

TIDNINGEN STÅL



ATT GE JÄRNET FRÅN
START OCH SEN ÖKA

◀ RJ Stålteknik gasar i Sundsvall

ANDRAS GROPAR
BLEV BIG BUSINESS
SB Grävutrust växer vidare

NYTT LIV FÖR
BEGAGNAD BALK
Återbruk naturligt steg för Stena Stål

STRONGEDDIE ÄR
STARKAST I KLASSEN
Lyftkranen från Långshyttan regerar

PARERA OCH SIKTA FRAMÅT

Sedan jag började som vd för Stena Stål för ett år sedan har jag bilpendlat via E20 mellan Göteborg och Skara. En sträcka som byggs ut och ska bli mötesfri, och där det just nu är ständiga omläggningar av trafiken. Kulmen nåddes när jag fick börja köra via Herrljunga och Vedum, en nätt omväg på runt tre mil. Det tog liksom musten ur mig.

Ungefär så känns världsläget just nu. Höga räntor, energipriser som skenar iväg och en granne i öst som krigar och skramlar med kärnvapen.

Mörka moln, och det märks även att vi alla har börjat hålla lite hårdare i plånböckerna. Men, hur klyschigt det än låter, någonstans där framme finns ett ljus. Som man säger, "this too shall pass". Kriget kommer att ta slut, priserna kommer att stabiliseras. Ja... den där motorvägen blir väl också klar så småningom.

"När det här väl är över kommer det att behövas stimulanser igen"

Till dess får vi försöka hålla två tankar i huvudet – både den kortsiktiga lönsamheten och att bevara ambitionerna för framtiden. När det här väl är över kommer det att behövas stimulanser igen. Alla viktiga satsningar går ju inte bara att lägga ner, exempelvis när det gäller att åstadkomma en hållbar värld.

Allt är förresten inte helt kolsvart nu heller. Arbetslösheten är till exempel låg,

efterfrågan inom fordonsindustrin hög och stålpriserna har sjunkit tillbaka till en rimligare nivå.

I det här numret av tidningen har vi entreprenad som tema, ett fält där dagsläget fått konsekvenser. Volatila råvarupriser har gjort det svårt för entreprenörer att kalkylera och komma med vettiga erbjudanden. En som satt sig in i den komplexiteten är **Per-Erik Eriksson**, professor på Luleå Tekniska Universitet som vi intervjuar på sidan tre. Han drar bland annat slutsatsen att det rimligen bör vara beställaren som står för den ekonomiska risken i en entreprenad, i lägen där materialpriserna svänger.

Vi har även besökt **RJ Stålteknik** i Sundsvall, ett ungt offensivt företag inom konstruktion och tillverkning som på kort tid fått rejäl snurr på verksamheten. Sedan starten i fjol har de hunnit investera i en fullt automatiserad fiberlaser, nyanställt och hunnit flytta till tio gånger så stora lokaler, läs mer på sidan 16.

Och om du någonsin funderat hur en stockmatta ser ut så får du inte missa reportaget om **LHN Service** i Ljungskile på sidan 20.

Dessutom har vi varit på husesyn i styrkelyftaren, maskinoperatören och nyblivne världsmästaren **Eddy Berglunds** timmerkåk i Långshyttan i Dalarna.

Och en hel del annat.

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:
Johan Lindh på RJ Stålteknik
fotograferad av Leif Wikberg.

Tryck:
RisbergsAdbox



Därför bör materialpriser vara beställarens ansvar

Upphandlingar av entreprenader kan vara snåriga, både för beställare och utförare. En som satt sig in i saken är Per Erik Eriksson, professor i industriell organisation med inriktning på byggproduktion.

– Många upphandlare har en favoritstrategi som de håller sig till, även om den ibland passar dåligt, säger han.

Professorn vill se bättre entreprenadupphandlingar

Det var ett antal år sedan nu, som Per Erik Eriksson och juristen John Hane fick i uppdrag från konkurrensverket att undersöka upphandlingsstrategier vid entreprenader. Skulle det gå att effektivisera dem?

– Vår rapport presenterades 2014, och blev väldigt väl mottagen, säger Per-Erik Eriksson.

På flera håll, till exempel på Trafikverket, blev deras slutsatser modell för hur en entreprenadupphandling ska skötas.

"Med fast pris finns inget incitament för utförarna att göra något extra"

Bland annat kom de i rapporten fram till att beställare gärna fastnar i en mall för hur de gör sina upphandlingar. Istället borde en analys av komplexiteten och osäkerheten i projektet ligga till grund för hur upphandlingen utformas.

Ska det vara utförande- eller

totalentreprenad? Fast pris eller löpande räkning? Ska entreprenörerna väljas ut efter pris, kvalitet eller samarbetsförmåga och hur ska samverkan mellan beställare och utförare ske?

Varje val ger olika möjligheter.

– Har du till exempel en totalentreprenad med fast pris finns det inget incitament för utförarna att göra något extra. De kommer enbart att försöka hålla sig inom prisramarna och försöka effektivisera för att få en vinst, säger han.

