

Stål.

Tidning från Stena Stål

#3.2019

JERNKONTORETS KLIMATPLAN
KASSERADE BAND BLEV KONST
GRÖNA TRANSPORTER I NORR
MATTIAS FRÖST SATSADE ALLT



Tävla
om nya
romanen!

INTERVJU MED
ÅKE EDWARDSON

Från grisuppfödare till koldioxidjägare

Stål besöker värmespridarna Nibe i Markaryd

 **STENA STÅL**

Gör mer möjligt.

VI I INDUSTRIEN HAR REJÄLA UTMANINGAR

Det behöver väl knappast sägas, men klimatfrågan fortsätter att vara högaktuell och kommer att fortsätta vara det. En ödesfråga för hela världen, och ståttillverkningen är ingen obetydlig del av problemet.

De flesta i både vår och andra branscher försöker ändå dra sitt strå till stacken och lyfter fram saker när det gäller det egna klimatarbetet.

Som en del av de europeiska stålverken. Med stolthet framhåller en del av dem den strategiska placeringen de har rent geografiskt. Positionen mitt emellan malmbyggnaden och kolgruvan ger korta transportvägar och gör därmed även deras klimatpåverkan mindre.

Men sitt geografiska läge har de haft länge, faktiskt ända sedan verksamheten grundades för minst ett halvsekel sedan.

Så ... vad gör de i dag? Och vad gör vi själva i dag?

Kärnan i det här är att det inte räcker med en läpparnas beaktelse, att paketera sin verksamhet i ett klimatsmart omslagspapper och utelämnat det som inte är så bra.

Även de allra renaste stålverken släpper ut mycket koldioxid och jag tycker att vi ska tala öppet om att industrin har rejäla utmaningar. Vi behöver vässa ambitionerna och satsa på skarpa fokusområden.

Hur ska vi som är grossist, men inte producent, kunna ta ett större ansvar

för hur vi förmedlar en viktig produkt med stor miljöpåverkan?

Vi behöver jämförbara fakta för att förstå bättre. Fakta är basen till att kunna agera och göra förflyttningar som tillför positiva effekter.

I det här numret av Stål har vi tunn- och bandplåt som tema, men även klimatfrågan är en slags underliggande röd tråd som går igen i flera av artiklarna. Ett företag vars produkter faktiskt gjort ett rejält avtryck när det gäller att minska energiåtgången i Sverige är Nibe, på sidan åtta här i tidningen har vi intervjuat företagets globala miljöchef.

Vi skriver även om Öhrlunds åkeri, vår samarbetspartner i Luleå, som gör vad de kan för att minska sitt klimatavtryck. Vi har varit på besök hos dem och tagit en närmare titt på deras moderna fordonspark, läs mer på sidan tolv.

Dessutom har tidningen bland annat fått en pratstund om stålbranschens klimatfärdplan med Helen Axelsson på branschorganisationen Jernkontoret.

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:
Fiskhammsgatan 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:
Josefin Pedersen,
montör hos Nibe.
Fotograferad av
Jeanette Larsson.

Tryck:
Billes Tryckeri



STENA STÅL
Gör mer möjligt.

Ålder: 54 år.

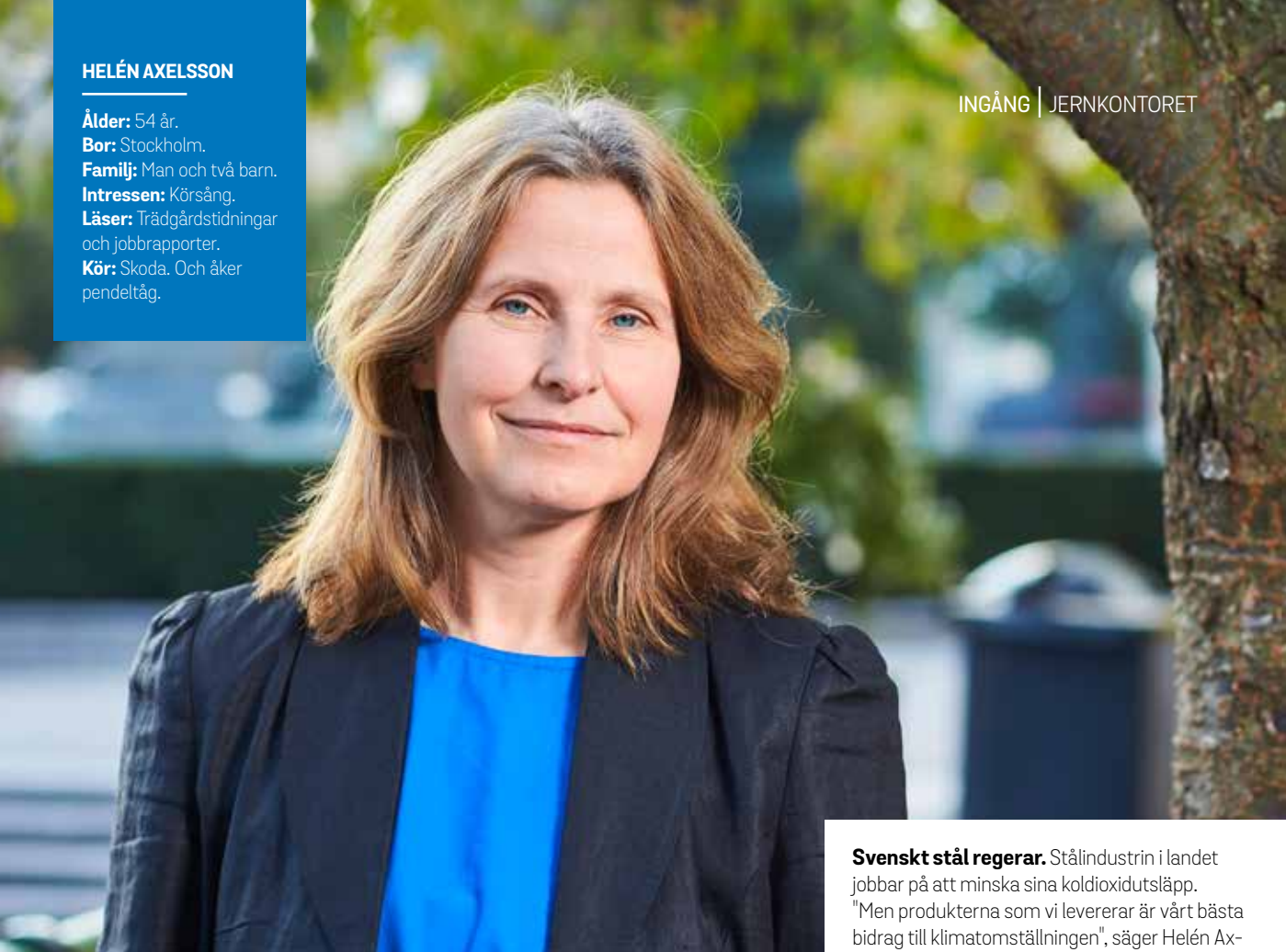
Bor: Stockholm.

