

TIDNINGEN STÅL

LÅG PROFIL I GRUVAN

Kiruna Industrisvets kapar hjullastare

AMFIBIERNAN ANFALLER ▷

Maskinfabriken i Dorotea verkar lokalt men levererar globalt

25 ÅR MED LULEFILIALEN

"Spontanköpen är helt borta"

DUNKET FRÅN VILDMARKEN

Hooja tar glesbygdskostymen till topplistan



BYGGBRANSCHENS 90-TAL KAN UPPREPA SIG

Tiderna fortsätter att vara lite ovissa, och kommer sannolikt att vara det ett tag till. Här i Sverige har byggsidan det kämpigt att döma av de signaler vi får från våra kunder. Inom verkstadsindustrin verkar de flesta dock fortsätta att ha mycket att göra. För automotive, exempelvis, är orderläget generellt bra.

Byggbranschens problem är oroande, inte bara för dem själva. Vi minns från 90-talskrisen hur luften gick ur byggindustrin under några år, och hur allt färre ungdomar tyckte att det var någon idé att satsa på den branschen på grund av osäkerheten. När konjunkturen väl vände fanns det inte tillräckligt med kvalificerad arbetskraft att få tag på.

Det finns en risk att det scenariot upprepar sig, och då kan det sätta käppar i hjulet för projekt som i så småningom behöver komma igång, för batterifabriker ska byggas upp på orter som Göteborg och Mariestad. Och i norr har vi de stora gruvprojekten. Till det kommer bland annat en del större infrastrukturprojekt som ligger inom en inte alltför avlägsen framtid.

"När konjunkturen väl vände fanns det inte tillräckligt med kvalificerad arbetskraft att få tag på"

Vår strävan mot att bli ett alltmer hållbart företag går vidare. Vi har slutit ett avtal med SSAB om fossilfritt stål, leveranserna inleds 2026, och den verksamhet med återbrukad balk som vi skrev om i förra numret närmar sig nu en lansering.

I det här numret av Tidningen Stål har vi de svenska underleverantörerna som

tema. För att få en generell bild av läget har vi intervjuat SINFs vd **Sanna Arnfjorden Wadström**. Hon berättar om de utmaningar SME-företagen lever med just nu, läs mer på sidan 3.

Vi har även gjort en reportageresa till Lappland, till Dorotea och ända upp till Kiruna. Dorotea är känt för sin husvagnsfabrik. Men där finns även **Truxor Wetland Equipment**. Deras egentillverkade amfibiemaskiner används för vattenvård, något som hamnar allt högre på agendan även i de nordiska länderna. Läs mer på sidorna 10–12.

I Kiruna besökte vi **Kiruna Industrisvets**. De har jobbat upp en egen nisch med att sänka hytten på hjullastare och deras modifieringar finns nu i många av världens gruvor, läs mer på uppslaget 16–17.

Våra reportrar har även hunnit med en tur i södra Sverige. Bland annat har vi gjort ett nedslag hos **Alingsås Legoteknik** (sid 14) där vi träffade grundaren Leifh Karlsson. På 90-talet hoppade av ett fast jobb som CNC-operatör för att testa sina egna idéer, något som slog väl ut.

I slutet av tidningen har vi ett minireportage om en av landets just nu hetaste musikakter. Det handlar om den något hemliga EPA-dunk-duon **Hooja**, som iklädda skidmasker, skotermössor och fiberpälsar helt otippat har tagit topplis-torna med storm.

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:
David Arnoldsson och
Jöns Näslund på Truxor
Wetland Equipment,
foto: Robin Myrestam

Tryck:
RisbergsAdbox



Företagande i blodet. SINF:s vd Sanna Arnfjorden Wadström har själv en bakgrund som företagare. – I familjen finns ett bolag inom mätteknik som min pappa startade, jag var verksam där tidigare, i 27 år, säger hon.

SME-företagen – en kategori i kläm

De små- och medelstora företagen har en lite speciell sits. De är klämda mellan å ena sidan råmaterialbrist och höga energipriser, å andra sidan storbolagen bland kunderna som håller i sina plånböcker.

– Många av företagen har stora utmaningar just nu, säger Sanna Arnfjorden Wadström, vd för arbetsgivarorganisationen SINF (Svensk Industriförening).

Av THOMAS DRAKENFORS

Först var det pandemin som ställde till det. Nästan över en natt dog försörjningskedjorna från Asien. När de så småningom började komma igång igen var det i skuggan av en svårartad brist på bland annat halvledare.

– Sedan kom kriget i Ukraina, säger Sanna Arnfjorden Wadström.

Enligt henne är ägarledda företag duktiga på att se möjligheter och anpassa sig även i kristider.

– Underleverantörer brukar ha stora förväntningar på framtiden. Men just nu planerar en femtedel för varsel under 2023, säger hon.

I ett läge där råvaror och energi blir dyrare är det en given sak att kompensera genom att höja sina egna priser. Men som leverantörer

till branschens jättar har SME-företagen svårt att hävda sig.

– Det är en jätteutmaning. Våra jurister har fullt upp med att hjälpa dem, säger hon.

Att få betalt i tid är en annan svårighet vilken skapar utmaningar i kassaflödet och orsakar merkostnader för underleverantörerna. Även där sätter storbolagen hårt mot hårt och drar på transaktionerna, enligt Sanna Arnfjorden Wadström.

Allt krångel med att få rimlig ersättning, och betalt i tid, tycker hon är lite motsägelsefullt.

