

KVALITET, FLEXIBILITET OCH UTÖKAD KAPACITET

ÅRSBERÄTTELSE 2022



BE GROUP

INNEHÅLL

Nyckeltal	2
2022 i korthet	3
VD har ordet	4
Detta är BE Group	6
Erbjudande	8
Digitalisering	9
Affärsområde Sverige & Polen	10
Kundcase Sverige	12
Affärsområde Finland & Baltikum	13
Kundcase Finland	15
Hållbarhet	16
Säkerhet	18
Marknad och omvärld	19
Aktien	20
Koncernledning	21
Styrelse och revisorer	22
Adresser	24

NYCKELTAL 2022

Nettoomsättning

6 875 MSEK

(2021: 5 388 MSEK)

Underliggande rörelseresultat

488 MSEK

(2021: 529 MSEK)

Rörelseresultatet

418 MSEK

(2021: 621 MSEK)

Resultat efter skatt

324 MSEK

(2021: 495 MSEK)

Kassaflödet från den löpande verksamheten

204 MSEK

(2021: 32 MSEK)

Resultat per aktie

24,96 kr

(2021: 38,10 kr)

HIGHLIGHTS 2022



BE Group köper Hercules armeringsfabrik i Norrköping av NCC.

Fabriken är en av Europas modernaste. I och med förvärvet stärker BE Group sitt erbjudande inom armering och tillför samtidigt produktions- och lagerkapacitet i nära anslutning till den andra anläggningen i Norrköping.



BE Group säljer Lecor Stålteknik till småländska EAB.

Lecor Stålteknik har utvecklats positivt under de senaste åren men skiljer sig väsentligt från BE Groups kärnverksamhet. BE Group och EAB har samarbetat länge och i samband med överlåtelsen tecknades en avsiktsförklaring om fortsatt nära och förtroendefullt samarbete.



BE Group förvärvar Goodtech Solutions Manufacturing AB i Arvika.

Verksamhetens huvudinriktning är lego-tillverkning inom maskinbearbetning. Genom förvärvet stärker BE Group sitt erbjudande inom "ready to weld" i Sverige. Bolaget har bytt namn till BE Group Produktion Arvika AB.

Nytt säljkontor i Norrland

BE Group öppnar ett nytt säljkontor i Skellefteå.

Bakgrunden till satsningen i norra Sverige är den positiva utveckling som regionen just nu genomgår, med stora nyinvesteringar inte minst på industrisidan.



Strategiska investeringar

Under 2022 har flera strategiska investeringar gjorts i produktionsanläggningarna i Finland. Dessa ingår i en långsiktig plan för att fortsätta ligga i framkant och tillgodose kundernas önskemål och behov. Under året har vi bland annat investerat i fiberlaser i Lahtis och Lappo samt en såg- och bearbetningslina i Lahtis som ska tas i drift under 2023.



Flytt av huvudkontoret i Malmö

I början av december flyttar BE Groups huvudkontor i Malmö till nya lokaler. Ända sedan BE Group grundades 1885 har huvudkontoret legat i den skånska huvudstaden. De nya lokalerna är belägna i Hus1, det gamla Sydsvenskanhuset, en klassisk Malmöfastighet, som blivit ett känt landmärke vid stadens norra infart.

Det finns många fördelar med de nya lokalerna. En positiv aspekt är att samtliga medarbetare nu kommer att sitta på ett plan, i ljusa och öppna lokaler, med goda möjligheter för möten och samarbeten.



DETTA HÄNDE I OMVÄRLDEN

2022 blev ett händelserikt år. Här är några av de händelser som vi minns:

Februari: Ryssland invaderar Ukraina och en näst intill enad omvärld svarar med omfattande sanktioner mot Ryssland.

Mars: Period inleds med höga stålpriser till följd av invasionen.

April: Månaden inleds med att coronaviruset inte längre klassas som samhällsfarlig sjukdom.

September: Ryssland stoppar sina leveranser av naturgas till Europa via Nord Stream 1.

September: Stålverken börjar dra ner kapaciteten genom att stänga masugnar.

VD HAR ORDET

ETT ÅR MED STORA SVÄNGNINGAR



Under ett turbulent år med en stor portion av yttre omständigheter levererar BE Group både sitt bästa och sämsta kvartal mätt i underliggande resultat sedan börsintroduktionen. Oavsett summeras året totalt som starkt och det underliggande rörelseresultatet uppgick till 488 MSEK (529) motsvarande en rörelsemarginal på 7,1% (9,8). Rörelseresultatet inklusive lagerförluster uppgick till 418 MSEK (621) motsvarande en rörelsemarginal på 6,1% (11,5). Glädjande är att kassaflödet från den löpande verksamheten förbättrades under slutet av året och för helåret uppgick det till 204 MSEK (32).

STÅLPRISUTVECKLINGEN

I början av 2022 var utvecklingen av de europeiska spotpriserna på platta produkter stabil, medan priserna för långa produkter såsom balk och armering rörde sig uppåt som en direkt följd av stigande skrotpriser. Marknaden stod och vägde men något bättre tillgång på komponenter påverkade främst fordonsindustrin positivt och stålbehovet ökade. Efter att Ryssland invaderade Ukraina reagerade marknaden blixtnsabbt. Stora förbrukare och lagerhållare försökte säkra upp sina stålbehov, vilket fick till följd att flertalet producenter gick ur marknaden för analysera läget gällande försörjning av råvaror och energi. Det blev tydligt att tillgänglighet och kostnadsläge skulle komma att förändras vilket skapade en bristsituation och stålpriserna skenade uppåt.

