

LAGER & LAGER

Nr 1/09

**Lager till
Carlsbergs
bryggerier
i hela Norden**



**Prisvärda produkter ger
industrikund betydande
kostnadsbesparingar**

Nya tider, ny ledning, nya möjligheter:

**"Vi ska möta kundernas behov
av helhetslösningar"**

Känner medvind på finska marknaden trots tuffa tider



Art in NACHI.

Kanske du tänker att vad du ser är något slags rymdstation, men vad tror du att det verkligen är? I själva verket är det ett kullager som används för storskaliga maskiner. Det klarar tunga belastningar och är tillräckligt litet att få plats inuti roterande delar i reducernväxlar, pappersmaskiner och annan maskinell utrustning. Detta kullager har en speciell självreglerande funktion så att det klarar tunga belastningar och extrema krafter. Denna egendomliga form och dess förmåga att minska friktion och snurra jämnt är höjdpunkten av vår teknologi.

Strävan efter teknisk perfektion leder oss till konst, och således, vad vi inom tillverkningsindustrin i grund och botten söker är konst.

Lämnar vd-posten

men Lars stannar kvar i Nomo Kullager

Ny organisation inom AxIndustries gör förändringar i toppen på Nomo Kullager. Lars G Åkerberg ska nu leda divisionen Kullager & Transmission i AxIndustries. Men Nomo Kullager förblir ett fortsatt stabilt företag försäkras han.

– Vi trimmar hela organisationen och skapar nu en plattform för tillväxt.

Lars G Åkerberg noterar den starka expansion som bolaget haft de senaste åren, och att det nu gäller att konsolidera för att växa vidare. Detta är också en viktig anledning till de förändringar som sker i organisationen (läs mer på sidorna 6–7).

”Nya” Nomo Kullager

Samtidigt som Lars G Åkerberg tillträder befattningen som divisionschef för teknikområdet Kullager & Transmission i AxIndustries, där bolagen Jens S Transmissioner, Nomo Kullager och Sverull ingår, stannar han kvar som styrelseordförande i Nomo Kullager.

– Nomo Kullager blir ett fortsatt stabilt företag, understryker Lars G Åkerberg.

Han ser positivt på den förnying som nu sker i bolagets ledning, där Curt O.

Carlsson efterträder honom som vd och Henrik Walter blir ny marknadschef.

– Curt har i hög grad varit med om att bygga upp Nomo Kullager, som i grunden är ett familjeföretag. En tradition som vi vill bygga vidare på och där Curt blir en utmärkt ledare. Likaså är det positivt att få in medarbetare som Henrik Walter på marknadssidan.

– För bolaget är det angeläget att på sikt anställa yngre medarbetare och på det sättet skapa en förnying i bolaget och kontinuitet även i ledningsgruppen. Att rekrytera unga medarbetare bör gå före erfarenhet, unga har väldigt mycket att tillföra och vi har mycket erfarenhet på Nomo, säger Lars G Åkerberg.

Blir lagledare

Han ser också fram mot att tillträda en ny befattning inom koncernen, där hans nya roll blir en spännande utmaning och ett nytt avstamp. Uppgiften handlar om att möta kundernas olika behov inom OEM, stora projekt och förrådsförsäljning.

– Min uppgift blir att stärka koncernens position på marknaden samt teambuilding, där jag som lagledare för gruppen – på samma sätt som när jag en gång var lag-



ledare inom hockey – ska samordna bolagen till att dra åt samma håll.

Lars lyfter även fram sammansättningen i Nomos nya ledningsgrupp.

– Det är en modern ledningsgrupp med lika många män och kvinnor, vilket visar på ett jämlikt företag. Det handlar inte om kvoter, utan ledningsgruppen har växt fram genom att alla är duktiga och kvalificerade för sina uppgifter.

– Jag vill även passa på att framföra ett varmt tack till kunder och leverantörer under min tid i Nomo Kullager, säger Lars G Åkerberg.

Han tillträdde som vd i Nomo Kullager i december 1988 efter sin far Georg Åkerberg. Innan dess var han ekonomichef och ansvarig för bolagets administration.

Lars Leaves CEO Position – but Remains at Nomo Kullager

As a result of the new organisation in AxIndustries, Lars G Åkerberg will now become Division Manager of the Bearings & Transmission technology area in AxIndustries, which includes three companies, Jens S Transmissioner, Nomo Kullager and Sverull.

– We are trimming the whole organisation and creating a platform for growth, he says while emphasising that Nomo Kullager continues to be a stable company.

Lars G Åkerberg will also remain Chairman of the Board of Directors of Nomo Kullager.

He is positive about the rejuvenation that is taking place in Nomo's management, where Curt O. Carlsson will succeed him as CEO and Henrik Walter will become the new Marketing Manager.

– Curt has played an important role in the development of Nomo Kullager and will be an excellent manager. It is also positive to have employees like Henrik Walter in the marketing department.

Lars also look forward to taking over a new position in the group, where his new role will

be an exciting challenge in dealing with meeting different customer needs in OEM, large projects and stock sale.

– My task will be to strengthen our position in the market, as well as to contribute to teambuilding, where as a team manager of the group, I will co-ordinate the companies so that they develop in the same direction.