I mer komplicerade uppdrag, till exempel större underjordiska tunnelprojekt för kollektivtrafik med hög komplexitet och många osäkerheter, är det svårt att ha en totalentreprenad med fast pris. För där krävs som regel att beställaren tar mer risk och att utföraren är medskapande och kreativ, eftersom det säkerligen kommer att hända saker på vägen.

– Då är det bättre med en utförandeentreprenad på löpande räkning än en totalentreprenad med fast pris.

Nu, åtta år efter att rapporten publicerades, är Per Erik Eriksson



Upphandlingar kan vara en snårskog. En som vet hur de skulle gå att förbättra är Per Erik Eriksson, professor i industriell organisation på Luleå Tekniska Universitet, samt gästprofessor på KTH.

och John Hane på gång med en uppföljare.

– Vi gör en ny version, den här gången på uppdrag av föreningen Byggherrarna. Lite mer praktiskt inriktad och mer lättläst.

Hur ska branschen hantera volatiliteten i material och energipriser – något som har blivit aktuellt på sistone?

– I sådana lägen är det viktigt att ha indexreglerade priser, där ersättningen ökar om materialpriserna gör det.

Leverantörer ska inte behöva ta den smällen?

– Nej, de ska bara behöva ta risken kring sånt som de kan påverka, och materialpriser tillhör inte dem. Det är rimligare att beställaren tar det ansvaret, åtminstone när det gäller större upphandlingar.

Fotnot: Hela rapporten från 2014, "Entreprenadupphandlingar – Hur kan byggherrar främja effektivitet och innovation genom lämpliga upphandlingsstrategier", går att ladda ner från Konkurrensverkets webbplats.

ATT LEVA I O-TIDER



Det är svårt att använda några värdeord i en sådan här betraktelse utan att bokstaven o blir förstavelse. Om vi backar ett och halvt år tillbaka får vi säga att det har varit en otrolig prisutveckling. Nu har det snabbt vänt till att vara oroligt, osäkert och ovisst.

Av HANS SVENSSON, vice vd och marknadschef

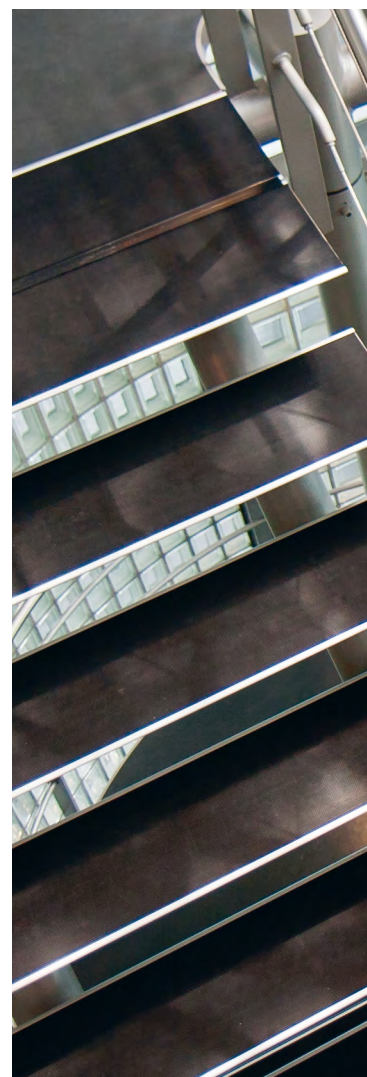
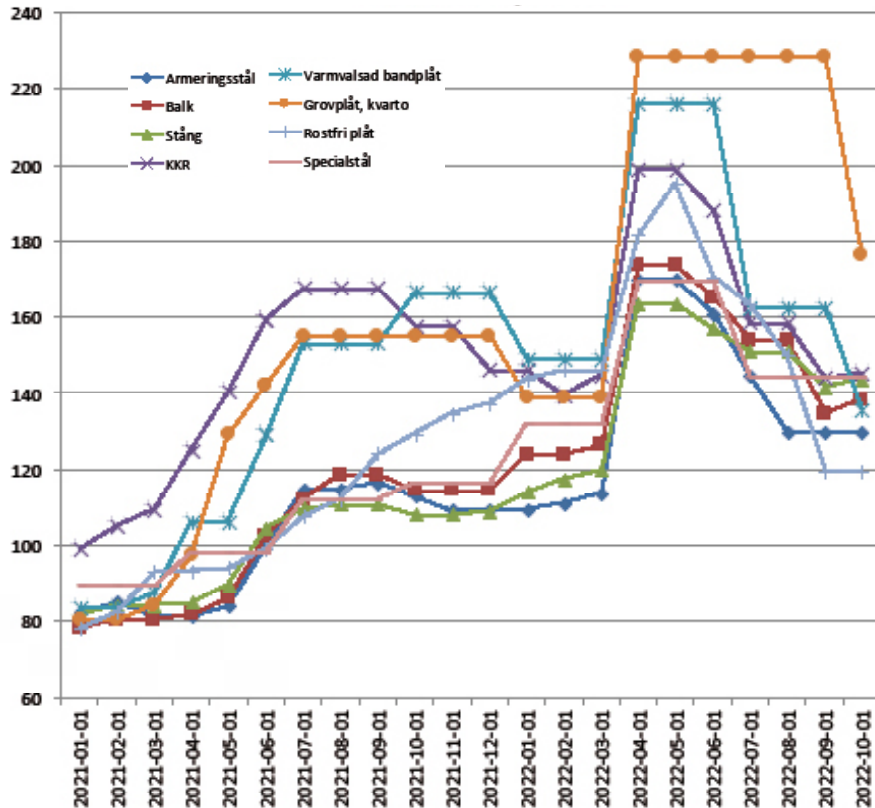
Den prisrusning som påbörjades våren 2021

till följd av materialbrist efter Covid och som ett år senare späddes på med störningar i leveranskedjor vid krigsutbrottet i Ukraina

