

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.

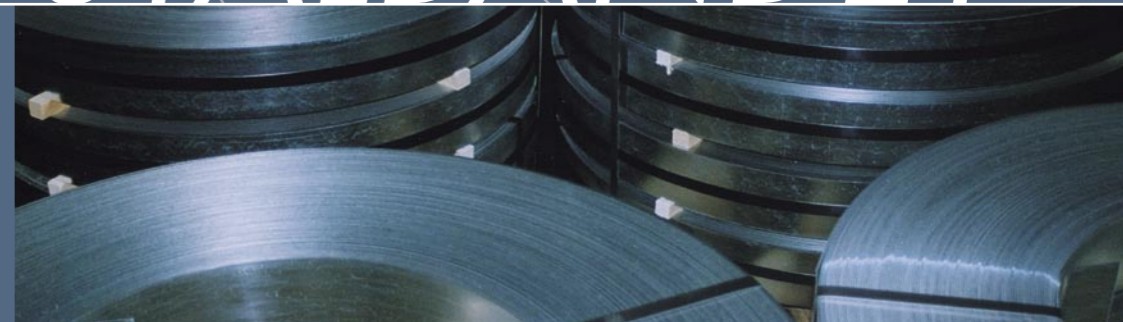
B

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.



STÅLBANDET



VANLIGA FRÅGOR

FRÅGA: Hur snabbt kan Ni leverera ?

SVAR: Generellt arbetar vi mot 10 arbetsdagar, men ring och fråga så kanske vi kan lösa ert behov snabbare. I de flesta fall är allt möjligt.

Du vet väl att det är du som kund med din erfarenhet och kompetens som skall utveckla oss till den serviceleverantör du vill ha!



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



VINTER 2004



NÅGRA ORD FRÅN

Tobbe

Allmänt

Konsolideringen i stålbranschen fortsätter? Marknaden på tunnplåt är fortsatt svårbedömd. Stålverken har fortsatt stora kvantitetsbrister och priserna fortsätter uppåt trots att vi för länge sedan nått rekordnivåer.

Det råder en ökad efterfrågan av stål på världsmarknaden enligt International iron and steel institute, IISI. Stålkonsumtionen ser ut att öka med 7,5 % till 950 miljoner ton (mt) från 2003 till 2004. Störst ökning på lokal marknad står Kina för med en ökning med 30,6 mt till 263 mt – upp 13 % jmf. med 2003. Även när Kinas ökning exkluderas så förväntas ökningen globalt bli 5,7 %.

På IISI's årliga konferens i Istanbul 3 – 6 oktober talades det även om att vi kan komma att se världens första 100 mt/år producent (idag är Arcelor störst med ca 43 mt/år) formeras de närmaste 12-18 månaderna via sammanslagningar och/eller förvärv. Bland annat Thyssen-krupp har uttalat att de är intresserade att fusionera med någon av sina rivaler enl. Financial Times den 7:e oktober. De nämner att potentiell partner skulle kunna vara Corus men att även Riva i Italien eller Voestalpine i Österrike är tänkbara.

Ökad konsumtion i kombination med ökad konsolidering kan leda till att vi långsiktigt får lära oss att leva med de "onormala" prisnivåer vi har idag.

Ordergång

- Vår ordergång var under veckorna 32 – 40 +16 % jämfört med föregående år.
- Orderstocken är fortsatt stor. Fördubblad jämfört med föregående år.
- Utlastningen under Augusti/September ökade med 28 % jämfört med föregående år.

Prisutveckling

Priserna fortsätter att stiga trots att vi redan nått rekordnivåer. Det råder fortsatt stor brist på stora volymer i marknaden och stålverkens råvarukostnader ökar fortsatt inför 2005.

Priserna kommer sannolikt att stiga med ytterligare 1000 – 1500 sek/ton från 2:a halvåret 2004 till leveranser under 1:a halvåret 2005. Vi har redan från kvartal 3 till kvartal 4 sett en prisökning med 500 sek/ton.

Jag kunde inte tro efter sommarens prisutveckling att priserna skulle fortsätta stiga så kraftigt som de gör. Det verkar inte finnas något tak.

Att bedöma framtida utveckling mot bakgrund av hur marknaden historiskt har fungerat verkar omöjligt. Det verkar vara nya tider med nya spelregler.

