



Weland

3 • 2021

EN TIDNING FRÅN WELANDKONCERNEN

*Oväntade
fördelar med
digitala möten*

KATARINA OM

WELOCS SUCCÉ WeLoc

I DET DOLDA

FTG FOREST OUTSOURCEDE | MÖT BRANDON FRÅN USA | DE VANN HÄLSOCOACHNING



FAMILJEFÖRETAG – ett sätt att leva

det här numret tar vi upp social hållbarhet, som är en del av de globala målen för en hållbar utveckling. Att beskriva investeringar i miljöförbättrande teknik är enkelt, men det är lite svårare att sätta fingret på vad som är social hållbarhet och hur vi jobbar med det.

Vi har gjort några konkreta satsningar som är viktiga led i detta arbete. Startskottet var firandet av Weland AB:s 70-årsjubileum. Sedan kom gemensamt deltagande i mässor och starten av den här tidningen. Den har som främsta uppgift att vi ska lära känna varandras verksamheter, inspireras av kollegorna och bygga gemenskap. Friskvårdsarbetet är en annan del i arbetet för social hållbarhet. Även här är inspiration och gemenskap ledstjärnor. Att vi träffas, tränar och har roligt tillsammans får oss att må bättre.

Vi får inte glömma den informella företagskulturen, det som man säger "sitter i väggarna". Jag är jättestolt över att vi har en kultur där människor trivs och vill stanna kvar så länge som möjligt. Jag tror att trivseln påverkas av att vi är ett familjeföretag med en stark känsla för företagen och medarbetarna. För oss är det en livsstil att vara ägare och utveckla företagen. Vi vill att både vi och medarbetarna ska ha kul och trivas och vi tänker långsiktigt, i generationer framåt. Det skapar kvalitet och trygghet för medarbetarna.

Ha det gott!

Jonas Welandson, koncern-vd

Har du en kollega med ett brinnande intresse som vi borde skriva om? Hör av dig till redaktion@weland.se

Fakta Welandkoncernen:

Antal anställda: ca 1 250 st
 Omsättning: ca 2,4 miljarder kr
 Grundad 1947.
 Består av 32 aktiva bolag och
 4 varumärken

- Weland AB Smålandsstenar → se sid. 14, 26
- Weland Stål AB Ulricehamn → se sid. 26
- Weland Aluminium AB Alvesta
- Weland Solutions AB Gislaved → se sid. 6
- Weland Plastic AB Smålandsstenar
- Weland Welded Components AB Lidhult
- Weland Plåt AB Taberg
- Zinken Weland i Ulricehamn AB Ulricehamn
- Weland Utemiljö™ Alvesta
- Weland Design™ Smålandsstenar
- Weland Golf™ Alvesta
- Weland IndustriCentrum AB Gislaved
- Weland Medical AB Smålandsstenar → se sid. 18
- AB Ivar Petterssons Järnmanufaktur Smålandsstenar
- Kåbe-Mattan AB Fjugesta
- Maku Stål AB Borås
- Hogstad Aluminium AB Mjölby
- Eurovema Mobility AB Gislaved → se sid. 4
- Floby Durk AB Floby
- Per Wikstrand AB Mora
- Weland Trafikmiljö™ (fd OmniTrafikmiljö) Alvesta
- IndustriReklam i Halmstad AB Halmstad
- Hylte Tryck AB Hyltebruk
- Skylink AB Mölndal
- AT Installation AB Mölndal
- Rotage AB Kvänum
- Plåtmodul AB Mjölby
- Häfla Bruks AB Rejmyre
- Bendex AB Hyltebruk
- Andon Robotics AB Örebro → se sid. 10
- Svets & Robotteknik i Småland AB Växjö
- Svetsexperten i Kalmar Kalmar
- Weland & Sønner A/S Danmark
- Weland AS Norge
- Weland OY Finland
- Weland GmbH Tyskland



10



18



14

Om Weland:

Welandkoncernen är en familjeägd koncern med de flesta företagen lokaliserade i södra Sverige. Alla företag i koncernen producerar och säljer svensk-tillverkade produkter. Även fyra utländska säljbolag ingår.

- Ny vd på Eurovema 4
- Smått & gott 5
- Digital utveckling: Möte på distans..... 6
- Digital utveckling: Försäljningen..... 8
- Personalporträttet: Brandon Krebs..... 10
- Kundcase: FTG-Forest 14
- Receptet 17
- Företaget: Weloc 18
- Hållbarhet: Fyra veteraner 22
- Friskvård: Annika & Lotta vann coaching26



22



Viktor

Olsson,

försäljning, export på Weland Solutions, sedan 1 jan. 2021

Det bästa med ditt arbete?

Att få jobba och vara en del av många varierande projekt, som kan skilja sig mellan olika marknader. Kontakten och utbytet med de olika utländska återförsäljarna. Att vara med och förstärka och bygga upp våra återförsäljare, då det finns ett stort intresse för våra lösningar.

Om du fick praoa på en annan tjänst i företaget, vilken skulle det vara och varför?

Då skulle jag kanske välja konstruktionsavdelningen. Det kunde vara intressant och lärorikt för att förstå lite mer hur våra maskiner faktiskt ser ut i detalj och hur de är konstruerade.

Vilket är ditt finaste sommarminne?

Om jag ska välja ett sommarminne från den här sommaren så är det när jag var i de franska alperna. Där var otroligt vackert med fantastiska vyer.

Hallå där!

ANETTE LAURELL,

du är numera vd för Eurovema

Hur känns det?

Det känns kanon att fått förtroendet. För mig finns inget mer berikande än att få vara en del för att göra vardagen lite lättare för personer med nedsatt rörlighet.

Hur vill du beskriva företaget?

Ett företag där vi varje dag gör skillnad för personer med nedsatt förmåga till rörlighet! Vi utvecklar, tillverkar och säljer arbetsstolar och elektriska rullstolar för inomhusbruk samt rollatorer. Det europeiska regelverket för produkterna är omfattande och det är avgörande att ha arbetsrutiner, riskanalyser, tester och att göra uppföljning av produkterna under hela dess livslängd.

Vilka är ditt intryck av företaget?

Intrycket efter mina första fem dagar är ett duktigt och engagerat team inom sina respektive ansvarsområden.

Hur vill du företaget ska utvecklas?

Jag vill bygga ett företag där det inte finns någon tvekan om vad vår mission är – att utveckla och tillverka produkter för användare som varje dag är beroende av en Eurovema-stol, och att alla medarbetare känner stolthet.

Framtida fokusområden kommer att ligga på innovationer och produktförbättringar samt hållbarhet.

Beskriv ditt ledarskap med tre påståenden?

Jag strävar efter att skapa delaktighet i hela kedjan från order till färdig produkt. Men delaktighet är också ömsesidig och innebär en förväntan från min sida om ansvar för egna arbetet och att bidra till utveckling av den gemensamma helheten.

Jag uppmuntrar till att ta initiativ, lära av misstag och reflektera för att landa i ett evigt ”ständiga förbättringar”.

Från min analytiska del av hjärnan tar ledarskapet uttryck i att kunna vägleda team i prioriteringar av projekt och aktiviteter, kunna ta beslut och slutföra.

Vilka egenskaper uppskattar du hos medarbetarna?