– Beställarna vill gärna att underleverantörerna ska utvecklas tekniskt och exempelvis automatisera mer, men för att kunna göra det behövs att det är något kvar på sista raden.

SANNA ARNFJORDEN WADSTRÖM

Ålder: 50 år.

Bor: På en gård i Vårgårda.

Familj: Man och två barn.

Intressen: Friluftsliv.

Läser: Facklitteratur och nyheter.

Kör: "Åker mest tåg, men kör jag bil vill jag helst att det ska vara en utan tak".

OM SINF

... grundades 1941 och representerar uppåt 1 000 företag med i snitt 28 anställda. Tillsammans omsätter medlemsföretagen 37 miljarder per år.

Sanna Arnfjorden Wadström om ...

... ägarskiften:

"En jobbig process som cirka 40 procent av svenska SME-företag är inne i just nu. Exempelvis familjeföretag där någon ska ta över. Många skjuter på det alltför länge."

... flyktingar från Ukraina:

"Det finns mycket man skulle kunna ändra på med mottagandet. Vi har kompetensbrist i industrin och jag är övertygad om att vi skulle kunna utnyttja den resursen effektivare."

HÅLL I OCH HÅLL UT



Efter att stålpriserna toppade förra sommaren så har de under hösten och vintern fallit tillbaka för att nu vara på i stort sett samma nivå som innan krigsutbrottet i Ukraina. Mycket talar nu för att vi har nått en nivå där priserna slutar falla och att de stabiliseras.

Av HANS SVENSSON, vice vd och marknadschef

I många produktionsled så har det skett en

medveten neddragning av lagernivåer för att möta lägre förväntade behov. Ledtiderna hos verken har återgått till normala och då

"... nu finns det köpbehov igen och vi ser stigande priser"

kan man även ha lägre säkerhetslager. Dessa jojo-effekter i efterfrågan har pressat priserna men nu finns det köpbehov igen och vi ser stigande priser på i första hand plåtprodukter.

Både malm och skrotpriser har stigit i pris på den internationella marknaden den senaste månaden. Energipriserna är fortsatt höga för producenterna, men kanske inte lika höga som befarats. Men

man skall ha respekt för att konjunkturen fortsatt är skral. Efterfrågan kommer att se olika ut framöver inom olika stålförbrukande segment.

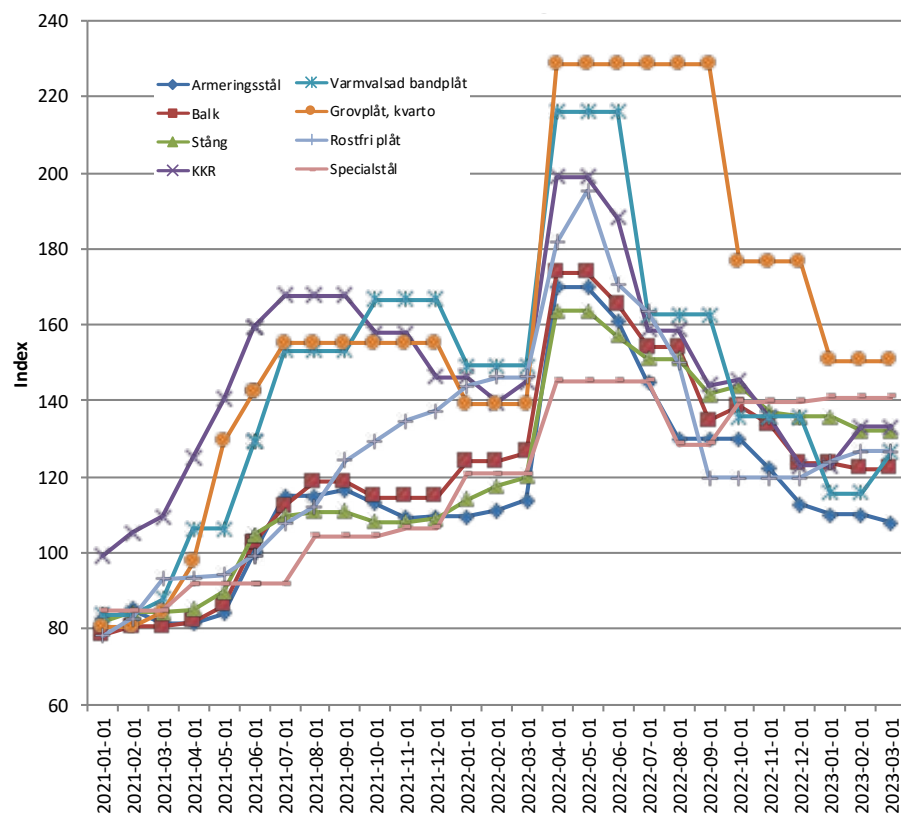
Bilden av efterfrågan är lika för Sverige och Europa. Den tillverkande industrin håller upp sin produktion och det driver efterfrågan i första hand på plåt och specialstål. Här kommer vi att se stigande priser. För byggnation ser det

mörkare ut med den försämrade investeringsviljan som det höjda ränteläget har medfört. Så för byggrelaterade byggprodukter är det mer troligt att priserna ligger kvar på nuvarande nivå.

Jag avslutar med vad som sades i början av pandemin, "håll i och håll ut". Det finns en marknad och den brukar vända snabbare än vad man anar.

Prisutveckling stål.

Vägda importpriser Stena Stål AB. Index 100 = juni 2008



Fotograf: iStock/Abbe Stock

Servar kunder.

