

TIDNINGEN STÅL



ROSTFRITT REGERAR

◁ Outokumpu och jakten på den perfekta mixen

FÖRVANDLINGEN

◁ Rejäl makeover ger bättre flyt på filialen i Värnamo

VINNER MARK

◁ Rekord för Webordern när allt fler handlar via webben

STENSONS PAUS

◁ Uppsving för sällskapsgolf, Coronanit för proffsen

Tufft läge för alla

Grannens ungar springer ner för trappan i uppgången där jag bor och om jag hade glömt det så blir det i så fall en påminnelse: Jag sitter hemma och jobbar. Varannan vecka på kontoret, varannan vecka hemma är vad som gäller just nu. Bakgrunden är att vi vill sprida riskerna och minska sannolikheten att alla i ledningen skulle smittas samtidigt.

Ja, jag är medveten om att jag inte är ensam om att ha behövt förändra min arbetssituation.

Det flesta ord för att beskriva det som pågår har redan använts. Även vi på Stena Stål har i alla fall blivit påverkade av krisen och tvingats till uppsägningar och korttidspermitteringar för att ta oss igenom det här. Ett utmanande läge. Samtidigt är vi lyckligt lottade med stabila och långsiktiga ägare bakom oss. Och vår grossistverksamhet fungerar trots allt relativt bra.

Det är lätt att säga, men i den här situationen gäller det att tänka framåt och försöka hitta sätt att ta vara på den tid som frigörs och satsa på kompetensutveckling och att stärka konkurrenskraften när det är mindre att göra – även om det som händer får förödande ekonomiska effekter för många.

Ett arbete som av en slump hamnat mitt i krisen är vår omdaning av verksamheten i Värnamo, vårt kompetenscentrum för specialstål mitt i det industriella småländska inlandet där bland annat Gnosjö ingår. Där har vi under snart två års tid arbetat med att göra om arbetsprocessen från grunden, en omdaning som involverar både nya maskiner och en förändring av lokalerna.

"Det gäller att tänka framåt och hitta sätt att ta vara på den tid som frigörs"



Men framförallt handlar det om att tänka nytt, utbilda och skapa nya, mer effektiva arbetssätt. Allt är inte klart än, och krisen gör att det blir lite mer utdraget än vi hade tänkt. Men det är en spännande process som redan levt upp till förväntningarna, läs mer på sidan 6.

Rostfritt är en slags röd linje i innehållet den här gången. Vi har besökt Outokumpu i Eskilstuna och tagit en närmare titt på den nya stålsorten 1.4420 tillsammans med deras expert Keijo Kautto. På sidan 10 skriver vi mer om det.

Rostfritt är även det som gäller för vår kund IS plåt i Vellinge, ett företag som lyckats parera krisen på ett bra sätt och som till och med anställer nytt (sid 14).

Vi har också besökt Weatherproof Family i Mölnlycke (sid 20), ett företag med egna visioner om plåt- och byggbranschen, och så har vår reporter fått en pratstund med golflegendaren Henrik Stenson, som pratar om den nya mixedtävlingen, stål och den perfekta spoonen.

Trevlig läsning,
Henrik Forsmark,
Vd, Stena Stål

TIDNINGEN 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

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

Produktion:
Newsroom, Göteborg
www.newsroom.se

Framsidesbilden:
Outokumpus Keijo Kautto med nya stålsorten 1.4420, fotograferad av Johanna Lundberg/Bildbyrå.

Tryck:
RisbergsAdbox

Ljus i coronamörkret

Kriser föder kreativitet

Även om pandemin är en tragedi för enskilda öppnar den också nya möjligheter. Som när övertalig servicepersonal tar plats i vården, verkstadsindustri börjar tillverka skyddsutrustning och färjor ställs om till vårdplatser.

– Krisen tvingar fram innovativa lösningar, säger Erna Danielsson, centrumledare för krisforskningscentret RCR* på Mittuniversitetet.

AV TOMMY APELQVIST

Det brukar sägas att kristider synliggör samhällets svagheter. För Sveriges del kom beredskapslager och självförsörjningsgrad snabbt på tapeten. Men att spä slutet för hyperglobalismen där länder och företag plockar hem produktionen igen, nej, det tror inte Erna Danielsson på.

– Det skulle kräva sådana enorma investeringar att det är orimligt. Min gissning är att de tankarna klingar av rätt snabbt när vi väl är igenom detta.

Som tidigare anställd inom försvaret följde Erna Danielsson avvecklingen av beredskapslagren, vilket skedde trots massiv kritik.

– När trender som Just-in-time väl får fäste som "det framgångsfulla konceptet" är det mycket svårt för beslutsfattare i företag och myndigheter att stå emot. Den som då framhåller långsiktiga vinster framför kortsiktiga risker att ses som omodern, vilket kan uppfattas som negativt på marknaden.

Men allt är inte bara negativt med kriser. Pandemin har bidragit till många innovativa lösningar: Restauranger ställer om för hämtmat, matbutiker erbjuder

"Folk accepterar att det inte alltid går som tänkt om man på ett ärligt sätt kan redogöra för varför vissa beslut tas"

hemkörning, fabriker anpassar verksamheten för nya samhällsbehov och vanligt folk ställer upp för varandra på olika sätt.

– Kreativiteten har varit stor, kanske för att krisen drabbar så brett, säger Erna Danielsson.

Kan det bli några positiva effekter på samhällsnivå?