När materialet efter vårens hamstringsvåg levererades några månader senare började efterfrågan svikta. Byggprojekt sköts upp på grund av ökade kostnader och fordonsindustrin fick nya utmaningar med att få fram komponenter. Fulla lager och sjunkande behov ledde till

”Fulla lager och sjunkande behov ledde till lägre spotpriser. Stålproducenterna svarade med att reducera masugnskapaciteten mer än det reella behovet minskade, vilket fick effekt.”

lägre spotpriser. Stålproducenterna svarade med att reducera masugnskapaciteten mer än det reella behovet minskade, vilket fick effekt. I början av 2023 ser europeiska stålproducenter en ökning av verkligt behov och priserna på platta produkter kommer att stiga in i andra kvartalet. Utvecklingen på långa produkter är något mer osäker. Det vi med säkerhet vet är att stålpriserna är volatila och att de yttre omständigheterna är lite mer osäkra än normalt.

FÖRVÄRV OCH AVYTTRING

Under våren övertogs inkråmet av Hercules armeringsfabrik som förvärvades från Hercules Grundläggning AB, ett dotterbolag inom NCC. Förvärvet har stärkt BE Groups erbjudande inom armering i Sverige och tillfört ytterligare produktions- och lagringskapacitet.

Vid halvårsskiftet avyttrades Lecor Stålteknik AB till EAB AB. Lecor har utvecklats positivt under de senaste åren men skiljer sig väsentligt från BE Groups kärnverksamhet. EAB är en mångårig samarbetspartner till både BE Group och Lecor och i samband med överlåtelsen tecknades även en avsiktsförklaring om fortsatt nära och förtroendefullt samarbete.

I början av september förvärvades samtliga aktier i Goodtech Solutions Manufacturing AB, numera BE Group Produktion Arvika AB. Förvärvet stärker BE Groups erbjudande inom ”ready to weld” och tillför kompetens och produktionskapacitet.

FOKUS FRAMÅT

Ett viktigt fokusområde för 2023 är att få effekt av de strategiska investeringar som genomförts och pågår i Finland avseende bland annat fiberlaserteknologi och automatiserad förädling av långa produkter som båda tydligt stärker BE Groups erbjudande till befintliga och nya kunder.

De senaste tre åren har BE Group minskat antalet olyckor med frånvaro med över 75% sett över rullande tolv månader. Personligen är jag övertygad om att företag som jobbar för en säker arbetsplats och tar hand om sina anställda också är mer lönsamma över tid. Resultatet har inte kommit av sig självt utan är resultatet av träget gnetande under många år. Det är så BE Group jobbar och tänker fortsätta jobba. Våra fokusområden är fortsatt säljkultur, kundupplevelse och digitalisering och våra värderingar är dynamisk, transparent och hållbar. Just säkerhetsarbetet går som en röd tråd genom samtliga.

Avslutningsvis vill jag rikta ett varmt tack till våra kunder, som återkommande ger oss sitt förtroende, våra ägare som tror på oss och till alla våra medarbetare som oförtrutet kämpar för att göra BE Group till ett bättre bolag.

Peter Andersson

VD och koncernchef



DETTA ÄR BE GROUP

Historien om BE Group tar sitt avstamp i slutet av 1800-talet, då de båda Malmöbröderna Hans och Jöns Edstrand startar familjeföretaget Bröderna Edstrand. Verksamheten har sin bas i Malmö och erbjuder stål till i första hand den lokala industrin. Samtidigt läggs grunden för den finska verksamheten då Starckjohann & Co etablerades i finska Viborg.

LEDANDE I NORRA EUROPA

Idag är BE Group ett av norra Europas ledande handels- och serviceföretag inom stål, rostfritt stål och aluminium.



Med hjälp av moderna produktionsanläggningar, effektiva processer samt en unik erfarenhet och kompetens erbjuder företaget lagerförsäljning, produktionservice och direktleveranser av mycket hög kvalitet. Verksamheten är i huvudsak förlagd till länderna kring Östersjön, med försäljningskontor på flera platser i Sverige, Finland och Baltikum samt egna produktions- och lageranläggningar i Norrköping och Arvika, polska Trebaczew samt Lappo, Lahtis och Åbo i Finland. Utöver dessa finns även en lageranläggning i estniska Maardu, strax utanför Tallinn.

TVÅ AFFÄRSOMRÅDEN

Organisationen är idag uppdelad i två affärsområden: Sverige & Polen samt Finland & Baltikum. I affärsområde Sverige & Polen ingår även det delägda bolaget Arcelor-Mittal BE Group SSC AB, som är specialiserat på klippning och spaltning av tunnplåt.

År 2006 introducerades bolaget på Stockholmsbörsen under det gemensamma koncernnamnet BE Group AB.

Bolagets kunder återfinns framför allt inom bygg- och tillverkningsindustrin.

Verksamheten ska präglas av transparens, hållbarhet och hög servicenivå gentemot samarbetspartners, leverantörer, kunder och den egna personalen.

BE Group har idag verksamhet i flera länder kring Östersjön. Huvudkontoret har sedan starten legat i Malmö. Lager och produktion i den svenska delen av verksamheten har under senare år centraliserats till Norrköping. Här ligger även den nyligen förvärvade armeringsfabriken.

Under året öppnades ett nytt försäljningskontor för norra Sverige i Skellefteå och produktionsanläggningen i Arvika förvärvades.

BE Group Finland är i dag Finlands största stål-distributör med produktionsanläggningar i Lahtis, Lappo och Åbo. De senaste åren har det skett en centralisering av verksamheterna i Baltikum som lett till en konsolidering av lagret till Estland.

BE Groups polska verksamhet består av en lager- och produktionsanläggning i Trebaczew.