Familj: Man och två barn.

Intressen: Körsång.

Läser: Trädgårdstidningar och jobbrapporter.

Kör: Skoda. Och åker pendeltåg.



Svenskt stål regerar. Stålintustrin i landet jobbar på att minska sina koldioxidutsläpp. "Men produkterna som vi levererar är vårt bästa bidrag till klimatomställningen", säger Helén Axelsson på Jernkontoret. Hon syftar bland annat på svenskt hållfasthetsstål som gör att det går att tillverka lättare fordon.

Stålintustrin tar upp kampen mot koldioxiden

Det är svårt att komma runt – ståltillverkning släpper ut en hel del fossil koldioxid. Men i Sverige har branschen en klimatfärdplan, och ambitionerna är höga.

AV THOMAS DRAKENFORS

– Vår utgångspunkt är att svensk stålintustrin ska vara fossilfri 2045, säger Helén Axelsson, energi- och miljödirektör på branschorganisationen Jernkontoret.

Enligt henne åtar sig branschen att ligga i framkant med tekniken.

– Men det krävs också att samhället

ställer upp och ger oss förutsättningar.

Stöd till forskning är ett exempel. Ett annat är att det ska finnas tillräckligt med elektrisk energi att få tag på.

Helén Axelsson ser med en viss oro på elförsörjningen i landet. Inte minst för att en del av de alternativ som kan bli aktuella för att ersätta den uråldriga masugnsmetoden – exempelvis att an-

vända vätgas – kräver mycket ström.

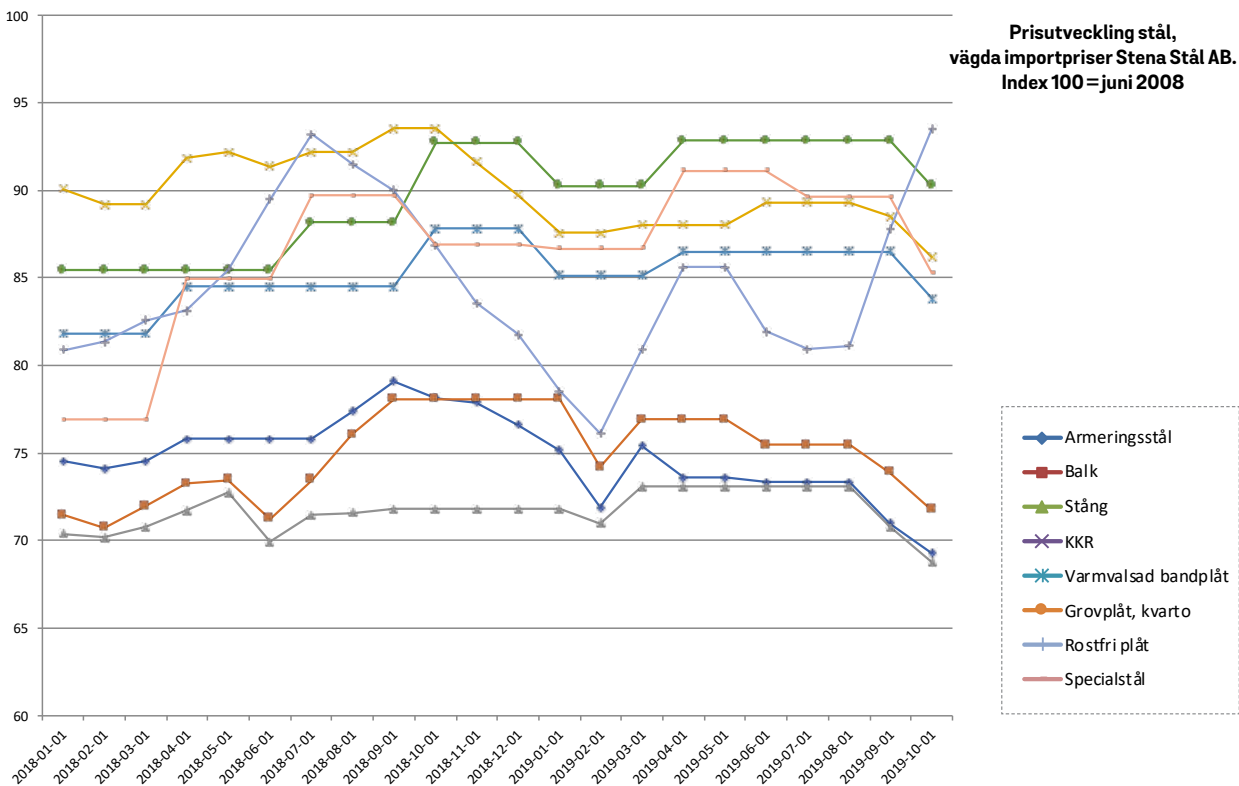
– I framtiden kommer det att krävas ytterligare 15 till 17 terawattimmar per år, bara för stålintustrin.