"... när man summerar den verkliga förbrukningen av stål är inte skillnaden så stor över konjunkturcykler"

Prisutveckling stål.

Vägda importpriser Stena Stål AB. Index 100 = juni 2008



har nu vänt. Vi börjar närma oss prisnivåer som de var under andra hälften av 2021. Om man skulle kunna få se likande förändringar på andra varor än stål så skulle stora delar av inflationsproblematiken vara löst.

Men det är förmodligen en lång väg dit. Nu lever vi under trycket av hög inflation, höjda styrräntor och elpriser som man inte ens hade i sin vildaste fantasi.

Resultatet är höga kostnader och stor försiktighet i konsumtion och investeringsvilja.

Den minskade efterfrågan gör att stålverken i Europa har börjat stänga ned kapacitet på ett sätt som det var länge sedan vi såg. De nya höga energikostnaderna gör att kalkylen inte går ihop.

För att finna lite tröst och framtidstro vill jag ändå förmedla att när man summe-

rar den verkliga förbrukningen av stål är inte skillnaden så stor över konjunkturcykler. Det rör sig oftast bara om några procent. Vi ser en marknad som så här långt har hyggliga behov.

Om vi inte lägger för mycket energi på att läsa och lyssna på oroliga budskap, som denna text, så kommer vi säkert stärkta ur det här också.



Foto: krawt / Getty Images / Stockphoto



Siktar på att växa. Jørn Brynildsen, filialchef för Stena Stål i Moss, laddar för att den norska verksamheten ska växa. – Vi kanske inte blir störst, men inom en femårsperiod ska vi ha en betydande position i Norge, säger han.



Nya på filialen. Paulina Bednarz började som säljare i maj. – Det är mycket att sätta sig in i. Men jag gillar att komma ut i verkligheten och träffa kunderna, säger hon. Hennes kollega Robin Syversen kommer mer eller mindre direkt från rinken till säljkontoret. Tills nyligen var han ishockeyspelare på elitnivå, som center i den norska Fjordkraftsligan. – Jag gick min sista match i mars, två dagar efteråt började jag här, säger han. En han har en del erfarenhet av sälj sedan tidigare, från marknadsarbete inom hockeyn.

Foto: Jeanette Larsson Winerö



FILIALEN I MOSS

På Stena Ståls filial i Norge jobbar 11 personer. Sex säljare, fyra på lager och produktion, samt en filialchef. De har en lageryta på 2 500 kvadratmeter.



MOSS HAR TILLVÄXT I SIKTE

Stena Ståls filial i Moss har länge varit en norsk satellit för sig själv, en bit in från den svenska gränsen. Nu satsar platschefen Jörn Brynildsen på expansion.

– Tidigare har offshore dominerat för oss, men framöver ska vi växa även i andra industribranscher, säger han.

Enligt Jörn Brynildsen är det framför allt med vanligt handelsstål de siktar på att öka volymerna som skeppas ut.

– Vi har alltid varit starka på offshore-industrin, med bland annat specialstål. Nu siktar vi in oss mot mer traditionella industrikunder. Vi har börjat lagerlägga plåt, säger han.

Ambitionerna är höga. Tanken är att komplettera Stena Ståls två svenska regioner – nord och syd – med en tredje.

– Istället för att vara den norska operationen ska vi bli region väst, säger Jörn Brynildsen.

Ett mål som även innebär att etablera sig på fler håll i landet, med åtminstone en ny filial inom något år. I första hand siktar de in sig på det folkrika norska Östlandet.

– Sedan ska vi bygga vidare mot Kristiansand på Sörlandet, och efter det vidare mot inlandet.

Och om någon tycker att planerna

**"DET ÄR BRA
ATT VARA EN
UNDERDOG,
DET GÖR ATT
MAN SKÄRPER
SIG MER"**



sker i en tuff tid, med störningar i de internationella leveranskedjorna som kan sätta käppar i hjulet, så håller han inte med.

– Tajmingen gynnar oss, säger han. Materialbristen innebär att konkurrenternas kunder måste söka sig utanför sina invanda leverantörskedjor för att få tag på vad de behöver.

– Själva har vi nätverket i Sverige, och huvudlagret i Västerås i ryggen. Det är en styrka, liksom vår idé med att vara nära kunderna och växa med dem.

En annan omständighet som ger råg i ryggen är att ett annat av koncernens bolag – Stena Recycling – är väl etablerat i Norge och finns på 15 orter. Det förklarar en expansion.

