

NYA

DIMENSIONER

EN TIDNING FRÅN BRÖDERNA EDSTRAND ♦ NR 4 2006



LOGISTIK- CENTRUM I ABSOLUT FRAMKANT!

Runda konstruktionsrör i lager

"Sverige har för få företag"

Ingen avmattning i sikte

Compact living från Racks

Besked direkt med BE Online



Magnus Lejox
och Christer
Olsson,
BE-Malmö

Tre nya servicemöjligheter från Bröderna Edstrand:

LOGISTIK • RÅDGIVNING • ÅTERVINNING



Bo Söderqvist, VD

”Vi bygger ut för att klara framtidens service för hela Sverige”

HEJ OCH VÄLKOMNA till ett nytt nummer av vår kundtidning Nya Dimensioner!

År 2006 har hittills präglats av ett enormt förändringstempo såväl i omvärlden som hos oss på Bröderna Edstrand. Efterfrågan och priserna påminner om det race som rädde under hösten 2004. Även om vi har varit bättre förberedda och bättre rustade denna gång, domineras även denna höst av prisuppgångar och långa ledtider.

Det kan ibland ställa till bekymmer för oss, och därmed för våra slutkunder, när ledtiderna blir exceptionellt långa och försvårar tillgängligheten. Det är vårt uppdrag att hålla materialen tillgängliga för alla våra kunder på ett proffsigt och bra sätt, men även vi drabbas av tillfällig brist i våra lager ibland – trots att vi försöker skaffa material från hela världen!

Vi arbetar ständigt med att trygga materialtillgången. Det sker i samarbete med våra ordinarie

leverantörer. Vi testar även alternativa inköpsmöjligheter och utnyttjar vårt breda internationella kontaktnät för att lösa bristsituationer.

Ett intensivt arbete pågår även med att utveckla vår service. Vi bygger ut våra anläggningar i Norrköping och Malmö för fullt för att klara framtidens service med distribution till hela Sverige. Det har inneburit nya maskininvesteringar i vår gasskärningsanläggning, nya och automatiserade höglager för stångstål samt modernisering av både kap- och målningsanläggningarna. Det är så vi möter kraven på kvalitet, toleranser och miljö.

Vår förbättrade serviceförmåga ökar förutsättningen för att våra kunder ska nå framgång. Vi utvecklar alltså konkurrensförmågan tillsammans!

Bo Söderqvist



BESÖK BE PÅ ELMIA!

Det är dags för den stora **underleverantörmässan på Elmia 14–17 november**. Bröderna Edstrand är förstärkt på plats med full styrka!

I år finns vi i A-hallen – besök oss i monter A06:20. Våra säljare är uppdaterade med den allra senaste informationen om produkter, produktion och serviceerbjudanden.

Satsningen på Bröderna Edstrands serviceerbjudanden ger kunderna tydliga fördelar i form av samordning, samlade leveranser, kortare ledtider, minskad administration och inte minst kostnadsreduktioner. Bröderna Edstrands servicepersonal finns på plats i montern och berättar mer!

BE Online vinner terräng och allt fler kunder inser fördelarna med att handla elektroniskt av Bröderna Edstrand – dygnet runt.

För intresserade kunder sker demonstrationer av BE Online i mässmontern.

Representanter för Bröderna Edstrands moderbolag BE Group finns på plats under tisdag och onsdag för att informera om koncernens etableringar utomlands. BE Group är idag etablerat i tio länder i norra Europa och har totalt 900 medarbetare. Gruppens etableringar erbjuder stora samordningsfördelar för kunder som förlägger tillverkning i andra länder.

Förutom aktiviteter, förfriskningar och förtäring bjuder vi även på starka överraskningar. Väl mött i monter A06:20!

Bröderna Edstrand

Ansvarig utgivare: Bo Söderqvist
Redaktionsråd: Britta Scharin Lindgren
Jens Karlsson

Adress: Bröderna Edstrand 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

NYA SERVICE- ERBJUDANDEN

Som en del av satsningen på Excellent Service lanserar nu Bröderna Edstrand tre nya tjänster för att förbättra kundernas logistik, processer och kostnadseffektivitet: **Logistikservice, Rådgivningsservice och Återvinningservice.**

– De nya tjänsterna sparar tid, kapital och kostnader för våra kunder så att de blir ännu mer konkurrenskraftiga, säger Björn Olsson, chef Försäljning/Service på Bröderna Edstrand

BE Rådgivningsservice omfattar bland annat följande områden där Bröderna Edstrand hjälper kunderna med rådgivning: **konstruktion, material, produkt och produktivitet samt process.**

Bred kompetens

– Vi bistår med beräkningar och utformningar av såväl enkla som avancerade konstruktioner via samarbete med professionella partners som har bred kompetens inom bygg och fastighet, industri och process, säger Björn Olsson.