Jag förväntar mig respekt kollegor emellan och att by-default inte skylla på någon annan, utan istället ta ansvar för att tillsammans driva och utveckla den dagliga verksamheten.

Rent generellt trivs jag bäst i miljöer där det är prestigelöst och jag uppskattar ett vänligt arbetsklimat.

Vilken är din yrkesbakgrund?

Jag har arbetat inom sälj, marknadsföring, affärs- och produktutveckling i både stora internationella koncerner och i mindre verksamheter. Jag har senast varit vd på ett medicinteknisk bolag och ett start-up. Formell bakgrund är civilingenjör från Chalmers.

Vad gör du en ledig helg

Jag bor tillsammans med sambo och jaktlabrador nära kor, skog och enehagar. Där är ljuvligt på helgerna. Vara i naturen, träna, laga god mat – sådan är en toppenhelg. Och ibland i Stockholm där mina två vuxna barn bor.



Foto: Sophie Albinsson



DET ÄR UTAN TVEKAN så att vi lever i en värld med snabba förändringar. Vi ser det överallt. Inte minst när det gäller digitala möten och ny digital teknik.

Inom Weland har vi alltid varit förhållandevis snabba med att använda ny teknik, något som Jan-Olof Svensson vittnar om. Vår vilja till utveckling tillsammans med ny teknik tror jag är något som är till stor fördel när det gäller den pågående digitala förändringen som sker nu.

Ett annat mer nutida exempel på detta är att vi på Weland sedan lång tid använt oss av olika typer av digitala möten. Tidigare bara som ett bra komplement men idag som en självklar del av mitt och många av mina kollegors arbete.

Den typen av IT-mognad som Weland Solutions AB nu äger, inspirerar verkligen. Med ett driv, nyfikenhet och hårt arbete visar de hur man kan omvandla en uppenbar motgång till framgång. De kommer utan tvekan stå väl rustade inför framtida digitala utmaningar.

Vill avsluta med att nämna det verkligen skall bli spännande att se hur ny teknik som AR, VR, digitala showroom och virtuella mötesrum kan förändra och utveckla vårt framtida sätt att arbeta.

Ser även fram mot att få följa Ulf Pilerots arbete på Trafikverket och deras kommande tips om hur vi kan förhålla oss till ny teknik.

Mattias Andersson,
marknadsansvarig



Milad

Serousheh,

svetsare på Floby Durk, sedan 2016

Det bästa med ditt arbete?

Det är omväxlande.

Om du fick praoa på en annan tjänst i företaget, vilken skulle det vara och varför?

Konstruktion, det verkar roligt.

Vilket är ditt finaste sommarminne?

Semester på Grekland år 2017.



Carl

Persson,

säljare sedan våren 2018.

Det bästa med ditt arbete?

Kundkontakten, att få prata med kunder runtom i hela Sverige.

Om du fick praoa på en annan tjänst i företaget, vilken skulle det vara och varför?

Truckförare, då tänker jag framförallt på att köra hjullastaren. Det är något jag verkligen skulle vilja testa på att göra.

Vilket är ditt finaste sommarminne?

Sommaren 2018, Solen sken varje dag och många fina kvällar där man kunde sitta ute sent på kvällarna.

OVÄNTADE FÖRDELAR MED DIGITALA MÖTEN

Under det senaste året har digitala möten blivit vardag i många företag. Inom flera av Sveriges myndigheter har man dock sedan många år arbetat systematiskt för att öka de digitala mötena, och det finns därför forskning om vilka effekter det har. Att en mycket högre andel kvinnor deltar i digitala möten än i traditionella, fysiska möten, är en fördel.

VI BESTÄMDE OSS för att ta reda på mer om vilka effekter de ökande digitala mötena kan få på samhället och företagen. Redan 2005 började Ulf Pilerot på Trafikverket och Peter Arnfalk på Lunds universitet att arbeta med att skapa en handbok om virtuella möten, som det då kallades. De utarbetade en tiopunktslista som fortfarande är aktuell över hur en organisation bäst sätter ett fungerande system för digitala möten. För att göra en lång historia kort så fick Trafikverket under åren 2011 till 2015 regeringens uppdrag att stötta myndigheter i att använda digitala möten. Då bildades Remm, som är en förkortning av Resfria/digitala möten i myndigheter. Trafikverket driver fortsatt arbetet eftersom man ser att det gör nytta, och Ulf Pilerot är idag projektledare för expertgruppen och 80 myndigheter är anslutna. Genom åren har arbetet följts upp med forskning och mängder av enkäter bland medarbetare.

– Det började som ett klimatprojekt för att minska koldioxidutsläppen i samband med resor, men vi såg ganska snart andra nyttor när digitala möten ersatte de fysiska. Ekonomin är en självklar fördel. Man sparar stora pengar på resor och övernattningsar. En tydlig effekt är att medarbetarna upplever att de får en bättre balans i livet mellan arbete och fritid. De hinner med mycket mer när de slipper restiderna och det minskar stressen, berättar Ulf Pilerot och fortsätter:



Ulf Pilerot

– Andra intressanta effekter är att kontakten mellan chefer och medarbetare förbättras. Förmodligen hänger det samman med att man har systematiserat de digitala träffarna när medarbetarna arbetar mer hemifrån. Jämställdheten har ökat genom att i de digitala mötena är balansen mellan kvinnor och män jämnt fördelad. Bland affärsresenärer vet vi att hela 80 procent är män. Orsakerna är ännu outforskade, men det finns goda skäl att tro att kvinnor får stå tillbaka vid resor. Även potentialen för att minska skillnaderna i tillgänglighet mellan glesbygd och storstadsregionerna är enorm. Riskerna kopplade till trafiksäkerhet minskar sannolikt när vi reser mindre, men de är svårare att leda i bevis och mörkertalen för incidenter är stora.

FYSISKA MÖTEN HAR SINA VÄRDEN

Ulf Pilerot menar inte att vi ska avstå från fysiska möten. De har också vissa värden.

– Oavsett mötesform så bör man ställa sig frågan vilka kvaliteter och nytta man vill uppnå med mötet. Processen när man vill lära känna varandra går fortare med fysiska möten. Det finns också en risk att det går inflation i digitala möten och man har under det senaste året noterat en slags mötesutmattning som inte fanns före pandemin, när man enkelt stämde av små saker vid kaffeautomaten. Vi håller på att utarbeta tips om hur man kan hantera detta.

HYBRIDMÖTEN EN UTMANING

Ett tips till företag är att tänka till vid så kallade hybridmöten, där några sitter uppkopplade tillsammans i ett konferensrum och andra vid sina egna skärmar.

– Där vi behöver lägga kraft och fokus så att alla får samma status i mötet och samma möjlighet till interaktion. Detta är en av de frågor som vi fokuserar på just nu.

FRAMTIDEN

I framtiden tror Ulf att virtuella mötesrum där vi ses i 3D-form, som hologram, kommer bli vanligt.

– Då kan vi verkligen ställa oss frågan varför vi ska förflytta våra kroppar med den miljöbelastning och kostnad som det medför. Det är en svindlande tanke, men tekniken finns och vi har sett en väldigt snabb teknikutveckling inom kommunikation. Det kommer dock alltid finnas tillfällen när vi behöver ses på riktigt också.

