

TIDNINGEN STÅL

FILIALEN SOM RUSTAR FÖR TILLVÄXT

Kraftfull uppgång i Örnsköldsvik

MED FÖRÄNDRING INBYGGT I AFFÄRSIDÉEN

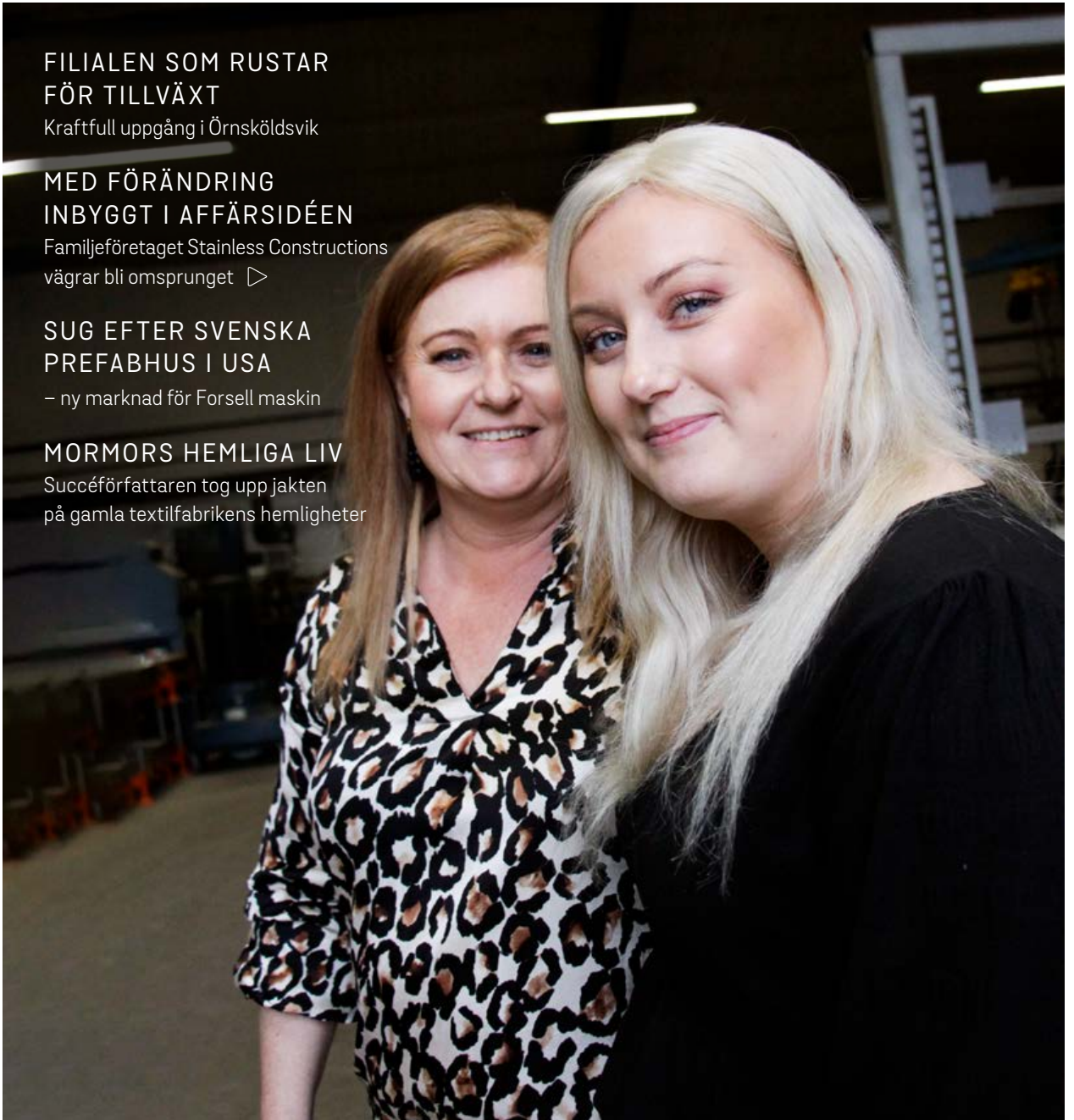
Familjeföretaget Stainless Constructions
vägrar bli omsprunget ▶

SUG EFTER SVENSKA PREFABHUS I USA

– ny marknad för Forsell maskin

MORMORS HEMLIGA LIV

Succéförfattaren tog upp jakten
på gamla textilfabrikens hemligheter



HÅLLBARHETEN SÄTTER PRESS – OCH SKAPAR NYA AFFÄRER

Jag har varit ute och träffat ett flertal kunder på senaste tiden. Det känns bra att få komma ut på fältet på det sättet, att som ledare inte fastna på ett huvudkontor. Kontakten med omvärlden är viktig, den gör att det går att se lite klarare vad som händer.

När vi tittar oss omkring just nu verkar det som om räntorna till slut har toppat, och det finns även tecken som tyder på att lågkonjunkturen inte blir så långvarig som vi tidigare hade befarat. Kort sagt, i skrivande stund ser det lite ljusare ut än vad de har gjort på ett tag.

"Förutom att det är bra för miljön är det faktiskt även en affär som skapar många intressanta framtidsdiskussioner med våra kunder"

Hållbarhetsfrågorna fortsätter att vara ett ämne som gör stort avtryck i branschen. Inte minst på oss på Stena Stål, och ett led i det arbetet är vår affär med återbrukad balk. I byggprojekt går det att få ner koldioxidavtrycket rejält om man återanvänder fullt funktionsduglig balk som kommer från rivningsprojekt och liknande, det handlar om en minskning med runt 95 procent mindre koldioxid per ton stål.

Vi har fördelen av att ha ett återvinningsföretag i koncernen, vilket ger oss en utmärkt position för att få fram balk som lämpar sig för återbruk.

Materialet testas på olika sätt för att säkerställa att det är bra, och vi är nogna med hur vi väljer. Exempelvis används inte

balk som utsatts för dynamisk belastning. Nu har försäljningen börjat komma igång, och så här långt kan vi se att intresset är mycket stort.

Förutom att det är bra för miljön är det faktiskt även en affär som skapar många intressanta framtidsdiskussioner med våra kunder.

I det här numret av tidningen har våra reportrar bland annat varit hos **Stainless Constructions** i Landskrona, ett familjeföretag där vd:n Pia Nilsson har både sin syster och sin dotter med sig på viktiga positioner i företaget.