På www.edstrand.se kan BE-kunderna använda CAD-stöd – en kostnadsfri tjänst för att skapa ritningar.

BE Logistikservice hjälper kunderna att

bli lönsammare genom bland annat transportplanering, kundanpassade leveranser och know-how inom logistikfrågor.

– Vi har lång erfarenhet av logistik och kan hjälpa våra kunder att bli mer effektiva, säger Björn Olsson.

Helhetsansvar

Återvinningservice erbjuds i samarbete med SITA Sverige AB och omfattar bland annat rådgivning och stöd kring återvinning, inventering och klassificering av avfall samt tömning och insamling av skrot och avfall.

– En enda kontaktyta sparar tid för

kunden. Därför breddar vi vårt serviceerbjudande med återvinningservice och tar på så sätt ett helhetsansvar gentemot våra kunder. Nu medverkar vi i hela materialkedjan, från ax till limpa, säger Björn Olsson.

Kontakta din säljare på Bröderna Edstrand för att få veta mer om de nya tjänsterna.



BE hjälper kunderna med rådgivning inom konstruktion, material, produkt och produktivitet samt process.

Tre nyheter som gör BE-kunderna effektivare och mer lönsamma



HÖSTKAMPANJ I PRESSEN

Bröderna Edstrands höstkampanj ger stöd åt satsningen på service.

Mont Blanc, VSAB och Flexator, tre av Bröderna Edstrands kunder, framträder

i annonserna och berättar om hur de drar nytta av Bröderna Edstrands breda serviceerbjudande i sina verksamheter.

Startskottet för kampanjen gick vecka 40 och annonserna

publiceras i affärs-, bransch- och fackpress.

Annonskampanjen kombineras med säljaktiviteter riktade mot utvalda kundsegment.



HELAUTOMATISKT HÖGLAGER I MALMÖ!

Bröderna Edstrand är just nu inne i slutskedet av en stor **modernisering och framtidsatsning** där lager och produktion koncentreras till Malmö och Norrköping samt Borlänge. Malmö har kommit längst – där har ett helautomatiskt höglager just tagits i bruk.

– Koncentrationen till Malmö och Norrköping innebär att vi kan erbjuda kunderna bättre kapacitet och fler möjligheter inom produktionsservice, säger Henrik Fries, logistikchef på Bröderna Edstrand.

Sex lager- och produktionsanläggningar blir tre. Anläggningarna i Göteborg och Sundsvall avvecklas just nu, och lager samt produktion har flyttats till Malmö och Norrköping. Flytten av verksamheten från Jönköping är framflyttad till efter årsskiftet. Servicecentret i Borlänge berörs inte av förändringarna

Omlastningsstationer

Även om antalet anläggningar koncentreras påverkar detta inte leveranstiderna. Tack vare omlastningsstationer

i Mölndal och Timrå kan Bröderna Edstrands kunder förvänta sig samma goda service som tidigare. Henrik Fries förklarar logistikupplägget:

– Vi jobbar med kvälls- och nattlastning mellan kl 20.00 och 07.00 på samtliga orter, vilket innebär att distributionsfordonen som tidigare når kunderna vid samma tid dagen efter. Vi kan alltså behålla samma ledtider.

Nattlastning i Norrköping

Ett prov med nattlastning genomfördes tidigare i år i Norrköping med gott resultat. Nattlastningen har därför permanentats.

Koncentrationen av lager- och produktionsanläggningarna till Malmö och Norrköping innebär även att pro-

duktionskapaciteten koncentreras. För kunderna innebär detta att de kan förvänta sig kompletta kundspecifika leveranser av förädlad material i ännu högre utsträckning än tidigare.

– Vår kapacitet ökar och vi stärker vår position som en partner som kan erbjuda en bättre totalservice, säger Henrik Fries.

Förenklar och rationaliserar

I Malmö är byggnationen slutförd. Anläggningen har byggts ut med 5 500 kvadratmeter och järnvägsspåren går numera inomhus vilket förenklar och rationaliserar avlastningsprocessen.