Stena Stål siktar alltså på att ta allt



mer plats i landet. En uppstickare? Helt klart, säger Jörn Brynildsen. En position han trivs med.

– Det är bra att vara en underdog, det gör att man skärper sig mer, säger han.

▲ **Tunga grejer.** Lagerarbetaren Thang Van Tran styr en traverskran över golvet.



Lagerfyran. På filialens lager jobbar ett tufft gäng: Thang Van Tran, Ole André, Mikael Antila och Lars Petter Holstad – här med Jörn Brynildsen (andre man fr h).
Foto: Jeanette Larsson Winerö

Nytt liv för gammal balk.

I ett pilotprojekt lagras Stena Stål balkar som ska återbrukas. Vid Sävenäs i Göteborg finns nu närmare 50 ton, och det börjar bli dags att sälja.

– Målet är att bygga upp ett lager på 300 ton, säger affärsutvecklaren Christoffer Muhl Pollari, som själv är ute och hårdhetstestar varje balk.

Foto: Jeanette Larsson Winerö



Begagnad balk ger grönare byggen

Jakten på nya metoder för att få ner koldioxidavtrycket i byggprojekt är intensiv. Men frågan är om inte ett gammal hederligt tillvägagångssätt kan visa sig vara ett av de mest effektiva. Det handlar om återbruk av balk.

Av THOMAS DRAKENFORS

– Avtrycket blir bara någon procent jämfört med att köpa nytt, säger **Christoffer Muhl Pollari**, affärsutvecklare på Stena Stål.

Möjligheten att sälja begagnad balk har funnits sedan 2018, när den europeiska standarden för stålbyggnation (EN 1090) reviderades. Men först 2021 kom en svensk branschstandard.

– Då startade vi ett pilotprojekt.

Idén är att identifiera byggnader som ska rivas, där det går att spåra materialet bakåt i tiden. Balkarna i huset bör vara valsade tidigast 1971, eftersom standarden för stål ändrades då.

– Är det äldre än så måste vi göra omfattande tester, och då blir det som regel för dyrt, säger Christoffer Muhl Pollari som själv är ute och hårdhetstestar varje enskild balk som väljs ut.

Nu har han ett lager på närmare 50 ton och planen är att börja sälja under hösten.

Så kvalitetssäkras balken

- I första hand väljs balk som är valsad efter 1970. Äldre balk utsätts för materialförstörande prov för att ta fram materialcertifikat.
- All balk hårdhetstestas.
- Balk som utsatts för dynamisk belastning är diskvalificerad.

– Intresset är stort, många vill gå mot ett grönare byggande. Då är återbruk ett starkt argument.

Var får ni tag på balken?

– Vi har fördelen av att ha ett återvinningsföretag i koncernen. Det gör att vi kan hitta intressanta projekt tidigt.

Innan de börjar riva?

– Ja, annars tar vi inte in den balken i projektet. Spårbarheten är viktig, vi måste veta vilken funktion den haft. Finns det materialcertifikat blir vi extra glada.

Kommer återbrukad balk att säljas via er webborder?

– På sikt. Men till en början går det via mig.

Valfrihet. Tommy Brorsson på SB Gräv- tillbehör säljer grävskopor i alla storlekar från den minsta på 28 liter till den största på två kubikmeter som väger 2,5 ton.

Foto: Jeanette Larsson Winerö

"Vi har haft en stark målinriktning från början"

3

... dagar enbart i svets- arbete kan de största skoporna ta i anspråk.

EN BRA SKOPA GÖR HELA **SKILLNADEN**

SB Grävutrust AB producerar och levererar grävskoppor och annan utrustning till maskinleverantörer.

– Nästan varje grävmaskinist har en egen idé om hur en bra grävskopa ska fungera, så utöver standardsortimentet hjälper vi våra kunder med ritningar för tillverkning av unika skopor enligt önskemål, säger Tommy Brorsson, säljansvarig.

Av ERICA HOLM

SB Grävutrust AB grundades 1996 i Lidköping av Sören Blom och Billy Hölscher. Sören Blom som själv arbetat som grävmaskinist i 14 år drev också Sören Blom Svets vilket gav honom en bred erfarenhet både vad det gäller optimalt utnyttjande av produkter vid olika grävarbeten och produktion av skopor. Billy Hölscher har tidigare arbetat med konstruktion av produkter, inköp, och försäljning i samma bransch. Företaget växte snabbt från en liten firma med 2-3 anställda till i dag med 20 medarbetare och en omsättning på över 50 miljoner kronor.

– 2012 började vi leta nya ägare och blev uppköpta av vår största återförsäljare, Staffans Maskin AB, säger Tommy Brorsson som arbetat på firman i 18 år.

Fokus ligger på kvalitet och flexibilitet med skopor som tillverkas enligt kundernas önskemål. Alla produkter är CE-märkta och dokumentation medföljer vid leverans.

– Vi har haft en stark målinriktning från början och växt successivt. Vi har också fintrimmat verksamheten efterhand tillsammans med våra duktiga hantverkare,

SB GRÄVTILLBEHÖR AB I LIDKÖPING

Grundades: 1996

Ägare: Staffans Maskin AB

VD: Jonas Johansson

Antal medarbetare: 20

Omsättning:

50 miljoner.



