

# International Aluminium Casting 100 år

*– Ett helt sekel av kvalitet med leveransprecision –*



**Hultsfred**



**Ankarsrum**

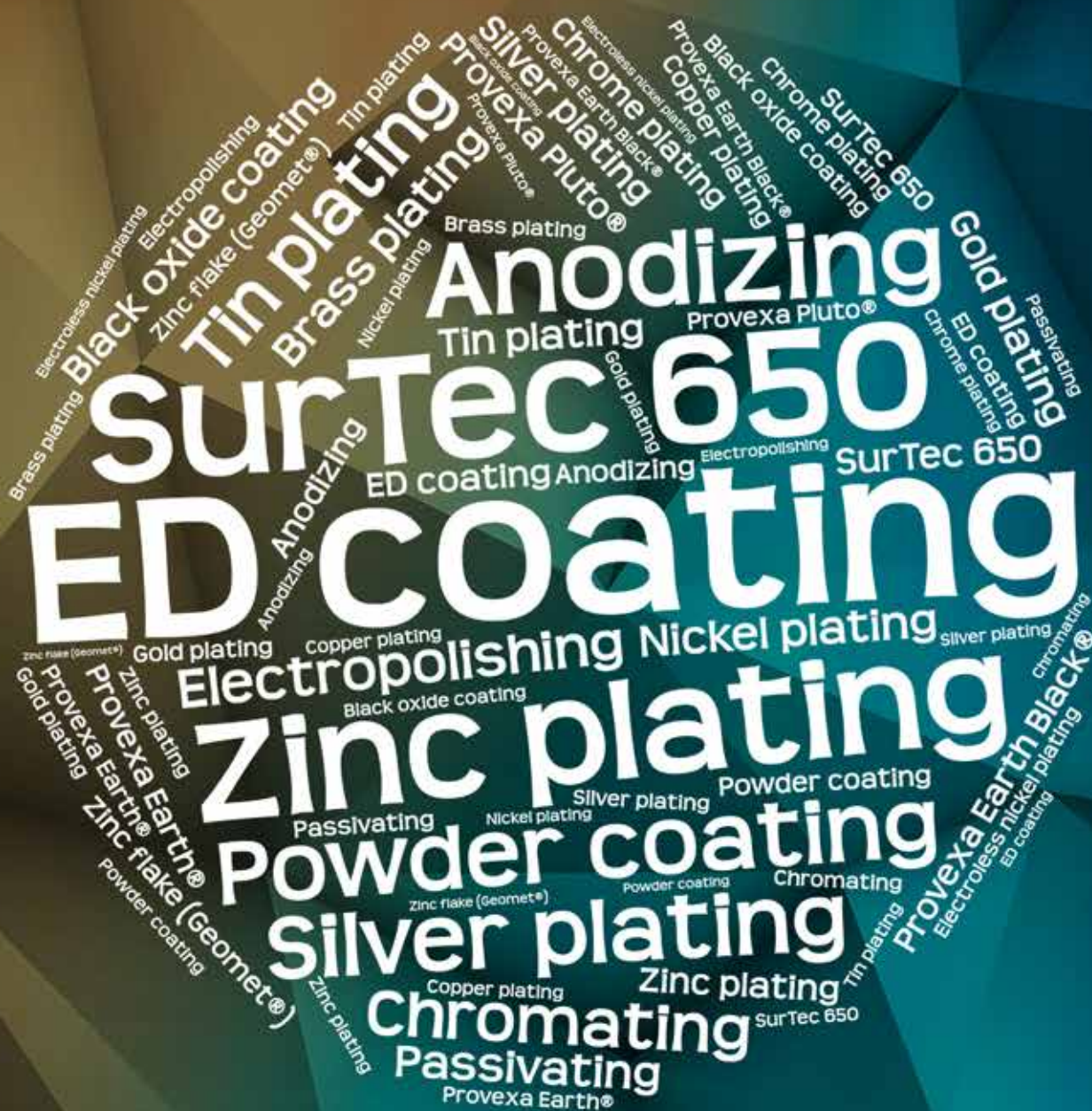


**Eskilstuna**



**Tenhult**

# SURFACE TREATMENT | SURFACE TECHNOLOGY



**PROTECTION | FORM | FUNCTION**  
FOR A SUSTAINABLE FUTURE

Contact us first!  
[www.provexa.com](http://www.provexa.com)

**PROVEXA**  
Surface Technology

Gamlestadsvägen 303  
SE-415 02 Gothenburg, Sweden  
+46 31 430 770 | [info@provexa.com](mailto:info@provexa.com)

## Vi minns **dåtiden** och tar sikte på **framtiden** – tillsammans!

**I goda tider är det lätt att bli fartblind. Det är lätt att bara se framåt, att tankarna hela tiden far i väg mot nästa steg, mot nya möjligheter och utmaningar.**

Och så bör det kanske vara, allt som oftast. Framåtrörelse driver trots allt utveckling.

Men ibland behöver vi stanna upp och vända blicken bakåt, mot historien, mot det som varit, för att kunna bilda oss en uppfattning om var vi faktiskt befinner oss. För att förstå vad vi blivit, vad vi har åstadkommit.

Det är ofta i ljuset av det förgångna som vi tydligast kan se varifrån vår resa tagit sin början, till vilken punkt den tagit oss idag – och vartåt framtidens vägar tycks leda oss.

När passar det då bättre att kasta en nostalgisk blick över axeln, än när vi firar ett så grandios jubileum som 100 år?

### SPOLA TILLBAKA BANDET TILL DECEMBER 2017

IAC bestod då av tre anläggningar: Gredby i Eskilstuna, Hultsfred och Tartu, Estland. Men snart skulle tillväxten ta fart längs riksväg 40 i Norra Småland. Ankarsrum förvärvades 2019, och två år senare var det dags för Tenhult. Under samma tidsperiod lyckades vi vända Hultsfreds-anläggningen från att vara direkt olönsam till en mycket positiv utveckling, där en stor anledning till detta stavas investering i egen pulverlackering.

