

TIDNINGEN STÅL

◀ **GRÖNA BESTEN** TAR HÖJD
FÖR VÄRLDSMARKNADEN

**FÖRVÄRV GER TYNGRE
NÄRVARO I JÖNKÖPING**

Abrahamssons Järn blir del av Stena Stål

**LÄTTARE BESTÄLLA
FORMATKLIPPT PLÅT**

**STRÅLANDE UTSIKTER
FÖR INGLASAT**

Svalson fortsätter växa



NÄRA KUNDEN – EN DEL AV VÅRT DNA

Just ny finns det frågor i världen som är betydligt mer angelägna än hur det går för oss i branschen, i våra affärer och med våra dagliga göromål. Tittar vi på omvärlden är det mycket att hålla koll på. Det är fullt krig i Ukraina och det påverkar oss alla. Fruktansvärt och ofattbart.

Även coronapandemin fortsätter att påverka på många sätt. Bland annat märks det på att en uppdämd rörlighet på arbetsmarknaden plötsligt släppt, sedan samhället öppnade upp igen efter coronan. Det skapar en del besvär för många företag eftersom kompetens plötsligt flyttar på sig, vilket kräver nyrekryteringar. Jobbiga processer som vi alla hamnar i då och då.

"Det handlar om att hjälpa er som är våra kunder så mycket som möjligt"

Men trots allt måste vi även fokusera på vår vardag. När den här tidningen kommer ut har jag precis gjort mina första hundra dagar som vd för Stena Stål. Det har varit mycket nytt, och mycket att göra, bland annat har jag varit ute på filialerna och träffat de flesta av mina nya kolleger.

Jag har stött på ett fantastiskt engagemang kring produkterna och viljan att hjälpa kunderna. Det värmer, och bådär gott för bolaget.

En av de viktigaste prioriteringarna för mig som vd är att vi ska fortsätta hålla fokus på affären. Bolaget ska vara stabilt över tid och leverera ett mervärde. Det handlar om att hjälpa er som är våra kunder så mycket som möjligt, och vi vill

gärna få reda på ännu mer om vad ni behöver från oss.

Hur kan vi göra jobbet lättare? Fungerar vår webborder som ni har tänkt er? Får ni tag på de produkter ni behöver?

Hör gärna av er till mig eller mina kollegor och berätta.

Temat för det här numret av Tidningen Stål, mitt första som ansvarig utgivare, handlar inte om de allra största och mest vida perspektiven. Tvärtom har vi satsat på att lyfta fram det som är något av vårt signum och som verkligen finns i företagets DNA. Jag syftar på lokal förankring. Att vara nära kunden är helt centralt för vår affärsidé.

Bland annat har vi besökt **Abrahams-sons Järn** i Jönköping, ett bolag som vi förvärvade i höstas och som nu blir vår nya filial på orten. Där har ledningen och medarbetarna exakt samma fokus som vi själva och lever enligt devisen "närmast vinner", vilket gör förvärvet till en perfekt matchning, läs mer på sidan 6.

Ett besök på **Hermanders** i Töreboda har vi också hunnit med, se sidan 16, ett företag som har hållit på med trycksvarvning sedan 1951.

Bland övriga artiklar finns en intervju med skicross-stjärnan **Sandra Näslund** som tog sig lite tid att svara på frågor, trots att hon då var mitt uppe i de sista förberedelserna inför vinter-OS i Peking.

Trevlig läsning!
Stefan Svensson
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

STEFAN SVENSSON
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:
Kranopratören Fredrik Lindbergh blickar upp på lyftkranen Salamander.
Läs mer på sidan 10.

Tryck:
RisbergsAdbox



SAMARBETE VÄGEN TILL BÄTTRE AFFÄRSKLIMAT

Driva företag – det krävs som regel idéer, engagemang, riskkapital och inte minst ett rejält tålamod. Plus att entreprenören finns där det finns uppbackning. Men hur bra är kommunerna på att stötta sitt lokala näringsliv?

Tidningen Stål tog kontakt med Per Johansson, uppdragsansvarig på Tillväxtverket, för att ta temperaturen på affärsklimatet ute i landet.



Per Johansson

Ålder: 54 år.

Yrke: Uppdragsansvarig på Tillväxtverket.

Bor: Frösön, Östersund.

Familj: Fru, tre barn och en "corona-hund".

Intressen: Musik, jakt och skidåkning.

Lyssnar på: Stone Temple Pilots, Mastodon och Tool.

ning, bostadsbyggande och marktilldelning fungerar väl, och att infrastruktur för både tillverkande företag och tjänsteföretag är på plats.

Även förmedlingen av tjänster och matchningen på arbetsmarknaden måste fungera, något som hamnat i kommunernas eget knä på senare år.

– De tvingades in i den rollen efter att Arbetsförmedlingen drog ner mycket av sin service.

Men hur nära näringslivet kan politiker och tjänstemän vara innan hjälpsamheten får karaktär av osunt gynnande? Den saken är enligt Per Johansson ganska professionaliserad och reglerad nu för tiden.

– Ja, absolut. I dag förstår de flesta att det krävs samarbete för att skapa en bra kommun, och att varken politiker och tjänstemän eller företagare kan lösa allt på egen hand.

Lättare få hjulen att snurra då kommun och näringsliv hjälps åt

Av THOMAS DRAKENFORS

Enligt Per Johansson är det avgörande att politiker och tjänstemän har en fingertoppskänsla för näringslivets behov.

– Det handlar om saker som infrastruktur, bostäder, service, kompetensförsörjning, och utbildning, säger han.

Annars blir det problem.

– Skatteintäkterna i en kommun är ju beroende av att det finns arbetstillfällen, och en näringsidkare

kommer inte att satsa sina pengar där det inte finns bra förutsättningar.

Därför är det sannolikt en god affär för varje kommun att se till att saker som myndighetsutöv-

"En näringsidkare satsar inte pengar där det inte finns bra förutsättningar"



RUSANDE PRISER – NEJ TACK!