Men det är inte det enda området i samhället som behöver mer ström. Den allt mer elektrifierade transportsektorn är ett annat exempel, och enligt Helén Axelsson behövs en långsiktighet i energipolitiken.

– Annars kanske inte företagen vågar satsa på ny teknik.

Är du optimist?

– Ja, självklart.



ANALYS

MINSKAD EFTERFRÅGAN, LÄGRE PRISER



HANS SVENSSON

MARKNADSCHEF, STENA STÅL

Det blir allt tydligare att konjunkturen håller på att försämrans. Det syns i alla fall i prisutvecklingen på råvaror till stålindustrin.

Malmpriserna toppad i slutet av juli och har sedan gått ned på spotmarknaden med cirka 25 %. Men trots fallet är priserna på samma nivå som i våras. Priserna på stålskrot har tagit mer stryk och är nu nere på en nivå som vi inte har sett sedan tidigt 2017. Efterfrågan

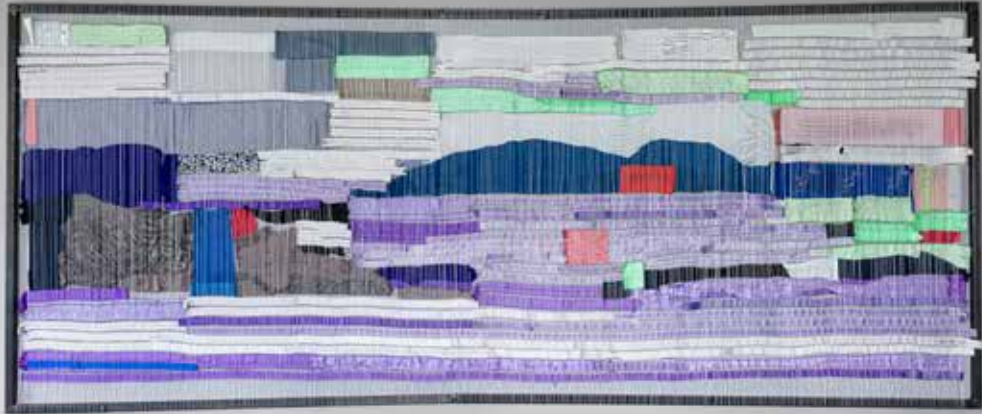
har minskat då stålverken dragit ned sin produktion och sänkt sina råvarulager.

En råvara som går mot strömmen är nickel där priserna har rusat och gått upp med cirka 60 % sedan i somras. Detta är inte drivet av utbud eller efterfrågan utan är till största delen en effekt av utspel kring kommande handelshinder mellan Indonesien och Kina. Detta påverkar prisutvecklingen på rostfritt stål men även för nickellegerat specialstål.

Anledningen till en försämrad konjunktur är flera. En tillbakagång från globaliseringsspåret till att mer se till nationella intressen hämmar tillväxten. Ständiga utspel om införande av handelshinder och rivna handelsavtal som

skall omförhandlas sprider en allmän oro och osäkerhet som hämmar investeringsviljan. Den viktiga klimatdebatten påverkar oss också till positiva ändrade beteende mot mindre konsumtion. Vad de flesta bedömare verkar vara överens om är ändå att vi inte är på väg in i en kris utan vi skall se det som en gammaldags normal konjunkturförändring som till och med kan vändas uppåt inom ganska kort tid.

Jag bedömer att det troliga scenariot för de kommande månaderna är en minskad efterfrågan och att vi kan se ytterligare prissänkningar. Men det kommer att vara mindre justeringar som kan motverkas av en fortsatt försvagning av den svenska kronan.



**Jennie
Sundin**

konstnär



NYTT LIV SOM KONST. Det går åt en hel del lyftband när stål ska hanteras. Kraftiga textilband som efter ett antal användningar kasseras, för säkerhets skull. Men även om de inte går att använda till att lyfta stål kanske man kan göra något annat med dem.

– Vi tittar på nya användningsområden för lyftbanden, säger Lovisa Andersson, brand and campaign manager på Stena Metall.

Konstnären **Jennie Sundin** kontaktades. Hon fick fria händer och så många kasserade lyftband som hon ville ha. Resultatet – konstverket Rhythmic Landscape – hänger nu i Stena Recyclings nya möte-

sarena på Stena Nordic Recycling Center i Halmstad.

– Ett kreativt sätt att visa hur material kan leva vidare, säger Lovisa Andersson.

För Jennie Sundins del var det kul att ta i tu med de välanvända banden.

– Det finns redan en historia nedlagd i materialet, det är intressant att ha som en utgångspunkt, säger hon.

Rhythmic Landscape är en del av konstprojektet *ArtMadeThis*.

På Stena Ståls **tunn- och bandplåtsavdelning** råder högtryck. Där arbetar ett tiotal personer med ordrar som skickas ut till kunder i hela landet.

– Handelstullar och talet om lågkonjunktur till trots ... efterfrågan är god, säger verksamhetsområdeschefen Thomas Larsson.

"VI SER MYCKET
POSITIVT PÅ
FRAMTIDEN"



Av THOMAS DRAKENFORS

Det är på Stena ståls huvudkontor i Göteborg de sitter, nere i den klassiska Fiskhamnen vid Göta älvs mynning som legat på samma ställe i drygt hundra år. Den avdelning som Thomas Larsson leder är till stor del formad kring de medarbetare som kom in på Stena Stål i samband med förvärvet av Gujab för två år sedan.

– I dag är allt kring Gujab helt integrerat med oss, säger han.

