

DET HÄR ÄR

Bandstål B. Nilsson AB

BANDSTÅL B. NILSSON AB är ett stålservicecenter inom tunnplåt på den skandinaviska marknaden. Vår uppgift är att försörja tillverkande företag med spaltat och/eller klippt material i stål eller andra metaller.

Detta kan ske av material från eget lager eller av material som kunderna tillhandahåller. Produkterna är i första hand handelsstål i varmvalsat, kallvalsat och metallbelagt utförande som också lagerföres i stor utsträckning.

Specialmaterial kan anskaffas och även lagerhållas för särskilda projekt.



VANLIGA FRÅGOR

FRÅGA: Vilken Breddtolerans klarar ni?

SVAR: Vi arbetar efter en generell standard $+0,2/-0,2$ mm men klarar betydligt snävare breddtolerans – fråga från fall till fall när ni har behov av snävare breddtolerans.

FRÅGA: Vilken Längdtolerans klarar ni?

SVAR: Vi arbetar efter en generell standard $+0,5/-0,5$ mm men klarar betydligt snävare längdtolerans – fråga från fall till fall när ni har behov av snävare längdtolerans.

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

I Bergslagen började omkring sekelskiftet bearbetning av tunnplåt. En industritradition som varat sedan dess och som vi bygger vidare på. Vår kunskap och erfarenhet är tryggheten för våra kunder.



BANDSTÅL B. Nilsson AB – inte bara en skärna på slitning – nu också en klippa på plåt!



Bandstål B. Nilsson AB • Box 118, 714 21 Kopparberg • Tel: +46-(0) 580-888 80
Fax: +46-(0) 580-711 90 • E-post: info@bandstal.com • Internet: www.bandstal.com

STÅLBANDET



VÅR/SOMMAR 2003





NÅGRA ORD FRÅN

Tobbe

Allmänt

Vi har mycket att göra! Det är skillnad som dag och natt för oss. Jämfört med 2002 lastade vi ut + 35% under första kvartalet 2003.

Det är i första hand slitning av band som ökar. Klippning av formatplåt fungerar också bra men vi behöver mer tonnage i den linjen.

Vi har stärkt upp produktionen under vintern med två man för att klara att bibehålla den höga servicegrad vi arbetat med i många år. Våra kunder får inte drabbas negativt av att vi har mycket att göra – service och flexibilitet måste upprätthållas med alla medel.

Orderingång

Trendkurvan, för orderingång i ton/vecka, har stigit sedan juni 2002. Orderingången under första kvartalet 2003 jämfört med samma period föregående år är + 42 %. Om jag ställer det mot de negativa signaler vi får från kunder och leverantörer tycker jag att det är anmärkningsvärt. Det är ett tecken jag tolkar som att vi är på rätt spår. Vi kör så det ryker!

Jag vill tacka befintliga och nya kunder för det förtroende Ni har för oss. Det är Ni som gör skillnad i vår utveckling!

"...Det är ett tecken jag tolkar som att vi är på rätt spår. Vi kör så det ryker!"

Prisutveckling

Basprisutvecklingen inom Tunnsplåt har fortsatt uppåt under första och andra kvartalet 2003. Vi har nu varit i en trend med uppåtgående priser under fem kvartal, detta trots att efterfrågan på marknaden generellt upplevs som förhållandevis svag. Den främsta orsaken till att stålverken har lyckats i sin strategi att höja priserna tror jag är att sammanslagningar mellan producenter och reducerade produktionsvolym har minskat utbudet.

Stålverken prioriterar idag konsekvent högre pris före volym.

Torbjörn Nilsson
Torbjörn Nilsson / VD

God service öppnade dörren för ett utökat samarbete

Under 2003 har ett utökat legosamarbete mellan Gasell Profil AB i Gävle och BANDSTÅL rullat igång.

Gasell Profil AB är ett företag som tillverkar och förädlar tunnplåtprodukter. Gasell har sedan hösten 2002 tillverkat en ny produkt som omfattar stora volymer tunnplåt. Eftersom detta projekt omfattar många dimensioner ansåg man att ett servicecenter skulle passa bra för mellanlagring av coils och manufakturering.

