



BE GROUP

VI BYGGER FÖR FRAMTIDEN

ÅRSBERÄTTELSE 2020

INNEHÅLL

| | | | |
|------------------|----|---------------------------------|----|
| VD har ordet | 3 | Affärsområde Sverige & Polen | 12 |
| Om BE Group | 4 | Affärsområde Finland & Baltikum | 14 |
| Historia | | Hållbarhet | 16 |
| Året i korthet | 5 | Miljö | 17 |
| Strategi | 6 | Säkerhet | 18 |
| Värderingar | 7 | Stålmärknaden | 19 |
| Erbjudande | 8 | Aktien | 20 |
| Digitalisering | 9 | Koncernledning | 21 |
| Kundcase Sverige | 10 | Styrelse och revisorer | 22 |
| Kundcase Finland | 11 | Adresser | 24 |

NYCKELTAL 2020

Nettoomsättning

3 672 MSEK

(2019: 4 359 MSEK)

Underliggande rörelseresultat

96 MSEK

(2019: 94 MSEK)

Rörelseresultatet

39 MSEK

(2019: 88 MSEK)

Resultat efter skatt

4 MSEK

(2019: 50 MSEK)

Kassaflödet från den löpande verksamheten

341 MSEK

(2019: 200 MSEK)

Resultat per aktie

0,33 kr

(2019: 3,87 kr)

VD HAR ORDET

ETT UTMANANDE ÅR



När jag summerar mitt första hela år som VD för BE Group tycker jag att vi lyckats ganska bra. Efter en svag avslutning på 2019 började det nya året 2020 lite ljusare och det fanns en positiv framtidstro. Så kom Covid-19, och världens reaktioner på den snabba spridningen ställde allt på ända. Över en natt tappade några av våra kunder, främst underleverantörer till fordonsindustrin, 80 procent av sin omsättning. Samtidigt, med en dags varsel, meddelade vår enskilt största kund att de tillfälligt skulle stänga ner hela sin verksamhet. Utöver att jobba med åtminstone för mig något helt nytt, att förhindra smittspridning, gick mycket kraft åt till att bevaka rörelsekapitalet och minska kostnaderna.

Totalt minskade försäljningen med 16% men det underliggande rörelseresultatet förbättrades något och uppgick till 96 MSEK (94). Kassaflödet från den löpande verksamheten var starkt och ökade till 341 MSEK (200) och vid årets utgång uppgick nettoskulden till rekordlåga 156 MSEK (373).

ORGANISATION

Under början av året arbetades en ny organisationsform in som innebar att tidigare uppdelning i affärsenheterna i produktion och distribution slopades och istället drivs respektive bolag som en affärsenhet. Huvudsyftet med denna förändring var att skapa en organisation där varje bolag utvecklas utifrån sin egen unika marknadsposition, samt att minska antalet ledarskikt mellan kunderna och koncernledningen. Ledorden i arbetet har varit säljkultur och kundupplevelse. Genom att arbeta decentraliserat ges dotterbolagen möjlighet att – precis som entreprenörer – agera självständigt och med mandat att fatta de mest effektiva besluten med fokus på just sina kunder, sina affärer och sin lönsamhet.

Förändringen innebar även att antalet anställda i moderbolaget reducerades och genom färre beslutsnivåer hålls koncernledningen till ett fåtal personer

”Genom att arbeta decentraliserat ges dotterbolagen möjlighet att – precis som entreprenörer – agera självständigt och med mandat att fatta de mest effektiva besluten med fokus på just sina kunder, sina affärer och sin lönsamhet”.

där insikter, synergier och stordriftsfördelar tas tillvara. Allt som allt har vi kommit en bit på vägen med att skapa ett effektivt bolag där dotterbolag och koncern snabbare kan anpassa sig till marknadsförändringar samtidigt som relationerna med kunderna stärkts ytterligare.

STÅLPRISUTVECKLINGEN

Runt halvårsskiftet 2020 var stålpriserna på botten. Därefter började de stiga igen. Bakgrunden är en stark konjunktur i Asien under 2020, med Kina som nettoimportör av stål för första gången på många år. Vid halvårsskiftet ökade behovet av fordonsrelaterade produkter i Europa men då var producenterna försiktiga i sin kapacitetsuppbyggnad. Alternativet att fylla europeiskt behov med importerat stål var inte möjligt eftersom omvärlden hade starkare behov och betalade betydligt mer.

Den begränsade tillgången ledde till långa ledtider, och under hösten blev kunderna tvungna att acceptera de stigande priserna. I slutet av 2020 accelererade stålbehovet ytterligare, och trots att stålproduktionen tagit ny fart ser vi idag brister på flera materialslag, främst fordonsrelaterade. Bristerna har lett till mycket snabba och stora prisuppgångar för stål såväl som råvaror i slutet av 2020 och början av 2021. Väldigt mycket av stålprisutvecklingen beror på vad som händer i Kina, och med hög politisk inblandning kan förändringar ske väldigt snabbt.

VÅL GENOMFÖRDA PROJEKT

Trots pandemin har inget avkall gjorts på genomförandet av den agenda av förbättringar vi hade för året. Större projekt som investeringen i Norrköping, centrali-

sering av lager- och produktionsverksamhet till Norrköping tillsammans med stängningen av lagret i Malmö är avslutade och kommer att påverka 2021 positivt. Samtidigt flyter omstruktureringen i Baltikum på som planerat och en ny e-handelsportal kommer lanseras under våren 2021.

FOKUS FRAMÅT

De senaste åren har bolaget genomfört många stora strukturella förändringar. 2020 var i det avseendet inget undantag. Nu är grunden lagd, men det innebär inte att vi är färdiga. Arbetet med att bygga ett stabilt och långsiktigt lönsamt bolag för framtiden fortsätter, men istället för stora strukturella förändringar kommer fokus framöver att ligga på mindre, återkommande förbättringar inom alla delar av bolaget. Dessa förbättringar rör i huvudsak våra kunder och deras upplevelse av att göra affärer med BE Group.

Att sälja handelsstål är lite som att sälja bensin eller potatis: när varorna i stor utsträckning är standardiserade måste kunderbjudandet vara det vassaste och mest attraktiva. Till syvende och sist är detta en fråga om kompetens, tillgänglighet, leveranssäkerhet och transporter. Hos våra kunder kan allt detta sammanfattas med ett enda ord – kundupplevelse!

Avslutningsvis vill jag rikta ett varmt tack till våra kunder, som återkommande ger oss sitt förtroende, och till alla våra medarbetare som under ett extraordinärt år gjort extraordinära insatser. Utan Er är det inte möjligt! Låt oss tillsammans se fram emot ett spännande 2021.

Peter Andersson
VD och koncernchef

OM BE GROUP

BE Group är ett av Nordens ledande handels- och serviceföretag inom stål, rostfritt och aluminium. Företaget startades i Malmö i slutet av 1800-talet och har idag sin huvudsakliga verksamhet i länderna runt Östersjön.

Med hög kompetens, effektiva processer och en av norra Europas modernaste produktionsanläggningar erbjuder vi lagerförsäljning, produktionservice och direktleveranser till våra kunder utifrån deras specifika förutsättningar och behov.

Verksamheten präglas av transparens, hållbarhet och en hög servicenivå där de långsiktiga relationerna till samarbetspartners och anställda står i fokus.

BE Group har idag verksamhet i sex olika länder, med försäljningskontor på flera platser

i Sverige, Finland och Baltikum samt egna produktions- och lageranläggningar i Norrköping, polska Trebaczew samt finska Lappo, Lahti och Åbo.

Organisationen är uppdelad i två affärsområden: Sverige & Polen samt Finland & Baltikum. I affärsområde Sverige & Polen ingår utöver BE Group Sverige och den polska verksamheten även Lecor Stålteknik, specialister på prefabricerade stålkonstruktioner för bygg- och industriprojekt, samt det delägda bolaget ArcelorMittal BE Group SSC AB, som är specialiserade på klippning och spaltning av tunnplåt.

BE Groups kunder finns framför allt inom bygg- och tillverkningsindustrin i Sverige, Finland och Baltikum.