– Kanske kan äldreomsorg och sjukvård hamna högre på dagordningen och ägnas större uppmärksamhet, säger Erna Danielsson. I denna kris har samhällets behov av deras arbete synliggjorts.

Myndigheternas sätt att informera har också blottlagt brister som behöver ses över.

– I början var informationen om pandemin stockholmscentrerad. När sedan stora grupper inte nåddes, bland annat på grund av kulturella eller språkliga svårigheter, så avslöjades en normativ syn på mottagarna. Man missade behovet av nyanserad information

till grupper som inte har möjlighet att hålla distans eller saknar bostad.

Även informationen om stöd till företagare har varit generell, trots en allt annan än homogen grupp.

– Mer riktad och specifik information vore önskvärd: "Hur berörs jag som är i den här situationen?". Vilka förutsättningar har jag att följa rekommendationer? Hur kan mina behov tillgodoses?

Erbjuder forskningen några råd till politiker och företagare om hur vi bäst tar oss igenom krisen?

– Konkreta råd mitt i en kris är svårt. Men allmänt gäller att agera aktivt och att vara rak och öppen i kommunikationen. Folk accepterar att det inte alltid går som tänkt om man på ett ärligt sätt kan redogöra för varför vissa beslut tas.



Erna Danielsson

* RCR, RISK AND CRISIS RESEARCH CENTRE

• En del av Mittuniversitetet. Startade 2009.
• Forskar om, utvecklar och kommunicerar kunskap om risker, kris och säkerhet.
• Samarbetar bland annat med försvaret, kommuner, polis, räddningstjänst, företag och föreningar.

ILLUSTRATION: FREEPIK/JANNOON028



Think global - act local



Vi befinner oss i en dyster och orolig tid med Coronapandemin som drabbar oss alla på så många olika sätt. Att i detta läge bedöma marknadsförutsättningarna känns mindre viktigt, men bortsett från vår hälsa är konsekvenserna av pandemin en lågkonjunktur som vi vill komma ur så fort som möjligt.

AV HANS SVENSSON, vice VD och marknadschef

Effekterna av Covid-19 har drabbat de flesta branscher med bara några få undantag.

Hur länge kommer pandemin med tillhörande restriktioner att hålla i sig? Vilka

blir de långtgående konsekvenserna med bolag som går i konkurs? Hur slår en stigande arbetslöshet? När kommer efterfrågan tillbaka och i vilken takt? Frågorna är långt många fler än svaren.

Alla bolag gör sin scenarioplanering men >

"Agera försiktigt med stålinköpen och köp efter kortsiktiga behov med korta leveranstider för att minimera risk"

> det är också viktigt att fortsätta att göra ett bra jobb för dagen. För oss innebär det att fortsätta leverera stål på ett säkert sätt så att våra kunder tryggt kan arbeta vidare med sin verksamhet.

Verkstadsindustrin och särskilt de som har koppling till automotive har drabbats hårdast av våra kunder. När stora exporterande företag stänger produktionen har det givetvis både direkt och indirekt påverkan på mycket i vårt samhälle. Återstarten har påbörjats men det tar för-

modligen lång tid innan vi ser normal takt.

Inom bygg och infrastruktur har konjunkturförsvämningen varit betydlig mildare även om det märks i efterfrågan på stål. Ett glädjeämne för oss under våren är efterfrågan på armering. På den armerade grunden ska det också byggas något. Aktiviteten inom byggsektorn verkar hålla i sig men är beroende av att industrin och tjänstesektorn repar sig.

Prismässigt har vi inte sett så stor effekt av Corona. I början steg priserna på grund av en försvagad krona och en viss

oro för materialbrist. Men kronan har stärkts och de stålverk som berörts har återstartats. Som för övrig industri har även stålindustrin luckor i sina orderböcker vilket kan sätta press på priserna. Mot detta talar ett stigande järnmalmpris då ett av de största producentländerna Brasilien har stora produktionsstörningar och Kina har taktat upp sin stålproduktion igen.

Mitt råd nu är att inte spekulera utan agera försiktigt med stålinköpen och köpa efter kortsiktiga behov med korta leveranstider för att minimera risk.

Prisutveckling stål.