Vi har även gjort nedslag hos ett par bolag i den expansiva regionen kring Skellefteå, båda med kopplingar till prefab-tillverkning: **Norsjö Betong** och **Forsell Maskin**. Norsjö Betong (sid 13) producerar balkonger, väggar med mera och har mycket att göra när det lokala näringslivet befinner sig i en uppåtgående trend. För Forsell Maskin (sid 14), som tillverkar specialmaskiner till husfabriker, har de senaste åren bjudit på ett slags internationellt genomslag som bland annat tagit dem till USA. Nu är flera andra länder på gång.

Tidningen har även fått en intervju med författaren **Susanna Alakoski**, mitt upp i en romansvit på fyra böcker där Bomullsängeln och Londonflickan har kommit ut hittills. Historierna tar sitt avstamp i hennes mormors tuffa erfarenheter av att arbeta i textilfabrik i början av förra seklet.

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:
Pia och Sofia Nilsson
på Stainless Constructions.
Foto: Newsroom

Tryck:
RisbergsAdbox



Anna Bird om ...

... att få folk att komma till de öppna nätverksträffarna: "Vi behöver aldrig marknadsföra träffarna. Det räcker att jag lägger ut på LinkedIn så kommer folk."

... män är välkomna?: "Inte till diskussionsgrupperna. Men på de öppna nätverksträffarna är alla välkomna."

ANNA BIRD

Ålder: 46 år.

Bor: Eskilstuna.

Familj: Man och barn.

Intressen: Resa, baka, umgås med familjen.

Lyssnar på: Techno, elektroniskt, pop och rock.

Håller på: Skellefteå AIK.

Läser: Mycket om ledarskap, AI och digitalisering.

Kör: Volvo XC70.



Balans berikar. Enligt Anna Bird, vd på MITC, blir resultaten bättre då andelen kvinnor ökar i industrin. – Det blir ett mer innovativt klimat, säger hon.

"Det gäller att börja i skolan"

Det har varit mycket tal om råmaterialbrist i industrin de senaste åren, något som verkar ha rättat till sig något så när. Med bristen på kvinnor i industrin är det inte lika väl ställt.

– Andelen har faktiskt sjunkit sedan 80-talet, säger Anna Bird, vd på MITC (Mälardalen Industrial Technology Center) och drivande bakom nätverket Kvinnan i industrin.

Av THOMAS DRAKENFORS

Nätverket kom enligt Anna Bird till lite av en slump. 2017 skulle de starta ett projekt för att elda på industriföretagen i Mälardalen att satsa mer på automatisering.

– I samband med det sökte vi EU-

medel, och behövde även ha en jämställdhetsvinkel i vår ansökan. Då fick vi idé, säger Anna Bird.

Innan de startade upp nätverket gjorde de en behovsinventering, som visade att de industriföretag i regionen som det gick bäst för var de som hade kvinnor i ledande positioner.

– Alltså inte bara inom HR och ekonomi, utan även i mer operativa roller.

När de sedan bjöd in till den första nätverksträffen var förväntningarna låga.

– Men det kom 50 taggade kvinnor.

Efter det har de skapat mindre ledarskapsgrupper som träffas en gång i månaden. Förutom det arrangeras öppna träffar tre gånger om året, med föredrag med mera. Enligt Anna Bird fyller nätverket ett behov.

– Kvinnor inom industrin skulle kunna vara bättre på att skapa nätverk, så

det här behövs. Det är ett forum där man stöttar varandra, bland annat när det gäller att söka chefsjobb.

Hur stor andel kvinnor finns det inom svensk industri?

– 22 procent, vilket faktiskt är lägre än 1980. Då var det 28 procent.

Går det att förändra?

– Det finns forskning som visar att tjejer skolas in i en sociologisk norm i mellanstadiet, där de vänds från teknik mot mer "mjuka" aktiviteter. Så det gäller att börja där.

MITC

Mälardalens Industrial Technology Center (MITC) jobbar tillsammans med företag och lärosäten för att hitta effektiviseringar och möjligheter till utveckling för regionens teknikföretag. Centret startades 2011, i efterdyningarna efter förra finanskrisen.

SVAGARE MEN MED HOPP



Stålspriserna har fortsatt att falla sedan förra numret av vår tidning. Den stora nedgången kom redan under förra hösten då störda leveranskedjor för stål till följd av krigsutbrottet hade hittat nya vägar.

Av HANS SVENSSON, vice vd och marknadschef

Plåt återhämtade sig inför andra kvartalet i

år med stöd av en stark efterfrågan från den tillverkande industrin. För de byggrelaterade produkterna har nedgången fortsatt och vi

"Med en beförd minskad efterfrågan så kan vi förvänta oss att priserna kommer att fortsätta att gå ned"

har nu priser som är lägre än för ett år sedan. Den prisrusning som kriget i Ukraina utlöste är mer än borttraderad på till exempel armering och balk.

Efterfrågemässigt ser det skralt ut framöver för byggindustrin. Ränteläget till följd av inflationen gör att särskilt marknaden för bostadsbyggande är väldigt avvaktande.

Den tillverkande industrin med auto-

motive som en stark drivare har stått sig bra och har haft stora orderböcker att arbeta med. Men med en minskad privatkonsumtion, där en större andel av våra inkomster går till mat och boendekostnader, så börjar det finnas tecken på en viss avmattning även här.

Med en beförd minskad efterfrågan så kan vi förvänta oss att priserna kommer att fortsätta att gå ned, men jag ser inga

ras utan det blir mindre justeringar. Vår svaga krona är en faktor som motverkar stora förändringar.

Hoppet kommer från att inflationen har börjat vända nedåt och att vi förhoppningsvis snart ser slutet på höjningar av styrräntan. Det kan vara den faktor som ger en stabilitet och tydligare förutsättningar för att planera sin ekonomi.

Trevlig sommar!

Prisutveckling stål.

