

NYA DIMENSIONER



EN TIDNING FRÅN BE GROUP SVERIGE AB ♦ NR 1 2016

PRECISIONSARBETE I ROSTFRITT:

Jämtländska Älvservice säkrar framtidens vattenkraft!

sid 3-5

**STARKARE
PÅ VKR**
Varmformade
konstruktionsrör ger
många fördelar
sid 6-7



Armering på rulle gör
jobbet lättare!

sid 8-9

Ansträngningar som ger resultat sid 2

Många vill testa Magnelis® från BE sid 9

Vassare på specialstål och rostfritt sid 10

Kina fortsätter att oroa sid 11



Extraläsning om stål: Ilex aquifolium – vild, vacker och vådlig sid 12



VOLYMTILLVÄXT FÖR BE – MITT I ETT UTMANANDE STÅLBAD

VÄLKOMMEN TILL ÅRETS FÖRSTA nummer av Nya Dimensioner!

Det är med tillförsikt och med en rejäl nypa optimism som vi blickar framåt mot det nya året och alla inspirerande utmaningar som ligger framför oss.

2015 kom som ni alla vet att präglas av en hel del turbulens på stålmarknaden. Inte minst den kinesiska överkapaciteten och prisdumpningen på stål har fått märkbara effekter runt om i Europa.

Många av våra leverantörer och konkurrenter har haft det tufft, och det är knappast någon överdrift att påstå att vi alla – från stålproducenter och distributörer till slutanvändare – fått anstränga oss till det yttersta för att inte tappa fart och fokus i vårt arbete.

Just därför är vi inom BE Group lite extra stolta över vad vi lyckats åstadkomma.

När vi summerar fjolåret kan vi nämligen konstatera att vi inte bara försvarat vår position på den nordiska stålmarknaden – utan också vuxit på båda våra hemmarknader Sverige och Finland.

Framgångarna kommer inte av sig själva. Det senaste året har vi arbetat hårt och metodiskt med att se över och förbättra vår verksamhet och vårt erbjudande. Hela tiden med fokus på kärnvärden som kvalitet, personlig service och lokal närvaro.

Det känns som att vi har många positiva saker att belysa i vår tidning. I skrivande

stund har de första leveranserna av den metallbelagda tunnplåten Magnelis® just lämnat vårt lager. Många av våra kunder har redan bekantat sig med den unika plåten. Det nya nu är att vi själva lagerför den. Tillgång på lager är ju något som förenklar och skapar större flexibilitet för dig som kund. Läs mer om detta längre fram i tidningen.

I det här numret berättar vi även om O-H Älvservice AB, ett mångfacetterat företag från lilla Bonäshamn i Jämtland, som bland mycket annat specialiserat sig på att säkra upp framtidens vattenkraft.

Läs också om vårt mångåriga samarbete med Tata Steel. Första gången vi handlade med varandra var för över 120 (!) år sedan. Nu fortsätter vi tillsammans med en utökad marknadssatsning på varmformade konstruktionsrör, ett rör med många fördelar.

Slutligen är vi mycket stolta över att så här i inledningen av året kunna presentera två högklassiga värnvingar. Mikael Norell är ny säljare av rostfritt med placering i Stockholm, och i Norrköping tillträder vår egen Mattias Skoog en nyinrättad tjänst som produktsäljare av specialstål.

Trevlig läsning!

KALLE BJÖRKLUND

VD BE Group Sverige AB
kalle.bjorklund@begroup.se

BE Group Sverige AB i korthet

BE Group Sverige AB ingår i koncernen BE Group, ett ledande handels- och serviceföretag inom stål, rostfritt och aluminium med verksamhet i norra, centrala- och östra Europa.

Som företag fristående från producenterna erbjuder BE Group värdeskapande leveranser och vidareförädling av stål, rostfritt stål och aluminium.

Kunderna återfinns främst inom bygg- och verkstadsindustrin.



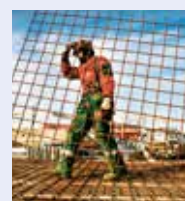
Med säljkontor samt lager- och produktionsanläggningar strategiskt placerade i

Sverige har BE Group en helhetslösning för att leverera produkter och tjänster. Ambitionen är att spara tid, kostnader och kapital för kunderna och därigenom öka deras konkurrenskraft.



BE Group har ett brett sortiment av handelsstål, rör, specialstål, armering, rostfritt stål och aluminium.

Förutom ett sortiment av tusentals olika produkter från världens ledande producenter kan BE Group erbjuda skräddarsydda produkter och produktionsservice för att tillgodose kundernas specifika



krav, hjälpa dem att hålla processtider så korta som möjligt och optimera sina produktionskostnader.

Exempel på produktionsservice:

- Kapning och sågning av stål, rostfritt och aluminium
- Blästring och målning
- Kapning, borrar, gradning och gängning (integrerad produktionslinje)
- Gasskärning
- Klippning och spaltning
- Inläggningsfärdig armering (ILF).



Ansvarig utgivare:
Kalle Björklund

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

Produktion:
Göran Engström,
goran@goranengstrom.se
och Final Content

Tryckeri:
PrintMedia AB



ETT LYFT FÖR DAMMSÄKERHETEN

LUCKOR I ROSTFRITT SKA HÅLLA VATTENMASSORNA PÅ PLATS

Just nu pågår en av de mest omfattande säkringsinsatserna i svensk vattenreglerings historia. Det är Lossendammen i Härjedalen, ett av landets största vattenmagasin, som byggs om för att klara ökade vattenflöden i framtiden.