► LÄS MER PÅ REMM.SE. Där finns bland annat 10-stegs-metoden, bra tips om mötesteknik för företag och medarbetare samt andra råd och stöd.

FÖRDELAR MED DIGITALA MÖTEN

- Sparad tid för organisation och för anställda
- Minskade resekostnader
- Minskad klimat- och miljöpåverkan
- Minskad sårbarhet för organisationen, när resor av olika skäl inte kan genomföras
- Minskad stress, men man måste samtidigt vara uppmärksam på att det inte blir för många möten med motsatt effekt.
- Bättre balans mellan fritid och arbete
- Ökad tillgänglighet
- Bättre jämställdhet
- Bättre möjligheter att organisera arbetsgrupper efter kompetens istället för efter geografi
- Ökad regional utveckling
- Ökad attraktionskraft för arbetsplatsen och minskad personalomsättning



WELAND SOLUTIONS

Digitala möten har ökat försäljningen

Både försäljningsprocessen och supporten har förenklats med digitala möten och virtuella visningar. "Vi har kapat onödiga resor och fysiska möten som inte tillför värde", säger Alexander Ljungberg. "Det har gjort att vi kunnat nå ut till fler nya kunder med vårt erbjudande, och under första halvåret 2021 har vi sålt fyra större projekt till Kina utan ett enda besök på plats."



Alexander Ljungberg

WELAND SOLUTIONS SÄLJER smarta hissautomater till industrier och lager och marknaden är global. Det sker i samarbete med återförsäljare runt om i världen.

– Före covid lade vi enormt mycket tid på att besöka återförsäljarna och deras slutkunder för att visa lösningar, förklara och utbilda. Restiden fördyrar och tillför inget värde. Mycket restid kan snarare dränera oss på energi, och ska vi vara ärliga i utvärderingen så tillför inte alla fysiska möten något större värde. Nu lägger vi kraften på de möten som verkligen har betydelse, berättar Alexander Ljungberg, exportsäljare på Weland Solutions.

STÄNGDA GRÄNSER SATTE FART

Weland Solutions hade börjat introducera digitala mötesformer och utbildningar redan före pandemin, men när många länder stängde gränserna blev det nödvändigt att snabbt växla upp. Och fördelarna överraskade många.

– Vi har tillsammans med en leverantör skapat ett konfigureringswebbverktyg där vi kan enkelt och tydligt kan presentera en exakt, virtuell (simulerad) lösning med hissautomaten uppritad. Kunden får ett komplett offertunderlag med all produktinformation som behövs på ett korrekt och professionellt sätt. Återförsäljarna har fått en gedigen utbildning av oss via digitala möten om hur de ska använda verktyget, och vi har även skapat instruktionsfilmer som de kan nyttja. Återförsäljarna har hög teknisk kompetens, men i kundled kan it-mognaden vara olika. Det roliga är att även de som annars ofta håller emot förändringar har varit mycket positiva när de inser värdet av att jobba digitalt, inte minst när vi kommer till service och support. Våra digitala lös-



NYA AFFÄRER 2021 GENOMFÖRDA HELT UTAN FYSISKA MÖTEN:

- Kina, fyra större affärer
- Tyskland
- USA
- Storbritannien, som ökat i affärsvolym trots att landet varit stängt för besök från Sverige.

ningar gör att vi kan ligga steget före på en konkurrensutsatt marknad. Under första halvåret 2021 har vi till exempel sålt fyra större anläggningar till Kina utan ett enda fysiskt besök. Vår återförsäljare har även lyckats montera flera maskiner med gott resultat, med endast digital utbildning.

VIRTUELLA REFERENSBESÖK

En fördel är repeterbarheten och smidigheten i försäljningsprocessen, trots att lösningarna är individuellt anpassade efter kundens arbetssätt.

– Med tekniken ser vi en stor potential att nå ut och öka lönsamheten. Vi har en överlägsen produkt och lösning, men som en liten aktör från norr har vi haft svårt att nå ut i världen. Nu har vi fått ett gyllene tillfälle att utvecklas på nya marknader. Ta bara en sådan sak som att besöka referensanläggningar tillsammans med kunder. Idag kan vi göra det med hjälp av virtuella visningar, utan att vara fysiskt på plats, och flera kunder från hela världen kan delta på samma gång. En person hos den befintliga kunden visar genom att filma i realtid eller använda AR-glasögon, säger Alexander Ljungberg.

SUPPORT PÅ DISTANS

Ett stort värde för kunderna är att kunna få support och utbildning av en expert på distans.

– Vid ett driftstopp kan det vara guld värt att få hjälp direkt och slippa vänta på att en expert ska resa till din anläggning, vilket kan ta tid om avstånden är

TIPS FÖR ATT KOMMA IGÅNG:

Alexander tipsar om att de flesta regioner har utbildningar eller konsultstöd som finansieras av EU-medel för att företag ska kunna utveckla sin it-mognad. Flera av medarbetarna på Weland Solutions har bland annat deltagit i Finnveden säljkrafts utbildningar i digitala möten.

stora. Med hjälp av AR-glasögon eller mobilkamera kan experten lotsa personal på plats. Det är ett nytt sätt att sälja kunskap.

FRAMTIDEN

Hur ser då framtidens möten ut för Weland Solution?

– Vi har säkert kvar de fysiska mötena, men endast där vi anser att de tillför värde för oss eller kunden. Att bygga relationer kan vara ett sådant värde. I andra sammanhang blir det digitala mötet självklart. Fördelen är att fler kan delta utan att kostnaderna skenar, till exempel flera experter. För ovana användare tycker jag att hybridmöten har en funktion. Då kan några samlas i ett mötesrum tillsammans med en van användare och lära sig tekniken, medan andra deltar från sina olika platser. Det gäller att ha en bra struktur, agenda och mötesledare så att alla får komma till tals. AR- och VR-teknikerna kommer med all sannolikhet också att öka snabbt. Vi har nyligen testat ett VR-mötesrum och vi har en betaversion av ett digitalt showroom med våra olika maskintyper. ■

Brandon svetsar samman

KARLSKOGAS BASEBOLLAG

Brandon Krebs är amerikanen som lämnade Detroit's förorter för den svenska landsbygden. Här kombinerar han avancerad robotsvetsning på Andron Robotics med sin stora passion baseball.

"Självklart var jag intresserad när jag fick jobberbjudandet", säger han.

Text: Johan Bernström

Brandon Krebs, 28 år, valde Sverige och Laxå i Närke framför USA. Hit kom han som utbildad svetsingenjör med stort sportintresse 2017, och sedan dess har han blivit kvar. Idag bor han i närbelägna Karlskoga, och tränar flitigt med ortens basebollag.

– Jag älskar verkligen somrarna här, särskilt runt midsommar, när solen är uppe så länge. Baksidan är väl månader som november, som är grå och trista, berättar Brandon Krebs.

Vägen från norra USA till den svenska landsbygden gick genom studier och jobb. På gymnasiet förkovrade sig Brandon Krebs inom metallslöjd, och valde sedan en extrakurs inom svetsning. Han blev snabbt bra på det, och fortsatte med fler specialkurser inom just svets-teknik.

