldigt inköpen från Stena Stål tack vare möjligheten att handla på nätet, säger Jan-Erik Laake.

## På vilket sätt förenklar det ditt jobb?

– Det har blivit mycket smidigare. För, när jag ringde jag in ordrar, fick en annan person leta upp den information jag ville ha, medan jag satt och skrev ned alla priser, längder och leveransdatum på papperslappar.

Med webborden sköter han allt sånt själv. Informationen syns direkt på skärmen.

Och genom att skriva in sina kund- och projektnummer vid varje ordreläggning följer denna information med då följesedel och faktura kommer.

– En annan bra sak är att vikten på mina beställningar hela tiden räknas samman och uppdateras. Det gör att jag enkelt ser



"Webborden gör att jag kan handla smartare och mer strategiskt"

## BORINS

**Håller till i:** Iggesund i Hudiksvall.

**Antal anställda:** Omkring 30. Svetsare är vanligaste kompetensen.

**Gör:** Tillverkar och konstruerar reservdelar och helt nya maskiner, samt utför service och underhåll åt industrin. Kunderna finns oftast inom återvinning (bland annat Stena Recycling), sågverk, kraftvärmeverk samt tillverknings-, pappers- och massaindustrin. Borins är ISO 1090-certifierade.

**Omsättning:** Cirka 27 mkr.



Foto: Borins



Foto: Mats Andersson

▲ **Många fördelar.** Jan-Erik Laake (t v) på Borins lägger omkring tio timmar i veckan på inköpen av stål och plåt till företaget. Sedan han började handla genom Stena Ståls nya webbshop har Borins valt att låta Stena Stål bli största leverantör på stålgrossistsidan.

– Det funkar oerhört smidigt, säger vd Håkan Borin (t h).

Foto: Mats Andersson

◀◀ **Rejäl.** Transportören har Borins tillverkat åt Stena Recycling i Växjö, där den återvinner papper och wellpapp.

◀ **Förnyring.** Svetsaren Caroline Furuskog är senaste tillskottet till företaget. Hon lade ut en jobbansökan på Facebook och bara några dagar senare värvades hon till en provanställning hos Borins. Företaget har också hittat många nya krafter genom samarbete med det industritekniska programmet på orten.



» vid vilka kvantiteter som kilo-priset ändras för en viss produkt, dels hur många kilon som saknas upp till nästa prisgräns för leveranser. Därför handlar jag nu smartare och mer strategiskt.

Att det går att logga in i webbordern var som helst – hemifrån eller ute på kundbesök – gör också att Borins i sin tur nu kan ge sina kunder snabbare besked om leveranstider och kostnader.

#### Du låter som en väldigt nöjd kund?

– Det är jag också. Det här är något som jag efterfrågat länge, säger Jan-Erik Laake.

Även Jan-Eriks chef, ägaren och vd:n Håkan Borin, tycker att webbordern är ett lyft. När Håkan startade Borins kring millennieskiftet var det bara "han, bilen och verktygslådan". I dag basar han över trettioålet anställda och har



**Såg möjligheterna.** Jan-Erik Laake var tidigt ute och efterfrågade en webbhandelslösning hos Stena Stål. Nu har han fått den. Thomas Hagström (t h) är konstruktör på Borins och ser till att lösa kundernas problem.

Foto: Mats Andersson

under åren köpt upp och införlivat ett par andra företag i verksamheten.

#### Har ni satsat något på digitalisering?

– Nej, det passar inte vår verksamhet. Vi har knappt några styrda maski-



ner heller, eftersom vi inte tillverkar serier utan enstaka maskiner eller detaljer. Då är det manuella lösningar som gäller. Det funkar bra för oss, säger Håkan Borin.

## Webbordern äntligen öppen för alla

Fem frågor till **Magnus Stenbeck**, E-handelschef på Stena Stål.



**Samarbete.** Magnus Stenbeck, e-handelschef på Stena Stål, och Berit Bolin, projektledare på Stena Metall, ett par av dem som arbetat fram Stena Ståls webborder.  
Foto: Jeanette Larsson

#### Er nystartade webborder lär ge tillgång till Europas största stålsortiment.

##### Europas största... det låter mycket?

– Ja, det är väl att sticka ut hakan, men jag är å andra sidan rätt säker på att det stämmer. Bakgrunden är att våra kunder även kan se pris och leveranstid från våra europeiska samarbetspartners, företag som är ledande på sina marknader.