Det fullkomligt vansinniga kriget sätter en mörk prägel på tillvaron. Våra dagliga utmaningar känns futtiga i jämförelse med vad som händer i Ukraina.

En lösning känns tyvärr avlägsen och det som har hänt kommer oavsett utgång att förändra de handelsmönster som vi har varit vana vid.

Av HANS SVENSSON, vice vd och marknadschef

Det gäller inte minst vår försörjning av stål. Vi har redan sett stora och okontrollerade höjningar och vad som väntar oss den när-

maste tiden är med stor sannolikhet ytterligare höjda priser på alla stål- och metallprodukter.

Ryssland och Ukraina är stora leverantörer i Europa av både färdiga produkter, halv-

"...vad som väntar den närmaste tiden är med stor sannolikhet ytterligare höjda priser"

fabrikat och råvaror. Det kommer att bli produktionsbortfall och sanktioner som stänger ned handeln med ryska intressen. Beläggningen hos europeiska stålverk kommer att öka.

Producenterna kommer också att möta höjda energi- och råvarukostnader som ger prisökningar på färdiga produkter. Frakter, som är en betydande kostnad innan varan når dig som förbrukare, skjuter i höjden genom höjda drivmedelskostnader och brist på transportkapacitet.

Det osäkra läget om framtida produktionskapacitet av stål och en oro för brist gör att många vill försäkra sig om voly-

mer för sina behov på både kort och lång sikt. Som på så många andra varor så har vi en hamstringsvåg på vissa volymprodukter.

Mönstret är av naturliga skäl tydligast när behoven framåt är kända i en löpande produktion eller större projekt. Detta beteende driver upp priserna ytterligare.

På sätt och vis påminner den prisutveckling som vi nu har om vad som skedde för ett år sedan. Då var det pandemin som började släppa sitt grepp och uppdämda konsumtionsbehov gjorde att försörjningskedjorna inte klarade att möta efterfrågan. Orsaken den här gången är så förtvilt onödigt.

"...kriget kan försvaga konjunkturen och efterfrågan och då stannar utvecklingen av"

Vad vi frågar oss nu är när tar kriget slut och när kan vi återgå till det normala? Ingen vet när eller vad det nya normala blir, men det är säkert något helt annat. Priserna lär fortsätta att stiga ett tag till men kriget kan försvaga konjunkturen och efterfrågan och då stannar utvecklingen av.

"Give Peace a Chance".

Prisutveckling stål.

Vägda importpriser Stena Stål AB. Index 100 = juni 2008

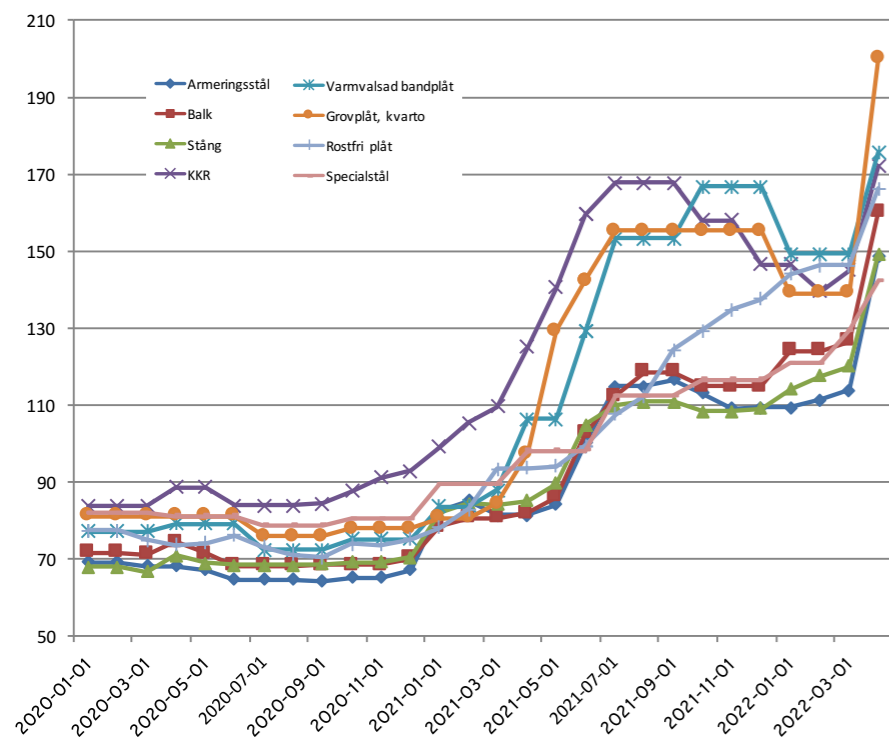


Foto: Pexels/Jimmychan



Bäddat för tillväxt

Stena Ståls filial i Jönköping är inne i en förändringsprocess. Företaget har förvärvat **Abrahamssons järn**, en ledande leverantör av stål i regionen och en säljare med samma grundsyn på kunderna som Stena Stål.

– Den är den som är närmast kunden som vinner, säger tidigare vd:n Lasse Nilsson som nu träder in i rollen som filialchef på Stena Stål.

Av THOMAS DRAKENFORS

Tunga lyft. Abrahamssons järn har hämtat sin logotyp från en bronsskulptur av en järnbärare på Marieholms bruk, fem mil sydväst från den egna anläggningen. Under brukets tidiga era fick vanliga kne gare agera mänskliga truckar.



Det var knappast några bistra ekonomiska realiteter som fick Lasse Nilsson och de tre andra delägarna att sälja. Omsättningen på de tio anställda låg på runt 105 miljoner, och resultatet är bra. – Nej, men Stena Stål har länge varit vår största konkurrent. En rival som vi tyckte att vi hade mycket gemensamt med. Ett annat skäl till att vi ville sälja är att det närmade sig generationsväxling. Jag är 59 år och min kollega som jag startade

bolaget ihop med har fyllt 68, säger Lasse Nilsson, som redan hade ett par decenniers erfarenhet av branschen när han drog i gång Abrahamssons järn för tolv år sedan tillsammans med kompisen Sören Abrahamsson.