Gänget som håller verkstadsindustrin i Luleåtrakten rullande. Från vänster: Lars Sandström, Fredrik Persson, P-O Nilsson, Johan Backlund, Kenneth Karlsson, Jan Karlsson och Anders Karlsson. Infälld David Karlsson.

Foto: Joakim Nordlund



"KYSS KARLSSON!"

För landet som helhet lär det vara det tredje vanligaste efternamnet, men ropa Karlsson på Stena Ståls filial i Luleå och halva personalstyrkan kommer springande.

P-O NILSSON, filialchef,

Bor: På Hertsön. **Ålder:** 63.

Heter egentligen:

– Per-Olov, men det är bara såna som inte känner mig som säger det. Jag har kallats P-O sen plugget. Till och med mina föräldrar vände sig till slut.

Kopplar av med: – Ljudböcker, jag lyssnar till och från jobbet och ofta en stund på kvällen.



LULEFILIALEN LEVERERAR

Webbordern vinner mark i expansiv landsända



P-O Nilsson basar för Stena Ståls näst nordligaste utpost, filialen i Luleå, som sträcker sig från Piteå i söder till Gällivare i norr.

I år fyller den kvartssekel.

Av TOMMY APELQVIST

För infödda norrbottningar är sånt som glest befolkade orter och stora avstånd inget att fundera över. Det handlar bara att förhålla sig till det.

Fasta turbilar som slingrar sig som ormar för att täcka merparten av distriktet är standard på de flesta andra filialer. Inte här.

– Några gånger i veckan har vi en tur till kunderna i grannkommunen Piteå. Det är allt. I övrigt löser vi leveranserna allt eftersom behoven uppstår. Vi är väl lite eljest*, säger P-O Nilsson.

Under de 25 år som gått sedan filialen startade har mycket hänt, även om adressen – på handels- och industriområdet Storheden – är densamma. Förr spontanhandlade många kunder lite extra "bra-att-ha-material" när de ändå kom in.

– Det är helt borta. Allt är mycket mer planerat i dag.

En annan sak som förändrats är lagerhållningen.

– Med dagliga leveranser från Stena Ståls huvudlager i Västerås behöver vi inte ha lika mycket hemma som förr. En stor förbättring för både oss och kunderna, som kan få sitt beställda material dagen därpå, säger P-O Nilsson.

Allt fler kunder handlar via Stena Ståls webbshop, webbordern. Men för många är telefonsamtalet eller det fysiska besöket fortfarande viktigt. En anledning är att filialen upprätthåller möjligheten för privatpersoner att köpa material kontant.

– Det är också en generationsfråga. Yngre föredrar webbordern som vi får mycket beröm för, säger PO Nilsson.

Nyligen droppade en större order in från en kund som filialen inte hört av på länge, sedan han provat på att beställa den vägen.

–Många kunder gillar också att använda webshopen för att ta fram priser när man ska lämna pris på jobb.

Miljardsatsningarna i länet** skapar tillväxt och nya företag etablerar sig. Samtidigt har flera lokala verkstäder försvunnit, byggsmeder inte minst.

– Där handlar det om konkurrens från utlandet. Mycket material som

"Mycket material som förr tillverkades lokalt kommer i dag färdigt"



» förr tillverkades lokalt kommer i dag färdigt, ofta från Baltikum. Stommar är ett exempel, säger P-O Nilsson.

Och ute hos kunderna är utländsk arbetskraft allt vanligare.

– Det är yrkeskunnigt folk som fyller ett behov. Tur att de finns, att hitta kvalificerad arbetskraft i Sverige är ganska svårt i dag.

De tuffa tiderna till trots är det främst byggsidan som visar avmattning, enligt P-O Nilsson.

– Där är osäkerheten stor. Andra branscher verkar tuffa på bra än så länge.

Vilka lärdomar drar du från tidigare lågkonjunkturen?

– Hur det än blir så landar man alltid på fötterna. Under tiden gäller det att vara det bästa alternativet för kunderna.

*Ejst = Lite speciella eller annorlunda.
**H2 Green Steel (Boden), Markbygds vindkraftspark (Piteå) och Kaunis Iron järnmalmgruva (Pajala) är några exempel.

Erfaren säljare är ny i gänget

Ny på Stena Ståls lulefilial, men inte i branschen.

– Nä, jag har jobbat med stål i snart 30 år, säger **Johan Backlund**, kundansvarig säljare sedan i fjol.

Av TOMMY APELQVIST

Det var slumpen som avgjorde yrkesbanan. Efter lumpen och med en avbruten militärutbildning i bagaget hankade han sig fram på olika ströjobb. Men en före detta svärfar tröttnade på mågens osäkra karriär.

– En känd plåttakstillverkare här i Luleå skulle anställa folk. "Sök!" sa han och pekade med hela handen. Han var hög fackbas på SSAB och

jag vågade inte annat än att lyda, säger Johan Backlund och ler.

Första jobbet var på golvet – målninglinjen. Sen gick han vidare till arbetsledning och därefter

"Han pekade med hela handen... jag vågade inte annat än att lyda"

säljarbete där han blev kvar.

Någon specialitet?

– Jag är rätt bred, men extra vass på slitplåt för krossar och liknande.

Roligast med jobbet?

– Att träffa kunder. Problemlösning och att hitta rätt material åt dem, det gillar jag.



RENARE TRANSPORTER I MÄLARDALEN

MILJÖ I Mälardalen har Stena Stål 13 turbiner som kör ut material till kunderna. Avgaserna från dem är sedan en tid avsevärt bättre ur klimatsynpunkt.

