

# NYA DIMENSIONER



BE GROUP

EN TIDNING FRÅN BE GROUP SVERIGE AB ♦ NR 3 2009

**NU HANDLAR KUNDERNA TUNNPLÅT IGEN** Sid 3

**ALUMINIUMPROFFSEN I SAMARBETE** Sid 4

**MARKNADEN VAKNAR TILL LIV!** Sid 8

**PRODUKTION MED HÖGRE LEVERANSSÄKERHET** Sid 8

**NYA ARMERINGSPRODUKTER I LAGER** Sid 9

**ARMERING TILL STOR VINDKRAFTSPARK** Sid 9



**DET GÖR ONT  
ATT STÅ I MÅL**

Sid 6

# STÅL PÅ VÄG!

Sid 10



**SAMURAJSVÄRDET  
– SÅ SMIDS DET**

Sid 12

# WEBBTÄVLINGEN AVGJORD!

BE Groups [webbtävling](#) är avgjord. Här presenterar vi vinnarna och de rätta svaren!

Fråga 1. Med vilket företag har BE Group ingått ett joint venture för att stärka positionen inom marknaden för tunnplåt?

Rätt svar: X – ArcelorMittal

Fråga 2. Inom vilka områden kan BE Group i Sverige erbjuda kapning?

Rätt svar: X – Stål, rör, specialstål, rostfritt och aluminium.

Fråga 3. Vad heter BE Groups ehandelsplats där man bl a kan beställa och följa orderstatus?

Rätt svar: 1 – BE ONLINE

Utslagsfråga: Hur många artiklar har BE Group Sverige i artikelregistret?

Rätt svar: 23 190 artiklar

Här är vinnarna:

1. **Kenneth Ölund**, Svedjeholmens Industrimontage
2. **Fredrik Målberg**, AB NMW
3. **Magnus Arwidsson**, Ha-Ma Verken
4. **Erik Porle**, Alstom
5. **Jonny Granetoft**, Clicoverken
6. **Albin Andersson**, Sting AB
7. **Jörgen Nyberg**, Noss AB
8. **Gustav Röken**, Öhman Fondkommission
9. **Rickard Lundquist**, Sondero Technologies AB
10. **Åke Näsman**, Nordhydraulic AB  
**Bengt Sohlborg**, Almag AB  
**Johan Lindberg**, Metso Paper  
**Ingemar Boart**, Åhléns AB



Och vinsterna!

1:a pris: **Paket med kolgrill, grillredskap och grillbestick i rostfritt stål**

2:a pris: **Kolgrill i rostfritt stål**

3:e-5:e pris: **Grillbestick i rostfritt stål (12 delar)**

6:e-10:e pris: **Grillredskap i rostfritt stål (tång, gaffel och spade)**



## LJUSET I TUNNELN?

**Ser vi äntligen ljuset i tunneln?** Kanske, men läget är både osäkert och svårbedömt.

Konjunkturen är fortsatt svag och arbetslösheten ökar, likaså antalet företagskonkurser. Metallindustrin är hårt drabbad, framförallt underleverantörer till bilindustrin. Många har haft semesterstängt längre än vanligt – den traditionella industrisemestern tycks ha fått en renässans i år.

Å andra sidan finns det ett antal positiva signaler som ger visst fog för viss optimism. Intressanta siffror över ordergång i kombination med positiv tendens i inköpschefsindex signalerar om stabilisering och rentav om viss återhämtning. Enligt finansminister Anders Borg har "monstret" i statsfinanserna" dessutom försvunnit.

**En sak är dock säker:** Det kommer inte att vända snabbt. Nedgången i efterfrågan har planat ut, om än på låg nivå, och vi på BE Group ser en svag ökning av efterfrågan. För helåret 2009 förväntar vi oss en betydligt svagare efterfrågan och lägre prisnivåer än hela 2008. Tidigaste under tredje kvartalet kan vi vänta oss en återhämtning. Sannolikt dröjer den till början av 2010.

John D Rockefeller, grundaren av Standard Oil, konstaterade filosofiskt:

*"Ingen annan egenskap är så väsentlig för framgången som förmågan till uthållighet – den besegrar allt."*

**Uppgång eller nedgång** – BE Group finns där som den pålitliga leverantören. Läs mer om det i de följande artiklarna i denna vår kundtidning. De illustrerar



väl vilken roll vi spelar för våra kunder och de ambitioner vi har med vår verksamhet, till exempel partnersamverkan, nya produkter och kvalitets-säkring.

Vad tycker då dessa våra kunder om BE Group? Vi mäter detta regelbundet för att kunna anpassa våra erbjudanden till deras önskemål. För första gången har vi detta år genomfört en e-postbaserad kundundersökning. Svarsviljan var god och visade sammantaget att vi har en hög andel nöjda

kunder som uppfattar BE Group som en kompetent leverantör.

Naturligtvis finns det enskilda områden där vi kan bli bättre och effektivare. Vi har ett ständigt pågående förbättringsarbete inom BE Group!

Henrik Fries, tf VD



BE GROUP

Ansvarig utgivare:  
Henrik Fries

Redaktör:  
Jens Karlsson

Adress:  
BE Group Sverige AB  
Box 225  
201 22 Malmö  
Tel 040-38 40 00  
Fax 040-38 41 63  
[www.begroup.se](http://www.begroup.se)

Produktion:  
Björn Lundquist AB, Malmö  
Tel 0708-11 35 50  
E-post: [bjorn@ursus.nu](mailto:bjorn@ursus.nu)

# NU BÖRJAR KUNDERNA KÖPA TUNNPLÅT IGEN



Thomas Andersson, marknadschef på ArcelorMittal BE Group SSC AB, noterar bättre ordergång.

– Marknaden för tunnplåt har krympt men vi har vuxit! Det säger Thomas Andersson, marknadschef på **ArcelorMittal BE Group SSC AB**. Han noterar bättre ordergång än väntat efter semestrarna.