#### När öppnade ni webbordern?

– Det har gått stegvis. Vi började med ett pilotprojekt med två kunder i fjol. I februari skalade vi upp till 15 och i augusti var vi uppe i 100 kunder. Men det är först nu under hösten som den blir officiell.

#### Är kunderna positiva?

– Mycket. Det förenklar när de ska räkna på ett jobb. Istället för att ringa och skicka mejl till våra säljare kan de själva gå in och se i realtid vad vi har i lager. Och de kan göra det när som helst, dygnet runt.

#### Vad ska era säljare syssla med om fler och fler handlar på nätet?

– De får mer tid till kundservice, som att bygga relationer, lära sig sina kunders affärer och att assistera med kunskap vid större projekt.

#### Är webbordern lätt att använda?

– Ja, vi har satsat stenhårt på användarvänligheten. När vi utvecklade systemet hade vi tät kontakt med våra testkunder. Vad tyckte de var bra? Vad ville de ändra på? Det gav ovärderliga kunskaper.

#### Finns det fler vinster än de rent affärs-mässiga?

– Ja, webbordern gör det lättare för kunder att göra kloka val för miljön. De har möjlighet att välja samleverans som gör att vi kan transportoptimera på ett bra sätt och därmed minska vår miljöpåverkan.

THOMAS DRAKENFORS

#### Vill du också bli webborder-kund?

Kontakta din säljare på Stena Stål.



**Ny kollega.** Svetsaren Petter Söderlund (t h) har blivit maskinoperatör, sedan Sundsvalls Mekaniska blev med svetsrobot. Vd Håkan Nilsson ser stora fördelar. – Ingen blir av med jobbet. Istället kan svetsarna jobba med mer kvalificerade uppgifter, säger han.

Foto: Mats Andersson

## Robotlyftet i Sundsvall

En svetsrobot är inte bara snabb och effektiv. Den kan också vara ett lyft för arbetsmiljön. Som på Sundsvalls Mekaniska Verkstad.

Där blev roboten ett första steg i den digitala övergången, samtidigt som personalen blev nöjdare.

Av TOMMY APELQVIST

Sedan många år har Sundsvalls Mekaniska Verkstad ett unikt och återkommande uppdrag. Det finns nämligen bara en kund i hela världen för produkten.

Det handlar om komponenter som används inom den kemiska industrin nere i Europa. För Sundsvalls Mekaniskas del handlar det om att svetsa fast 120 rundstänger i en stålplatta – med absolut exakthet.

Plattorna tjänstgör i en tuff miljö som gör att de med jämna intervall måste bytas ut.

– En viktig produkt, både för kunden och för oss. Samtidigt är det ett minst

sagt monotont jobb, då beställningarna kan ligga på 150 plattor i stöten. Våra svetsare har inte precis tävlat om uppgiften, säger vd Håkan Nilsson, som tillsammans med sin bror Kent driver företaget.

I våras fick de nys om en begagnad svetsrobot. I närområdet dessutom, bara ett par kilometer från verkstaden.

– Vi slog till snabbt och hade turen att få den precis innan den höll på att hamna i södra Sverige, säger Håkan Nilsson.

Programmeringen blev en utmaning som krävde många justeringar.

– Men nu funkar det och vi är helnöjda. Vi ser också att investeringen kommer att betala sig. Enda problemet är att

vi har överkapacitet i svetsroboten.

#### Låter som ett angenämt problem?

– Absolut. Dessutom kan svetsarna ägna sig åt andra arbetsuppgifter.

Två av Håkans Nilssons barn arbetar i firman, som har runt 30 anställda. Men i övrigt går förnygringen väl trögt.

– Medelåldern hos oss börjar bli hög och få söker till stans industriprogram. Det är oroande.

#### Finns det någon lösning?

– Ett lärlingssystem vore välkommet.

För ett legoföretag som Sundsvalls Mekaniska, som främst tillverkar delar och maskiner till tung industri, är konkurrensen från låglöneländer tuff. Ändå går affärerna som tåget just nu.