Vägda importpriser Stena Stål AB. Index 100 = juni 2008

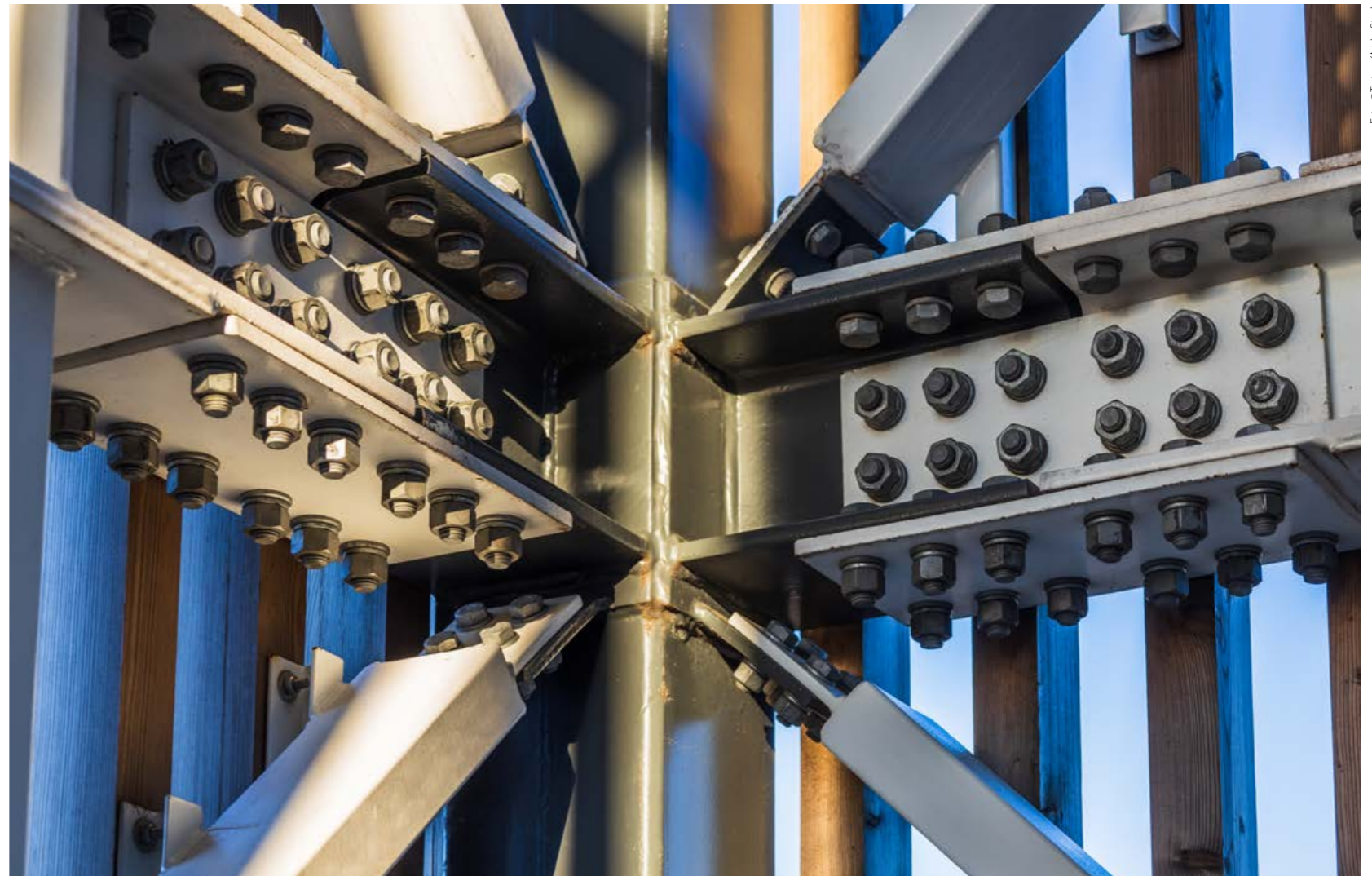
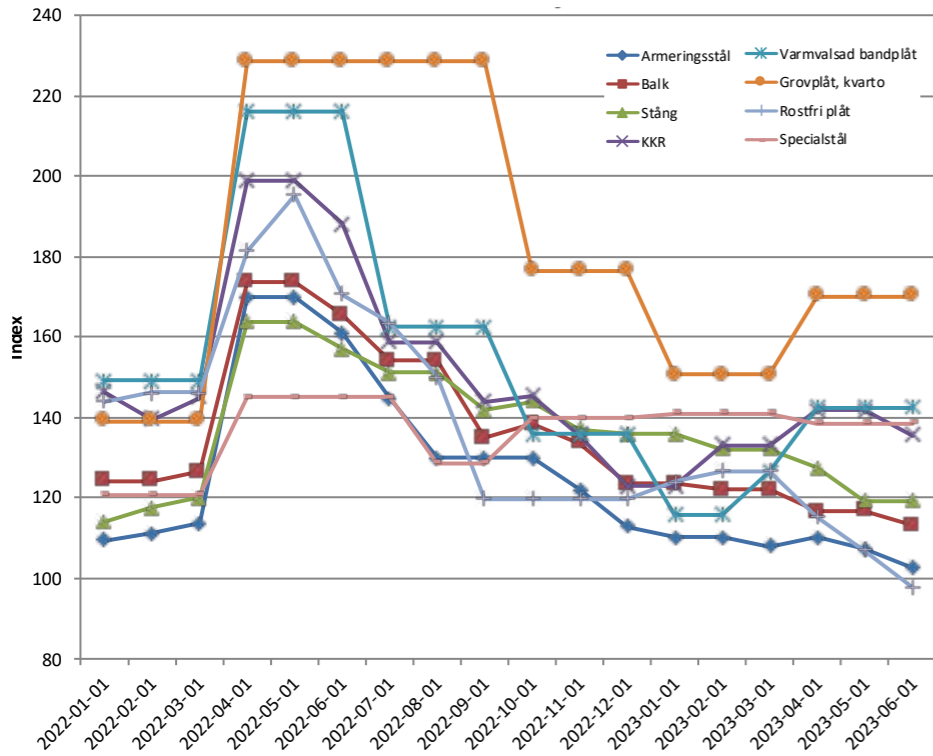


Foto: @Tatzezy/Abbe Stock



Nytändning i Örnsköldsvik

Under nye chefen Jimmy Söderqvist har Stena Ståls filial i Örnsköldsvik fått en nytändning – med förstärkning på personalsidan, sänkt medelålder och större bredd bland innesäljarna.

Det kommer väl till pass, för här går den lokala industrin på högvarv.

– Tajningen är perfekt, alla bitar faller på plats, säger Jimmy Söderqvist.

Av TOMMY APELQVIST

Bakom industrins framgångar står dragloket BAE Systems Hägglunds – ortens största arbetsgivare – som efter en närmast galen ordergång landat mångmiljardaffärer som kommer att hålla selsättningen på topp många år framöver.

– Den lokala verkstadsindustrin är uppbyggd kring Hägglunds. De har alltid varit duktiga på att nyttja lokala leverantörer, så spridningseffekterna är stora, säger Jimmy Söderqvist.