– Han hade ett åkeri, och jag hade varit säljare och försäljningschef i den här branschen, säger han.

Redan första året fick de ett kvitto på att de var rätt ute. Omsättningen blev bra direkt, och har



Växlar upp. Stena Ståls närvaro i Jönköping blev i ett slag betydligt starkare i och med förvärvet av Abrahamssons järn. Foto: Jeanette Larsson Winerö

Bäddat för tillväxt (forts)

sedan växt. Nu när Stena Ståls filial flyttar in passar det även bra att där finns nya och moderna lokaler "med plats för rejäl tillväxt".

Dessutom nya maskiner.
– Vi har bland annat investerat i en line för inläggningsfärdig armering. Sedan har vi kapmaskiner, gradsax och sådant också.

Men kunskaper, utrustning och fina lokaler i all ära ... det krävs mer för att lyckas i den hårt konkurrensutsatta branschen med stålförsäljning.

"Ett annat skäl till att vi ville sälja är att det närmade sig generationsväxling"

– Det går att formulera i tre ord. Extremt hög tillgänglighet. Vi försöker att vara snabba med både besked och leveranser, plus att vi har en bred lagerhållning.

Nu gläder han sig åt att Abrahamssons järn blir del av en större koncern med snarlika värderingar, där kunden är starkt i centrum.

– Med de muskler som Stena Stål har ser vi en möjlighet att öka tillväxten.

Även Anders Lindgren, tidigare delägare som jobbar kvar som kundansvarig, tycker att det är bra matchning att bli en del av Stena Stål.

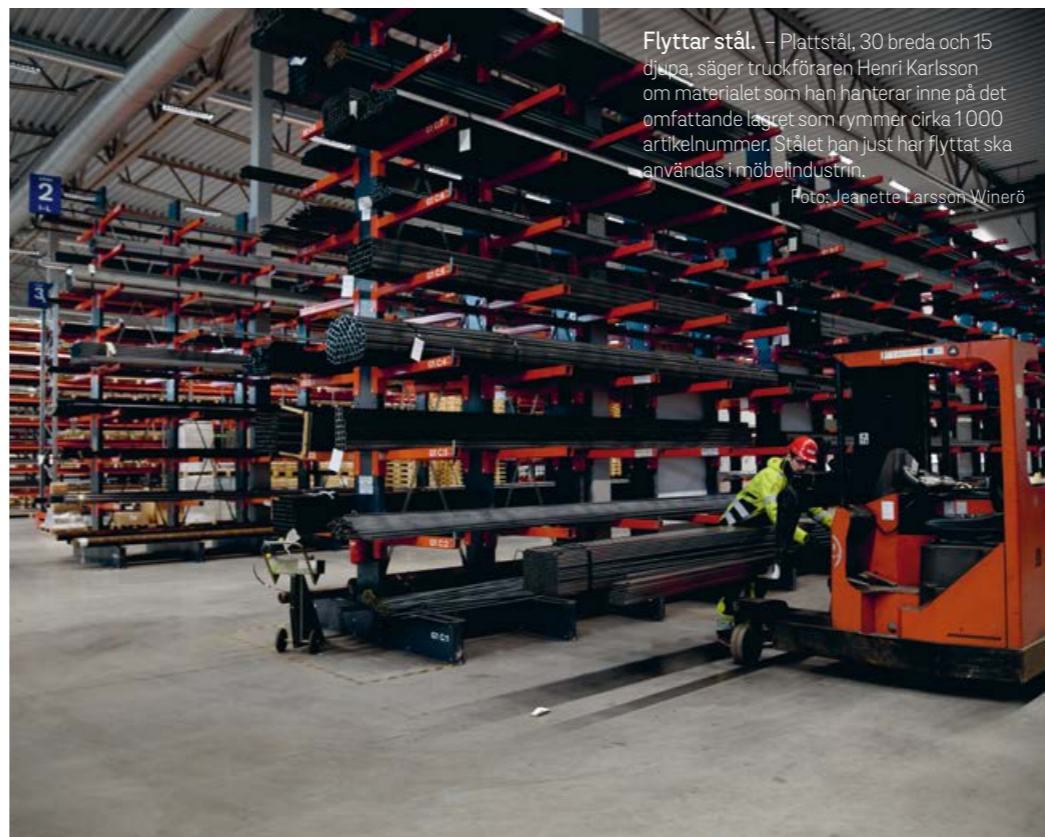
– Vi har samma tänk, säger han.

Den största fördelen?

– Det är flera bra saker, som att vi får det större bolagets sortiment samtidigt



Formar armering. Operatören Peter Carlsson hanterar den enorma armeringsmaskinen inne på anläggningen. – Att bli en del av Stena Stål? Jag tycker att det här känns jättebra, säger han.



Flyttar stål. – Plattstål, 30 breda och 15 djupa, säger truckföraren Henri Karlsson om materialet som han hanterar inne på det omfattande lagret som rymmer cirka 1000 artikelnummer. Stålet han just har flyttat ska användas i möbelindustrin.

Foto: Jeanette Larsson-Winerö

Foto: Jeanette Larsson-Winerö



Större sortiment och exakta mått. Keijo Kautto på Outokumpo, som utvecklat verktyget tillsammans med Stena Stål, tror att det är efterlängtat av många.

Nytt i Stena Ståls webborder: Handla formatklippt snabbt och enkelt

Stena Stål har tagit fram ett nytt webbaserat verktyg till sin webborder med möjlighet att beställa formatklippt plåt.

– Vi ser att behovet av att snabbt kunna beställa formatklippt plåt i webbshopen ökar, säger Axel Lundqvist, produktchef.

Av ERICA HOLM

Verktyget hjälper även till att räkna ut pris och leveranstid för varje beställning.