– Ja, omsättningsmässigt har vi inte haft sånt tryck sedan före finanskrisen. Sannolikt spelar den svaga kronan in. Den har nog räddat många arbetstimmar, säger Håkan Nilsson.



# ETT HANTVERK SOM HÅLLER GRISARNA VARMA

Värmepannor, stora som sommarstugor, det levereras ut från Mekano i Malung med en takt av sex sju stycken om året. Slitstarka grejer som sällan går sönder.

– Det är ett hantverk, då blir det aldrig några måndags-exemplar, säger vd:n och ägaren Tina Thors.

Av THOMAS DRAKENFORS

Pannorna finns i effekter från 400 upp till 1500 kW och värmer upp allt från ladugårdar till hotellanläggningar. Typiska kunder är kycklinguppfödare och svinfarmare som behöver ha kraftfulla system.

Köper de sina pannor från Mekano i Malung kan de dessutom hålla koll på dem via internet, var de än befinner sig.

Inte för att exempelvis köttbönder har ett jättebehov av att bevaka värmen på distans, de brukar ha svårt att få till resor över huvudet. Djurhållning kräver närvaro.

Men de slipper att dra på sig stövlarna och ge sig ut varje gång de ska checka att allt är okej, och om pannan behöver kalibreras på något sätt gör uppkopplingen det lätt att få hjälp från Tina Thors och hennes kolleger.

– Vi kan koppla upp oss på en enskild panna och analysera saker som om flisförbrukningen behöver trimmas eller om något annat är i olag. Min son sköter det där, han är vår programmerare, säger hon.

Förutom programmeringen har Mekano i Malung en del andra expertkompetenser på firman, exempelvis inom elektronik och svetsning. I övrigt är de ett ganska allround gäng och jobbar ihop med det mesta nere i verkstaden.

– Viktigast när jag anställer är att det är människor som är intresserade och vill lära sig, och att de är bra personer som gillar att jobba, säger Tina Thors.

Mekano i Malung är ett typiskt familjeföretag. Verksamheten har växt fram ur hennes pappas jobb med att laga skogsmaskiner på 60-talet. Så småningom började han bygga mindre värmepannor direkt på plats ute hos villaägare och liknande. Men i början av 2000-talet styrde bolaget in mot större panncentraler i egen design – produkter helt byggda i stål.

Pannorna håller i cirka 30–40 år.

– Ja, det är inte direkt att vi får återkommande kunder. Oftast köper du bara en sådan här i livet.

Hittills har runt 700 fastigheter upp-



## CATARINA "TINA" THORS

**Yrke:** VD och ägare på Mekano i Malung.

**Ålder:** 51 år.

**Bor:** Malung.

**Familj:** Singel, två barn och ett barnbarn.

**Intressen:** Träning, yoga, handarbete och ljudböcker.

**Lyssnar på:** 80-talsmusik och musikalerna.

**Läser:** Deckare.

**Kör:** Toyota RAV 4, 2006.

**Stora saker.** En värmepanna från Mekano i Malung är inget litet skåp man monterar på kortsidan av villan. – Nej, det här är betydligt mer kraftfulla anläggningar för större lantbruk och liknande, vi bygger dem själva från grunden, säger vd:n Tina Thors.

Foto: Jeanette Larsson

värming med en anläggning från Mekano i Malung. Pannorna har kraftfulla förbränningskammare och går att elda med flis istället för mer kostsamma pellets. Även bark går att slänga in, men det är inget som Tina rekommenderar eftersom förbränningen blir smutsigare och pannorna då kräver mer omvårdnad.

Utrustningen är driftsäker. Men skulle det krångla i någon av de hundratals anläggningar som de levererat ut under åren kan någon av medarbetarna rycka ut och hjälpa till. Men det blir inte så ofta.

– Dels är ägarna oftast rätt bra på att hålla efter dem själva, dels händer det inte så mycket med pannorna om du bara underhåller dem på normalt vis, säger Tina Thors.