Det är också förklaringen till att den distriktsmässigt minsta norrlandsfilialen omsätter mest.

– Här finns bred specialistkompetens inom verkligt tung industri samlad på liten yta. Vi har företag som kan förädla grovt material som annars bara ett fåtal verkstäder nere i Europa klarar. Örnsköldsvik har musklerna, det är därför jobben trillar in, säger Jimmy Söderqvist.

Arbetslösheten i kommunen är rekordlåg. För april får man gå tillbaka till 2008 för att hitta liknande siffror. Och då hockeyleaget MoDo samtidigt säkrade sin comeback i SHL var det pricken över i.

På torget hyllade 10 000 personer spelarna efter slutsegern mot Djurgården – i en kommun med 55 000 invånare.

– Det säger lite om andan i stan. Framtidstron är urstark, säger Jimmy Söderqvist.

För att kunna fortsätta växa har filialen förstärkt med en innesäljare, **Cajenny Jägbring** (se sid 8).

Att könsbalansen jämnas ut är positivt, tycker säljaren **Linda Nordström**, tidigare ensam kvinna på kontoret. Hon tror sig se ett trendbrott. Bland kundernas inköpare ökar andelen kvinnor stadigt.

Som tjej ska man inte vara rädd för att söka sig till branschen, tycker hon.

– Visst kan det vara bra med skinn på näsan, men viktigast är rätt personlighet: Serviceinriktad och med viljan att lära. De tekniska bitarna snappar du upp längs vägen, säger Linda Nordström.

Att medelåldern på filialen har sjunkit och numera är nere på 32 år är en annan effekt av Jimmy Söderqvists lagbygge. Han har medvetet satsat på att få in fler yngre pesoner.

– De är inte låsta i gamla rutiner och är mer pigga på förändring. Idag handlar vår framgång allt mer om flexibilitet. Därför känns det rätt, säger han.

Allt fler affärer sker digitalt, men det gör inte den lokala närvaron mindre viktig, tvärtom.

– Att kunna lösa problem på plats och ha ett lokallager som snabbt kan leverera är A och O. Vi vill vara bästa servicevalet, säger utesäljaren **Tony Lind**.

Verksamheten sker på två adresser – kontor i centrum och lager på andra sidan stan. Det är kanske ingen lösning på sikt, men det har sina fördelar. Här har inte lagret fått dominera på bekostnad av kontoret. Det är luftigt och snyggt möblerat.

– Vi har ofta kunder på besök. Ibland bjuder vi på frukost, andra gånger tar vi med kunder på hockey på arenan här intill. Då är det perfekt att samlas här innan, säger Jimmy Söderqvist.

"Som tjej ska man inte vara rädd för att söka sig till branschen"

Varannan damernas. På Stena Stål i Örnsköldsvik är nu hälften av innesäljarna kvinnor. "Det blir trevligare på jobbet med både kvinnliga och manliga kollegor", säger Linda Nordström (t.h). Cajenny Jägbring (t.v) är det senaste tillskottet på den växande filialen där antalet medarbetare nu är all time high. I mitten Christoffer Nilsson, lageransvarig.

Samarbete. Säljarkollegan Erik W Larsson diskuterar turbiner och leveranser med Cajenny Jägbring (bilden nedan). Foto: Leif Wikberg



JIMMY SÖDERQVIST

Gör: Tog över som filialchef i Örnsköldsvik för två år sedan.

Ålder: 41.

Bor: Centralt med fru och två barn.

Läser: "Är hockeynörd och grottar gärna ner mig i statistik och tabeller liksom analyser kring gruppdynamik".

Lyssnar på: "Allätare. Spelar gitarr i eget trubadurband med gig på bröllop och fester. Mest önskade låt? 500 miles".

Överst på att göra-listan i sommar: "Få ut flotten i sjön vid stugan."

Okänd talang: "Jobbat som pizzabagare i ungdomen. Vet hemligheten bakom en perfekt pizzabotten".



Hela gänget samlat utanför Häggglunds Arena, vilket också är hockeylaget MoDos hemmaarena. Från vänster: **Jimmy Söderqvist**, filialchef, **Tony Lind**, kundansvarig, **Christoffer Nilsson**, lageransvarig, **Erik W Larsson**, säljare, **Jesper Häggström**, lager, **Cajenny Jägbring**, säljare, lagerarbetarna **Elliot Vedman**, **Oskar Lindmark** och **Tobias Lindgren**, samt **Linda Nordström**, säljare. Saknas på bild: säljaren **Elias Jonsson** (föräldradledig).

Foto: Leif Wikberg

Cajenny bytte mobiler mot armering och specialstål

– Här har jag inte mött några fördomar för att jag är tjej, säger **Cajenny Jägbring**, som sedan i höstas är ny innesäljare på Ö-viksfilialen.

Av TOMMY APELQVIST

Innan dess arbetade hon i telekombranschen och sålde mobiltelefoner i butik.

– Där kunde det däremot hända att man fick kommentarer som "har du verkligen koll?" eller "jag vill hellre prata med en kille", säger **Cajenny Jägbring**.

Efter fem år med telefoner var hon mogen för förändring och när möjligheten dök upp blev hon stålsäljare istället.

– De vanligaste frågorna till oss innesäljare handlar om pris och om vi har produkter på lager. Även om informationen finns tillgänglig på webben vill många ändå ringa och det är ju också ett personligt möte, även om det inte sker fysiskt.

Att lära sig produktsortimentet har gått över förväntan. Hon har också god hjälp av erfarna kollegor och produktkataloger.

Branschens lingo har hon fått hårdplugga. Som att 10/12 ska utläsas 10 mm armering i 12 meters längd till exempel.

Att en del produkter går under flera namn var dock knepigt i början. Som första gången en kund ringde och frågade om greting.

– Idag vet jag att det är annan benämning på gallerdurk...

CAJENNY JÄGBRING

Ålder: 26.

Bor: I Gullänget, 3 km från centrum.

Familj: Sambo och hund.

Gör på fritiden: "Umgås med vänner och idrottar. Spelar en hel del padel. Skador? Nej, jag har idrottat hela livet och är noga med uppvärmning".

Lyssnar på: "Gärna svenskt som Håkan Hellström, Ted Gärdestad och Veronica Maggio. Och house förstas".

Bra på: "Tälamod, det tränade jag upp under fem år som mobiltelefonförsäljare".