– I would also like to take the chance to extend my warm regards to customers and suppliers that I have worked with during my time at Nomo Kullager, Lars G Åkerberg says.



www.nomo.se
nomo@nomo.se

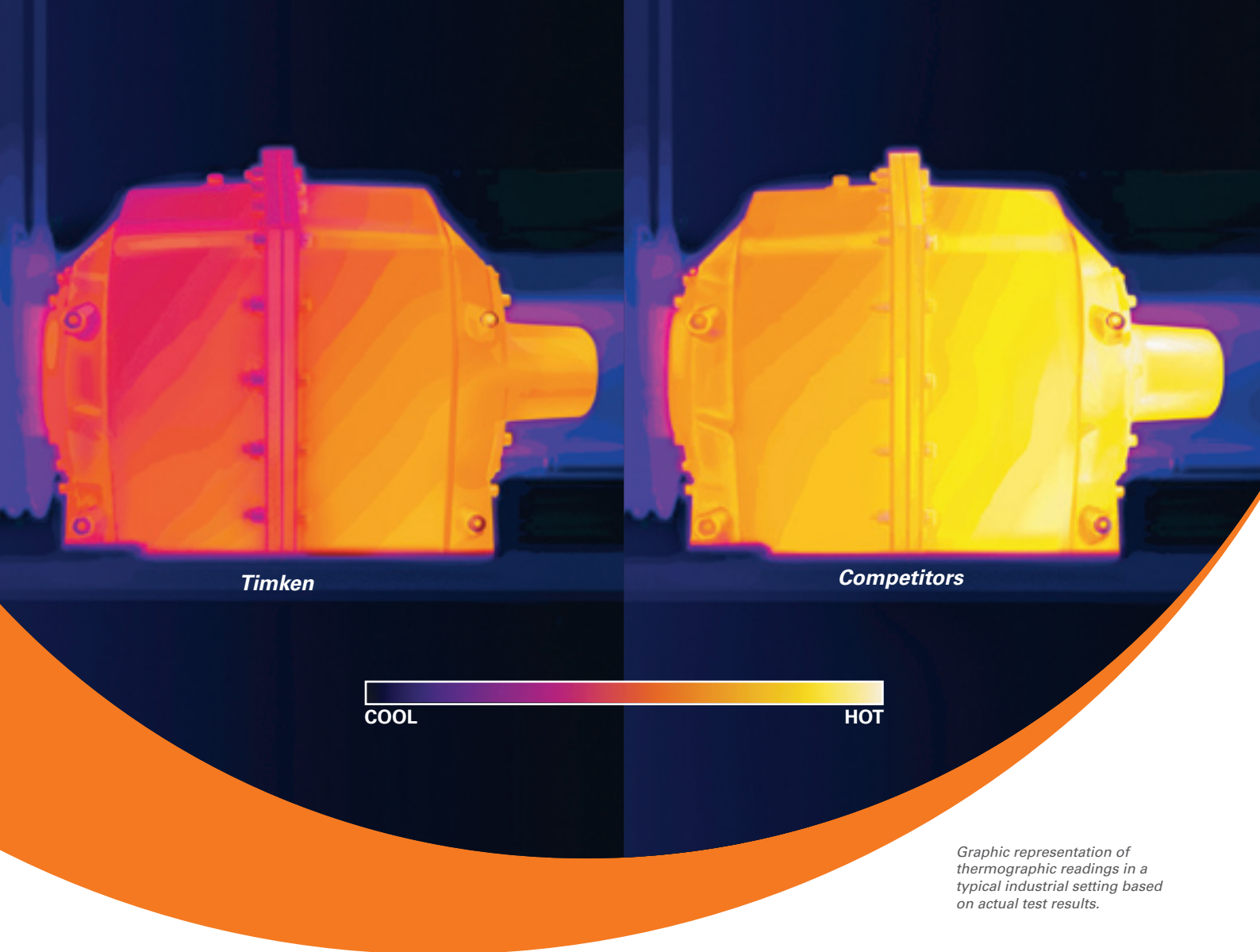
STOCKHOLM/TÄBY
Nomo Kullager AB
Gribbylundsvägen 2
Box 510, 183 25 Täby
Tel: 08-630 28 00
Fax: 08-630 28 90

GÖTEBORG
Nomo Kullager AB
Backa Bergögata 14
422 46 Hisings Backa
Tel: 031-58 50 80
Fax: 031-58 50 81

MALMÖ
Nomo Kullager AB
Trehögsgatan 2
Box 9030,
200 39 Malmö
Tel: 040-21 04 70
Fax: 040-94 59 70

FINLAND
Porin Laakeri Oy
PL 24
SF-281 30 Pori
Finland
Tel: +358 2 631 95 00
Fax: +358 2 635 95 05

DANMARK
Nomo Transmissioner
Kong Svends vej 65
DK-2765 Smørum
Danmark
Tel: +45-44 208 600
Fax: +45-44 208 601



The Timken® spherical roller bearing keeps you cooler, too.

Timken® spherical roller bearings operate at a lower average temperature than the competition, helping to extend the life of your machines, and making life easier on you. We've leveraged 60 years of design, manufacturing and engineering experience to create a full line of spherical roller bearings customizable for virtually any application.

