

NYA DIMENSIONER



BE GROUP

EN TIDNING FRÅN BE GROUP SVERIGE AB ♦ NR 3 2008

**DUBBELRIKTAT
SAMARBETE
BE GROUP/FLEXATOR**

SID 4

**MARKNADEN
VÄLKOMNAR NYA
TUNNPLÅTSBOLAGET**

SID 6

**BE GROUP – EN STARK
PARTNER FÖR SVENSKA
FÖRETAG UTOMLANDS**

SID 8

**SPONT-
LEVERANS
I REKORDFART**

**HUR HÖGA
HUS GÅR DET
ATT BYGGA?**

SID 10

SID 12

MAGNUS ROSÉN, NY VD FÖR BE GROUP SVERIGE

Nu har Magnus Rosén börjat sitt nya jobb som VD för BE Group Sverige. Han utlovar ökad serviceförsäljning genom att integrera mer med kundernas verksamhet.

”EFFEKTIVISERING GER VINST ÅT ALLA”

SOM VD FÖR BE GROUP SVERIGE ska Magnus Rosén leda verksamheten i det största av de tio bolagen i BE Group-koncernen. Han är chef för 410 personer och ansvarar för en årlig omsättning på över fyra miljarder kronor. I bagaget har han med sig erfarenheterna från framgångsrika förändringsprojekt som VD på Cramo Sverige och BT Hyrsystem.

– BE Group är ett företag med en gedigen historia som har genomgått omfattande förändringar på senare år. Siktet är inställt på fortsatt utveckling av vårt produkt- och serviceerbjudande. I mitt uppdrag som VD ligger att se till att vi ökar vår konkurrenskraft, tjänar pengar, klarar av att växa och ta marknadsandelar samtidigt som folk ska trivas på jobbet.

Du förespråkar ”förändring under kontroll”. I vilken riktning kommer BE Group att gå?

– Det handlar om att sälja inte bara en produkt utan en helhet. Vi ska jobba ännu mer i kundernas processer – det är där effektivisering finns att hämta. Vi är bra på att ta över delar av kundernas arbetsuppgifter och kan göra det åt en mängd kunder samtidigt på ett väldigt rationellt sätt. När vi erbjuder ännu mer serviceverksamhet och faktiskt visar att vi kan effektivisera kundernas processer, då kommer en del av marginalerna kunderna till godo.

Finns det ännu mer att göra på servicesidan?

– Ja, men någonstans går gränsen där man blir kundernas konkurrent. Min erfarenhet är att man kan gå rätt långt, bara man informerar aktörerna om vad vi kan erbjuda.

Vilken ledarstil har du?

– Öppen och rak. Lätt till beslut. Kanske lätt otålig ibland. Jobbar mycket

genom andra genom att bygga grupper runt omkring mig. Det är viktigt att ha ett situationsanpassat och följsamt ledarskap så att medarbetarna kan växa i sina yrkesroller i takt med sina förutsättningar. Det skapar trivsel när människor får ta ansvar och utvecklas.

Du föredrar visst att fatta beslut framför att avvakta?

– Jag vill att man tänjer på gränserna, kör lite mer i väggen, utan att för den skull köra ut i skogen för då gör det ont. Ta initiativ, fatta beslut och korrigerar om det går fel. Man måste sätta det ena benet framför det andra för att komma framåt.

Hur ser du på framtiden och marknaden?

– Råvaruindustrin generellt och stålet speciellt är en intressant bransch. Det är svårt att tro att det på sikt inte skulle bli tillväxt i världsekonomin. Efterfrågan på stål och metaller kommer att öka och vi får räkna med en fortsatt stark marknad.

– Bygg- och verkstadsindustrins kundprocesser skiljer sig åt. Det är en utmaning för BE Group att driva den svenska verksamheten mot både verkstads-kunder och kunder på byggsidan.



BE GROUP

Ansvarig utgivare:
Magnus Rosén

Redaktör:
Jens Karlsson

Adress:
BE Group Sverige AB
Box 225
201 22 Malmö
Tel 040-38 40 00
Fax 040-38 41 63

Produktion:
Björn Lundquist AB, Malmö
Tel 040-611 35 50
Fax 040-30 10 06
E-post: bjorn@ursus.nu

STÅLVERKEN GÅR FÖR FULLT

Aldrig förr har priserna stigit så mycket som de gjorde från andra till tredje kvartalet i år, skriver BE Groups inköpsdirektör **Per Horstmann**.

Det var bara rostfritt (vars effektivpris gick ner) och aluminium (vars prisökning var måttlig) som inte följde med strömmen. Övriga produkter ökade i pris med mellan 10 och 40 procent.

God efterfrågan, ökade råvaru-, skrot- och energikostnader samt den låga exporten från Kina har drivit upp priserna till nya rekordnivåer. De senaste veckorna har skrotpriset dock gått ner och många bedömare räknar med att vi kommer att få en mer sansad utveckling under hösten. En del talar även om en möjlig avmattning, åtminstone vad gäller **stång, balk och armering**. De platta produkterna bedöms generellt ha en

fortsatt stark marknad även om det inte kan uteslutas att efterfrågan också på dessa produkter minskar mot slutet av året. En kraftigare nedgång förväntas dock inte. ArcelorMittal har deklarerat att deras stålverk går med fullt kapacitetsutnyttjande och att de räknar med att de ska göra det under resten av året.