HISTORIA

BE Groups historia tar sitt avstamp i slutet av 1800-talet. Närmare bestämt år 1885, då bröderna Hans och Jöns Edstrand grundar Bröderna Edstrand. Familjeföretaget har sin bas i Malmö och erbjuder handelsstål till i första hand den lokala industrin. Bolaget stannar i familjen fram till 1988, då Trelleborg AB tar över ägandeskapet. Tillsammans med Nordic Capital bildas så småningom ett samägt bolag, där även finska Starckjohann Steel (grundat 1868) ingår.

BE GROUP AB BILDAS

I slutet av 1990-talet etablerar bolaget enheter i flera länder runt Östersjön, bland annat i Danmark, Polen, Lettland och Litauen. Den europeiska expansionen fortsätter i början av 2000-talet med nyetableringar i Tjeckien och Slovakien. År 2006, efter att Trelleborg AB avyttrat samtliga aktier, noteras bolaget på Stockholmsbörsen under det gemensamma koncernnamnet BE Group

AB. 2008 förvärvas 50 procent av aktierna i joint venture-alliansen ArcelorMittal BE Group SSC AB, och ytterligare två år senare införlivas även Kungälvsföretaget Lecor Stålteknik i bolaget.

OMFATTANDE OMSTRUKTURERING

Efter 80 år på samma adress flyttar huvudkontoret 2017 till nya moderna lokaler på Krangatan i Malmö. Flytten är en del av en omfattande omstrukturering i syfte att effektivisera produktion och administration, öka flexibiliteten och vässa företagets erbjudande ytterligare.

År 2020 – efter nästan ett och ett halvt sekel i Malmö – centraliserades den svenska lager- och produktionsverksamheten till Norrköping. Samtidigt investerar bolaget drygt 60 miljoner kronor i en ny automatiserad produktionslinje. Investeringen är en av de största i företagets historia och gör Norrköpingsenheten till ett av norra Europas modernaste och mest effektiva stålservicecenter.

ÅRET I KORTHET

MYCKET ATT GLÄDJAS ÅT

Hur summerar man ett år som 2020? Året då USA:s mest älskade och hatade president fick lämna Vita huset, då Storbritannien äntligen fick sitt Brexit, då både ett OS och ett fotbolls-EM fick ställas in och då världens starkaste lilla tjej, Pippi Långstrump, fyllde 75 år.

I historieböckerna kommer det mesta sannolikt att handla om pandemin som lamslog en hel värld. Krisen med stort K. Eller C som i Covid-19.

Den drabbade oss över en natt, och ganska snart stod det klart att ingen skulle gå opåverkad genom krisen.

Inte heller BE Group.

– Det första vi gjorde när pandemin slog till var att identifiera de mest affärskritiska verksamheterna och sätta in kraftfulla åtgärder där, berättar BE Groups koncernchef Peter Andersson.

För att skydda de egna medarbetarna stängdes produktionsanläggningarna för besökare. I nästa steg handlade det om att skydda och anpassa verksamheten, i första hand produktionen och inköpsorganisationen. Förmågan att snabbt kunna ställa om sattes på prov, något Peter Andersson tycker att man hanterade över förväntan.

– Vi tappade närmare 30 procent av försäljningen från en dag till en annan. För att hantera det blev vi bland annat tvungna att korttidspermittera delar av personalen samtidigt som vi uppmanade våra medarbetare att se över alla kostnader.

INVESTERINGAR I SVERIGE ...

För BE Group blev 2020 ett kontrasternas år. Ett år då stora investeringar och omstruktureringar genomfördes parallellt med att företaget tvingades hantera effekterna av pandemin.

Trots alla utmaningar finns det mycket att glädjas åt, menar Peter Andersson.

– En av de positiva saker som hände under 2020 var att vi kom igång med produktionen vid vår nya automatiserade produktionslinje i Norrköping. En annan viktig förändring var centraliseringen av vår svenska produktions- och lagerverksamhet.

Centraliseringen är enligt Peter Andersson en logisk följd av investeringen i en ny produktionslinje och den ökade kapacitet detta medför. Ur ett ekonomiskt perspektiv finns det stora fördelar med att samlas allt på ett ställe, kostnaderna för lager, transporter och lokaler minskar. Samtidigt innebär det stora vinster på logistiksidan, eftersom Norrköping rent geografiskt ligger väldigt bra till, konstaterar Peter Andersson.

”Det första vi gjorde när pandemin slog till var att identifiera de mest affärskritiska verksamheterna och sätta in kraftfulla åtgärder där”

... OCH I FINLAND

Under 2020 fattades även beslut om att investera i en toppmodern fiberlaser i Finland. Precis som med den nya produktionslinjen i Norrköping, innebär detta att produktionen effektiviseras. Samtidigt breddas och vässas erbjudandet till våra kunder, konstaterar Peter Andersson.

– Det samma gäller investeringen i en ny kap i Lahti. Nu samlar vi lager och bearbetning av specialstål till en anläggning, vilket medför kortare ledtider, bättre samordnade leveranser och stora kostnadsbesparingar.

FÖRÄNDRINGAR I BALTIKUM

Även i Estland, Lettland och Litauen har det skett stora strukturella förändringar under 2020.

Historiskt har BE Group haft bolag i alla de tre baltiska staterna, nu slås dessa ihop i ett gemensamt bolag. Två nya säljkontor öppnas i Lettland och Litauen, samtidigt som lager och all operativ verksamhet centraliseras i en ny modern anläggning i Estland. Syftet med centraliseringen är att minska kostnaderna och öka företagets konkurrenskraft.

E-HANDEL I FOKUS

Parallellt med alla investeringar och omstruktureringar har BE Group även tagit fram en ny modern e-handelsplattform. E-handel är framtiden, konstaterar Peter Andersson. Det är enkelt, det går snabbt och det är något som allt fler kunder efterfrågar.

– Det är ett sätt att anpassa oss efter marknadens behov, kanske framför allt mindre och medelstora kunders krav på ökad flexibilitet och tillgänglighet. För att möta dessa behov måste vi kunna erbjuda en modern och funktionell lösning.

Den nya e-handelsplattformen lanseras under första halvåret 2021.

STRATEGI

EN LEDANDE AKTÖR OCH SAMARBETSPARTNER

BE Group är Nordens äldsta handelsbolag inom stål. I över 135 år har vi försett våra kunder med högkvalitativt stål. Vår målsättning är att vara bäst på de marknader där vi är aktiva. I vår affärsidé ligger inte bara att vi ska vara en ledande aktör när det gäller att köpa, sälja och bearbeta stål, vi ska dessutom vara en professionell samarbetspartner till våra kunder. Vi ska vara ett stöd i deras utveckling, hjälpa dem att identifiera såväl styrkor som svagheter och kunna erbjuda den bästa lösningen när det gäller tillgänglighet, kompetens och leveranssäkerhet. Vi ska vara ledande när det gäller försäljning och kundupplevelse. Med fokus på lönsamhet och med kundens bästa för ögonen ska vi arbeta som ett lag för att uppnå de mål vi satt upp.

FINANSIELLA MÅL OCH UTFALL

BE Group har de senaste åren genomfört flera viktiga förändringar i syfte att höja effektiviteten och sänka de strukturella kostnaderna i bolaget. Förändringarna är en del av ett långsiktigt arbete för att öka lönsamheten och samtidigt stärka bolagets position på en marknad som präglas av hård konkurrens och små marginaler.

De pengar bolaget tjänar ska i första hand användas för att utveckla verksamheten samt generera avkastning till ägarna. Mot den bakgrunden har styrelsen för BE Group fastställt tre finansiella mål som ska uppnås för att intjäningen ska anses tillräcklig. Uppfyllelsen av dessa mål kan variera över tid, bland annat beroende på vilken fas i utvecklingen företaget befinner sig i samt det aktuella konjunkturläget.

VÄXA MER ÄN MARKNADEN

Det första av de tre finansiella målen är att BE Group ska växa mer än marknaden i stort. Tillväxten beräknas genom att jämföra det utlevererade tonnage på respektive distributionsmarknad (Sverige, Finland och Baltikum) och jämföra detta både med marknaden i stort och med tidigare år. För den svenska marknaden inkluderas även utleveranser från det samägda bolaget ArcelorMittal BE Group SSC AB.