Nya Dimensioner var på plats när de nya dammluckorna – tillverkade av jämtländska Älvservice AB i rostfri LDX-plåt lyftes på plats.

Det kränger till i den långa kranarmen och Hans-Olov Olsson, VD för O-H Älvservice AB, håller andan. Högt ovanför hans huvud, som en grå skugga mot den blå novemberhimlen, hänger resultatet av ett års grundliga förberedelser och arbete hemma i smidesverkstaden i Bonäshamn.

Det är dagen D.

D som i dammluckor.

På marken bredvid Hans-Olov står en kollega och dirigerar lyftet genom en com-radio. Marginalerna är minsta tänkbara. Utrymmet på varje sida om den 13 meter breda, 7,5 meter höga och 26 ton tunga luckan mäts i millimeter. Men allt går bra. Och när Hans-Olov framåt åtta

på kvällen lägger ifrån sig den blå skyddshjälmen konstaterar han nöjt:

– Allt har egentligen flutit på väldigt bra.

Hans-Olov Olsson är utöver VD även delägare och en av två grundare till O-H Älvservice AB. Företaget ligger i det lilla samhället Bonäshamn i Åre kommun, drygt åtta mil nordväst om Östersund i Jämtland.

2 X gasellföretag

Hans-Olov berättar att han startade företaget tillsammans med Torbjörn Hedström vid årsskiftet 1998/1999 efter att deras dåvarande arbetsgivare, Vattenregleringsföretagen, bestämt sig för att säga

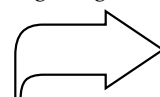
upp personalen och lägga ut arbetet med dammarna på externa leverantörer.

Hans-Olov och Torbjörn stod utan jobb, men tog det hela med ro. Arbetet skulle ju göras av någon, och tillsammans hade de vid den tiden över 40 års erfarenhet av vattenkraftsindustrin. Att hitta uppdrag för det nystartade företaget var med andra ord inga problem.

– Vi hade några inkörningsår, men växte efter det ganska fort och var snart runt tio anställda, berättar Hans-Olov.

Den positiva utvecklingen gynnade bygden, men uppmärksammades även på andra håll och både 2006 och 2008 utsågs O-H Älvservice AB till gasellföretag av Dagens Industri.

Sedan dess har företaget växt ytterligare och har idag ett 30-tal anställda, vilket gör Älvservice till en av de större arbetsgivarna i kommunen. Även verksamheten har breddats efterhand och inkluderar utöver uppdrag för Vattenregleringsföretagen – likt det vid Lossendammen – numera även schaktningsarbe-

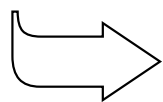




Hans-Olov Olsson (blå hjälm) Thomas Funke (vit hjälm) och Mattias Hannus (röd hjälm) på plats vid Lossendammen i Härjedalen för att övervaka monteringen av de välvda dammluckorna.



Lossendammen rymmer 500 miljoner kubikmeter vatten och är ett Sveriges största vattenmagasin. Den totala kostnaden för ombyggnaden beräknas till omkring 240 miljoner kronor.



ten, bygg- och betongarbeten, elinstallationer och försäljning av värmepumpar och vitvaror. Geografiskt sträcker sig marknaden från Dalälven i söder till Umeälven i norr.

Några planer på att anställa fler eller bredda verksamheten ytterligare finns inte för tillfället.

– Det känns som att vi har hittat en kostym som passar oss ganska bra nu, konstaterar Hans-Olov.

Komplicerat uppdrag

Lossendammen är över 50 år gammal och en av Sveriges största regleringsdammarna. Den rymmer imponerande 500 miljoner kubikmeter och förser totalt 17 kraftverk nedströms Ljusnan med vatten. Dammen är en så kallad klass 1+ damm, och är därmed en av de dammar som har den högsta säkerhetsklassen i landet. Om dammen brister skulle det medföra en enorm förödelse längs älven.

Arbetet med att säkra vattenmagasinet påbörjades hösten 2013 och omfattar bland annat ett nytt reglerat utskov, den anläggning som används för att på ett kontrollerat sätt släppa ut vatten ur dammen. Det nya utskovet kommer ha en kapacitet på 610 kubikmeter vatten per sekund.

Totalt beräknas ombyggnaden kosta runt 240 miljoner kronor. Älvservice uppdrag har varit att konstruera och montera de två välvda dammluckorna samt all tillhörande utrustning, exem-

”En av styrkorna med BE Group som leverantör är att de kan leverera material både från lager och bearbetat precis så som vi vill ha det, ungefär som en byggsats”

Hans-Olov Olsson

pelvis luckarmar, cylindrar och reservcylindrar som används för att öppna luckorna.

Tillverkningen av luckorna har utförts hemma i smidesverkstaden i Bonäshamn, berättar Hans-Olov Olsson. Den välvda formen har gjort arbetet mer komplicerat än för en traditionell plan lucka som är lättare att efterjustera.

Fördelar med rostfritt

För att undvika missförstånd och förse-ningar träffade Hans-Olov Olsson representanter från både BE Group och det rostfria stålverket Outokumpus Servicecenter i Degerfors redan hösten 2014, i god tid innan tillverkningen skulle starta.

– Vi gick bland annat igenom ritningarna, hur mycket material som skulle behövas, hur det skulle bearbetas samt i vilken ordning vi ville ha det levererat, berättar Hans-Olov.

Plåtarna till luckbladen är gjorda i ett speciellt korrosionsbeständigt rostfritt material, LDX. Just luckbladen är speciellt utsatta eftersom det är den

ytan som ligger mot vattnet, berättar Thomas Funke, säljare av rostfritt på Outokumpu och den som ansvarat för kontakterna med Älvservice och BE Group under projektets gång.