När tidningen kommer på besök är Thomas Larsson och hans kollegor mitt



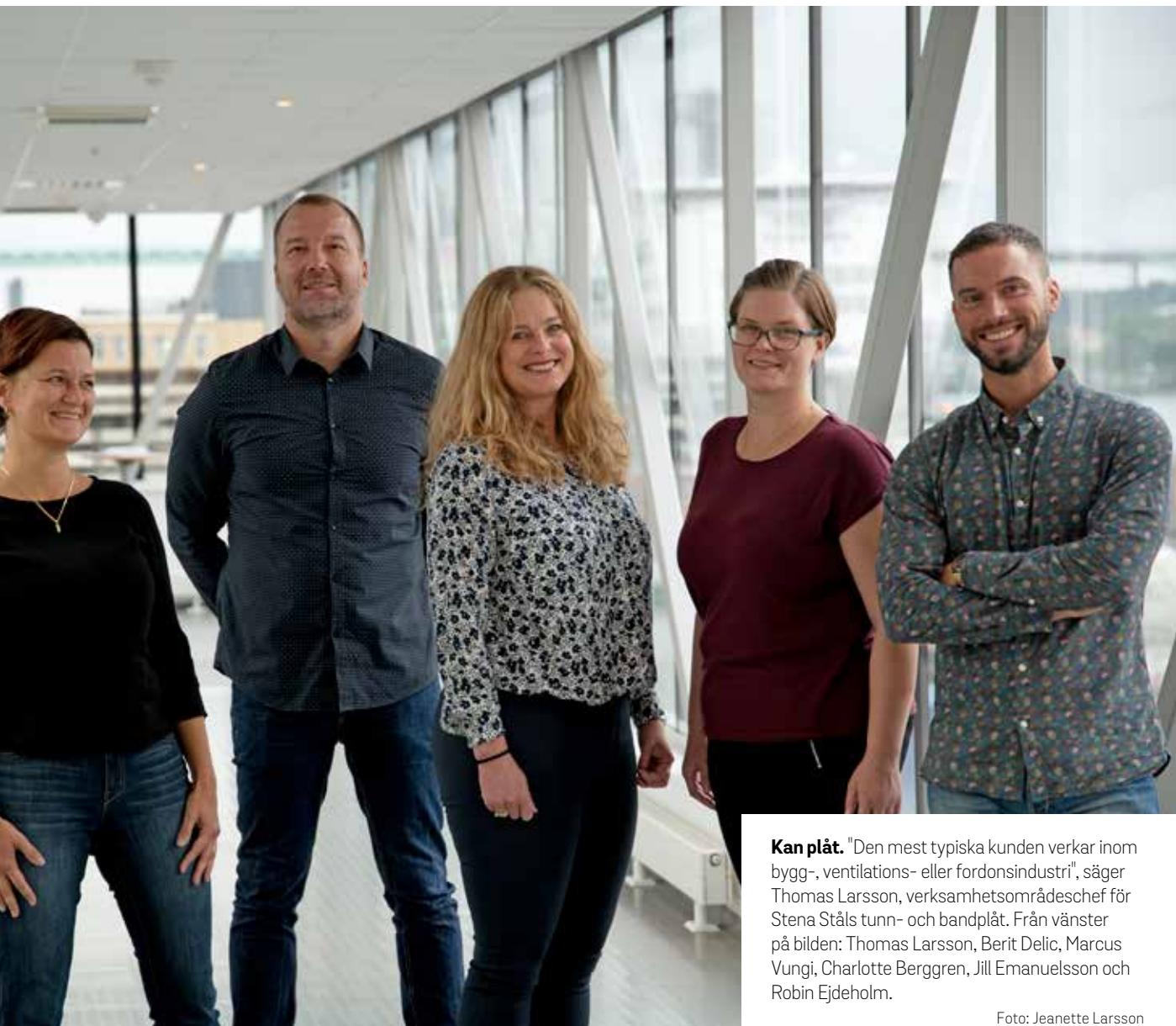
*"Om den är dyrare?
Nej, bara marginellt,
trots att det är en
våldigt mycket smartare
produkt om du
ska skära med laser."*

uppe i att börja sälja en ny produkt: SSAB Laser Plus.

– Det är en typ av plåt som är speciellt framtagen för laserskärning, som förbättrar den generella produktiviteten, avkastningen och slutresultatets kvalitet. Den har dessutom en garanterad planhet både före och efter laserskärning, säger han.

Hemligheten med SSAB Laser Plus ligger i bearbetningen, hur den valsas och vid vilka temperaturer.

– Om den är dyrare? Nej, bara marginellt, trots att det är en väldigt myck-



Kan plåt. "Den mest typiska kunden verkar inom bygg-, ventilations- eller fordonsindustri", säger Thomas Larsson, verksamhetsområdeschef för Stena Ståls tunn- och bandplåt. Från vänster på bilden: Thomas Larsson, Berit Delic, Marcus Vungi, Charlotte Berggren, Jill Emanuelsson och Robin Ejdeholm.

Foto: Jeanette Larsson

et smartare produkt om du ska skära med laser.

Har ni bra volymer på avdelningen?

– Ja, det är bra tryck i försäljningen. Jag kan säga att vi ser mycket positivt på framtiden.

I vilka branscher köps det mest tunn- och bandplåt i dag?

– Fordonsindustrin har det tufft ute i Europa. Men vi ser en fortsatt stark efterfrågan i andra branscher, exempelvis ventilation och bygg.

Ni säljer även en del annat på avdelningen?



Positiv. "Fordonsindustrin har det tufft ute i Europa. Men vi ser en fortsatt stark efterfrågan i andra branscher, exempelvis ventilation och bygg", säger Thomas Larsson.

– I kombination med vår övriga grossistverksamhet kan vi skapa helhetslösningar. Om en av våra tunnplåtskunder även behöver aluminium, rostfritt eller något annat kan de ta det direkt med oss. Kan vi lägga det i samma turbil blir det även bättre rent hållbarhetsmässigt.

Hur avgörande är hållbarhetstänket?

– Efterfrågan på dokumenterat hållbara produkter växer. I dag krävs det att företag satsar på hållbarhet, annars kommer de inte att vara lönsamma i framtiden.

HÄR BLIR PLÅT

TILL KOLDIOXID- JÄGARE

Det här är historien om hur en verksamhet som en grisuppfödare i Skåne sparkade igång för 70 år sedan gör att Sverige bland annat sparar in energi motsvarande ett kärnkraftverk idag. Följ med till **Nibe** i Markaryd, ett företag som trots sin långa historia är helt i takt med tiden.

