


TIDNINGEN STÅL



◁ PÅ RÄTT KÖL I VINKÖL
Nu laddar nya ägarna för tillväxt

STARKARE TILLSAMMANS
Laserstans fick största kunden som ägare

DE BYTTE MATERIAL
OCH FICK MILJÖBOOST
Litet tips fick stor påverkan

HAN GER ROCKENS
GIGANTER RÄTT TON
Stjärnorna köar till Anders gitarrverkstad

PRECISION VINNER ÖVER SNABBHET

Leveranskedjor är ett ord som blivit allt mer frekvent använt på senare år, både i medierna och i dagligt tal. Först var det på grund av pandemin, sedan kom de förskräckliga händelserna i Ukraina, med Rysslands invasion.

Jag inser att det finns betydligt mer omvälvande aspekter av det som händer geopolitiskt och säkerhetspolitiskt i Europa än hur vi och andra leverantörer får olika produkter att anlända från en plats till en annan. Men inte desto mindre är det något som skapar utmaningar.

I mars fick vi se hur vårt huvudlager i Västerås formligen överöstes av förfrågningar från stålköpare som inte fick tag på det som de behövde från sina vanliga kanaler. Under några veckor skeppades det dubbla volymer från vår anläggning, en både ovanlig och krävande situation för medarbetarna.

Men vi har ett starkt team på plats, och jag vill passa på att rikta ett tack till alla som slet hårt för att leverera under den pressade och komplexa situation som rådde då. Bra jobbat!

"De som handlar av oss vill hellre ha en säker och förutsägbar leverans"

Men leveranskedjor handlar om mer än att få tag på materialet, det är även en fråga om snabbhet och precision. Där blir det allt tydligare för mig att precisionen är den mest betydande av de två storheterna. Det är som regel viktigare för en kund att leveransen sker med exakthet och enligt förväntan, än att det går rekordsnabbt. De

som handlar av oss vill hellre ha en säker och förutsägbar leverans i övermorgon än att den kanske kommer redan i eftermiddag.

Du håller i ett nytt nummer av Tidningen Stål, och den här gången har vi bland annat besökt vårt **huvudlager** i Västerås, som jag nämnde tidigare här i texten. Där pågår flera spännande processer, läs mer på sidan 6.

Vi har även varit på besök i den expansiva Gnosjöregionen (sid 13) hos företaget **Laserstans Techpro** som har laserskärning och kantbockning som specialitet.

Ett nedslag i Norge har det också blivit, hos **Halden Mekanisk Service** (sid 16). Ett företag som liksom många andra startade som en enmansfirma och därefter har växt till en mindre industri.

Samarbetet med **Lucky Svets** som vi skriver om på sidan 14 är förresten ett exempel på att våra säljare kan göra mer än att ta fram rätt kvaliteter och kvantiteter. De är även bra bollplank när det gäller att tänka nytt kring produktion och materialval.

På inrådan av vår säljare i Örnsköldsvik bytte Lucky Svets material och fick inte bara en smidigare produktion, utan även mer hållbara produkter och en rad miljöfördelar.

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:
Marcus Almgren på
Vinköls mekaniska fotograferad
av Jeanette Larsson Winerö.

Tryck:
RisbergsAdbox



Illustration: Macrovector/Freepik



Kortare leverantörsled i sikte

Det nya världsläget tvingar företag att tänka om kring outsourcing och långa transporter. Det kommer att gynna svensk industri och leverantörer på närmare håll.

– Absolut, jag tror på en revansch för logistikens betydelse, säger Helena Forslund, professor vid institutionen för ekonomistyrning och logistik vid Linnéuniversitetet i Växjö.

Av TOMMY APELQVIST

Teorier som just-in-time och outsourcing fick abrupt stryka på foten. Listan över händelser som blottat riskerna med långa transporter och produktion på andra sidan jordklotet har blivit för lång: Pandemin, stoppet i Suezkanalen, global halvledarbrist, nya nedstängningar i Kina, kriget i Ukraina ...

Men slutet för globalismen, nej, det är för drastiskt säger professor Helena Forslund, som forskar kring effektivisering, samverkan och innovation i försörjningskedjor inom tillverknings- och transportföretag.

– Däremot kommer leverantörer på närmare avstånd att uppvärderas. Vi ser sannolikt början på en långsiktig förändring mot kortare leverantörs- och produktionsled, säger hon.

– Bland de företag som jag möter är det här uppe på bordet. Läget är förtvivlat och många jagar nya leverantörer.

En annan effekt är att maktbalansen

mellan företagens inköpare och logistikavdelningar kan komma att jämnas ut. Välkommet enligt Helena Forslund.

– När outsourcingen tog verklig fart försökte många logistikere påtala riskerna, men fick stå tillbaka för inköpsavdelningarna som drev på – inte sällan sporrade av interna belöningsssystem.

Men lägre inköpspriser innebär mer arbete för logistiken. Fast de kostnaderna försvinner gärna bland overheadkostnader eller andra poster, enligt Helena Forslund.

– Strul, stress, kommunikationsproblem, otydliga specifikationer, kulturkrockar... Avvikelser som kanske inte ryms inte inom kalkylprogrammets mallar, vilket var tydligt hos ett stort företag som jag besökte nyligen.

Det låter som om logistikerna har en pedagogisk utmaning framför sig?