- Försäljning
- Produktion
- Lager



ERBJUDANDE

KVALITET OCH FLEXIBILITET MED KUNDEN I CENTRUM

● Försäljning
● Produktion
● Lager

BE Group erbjuder stål, rostfritt stål och aluminium. Bolagets uppgift är att fungera som en länk mellan producent och kund och på så sätt kompensera för avståndet mellan stålverkens ibland stora och tunga produktionsprocesser och kundernas behov av snabba, flexibla leveranslösningar. Detta sker genom försäljning och distribution från bolagets egna produktions- och lageranläggningar, samt via direktleveranser från verk där BE Group förmedlar och tar ansvar för affären. Sortimentet präglas av både bredd och djup. Utöver stål, rostfritt stål och aluminium ingår även specialstål, armering och material för grundläggning. BE Group arbetar nära marknaden och sortimentet är anpassat efter behoven inom respektive kundsegment (bygg och industri).

PRODUKTIONSSERVICE

En viktig del av BE Groups erbjudande utgörs av produktionsservice. Med moderna produktionsanläggningar i Sverige, Finland och Polen erbjuder vi kostnadseffektiva och flexibla lösningar anpassade efter kundernas behov.

I en konkurrensutsatt omvärld där kraven på kvalitet, kostnadseffektivitet och hållbarhet växer, ser vi till att kunderna får den service och hjälp de behöver. Vi ska vara en aktiv och attraktiv samarbetspartner. På så sätt stärker och utvecklar vi både vårt eget och våra kunders erbjudande.

EFFEKTIVA PROCESSER

Tack vare effektiva processer för lagerhållning, bearbetning och transporter bidrar vi till att öka såväl vår egen som våra kunders lönsamhet. Samtidigt minimerar vi vår gemensamma påverkan på miljön och klimatet, vilket gör alla till vinnare.

De senaste åren har vi gjort flera viktiga investeringar, bland annat i en ny höghastighetskap för specialstål i Sverige och i nya fiberlasermaskiner samt bandsåg i Finland. För kunderna innebär det stora effektivitets- och kostnadsvinster när de kan fokusera på sin kärnverksamhet och dessutom slipper investera i egen kaputrustning. I samband med investeringen lanserades konceptet "kapat och klart" som ett sätt att stärka våra kunders konkurrenskraft.

PRODUKTER



LÅNGA STÅLPRODUKTER

Balk, hålprofiler, stångstål och rör. Används i alla tänkbara konstruktioner, till exempel stålstommar, fackverk, broar, fordon och maskiner.



PLATTA STÅLPRODUKTER

Plåt i olika former, till exempel varmvalsad, kallvalsad eller metallbelagd. Används inom bland annat byggnation, fordonsindustrin samt maskin- och processindustrin.



ROSTFRITT STÅL

Plåt, stång, rör och rördelar. Används i korrosionsutsatta och krävande konstruktioner, bland annat inom bygg-, maskin-, medicin- och processindustrin.



SPECIALSTÅL

Legerade och olegerade konstruktionsstål, ytbearbetad stång samt ämnesrör. Används där det finns behov av material med förbättrad skärbarhet, hållfasthet, hårdbarhet eller slitstyrka.



ALUMINIUMSORTIMENT

Plåt, profiler, stång och rör. Används av legotillverkare och OEM-företag till bl a byggnation, skyltar och vägmärken samt inom flyg-, fordons- och förpackningsindustrin.



ARMERING OCH GRUNDLÄGGNING

Rakstål, armeringsnät och inläggningsfärdig armering. Används till att armera betong i syfte att öka hållfastheten och förhindra sprickbildningar inom byggnation och infrastruktur.



DIGITALISERING

TILLGÄNGLIGHETEN LOCKAR DIGITALA KUNDER



Under 2021 lanserade BE Group sin nya webbshop, BE Online. Målet var att skapa en modern e-handelslösning där kunderna med hjälp av en rad nya funktioner både kan beställa material och se detaljerad information om allt från materialegenskaper, kvaliteter och dimensioner till priser, lagerstatus och leveranser.

Under 2022 har fler och fler kunder upptäckt fördelarna med att använda webbshopen för inköp och planering, berättar Lukas Baranauskis, Online Sales and Marketing Specialist på BE Group i Sverige.

FORTSATT UTVECKLING

Sedan lanseringen kan han och hans kollegor följa allt som händer på webbshopen månad för månad.

– Det kan exempelvis handla om antalet aktiva kunder, nya kunder, antalet orderrader och försäljning i ton per månad. Allt detta är viktig information för att vi ska kunna fortsätta utveckla webbshopen.

Sedan lanseringen av nya BE Online har antalet kunder som använder webbshopen ökat med runt 70 procent. En av de saker som kunderna tycks uppskatta är tillgängligheten. Webbshopen är öppen dygnet runt alla dagar i veckan. Samtidigt ska den inte ses som en ersättning utan som ett komplement till personlig service och försäljning.

Enkelhet har varit ett nyckelord vid utvecklingen av den nya e-handelslösningen. Kundupplevelse ett annat.

– Vi pratar mycket om kundnöjdhet och kundupplevelse,

vilket förenklat innebär att de kunder som använder tjänsten ska känna att de vill komma tillbaka och göra fler affärer.

EN FRÅGA OM TILLGÄNGLIGHET

Utöver att beställa material i webbshopen kan kunderna kontrollera lagersaldo och följa en order från beställning till leverans. En nyttillkommen tjänst som många uppskattar är möjligheten att ladda ner certifikat från hemsidan.

– Det är återigen en fråga om tillgänglighet. Man kan göra det när som helst, vilket är en bra service till våra kunder.

Precis som i Sverige var 2022 det första hela året med den nya e-handelslösningen i Finland. Utvärderingar visar på en tredubbling av både antalet användare och antalet orderrader, berättar Mikko Parkkila, Business Intelligence Manager på BE Group i Finland.