För ett drygt år sedan bildade BE Group och ArcelorMittal ett gemensamt steel-servicecenter, officiellt benämnt ArcelorMittal BE Group SSC AB – till vardags kallat AMBE. Efter en lyckad sammanslagning och ett smidigt integrationsarbete konstaterar man att en stor del av leveranserna av tunnplåt går till kunder som tidigare inte bedömt att BE Group eller ArcelorMittal var för sig varit tillräckligt intressanta.

## Hög marknadsnärvaro

– Vårt gemensamma bolag har en starkare struktur och har mer att erbjuda, säger Thomas Andersson. Det gör att vi har fått nya kunder. Dessutom har vi arbetat med hög marknadsnärvaro i form av kundbesök, mässor och andra profileringar, vilket har gett resultat.

Att ha ArcelorMittals unika bredd i produktprogrammet är en stor fördel i kampen om tunnplåtskunderna, menar Thomas Andersson.

– Styrkan är främst de metallbelagda produkterna, vars bredd saknar motstycke. Det handlar om galvaniserat, aluzink, elzink men även nischprodukter som aluminiserad tunnplåt.

## Snabba provleveranser

ArcelorMittal BE Group SSC AB har hög tillgänglighet på standardmaterial. Tunn- och bandplåt finns i alla de standardformat som marknaden efterfrågar.

– Det breda program som vi i dag tillhandahåller skapar bra förutsättningar



Tunnplåtsbolaget ArcelorMittal BE Group SSC AB noterar bättre ordergång än väntat efter semestrarna. Malin Hed laddar slittningsmaskinen med nya coils.

för affärsutveckling. Vi är övertygade om att hög tillgänglighet i kombination med brett sortiment ger affärer.

Efter att världens stålproduktion har minskat med nästan 50 procent finns det nu inga större lager i distributionsleden. Thomas Andersson ser att köparna börjar komma tillbaka, nu när de har förbrukat det stål som de har haft i lager.

– Vi fyller snabbt den kapacitet som finns, vilket kan ge längre ledtider. För Q4 (oktober-december) har flera ståltillverkare aviserat prishöjningar i storleksordningen 15–20 procent.

– Vi ser nu en återhämtning i efterfrågan. Framförallt är den underliggande efterfrågan på belagda produkter klart bättre och där är även pristrycket uppåt som mest påtagligt. Kunder som har gått in i året med väldigt pessimistiska prognoser har reviderat dessa och är på väg mot en mer normal situation. Osäkerheten börjar förbytas i viss optimism med låga räntor och fungerande kreditmarknad, vilket sätter fart på systemet. Nu börjar folk äntligen göra affärer igen!

## FOKUS PÅ YTBEHANDLING INOM BYGGSEKTORN

**BE GROUP OCH ALUCROM** bjuder in till en eftermiddag med fokus på material, ytbehandling och logistik anpassat gentemot byggsektorn i Stockholmsregionen. Tid och plats: Quality Hotell Winn Haninge tisdagen 15/9 klockan 12.30.

Syftet med denna eftermiddag är att ge er en bättre bild av vilka möjligheter BE Group och Alucrom kan erbjuda vid olika byggprojekt i Stockholmsregionen.

BE Group och Alucrom bedriver sedan länge ett partnerskap i syfte att förbättra och effektivisera de lösningar som marknaden efterfrågar inom byggsektorn.

**ANMÄLAN** till [anmalan@begroup.se](mailto:anmalan@begroup.se)

Senaste anmälningsdag: 4/9. Vid frågor, kontakta **Magnus A Johansson**, 011-415 36 35.

Besök [www.begroup.se](http://www.begroup.se) för mer info och agenda.



# ALUMINIUMPROFFS I NÄRA SAMARBETE

BE Group har inlett ett nära samarbete med [Interal](#), ett av de ledande företagen i Sverige när det gäller förädling av aluminiumprofiler. Samarbetet vidgar de båda företagens kompetenser och öppnar intressanta möjligheter för deras många kunder.

Peter Larsson, produktchef aluminium på BE Group, var den som kom med samarbetsinbjudan till Interal. Anders Friberg och Ola Berggren, ägare respektive VD på Interal, accepterade inbjudan efter att ha insett vilka möjligheter som ligger i närmare samarbete.

BE Group säljer marknadens alla former av aluminium: plåt, coils, durkplåt, rör, profiler och stång. I samarbete med partners erbjuds skraddarsyddas produkter – ett erbjudande som nu breddas och fördjupas i och med avtalet med Interal.

## Förstår varandra

– Vi på BE Group har ett antal kunder som vi bearbetar aluminium åt och vi vill bli ännu bättre på det, säger Peter Larsson. Med Interal som partner kan vi förverkliga denna ambition. Vårt stora sortiment i kombination med Interals kunnande kommer att vara en dörröppnare för båda parter när det gäller nya uppdrag. Nu ska vi bygga en gemensam plattform med breddad kompetens och utökad produktflora.