UTFALL

Marknaden beräknas ha minskat med -7,0 procent (-9,4) jämfört med 2019. BE Group har haft en negativ tillväxt på -10,2 procent (-7,1) och därmed inte uppfyllt målet för 2020. Orsaken är främst senareläggning av större byggprojekt till följd av Covid-19 samt concernledningens fokus på marginal under året.

MINST FEM PROCENTS VINSTMARGINAL

Nästa finansiella mål är att bolaget ska uppnå en vinstmarginal på minst fem procent sett över de senaste tolv månaderna. Vinstmarginalen är ett mått på hur den operativa verksamheten utvecklas och presterar och definieras som det underliggande rörelseresultatet – det vill säga rörelseresultatet exklusive påverkan av lagervinster och lagerförluster samt jämförelsestörande poster.

UTFALL

Den underliggande vinstmarginalen uppgick till 2,6 procent (2,1) för 2020.

AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL

Det tredje och sista finansiella målet är att verksamheten ska generera en avkastning på minst 15 procent på sysselsatt kapital. Målet är satt med hänsyn till rådande ränteläge och kapitalstruktur och beräknas utifrån redovisat rörelseresultat – det vill säga rörelseresultatet inklusive lagervinster och lagerförluster samt jämförelsestörande poster. Syftet är att sätta fokus på den verkliga avkastningen till bolagets ägare.

UTFALL

Under året har avkastningen på sysselsatt kapital minskat till 2,3 procent (5,6). Orsaken är främst att rörelseresultatet har minskat på grund av vikande försäljningsvolymerna samt jämförelsestörande poster och lagerförluster. En exkludering av de jämförelsestörande posterna resulterar i en förbättrad avkastning för 2020 om 6,1 procent (5,6).

VÄRDERINGAR

GRUNDEN FÖR VÅR VERKSAMHET

Genomtänkta och väl förankrade värderingar är en förutsättning för utveckling och framgång. Företagets värderingar ska genomsyra hela organisationen, allt som sägs och görs och alla de beslut som fattas. De är ramarna som håller ihop verksamhetens olika delar, som svetsar samman och tar ut den gemensamma färdriktningen för all personal. Värderingarna skapar trygghet och förståelse, ger vägledning i hur vi ska förhålla oss till varandra och till omvärlden, och de utgör grunden för en tydlig kommunikation både internt och externt.

Inom BE Group har vi de senaste åren arbetat med att identifiera, formulera och utvärdera de värderingar som ska ligga till grund för verksamheten. Detta är en levande och ständigt pågående process.

DYNAMISKA

I en pressad och hårt konkurrensutsatt bransch gäller det att snabbt kunna ställa om och anpassa sig efter marknadens önskemål och behov. Det handlar om att vara flexibla, innovativa och handlingskraftiga utan att för den skull tumma på det vi själva tror är rätt väg framåt. För detta krävs en stabil grund att utgå ifrån, och just detta är något som vi investerat mycket i – både tid och pengar – de senaste åren. Dynamiska innebär att vi ska vara lyhörda och nyfikna samtidigt som vi aldrig tvekar att ifrågasätta "gamla" sanningar när så krävs. Tillsammans med våra samarbetspartners ska vi kontinuerligt söka efter nya metoder och möjligheter som kan bidra till att utveckla såväl vårt eget som våra kunders erbjudande.



TRANSPARENTA

Ingen kedja är starkare än dess svagaste länk. Därför är det vår övertygelse att när vi samarbetar och delar med oss till varandra av kunskaper och erfarenheter, så skapar vi också bästa tänkbara förutsättningar för utveckling och förbättring. Genom samarbete lär vi oss av varandra, vi identifierar de områden som kan förbättras och tillsammans hittar vi lösningar på de eventuella frågetecken och problem som uppstår längs vägen. För oss handlar transparens om att sätta upp tydliga mål och ha en gemensam syn på förväntningar och prestation. Av erfarenhet vet vi att öppenhet, ärlighet och tydlighet vinner i längden.



HÅLLBARA

Av de ledord som ligger till grund för BE Groups värderingar är hållbara förmodligen det allra viktigaste, eftersom det ska genomsyra allt vi gör och alla de beslut som vi fattar – både på kort och på lång sikt. Hållbarhet är grunden för att vi ska fortsätta vara ett långsiktigt framgångsrikt företag. Det handlar dels om att minimera vår påverkan på miljön och klimatet, dels om att agera ansvarsfullt och respektfullt i relation till både anställda och våra externa samarbetspartners. Men hållbarhet handlar också om att vara lönsamma, göra kloka investeringar och säkra verksamheten på lång sikt.



ERBJUDANDE

KVALITET OCH FLEXIBILITET MED KUNDEN I CENTRUM



BE Groups uppdrag är att tillhandahålla stål, rostfritt stål och aluminium. I sortimentet ingår även specialstål samt armering och material för grundläggning. Företaget fungerar som en länk mellan producent och kund – eller om man så vill: en buffert som kompenserar för avståndet mellan stålverkens ibland stora och tunga produktionsprocesser och kundernas behov av snabba, flexibla leveranslösningar. Detta sker antingen via försäljning och distribution från egna lager eller via direktförsäljning från verk, där BE förmedlar och ansvarar för affären, men där leveranserna sker direkt från stålproducenten.

ANPASSAT SORTIMENT

BE Group arbetar nära marknaden och sortimentet anpassas efter behoven hos våra respektive kundsegment (bygg och industri). Sortimentet präglas av både bredd och djup, och delas in i följande produktgrupper:

- Långa produkter (t ex balk och stång)
- Rör (hålprofiler och svetsade stålrör)
- Platta produkter (t ex tunnplåt, bandplåt och grovplåt)
- Rostfritt stål (plåt, stång och rör i olika rostfria stålsorter)
- Specialstål (legerade stål för t ex förbättrad skärbarhet, hårdbarhet eller slitstyrka)
- Aluminium (plåt, stång och rör i olika legeringar)
- Armering och grundläggning (rakstål, armeringsnät och inläggningsfärdig armering)

Erbjudandet stärks ytterligare av medarbetarnas kompetens och engagemang inom allt från material, produkttegenskaper och effektiva logistiklösningar till kundernas behov och processer.



MODERNA PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR

En viktig och växande del av BE Groups erbjudande är produktionsservice. Tack vare moderna produktionsanläggningar i Sverige, Finland och Polen erbjuder företaget flexibla och kostnadseffektiva lösningar som kan anpassas helt efter kundernas specifika behov.

I Sverige sker sedan 2020 en allt större del av bearbetningen vid den nya produktionslinjen i Norrköping. Produktionslinjen består av tre integrerade produktionsceller: en för blåstring och målning, en för borrar, gängning, fräsning och kapning samt en för kapning och märkning.

Även i Polen och Finland finns moderna anläggningar för bearbetning av stål, allt från kapning och skärning till blåstring och målning. Genom att erbjuda denna service bidrar BE Group till att utveckla och stärka sina kunders erbjudande. Tack vare effektiva och moderna processer, som innebär en optimering av allt från materialanvändning till transporter, bidrar BE Group dessutom till att uppfylla branschens gemensamma målsättning om att minska stålets påverkan på miljön och klimatet.

DIGITALISERING

SNABBARE, SMARTARE OCH SÄKRARE MED NY WEBSHOP

Digitaliseringen ställer nya krav på både leverantörer och kunder. Men den öppnar också för många nya möjligheter, bland annat i form av ökad tillgänglighet samt effektivare och säkrare affärer.

Utvecklingen går i en rasande takt, konstaterar BE Groups koncernchef Peter Andersson, och för den som inte vill hamna på efterkälken gäller det att vara, som man ibland säger, på hugget.

– Ett rimligt antagande är att vi inom en inte så avlägsen framtid genomför merparten av våra inköp och affärstransaktioner digitalt.

ÖKAD FLEXIBILITET

Peter Andersson ser många fördelar med digitaliseringen. Den öppnar för snabbare och mer transparenta affärer. Dessutom ökar flexibiliteten, både för BE Group som leverantör och för företagets kunder som många gånger jobbar under stor press både tids- och prismässigt.