"Bara de av våra pumpar som finns i drift på olika ställen här i Sverige sparar in tolv terawattimmar el per år. Det är ungefär vad Oskarshamns kärnkraftverk producerar."

Av THOMAS DRAKENFORS

Ibland kan saker vi gör verka obetydliga. Som när bonden Nils Bernerup i början av 1950-talet tog premierna han fått från grisuppfödning och satsade på något nytt: tillverkning av varmvattenberedare.

– I dag är vi 85 tillverkande bolag i koncernen, säger Kennet Magnusson, kvalitets- och miljöansvarig på Nibe AB i Markaryd.

Verksamheten i koncernen är indelad i tre stora affärsområden. Det handlar om element av den typ som sitter i många elektriska produkter – som kaf-

fekokare, uppvärmda säten i bilar, backspeglar, rörelement i ugnar med mera.

– Sedan har vi ett område som kallas Stoves. Det är bland annat braskaminer och deras skorstenar. Där går det åt mycket stål, säger Kenneth Magnusson.

Braskaminerna säljs bland annat under varumärket Contura som har sin egen fabrik i Markaryd, en kommun med 10 000 invånare där arbetslivet till stor del domineras av Nibe.

– Vi har 1 200 anställda här, säger Kenneth Magnusson.

Det är i det tredje affärsområdet, Nibe Climate Solutions, som de storsäljande värmepumparna tillverkas.

– Tittar du på rena produkter, som gör värme och varmvatten, och som även kan framställa kyla ... då är vi bland de ledande leverantörerna i Europa och så även i USA.

Bara från fabriken i Markaryd skickar de ut tiotusentals värmepumpar per år, en produktion som kräver sina råvaror. Den tunn- och bandplåt som går åt köps in i volymer på flera hundra ton per år.

– Ja, man kan lugnt säga att vi är tunga på stål. Metall står för cirka 50 procent av vår materialförbrukning.

Inom affärsområdet Climate Solutions gör de även varmvattenberedare, »

NIBE

Koncernbolaget Nibe Industrier AB har cirka 17 000 anställda på flera håll i världen – bland annat i Tyskland, Nordamerika och Kina – och omsätter sammanlagt drygt 22 miljarder. Nibe AB i Markaryd, som bland annat tillverkar värmepumpar, omsätter cirka 4 miljarder och har 1 200 anställda. I Markaryd har Nibe sammanlagt fyra fabriker. Två som tillverkar värmepumpar av olika slag, en som producerar varmvattenberedare och ackumulatortankar samt en fabrik som tillverkar braskaminer och skorstenar under varumärket Contura.

Bakgrunden till grundaren Nils Bernerups satsning på varmvattenberedare var en ny lag med krav på varmvatten i lantrbrukens mjölkrum.

22 Mdr



Parad. Innanmätet till några av de plåtskåp som skickas ut från Nibes fabriker i Markaryd.



Överst: Operatören Erling Henriksson bockar och klipper plåt till värmepumpar. "Det är sidoplåtar. Men jag gör även vissa delar till kaminer", säger han. **Nedanför:** Nibe tillverkar en rad olika typer av värmeelement, bland annat till spisar, backspeglar som ska hållas isfria, med mera.

» ackumulatortankar och ventilationsprodukter. Ståltillverkning tillhör i dagsläget inte de mest klimatneutrala av hanteringar, även om saker är på gång. Men Nibes egna produkter är desto bättre när det kommer till den saken.

– Bara de av våra pumpar som finns i drift på olika ställen här i Sverige sparar in tolv terawattimmar el per år. Det är ungefär vad Oskarshamns kärnkraftverk producerar, säger Kenneth Magnusson.

Men hur bra är de på att hålla nere sitt eget klimatavtryck, lever de som de lär? Absolut, säger Kenneth Magnusson.

– Vi jobbar väldigt mycket med hållbarhet, och det gäller hela värdekedjan. Det handlar om att utvärdera leverantörer, ställa krav och analysera innehållet i komponenter, minska användningen av råvaror med mera.

Hur många värmepumpar använder ni själva här?

– Sammanlagt är det närmare 50 stycken. Vår målsättning är att helt undvika fossil uppvärmning.

När det gäller energieffektivisering ... har ni något mål?

– Från 2013 till nästa år ska vi ha sänkt förbrukningen med 30 procent på våra fabriker här i Markaryd.

Sedan då?

– Då sätter vi upp nya mål.



KENNETH MAGNUSSON

Ålder: 57 år.

Bor: Laholm.

Yrke: Kvalitets- och miljöchef på Nibe AB, hållbarhetschef för koncernbolaget Nibe Industries.

Familj: Fru och två barn.

Intressen: Båttiv och jakt.

Kör: Volvo V90, 2017.



Högtryck. Hos legotillverkaren JM Indutech i Lycksele syns ingen nedgång i konjunkturen. VD Jonas Öhman och kompanjonen Mats Fjällström har på sex år fått rejäl snurr på verksamheten. Lådacken på bilden tillverkar de åt System Edström, som även flyttat produktion från Kina till Lyckseleföretaget. "Ett gott betyg för oss", säger de.

Foto: Andreas Jakobsson

Håller låda för hantverkare

Visst, ett bra arbetsfordon ska vara pålitligt, men utan bra förvaring står det sig slätt. Det fixar tunnplåtsspecialisten **JM Indutech** i Lycksele.

Varje vecka tillverkar de närmare 1 500 lådack som hantverkare har sina verktyg och småprylar i när de kör mellan uppdragen.

– Det är vår största produkt, säger VD Jonas Öhman.

AV TOMMY APELQVIST

Vid starten för sex år sedan stod Jonas och kompanjonen Mats Fjällström själva på fabriksgolvet och packade första leveransen på natten, bara timmar innan transportbilen skulle hämta den.

– Det var svettigt, medger Jonas Öhman.

Sedan dess har det gått i raketfart för JM Indutech, som kom till då den ventilationstillverkare där de båda var anställda aviserade utflyttning till Holland.