Ola Berggren delar förhoppningarna:

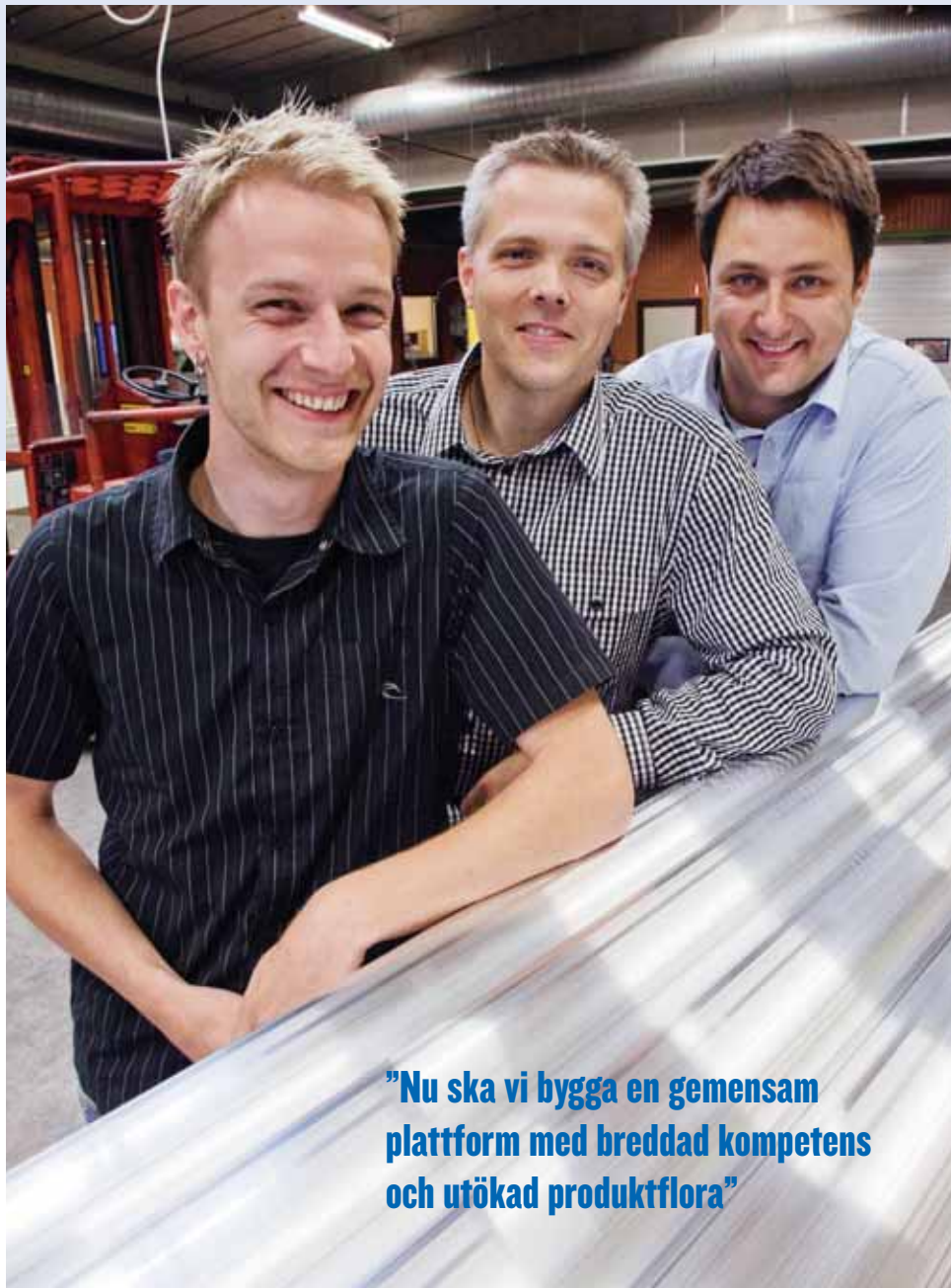
– Detta handlar om affärsutveckling där två företag gemensamt söker efter nya möjligheter. Det är inte alltid det

passar så här bra – vi förstår varandras sätt att tänka och ser likartat på framtiden. Nu blir vi båda starkare på marknaden och det gynnar alla våra kunder!

Interal har över 30 års erfarenhet och sysselsätter 30 anställda vid anläggningen i Habo, strax norr om Jönköping, och omsätter mer än 50 miljoner kronor.



BE Group inleder ett partnerskap med Interal. Här är Peter Larsson, BE Groups produktchef aluminium, tillsammans med Ola Berggren, VD på Interal.



**”Nu ska vi bygga en gemensam plattform med breddad kompetens och utökad produktflora”**

Tre av nyckelpersonerna på Interal i Habo: Martin Bååth, teknik och IT, Niclas Fotsjö, försäljning, samt Robert Grubestic, kvalitet.

Företaget bearbetar årligen över 400 ton aluminium till kunder inom tillverkning, telekom, IT, bygg, automotive, verkstad, möbler, elektronik med flera områden.

– Genom samarbetet med BE Group kommer vi att se fler branscher inom vår målmarknad, där våra kunder ofta vill förändra sin produktportfölj och har behov av att snabbt få fram nya produkter. Vi har mycket bred erfarenhet av att jobba med aluminium och vi söker hela tiden efter de mest eleganta lösningarna, säger VD Ola Berggren.

Interal finns inte bara i Västergötland. Företaget har de senaste sex åren utveck-

lat ett nära och intensivt samarbete med flera leverantörer i södra Kina och har även planer på att starta ett marknadsbolag där.

#### Även pressgjutning

Robert Grubestic, kvalitetsansvarig på Interal, berättar entusiastiskt om Interals projekt i Kina:

– Vi har både kontor och logistikcenter i Guangdongprovinsen. Vårt engagemang i Kina har gett oss nya tekniska möjligheter och vi kan nu även erbjuda pressgjutning av aluminium och det gör oss till en komplett leverantör.



## ALUMINIUM ÄR TRENDIGT

ALUMINIUM är den vanligaste metallen i jordskorpan och det tredje vanligaste grundämnet på jorden efter syre och kisel. Aluminium kan återvinnas utan att metallens egenskaper försämras. Att aluminium är magnetiskt underlättar också skrotsortering.

Aluminium är en mjuk lättmetall som är en mycket god ledare för både värme och elektricitet, utan att vara ferromagnetisk. Aluminium kan med fördel berettas genom skärande bearbetning, gjutning och strängpressning.