– Som en del av vårt hållbarhetsarbete tankar vi dem med HVO 100, säger **Victoria Knaust**, logistikchef

på Stena Stål.

Bränslet är betydligt dyrare än vanlig diesel, cirka fem kronor mer per liter.

– Men koldioxidutsläppen minskar med upp till 90 procent, säger Victoria Knaust.

Företaget kommer under våren även att köpa in en gasbil som också den ska rulla i Mälardalen, tankad med biogas.

I sitt hållbarhetsarbete har Stena Stål tagit rygg på FN:s klimatmål, vilket innebär att bolagets utsläpp av koldioxid ska halveras från det brutna räkenskapsåret 2019 och 2020, till 2030.

90%

... så mycket minskar turbinernas koldioxidutsläpp med HVO 100-diesel.

AUTOMATISK KAP HÖJER KVALITETEN I VÄRNAMO

TJÄNSTER Stena Ståls filial i Värnamo har installerat en ny kapmaskin.

– Den klarar dimensioner upp till 180 millimeter, säger **Nina Anderzon**, platschef för produktion och lager på filialen.

Maskinen – av tyska märket Kasto – är en modell med sågklinga. Den

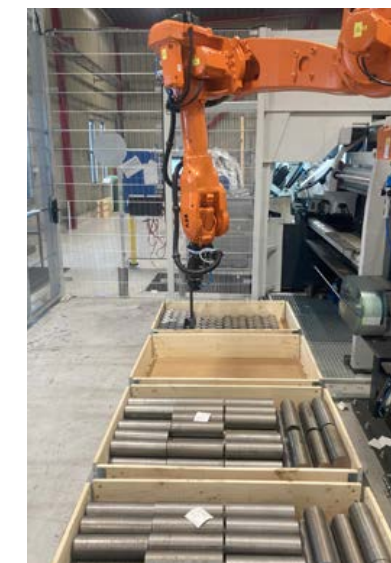
är helautomatisk och försedd med en robot som plockar ner materialet i pallar efter att det har behandlats, något som tidigare fick hanteras för hand.

– Nu kan vi enkla packa produkterna exakt efter kundernas önskemål. Över huvud taget kan vi kvalitetssäkra på

ett helt annat sätt och leverera mer effektivt, säger **Nina Anderzon**.

För att hantera den har delar av personalen fått vidareutbildning både i Tyskland och på plats i Värnamo.

Kapen innebär en investering på cirka 7,5 miljoner för Stena Stål i Värnamo.



JOHAN BACKLUND

Ålder: 54

Bor: Med familjen i Böle utanför Piteå.

Okänd talang:

Anlitas som domare runt om i Norden för jaktprov med stående fågelhund.

Läser: – Flitigt, fast i ljudboksform. Jag kollade min statistik, över 600 böcker har det blivit de senaste åren. Ofta deckare.

Foto: Joakim Nordlund

Amfibi-maskiner på uppgång

Globalt sug efter vattenvård ger goda affärer i Dorotea

Han lämnade toppjobbet i Korea hos en av världens största fordonstillverkare för att basa över en lokal maskinindustri i Dorotea med ett par tusen invånare. Rätt beslut?

– Alla gånger, jag ser större potential här, säger David Arnoldsson, vd på ett av Sveriges mest okända exportföretag där tillväxten tagit rejäl fart.

Av TOMMY APELQVIST

I medierna duggar rapporterna om konjunkturoro tätt. Fast i verkstadsanläggningen strax utanför centrum i Sveriges näst minsta kommun, där tar de larmen med ro.

Här huserar **Truxor Wetland Equipment** – före detta Dorotea Mekaniska.

Företaget har på drygt tre decennier gått från enmansfirma hemma i garaget hos grundaren och innvatören Torbjörn Hahlin till en global verksamhet som sysselsätter ett fyrtio-tal anställda och exporterar till 66 länder.

Coronaåret 2021 gjorde de sitt omsättningsmässigt bästa år. I fjol var det all time high för resultatet, och siffrorna fortsätter att peka uppåt.

– Vi räds inte en lågkonjunktur – tvärtom. En så nischad produkt som vår kan snarare påverkas positivt samtidigt som komponentbristen kan lätta, spår David Arnoldsson.

Inne på verkstan pågår produktionen

av Truxor-maskiner. De liknar mindre stridsvagnar, men den korrekta benämningen är amfibiska redskapsbärare för vattenvård. I klartext maskiner som smidigt tar sig fram på sjö, i känslig våtmark eller i gränslandet mellan mark och vatten.

I början var inriktningen vassklippning och uppsamling. I dag är de multifunktionella med lyftarm och stöd för mängder av redskap.

– De används till allt från oljesanering, grävning och muddring till många typer av miljövård.

En affärsdrivande faktor är den globala uppvärmningen som ökar spridningen av invasiva arter.

– Intresset från Norden ökar, inte minst som skadeväxten vattenpest tagit sig hit, säger David Arnoldsson.

90 procent av produktionen går på export. Nordeuropa är en stor marknad, liksom USA och delar av Asien. Nyligen trillade de första orderna från Uruguay och Kazakstan in.



"VI RÄDS INTE EN LÅGKONJUNKTUR – TVÄRTOM"



TRUXOR WETLAND EQUIPMENT

Tillverkar och säljer egenutvecklade amfibi-maskiner för våtmarks- och vattenvård, där merparten går på export. Eget återförsäljarled i Europa, Nord-, Central- och Sydamerika, Australien, Asien och Afrika.

Omsättning: 111 mkr (2022). Anställda: 44, drygt hälften i produktionen.