– På chans slängde jag ur mig att vi ville köpa maskiner och tillverkning. Efter några veckor skrev vi kontrakt och bara ett par månader senare var vi igång.

De första åren jobbade de enbart för sin gamla arbetsgivare, men insåg att verksamheten måste breddas.

Ett lyckokast blev satsningen på omklädningsklåp. I dag tillverkar de närmare 8000 stycken per år.

– Det är vår egen produkt. Vi levererar till tre arbetsbodstillverkare här i kom-



Tillskott. I våras ringde Cornelia själv till JM Indutech och sökte jobb. Nu jobbar hon på firman.

munen och ytterligare en i närområdet, säger Jonas Öhman.

År 2015 fick de chans att köpa Samhalls anläggning i Lycksele och slog till.

– Tajmingen var perfekt, för i samma veva fasade vår gamla arbetsgivare ut produktionen i Sverige.

Då låg omsättningen på 16 miljoner.

– I dag – fyra år senare – ligger vi på 37, säger Mats Fjällström, som numera titulerar sig produktionschef och basar över 25 anställda. Dessutom hyr de in ett tiotal personer från Samhall.

Omkring 1 000 ton plåt och stål per år går åt när kantpressar och fiberlaser matar fram produkter åt vitt skilda kunder. Förutom plåtbearbetning rymmer lokalerna också svets och lackering. En udda produkt är de kamerastativ som de lackerar åt företaget EasyRig i Umeå, och som sparar filmares ryggar.

– Det är sannolikt vår mest publika produkt, och syns ofta i sportsändningar. Nu säljs de även till Hollywood.

LULEÅ. Smartare logistik med kortad leveranstid ända upp till Kiruna. Men framför allt – grönare transporter.

Det är resultatet för Stena Ståls norrlandskunder sedan familjeföretaget **Öhrlunds Åkeri** i fjol tog över de dagliga transporter från Stena Ståls huvudlager i Västerås till Norr- och Västerbotten.

Transporter med sikte på framtiden

AV TOMMY APELQVIST

Det ser ut som värsta paparazzin är i farten. En utlandsskyltad personbil krypkör fram och åter kring infarten till Öhrlunds Åkeri, strax söder om centrala Luleå. Föraren sträcker något genom rutan. En kamera?

Till sist kliver en man ut och stegar upp till kontoret: "May I take a photo of your truck?"

Ekipaget som fångat den ensamme turistens intresse är en av företagets fyra nya Scania R580. På släp hänger en specialbeställd 19 meter lång trailer med långsgående skjutdörrar som gör det lätt att lasta långgods rätt in från sidan.

– Perfekt för ståltransporter. Vi hanterar många artiklar i 6- och 12-meterslängder och nu är det enkelt att separera dem på ett bra sätt, säger Peter Öhrlund.

Han är uppdragsledare och tredje generationens Öhrlundare som driver företaget tillsammans med lillebror Mikael och storasyster Malin, som 2016 tog över som VD då pappan ville trappa ned.

De tunga investeringarna i en modern vagnpark med den senaste tekniken och Euro 6-motorer är ingen slump.

– Nej, vi brinner för branschfrågor, i synnerhet de som rör miljön, säger Malin.

Då Sveriges Åkeriföretag för några år sedan lanserade sitt medlemsinitiativ Fair transport – som handlar om krav på trafik-

säkerhet, utsläpp och arbetsmiljö – var Öhrlunds med från start. Med Malin vid rodret har engagemanget skruvats upp ytterligare. I dag är hon Fair transport-ambassadör.

Att kraven på Fair transport-certifierade företag skärpts till mätbara åtaganden ser hon som positivt.

– Dels är det en hygienfråga för branschen, dels tror jag att det blir lättare att rekrytera. Unga förare vill hellre jobba hos en framtidsinriktad arbetsgivare, säger hon.

Förhoppningsvis kommer även kunder och konsumenter att vilja sträcka lite extra på sig när de vet att deras produkter är hållbarhets-säkrade även i transportledet.

Men miljöengagemanget stannar inte där. Förutom utbildning i eco driving får Öhrlunds förare sedan i vintras också återkoppling på sin körning varje månad.

Då skickar Malin personligt "betyg" till var och en, där det framgår hur klimatsmart de hanterat sånt som back- och fortkörning och inbromsningar. Fordonsdata som genereras tack vare Scanias uppkopplade Fleet-system.

Vad tycker förarna?

– De har blivit väldigt taggade.

Ingen som känner sig övervakad?

– Nej, de tycker att det är roligt att tävla mot sig själva. Dessutom ser vi ständiga förbättringar, så vi gör miljövinster redan i förarhytterna, säger Malin Öhrlund.



ÖHRLUNDS ÅKERI

- Startades 1946 av farfar Georg Öhrlund.
- Nischat mot stål-, järn- och specialtransporter.
- Företaget har 15 fordon, 17 personal i Luleå samt tre förare i Söderhamn, de senare är avgörande för att logistikkedjan ska fungera.



Arvtagare. Tillsammans med syskonen är Peter Öhrlund den tredje generationen jobbar i familjeföretaget Öhrlunds Åkeri.



3,7 l/mil

Snittlast stål från Västerås: 40 ton.
Bränsleåtgång 3,7 l/mil

MALIN ÖHRLUND

VD på Öhrlunds åkeri, och ambassadör för åkeribranschens initiativ kring hållbara transporter, Fair transport.

Ålder: 40.

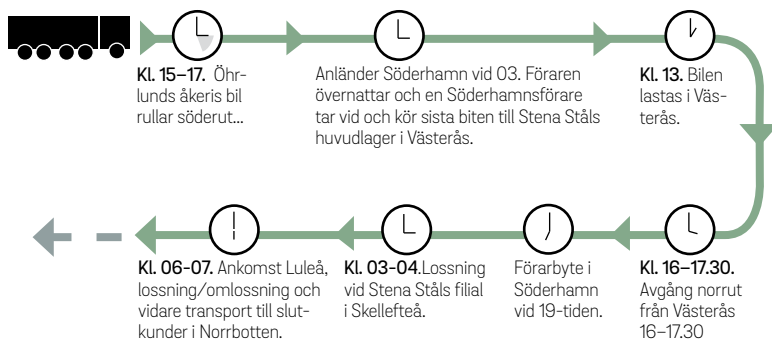
Bor: I Norrfjärden utanför Piteå.