– Kunderna tycker att det fungerar smidigt och ser fördelar med att själva kunna välja dimensioner och ytor, säger Axel Lundqvist.

Verktyget har utvecklats tillsammans med Outokumpo för att kunna erbjuda en större del av deras lager och sortiment direkt till kunderna.

– De gör att de kan skraddarsy en produkt utöver standardsortimentet. Det ger också ett bättre materialutnyttjande när kunderna kan välja exakt längd och bredd på plåten. Det minskar svinnet och är viktigt ur miljösynpunkt för många av våra kunder, säger Keijo Kautto på Outokumpo.

Verktyget är enkelt att använda:

1 Logga in som vanligt i Stena Ståls webbshop och välj coilartikel, med rätt tjocklek och bredd.

2 Välj format och yta.

– Då beställningen kommer in så kollar vi att allt ser rätt ut, sen börjar vi producera materialet och gör det redo för leverans, säger Keijo Kautto.

Förhoppningen är att fler ska upptäcka fördelarna med att själva kunna göra sin beställning i webbshopen.

– Intresset ökar då fler får kännedom om de möjligheter som finns.

SE FILMEN!

Så enkelt beställer du via Stena Ståls webborder. Rikta mobilkameran mot QR-koden, så länkas du vidare till filmen.



TIDNINGEN STÅL #1/2022 / SID 9

som vi kan behålla flexibiliteten hos ett mindre företag. Det blir ett nytt spännande kapitel, det känns väldigt kul.

Från Stena Stål inne i centrala Jönköping har två personer nu flyttat över till nya lokaler inne på det som tidigare var Abrahamssons järn. En annan har sitt kontor i Vetlanda och den tidigare filialchefen arbetar på Stena Stål i Göteborg.

En av dem som flyttat in är Jan Dahlén, kundansvarig. Han ser flera bra synergieffekter med förvärvet.

– Förut var vi ett säljkontor. Nu blir vi en filial med ett eget lager. Det skapar nya förutsättningar för vidareutveckling, säger han.

Blir jobbet lättare?

– Ja, vi blir ett större säljgäng med samlade erfarenheter, så det skulle jag säga. Vi har även fått positiv respons från kunderna.

TRE RÖSTER OM FÖRSÄLJNINGEN



Ny roll. Lasse Nilsson, tidigare vd och medgrundare på Abrahamssons järn, träder in som filialchef i Jönköping.
– Vi fortsätter att växa med de konkurrensmedel vi har haft sedan tidigare. Det blir business as usual, fast med nya muskler.

LASSE NILSSON

Ålder: 59 år.
Bor: Visingsö, Jönköping.
Intressen: Historia, motion.
Lyssnar på: Vetenskapsradion och Snedtänkt.

ANDERS LINDGREN

Ålder: 48 år.
Bor: Jönköping.
Intressen: Träning.
Håller på: HV71.

JAN DAHLÉN

Ålder: 56 år.
Bor: Jönköping.
Intressen: Golf, träning, och stort akvarieintresse.
Lyssnar på: Alltjänt, men gärna Etta James och John Scofield.



Fler kollegor.

– Det är kul med nya jobbkompisar. Vi får också en helt annan backup på större förfrågningar, säger Anders Lindgren, en av fyra delägare som sålt Abrahamssons järn till Stena Stål.



Från början.

– Jag var med och startade Stenas filial här 2003. Det känns som om vi har gjort en fantastisk resa, säger Jan Dahlén, kundansvarig på Stena Stål i Jönköping.



SALAMANDER
QUICK LIFT

210
meter krokhöjd

150
ton – så mycket
lyfter kranen

15
trailers räcker
för transport



"DET KAN LÅTA
KAXIGT, MEN
DET HÄR ÄR
EN VÄRLDS-
PRODUKT"

Marcus Dahlander,
vd, S&L Access Systems

LYFTET ÄR NÄRA

– svensk uppstickare ska ta vindkraftsindustrin med storm

Många ögon riktas mot svenska green tech-uppstickaren S&L Access Systems som bygger en helt ny typ av lyftkran för att bygga och serva vindkraftverk. Den lyfter högre och tyngre, halverar tiden för installation, och kapar transporterna med 75 procent.

– Vår produkt kommer att revolutionera vindkraftsindustrin, säger vd Marcus Dahlander utan att tveka. Tidningen STÅL har besökt testanläggningen.

Av TOMMY APELQVIST

På ett industriområde i Själevad, strax söder om centrala Örnsköldsvik, reser sig en stor illgrön stålkonstruktion mot himlen. Det är prototypen till det som enligt bolaget kommer att rita om kartan för branschen.

Kranen har fått namnet Salamander Quick Lift. I serietillverkat skick lyfter den 150 ton och mäter 210 m i krokhöjd, omkring 50 meter högre än konkurrenterna.

– Trenden går mot allt större rotorblad för att få ut mer effekt, vilket leder till tyngre komponenter och högre vindkraftverk. Vår teknik ligger helt rätt i tiden och kommer att bidra till att vindkraftsindustrin blir än mer effektiv och betydande för framtida energiförsörjning, säger Marcus Dahlander.

Konstruktionsarbetet startade under hösten 2019. Först under stort hemlighetsmakeri, men nu – med patent säkrade och en plan för glo-

bal utrullning – närmar det sig skarpt läge. Startskottet var en vilja att hitta mer effektiva sätt att lyfta tunga komponenter vid vindkraftverk än dagens lösningar, där tunga mobila kranar transporteras till oländig terräng, monteras på längden, för att sedan resas upp.

Här fanns alltså flera problem att lösa. Teamet bakom Salamander förstod att de skulle behöva ta ett helhetsgrepp om händelsekedjan.

För att minimera vikten har Salamander fått ett fackverk av seghärdat – höghållfast – stål med grova hålprofiler. I toppen sitter en flyttbar motvikt på 24 ton att jämföra med mer än 400 ton i dagens kranar.

– Valet av höghållfast stål medför att kranen blir mindre vindkänslig, säger Marcus Dahlander.