– Så är det. En förhoppning är att de får upprättelse så att lågprishandelns verkliga kostnader synliggörs, säger Helena Forslund.

En parallell trend som kan driva på

mot kortare transporter är hållbarhetsperspektivet, spår hon. Bland allmänheten blev icke-existerande beredskapslager under pandemin en väckarklocka kring vikten av lagerhållning och säkra leveranser.

Under flera decennier har industrin anpassat kostymen efter förutsättningarna med just-in-time och Kina-produktion. Hur klarar vi en storskalig övergång till ökad nationell eller europeisk tillverkning?

– Förr hade vi högre grad av inhemsk produktion, så vi vet att det går. Och att ställa om till något positivt är alltid lättare. Här handlar det ju om fler arbetstillfällen och kortare säkrare transporter. Den saken behöver vi inte vara oroliga över, säger Helena Forslund.

"När outsourcingen tog verklig fart försökte många logistikere påtala riskerna"



Helena Forslund

NU VÄNDER DET



I spåren av kriget i Ukraina kan vi se en enorm prisuppgång för stål och många andra varor under våren 2022. Leverantörskedjor bröts och nya relationer behövde skapas samtidigt som många desperat försökte säkra sin materialtillgång.

Resultatet blev skenande priser till en nivå där kostnader blir så höga att tillväxten riskerar att stanna av. Det börjar till och med pratas om recession.

Av HANS SVENSSON, vice vd och marknadschef

Det är utan tvekan så att vi kan se att för-

sörjningsproblematiken är löst. Nya relationer har skapats och efterfrågan har minskat något. Störningarna inom industrin i brist

"... bristen som uppstod i bortfallet av ryskt och ukrainskt stål (har) kompensrats av en minskad global efterfrågan"

på halvledare och komponenter minskar behoven av stål. Nya utbrott av Covid i Kina gör att efterfrågan i det land som också producerar mest stål har minskat.

I stort har bristen som uppstod i bortfallet av ryskt och ukrainskt stål kompensats av en minskad global efterfrågan.

Priserna på järnmalm och stålskrot har gått tillbaka till den nivå som de var på innan krigsutbrottet vilket ger en lägre kostnadsbild för stålverken. I andra vågskålen ligger höga energikostnader och utmaningar med gasleveranser samt

en transportsektor som ser alltmer ansträngd ut med höga drivmedelskostnader och brist både bilar och chaufförer.

Beläggningen hos Europeiska stålverk är fortfarande relativt god men vi kommer att se sjunkande priser den närmaste tiden. Det kommer dock att precis som i uppgången röra sig i olika takt mellan produktgrupperna.

Vår långsiktiga bedömning är att vi ser en sättning i priserna, men prisnivån kommer inte att gå under den som var i början av detta år.

Prisutveckling stål.

Vägda importpriser Stena Stål AB. Index 100 = juni 2008

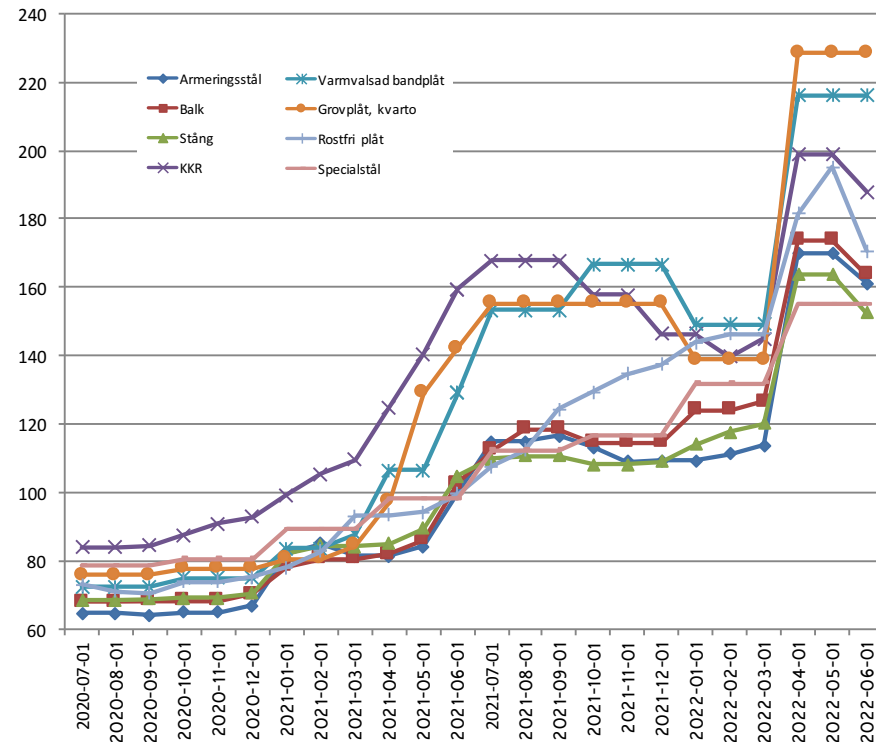


Foto: Freepik/Evening_Lao



Huvudlagret tar höjd för framtiden

Våren har varit intensiv för Stena Ståls huvudlager i Västerås. När kriget i Ukraina drog igång, med störningar på leveranskedjorna ute i Europa, ökade efterfrågan enormt.