– Att använda ett rostfritt material innebär att man slipper måla om, man kan gå ner i tjocklek vilket minskar vikten och det underlättar dessutom hanteringen, inte minst i samband med transporten, förklarar Thomas Funke.

Allt material, både den rostfria plåten till luckbladen och det svarta materialet som använts till bland annat cylindrar, luckarmar, lucklager och luckben, har levererats av BE Group.

Bearbetat innan leverans

Kundansvarig hos BE Group är säljaren Mattias Hannus. En stor del av de löpande kontakterna har skett med Roberth Stenqvist teknisk säljare på BE, medan kontaktperson på BE:s skärcenter i Norrköping har varit Peter Olofsson.

– Dessutom har vi haft en hel del direktkontakt med Thomas Funke, berättar Hans-Olov Olsson.



Montering av dammluckor och luckarmar är ett precisionsarbete på hög höjd.



De välvda luckorna i rostfritt stål lyfts på plats

– För att inte få allt material på en gång valde vi att dela upp leveranserna i tre etapper.

Den stora utmaningen med projektet har enligt Hans-Olov Olsson dels varit storleken på luckorna, men också den välvda formen som ställt extremt höga krav på precisionen vid tillverkningen i smedjan. Varje dammlucka består av sex så kallade bordläggningsplåtar – cirka nio meter långa och tre meter breda – som lagts omlott för att undvika generalskarvar. För att underlätta monteringen har all skärning och bockning av de rostfria plåtarna utförts av Outokumpu innan leverans. På samma sätt har även stora delar av det svarta materialet gas-skurits vid BE:s skärcenter i Norrköping innan leverans. Därutöver har det också behövts en hel del kompletterande han-

delsstål i projektet, exempelvis vinkelstål och plattstål, och detta har då levererats från BE Groups lager.

– En av styrkorna med BE Group som leverantör är att de kan leverera material både från lager och bearbetat precis så som vi vill ha det, ungefär som en byggsats, säger Hans-Olov Olsson.

Klart till hösten

Arbetet med att säkra Lossendammen beräknas vara avslutat hösten 2016. Just nu står det mer eller mindre stilla på grund av vädret, konstaterar Hans-Olov Olsson, som är mycket nöjd med hur kontakterna och samarbetet fungerat med de övriga entreprenörerna. När den värsta kylan och snön lagt sig återupptas arbetet med bland annat konstruktion av körbroar över utskoven.

– Det är planerat till mitten av mars. Sedan åker vi dit igen i mitten av maj och gör det sista för vår del, bland annat montering av hydrauliken, som levererats av Bosch Rexroth, samt justering av lucktätningar och tillträdesvägar, avslutar Hans-Olov Olsson.

FAKTA

O-H ÄLVSERVICE AB:

Grundades: 1998/1999

Ägare: Hans-Olov Olsson och Torbjörn Hedström

Antal anställda: I dagsläget 28, bland annat sju smeder, två grävmaskinister och tre elektriker

Ligger i: Bonåshamn, Åre kommun

Verksamhet: Bl a bygg-, betong- och smidesarbeten från Dalälven i söder till Umeälven i norr. Dessutom alla förekommande gräv- och schaktarbeten samt kraft- och elinstallationer på olika elanläggningar

LOSSENPROJEKTET:

Lossendammen ligger i Härjedalen, mellan Hede och Funäsdalen. Syftet med projektet är att höja dammsäkerheten till följd av skärpta krav från RIDAS (Kraftföretagens riktlinjer för dammsäkerhet). Ett nytt utskov håller på att byggas på västra sidan om dammen. Samtidigt behålls det gamla utskovstornet som en extra säkerhet.

Utskovskanalen består av en 150 meter lång betongkanal, som övergår i en 400 meter lång bergkanal som därefter mynnar ut i Rörhån. Det nya utskovet i Lossen får en kapacitet på 610 kbm/sekund.

För att klara av allt innebär det jordschaktning på cirka 700000 kbm och en bergschakt på cirka 70000 kbm. General- och betongentreprenör är DAB Domiflex AB.

Totalkostnaden för det tre år långa arbetet beräknas till 240 miljoner kronor.

VÄRT ATT VETA:

- I Sverige finns runt 1000 anläggningar som tillhör vattenkraftsindustrin
- Drygt 60 % av Sveriges vattenbaserade elproduktion produceras i Vattenregleringsföretagens älvar, vilket motsvarar ca 30 % av Sveriges totala elproduktion
- Regleringsföretagens vattenlager är årligen värt ca 3 miljarder kronor
- En sparad cm i Storsjön (Indalsälven) under sommaren kan vara värd 500 000 kr under vintern
- Luleälven är nummer 1 vad gäller vattenkraftproduktion bland Sveriges älvar
- Ångermanälven är nummer 2, Indalsälven nummer 3 och Umeälven nummer 4
- Väneren är Sveriges största vattenmagasin (9400 milj. m³)
- Korsvattnet i Indalsälven är Sveriges högst belägna vattenmagasin (med DG på 745 möh)
- Stensjöfallets kraftverk i Indalsälven har en av Sveriges högsta fallhöjder (306 m)
- Harsprånget i Luleälven är Sveriges största vattenkraftstation (~940 MW)
- Sveriges högsta damm är Trängslet i Dalälven med en höjd av 122 m
- Den högsta dammen i världen är Rogundammen i Tadjikistan, 335 m

Källa: <http://www.vattenreglering.se>

Varmformade konstruktionsrör från Tata Steel formas vid stålets normaliseringstemperatur, 900 °C, vilket ger flera viktiga fördelar.