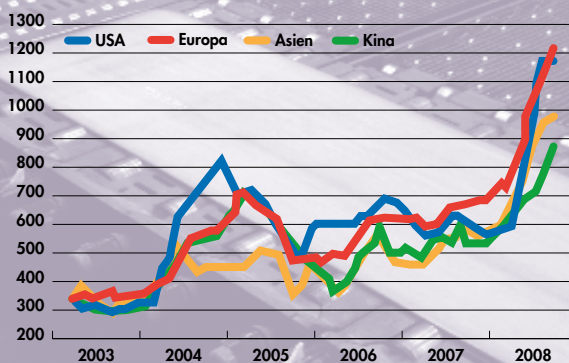
Då det gäller **rostfritt** är situationen annorlunda. Marknaden har inte hämtat sig efter förra årets prisras. Efter en kort prisuppgång i början av året har nickelpriset fortsatt neråt (från 33 000 till 18 000 USD) och dragit med sig effektivpriset på rostfritt. Efterfrågan har varit ganska svag och de flesta analytiker

verkar vara överens om att det inte kommer att ske någon vändning under de närmaste månaderna, men att riskerna för en fortsatt prisnedgång heller inte är stora.

Aluminiumpriset har sjunkit under sommaren, men är fortfarande 15 procent högre än vid årsskiftet. Marknaden bedöms vara relativt stabil under hösten.

Summa summarum är förväntningarna på hösten relativt högt ställda. Något lägre efterfrågan än under första halvåret och något lägre priser på vissa produkter mot slutet av året men totalt sett målas ändå en hyggligt optimistisk bild upp av de flesta experter.

PRISUTVECKLINGEN FÖR VARMVALSAD PLÅT, USD/TON



NY SEGER FÖR "THE GIANT SWEDE"

BE GROUPS SUPERSTARKA "maskot" Magnus Samuelsson tog hem tävlingen "Battle of the Giants" i augusti, trots att 150 kg tunga "The Giant Swede" varit ryggskadad större delen av säsongen.

– Jag fick bita ihop. Det ligger mycket prestige i att vinna på hemmaplan!

Tävlingen var en del i tävlingen i super-serien "World's Strongest Man", som Magnus vunnit flera gånger. Tio ytterst starka män gjorde

de upp i sex olika grenar. Bland annat kastade man fyllda ölfat sex meter upp i luften, släpade tre ihopkopplade bilar upp för en backe samt flyttade på 530 kilo tunga dumperdäck!

– I bänkpress blev jag bara tvåa, berättar Magnus. Jag lyfte 180 kg tretton gånger på raken, men jag borde ha klarat tjugo gånger.

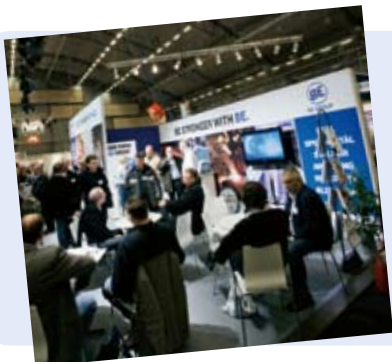
Möt Magnus Samuelsson i BE Groups monter på Elmia torsdag 13 november. Då

agerar han mänsklig illustration till BE Groups devis **"BE STRONGER WITH BE"**.



BE GROUPS NYA ANNONSKAMPANJ som rullar ut i affärs-, bransch- och fackpress i september baseras på kunderna Car-O-Liner och Sjölin's Smide.

– BE Group levererar kapade, skurna, blåstrade, svetsade och maskinbearbetade stålprodukter, vilket sparar oss tid, plats och pengar, säger, säger Pierre Kubalski, Supply Chain Manager på Car-O-Liner. Samarbetet har gjort att vi kunnat nyinvestera i vår styrka – monteringen. Och nu ordnar BE Group ett konsignationslager. De kommer närmare oss – vi får ökad flexibilitet och maximal tillgänglighet utan kapitalbindning.



STYRKEDEMONSTRATIONER PÅ ELMIA

BE Group är på plats med full styrka på Elmia i Jönköping 11–14 november, då norra Europas ledande mässa för underleverantörer till verkstadsindustrin änyger rum. Möt våra materialexperter och ta del av produktnyheter och serviceerbjudanden.

■ Välkommen till BE Groups träffpunkt i monter **A06:28**

INFLYTTNINGSKLART!

DUBBELRIKTAT SAMARBETE MELLAN BE GROUP OCH FLEXATOR



HUSESYN! Birgitta Lindhé och Ronnie Osbeck utanför kontorsmodulen där BE Groups nya stora affärssystem ska skapas.

BE Group behövde inte söka länge efter en lämplig leverantör av kontorsmoduler till sina IT-medarbetare. Flexator bygger ju tusentals sådana moduler varje år med balk och hålprofiler från BE.

Nu står de nya gula kontorsmodulerna på gården bakom BE Groups anrika huvudkontor i Malmö hamn. Hit flyttar BE Groups egna IT-medarbetare ihop med inhyrda experter från Logica. Tillsammans ska de utveckla och anpassa ett nytt affärssystem för BE Groups växande verksamhet i tio länder.

Kontorsmodulerna levereras nyckelfärdiga – det är bara att låsa upp, flytta in och koppla upp datorerna. **Birgitta Lindhé** är en av de 20 personer som i olika grupper ska arbeta med det nya affärssystemet. Hon besöker sin nya arbetsplats tillsammans med BE-säljaren **Ronnie Osbeck** – det är han som säljer stålet till Flexator. De blev mer än nöjda med vad de fick se.