Monteringen sker på marknivå. Från en 50 ton tung plattform med stödben pressas korta segment – max 3,5 meter långa – uppåt med hjälp av hydraulik och fäster i varandra med snabbkopplingar. Hela



LYFTET ÄR NÄRA (forts)

▷ designen bygger på modularisering.
– Varje segment tar 5 minuter att resa. En komplett nyinstallation med vår kran reducerar tiden med 20-50% beroende på antal vindkraftverk i parken. Det blir snabbt pengar ...

På köpet ökar säkerheten för personalen medan markytan för montering krymper. Viktreduktionen i kombination med de korta segmenten är också en fördel vid transporter till och inom vindkraftsanläggningarna, enligt Marcus Dahlinder.

– Det krävs 15 trailers för att frakta en Salamander, vilket minskar transporterna med 75 procent. Segmenten får plats på standardtransporter. Klimatavtrycket i form av CO²-utsläpp minskar rejält.

Höghållfast stål är inget billigt material. Vad kommer en lyft att kosta?

– Priset är inte offentligt ännu, men för kunden väntar rejäla besparingar då transporter, service och installationstid räknas in samtidigt

som vi möjliggör att högre och tyngre verk kan installeras.

Produktionen ska komma igång under 2022 och de första leveranserna sker under 2023. Upp till fem kranar räknar företaget med att producera i första serien. Sedan skalas produktionen upp till 10-15 enheter per år.

– Det kommer att ta tid att jobba ikapp efterfrågan. Vi ser en enorm potential, säger Marcus Dahlinder som förutom den globala utbyggnaden av vindkraft också pekar på att storleken på framtidens vindkraftparker ökar.

Marknaden domineras av tyska krantillverkaren Liebherr. Vad siktar ni på?

– Det är inget vi vill spekulera om, men vi ser ett mycket stort intresse från ledande aktörer i såväl Europa som i USA, Australien, Sydamerika och delar av Asien som vill börja använda vår lösning. Det kan låta kaxigt, men det här en världsprodukt.

S&L ACCESS SYSTEMS

- Svenskt green tech-bolag som bygger på en idé från uppfinnaren och företagaren **Michael Strandberg** i Örnsköldsvik, som tillsammans med några kompanjoner klurade fram en ny teknisk lösning för att effektivisera lyft av tunga komponenter vid vindkraftverk.
- Samägs av majoritetsägaren Stena AB tillsammans med danska vindkraftsgiganten Vestas.
- Huvudkontor/eftermarknad i Göteborg, test- och demoanläggning i Örnsköldsvik, R&D-center i Västerås.
- Huvudsaklig tillverkning är spridd på partners över landet: **Machtech** (Örnsköldsvik), **Pichano** (Timrå), **Eurosteel** (Nybro), **Sjölanders Mekaniska**, **Prevas** och **Camatech** (Västerås).
- Produktionen beräknas komma igång under andra halvåret 2022.



Foto: S&L

Svensk tillverkning och ägare med muskler väger tungt

Att hela grundkonstruktionen tillverkas i Sverige – fördelat på partners i Nybro, Västerås, Timrå och Örnsköldsvik* – är en stor fördel.

Av TOMMY APELQVIST

– Det underlättar att ha tillverkningen i närområdet, inte minst för att kunna garantera kvalitet och minska utvecklingstiden. Dessutom har vikten av nationell produktion blivit ännu tydligare under

pandemin, säger Marcus Dahlinder, som med bakgrund inom fordonsindustrin vet vad det innebär att arbeta på global nivå där utrymmet för fel är obefintligt.

I Västerås bygger S&L Access Systems just nu upp ett utvecklingscenter samt en monteringsanläggning.

Rekryteringen pågår för fullt och i slutet av året ska arbetsstyrkan bestå av ett tjugotal personer. Företaget räknar med att anställa ytterligare 50 under de tre närmaste åren.

Huvudkontor och eftermarknad sköts från Göteborg, medan anläggningen

i Örnsköldsvik, vid sidan om produkttester, också ska hålla utbildningar och demonstrationer för kunder.

Kommer ni att klara de åtaganden som eventuellt väntar? S&L är ändå ett litet bolag internationellt sett.

– Det stämmer, men vi samarbetar tajt med både externa samarbetspartners med specialistkompetens, som med våra starka ägarbolag som besitter såväl kapital, kompetens som teknik. Bara inom Stena AB har vi 15 000 kollegor och ytterligare 25 000 på Vestas. Det går inte att gå in ett projekt av den här omfattningen halvdant säger Marcus Dahlinder.

*= **Machtech** (Örnsköldsvik), **Pichano** (Timrå), **Eurosteel** (Nybro), **Sjölanders Mekaniska**, **Prevas** och **Camatech** (Västerås)

"DET KOMMER ATT TA TID ATT JOBBA IKAPP EFTERFRÅGAN. VI SER EN ENORM POTENTIAL"



Jobbar högt. Kranoperatörerna Fredrik Lindbergh och Jesper Johansson monterar en av de tre flyttbara gripplattformarna som ger stöd och tar upp en del vindar.

Foto: S&L

"PERSONLIGA MÖTEN GÖR STOR SKILLNAD"

Att finnas nära kunderna är centralt för Stena Stål. Men vad betyder det för kunderna? Vi frågade fem säljare: Vilken kundnytta ser du med att jobba lokalt?



Andreas Eriksson,
kundansvarig säljare,
Kalmar.

– Den lokala lagerhållningen har varit viktig i många av de kundrelationer vi har byggt upp. Exempelvis en av våra kunder som köper rostfritt, och en annan som vill ha en speciell kundunik armering. De vet att vi alltid har produkterna inne.



Stefan Jonsson,
säljare, Timrå.

– Bandet på kapmaskinen gick av för en kund när de skulle kapa en fyrkantsstång, och det var brådis. Då tog vi in den med hjälp av den lokala åkaren, kapade upp här och körde ut materialet till dem med nästa tur. Hade vi inte varit nära hade det ju inte funkat.