När det var dags för universitetsstudier valde han en utbildning till svetsingenjör:

– Mycket av studierna fokuserade på bågsvetsning. Många företag som Weland använder sig av det, till exempel gasmetallbågsvetsning. En del av läroplanen handlade också om olika sorters automation och svetsrobotar. Det tyckte jag verkligen om.

Väl ute i arbetslivet började Brandon arbeta på ett amerikanskt svetsföretag. När de senare skulle omorganisera passade han dock på att söka sig till andra arbetsgivare. Han hörde då av sig till den internationella svenska svetskoncernen ESAB, i förhoppningen att de skulle kunna erbjuda honom jobb på någon annan ort i USA.

– Men de föreslog ett jobb i Sverige, säger Brandon. Och det var väldigt lockande för mig, för jag har alltid drömt om att jobba utanför USA, så jag kände att jag inte kunde avböja erbjudandet.

Brandon Krebs hade förvisso inte sökt sig aktivt till just Sverige, men kände till landet till viss del.





Som anställd vid ESAB behövde han dock resa mycket internationellt, vilket gjorde att Brandon inte kunde vara så mycket i Sverige som han hade velat. Det passade därför väldigt bra när Mats Hamping, vd för Weland's dotterbolag Andon Robotics, hörde av sig och frågade om han inte skulle vara intresserad av ett jobb hos dem i Örebro.

– Och det var jag förstas! Så nu har jag jobbat för dem i nästan två år.

Företaget Andon Robotics är specialiserat på robotautomation, med fokus på svetsning. Företaget levererar helhetslösningar för lågserieproduktion till kunder inom åtskilliga industrisegment, såsom bil- och trucktillverkning, tunga transporter, bygg, jordbruksutrustning och annat.

– 90 procent av våra beställningar handlar just om svetsrobotar, med skräddarsydda toleranser och specifikationer utifrån vad kunden vill ha.

Det passar Brandon, som alltid har gillat att jobba med händerna. En annan av hans stora passioner alltsedan barndomen är sport. Särskilt baseboll har varit väldigt viktigt för Brandon, även om han också höll

på med amerikansk fotboll.

– Jag spelade baseboll på universitetsnivå i USA, och senare även i en enklare liga där. Men när jag flyttade till Sverige tänkte jag att jag nog inte skulle kunna spela så mycket baseboll här.

Istället började Brandon med tyngdlyftning. Han tävlade i klassen 107-112 kilo klassiskt, och nådde efterhand personbästa på 223 kilo i marklyft, 200 kilo i knäböj och 120 kilo i bänkpress.

– Rätt medelmåttiga resultat, men det var kul att kunna fokusera min träning mot specifika mål, säger Brandon blygsamt.

Så småningom nådde ryktet om Brandon tidigare basebolltalanger den lokala klubben Karlskoga Bats, som sedan 1999 spelar i den svenska basebollens högsta liga Elitserien. Brandon hörde av sig till klubben, som gärna ville ta emot honom. Och resten är historia, som man brukar säga. För sedan dess har han spelat med, och tränat, Karlskogas stolthet inom baseboll.

– Det har varit fantastiskt för mig. Jag har verkligen haft ett nöje i att träna dem, särskilt de yngre spelarna, och se dem växa och utvecklas.

Men, handen på hjärtat, hur bra är verkligen svensk baseboll jämfört med amerikansk?

– Det finns utvecklingspotential, svarar Brandon ärligt. I Europa är Sverige troligen med bland de tio bästa, men det är ett rätt stort steg upp till de bästa lagen här i Europa. Och i USA var motståndet redan i universitetsligan lite svårare än i Elitserien här.

Brandon påtalar samtidigt att baseboll eller softboll inte är så stora sporter i Sverige ännu. Man behöver nå ut bättre till ungdomar med information, och göra det möjligt att träna och spela på fler håll. Fler idrottsgymnasier med sådana inriktningar vore en möjlighet.

En fördel med att arbeta med ett basebollag på svensk elitserienivå är att man kan gå in på fler positioner, ta fler roller, jämfört med de specialiserade spelarrollerna i professionell amerikansk baseboll, anser Brandon.

– I USA var jag alltid ansedd bara som en pitcher, kastare, men här i Sverige kan jag även spela defensivt, utifrån vad som passar för tillfället. Det är kul, för det har jag inte gjort på länge, vilket gör det spännande för mig.

Som pitcher i USA kastade

Brandon som bäst bollen i cirka 145 km/h; ett imponerande resultat. Samtidigt var konkurrensen där stenhård, och det finns flera nivåer över den amerikanska universitetsligan i baseboll, där han spelade.

Sedan han kom till Sverige har Brandon också förlovat sig, med en amerikansk lärare som han kände sedan tidigare. Hans fästmö jobbade tidigare i Tyskland, men kom sedan till Sverige – och har nu en tjänst i Karlstad. Tillsammans har de skapat sig ett liv och en tillvaro på en plats som troligen ganska få amerikaner känner till.

– Jag har inga planer på att åka härifrån nu. Jag älskar ju ert ”fika”, och det finns massor av saker att göra! Balansen mellan arbete och fritid här är utmärkt.

Brandon kommer också att fortsätta träna med Karlskoga Bats, vars elitserielag hoppas återta den ligatitel man senast vann 2012.

Att så många svenskar pratar god engelska anser Brandon är både en för- och nackdel. Positivt eftersom det är lätt att flytta hit som amerikan, men paradoxalt också negativt eftersom man kanske inte lär sig svenska lika snabbt.


– Sedan älskar jag kollektivtrafiken här. Det är väldigt lätt att ta ett tåg från Karlstad till Stockholm och hänga där om man vill. Det är en stor skillnad mot USA – men så kommer jag också från delstaten Michigan, som är känd för sin biltillverkning. ■



BRANDONS

5 tips FÖR ATT BLI BRA PÅ EN SPORT

1. En sport kan bidra till en annan. Brandon Krebs växlade baseboll med tyngdlyftning. När han sedan återvände till basebollen kunde han slå till bollen hårdare och längre.
2. Sätt upp mål. Det kan handla om att kasta hårdare i baseboll, lyfta mer i tyngdlyftning eller vad som helst. Målsättningen gör det lättare att sträva mot något. Sätt gärna ett svårt mål, men som definitivt är möjligt att nå.
3. Lägg upp en plan. När man bestämt målsättning, bör man ha en strategi och olika tekniker för att uppnå målet.
4. Var konsekvent. Håll dig till målsättningen, följ processen och lita på den. Gör inte ändringar när du väl har satt upp schemat för din träning.
5. "Förälska dig" i processen att bli bättre! Försök njuta av vägen mot målet, inte bara målet i sig. Vinnare och guldmedaljörer inom olika sporter säger sig ofta få ut mer av arbetet på det sättet – själva vinstögonblicket är ju ofta ganska kort.



FTG – FOREST TECHNOLOGY GROUP

VALDE TRYGGHETEN MED WELAND

SOM PRODUKTIONSPARTNER



Weland AB:s moderna maskinpark och "de starka musklerna" som inköpare av plåt vägde tungt när FTG valde att lägga en betydande del av sin produktion av delar till sina skogsvagnar och kranar i Smålandsstenar. Samarbetet har resulterat produktionsanpassningar, som i sin tur inneburit kostnadsbesparingar.