– Snyggt! Elegant! Perfekt!
Flexator ägs av Kungsleden. De kontorsmoduler som Flexator tillverkar köps av företaget Temporent som i sin tur hyr ut dem.

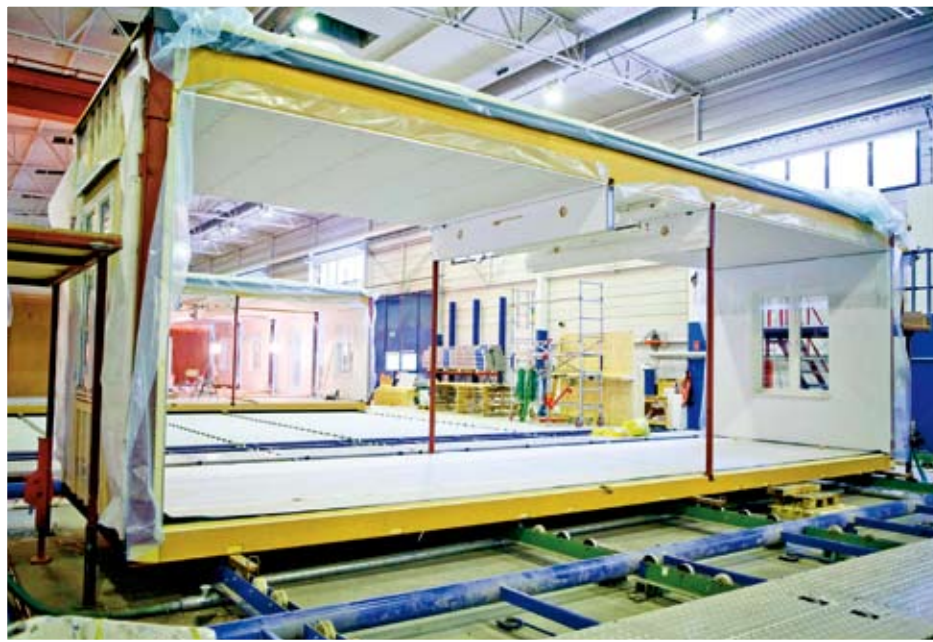
Avancerat serviceuppdrag

Det är Ronnie Osbeck som har byggt upp det långsiktiga och framgångsrika samarbetet med Flexator – ett samarbete som under tolv år har utvecklats från rena materialleveranser till ett avancerat serviceuppdrag med materialförädling i flera steg.

– Vi kapar och målar stora mängder balk, hålprofiler och stångmaterial som sedan går till våra underleverantörer, förklarar Ronnie Osbeck. Där svetsas



– Det är faktiskt en förutsättning för oss att BE levererar färdiga stålramar till oss, säger Ola Dyrö, inköpare på Flexator.



Tillverkning av kontorsmodul på stålram från BE Group.



ramarna helt klara för att sedan levereras direkt in i Flexators produktion i Gråbo utanför Göteborg. All hantering, logistik och fakturering går via oss för att göra det så enkelt och smidigt som möjligt för Flexator.

För att garantera helt säkra leveranser av färdigsvetsade rammar till Flexator krävdes att BE Group engagerade tre underleverantörer: Temab Smide i Kungälv, Skanska Maskin i Angered och Logistikservice i Gråbo.

Ett skolexempel på service

– Det här är ett skolexempel på serviceförsäljning från BE Group, säger Ronnie Osbeck. Koncernens mål är att 50 procent av vår försäljning ska komma från produktförsäljning och 50 procent från vidareförädling av materialet – precis som i fallet med Flexator.

– Genom att låta oss sköta förbehandlingen kan Flexator koncentrera sig på sin kärnkompetens för ökad produktivi-

tet och lönsamhet. Vi hjälper gärna våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga!

En förutsättning

Att resonemanget stämmer kan inköparen Ola Dyrö på Flexator i Gråbo intyga.

– Vi har ett långt drivet och väl inarbetat samarbete med BE Group som vi är väldigt nöjda med. Det är faktiskt en förutsättning för oss att BE levererar färdiga stålramar till oss. Vi gjorde jobbet själva tidigare, men lokalbrist och dålig lönsamhet gjorde att vi valde att avstå och bad i stället BE sköta tillverkningen. I vår bransch är det bra ju mer som kommer färdigt. Ett ytterligare förädlingssteg skulle kunna vara att stålramen också försågs med träbjälklag före leverans, men det är inget vi har tittat på ännu.

NYTT IT-SYSTEM TILL VÄXANDE KONCERN

När en stor internationell koncern som BE Group bestämmer sig för att skapa en gemensam IT-miljö för verksamheter i de tio länder där man finns, ja då är det ett stort flerårigt projekt som man ger sig kast med.

Det nya affärssystemet ska täcka alla kärnprocesser inom företaget: kundorder, produktion, inköp/planering, lager/distribution och finansiella tjänster. Systemet ska bli tillgängligt för alla inom koncernen. Det ska öka effektiviteten och underlätta erfarenhetsutbyte i koncernen och ska göra framtida företagsförvärv smidigare att implementera.

Birgitta Lindhé är en av de systemansvariga som de närmaste åren kommer att arbeta intensivt med IT-projektet.

– BE Group i Sverige levererar allt mer produktionsservice, vilket kräver bättre systemstöd. Våra verksamheter i Central- och Östeuropa blir fler och fler och växer så mycket att vi behöver ett mer avancerat system för att hålla ihop koncernen.