Kunderna uppskattar att enkelt kunna kontrollera lagersaldo och priser. Samtidigt har mängden administrativt arbete för BE Groups säljpersonal minskat väsentligt.

Den stora utmaningen har enligt Mikko Parkkila varit att få de kunder som är vana vid personlig service att ta till sig de fördelar som den digitala lösningen innebär. Under 2023 kommer BE Group i Finland och Sverige att utveckla tjänsten i syfte att öka kundnöjdheten ytterligare.

– Vi kommer att ta till oss den input vi får från våra kunder, det är trots allt för dem som vi tagit fram den här lösningen, avslutar Mikko Parkkila.

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 prestigevärning, 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 Sydsvenskanshuset. 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 byggnadsmidlet 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

"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."

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

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

– Varje projekt är unikt. När konstnärerna kontaktar 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.

AFFÄRSOMRÅDE FINLAND & BALTIKUM

UTVECKLING, TILLVÄXT OCH HÅLLBARHET I FOKUS



Har vi någonsin upplevt en stålmarknad som präglats av så mycket osäkerhet som under 2022? Jag tror knappast det. Ätminstone inte under vår livshistoria.

Huvudorsaken till oron på marknaden är naturligtvis den turbulenta situationen i vår omvärld, som fick material- och energipriserna att skena och dessutom skapade en obalans mellan tillgång och efterfrågan på stål. Obalansen reglerades så småningom, kanske till och med något snabbare än förväntat. Trots ståldistributörernas tappra försök att minska sina lagervolymer låg volymutvecklingen under 2022 något under fjolåret.

STÖRST I FINLAND

BE Group är Finlands största ståldistributör. Under året som gått har vi glädjande nog ökat marknadsandelen på långa produkter, medan den minskat något på tunna produkter och coils. Investeringar i ökad sågkapacitet i Lahtis bidrog till en tillväxt på gott och väl tio procent på specialstål, medan andelen produktionservice legat kvar på samma nivå som 2022 – detta trots att andelen kapat material minskade något.

Men åter till stålpriserna, en riktig snackis under året och något som påverkat oss alla mycket. Under årets sex första månader fick vi uppleva en hisnande ökning på över hundra procent. Denna följdes under andra halvåret av en nedgång på runt femtio procent, vilket innebar en utmaning inte minst avseende kassaflödet. Sett över hela året överträffade vi de strategiska mål som satts upp.

FÖRBÄTTRAD KUNDUPPLEVELSE

Under 2022 fortsatte implementeringen av de strategiska investeringarna. Samtidigt noterades att försäljningen via vår webbshop fortsatte att utvecklas i positiv riktning. Lanseringen av nya digitala tjänster bidrog dessutom till en förbättring av kundupplevelsen.

Tack vare ökat fokus på datakvalitet och transparens baseras affärsmässiga beslut i allt högre utsträckning på datadriven information. Detta är en av orsakerna till att vi trots oron på marknaden lyckats bibehålla den höga nivån avseende kundnöjdhet, något som verifierades av helt fantastiska resultat i vår kundnöjdhetsmätning (NPS-index).

UTVECKLINGSINSATSER

Så om vi då blickar framåt, vad är förväntningarna på 2023?

Vi är övertygade om att de uppgraderingar som genomförts på inte minst maskinsidan ska fortsätta generera positiva resultat. Vi kommer dessutom att fortsätta fokusera på områden som utveckling, hållbarhet och tillväxt. Alla utvecklingsinsatser som görs baseras på feedback från återkommande kundundersökningar. När det gäller hållbarhetsinsatserna är målet att minska CO₂-avtrycket både avseende material och produktionservice.

Lasse Levola,

VD BE Group Oy Ab



"Under 2022 fortsatte implementeringen av de strategiska investeringarna. Samtidigt noterades att försäljningen via vår webbshop fortsatte att utvecklas i positiv riktning. Lanseringen av nya digitala tjänster bidrog dessutom till en förbättring av kundupplevelsen."



INVESTERINGAR I FINLAND – OCH VARFÖR VI GÖR DEM!

Under 2022 har flera strategiska investeringar gjorts i våra produktionsanläggningar i Finland. Investeringarna ingår i en långsiktig plan för att säkra en effektiv produktion som antogs 2019, och är ett måste om vi ska fortsätta ligga i framkant och kunna tillgodose våra kunders önskemål och behov.

DET GÅNGNA ÅRET HAR VI BLAND ANNAT INVESTERAT I FÖLJANDE :

- Fiberlasermaskiner i Lahtis och Lappo
- Bandsåg i Lahtis
- Maskincenter i Lappo

I samband med dessa investeringar och uppgraderingar robotiserades avfasningsprocessen på alla tre anläggningarna med en specialtillverkad robotlösning som designats och utvecklats av vår egen personal.



YTTERLIGARE NÅGRA ANLEDNINGAR ATT UPPDATERA VÅR MASKINPARK:



SÄKERHET

Investeringarna är viktiga ur ett säkerhetsperspektiv. Helt enkelt för att nya maskiner är säkrare än gamla, det gäller inte minst den nya linjen för kapning och skärning i Åbo som kommer att minska antalet tunga lyft avsevärt.



KUNDUPPLEVELSE

Genom att minimera antalet driftstörningar kan vi även i fortsättningen hålla en hög nivå på gällande kvalitet och leveranssäkerhet.



PROCESSUTVECKLING

För att maximera den höga prestandan i de nya maskinerna, och öka flöde och effektivitet, är det nödvändigt att se över hela den omgivande processen.



DIGITALISERING

Komponenterna i dessa maskiner kommer vanligtvis från samma leverantörer. Utveckling och integrering av mjukvaran är en av de viktigaste faktorerna vid valet av leverantörer.