LÅNGVÄGA LEVERANS TILL FILIALEN I VÄRNAMO

UKRAINA Kämpa, håll ut, ge aldrig upp. Det är några av de fraser som gäller för den som är utsatt för godtycke från en anfallare. Ukrainarna lever upp till allt det där i sin outtröttliga kamp för att hålla motstånd mot den ryska krigsmakten.

Ett slags kvitto på den anda som råder fick inköparen Magnus Welander och hans kollegor på Stena Ståls filial i Värnamo en dag i mars.

– Det rullade in en lastbil från stålverket Dniprosptetsstal (DSS)

i Zaporizjzja här på gårdsplanen, säger han.

Bilen, lastad med 20 ton varmvalsat specialstål, var ukrainsk registrerad och med en ukrainsk chaufför som blev väl mottagen.

– Även om vi visste att den skulle komma kändes det som en ljusglimt i mörkret. Senast i dag var det bombningar i den staden. De som lossade lasten sa efteråt att de mest bara ville krama om honom, säger Magnus Welander.

Stena Stål har handlat av DSS sedan 2010, ett antal hundra ton per år innan anfallskriget bröt ut.

Har ni fler leveranser på gång nu?

– Ja, fyra bilar till är i pipeline. Beställningarna går genom deras kontor i Düsseldorf, sedan körs stålet hit med ett av de lokala åke-rierna hit.

Smålandsstenar



Värnamo

90 ton

...varmvalsat specialstål anlände till Värnamo i en ukrainskregistrerad lastbil i mars. "Den som lossade lasten sa efteråt att de mest bara ville krama om honom", säger inköparen Magnus Welander.

BALKAR FÅR NYTT LIV

ÅTERBRUK Stena Ståls projekt med att sälja återbrukad balk är nu igång. Den första leveransen skedde från Stena Ståls filial i Jönköping till stålbyggnadsföretaget EAB med säte i Smålandsstenar.

– Det här är något som kunderna har börjat efterfråga, så när vi hittade ett parti som passade blev vi jättegglada, säger Malin Candell (bild till höger), affärsområdeschef Stålbyggnader på EAB.

Balkarna – som Stena Stål bland annat får in i samarbete med systerbolaget Stena Recycling – testas och klassificeras innan de går ut till försäljning.

– Just det här partiet gjorde vi även lite bearbetning på för kundens räkning. De ska användas för att bygga ett höglager, säger John Ödén, filialchef i Jönköping.

Återbrukad balk innebär att koldioxidavtrycket för ett byggprojekt går att få ner drastiskt.

Enligt John Ödén är potentialen att få fram mer balk stor.

– Det handlar i första hand om stål som är producerad efter 1971, och det finns rätt mycket av den varan som vi kan ta hand om ute på marknaden, säger han.





I lådan. Svetsaren Razeq Hamidi har fått krypa in i plåten.

Ny teknik och bred kompetens

Stainless Constructions satsar på att ligga i framkant

Stainless Constructions är ett företag som gör skäl för namnet. För här är det mest rostfritt som gäller – komponenter till en rad olika branscher, bland annat läkemedels- och livsmedelsindustrin.

– Vi har precis köpt in en ny automatisk laserskärare, säger vd Pia Nilsson.

Av THOMAS DRAKENFORS

Det är något av ett familjeföretag, Stainless Constructions. Här jobbar Pia Nilsson ihop med både dottern Sofia, som sköter inköpen, och en syster som har hand om ekonomin. Hennes son och man jobbar också i bolaget.

– Han är drivande i projektet med att installera vår nya laserskärare. Men vi är alla lite av mång-

sysslare, det är ett motto för mig att man ska ha minst tre olika kompetenser, säger Pia Nilsson.

Verkstadsbranschen är liksom mycket av övrig industri mitt uppe i en förflyttning mot industri 4.0 och automatisering. Något som Stainless Constructions tagit fasta på. Enligt Pia Nilsson krävs det att ha förändring med sig i sin filosofi för den som vill behålla sin position.

– Annars kommer du snabbt att bli passerad, säger hon.

Själva har de satsat på nya maskiner, med vissa undantag. Som en outslitlig pelarborr med ett halvsekel på nacken.

De har som filosofi att återinvestera vinsterna,

"Det är ett motto för mig att man ska ha minst tre olika kompetenser"



PIA NILSSON

Ålder: 52 år.

Familj: Man och tre barn.

Intressen: Design, trädgård och blommor.

Läser: Böcker om ledarskap. Ibland deckare.

Håller på: Liverpool.

Jobbar ihop. Pia Nilsson, vd, och hennes dotter Sofia Nilsson, inköpare, jobbar tätt tillsammans.

– Men vi försöker hålla isär rollerna, så att vi inte har dem även när vi träffas efter jobbet, säger Pia Nilsson. Även hennes son, man och syster är involverade i verksamheten.

och hålla sig så skuldfria som möjligt. En slags ekonomisk hållbarhet. Även när det gäller mer konventionell hållbarhet – bland annat kring koldioxidavtrycket – är de aktiva.

– Exempelvis försöker vi alltid samköra leveranserna, både när vi skickar själva och när vi köper in. Och även om vi har en modern maskinpark byter vi inte bara för sakens skull. Det är viktigt att ta hand om grejerna. Vi är lite små-

ländska på det sättet, säger hon.

Huvudsakligen är det rätt små serier som gäller, upp mot några dussin max. Bland annat tillverkar de större delar till assistanskärens fordon. Det blir även en del montering, vilket är en fördel på flera sätt än att de får mer att göra.

– Ja, när du gör det själv ser du ju direkt om allt fungerar som det ska.

När det gäller ytskiktet köper de in lackering



från olika underleverantörer.

Som för många andra i branschen är kompetensförsörjningen tuff, särskilt så här en bit utanför storstadsområdena. För att få till det gäller det att vara lite om sig och kring sig. Bland annat har de tidigare samarbetat med utbildningsföretaget Lernia.

"När du gör det själv ser du ju direkt om allt fungerar som det ska"

Flera av medarbetarna har kommit in på det sättet. Och att många invandrare tar den vägen ut i arbetslivet märks även på Stainless Constructions, som trots den höga andelen släktingar är ett rätt diversifierat företag.

– Vi har sex olika kulturer här, människor från Sverige, Vietnam, Bosnien, Albanien, Afghanistan och Kurdistan. De flesta har börjat som praktikanter, sedan har det fungerat bra och vi har anställt, säger Pia Nilsson.