– Plötsligt fick vi helt nya typer av förfrågningar, även från företag långt utanför landets gränser, säger Marina Gasparius, chef för lager och produktion på Stena Stål.

Av THOMAS DRAKENFORS

På en enda vecka i mars slog lagret i Västerås all-time-high tre gånger när det gäller de utleverade volymerna.

– Det blev mer eller mindre fördubblat, säger Marina Gasparius.

Annars är de i och för sig vana vid att volymerna stiger på vårkanten. De större byggprojekten har en tendens att starta då, med ökad efterfrågan på armering, balk, rör med mer.

Att möta den typen av förändringar är en utmaning för medarbetarna. Samma antal människor ska plötsligt leverera ut betydligt mer.

Men de fixade det, även om det blev en ovanligt tuff period.

I övrigt är huvudlagret i Västerås inne i en förändringsprocess. De har satt en strategisk plan som inkluderar både maskininvesteringar och utveckling för personalen.

– Det handlar om att vi ska fortsätta ha en säker arbetsplats, med en trygg leverans som man kan lita på. För att kunna göra det krävs även en uppgradering av maskinparken, säger Marina Gasparius.

Arbetet med strategin sker inom tre fokusområden.



Klarar arbetstoppar.

– Att vara pålitliga och flexibla är två viktiga fokusområden för oss, vi ska kunna klara stora variationer i arbetsintensitet med en trygg och säker leverans, säger Martina Gasparius, chef för lager och produktion på Stena Stål, angående den kraftiga arbetstoppen i mars. Johan Pettersson är sedan april ny platschef för lagret i Västerås.

JOHAN PETTERSSON

Ålder: 49 år.

Yrke: Platschef för Stena Ståls lager i Västerås.

Familj: Fru och två barn.

Intressen: Skidåkning, padel och vattensport.

Lyssnar på: Heavy metal.

Håller på: VSK och VIK-hockey.
Kör: Volvo.



HUVUDLAGRET

På Stena Ståls huvudlager jobbar cirka 70 personer uppdelade i tre lag. Ett produktionsteam på 13 personer som arbetar med blåsning och kapning, ett lagerteam på drygt 50 personer och ett logistikteam på sex personer.

Foto: Jeanette Larsson Winerö



Förändrad utformning och belysning.

Daniel Berglund (t v), arbetsledare, ligger bakom en förändring av utformningen på lagret som gjort arbetet effektivare.

– Jag har jobbat här på anläggningen länge, och jag tycker att är en spännande tid just nu. Lyhördheten för våra förslag har ökat och inget känns omöjligt, säger han.

Peter Svensson är underhållstekniker.

– Just nu vi byter ut alla gamla lysrör mot LED-belysning, säger han. Med på bilden är också Joakim Karlsson.



Tuff vecka. När beställningarna till lagret i Västerås plötsligt blev väldigt många fler under några veckor i mars var transportplaneraren Linda Jansson en av dem som hamnade i hetluften. – Det kom beställningar från nya länder som Tjeckien och Polen. Det blev mycket jobb, dubblade volymer och 120 extra turbiner, säger hon.

– Vi ska bli mer hållbara, mer digitala och datadrivna, och vi ska också arbeta ännu mer med trygghet och trivsel.

Anläggningen har även fått in en ny platschef, som började på jobbet i slutet av april. Det handlar om Johan Pettersson, med lång erfarenhet av både stål och logistik. Men som även hunnit med en helt annan karriär: som brottsbekämpare.

– Det stämmer. Jag lämnade logistikbranschen när jag var 37 för polishögskolan, jag ville prova något nytt, säger han.

Efter sex år som polis, bland annat med ingripande verksamhet, narkotikaspaning och annan utredningsverksamhet, bytte han tillbaka till att arbeta med logistik och produktion för fyra år sedan.

– Polislivet krävde en hel del heljobb och mycket återhämtning, och jag ville vara mer närvarande för min familj. Barnen blev större och jag ville finnas där för dem, med mer tid för läxhjälp, skjutsa till aktiviteter



med mera. Och jag hade ju faktiskt en civil karriär att falla tillbaka på, säger han.

Nu ska han ta itu med det förändringsarbete som pågår på anläggningen.

– Det handlar om att sätta den nya strategin och nå nya mål. Jag ser fram emot det, säger han.



Närkontakt med produkterna.

Patrik Häggström och Louice Stillman arbetar på Stena Ståls huvudlager i Västerås. – Vi är ett bra team på plåten, så vi grejade det, säger de om arbetstoppen i mars.

Extra satsning på säkerheten

VÄSTERÅS Stena Stål har länge legat i framkant med säkerhetsarbetet. En filosofi som de arbetar med även mot sina leverantörer.

– Vi har en nollvision kring olyckor, säger Claes Massaro, samordnare av frågor kring kvalitet, miljö och arbetsmiljö (KMA) på huvudlagret.

Nu satsar anläggningen på att stärka upp säkerhetsarbetet ytterligare, genom att lyfta ut kvalitetsarbetet från Claes Massaros tjänst och anställa en dedikerad kvalitetsansvarig.

– Säkerhetskraven måste ständigt utmanas, och så även vår kultur. Anläggningen hanterar många fler orderrader och ton i dag än vad den har gjort historiskt. Det inne-

bär nya utmaningar, och att hantera dem är högsta prioritet, säger han.