Aluminium framställs av bauxit, som innehåller 50–60 procent aluminiumoxid. Denna tas fram i en kemisk process och elektrolyseras i en energikrävande process. När aluminium framställs av aluminiumskrot behövs å andra sidan endast 5 procent av den energi som går åt för tillverkning av aluminium ur bauxit.

Bauxit bryts i Ghana, Indonesien, Jamaica, Ryssland och Surinam. Smältverk finns i Australien, Brasilien, Kanada, Norge, Ryssland och USA.

### DETTA ERBJUDER BE GROUP

- Olegerad plåt, legerad plåt, mönsterval-sade plåt, stuccoplåt, anodiserad plåt, lackerad plåt, aluminiumdurk. Plastar plåt i vår anläggning i Norrköping. Sågning av plåt upp till 150 mm.
- Stång & profiler, runda rör, fyrkantrör
- BE Group har nya klingapresurser, anpassade för att klara marknadens krav på högkvalitativa snittytor och hög produktivitet. Passar för både enstycks-tillverkning och större serier.



För att få veta mer om vad BE Group kan erbjuda när det gäller aluminium-leveranser och vidareförädling, kontakta Peter Larsson, 040-38 40 00, peter.larsson@begroup.se

# TOTALT ORÄDD MED BRA REAKTIONER

Mikael Ericsson har haft två framgångsrika karriärer. En är avslutad, den som framgångsrik målvakt i bland annat Malmö FF. Den andra är han mitt uppe i, den på BE Group där han i dag är **produktchef för platta och tunna produkter** efter att som 21-åring ha börjat på vaktmästeriet.

Framgångsfaktorerna har varit de samma för båda karriärerna:

– Ska man vinna ska man ligga på gränsen. Jag är uppväxt som fotbollsspelare i MFF och där var det bara vinster som räknades, säger Mikael.

I Malmö FF nådde han posten som tredjemålvakt, bakom målvaktsikonerna Janne Möller och Jonnie Fedel. Efter tiden i MFF fortsatte han som målvakt i klubbar i och utanför Malmö i många år. Oavsett var han spelade gjorde han sig oundgänglig tack vare sin villkorslösa inställning.

– Jag hade bra spelförståelse, var totalt orädd och hade bra reaktioner.

Gör det ont att vara målvakt?

– Ja, vill man rädda bollen så gör det ju det emellanåt. Ibland vet man att det kommer att göra ont, men hellre det än skammen att släppa in ett mål. Vill man något väldigt gärna så gör man ju det som krävs för att lyckas.

## Gav sig ut på fältet

Samma inställning har Mikael när det gäller affärer. När luften gick ur världsekonomin förra året hade han precis kommit tillbaka till BE efter ett åtta år hos Laserstans Techpro AB i Svedala.

– När allt tvärdog hade jag varit på BE i sex veckor, men jag såg positivt på det. Det gav mig en chans att sätta präge på jobbet, istället för att komma till ett dukat bord. I en högkonjunktur ska man vara riktigt dålig för att misslyckas.

Han märkte att paniken spred sig bland konkurrenterna och då tog han tillfället i akt och gav sig ut på fältet:

– Nu fick jag istället tid att vara ute hos kunderna. Framförallt gav det mig möjlighet att lära känna nya kunder.

Mikael och hans kollegor har hittat många nya kunder har tillkommit tack vare gängets offensiva inställning:

– Vi har varit mer aktiva än våra konkurrenter.

Har inte konkurrenterna varit ute lika mycket?

– Nej, inte om man lyssnar på vad kunderna säger. De säger att vi är den mest aktiva grossisten, vilket känns roligt.

När de andra bromsade och tvekade, så gasade ni?

– Ja, varför ska man göra som alla andra? Det är ju inte roligt. Antingen gasar man och tar smällen, eller så sitter man still och väntar utan att det händer något.

## Bistår med expertkunskaper

Mikael Ericsson uppskattar att vara tillbaka på BE Group och att åter kunna fokusera helt och hållet på en uppgift.

– Mitt jobb handlar visserligen om försäljning, men i mångt och mycket är jag ett stöd och hjälp åt hela försäljningsorganisationen.

Mikael bistår säljorganisationen med expertkunskaper om stålplåt, och besöker kunderna tillsammans med den



kundansvarige säljaren. På så vis möter man kundens behov av djupgående kunskaper inom produktområdet.

– Jag tar fram underlag åt kunderna när det krävs lite mer än vad som står i våra vanliga avtal. Våra säljare ska ju sälja alla produkter och det är omöjligt att vara expert på allt.

Hur mycket bil kör du?

– En del... från september till semestern körde jag 7 000 mil. Det blir allt mellan ett till tio kundbesök varje vecka.

Varför är du med ute hos kunderna?

– Jag kan ju denna nisch och har erfarenheten. Jag vet ju själv från min tid som underleverantör att om det kom någon som var kunnig så lyssnade man.

– Vi köpte och sålde allt, vilket gjorde att man blev komplett. Där var jag fram tills jag slutade.

Därefter gick han vidare till Laserstans i Svedala, som han hade fått kontakt med under sin tid på BE. Efter åtta år hos Laserstans återvände han till BE Group 2008.

**Fotbollskarriär:** Malmö FF 1973–88, Trelleborgs FF, Ärlövs BI, Oxie IF, Kirsebergs IF, Limhamn, Landskrona samt Skurup.



## FAKTA MIKAEL ERICSSON

**Bor:** På en gård i Janstorp utanför Skurup i Skåne.

**Familj:** Hustrun Anna-Karin och barnen Robin, 14 år, och tvillingarna Victor och Fridha, 13 år.

**Bakgrund:** Uppvuxen på Höja i Malmö.

**Yrkeskarriär:** Började som 21-åring 1987 på BEs vaktmästeri. Därefter gick han vidare till byggavdelningen, följt av vatten-avlopp och därefter stål.



