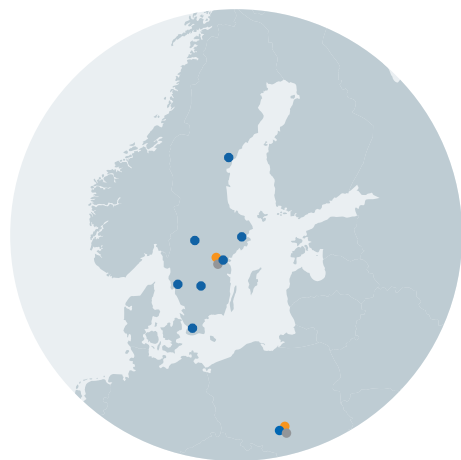


AFFÄRSOMRÅDE SVERIGE & POLEN

ETT HÄNDELSERIKT ÅR



Det rådande omvärldsläget, inflation, stigande räntor, energipriser som rusat i höjden och en stålmarknad som åkt prismässig berg- och dalbana.

Det finns mycket att reflektera över när man ska sammanfatta året som gått. En sak är dock säker: Det har varit ett händelserikt år!

Trots oron i omvärlden och den osäkerhet den skapat inte minst på stålmarknaden, har 2022 varit ett bra år för BE Group Sverige. Tack vare den stabila organisatoriska och operativa grund som lagts de senaste åren har vi på ett tillfredställande sätt lyckats hantera både materialbrist och fluktuerande priser.

FLERA VIKTIGA FÖRÄNDRINGAR

Under året som gått har vi gjort flera viktiga förändringar i verksamheten. Jag tänker bland annat på förvärvet av den nya armeringsfabriken i Norrköping. Syftet med köpet är att stärka positionen och erbjudandet på en marknad som präglas av hård konkurrens och små marginaler. På idrottspråk skulle man kunna kalla det en prestigevärkning, som inte bara ger en ökad bredd utan dessutom tillför en rad spetskvaliteter. Den nya armeringsfabriken är en av Europas modernaste. Vi tillför kapacitet och stärker erbjudandet på inte minst klippt och bockat material – så kallad inläggningsfärdig armering (ILF). Affären gjordes upp i början av året, och i avtalet med säljaren NCC ingår även ett samarbetsavtal som löper över ett par år.

En annan viktig investering under året var köpet av en mindre enhet för CNC-bearbetning. Enheten ligger i Arvika, strategiskt nära en av våra kunder inom den tunga fordonsindustrin.

Internt har vi bland annat arbetat fram en ny organisation för lager och produktion i Norrköping. Ett av syftena med den nya organisationen är att öka leveranssäkerheten. Efter centraliseringen av lager och produktion har mycket kommit att handla om just Norrköping. Högstaplingslagret som

flyttats från Malmö är på plats, och tillsammans med köpet av armeringsfabriken och flytten av armeringslagret dit, har det frigjort betydelsefulla ytor för både lagring och produktion.

Under året lades järnvägen till anläggningen i Norrköping ner, för att kompensera för detta har ett nytt och effektivt samarbete med hamnen i Norrköping inletts.

HALVERAT ANTAL OLYCKOR

En av de saker som jag känner mig mest stolt över är vårt framgångsrika säkerhetsarbete. Tack vare förebyggande åtgärder i arbetsmiljön har vi återigen lyckats halvera antalet arbetsplatsolyckor, något som lett till ökad trivsel, förbättrad effektivitet och minskad sjukfrånvaro hos de anställda.

Allt har dock inte handlat om Norrköping. Strax innan sommaren öppnades det nya säljkontoret i Skellefteå, numera bemannat med tre ambitiösa säljare. Närvaro, tillgänglighet och kundnöjdhet är deras ledord.

Året avslutades med att kontoret i Malmö flyttade till nya och mer ändamålsenliga lokaler i det anrika Sydsvenskanhuset. Lyfter vi blicken något har ett inköps- och lagersamarbete med Finland inletts. Syftet med samarbetet är att minska mängden kapital som ligger bundet i lager.

Sammanfattningsvis handlar detta om viktiga förändringar som kommer att ha stor betydelse under lång tid framöver. Som stärker vår position och hjälper oss i vår strävan att bli bäst på de marknader där vi är aktiva.

Magnus Bosson

VD BE Group Sverige AB

”Den nya armeringsfabriken är en av Europas modernaste. Vi tillför kapacitet och stärker erbjudandet på inte minst klippt och bockat material – så kallad inläggningsfärdig armering (ILF)”





BREDDAT ERBJUDANDE, FÖRDUBBLAD PRODUKTION OCH MINSKAD SÅRBARHET

Under våren köpte BE Group armeringsfabriken i Norrköping av byggjätten NCC. Fabriken är en av Europas modernaste. Genom förvärvet stärker BE Group sitt erbjudande på armering samtidigt som ny produktions- och lagerkapacitet tillförs i nära anslutning till den egna anläggningen i Norrköping.