– Kraven på våra kunder har ökat mycket de senaste åren, det gäller inte minst inom industrin och byggsektorn. Marginalerna är mindre och allt måste gå mycket fortare än tidigare. Detta har gjort att kraven på oss att kunna leverera snabbt och med precision också ökat.

SMARTARE OCH EFFEKTIVARE

För BE Group handlar digitaliseringen om allt från att anpassa kärnverksamheten: inköp, lagerhållning, produktionsservice och leveranser, till att optimera den digitala tekniken så att man är tillgänglig och kan kommunicera enkelt och effektivt med företagets samarbetspartners. De senaste åren har detta varit en prioriterad del av bolagets utvecklingsarbete. Det gäller inte minst 2020, berättar Peter Andersson, och lyfter fram företagets nya webshop som exempel.

Ett modernare gränssnitt, förbättrad användarvänlighet, bättre sökfunktioner, utökad produkt- och leveransinformation samt möjlighet att beställa produktionsservice "on line" är några av de många förbättringar som följer med den nya webshopen.

– Med en ökad andel automatiserade orderflöden kan vi jobba smartare och effektivare. Vi kommer att kunna lägga mer kraft och säljfokus på det



”Med en ökad andel automatiserade orderflöden kan vi jobba smartare och effektivare. Vi kommer att kunna lägga mer kraft och säljfokus på det som utvecklar kundrelationen”

som utvecklar kundrelationen, konstaterar Peter Andersson.

ETT BÄTTRE ERBJUDANDE

Visst finns det många utmaningar med den snabba digitaliseringen, men Peter Andersson ser den framför allt som en ypperlig chans att utveckla verksamheten i enlighet med marknadens behov av flexibilitet, effektivitet och hållbarhet.

– Det här är en utveckling som stämmer väl överens med våra värderingar, nämligen att vi ska vara dynamiska, transparenta och hållbara. I slutändan innebär det att vi kan ge våra kunder ett ännu bättre erbjudande.

BE Groups nya webshop introduceras under första halvåret 2021.

KUNDCASE SVERIGE

FLEXIBILITET OCH NOGGRANNHET GRUNDEN I UNIKT SAMARBETE

Att vara underleverantör till stora industrijättar kan vara både givande och utmanande. Kraven på flexibilitet, leveranssäkerhet och noggrannhet är höga. Då är det en fördel att ha en pålitlig och serviceinriktad stålleverantör som alltid ställer upp.

Det aktuella företaget är en mångårig kund till BE Group. Det startades på 60-talet och tillverkningen bestod de första åren av bland annat svarvade komponenter till ett stort och välkänt svenskt industriföretag. I mitten av 1990-talet inleddes ett samarbete som skulle komma att definiera verksamheten för många år framöver, då företaget fick sin första order på så kallade maskinfundament.

Kunden var ett stort internationellt verkstadsföretag, och ganska snabbt växte antalet ordrar. Från den lokala verkstaden i Mellansverige rullades maskinfundamenten, via slutkunden, ut till de mest avlägsna hörnen av världen.

STÄLLER HÖGA KRAV

Företaget har vuxit genom åren och tillverkningen domineras fortfarande av maskinfundament, men man har också fått in en fot i infrastrukturbranschen.

Att vara underleverantör till stora industrijättar är i grunden något positivt, men det har också sina utmaningar. Kraven på allt från leveranser, toleranser och svetsarbeten till den rigorösa dokumentationen, är höga. Ett faktum som inte bara ställer krav på tillverkaren utan också på deras leverantörer – i det här fallet BE Group. BE Group har levererat stål till kunden i närmare ett halvt sekel. Samarbetet har präglats av långsiktighet och transparens, och för att kunna möta kraven på snabbhet, flexibilitet och leveranssäkerhet har BE Group och kunden tillsammans arbetat fram en unik leveranslösning.

ETT FUNGERANDE KONCEPT

Bredden på de aktuella maskinfundamenten är normalt fyra meter. Längden varierar mellan 12–20 meter. Vikten ligger på omkring 20 ton styck, och utgörs av bearbetat handelsstål, framför allt balk och plåt i olika dimensioner.

Med andra ord: Det är en hel del stål som går åt. Allt material produceras och bearbetas på BE Groups anläggning i Polen, och skickas sedan med en samlad transport till kunden. Totalt handlar det om närmare 180 poster per leverans, och det är inte alltid det räcker med en lastbil.

För att klara det aktuella upplägget har BE Group fått bygga ut och anpassa anläggningen i Polen. Det är ett koncept som har visat sig fungera väldigt bra, men som ställer höga krav på lyhörddhet och flexibilitet från BE Groups sida.



KUNDCASE FINLAND

OPTIMERADE LEVERANSER GÖR VARDAGEN ENKLARE

Ett annat exempel på hur BE Group arbetar för att anpassa leveranserna efter kundens specifika behov hittar vi i Finland. Kunden i det aktuella fallet är en stor, väletablerad tillverkare och underleverantör av olika typer av stålkonstruktioner och maskindelar.

Företagets produkter levereras till stora internationella teknologiföretag som har verksamhet och samarbeten över hela världen. Kraven på kvalitet, toleranser och leveranssäkerhet från slutanvändarna är extremt höga. Dessutom är leveranstiderna pressade, det kan handla om allt från några få dagar upp till två veckor, berättar Risto Hovila, försäljningschef på BE Group i Tammerfors, Finland.

LAGERFÖR OCH BEARBETAR

Kraven på snabbhet, tillgänglighet och flexibilitet är med andra ord höga, inte bara på kunden utan även på BE Group som levererat stål till kunden i många år.

För att minimera ledtiderna och säkerställa att slutanvändarna får sina produkter i tid har BE Group i samarbete med kunden arbetat fram en

unik leveranslösning som går ut på att BE Group både lagerför material och utför en rad bearbetningsmoment.

– Det är en optimerad lösning som inkluderar skärning, sågning, borrar och märkning av materialet. Vi levererar sedan allt i ett paket, och kunden behöver bara utföra själva svetsningsarbetet innan de i sin tur levererar till slutanvändaren, berättar Risto Hovila.

ETT STORT ANSVAR

Materialet lagerförs och bearbetas på BE Groups stålservicecenter i Lapua. På grund av de stora fluktuationerna i efterfrågan är kraven på flexibilitet och följsamhet stora.

Att leverera färdiga paketslösningar, klara för svetsning, innebär också stora utmaningar eftersom leveranserna måste vara helt felfria, konstaterar Risto Hovila vidare.

– Det är ett stort ansvar vi har tagit på oss, därför känns det oerhört tillfredställande att kunna konstatera att leveranssäkerheten hittills varit 100-procentig.



2020 – ETT ÅR SOM OCKSÅ MEDFÖRDE MÅNGA POSITIVA FÖRÄNDRINGAR

Ett annorlunda år, ett händelserikt år eller ett förloret år.

Det finns många sätt att beskriva 2020 på. Det handlar naturligtvis om vilket perspektiv man väljer, och nog ligger det nära till hands att teckna fjolårsporträttet i dystra färger. Men, med all respekt för alla dem som haft det kämpigt, skulle jag ändå vilja ta tillfället i akt och med fokus på BE Groups verksamhet i Sverige och Polen lyfta några av de positiva saker som hände under 2020.

DET NYA NORMALA

När chocken över att mer eller mindre över en natt ha tappat en anseende del av försäljningen väl lagt sig, så började arbetet med att ta sig tillbaka. Vi hade ofrivilligt kraschlandat i en terräng ingen av oss kände till. Nu gällde de att resa sig, omorientera och ta ut riktningen mot det som vi idag skulle kunna kalla "det nya normala".

Många av de förändringar som ägt rum under 2020 var planerade innan pandemin slog till. En av de saker som vi arbetat fokuserat med under lång tid är arbetsmiljön och säkerheten för våra anställda, och där har vi under året som gått tagit ett stort kliv framåt. Vi kan idag konstatera att vi lyckats halvera antalet arbetsplatsolyckor. Vår högt satta nollvision ligger kvar, och arbetet går vidare, men vi är väldigt nöjda med att vi kunnat etablera en ny säkerhetskultur – inte bara i Sverige och Polen, utan inom hela koncernen.