Hon är själv andra generationens industrientreprenör. En gång i tiden var det hennes pappa som var vd och mamman skötte ekonomin. Nu är båda pensionerade, och även om de inte deltar i arbetet längre fungerar föräldrarna som ett moraliskt stöd.

– Den nya laserskäraren hittade jag på en mäsas i Tyskland. Men innan jag slog till ringde jag till pappa. Han sa "kör", säger hon.



Nya lasern. Tobias Nilsson, projektledare, IT-ansvarig och allt-i-allo på företaget har ansvarat för att få hem och installera den nya lasern. Foto: Newsroom



Pia Nilsson om ...

... hur de klarat råmaterialbristen och de påföljande högre priserna:

"Vi har jättebra leverantörer. Sedan gäller det att bygga relationer med sina kunder och ha en bra dialog. Båda parter ska tjäna på en affär, det är viktigt."

Ingen boom utan betong

För en sörlänning kanske Norsjö, en timmes bilresa från Skellefteå, låter lite avsidet.

Men för ortens tillverkare av betongelement är läget helt rätt.

– Egentligen har nog det här med Norrlandsexpansionen bara börjat, säger Magnus Stenmark, vd på Norsjö Betong.

Av THOMAS DRAKENFORS

Han räknar upp en rad stora projekt inom en radie på cirka 15 mil.

– Det är H2 Green Steel i Boden, och så ska de bygga upp en anläggning för miljödiesel i Umeå. Sedan har vi batterifabriken i Skellefteå, säger Magnus Stenmark.

Det går bra för Norsjö Betong. Förutom den allmänna Norrlands-boomen har även saker som att den svenska kronan är svag gentemot Euron spelat dem i händerna.

– Ja, konkurrenterna på den finska sidan ser vi inte mycket av just nu.

För Magnus Stenmark har det mesta av arbetslivet handlat om det här: tillverkning av betongelement. Firman förvärvades 1990 av hans far, som omvandlade den från produktionen av betongrör och liknande till en prefabindustri. Självtog han över som vd 2001, då som nybliven magister i ekonomi.

Han beskriver en bransch som aldrig står still.

– Vad som efterfrågas går hela tiden i vågor.

Ett tag kan det vara mycket balkonger. Sedan skiftar det till bostäder, eller industrier. Det beror på konjunkturen.

Batterifabriken har de också levererat till, och de har även en del projekt neråt Stockholm. Men i takt med att projekten hemmavid blivit allt fler ger huvudstadsmarknaden mindre utslag i Norsjö Betongs omsättning.

– Sedan har även byggsektorns nedgång slagit hårdare där nere, säger han.

Mackmyra whisky i Gävle är ett annat företag de har jobbat med.

– Tyvärr kunde vi inte få betalt i natura där, men det blev rätt bra ändå, ha, ha.



På Norsjö betong som producerar prefab-element tillverkar de även sin egen betong, runt 7 500 kubik om året.

Foto: Patrick Degerman

NORSJÖ BETONG

Företaget tillverkar betongelement till bland annat byggindustrin och har sitt säte i Norsjö åtta mil väster om Skellefteå. Företaget har 34 anställda och omsätter cirka 70 miljoner per år. Företaget har gjort flera miljöinvesteringar på senare tid. Lokalerna värms med luftvärmepumpars och under året installeras bergvärme till uppvärmningen av ballasten. I och med det fasas all oljeförbränning ut från verksamheten.

MAGNUS STENMARK

Ålder: 50 år.

Yrke: Vd och ägare tillsammans med sin far.

Familj: Gift och två barn.

Intressen: Golf och padel.

Håller på: Skellefteå AIK.

Läser: Kriminalromaner.

70 Mkr

Från Skellefteå till Kalifornien

Plötsligt en dag hände det. Familjeföretaget Forsell maskin i Skellefteå, som bygger maskiner för tillverkning av prefab-hus, fick en order "over there".

– Nu har vi jobb på gång lite här och där i världen, säger vd:n Jörgen Forsell.

Av THOMAS DRAKENFORS

På Forsell maskin är det en liten medarbetarstyrka som driver runt firman.

– Vi är sex. Sedan tar vi in hjälp när det behövs. Det är bra, för då är det inget problem om det blir lite att göra ett tag, säger Jörgen Forsell.

Han sitter på sitt kontor, framför datorn, och blir liksom en illustration av baksidan med att de är små. Alla måste vara lite mångkunniga, och det blir en hel del arbete för honom själv.

"Rätt som det var satt jag på ett plan till USA"



JÖRGEN FORSELL

Ålder: 55 år.

Bor: Gården Tuvan utanför Skellefteå. Köpte den när jag var 17 år.

Familj: Fru, tre barn.

Intressen:

Hästhoppning.

Lyssnar på:

Guns N' Roses.

– Så jag pillar lite med en faktura här medan vi pratar, om det är okej.

Det är även han som ritat alla konstruktioner i CAD, något han har lärt sig på egen hand.

Men programmet har blivit som en del honom, "som att hantera en penna eller en skruvmejsel".

Företaget, som levererar specialbyggda maskiner som kan hantera väggmoduler och andra stora pjäser som förekommer i en prefab-fabrik, har på senare år fått en hel del internationella order.

Något som började med att ett par anställda hos en kund som bygger monteringsfärdiga hus startade eget.

– Prefabhus är något som vi är bra på här i Sverige, och de såg en nisch i att hjälpa andra i världen att bygga upp egna fabriker.

På den resan tog de med Forsell maskin.

– Så rätt som det var satt jag på ett plan till USA. Nu är fler länder på gång. Kanada, Finland, Nya Zeeland.



Jörgen Forsell om ...

... långa betaltider: "Jag har lärt mig att skriva in i kontrakten så att vi får en del av betalningen i förväg, för att kunna ha ett normalt kassaflöde. Går de inte med på det tackar jag helt enkelt nej till affären."

... affärskulturen i USA: "Det lär lite annorlunda där. Motsvarande företag i USA tjänar dubbelt så mycket som vi gör. Så vi blir lite som byggnadsarbetare från Polen. Bra och säkra leveranser, men mer överkomliga priser."



Bra flyt. Forsell maskin levererar specialmaskiner för husfabriker.

– Det är lite speciellt, för du kan dra in en årsomsättning på ett enda projekt, säger vd:n Jörgen Forsell (bild till vänster).

Klart för start. Alva Bergström vid fleroptionsmaskinen Mazak 760 C, inköpt 2020.