When you turn to Timken, your bearings will run cooler and so will you.

Nomo Kullager AB carries the full range of Timken® spherical roller bearings .



Timken® is a registered trademark of The Timken Company (NYSE: TKR).
© 2008 The Timken Company
www.timken.com

TIMKEN
Where You Turn

Bearings • Steel • Precision Components • Lubrication • Seals
Remanufacture and Repair • Industrial Services • Maintenance Tools

Lager till Carlsbergs nordiska bryggerier

Engelska Entec International Ltd har tecknat kontrakt med bryggerikoncernen Carlsberg, som innebär att man ska förse och serva Carlsbergs bryggerier i världen med reservdelar och förnödenheter. En viktig roll i detta samarbete har Nomo Kullager, som har börjat leverera produkter till bryggerierna i Norden.



Daniel Hult

– Vår nordiska närvaro och verksamhet gör att vi kan leverera komponenter till bryggerikoncernens anläggningar i hela Norden, säger Daniel Hult, säljare på Nomo.

Carlsberg är den största bryggerikoncernen i Nord- och Östeuropa och den fjärde största i hela världen.

Koncernen sålde 2008 öl och andra produkter på mer än 150 marknader. Den sålda volymen öl uppgick till lite drygt 120 miljoner hektoliter. Med andra ord 12 000 000 000 liter, vilket motsvarar ungefär 100 miljoner flaskor öl per dag!

Första leveranserna

Samarbetsavtalet, som omfattar komponenter för service och underhåll, innebär att Nomo ska leverera kullager, transmissioner och tätningar. Affärsuppgörelsen blev klar i somras.

– Vi har börjat leverera produkter till Carlsbergs bryggerier i Sverige, Norge och även till Tyskland samt en del i Finland, berättar Daniel Hult.

Kontraktet kan ses som en framgång av att Nomo erbjuder ett utökat sortiment för eftermarknaden genom att det även innefattar transmissionsprodukter.

Kostnadseffektiva lösningar

Avtalet med Carlsberg betyder att Entec International Ltd, som serviceleverantör, ansvarar för leveranser av reservdelar och förnödenheter till Carlsbergs bryggerier World-Wide.

Entec är specialiserat på MRO (Maintenance Repair Operations) och verksamt världen över som materialanskaffare till kunder i olika branscher. En viktig uppgift är att erbjuda sina kunder kostnadseffektiva lösningar.

Genom ett nätverk av specialiserade företag säkerställer man hög leveranssäkerhet, god tillgänglighet av

reservdelar av högsta kvalitet och erbjuder en hög servicenivå.

Varför valde ni Nomo Kullager som leverantör i affären med Carlsberg?

– Efter flera möten med Henrik Walter insåg Entec vilken styrka Nomo har som nyckelleverantör av reservdelar för MRO i Norden och Baltikum, svarar Simon Henry på Entec International Ltd.

Nomos goda renommé

– God tillgänglighet till produkter, tack vare stor lagerhållning kopplat till löpande och högklassig service plus att Nomo har ett gott renommé inom industrin, gör Nomo till en utmärkt partner och skapar ett effektivt samarbete, som säkrar hög service till slutkunderna.

Orderhantering och förfrågningar sker oftast via e-post, hur tycker du att Nomo hanterar det?

– Kommunikationen med Nomo fungerar utmärkt tack vare att Entec har en särskild kontaktperson inom vår avdelning knuten till dem. I sin tur är Nomo snabba på att svara på förfrågningar, och tillsammans ser vi till att förse kunderna med snabb och tillförlitlig service.

Hur ser du på framtiden för Entec tillsammans med Nomo?

– Entec ser fram mot att ytterligare utveckla det nära samarbete, som man har med Nomo, med inslag i produktportföljen som har potential att växa och som kan ge Entec's kunder i Norden support.



New Co-operation with Carlsberg Breweries

The British company Entec International Ltd has signed an agreement with the Carlsberg brewery group, according to which they will supply and service Carlsberg's breweries worldwide with spare parts and necessities. Nomo Kullager, which has begun to supply bearings, transmissions and seals to breweries in the Nordic countries, plays an important role in this co-operation agreement.

– According to Simon Henry of Entec International Ltd, the wide availability of products due to Nomo's large stocks, their regular and high-class service, and the fact that Nomo enjoys a good reputation in the industry makes it an excellent partner and creates an efficient collaboration which ensures quality service to the end customers.

Viktigt avstamp för offensiv satsning

AxIndustries, där Nomo Kullager ingår, gör ett nytt avstamp i en offensiv satsning.

Ett viktigt mål är att skapa ökat mervärde för kunderna genom att ännu tydligare möta kundernas behov av helhetslösningar.

Den nya organisationen inom AxIndustries gäller från och med den 1 november och omfattar teknikområdena *Kullager & Transmission*, *Tunga Fordon* och *Industriprodukter*. Målsättningen är att fullt ut dra nytta av gruppens storlek och kompetens.

– Den internationella konkurrensen går mot en ökad konsolidering, som innebär att vi möter allt större och finansiellt starkare konkurrenter. Konkurrensen kommer att bli ännu hårdare. Därför måste vi ta tillvara den potential som finns i värdet av hela vårt kunnande inom AxIndustries, samtidigt som vi håller fokus på våra befintliga kundrelationer, säger Mikael Stöhr, vd i AxIndustries.