– Armeringsmarknaden präglas av hård konkurrens och små marginaler. Rysslands invasion av Ukraina i februari har dessutom skapat en osäkerhet gällande materialtillgången. På det här sättet stärker vi vår position avsevärt, samtidigt som vi bidrar till en konsolidering av marknaden, säger Magnus Bosson, VD för BE Group Sverige.

SKALFÖRDELAR

Anläggningen är en av Europas modernaste armeringsfabriker och har i ett par decennier servat den svenska marknaden med framför allt rakstål, armeringsnät samt klippt och bockat material – så kallad ILF-armering.

I och med förvärvet fördubblar BE Group sin produktion av armering.

– Armering är en enkel produkt och konkurrensen, inte minst från utlandet, är stor vilket gör skalfördelar väldigt viktiga för den som vill vara med och konkurrera, konstaterar Magnus Bosson.

HELT NY KAPACITET

Förvärvet innebär att BE Group blir mindre sårbara.

– Anläggningen har gett oss helt ny kapacitet, både volym- och dimensionsmässigt. Det har även inneburit att vi kan erbjuda flera nya produkter, till exempel specialnät och svetsade korgar.

BE Group fick tillträde till fabriken den första maj 2022. I förvärvet ingår ett flerårigt samarbetsavtal där bolaget åtar sig att leverera armering till olika NCC-projekt runt om i landet.

– Det är en anläggning med stor kapacitet och utvecklingspotential som även öppnar för möjligheten att växa på både befintliga och nya marknader, säger Magnus Bosson.



BE GROUPS ERBJUDANDE INOM ARMERING

- Armeringsstål
- Armeringsnät (standard, fingerskarvade och specialnät)
- Inläggningsfärdig armering (ILF) – Klippt och bockat (Ø 8-32 mm)
- Svetsade armeringskorgar, balkar och mattor
- Coils (Ø 8-20 mm)
- Rullarmering
- Rostfri armering (rakstål, nät och ILF)
- Kompletteringsprodukter & förbrukningsmaterial

KUNDCASE SVERIGE

ALLT FRÅN LJUSSTAKAR TILL HÖGHUS

Tillgänglighet, engagemang och en personlig kontakt. När Mälarsmide i Västerås valde BE Group som sin stål-leverantör var det dessa faktorer som var avgörande.

Samarbetet har pågått i flera år, men det var först när BE Groups Mats Höglund tog över som kundansvarig säljare i början av förra året som det tog fart på riktigt.

– Vi fann varandra direkt, och idag är det en självklarhet att BE Group ska vara med och räkna på alla nya jobb vi får in, konstaterar grundaren av Mälarsmide Niklas Karlsson.

INGEN TYPISK STÅLKUND

Mälarsmide är inte någon typisk stålkund. Företaget grundades för knappt tio år sedan, men det traditionella byggnadssmidet som utgjorde grunden i verksamheten då har med åren ersatts allt mer av inrednings- och konstsmide.

– Numera brukar jag säga att vi tillverkar allt från höghus till ljusstakar, säger Niklas Karlsson.

Förfrågningarna kommer från konstnärer och designers över hela världen. Ryktet om det svenska företaget som gärna åtar sig konstnärliga uppdrag har spridits från mun till mun, och idag står den typen av specialuppdrag för ungefär halva omsättningen.

UNIKA PROJEKT

Bland de mer uppmärksammade uppdragen finns konstnären Jacob Dahlgrens 36 meter långa och fyra meter höga geometriska skulptur "Togetherness" i den norska hamnstaden Molde. Verket består av 13 olika sektioner. All produktion skedde i Mälarsmidens verkstad. Därefter

skeppades sektionerna till Molde och monterades ihop på plats av Mälarsmidens egen personal.

Att jobba med konstsmide skiljer sig på många sätt från vanligt byggnadssmide.

– Varje projekt är unikt. När konstnärerna kontakter oss har de ofta en idé om hur deras verk ska se ut, men de saknar den tekniska kunskapen och mycket tid går åt till att diskutera konstruktionsmässiga lösningar.

Mats Höglund beskriver Mälarsmide som ett litet men tajt gäng, där personligheten är det som betyder mest i samband med nyrekryteringar. Om de inte hittar rätt person, så jobbar de hellre över själva, konstaterar han.

– Det är ett oerhört härligt gäng att jobba med. De har ett stort kundfokus, och en syn på kundrelationer som jag delar. Vi har en rak och tydlig kommunikation, de svarar snabbt och återkommer alltid när de lovat vilket uppskattas av båda parter, konstaterar Mats Höglund.

KORTA LEDTIDER

BE Group levererar bland annat balk i olika dimensioner, en del plåt samt hålprofiler (VKR och KKR). Enligt Mats Höglund är det en mix av obehandlade fulla längder och kapat material.

Utmaningen som leverantör handlar ofta om tid.

– Som de flesta smidesverkstäder vill de ha korta ledtider. Kan man inte leverera i tid så spelar priset inte någon roll. Lyckas man däremot leva upp till dessa krav så finns det goda förutsättningar för en bra affärsrelation, och det tycker jag att BE Group kan, säger Mats Höglund.

"Vi fann varandra direkt, och idag är det en självklarhet att BE Group ska vara med och räkna på alla nya jobb vi får in."