► konstruktörer och medarbetare så att vi har kunnat tillverka produkter till ett konkurrenskraftigt pris med bra kvalitet.

Varje skopa tillverkas från grunden med balkar, ämnesrör och stångmaterial.

Allt material bearbetas och förbereds på plats med bland annat skärning av plåtar, valsning, svarvning och håltagning med mera.

– Det är många detaljer i en skopa och när alla delar har förberetts plockas de ihop och körs ut till montering. Varje skopa byggs sedan av en och samma person så alla gör alla moment från svets till färdig produkt. Något som kan ta allt från en timma till fyra dagar beroende på storleken på skopan. En riktigt stor skopa kan ta tre dagar i bara svetsarbete.

– Kvalitet är viktigt, säger Tommy Brorsson.

Därefter körs skopan ut till lackering innan den är färdig för leverans.

Sören Blom och Billy Hölscher har arbetat kvar i företaget även efter försäljningen men Billy är numera pensionär och vid årsskiftet går även Sören Blom i pension. Men SB Gräv- tillbehör lever vidare och vi satsar framåt.

– Snart levereras en styrd maskin för snabbfästen som vi väntat på i ett år och sedan ska vi göra om fasaden på våra lokaler, säger Tommy Brorsson.



Med säker hand. Kristofer Persson svarvar en innerhylsa till ett fäste.

Foto: Jeanette Larsson Winerö



Delmoment. Allt material bearbetas i verkstaden som svarvning och håltagning med mera.

Tar form. Ilir Musa (t v) svetsar ihop de olika delarna på grävskopan.



Thomas Nowobilski startade sin smidesverkstad i Åkersberga för två år sedan men har hållit på med smide i hela sitt liv.

– Jag är uppväxt i Polen och både pappa och farfar var smeder så jag har varit med dem och lärt mig yrket sedan jag var liten.

ROSTEN SOM ALDRIG SOVER

Av ERICA HOLM

Thomas Nowobilski tillverkar allt när det gäller smide från konst och olika skulpturer till bruksföremål som ljusstakar och vedkorgar. Han gör även inredning, möbler räcken, staket och grindar samt utför reparationer och renovering.

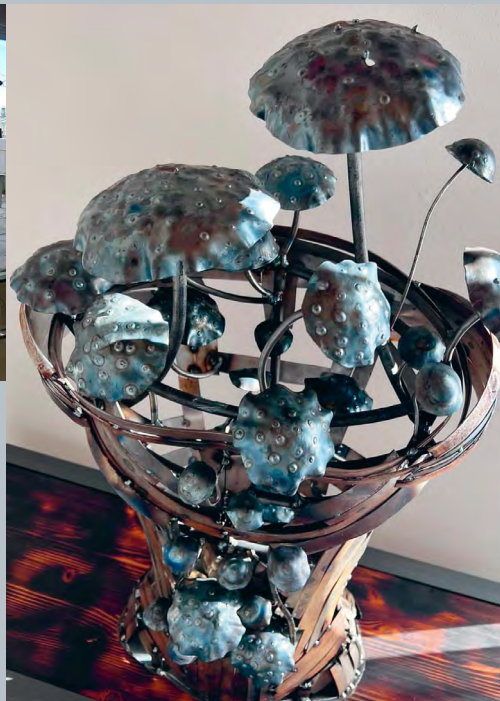
Han jobbar med de flesta olika typer av metaller och tycker det är spännande med olika egenskaper och ytor.

– För mig är elden och svetsen det viktigaste sedan kan jag skapa nästan vad som helst. Jag är noga med att det jag gör håller en hög kvalitet.

Thomas har bland annat tillverkat en lampa som var beställd till Madonnas hem.

När det gäller hans egna konstföremål så inspireras han gärna av naturen och gör olika växter och annat av till exempel metallsrot.

– Jag tycker om olika patina och älskar rost så jag experimenterar gärna med syra och ättika. Jag jobbar till exempel gärna med rostiga hästskor.



"FÖR MIG ÄR
ELDEN OCH
SVETSEN DET
VIKTIGASTE"





Extraordinär last.

Det blir ofta trailerbilar när leveranser kommer eller lämnar Gullängets Mekaniska, för stora pjäser tillhör vardagen. Det 18 ton tunga röret är inget undantag. Längst ned: Lage Byström (IWS/svetsansvarig på verkstan) ger signal när placeringen är rätt.

Foto: Leif Wikberg



REKORDRÖR TILL ÖRNSKÖLD SVIK

– specialleverans hjälper till att säkra svensk energiförsörjning

Arton meter långt, en diameter på två meter, och en matchvikt som tre fullstora elefanthannar.

I mitten av augusti rullade Stena Ståls största rörleverans i modern tid upp till Örnsköldsvik.

– Det här ska bli en rörbalk till en dammlucka, säger Per Hållander, projektledare på Gullängets Mekaniska.

Av TOMMY APELQVIST

När transporten anlände stod en inringd mobilkran och väntade på att få lyfta av det specialtillverkade monsterröret, eftersom traversen på verkstan "bara" klarar 16 ton. Fast på Gullängets Mekaniska, som är nischade mot vattenkraftsindustrin, är de vana.