Bland annat nämner han den dagliga tillsynen av traverser och fordon.

– Till exempel en tråd som har lossnat på en traversvajer. Sådant måste rapporteras direkt.

Djupt rotat. – Säkerhetsarbetet ska skina igenom i hela vårt affärsmannaskap, säger Claes Massaro, KMA-samordnare på huvudlagret i Västerås.



Nytt specialstål i sortimentet

En ny stålsort är på väg in i lager, 16MnCrS5, som är ett sätthärtningsstål utan nickel.

– Det är väldigt vanligt i Europa och används mycket inom tung fordonsindustri till kuggjul, drev och axlar, säger Andreas Heiel på Stena Stål i Värnamo.

Av ERICA HOLM

Den nya stålsorten 16MnCrS5 är utan nickel vilket innebär att stålet blir stabilare prismässigt och även mer miljövänligt.

– Vi kommer dock att behålla det nuvarande sätthärtningsstålet, 16NiCrS4 (Ni: 0,8-1,1), så den nya stålsorten blir ett bra komplement.

Det nya stålet 16MnCrS5 är skärbarhetsförbättrat och levereras inom specificerat HB-intervall. Leveranstillståndet är "mjukt" och sätthårdning sker efter bearbetning.

– Vi ser att efterfrågan på den här typen av stål ökar så vi vill gärna kunna erbjuda det till våra kunder.

Stålsorten kommer att erbjudas Ø36-56,2 i längder om 3 meter med fasade ändrar, Ø61,2-163 fabrikationslängder om cirka 6 meter, samt med branschledande möjligheter att tillhandta hålla kapning.

– Efter sommaren räknar vi med att ha fullt sortiment i lager, allt i skalat utförande för optimala förutsättningar. Dessutom från utvalda specialstålverk i Europa.

16MnCrS5 kommer även att finnas tillgängligt i webbshopen.

"Vi ser att efterfrågan på den här typen av stål ökar"

Efterlängtad. Huseine Jasarovic, kaptekniker och Andreas Heiel, försäljningschef specialstål, har stora förväntningar på det nya sätthärtningsstålet som är på ingång på lagret i Värnamo.

Foto: Jeanette Larsson Winerö



TVÄRA KAST I VINKÖL

Efter mardrömstarten – nu gasar nya ägarna

Skärande bearbetning och ofta med fokus på rejäla produkter, det är vad Vinköls mekaniska håller på med. Ett företag som lyckats väl, trots lite otur med tajmingen.

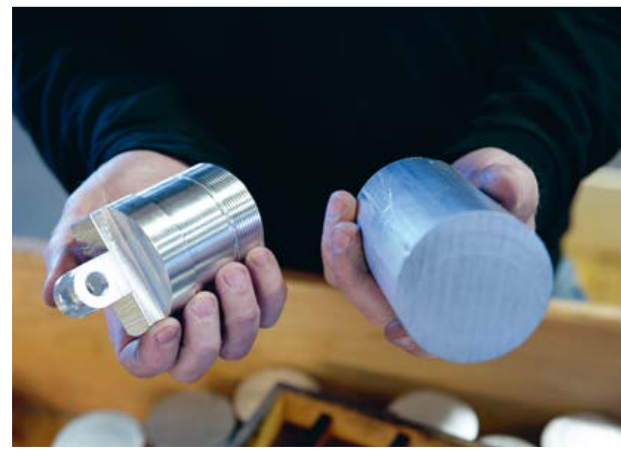
– När vi kom in tog det väl bara två veckor innan pandemin slog till, säger Marcus Almgren, produktionschef och delägare.

AV THOMAS DRAKENFORS • Foto: JEANETTE LARSSON WINERÖ



Full fart. Produktionsledaren Fredrik Karlsson i aktion vid en hydraulisk press. Ordertrycket är just nu högt på Vinköls mekaniska.

Ax till limpa. Till vänster ett svivelhus, till höger stål som ska formas till ett svivelhus i en fleroperationsmaskin.



De nya ägarna fick alltså en utmanande första tid, precis som traditionen bjuder när det gäller Vinköls mekaniska.

– Även grundaren hade en tuff start, säger Marcus Almgren.

Då, i slutet av 70-talet, var det bland annat varvskris i Sverige. Båtbyggare i Asien pressade priserna och fick luften att gå ur industrin. Textilindustrin gick samma öde till mötes.

– Nästa ägare hade bara haft bolaget i en månad, sedan kom Lehman Brothers-kraschen.

För Marcus Almgren och hans kompis – båda med lång erfarenhet inom produktion – betydde den olyckliga tajmingen att de fick ta till korttidspermitteringar.

– Det blev helt dött i telefonen, säger han och tittar ut på de omgivande åkrarna ute på Skaraslätten.

– Mitt ute på bondvischan, vi ligger mitt emellan Vinköls och Öttums kyrkor, säger han.

Ett landskap som ofta får klä skott för sin tråkighet, vilket framstår som helt oförtjänt för alla som rest genom det under sommartid.

Här tillverkar de bland annat delar till produktionshjälpmedel, exempelvis drivaxlar modell större till krossar, siktverk plåtbearbetningsmaskiner med mera. Axlar som kan vara upp till fem meter långa och väga ett par ton. 80 procent av kunderna – huvudsakligen maskintillverkare – finns i Västra Götaland.