BE BLIR ÄNNU VASSARE PÅ VARMFORMADE HÅLPROFILER

BE Group kommer under våren att stärka sitt lager av varmformade hålprofiler, VKR. För kunderna innebär det flera fördelar, bland annat ökad tillgänglighet, kortare ledtider, vässade offerter och mer kompletta specifikationer.

KONSTRUKTIONSRÖR – ELLER HÅLPROFILER

som de också kallas – används vanligen i svetsade stålkonstruktioner där de bärande elementen är synliga. Rören formas i antingen varmt eller kallt tillstånd, något som ger olika egenskaper och som man måste ta hänsyn till vid dimensioneringen.

De varmformade konstruktionsrören brukar benämnas VKR och är på grund av sina många fördelar flitigt använda inte minst i byggsammanhang. Rören introducerades i Sverige på 1960-talet, och BE Group var genom sitt samarbete med det som idag är Tata Steel en av de första leverantörerna på den svenska marknaden.

Formas vid 900 °C

Till skillnad mot kallformade hålprofiler, som formas i rumstemperatur, formas de varmformade kvadratiske och rektangulära hålprofilerna från Tata Steel vid stålets normaliseringstemperatur, ca 900°C. Värmen och normaliseringen bidrar till de unika egenskaperna.

– När man hettar upp stålet blir det lätt att forma, det får en homogen struktur och man undviker restspänningar, förklarar Jan Arvidsson, produktchef på Tata Steel.

Vilka praktiska skäl finns det då att välja varmformade hålprofiler istället

för de något billigare kallformade?

Jan Arvidsson konstaterar att prisskillnaden inte alltid är så relevant att prata om, eftersom de fördelar som finns med Tata Steels varmformade hålprofiler – bland annat ökad bärighet och svetsekonomi – i många sammanhang kompenserar för ett något högre inköpspris.

Klarar mer belastning

Vilka är då fördelarna? Enligt Jan Arvidsson kan man förenklat dela in dessa i två huvudgrupper:

- fördelar som ges av geometrin
- fördelar som ges av att materialet är spänningsfritt

Redan i samband med bearbetningen, exempelvis varmgalvanisering och blästring, visar de varmformade konstruktionsrören upp stora fördelar.



BE Group har levererat stål från det som idag är Tata Steel i mer än 120 år.



”När man hettar upp stålet blir det lätt att forma, det får en homogen struktur och man undviker restspänningar”

Jan Arvidsson

– Risken när man bearbetar tunnväggiga kallformade rör är att man utlöser de restspänningar som finns i materialet. Detta kan leda till att röret slår sig och att eventuell maskinbearbetning måste göras om, men genom att använda sig av varmformade konstruktionsrör undviker man den risken, förklarar han.

Att materialet är spänningsfritt medför också ökat motstånd mot böjknäckning och utmattning. Dessutom ger det konstruktionen en större säkerhet vid överbelastning, genom att de mest belastade punkterna avlastas då flytgränsen överskrids.

Kräver mindre svetsfog

Den största geometriska skillnaden är att varmformade hålprofiler från Tata Steel har en mycket snävare hörnradie. Detta ger bättre tvärsnittsegenskaper och därmed större lastbärande förmåga.

Skarpare hörn medför dessutom att



Jan Arvidsson, produktchef på Tata Steel

likstora profiler kan anslutas mot varandra utan omfattande fogberedning, samt att mängden svetsgods kan minskas rejält.

– Eftersom svetsgodset är mycket dyrare än själva hålprofilen finns det alltså en hel del pengar att spara i produktionen, säger Jan Arvidsson.

Ytterligare en skillnad som inte ska glömmas bort när man jämför kall- och varm-

formade konstruktionsrör har med designen att göra. Friheten från restspänningar och den större lastbärande förmågan hos de varmformade konstruktionsrören gör att man i vissa sammanhang kan gå ner i dimension, och därmed vinna vikt- och designmässiga fördelar.

Slutligen – med alla dess fördelar – finns det något rationellt skäl att välja kallformade konstruktionsrör istället för varmformade?

Jan Arvidsson funderar en kort stund innan han svarar.

– Förvånansvärt sällan.

BE GROUP & TATA STEEL:

ETT LÅNGVARIGT SAMARBETE

Första gången BE köpte stål av det som idag är Tata Steel var för mer än 120 år sedan. Under 1950-talet utvecklades de varmformade konstruktionsrören (VKR) och i mitten av 60-talet började BE att leverera VKR från British Steel (sedermera Tata Steel) till sina kunder. BE blev därmed den första stålgrossisten att lagerföra och sälja kall- och varmformade hålprofiler på den svenska marknaden. Användningen av VKR ökade stadigt, och idag står det varmformade materialet för omkring 40 procent av marknaden medan det kallformade står för 60 procent.

För fem år sedan firade BE att företaget sålt 1 miljon ton VKR i Sverige och Finland.

VKR I PRAKTIKEN!

I nästa nummer av Nya Dimensioner kommer du att kunna läsa mer om fördelarna med varmformade konstruktionsrör, och hur företaget Steelcon, tillverkare av bostadsmoduler för offshoreindustri, utnyttjar VKR i de mest extrema miljöer.

VAD STÅR BETECKNINGARNA FÖR?

De varmformade profiler som BE Group lagerför uppfyller kraven för både S355J2H och S355NH – men vad betyder egentligen beteckningarna och vad skiljer de båda stålsorterna åt?

Förklaring till beteckningarna enligt EN 10219 för KKR/KCKR och EN 10210 för VKR/VCKR, exempelvis **S355J2H** och **S355NH**.