”Jag vet ju själv från min tid som underleverantör att om det kom någon som var kunnig så lyssnade man”

Fotbollskarriären lärde Mikael Ericsson mycket som han har användning av i jobbet som produktchef för platta och tunna produkter på BE Group.

## STÅLET SOM HÅLLER TJUVEN UTE

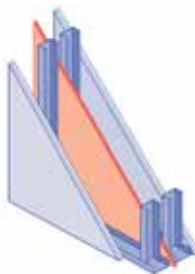
DET ÄR ETT STORT produktområde som Mikael Ericsson basar över. Det handlar om storsäljare som bandplåt 240 och S355MC, men även om stora mängder varmgalvad och kallvalsad plåt. I hans ansvarsområden ingår även grovplåt och slitplåt.

Sortimentet är i ständig rörelse i takt med att kundernas önskemål skiftar. Sortiment omfattar tusentals olika produkter från marknadens ledande producenter. Vissa produkter hör till bassortimentet och finns alltså tillgängliga, andra artiklar kommer och går.

I Mikael Ericssons uppgifter ingår även erbjuda skräddarsydda produkter för specifika krav, produkter som håller nere processtiderna och optimerar produktionskostnaderna.

EN PRODUKTNYHET som Mikael Ericsson gärna lyfter fram är inbrotts-

plåt. Det är en plåt som används när det finns krav på innervägg med extra säkerhet mot inbrott i affärslokaler och kontorslokaler men även i bostäder och förråd. En stålregelstomme med två lag gipsskivor på vardera sidan av stommen, kompletterat med inbrottsplåt, uppfyller de allra högsta kraven. Plåten följer de vanliga gipsskivornas bredd 900 respektive 1 200 mm.



Inbrottssäkring med inbyggd stålskiva.

EN ANNAN produktnyhet att notera är att BE Group numera lagerhåller bandplåt S650MC D i betat/anoljat utförande.

## ”VI HAR ETT GOTT UTGÅNGSLÄGE”

Efter några månader i jobbet summerar BE Group Sveriges nye försäljningschef Peter Skoog intrycken: Forsiktig optimism, bra organisation, gott utgångsläge inför en konjunkturuppgång!

Hur går försäljningen för BE Group Sverige?

– Vi tror att marknaden nu har vänt upp från bottenläget och vi noterar en svag men dock förbättring. Jag tror att det kommer att se ljusare ut för svensk industri i slutet av året, även om det är en långsam process som vi har framför oss.

Hur hävdar BE Group sin position på marknaden?

– I ett läge då alla aktörer drabbats av minskad försäljning är det fundamentalt att stärka sin marknadsnärvaro. Vi mötte den snabba inbromsningen i höstas med ett kraftfullt åtgärdsprogram, plus att vi verkligen har arbetat med ett tydligt kundfokus.

Du blev försäljningschef i en ny organisation. Vad betyder den för BE-kunderna?

– Det är en smidig och effektiv organisationsmodell där kunden och produkten står i centrum – en vässad organisation som ger ännu bättre service. Våra säljområden **Bygg** och **Industri Syd/Nord** får nu bättre stöd av produktchefernas spetskunskap. De är specialister inom sina produktområden och går djupt in i olika kundcase, speciellt vid uppstart av nya kunder och projekt.

Du har två jobb att sköta. Vad är det för poäng med det?

– Jag kombinerar rollen som övergripande ansvarig med uppgiften att vara säljområdeschef Industri Syd. Att vara med i det dagliga säljarbetet är ett bra sätt att komma med i matchen!

Peter Skoog, försäljningschef BE Group Sverige.



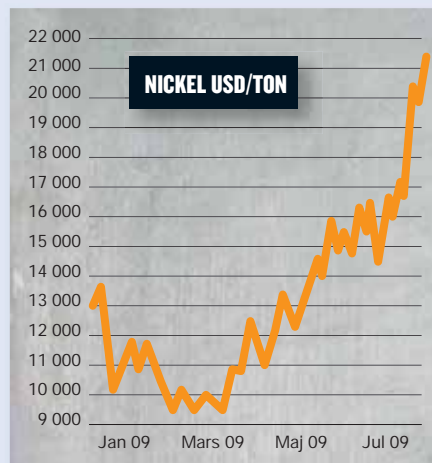
# MARKNADEN VAKNAR TILL LIV!

Botten har passerats. Efter tre usla kvartal med kraftigt fallande priser och utomordentligt låg försäljning börjar marknaden vakna till liv igen, skriver **BE Groups inköpsdirektör Per Horstmann** i denna marknadsanalys.

MÅNGA AV PRODUCENTERNA talar om en betydande efterfrågeökning och vissa säger sig redan ha sålt slut på produktionen i kvartal tre. Leveranstiderna blir längre och bristsituationer kommer att uppstå. I kölvattnet av en ökad efterfrågan har priserna börjat stiga. Under sommaren har skrotpriset ökat med drygt 20 procent. Aluminiumpriset och nickelpriiset har stigit med 30 procent.

Denna utveckling har givit producenterna nytt mod. Det talas nu om kraftiga prishöjningar på produkterna i stort sett över hela linjen. För **balk, stång, rostfritt** och **aluminium** har vi redan sett prishöjningar och dessa beräknas fortsätta under hösten. Exempelvis förväntas priset på **rostfritt** material öka kontinuerligt under hela hösten.

För andra produkter, som ligger lite senare i cykeln, exempelvis **platt handelsstål**, höjer vissa av verken priserna



KÄLLA: LONDON METAL EXCHANGE

redan nu medan andra annonserar rejäla höjningar i september och oktober.