Dessutom installeras ett nytt helautomatiskt höglager för stångstål i Malmö, vilket i sin tur har skapat mer utrymme

LOGISTIKCENTRUM I ABSOLUT FRAMKANT

Bröderna Edstrands stora framtidssatsning leder fram till ett helt nytt sätt att se på lager och distribution.

– Vi har gått från att vara en lagerorienterad leverantör till att vara en produktionsinriktad sådan, säger Henrik Fries, logistikchef på Bröderna Edstrand.

Målet för Bröderna Edstrand idag är att öka andelen vidareförädling av det gods som levereras till kunderna. Det som tidigare var vanliga ställager är idag avancerade logistikcentrum där materialet kan förädlas på en mängd olika sätt innan det levereras till hela Sverige över natten.

består av. Här spelar vår flexibilitet en avgörande roll för våra korta ledtider, säger Henrik Fries.

Bröderna Edstrands produktionspersonal är en viktig förutsättning för att kunna åstadkomma detta:

– Vi berättar för våra kunder att vi kan sköta deras lager mer effektivt än de själva kan. Bröderna Edstrands flexibilitet gör att vi kan infria dessa löften till kunderna, säger Henrik Fries.

Krävde koncentration

Bakgrunden till förändringarna är att Bröderna Edstrand i början av 2000-talet befann sig på en marknad där möjligheterna till tillväxt var begränsade. Då fokuserade man på att utveckla förädlingsverksamheten ytterligare, samtidigt som produktionsverksamheten koncentrerades till tre orter, Malmö Norrköping och Borlänge.

– Där vi befinner oss just nu ligger vi absolut i framkant bland aktörerna på marknaden, säger Henrik Fries.

Kompetensförstärkningar

– Idag har vi genomfört stora kompetensförstärkningar inom produktionsorganisationen och är nu en leverantör som jobbar med hög flexibilitet och med mycket korta ledtider. Det snabba sätt som vår produktionspersonal hanterar ordrar idag är imponerande, säger Henrik Fries.

Bröderna Edstrand arbetar med en väldigt kort orderstock:

– Vi vet att det ska komma volymer, men inte vad dessa exakt



FOTO: BJÖRN LUNDQUIST

Här sker utleveranserna från det nya helautomatiska ställaget i Malmö. Stålet lagras i kassetter som den mitt i bilden.



Kraftfulla magneter lyfter stålet till rätt plats.

för kundspecifika produkter i den intilliggande hallen. Man har även uppgraderat maskinparken för att kunna erbjuda kunderna en mer komplett produktionservice. Man har även investerat i en ny balkkap samt uppgraderat och byggt om målnings- och blåstringsanläggningen så att den kan hantera bredder på upp till två och en halv meter.

I Norrköping utökas kapaciteten med en ny gasskärningsmaskin och en ny blåsterbox. BE:s stora kap- och borrlinje installerades i september. Säljkontoren i Göteborg, Sundsvall och Jönköping påverkas inte av strukturförändringen.

– Det är viktigt att poängtera att vi finns kvar lokalt med vår säljorganisation. Det är där affärerna görs, betonar Henrik Fries.



Insidan av det helautomatiska ställaget i Malmö - från det här hållet sker inleveranserna.

Hur ser företagsorganisationen **Svenskt Näringsliv** på framtiden för svensk industri? Vilka är hoten, vilka är möjligheterna? Vi intervjuar **Stefan Fölster**, chefsekonom på Svenskt Näringsliv. Han menar att Sverige har för få företagare.

– I förhållande till invånarantalet har Sverige färre företagare än de flesta andra länder. Det är också färre som startar företag. Därför har vi haft en sämre utveckling av sysselsättningen än Europas snitt. Det beror mest på att villkoren för företagande inte är tillräckligt bra här.

– Vårt stora uppdrag är att göra Sverige till ett land som är bra för företagare och därmed bra för dem som ännu inte har fått jobb, men som skulle få jobb om det fanns fler företag som anställde.

Skiljer sig villkoren mellan stora och små företag i Sverige?

– Vi har många stora företag som går väldigt bra. De är stora på den internationella marknaden och kan lägga produktionen på andra ställen om villkoren inte är tillräckligt bra här. De drabbas heller inte av regelkrångel och skatter som är besvärliga för småföretagare.

Bolagsskatten är låg i Sverige – det är väl en fördel?