Foto: Patrick Degerman

BILDEN



Trampande team stöttar sjuka barn

2 500 cyklistar från nio olika länder, målmedvetet trampande på snirkliga vägar mot Paris, för att samla in pengar till sjuka barn. Det är i korthet vad Team Rynkeby handlar om.

Allt startade i Danmark när jobbarkompisar hos juiceproducenten Rynkeby Foods cyklade iväg för att se Tour de France på plats. Arbetsgivaren ställde upp och täckte en del av kostnaderna.

Cyklisterna fick även sponsring från andra, och när de kom hem hade de 50 000 över som skänktes till Odense barnsjukhus. En god gärning som blev till en trend.

– I år går överskottet till Barncancerfonden, säger Paul Chronqvist Svensson, country-manager på Team Rynkeby.

Den 8 juli, när det är dags för årets cykeltur till Paris, är Stena Stål en av sponsorerna.

För fem år sedan jobbade han med att leta efter rost på gamla bilar, som tekniker på Bilprovningen. Nu har rostig plåt blivit ett levebröd för Fredrik Jacobsson, vd för Rostikt i Alingsås.

Rostbekämparen som bytte sida

Av THOMAS DRAKENFORS

Intresset för trädgårdsdesign startade för fem år sedan, när han och hans fru renoverade ett gammalt hus.

– Efter att ha sökt efter rabattkanter i corten, och insett att det inte fanns några att köpa, bestämde vi oss för att tillverka dem själv, säger han.

Det blev starten för Rostikt, som specialiserat sig på trädgårdsutrustning i den populära stålqualiteten corten.

Från starten, ensam i garaget, har han byggt upp en modern produktionsanläggning ett stenkast från Alingsås centrum, med bland annat laserskärare och kantpressar.

Det bästa med att ha en egen fabrik? Enligt

CORTEN

Corten är en stålqualität med en speciell legering som gör att det snabbt får ett rostskikt när det utsätts för väder och vind. Rostskiktet blir tätt och skapar ett skydd mot fukt, vilket innebär att oxideringen stannar av. Namnet corten är en förkortning av corrosion resistance och tensile strength.

Fredrik Jacobsson är det möjligheten att vara kreativ och göra saker på sitt eget vis.

Sedan starten har företaget vuxit stadigt. I dag har Rostikt sju anställda och en årsomsättning på 18 miljoner kronor. Förutom trädgårdsutrustning har de även tillverkning mot legoindustrin genom systerbolaget Hovalida Steel som de delar lokaler med.

Produkterna säljs online och kunderna har även möjlighet att hämta varorna direkt från fabriken. Det mesta skickas dock på pall med DHL.

Trenden med corten i trädgården har varat i ett antal år. Men Fredrik Jacobsson ser inte att intresset har minskat.

– Tvärtom verkar det ha blivit en klassiker som står sig. Ett vackert och underhållsfritt material, säger han.

Hållbart för blommorna.

Corten-stål har egenheten att det snabbt får ett klädsamt rostlager som sedan skyddar materialet från nedbrytning.

Ny i Rostikt-fabriken.

– Det är jätteroligt, säger Erica Olausson, inne på sin sjunde vecka som lageransvarig på Rostikt. Här i samtal med Fredrik Jacobsson, vd.

Foto: Newsroom



"Det verkar ha blivit en klassiker som står sig. Ett vackert och underhållsfritt material."

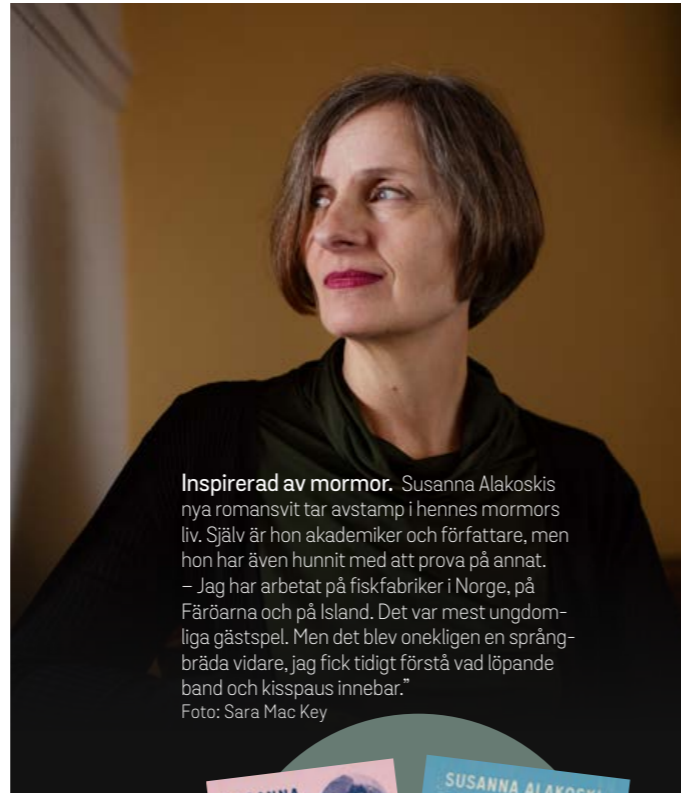
FREDRIK JACOBSSON

Bor: Töllsjö utanför Alingsås.

Yrke: Vd för Rostikt, bakgrund som fordons-tekniker.

Intresse: Hotrods från 30- och 40-talet samt rockabillymusik.

Mormors liv blev litteratur



Inspirerad av mormor. Susanna Alakoskis nya romansvit tar avstamp i hennes mormors liv. Själv är hon akademiker och författare, men hon har även hunnit med att prova på annat. – Jag har arbetat på fiskfabriker i Norge, på Färöarna och på Island. Det var mest ungdomliga gästspel. Men det blev onekligen en språngbräda vidare, jag fick tidigt förstå vad löpande band och kisspaus innebar.”
Foto: Sara Mac Key



När det gäller litteratur som skildrar kvinnliga industriarbetare, då är Susanna Alakoski en av dem som lyser starkast just nu. I boken Bomullsängeln tog hon avstamp i sin mormors liv i Finland i början på förra seklet. Nu håller hon på med fjärde delen i romansviten.

– Mormor arbetade femtio år på en textilfabrik, och berättade sorgligt nog inte om en enda arbetsdag i sitt liv, säger hon.

Av THOMAS DRAKENFORS

När Tidningen Stål får kontakt med Susanna Alakoski sitter hon på tåget, på väg till Stockholm.