FTG tillverkar Moheda och Mowi skogsvagnar och timmerkranar. De kopplas till en traktor och används för att forsla ut virke och ris ur skogen. Användarna är allt från små, privata skogsägare till professionella skogsentreprenörer. Moheda säljs via Lantmännen och Mowi via andra återförsäljare. Kranarna säljs även till skogsmaskintillverkare för skördare och skotare.

– Vi tillverkar cirka 300 skogsvagnar och 450 kranar årligen. De är kända för att vara robusta och funktionella. Att de är svensktillverkade och byggda för att passa i vår skandinaviska terräng är en viktig konkurrensfördel, berättar inköparen Christer Danielsson.

Samarbetet med Weland AB inleddes 2013 då Weland började tillverka delar till framvagnen och senare även till bakvagnen. Sedan 2020 tillverkar Weland också delarna till kranarnas armsystem.

– Tidigare hade vi egen produktion med laser-, bock- och svetsavdelningar, men maskinparken började bli gammal och vi behövde göra stora investeringar i nya maskiner. Som en liten aktör hade vi även svårt att säkra leveranserna av stål. Ägarna tog då ett strategiskt beslut att istället outsourca produktionen och behålla utveckling, konstruktion, montering, inköp, marknad och ekonomi i egen regi. Idag är vi 21 personer som arbetar på FTG i Bäckefors i Dalsland, där tillverk-

ningen av de framgångsrika Mowi-kranarna började 1980, förklarar Christer Danielsson.

STARK PARTNER

Christer Danielsson ser flera fördelar med just Weland AB som samarbetspartner:

– Weland är ett starkt varumärke som förknippas med kvalitet. Det var en trygghet som både våra återförsäljare och slutkunder kunde acceptera när vi valde att outsourca produktionen. Som en av landets största plåtinköpare kan Weland säkra leveranserna och förhandla fram fördelaktiga priser. De köper in stora lager utan att behöva vara rädda för att binda kapital. Sedan har de en väldigt bra och modern maskinpark som gör produktionen effektiv. Vi har ett nära och tätt samarbete, och när förutsättningarna ändras föreslår deras konstruktörer produktionsanpassningar. Exempelvis föreslog de att vi skulle gå över till fyrkantströr, när det gick att få i dimensioner som passar för kranarnas armar. Det förenklar och kapar kostnaderna rejält jämfört med att som tidigare skära, bocka och svetsa plåten.



Christer Danielsson



TÄTT SAMARBETE

Närheten till Smålandsstenar är en annan fördel som FTG uppskattar.

– Det är behändigt för våra konstruktörer att kunna besöka Weland över dagen och det gynnar vår samverkan. Många av Weland medarbetare har dessutom egen skog och har stor förståelse för våra produkter. Efter många års samarbete vet de hur vi tänker. Hög kvalitet och leveranser i tid enormt viktigt för vår överlevnad. Att vi har haft Lars Kennethsson, försäljningschef för vår plåtbearbetning, som vår kontaktperson under alla år skapar kontinuitet och trygghet.

GODA FRAMTIDSUTSIKTER

Allt talar för att marknaden kommer vara stark för FTG:s skogsvagnar och kranar. Teknikutvecklingen har bidragit till att det har blivit enklare att arbeta hemifrån. Det innebär att fler vill och kan flytta ut till en gård på landet, och många vill vara helt eller delvis självförsörjande.

Samtidigt är skogen som råvara mer efterfrågad än någonsin. Den behövs för den gröna omställningen mot ett fossilfritt samhälle. Efterfrågan och priserna på skogsgårdar har ökat kraftigt under senare år. Debatten kring hur skogen brukas är dock intensiv och vindarna blåser för ett diversierat, småskaligt och även hyggesfritt skogsbruk. Stora kalhyggen (trakthyggesbruk) ifrågasätts, inte minst av miljörörelsen.

– Våra vagnar är inte så stora och tunga och de passar därför väl för mindre åtgärder, till exempel kontinuitetsskogsbruk, där man tar ut mindre bestånd eller enstaka träd. De är smidiga att ta sig fram med i terrängen och de orsakar mindre markskador än de stora skogsmaskinerna. Vi märker en större efterfrågan, särskilt på dyrare skogsvagnar och kranar. Det beror oftast på att man väljer mer avancerad teknik för att styra kranarna. För att möta den framtida marknadens krav jobbar vi mycket med produkt- och teknikutveckling, säger Christer Danielsson. ■



Den här gången delar Katarina på Weloc med sig av ett enkelt recept på de snabba frukostbullar som hon ofta bjuder på till fikat på jobbet.

SNABBA FRUKOSTFRALLOR 6 st

3 dl ljummet vatten (direkt från kranen)
 3 st ärtstora jästbollar
 4,5 dl vetemjöl
 0,5 dl kruskakli
 lite salt
 Och ev. solrosfrön, pumpakärnor, vallmofrö och flingsalt som topping.

Gör så här:

Rör ihop allt i en rymlig skål, täck med plastfolie och ställ i kylskåpet 5–6 timmar (jag brukar låta stå över natten).

Klicka ut 6 st frallor med sked, på en bakplåtsklädd plåt, toppa gärna med lite solrosfrön, pumpakärnor, vallmofrö och flingsalt, allt efter eget tycke och smak!

Grädda i 275°C mitt i ugnen i 13 min.

Smaklig måltid!

WeLoc®

SUCCÉ MED DYSTER BAKGRUND

har fört Weloc ut i världen

*Företagets rätta namn är Weland Medical AB, men syns oftast under "artistnamnet" Weloc.
Från vänster: Andreas, Ulrika, Daniel, Arne, Katarina och Agnes.*



Visste du att Welocs återförslutningsbara påsklämmor används av stora varumärken som 3M, Kellogg's, McDonald's, Barilla, Melitta och Royal Canin, för att nämna några? Så här långt har cirka 150 miljoner klämmor från Smålandsstenar hittat användare ute i världen. Förutom Europas länder så är Australien, Japan och USA stora marknader för klämmorna

Vi besöker en av Welandkoncernens doldisar och för att ta oss dit får vi runda Weland AB:s och Weland Plastics stora fabriker i Smålandsstenar. Då dyker den ganska anonyma skylten Weloc upp runt hörnet och samtidigt som vi kliver ur bilen kommer vd:n Katarina Hjalmarsson tillbaka från lunchpromenaden med hunden.

– Att ha nära hem är en fördel när man arbetar i en mindre ort, säger hon och tar emot med karismatiskt glittrande ögon och ett stort leende.

Här känner man sig välkommen från första sekund och de övriga medarbetarna som ansluter är lika medryckande. Känslan är familjär och varm. Å andra sidan – en familj är ingen garanti för glädje och trivsel. Det behövs tillit, ömsesidig respekt och förtroende, engagemang för allas bästa och utrymme för varje personlighet att växa för att det ska infinna sig. Lägg till en gemensam vilja att utvecklas och nå ett mål. Sådant kommer inte av sig självt. På Weloc tycks man ha hittat ett sätt att dela ansvaret för en positiv och

utvecklande arbetsmiljö.

– Vi är så få, endast fem personer, och alla får vara beredda på att rycka in när och där det behövs. Ena dagen är det nya kundprojekt och offerter, andra dagen ska nytt reklamunderlag fram, en tredje hjälps vi kanske alla åt att packa klart klämmor för en akut större leverans. Sådant svetsar oss samman, menar Katarina Hjalmarsson.