– Bolagsskatten är låg men inte unikt låg, eftersom många andra länder har

sänkt sin bolagsskatt. Däremot har Sverige många skatter på företagare som personer. Reavinstskatten och kapitalskatten är också väldigt hög jämfört med andra länder. En svensk företagare betalar dubbelt så mycket i skatt som en genomsnittlig företagare i EU.

Vilka faktorer gynnar företagandet i Sverige?

– Innovationsförmågan, forskningsintensiteten, infrastrukturen, låg grad av korruption och en väl fungerande makroekonomisk politik. Men vi

FOTO: BJÖRN LUNDAQUIST



”SVERIGE FÅR
FÖR FÅ NYA
FÖRETAG”

– Om hälften av den miljon människor som står utanför arbetsmarknaden kommer i arbete skulle vi ta ett rejält kliv mot toppen igen, säger Stefan Fölster på Svenskt Näringsliv.

Flitig debattör i media

STEFAN FÖLSTER studerade nationalekonomi vid UCLA i Los Angeles och är forskarutbildad i Oxford. Han utsågs till professor vid Högskolan Dalarna 2003. Han har arbetat som forskare och lärare vid Stockholms Universitet, varit tjänsteman på finansdepartementet samt varit forskare och sedan chef för Handelns utredningsinstitut. Sedan 2001 är han chefsekonom för Svenskt Näringsliv och förekommer ofta i media som debattör i olika samhällsfrågor.

SVENSKT NÄRINGSLIV är företagets företrädare i Sverige med långsiktigt mål att Sverige skall återta en tätposition i den internationella välståndsligan. Man menar att bättre företagsklimat ger fler företag, fler växande företag och fler jobb.

Svenskt Näringsliv företräder drygt 55 000 små, medelstora och stora företag. Dessa är organiserade i 51 bransch- och arbetsgivarförbund.



– Många svenska företag imponerar, men vi får en skev bild eftersom de är för få, menar Stefan Fölster.

Ändå drabbas man av en rad saker – inte bara obegripliga skatteblanketter. Varför ska man betala 10 000 kr om året till en revisor som bara sätter sitt namn på årsredovisningen? Om man behöver bygga ut tar det ofta väldigt lång tid i Sverige med överklaganden och moment 22-situationer mellan kommunens arkitekt och miljömyndigheterna.

Har du någon bild av hur den svenska konjunkturen gestaltas framöver?

– I år har vi kört med gasen i botten under en kraftig internationell konjunktur med låga räntor och en expansiv finanspolitik. Samtidigt har vi bromsat med hinder som gör att företagen inte har anställt på ett sätt som skulle ha varit normalt. Framöver tror vi att man lättar på båda pedalerna.

– Den internationella konjunkturen mattas av något, även om det inte blir någon hårdlandning i USA. För den svenska exportindustrin blir det lite tuffare konkurrens. Samtidigt verkar inte företagets försäljningsvolymerna minska, men de kan få lägre vinster. Tjänstenärningen får bättre villkor och sänkt arbetsgivaravgift, varför efterfrågan ökar. Totalt sett tror vi att det blir en högre BNP-tillväxt och bättre utveckling av sysselsättningen.

behöver ligga före på många områden för att kompensera för de områden där villkoren är sämre. Sverige har relativt tuffa villkor för företag. Därför är många svenska företag vältrimmade, effektiva, produktiva och i gott skick. Problemet är att vi har för få av dem.

Hur ser du på konkurrensen från låglöneländer – hot eller möjlighet?

– Globaliseringsprocessen är i huvudsak positiv. Följden blir att våra inkomster och vår levnadsstandard i Sverige ökar snabbare. Det är inget problem att många företag trimmar sig och lokaliserar produktion i andra länder. Problemet är att det inte kommer till några nya företag.

Hur ligger svensk industri till i produktivitet, kvalitet och nytänkande?

– Många svenska företag imponerar, men vi får en skev bild eftersom de är för få.

Du reser mycket och träffar många företag runt om i landet. Vad ser du då?

– Företagare och politiker samarbetar ofta lokalt för att skapa bättre villkor för företagandet. Det är en av Sveriges bästa framgångssagor de senaste tio åren.

Vad sysselsätter tankarna hos de företagare du möter?

– Många funderar på globaliseringen. Många tar upp regelkrångel och konkurrensmöjligheter – en hel del områden är stängda för företag inom till exempel vård och omsorg. Skattefrågor berör många förstås, men även infrastruktur

och arbetsmarknad. Många har goda relationer till anställda och lokala facket men har stora problem i rekryteringen.

Hur fungerar samspelet mellan skolan och industrin?