Ägare: Ägs sedan 2019 av teknikkoncernen Lagercrantz Group.

◁ **Koll på spakarna.** Vd David Arnoldsson och marknadschef Jöns Näslund trivs med att verka lokalt och jobba globalt. Dagen efter vårt besök ska Jöns hålla säljutbildning för företagets återförsäljare i Malaysia – via Teams.

▽ Nedan, montören Roger Haglund jobbar med pumpaggregatet.

Foto: Robin Myrestam





Med van hand. Indra Ghimire (överst) monterar lyftarmar. Ett snabbfäste gör det enkelt att byta verktyg. Maskinerna kan användas för klippning, uppsamling, muddring med mera, även i känsliga vattenmiljöer. Skopan på bilden är tillverkad av perforerad aluminium för att hålla nere vikten.

Foto: Robin Myrestam



Inflyttad från Göteborg. Montören Robert Lindblad provkör en snart leveransklar Truxormaskin. Han hittade både jobb och kärleken i Dorotea. – Jag lämnade allt som inte rymdes i V70-kombin bakom mig. Här är mindre, lugnare och mer gemytligt. Och med sportfiskemöjligheter inpå knuten.



**DAVID
ARNOLDSOHN, VD**
Ålder: 44 år.

Bor: I Dorotea med fru och barn.
Intressen: Vid sidan om jobbet snowboard och skidåkning, utför och på längden. Gillar att grilla.
Läser: Västerbottens-Kuriren.

» Ett gott tecken enligt marknadschef Jöns Näslund.

– Ja, en beställning till ett nytt land brukar följas av fler, säger han.

I Sverige är köparna ofta små entreprenörer med kommuner eller golfbanor som kunder. Toppmodellen i grundutförande går lös på miljonen.

– En rätt liten investering om du får in 1500 kr timmen, säger David Arnoldsson.

Med senaste modellserien T är Truxor uppe i fjärde generationen. Fyra modeller erbjuds, alla med elektroniskt styrsystem och digital teknik: Från minstingen T20 till flaggskeppet T50 med common-rail diesel och DPF. Förarplatsens flyttbara kälke fungerar som motvikt vid tunga lyft i vatten.

I år räknar de med nytt produktionsrekord, en tredubbling mot för några år sedan. För att klara det anställdes nyligen ett tiotal personer.

Att verka i en liten inlandskommun är både en fördel och ett aber.

– Vi kan hävda oss lönemässigt, erbjuder bra arbetsmiljö och boende till låg kostnad i fantastisk natur, men det krävs ett livstilsval att flytta till Dorotea.

Vd David Arnoldsson har själv påbrå från kommunen, men vägen hit var långt ifrån självklar.

– Min fru är koreanska och vi träffades medan jag arbetade i Seoul, en stad med fler invånare än hela Sverige. Medan vi ännu bodde i Korea besökte vi Doro-

tea under ett sverigebesök. "Aldrig mer", sa hon då.

Men med tiden föddes idén att lämna Korea för Sverige – men vart?

– Jag finkammade landet från norr till söder för att hitta industriföretaget med absolut bäst potential. Kalla det karma eller vad du vill...men det fanns i Dorotea.

VÄNNER MED DRIV

På Bjädes mekaniska i Ekenässjön är det gamla kompisarna Kristoffer Backler och Pelle Tholås som styr skutan. Och de gör det med inställningen att inget jobb är vare sig för litet eller för stort.

– Det gör att det alltid är något hjul som snurrar, säger Kristoffer Backler.

Av THOMAS DRAKENFORS

Företaget får ta till en hel del olika stålqualiteter för att täcka in bredden, allt efter vad det är för uppdrag som dyker upp. De köper

in plåt och rör med mera – material som laserskärs, bockas och svetsas på plats.

– Det blir även en del plattjärn, rostfritt och precisionsstål, säger Kristoffer Backler.

Många av detaljerna levereras lackade och klara till kunderna. Tidigare lackerade de i egen regi, men i dag sköts den saken av en underleverantör som de har långvariga relationer till.

– Det blev mer kostnadseffektivt så, säger Pelle Tholås, som är den av de båda delägarna som håller i ekonomi och personalfrågor, medan Kristoffer Backler tagit rollen som vd och marknadsförare.

Efter att ha arbetat i verksam-

heten i många år förvärvade de två gamla jobbarkompisarna Bjädes Mekaniska 2019. Att ta steget till att bli ägare beskriver de som "en chans som bara dyker upp en gång i livet". Sedan dess har omsättningen ökat med närmare 50 procent.

BJÄDES MEKANISKA

Företaget arbetar med laserskärning, svetsning, bockning med mera och är en totalleverantör av plåt- och stålde- taljer. Anläggningen finns i Ekenässjön, 100 meter in från riksväg 31. De har 30 anställda och omsätter drygt 80 miljoner. Ekenässjön ligger en knapp mil norr om Vetlanda.

Rätt killar på rätt plats?

– Vi kör på med ett visst driv och jagar in jobb. Sedan fick vi in en del nya kunder under pandemin. Omsättningen är även något boostad av höga materialpriser, säger Kristoffer Backler.

Trots att de har satsat på att vara mångsidiga är det ändå en nisch som det blir lite fler jobb i: detaljer till butiksindredningar.

– Men utöver det jobbar vi med allt från bonden till möbeltillverkare och underleverantörer inom fordonsindustrin.



