

AFFÄRSOMRÅDE FINLAND & BALTIKUM

UTVECKLING, TILLVÄXT OCH HÅLLBARHET I FOKUS



Har vi någonsin upplevt en stålmarknad som präglats av så mycket osäkerhet som under 2022? Jag tror knappast det. Åtminstone inte under vår livshistoria.

Huvudorsaken till oron på marknaden är naturligtvis den turbulenta situationen i vår omvärld, som fick material- och energipriserna att skena och dessutom skapade en obalans mellan tillgång och efterfrågan på stål. Obalansen reglerades så småningom, kanske till och med något snabbare än förväntat. Trots ståldistributörernas tappra försök att minska sina lagervolymer låg volymutvecklingen under 2022 något under fjolåret.

STÖRST I FINLAND

BE Group är Finlands största ståldistributör. Under året som gått har vi glädjande nog ökat marknadsandelen på långa produkter, medan den minskat något på tunna produkter och coils. Investeringar i ökad sågkapacitet i Lahtis bidrog till en tillväxt på gott och väl tio procent på specialstål, medan andelen produktionsservice legat kvar på samma nivå som 2022 – detta trots att andelen kapat material minskade något.

Men åter till stålpriserna, en riktig snackis under året och något som påverkat oss alla mycket. Under årets sex första månader fick vi uppleva en hisnande ökning på över hundra procent. Denna följdes under andra halvåret av en nedgång på runt femtio procent, vilket innebar en utmaning inte minst avseende kassaflödet. Sett över hela året överträffade vi de strategiska mål som satts upp.

FÖRBÄTTRAD KUNDUPPLEVELSE

Under 2022 fortsatte implementeringen av de strategiska investeringarna. Samtidigt noterades att försäljningen via vår webbshop fortsatte att utvecklas i positiv riktning. Lanseringen av nya digitala tjänster bidrog dessutom till en förbättring av kundupplevelsen.

Tack vare ökat fokus på datakvalitet och transparens baseras affärsmässiga beslut i allt högre utsträckning på datadriven information. Detta är en av orsakerna till att vi trots oron på marknaden lyckats bibehålla den höga nivån avseende kundnöjdhet, något som verifierades av helt fantastiska resultat i vår kundnöjdhetsmätning (NPS-index).

UTVECKLINGSINSATSER

Så om vi då blickar framåt, vad är förväntningarna på 2023?

Vi är övertygade om att de uppgraderingar som genomförts på inte minst maskinsidan ska fortsätta generera positiva resultat. Vi kommer dessutom att fortsätta fokusera på områden som utveckling, hållbarhet och tillväxt. Alla utvecklingsinsatser som görs baseras på feedback från återkommande kundundersökningar. När det gäller hållbarhetsinsatserna är målet att minska CO₂-avtrycket både avseende material och produktionsservice.

Lasse Levola,

VD BE Group Oy Ab



”Under 2022 fortsatte implementeringen av de strategiska investeringarna. Samtidigt noterades att försäljningen via vår webbshop fortsatte att utvecklas i positiv riktning. Lanseringen av nya digitala tjänster bidrog dessutom till en förbättring av kundupplevelsen.”



INVESTERINGAR I FINLAND – OCH VARFÖR VI GÖR DEM!

Under 2022 har flera strategiska investeringar gjorts i våra produktionsanläggningar i Finland. Investeringarna ingår i en långsiktig plan för att säkra en effektiv produktion som antogs 2019, och är ett måste om vi ska fortsätta ligga i framkant och kunna tillgodose våra kunders önskemål och behov.

DET GÅNGNA ÅRET HAR VI BLAND ANNAT INVESTERAT I FÖLJANDE :

- Fiberlasermaskiner i Lahtis och Lappo
- Bandsåg i Lahtis
- Maskincenter i Lappo

I samband med dessa investeringar och uppgraderingar robotiserades avfasningsprocessen på alla tre anläggningarna med en specialtillverkad robotlösning som designats och utvecklats av vår egen personal.



YTTERLIGARE NÅGRA ANLEDNINGAR ATT UPPDATERA VÅR MASKINPARK:



SÄKERHET

Investeringarna är viktiga ur ett säkerhetsperspektiv. Helt enkelt för att nya maskiner är säkrare än gamla, det gäller inte minst den nya linjen för kapning och skärning i Åbo som kommer att minska antalet tunga lyft avsevärt.



KUNDUPPLEVELSE

Genom att minimera antalet driftstörningar kan vi även i fortsättningen hålla en hög nivå gällande kvalitet och leveranssäkerhet.



PROCESSUTVECKLING

För att maximera den höga prestandan i de nya maskinerna, och öka flöde och effektivitet, är det nödvändigt att se över hela den omgivande processen.



DIGITALISERING

Komponenterna i dessa maskiner kommer vanligtvis från samma leverantörer. Utveckling och integrering av mjukvaran är en av de viktigaste faktorerna vid valet av leverantörer.

KUNDCASE FINLAND

FRAMGÅNGSRIKT SAMARBETE I FINLAND

Den aktuella kunden är en av de ledande leverantörerna av stålkonstruktioner och ramverk för byggnader och stålbroar i Finland. Den första ordern levererades under 2009, och idag levererar BE Group Finland bland annat kapade rör i olika dimensioner, balk och rostfritt stål.

– Som leverantör är vår viktigaste uppgift att se till att materialet finns tillgängligt när kunden påbörjar sina projekt, säger Risto Hovila, försäljningschef på BE Group Finland.

EN PÅLITLIG PARTNER

Samarbetet med kunden beskriver han som mycket positivt ”ända sedan det första gemensamma projektet”.

– Den dagliga kontakten flyter väldigt smidigt, mycket tack vare att vi känner varandra så väl. Kunden vet vad han får när han samarbetar med oss, och tillsammans har vi varit mycket framgångsrika. De ser oss som en erfaren och pålitlig partner, konstaterar Risto Hovila.

Kundansvarig säljare är Tomi Jokinen. Det är han som tillsammans med Timo Takala sköter de dagliga kontakterna med kunden. De besöker kunden i snitt en gång i månaden. Dessemellan hålls regelbundna digitala möten och avstämningar.

Kunden, som har sin verksamhet i sydvästra Finland, levererar till några av Finlands största byggföretag.

– Det som gör den här kunden unik är deras engagemang, precision och kvalitet. Att de blivit så framgångsrika beror bland annat på att de har en relativt liten organisation.



Risto Hovila