Vägen till nya framgångar

– Idag har AxIndustries en stark position på marknaden trots att vi, precis som många andra, fått anpassa oss till den internationella lågkonjunkturen och den globala finansiella krisen. Vi vet alla att 2009 har varit ett tufft men också utmanande år. När tiderna är som tuffast skapas även möjligheter till nya framgångar.

– AxIndustries har under de senaste fyra åren haft en stark och intensiv tillväxtperiod. För att kunna fortsätta växa och möta kundernas behov av helhetslösningar krävs att vi förändrar nuvarande organisationsstruktur, men där vi fortsätter att vara en nordisk specialist genom separata och specialiserade kundfokuserade divisioner, säger Mikael Stöhr.

Ännu mer kundfokus

Han betonar vikten av att fortsätta värna om bolagsgruppens unika entreprenörskultur och att behålla ett framgångsrikt och decentraliserat arbetssätt, vilket kommer kunderna till del.

Genom att bli mer kundfokuserade och stärka samverkan mellan bolagen tar man vara på de affärsmöjligheter som redan idag finns och stärker samtidigt konkurrenskraften.

Satsar på att bli ännu st

För Nomo Kullager stundar nu ett spännande avstamp och förändringar i ledningen. Vd Lars G Åkerberg avancerar inom koncernen och kommer att leda divisionen Kullager & Transmission inom AxIndustries, där Nomo Kullager ingår tillsammans med systerföretagen Jens S Transmissioner och Sverull. Samtidigt tillträder Curt O. Carlsson vd-posten på Nomo Kullager. Ny marknadschef blir Henrik Walter.

Curt O. Carlsson, som i många år varit försäljnings- och marknadschef, tillträdde efter Lars G Åkerberg den 1 november.

– Det är oerhört hedrande och jag är mycket ödmjuk inför uppgiften, säger han om att bli ny vd på Nomo Kullager.

Men trots förändringar i ledningen slår Nomo vakt om den kontinuitet som finns och som är så viktig i bolaget, understryker Lars G Åkerberg.

– Curt har i hög grad varit med om att bygga upp Nomo Kullager, som i grunden är ett familjeföretag. En tradition

som vi vill bygga vidare på och där Curt blir en utmärkt ledare, säger Lars G Åkerberg.

Möjligheternas företag

Curt har under sina år inom företaget gjort en lång resa. Den började i december 1972 på lagret, fortsatte på kartoteket och han kom sedan in på försäljning. Blev regionchef 1988 och avancerade snart till försäljningschef.

– Man kan säga att jag är uppvuxen i företaget. 37 års anställning gör att jag både har god insikt i företaget och har



– Det är oerhört hedrande och jag är mycket ödmjuk inför uppgiften, säger Curt O. Carlsson om att bli ny vd.

New Opportunities for Nomo Kullager

AxIndustries, which is the parent company of Nomo Kullager, is now starting a new investment campaign.

An important objective is to create more added value for customers by meeting their need for overall solutions more effectively.

The purpose of the organisational change that takes place simultaneously in AxIndustries is to fully benefit from the group's size and capability. At present, the group has a strong position on the market and wants to strengthen this position further. Mikael Stöhr, CEO of AxIndustries, emphasises that it is a matter of greater customer-focused and strong co-operation between the companies, so that

they can utilise the business opportunities that already exist.

– We continue to be a Nordic specialist through separate and specialised customer-focused divisions, he says, and he emphasises the importance of retaining a successful and decentralised method of operation from which customers can benefit.

What now awaits Nomo Kullager is an exciting start and changes in management. As the CEO, Lars G Åkerberg, will head the Bearings & Transmission division in AxIndustries, Curt O. Carlsson will become the new CEO of Nomo Kullager and Henrik Walter will be the new Marketing Manager.

Starkare problemlösare



Henrik Walter utses till ny marknadschef och ser fram mot att få en bredare och mer övergripande roll på Nomo Kullager.

fått en speciell känsla för bolaget. Annars hade man nog inte stannat så länge. Inom Nomo finns möjligheterna att göra karriär, vilket många medarbetare gjort genom åren, konstaterar han.

Ansvar med stor frihet

Att leda Nomo präglas av ansvar med stor frihet. Helt i linje med AxIndustries tro på en decentraliserad affärsmodell, där företagen i gruppen har eget ansvar för bolagets resultat. Det gynnar även kunderna, eftersom beslut fattas nära kunder och leverantörer.

– Ansvar med stor frihet präglar också mitt ledarskap, jag är inte den som petar i detaljer, säger Curt som tycker att det ska bli fantastiskt inspirerande att få leda Nomo.

– Jag är lyrisk för den personal vi har. Ett fantastiskt gäng och organisation att

få jobba med, där min uppgift blir att fortsätta förvalta det som Lars pappa och Lars byggt upp genom åren.

Modernare tänk

Vilka nya möjligheter ser du för Nomo?

– Ökade möjligheter att fokusera mer på försäljning. En stor förändring sker även inom företagets marknadsföring och positionering. Där kommer Henrik Walter att tillföra ett modernare tänk och ett mer analytiskt arbetssätt, säger Curt O. Carlsson.