Den organiska tillväxten tillsammans med förvärven har gjort att vi vuxit som koncern, och fått en stark förankring i norra Småland, Eskilstuna och på andra sidan Östersjön.



Dan Nilsson, VD

**När passar det då bättre att kasta en nostalgisk blick över axeln, än när vi firar ett så grandios jubileum som 100 år?**

Sammantaget är det en fantastisk resa vi har gjort. Sedan jag tillträdde som VD har vi fördubblat vår omsättning – under ökad lönsamhet – och med de nya ägarna Grönskär Gruppen på plats, finns det gott om luft under vingarna för långsiktighet och tillväxt.

Vi känner alla till den inspirerande historien om 100-åringen som klev ut genom ett fönster och försvann, Allan Karlssons hisnande resa genom historiens avgörande skeenden.

Jag lovar att göra allt jag kan, i min roll som VD för International Aluminium Casting, för att den här 100-åringen ska fortsätta på inslagen väg – och fortsatt vara en lönsam gjuterikoncern att räkna med i många år framöver.

Men precis som 100-åringen Allan klarar jag inte av uppgiften på egen hand. Jag behöver er hjälp. Alla behövs på vår vindlande resa mot framtidens utmaningar – och nästa jubileum.

I den här jubileumstidningen har vi samlat historiska tillbakablickar, texter från varje IAC-anläggning, intervjuer med ägare och medarbetare – och några ord från ett urval av kunder och leverantörer.

*Trevlig läsning och mycket nöje!*

# Starten – så började allt

På årets sista dag, den 31 december 1921, registrerades bolaget EBÖ metallgjuteri i Eskilstuna. Bakom bolaget och de tre bokstäverna i företagsnamnet, fanns fabrikörerna och svågerna Johan Ruben Eldin, Gunnar Boqvist och Karl Rudolf Gunnar Östlund.

## ELDIN, BOQVIST OCH ÖSTLUND. EBÖ

Gjuteriverksamheten drog i gång på andra sidan nyårsaftonen i en hyrd fastighet på Lilla Tvärgatan, i stadsdelen Östermalm. Redan från början var det aluminium som gällde för gjutning av enklare detaljer i sandformar, och som ett av de första metallgjuterierna i Sverige använde EBÖ brännolja för att värma upp smältugnarna.

Så småningom blev kokillgjutning med formar i gjutjärn huvudmetoden – men inledningsvis förlitade man sig på mer klassiska gjutformer i sand.

I bolagets begynnelse tillverkade man främst mindre upphängningsbeslag, exempelvis krokar, balkonghängare och olika typer av knoppar. I produktportföljen fanns även urnor och krukor, avsedda för blomster.



## Våra 100 första år

### Från EBÖ till IAC

Det här är den 100-åriga historien om gjuteriföretaget från Eskilstuna, som via pipar till kaffepannor och leksaksbilar under svåra krigstider skulle komma att bli en betydande leverantör till både svensk och internationell fordonsindustri.

- 1921 – EBÖ metallgjuteri grundas
- 1922 – Verksamheten startar på Lilla Tvärgatan
- 1930 – EBÖ utökar och hyr lokal på Nyforsgatan
- 1944 – EBÖ blir aktiebolag
- 1945 – EBÖ AB bygger egen fastighet i Vilsta
- 1948 – EBÖ AB investerar i maskiner för pressgjutning
- 1965 – Maskinparken för pressgjutning uppgöres
- 1970 – En maskin för lågtrycksgjutning köps in för tillverkning åt Husqvarna

- 1975 – Ulf Moberg köper EBÖ AB
- 1979 – EBÖ AB förvärfvar GGC AB och flyttar till Eskilstuna Norra Hamn
- 1982 – Hans Boqvist, barnbarn till en av grundarna, köper EBÖ AB
- 1985 – Fastigheten i Norra Hamn byggs ut med 1 000 kvadratmeter
- 1989 – Hasselforskoncernen köper EBÖ AB
- 1993 – Hasselforsgruppen tvingas skjuta in extra kapital och EBÖ AB bjuds ut till försäljning
- 1994 – Kurt Andersson köper EBÖ AB och blir tillsammans med Per Larsson huvudägare
- 1997 – EBÖ AB förvärfvar ÖW-Bolagen AB och påbörjar flytten till Kungsgatan
- 2000 – EBÖ AB förvärfvar BCA AB
- 2001 – Dotterbolaget EBÖ Eesti AS startas i Tartu, Estland
- 2001 – Produktionen består av legotillverkning till 100 procent
- 2003 – Folke Sandvik köper EBÖ AB och blir ny huvudägare
- 2003 – EBÖ AB förvärfvar samtliga aktier i bolaget MEPLAKO AB
- 2008 – Namnbyte från EBÖ AB till International Aluminium Casting, IAC
- 2014 – Anläggningen i Hultsfred förvärfvas
- 2019 – Anläggningen i Ankarsrum förvärfvas
- 2021 – Folke Sandvik säljer IAC till Grönskärs Gruppen AB
- 2021 – Anläggningen i Tenhult förvärfvas

## Kaffepipsutmaningen

Kort efter att Eldin, Boqvist och Östlund dragit i gång smältugnarna på Lilla Tvärgatan, kom en uppmaning från en grannfabrikör vid namn Karlsson. Denne Karlsson drev en kokkärlsfabrik som bland annat tillverkade kaffepannor. Karlsson hade dock ett problem: piparna till kaffepannorna var dyra att köpa in. Uppmaningen till Eldin, Boqvist och Östlund lød därför som följer: Finns det någon djärv företagare som kan tillverka pipar till mig med ett lägre pris, så har han sin framtid tryggad.