Några korta frågor till Lena Paugart, inköpsansvarig på Gasell Profil AB i Gävle:

Hur kom Ni i kontakt med BANDSTÅL?

– Relationen mellan oss sträcker sig långt tillbaka. BANDSTÅL har under många år hjälpt oss med slitning av framförallt lackerat material.

Varför använder Ni Er av BANDSTÅL?

– När det gäller lackerade material är kravet på ytan hög. Detta är något som vi inte behöver oroa oss för när BANDSTÅL bearbetar våra produkter.

– Till det nya projektet behövde vi någon som kunde mellanlagra coils och slitta till de dimensioner vi för dagen är i behov av. Av erfarenhet vet vi att BANDSTÅL gör ett bra jobb och förstår våra behov av en flexibel och säker leverantör.

KORT OCH GOTT

ISO 9002/14001

Kvalitetssystem enl. standard SS-EN-ISO 9001:2000 är infört. Revision genomförd i december 2002. Vårt nya certifikat är giltigt t o m December 2005.

Bandståls certifierade Miljöledningssystem enl. standard SS-EN-ISO 14001:1997 är reviderat i December 2002. Certifikatets giltighet är förlängt t o m December 2005.

Nya installationer

- Pappershaspel installerad för enklare omhändertagande av papper vid produktion av rostfritt med skyddspapper.
- Coilställ för att expandera coil-lagret till lagerkapacitet 5000 ton.
- Ny digital stämpelklocka för att underlätta administration av löner är installerad.
- Avhaspeln i stora skärinjen uppgraderad för att klara produktion med högre rakhetskrav.

DET ÄR JAG SOM

håller ordning och reda!



Tommy Lassfolk

Ålder: 33 år

Bor: Hus i Kopparberg

Bakgrund

Född och uppvuxen i Kopparberg. Köpte hus för fyra år sedan där jag bor med min familj.

Fritidsintresse

Min familj, sambo Anna och min son John som är tre år. När jag får tid över ger jag mig gärna ut i naturen och åker skidor, springer, fiskar eller jagar.

Arbetsuppgifter

Jag ansvarar för lager, utlastning, inköp av förnödenheter samt reparationer och underhåll.

Fakta Bandstål**Vad har vi att sälja?**

	Tjocklek
Varmvalsad betad plåt	2,00 – 3,00 mm
Kallvalsad plåt	0,50 – 3,00 mm
Kallvalsad plåt (djupdragning)	0,50 – 3,00 mm
Varmförzinkad plåt	0,28 – 3,00 mm
Aluzink-belagd plåt	0,70 – 1,25 mm

I vilken form kan vi leverera?

Lagerformat: 1000 x 2000 mm, 1250 x 2500 mm, tjocklek: 0,50 – 2,00 mm

Specialformat: bredd: 250 – 1300 mm
längd: 400 – 4000 mm,
tjocklek: 0,50 – 2,00 mm

Spaltade band: bredd: 5 mm – 1500 mm,
tjocklek: 0,10 – 3,00 mm

KUL!

Hantverkaren

I en fabrik hade en värdefull maskin gått sönder. Ledningen för fabriken var förtvivlad för det var en gammal maskin som var svår att ersätta och man kallade in alla möjliga experter för att laga den. Folk funderade, hamrade, skruvade och plockade isär den utan att lyckas reparera den.

I ett sista desperat försök anlätade ledningen en mycket gammal man som kanske kunde laga den. Den gamle mannen gick länge runt och studerade maskinen. Till slut tog han fram en hammare och slog ett slag på ett rör och genast började maskinen att fungera igen.

Två dagar senare fick ledningen för fabriken en faktura på 8000 kronor för reparationen. De tyckte att det var lite väl dyrt för ett enda hammarslag och bad därför om en specificerad faktura.

När fakturan kom löd den:

Kostnad för att slå med hammaren: 1 kr

Kostnad för att veta var man ska slå med hammaren: 7999 kr

Källa: Varför växer gräset? Andra sädden, av Klas Hallberg & Magnus Kull