För de nya ägarna på Vinköls mekaniska var det bara att sätta klackarna i marken och stålsätta sig när konjunkturen tvärdog.

– Mitt uppe i allt det här tog vår största kund ett strategiskt beslut om att dela upp sina inköp på två leverantörer, säger Marcus Almgren.

De olika omständigheterna gjorde att de i ett slag bara hade jobb för halva personalstyrkan.

Hårda bud alltså, och närmast en mardröm för de nyblivna företagarna.

"Trycket har varit högt det senaste halvåret, med hög orderingång"



Marcus Almgren skrattar lite dystert.
– Det ska tydligen vara så här när någon tar över Vinköls mekaniska ... rejält tuffa starter, säger han.

Men efterhand har de landat på rätt köl.
– Trycket har varit högt det senaste halvåret, med hög ordergång.

Nu är företaget inne i ett skede av nyanställningar, i sig en utmaning. De håller även på med att förnya maskinparken – en fem-axlig fleroperationsmaskin installerades förra sommaren. En ny svarv ska också in i verksamheten, men leveranstiden är tolv månader. Och om någon tror att den långa väntetiden skulle öppna för möjligheter att pruta så ...

– ... inte en chans. Förhandla om priset finns inte i den världen, säger Marcus Almgren.

Svarven ska enligt planerna levereras före årets semester.

Nu har Vinköls mekaniska börjat blicka framåt igen, och fundera över strategier. Det handlar om att hitta den röda tråden och renodla det som de gör bäst.

– Det behövs, så att vi vet vart vi vill springa.



Växer. – Vi har en tillväxt på runt 10 till 15 procent, säger delägaren Lars Dahlberg som sköter administrationen. Han är övertygad om att de skulle kunna öka ännu mer. – Det som begränsar oss är att det är svårt att få tag på kompetens, säger han.

Det här med att vara egenföretagare ... blev det som du hade tänkt dig?

– Ha, ha, ha! Inte direkt. Men jag har inte ångrat en sekund.

En kul utmaning?

– Helt klart, även om vissa dagar har varit slirigare än andra.

Tre ägare, tre tuffa starter

VARVSKRISEN

– slog till strax efter att förste ägaren, som grundade Vinköls mekaniska i slutet av 70-talet, slagit upp portarna.

FINANSKRISEN

– hösten 2008 tog en ny ägare över Vinköls mekaniska. En månad senare kollapsade investmentbanken Lehman Brothers vilket utlöste finanskrisen.

PANDEMIN

– 2020 tog nuvarande ägarna över firmen. Efter tre veckor slog pandemin till med nedstängningar och en osäkerhet som världen aldrig förr hade skådat.

▼ **Bra jobb.** CNC-operatören Ebba Abessson kom mer eller mindre direkt från skolan till Vinköls mekaniska.
– Jag trivs bra med här, säger hon.



LASERSTANS OCH LIEDHOLMS

• Laserstans TechPro AB bildades 1981 och finns i Svedala.
• Liedholms tillverkar avancerade svetskonstruktioner, tryckkärl och kompletta maskiner till kunder inom energi- och miljöindustri, processindustri, offshoreinstallationer och marina lösningar för vattenrening.

Största kunden blev ägare – så maxade Laserstans konkurrenskraften

Laserstans tillverkar stålprodukter med laserskärning och kantbockning som specialitet. En femtedel av produktionen går till moderbolaget Liedholms.

– Vi levererar bland annat delar till cisterner i rostfritt stål, där Liedholms sedan tillverkar en färdig produkt för vattenrening, säger Mikael Ericsson, vd, Laserstans.

Av ERICA HOLM

Sedan februari är Laserstans TechPro AB ett helägt dotterbolag till Liedholms Maskinteknik AB.

– Samarbetet med Liedholms går långt tillbaka och de är vår största kund. Tillsammans kan vi

erbjuda förbättrade helhetslösningar från laserskärning till svetsning och färdig produkt vilket ökar vår konkurrenskraft, säger Mikael Ericsson, vd, Laserstans. Något som även gynnar kunderna med kortare ledtider och ett bredare sortiment av tjänster.

– När jag tog över företaget för tio år sedan sålde jag det som jag inte trodde på för att kunna utveckla nya produkter med fokus på hållbarhet och lång livslängd säger Tony Ståhlgren, ägare och vd på Liedholms.

Laserstans har investerat i en modern maskinpark med flera fiberlasermaskiner utrustade med automatiserad höglager och plockautomation för att klara kundernas höga kvalitets- och precisionskrav.

– Vi har ett lösningsorienterat förhållningssätt för en smidig



projektprocess. För att öka effektiviteten i vår plåtbearbetning arbetar vi flexibelt och fördelar våra resurser för ett bättre flöde. Förutom vårt unika samarbete med Liedholms satsar vi även på att ta fram fler slutprodukter, säger Mikael Ericsson.

Styr. Mikael Ericsson, vd Laserstans och Tony Ståhlgren, vd Liedholms, tillsammans med Thord Ogenborn, säljare Stena Stål.

Foto: Jeanette Larsson Winerö



VINKÖLS MEKANISKA

Företaget grundades 1978 och har sitt säte i byn Vinköl en dryg mil sydväst om Skara. Här arbetar de med svarvning, fräsning, slipning, dragbrotschning, bandsågning, gängning, svetsning och legomontering.