### SAGT OCH GJORT. EBÖ ANTOG UTMANINGEN – OCH LYCKADES

Priset som kokkärlsfabrikant Karlsson betalade per tillverkad kaffepannepip blev, efter att EBÖ utvecklat en snillrik och effektiv tillverkningsmetod, en fjärdedel av det tidigare priset. Succén var ett faktum. Med tiden skulle EBÖ komma att producera drygt 250 000 kaffepannepipar om året, åt bolaget som anstiftat utmaningen. Därmed var utmaningen fullbordad – och framtiden för EBÖ tryggad.

### MEN VAD VAR DÅ HEMLIGHETEN BAKOM PIPSUCCÉN?

Jo, metoden bestod i att man fyllde en specialbyggd form med smält aluminium, och när ett tillräckligt tjockt lager – uppskattningsvis två millimeter – av smältan hade stelnat, tappade man ur resterande från formens botten. På så sätt kunde man snabbt och effektivt gjuta ett "skal" med några millimeters tjocklek; en utmärkt pip till en kaffepanna.

## Pressgjutningens intåg

När maskiner för pressgjutning köptes in till EBÖ från Italien, 1948, togs de första stegen mot vad som senare skulle komma att driva framgångsresan för bolaget – och även innebära klivet in i den tunga fordonsindustrin.

1948 var pressgjutning en ny metod som krävde andra typer av gjutverktyg jämfört med kokillgjutning, och verktygen var dessutom besvärligare att tillverka. Men de stora fördelarna med pressgjutning fanns på material- och effektivitetssidan: metallåtgången blev betydligt mindre och gjutprocessen blev snabbare.

Under mitten av 60-talet ökade efterfrågan på pressgjutna artiklar. EBÖ hörsammade marknaden och säkrade upp maskinparken med två nya maskiner från Tyskland. Vid det här laget hade ASEA blivit en storkund inom pressgjutningssegmentet.

Resan mot fordonsorienterade kunder fortsatte på 70-talet. 1970 köpte EBÖ in en begagnad lågtrycksgjutmaskin för att kunna tillgodose Husqvarna, AGA och Tunaverken med bland annat cylinderlock, lyktus och fälgar.

Mot slutet av 90-talet hade det pressgjutna segmentet alltmer tryckt undan kokillgjutningen. Kunder som Volvo och Scania drev förfrågan på pressgjutna artiklar till rekordhöjder.

I skrivande stund, när EBÖ har blivit IAC och företaget firar 100 år, har all kvarvarande kokillgjutning förpassats till Tartu-anläggningen i Estland. De svenska anläggningarna i Gredby, Hultsfred, Ankarsrum och Tenhult ägnar sig uteslutande åt pressgjutning – där majoriteten av tillverkningen sker åt fordonsjättarna Volvo, Scania, MAN och Daimler.



## VI FÅR DIN PRODUKTION ATT BLOMSTRA



**InLead**  
automation

www.inlead.se

InEASY
InFEEDER
InPALLET
InLINE
InVEYOR





**Fastenings**

Global engineering, manufacturer and distributor of industrial fastenings and Cat C products.

TR is a major component supplier to the automotive sector. Our aim is to be seen as the vendor of choice for the Tier 1's who support global OEM's, with our comprehensive product offering.

For more information visit our website [www.trfastenings.com](http://www.trfastenings.com)

T: +46 (0)8 578 44 900 E: [sweden@trfastenings.com](mailto:sweden@trfastenings.com)

# THE RIGHT QUALITY AT THE RIGHT TIME

This mission has been with our company since its very beginning. It refers not only to the care of the high quality of our products, but also to the approach to our Customers as well as to our operating policy as such. Indeed, our mission consists in high-quality service connected with supplying good of appropriate quality in the most appropriate time. We prefer close and open relations with our Customers and Suppliers which trigger the most effective forms of cooperation.

## CHEMICAL

In our offer you shall find most of the raw materials and goods indispensable to obtain final aluminum and rubber products. The portfolio is constantly being developed in parallel with both the directions in which the served industries develop and the individual needs of our Customers.

Importantly, in accordance with the REACH Regulation, we would like also to inform that we are in the process of registering the offered chemical raw materials.

## WORLDWIDE

Our company reaches worldwide. We import chemical raw materials from all around the world searching for new supply chains and enriching our trade offer. We supply goods to Customers in Poland and in Europe. We strive to maintain close relations with Suppliers by means of regular meetings, information exchange, as well as joint visits at our Customers' aiming at learning their needs and then – preparing the goods and materials that fulfill their specific individual requirements.

## BUSINESS

Our business activity is based on the strategy of multidimensional growth and development. International trade is our core activity, and our investment goals are realized via our other company, Seira Investments, LTD. To this company belong FillCo, LTD. (the producer of non-woven fabric) and SealCo, LTD, the latter of which we present below.

**If you are willing to know more about CWB,  
please visit us at: [www.cwb.pl](http://www.cwb.pl)**

### Chemical Worldwide Business joint stock company

ul. Wspólna 6, 62-400 Słupca  
sekretariat@cwb.pl  
tel. +48 63 274 15 10, fax +48 63 277 15 96

#### Foundry Department offers:

- Silicon metal
- Lead
- Aluminum fluoride
- Brass
- Zinc and its alloys

#### Polyesters Department offers:

- Virgin and regenerated fibres
- Pulp



**SealCo, LTD.** is the producer of aluminum alloys according to standards (e.g.: PN-EN 1676, DIN 1725, PN-76/H-88027, PN-EN 575, PN-71/H-82164, BN-82/0831-01) as well as specific requirements of our Customers.