Vägda importpriser Stena Stål AB. Index 100 = juni 2008

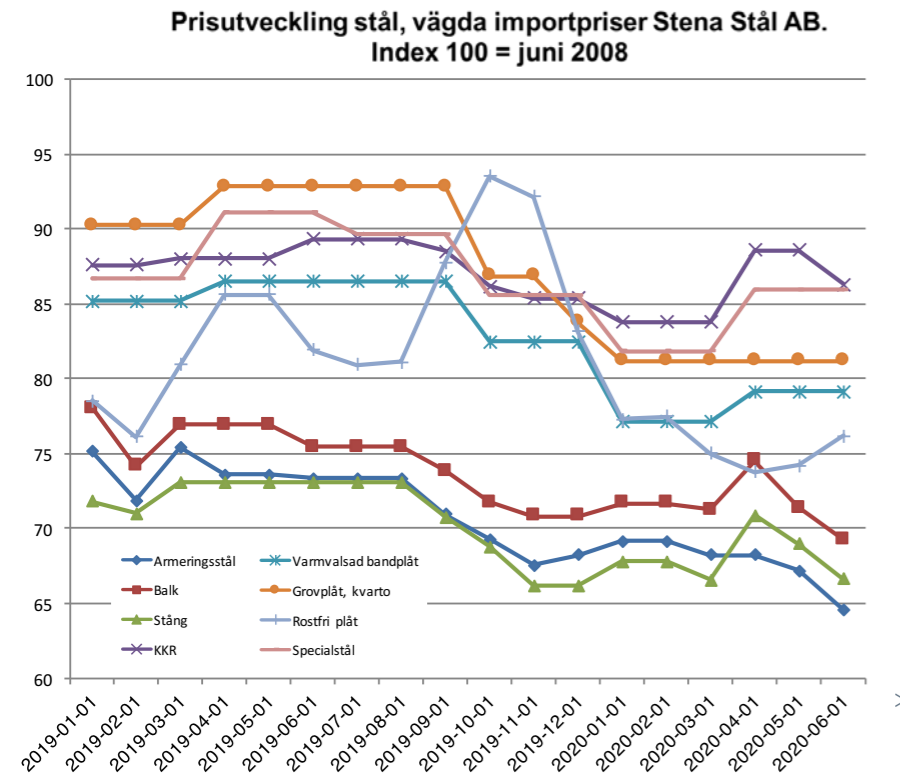


Foto: Tobias Tullius/Unsplash

Att fixa lokalerna var bara början ...

Att köpa en ny maskin, det är ingen större sak om pengarna finns. Men att göra om en hel arbetsmetodik ...

– ... det kräver lite mer, säger Nina Gustafsson, produktionschef på Stena Stål i Värnamo och projektledare för den förändring avdelningen gått igenom de senaste två åren.

Så lyckades filialen i Värnamo trimma sig på alla nivåer

Av THOMAS DRAKENFORS

Behovet fanns sedan tidigare. Stena Ståls avdelning för specialstål i Värnamo har växt kraftigt de senaste tio åren.

– Vi har fördubblat omsättningen, säger Andreas Heiel, avdelningens försäljningschef.

Han och Nina Gustafsson har parkerat sig i avdelningens konferensrum och vårsolen ger lite hopp om en tid bortom pandemier och kriser.

Stena Stål i Värnamo håller, som mycket annat i Gislaved, Gnosjö, Vaggeryd och Värnamo-regionen (GGVV) till en bit in i skogen. Det kan verka lite långt från allfarvägarna, men det tycker inte Nina Gustafsson och Andreas Heiel.

– E4 går ju förbi alldeles här ute, säger Nina Gustafsson och pekar lite obestämt ut mot skogsdungarna.

Motorvägen sträcker sig förbi Värnamo. Och via den är det bara några timmar till Göteborg, ▶

Stena Stål i Värnamo

Företagets fokusområde för specialstål, med expertkompetens på plats och ett lager på flera tusen ton. På anläggningen arbetar cirka 40 personer varav 11 jobbar med försäljning och inköp, tre är kundansvariga produktspecialister, 8 är kap-tekniker och övriga arbetar med lagerhantering, administration med mera.



Nytänk. En ny robotiserad bandsåg blev startskottet för att göra om hela layouten på Stena Ståls anläggning i Värnamo.

– Vi hade kommit till en punkt där det blev växtverk, det behövde göras något, säger försäljningschefen Andreas Heiel. Produktionschefen Nina Gustafsson är projektledare för omdaning där det mesta är klart.

– Det var en del att göra, och det hade aldrig fungerat om inte våra duktiga medarbetare var med på tåget, säger hon.

Foto: Thomas Drakenfors

Specialstål

... är olegerat och legerat konstruktionsstål och även en viss del verktygsstål. Det finns i olika utföranden som varmvalsat, skalsvarvat, slipat med mera. Köparna fokuserar på egenskaperna hållfasthet, seghet, skärbarhet och korrosionsbeständighet. Men det går inte att få max av allt, naturlagarna sätter stopp.

Hög skärbarhet? Då får du bland annat stå ut med lägre hållfasthet och så vidare. För att få fram den önskade karaktären gäller det att hitta rätt mix i legeringarna.

Huvudingrediensen – förutom järn – i stål är kol, som verken kryddar in i lagom doser beroende på vilka egenskaper som krävs. Sen går det att välja mellan olika legeringar i olika mängder som nickel, molybden, krom, mangan, svavel och en mängd andra för att designa materialet.



Kör tungt. Jenny Erlandsson är truckförare på anläggningen. Sedan väggar slagits ner och maskiner och materialställ möblerats smartare har det blivit bättre logistik och mer effektivt.

Foto: Thomas Drakenfors

- ▷ Oslo och Köpenhamn. Inte så långt till norra Tyskland heller. Men en stor del av det de säljer går just till regionen där de befinner sig.
- Säkert en fjärdedel, säger Andreas Heiel.



"Det är framför allt en kulturförändring det handlar om"

Nina Gustafsson, produktionschef

Anläggningen är Stena Ståls expertcentrum för specialstål som servar alla företagets filialer. Här har de sett omsättningen öka kraftigt under tio års tid. Gott för affärerna. men ökningen har även inneburit en del problem.

Nina Gustafsson tar fram en bild och visar hur anläggningen fått allt fler maskiner, och hur lokalerna fått byggas ut efter hand. Allt har skett på ett slags organiskt vis, där saker liksom adderats på varandra.

- Till slut blev det rätt omständligt, säger Nina Gustafsson.

Maskiner och materialställ har ställts upp där de fått plats, ställen som varit bra då. Det här funkade fint. Tills för ett par år sedan när en ny

toppmodern bandsåg skulle köpas in.

- Det ställde allt på sin spets, säger Andreas Heiel.