De har nio anställda och omsätter cirka 15 miljoner per år. Bolaget ägs av två arbetande ägare – **Marcus Almgren** och **Lars Dahlberg** – samt ytterligare en delägare: **Vladimir Kavalic**.



LST, Lucky Svets Teknik

- Firman har fem anställda med en årsproduktion på runt 50 grusharpor i två storlekar. Den större är storsäljaren. Runt en femtedel går på export.
- Nuvarande ägaren Nicklas Nilsson driver företaget sedan 2013, men det har anor tillbaka till 1961.
- Att harpa är ett gammalt ord för att sålla.

Liten förändring, stora fördelar. När Lucky Svets Teknik gick över till kallformade konstruktionsrör i sina grusharpor fick det positiva sidoeffekter, både för produkterna och miljön. Stena Ståls säljare Lennart C Lundberg (t.v.) och företagets vd Nicklas Nilsson har anledning att se nöjda ut. *Lilla bilden ovan:* En fjäderkonstruktion gör Lucky-harporna självrensande. Foto: Leif Wikberg

En smartare lösning

ÖRNSKÖLD SVIK: Efter tips från Stena Ståls säljare bytte **Lucky Svets Teknik** i Arnäsvall ut varmformade konstruktionsrör (VKR) till kallformade (KKR) i sin produktion. Det gjorde företagets grusharpor starkare, lättare och enklare att svetsa.

– På köpet fick vi en rad miljömässiga konkurrensfördelar, säger vd Nicklas Nilsson.

Av TOMMY APELQVIST

Över 4 000 stycken har LST/Lucky Svets Teknik tillverkat under åren. Grusharporna används för att sortera grus och sten i olika fraktioner och kunderna finns främst i entreprenad- och gruvbranschen.

LST:s konstruktion är fjädrande, självrensande och enkel att anpassa, och med 30 år på nacken är varumärket välkänt.

– Men med löpande produktion är det lätt att allt rullar på och man bara förnyar gamla materialbeställningar i Stena Ståls weborder, säger vd Nicklas Nilsson.

Därför var det välkommet när **Lennart C Lundberg**, Stena Ståls erfarna säljare på Ö-viksfilialen, hörde av sig.

Han hade noterat att LST:s konstruktion byggde på VKR-rör i något udda dimensioner, med begränsad tillgång som följd. Därför föreslog han ett byte till KKR.

Det skulle både öka tillgängligheten och hållbarheten, samt banta den färdiga produkten med runt 100 kilo, eftersom det gick att gå ned lite i rör-tjocklek.

– Vi testade och märkte snabbt att KKR-rören är lättare att jobba med, säger Nicklas Nilsson.

– VKR-rören slog sig oftare i svetsningen och vi fick lägga tid på att sträcka dem igen. Med KKR, som inte är lika känsliga, spar vi tid och pengar.

För LST:s kunder gör viktnedskningen att grusharporna blir lite lättare att hantera.

– Men den stora vinnaren är miljön då mindre mängd material behöver fraktas. Tunnare gods kräver heller inte lika mycket tillsatsmaterial vid svetsning, säger Lennart C Lundberg.

Till skillnad från VKR tillverkas dessutom KKR i Norden så rören färdas kortare sträcka i producentledet.

Nu ser LST tillsammans med Stena Ståls säljare över om fler detaljer kan tillverkas smartare. De skissar också på en värstingmodell anpassad för gruvindustrins allt tyngre maskiner.

– Med lastare på 40–50 ton kan en enda oförsiktig manöver med skopan skada konstruktionen, säger Nicklas Nilsson.

Här krävs en grusharpornas motsvarighet till Stålmannen alltså?

– Precis, en som aldrig viker sig.

MED ÅRSTIDERNA SOM FOND

KONST Tomas Lacke skapar spännande skulpturer i stål där motiven skärs ut i stora plåtar som sedan svetsas ihop.

– Jag har alltid älskat järnskrot och tycker att stål är ett spännande material att arbeta med.

Tomas Lacke är självlärd inom både måleri och skulptur, mestadels i stål. Han har varit verksam sedan 1990-talet och har sin ateljé i Åkersberga.

– Jag har alltid målat och arbetat experimentellt för att hitta nya tekniker.

Hans abstrakta verk är ofta inspirerade av naturen i närbild.

– Jag är fascinerad av hur naturens färger blandas, något jag försöker efterlikna på duken.

Han är också utbildad snickare och har

genom det kommit i kontakt med svetsning och smide.

– Ofta jobbar jag med stålplåtar där motiven skärs ut och sedan svetsas ihop. Jag tycker om att jobba mot olika bakgrunder och perspektiv som skapar spännande skuggor beroende på hur solen står. En del skulpturer efterbehandlas med olja men jag jobbar också med corten och tycker att rost är väldigt snyggt.

Läs mer på:
www.gallerilacke.se
ERICA HOLM



När vi blundar, 2018 placerad på Stallbacken vid Edsbergs slott i Edsvik i Sollentuna.

Foto: Magnus Damstedt

Från blygsam start till modern industriservice

Det började i all enkelhet.

– I princip var det väl bara Jan Roger och en verktygs-låda, säger Knut Erik Finne-stad, försäljningschef på Mekanisk Service i Halden (MSH).