Our longstanding expertise and experience allow us to approach each Customer's inquiry individually and comprehensively. We believe that the very first step to effectively respond to the Customer's inquiry is to be aware of their needs. Cooperation with the Customer in this respect conditions co-development of a tailor-made solution, i.e. a specific aluminum alloy.

This approach, in our view, builds trust and long-term stable relations with our Customers. And this is what we aim at.

Our cooperation with International Aluminum Casting Sweden AB has begun in 2018. Once entrusted with the production of a part of their demand – at first for Hulstfred, and then also for Tartu – we have been putting our every effort to constantly develop the relation.

We are inspired by development and innovations. Therefore, seeing that the demands of our Customers are growing, we have made the decision to start our investment. The new technologically advanced production line (consisting of a new 6-ton capacity shaft furnace) will allow us to respond to the needs more effectively – owing to the doubled monthly production capacity (after the investment it will reach the level of ca. 500 tons per month).

Yet another factor of our competitive advantage is our approach to the environmental issues – as the producer of aluminum alloys also from recycled materials, we are aware of the responsibility that rests with us in that respect. The new production line will be equipped with the outer filtration system which will meet the restrictions described in BAT-80 and BAT-82 standards. Moreover, we are now in the process of implementation of ISO 14001 certification. The location of our foundry in the industrial zone is at this point also worth mentioning.

**In order to learn more about our foundry,  
please visit us at: [www.sealco.pl](http://www.sealco.pl)**

### SealCo, LTD.

ul. Przemysłowa 83A, 62-510 Konin  
biuro@sealco.pl  
tel. +48 511 536 679

#### Our Plant offers aluminum alloys such as:

- 46000, 44300, 43400, 42100, 43000, and others
- 226, 231, 230, and others
- AK-7, AK-9, AK-11, and others
- Alloys according to Customers' specification



## ESKILSTUNA



Fabrikschefen Mats Larsson.



Mats Hillman.



## FAKTA

**Plats:** Gredby, Eskilstuna.  
**Anläggningen aktiv sedan:** 1997.  
**Anläggningsstorlek:** 8 000 kvm<sup>2</sup>  
**Antal anställda:** 47 (fyra tjänstemän och resterande kollektivanställda).  
**Adelsmärke:** Tillverkar i särklass flest olika typer av artiklar och produkter inom bolagskoncernen.  
**Kuriosa:** Tidigare tillverkade man tobakskvarnar till företaget Tobakskungen.

## Järngänget med flesta järn i elden

**Vad sägs om några badkarsfötter?  
Eller ett par hängdon till högspänningsledningar?**

**Med över 330 aktiva produktionsartiklar är Gredby IAC-koncernens mest mångfacetterade produktionsanläggning.**

**– Vi har största variation av både artiklar och kunder, säger fabrikschefen Mats Larsson.**

Huvudkontoret ligger numera på Tullgatan i centrum. Och i stadsdelen Vilsta, dit historiens fotspår leder, lyser IAC sedan några år tillbaka med sin frånvaro.

I stället håller man till i Gredby, en knapp kilometer väster om Eskilstunas stadskärna.

### DÄR HAR SMÄLTAN GLÖTT SEDAN 1997

– Vi har en väldigt stor bredd här. De andra fabrikena inom koncernen är mer nischade mot fordonsindustrin, medan vi gör lite av varje, förklarar Mats Larsson.

Även om produkt- och kundvariationen är stor i Gredby, är det ändå aktörerna inom fordonssektorn som placerar sig överst när orderböckerna ska summeras. Där återfinns Volvo, Scania, MAN och deras respektive underleverantörer.

Därmed är det inte heller så konstigt att anläggningen numera fokuserar helhjärtat på kvantitativ pressgjutning.

– Tidigare hade vi kokillgjutning här också. Men hela den tillverkningen flyttades till Tartu,

Estland, när vi etablerade oss där. Så nu kör vi pressgjutning till 100 procent, men vi samarbetar mycket med Tartu. Det var trots allt vi i Gredby som lärde upp och utbildade upp våra estniska kompisar.

### PERSONALEN – EN FRAMGÅNGSAKTOR

Trots att Eskilstuna inte längre är en industristad av samma dignitet som tidigare, finns ändå ett gott utbud av externa IAC-partners inom rimligt avstånd.

– Många stora industrier har försvunnit från regionen, men andan finns kvar. Vi tar mycket hjälp av lokala verktygsmakare och lackeringsfirmor, säger Mats Larsson.

Före den senaste lågkonjunkturen 2008–2009 var personalstyrkan i Gredby mer än dubbelt så stor som idag. Anläggningen hade då över 100 anställda.

### MEN SÅ KOM KONJUNKTURSMÄLLEN

När kurvan väl vände uppåt igen, och några stora affärer dessvärre hade förlorats på kuppen, återstod 27 anställda.

– Omställningen och nystarten vi tvingades göra efter 2009 gjorde att vi blev ett väldigt sammansvetsat gäng med fin laganda. Och den har vi kunnat bygga vidare på. Personalen är i särklass den viktigaste resursen vi har. Utan dem skulle vi aldrig klara våra högt ställda produktions- och kvalitetsmål.

## Hallå där, Oskar Lundberg!

**Hur länge har du arbetat på gjuteriet i Gredby?**

– Ett år ungefär. Tidigare jobbade jag på Scania-gjuteriet.

**Hur ser dina arbetsuppgifter ut?**

– Jag är pressgjutare, så jag programmerar robotar som genomför själva arbetet.

**Vad är det bästa med ditt jobb?**

– Att jag får vara aktiv. Jag gillar att slita och jag uppskattar det tekniska datorarbetet.

**Vad gör du helst på fritiden?**

– Jag skapar syntmusik, och tjänar också en och annan krona på det via Spotify.