Placeringen av material och maskiner synkade helt enkelt inte tillräckligt bra längre. Ett beslut fattades 2018 och sedan började Nina Gustafsson, Andreas Heiel och deras kollega Hannes Johansson, som är inköpare, att börja rita om hela layouten.

Arbetet gick sedan vidare till medarbetarna som var med och tog fram dagens lösning. Väggar plockades bort för att få bättre flöden. Maskiner och materialställ matchades smartare för att slippa onödig logistik. Ute på lagret är det lätt att se skillnaden.

- Mer öppet, mer logiskt och mer plats, säger Nina Gustafsson.

Men det som syns på ytan bara en del av det som de vill åstadkomma.

- Det är framför allt en kulturförändring det handlar om. Vi arbetar efter vårt LEAN-verktyg SWOP (Stena Way of Production) där vi arbetar strukturerat, letar efter brister och hela tiden strävar efter att bli bättre, säger hon.

- En del av medarbetarna har fått nya roller, vilket har gjort att det även behövs utbildningsinsatser och liknande, säger Andreas Heiel.

I sitt arbete med förändringarna har de jobbat enligt en liknande filosofi med en detaljerad projekt- och tidsplan.

- Den har vi hållit stenhårt. Och det mesta har klaffat perfekt, även om corona-krisen gjort det lite besvärligare, säger Nina Gustafsson.

Kundernas favoritfunktioner

Smidigt, flexibelt, tidsbesparande – kunderna gillar Stena Ståls webbshop Weborder. Men vissa funktioner är extra uppskattade. Vi bad kundansvariga Jan Dahlén och Thomas Larsson samt e-handelschef Magnus Stenbeck lyfta tre favoriter:

JAN DAHLEN,
kundansvarig,
Stena Stål

Jönköping:

– Chattrfunktionen. "Är detta rätt dimension?" eller "Har ni några restbitar?"... sånt går det snabbt att få svar på i Weborder, eftersom alla våra säljare ser de frågor som trillar in och kan hugga på dem direkt. För kanske kunden istället mejlade sin fråga till en specifik säljare. Var då denne på möte eller kundbesök kunde svaret dröja.



THOMAS LARSSON,
kundansvarig,
Stena Stål Timrå:

– Att kunden själv kan ladda hem certifikat och kontrollera att materialet motsvarar ställda krav. Det är en kanonfunktion som uppskattas av många.



MAGNUS STENBECK,
Stena Ståls
e-handelschef:

– Köphistoriken, även kallad "Gröna knappen", eftersom kundens tidigare köp markeras med en grön symbol. Den används jättemycket. Dessutom går det att lägga in produkter som man ofta köper som favoriter.



Uppsving för Weborder i mars

I mars slog Stena Ståls webbförsäljning nytt rekord. Fler beställningar än någonsin tidigare trillade in via Weborder.

- Allt fler upptäcker hur enkelt och snabbt det är, säger Jan Dahlén på Stena Ståls filial i Jönköping.

Där lägger nu fler än hälften av kunderna sina ordrar digitalt.

AV TOMMY APELQVIST

Det har varit en närmast spikrak utveckling för Stena Ståls webbshop Weborder sedan lanseringen för snart två år sedan. Filialen i Jönköping är en av dem där flest kunder hakat på.

Vad är det främst era kunder gillar?

- Att det är superpedagogiskt. Lätt att komma igång och lätt att använda, även för den som inte är så datorvan, säger Jan Dahlén.

Många beställer väl samma produkter gång på gång?

HUR BLIR JAG WEBORDERKUND?

Kontakta din närmaste säljare så får du hjälp.

- Ja, och då är köphistoriken till stor nytta. Där syns artikelnummer, mängder och dimensioner man köpt tidigare, och det går snabbt att lägga nya ordrar – direkt i mobilen för den som vill. Praktiskt när man står ute på lagret, säger Jan Dahlén.

De som testat Weborder återgår inte gärna till mejl- och telefonbeställning?

- Nej, det har aldrig hänt.

Thomas Larsson som är kundansvarig på Stena Ståls filial i Timrå bekräftar bilden. Dessutom, säger han,

minskar risken för fel och missförstånd som det kan bli via mejl och telefon.

- Här blir det rätt från start, och ordern går rätt in i vårt system.

En annan uppskattad funktion, inte minst bland småföretagare, är att det går att skapa sina egna offerter i Weborder.

- Där ser vi stor aktivitet, speciellt på kvällarna, säger Thomas Larsson.

Enligt e-handelschef Magnus Stenbeck är tillströmningen av weborderkunder stabil. Varje månad tillkommer lika många som för ett år sedan. Normalt åker säljare ut till kunden och hjälper till att komma igång på plats, men så här i coronatider förbereds onboarding via Skype eller telefon.

Finns det inga nackdelar?

- Det skulle väl vara att många köper lite mer när de börjar handla digitalt. Fast det beror på att brytpunkten för rabatt blir så tydlig, alltså när styckpriset sjunker om en eller ett par enheter läggs till. Så egentligen handlar det om mer proaktiva inköp, och det vinner ju kunden på. Liksom miljön, för i längden bidrar det till färre transporter, säger Magnus Stenbeck.

EN KATALOG AV HÅLLBARA GREJER

Numerologi. Stålsorter har inte klatschiga namn som Superhard eller New Generation Building Component. Här är det mer vardagliga etiketter som gäller. En av Outokumpus nya produkter går exempelvis under det nedtonade namnet 1.4420. Ett kundsegment som nappat på 1.4420 är tankbyggare.