Av THOMAS DRAKENFORS

Då, 1987, när vd:n och ägaren Jan Roger Eriksen startade upp firman handlade det om enklare service-jobb. Att han var helt ensam är dock en sanning med modifikation. En delägare till var med de första åtta åren.

– Sedan sålde han av sin andel till Jan Roger, säger Knut Erik Finne-stad.

Ungefär där, i mitten av 90-talet, började firman växa på allvar och har i dag ökat till drygt 50 anställda.

Största kunden är franska Nexans, som bland annat tillverkar kraftiga kablage till offshoreindustrin, vindkraftverk med mera.

– Vi snackar diametrar på runt 200 millimeter.

MSH:s egen leverans till Nexans handlar om den hårdvara som

omger kabelinstallationerna.

– Oftast i vanligt handelsstål, men vi jobbar även med annat, som rostfri super duplex och syrafast aluminium.

Det som ägaren Jan Roger en gång startade upp med – ren industriservice – är fortfarande en avgörande del av verksamheten. Bland annat är de certifierade partners till SKF.

Men en enda kund – Nexans – utgör cirka 60 procent av MSH:s omsättning. En sårbar position, enligt Knut Erik Finne-stad.

– Därför jobbar vi med att få upp volymerna på de andra kunderna. Fler ben att stå på, säger han.

Hur har ni klarat pandemin?

– Ingen större tillväxt, men vi upprätthöll nivån.

I år ökar det emellertid. All time-high hittills under 2022, enligt Knut Erik Finne-stad. Materialtillgången är dock en utmaning på grund av den geopolitiska krisen i Europa. Dröjer svaret på en offert för länge kan de bli tvungna att göra om den.

– Kvaliteterna kan vid det laget ha blivit omöjliga att få tag på, säger han.



◀ **Grundaren.** Jan Roger Eriksen är fortfarande högst aktiv i bolaget, trots att han även driver ett större lantbruk i närheten. – Ja, jag är här varje morgon, och det känns fortfarande roligt, säger han.

Foto: Jeanette Larsson Winerö



Högt tryck. – Normalt har vi fyra till sex veckors framförhållning, men nu har vi jobb bokade till långt in på hösten, säger Knut Erik Finne-stad, försäljningschef och Jon Eriksen, senior projektledare, på Mekanisk Service i Halden.

MEKANISK SERVICE I HALDEN (MSH)

- 53 anställda.
- Arbetar inom fyra områden: Industriservice, svetsning, maskinbearbetning samt mätning och skanning.
- De håller till på Sörlifeltet, åtta kilometer öster om Haldens centrum. Bolaget är mitt uppe i en utbyggnadsfas. 1500 nya kvadratmeter ska vara klara för inflyttning senare i år. Två helt nya multioperationsmaskiner är beställda till den nya ytan. Sedan tre år har de även en produktionsanläggning i Gdansk med sju anställda.



▲ **Reparerar.** Atle Slang, förman på Mekanisk Service Haldens serviceavdelning byter lager som kommer från svenska SKF.

– Vi är certifierad partner till dem, säger han.

► **Svarvar och fräser.** Krzysztof Gawluk är CNC-operatör, inflyttad från Polen för drygt tio år sedan och nu bofast i Halden, med hus, familj och ett nytt språk som han talar flytande. – Jag trivs här på bolaget, säger han.



I en liten verkstad på Södermalm bygger gitarrteknikern Anders Thidell greppbrädor som ser ut som om de blivit utsatta för extrem magnetism: stålbanden som delar in hans gitarrhalsar är böjda som krokiga spikar.

– Det gör att du får renare toner, säger han, och de riktigt skickliga musikerna håller med.

Fixar soundet. – Just nu håller jag på och bygger om en gitarr åt Brian May i Queen, säger Anders Thidell, hjärnan bakom den märkliga gitarrhals som företaget True Temperament tillverkar.

Foto: Per Nilsson

ANDERS THIDELL

Ålder: 55 år.

Bor: Spånga.

Familj: Fru och vuxna barn.

Intressen: Att köra Speedway.

Lyssnar på: Jimi Hendrix och

Johnny Winter.

Läser: Graham Hancock,

Fingerprints of the Gods.

En revolution för gitarrhjältar

Av THOMAS DRAKENFORS

Det är lite invecklat. Men för den som någon gång spelat på ett modernt piano är få av tonerna riktigt rena. Stämningen levererar istället ett slags medelvärde. Samma sak med gitarr, eller de flesta andra instrument som används i dag.

Inget som vanliga dödliga garage-musiker bryr sig så mycket om, men för gitarrteknikern Anders Thidell blev det ett irritationsmoment.

– Jag blev frustrerad, och hamnade i en så kallad intoneringskris. En kraftig sådan, säger han.

Det gick helt enkelt inte riktigt att få det att låta rent. Anders Thidell, som själv spelat i olika band, började experimentera. Han lyssnade, hittade exakt de toner han gillade och upptäckte med hjälp av en kantor, och en kyrkorgel i äldre stil, att han via egna öron tagit sig till ett sätt att stämma som kallas medelton.

"Jag hamnade i en intoneringskris. En kraftig sådan"

– Det var förhärskande på renässansen, en stämning med rena terser.

Den stämningen vidareutvecklade han till en egen, kallad Thidell formula 1.

– Man kan säga att jag har klämt musten ur vad som går att få ut av oktaven.