– Skolan har försummat kvaliteten. 20 procent kommer inte till slutbetyg, många skolkar, många går flera varv av utbildningar efter gymnasiet utan att hitta jobb. Gymnasieskolorna har ofta ingen vidare kontakt med det lokala näringslivet och eleverna får ingen uppfattning om vad det finns för jobb. Dimensioneringen av kvalificerade yrkesutbildningar har varit fel – många har fått jobb men det har funnits för få.

Vad betyder det för näringslivet?

– Hälften av företagen skulle kunna anställa, men hälften av dem gör det inte – de tycker det är för dyrt att anställa relativt oerfarna människor. Det är för riskabelt och de hittar inte personer med lämplig utbildning. Detta är ett tillväxthinder. Våra medlemsföretag ger arbetsförmedlingen dåligt betyg.

Finns det mycket regelkrångel som drabbar företagen?

– Definitivt, men det är mer intensivt på vissa områden. Har man inga anställda och ingen miljöklassad verksamhet och inte råkar ut för en nitisk skatterevisor, ja då är det inte så farligt.



Hälften av företagen skulle kunna anställa, men hälften av dem gör det inte

– Bostadsbyggandet har kommit igång igen efter många års stiltje. Tyvärr har vi för få investeringar i nya stora industrier. Pappersindustrin har stoppat många investeringar och vi ser till och med exempel på desinvesteringar.

Hur ska Sverige lyckas med att återta en tätposition i den internationella välståndsligan?

– Vi låg på 3–4 plats på 1970-talet för att sedan halka ner på 14–15:e plats. Nu kryper vi sakta upp till 12–13:e plats. Ska vi komma tillbaka till igen krävs ett ordentligt lyft. Om hälften av den miljon människor som står utanför arbetsmarknaden kommer i arbete skulle vi ta ett rejält kliv mot toppen igen. Andra länder har klarat av det!

INGEN AVMATNING I SIKTE

Kina fortsätter att leda tillväxten, medan USA tycks mjuklanda odramatiskt. Efterfrågan på stål fortsätter att vara stark och ledtiderna är långa, skriver BEs inköpschef Mats Lidgren i sin konjunkturanalys.



Stål- och metallpriserna har haft en närmast obruten trend av stigande priser sedan ungefär ett år tillbaka.

Efterfrågan på stål och metaller är god i våra prognoser och för det kommande året räknar vi med fortsatt stark konjunktur. Även om stål- och metallpriserna ligger på en historiskt hög nivå ser vi inga tecken på avmattning i efterfrågan.

Långa ledtider

Ledtiderna är fortsatt långa. För rostfritt talar vi om ledtider på 5–6 månader.

Bygg- och industrikonjunkturen är fortsatt stark i Sverige. Det samma gäller många länder i Europa, bland andra Slovakien, Polen, Tjeckien och Tyskland. Bygg och Automotive är två av de stål- och metallförbrukande branscher som går bäst just nu.

Inköpschefsindex, som speglar konjunkturen inom industrin, uppgick i september till 61,8, jäm-

fört med 60,4 månaden före och 55,8 för ett år sedan.

Mycket talar för en fortsatt stark efterfrågan på stål- och metaller i Sverige fram till sommaren 2007 och det är inte osannolikt att den starka konjunkturen

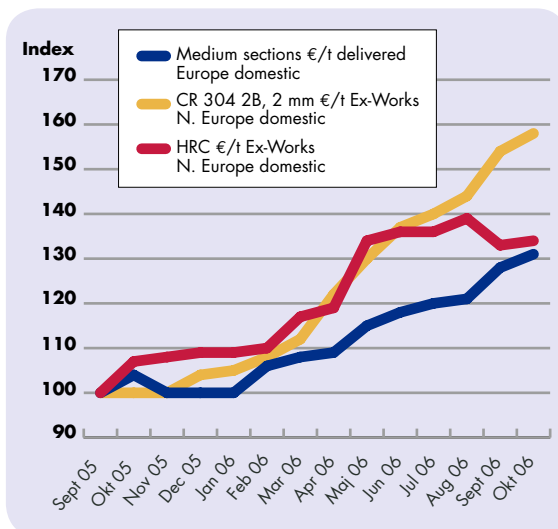
håller i sig en bit in i 2008. Vi uppskattar att den svenska industrins totala konsumtion av handelsfärdigt stål hittills har ökat med nästan 10 procent jämfört med för ett år sedan. Motsvarande konsumtionsökning av rostfritt stål uppskattar vi till 25 procent.