NYA LOKALER

Så sent som 2017 flyttade Weloc in i egna lokaler, som består av en fräsch, ljus och modern kontorsdel, en ändamålsenlig plockhall och ett stort lager. Väggarna i kontoret är klädda med färgglad, modern konst som bidrar till trivseln och en känsla av framgång. Tidigare delade man lokaler med Weland Plastic, som man har ett nära samarbete med för produktionen av klämmorna. Faktum är att Weland Plastic, som då hette Makeni, var verktygsföretaget som tillverkade det allra första klämverktyget. >>>



Makeni köptes därefter in till koncernen 1984 med syfte att fortsätta utveckla och producera Welocs produkter inom Weland-familjen. Drygt 90 procent av alla klämmor säljs på export via distributörer. USA är en stor marknad där man förfogar över ett eget lager sedan tjugo år tillbaka. Det senaste räkenskapsåret 20/21 satte Weloc nytt omsättningsrekord och ökade sin försäljning med drygt sextio procent.

BAKGRUNDEN

Succén har dock en dyster bakgrund. Det började med ett möte mellan ett par entreprenörsjälur; Gösta Welandsons bror Åke Welandson, som senare tyvärr gick bort i cancer, och hans läkare, doktor Ingemar Näslund, som forskade på Karolinska Institutet. Ingemar hade många idéer. En som bröderna Welandson fastnade för var en speciell påse, som skulle användas för en testprodukt för tidig diagnos av urinvägscancer, ett så kallat uroltest. För detta ändamål behövdes en helt vätsketät förslutning. Det fanns ingen tillräckligt bra på marknaden, därför utvecklade och patenterade man tillsammans den unika Welandklämman och startade Weland Medical AB 1983, med Ingemar Näslund som delägare.

– Pappa (Arne Henningsson) arbetade då som verkstadsingenjör på Weland AB och han engagerades att

leda Weland Medical för att utveckla uroteltestet och patentera den unika Welandklämman tillsammans med Ingemar. Pappa är 74 år, men har helhjärtat jobbat kvar på deltid fram tills nu i augusti, då han tar en välförtjänt pension. Han säger själv att hans uppgift numera varit att skapa trivsel, men han är såklart ett viktigt bollplank med sin rutin och kunskap. Självt kom jag in Welandkoncernen 1994 som produktions- och planeringsansvarig på Makeni, för att 1996 gå över till försäljning på Weloc och jag efterträdde Arne på vd-posten 2018. Även mina bröder Andreas och Daniel Henningsson arbetar här. Andreas arbetar med inköp, kvalitet och försäljning och Daniel med försäljning och IT. I teamet ingår även Agnes Qvist som arbetar med försäljning och ekonomi, och Ulrika Jaldevik sköter om vårt lager, förklarar Katarina.

KELLOGG'S FÖRSTA SUCCÉN

Den svenska sjukvården var inte redo för testprodukten och den avvecklades efter något år. Däremot hade livsmedelsindustrin fått upp ögonen för de återförslutningsbara klämmorna, och på den vägen är det.

– En annons i ICA-kuriren 1984 satte fart på försäljningen, men den första riktigt stora framgången kom med Kellogg's cornflakes i England 1986. Kunderna kunde samla kuponger när de köpte ett flingpaket och

fick på så vis en klämma. Vi sålde två miljoner klämmor till dem mellan 1986 och 1988. Fortfarande är England vår tredje största marknad, berättar Andreas Henningsson.

PRODUKTUTVECKLING

Idag finns över femtio olika modeller av klämmor och förslutare i olika storlekar och färger för livsmedelsindustri, medicinsk industri och övrig industri. Klämmor för djurfoderpåsar i olika storlekar med tillhörande skopa eller sked har även blivit en stor framgång, inte minst på tyska marknaden. Många kunder väljer att trycka sin logotyp på klämman och referensexemplaren visar en imponerande samling av kända varumärken.

Kvalitet och dokumentation blir allt viktigare i en värld med ökat fokus på hållbarhet, livslängd och återvinning, vilket gynnar Welocs produkter.

– Produktutvecklingen sker ofta genom att vi får en fråga från en kund om vi kan lösa ett förslutningsproblem. Vi har exempelvis utvecklat ett detekterbart sortiment med full metall- och röntgenspårbarhet, som används inom livsmedelsindustrin. De tål även extremt låga temperaturer. Våra kraftfulla säckförslutare med gångjärn har också blivit väldigt populära. Vi har även produkter som är helt kundanpassade för specifika applikationer, berättar Katarina.

NYTÄNKANDE

Under senare år har mjukplasten i förpackningar ifrågasatts. Det har tvingat fram ett nytänkande som inneburit vissa förbättringar.

– Vår kund Eismann gick ifrån att ha sina klämmor packade i mjukplastpåsar till en specialdesignad kartong i deras vinröda varumärkesfärg. Samtidigt tog vi fram klämmor i samma färg som även trycktes med deras logga. Det blev väldigt snyggt och ger en helt annan känsla av kvalitet som är uppskattad. Den här typen av nytänkande i våra kundprojekt blir allt viktigare i framtiden, menar Andreas Henningsson och Katarina fyller i:

– Det är verkligen en stor förmån att få jobba med något man växt upp med, tror på, kan stå för och som man vet gör skillnad ute hos våra kunder. Hos oss på Weloc ska du känna dig varmt omhändertagen hela vägen! ■



HÄLSNING FRÅN

Lars Peterson

För ungefär 30 år sedan importerade min dåvarande affärspartner Joe Stehling och jag varor från Asien. Under ett besök i Sverige fick jag med mig några klämmor (då fanns bara en storlek, PA70, tillgänglig) från min kompis Arne Henningsson. Efter att ha återvänt till USA bestämde vi oss för att lägga till Klippit-serien i vårt sortiment av importerade produkter.

Vi inledde en marknadsföringskampanj där vi bland annat ställde ut på mässor så långt bort som Dallas och Texas, och besökte prospekt i Mellanvästern (Illinois, Minnesota och Wisconsin). Efter några år med blygsam försäljning etablerade WeLoc ett lager i Beaver Dam i Wisconsin. Detta strategiska beslut gjorde det möjligt för oss att snabbt uppfylla kundbeställningar. Vår verksamhet ökade stadigt tack vare många års deltagande i Pack Expo i Chicago.

En viktig framgångsfaktor har varit kundnöjdheten och ett ökat förtroende för WeLoc Clips unika fördelar samt begränsad konkurrens inom vissa områden. WeLoc Clips har blivit kända för sin tillförlitlighet och efterlevnad i en mängd olika livs- och läkemedelsprogram samt amerikanska rymdprogram. Vi koncentrerar oss på industrisektorn, där en kvalitetsförslutning är av största vikt och inte lika priskänslig. En kund rapporterar: "Era produkter är inte av denna världen."

Försäljningen har stadigt ökat och 2021 kommer att bli vårt bästa år trots en covid-påverkad produktion och logistikproblem. Vår framtid ser ljus ut.

Vi vill ge ett särskilt tack till Arne Henningsson för många års stöd och uppmuntran. Och även till Katarina Hjalmarsson för hennes ledarskap.