Även BE-kunderna vinner på att BE Group inför ett nytt affärssystem genom att informationsflödet blir både snabbare och bättre. Affärssystemet planeras vara infört år 2010.



De BE-medarbetare som dagligen arbetar i produktionen gjorde en paus i arbetet för att besöka kontormodulerna och se vad som händer med allt det stål som de levererar till Flexator.

EN STARK OCH STABIL

Äntligen en stark tunnplåtsleverantör! Det nybildade bolaget **ArcelorMittal BE Group SSC AB** var en välkommen nyhet för många kunder på svenska marknaden för tunnplåt.

Med det nya bolaget breddar nu BE Group sitt produkt- och serviceprogram samtidigt som man ökar kapaciteten och blir nummer tre på den svenska tunnplåtsmarknaden med en kapacitet på över 100 000 ton om året. Med två anläggningar för tunnplåtsbearbetning, en i Karlstad och en i Borlänge, stärker man sin position gentemot större och mer krävande kunder.

BE-kunden **Ulf Johansson på CNC Plåt i Västervik** tror att både kapaciteten och servicenivån kommer att öka med det nya bolaget.

– Detta är positivt för vår del. Snabba leveranser, kunnigt folk och hög kvalitet är avgörande för oss, och tillsammans kommer BE och ArcelorMittal att öka möjligheterna för detta. I pressade leveranstider är det viktigt att ha en leverantör att lita på och därför är samgåendet en stor fördel för oss, säger Ulf.

Ännu bättre med två anläggningar

Sverker Kvarnemark är inköpare hos **Rotage AB i Kvänum**. Företaget expanderar kraftigt och därför är det extra viktigt att ha en stark partner som kan stå för god materialförsörjning.

– Vi är själva en underleverantör och har många kunder och måste kunna garantera material åt dessa. Flexibiliteten och leveranserna har varit väldigt bra tidigare, men med två anläggningar blir



Många tunnplåtskunder välkomnar det nya tunnplåtsbolaget ArcelorMittal BE Group SSC AB.

det förmodligen ännu bättre i framtiden.

Genom samgåendet får kunderna tillgång till starkt stöd i form av koncernen ArcelorMittals ställeveranser och tekniska support.

Maximerar serviceerbjudandet

De två produktionsanläggningarna i det nya bolaget kompletterar varandra väl resursmässigt, vilket ökar flexibiliteten och leveranssäkerheten. Varmvalsat material kan man hantera upp till 4 mil-

limeters tjocklek. Via ett samarbete med Ib Andresen i Danmark har BE Groups kunder tillgång till ett komplett program inom varmvalsat stål, vilket innebär att man klarar av dimensioner upp till 15 millimeter.

– När vi utnyttjar våra två anläggningarna till fullo kan vi maximera vårt serviceerbjudande till kunden, säger Richard Ralsgård, key account manager i det nya tunnplåtsbolaget ArcelorMittal BE Group SSC AB.



Per Alsterlind,
kundansvarig.



Sven Peterson,
kundansvarig.



Andreas Aronsson,
kundansvarig.



Matts Persson
VD.



Richard Ralsgård,
key account manager.



Thomas Andersson,
marknadschef.

PER ALSTERLIND – KUNDANSVARIG EFTER 21 ÅR I PRODUKTIONEN

ETT AV ANSIKTENA utåt i det nya bolaget är **Per Alsterlind** som under sina 21 år på ArcelorMittal arbetat många år i produktionen, både som operatör och förman, innan han blev innesäljare för ett och ett

halvt år sedan. Nu blir han kundansvarig och inleder sitt nya uppdrag med en turné till de kunder han tar över från marknadschefen **Thomas Andersson**.

– Vi blir en stark aktör med god

tillgång till material och kapacitet för snabbare leveranser från våra två anläggningar, säger Per Alsterlind. Sammanslagningen har tagits emot väl av kunderna.

AKTÖR



PRODUKTSORTIMENT:

Varmvalsat (upp till 4 mm i egen anläggning, upp till 15 mm hos underleverantör), kallvalsat, galvaniserat, aluzink, elzink, lackerat och aluminiserat.

KAPACITET:

Karlstad:

1 slitlinje: tjocklek 0,25–1,75 mm
bredd 17–1500 mm

1 slitlinje: tjocklek 0,70–4,00 mm
bredd 30–1550 mm

1 klipplinje: tjocklek 0,50–3,00 mm
bredd 400–1500 mm

Borlänge:

1 slitlinje: tjocklek 0,50–4,0 mm
bredd 24,4–1500 mm

1 klipplinje: tjocklek 0,70–3,0 mm
bredd 500–1500 mm



Smidiga och lätthanterliga pallnät – nu i BE Groups lager.

ARMERINGSNÄT PÅ PALL

Allt fler armeringskunder köper **pallnät** och därför lägger nu BE Group produkten på lager.

- 5 mm tråd i format 12x800mm, där varje pall rymmer 50 nät och där varje nät väger 2,1 kg.

Produktnamnet pallnät kommer av att armeringsnätets format är anpassat till standardpallen, där nätet ligger för enkel hantering. Det tar minimal lageryta och är lätt att transportera och bära. Proffsen använder pallnät främst till reparationer och underhåll. En hel del pallnät säljs även till konsumentledet via BE Groups återförsäljare.

BE Group lagerhåller två typer av pallnät:

- 4 mm tråd i format 1100x800 mm där varje pall rymmer 100 nät och där varje nät väger 1,3 kg.