USA mjuklandar

I ett globalt perspektiv är det fortfarande Kina som är loket i världsekonomin fortsatta tillväxt. Kina står för 34 procent av världsproduktionen av stål och förbrukar det mesta själva.

Indien, Ryssland och Turkiet är också exempel på länder där utvecklingen är väldigt stark, och där den ser ut att bli fortsatt stark de närmast kommande åren.

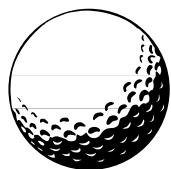
I USA har konjunkturen börjat mattas av något, En relativt odramatisk och kortvarig mjuklandning är att vänta i USA.



Prisutveckling: Prisindex baserat på euro/ton och avser Europa/norra Europa. Källa: SBB

Mats Lidgren
Inköpschef

Den 21 september avgjordes **BE-Masters** på Barsebäcks Masters Course i Skåne. Det är Bröderna Edstrand riksfinal och spelare från alla delar av Sverige var samlade.



Lag Nord firar sin triumf och Lars Edström från Bröderna Edstrand försöker få sina lagkamrater att förklara hur det kunde gå så här bra. Fyra från vänster hittar vi dessutom Bengt Jonsson som vann kunder klass 1.



LAG NORD TOG HEM BE-MASTERS

RUNDA RÖR PÅ MODET

Runda hålprofiler är på modet. Därför lägger Bröderna Edstrand upp ett sortiment av varmformade runda hålprofiler i 13 dimensioner.

– Det blir allt vanligare att specifikationerna till olika byggkonstruktioner innehåller runda rör. Därför lagerlägger vi 13 dimensioner i varmformat utförande för att täcka alla behov, säger Åke Möller, Bröderna Edstrands produktchef för långa produkter.

Konstruktionsrör är alltid runda till en början. Det fyrkantiga röret utgår från ett runt som formas. Rören tillverkas i antingen kallt eller varmt tillstånd med en svetsad fog.

40-årigt samarbete

Det var engelsmännen som skapade fyrkantigörret på 50-talet, den så kallade RHS-profilen (Rectangular Hollow Sections). Längre har dessa rör benämnts KKR (kallformade konstruktionsrör) eller VKR (varmformade konstruktionsrör), men i dag är det delvis gått tillbaka till den ursprungliga beteckningen och kallar dem HFRHS (Hot Formed Rectangular Hollow Sections).

Bröderna Edstrand har länge varit ledande på dessa hålprofiler tack vare



Runda hålprofiler är högsta mode bland arkitekter och konstruktörer.

ett 40-årigt samarbete med tillverkaren Corus, dåvarande British Steel. Det är just Corus som tillverkar det sortiment av runda rör som Bröderna Edstrand nu lagerlägger. Dagens benämning på runda hålprofiler är HFCHS (Hot Formed Circular Hollow Sections) eller VCKR.

Bröderna Edstrands program omfattar 13 dimensioner från 88,9 x 5 mm till 323,9 x 12,5 mm i längder om 12 meter.

Eleganta designelement

Magnus Johansson är produktansvarig för långa produkter inom Bröderna Edstrands region Nord. Paul Johansson är hans motsvarighet inom region Syd.

– I dag väljer arkitekterna allt oftare runda hålprofiler när man ritat köpcentra och liknande öppna miljöer, säger Magnus Johansson. De runda rören

färgsätts och utgör ett smäckert designelement jämfört med de fyrkantiga hålprofilerna.

Starkt i alla riktningar

Fördelen med varmformning är att spänningar i materialet frigörs som annars kan byggas in i det kallformade materialet. Det runda röret är starkt i alla riktningar jämfört med ett rektangulärt rör som har olika styrkeförhållanden på långsida och kortsida.

Corus tillverkning av runda rör är SBS-certifierad, vilket innebär att rören är godkända för byggkonstruktioner. Rören kan levereras målade, kapade och borrade. I samarbete med BE:s partners kan rören även levereras bockade. Sortimentet av runda hålprofiler kommer in till BE:s lager under fjärde kvartalet.

Spelarna möttes av strålende väder, solsken och i stort sett vindstilla och inte alls det höstrusk man kan förvänta sig i slutet av september. Vädret innebar således ingen större utmaning för spelarna, men trots denna fördel förmådde en del golfare faktiskt inte riktigt nå upp till sin ordinarie spelstandard.