KUNDCASE FINLAND

FRAMGÅNGSRIKT SAMARBETE I FINLAND

Den aktuella kunden är en av de ledande leverantörerna av stålkonstruktioner och ramverk för byggnader och stålbroar i Finland. Den första ordern levererades under 2009, och idag levererar BE Group Finland bland annat kapade rör i olika dimensioner, balk och rostfritt stål.

– Som leverantör är vår viktigaste uppgift att se till att materialet finns tillgängligt när kunden påbörjar sina projekt, säger Risto Hovila, försäljningschef på BE Group Finland.

EN PÅLITLIG PARTNER

Samarbetet med kunden beskriver han som mycket positivt ”ända sedan det första gemensamma projektet”.

– Den dagliga kontakten flyter väldigt smidigt, mycket tack vare att vi känner varandra så väl. Kunden vet vad han får när han samarbetar med oss, och tillsammans har vi varit mycket framgångsrika. De ser oss som en erfaren och pålitlig partner, konstaterar Risto Hovila.

Kundansvarig säljare är Tomi Jokinen. Det är han som tillsammans med Timo Takala sköter de dagliga kontakterna med kunden. De besöker kunden i snitt en gång i månaden. Dessemellan hålls regelbundna digitala möten och avstämningar.

Kunden, som har sin verksamhet i sydvästra Finland, levererar till några av Finlands största byggföretag.

– Det som gör den här kunden unik är deras engagemang, precision och kvalitet. Att de blivit så framgångsrika beror bland annat på att de har en relativt liten organisation.



Risto Hovila



HÅLLBARHET

FOKUS HÅLLBARHET

Enligt en drygt 20 år gammal definition innebär hållbar utveckling "en utveckling som tillgodoser dagens behov utan att äventyra kommande generationers möjligheter att tillgodose sina behov".

För BE Group är hållbar utveckling ett begrepp och ett tanke-sätt som på alla tänkbara sätt ska genomföra det dagliga arbetet. Det handlar om miljön och klimatet, men också ekonomiska, sociala och kulturella aspekter. Så kan en god arbetsmiljö, säkerhet på arbetsplatsen, jämställdhet och mångfald kopplas till begreppet med samma relevans som omställning till grön el och insatser för att minska företagets CO₂-utsläpp.

DE GLOBALA MÅLEN

BE Groups hållbarhetsarbete utgår bland annat från de globala målen, antagna av FN:s generalförsamling 2015, definierade i Agenda 2030 och den mest ambitiösa agendan för hållbar utveckling som världens länder någonsin enats kring.

Av de 17 globala mål som antogs av FN, och som fokuserar på allt från minskad fattigdom och hunger till hållbar biologisk mångfald och ekonomisk tillväxt, har bolagets ledning identifierat följande mål som är särskilt relevanta för verksamheten:



Under 2022 har koncernledningen identifierat och formulerat tre kärnvärden som ska fungera som en kompass för hur bolaget ska agera i syfte att uppnå den övergripande strategin och driva arbetet framåt: cirkulärt företagande, klimatinitiativ och socialt ansvar.

Bolaget har tillsatt en gemensam hållbarhetsgrupp för Sverige och Finland. Gruppens uppgift är att samordna hållbarhetsarbetet samt fastställa de mål som ska uppfyllas av respektive bolag i koncernen.

SAMHÄLLENGAGEMANG

En viktig aspekt av hållbarhet är dialog och samverkan. I det dagliga arbetet både påverkar och påverkas företaget av en rad olika intressenter: medarbetare, kunder, leverantörer och aktieägare för att nämna några.

På samhällsnivå vill BE Group bidra till en positiv utveckling, till exempel genom att skapa arbetstillfällen både i den egna verksamheten och hos våra samarbetspartners.

Dialog med dessa nyckelintressenter sker bland annat genom studiebesök, samverkansprojekt och sponsring.

Under året som gått har bolaget till exempel sponsrat följande projekt:

Trafikutbildningsböcker

För andra året i rad sponsrade BE Group Finland utbildningsböcker om trafiksäkerhet till grundskolor i Lahtis. Syftet med sponsringen är att minska antalet trafikolyckor och ge unga människor en möjlighet att lära sig mer om säkerhet i trafiken under deras första år i skolan.

Under 2023 kommer företaget att delta i ett program för att få fler studenter att engagera sig i lokala verksamheter, bland annat genom att erbjuda praktikplatser och sommarjobb.

Tillväxt, vad är det?

En utställning på Malmö Museer med fokus på tillväxt och vad det egentligen innebär. Handlar det bara om ekonomi, eller kan det vara något mer? Konstnärerna, som båda har ett förflutet inom det privata näringslivet, ville väcka frågan vad vi bidrar till när vi hela tiden pratar om att expandera och ta marknadsandelar? Och vad händer egentligen när alla tänker likadant?

Utställningen var ett samarbete med en internationellt känd designbyrå. BE Group sponsrade med armeringsnät, som svetsades samman till olika geometriska figurer och fylldes med innehåll.



GRÖNT STÅL

En av BE Groups viktigaste uppgifter som oberoende stålgrossist är att hjälpa företagets kunder, framför allt små och medelstora bolag som oftast inte köper stål i så stora kvantiteter, att bli mer hållbara. Uppdraget innebär att vi ska erbjuda ett brett sortiment av grönt stål till konkurrenskraftiga priser. De senaste åren har företaget skrivit samarbetsavtal med viktiga producenter och leverantörer:

Al4ever och Al4ever+

Durkplåt i aluminium med lågt CO₂-avtryck. I sortimentet sedan december 2022. Durkplåten är en del av den österrikiska stålproducenten AMAG Austria Metals nya gröna koncept – produktfamiljerna Al4ever® och Al4ever+®

H2GS

Under året tecknade BE Group ett avtal med H2 Green Steel gällande samarbete och distribution av fossilfritt stål på den nordiska marknaden. Avtalet, som innebär att BE Group kommer att kunna leverera stålet med start 2025, är ett viktigt steg i företagets ambition att på sikt erbjuda ett komplett sortiment av hållbart stål.