NY SÄLJKULTUR

Och på tal om kultur så inledde vi under 2020 även arbetet med att etablera en ny säljkultur inom företaget. Vi går nu från ett serviceorienterat beteende till att arbeta mer proaktivt. Istället för att vänta på att kunderna ska höra av sig till oss, så är det vi som tar initiativet.

Under året har säljorganisationen fått utbildning via digitala kanaler, men det är viktigt att understryka att detta är en förändring som rör hela organisationen. Försäljning är ett lagarbete och alla medarbetare är en del av den nya kulturen där vi väljer att fokusera på lönsamhet snarare än att sälja "allt till alla".

En annan stor förändring är den nya organisation som sjösattes i april, där vi går från en affärsområdesorganisation, uppdelad på produktion och distribution, till en mer geografiskt affärsorienterad indelning med inriktning mot byggkunder, industrikunder och storkunder.

EN WIN-WIN SITUATION

2020 innebar också att vi efter över 135 år med lager och produktion i Malmö valde att centralisera denna verksamhet till vår enhet i Norrköping. Centraliseringen medför stora synergieffekter: mindre kapital bundet i lager, större effektivitet i flödena och en transport/logistiklösning som utöver den klart fördelaktiga ekonomiska aspekten även innebär stora miljömässiga vinster.

Sist men inte minst så vill jag kort nämna den nya automatiserade produktionslinjen i Norrköping. Investeringen i det som vi lite kaxigt, men med fog, kallar norra Europas modernaste anläggning för bearbetning av stål är en av de största någonsin i BE Groups historia. Efter en viss inkörningsperiod flyter arbetet nu på allt bättre. Investeringen innebär att vi sänker våra underhålls- och produktionskostnader samtidigt som vi höjer kvaliteten, kortar ledtiderna och kan erbjuda våra kunder en rad nya bearbetningsmoment som gör dem mer konkurrenskraftiga. Med andra ord: en win-win situation.

Magnus Olofsson,
VD BE Group Sverige AB



"Vi går nu från ett serviceorienterat beteende till att arbeta mer proaktivt. Istället för att vänta på att kunderna ska höra av sig till oss, så är det vi som tar initiativet"



BE GROUPS NYA PRODUKTIONS LINJE: EN INVESTERING I VÄRLDSKLASS

Våren 2020 startade produktionen vid BE Groups nya automatiserade produktionslinje i Norrköping. Investeringen – som är en av de största i företagets historia – bidrar till ett breddat tekniskt erbjudande och kommer att innebära stora konkurrensmässiga fördelar.

Den nya produktionslinjen är en av de modernaste i norra Europa. Leverantör är italienska FICEP, världsledande på den här typen av utrustning för integrerad bearbetning av stål. Det är första gången en anläggning med den här kapaciteten levereras till någon av de nordiska länderna.

Totalt handlar det om en investering på drygt 60 miljoner kronor. Utöver transportbanor och överlämningsbord, där allt material hämtas och lämnas automatiskt, består den nya produktionslinjen av tre integrerade produktionsceller: en för blästring och målning, en för kapning, borrar, gängning, och fräsning samt en för enbart kapning och märkning.

I RÄTT TID

Trots omständigheterna – med en pandemi som satt djupa spår inte bara i den svenska stålmarknaden utan i hela världsekonomin – är det en investering som kommer i helt rätt tid, menar BE Groups tekniske säljchef René Pazur.

– En alltmer pressad arbetssituation innebär att både industrin och byggsektorn måste tänka nytt och bli

effektivare. Vår nya produktionslinje kommer att spara mycket tid och därmed pengar både åt oss och våra kunder.

BREDDAT ERBJUDANDE

Bearbetning och förädling av stål har länge varit en del av BE Groups erbjudande. I den nya anläggningen tillförs en rad tjänster:

- specialkapning, typ näs- eller spetskapning
- fasnig och fogberedning
- måttsättning och märkning med ritsning, till exempel för livavstyvning
- automatisk märkning med inkjetmålning, till exempel för individmärkning av artiklar

LEDTIDER OCH TOLERANSER

Korta ledtider är en viktig faktor för många av BE Groups kunder. Inte minst inom byggsektorn. I den nya anläggningen kan alla moment utföras i en automatiserad process, i och med det kortas ledtiderna väsentligt.

En annan viktig faktor är snävare toleranser, något som värdesätts av inte minst företagets industrikunder. Med den nya automatiserade produktionslinjen skapas helt nya förutsättningar för detta.

– Dels genom att allt material nu kommer att kunna CNC-bearbetas, dels genom att vi går över från klingkap till bandkap vilket ökar precisionen ytterligare, konstaterar René Pazur.

Även produktionssäkerheten påverkas positivt när all måttsättning – för till exempel märkning och håltagning – nu styrs digitalt.

SÄKRARE LEVERANSER

En av fördelarna med den automatiserade produktionslinjen är att många av de tidsödande moment som tidigare utfördes manuellt, exempelvis lyft och förflyttningar med truckar och traverser, minimeras. Detta minskar risken för skador på både material och personal.

En annan fördel är att allt stål utnyttjas maximalt, vilket innebär stora ekonomiska och miljömässiga vinster.

Den nya produktionslinjen gör BE Group unikt, menar René Pazur.

– Vi vet att efterfrågan på den här typen av material och tjänster kommer att öka framöver. För våra kunder innebär det att vi tar en investering som de annars hade behövt göra. Det är en helhetslösning som gör alla mer konkurrenskraftiga.

ETT BRA ÅR – TROTS ALLT!

2020 var ett tufft år. Coronaepidemin slog hårt och brett. Vi hade det kämpigt, många av våra samarbetspartners hade det kämpigt, och när jag nu – ett par veckor in på det nya året – skriver dessa rader har vi fortfarande inte sett slutet på den globala pandemin.

Samtidigt finns det väldigt mycket positivt att lyfta fram från 2020, både för BE Group som koncern och mer specifikt för BE Group i Finland.

Ett exempel är den nya organisationsmodell som sjösattes i april, och som snabbt visade sig vara en succé. Resultatet blev inte bara en kraftfull ökning i produktivitet och effektivitet, utan gav också – glädjande nog – ett mycket positivt utslag i den årliga medarbetarundersökningen.

PÅ RÄTT VÄG

Ett annat positivt exempel från 2020 handlar om våra kunders syn på oss. NPS, eller Net Promoter Score, är ett mått på hur andra uppfattar BE Group's varumärke. En typisk fråga när man räknar ut NPS kan vara "I vilken utsträckning skulle du kunna rekommendera BE Group till andra?". Glädjande nog har bolaget de senaste åren fått väldigt höga poäng i samband med detta, vilket är en tung indikator på att vi är på rätt väg och har våra anställda och våra samarbetspartners förtroende. Detta sporrar oss – naturligtvis – att jobba ännu hårdare och bli ännu bättre.

Ett av de områden som vi valde att fokusera på i Finland under förra året var säkerheten på

arbetsplatserna. Det är inte något nytt för oss, men det har prioriterats extra under de senaste två åren, vilket lett till att antalet arbetsrelaterade olyckor minskats med hela 50 procent. Detta är något som vi är både glada och stolta över, men innebär inte att vi nu slår oss till ro. Tvärtom. Det högt satta målet är att det i framtiden inte ska ske några olyckor alls på våra arbetsplatser. En sak är säker: vi kommer inte att nöja oss förrän vi nått det målet!

FORTSATTA INVESTERINGAR

Under året som gick investerade bolaget i en ny kap i Lahti. Samtidigt konsolideras hanteringen av specialstål dit, vilket medför stora fördelar både vad gäller ledtider och leveranser. Vi fattade även beslut om att investera i en ny modern fiberlaser i Finland. Internt kommer detta att medföra stora kostnadsbesparingar. Externt kommer erbjudandet till kunderna bli ännu bättre framöver.