– Vi har dessutom utökat lagret av fingerskarvade nät med fler dimensioner. Fördelen med fingerskarvade nät är att de inte bygger på höjden i skarvarna. Det är god efterfrågan på dessa nät – har man väl börjat använda fingerskarvat vill man inte gå tillbaka till standardnät, säger Mats Kennryd, produktansvarig armering.

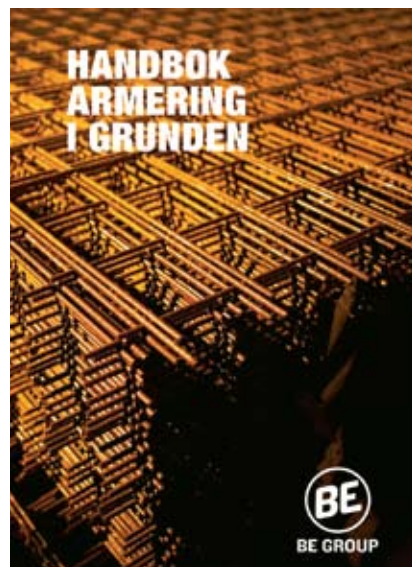
– Vi har också ett stort sortiment av förbrukningsartiklar till gjutning. En ny katalog med detta sortiment har just kommit. Kontakta BE-säljare för mer information.

ÄNTLIGEN I NY UPPLAGA!

Den tredje efterlängta upplagan av BE Groups **armeringshandbok** har lämnat tryckpressarna!

Armeringshandboken har blivit ett standardverk för såväl konstruktörer och inköpare som för dem som handgripligen arbetar med armeringsfrågor ute på byggarbetsplatserna. Handboken används dessutom som kurslitteratur inom gymnasieskolan och vid andra utbildningar. Armeringshandboken visar vad som finns i lagersortimentet eller vad som kan tillverkas efter beställning.

– Den nya upplagan är genomgående uppdaterad och vår ambition är att den ska fortsätta att vara ett bra hjälpmedel för alla som arbetar inom området armering, säger Mats Kennryd, produktansvarig armering som tillsammans med flera medarbetare



ligger bakom boken. Nya upplagan av armeringshandboken finns för beställning på www.begroup.se.

BE GROUP EN TRYGG PARTNER I POLEN

När Ventur Tekniska AB i Göteborg storsatsade på **produktion av industrifläktar i Polen**, då var BE Group med som huvudleverantör av stålplåt.

Wojtek Stawski är VD för Venture Industries i Polen med dotterbolagen Ventur Tekniska AB i Sverige och Ventur Oy i Finland. Företagen tillverkar industrifläktar i stor skala. Övervägande delen av produktionen går på export utanför Polen och Sverige. Bolaget i Sverige startades redan 1971 av Stellan Hopstadius och Björn Leksell som en agenturföretag.

– Vi har haft tillverkning i Göteborg sedan 80-talet, då vi fick kontakt med BE Group, säger Wojtek Stawski. 1990 startade vi Venture Industries i Polen och beslöt att investera i en modern produktionsanläggning där tio år senare.

Certifierat material

När Venture Industries öppnade en ny produktionsenhet i staden Grudziadz, 13 mil från Gdansk, behövde man pålitliga leverantörer med god produktkvalitet.

– Det ställs höga kvalitetskrav på våra produkter, inklusive ingående material och komponenter. Därför inledde vi ett samarbete med BE Group i Polen för att få tillgång till certifierat material, leveranser just-in-time och marknadsmässiga priser, berättar Wojtek Stawski.

Venture Industries har i praktiken outsourcat större delen av sin lagerhantering av plåt till BE Group och lämnar

kontinuerliga produktionsprognoser. 80 procent av den plåt som företaget förbrukar levereras från BE Groups stora anläggning i Gdynia.

40 miljoner invånare

Venture Industries har 200 anställda i Polen, varav 160 i ren produktion, samt ytterligare 40 medarbetare i Sverige och Finland. Huvudkontor ligger i Warszawa medan tillverkningen alltså finns i Grudziadz.

– Visst finns det fördelar med att tillverka i Polen, säger Wojtek Stawski. Kostnadsläget är ett annat, men avgörande är att Polen är vår största enskilda marknad med nästan 40 miljoner invånare. Polens medlemskap i EU påskyndar stora investeringar inom industri, infrastruktur och miljö, där våra produkter kommer till användning.

Samma materialspec

Wojtek Stawski betonar fördelen i att BE Group finns i både Sverige och Polen.

– När vi utvidgade produktionen till Polen, kunde vi använda samma materialspec och behövde inte leta upp en ny leverantör. För våra kunder spelar det ingen roll var produkterna tillverkas, bara materialspecen inte ändras.



– Leveranssäkerhet, pro
sammanfattar Wojtek S
Venture Industries har n



Tomasz Podgórski är VD för BE Group i Polen:

– Venture Industries växer snabbt och behöver en stark partner. Vi har skräddarsytt ett erbjudande, där vi lagerhåller

EXKLUSIV SATSNING PÅ FRAMTIDSLÖFTEN

Peter Sjö Dahl är en av elva nyckelpersoner som nyligen har gått utbildningen **BE Group Executive Programme**, vars mål är att förbereda deltagarna för framtida tyngre projekt och senior management-positioner inom BE Group.





Produktkvalitet och kundservice, tack vare det samarbete som finns med BE Group i Polen.



material som kunden specificerar efter behov. Vi levererar packat och märkt enligt Venture Industries önskemål. De har fått bättre materialflöde, säkrad produktion och lägre kapitalkostnader.