DE FLESTA BEDÖMARE torde vara eniga om att vi har kommit in i en uppgångs-

fas som kommer att fortsätta under en längre tid. Det finns dock anledning att iaktta viss försiktighet! Det kan bli en ryckig uppgång med ett och annat bakslag, bland annat av det skälet att den ökade försäljningen från verk för närvarande inte enbart beror på att den verkliga efterfrågan ökar utan också till viss del beror på att distributörer har börjat fylla på sina lager efter en lång period av försiktighet. När dessa lager har fyllts på igen kan marknaden tillfälligt tappa fart i väntan att industrins efterfrågan ska hinna repa sig.

Med andra ord kan även det närmaste halvåret förväntas bli turbulent om än med mer optimistiska förtecken.



## NY TEKNIK GER ÖKAD LEVERANSSÄKERHET

Exakt information om maskinparkens produktivitet leder till kostnadseffektivare produktion och ökad leveranssäkerhet för BE Groups **vidareförädlade produkter**.

Vidareförädling står för 35 procent av den samlade försäljningen inom BE Group. Målsättningen är att öka denna andel och det ska bland annat ske med hjälp av bättre utnyttjad maskinpark och en långt driven och engagerad förbättringskultur.



Aleksandar Karabeleski är nöjd med OEE.

Sedan i vintras har BE Group vidareutvecklat sitt produktionssystem med hjälp av OEE (Overall Equipment Effectiveness). Detta ingår som en del i det omfattande kvalitetsarbete enligt Lean Production som sker vid produktionsanläggningarna i Malmö och Norrköping.

- OEE är ett mjukvarubaserat verktyg som obönhörligt avslöjar hur effektiv vår maskinpark är och hur bra vi utnyttjar den, berättar driftchefen i Malmö, Aleksandar Karabeleski. OEE ger oss fakta som påvisar när vi inte producerar och varför.

Informationsinhämtningen sker med hjälp av programvaror som rapporterar hur utrustningen fungerar. Även personalens kunskaper vägs in i bilden, vilket



sammantaget ger bättre uppfattning om arbetsflöden och leder till effektiva produktionsmetoder. I slutändan ger detta en ökad kapacitet, högre kvalitet och kortare ledtider, vilket tryggar kundernas materialförsörjning.

Sedan BE Group började arbeta med OEE i vintras har en rad förbättringar genomförts utifrån mätningarna.

- Successivt förbättrar vi våra processer, säger Aleksandar Karabeleski. Kunderna ska kunna lita på att vi kan leverera när de vill ha materialet!



För att få veta mer om hur BE Group jobbar med Lean Production och OEE, kontakta Aleksandar Karabeleski, 040-38 40 00, [aleksandar.karabeleski@begroup.se](mailto:aleksandar.karabeleski@begroup.se)



## NYA ARMERINGSPRODUKTER

BE Group erbjuder ett brett sortiment av rakstål och nät, klippt, klippt och bockad och svetsad armering samt armeringstillbehör. Kort sagt: en komplett leverantör med hög tillgänglighet och korta ledtider. Här är ett antal nya **armeringsprodukter** som BE Group nu lagerför.

**ARMERINGSDISTANSER.** Nu lagerlägger BE Group distanslinjal Iso. Plastdistansen lagerhålls i tre olika höjder.

Dimension	Längd	Buntinnehåll
Iso 30	2000 mm	100 m
Iso 40	2000 mm	60 m
Iso 50	2000 mm	60 m

Användningsområde: Distansering av armering på mjukt underlag såsom

cellplast, sand, singel eller markduk.

Linjalen placeras med den plana sidan nedåt.

Glöm inte att BE Group även lagerlägger nätstöd för distansering av under- och överkantsarmering.



**KANTBESLAG:** BE Group lagerlägger nu kantbeslag med påsvetsade ingjutningsjärn i varmförzinkat utförande.

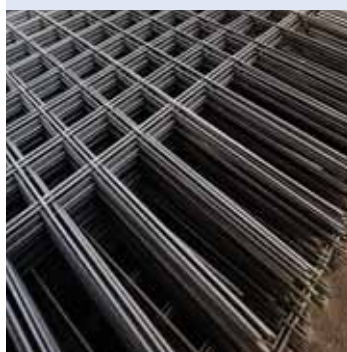
Dimension: 50 x 50 x 5 mm  
Längd: 2,5 och 5 meter  
Ingjutningsjärn Ø 12 c-c 400 mm

Exempel på användningsområden: Lastkajer, garageplattor, hörnförstärkning.

**KANTBYGLAR:** Nu lagerför BE Group kantbyglar i kvalitet B500BT. Dimension 8 mm. På pall om 200 st. En typ per pall.

**FINGERSKARVADE ARMERINGSNÄT:** Utökad lagersortiment av fingerskarvade armeringsnät. BE Group lagerlägger nu följande nättyp:er:

Maskvidd 150 mm	Maskvidd 100 mm
FS7150	FS7100
FS8150	FS8100
FS9150	FS9100
FS10150	FS10100
FS12150	



## STABIL GRUND FÖR VINDKRAFT

De 40 stora vindkraftverk som Vattenfall bygger i Åsele kommun kommer att stå stadigt. Fundamenten som PEAB bygger **armeras med stål från BE Group.**

Stor-Rotlidens vindkraftspark är Vattenfalls största vindkraftssättning på land. Platsen ligger i Åsele kommun, cirka 20 kilometer norr om Fredrika nära gränsen till Lycksele kommun. Området har en högsta punkt på cirka 570 meter över havet och består av skog som ägs av Sveaskog. Här blåser det så det räcker till!

### EI till 50 000 hem

Den vindkraftspark som Vattenfall nu bygger planeras stå klar i slutet av 2010 till en kostnad av cirka 1,5 miljarder kronor. Beräknad årsproduktion blir 240 GWh, vilket motsvarar förnybar hushållsel till närmare 50 000 hem.

Vestas tillverkar vindkraftverken. Tornhöjden blir 95 meter och totalhöjden upp till yttersta vingspets blir 140 meter. PEAB utför mark- och betongarbeten för vindkraftsparken. Vindkraftsparken får en effekt på 78 MW och ansluts med 130 kV kraftledning till närmaste kraftstation.