– I vår bransch är det sällan standarddimensioner som gäller, men det är inte alla leverantörer som kan få tag på rör i den här storleken, säger Per Hållander, med drygt 30 år på firman.

Inne på verkstan tillverkar de den första av två nya dammluckor till Forshuvuds kraftstation i Dalälven, strax norr om Borlänge.

Där håller ägaren Fortum på med en större ombyggnad för att uppgradera och modernisera anläggningen, som stod klar 1920.

– I dessa tider känns det extra bra att få verka för stabil och reglerbar energi, och som dessutom är fossilfri, säger Per Hållander.

Rörbalken, som ska förses med en hydraulisk kolv på mitten, spelar en lika tuff som central roll för driften. Det är den som öppnar och stänger dammluckan och därmed reglerar vattennivån. Godstjockleken är 20 mm.

– De nya luckorna är betydligt högre än de gamla, så det blir en rejäl förstärkning.

Men uppdraget tar inte slut med leveransen. Gullängets Mekaniska sköter också montering och svetsning av de nästan 70 ton tunga luckorna – kompletta med rörbalkar – på plats, i sig en arbetsinsats på uppemot ett halvår. Men sen ska det hålla, en mansålder eller så.

– Ja, livslängden på den här typen av utrustning brukar anges till 50 år. I praktiken är den betydligt längre, säger Per Hållander.

Det ryktas att ni är på väg att bygga ut?

– Det stämmer. Efterfrågan är större än vad vi hinner leverera och i dag tvingas vi tacka nej till uppdrag. Men genom att bygga ihop svets- och maskinverkstan kan vi fördubbla kapaciteten och producera två luckor i stöten.

Efterlängtat?

– Oerhört. Vi har varit trångboddna länge. Det här öppnar för tillväxt och nyanställningar. Framtiden ser ljus ut, säger Per Hållander.



Bra flyt. Johan Lindh (t h) startade företag tillsammans med kompanjonen och barn-
domskamraten Rikard Bjarnhagen. På kort
tid har de fått rejält med uppdrag.
Skäransvarige Björn Wibron (t v) är en annan
gammal kompis som jobbar på firman. Den
heltautomatiska fiberlasern är lika effektiv
som rejäl pjäs och upptar 400 kvadrat.

Foto: Leif Wikberg

UPPSTICKARNA

RJ Stålteknik storsatsar i Sundsvall

Jobben rullar in till det offensiva Sundsvallsföretaget RJ Stålteknik. Sedan starten ifjol har de både investerat i en fullt automatiserad fiberlaser och hunnit flytta till tio gånger så stora lokaler.

Nu söker sig erfarna svetsare till den expansiva firman.

– Vi har fått en raketstart, säger Johan Lindh, delägare och projektledare.

Av TOMMY APELQVIST

Att en nystartad firma börjar med att köpa en fiberlaser i högsta divisionen fick nog en och annan att höja på ögonbrynen. Men det var en medveten strategi enligt Johan Lindh.

– Somliga tror kanske att vi fått storhetsvansinne, men vi ville satsa hårt re-

dan från början, säger han.

Det automatiserade flödet vid in- och utlastning och plockning spar timmar och ökar konkurrenskraften.

– Mig veterligt är detta den enda heltautomatiska fiberlasern i våra trakter och reaktionen från kunderna är väldigt positiv, säger Björn Wibron, skäransvarig. Här handlar det inte om att konkurrera

med priset, utan att säkerställa kvalitet och leveranssäkerhet. Att leverera i tid är en hjärtefråga.

– Branschens långa ledtider, det är en anledning till vi får många uppdrag, säger Johan Lindh och summerar företagets första tid:

– Målet var att vi inom ett år skulle vara vinstdrivande, ha minst 20 kunder och 70 procent beläggning i skärmaskinen. Det klarade vi. Sen höjde vi insatsen till 80 procent beläggning. Där är vi inte än, men jobben har trillat in i ett tempo som vi knappt vågat hoppas på.

På kort tid har firman utökat med fyra svetsare, varav två mycket erfarna. De har också infört ett bonusystem till de anställda: Anstränger du dig lite extra får du del i vinsten i framgångsrika projekt.

– Det är mycket uppskattat. Idén kommer från när jag som ung sommarjobbade i en annan bransch, säger Johan Lindh.

Att de jobbar både mot industrin och



Hjärtat i verksamheten. Med hjälp av uppmonterade kameror kan Björn Wibron när som helst kan följa fiberlaserns produktion – från kontoret eller hemifrån vid mobilen. Lilla bilden ovan t h: Några skurna prototyper med hög precision.



Ny på firman, gammal i gemet. Nyanställda svetsaren Dragisa Stamatovski har över ett kvartssekels erfarenhet i bagaget. Spännande att prova nåt nytt, tycker han. – Jag vill inte ångra att jag inte vågade testa. Dessutom kan jag bidra med kunskap till yngre kollegor.

byggsektorn är en styrka i oroliga tider. En annan styrka är att de gör mesta möjliga själva för att hålla nere kostnader. Som när de i somras körde och hämtade fiberlasern som fanns i Jönköping.

