

## En värld av möjligheter

I samband med årsskiftet formerades ett antal specialiserade bolag under det gemensamma namnet Beijer Tech. Vår uppgift är att genom produktivt och kreativt samarbete hjälpa nordisk industri att bli ännu mer konkurrenskraftig.

Ett resultat av detta samarbete är det första numret av Beijer Tech News. Här tänker vi bjuda på nyheter, info och förhoppningsvis även inspiration som kan resultera i nytänkande.

Vi ser inte bara på Beijer Tech som en grupp företag, för oss handlar det om att öppna en värld av möjligheter för våra kunder. Vi finns där med en trimmad organisation oavsett om du söker precisionsslipskivor för kullager i turbinmotorer eller smältugnar för legeringen till solceller.

Vi representerar några av världens ledande tillverkare och har vi inte rätt produkter så hittar vi dem. Förädling och kundanpassning gör vi givetvis själva. Som Beijer Tech vill vi ge dig det bästa av två världar: den stora koncernens breda produktutbud och den lilla organisationens närhet, spetskompetens och snabba beslut.

Tre ledord driver vår verksamhet. Kundnära, Kreativa, Kompletta. Välkommen till Beijer Tech News och företagen inom Beijer Tech.



Peter Kollert  
VD, Affärsområdeschef  
G & L Beijer Tech AB



### Snösäkert med Ekonil

Se upp i backen. Genom att gå från leverantör till samarbetspartner har Ekonil säkrat säsongstarten i allt fler svenska skidorter.

Ekonil har i många år levererat slangarna till snökanonerna i de flesta skidanläggningar i Sverige och Norge. Personalen har själva hanterat av- och påkoppling av slangsystemet vid säsongernas slut och början. Läckande slangar och kopplingar med påföljande förseningar av säsongstarten har inte varit ovanligt.

För att lösa problemet föreslog Ekonil att de skulle ta ett helhetsansvar för nermontering och uppstart av snökanonerna. Resultatet har blivit att den viktiga säsongstarten säkrats.

– När temperaturen sjunker under nollstrecket är det viktigt att allt fungerar så att snökanonerna snabbt kan komma igång. Genom att vi tar över totalansvaret ser vi till att alla slangar och kopplingar är i toppskick. Våra kunder kan lugnt lita på att systemet fungerar, säger projektledare Bo Wijkander på Ekonil.

Avtalet ger också en tryggare arbetsmiljö för skidorternas personal.

– Snökanonslangar jobbar med ett tryck på upp till 55–60 bar, vilket innebär direkt livsfara om en koppling skulle släppa. Vårt serviceavtal innebär att risken för olyckor minimeras, säger Bo Wijkander.

## Beijers levererar eldfast helhet

Beijer Industri tar steget fullt ut och blir totalleverantör inom eldfasta applikationer. En rad nysatsningar under de senaste åren har gjort att företaget nu kan erbjuda en helhet bestående av Material, Installation & Tillverkning samt Service & Utbildning.

Nyanställningar samt förvärv av t ex installationsföretaget Renheat är några av de pusselbitar som har kompletterat

Beijers erbjudande inom det eldfasta segmentet.

– Att vi kan erbjuda totalentreprenad inom eldfast innebär en rad fördelar för våra kunder. Vi kan ge dem all upphandling på ett och samma ställe, de får färdiga lösningar, samordnad felsökning och så vidare. Resultatet är bättre överblick, ökad trygghet och bättre lönsamhet, säger Beijer Industris VD Peter Skoog.



# Lundgrens ökar brandsäkerhet ombord

Sjöfarten har alltid varit en självklar kundgrupp för slangspecialisten Lundgrens. Idag byggs inga fartyg i Sverige, men kontakterna med varvsnäringen är fortfarande goda och nyligen fick företaget fyra ordrar värda ca 700 000 kr på brandslangar, kopplingar, ventiler och stålror till nybyggen i Korea.

Lundgrens rykte som kvalitetsleverantör har förstärkts sedan ett Asienbyggt fartyg för några år sedan fick problem med inspektionen av installerade lågprisprodukter inom brandskyddet.

– Kopplingarna var billiga kopior som inte höll måttet och fartyget fick inte lämna kaj förrän allt var utbytt mot de produkter vi kunde erbjuda. Sådant är en dyrköpt erfarenhet och därför får vi regelbundet order till skeppsvarv i t ex Korea och Singapore, trots det långa avståndet. Stillastående kostar mer än att satsa på rätt kvalitet från början, kommenterar Lundgrens marknadschef Per Simson.

## Beijers slipkatalog ute på nätet!

Som du säkert vet har Beijer Industri alltid ett brett urval av slipprodukter och maskiner från några av världens mest kända leverantörer. Och nu finns en av Sveriges största kataloger med slipprodukter på nätet.

Beijers nätkatalog är alltid uppdaterad med senaste nytt och gör det ännu enklare att få en överblick över sortimentet. Gå in på [beijerind.se](http://beijerind.se) och klicka på "Slipmaterial".

– Men ge inte upp även om du inte hittar det du söker i vår nätkatalog. Vi har sålt slipmaterial i över 100 år och hjälper dig att ta fram en lösning, hälsar Beijer Industris VD Peter Skoog.

## Ervin Amasteel till Tebeco!

Tebeco utökar sitt stora sortiment av blästermedel med de förstklassiga produkterna från Ervin Amasteel, en av världens största tillverkare. Produkterna omfattar bl a högkolhaltig steel shot, steel grit och rostfritt.

Det nya sortimentet kompletterar Tebecos agentur för Metalltekniks lågkolhaltiga steel shot. "Låg- och högkolhaltig steel shot har olika användningsområden och vi vet var de olika kvaliteterna passar bäst", säger Tebecos VD Gunnar Thornberg.