Henrik Walter, tidigare ansvarig för MRO och tung industri, hur ser du på att bli marknadschef?

– Det är en utmaning som jag känner mig väl förberedd på. Jag har spenderat tio år i företaget vilket gör att jag är väl förtrogen med både marknad och kunder. Under tiden har jag också utbildat mig djupare inom marknadsföring och ekonomi på IHM Business School.

– Jag ser fram mot att få en bredare och mer övergripande roll på Nomo, som innebär både kontakter med fler av våra kunder och andra intressenter samt ett djupare samarbete med våra systerföretag, säger Henrik Walter.

Det operativa ansvaret för MRO och tung industri läggs ut på Nomos regionkontor, samtidigt kommer Henrik Walter även i fortsättningen att finnas med för att utveckla detta affärsområde.



Petra Bonander, regionchef i Täby, ingår också i ledningsgruppen.

– I feel extremely honoured and humbled by the task with which I have been entrusted, Curt says about becoming the new CEO of Nomo Kullager.

After 37 years of work, he has both a good insight into the company and a special feeling about it.

– Responsibility combined with great freedom is what characterises my leadership. I am not the kind of person who will make a fuss about details, he says, noting that it will be fantastically inspiring to lead Nomo.

Which new opportunities do you see for Nomo?

– Greater opportunities to focus more on

sales. A great change is also taking place in the company's marketing and positioning, where Henrik Walter will introduce a more modern way of thinking and a more analytical way of working, Curt O. Carlsson says.

Henrik Walter, who has worked for ten years in the company, also feels ready for a new challenge.

– I am looking forward to receiving a broader and more comprehensive role at Nomo, which means contacts with more of our customers and other partners, as well as more profound co-operation with our sister companies.

Kundundersökningar:

Fler vill köpa mer av samma leverantör

Allt fler kunder vill kunna köpa helhetslösningar av en och samma leverantör.

– Det är viktigt att vi kan erbjuda våra kunder problemlösningar som ger en lägre totalkostnad för kunden, säger Curt O. Carlsson, vd på Nomo Kullager.

– Kunderna vill ha en stark leverantör med världsledande fabrikat och tillverkare, och som erbjuder ett brett sortiment av hög kvalitet inom flera produktområden.

Ska vara prisvärda

I kundundersökningarna som AxIndustries genomfört under det senaste året löper helhetsperspektivet som en röd tråd. Kunderna vill mötas av djup i sortimentet, produktsäkerhet och problemlösning sett ur ett intressant helhetsperspektiv.

– En viktig drivkraft för Nomo Kullager är att vi ska vara prisvärda, erbjuda ett brett sortiment och god lagerrhållning samt erbjuda en hög service-nivå. Sammantaget betyder det att vi erbjuder kunderna en lägre total-kostnad, säger Curt O. Carlsson.

Vill ha helhetslösningar

I detta nummer av Lager på Lager beskrivs två samarbetsavtal, där just ett utökat sortiment för eftermarknaden och kostnadssänkningar för kunden till stor del avgjorde att Nomo Kullager vann upphandlingarna. Det är ett kvitto på att kunderna vill ha helhetslösningar.

– Kundundersökningarna visar bland annat att en stor del av våra kunder även vill kunna köpa transmissionsdetaljer av Nomo Kullager, vilket vi kan erbjuda genom samarbetet med systerbolaget Jens S.

Trygghet väger tungt

– Vi ser även att vi lyckats bygga upp en god kännedom om vårt företag, laddat med positiva värden som kunder associerar med Nomo Kullager.

– Vi har alltid jobbat för att uppfattas som ett mycket seriöst företag. Det ska vara en trygghet att köpa produkter av Nomo Kullager, vilket också kunderna lägger stor vikt vid visar svaren i kundundersökningarna, säger Curt O. Carlsson.

Why not standardize on JIB quality?



JIB BEARINGS

www.jeibearing.com

Tel: 82-32-675-2201 • Fax: 82-32-675-2205

IKO

C-Lube Linear Way
20,000km or 5 years
without maintenance
is achievable

INTERCHANGEABLE SERIES IS AVAILABLE

C-Lube slide units can be supplied separately, and can be matched, replaced and added freely to the interchangeable track rail. This series will be useful in machine design, facilitating standardization of product specification and quick changes of specification.

Nippon Thompson Europe B.V.
Sheffieldstraat 35-39
3047 AN Rotterdam, The Netherlands
Tel: +31(0)10 4626868 www.iko.nl