# Snabbheten

## – en framgångsfaktor

**Ett plötsligt blixtnedslag blev bryt- och vändpunkten för gjuteriet med anor från 1949. Men de tunga skyarna skulle lätta – och frågetecknen skulle rätas ut. Anläggningen i Tenhult är det senaste tillskottet i IAC-familjen.**

Konkursen kom mer eller mindre som en blytt från klar himmel för de anställda på Tenhults Pressgjuteri sommaren 2021. Coronapandemins effekter blev dråpslaget, och tillvaron för de knappt 90 anställda på gjuteriet vändes plötsligt upp och ner.

### VAD SKULLE HÄNDA NU?

– Kunder och kompetens fanns det gott om, så jag förstärkte att IAC såg möjligheten till förvärv och slog till, förklarar fabrikschef Peter Andersson.

Sagt och gjort. IAC klev in som köpare, och snart hade Tenhult inkorporerats i koncernen. Tack vare att mycket redan fanns på plats, både på anläggningen i Tenhult och centralt inom IAC, lyckades man med konststycket att upprätthålla hög kvalitet gentemot kunder och leverantörer under i stort sett hela nystarts- och övertagandeprocessen.

– Vi är en ren tillverkande enhet nu, med mycket mindre egen administration än tidigare. Inom IAC kan vi i stället nyttja synergieffekter och funktioner från hela Sverige-enheten, säger David Melin, försäljningschef.

– I samband med övertagandet var vårt stora mål att bibehålla den fina andan här i Tenhult. Och det lyckades vi med. IAC har som filosofi att alla ska hjälpas åt. Det kan låta som en klyscha,

men den stämmer faktiskt. Inom IAC hjälps alla åt, säger Peter Andersson.

### SNABBHET EN NYCKEL

För Tenhult-anläggningen är de huvudsakliga affärsområdena tunga fordon, marin och trädgård. Artiklar som chassi- och motordetaljer, fästen och remskivor till Volvo och Scania tillhör merparten av tillverkningskatalogen.

### MERPARTEN – MEN INTE ALLT

– Vi är lite unika inom IAC eftersom vi levererar mycket till personbilssidan också. Exempelvis tillverkar vi dämplement för motorer och liknande, åt det tyska företaget Vibracoustic, säger David Melin. En ytterligare spetskompetens som Tenhult besitter, är förmågan att snabbt driva igenom nya projekt som i förlängningen leder till nya tillverkningar. Allt enligt kundernas önskemål och förväntan.

– Vi har möjlighet att vara med redan under konstruktionsfasen, och där börja planera för förbättringar som kan komma att trimma våra tillverkningsprocesser. På så vis kan vi knyta samman tillverkningen med allt som rör kvalitet och logistik.

#### FAKTA

**Plats:** Tenhult.  
**Anläggningen aktiv sedan:** 2021 i IAC:s regi, men som pressgjuteri ända sedan 1949.  
**Anläggningsstorlek:** 6 000 kvm fördelat på två fastigheter som hyrs.  
**Antal anställda:** 54 stycken.  
**Adelsmärke:** Tenhults-anläggningen är experter på snabba puckar och korta ledtider.  
**Kuriosa:** Tillverkade tidigare "krysset" till fotbollsmål, hörnknoten som håller samman målramen.

## Hallå där, Bengt Johansson!

**Hur länge har du arbetat på gjuteriet i Tenhult?**

– Sedan 1983. Då hette det Tenhults Metallindustri, som blev Tenhults Pressgjuteri efter en kort tid. Så jag har jobbat för tre olika företag, men på samma bygge.

**Hur ser dina arbetsuppgifter ut?**

– Sedan 1990 har jag arbetat med order, utleveranser och daglig kontakt med våra kunder.

**Vad är det bästa med ditt jobb?**

– Sammanhållningen. Det är trevligt att jobba här. Det blev en nytändning när IAC kom in.

**Vad gör du helst på fritiden?**

– Då spelar jag golf och tillbringar dagarna i sommarstugan. Där tar jag det lugnt och badar.



# Personal, kvalitet och pulverlack är hemligheten

**Inom IAC-familjen är anläggningen i Hultsfred den största.**

**Den är också den mest komplexa, sett till tillverkningsprocessen där lackering och montering sker under samma tak som gjutning och bearbetning.**

**– Vårt upplägg är unikt. Vi får kortare ledtider och blir inte lika beroende av underleverantörer, säger Egon Karlsson, fabrikschef i Hultsfred.**

Störst och mest komplex. I Hultsfred är det ingen överdrift att likställa tillverkningen med en "från ax till limpa-process"; från tacka till färdigbearbetad och lackerad artikel.

En förutsättning för detta upplägg är den egna pulverlackeringslinan som installerades i fabriken 2019 – och som snabbt visade sig bli ett kvalitetsmässigt trumfkort, och en investering som snabbt betalade av sig.

– Det är en oerhörd styrka att ha allt under samma tak. Det ger oss bättre kontroll genom hela processen när vi har 100 meter mellan gjutare och lackerare, i stället för 100 kilometer. I sista ledet innebär det även bättre kvalitet till våra slutkunder, säger Egon Karlsson.

### SAMARBETE MED SKOLAN

Vid sidan av pulverlackeringen är det teamwork, ständiga förbättringar och god kostnadskontroll som gjort Hultsfreds-anläggningen till en verksamhet med svarta siffror.

Även Hultsfreds kommun har varit en god stöttepelare för IAC.

– Hultsfred är en fin kommun att verka i. Det

märks att vi som anläggning och företag är viktiga, och att kommunen är lyhörda för våra behov och önskemål. Vi arbetar tätt tillsammans med både skolan och kommunen när det gäller kompetensförsörjning.

### OTROLIG KAMRATANDA

Under åren som gått har ägarskapet över Hultsfreds-anläggningen bytt skepnad många gånger. Men trots att ägare kommit och gått, och bolagsnamnet därmed har skiftat – fram till 2014 då IAC tog över – har en stor del av personalstyrkan förblivit densamma.