XCarb®

Världsledande stålproducenten ArcelorMittals nya gröna produktserie. I serien samlas alla de aktiviteter som ArcelorMittal genomför i syfte att minska produktionens CO₂-avtryck. Samtliga initiativ innebär utsläppsbesparingar enligt scope 3 i Greenhouse Gas Protocol och gynnar hela värdekedjan, från producent och grossist till slutkund. Alla produkter i ArcelorMittals eget sortiment, utan några begränsningar gällande prestanda, går att få inom ramarna för XCarb®.

ÅRETS MILJÖARBETE

Under året har bland annat storskaliga tester med vattenbaserad färg genomförts i BE Groups produktionsanläggning i Norrköping. Enligt Ulrika Leray, HSEQ-chef på BE Group, har testerna gått bra.

– Vi har sett att det går att ställa om från lösningsmedels- till vattenbaserad färg, men också att det krävs en del investeringar för att genomföra omställningen fullt ut.

Investeringarna som Ulrika Leray syftar på handlar bland annat om att säkra inomhustemperaturen i lokalerna där målningen utförs.

Vidare pågår uppdateringar och utveckling av företagets miljövarudeklarationer – så kallade EPD:er (Environmental Product Declaration). Syftet är att bidra till ett mer hållbart byggande genom att synliggöra en produkts totala miljöpåverkan från utvinningen av råmaterial till dess att produkten inte används längre och ska tas om hand.

De senaste åren har efterfrågan på miljövarudeklarationer ökat. Arbetet med att ta fram egna EPD:er påbörjades 2021, och i dagsläget har BE Group tagit fram EPD:er för flertalet produktgrupper.

SÄKERHET

FORTSATT FOKUS PÅ ÖKAD SÄKERHET

Ingen ska bli skadad på BE Group. Det var målet när vi i september 2019 antog en ny ambitiös handlingsplan för att öka säkerheten på våra anläggningar. Namnet Safety First förklarar precis vad det handlar om: säkerheten för våra anställda ska komma först i ALLA lägen.

Drygt tre år senare har vi kommit en bra bit på väg. I Sverige har antalet olyckor (R12) minskat med 80 procent, och i Finland med 67 procent. Något som vi är mycket stolta över. Nöjda är vi däremot inte förrän vi nått vår övergripande vision – att inte en enda medarbetare ska bli skadad på jobbet.

Arbetet för att nå dit går oförtrutet vidare. Vår analys visar att de allra flesta olycksfall sker på grund av felaktigt beteende. Därför har vi hittills lagt stort fokus på att förändra inställningen och beteendet hos våra medarbetare: ökad riskmedvetenhet – det vill säga att "tänka till" innan olyckan är framme – har visat sig vara det överlägset bästa sättet att förebygga olycksfall.

EXEMPEL PÅ VAD VI JOBBAT MED UNDER 2022:

Visualisering Istället för att redovisa olycksstatistiken med hjälp av staplar och diagram används en kartbild över anläggningen där samtliga olycksfall, tillbud och riskobservationer – samt var de inträffat – markerats. Denna typ av visualisering har visat sig lättare att ta till sig.

Beteenden Våra analyser visar att de flesta olycksfall och tillbud som sker beror på felaktigt beteende. För att förebygga skador har vi fokuserat på att förändra inställningen och öka riskmedvetenheten hos våra anställda.

Introduktion och utbildning En hel del olyckor kan kopplas till användandet av truckar och traverser. Under året har vi därför genomfört gedigna utbildningsinsatser inom dessa områden.

Ordning & reda En tydlig och välstrukturerad verksamhet minskar risken för olyckor samtidigt som effektiviteten och trivseln på arbetsplatsen ökar. Under året gjordes en nystart inom ramarna för 5S/Ordning & Reda, ett standardiserat verktyg för att utveckla arbetsplatsen.

Investeringar och förbättringar Flera investeringar har gjorts under året för att minska risken för olyckor. Ett åtgärdsprogram med ett antal förbättringsprojekt har upprättats. Investeringarna är en viktig signal till våra medarbetare att vi tar deras säkerhet och trivsel på fullaste allvar.



EN BRA BIT PÅ VÄG – MEN INTE I MÅL ÄN!

Under 2023 kommer BE Group bland annat att fortsätta fokusera på förändrade beteenden. Här finns en hel del att göra om vi ska nå vår nollvision, konstaterar Ulrika Leray, HSEQ-chef på BE Group.

Exakt hur detta arbete kommer att utformas bestäms efter att utbildningen i OBM (Organizational Behaviour Management) genomförts.

Bolaget kommer även att fortsätta arbeta enligt gällande investeringsplan, samt utveckla arbetet med att motverka felaktiga beteenden i syfte att öka riskmedvetenheten hos de medarbetare som i sitt dagliga arbete kommer i kontakt med i första hand truckar och traverser.



Ulrika Leray, HSEQ-chef, BE Group Sverige AB.

MARKNAD OCH OMVÄRLD

TVÄRA KAST

Efter två turbulenta år såg vi i början av 2022 fram emot ett mera normalt år i stålbranschen. Vår förväntan grusades dock den 24:e februari när Ryssland gick in med trupper i Ukraina, vilket fick osäkerheten att lyfta till helt nya nivåer på många olika plan. Det gällde inte minst stål-försörjningen. Eftersom både Ukraina och Ryssland är stora leverantörer av malm, kol, valsämnen och stålprodukter reagerade den europeiska stålmarknaden – vid detta laget ganska erfaren av krishantering – med att hamstra. Spotpriserna sköt i höjden på ett par veckor. Statistik från S&P Platts visar att grovplåt ökade med 845 euro/ton, bandplåt med 500 euro/ton, armering med 625 euro/ton och slutligen balk med 420 euro/ton. Pristopparna från 2021, som då var "all-time-high", passerades kvickt och med råge.