• Innovation • Know-how • Originality



Maintenance Free & Interchangeable
C-Lube Linear Way

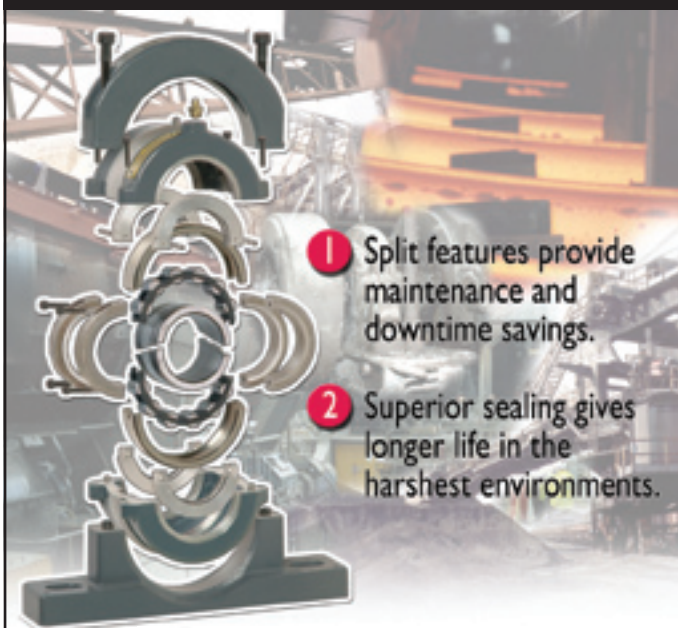


Maintenance Free C-Lube
Linear Roller Way Super **MA**



MA Maintenance Free
C-Lube Linear Ball Spline

Double Bearing Benefits...



- 1 Split features provide maintenance and downtime savings.
- 2 Superior sealing gives longer life in the harshest environments.

COOPER®

www.CooperBearings.com

Significant Savings Determined the Choice

When Sandvik Materials Technology was searching for a supplier of spare parts, the requirement was for a supplier who could offer products and solutions, which were worth their price and gave considerable cost savings. The supplier also had to be capable of offering several product categories at the same time.

This gave Nomo Kullager the opportunity to make a standard offer for bearings, seals and transmissions and, consequently, was awarded a large part of the tender.

– We were successful in the tender, in part, because we were worth our price and, also, because we offer a problem-orientated cost reduction tool whose purpose is to identify ways in which Sandvik's overall costs can be reduced through different measures, Christopher Nygren, salesman at Nomo Kullager, says.

The cost reductions are related to three areas: range, capability and optimisation. Nomo's broad product range includes bearings from several leading suppliers and also a broad range of transmission products. Nomo also has a large knowledge bank and offers training courses and support to customers. A third area that generates cost savings is aimed at optimising customers' product equipment in different ways. This can take place through tailored solutions and in other ways.



Underhållsmässan är en viktig mötesplats med goda möjligheter att ta del av nya, lönsamma lösningar och idéer.

Nomo Kullager på Underhåll 2010

Nomo Kullager ställer ut och medverkar på Underhåll 2010 i Göteborg. Nordens ledande drift- och underhållsmässa arrangeras den 9–12 mars. I monter B03:42 bjuds det på förförskningar, tävlingar och mycket mer än lager.



Betydande besparingar avgjorde upphandling

All produktion idag kräver kostnadssänkningar. Krav som Sandvik Materials Technology ställde vid sin upphandling av reservdelar var: en leverantör som kan erbjuda prisvärda produkter och lösningar som ger betydande kostnadsbesparingar. Kravet var också att få flera produktkategorier från en och samma leverantör.

Nomo Kullager kunde erbjuda det och vann en stor del i upphandlingen av kullager, tätningar och transmissionsprodukter våren 2009.



– Vi lämnade en gemensam offert med hela sortimentet som Sandvik Materials Technology efterfrågade, berättar Christopher Nygren, säljare på Nomo Kullager.

– Historiskt sett har Nomo Kullager samarbetat med Sandvik Materials Technology under många år. Dels genom att leverera olika typer av lager, dels i form av applikationer och specialprodukter till Sandviks valsverk, säger Henrik Walter, marknadschef på Nomo Kullager.

– Det nya kontraktet är samtidigt en framgång genom det utökade sortimentet för eftermarknad som Nomo Kullager erbjuder, där även transmissionsprodukter nu ingår.

Gemensam offert

Stålindustrin behöver, precis som många andra industrigrenar, se över och reducera sina kostnader. Detta gav Nomo Kullager möjlighet att offerera ett standardbehov av lager, tätningar och transmissioner till Sandvik Materials Technology.

– Genom vårt systerbolag Jens S kan vi idag även erbjuda transmissioner, så vi lämnade en gemensam offert med hela sortimentet som Sandvik Materials Technology efterfrågade, säger Christopher Nygren, säljare på Nomo Kullager.

Prisvärda lösningar

– Vi var framgångsrika i upphandlingen. Dels för att vi var prisvärda, dels för att vi erbjuder en problemorienterad kostnadsjakt, som inriktar sig på hur Sandviks totala kostnader kan sänkas genom olika åtgärder.

Avgörande var att man kunde erbjuda en prisvärd offert. Det är samtidigt betydelsefullt att Nomo kan erbjuda en hel palett av tjänster för kostnadssänkande åtgärder.



Foto: Stig-Göran Nilsson (2002)

Prisvärda produkter från Nomo Kullager tillsammans med kompetens och optimeringar av produktionsutrustning ger Sandvik Materials Technology viktiga kostnadsbesparingar.

Bredden i sortimentet

– I upphandlingen var förutsättningen att vi skulle presentera kostnads-sänkningar över tid. Vi har valt att bygga arbetet med kostnadssänkningar kring tre områden: sortiment, kompetens och optimera, berättar Christopher Nygren.

Med sortiment avses den bredd som Nomo Kullager erbjuder, både i form av kullager från flera ledande leverantörer samt även ett brett sortiment av transmissionsprodukter och tätningar.