Nikola Lemic,
säljare, Lidköping.

– Ett möte där vi träffas och går igenom saker och ting ... det är lätt att få till eftersom jag sitter nära kunden. Då kan jag vara med och bolla idéer, höra om vad som är på gång och ofta hitta fler saker att hjälpa till med. Så de där personliga mötena gör helt klart skillnad.



Marcus Haglund,
säljare, Stockholm.

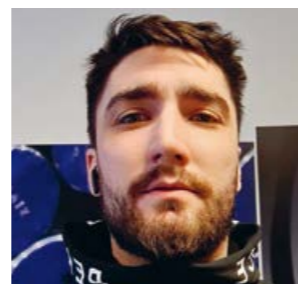
– Många av våra kunder finns i när-området, så även om jag är innesäljare följer jag ibland med ut och träffar dem. Min uppfattning är att det stärker relationen att få ett ansikte till en röst eller en mejladress. Kontakten blir mer personlig, vilket även skapar trygghet.

"Stärker
relationen"

"Lätt att
träffas"

"Snabb
problem-
lösning"

"Mer
personligt"



Rasmus Lindgren,
kundansvarig säljare,
Skellefteå.

– Häromdagen ringde en kund i Burträsk några mil bort. De behövde två buntar plåt, akut och vi har ju ett fullskaligt lager. Vi levererade direkt efter lunch. Att lösa problem ... det är en av de roligaste sakerna med jobbet.

Sammanställning: Thomas Drakenfors



HALLÅ DÄR!

... **Maud Spencer**, vd på **Svalson** i Piteå, marknadsledande på eldrivna skjutluckor och fönster.

Ni har fortsatt växa trots att ni tvingades stoppa all exportproduktion när pandemin slog till?

Av TOMMY APELQVIST

– Det stämmer. Det är efterfrågan på hemmaplan som ökar starkt, inte minst från restaurangerna. Just nu håller vi på att rekrytera mer personal.

Vad är det som ni säljer mer av?

– Skottsäkra och brandklassade fönsterpartier går framåt, en följd av högre säkerhetsnivå i samhället. Dessutom ökar vi försäljningen till privatpersoner. Förr var de rätt få, i dag utgör de mer än hälften av kunderna.

SVALSON

• Norrbottniskt familjeföretag som tillverkar eldrivna skjutluckor, vertikala glaspartier, montrar samt höj- och sänkbara glasräckan. Till namnkunniga kunder hör Dior, Manchester United och Disneyland Shanghai.

• Har 55 anställda på anläggningarna i Öjebyn strax utanför Piteå och i Luleå.

• Har på tio år fördubblat omsättningen, i dag är den runt 90 mkr.

"Våra svenska produkt-namn låter roliga och exotiska, inte minst i Frankrike ..."

Vad efterfrågar de?

– Allt fler satsar på sina altaner och uterum och vill sitta i lä med hjälp av inglasningar och vindskydd. Vi gynnas också av trenden med egen pool. Folk vill njuta av att vara utomhus fast hemma. Och så ska det vara snygga lösningar. Skjutbara, smäckra och eleganta.

Nåt mer på gång?

– Alla dessa nödlösningar i plexiglas som numera hänger och dinglar framför kassor och receptioner ... där ser vi ett intresse för mer permanenta lösningar som både skyddar bättre och ser bättre ut.

Ni är marknadsledande i er nisch, vilka risker finns med det?

– Det tråkiga är att vi får stå för all utveckling och marknadsföring av



Glas och stål. Entrén till Riksdagshuset har Svalson installerat den skottsäkra skjutluckan (t v). Ovan: Höj- och sänkbara glasracket CIT i LÅ.

nya produkter, som andra kan åka snålskjuts på. Det positiva är att vi får sätta trender och styra marknaden. Det är häftigt att ta fram nya produkter, och att patentera, producera och börja sälja dem.

Ett av era glasräckan heter CIT i LÅ, ett annat CAFÉ AU LÅ. Hur funkar det globalt?

– Från början skulle de heta nåt annat utomlands, men så märkte vi att våra svenska vitsiga namn låter roliga och exotiska, inte minst i Frankrike – vårt största exportland. Det blev succé.

Om fem år, hur har Svalson förändrats?

– Då är vi världsledande inom säkerhetslösningar i glas. Under namnet Svalson Safety kommer vi att bredda sortimentet rejält på säkerhetsklassade produkter.

Handen på hjärtat, kan det bli för mycket glasfasader i en stad?

– Nej, jag tror inte det. Använt på rätt sätt är glas ett fantastiskt material.

Högtryck för trycksvarvat

Hetsiga tillväxtplaner och jakt på nya affärsområden?

Det är inget för Hermanders i Töreboda. I drygt 70 år har de koncentrerat sig på avancerad plåtformning med trycksvarvning som specialitet och har inga planer på att bredda verksamheten.

– Det här är ett hantverk som hela tiden måste hållas vid liv. Med sidoverksamheter skulle vi tappa kompetens, säger vd Patrik Nilsson.

Av TOMMY APELQVIST

Det handlar om att töja, pressa och dra plåt till komplexa former. I Hermanders verktygslåda finns några olika metoder men huvudattraktionen är trycksvarvning, som utgör 90 procent av omsättningen.

Tekniken är gammal och beprövad. – Ändå är det få som vet hur det går till, säger Patrik Nilsson.

Enkelt uttryckt formas runda plåtobjekt under rotation – svarvning – genom hårt tryck med ett formverktyg.

– Det påminner om att dreja. Att lära sig tekniken tar många år.

Men det stannar inte där. Det handlar lika mycket om materialkunskap.

– Metaller är levande material som inte alltid beter sig lika även om du an-

vänder samma ämne och tjocklek. Det är en fingertoppskänsla som måste läras in och därför så svår att robotisera, säger Patrik Nilsson.

Bäst passar metoden vid tillverkning av mindre serier eller då prototyper ska fram eftersom initialkostnaden är låg.