– Det var många som dömde ut oss när vi berättade att vi tänkte montera ned och upp den på egen hand. Men vi lyckades, även om det tog tid. Och på kuppen lärde vi oss mycket, säger Björn Wibron.



Uppskattat. Motiverande och rättvist säger svetsaren Jonas Olsson om företagets bonussystem. – Visst, det blir mer ansvar och lite fler arbetstimmar per vecka, men det är en bra morot. Och hittills har det blivit en rejäl slant.

Företaget må vara ungt, men Johan och den andre delägaren Rikard Bjarnhagen har båda drivit företag tidigare, och har mångårig erfarenhet av branschen. Johan från montagesidan och Rikard som konsult inom mekanisk konstruktion och beräkning. Dessutom är de gamla barndomskamrater.

– Ja, jag och Rikard gick i samma skidklubb när vi var små, Nolby Alpina. Vi har hållit kontakten under åren och märkte att vi ständigt drogs till varandra.

RJ STÅLTEKNIK

Startade 2021 i små lokaler i Njurunda, men flyttade snart till 1700 kvadrat i Nacksta, strax utanför centrala Sundsvall. Erbjuder verkstadstjänster, konstruktion, skärning och montage.

Anställda: 12.

Ansättning: Runt 12–15 mkr.

Aktuellt: Vann nyligen upphandlingen på ett större entreprenadjobb vid Örnsköldsviks sjukhus, där RJ Stålteknik ska tillverka och montera alla ståldetaljer på en skywalk mellan ett nytt operationscentrum och dagvårdsavdelningen.

Och eftersom våra kompetenser kompletterar varandra ville vi skapa nåt tillsammans: Ett modernt dynamiskt företag. Där är vi nu, säger Johan Lindh.

I offertstadiet tar Johan Lindh ofta hjälp av Stena Ståls weborder.

– Att bara se produkter i en katalog ger väldigt lite. I webborden får jag alla svar direkt: Lagerstatus som uppdateras i realtid, priser, vikter, leveranstid och fraktkostnad som jag lätt kan exportera ifall jag vill diskutera nåt med en säljare.

Bra överblick?

– Outstanding. Och behöver vi nåt snabbt kollar jag om artikeln finns för avhämtning på lokallagret i Timrå. Då slänger jag mig i bilen i samma minut.

På Stena Ståls filial i Timrå gläds de över framgångarna.

– Vi är stolta över förtroendet att få leverera stål till RJ Stålteknik och försöker vara lyhörda för kundens önskemål på vår lokala lagerhållning, säger kundansvarige Ola Johansson.

I ett timrat hus i Långshyttan, där vankar en världsmästare omkring och granskar de råa väggarna.

– De här stockarna ... träden planterades på Gustav Vasas tid, säger styrkelyftaren och maskinoperatören Eddie ”Strongeddie” Berglund. Han talar gärna om karriären, men först en rejäl husesyn.

En världsmästare på verkstadsgolvet

Av THOMAS DRAKENFORS

Gissningsvis är byggnaden från 1670. Spår av gammal puts från förr sitter kvar på stockarna, runt sex tum grova. Dem har Eddie Berglund forslat hit från grannbyn Svinö, sju kilometer söderut.

Kåken är en av två spegelvända, i övrigt identiska timmerhus som överlevde en brand på 1800-talet. Under pandemin fick han höra att den skulle rivas, och köpte loss hela rasket för en symbolisk summa på några hundralappar.

– De var nog mest glada för att någon tog hand om huset. Slakten hade bott där sedan 1750, säger han.

Mästerskapen var ändå inställda på grund av pandemin. Så Eddie – som har tränat sedan han var fem år, har ett flertal nationella och internationella titlar i bagaget, och som har närt en dröm om att bli världsmästare sedan lågstadiet – lade träningen på is. Istället började han jobba långa dagar med att demontera, flytta stock för stock och bygga upp på nytt hemma i Långshyttan.

Men precis när han var klar med taket öppnades tävlingarna igen. Han bestäm-

de sig för att åka till VM i Halmstad.

– I stort sett otränad.

Det blev brons i 66-kilosklassen. En månad senare kom han hem från VM i Litauen med en guldmedalj, där han tävlat i enbart bänkpress. Då tog en seriös satsning inför VM-22 i Sydafrika fart, vid sidan av husbygget och jobbet som maskinoperatör på Erasteel Kloster i Långshyttan.

Han ökade träningsdosen från tio till femton timmar i veckan, och gjorde ett par andra uppoffringar – som att sluta med snuset. Och i maj, några veckor före VM, åkte han ner till Johannesburg, hyrde en lägenhet och började träna på plats.

Satsningen gav resultat. Med 250 kilo i knäböj, 202,5 kilo i bänkpress och 257,5 i marklyft – sammanlagt 710 kilo – blev det både världsrekord och VM-guld för ”lyftkranen från Långshyttan”.

– Nästa VM siktar jag på att gå upp en viktclass, till 74 kilo.

Blir du kallad ”champ” nu när du går runt i byn?

– När jag kliver in i verkstan på morgnarna är det en kompis som alltid hälsar mig med orden ”du vet väl Eddie ... att du är världsmästare.”