Lars Petersson, 12 augusti 2021



Redan innan begreppet var uppfunnet förstod Thomas, Jan-Olof, Göran och Göran nyttan av att ta ett skogsbad, som att bara sitta på en stubbe i skogen och koppla av.

”När projektet lyckas växer självkänslan”

Hållbar utveckling är ett globalt mål som innefattar tre dimensioner – det sociala, miljön och ekonomin. Vi har belyst hur Welandkoncernen jobbar med hållbarhet när det gäller miljö i tidigare artiklar. Den här gången har vi riktat intresset mot det sociala och funderat över vad det är som gör att medarbetarna stannar kvar, inte sällan flera år efter den officiella pensionsåldern.

Vi stämde träff på Weland AB med fyra seniorer som alla började som ynglingar i 20-årsåldern runt 1975 och som har valt att vara kvar cirka 45 år i företaget. Vi resonerade om sådant som trivsel, ansvar, drivkrafter, utveckling, arbetsglädje, balans mellan arbete och fritid och mycket annat.

Möt Thomas Barck, 69, underhållschef, Göran Lagesson, 69, säljare, Göran Svensson, 68, ansvarig för industrielektrikerna samt Jan-Olof (Jos) Svensson, 65, produktutvecklare.

– Weland har utvecklats kolossalt under de här dryga 40 åren och det har varit stimulerande att hjälpa till och vara en del av den resan. Vi och vårt kunnande har utvecklats i takt med företaget, menar Thomas Barck och de andra hummar instämmande.

– Vår första CAD-dator, som vi köpte redan 1983, var nästan lika stor som det här sammanträdesrummet, berättar Jan-Olof. Härddisken var på 300 MB och det behövdes två man för att lyfta in den. Hela väggen var full av utskrivna manualer. Användarna satt vid skärmar på sina rum och var kopplade till den gemensamma datorn med kablar. Vi använde den för att göra

CAD-ritningar. Vi var mycket tidiga jämfört med andra i vår bransch. Vi var också väldigt tidiga med programmerbara styrsystem som vi började med redan på 1980-talet. Att ett så litet företag som vi var på den tiden gjorde en sådan satsning var unikt och det var ”skitroligt” att få vara med och ansvara för den utvecklingen.

– Många kan uppleva en press att man ska hänga med i den tekniska utvecklingen, som går så enormt fort. Hur är era känslor kring det?

– Eftersom Weland alltid är så tidigt ute med ny teknik så finns det en stor förståelse från ledningen för att vi måste få tid att lära och testa oss fram och även få göra misstag. Man har stöd och är aldrig utlämnad. Visst kan man känna en viss press, men den är också stimulerande att försöka klara av utmaningen. När projektet lyckas växer självkänslan, och det räcker långt som drivkraft, säger Göran Svensson och de andra nickar och håller med.

– Jag tror pressen på de som byter arbetsgivare ofta är större, funderar Jan-Olof.





BEGREPPET "HÅLLBAR UTVECKLING"

fick sin internationella spridning år 1987 då FN:s världskommission för miljö och utveckling lanserade begreppet i rapporten "Vår gemensamma framtid" med definitionen: "Hållbar utveckling är en utveckling som tillfredsställer dagens behov utan att äventyra kommande generationers möjligheter att tillfredsställa sina behov."



– Vi har en stor frihet under ansvar och vi har möjlighet att påverka och vara delaktiga inom våra respektive områden, det är värdefullt, säger Göran Lagesson.

– Ja, vi har nära till ledningen och korta beslutsvägar, vilket också är en trygghet. Det är styrkan i ett familjeföretag som Weland. Det ger kontinuitet och anställningstrygghet med en stabil ägare. Vi har aldrig behövt oroa oss för att jobben ska flyttas från Smålandsstenar, menar Thomas.

– Det stämmer och när Weland har köpt nya företag, till exempel Häfla Bruks, så känner man en stolthet över att se hur vinsterna återinvesteras i företagens utveckling och hur deras anställningar tryggas, säger Göran Svensson.

– *Handen på hjärtat, ni tillhör en generation som har haft hög markservice på hemmaplan. Har det påverkat er ork och ert arbetsliv?*

– Vi har nog inte funderat så mycket på det, men när du säger det så har vår generations kvinnor tagit ett större ansvar för hemmen och barnen. Idag delar man mer lika och det kan säkert påverka möjligheten att få egen tid och återhämta sig efter arbetet, säger Jan-Olof.

– *Jag som är utomstående och har fått förtroendet att skriva er tidning har lagt märke till att det är många i de olika företagen som arbetar kvar efter pensionsåldern. Men också att de äldre tycks värderas högt och har respekt och status jämfört med hur det kan vara i andra företag. Är det något ni har reflekterat över?*

– Vi är kanske hemmablinda för det har vi inte

heller tänkt så mycket på. Fast visst känner vi oss värderade och respekterade för vår kunskap och erfarenhet, både av ledningen och medarbetarna. Det är kul med flera generationer som samverkar och det bidrar till att man trivs och vill vara kvar, säger Thomas.

– Och vi har varandra och umgås gärna på fiket när ungdomarna pratar för mycket om sitt, säger Göran Svensson och de andra skrattar igenkännande.

– *Vilka andra faktorer är viktiga om man tänker ur perspektivet social hållbarhet?*

– Balansen mellan fritid och arbete. Den nya friskvårdssatsningen känns rätt i tiden och den bidrar även till ökad gemenskap. Vi är och har alltid varit aktiva på fritiden. Det är viktigt att ha helt andra saker att tänka på, som ger distans till arbetet. Några av oss idrottar fortfarande och alla tillbringar vi mycket tid med skogsarbete. Att hålla igång kroppen gör att man orkar mer. Men bara att sitta på en stubbe och njuta av lugnet och tystnaden är också värdefullt för återhämtningen, menar Jan-Olof Svensson.

– *Det är ju supermodernt med skogsbad* för att minska stressen, men det har ni alltså upptäckt för länge sedan?*

– Ja visst, så är det, men vi måste också lyfta personalklubben som är viktig för gemenskapen. De anordnar många aktiviteter och resor såväl med som utan respektive, och det skapar en fin sammanhållning och trivsel, säger Göran Lagesson.

– Arbetskamrater och chefer betyder mycket, och där har vi haft tur, avrundar Göran Svensson. ■



GÖRAN SVENSSON, 45 ÅR PÅ WELAND

Anställdes som industrielektriker 1976, men hade haft uppdrag på företaget via en annan arbetsgivare sedan 1972. Ansvarar för elavdelningen med fyra medarbetare. Det bästa med arbetet är mångsidigheten i uppdragen. Arbetar cirka 60 %. Idrott är det stora fritidsintresset, särskilt fotboll och Göran har både spelat och varit ledare. Han tränar cykling och löpning samt arbetar med manuellt skogsarbete. Barn och barnbarn får också sin del av uppmärksamheten.

JAN-OLOF SVENSSON, 42 ÅR PÅ WELAND

Började som ritare 1979 och 1981 gick han över till produktionsplaneringen. 1983 fick han uppdraget att ansvara för CAD-datorn och har jobbat med konstruktion för produktion fram till för något år sedan då han ägnar all tid åt produktutveckling. Det bästa med jobbet är att få utveckla såväl sig själv som produkterna, samt trevliga arbetskamrater. Arbetar 83 %. På fritiden tränar även han cykling, löpning och jobbar i skogen.