Patrik och kompanjonen Carl Björkman köpte verksamheten för fem år sedan.

Meningen var att Patrik skulle ta vd-rollen under en kort övergångstid.

– Men det var så jäkla roligt att jag fortsatte. Den ständiga dialogen med personal och kunder är helt outstanding.

En viktig del av jobbet är att optimera produktionen. Där kommer Hermanders ofta med förslag.

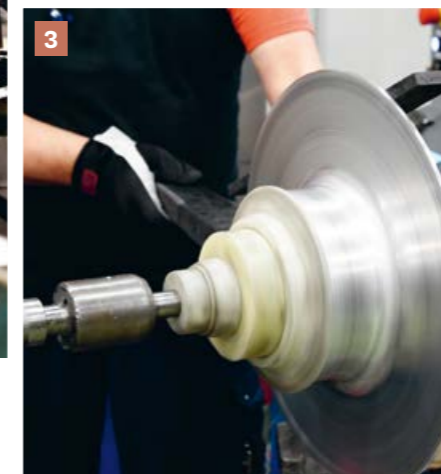
– Ju tidigare i processen vi kommer in och ju smartare vi kan tillverka delen, desto mer kostnadseffektivt för kunden.

De turbulenta tiderna till trots kan Hermanders lägga ännu ett bra år bakom sig. En orsak är en bred kundbas i spridda verksamheter från bygg, industri och energi till design och butiksinredning.

– Vi har också tagit höjd för materialbrist genom att köpa på oss större kvantiteter än normalt. Med 20 personer som delar på 4 000 kvadrat är ytor för lagring inget problem, säger Patrik Nilsson och får medhåll av Mikael Henningson, försäljningsansvarig:

– Vi hade inga problem att hålla avståndet under pandemin...

Då är det allt högre priset på el



Avancerad plåtformning. 1) Carina Eckerman Folkesson, operatör, hanterar vant excenterpressen. 2) Mikael Henningson, försäljning, framför delar av produkt samlingen 3) Fingertoppskänsla. Trycksvarvning är ett hantverk. Att lära sig grunden kan ta 3-5 år. 4) Adam Nordström, operatör, granskar ytan på ett stycke formad plåt. Företagets skickliga personal är grunden i verksamheten.

Foto: 1-3) Jeanette Larsson Winerö, 4) Hermanders



PATRIK NILSSON

Delägare i och vd för Hermanders.

Bor: Eskilstuna.

Ålder: 41.

Fritidsintressen: Skidåkning och bilar.

Lyssnar på: "Allätare.

Lyssnar på radion i bilen, fast årligt talat – mest blir det telefonsamtal där."

Läser: Just nu affärsmannen Rune Anderssons färsk bok Sätt rätt pris.

"VI INVESTERAR VAD SOM KRÄVS FÖR ATT FORTSÄTTA VARA LEDANDE I NORDEN"

ett större bekymmer – och en rejäl osäkerhetsfaktor på sikt.

– Än så länge har vi inte behövt ta ut ökningen på kunderna, men en höjning från 30 öre per kWh till över en krona, det märks, säger Patrik Nilsson.

Hur ser strategin ut framåt?

– Enkelt: Vi investerar vad som krävs för att Hermanders ska fortsätta vara

Nordens ledande trycksvarvare.

Själv tror Patrik Nilsson på ett uppsving för lokala och europeiska leverantörer.

– Priserna på frakter liksom man-timmar i Kina har gått upp. Och en robot jobbar inte snabbare i Kina än i Sverige. En annan ögonöppnare var stoppet i Suezkanalen där containrar satt fast i veckor, säger han.

Nyligen köpte de till 5000 kvadrat mark intill anläggningen, för att kunna växa om behov uppstår. Och tyska har lagts till som språk på hemsidan.

– Tyskland är ett stort land. Det skulle kunna vara en intressant marknad för oss.

Men produktionen, den stannar i Töreboda?

– Absolut, det tummar vi inte på.

HERMANDERS

- Ledande på avancerad plåtformning med trycksvarvning som specialitet, där de klarar diametrar mellan 20–1800 mm. Jobbar också med djupdragning och hydro-mekanisk formning.
- Startade 1951. Företaget har ett tjugotal anställda och omsätter runt 35–40 mkr.
- Kunderna finns i många branscher. Under åren har Hermanders levererat till bland andra KF, IKEA, Jas Gripen och Koenigsegg.

Anställd i fyra månader – sen fick Skara-Bert kicken ...

Som ung var Bert Karlsson en tid anställd på Hermanders. Men han begick ett ödesdigert misstag. För att förbilliga ett produktionsmoment drog han i smyg igång ett projekt med en verktygsmakare från en konkurrent. När det kom till ledningens kännedom blev det sparken direkt.

"...det var min sista anställning. Sedan dess har jag varit min egen", skriver Bert Karlsson själv om händelsen i sin självbiografi från 2006.



Kör hårt. Kör hårt. Skicross-åkaren Sandra Näslund har haft en bra säsong. Redan före OS, där det blev guld efter en makalös finalinsats, låg hon etta i världscupen. Men det krävs en hel del engagemang för att hålla sig på den nivån, även när det är lågsäsong. – På sommarhalvåret kör jag två styrke- och konditionspass om dagen, då håller vi även på rätt mycket med att träna starter, säger hon.

Foto: Daniel Goetzhaber/Bildbyrå

Full fart på jobbet

När den här tidningen kommer ut har vi redan facit: guld i skicross för Sandra Näslund! Men Tidningen Stål fick tag på henne redan under uppladdningen för OS i Peking. En intervju med en atlet in toppform och med klar segervittring, och en berättelse om tuff konkurrens, stenhård uppladdning och höga farter.

Av THOMAS DRAKENFORS

Ett par veckor efter jul, och nere i Sörlandet har det mesta gått tillbaka till grå gator och regn i luften. Men hemma i Umeå har skicross-åkaren Sandra Näslund inga problem med att hitta vare sig snö eller lämpliga backar träna i.