De har därmed varit med på hela resan, i med- och motgång.

Och just det tror Egon Karlsson är en framgångsnyckel.

– Kamratandan här är otrolig. Jag skulle säga att den är vår främsta framgångsfaktor. Maskiner går alltid att köpa, men duktig personal som strävar mot samma mål och respekterar varandra är en ovärderlig tillgång. Det värdesätter jag högre än allt annat.

#### FAKTA

**Plats:** Hultsfred.  
**Anläggningen aktiv sedan:** 2014 i IAC:s regi, men betydligt längre under tidigare ledning och ägande.  
**Anläggningsstorlek:** 10 000 kvm som hyrs av Hultsfreds kommun.  
**Antal anställda:** 74 personer fördelat på 71 heltidstjänster.  
**Adelsmärke:** Gjuter visuellt vackra produkter, även i magnesium, samt lackerar och monterar artiklar.  
**Kuriosa:** Tillverkar synliga högprestigedelar till Porsche, Bentley och Mercedes-Benz AMG

## Hallå där, Madelene Göransson!

**Hur länge har du arbetat på gjuteriet i Hultsfred?**

– I snart två år, men jag har jobbat inom branschen på andra håll tidigare.

**Hur ser dina arbetsuppgifter ut?**

– Jag är lagledare för sju medarbetare på monteringsavdelningen, så jag ser till att produktionen flyter på som den ska.

**Vad är det bästa med ditt jobb?**

– Samarbetet vi har! Det märks att alla drar åt samma håll och vill samma saker.

**Vad gör du helst på fritiden?**

– Då umgås jag med min familj, gärna ute i skogen. Allra helst grillar vi korv en solig vårdag.




**Proton Finishing Eskilstuna erbjuder ED-lack och pulverlackering**

Ger en hög korrosionsprestanda på dina produkter. Certifierade enligt ISO 9001 och 14001. IATF certifiering planerad under 2022.

Läs mer på [protonfinishing.se](http://protonfinishing.se) eller kontakta Marcus Anderberg på 016-10 58 04

**PROTON finishing**

**ALUMINIUM FÖR ERA CIRKULÄRA PRODUKTER**

Tillverkat av 100% återvunnet aluminium

Stena Aluminium levererar kundanpassade aluminiumlegeringar till svensk industri. Hög kvalitet, leveransprecision och låg klimatpåverkan är nyckelord för vår leverans till er. Kontakta oss så berättar vi mer hur ni kan bli en del av den cirkulära aluminiumloopen med vårt klimatsmarta material!

Mer information hittar du på [www.stenaaluminium.com](http://www.stenaaluminium.com)

**STENA ALUMINIUM**

## "IAC är en krävande och inspirerande kund"

**Anna Lewandowska, vice styrelseordförande i SealCo, som sedan 2018 levererar aluminiumlegeringar till fabrikerna i Hultsfred och Tartu:**

"Samarbetet med IAC har gett oss förståelse för kraven som måste uppfyllas vid tillverkning till industrigrenar som exempelvis tunga fordon. Det handlar inte bara om kvalitet – som alltid är högprioriterat – utan även om miljöansvar och hållbarhet. IAC är en krävande och inspirerande kund, vilket är sunt i ett samarbete som bygger på ömsesidig utveckling.

Vi tror att vårt samarbete med IAC kommer att utvecklas, både gällande ordervolymer och antalet aluminiumkvaliteter vi får äran att leverera. Alla förutsättningar för detta finns inom räckhåll: IAC:s förtroende för vår kvalitet i kombination med vår nya produktionslinje, som på sikt kommer att fördubbla vår kapacitet.

Men det som sticker ut mest med IAC är personalen. De är professionella, öppna, pragmatiska och väldigt pålitliga."



## "Vi vill stötta fortsatt utveckling"

**Niklas Eidersjö, VD för Richardssons Verktygsservice AB i Västervik, Skandinavien största tillverkare av pressgjutningsverktyg med över 50 år i branschen:**

"Vår relation till IAC sträcker sig långt tillbaka. Den fina tillväxt som IAC haft i sina affärer, har inneburit ökningarna även för oss som leverantör under de senaste åren. Eftersom vi är lokaliserade i närområdet till både Hultsfred och Ankarsrum, har vi också möjlighet att snabbt utföra ändringar och reparationer. Ibland mer eller mindre över dagen.

Som tillverkare av pressgjutningsverktyg är det alltid önskvärt att ha kontinuitet i affärerna. Det skapar förutsättningar att utvecklas tillsammans, vilket vi gjort med IAC. Vi har också haft personalutbyte mellan våra verksamheter, vilket jag tror varit till gagn för oss båda.

Vi vill stötta IAC:s fortsatta utveckling, och genom nya affärer kunna bidra med vår kunskap och våra resurser – och därigenom få möjlighet att bygga vidare på vårt redan mångåriga samarbete."



## Assistenterna visar vägen framåt

**Nyfikenhet på det nya.**

**Vördnad för det som har varit.**

**På IAC-anläggningen i Ankarsrum, intill den brusande forsen, går högteknologiska investeringar hand i hand med det levande minnet från brukets 350-åriga historia.**

Vill man vara snäll och lite underfundig, kan man med ryggen fri hävda att IAC köpte sig dokumenterad metallbearbetningshistoria från 1600-talet, när man förvärvade anläggningen i Ankarsrum 2019. För en genuin bruksort som Ankarsrum är dåtidens närvaro lika påtaglig som nödvändig innanför gjuteriets väggar.

– Sammanhållningen bland personalen är stark här, och förmodligen kopplad till bruksmentaliteten. Många av oss har arbetat här i över 20 år, och jag upplever att klimatet är väldigt öppet och tillåtande jämfört med den traditionella bilden av en industri, berättar fabrikschef Jörgen Henriksson.