En sak som vi lärde oss under året som gick är att man aldrig kan förutspå framtiden. Vad vi däremot kan göra är att förbereda oss väl och se till att ha den beredskap, den flexibilitet och inte minst: det självförtroende som krävs för att hantera oförutsedda händelser. Detta tycker jag att vi lyckades bra med under 2020. Det är ett styrkebesked som lovar gott inför framtiden!

Lasse Levola,
VD BE Group Oy Ab



NY ORGANISATIONSMODELL

"Resultatet blev inte bara en kraftfull ökning i produktivitet och effektivitet, utan gav också – glädjande nog – ett mycket positivt utslag i vår årliga medarbetarundersökning."



BALTIKUM

TRE BOLAG BLIR ETT

Historiskt sett har verksamheten i de tre baltiska staterna – Estland, Lettland och Litauen – varit uppdelad på tre olika bolag, med försäljning, produktion och lager utspritt på de olika enheterna. En av de stora strukturella förändringar som ägde rum inom koncernen under 2020 var att dessa tre bolag slogs ihop till ett.

Samtidigt centraliserades, omorganiserades och moderniserades stora delar av verksamheten i de tre länderna i syfte att minska kostnaderna och förbättra lönsamheten.

Förändringen innebär att all lagerverksamhet samt hela den operativa verksamheten för Baltikum flyttas till Estland, där anläggningen byggs ut för att motsvara de nya behov och krav som ställs.

– Det innebär att lagerkapaciteten i Estland utökas med totalt 30 procent i syfte att kunna hantera hela Baltikum, samtidigt som vi moderniserar kontoret, berättar koncernchef Peter Andersson.

LÅNGSIKTIG SATSNING

Parallellt med moderniseringen och utbyggnaden i Estland öppnar BE Group nya moderna säljkontor i Lettlands huvudstad Riga samt i litauiska Kaunas.

Utöver stora kostnads- och effektivitetsvinster, är tanken från BE Groups sida att dessa förändringar ska bidra till att bolaget blir ännu mer attraktivt som arbetsgivare. I förlängningen är målet att detta ska underlätta rekryteringen av kvalificerad personal, säger Peter Andersson.

– Det är en långsiktig satsning vi gör i Baltikum, alltså vill vi ha personal som är duktig och som stannar kvar. Personal som trivs stannar längre, vilket i förlängningen bidrar till bättre kundrelationer och ökad lönsamhet även för företaget.

MÖJLIGHETER ATT VÄXA

Precis som i Sverige och Finland utgörs BE Groups kunder i Baltikum av både små, medelstora och stora företag med lite extra tyngdpunkt på mellanssegmentet, konstaterar Peter Andersson vidare.

– Konkurrenten om kunderna i Baltikum är hård och kommer framför allt från leverantörer i öst. Utöver ett brett materialsortiment satsar vi – precis som på våra andra marknader – på att kunna erbjuda en unik kompetens som bygger på lång erfarenhet och goda kunskaper om både material och kundernas behov.

Trots att BE Group redan idag har många kunder i de tre baltiska länderna, gör man från bolagets sida bedömningen att den sammanlagda marknadsandelen i dagsläget ligger på under en procent. Peter Andersson menar att tillväxtpotentialen är stor.

– De satsningar som nu genomförs kommer att förbättra möjligheterna att växa, men innebär också att servicen kan utökas till de befintliga kunderna.

"De satsningar vi nu genomför kommer att förbättra våra möjligheter att växa"

ETT ANSVARSFULLT FÖRETAGANDE

Grunden för BE Groups hållbarhetsarbete är ett ansvarsfullt företagande. Det innebär att vi ska arbeta systematiskt och målinriktat för att begränsa företagets påverkan på miljön och klimatet, samtidigt som vi strävar efter att vara en ekonomiskt, socialt och etiskt ansvarsfull aktör.

Det gångna året innebar många nya utmaningar. Spridningen av Covid-19 tvingade oss att snabbt ställa om stora delar av verksamheten. Det handlade om allt från att skydda vår personal från smitta till att se över kostnader och säkerställa att våra viktiga kärnverksamheter inte tog skada. Erfarenheterna av pandemiåret 2020 visar hur sårbara vi är både som individer och som företag, och blir samtidigt en påminnelse om hur viktigt det är att bedriva ett ansvarsfullt och proaktivt hållbarhetsarbete.



GLOBAL COMPACT

BE Groups hållbarhetsarbete utgår från FN:s "Global Compacts" principer för ett ansvarsfullt företagande. Detta innebär bland annat att vi ska:

- verka för en säker, inkluderande och utvecklande arbetsplats
- arbeta målmedvetet för att begränsa vår miljö- och klimatpåverkan
- vara en pålitlig partner till våra affärspartners, leverantörer och kunder

AGENDA 2030

Under 2020 påbörjades även arbetet med att kartlägga verksamheten utifrån de globala målen i Agenda 2030. De mål som hittills definierats som särskilt viktiga av bolagets ledningsgrupp och styrelse berör bland annat: jämställdhet, hållbar energi, arbetsvillkor, ekonomisk tillväxt, hållbar produktion och bekämpning av klimatförändringarna. Arbetet med att utveckla och utvärdera arbetet i enlighet med Agenda 2030 fortsätter under 2021.

FÖRETAGSKULTUR

BE Groups hållbarhetsarbete ska gå som en röd tråd genom hela verksamheten. Det ska vara en integrerad del av det dagliga arbetet, alla små och stora beslut som fattas och alla investeringar som görs. Våra idéer om ett ansvarsfullt företagande tar sin utgångspunkt i företagets värderingar, nämligen att vi ska vara dynamiska, transparenta och hållbara. Dessa tankar ska genomsyra allt från hur vi bemöter och förhåller oss till medarbetare och externa samarbetspartners till hur vi tar oss an frågor som rör lönsamhet, produktion, service, transporter, miljö, arbetsmiljö, hälsa och säkerhet.

På kommande sidor har vi valt att lägga extra fokus på miljöarbetet i Sverige och säkerhetsarbetet i Finland. Läs mer om koncernens hållbarhetsarbete i hållbarhetsrapporten i årsredovisningen för 2020 eller på www.begroup.com.

MILJÖ

FORTSATT MINSKAD MILJÖ- OCH KLIMATPÅVERKAN

BE Group har under många år arbetat aktivt för att minska bolagets påverkan på miljön och klimatet. Detta gäller hela koncernen. Beräkningar från den svenska verksamheten visar att CO₂-utsläppen minskat med 85 procent på åtta år. Under samma period har energiförbrukningen vid BE Groups svenska anläggningar minskat med drygt 30 procent.

Beräkningar av koldioxidutsläppen görs enligt rekommendationerna i Greenhouse Gas Protocol, GHG. Första uppföljningsåret var 2013. Då låg det beräknade koldioxidavtrycket från BE Groups svenska anläggningar på 3200 ton, vilket motsvarar 25,8 kilo CO₂ per sålt ton stål. Under 2020 var utsläppen 400 ton, eller 3,1 kilo per sålt ton, vilket innebär en minskning med drygt 85 procent.

Minskningen av koldioxidutsläppen är en stor global utmaning, konstaterar BE Groups HSEQ-chef Ulrika Leray. I förädlingskedjan från stålproducent till slutkund är det dock framför allt i producentledet som utsläppen sker. Beräkningar visar att BE Group endast står för en procent av de totala utsläppen, medan transporter till och från företagets anläggningar står för runt fem procent. Resterande 94 procent kommer från producentledet.

TRANSPORTER

BE Groups målsättning är att så stor del som möjligt av transporterna till och från företagets lager ska skickas med tåg eller båt. Där detta inte är möjligt sker leveranserna med lastbil.

Sökandet efter transportföretag som liksom BE har ett uttalat hållbarhets- och miljöfokus pågår ständigt.

Under 2020 har BE Group fortsatt att samla in detaljerad data för bränsleanvändning. Det handlar både om mängden bränsle och vilka olika typer av bränsle som används vid lastbilstransporter. Insamlingen sker i samarbete med BE Groups transportörer. Kombinerat med data över transporterade ton samt körda kilometer analyseras och beräknas CO₂-emissionen från transporterna.