S:	Konstruktionsstål
355:	Min sträckgräns (ReH) = 355 N/mm ²
J:	Slagseghet 27 joule (K = 40 joule)
2:	Slagseghet provad vid -20°C (R = vid +20°C, 0 = vid +/- 0°C)
N:	Normaliserad, slagseghet 40 joule vid -20°C
H:	Hollow section



BE:s kundansvarige Göran Holmqvist tillsammans med Lasse Olofsson från Allbygg i Höganäs AB. Planering och val av rätt sorts armering är a och o vid alla stora projekt, konstaterar de båda.

FULL RULLE NÄR ALLBYGG ARMERAR

De lokala politikerna vill skapa mer drag kring stadsdelen Söder i Helsingborg och satsar på flera nya fastighetsprojekt. Det ger byggföretaget Allbygg från Höganäs fullt upp.

EFTER AVSLUTAT ARBETE med nya Radisson Blu Metropolis Hotel flyttade man vid årsskiftet tvärs över gatan för nästa projekt – ett tio våningar högt komplex med butiker, kontor och bostäder. Med ett pressat tidsschema är rullarmering det bästa alternativet.

När Nya Dimensioner kommer på besök håller arbetsledaren Lasse Olofsson och hans kollegor, ”gubbarna i gropen”, som bäst på att rulla ut armering. Det är en gråmulen dag i mitten av februari. En snål vind drar in från Öresund och regnet hänger i luften. Ruggigt och ogästvänligt, skulle nog många tycka.



Lasse Olofsson, arbetsledare på Allbygg, uppskattar att arbetet går minst dubbelt så fort med rullarmering.

Men inte Lasse Olofsson.

– Ni skulle ha varit här igår, säger han och pekar på vattnet som bildat en mindre sjö på botten av gropen.

Arbetet med projektet Scala som det kallas startade vid årsskiftet och ska vara klart efter sommaren 2017. Totalt 1500 kvadratmeter bottenplatta med parkeringshus i källaren, och när det är klart tio våningar högt, berättar Lasse Olofsson.

– Vi började rulla ut armeringen förra veckan. Vi har delat upp plattan i tio etapper, och gör klart en i taget. Första veckan i april är det dags att börja resa prefabstommen, då måste

källaren vara klar, konstaterar han.

Företaget Allbygg startades för nio år sedan av bröderna Bengt och Pål Bengtsson och har idag 35 anställda. Fyra av dem håller just nu på att rulla ut och naja fast 16-millimeters rullarmering från BE Group. Veckan efter gjuts den första etappen.

Enkelt och smidigt

Rullarmeringen är en förutsättning för att bli klara i tid, berättar Lasse Olofsson.

– Med vanlig armeringsmatta skulle arbetet bli mycket tyngre, och det skulle ta minst dubbelt så lång tid.

Armeringen läggs korsvis i dubbla skift. Rullarna lyfts på plats med kran, sedan rullar tre man ut armeringen. Enkelt och smidigt, konstaterar Lasse Olofsson.

Utöver 16-millimeters rullarmering har BE Group även levererat klippt och bockad armering till väggsticken.

– Totalt handlar det om 100 ton armering, cirka 70 av dessa är rullarmering, berättar BE:s kundansvarige Göran Holmqvist.

Göran Holmqvist är en rutinerad man i armeringssammanhang. För över 20

Armering på rulle sparar
både tid och pengar

MÅNGA VILL TESTA MAGNELIS® FRÅN BE

Sedan årsskiftet erbjuder BE Group den metallbelagda tunnplåten Magnelis® direkt från lagerhyllan. Plåtens unika egenskaper i kombination med den ökade tillgängligheten har fått många kunder att höra av sig.



Lars Håkman,
produktchef
platta produkter

skyddande egenskaper är ytbeläggningen. Denna framställs i ett zinkmetallbad med 3,5 procent aluminium och 3 procent magnesium. De tre procenten magnesium är väsentlig eftersom de ger en optimal sammansättning av metallbeläggningen över hela plåtytan, vilket ger ett bättre skydd mot korrosion jämfört med såväl aluzink som elförzinkad- och varmförzinkad plåt. En annan stor fördel med Magnelis® är att den har ett mycket bra självläkande skydd för snittytor.

Framtidens plåt

Enligt Lars Håkman är Magnelis® ett klokt val i de flesta typer av miljöer. Den är visserligen något dyrare än exempelvis varmförzinkad plåt, men den ökade livslängden gör att man i de flesta sammanhang med god marginal kan räkna hem den lilla extrakostnaden. En längre hållbarhet på produkten är dessutom en miljöaspekt väl värd att beakta.

– Det är utan tvekan ett kostnadseffektivt alternativ. Och med tanke på att kraven på korrosionsskydd och hållbarhet hela tiden ökar så ser vi Magnelis® som en plåt för framtidens behov, säger Lars Håkman.

BE Group är den enda stora svenska grossisten som har Magnelis® som lagervara. ●

FÖRDELAR MED MAGNELIS®

- Ger ett utmärkt skydd mot korrosion.
- Upp till tio gånger bättre än galvaniserat stål
- Har den bästa motståndskraften i krävande miljöer
- Är det mest kostnadseffektiva alternativet till eftergalvanisering

BE Group lagerför följande dimensioner av Magnelis® ZM310 (korrosivitetsklass C5):

- 2500x1250x0,70 mm
- 2500x1250x1,00 mm
- 2500x1250x1,50 mm
- 2500x1250x2,00 mm
- 2500x1250x3,00 mm

är sedan var han med och startade BE:s serviceanläggning för klippt och bockad armering. År 2000 tog han steget över till försäljningssidan och har stannat där sedan dess.