"Det är inte direkt att vi får återkommande kunder"



**Balkar och tvingar.** David Andersson och Jörgen Skoog hugger i för att få några balkar i exakt rätt läge.

## MEKANO I MALUNG

Firman startades 1969 av Ulf Thors, pappa till Tina Thors som är ensam ägare sedan den 1 september 2018. De omsätter cirka 15 miljoner och är 9 anställda. Företaget levererar färdiga panncentraler som tillverkas i deras verkstad i Malung. Pannorna är sedan i gång direkt efter tre dygns slutmontering på plats hos kunden.

## Catarina Tors om ...

### ... hur det går för firman:

"Vi har ett par år med sämre lönsamhet bakom oss, mest handlade det om att vi var i ett skifte med ägandet efter att min pappa trappat ner. Men vi har gott om uppdrag nu, och vi håller på att modernisera administrationen med ett nytt affärssystem som ska göra det lättare att driva affären."

### ... att starta upp en serviceverksamhet:

"Det har kommit en del förfrågningar om det och på sikt kanske det kan vara en bra idé att skapa serviceavtal för de kunder som vill ha. Men just nu har vi för mycket att göra för att hinna bygga upp en sådan funktion."



# ”Vi borde kunna ta medalj”

Svenska handbollslandslaget gör sig redo för att flyga till EM i Frankrike. Första matchen blir den 30 november i Nantes mot Danmark, en match som vänstersexan Louise Sand ser fram emot.

– Det blir alltid roliga matcher mot danskarna, säger hon.

Av THOMAS DRAKENFORS

Men när Stål får tag på Louise Sand – eller Loui som hon kallas – är hon redan i Frankrike. Det senaste året har hon spelat först i Brest, men sedan flyttat vidare till laget Fleury Loiret i Orléans, mitt i landet.

– Det tar väl en timma med tåg till Paris härifrån, säger hon.

Dit åker hon ofta, för att träffa flickvännen Emma Berglund som spelar fotboll i Paris Saint-Germain. Att leva i Frankrike gillar hon, även om hon inte direkt behärskar språket.

– Man hör ju det hela tiden, så jag förstår ju en del ord. Men jag tänkte att jag skulle börja ta lektioner, säger hon.

Just den här dagen ligger hon än så länge i soffan och slöar, fast efter lunch väntar ett träningspass. Ena dagen ett pass, andra dagen två. Ett hårt schema som inte bjuder på så mycket återhämtning. ”Sjukt mycket träning” tycker Loui. Men det har sina fördelar, särskilt i ett land som Frankrike.

– Ja, man kan ju äta hur mycket god mat som helst, allt förbränns.

Ett glamoröst liv? Nja, inte direkt. Hon säger att lägenheten har utsikt mot en parkeringsplats och att lönen inte är direkt fet.

– Höginkomsttagare? Nej, absolut inte. Men omkostnaderna är relativt små,



”Det handlar inte direkt om att rädda världen”

## LOUISE SAND

**Ålder:** 25 år.

**Bor:** Fleury-Les-Aubrais strax utanför Orléans i Frankrike.

**Aktuell med:** Handbolls-EM i Frankrike i december.

**Lyssnar på:** Rap, hip-hop och pop.

**Kör:** Renault Twingo.

**Dags för EM.** Handbollsspelaren Louise ”Loui” Sand har det senaste året spelat i ett par olika franska klubbar. Just nu laddar hon för att spela EM i Frankrike med landslaget. – Vi är kapabla att vinna, säger hon.

Foto: Michael Erichsen/BILDBYRÅN

bland annat är hyran betald av klubben och går det bra kan de få olika bonusar. Så hon klagar inte.

– Klart att jag inte skulle tacka nej till mer om jag fick, men jag är rätt nöjd. Man får ju tänka på vad det är vi gör, springer och jagar en boll. Det handlar inte direkt om att rädda världen.

Hon är känd för att vara frispråkig och verkar ha ett självförtroende av stål. Men Loui tycker att det där med själv-

förtroendet är ett missförstånd. Hon menar att många har svårt att skilja på självförtroende och självkänsla.

– Det är min självkänsla som är bra. Självförtroendet vacklar upp och ner hela tiden. Gör jag åtta mål är det på topp, men det räcker med en dålig träning så känns det som att jag inte är vatten värd.