Verken prioriterar fortsatt pris före volym!

Torbjörn Nilsson / VD

PERSONALNYTT

Tomas Karlsson – ny utesäljare...

Jag heter Tomas Karlsson och har börjat jobba på Bandstål som utesäljare med mellansverige som ansvarsområde. Sedan jag började i augusti har det varit en hektisk men rolig tid.

Jag började några dagar i produktionen för att sedan vidare lära mig de administrativa rutinerna. Imponerande med den fart som det är i stålbranschen men jag förstår att situationen är mycket speciell för närvarande med stor brist på material och kraftiga prisökningar.

Så snabbt som möjligt ska jag försöka lära mig marknaden och det gör jag bäst ute hos Er som förbrukar vår tunnplåt.

Vi ses!



...och Susanne blir innesäljare

Susanne Willman har varit anställd på Bandstål i fyra år och kommer nu som innesäljare att öka servicen och supporten till våra kunder.

Susanne är även administrativt ansvarig för lager, order och fakturering.



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 – 2,00 mm

I vilken form kan vi leverera?

<i>Lagerformat:</i> 1000 x 2000 mm, 1250 x 2500 mm, tjocklek: 0,50 – 2,00 mm
<i>Specialformat:</i> bredd: 250 – 1300 mm längd: 400 – 4000 mm, tjocklek: 0,50 – 2,00 mm
<i>Spaltade band:</i> bredd: 5 mm – 1500 mm, tjocklek: 0,10 – 3,00 mm

Steel Business Briefing

Många kunder har under året frågat var de kan finna relevant information om marknads och prisutveckling på stål. Vi använder oss av flera källor bland annat "Steel Business Briefing" på Internet. Här kommer ett utdrag från deras färskaste marknadsrapport om läget i nordeuropa:

European flats prices to remain "above the clouds"

Flats prices will continue to go "way up above the clouds" in the first quarter of 2005, north European traders tell Steel Business Briefing.

Base prices for Q4 in the region are Euros 40-50/t up from Q3, says a producer; others say the increase is a bit less. And from 1 January 2005, the mills are considering further rises for HRC of Euro 20-35, depending on country.

But the escalating prices are nothing to do with high demand and everything to do with product shortages, as the north European economy certainly is not booming. "All our [European] economies are stagnant," says a French trader.

This year's global steel scarcity has placed imports at a premium, with buyers having to pay higher prices even for inferior qualities, they say. Indeed import prices are consistently above European mill levels, due to significant tonnages being shipped to the USA. In the first seven months of this year, EU-25 hot coil imports were down about 30% on 2003 at around 330,000 t/m, say Brussels sources.

Others however have a different perspective. "There's a bizarre situation of [importers] buying inferior products at superior prices," adds the trader. The reason, he says is that European steel is simply not expensive enough. "In a logical economy, a shortage would be priced out," he says. "But in Europe this is being turned on its head."



Steel Business Briefing
www.steelbb.com

Tänkvärt

Rekryteringskonsulten

Ett företag skulle anställa en person och fick 104 ansökningar om jobbet. Efter att ha gått igenom alla handlingar och intervjuat ett antal personer hade de nu 10 st kvar, med likartade kvalifikationer, som konkurrerade om jobbet.

Företaget bestämde sig för att anlita en rekryteringskonsult för att hjälpa dem välja den bästa personen. När konsulten kom in på företaget bad han att få alla handlingar gällande de 10 som återstod. Efter att ha fått högen med ansökningar, drog han en och gav den till företagets VD.

– Det är den här personen som ni skall ha, sa han och började göra sig klar för att gå därifrån då uppdraget var slutfört.

– Men, hur kan du veta det så fort? utbrast den förbluffade VD:n.

– Den där personen är inte bara kvalificerad, den har tur också, sa konsulten och gick sin väg.

Källa: Varför växer gräset? andra sädde
Av Klas Hallberg och Magnus Kull

ELMIA Subcontractor 2004 9-12 november 2004

Kom och träffa oss i vår monter i hall A, plats A05:29 så kan vi tala vidare om vilka möjligheter vi har att leverera till dig under 2005.

Elmia Subcontractor i Jönköping är norra Europas största och viktigaste renodlade underleverantörmässa.