Trop på framtiden. Kristoffer Backler, vd, och Pelle Tholås, ekonomi, har fått upp omsättningen rejält sedan de tog över Bjädes mekaniska 2019. Men 2023 kan bli lite tuffare, spår de. – Jag skulle tro att det står still eller backar något. Men vi har haft en lång period när alla på firman har haft fullt upp, så det kan vara okej att stanna upp lite, säger Kristoffer Backler.

Foto: Newsroom



Detalj. Den laserskurna och bockade delen ska bli del av ett bord (överst). Tesfit Tekulu kör på vid kantpressen.

Huvudet fullt av uppslag

Leifh Karlsson satsade på egen verkstad

Driva eget är inte alltid en dans på rosor. Men för Leifh Karlsson på Alingsås legoteknik var det ändå ett hyfsat lätt val att satsa på sig själv.

– Jag hade mina egna idéer som jag ville prova, säger han.

Av THOMAS DRAKENFORS

Några år tidigare hade han hoppat av ett jobb som CNC-operatör ”för att testa på lite andra saker”. Men efter att bland annat ha provat på livet som bilförsäljare bestämde han sig för att ge sig in verkstadsbranschen igen. Fast nu som företagare.

1994 skaffade han utrusning, hyrde en lokal från Alingsås kommun och körde igång.

– Mycket arbete, men jag fick det som jag ville och kunde jobba efter eget huvud.

Han fick helt enkelt den bästa chef han någonsin haft: sig själv. Och även om bankkontot inte svämmade över av pengar var hjärnan full av uppslag.

I dag har de nya lokaler på 600 kvadratmeter och personalstyrkan har svällt till tio personer.

Inne i anläggningen jobbar Leifh Karlsson och hans medarbetare med finmekanik och skärande tillverkning. Han säger att de tillverkar ganska komplicerade detaljer till en rad olika branscher.

– Men ingen svetsning eller grovsmide.

Bland kunderna finns tillverkare

ALINGSÅS LEGOTEKNIK

Grundat 1994 och har i dag tio anställda. Omsätter cirka 12 miljoner.

LEIFH KARLSSON

Ålder: 62 år.

Yrke: Vd och CNC-operatör.

Bor: Vårgårda.

Familj. Fru, tre barn och två barnbarn.

Intressen: Tyngre veteranfordon, exempelvis lastbilar.

Lyssnar på: Shakin' Stevens.



Mycket i pipeline.

– När vi kom tillbaka efter jul hade vi 22 nya

ordrar i mejlen. Det är vad det brukar bli på en månad, så orderläget är riktigt bra, säger Leifh Karlsson, på Alingsås legoteknik. Rullarna ovan används för att anpassa fleroperationsmaskiner för olika jobb.

Foto: Newsroom

av storköksutrustning, producenter av lyfthjälpmiddel, företag som bygger förpackningsmaskiner, med mera.

Trots att de är ett litet företag anammade de för några år sedan lean-modellen, hämtad från Toyotas Kaizen-filosofi. De började jobba mer strukturerat, tänka några steg framåt.

Bättre ekonomiskt resultat? Nja, inte direkt. Men planeringen blev mindre tidskrävande.

– Jag fick mer tid att jobba i produktionen.

2018 innebar ytterligare en milstolpe. Då anställdes en marknadsansvarig.

– En lyckad grej. Vi fick in flera nya kunder och omsättningen steg.

Från två tomma händer till tio anställda ... blev det som du hade tänkt dig?

– Rik har jag inte blivit, det mesta har blivit återinvesterat. Men att tjäna en massa pengar var heller aldrig någon målsättning. För mig handlar det mer om att jag är teknikintresserad och vill hålla på med något jag gillar, och att få göra det på mitt sätt.

BILDEN

TYST VRÅL

När han kom till Sverige för sju år sedan blev den syriske konstnären **Mohannad Solaiman** förälskad i den svenska naturen. Det har avspeglats i hans konst.

Hans senaste verk är en fem meter hög Björn – skulpterad i svart, sex millimeter tjock järntråd. Metallbjörnen har stått uppställd både på Mynttorget i Gamla stan i Stockholm och på Gustav Adolfs torg i Göteborg.

– Den ser lite arg ut, säger Mohannad Solaiman när Tid-

ningen Stål får tag på honom hemma i Surte, strax norr om Göteborg.

Att björnen är ilsk har sin förklaring.

– Det är för att man förstör naturen. Istället blir det byggnader och städer överallt, och klimatet blir varmare.

Innan han gav sig på järntråden försökte han göra isbjörnar av snö några vintrar. Men i det ljumma sydsvenska klimatet blev det för tufft.

– De smälte direkt.

THOMAS DRAKENFORS



Foto: Jeibool.com



KIRUNA INDUSTRISVETS

- Sänker hytter på hjullastare åt Volvo och Cat för gruvindustrin. I startgroparna för att börja jobba med Liebherr.
- Startade på 80-talet. 2021 såldes företaget till North Supply där delägaren Robin Klemo blev in som ny vd. Totalt omsatte de båda företagen 18 mkr (2022).



▲ **Sista etappen.** Robin Klemo (på trappen) kollar slutfinisen på en hytt som sänkts och återmonterats (ovan). Den här maskinen blir kvar på hemmaplan i Kiruna, men de flesta hjullastare som de modifierar hamnar utomlands.
◀ Hyttsänkningen är tydlig från sidan (t v).

► **Grundaren.** Kjell Spolander har sålt bolaget men är fortfarande delaktig, nu som mentor.
Foto: Tobias Stjernström



Det var när de satte kapen i en splittrig hjullastare och sänkte hytten som de hittade sin nisch. I dag, 30 år senare, har Kiruna Industrisvets modifierat hundratals fordon för världens gruvor och jobben fortsätter att rulla in.