Bakgrund: Som journalist och redaktionschef på Norrbottens-Kuriren. "Men drömmen har varit att få jobba i familjeföretaget. Hemma har det alltid snackats transporter."



Stålets väg från Västerås till Norrbotten

DAGLIGEN (SÖN-TORS) • STRÄCKA: •KNAPPT 90 MIL ENKEL VÄG



Mikael och Malin Öhrlundare som

Lyft för Kirunakunder

Ensamlossning av gods längs vägen är vardagsmat för Öhrlunds förare och den tidsbesparingen – att en person klarar jobbet och kan hantera hjullastare – är en anledning till att Öhrlunds kunnat korta leveranstiderna från Västerås upp till Kiruna.

I dag kan en Kirunakund lägga en order före kl 12 ena dagen, och ha leveransen 24 timmar senare.

Åke reser till Asien

Kommissarie Winter verkar ha gått ide, men författaren Åke Edwardson har fler strängar än historier om ond bråd död och kallt stål på sin lyra. Nyligen släpptes hans nya roman Bungalow. Stål fick en pratstund med författaren, om Vilhelm Moberg, recensioner, alkoholism med mera.

Av THOMAS DRAKENFORS

I Bungalow gör den medelålders Kalle Edwards en resa till Asien, ungefär samma tripp som han en gång gjorde i sin ungdom. Men den här gången är det mer än ett sätt att utforska världen.

– Han åker iväg för att leta efter sin dotter som inte har hörts av på flera veckor. Hon gör samma resa som han själv gjorde i ungdomen, säger Åke Edwardson.

Nu får han göra om den.

– Hon reser i hans fotspår och han i hennes på något sätt. Sedan är det även en del återblickar till hans ungdomsår på småländska höglandet.

Återblickarna skildrar en barn- och

ungdomsvärld som den tedde sig på 60-talets svenska landsbygd, med allt från blåbärsplockning, bad i steniga insjöar och chokladdrycken Pucko till baksäteturer i Volvo Amazoner och blöta dansbanekvällar.

Kalle Edwards är inte direkt i toppform när han ger sig iväg till Asien, det blir både ett och annat järn i boken.

– Jag kommer själv från en lång linje av alkoholister, även om jag klarat att hantera det på ett bra sätt själv.

Upplägget med tillbakablickar till Småland från utlandet påminner lite om Vilhelm Mobergs En stund på jorden. En

liknelse som Åke Edwardson gillar.

– Varje gång jag blir jämförd med Vilhelm Moberg sträcker jag lite på mig.

En del låter förlaget lägga sig i deras manus, andra inte. Hur gör du?

– Hjälpen från förlaget är extremt viktigt för mig. Det handlar inte så mycket om språket. Men förläggaren kan ha synpunkter på saker som berättarkurvan i boken. Och redaktören läser som fan läser bibeln, ha, ha.

Och då ändrar du?

– Ja, jag gillar att jobba med att tajta ihop texten. Jag brukar köpa deras synpunkter till 90 procent.

TÄVLA OM EDWARDSONS NYA ROMAN

Var med och tävla om Åke Edwardsons *Bungalow*. Det enda du behöver göra för att ha en chans att vinna är att svara rätt på följande fråga:

Åke Edwardsons mest kända romanfigur är kriminalkommissarie Erik Winter. Inspirationen till namnet lär han ha fått från två håll. Dels från bluesgitarristen Johnny Winter, dels från en fotbollsspelare från den tidigare nederländska republiken Surinam. Vad heter fotbollsspelaren?

1. Aron Winter
- X. Eirik Winter
2. Chang Winter

Om du vill delta behöver vi ha ditt svar senast **10/11**. Grattis säger vi till **Kristin Vestin** som vann tävlingen i förra numret. Rätt svar då var Ernst Kirschsteiger, vilket är namnet på fadern till den folkära programledaren med samma namn.

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

10/11



Dags att dissekteras

Strax före Bokmässan i september mötte Åke Edwardsons nya bok *Bungalow* sina läsare. Och även sina recensenter, vilket enligt Åke Edwardson är en rätt läskig upplevelse, trots att det brukar gå bra. "Man kan känna sig som världsmästare i tungviktsboxning, men när det kommer till omdömen är ingen osårbar. Även om du får 300 bra recensioner minns du ändå bara den där negativa."

SUDOKU

Lösningen hittar du som vanligt på www.stenastal.se/kundservice/losningar

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

RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige

Hur gick det till när ni startade upp firman?

Mattias: – 2011 jobbade jag på ett företag i Bredaryd. När det såldes tänkte jag att nu testar jag mina egna vingar. Jag köpte två gamla maskiner, en kantpress och en laserskärare, och körde igång.

Var fick du pengarna ifrån?

M: – Jag barskrapade mig och fick ihop några hundra tusen. Men banken trodde på mig.

Hur gick det i början?

Viktor: – Första året var stentuffa.

Men det gick runt?

M: – Första året fick jag ingen lön ... levde på min förstående fru. Men så småningom blev det ringar på vattnet och efter ett halvår hoppade en stor lokal aktör på med småordrar, de levererar bland annat till fordonsindustrin. Först var det bara några tusenlappar, men det taktade på. I dag beställer de för miljoner.

Sju frågor

till Mattias Fröst och Viktor Larsson
på Femcab i Värnamo.

Vågade. Mattias Fröst, vd på Femcab, barskrapade sig men lyckades med sin satsning. I bakgrunden kompanjonen Viktor Larsson.

Sedan blev ni fler?

V: – Mattias jobbade i princip dygnet runt i två och ett halvt år. Hösten 2014 kom jag in.

Skönt med lite avlastning?

M: – Ett lyft. Rätt snabbt gick han från jobbar-kompis till kompanjon.

