

STILMEK

ETT NYHETSREV FRÅN STILMEKANISKA I SKELLEFTEÅ AB

HEAVY NEWS



**IGB - ett helhetskoncept
mot Nordnorge**

Montageledaren som gillar gamla jänkare

Ny stark konstellation att räkna

I början av nya året bildades det ett nytt företag, där Stilmek har en mycket viktig roll. Det handlar om IGB eller IndustriGruppen Bothnia AB, som är det riktiga namnet.

– IGB består av fyra företag. Förutom oss ingår Relitor från Luleå, Gallac och HF Progress i bolaget. Egentligen har detta samarbete pågått under snart fyra år, men det är nu först under slutet av förra året som samarbetet intensifierats, säger Tomas Ståhl, vd på Stilmek.

Ursprunget handlar om ett samarbetsprojekt som Handelskammaren i Norrbotten sedan 2013 har varit huvudman för. Under 2015 övertogs projektet av IUC Västerbotten, där Håkan Forsström varit projektledare. Tillsammans med Hans Bylesjö hos IUC har konceptet med IGB utvecklats. Håkan, som äger företaget HF Progress, blir nu även vd för IGB.



Tomas Ståhl



Håkan Forsström

annat ett antal förfrågningar från företag som ville ha offerter på olika framtida projekt. Då bestämde vi oss för att starta ett gemensamt bolag. Och tillsammans kommer vi att bli en mycket intressant leverantör av kompletta turn-key-lösningar till större projekt.

Kompletta lösningar och enskilda produkter

Att IGB är intressanta som leverantörer till många stora och medelstora företag har man redan fått bevis för och man tror det kommer att leda till fler offertförfrågningar med målsättningen att få order inom den närmaste framtiden.

– Tanken är att vi ska kunna möta behovet av system- och projektleveranser till företag främst inom de sektorer vi koncentrerat oss på. Det handlar om både kompletta funktionslösningar såväl som enskilda produkter. Det kan vi konstatera efter att vi under januari gjort ytterligare en säljresa i Nordnorge, som gav många förfrågningar, som vi nu räknar på, förklarar Håkan.

Det som är mest intressant, är att IGB har både kompetens och resurser för hela processen, från projektering och konstruktion, tillverkning och ytbehandling, till montage och uppstart.

Stort intresse i Norge

Håkan har sedan 2013 tittat närmare på främst den Nordnorska marknaden i Nordland och hur våra verkstadsmekaniska företag skulle kunna hitta en ny marknad i vårt västra grannland.

– Allteftersom olje- och gasssektorn fick stora problem koncentrerade vi våra långsiktiga insatser på de landbaserade investeringar som förekommer inom process-, fiske- kraft- och gruvindustrin samt infrastruktursidan i Norge. Under december besökte vi tillsammans ett stort antal presumtiva slutkunder och fick mycket positiva reaktioner i form av bland



na med.

Stora och starka tillsammans

Sammantaget blir IGB verkligen en resurs att räkna med. Totalt handlar det om ett hundratal mycket kompetenta medarbetare, en produktionsyta på drygt 10 000 kvadratmeter, modern produktionsutrustning och en omsättning på drygt 113 miljoner.

Bemötandet och intresset hos de företag man besökt har varit betydligt större än man förväntat sig och det blev också en avgörande orsak till att man valde att bilda ett gemensamt företag.

– Vi ser klara fördelar med detta, bland annat behöver vi inte var för sig bedriva marknadsförings- och säljarbetet, utan nu blir det främst Håkan som vd som kommer att jobba med detta och vi övriga företag som ingår i bolaget får koncentrera oss på det vi är bäst på, att konstruera och tillverka produkter av

hög kvalitet och projektleda leveranserna. Vi kommer senare att göra ytterligare gemensamma insatser på marknadsföringsidan, för det här sättet att jobba på tillsammans tror vi verkligen på, menar Tomas Ståhl, vd på Stilmek.

anser
behov



Vi tror på framtiden.

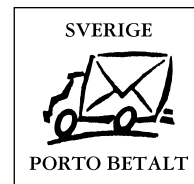
Framtiden är viktig för oss. Därför deltog vi givetvis på Framtidsmässan i början av mars på Scandic i Skellefteå. Vi tycker att det är viktigt att vi visar upp oss och berättar om vårt företag. Inte minst viktigt är det att vi ska kännas som ett spännande och intressant företag i rekryteringssammanhang. Konkurrenten om nya, duktiga medarbetare blir allt tuffare och eftersom vi ständigt växer, vill vi visa upp oss på den här typen av forum.

Det kändes extra kul att så många besökte vår monter, så att vi fick berätta mer om oss och vårt företag. Vi knöt många spännande kontakter som vi säkert kommer att ha nytta av i framtiden. Man kan lugnt säga att framtiden ser ljus ut för oss, vilket känns bra för det är ju där vi ska spendera resten av vårt liv, har ju någon klok person sagt.

Susanne Löfholm Marknadsansvarig.



B



Mikael - ett tillskott med massor av rutin.

Mikael Hedström är relativt ny som montageledare på Stilmek. Han kom till Stilmek under förra året och jobbar nu tillsammans med P-O Lindwall som montageledare.

– Mitt jobb handlar enkelt uttryckt om att kalkylera och prissätta våra insatser och att fungera som montageledare i samband med leveranser till kund av våra egna produkter eller i samband med att vi hyrs för externa montagejobb, förklarar Mikael.

Större delen av montagejobben består av egna leveranser och där är idag Boliden den klart största kunden. Men samtidigt efterfrågar allt fler företag Stilmeks kunskande och kapacitet på montagesidan.



Lång erfarenhet skapar trygghet för kunderna

Mikael har en mångårig erfarenhet av liknande jobb, då han under lång tid drivit ett eget företag där uppdragen i mycket stor omfattning handlade om montagejobb.

– Sedan jobbade jag även under en femårsperiod som säljare, men kände att det inte riktigt var "min grej" och ville tillbaka till montagebranschen. När sedan Stilmek sökte en montageledare kändes det helt rätt att söka jobbet. Nu med facit i handen känns det helt rätt, för jag trivs oerhört bra här i Stilmek-gänget

Tillsammans med P-O Lindwall bildar han nu en mycket stark konstellation, som tillsammans har en mycket lång erfarenhet och yrkeskunskande inom montagesidan. Det är något som verkligen uppskattas av kunderna.

– De vet ju att vi på Stilmek står för vad vi lovar, att vi levererar i tid och är en trygg samarbetspartner. Vi vet ju hur viktigt det är att jobba snabbt och säkert, så att kunderna till exempel inte behöver drabbas av långa stillstånd i samband med montage, förklarar Mikael.

Resor och veteraner fyller fritiden

Fritiden ägnar Mikael åt två huvudsakliga sysselsättningar – att resa och att meka med gamla veteranbilar.

– Resandet är min och min frus stora nöje, och vi har nog faktiskt besökt alla världsdelar. Vi har exempelvis varit på Nya Zeeland, i Sydafrika, Vietnam, USA, Brasilien och en massa andra länder. Det tycker vi är kul, eftersom det ger så många nya intryck och perspektiv.

När det gäller veteranbilarna är det ett intresse som funnits under många år. I samlingen hemma i Svältåsen vid Ragvaldsträsk finns bl a en Cadillac och en Hudson.

– Det blir ju en hel del skruvande helt klart, men det är kul att göra något annat ibland och framförallt är det kul att se slutresultatet, säger Mikael med ett leende.