# LOGISTIKSERVICE!



Tack vare ett effektivt rikstäckande system med turbilar kan BE Group leverera redan dagen efter att kunderna har lagt sina beställningar.

Vi följde med chauffören John Appelkvist på en lång tur genom ett sommarfagert Småland för att se hur denna framgångsrika logistikservice fungerar.

05.00 Familjen sover när John Appelkvist stiger upp strax före klockan fem och äter frukost. En halvtimme senare åker han till jobbet i den äldre av familjens båda bilar – hustrun Annika förfogar över den andra.

John kör till Lekeryd, någon mil öster Huskvarna. Där finns Isakssons Åkeri där John är anställd tillsammans med kollegan Tobias (Tobbe) Johansson. Åkeriägaren Joakim Isaksson gör entré kl 06.00. Den som kommer först sätter på kaffet. Tobbe kommer vi inte att träffa eftersom han körde hit den lastade BE-bilen från lagret i Norrköping kvällen innan.



Efter en snabb kopp kör John i väg med den stora BE-bilen på en tur som kommer att ta honom runt södra Småland och vidare upp mot Tranås, där han blir avlöst. Bilen är en 22 meter lång Scania V8 på 500 hästar. Trailern är 17 meter lång och bilen kan maximalt lasta



Andrea Klingståhl på Fläkt Wood skriver under Johns fraktsedel tidigt på morgonen.

29 ton. Denna sommar dag, mitt i lågkonjunkturen, är det dock inte fullt på flaket.

John kör det långa och tunga ekipaget med stor precision.

– Jag kan ta ut extra i kurvorna genom att tvångsstyra sista hjulparet på trailern från hytten. Vi ska in på många trånga ställen och man har ofta ont om tid. I dag är det enbart verkstadsbesök – på byggen tar det längre tid att hitta rätt.

**John är inte bara chaufför – han är även ambassadör för BE Group och företagets förlängda arm. Han kör för BE Group sedan 13 år.**

– Jag känner alla stadiga BE-kunder. Vi är nästan som kolleger, småpratar och

skojar när vi träffas. Jag kollar även om det är några stora jobb på gång och tipsar BE-säljarna när jag hör något.

06.30 Första stoppet blir hos Fläkt Wood i Jönköping. Vi får vänta några minuter bakom en finsk lastbil. Porten öppnar inte förrän 06.45. John vet var han ska lägga materialet, men får leta en stund efter godsmottagaren. Han hittar till slut Andrea Klingståhl som bekräftar leveransen från BE Group.

07.00 Vidare till Jönköpings Handelsstål med plåt.

Trafiken tätar. Det finns många lager och terminaler i Jönköping och det är trångt i rondellerna på morgonkvisten.

John är lite bekymrad över stämningen i trafiken.

– Man märker en tilltagande egoism i trafiken. Folk ska bara fram och många förstår inte konsekvenserna av att köra om i kurvor och i backe.



John använder ofta bilens starka lyftkran.

07.20 Månsarps Mekaniska i Torsvik söder om Jönköping får en leverans av plattstål och kallformade konstruktionsrör. John använder bilens kran – den orkar lyfta hela 5,5 ton just intill bilen. Ingen godsmottagare går att finna här heller. Det blir lite stressigt.

– Det du inte har hunnit göra till frukost kl 9 hinner du aldrig jobba i kapp.

John får inte köra hur länge han vill. Den digitala färdskrivaren avslöjar obönhörligen om han kört mer än 4,5 timmar i sträck utan rast.

07.40 Hålprofiler till Icotron i Skillingaryd. Här är det trångt på baksidan av fabriken, men John har varit här många



Ingvar Söderberg i Skillingaryd tar fram trucken och lossar plåten från BE Group.

gångar och vet hur han ska ta sig ut. Under alla år som chaufför för BE har han skaffat sig goda materialkunskaper.

– Jo, jag ser nog skillnad på HEA- och HEB-balk, skrattar han. Man lär sig med tiden hur kunderna vill ha materialet levererat.

**08.00** Det är dags för en större leverans till Gustavsson-Trofast Svets & Service



Håkan Trofast bygger fritt i stål.

AB i Skillingaryd. John hälsar glatt på Ingvar Söderberg och Håkan Trofast som står i verkstaden och grundar på en stålkonstruktion som de bygger – utan ritning! John får hjälp med lossningen av Ingvar som

kör ut företagets egen truck. Solen skiner och det börjar bli varmt.

**08.50** John anländer till Komstad, strax utanför Sävsjö, efter en körning förbi lummiga hagar med hästar och kor.

I Komstad ska John leverera balk hos Komstasme'n, eller Pettersson Smides- & Mek. Verkstad som firman officiellt heter. Komstasme'n är ett familjeföretag som tillverkar, monterar och levererar grova smideskonstruktioner till bygg- och verkstadsindustrin.



Jan-Åke Pettersson på Komstasme'n talar högt och tydligt.

På gårdsplanen möts vi av Jan-Åke Pettersson, en man som med hög och myndig stämma förklarar att han inte äger firman längre. Han har lämnat över till femte generationen Pettersson.

– Mina söner Jonas och Mattias har tagit över. Men jag är här ändå och pysslar lite med specialgrejor.

– Fy fan grabbar, ni skulle varit med när far min kom cyklande med stålet på axeln och tio hästskor på pakethållaren!

**09.00** John passar på att ta rast i Komstad samtidigt med de anställda på Komstasme'n. Flera sitter och fikar utomhus i solen. En radio står på och spelar P4-musik. John lyssnar mycket på musik i bilen. Favoritbandet är veteranrockarna Status Quo.



**09.50** Efter att ha lossat balken far vi vidare mot Landsbro via Sävsjö. Vi anländer Landsbro Smide för att lossa mer balk. John backar in på gården med perfekt precision och lossar med kranen.