ALLA TIDERS STÄMNINGAR

Grunden när det gäller den västerländska civilisationen och dess stämningar är matematikern Pythagoras variant med rena kvinter, utformad på 500-talet före Kristus. Olika metoder har sedan avlöst varandra sedan medeltiden. Efter medeltonsmetoden, som True Temperament använder sig av, kom på 1700-talet den så kallade vältempererade stämningen. Den torgfördes av bland andra Bach som skrev verket det vältempererade pianot.

Sedan 1800-talet är det ett slags medelvärde som är förhärskande när det gäller tonhöjder, ett sätt att stämma som kallas liksvävande. Bakgrunden är att man ville få fram instrument som gick att spela i alla tonarter, vilket är svårt med äldre tiders stämningar.

Thidell Formula 1 bygger på 31 toner inom oktaven som skruvats ner till de 12 som brukar användas på vanliga pianon, gitarrer etcetera.

Men hur skulle han få till de rena tonstegen och ändå kunna spela i alla tonarter? Anders Thidell knixade till och böjde de annars spikraka banden som delar in gitarrhalsen, och uppfann något nytt.

Företaget True Temperament startades, patent registrerades och riskkapital togs in. Ryktet spreds och mästergitarrister som **Steve Vai**, **Steve Morse** och **John McLaughlin** började höra av sig.

Även internationella gitarmärken – som Gibson, Fender och Ibanez – tog kontakt och bad om hjälp med specialbyggen.

Det som började som ett nördigt experiment taktar i dag mot en mindre industri, med en gitarrfabrik som håller på att starta i Trollhättan.

– Jo, men det var inte alls något mål när jag började. Många tror att jag är sprungnen ur en akademisk miljö, men jag kommer från en sunkig replokal i Botkyrka. Jag bara letade efter rena toner, säger han.

Så blev det som det blev. En gitarrhals med böjda band började sitt korståg ut över världen.

TÄVLA OM BIOBILJETTER

Den här gången står fyra stycken biobiljetter på spel. Allt som krävs är att svara rätt på följande fråga: True Temperaments innovatör Anders Thidell har anpassat gitarrer för en rad kända musiker, bland andra Steve Morse. Morse spelar i dag med ett av de mest stilbildande hårdrocksbanden – Sverigeaktuella i höst. Men vem var originalgitarrist i bandet?

1. **Ritchie Blackmore**
2. **Lita Ford**
3. **Tony Iommi**

Ditt svar behöver vi senast 31 juli 2022.

Skicka det till redaktionen@stenastal.se.

Grattis säger vi till **Rickard Simonsson** på Gonvarri Stålteknik i Karlskoga som vann fyra biobiljetter eftersom han visste att rätt svar förra gången var B, det vill säga att skicross kom med som tävlingsgren i olympiska sammanhang 2010.

31/7

... vill vi senast ha ditt svar.

SUDOKU

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

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

RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige

Van vid inköp. Ralf Ekbäck, vd för Sågtjänst Syd, har en bakgrund som järnhandlare och är erfaren när det gäller att göra inköp och förhandla om priser, med utgångspunkten att båda parter ska bli nöjda.
– Jag har alltid gillat att göra affärer, säger han.



Trätider, då krävs stål

Sågverk är inte det första folk tänker på när stål kommer på tal. Men branschen använder en hel del metall i sitt underhåll, så mycket att flera företag slagit sig samman i en egen inköpsorganisation.

– Affärsidén är rätt genial. Många företag under samma ger jättestora volymer och stark förhandlingsposition, säger Ralf Ekbäck, vd på Sågtjänst Syd AB.

Av THOMAS DRAKENFORS

Verksamheten, som har funnits sedan 1971, har i dag 147 medlemmar. Namnet till trots, alla finns inte i södra Sverige.

– Nej, vi är utspridda. Från Malå i norr till Vittskövle i söder, säger Ralf Ekbäck.

Det är inte heller bara med stålet som Sågtjänst i Syd AB ordnar centrala avtal för sina medlemmar. Även för sånt som transportkedjor, kullager och olja jobbar de på det sättet. En annan produkt är plast. Täckplast och plastband behövs när träet ska transporteras ut till kunderna.

Varorna behöver packas väl packade, för de skickas ofta långa sträckor. Sverige är skickligt på träförädling och efterfrågan är stor från länder som England, USA, Japan och Kina.

– Upp till 75 procent av sågverkens produktion exporteras.

Det går bra för svenska sågverk. Riktigt bra, enligt Ralf Ekbäck.

– De senaste åren har omsättningen på Sågtjänsts avtal ökat markant. Exakt vad det beror på är svårt att svara på.

Möjligtvis kan förändrade leveranskedjor under pandemin ha inverkat. Byggindustrins allt större fokus på träkonstruktioner är en annan möjlig faktor. Till det kommer nu kriget i Ukraina.

– Det kommer sannolikt att påverka, eftersom Ryssland är en ganska stor träexportör.

Och om någon tror att det är korttidspermitterade hemmabyggare som stått för ökningen kan Ralf Ekbäck avfärda det direkt. Bara i fjol producerade svenska sågverk 19 miljoner kubikmeter.

– Det räcker inte med några tusen nya verandor för att påverka det nämnvärt, säger han.


19 MILJONER

... kubikmeter sågad vara, så mycket producerade svenska sågverk under rekordåret 2021.