HÖGA LAGERNIVÅER

Inte helt oväntat ledde hamstringen till alldeles för höga lagernivåer hos många stålservicecenter, lagerhållare och slutförbrukare. De slutade köpa nytt material och som respons började producenterna sänka sina priser. De hade marginaler trots ökade kostnader för bland annat energi, transporter och emballage. Med fortsatt sjunkande priser under hösten började stålverken minska sin kapacitet. I slutet av året var mer än 20 procent av befintlig kapa-

citet i Europa stängd, i många fall för renovering av masugnar. Samtidigt började lagren ta slut och i slutet av november återvände plåtköparna till marknaden och spotpriserna började försiktigt vända upp igen från en nivå som var nära den före kriget. För långa produkter, som har koppling till byggsektorn, har spotpriserna inte vänt upp på samma sätt.

MODEST ÅTERHÄMTNING

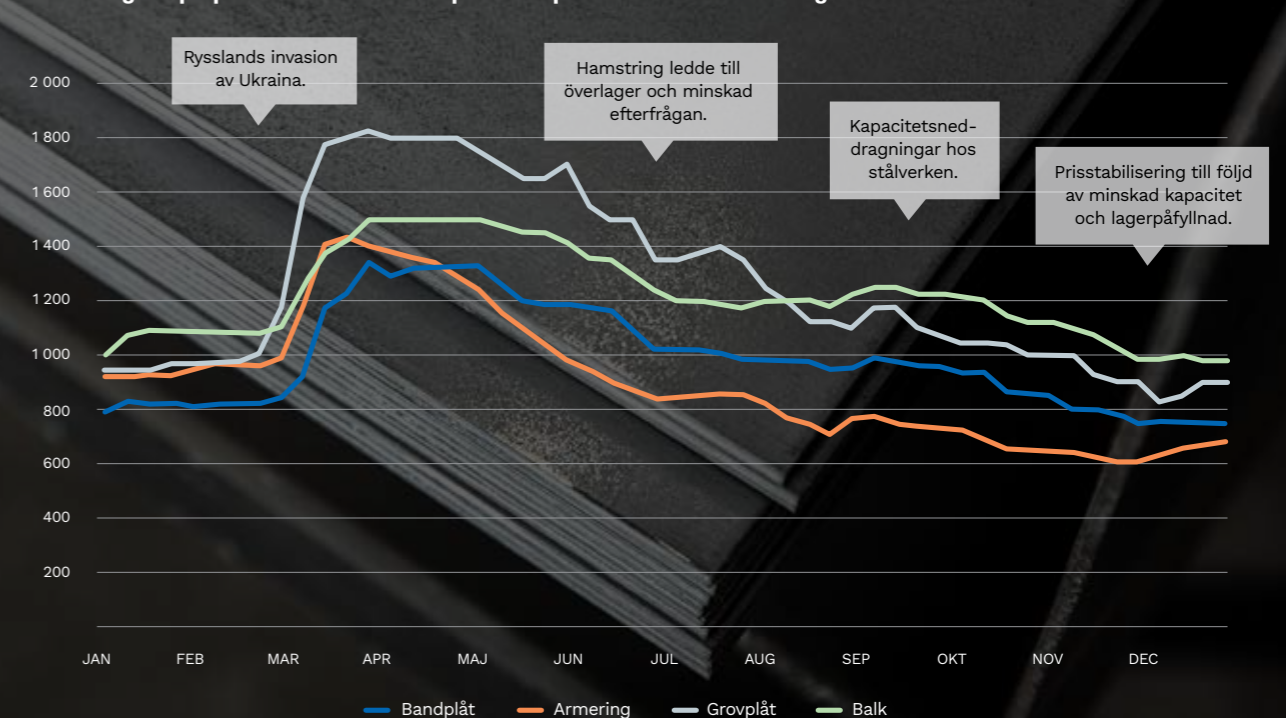
I norden arbetar vi mest med månads-, kvartals- och halvårsavtal vilket gjort att prisutvecklingen sett lite annorlunda ut här jämfört med på kontinenten. Förändringar sker senare i tiden och med väldigt tvära kast.

Törs man hoppas på normalisering 2023?

Eurofer (Europeiska stålförbundet) skriver i "Economic and steel market outlook 2023–2024, first quarter" som baseras på data till och med Q3, 2022 att man räknar med en minskning av den uppskattade stålkonsumtionen med 4,6 procent för 2022 och ytterligare minskning 2023 med 1,9 procent. För 2024 spår man en återhämtning med modesta 1,6 procent. Detta under förutsättning att Ukrainakonflikten inte förvärras.

Det är ingen positiv prognos, men ändå förändringar som bör kunna hanteras utan drastiska åtgärder.

Utveckling av spotpriser i Nordvästra Europa för stålprodukter under 2022 enligt S&P Platts



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.

Vid utgången av 2022 hade BE Group 12 101 aktieägare, att jämföra med 7 119 året innan.