– Två av de transportföretag vi anlitar har under 2020 kört med diesel innehållande HVO/BIO-

-30% MINSKAD ENERGI FÖRBRUKNING DE SENASTE 8 ÅREN FRÅN BE GROUPS SVENSKA ANLÄGGNINGAR

komponenter. Analyser visar att koldioxidutsläppen minskat med omkring 58 procent från transporttjänster som gjorts av dessa två företag, berättar Ulrika Leray.

Under året började ytterligare en av BE Groups transportpartners använda BIO-gas i sina fordon.

ENERGIFÖRBRUKNING

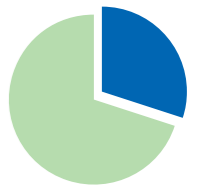
Energiförbrukningen påverkas av leveransvolymerna. Det är framför allt produktionen (materialbearbetning och service) som är energikrävande. År 2013 låg den totala energiförbrukningen på 12 900 MWh, vilket motsvarar 104 kWh för varje ton levererat stål.

Sedan dess har energiförbrukningen minskat till 7 800 MWh, vilket innebär att energiförbrukningen för varje ton levererat stål nu ligger på 75 kWh – alltså en minskning med cirka 30 procent.

UTSLÄPP

Utsläppen från BE Groups anläggningar är begränsade. Den centralisering av lager och produktion som skett under 2020, samt investeringen i en ny modern produktionslinje i Norrköping, har inneburit ytterligare ett stort steg i positiv riktning.

BE Group arbetar systematiskt med miljö- och hållbarhetsarbete, och genomför löpande både små och stora förbättringar inom den egna verksamheten, konstaterar Ulrika Leray.



HALVERAT ANTAL OLYCKOR

För snart två år sedan drog BE Group igång projektet Safety First. Målet med projektet är att ingen anställd ska skada sig på jobbet. I Finland – precis som i Sverige – har man nu kommit en bra bit på väg. – På två år har vi lyckats minska antalet arbetsplatsolyckor med femtio procent, säger Ilkka Kontkanen, produktionschef för BE Group i Finland.

Säkerhet är i grunden en fråga om inställning, och denna inställning är starkt förknippad med vår motivation. Motivationen kan komma utifrån, genom att någon säger åt oss vad vi ska göra. Men den kan också komma inifrån och innebär då att vi agerar på ett visst sätt eftersom vi är övertygade om att det är det rätta sättet, konstaterar Ilkka Kontkanen vidare.

– Vi kan nå ganska långt bara med hjälp av denna yttre motivation, men det är först när motivationen kommer inifrån som vi kan uppnå riktigt bra och varaktiga resultat.



Ilkka Kontkanen, produktionschef för BE Group i Finland.

”... Det är först när motivationen kommer inifrån som vi kan uppnå riktigt bra och varaktiga resultat.”

SKA GENOMSYRA ALLT

Syftet med Safety First är att få alla BE Groups medarbetare att känna denna inre motivation. Säkerhetstänkandet ska genomsyra hela organisationen, från toppen till botten, och vara en lika naturlig som självklar del av det dagliga arbetet.

Det handlar om att sätta en ny struktur. Och när det uppstår målkonflikter – vilket är oundvikligt i alla levande organisationer – så ska säkerheten komma först.

Nu är säkerhet inte enbart en fråga om motivation. Ett första steg på vägen mot den uttalande nollvisionen är att det finns ett regelverk, en arbetsordning och tydliga processer för analys och uppföljning. I Finland har man det senaste året tagit stora steg i rätt riktning.

– De yttre förutsättningarna är på plats, och vi har nu nått den fas som handlar om att få samtliga medarbetare att känna sig motiverade. På chefs- och arbetsledarnivå är vi redan där, nu handlar det om att få alla anställda att känna likadant.

ALLA MÅSTE BIDRA

Själva grundidén är att säkerhet är allas ansvar, inte bara chefernas och de säkerhetsansvarigas. Det krävs alltså att alla bidrar. Det tydligaste beviset för att man är på rätt väg är att arbetsplatsolyckorna i Finland minskat med femtio procent de senaste två åren.

Enligt Ilkka Kontkanen finns det mer att lära av detta. Idéerna om inre och yttre motivation går att överföra på andra delar av verksamheten.

– En förutsättning om vi ska bli framgångsrika i våra affärer är att vi förstår varför vi agerar på ett visst sätt. Det handlar om att vi vill tillgodose våra kunders behov av kvalitet och leveranssäkerhet. Som organisation är det vårt allra viktigaste uppdrag att få alla anställda att känna denna inre motivation.

ETT TURBULENT ÅR

Efter ett svagt 2019 såg europeisk stålindustri i början av 2020 fram emot ett betydligt bättre år med stigande prognoser från bland annat fordonsindustrin. Priserna steg och ledtiderna ökade i början av året, men utvecklingen avbröts abrupt i början av mars av det vi idag känner som coronapandemin.

Stora delar av fordonsindustrin stängde ner till följd av komponentbrist och logistikstörningar. Detta fick i sin tur stålproducenterna att bromsa sin kapacitet med nedstängningar av masugnar, valsverk och galvaniseringslinjer. Priset var omfattande men bottnade ur under sommaren.

I Asien var bilden en annan, med stark konjunktur i början av 2020, vilket ledde till rekordnivåer för stålproduktionen i Kina. De första elva månaderna 2020 producerade man 5,7 procent mer än samma period 2019. Produktionsökningen var 52 miljoner ton, vilket motsvarar cirka 13 gånger den totala Svenska stålproduktionen under samma tid! För att klara detta krävdes betydligt mer malm, stålskrot och stenkol, vilket tryckte upp de globala råvarupriserna.

I mitten av året började behovet av fordonsrelaterade produkter i Europa att öka, men då var producenterna försiktiga i sin kapacitetsuppbyggnad. Inte konstigt med tanke på att deras lönsamhet var svag på grund av de lägsta priserna sedan början av 2016 i kombination med lågt kapacitetsutnyttjande och höga råvarukostnader. Det beprövade alternativet att fylla behoven med importerat stål var inte möjligt, eftersom omvärlden hade starkare behov och betalade betydligt mer. De europeiska skyddstullarna var möjligen ännu ett importhinder.

Med begränsad tillgång och ökande ledtider började kunder under hösten att acceptera stigande priser. I slutet av 2020 accelererade stålbehovet ytterligare, och trots att produktionskapaciteten i Europa ökades, ser vi idag brister på flera materialslag, främst fordonsrelaterade. Bristerna har lett till mycket snabba och stora prisuppgångar för såväl stål som råvaror i slutet av 2020 och början av 2021. Det är nära rekordnivåerna i mitten på 2008.

Råstålsproduktionen i Europa (EU28) var enligt World Steel Association 11,8 procent lägre under 2020 jämfört med 2019.

I Asien var bilden en annan, med stark konjunktur i början av 2020, vilket ledde till rekordnivåer för stålproduktionen i Kina.

AKTIEN

BE GROUPS AKTIE

BE Group AB är sedan 2006 noterat på NASDAQ Stockholm under kortnamnet BEGR. Bolaget ingår i sektorn Basic Resources och har ISIN-kod SE0008321921.

Under 2020 omsattes totalt 2,3 miljoner BE Group-aktier till ett sammanlagt värde av 76 MSEK. Den genomsnittliga omsättningen låg på 9 062 aktier, eller 0,3 MSEK, per handelsdag. Högsta betalkurs under 2020 var 40,60 SEK. Årets lägsta betalkurs var 25,00 SEK.

När börsen stängde på årets sista handelsdag, den 30 december 2020, låg kursen på 37,60 SEK per aktie. Det sammanlagda börsvärdet uppgick vid årets slut till 489 MSEK.