Jörgen själv har nära 30 års erfarenhet av gjuteribranschen. Hans eget teknikutintresse och drivna kynne är en stor anledning till att Ankarsrum placerat sig i teknologisk pole position inom koncernen.

– Vi har mycket automation här, många tekniska lösningar och robotar. Det är väldigt stimulerande att jag har fått mandat att driva förändringsarbetet i den riktningen, säger Jörgen Henriksson och fortsätter:

– Vi har bland annat ett nytt aggregat för verktygsskylning som vi kan vara ensamma om i Sverige. Den uppgraderingen har gjort själva gjutprocessen tio procent effektivare.

### HUSHÅLLSNÄRA TJÄNST

För många är ortsnamnet Ankarsrum synonymt med den köksmaskin som förgyllt tillvaron i svenska hem under 1900-talets senare hälft.

Flera av de gjutna delarna till Ankarsrum Assistent Original tillverkas fortfarande på anläggningen. Bland annat höljet till maskinens bas, och "armen" ovanför det så kallade blandningskärl.

– Köksassistenten är hela Ankarsrums kronjuvel, så det är extra roligt att vi fortfarande tillverkar delar till den här. För tillfället är Ankarsrum Kitchen, som bolaget bakom assistenten heter, den kund vi levererar mest till, säger Jörgen Henriksson.

### INGEN KORTSIKTIGHET

En annan förbättring som Jörgen är "pappa" till, är systemet för tillvaratagande av överskottsvärme från gjuteriprocesserna – som återanvänds för att värma upp lokalerna.

– Ja, så är det. Det finns liknande system på andra ställen, men idén till sättet vi gör det på kommer från mig. Jag brinner för hållbarhet. Kortsiktighet är jag väldigt allergisk mot, avslutar Jörgen Henriksson.

### FAKTA

**Plats:** Ankarsrum, gamla "Bruket".  
**Anläggningen aktiv sedan:** 2019 under IAC. Järnbearbetning från 1655. Pressgjutning sedan 60-talet.  
**Anläggningsstorlek:** 6 000 kvm.  
**Antal anställda:** Drygt 40 anställda.  
**Adelsmärke:** En anläggning i teknologisk framkant, sett till investeringar för ökad effektivisering.  
**Kuriosa:** Tillverkade tidigare höljen för lampor till flyglandningsbanor – med tuffa hållfasthetskrav.

## Hallå där, Håkan "Hogge" Södergren!

**Hur länge har du arbetat på gjuteriet i Ankarsrum?**

– I drygt 40 år, sedan 1980.

**Hur ser dina arbetsuppgifter ut?**

– Jag är smältare, så jag smälter metallen som vi sedan kör ut till respektive gjutmaskin.

**Vad är det bästa med ditt jobb?**

– Det är ett relativt fritt jobb och jag får ta många egna beslut om hur jag lägger upp mitt arbete.

**Vad gör du helst på fritiden?**

– Min dotter har en hund som promenerar mycket med. Annars följer jag fotbollslaget Aston Villa väldigt noggrant. Jag har varit på hemmaarenan Villa Park flera gånger – och inspekterat faciliteterna.



**Richardssons**  
Richardssons Verktygsservice AB

richardssons.com



**Skandinavien  
största tillverkare av  
pressgjutningsverktyg**



**Vi levererar  
högspecialiserade tjänster  
till industrin**

**MEK POINT AB**  
mekpoint.nu

# Nya ägarna satsar på grön tillväxtlinje

**Sedan 2021 är Grönskär Gruppen AB, ett investment-bolag med fokus på företagsutveckling, nya ägare av International Aluminium Casting, IAC.**

**Mattias Gadd, Grönskär Gruppens vd och styrelse-ordförande i IAC, ger här sin syn på ägarskapet – och på IAC:s väg mot ytterligare jubileum i framtiden.**

– Det är en stor ära att få ta över ett 100 år gammalt företag. Det är en ynnest, en utmaning och en förpliktelse som vi är mycket stolta över och ödmjuka inför. Grönskär Gruppen är ett relativt litet investmentbolag som brinner för att utveckla företag. Utöver IAC äger vi Hiss-Mekano som tillhandahåller reservdelar för hissbranschen, Gysinge som är inriktade på byggnadsvård för äldre hus, samt HME som bedriver legoproduktion med fokus på metallbearbetning i Tallinn, Estland.

## Varför valde ni att köpa IAC?

– Vi letade aktivt efter intressanta bolag som kunde stärka vår invest-ment-del, och ganska snabbt hittade vi IAC som var en "perfect match" med sitt breda kunnande, långa historia och starka utveckling över tid.

## Hur ser era framtidsplaner ut för de olika gjuterierna och hela IAC?

– Kulturen, kundrelationerna och den höga kvaliteten inom bolaget är en fin grundplattform. Vår ambition är att hjälpa IAC att växa med hjälp av långsiktiga investeringsplaner, både för kapacitetsökningar och för att kunna följa med i den gröna utvecklingen som allt tydligare driver ekono-min. Så det är vårt huvudfokus: grön tillväxt.

## IAC har på senare år vuxit genom flera förvärv, finns det planer på att köpa fler gjuterier?

– Det finns en annan finansiell styrka i bolaget nu, sedan Grönskär Grup-pen tog över ägarskapet, vilket gör att förvärv absolut är ett möjligt sätt att utveckla verksamheten på framöver. Men det finns ingen poäng med att växa bara för växandets skull. Ska IAC bli större så ska det ske med fokus på goda utvecklingsmöjligheter.