Prestigefyllt lagtävling

Lagtävlingen är den mest prestigefyllda deltävlingen på BE-Masters. Efter noggrann sammanräkning av scorekortet konstaterades att Lag Nord vann denna tävling och man gjorde det med ganska betryggande marginal. Hur detta går ihop med att golfsäsongen i norra Sverige inte är så lång kunde ingen riktigt ge en förklaring till.

Kunder klass 1 (hcp 0–13,0) vanns av Bengt



Claes Ebbesson från Ernst Mattsson & Co till vänster, Lars-Erik Manns från Bröderna Edstrand i mitten samt Lars Johansson, Laserstans Techpro vinnaren i kunder klass 2, till höger.

Jonsson från Birstaverken med utmärkta 38 poäng och Kunder klass 2 (hcp 13,1–36,0) vanns av Lars Johansson från Laserstans Techpro med nästan lika fina 35 poäng.



Lars Haglind från TBO Haglinds nöjde sig inte bara med att komma trea i kunder klass 1. Han tog även hem pris för att ha placerat sin boll närmast flagg på hål 8.

COMPACT LIVING

Utanför Olofström i Blekinge tillverkas flyttbara lägenhetsmoduler, vars hyresgäster inte flyttar in frivilligt. **Racks AB** tillverkar nämligen fängelseceller åt Polisen och Kriminalvården. Dessa moduler levereras helt kompletta. Man behöver bara ansluta el och vatten – sedan är de inflyttningsklara.

Stefan Lindström äger och driver Racks AB tillsammans med Kenneth Curtsson. 2003 fick företaget den första beställningen på cellmoduler – 35 celler till det nya polishuset i Helsingborg. Just nu arbetar man för fullt med en beställning på 40 celler till Polisen i Mölndal.

Cellmodulerna är helt fristående och kan i ett senare skede flyttas till andra byggnader. Man räknar med att arrestcellerna ska stå på ett och samma ställe i 3–5 år. Cellerna till Polisen i Mölndal ska senare flyttas till kriminalvården.

Stor platsbrist på häktena

– Fördelen med modulerna är att man inte bygger fast dem i byggnaden. Det går plocka ut dem om man vill göra om fastigheten till något annat. Det här är en stor marknad – i dag råder stor platsbrist

på häktena runt om i landet, säger Stefan Lindström.

Det är Bröderna Edstrand som levererar materialet – kallformade konstruktionsrör, vinkeljärn och plåt – till modulernas stålkonstruktion. Stålstommen svetsas samman av Racks innan olika lokala underentreprenörer färdigställer cellmodulen med golv, väggar, toalett, el, ventilationssystem och väggfasta möbler.

Lyfts in i byggnaden

– Vi får beställningen från Polisen eller Kriminalvården. Sedan tar vi fram en cell som är anpassad för byggnaden i fråga. Det finns massor av krav på modulerna så att fångarna inte ska kunna göra sig själva illa i cellerna, berättar Racks VD Stefan Lindström.

Väl på plats lyfts cellerna helt enkelt



Cellmodulen består av en stålstomme som Bröderna Edstrand levererar material till. Kring denna stomme byggs sedan en inflyttningsfärdig cell.



in i byggnaden. En cell tar omkring tre veckor att färdigställa. Varje vecka lämnar tre celler Racks produktion i Olofström.

Hög leveranssäkerhet

Stefan Lindström berättar varför Racks valde att anlita Bröderna Edstrand som leverantör av materialet:

– Vi hade jobbat med Bröderna



Ingvar Munther, kundansvarig på Bröderna Edstrand, och Stefan Lindström, VD på Racks, kliver ut ur en av de leveransfärdiga cellmodulerna.

FOTO: MÅNS RENTJUN

RACKS

– den stora produkten för Racks

RACKS har 22 anställda i Olofström i västra Blekinge. Namnet Racks kommer sig av att företagets huvudverksamhet är att tillverka racks åt fordonsindustrin – ställningar ur vilka robotar plockar fordonsdelar som sedan monteras på fordonet. Man både nyttillverkar racks och uppdaterar redan använda racks i takt med att nya bilmodeller utvecklas.

– Det är stora krav på måtten på racksen. Det handlar om plus minus två millimeter vilket är tufft när det handlar om



Racks huvudsakliga verksamhet består i att tillverka racks åt fordonsindustrin.

en svetsad stålkonstruktion, säger Stefan Lindström.