– Vi är ensamma om det vi gör, säger Robin Klemo som sedan i fjol är delägare och ny vd.

HÖG BLIR LÅG

De ger gruvmaskinerna lägre profil – den hårda vägen

Av TOMMY APELQVIST

På gården i industriområdet där Kiruna Industrisvets håller till är gigantiska hjullastare utan hytt en vanlig syn.

– "Kirunacabbar" kallar vi dem, säger Robin Klemo och ler.

Inne i verkstan demonteras hytterna på all yttre och inre utrustning. Som i alla moderna fordon handlar det om en hel del elektronik innan huvuduppgiften, operation sänkning, där stolparna kapas med upp till 450 mm, kan påbörjas.

I gruvorna är utrymmet i höjddet starkt begränsat. Samtidigt är behovet av kraftfulla hjullastare som snabbt och effektivt kan schakta bort grus och kross stort. Det var så allt började berättar företagets grundare och tidigare ägare Kjell Spolander:

– På 80-talet jobbade jag med svetsuppdrag för LKAB. En dag fick jag frågan om jag kunde sänka hytten på en Volvo-maskin och få den CE-märkt, säger han.

Men därifrån till dagens verksamhet har varit en lång resa med mycket experi-

"Det finns knep för att maxa utrymmet"

menterande. Modifieringarna på varje ny modell måste godkännas genom rigorösa säkerhetstester.

Dessutom gäller det att hitta optimala lösningar när lägre hytter ska återmonteras med ursprunglig teknik. Och utan för många avsteg på komforten.

– Det finns knep för att maxa utrymmet, säger Robin Klemo.

Som att sänka golv, att tillverka nya tak och ändra vinklar på pedalställ. Ibland flyttar de bakväggar.

– Många delar får vi specialtillverka. När vi är klara ska maskinerna se fabriksnya ut in i minsta detalj, säger Robin Klemo.

Samarbetet med en lokal lackerare och ett glasmästeri är värdefullt.

– Bägge finns på samma gata som oss, vilket är oerhört smidigt.

De färdiga hytterna levereras till företagets uppdragsgivare Volvo och Zeppelin/Cat. Hälften av maskinerna går på export. Kina, Portugal, England är några stora köparländer.

Sedan tidigare driver Robin Klemo tillsammans med barndomskamraten Mathias Siikavuopio företaget North Supply, som reparerar och servar tunga entreprenadmaskiner.

Det bolaget driver de vidare, men har i och med köpet av Kiruna Industrisvets



ROBIN KLEMO

Gör: Vd för Kiruna Industrisvets, delägare i North Supply.

Ålder: 34.

Bor: Centralt. "Nära gruvhållet, så kåken ska rivas. Men vi ska få nya bostäder av LKAB".

Det bästa med Kiruna? "Närheten till friluftsliv. Oavsett vad man vill göra – jaga, åka skidor eller vistas i orörd natur – är det aldrig länge än 5 minuters bilfärd från gården."

fått ett ben till att stå på. Tillsammans sysselsätter de 15 personer.

För grundaren Kjell Spolander, som i och med försäljningen gett sitt livsverk en nystart, är de nya ägarnas breda förankring i branschen en trygghet.

– Ja, firman är i goda händer, det känns bra, säger han.

Elegantier i glesbygds-kostym

Med fiberpälsar, motorsågar och skidmasker på scen har den norrbottniska EPA-dunk-akten Hooja tagit både Sveriges arenor och Spotifys topplistor med storm.

Tidningen Stål gav sig ut på jakt efter killarna bakom, men det visade sig vara svårare än väntat.

Av THOMAS DRAKENFORS

Hos turnéproducenten, en dominerande aktör när det gäller större konserter i Sverige, är pressagenten lika otillgänglig som en Hollywoodstjärna.

– Har du provat mejlen, säger receptionisten i Stockholm på ett sätt som för tankarna till texten i Hoojas låt Där gäddan simmar: "Men vem vill leva i en myrstack, där folket är drygt och elakt, de får panik av lite snöfall."

– Jo, vi har redan mejlat.

Något svar kommer dock aldrig.

Men journalister är blodhundar, och efter en del research hamnar vi ändå ganska nära. Bakom akten Hooja – uttrycket är ett norrbottniskt förstärkningsord, ungefär som Hugaligen – följer sig ... låt oss kalla dem Jocke och Mackan. Två killar i 30-årsåldern med var vanliga jobb.

Mackan, eller DJ Mårdhund som han kallar sig, bor lite norr om centrala Gällivare i ett parhus, är gift och jobbar enligt uppgift på järnvägen.

Den andra frontmannen, som helt enkelt har Hooja som artistnamn, bor



MACKAN

Ålder: 31.
Yrke: Järnvägsarbetare och musiker.
Bor: Gällivare.
Familj: Fru och barn.

JOCKE

Ålder: 31 år
Yrke: Gruvarbetare och musiker.
Bor: Gällivare
Familj: Fru och barn.

Perfekta för bilstereon.

Mackan och Jocke, eller DJ Mårdhund och Hooja, som tillsammans utgör duon Hooja. Med låtar som Donkey Kong, Jukkasjärvi och Skogsreiv har de skapat dunka-dunka skraddarsydd för varje EPA-traktorförare med självaktning. De är just nu även en av landets mest eftertraktade liveakter.