Utbildar kundens medarbetare

Nomo Kullager har också en stor kunskapsbank, genom att det i företaget finns samlad kompetens som kommer kunderna till del. Många medarbetare har till exempel lång erfarenhet från olika projekt inom stålindustrin. Samtidigt finns spetskompetens och produktspecialister. Tekniker som kan rullningslager, glidlager och ledlager. Likaså experter på linjär teknik, på svängkransar och tätningsteknik likväl som specialister på kedje- och remdrifter, kopplingar samt på växlar och motorer.

– I samarbetet med Sandvik Mate-

rials Technology erbjuder vi även deras medarbetare utbildningar. Det handlar om lagerteknik, praktisk montering och demontering av lager, kedjedrifter, remdrifter, kopplingar, växlar och motorer, hydrauliktätningar och dess applikationer samt branschspecifika utbildningar för stålindustri, förklarar Henrik Walter och Christopher Nygren.

Ger ökad livslängd

Ett tredje område som leder till kostnadsbesparingar är att på olika sätt optimera kundens produktionsutrustning.

– Vi gör optimeringsberäkning av lager och transmissioner. Det kan också vara utbytesprogram för kilrem till kuggrem, införande av smörjningsfria kedjor och att uppnå ökad livslängd på valsverkstättningar. Det kan handla om införande av energisnåla lager, lagerrenovering men också om totalansvar för valsagerhusservice.

– Vi dokumenterar allt (AIP) för att se hur en åtgärd i produktionen påverkar kostnad och intäkt. Det kan vara materialkostnader lika väl som arbetskostnad.

Känner medvind

– vindkraftsindustrin kan bli stor i Finland

Trots nedgångar i många branscher, på grund av den globala finansiella krisen, är vd Jari Ylinen hoppfull och ser ljus på framtiden för Nomo Kullager på finska marknaden.

– I Finland kom konjunktursvackan ungefär sex månader efter andra länder, det gör samtidigt att vi får en uppgång senare än andra, men jag är optimistisk. Vi har i år både bättre omsättning och vinst än 2006, säger Jari Ylinen.



Jari Ylinen

Nomo Kullagers förvärv av Porin Laakeri Oy i Björneborg är ett led i Nomos fortsatta nordiska expansion. Det finska företaget drivs som en del av Nomo Kullager med Jari Ylinen i ledningen,

och fokuserar på kul- och rullningslager samt transmission och är ett erkänt företag bland finska kunder.

– Vi har framför allt kunder som arbetar med legotillverkning inom stålindustrin. 90 procent av vår omsättning ligger på eftermarknad, säger Jari Ylinen.

– Trots den globala finansiella krisen ser det ändå bättre ut än förväntat för vår del.

Nytt kärnkraftverk

Regionen kring Björneborg har stor draghjälp av det pågående kärnkraftsbygget.

– Anläggningen blir en av Europas största kärnkraftsreaktorer och är ett av Europas för närvarande största byggprojekt, vilket påverkar hela infrastrukturen



I Finland förbereder sig Nomo Kullagers finska verksamhet inför kommande konjunkturuppgång, och Jari Ylinen hoppas att vindkraftsindustrin ska generera order.

och bidrar till att vi klarar konjunkturen bättre än många andra, säger Jari Ylinen.

Projektet är kostnadsberäknat till 3 miljarder Euro (2003 års valutavärde) – den hittills enskilt största investeringen i Finlands historia.

Förbereder uppgång

Jari berättar att företaget förbereder sig inför kommande konjunkturuppgång.

– Vi behöver nyanställa folk innan hjulen börjar snurra igen och ser även på större lokaler.

En förhoppning är att vindkraftsindustrin ska generera order för Nomo Kullager i Finland.

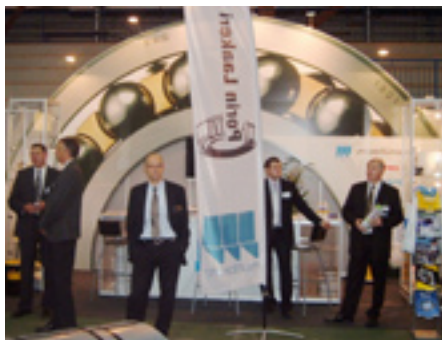
– Våra produkter behövs när man ska bygga plattformar för vindkraftverk ute till havs, här förväntar vi oss därför en ökad

orderingång. Grön energi och bioenergi är också viktiga framtidsatsningar i Finland.

Ger en fingervisning

Jari Ylinen framhåller att Nomo Kullagers breda sortiment gett goda möjligheter att gå ut till återförsäljare runt om i Finland, och att kunna ta in order från andra håll än där man var tidigare. Han noterar samtidigt att finsk industri är mycket beroende av stora projekt runt om i världen.

– Det är först när länder som Tyskland och Frankrike kommer igång igen som vi i Finland får ordrar. En indikator på konjunkturläget är att när konsumtionen av skärande verktyg till stålindustrin ökar följer sedan en ökad efterfrågan på kullager och transmissioner. Först ska ju stålet bearbetas, där efter behövs komponenter som kullager.