I början på sommaren sålde ni till Repay?

V: – Vi har blivit uppvaktade av andra. Men med Repay kändes det rätt. De har samma inställning och även muskler att hjälpa oss att växa.

M: – Sedan kändes det också gott att få betalt för de där hundåren i början.

I framkant för grönare ståltransporter

LULEÅ. Smartare logistik med kortad leveranstid ända upp till Kiruna. Men framför allt – grönare transporter.

Det är resultatet för Stena Ståls norrlandskunder sedan familjeföretaget Öhrlunds Åkeri i fjol tog över de dagliga transporter från Stena Ståls huvudlager i Västerås till Norr- och Västerbotten.

AV TOMMY APELQVIST

Det ser ut som värsta paparazzin är i farten. En utlandsskyltad personbil krypkör fram och åter kring infarten till Öhrlunds Åkeri, strax söder om centrala Luleå. Föaren sträcker något genom rutan. En kamera?

Till sist kliver en man ut och stegar upp till kontoret: "May I take a photo of your truck?"

Ekipaget som fångat den ensamme turistens intresse är en är en av företagets fyra nya Scania R580. På släp hänger en specialbeställd 19 meter lång trailer med längsgående skjutdörrar som gör det lätt att lasta långgods rätt in från sidan.

– Perfekt för ståltransporter. Vi hanterar många artiklar i 6- och 12-meterslängder och nu är det enkelt att separera dem på ett bra sätt, säger Peter Öhrlund.

Han är uppdragsledare och tredje generationens Öhrlundare som driver företaget tillsammans med lillebror Mikael och storsyster Malin, som 2016 tog över som VD då pappan ville trappa ned.

De tunga investeringarna i en modern vagnpark med den senaste tekniken och Euro 6-motorer är ingen slump.

– Nej, vi brinner för branschfrågor, i synnerhet de som rör miljön, säger Malin.

Då Sveriges Åkeriföretag för några år sedan lanserade sitt medlemsinitiativ Fair transport – som handlar om krav på trafik-

säkerhet, utsläpp och arbetsmiljö – var Öhrlunds med från start. Med Malin vid rodret har engagemanget skruvats upp ytterligare. I dag är hon Fair transport-ambassadör.

Att kraven på Fair transport-certifierade företag skärpts till mätbara åtaganden ser hon som positivt.

– Dels är det en hygienfråga för branschen, dels tror jag att det blir lättare att rekrytera. Unga förare vill hellre jobba hos en framtidsinriktad arbetsgivare, säger hon.

Förhoppningsvis kommer även kunder och konsumenter att vilja sträcka lite extra på sig när de vet att deras produkter är hållbarhetssäkrade även i transportledet.

Men miljöengagemanget stannar inte där. Förutom utbildning i eco driving får Öhrlunds förare sedan i vintras också återkoppling på sin körning varje månad.

Då skickar Malin personligt "betyg" till var och en, där det framgår hur klimatsmart de hanterat sånt som back- och fortkörning och inbromsningar. Fordonsdata som genereras tack vare Scantias uppkopplade Fleet-system.

Vad tycker förarna?

– De har blivit väldigt taggade.

Ingen som känner sig övervakad?

– Nej, de tycker att det är roligt att tävla mot sig själva. Dessutom ser vi ständiga förbättringar, så vi gör miljövinster redan i förarhytterna, säger Malin Öhrlund.

MALIN ÖHRLUND

VD på Öhrlunds åkeri, och ambassadör för åkeribranschens initiativ kring hållbara transporter, Fair transport.

Ålder: 40.

Bor: I Norr fjärden utanför Piteå.

Bakgrund: Som journalist och redaktionschef på Norrbottens-Kuriren. "Men drömmen har varit att få jobba i familjeföretaget. Hemma har det alltid snackats transporter."

ÖHRLUNDS ÅKERI

Startades 1946 av farfar Georg Öhrlund.

Nischat mot stål-, järn- och specialtransporter. Företaget har 15 fordon, 17 personal i Luleå samt tre förare i Söderhamn, de senare är avgörande för att logistikkedjan ska fungera.

Foto: Joakim Nordlund



Lyft. Stena Ståls Per-Olov Nilsson, plats Svedelius, logistikutvecklare, ser många åkeri tog över transporter till norra



Peter Öhrlund

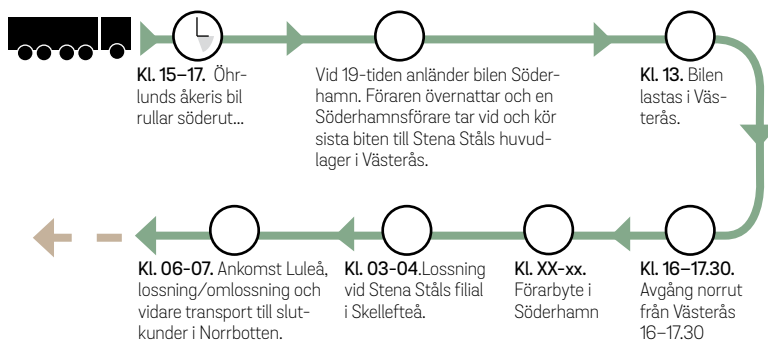
Snittlast stål från Västerås: 40 ton.
Bränsleåtgång 3,7 l/mil
= Bra CO₂-utnyttjande!



chef i Luleå, och Fredrik fördelar sedan Öhrlunds Sverige.

Stålets väg från Västerås till Norrbotten

DAGLIGEN (SÖN-TORS) • STRÄCKA: •KNAPPT 90 MIL ENKEL VÄG



Lyft för Kirunakunder

Ensamlossning av gods längs vägen är vardagsmat för Öhrlunds förare och den tidsbesparingen – att *en* person klarar jobbet och kan hantera hjulastare – är en anledning till att Öhrlunds kunnat korta leveranstiderna från Västerås upp till Kiruna.

I dag kan en Kirunakund lägga en order före kl 12 ena dagen, och ha leveransen 24 timmar senare.