Viktigt att planera

– När rullarmeringen kom runt sekelskiftet innebar det en stor förändring. Arbetet blev både lättare och mindre tidskrävande. Med rullarmering kan man i många fall räkna med en tidsbesparing på runt 80 procent, berättar Göran Holmqvist.

Göran och Allbyggs grundare Bengt Bengtsson har känt varandra i åtminstone 15 år. På den tiden arbetade Bengt på Midroc, men redan då var BE en uppskattad leverantör av armering. Idag respekterar båda parter varandras erfarenhet och kunnande.

– Vi försöker komma in redan på planeringsstadiet i alla större projekt. Det underlättar för kunden. Alla projekt är unika och genom att välja rätt typ av armering kan kunderna spara både mycket tid och mycket pengar, avslutar Göran Holmqvist. ●

– **DET HAR FUNNITS** en stor förväntan hos kunderna. De första beställningarna kom redan innan årsskiftet och är nu på väg att levereras, berättar en nöjd Lars Håkman, produktchef plåt hos BE Group i Sverige.

Enklare och mer flexibelt

Det som gör Magnelis® unik är de korrosionsskyddande egenskaperna. Plåten håller högsta korrosivitetsklass, C5, vilket gör den speciellt lämpad för svåra miljöer – exempelvis i omgivningar där den utsätts för klorid eller ammoniak.

BE:s kunder har haft möjlighet att beställa Magnelis® även tidigare, men leveranserna har då skett från verk eller steel service center. Genom att själva lagerhålla plåten kan BE erbjuda snabbare leveranser och en helt annan flexibilitet när det gäller beställningskvantiteter.

– Det blir snabbare, enklare och mer flexibelt. De kunder som känner att de vill ta hem och prova plåten på sina applikationer kan beställa enstaka plåtar, berättar Lars Håkman vidare.

Optimal blandning

Det som ger Magnelis® dess korrosions-

NY PRODUKTSÄLJARE ROSTFRITT: MIKAEL NORELL

BREDDEN EN AV BE:S STORA STYRKOR

Från och med den 11 januari i år är Mikael Norell ny produktsäljare av rostfritt hos BE Group. Han tar successivt över efter BE-veteranen Björn Nykvist, som planerar att gå i pension till hösten.

Mikael har en gedigen erfarenhet av rostfritt. Hans första jobb som 20-åring var på en mekanisk verkstad, som bland annat ägnade sig åt gravyr och skyltning. Efter det har han jobbat som säljare av både rostfritt stål och vattenpumpar.

De närmaste månaderna kommer Mikael att arbeta parallellt med Björn Nykvist.

Vad var det som fick dig att söka den här tjänsten?

– Jag gillar rostfritt. Det är ett levande material och efter ett par år som försäljare av vattenpumpar längtade jag tillbaka till stålbranschen. Pumpförsäljningen handlade mycket om engångsförsäljning och teknisk försäljning. Jag kände att jag saknade det rostfria.



Mikael Norell

Vilka erfarenheter tar du med dig från dina tidigare jobb?

– Det finns många likheter. Försäljning handlar om att möta kunderna och att sätta sig in i deras behov. En skillnad jämfört med att sälja vattenpumpar är konkurrensen, det finns fler leverantörer på rostfritt. Jag säljer mig själv, ett pris och en leveranstid, och det är svårare eftersom det ställer högre krav på mig själv.

Vilka av dina egenskaper tror du att kunderna kommer att uppskatta mest?

– Mitt engagemang och min förståelse. Genom att jag har jobbat med materialet själv så kan jag sätta mig in i deras situation. Jag vet vilka krav de har på sin leverantör när det gäller leveranstider och att hålla en jämn kvalitet, det är något som kunderna värderar högt.

Hur fick du nys om jobbet?

– Jag har haft koll på BE:s hemsida ett tag. Dessutom har jag en före detta kollega från ett tidigare jobb, Ida Strömberg, som arbetar på

BE. När den här lediga tjänsten dök upp och hon dessutom hörde av sig var jag inte sen att söka.

Vad ser du mest fram emot med det nya jobbet?

– Att få återuppta gamla kontakter från mitt tidigare jobb som säljare av rostfritt, och att med BE:s hela sortiment av stål i ryggen få sätta mig in i kundernas behov. Bredden är utan tvekan en av BE:s stora styrkor.

Slutligen, vad gör du när du inte säljer rostfritt?

– Sommarhalvåret är det golf som gäller. I övrigt handlar det mesta om jakt och fiske. Jag jagar en hel del i Stockholmsområdet, men har släkt i Ångermanland och brukar åka dit för att jaga älg.

Fakta Mikael Norell:

Ålder: 30 år

Bor: Nacka kommun

Familj: Sambo

Aktuell: Tar över som produktsäljare av rostfritt efter veteranen Björn Nykvist, som går i pension till hösten

NY PRODUKTSÄLJARE SPECIALSTÅL: MATTIAS SKOOG

ÖKAT FOKUS PÅ SPECIALSTÅL

Mattias Skoog blir ny produktsäljare av specialstål hos BE Group.

Han har tidigare arbetat som inköpare av specialstål och rostfri plåt. I den nyinrättade tjänsten kommer han enbart att fokusera på specialstål.

– BE Group har ett bra sortiment av specialstål. I och med detta kommer jag och företaget att bättre kunna arbeta med att utveckla vårt sortiment och erbjudande, säger Mattias Skoog.