Omsättning totalt antal aktier under 2020

2,3 MILJONER

Genomsnittlig omsättning per dag

9 062 AKTIER/DAG

Högsta betalkurs under 2020

40,60 SEK

Lägsta betalkurs under 2020

25,00 SEK

Stängningskurs 2020

37,60 SEK

Sammanlagt börsvärde vid årets slut

489 MSEK

AKTIEKAPITAL OCH RÖSTRÄTT

Aktiekapitalet i BE Group uppgick den 31 december 2020 till 260,2 MSEK (260,2). Kapitalet fördelades på 13 010 124 aktier med ett kvotvärde om 20,00 SEK för vardera aktie. I enlighet med bolagsordningen ska bolagets aktiekapital uppgå till lägst 150 000 000 SEK och högst 600 000 000 SEK. Antalet aktier ska uppgå till lägst 10 000 000 och högst 40 000 000 aktier. Alla aktier är av samma slag och varje aktie berättigar till en röst.

KONCERNLEDNING

BE Groups koncernledning består av fyra personer. Utöver VD och koncernchef Peter Andersson, även CFO Christoffer Franzén samt Magnus Olofsson, VD för enheten i Sverige och Lasse Levola, VD för enheten i Finland. VD och koncernchef ansvarar för bolagets affärsmässiga, strategiska och finansiella utveckling. I samarbete med övriga medlemmar i koncernledningen koordinerar han den dagliga verksamheten. Koncernledningen möts löpande för att utvärdera verksamheten, diskutera koncernövergripande frågor samt ta fram förslag till strategisk plan, affärsplan och investeringsunderlag som sedan läggs fram till styrelsen för beslut.



PETER ANDERSSON

VD och koncernchef
Född 1975
Anställd sedan 2016

Tidigare erfarenhet

VD Ineos Styrolution (2011-2016), Operations Manager Disab Vacuum Technology (2006-2011) och olika befattningar på Alfa Laval (1998-2006)

Utbildning

Högskoleingenjör

Aktieinnehav

4 000



CHRISTOFFER FRANZÉN

CFO
Född 1977
Anställd sedan 2020

Tidigare erfarenhet

Senior Finance Business Partner inom Scan Global Logistics (2018-2020), CFO för Europarts svenska dotterbolag (2017-2018) och flera ledande controllerbefattningar inom Getinge och ArjoHuntleigh (2008-2016)

Utbildning

Civilekonom

Aktieinnehav

105



MAGNUS OLOFSSON

VD BE Group Sverige AB
Född 1968
Anställd sedan 2018

Tidigare erfarenhet

Managing Director på Knauf Danogips Sverige (2011-2018), Sverigechef på Bong Ljungdahl Sverige AB (2005-2011), Sälj- och marknadschef på Icopal AB (2000-2005), Försäljningschef på ELFA AB (1993-2000)

Utbildning

Högskoleingenjör och reservofficer

Aktieinnehav

5 000



LASSE LEVOLA

VD BE Group Oy Ab
Född 1959
Anställd sedan 2005

Tidigare erfarenhet

Marknadsdirektör i BE Group Oy Ab (2005-2012), Marknadsdirektör i Hollming Works Oy (2003-2005), Direktör, Logistik i Wärtsilä (1995-2003).

Utbildning

Ingenjör

Aktieinnehav

0

Uppgifterna om styrelseledamöters och koncernledningens innehav av aktier och andra finansiella instrument i BE Group avser förhållandena per den 31 december 2020 och innefattar eget och fysisk närståendes innehav samt innehav av juridisk person som direkt eller indirekt kontrolleras av personen eller dennes närstående. För VD innefattas även uppgift om eventuella väsentliga aktieinnehav och delägarskap i företag som BE Group har betydande affärsförbindelser med. För uppdaterade aktieinnehav hänvisas till vår webbplats, www.begroup.com.

STYRELSE OCH REVISORER

JÖRGEN ZAHLIN, styrelsens ordförande, född 1964, ingenjör. I styrelsen sedan 2013 (ordförande sedan 2019). Övriga uppdrag som VD och koncernchef i OEM International. Ordförande och ledamot i flertalet bolag inom OEM-koncernen. Aktieinnehav: 12 000.

CARINA ANDERSSON, ledamot, född 1964, bergsingenjör. I styrelsen sedan 2018. Övriga uppdrag som ledamot i Beijer Alma, Gränges, Systemair och Detection Technology. Aktieinnehav: 2 000.

LARS OLOF NILSSON, ledamot, född 1962, civilekonom. I styrelsen sedan 2006. Övriga uppdrag som partner i Evli Corporate Finance AB, ordförande i Kaptensbacken (eget bolag) samt i NSS Group AB. Ledamot i JLL Treasury Support AB och JLL Transaction Services AB. Aktieinnehav: 3 282.

MATS O PAULSSON, ledamot, född 1958, civilingenjör. I styrelsen sedan 2020. Övriga uppdrag som ordförande i Caverion Oy, Nordisk Bergteknik AB och Svevia AB, ledamot i Nordic Waterproofing AS och Bösarps Grus & Torrbruk AB. Aktieinnehav: 0

PETTER STILLSTRÖM, ledamot, född 1972, ekonomie magister. I styrelsen sedan 2012. Övriga uppdrag som VD och ledamot i AB Traction. Styrelseordförande i Nilörngruppen, OEM International och Softronic samt ledamot i Hifab Group. Därtill ledamot i koncernbolag inom Traction och i privata ägarbolag. Aktieinnehav: 50 000 (via kapitalförsäkring). Aktieinnehav närliggande: 3 078 000

MIKAEL TÖRNROS, ledamot, arbetstagarrepresentant, född 1972. I styrelsen sedan 2016. Övriga uppdrag som Demand Planner på BE Group Sverige AB. Fackordförande för Unionens riksklubb med medlemmar på BE Groups kontor i Sverige. Aktieinnehav: 0

REVISOR, Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB, huvudansvarig är Eva Carlsvi, auktoriserad revisor, född 1968. I bolaget sedan 2015.

Samtliga fem årsstämmovalda ledamöter är oberoende i förhållande till BE Group och bolagsledningen. Samtliga årsstämmovalda ledamöter, med undantag av Petter Stillström, är även att betrakta som oberoende i förhållande till BE Groups större ägare.



JÖRGEN ZAHLIN



CARINA ANDERSSON



LARS OLOF NILSSON



MATS O PAULSSON



PETTER STILLSTRÖM



MIKAEL TÖRNROS



ETT SKEPP KOMMER LASTAT

Under 2020 levererade BE Group totalt 307 000 ton stål. En stor andel av kunderna finns inom industrin och byggsektorn, men vi levererar också stål till mer ovanliga branscher och kunder.

I Sverige kan nämnas Malmö Operas dekorverkstad. Och i Finland har vi ett spännande samarbete med varvsföretaget Meyer Turku Oy – tillverkare av bland annat kryssningsfartyg.

Ett av dessa fartyg är Mardi Gras (bilden) med en nettovikt på imponerande 180 000

ton. Det är 340 meter långt, 42 meter brett och har totalt 19 deck. De drygt 5 000 passagerarna betjänas av en personalstyrka på 2 000 personer.

BE Group levererar stål direkt till Meyer Turku Oy, men också till flera av företagets underleverantörer. Det handlar om olika material och kvaliteter som används i allt från maskinrum till skorstenar. En del av stålet levereras obearbetat medan annat förädlas innan leverans. Allt efter kundens unika krav och önskemål.

HÄR FINNS VI

BE Group AB (publ)

Krangatan 4B
Box 225
201 22 Malmö

Tel: 040-38 42 00

DOTTERBOLAG

BE Group Sverige AB

Krangatan 4B
Box 225
201 22 Malmö

Tel: 040-38 40 00

Lecor Stålteknik AB

Växelgatan 1
442 40 Kungälv

Tel: 0303-24 66 70

ArcelorMittal BE Group SSC AB

Blekegatan 7
652 21 Karlstad

Tel: 054-85 13 20

BE Group Oy Ab

Laiturikatu 2
P O Box 54
15101 Lahti
Finland

Tel: +358 3 825 200

BE Group Sp. z o.o.

ul. Przemysłowa 22
98-355 Trębaczew
Polen

Tel: +48 43 33 30 004

BE Group OÜ

Vana-Narva mnt. 5
74114 Maardu
Estland

Tel: +372 605 1300

BE Group SIA

Piedrujas iela 7
1073 Rīga
Lettland

Tel: +371 67 147 374

BE Group UAB

T Masiulio 18 B
52459 Kaunas
Litauen

Tel: +370 37 370 669