Peter Sjödahl har arbetat i BE Group-koncernen sedan 2003. I dag är han produktområdeschef för rostfritt på koncernnivå. Det innebär bland annat att han ansvarar för koncernens inköpsavtal och leverantörsval för rostfria produkter samt att han har ansvaret för att produkterna utvecklas på ett bra sätt inom koncernen.

– Den stora utmaningen är att växa i våra nya verksamhetsländer. Jag gillar att jobba internationellt – det tilltalar mig att ha kontakter i många olika län-

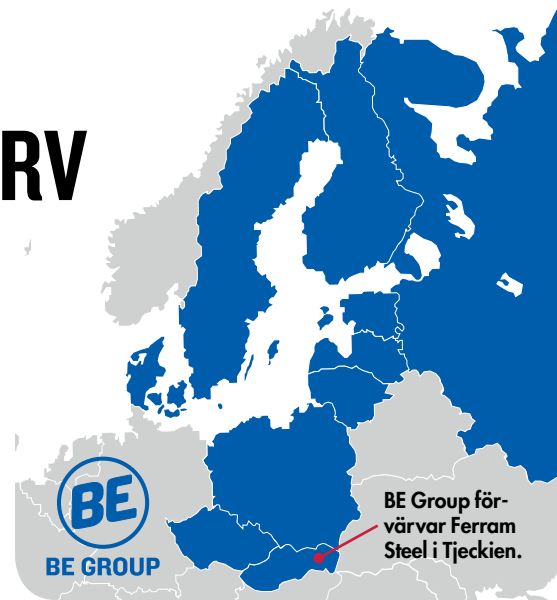
STORT FÖRVARV I TJECKIEN

BE Group förvärvar Ferram Steel, ett företag i östra Tjeckien som främst sysslar med platta produkter.

Med förvärvet av Ferram Steel och det tidigare förvärvet av Czechprofil tiodubblar BE Group sin omsättning i Tjeckien och blir med en försäljning på nästan 750 Mkr en av de fem största distributörerna i landet.

Ferram Steel är ett strategiskt förvärv som inte bara stärker BE Groups position i Tjeckien utan i hela Centraleuropa. Företaget är väl placerat geografiskt, har en väl utbyggd logistik och har även goda leverantörsförbindelser i Ukraina.

Per Gullstrand är ansvarig för affärsområdet CEE (Central Eastern Europe) inom koncernen BE Group. Här ingår åtta länder med bolag som stadigt växer med fortsatt expansion som målet. Tjeckien och Polen är de stora mark-



BE Group förvärvar Ferram Steel i Tjeckien.

naderna. Därutöver finns dotterbolag i Danmark, Estland, Lettland, Litauen, Ryssland, Polen och Slovakien.

– Vi får allt fler tecken på att stålbranschen betraktar BE Group som en internationell aktör att räkna med. Publiciteten kring våra förvärv leder till större intresse. Vi får bra genomslag och får större trovärdighet i vårt budskap.



Per Gullstrand visar hur BE Group har avancerat på den tjeckiska marknaden.

der. Det händer väldigt mycket inom mitt produktområde, inte minst med stora prisfluktuationer.

Hedrad och smickrad

BE Group Executive Programme har gett honom stora kunskaper som han har användning för i sitt dagliga arbete.

– Jag blev hedrad och smickrad när jag blev utvald att gå utbildningen. Det var stimulerande och intressant att lära sig mer om ledarskap i olika kulturer och länder. Dessutom fick jag tillfälle att lära

känna kolleger från andra länder och lära mig mer om de olikheter och likheter som finns, säger Peter.

Deltagarna på kursen arbetade gruppvis med konkreta uppgifter som berörde BE Groups framtid. Peters grupp undersökte de synergier man kan finna vid förvärv och hur man ska hantera dessa.

Han uppskattar att BE Group satsar på att utveckla medarbetarna.

– BE Group ligger långt framme när det gäller att utbilda och utveckla de anställda.

Efterfrågan på spont stiger i takt med ökad byggaktivitet och det måste gå undan när beställningarna kommer! BE Group har därför avsevärt accelererat och breddat sin **leveranskapacitet av spont**.

SPONT DIREKT!

I april år startade Banverket markarbeten för dubbelspår på järnvägssträckan Mjölby-Motala. Först nästa år kommer spåren plats, och just nu arbetar Peab med förberedelser för spåret på den första 21 km långa etappen norr om Mjölby. Det är hit som BE Group har levererat stora mängder kapad och färdigmålad spont. Från beställning till leverans tog det knappt tre veckor – inklusive blästring och målning av materialet!

Kai Tamminen, arbetschef för Peab Grundläggning region öst/nord är imponerad:

– Vi som är vana vid halvårslånga leveranstider för nyvalsat stål fick nu fram spontan till arbetsplatsen på tre veckor – blästrad, målad och klar. Jag är överraskad – sådana leveranstider är ju guld värda! Det var en knepig order med många ändringar, men vi hamnade rätt till slut, tack vare att vi fick stor hjälp av BE Group med materialvalet.

Högt uppdrevet tempo

Strax utanför Skänninge går järnvägen under landsvägen och här slås, eller snarare vibreras, spontan djupt ner i backen. Det går lite trögt för tillfället eftersom rester från en gammal vägbro är i vägen, men en grävmaskin rensar snabbt.