När Tidningen Stål får tag i henne är det mellan två träningspass, och

med en ledning i världscupen som ett kvitto på att formen sitter.

– Ja, jag leder. Men det är många poäng kvar att tävla om.

Tvåan och ständiga rivalen Fanny Smith från Schweiz ligger för tillfället 100 poäng efter, och kommer så småningom att förlora sin tredjeplats i OS-finalen efter att ha blivit diskad. Men det vet ingen än.

Konkurrensen mellan dem är

SANDRA NÄSLUND

Ålder: 25 år.

Yrke: Skicross-proffs.

Bor: Umeå.

Familj: Sambo.

Intressen:

"Över lag att vara utomhus och hitta på saker. På sommaren fiskar jag gärna, det är avkopplande."

Håller på:

Kramfors i fotbollen och Modo i hockey.

Kör: Audi A6 Allroad.

tuff, men inte värre än att de lärt känna varandra ganska väl, och även kan tänka sig att ta en öl ihop. – Kanske inte när vi är mitt uppe i tävlandet. Men efter säsongen, absolut, säger Sandra Näslund.

Men än så länge är det alltså några veckor kvar till OS i Peking. Hennes förberedelser inför eventet har pågått sedan i somras, då med styrke- och konditionsträning.

Sommartid kör hon två träningspass om dagen. Mycket gym men även en del cykling och roddmaskin. I september började hon åka på träningsläger och i november startade tävlandet.

– Precis före OS åker vi till Idre för ett precamp. Men just nu är min uppladdning att köra världscupstävlingar. Det blir runt 15 per säsong, inklusive SM.

– Sedan handlar det så klart också om att träna på gym och att hålla sig i form, alla årets månader.

ANTINGEN ELLER ...

... Sandra Näslund väljer:

- ✓ Norrland eller Franska rivieran?
- Rolling Stones eller ✓ Zara Larsson?
- Knäckebröd eller ✓ croissanter?
- Shopping eller ✓ pensionssparande?



"Visst kan man trilla ibland, men det är inga större risker"

Skicross, är en relativ nykomling i OS-sammanhang. 2006 beslutade internationella olympiska kommittén att släppa in grenen – en vintersport där det verkligen går undan. Medelhastigheten är på 60 kilometer i timmen över gupp och i svängar, där åkarna ibland ligger riktigt nära varandra, ungefär som speedwayförare.

– Som snabbast? Tja, jag är väl uppe i runt 90 kilometer i timmen ibland.

Men Sandra Näslund tycker inte att det känns särskilt hisnande med motorvägsfarterna i utförsbackarna.

– Nej, vi tränar för det här året om och har ganska bra koll på det vi gör. Visst kan man trilla ibland, men det är inga större risker. Inte värre än i de flesta andra sporter.

Hon har olika sponsorer och får in en del prispengar. För arbetet i backarna blir det en hygglig lön "och lite till".

– Det är roligt att vara elitidrottare. Men visst, du måste ge allt, året om.

Krävs en vilja av stål?

– Ja, det gäller att ha skalle till det, för att orka med.

KOLL PÅ SKICROSS? DÅ KAN DU VARA MED OCH TÄVLA

Den här gången står inte mindre än fyra biobiljetter på spel.

Allt som krävs är att svara rätt på följande fråga:

Sverige har under många år varit ett av de dominerande länderna i skicross. Men på OS-programmet är det ändå en ganska ny gren.

När kördes det om OS-medaljer i skicross för första gången?

1. 2006

2. 2010

3. 2014

Ditt svar behöver vi senast fredag den 22 april.

Skicka det till redaktionen@stenastal.se Grattis säger

vi till **Charlotta Lundin** i Tystberga som vann Herman

Lindqvists senaste bok, eftersom hon visste att rätt

svar förra gången var Engelbrekt Engelbrektsson.

22/4

... vill vi senast ha ditt svar.

SUDOKU

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

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

RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige



Höga krav på precision. Några exempel på lösningar som Trestad Laser tagit fram till sina kunder.



Ju krångligare, desto bättre Trestad Laser räds inte de tuffa uppdragen

Trestad Laser i Trollhättan har etablerat sig som ett spjutspetsföretag i regionen när det gäller att förädla exklusiva och svårbearbetade material.

– Vi arbetar med produkter där kraven på precision, formstabilitet och tålighet mot höga temperaturer, högt tryck, kemisk- och mekanisk nötning är extremt höga, säger Peter Andersson.

Av ERICA HOLM

Trestad Laser startades 1972 av Jan Andersson och drivs i dag av sönerna Per, Peter och Patrick Andersson som är vd.

En del av produktionen går till aerospace och energisektorn men man har även kunder inom andra branscher. Ett



Peter Andersson

exempel är True Temperament som tillverkar delar till gitarrer.

– Vi har växt successivt med nya kunduppdrag, maskininvesteringar och certifieringar, säger Peter Andersson.

Styrkan är att med sin egen maskinpark kunna tillverka en komplett detalj från ritning och plåtämne till färdig produkt.

– Vårt samarbete med Stena Stål fungerar jättebra. Vi beställer mycket rostfri plåt och vi lägger ofta ordern själva, det går väldigt snabbt och smidigt, säger Peter Andersson.

Alla i företagsledningen har börjat på verkstadsgolvet och har god kännedom om produktionen vilket är en stor fördel i kommunikationen med kunderna.

– Kunderna förväntar sig ett effektivt och nära samarbete och ställer stora krav på beredning och framtagning av underlag där vi erbjuder helhetslösningar. Vår strategi är att sammanföra teknologi och utveckling i tillverkningsprocessen där alla i företaget är involverade.

SPECIALISERADE PÅ AVANCERAD BEARBETNING

Sedan starten har Trestad Lasers produktion utvecklats från planlaserskärning, bockning och enkla svetsarbeten, till lasersvetsning och laserskärning i 3D-format, pressning, maskinsvetsning, rörbockning och skärande bearbetning.