– Det har högre hållfasthet, det innebär att man kan gå ner någon millimeter i tjocklek, säger utesäljaren Keijo Kautto som har större delen av Sverige som sitt arbetsfält.

Foto: Johanna Lundberg/Bildbyrå

Ett stenhårt, starkt och tåligt ämne som inte rostar. Som dessutom är gjort till runt 80 procent av återvunnet material. Låter kanske för bra för att vara sant. Men produkten uppfanns redan 1912 och kallas rostfritt stål.

– Det kostar lite mer. Men du slipper att måla och underhålla och i det långa loppet kan det bli billigare, säger Keijo Kautto, utesäljare på Outokumpus Coil Service center i Eskilstuna.

Av THOMAS DRAKENFORS

EN KATALOG AV HÅLLBARA GREJER

Liksom med många andra uppfinningar finns det en bister verklighet bakom det rostfria stålets födelse. På 1910-talet var vapenskrumlet öronbedövande i flera europeiska länder. En del historiker menar att det var en av de avgörande orsakerna till första världskrigets utbrott, tillsammans med en klangbotten av kolonialism med mera.

När skotten i Sarajevo avfyrades var det bara den tändande gnistan. Europa var redan en krutdurk, färdig att explodera.

Under den här upptakten fick den egensinnige engelske stålverksarbetaren och innovatören Harry Brearley ett problem på halsen. Eldrören till kanonerna som tillverkades vid Sheffield's stålverk blev snabbt rostiga och obrukbara.

Harry testade olika legeringar, och upptäckte att en av dem verkade funka. Lite inblandat krom fick stålet att bli motståndskraftigt mot järnets fiende nummer ett: oxidering.

– Det är ungefär så det funkar även i dag, säger Keijo Kautto.

Han tar emot ute på Outokumpus gårdsplan i industriområdet Folkesta några kilometer utanför Eskilstunas stadskärna.

Anläggningen i Eskilstuna är ett Coil Service Center, en plats för bearbetning – skärning, klippning och borstning med mera – och ett lager där stål lagras i kvantiteter på flera tusen ton.

På anläggningen jobbar runt 50 personer med att sälja, bearbe-

ta, packa om och skicka ut stålet till kunderna – som bland annat finns inom fordonsindustrin och vitvarubranschen. Huvudsakligen handlar det om några tiotal olika kvaliteter, även om Outokumpu teoretiskt sett har ytterligare några hundra i sin katalog.

– I den här branschen finns det en åttio-tjugo regel. Runt 20 procent av produkterna är det som man säljer mest av. Resten är lite mer exotiskt. Vissa sorter kanske du bara säljer en enda gång, säger Keijo Kautto.

Alla produkterna har namn som är lika obegripliga för den oinvigde som datorernas IP-nummer. 1.4420 till exempel, en produkt som Keijo Kautto demonstrerar i form av en liten avklippt bit som han plockar upp från ett bord.

– Det är en ny sort, säger han.

Utvecklingsavdelningen fick i uppdrag att ta fram ett stål där andelen krom blev större och material som molybden och nickel mindre. Tanken var att få fram en något billigare stålsort. Men den skulle ha kvar samma styrka och korrosionsbeständighet. Tillsatt kväve och mangan gjorde susen.

– Ja, det blev faktiskt både billigare och med bättre korrosionsskydd, säger Keijo Kautto.

Någon baksida? Jo, en. Fast den kan nog de flesta stå ut med.

– Det går åt lite mer kraft att bocka det, men det beror i och för sig på att de mekaniska egenskaperna har blivit lite bättre.

"Det går åt lite mer kraft att bocka det, men det beror i och för sig på att de mekaniska egenskaperna har blivit lite bättre"

Foto: Johanna Lundberg/Bildbyrå



Se upp. En lastgård på ett coil service center är inget man ska vandra in på oanmäld. Tunga fordon hanterar tung last, och obehöriga ska inte vistas där, för säkerhetens skull. Särskilt inte utan rätt skyddsutrustning. I corona-tider får skylten ett lite dubbelt budskap, med restriktioner som gör att det inte är tillåtet att besöka anläggningen hur som helst.

80%

... ungefär så mycket återvunnet material innehåller vårt rostfria stål.

OUTOKUMPU

- Företaget har omkring 10 000 anställda och en omsättning runt 60 miljarder.
- Bolaget har fått sitt namn efter staden Outokumpu i Norra Karelen i Finland där de har sin huvudanläggning. Verksamheten startade 1910 när man hittade malm i området.
- I dag har Outokumpu verksamhet i 30 länder, bland annat i Sverige där de har fem anläggningar. En av dem – i Avesta – är ett stålverk där de smälter ner saker som gamla kylskåp och bilkarosser, blandar i material som krom, nickel och molybden etcetera i olika kvantiteter. Sedan tillverkas nya material som så småningom också hittar tillbaka till smältverket, i en ständig rundgång.
- Outokumpu har en smältkapacitet på 3,5 miljarder ton per år.

ROSTFRITT STÅL

Rostfritt är en stålqualität som är motståndskraftigt mot korrosion och därmed tåligare och mer användbar i hårdare och mer påfrestande miljöer. För att åstadkomma de önskade egenskaperna blandas material som krom, molybden, nickel och kväve in i stålet.



Från rödlök till rostfritt

Det började med en odlade farfar som hade stövlarna djupt ned-sänkta i den skånska myllan. Ett par generationer senare har det klassiska lantbruket transformerats till en toppmodern legotillverkare, specialiserad på rostfritt.