EDDIE BERGLUND OM ...

... hur man blir en bra styrkelyftare:

”Efter att ha lärt dig grunderna måste du hitta din egen signatur, tänka själv och vara villig att träna väldigt hårt.”

... ifall han är en talang eller en träningsprodukt: ”Svårt. Jag vet ju vilket arbete jag har lagt ner. Samtidigt har min far



EDDIE BERGLUND

Ålder: 27 år.

Yrke: Maskinoperatör.

Bor: Långshyttan i Dalarna.

Familj: Särbo med styrkelyftaren Sara Ekström.

Lyssnar på: 80-talsmusik.

Läser: "Samtidigt med husbygget började jag med kaffe och ljudböcker. Min favorit är Sagan om ringen."

Tävlar för: Hofors lyftarklubb.

Siktar på 2023: Sheffield Powerlifting Championships och VM.

Kuriosa: I styrkelyfts-VM i somras tog Eddie inte bara ett samlat guld och världsrekord i 66-kilosklassen (59-66 kilo). Resultaten i delgrenarna gav även silver och nordiskt rekord i knäböj, guld i bänkprens, och en fjärdeplats samt svenskt rekord i marklyft.

tagit tre VM-silver och ett junior-guld. Min syster har tagit VM i bänkprens och min farbror är också styrkelyftare."
... sina idoler: "Största inspirationen är min pappa, som har påverkat mig på ett mycket positivt sätt. I övrigt idrottare som gått sin egen väg. Som Ingemar Stenmark, Nils van der Poehl och J-O Waldner."

TÄVLA OM KETTLEBELLS



Den här gången står ett par kettlebells på spel. Allt som krävs är att svara rätt på följande fråga: Begreppet Starke Arvid lever vidare trots att många inte längre vet vad det syftar på. Nämligen?

1. Ett av SJs alla kraftigaste lok runt förra sekelskiftet, vilket ofta fick röja spåren om vintrarna, även långt efter att loktypen var uttrangerad.

X. Två av Sveriges mest kända tyngdlyftare under 1800- och 1900-talen, som bägge råkade heta Arvid Andersson.

2. En legendarisk svensk tjuv och kassaskåppsprängare som i folklagren betraktades som en slags Robin Hood-figur, känd för att aldrig bruka våld.

Ditt svar behöver vi senast 2 december 2022.

Skicka det till redaktionen@stenastal.se.

Grattis säger vi till *Emmeli Smedelid* på Nässjö Takstolsfabrik som vann förra numrets tävling. Hon får fyra biobiljetter, eftersom hon visste att Deep Purples originalgitarrist var Ritchie Blackmore.

2/12

... vill vi senast ha ditt svar.

SUDOKU

Lätt. 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

Naturmaterial för hållbar bärkraft. Niklas och Henrik Magnusson tillverkar stockmattor som hjälper till så att marken bär, även vid svåra förhållanden i exempelvis blöta vinterskogar, leriga vägar och på byggarbetsplatser.

Foto: Jeanette Larsson Winerö

Deras stockmattor skyddar skogen från körskador

LHN Service i Ljungskile tillverkar stockmattor och drivs av bröderna Niklas och Henrik Magnusson.

Nu bygger de ut med en ny såg för att bredda produktionen av plank och brädor. De har även planer på en egen pelletsfabrik.

Av ERICA HOLM

LHN Service startades 2004 som en fortsättning på Niklas tidigare företag NM Skogsavverkning.

– Det finns inte så många tillverkare av stockmattor i Sverige så vi fick snabbt en stabil kundkrets, säger Niklas.

Stockmattorna tillverkas i huvudsak av gran och tall. I den specialanpassade sågen med tillhörande produktionskedja får stockmattorna den slutliga bredden på 900 mm och en tjocklek på 200 mm. Stockmattorna hålls ihop med armeringsjärn och används för att skydda underlaget mot tunga arbetsfordon som gräv- eller skogsmaskiner.

– Vi tillverkar även måttanpassade stockmattor efter önskemål från kunderna. Vår styrka är att snabbt kunna lösa udda dimensioner och leverera exakt efter kundens önskemål, säger Henrik.

En stockmatta håller i många år och är gjord av naturmaterial vilket gör den till en miljömässigt mycket bra

produkt i skog och mark.

– Miljöaspekten är viktig för oss. Målet är att ta tillvara 100 procent av stocken utan något spill.

Det är här planerna på en pelletsfabrik kommer in i bilden och med dagens energipriser så står redan kunderna på kö.

– Förhoppningen är att byggnationen kommer igång innan årsskiftet, säger Niklas.

En annan biprodukt är strö, ett miljövänligt packmaterial som kan användas vid leveranser av bland annat stålbalkar.

Niklas har alltid haft ett stort intresse för skogen och biologisk mångfald.

– Vi har gjort flera spännande jobb som krävt särskilda träslag och dimensioner i bland annat K-märkta byggnader. Som när vi på uppdrag av hembygdsföreningen restaurerade en gammal kvarn här i Ljungskile. Jobbet gjordes enligt den ursprungliga byggnationen med ek och smidda spikar.