Mattias Skoog

på mina säljkollegor och på kunderna. Hur ser kundernas behov ut? Hur skapar vi ännu mer flexibla lösningar för dem? Jag ser mig själv som lite av en motor för produkten, jag ska se till att vi har rätt saker på lager vid rätt tillfälle, så att kunderna alltid kan få det de behöver – när de behöver det.

Samarbetet med Ovako är en av BE Groups stora styrkor som leverantör av specialstål, menar Mattias Skoog, och nämner deras M-Steel®, det vill säga legerade och mikrolegerade

konstruktionsstål som behandlats för att optimera stålets skärbarhetsegenskaper, utan att stålets övriga egenskaper ändras.

Om du blickar ett år framåt i tiden, vad ser du då?

– Då ser jag ett BE Group som ett fortsatt naturligt och pålitligt val som specialstålsleverantör hos våra nuvarande och nya kunder.

Fakta Mattias Skoog:

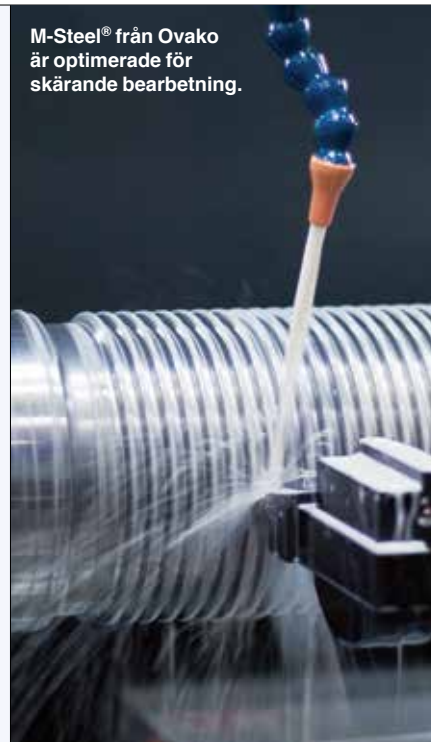
Ålder: 34 år

Familj: Sambon Elin, nyfödda sonen Lloyd samt hundarna Sickan (irländsk setter) och Scooby (korsning mellan schäfer, rottweiler och bullmastiff)

Fritid: Hundarna, trädgårdsarbete, golf och resor

Aktuell: Tillträder en ny tjänst som produktsäljare för specialstål den förste mars

M-Steel® från Ovako är optimerade för skärande bearbetning.



BE GROUPS SORTIMENT AV SPECIALSTÅL:

Konstruktionsstål

- allmänna konstruktionsstål
- mikrolegerade konstruktionsstål
- legerade seg- och sätthärtningsstål

Ytbearbetad stång

- centerlesslipad axel
- automatstål
- kalldragen stång i konstruktionsstål

Ämnesrör (hollow bars)

En motor för produkten

– En viktig del av jobbet blir att lyssna, både



- Ett skrotpris som ligger kvar på oförändrat lågt nivå.
- Ett rekordlångt men stabilt pris på rostfritt som tack vare en svag uppgång för nickelpriiset eventuellt kan vara på väg att återhämta sig.
- Ett stadigt lågt aluminiumpris som på grund av sjunkande lagernivåer möjligen kommer att börja röra sig uppåt om eller när efterfrågan ökar.



AV MAX FJAESEAD

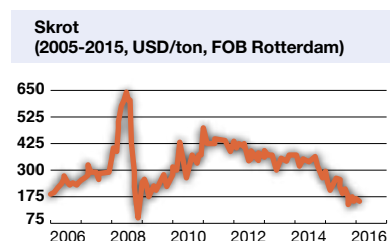
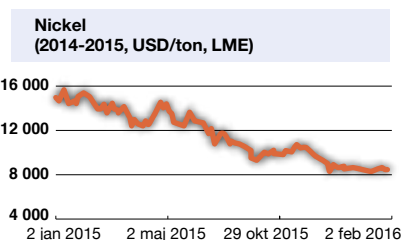
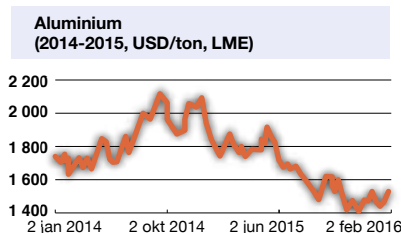
Chef Produkt & Inköp
BE Group Sverige

Nej, det har inte varit några omvälvande förändringar på metallbörserna under årets inledande veckor. I årets första BE-analys känns det därför mer relevant att göra en summering av året som gick.

2015 blev ett år då Kina kom att göra skäl för sitt namn "Mittens rike". Åtminstone i relation till stålbranschen. Mycket kom nämligen att kretsa kring just Kina, och den globala dumpning av stålpriset som blev konsekvensen av minskad efterfrågan på den inhemska kinesiska marknaden.

Minskad global efterfrågan

För första gången i modern tid (finans-krisen 2008–2009 undantagen), så minskade nämligen den globala efterfrågan på stål. Minskningen på två procent, vilket motsvarar 27 miljoner ton, kan möjligen tyckas blygsam. Men man ska i sammanhanget då komma ihåg att 90 procent av nedgången kan kopplas till den kinesiska hemmamarknaden.



Det är ingen hemlighet att den minskade efterfrågan på stål i Kina har fått märkbara konsekvenser även på det globala planet. För första gången någonsin översteg den årliga kinesiska stålexporten 100 miljoner ton under 2015, enligt beräkningar av World Steel Association. En stor del av stålet gick till grannländer som Sydkorea (12%) och Vietnam (9%), men även EU tog emot sin beskärda del (8%).