Foto: Lucas Nilsson, Live Nation

"Fredag höj volymen det är Finnmix, stajlar vilt och brett med mina motorsågtrix"

istället lite söder om stan i en fristående villa. Även han är gift och ska tills nyligen ha spenderat vardagarna i gruvan i Gällivare.

Vanliga knegare från landsbygden, eller?

Nja, skrapar man lite på fiberpälsen träder två hyfsat drivna musikskapare fram. Tidigare har de blivit uppmärksammade, åtminstone regionalt, för mer slick pop.

På kul gav började de för några år sedan fila på plojlåten Donkey Kong ("... vi glider in som Donkey Kong, river stället varje gång, till och med sheriffen blir galen, när vi hoppar upp på borden i baren...").

I en intervju med Sveriges Radio P1 säger de att utflykten in i den så kallade EPA-dunkgenren var ett skämt, och när de för något år sedan lade ut Donkey Kong på nätet var det utan några ambitioner alls.

Men där växte den oväntat till sig på egen hand, och allt blev plötsligt viralt. I somras gjorde de scendebut, och snöbollen började rulla ännu snabbare. På Sommertimefestivalen i Skellefteå drog de större publik än Zara Larsson och nu har killarna tjänstledigt för att hinna med att möta publiken.

Men de verkar ta framgångarna med en viss skepsis.

– Nog kommer den dagen också ... vart allt går käpprätt, säger DJ Mårdhund till P1.

Men tills dess ... vare sig vi kör EPA eller SUV ... sjunger vi alla med i Låtar som Mer & mer: "Fredag höj volymen det är Finnmix, stajlar vilt och brett med mina motorsågtrix, stampar alltid takten till musiken, blir aldrig besviken."

Strömmad tolv miljoner gånger på Spotify, hittills.

Hooja!

TÄVLA OM BIOBILJETTER

Den här gången står fyra biobiljetter på spel. Allt som krävs är att du svarar rätt på följande fråga: Uttrycket EPA var vanligare förr och betyder ungefär "halvdan kvalitet" eller "funkar, men kanske bara ett tag". Det syftar på varuhuskedjan EPA som senare döptes om till Tempo och i dag har blivit till Åhléns. Namnet EPA var en förkortning, men av vad?

1. Enhetsprisaktiebolaget.
2. X. Enkvist, Pallhammar och Andersson.
3. Ekonomipriser för allmänheten.

Ditt svar behöver vi senast fredag 21 april. Skicka det till redaktionen@stenastal.se.

Grattis säger vi till **Lotte Rosenqvist** på RH Kraft i Mönsterås som vann förra numrets tävling där kettlebells stod på spel. Rätt svar var X) alltså att "Starke Arvid" syftar på två av Sveriges mest kända tyngdlyftare under 1800- och 1900-talen, som bägge råkade heta Arvid Andersson.

21/4
... vill vi senast ha ditt svar.

SUDOKU

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

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

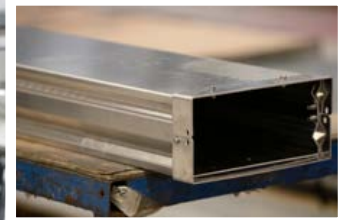
RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige

Många meter.

Inkapsling av elektronik är ett vanligt uppdrag för Modul i Kalix, säger sälj- och konstruktionschef Marcus Östling. I fjol såldes runt 2 km av kabelrännorna. Nu tar de plats i Norrbotniabanan.

Foto: Joakim Nordlund



MODUL

- Helhetsleverantör med legotillverkning i tunnplåt. Hjälper kunder med design, konstruktion, stansning, laserskärning, bockning, svetsning, lackering, montering, emballering och logistik.
- Utnämnts till gasellföretag fem gånger.
- 52 anställda. Av dem är 40 procent kvinnor som verkar på alla nivåer.

Koll på kablarna längs nya järnvägen

När elen ska dras genom broar och viadukter i ett av Sveriges största infrastrukturprojekt, Norrbotniabanan, går det åt en hel del längder kabelrännor.

– Ja, enbart broarna lär vara över 200 stycken, säger Marcus Östling på Modul i Kalix, som tillsammans med en samarbetspartner fått uppdraget att leverera.

Av TOMMY APELQVIST

Moduls specialitet är att utveckla och tillverka detaljer av tunnplåt och kun-

derna finns ofta inom bygg-, VVS- eller elektronikbranschen. En stor del av portfolion handlar om inkapsling av elektronik och vatten. Nyligen tog de tillsammans med en partner fram ett eget koncept för kabelrännor – i aluminium.

– Det gör rännorna lättare och enklare att hantera ute i fält, säger sälj- och konstruktionschef Marcus Östling

Dessutom är beständigheten god.

– De säljs rikstäckande, men det är så klart roligt att de nu kommer att användas i ett av tyngsta projekten i vår del av landet.

De stora investeringarna som görs i Norrbotten är till stor del drivande i den gröna omställningen. Norrbotniabanan är inget undantag. Den 27 mil långa

järnvägssträckningen, som ska förbinda Umeå och Luleå, säkras snabbare och mer miljövänliga transporter.

– Till rännorna valde vi återvunnet aluminium för att hålla nere miljöpåverkan.

Både för att ligga i framkant och parallellt marknaden, berättar Marcus Östling.

– När byggsidan bromsar in blir andra branscher som elektronik och design viktigare för vår del.

Finns det fler trender som påverkar er?

– Vi ser att allt fler tar hem produktion från Kina och lägger den på svenska leverantörer, samtidigt som det sker en attitydförändring där arbetsmiljö, anställningsvillkor och hållbarhet blir allt viktigare. Det gynnar så klart oss.