Tidningen Stål åkte till Vellinge för att ställa fem frågor till Erik Ralvert – vd för IS Plåt AB i Vellinge.

Av THOMAS DRAKENFORS

Det är en rätt märklig resa ... från odling av röd och gul lök till cad, laser-skärning och fleroperationsmaskiner?

– Ja ... det kan man ju säga. Den resan startade med att farfar blev dålig, och min pappa tog över gården. Farsan var inte helt inne på det där med lantbruk. Han var mer intresserad av teknik, och efter ett tag startade han en sidoverksamhet med rostfria tankar som han svetsade ihop ute i stallet.

För sex år sedan kom du in som vd, med en examen från Malmö tekniska

högskola i bagaget?

– Det blev ett skifte. Då började vi satsa mer på 3D och cad. Sedan dess har vi investerat runt 50 miljoner i nya maskiner.

Har ni några underleverantörer?

– Nej, vi gör i princip allt själva.

Hur går det just nu?

– Takten är fortsatt hög. En av kunderna, som levererar till flygindustrin, har dragit ner. Samtidigt är det större efterfrågan från medicintekniska företag. De tar ut varandra.

Inga permitteringar?

– Tvärtom, vi söker efter personal. Just nu behöver vi fler duktiga svetsare.

"Takten är fortsatt hög"

IS PLÅT

• Företaget har sitt säte på Almhaga gård, sydväst om Vellinge i Skåne. De har cirka 60 anställda och omsätter runt 100 miljoner. 2012 förvärvades Malmö-företaget Re-Jo verkstadsteknik.

I bolagets nyinvesterade maskinpark finns bland annat rör- och planlasrar, kantpress med automatisk verktygsväxling och femaxliga fräsar.

• Kunderna – bland andra Tetrapak – finns inom vattenrening, medicinteknik, förpackningsindustrin och flygindustrin.

• Farfar Ralverts ursprungliga lökodling? Den är såld sedan länge, men lever vidare under samma namn: Almhaga grönsaker.

DET SITTER PÅ VÄGGARNA

Plåtpriset 2019 gick till arkitektfirman FOJAB för Lunds tingsrätt som är en gedigen byggnad med en fasad klädd i hållbar koppar.

– Det känns fantastiskt roligt och var inget som vi hade räknat med. Det är ett projekt vi arbetat länge med och lyckats hålla en hög ambitionsnivå hela vägen, säger Stefan Johansson på FOJAB.

Priset delas ut av plåtbranschen och tilldelas en svensk arkitektbyrå som under året visat upp ett projekt där plåtfasadens möjligheter har tillvaratagits och maximerats utifrån aspekterna form, funktion, innovation och miljö.

Varför valde ni att arbeta med koppar?

– Den nya tingsrätten ligger på andra sidan järnvägsspären i Lund där det tidigare inte varit innerstadsmiljö. Därför ville vi i den nya bebyggelsen arbeta med äldre klassiska stadsmaterial som sten och koppar, säger Stefan Johansson.

FOJAB har lyft in element av traditionellt plåtslageri och hantverk vilket ger små skillnader som sammantaget gör en stor skillnad för helhetsintrycket.

Så mycket bättre

Rostfri pool utmanar traditionerna

Modulpool är en svensk kvalitetsprodukt från Rättvik och ett alternativ till plastig jacuzzi eller badtunna i trä.

– Poolen är tillverkad i rostfritt stål, ett hygienisk och lätt-skött material med lång livslängd och idealiskt för pooler, säger Anders Olsson, vd.

Av ERICA HOLM

Modulpool Sweden AB har funnits i drygt tio år. Nuvarande ägaren Anders Olsson tog över företaget för fem år sedan.

– Tidigare var jag återförsäljare för Modulpool och tror verkligen på produkten, säger han.

Anders har själv två bad, ett eluppvärmd och ett vedeldat.

– Det eluppvärmda använder vi året om. På sommaren fungerar det som ett svalkande bad med lite lägre temperatur. Det vedeldade använder vi mest på vintern.

Rostfritt stål är ett idealiskt material för badtunnor och mindre pooler. Stålets starka och samtidigt elastiska egenskaper gör att det förblir ogenomträngligt för vätska. Det har dessutom lång livslängd och bli vackrare med åren. Den första rostfria poolen installerades i Sverige på 1980-talet och ser fortfarande ut som ny.

– Rostfritt stål oxiderar till en vacker sidenmatt grå yta som tillsammans med vattnet och himlen reflekteras i solljuset och skapar en tropisk grönskimmrande turkosblå ton i badet.

Eftersom produkterna är tillverkade i syrafast rostfritt kan de installeras direkt i marken omgärdad av en vacker stensättning eller i en terrass. Tillverkningsmetoden och materialet är valt med målsättning att produkten ska ha samma livslängd som fastigheten.

– Rätt installerad kan den ge njutning i flera generationer och öka värdet på fastigheten vid en framtida försäljning.

Poolen har en inbyggd förstärkning i sin konstruktion och kan inte spricka i marken av tjälskjutningar eller sättningar.

I en rostfri vedpool finns heller inget trävirke som torkar, ruttnar eller skapar grogrund för bakterietillväxt. Den förblir opåverkad av solens UV-strålning och åldras eller spricker därför inte som plast.

– Rostfritt stål är både kraftigt och följsamt. Dessutom är det är formstabil, håller att grävas ned, och klarar de höga temperaturerna utan att mjukna.