Vi besöker arbetsplatsen tillsammans med **Anders Eriksson** som är ansvarig



Efterlängtat dubbelspår på gång mellan Mjölby och Motala.

för försäljning av spont i BE Groups norra region.

– I dag är tempot i anläggnings- och byggbranschen så uppdrevet att man inte kan konkurrera med direktleveranser av spont från valsverk, säger Anders Eriksson. Därför har vi utvecklat ett effektivt samarbete med en lagerhållare och kan nu erbjuda snabba leveranser.

Blästrad och målad

BE Group har ett intressant serviceerbjudande. Tillsammans med Sveriges största entreprenör inom rotskydd, Alucrom AB, kan kunderna få snabba leveranser av färdigbehandlad spont som är blästrad, grundmålad och målad.

– Det underlättar för kunderna att få allt från en och samma leverantör – BE



BE Groups samarbetspartner Alucrom blästrar och målar före leverans till montageplatsen.



BE Groups Anders Eriksson besöker mätteknikerna Marlene Karlsson och Oskar Fredén Gren som ser till att sponten hamnar rätt vid vägbron utanför Skänninge.

Group, säger Anders Eriksson. Kontrollen över leveranserna ökar samtidigt som ledtiderna från beställning till leverans på montageplatsen förkortas väsentligt. Materialet går mer eller mindre direkt in i produktionen utan behov av vidareförädling.

Ytbehandling ingick

Sponten till järnvägsbron utanför Mjölby gick via Alucroms avdelning i Landskrona, en av 13 fasta målningstationer i Sverige och Polen, där blästring och målning av sponten skedde.

– Genom vårt samarbete med BE Group fick Peab en snabb och komplett lösning där även ytbehandling ingick, säger **Bengt Stewall**, marknadschef på Alucrom AB.



Bengt Stewall från Alucrom berättar om korrosionsskydd under Tekniska Infodagen i Malmö.

Tekniska Infodagar är ett populärt kunskapsforum för företag i stålbyggnadsbranschen. Mekaniska Verkstäders Riksförbund, MVR, arrangerar dessa breda kompetensdagar i samarbete med bland andra BE Group.

Lars Svedje från MVR hälsade som arrangör deltagarna välkomna till den senaste Tekniska Infodagen som ägde rum i BE Groups lokaler i Malmö.

Tekniker Göran "Ståldoktorn" Alpsten från medarrangerande Stålbyggnadskontroll AB redogjorde för nya normer och standarder för stålkonstruktioner, svetsning, skruvförband och rostskydd i BSK 07 – den fjärde upplagan av Boverkets handbok för stålkonstruktioner.

Övriga föreläsare var **Christer Ericson** från BE Group, **Bengt Stewall** från Alucrom, **Annikki Hirn** från Nordic Galvanizer samt **Kalle Alpsten** från Stålbyggnadskontroll AB.

Bengt Stewall informerade om hur man rostskyddar stål genom att måla stålet, medan Annikki Hirn angrep rostproblemet genom att förespråka varmförzinkning.

Under dagen arrangerades även en workshop om dataanvändning för stålbyggare. Det handlade bland annat om internet och hur viktigt det är att ha en informativ och uppdaterad webbplats.

Göran Alpsten visade sina skraddarsydda beräkningsprogram som ger bättre konstruktioner och stora tidsvinster. Jörgen Skoog från Sytec visade SteelCalc Euro som han utvecklat åt MVR och Jens Karlsson från BE Group visade de hjälpmedel som står till kundernas förfogande på www.begroup.se

– Allt fler kunder utnyttjar våra e-handelstjänster och CAD-stöd, berättade han för deltagarna.

Nya tekniska infodagar planeras för hösten och våren i Sundsvall, Borlänge, Norrköping och Växjö. Kontakta Lars Svedje på MVR för mer information: lars.svedje@mvr.se

TEKNIKDAGAR FÖR VETGIRIGA STÅLBYGGARE

Vetgiriga stålbyggare under Tekniska Infodagen i Malmö.





BE GROUP

Avsändare:
BE Group Sverige AB
Box 225
201 22 Malmö

SKYSKRAPORNA BLIR ALLT HÖGRE!