Det är ett fysiskt rörligt jobb han har. Ut och in i förarhytten, upp och ner från flaket, hela tiden i rörelse. Han är nogga med att dricka vatten med jämna mellanrum.

**11.10** Dags att lossa olika former av stål hos den trogna BE-kunden Nässjö Mekaniska. Här arbetar Christer Almström och hans son Fredrik samt en svärson med det mesta inom smide. Verkstaden bär tydliga tecken på kreativitet. För en utomstående kan det upplevas som oordning, men Christer vet exakt var allt finns.

– Jag ärvde firman av min far. Jag var 16 år när jag började här, berättar Christer och bjuder på kaffe på kontoret.

**12.00** John kör ut ur Nässjö och styr vidare mot Tranås. Han kör uppåt 7 000 mil om året i jobbet. Därutöver blir det även några privata mil med familjen och



Christer Almström på Nässjö Mekaniska får ofta besök av turbilen från BE Group.

## BE GROUPS LOGISTIKSERVICE

- Rikstäckande turbilssystem
- Kundenpassade leveranser
- Transportförsäkring
- Märkning, etikettering, emballering efter kundbehov
- Följ ordern via BE ONLINE på [www.begroup.se](http://www.begroup.se)
- Leverans med egna chaufförer och täckta kranbilar

husvagnen. Lastbilen är hans arbetsplats och det är en modern miljö. Förarstolen är exemplariskt bekväm och lätt att ställa in. Här finns både kylskåp och värmeskåp. John försöker undvika korvkiosker eftersom maten där inte är bra för vare sig hälsa eller ekonomi.

**14.30** Tre kunder i Tranås får sina leveranser av rör, balk och automatstål. John kliver ur lastbilen efter ännu en arbetsdag och kör hem med den personbil som Tobbe just anlant med.



**15.30** Tobbe gör den sista lossningen i Boxholm och kör vidare mot BE Group i Norrköping. Där möts han av en personlig lastare som fyller bilen med nästa dags leveranser. Materialet lastas i den ordning som det ska lossas.

**21.00** Lastningen är klar och Tobbe kör bilen till Lekeryd och backar in den i garaget. Där får den stå till kl 06.00 dagen därpå då John går på ett nytt pass.



BE GROUP

Avsändare:  
BE Group Sverige AB  
Box 225  
201 22 Malmö

Extraläsning  
om stål

# 日本刀

[SAMURAJSVÄRD]

Samurajerna, de adliga krigarna i det feodala Japan, har alltid fascinerat. Deras mytomspunna smidda svärd, **nihonto**, har blivit hett åtrådda samlarobjekt.

De pågår en omfattande handel med japanska antika vapen. De är inte så dyra som man kan tro – ett äkta japanskt svärd från 1500-talet går att få för under 2 000 kronor, repliker är betydligt billigare. Men det är en riskabel marknad, eftersom det förekommer många maskintillverkade svärd från 1900-talet och många plagiat – redan på 1200-talet gjordes "varumärkesintrång" med förfälskade signaturer.

### Hemlig tillverkningssteknik

I samurajsvärdet har teknik, funktion och skönhet funnit en perfekt balans. Detta vapens styrka och skärpa är legendarisk.

Äkta samurajsvärd smids av järnsand, som närmast kan liknas vid vår myrmalm – alltså rent järn från jordskorpanns yta. Järnet värms till 1 500 grader och slås ihop, viks och slås ihop upprepade gånger. Ett värdefullt samurajsvärd kan bestå av enormt många lager och har tagit månader, ibland år att tillverka.

Med denna speciella tillverkningssteknik ges svärdet en mjukare kärna och en hårdare yta. Den rakbladsvassa eggen

härddas under hög temperatur medan resten av klingan skyddas av en speciell värmeresistent pasta av lera. Svärdens ornamenteras och förses med handtag, skida och klassiska vackra detaljer.

### Fåtal smeder behärskar tekniken

Nyttillverkade äkta samurajsvärd är mycket dyra och det finns bara ett fåtal smeder som kan göra dem.

Förr fanns det många japanska smeder som behärskade tekniken att smida svärd. Därför finns det många gamla svärd på marknaden. Bara en expert kan se om ett svärd är handgjort, antikt eller modernt och massproducerat.

Samurajerna fanns från år 700 fram till år 1868, då deras privilegier avskaffades. Den siste samurajen lär ha dött 1877. Samurajer som klass finns inte längre kvar, men samurajen lever kvar som en viktig symbol för det historiska Japan och för den klassiska krigarmoralen. Han avbildas ofta i filmer, TV-serier, böcker och manga. Rester av hans strids-

konst lever kvar i de moderna budoarterna som kendo och iaido.

Intresset för japanska kampspor-ter föder intresset för gamla japanska vapen. Japan blev inte koloniserat utan var stängt i många år, vilket har fascinerat oss västerlänningar.

### Buga mot svärdet

Den klassiska bevapningen för samurajen var två svärd i skidor. Det långa svärdet, katana, var förbjudet för icke-samurajer att bära. Wakizashi, det kortare svärdet, kunde bland annat användas för att begå rituella självmord.

Japanerna har tagit väl hand om sin historia – det finns fler gamla japanska vapen än motsvarande västerländska.

Som ägare av ett gammalt samurajsvärd har man ett stort ansvar för att det inte rostar eller far illa. Vifta inte med svärdet – ett jack i klingan kan inte repareras. Man bör dessutom buga mot svärdet och visa respekt för dess ålder och skönhet och för smedens hantverk.

**Klassiska samurajfilmer av Akira Kurosawa:** De sju samurajerna, Yojimbo och Rashomon.  
**Moderna samurajfilmer:** Twilight Samurai, Azumi, Izo, Shinobi och The Last Samurai.