Poolen värms av masugn 580/4 som är marknadens effektivaste vedpools-kamin. Eftersom den är dubbelmantlad går det att sitta direkt mot kaminen utan att bränna sig.

En isolerad vedpool håller värmen



Bytte sida.

VD Anders Olsson såg möjligheterna och köpte företaget som han var återförsäljare åt.



Står pall. En pool i rostfritt stål har lång livslängd och kan byggas in i en terrass eller installeras direkt på marken. Materialet är kraftigt, formstabil och följsamt vilket gör att det även håller för att grävas ner utan att spricka vid tjälförskjutningar.

"Rostfritt stål oxiderar till en vacker sidenmatt grå yta"

38–42 grader oavsett hur kallt det är ute. Med polyuretan isolering stannar värmen i tunnan i flera dagar vilket minskar uppvärmningstiden vid nästa bad. Isoleringen gör även att värmen i vattnet är jämnare under hela badet.

– Uppvärmningen går väldigt snabbt men varierar förstås med storlek på badet samt vedkvalitet och teknik.

Det finns också alternativ uppvärmning med el, värmepump eller solfångare.

Modulpool har tolv standardmodeller som tillverkas på beställning. Konstruktionen är mönsterskyddad i 27 länder.

– Allt fler börjar få upp ögonen för rostfria badtunnor och våra kunder väljer Modulpool för att de vill ha en svensktillverkad miljövänlig produkt med lång livslängd och hållbarhet. Allt material i poolen är återvinningsbart, säger Anders Olsson.



SÄSONGEN SOM FÖRSVANN

När pandemin fick världen att börja stänga ned i början av mars fanns det en aktivitet som kunde fortgå i stort sett som vanligt – sällskapsgolf. Men för golfproffsen blev det, precis som för alla andra idrottare på toppnivå, tvärstopp.

– Så här långt sammanhängande uppehåll från tävlandet har jag inte haft på 15–20 år, säger Henrik Stenson när Tidningen Stål får en exklusiv FaceTime-intervju med honom.

Golfproffset Henrik Stenson håller fysiken – med träning i trädgården

Av LEIF SIMONSSON

Henrik Stenson, Sveriges bästa golfare genom tiderna med bland annat en Majorseger i British Open i bagen, sitter hemma i sin villa i Lake Nona, Florida, när han ringer upp Tidningen Stål. Där har han suttit sedan mitten av mars.

– Jag kan inte göra så mycket annat. Har grundligt städlat garderoberna och slängt en massa i garaget. Sen har jag tre kids som haft hemundervisning, så nu vet jag alla vinklar på en fyrkant och hur många hörn en triangel har, säger Henrik och ler.

Fysträningen har han skött i trädgården och konstaterar att den gjort honom tröttare än den i gymmet.

Förutom PGA-touren och en och annan avstickare i Europatouren, var tanken att Henrik och Annika Sörenstam i sommar skulle vara värdar för Scandinavian Mixed på Bro Hof Slott GC. Det skulle bli första golftävlingen på Europatouren där lika många damer som herrar skulle spela på samma villkor om en gemensam prispott.

– Naturligtvis tråkigt, men det är en treårig satsning så vi kör på från 2021 och framåt i stället, säger Henrik.

Och inte blir det något av ett nytt del-

tagande i OS heller. I Brasilien för fyra år sedan blev Henrik tvåa efter engelsmannen och gode vännen Justin Rose.

– Jag var ju en av två klara svenska herrar till OS i Japan i sommar. Nu får jag försöka kvala in nästa år, men jag blir ju inte yngre direkt.

Golf är annars en aktivitet som formligen exploderat i Sverige under våren. Tack vare att smittspridningen anses obefintlig på en golfbana och att Svenska Golf förbundet infört vissa coronaregler, har antalet registrerade sällskapsrundor ökat från cirka 735 000 till runt 1 265 000 under årets fyra första månader. En ökning med 72 procent!

– Medlemsantalet har inte ökat mycket, från cirka 413 000 till cirka 421 000, säger Susanne Persson, kommunikator på Svenska Golf förbundet.

För Henrik Stenson är det ändå ljuv musik. – Det finns ändå något gott som kommit ur det negativa, säger han.

Under uppehållet har Henrik också kunnat fortsätta sin jakt på den perfekta spoonklubban – hans mest omtalade och den han hanterar absolut bäst av alla i världseliten.



Foto: Petter Arvidsson/Bildbyrå

”Jag var ju en av två klara svenska herrar till OS i Japan i sommar. Nu får jag försöka kvala in nästa år istället”

– Den jag har nu – med grafit skaft, inte stål – fungerar bra, men jag har nog inte lagt sökandet helt åt sidan.

Om du bara fick ha en enda järnklubba i bagen – vilken skulle det vara?

– Det får bli den 58-gradiga sandwedgen. Den är välbehövlig. Men det skulle i och för sig bli väldigt svårt att spela en riktigt bra runda, säger han och ler på nytt.

Henrik Stenson är annars den spelare på världstouren som formligen dryper av ironi och sarkastiska kommentarer.

– Jag brukar säga att jag behärskar tre

språk: svenska, engelska och sarkasm. Min förra caddie Fanny Sunesson fick ofta stanna kvar efter presskonferenser och förklara för journalisterna att jag inte menade allvar med det eller det svaret.

– Sarkasm fungerar i de flesta länder, men här i USA kan det vara svårt. Det är lätt att skjuta över målet med humor.

