

KONSTEN ATT VERKA UTAN ATT SYNAS

– Vi verkar utan att synas och växer genom att vara en bra partner, säger Sture Berglund, inköpschef på **Aros Quality Group**.

BE Group och ArcelorMittal BE Group SSC AB levererar stålplåt och aluminium till sju av snabbväxande AQ:s femton produktionsanläggningar.

Affärsidén för Aros Quality Group är att hjälpa industriföretag med produktion.

– Flera av våra kunder har ingen egen produktion så vi tar hand om den åt dem, säger Sture Berglund.

Produktionen sköts av koncernens sexton dotterbolag. Bolagen finns i Sverige, Bulgarien, Estland och Kina och är i stor utsträckning självgående.

– Vi har minimal administration och det är upp till varje bolag att sköta sina kort rätt. Vi har så många olika typer av verksamheter och kunder att det inte hade lönat sig att skapa en mer enhetlig koncern av det hela. Att kunna ta lokala beslut för att göra kunden glad är viktigare än stordrift, säger Sture Berglund.

Komplett sortiment

Sture Berglund är inköpsansvarig för hela koncernen. På inköpsidan är det en fördel att vara stor, för där finns synergieffekterna. Förutom det övergripande ansvaret är Sture Berglund kategoriansvarig för stålplåt.

– Det är oerhört viktigt att leverantö-



Mats Ahnberg, BE Groups säljområdeschef industri nord, t v, möter Sture Berglund, inköpschef på Aros Quality Group.

ren har ett komplett sortiment. Vi vill ju inte dela upp det på det för många spelare. För att bli vår leverantör inom stål är det särskilt viktigt med ett bra sortiment. Vi vet aldrig vilken volym våra kunder behöver i morgon så ju större standard-sortiment leverantören har desto lättare är det för oss att jobba.

Hur möter BE Group och ArcelorMittal BE Group dessa krav?

– Man är ju en av de som har ett stort sortiment, så man är ju absolut med som en av våra huvudleverantörer inom stål.

Vad köper ni av BE Group och ArcelorMittal BE Group SSC AB?

– Vi köper aluminiumplåt samt varm-

valsad, kallvalsad och belagd stålplåt. Hela sortimentet i princip.

Sture Berglund prisar BE Groups samgående med ArcelorMittal:

– Det är viktigt för oss att ArcelorMittal BE Group har ett steelservicecenter i ryggen, vilket gör att man kan styra sin verksamhet på ett helt annat sätt än om man skulle handla upp alla dimensioner. Det är grundförutsättningen. Dessutom täcker man in en stor del av vårt behov inom tunn- och bandplåt.

Smidiga kontaktvägar

Sture Berglund uppskattar även att de smidiga kontaktvägarna med det nya bolaget:

– Det är en fördel att bara ha en eller två personer att prata med. Då blir det lättare att ta beslut.

Av stålet görs till exempel produkter till fordons-, järnvägs- och telekomindustrin samt transformatorer och andra typer av kraftprodukter.

Vilken blir den stora utmaningen för er framöver?

– Tanken är att fortsätta växa. Just i skrivande stund finns det billiga och bra bolag och vi har en gynnsam ekonomisk situation så vi kan ju, om vi vill, bli större.

AROS QUALITY GROUP AB

■ Grundades 1994 när ABB sålde ut delar av verksamheten, vilka sedan utgjorde grunden i Aros Quality Systems AB.

■ Två huvudverksamheter: komponenter av plast, plåt eller kabel samt system/färdiga produkter.

■ 2000 anställda. Koncernledningen i Västerås, Enköping och Båstad.

■ Omsättningsökning: Från 359 miljoner kronor 2003 till 1,7 miljarder kronor 2008.

■ Tio dotterföretag i Sverige och sex i Kina, Estland, Bulgarien och Italien.

■ BE levererar till AQ Lasertool, AQ Mekatronik, AQ Parkoprint, AQ Segerström & Svensson och AQ Enclosure Systems.



integrationen mellan BE Group och ArcelorMittal har gått enligt planerna.

– Vi har uppfyllt de målsättningar som vi satte upp vid starten och ser med tillförsikt på framtiden. Nu hoppas vi att ännu fler kunder upptäcker fördelarna med att anlita BE Group och ArcelorMittal BE Group SSC, säger Thomas Andersson.

Aros Quality Group hjälper industriföretag som inte har egen produktion.

SKOLBOKSEXEMPEL PÅ LYCKAT SAMARBETE

FÖR ETT ÅR SEDAN bildade BE Group och ArcelorMittal ett gemensamt steelservicecenter: ArcelorMittal BE Group SSC AB.

– Affären med AQ är ett skolboksexempel på hur vi samarbetar och utnyttjar styrkorna som vi har tillsammans. Gemensamt kan vi erbjuda kunden helhetslösningar, säger Thomas Andersson, marknadschef på ArcelorMittal BE Group SSC AB.

– Vi har ökat våra möjligheter avsevärt med det nya bolaget och möter kunden med ett gemen-

samt ansikte, säger Mats Ahnberg, säljområdeschef industri nord på BE Group

För kunden blir det avsevärt mycket smidigare att bara behöva ha kontakt med en part, trots att man får leveranser från både BE Group och ArcelorMittal BE Group SSC.

– Det är kostnadseffektivt för kunden att handla av en bred leverantör med många artiklar. Kontaktkostnaderna blir låga och förhandlingarna färre, säger Thomas Andersson.

Efter ett år är det nya bolaget nu i full gång och



– Låga kontaktkostnader och färre förhandlingar, säger Thomas Andersson.