### Hur tror du att det går i EM?

– Ingen aning, men laget blir bättre och bättre. Vi borde kunna ta medalj snart.

### Louise Sand om ...

#### ... hur hon laddar inför en match:

”Jag lyssnar på musik och vill oftast vara för mig själv, bara ligga i sängen och titta upp i taket.”

#### ... fantasilönerna inom vissa sporter:

”Det kan ju vara löjliga summor. Om alla skulle tjäna typ 60 000 i månaden skulle pengarna ändå räcka hur bra som helst.”

## TÄVLA OM ... EN MINIRAKET!

Vi lottar ut en av de fina Raket-spisarna som du kunde läsa om på sidan 5 i detta nummer, det är en så kallad Miniraket – som du lätt får med dig i ryggsäcken.

För att ha chans att vinna gäller det att svara rätt på frågan:

Handboll har spelats minst sedan antiken, i alla fall snarlika spel med namn som Urania och Harpastum. I modern tid tog sporten form på 1890-talet. I vilket land?

För att delta vill vi ha ditt svar senast den 12 november.

Gratis säger vi till **Anneli Areskoug** i Simrishamn som vann kottermometern i förra numret. Hon visste att rätt svar den gången var 700–723 grader.

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

**12/11**



## SUDOKU

Medelsvårt. Lösningen hittar du på [www.stenastal.se/kundservice/losningar](http://www.stenastal.se/kundservice/losningar)

							2	8
	5							
8	2			9		6		1
7	4			5	9	1		6
				6		7		2
6						9		
					4			
	6							7
1				6		8	3	



## RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088  
400 40 Göteborg, Sverige

## Från torpargrunder till balkonger

Grönvallens Cementvaru i Avesta levererar färdiggjutna väggar och balkonger till stora och små byggprojekt.

Ett familjeföretag som navigerat sig igenom toppar och dalar sedan andra världskrigets slut

Av THOMAS DRAKENFORS

– Första åren jobbade de i en gammal lada. Det fanns ingen isolering så de fick de ta jobb i skogen när det blev för kallt för att gjuta, säger vd:n Kristin Nykvist, vars farfar var med och grundade firman.

Fast kriget räcker inte riktigt till som tidmätare. På sätt och vis går förutsättningarna för Grönvallens

### GRÖNVALLENS CEMENTVARU

Bolaget startades som Grönvallens Cementteglfabrik 1946 av Rudolf Bladlund och Erik Mattsson som började tillverka betongelement. Startkapitalet var ett banklån på 15 000 kronor. I dag har Grönvallens Cementvaru runt 15 anställda och omsätter cirka 25 miljoner. Ägs av vd:n **Kristin Nykvist** och hennes bror **Lars-Erik Mattsson**, barnbarn till grundaren Erik Mattsson.

Cementvarus framgångar tillbaka ända till istiden.

Länge var det i alla fall traktens rullstensåsar som fick stå till tjänst med bindmaterial när de skulle blanda betong.

Men det var då det.

– Nu för tiden är det stenkross som gäller, säger Kristin Nykvist.

På Grönvallens Cementvaru går det åt runt fem ton armeringsjärn, tolv meter långa stänger, i veckan när de tillverkar prefabdelar till byggindustrin. Förutom balkonger och väggar gör de bland även annat torpargrunder och stora tankar som ska ta hand om spillvattnet från biltvättar.

Armeringen beställer de själva på datorn, direkt från Stena Ståls weborder. En smidig och bra lösning tycker Kristin Nykvist.

– Jag kan enkelt se vad som finns på lager, hur lång tid det tar att få leveransen och hur priserna ligger. Det är en fördel när jag räknar på ett jobb, jag behöver inte ringa någonstans för att höra mig för om dagspriserna, säger hon.



*"Jag kan enkelt se vad som finns på lager"*



**Lätt att beställa.** När Kristin Nykvist på Grönvallens Cementvaru ska räkna på ett jobb loggar hon in på Stena Ståls weborder för att se hur dagspriserna ser ut. – Det är väldigt enkelt. Jag kan snabbt se om varorna finns på lager eller inte och hur lång leveranstiden är, säger hon.

Foto: Jeanette Larsson