Nomo Kullager presenterade på Alihankinta -09 i Tammerfors delar av sitt sortiment med tyngdpunkt på lagersidan. Branschmässan för underleverantörer samlade cirka 18 000 besökare.

– Min känsla är att mottagandet var positivt. Vi fick under mässan flera direkta förfrågningar på olika produkter, berättar Jari Ylinen.

Feeling Fair Wind in Finland

In the autumn, Nomo Kullager took part in the Alihankinta 09 trade fair for sub-suppliers in Tampere, where its showcase met with a positive response. Among other things, there were several direct inquiries about different products.

Despite the global financial crisis, CEO Jari Ylinen is hopeful and positive about Nomo Kullager's future in the Finnish market. The region around Pori is currently experiencing a significant, positive effect by the ongoing construction of a power plant, which will become one of the biggest nuclear power reactors in Europe. It is also one of the biggest construction projects in Europe at present. Jari Ylinen also says that they are preparing for the approaching economic upturn and have hopes that the wind power industry will generate orders for Nomo in Finland.

– Our products are required for the construction of platforms for offshore wind power plants. Green energy and bioenergy are also important future focus areas in Finland, Jari Ylinen says.

Få fakturan via e-post

Fler och fler kunder upptäcker fördelarna med att få sina fakturor via e-post.

– Vi gjorde först ett test med några kunder. Allt har fungerat väldigt bra och successivt har antalet som väljer detta alternativ ökat, noterar Liw Parmsten, ansvarig för kundreskontra på Nomo Kullager.

Att skicka fakturor via e-post främjar miljön eftersom antalet utskrifter minskar men det ger även andra fördelar.

– Med e-post når vi snabbt och direkt rätt person med fakturan. Kunden får fakturan från oss som en pdf-fil, säger Liw Parmsten.

Kunder som önskar få sina fakturor via e-post skickar ett meddelande till liw.parmsten@nomo.se. Skriv "önskar e-postfaktura" i ämnesraden och ange den e-postadress dit fakturorna ska skickas samt kundnummer.

En service för kunderna

I all företagsamhet är ekonomifunktioner viktiga. Nomo Kullagers ekonomiavdelning utför dels sedvanliga administrativa arbetsuppgifter, dels är man något av en förlängd arm till kunderna.

– Man kan säga att vi stämmer av för att se att allt fungerat som det ska, säger Elisabeth Mellbin, ekonomichef på Nomo Kullager.

Kundreskontra, som Liw Parmsten är ansvarig för, innebär att hon ska se till att kunder betalar sina fakturor i tid, vilket också de allra flesta gör, betonar hon.

– Uppstår problem löser vi det i regel tillsammans med kunden.

Nomo Kullager tar även ansvar för om något blivit fel.

– Det kan vara en faktura eller gods som inte kommit fram till en kund eller om något annat inte fungerat som det ska. Vi ringer därför våra kunder för att kontrollera vad



Nomo Kullagers ekonomiavdelning: Elisabeth Mellbin, Ellinor Malmström, Lena Lindgren, Maria Hedberg och Liw Parmsten (sittande).

som hänt och hjälper till att hitta en lösning, säger Liw Parmsten.

Till ekonomiavdelningen kan kunder även ringa för att anmäla nytt organisationsnummer och adressändring.

Receiving Invoices by E-Mail

Sending invoices by e-mail promotes environmental conservation as this reduces the number of printed material. However, this also provides flexibility as the intended person receives the invoice as a PDF file at his/her e-mail-address.

Customers who wish to receive their invoices by e-mail should send a message to liw.parmsten@nomo.se. Write "would like e-mail invoice" in the subject line and indicate the e-mail-address to which invoices should be sent together with the customer number.

The First Name in Power Transmission



DODGE® power transmission products offer reliable service and low maintenance to help reduce your total cost of ownership. Our innovative bearings, gearing and power transmission products have solved the toughest applications for over 125 years.

Our technical sales team can help you with the most challenging applications, and our worldwide distributor network ensures immediate delivery.

When it comes to PT solutions, DODGE is the first name in power transmission

www.dodge-pt.com www.baldor.com

› Unmatched Quality

› Superior Reliability

› Improved Uptime

› Quick Deliver

BALDOR®

Germany
sales.de@baldor.com
+49 89 90 50 80 (Munich)
+49 2234 37941-21 (Cologne)

Italy
sales.it@baldor.com
+41 91 640 9950

Switzerland
sales.ch@baldor.com
+41 52 647 47 00

United Kingdom
sales.uk@baldor.com
+44 1454 850000



PARTNERSHIP BASED ON TRUST –
AND TRUST BASED ON QUALITY.



Total Quality by NSK: HPS™-sfäriska rullager

NSK's kompakta HPS™-sfäriska rullager sätter ny standard för precision och prestation – även vid högre varvtal och under längre drift. Den här nya generationen av NSK's sfäriska rullager reducerar maskinernas underhållsintervall och stilleståndstid märkbart. Vår design med en klart slitstarkare hållare klarar höga påfrestningar under längre tid. HPS™-sfäriska rullager är lämpliga för de flesta applikationer och klarar galant extrema miljöer såsom fuktiga och dammiga från extremt låga till höga temperaturer.

Läs mer om NSK på www.nsk europe.com