Om du inte hade varit golfproffs – vad hade du arbetat med då, tror du?

– Jag hade haft Stena Stål som arbetsgivare och varit stålhandlare, svarar han blixtnabbt. På tal om ironi. Eller?

TÄVLA OM GOLFPRYLAR!

Den här gången står en golfhandduk och golfbollar på spel. Allt du behöver göra för att delta i tävlingen är att svara rätt på följande fråga: **Hur många golfklubbor får man ha som mest i sin golfbag i tävlings-sammanhang?**

- 1. 12.
- X. 14.
- 2. 15.

Om du vill delta behöver vi ha ditt svar senast 31 juli. Skicka ditt svar till redaktionen@stenastal.se.

Grattis säger vi till **Roland Johansson** i Flen som vann tävlingen i förra numret. Rätt svar på frågan om Arkimedes princip var a) Ett föremål nedsänkt i vätska påverkas av en uppåtriktad kraft, som är lika stor som tyngden av den vätska den tränger undan.

31/7

... vill vi senast ha ditt svar.

SUDOKU

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

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

RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige

Weatherproof Family digitaliserar plåtbranschen

Weatherproof Family gör tak- och fasadsystem i plåt med allt från skräddarsydda lösningar till större volymer av prefabricerade produkter. Företaget ligger långt framme kring digitalisering och automation.

– Vi vill förbättra branschen med digitala lösningar för att effektivisera våra kunders byggprojekt.

Av ERICA HOLM

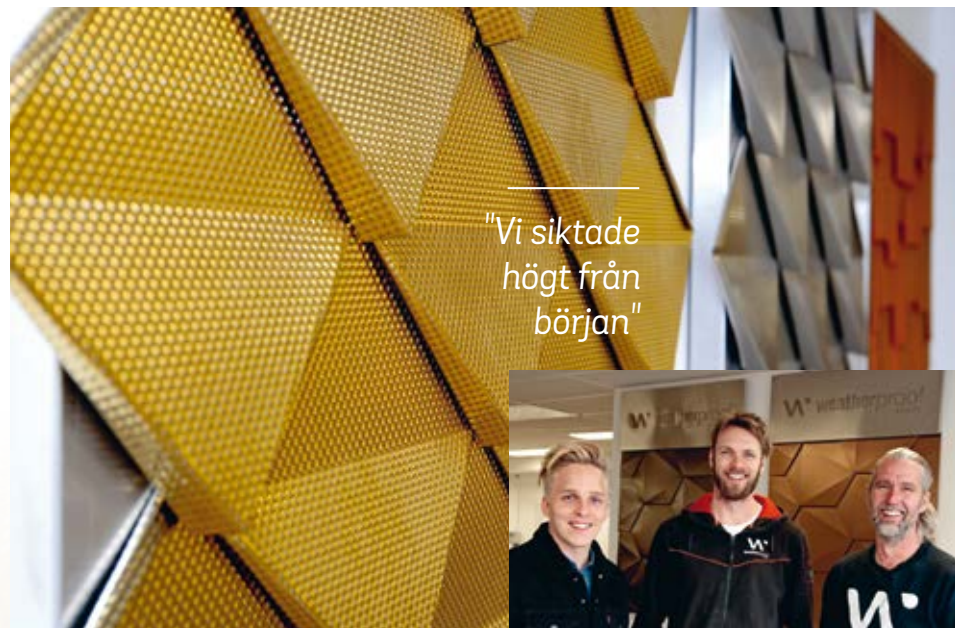
Weatherproof Family finns strax utanför Göteborg och grundades 2017. Företaget har växt snabbt och mer än fördubblat omsättningen för varje år sedan starten.

– Vi siktade högt från början och valde namn på företaget med målet att etablera oss internationellt, säger Juha Rosenström, en av tre delägare.

I dag har han och kollegorna Peter Edlund och Albin Svensson flera kunder utomlands och för att kunna växa ännu mer flyttar de i höst till större lokaler i Landvetter.

– Det ger oss möjlighet att utöka vår digitaliserade maskinpark ytterligare.

Namnet Weatherproof bygger på att tak- och fasadsystemen är framtagna för att skydda byggnaderna vid olika väderlekar och kla-



"Vi siktade högt från början"



ra de tuffa påfrestningar som det skandinaviska klimatet innebär.

– Vi har stor erfarenhet av hur fasadsystem ska konstrueras för att bli vädersäkert året om. Vi lägger mycket tid på detaljer som hur infästningen i husen ska göras för att fungera så bra som möjligt, säger Peter som i likhet med Albin har tidigare erfarenhet från plåtbranschen.

Företaget har också tio montörer som jobbar ute på bygplatserna.

– Vi älskar att engagera oss i våra kunders projekt. Oavsett idé så kan vi förverkliga den, säger Juha.

Arbetet börjar i datorn där de tar

Hårda material, digitala lösningar.

Weatherproof kan klippa, bocka, forma, och göra hål-mönster i alla plåtmaterial. Från Juha Rosenström, Albin Svensson och Peter Edlund.

fram ritningar i CAD för att sedan programmera sina maskiner.

– Det kreativa arbetet i datorn är roligast oavsett om det handlar om unika lösningar eller massproduktion, säger Albin.

Weatherproof erbjuder även ett webb-baserat beställningssystem som strukturerar och förklarar kundernas projekt.

– Digitalisering och automation kommer att förändra branschen enormt. Vi vill ligga i framkant och driva användningen av digitala lösningar, säger Juha.