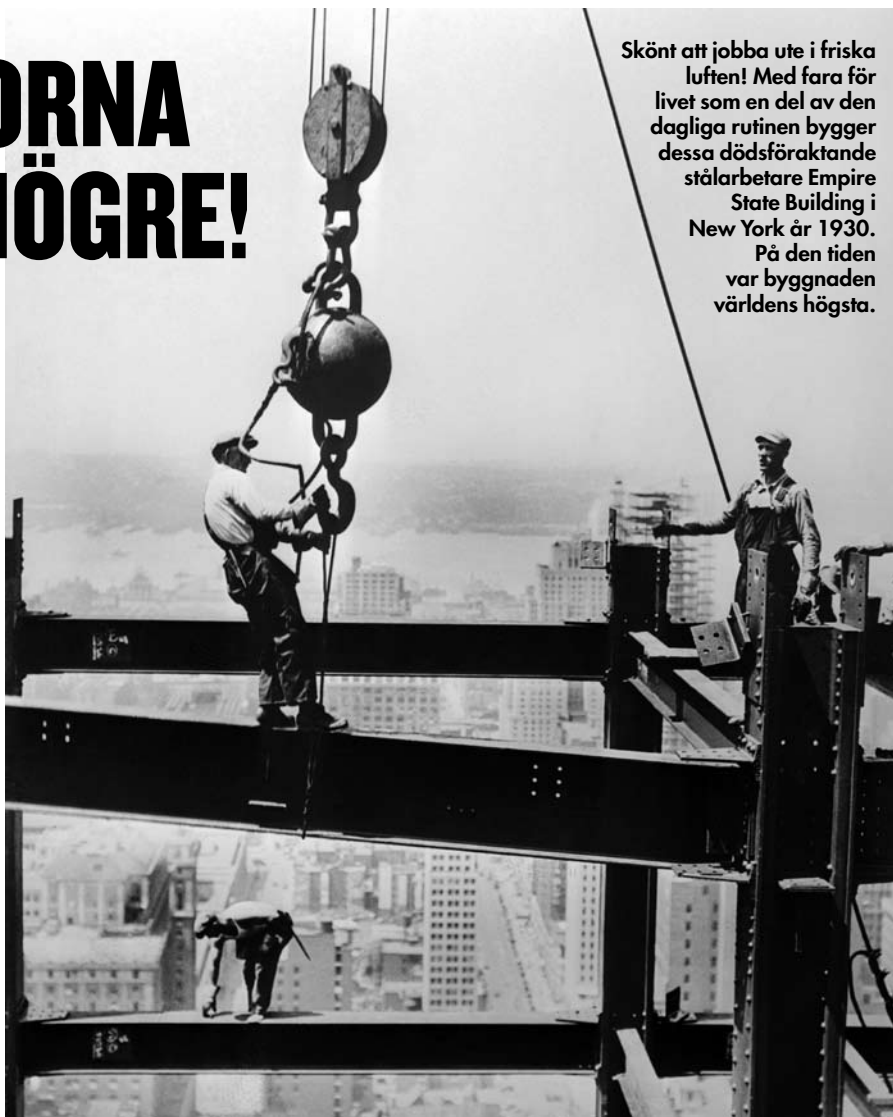
När industrin i slutet av 1800-talet lärt sig tillverka långa och starka stålbalkar, då blev det möjligt att bygga skyskrapor. I dag byggs över 800 meter högs hus – men var går den övre gränsen?

Skyskrapans konstruktion består av ett skelett med stålbalkar som nitas samman till vertikala pelare. På varje våningsplan fogas dessa samman av horisontala bjälklag av stålbalkar. Byggnadens nedåtriktade kraft koncentreras på en relativt lite yta vid byggnadens bas.

Sådana hus kan byggas riktigt höga och denna byggnadsrevolution inleddes i USA. Världens första skyskrapa var 42 meter höga **Home Insurance Building** i Chicago från 1885 (riven 1931). Den första moderna skyskrapan med aerodynamisk utformning, grundläggning i berggrunden, expresshissar och egen vattenförsörjning var **Woolworth Building** i New York, invigd 1913. Den första personhissen installerades redan 1857 i New York. Klassikerna **Chrysler Building** och **Empire State Building** från 1930 och 1931 är 319 respektive 381 meter höga. **World Trade Center** i New York, som raserades under terrorattacken 2001, nådde 417 respektive 415 meter med sina 110 våningar (byggt 1966–1973).

Europa har få skyskrapor, eftersom stadstillväxten i Europa skedde på 1800-talet, innan tekniken klarade skyskrapor. De båda **Kungstornen** på Kungsgatan i Stockholm från 1924–25 räknas till Europas första skyskrapor. Bägge tornen är 60 meter höga och har 17 våningar.

Stockholm har flera moderna höga hus: **Wennergren Center**, **Skatteskrapan**, **Hötorgshuset**, **Folksamhuset** och **Kista Science Tower** från 2002 med sina 117,2 meter. 1964 fick Malmö Sveriges då högsta bostadshus: **Kronprinsen** (82 meter).



Skönt att jobba ute i friska luften! Med fara för livet som en del av den dagliga rutinen bygger dessa dödsföraktande stålarbetare **Empire State Building** i New York år 1930. På den tiden var byggnaden världens högsta.

Egentligen ska ett hus vara 100 meter högt och beboeligt för att kallas skyskrapa. Det kravet kan **Turning Torso** i Malmö från 2001 leva upp till med sina 190 meter. Det är det näst högsta bostadshuset i Europa, näst efter 264-metersskrapan **Triumpfalatset** i Moskva. Moskva blir först i Europa med en skyskrapa på över 300 meter när **Federationstornet** står färdigt. Mest slående blir **Russia Tower** som ska bli 612 meter när det står färdig år 2012.

På 1990-talet började asiatiska städer bygga riktigt högt och numera är Hong Kong staden med flest skyskrapor, inte New York. Andra städer med många skyskrapor är Shanghai, Kuala Lumpur, Manilla, Tokyo, Bangkok, Seoul och Dubai. I Dubai finns i dag fem skyskra-

por som är högre än 300 meter. Här byggs 808 meter höga **Burj Dubai** och planer finns på ännu högre hus!

Största byggprojekten i USA just nu är det nya **World Trade Center**-området på Manhattan, där bland annat **Freedom Tower** byggs. I Chicago byggs **Chicago Spire** som tävlar om att bli världens högsta bostadshus på 610 meter.

Experter är oense om hur högt man egentligen kan bygga. Somliga tror på cirka en engelsk mil, 1 609 meter, med dagens teknik. Andra menar att vi måste få lättare och starkare byggnadsmaterial, snabbare hissar och mer avancerade svängningshämmare innan dessa byggnader blir verklighet. Frågan är dock hur hög hyran blir och om det är ordning och reda i tvättstugan.