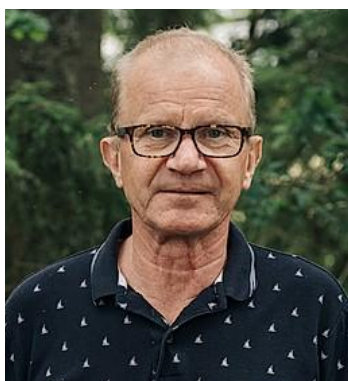


GÖRAN LAGESSON, 46 ÅR PÅ WELAND

Efter tekniskt gymnasium i Halmstad började han i verkstaden 1975. Har jobbat som konstruktör i cirka sex år, sedan lika länge på kalkyl och därefter med försäljning av Weland AB:s produkter i Skåne och Blekinge. Jobbar 83 %. Det bästa med jobbet är att sällan veta hur dagen kommer att se ut och vilka nya utmaningar som uppstår. På fritiden är Göran inte stillasittande utan den består av motion i allmänhet och lite skogsarbete.

THOMAS BARCK, 46 ÅR PÅ WELAND

Flyttade från Lönneberga till Smålandsstenar för att börja som ritare på maskinavdelningen 1975. Har varit underhållschef sedan 1983 och idag är de 18 personer i staben. Jobbar 83 %. Det bästa med jobbet är flexibiliteten och att han slipper sitta still. På fritiden tar han promenader, jobbar i skogen och umgås med frun.



** Med skogsbad menas en kravlös vistelse i skogen med alla sinnen för att minska stress. Det är en japansk idé som kallas Shinrin Yoku.*

Annika & Lotta

VANN HÄLSO- COACHNING

I förra numret berättade vi om den digitala kostföreläsning som Jerker Johansson höll för Welandkoncernens medarbetare i våras.

Annika Fernblad på Weland AB och Ann-Charlotte Hansson på Weland Stål AB vann då åtta veckors hälsocoachning av honom. Hur har det påverkat deras hälsa och välmående?

Annika
Fernblad



– *Annika, du hade som mål att komma igång med träningen och gå ned i vikt. Vilka förändringar fick du göra för att nå dina mål?*

– Jag åt för mycket, särskilt av sådant som är gott, och jag fick rådet att äta oftare och lägga till mellanmål, fast ta mindre portioner och äta nyttigare mat i övrigt. Sedan skulle jag ta morgonpromenader på fastande mage sex dagar i veckan plus en kvällspromenad. Det var ett personligt anpassat upplägg som var enkelt att följa. Vi hade regelbunden kontakt varje vecka, men Jerker fanns dessutom tillhands om jag hade någon fråga.

– *Var det svårt att lägga om vanorna?*

– Jag är spontan av mig och planerandet av måltiderna var en utmaning. Sedan var det ovant att stiga upp en timma tidigare för att hinna med morgonpromenaderna. Kroppen var inte van vid träning, så jag fick lite ont i knän och fötter. Jag har ett ganska stillastående jobb i trucken. Men jag kände mig snabbt piggare och tröttheten på fredagskvällarna minskade.

– *Vilka andra effekter märker du?*

– Jag gick ner tio kilo i vikt och magen blev lugnare och mindre uppblåst. Jag har fått lära mig hur jag ska göra för att må bättre och jag vill fortsätta att följa råden till vissa delar, bland annat märkte jag att jag mår bra av att minska på kolhydraterna. Jag undviker att trycka i mig sötsaker och jag planerar för att äta ordentliga mellanmål så att jag inte får sug efter att småäta.

– *Har du något hälsotips till andra?*

– Ta regelbundna promenader. Det hjälper mycket. ■

► Missade du Jerkers föredrag eller vill se det igen? Det finns inspelat och du hittar det via QR-koden här intill.



Lotta Hansson

– Lotta, varför ville du få hjälp av Jerker?

– Jag var drabbad av stor trötthet, så pass mycket att jag funderade över om det kunde vara någon sjukdom som låg bakom.

– Vilka förändringar fick du göra?

– Jag åt alldeles för lite och det första jag fick göra var att börja äta mellanmål så att jag kom upp i fem måltider. Sedan skulle jag promenera två gånger om dagen, trots att jag är lokalvårdare och går cirka 10 000 steg om dagen i jobbet. Att promenera är det värsta jag vet, men jag hittade rundor som passade och det blir cirka två timmar dagligen. Ofta går jag till och från jobbet och jag får stiga upp klockan fem för att hinna.

– Vilka var de största svårigheterna?

– Att planera och handla hem mat för alla mål-

tider. Jag kör veckans matlådor till jobbet på söndagen, för det är för tungt att bära dem när jag går.

– Vilka förbättringar märker du?

– Redan första veckan tyckte jag att hjärntröttheten, som jag kämpat med länge, gav med sig. Det har förmodligen att göra med att jag åt mer långsamma kolhydrater. Jag har gått ned 10 kilo i vikt och blivit mycket smidigare och rörligare. Nu orkar jag gå på styrketräning igen och vara med på företagets gruppträningar – jag tycker till och med att det är roligt. Jag somnar snabbare och sover bättre. Maten smakar också bättre. Det är en massa plus och jag är så tacksam och glad för att jag fick den här möjligheten. Det känns nästan som om jag fått livet tillbaka.

– Har du några hälsotips till dina Weland-kollegor?

– Ta steget, våga börja. Det ger resultat och du kommer må bättre. Jerker sa till mig att han kan coacha, men jag måste själv göra jobbet. Den insikten måste man ha med sig för att lyckas med en förändring. ■



När Lotta har fyllt upp med veckans matlådor är det fullt i jobbkylen.



Jerker lyfter på hatten

"Det har varit kul att få hjälpa Lotta och Annika med att förändra sin vardag mot en hälsosammare livsstil och följa deras utveckling. Det är aldrig lätt att bryta gamla vanor och gå utanför sin "comfort zone", men det är vad som krävs för att få till förändringar. Tjejerna fick ganska tuffa scheman med mycket aktivitet i form av promenader och så vidare. Detta tillsammans med en balanserad kost, hjälpte inte bara till med minskad kroppsvikt och ett mindre midjemått, utan gav även ökat självförtroende, glädje och inre välmående.

Jag poängterade i våra första samtal att jag inte kunde göra jobbet åt dem, utan de var tvungna och verkligen bestämma sig för att vilja få till en förändring och så här åtta veckor senare kan jag bara stolt lyfta på hatten åt det jobb Lotta och Annika lade ner."

Jerker Johansson



Returadress:
Weland AB
Malmgatan 34
333 30 Smålandsstenar

B PP Sverige, Port Payé

Avsändare:
Bring Citymail
Box 90108
120 21 Stockholm



PRODUKT Flexmobil

Bolag: Eurovema Mobility utvecklar, tillverkar och säljer medicintekniska hjälpmedel för förflyttning och sittande inomhus. Även om Sverige dominerar som hemmamarknad går en stor del av produkterna på export.

Funktion: Bland Eurovemas produkter är den eldrivna rullstolen Flexmobil marknadsledande i Sverige .

WELAND

Malmgatan 34 | 333 30 Smålandsstenar | Tel. 0371-344 00 | info@weland.se
weland.se