Börsvärde vid årets slut

1 051 MSEK

(2021: 1 724 MSEK)

Högsta betalkurs under 2022

249,00 SEK

(2021: 133,00 SEK)

P/E-tal

3,2

(2021: 3,4)

Stängningskurs 2022

80,80 SEK

(2021: 132,50 SEK)

Lägsta betalkurs under 2022

64,40 SEK

(2021: 36,40 SEK)

Direktavkastning

14,85%

(2021: 9,06%)

STÖRSTA AKTIEÄGARE 31 DECEMBER 2022

Aktieägare	Antal aktier	Kapital och röster (%)
AB Traction	3 260 000	25,1
Svedulf Fastighets AB	3 250 426	24,9
Avanza Pension	654 970	5,0
Quilter Inter Isle of Man Ltd	642 285	4,9
Ålandsbanken ABP (Finland)	146 629	1,1
Coeli Wealth Management AB	109 120	0,8
Futur pension	103 113	0,8
Borell, Joakim	82 744	0,6
Diklev, Jens Philip	76 051	0,6
Nordea Livförsäkring Sverige AB	71 551	0,6
Summa 10 största ägarna	8 396 889	64,4
BE Groups innehav av egna aktier	26 920	0,2
Övriga aktieägare	4 586 315	35,4
Totalt antal	13 010 124	100

UTDELNING 12 KR PER AKTIE för räkenskapsåret 2022

Koncernens utdelningspolicy innebär att BE Group över tiden ska dela ut minst 50 procent av resultatet efter skatt. Utdelning ska ske med hänsyn tagen till BE Groups finansiella ställning och framtidsutsikter. Styrelsen föreslår utdelning på 12 kr (12) för räkenskapsåret 2022 uppdelad på två utbetalningar: 6 kr per aktie i april 2023 och 6 kr per aktie i oktober 2023.

KONCERNLEDNING



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

4 800



CHRISTOFFER FRANZÉN

CFO
Född 1977
Anställd sedan 2020

Tidigare erfarenhet

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

Utbildning

Civilekonom

Aktieinnehav

2 305



MAGNUS BOSSON

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

6 000



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 2022 och innefattar eget och fysisk närståendes innehav samt innehav av juridisk 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: 19 000.



MONIKA GUTÉN, ledamot, född 1975, civilekonom. I styrelsen sedan 2022. Övriga uppdrag som Investment Director för Industry Products på Storskogen. Aktieinnehav: 0



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: 50 000.



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: 70 000 (via kapitalförsäkring). Aktieinnehav närstående: 3 260 000.



IDA STRÖMBERG, arbetstagarrepresentant, född 1981. I styrelsen sedan 2022. Övriga uppdrag som kundansvarig Industri på BE Group Sverige AB. Sekreterare för Unionens riksklubb med medlemmar på BE Groups kontor i Sverige. Aktieinnehav: 0

REVISOR, Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB, huvudansvarig är Cecilia Andrén Dorselius, auktoriserad revisor, född 1979. I bolaget sedan 2022.

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.

MALMÖ OPERA – EN OVANLIG KUND

Carmen, La Traviata, Rigoletto och Figaros bröllop. Säg opera och bland det sista de flesta av oss kommer att tänka på är stål. Så är det dock inte för Tony Häggström, kundansvarig säljare på BE Group i Malmö. Sedan tio år tillbaka har han Malmö Opera som en av sina återkommande kunder.

Malmö Opera är en spännande och ovanlig kund som handlar regelbundet av oss. Allt från svetsade stålrör till aluminiumprofiler och vinkelstål, säger Tony Häggström.

Normalt sett köper BE Groups kunder stort och tungt material. Orderna räknas i ton. Med Malmö Opera är det tvärtom, konstaterar Tony Häggström vidare. Det speciella med dem som stålkund är att de vill att allt ska vara så lätt som möjligt så att det går enkelt att flytta runt det på scenen.

EN EGEN SMEDJA

Malmö Opera Dekorverkstad har en egen smedja med fyra anställda smeder, som tillverkar dekor till Malmö Opera, Malmö Stadsteater och Skånes Dansteater. Inför varje ny föreställning kommer det en ny order på stål. Dekorer som ska byggas till allt från musikalerna till storskalig opera.

Det är oftast inga stora poster. På årsbasis handlar det om ett värde på drygt en halv miljon kronor. Det mesta är sånt som BE Group har på lager, men ibland händer det att de tar valsposter som vi beställer direkt från verk.

I smedjan finns ett litet lager av aluminium, stål i olika

dimensioner och utföranden samt plåt. Tony Häggström beskriver kunden som trevlig, självgående och enkel att ha att göra med. De flesta kontakter sköts på telefon av innesäljaren Rickard Börgdal, men tre-fyra gånger per år besöker Tony och Rickard verkstan som ligger i stadsdelen Dockan i västra Malmö.

– De har ju inte bara en smedja där, utan är ett kreativt center med snickeri, måleri och tapetseri, konstaterar Tony.

När han tog över kunden 2013 visste han inte mer om opera än det man får lära sig i skolan.

STORT INTRESSE

Idag är det tvärtom. Intresset är stort, inte bara för opera utan också teater, dans och musikalerna. Tony Häggström har blivit en flitig besökare på operan, och inte nog med det: ganska ofta tar han med sig andra kunder dit, berättar han.

– En av de bästa föreställningar som jag sett är musikalen Kinky Boots. Den såg jag två gånger, båda gångerna tog jag med mig kunder. En annan föreställning som jag tyckte mycket om var dansdramat The Feeling of Going. Den var helt fantastisk.

Foto: Werner Nystand

HÄR FINNS VI

BE Group AB (publ)

Krusegatan 19B
Box 225
201 22 Malmö

Tel: 040 38 42 00
e-post: info@begroup.com

DOTTERBOLAG

BE Group Sverige AB

Krusegatan 19B
Box 225
201 22 Malmö

Tel: 040 38 40 00

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 OÜ filiāle Latvijā

Piedrujas iela 7
1073 Rīga
Lettland

Tel: +371 67 147 374

BE Group OÜ Lietuvas filialas

Jonavos g. 7
44192 Kaunas
Litauen

Tel: +370 37 370 669

- Försäljning
- Produktion
- Lager