– Jag har suttit och jobbat på Österlen, där jag numera bor alltmör, säger hon.

En författare kan arbeta så länge skrivdonen och inspirationen fungerar, och för Susanna Alakoski är tågresan

arbetstid, även om det mest verkar handla om den där mer vardagliga sidan av jobbet. Svara på mejl och annat mer administrativt.

Hon är förknippad med att skildra livet ur ett underdog-perspektiv. Som i självbiografiska inspirerade debutromanen Svinälängorna, om en finsk familj som på 70-talet flyttar in ett miljöprogramsområde utanför Ystad. Pappan var metallare.

Romanserie. Bomullsängeln och Londonflickan är de första delarna i en serie romaner som Susanna Alakoski arbetar med.

"Jag har till och med varit på museer och lyssnat på gamla stick- och vävmaskiner"

SUSANNA ALAKOSKI

Ålder: 61 år.

Yrke: Författare. Bakgrund som socionom.

Bor: Gustavsberg och på Österlen.

Familj: Man och tre vuxna barn.

Intressen: Fjällvandring och trädgård.

Läser: Mycket och brett, har precis avslutat Åren av Annie Ernaux.

Lyssnar på: Just nu Arvo Pärt.

Aktuell: Med en romansvit i fyra delar varav del tre är ges ut våren 2024. Sista delen, som sträcker sig fram till 2010, är planerad till 2025.

– Som barn besökte jag honom ofta i fabriken, säger hon.

Romanserien hon håller på med, som börjar med Bomullsängeln och där hittills även Londonflickan kommit ut, tar sin början på landsbygden i Finland. Berättelsen kommer från Susanna Alakoskis mormor Hilda, som blev gravid, utstött ur familjen och flyttade in till stan för att bli spinnerska. Men med sitt barnbarn ville hon aldrig tala om erfarenheterna från fabriken.

– Det tomrummet kom i hög grad att bli min litterära drivkraft till att utforska textilindustrins historia och den tid hon levde i.

Vilken typ av research gjorde du?

– Jag har suttit i olika arkiv både i Sverige och Finland. Kollat på tusentals bilder, intervjuat människor, läst artiklar, romaner och kommunprotokoll. Jag har till och med varit på museer och lyssnat på gamla stick- och vävmaskiner.

Längtar du efter att skriva om något helt annat nu? Härdkockt krim, romantisk chic-lit?

– Ha, ha. Ärligt talat har jag ständigt kö i huvudet. Det är minst tre böcker på väntelistan.

Men ingen deckare?

– Nej, ingen deckare.



Succédebut. Susanna Alakoskis debutroman Svinälängorna belönades med det prestigefyllda Augustipriset.

TÄVLA OM BÖCKER

Den här gången står Susanna Alakoskis romaner Londonflickan och Bomullsängeln på spel. Allt som krävs är att du svarar rätt på följande fråga: Vad heter Susanna Alakoskis mest kända roman som också filmatiserats? ?

1. Svinälängorna.
- X. Hej Kungen!
2. Göta kanal

Ditt svar behöver vi senast fredag 4 augusti. Skicka det till redaktionen@stenastal.se.

Grattis säger vi till **Carina Wejbro** på Andersson & Rask som vann förra numrets tävling där biobiljetter stod på spel. Rätt svar var att förkortningen EPA stod för Enhetsprisaktiebolaget.

4/8

... vill vi senast ha ditt svar.

SUDOKU

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

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

RETURADRESS:

Stena Stål AB, Box 4088
400 40 Göteborg, Sverige



"Med min fru kom jag överens om att satsa 250 000 av våra sparpengar. I slutänden blev det dock en halv miljon ... men vi är fortfarande gifta."

10 frågor till ...

Juristen som blev matoljeproducent

Fredrik von Homeyer, förändringsledare för införandet av Stena Ståls nya affärssystem.

Du är även matoljeproducent ... i Malawi?

– Ja det stämmer.

En udda kombo?

– Nja, jag var i Sudan och jobbade med ett biståndsprojekt några år direkt efter gymnasiet. Vi installerade pumpar för att få upp vatten i öknen. Efter det var det många år med utbildning, familj och jobb. Men när jag fyllde 50 fick jag en tanke om att återanvända Afrika och starta ett nytt projekt.

Så du gav dig av till Malawi?

– Ja, jag åkte dit i tre veckor och gjorde lite research. Det är det tredje fattigaste landet i världen. Många lever på eller under svältgränsen, och arbetslösheten är skyhögt. Men det odlas mycket solrosor där, och matolja är ett viktig födoämne.

Med en solrosoljafabrik skulle du alltså kunna slå flera flugor i en smäll?

– Jag startade ett aktieföretag, skaffade lokaler, köpte in en oljepress och anställde folk. Sedan in-

ledde jag samarbeten med 1300 odlare i området, som levererar solrosfrön.

Var fick du pengarna till fabriken ifrån?

– Med min fru kom jag överens om att satsa 250 000 av våra sparpengar. I slutänden blev det dock en halv miljon ... men vi är fortfarande gifta. Fabriken har nu varit igång i sex år, och allt funkar bra.

Har ni fått igen insatsen?

– Nej, men fortsätter det som nu får vi det ... om cirka tio år.

Är du där ofta?

– Fyra gånger om året. Men jag har åtta medarbetare på plats som tar hand om produktionen.

Hinner du med något annat än arbete när du är på besök?

– Ja, jag brukar hänga ute på konserter och har även spelat saxofon med ett lokalt band. Över huvudet taget känner man sig ganska säker där. Trots att det är fattigt är det inte så mycket våldsbrott.

Men det lär vara en del korrupktion?

– Den är utbredd, och första året dök det upp en del myndighetspersoner och ville ha mutor.

Hur hanterade du det?

– Genom att aldrig backa. Och efter ett tag upphörde det.

THOMAS DRAKENFORS

FREDRIK VON HOMEYER

Yrke: Affärsjurist.

Ålder: 57 år.

Bor: Fräntorp.

Familj: Gift, två vuxna barn.

Intressen: Spelar altsaxofon.

Lyssnar: På P-funk.

Läser: Dostojevskij.

GOING GREEN

Matoljafabriken ligger i byn Waliranji, en timmes bilresa från Malawis huvudstad Lilongwe. Företaget Going Green producerar cirka 50 000 till 70 000 liter olja per år som säljs under varumärket OLA sunflower cooking oil. Spillprodukten från de pressade solrosfröna är en solroskaka som säljs vidare som hönsfoder.