För att tillverka racks använder man rörprofiler, kallformade konstruktionsrör och en del platta produkter. Materialet som Racks beställer anländer med Bröderna Edstrands turbil tisdagar och torsdagar.



Cellmodulerna levereras helt funktionsfärdiga.

Edstrand i många år innan vi började tillverka cellmoduler. När vi fick den första beställningen på moduler vände jag mig till Bröderna Edstrand. De hjälpte oss med material och sedan dess har vi beställt från dem. Jag tycker att de har hög leveranssäkerhet och dessutom är det väldigt sällan som jag får höra ”det har vi inte hemma”. Bredden på sortimentet hos BE är väldigt bra.

En strikt och funktionell inredning utan extravaganser.





Avsändare:
Bröderna Edstrand
Box 225
201 22 Malmö

The screenshot shows the BE ONLINE web interface. At the top left is the BE logo and 'Bröderna Edstrand'. The main header features 'BE ONLINE' in large blue letters. Below this is a navigation bar with buttons for 'Status', 'Ny order', and 'Inställningar'. A secondary bar contains 'Artikelval', 'Ordersammanställning', 'Mottagen', 'Under behandling', and 'Faktura skickad'. The main content area displays order information: 'Orderbelopp: 13 709,00 SEK', 'preliminär frakt: 728,70 SEK', and 'Vikt: 878,00 KG'. It also shows 'Er order:' with 'Lagerorder 105', 'Er referens:' with 'Kalle Karlsson', and 'Leveransadress:' with 'Malmögatan 2 (Standardadress: ...)'. On the right, it lists 'Godsmärke order:' and 'Ordermeddelande:', and 'Faktureringsadress:' with 'E-HANDELSKUND MMA', 'Malmögatan 1', and '201 22 MALMÖ'. A 'Hjälp Logga ut' button is in the top right, and 'Inloggad: E-HANDELSKUND MMA Test' is below it. A 'Mina orderutkast:' dropdown menu shows 'Lagerorder' and a 'Skriv ut' button.



– Jag får upp alla dimensioner direkt i BE Online, säger Marcus Svensson, säljare på Areco Kolbäck Sweden

BESKED DIREKT MED BE ONLINE

Areco Kolbäck Sweden är en av ett växande antal kunder som använder sig av Bröderna Edstrands tidsbesparande e-handelslösning **BE Online för att beställa material.**

– BE Online gör det möjligt för mig att ge snabba besked om pris och leveranstid åt mina kunder, säger Marcus Svensson, säljare på Areco Kolbäck Sweden.

BE Online, som är en del i Bröderna Edstrands satsning på servicetjänster, lanserades tidigare i år och används idag av många kunder. En av dessa är Areco Kolbäck Sweden i Västmanland, som är en del av Areco-koncernen. Företaget är verksamt inom takplåtsbranschen med kunderna som smidesföretag och lantbrukare. Framförallt köper Areco Kolbäck Sweden balk och plåt av Bröderna Edstrand.

– Vi är en återförsäljare och därmed frågar våra kunder oss om tillgång och

priser på material. Tack vare BE Online behöver jag inte räkna en massa hit och dit, utan får priset direkt.

Direkt svar till kunden

– Dessutom är det väldigt smidigt att direkt kunna gå in på BE Online och snabbt se om materialet finns på lager hos Bröderna Edstrand. På så sätt kan jag snabbt leverera besked till min kund, vilket denne ofta förväntar sig. De kan hänga kvar i luren och efter en halvminut kan jag ge ett direkt svar, säger Marcus Svensson.

Alla avtalskunders specifika pris-sättning framgår per automatik efter inloggning på BE Online tack vare att e-

handelslösningen är helt integrerad med Bröderna Edstrands affärssystem.

Hela sortimentet

En funktion i BE Online som Marcus Svensson uppskattar är att han inte behöver slå i pärmar efter artikelnummer för att finna det han söker:

– Om jag behöver exempelvis stångstål kan jag klicka på ”stångstål” och då få upp alla dimensioner direkt, utan att jag behöver veta artikelnummerna.

BE Online innehåller hela Bröderna Edstrands sortiment. En av många vinnande funktioner är att man som kund lätt kan se status på sin beställning, med statusen för varje specifik orderrad redovisad separat. Det går även lätt att ta fram sin orderhistorik. Varje order slutgranskas av medarbetare på Bröderna Edstrand innan den går vidare till skarpt läge.

Läs mer om Bröderna Edstrands e-handelslösning på www.edstrand.se