Priset har varit det enda konkurrensmedlet. Anmärkningsvärt är att prisnivåerna legat på en nivå som varken kan förklaras av produktionstekniska eller ekonomiska faktorer. Den enda rimliga förklaringen till det billiga kinesiska stålet är med andra ord statliga subventioner.

Tänker om

Problemet för resten av världen är att även ett relativt litet lågpristonnage från Kina pressar den globala prispildens på stål. Till en början välkomnades detta av de stora stålköparna, men i takt med att den lokala stålindustrin tvingas dra ner på sin kapacitet – eller till och med stänga verksamheten – verkar det som att man börjar tänka om.

För vad händer när de lokala stålverken inte längre finns kvar?

En trolig konsekvens är att priset på importstål kommer att öka.

Stål- och aluminiumindustrins lobbyorganisationer har redan tidigare slagit larm. Och nu tycks även politikerna vakna till liv. Kina har fram tills nu hoppats på ett så kallat Market Economy Status, som skulle innebära att landet inte kan beläggas med handelshinder. Men enligt uppgift ska EU-kommissionen nu ha beslutat om preliminära importtullar för bland annat kallvalsade platta stålprodukter på upp till 16 procent för Kina och 26 procent för produkter från Ryssland... och i skrivande stund finns uppgifter om att undersökningar även pågår beträffande varmvalsad grovplåt.

Svag krona bra för exporten

Vad kan vi då förvänta oss av 2016?

I alla fall på hemmaplan tyder mycket på att det kommande året blir ganska likt det föregående. Byggsektorn går bra liksom fordonsindustrin, och den svaga kronan kan förhoppningsvis ge exportindustrin en välbehövlig skjuts. Producenter, distributörer och stål användare har under 2015 ansträngt sig till det yttersta för att öka sin effektivitet och konkurrenskraft och står nu redo att serva sina kunder. ●

VILD, VÅDLIG OCH VACKER

DEN FÖREDRAR VÄRME, väta och milda vintrar. Uppskattad som dekoration i svenska julhem, men i sitt vilda tillstånd numera en sällsynt gäst på våra nordiska breddgrader.

Förföriskt vacker med sina mörkgröna, läderaktiga blad och röda frukter. Men också giftig. Till och med dödlig.

Vi talar om järneken.

På latin *Ilex aquifolium*.

Det sägs att Kristi törnekrona var flätad av järnek. Och att romarna, när de festade till guden Saturnus ära i midvinter, brukade klä sina hem med växten. Traditionen att pynta med järnek runt jul tros härstamma från det hedniska Rom. Den etterdrypande växten ansågs skydda mot allehanda slags hem-sökelse – allt från otur och spöken till brand – och våra förfäder höll den därför för helig.

Sanning eller myt? Det finns de som menar att den törnekrona som Jesus bar inte kan ha varit gjord av järnek eftersom kristtorn, som den också kallas, inte växer i Palestina. I engelskan har järneken hur som helst fått namnet *Holly* (*Holy=helig*).

Kan bli 300 år

Vildväxande förekommer järneken framför allt i de södra och västra delarna av Mellaneuropa samt de västra delarna av Norge. Särskilt bra tycks järneken trivas i bokskogar. Den är för det mesta buskfor-

mig, men kan under speciellt gynnsamma betingelser bli uppemot 300 år gammal och växa till ett 10-15 meter högt träd.

I de områden där järneken växer vilt är det ett mycket populärt prydnadsträd. Det finns även många framodlade varianter, bland annat med brokiga, gula, tornfria eller mycket torniga blad. Senaste svenska observationen av en vilt växande järnek var för över 100 år sedan på västkusten.

Känns igen på bladen

Järnek känns lätt igen på de elliptiska läderartade bladen med vågiga, vasst torniga kanter. Bladen är mörkt gröna och de bärlika stenfrukterna som

EXTRALÄSNING OM STÅL-
OCH METALLER

utvecklas på hösten vackert röda. Den blommar med små vita blommor i maj-juni.

Förutom att järnek anses skydda mot ondska så används virket även till pilar och olika slags redskap. Dess hårda vita träslag passar bra för svarvning och som inläggningar i träarbeten. Det är homogent och saknar synliga årsringar, vilket gör det speciellt lämpligt för avancerat modellbygge. Tillsammans med buxbom är järnek ett av de mest eftertraktade träslagen för bygge av miniatyrfartyg, eftersom det möjliggör mycket små och fina detaljer. Det har även använts för tillverkning av vita schackpjäser. ●

SNABBFAKTA JÄRNEKEN

- Städsegrön (se förklaring till höger) buske eller träd med grå bark
- Kan bli 10–15 meter högt
- Har en diameter på stammen mellan 40 och 80 cm
- Bladen är 5–8 cm långa och 2–4 cm breda
- På unga träd och lågt sittande grenar har bladen mellan 3 och 5 vassa tornar på varje sida.
- På äldre träd och högre sittande grenar saknas oftast tornar
- Blommar med vita blommor i maj-juni
- De röda bären mognar under senhösten
- Hela växten utom barken är mycket giftig för människor



STÄDSEGRÖN ELLER VINTERGRÖN?

Det är inte ovanligt att begreppen blandas ihop. En vintergrön växt faller, namnet till trots, sina blad eller barr på vintern. Den städsegröna däremot förblir grön året runt. Dock sker även på städsegröna växter ett utbyte av blad eller barr. Den normala livslängden för blad eller barr på en städsegrön växt är 3–4 år. Exempel på städsegröna växter är järnek, buxbom, lagerhägg och barrväxter.