## Vilka frågor finns överst på er agenda när det gäller IAC:s utveckling?

– Utöver kapacitet och grön tillväxt handlar det mycket om våra kunder. Idag är vi väldigt tungt viktade mot fordonsindustrin, vilket är en styrka

– men också en risk när vi lägger många ägg i samma korg. Vi behöver därför utveckla säljarbetet och hitta nya kunder även utanför fordonsindu-strin, för att sprida vår risk lite bättre.

## Vad tror du krävs för att IAC även ska få möjlighet att fira 150 framgångsrika år?

– Vi behöver vara bäst i klassen när det kommer till den gröna omställ-ningen, och det blir vi genom att agera på områden som energiförsörjning, materialåtervinning, effektiviseringar och investeringar. Det är ett hårt och långsiktigt arbete som måste göras, och det börjar med att vi måste förstå vår egen påverkan. Vi får heller aldrig tumma på kvaliteten. Kvalitet till rätt pris har historiskt varit ett framgångsrecept – oavsett bransch och samhällstrender.



IAC:s styrelse i samband med 100-årsjubileet: Thomas Larsson, Mattias Gadd, Jan Klingberg och Jonas Nyman.

# "IAC – en nyckelleverantör för framtiden"

**Halil Garcevic, ansvarig för inköp och leverantörskontakt med IAC inom Volvo Group:**

"Med tanke på hur komplex den tunga fordons-industrin är numera, och hur sårbara vi är för olika typer av globala störningar, behöver våra leverantörer vara reaktiva – och samtidigt arbeta förebyggande för att minimera avbrott och förseningar.

Väldigt få leverantörer når upp i samma klass som IAC när det gäller lösningsfokus. Pålitlig-het, snabba kontaktvägar och en kvalitetsnivå av absolut högsta klass är annars det som kännetecknar IAC från vår sida.



Internt har IAC identifierats som en nyckel-leverantör för framtiden, som vi vill utveckla vårt samarbete med. Det är verkligen imponerade att ett gjuteribolag firar 100 år, med tanke på konkurrensen i branschen och hur marknaden ständigt förändras i takt med världsläget."



Halil Garcevic, Volvo Group.

# Kriget, leksaksbilar och ventiler

Krigstider innebär sällan goda år och tillväxt. Varken för människorna eller för industrin.



Så ... vad gör man när hela världen befinner sig i krig och efter-frågan sviktar? Man hittar såklart ett nytt affärsområde.

När orderböckerna gapade tomma under andra världskriget, fick fabriköerna på EBÖ en barnsligt god idé: Bolaget skulle börja tillverka leksaksbilar. Sandformar skapades för gjutning av underrederna och karosser – och snart hade man en gedigen uppsättning av personbilar, bussar och lastbilar i leksaksformat.

Men en viktig detalj saknades: däck. Lösningen fann man dock snabbt hos närmsta rörmokare. En gummiring, som vanligtvis användes som stötdämpning till badrumsattiraljer av porslin, blev till hjul åt hela bilparken.

Vid krigets slut, från år 1945 och framåt, ökade återigen tillverkningsvolymerna hos EBÖ. Den nybyggda, egenägda två-plansfastigheten i Vilsta blev en lyckträff som gav bolaget en fin skjuts in i de kommande guldåren.

Tillverkningen fokuserades vid den här tiden primärt till ventilanordningar för till- och frånluft, och luckor till sopnedkast för lägenhetshus. I det breda produktsortimentet fanns även gravvaser och mortlar i aluminium.

# De tuffa åren – och vändningen

**1990-talets början innebar svåra år för svensk industri. EBÖ var inget undantag.**

Hasselforskoncernen, med djupa rötter i skogsindustrin, köpte upp EBÖ redan 1989 med förhoppning om att utveckla och slå mynt av det lilla handverktygssegment som fanns inom EBÖ, sedan förvärvet av konkurs-bolaget GGC 1979.

Men tiderna var svåra, succén uteblev och de nya ägarna insåg snart att något drastiskt behövde göras för att bolaget skulle överleva. 1993 bjöds EBÖ ut till försäljning.

Lyckligtvis fick privatpersonen Kurt Andersson ett tips om att det rådde köpläge i EBÖ. Kurt slog till. Han köpte alla aktier i bolaget, och från 1994 blev han huvudägare tillsammans med Per Larsson.

Den stora återhämtningen hade inletts.

Under 1995 pekade trendkruvan uppåt. Vid den här tiden utökades bearbetningen och när möjligheten att expandera och förvärva ÖW-Bolagen uppenbarade sig 1997, gjorde man snabbt slag i saken. I affären ingick loka-ler på Kungsgatan 75 – och snart hade hela pressgjuteridelen flyttat till den nya adressen. Kort därefter följde även utrustningen för kokillgjutning med.

Volvo och Scania, tidigare kunder till ÖW-bolaget, började vid det här laget att fylla orderböckerna. EBÖ såg dessutom till att säkra affärerna långsiktigt genom att konstruera säkrare kokillgjutningsmaskiner, särskilt anpassade för tillverkning av Volvos motorfästen.

1998 var personalstyrkan uppe i över 90 anställda och företaget upp-levde fortsatt ökad orderingång. Samtidigt infördes ett kvalitetssystem för tillverkningsprocessen.

2001 såg tillverkningsenheten i Tartu, Estland dagens ljus. Etableringen i Europa var ett faktum. Omsättningen för året landade på 170 miljoner kronor och personalstyrkan bestod glädjande nog av hela 180 anställda.



**Elektrodopplackering av smådetaljer är vår specialitet.**

**kontakta oss på  
+46 (0)457 175 20  
www.edlack.se**





**BASF** | **Chemetall**  
We create chemistry | expect more+

### Advanced and high-performance surface treatment technologies.

Whether you require a metal working, cleaning or pretreatment process – Chemetall as a leading global surface treatment specialist offers you high-performance system solutions. Benefit from the Chemetall Plus: Innovative technologies, environmentally-sound processes, comprehensive technical support, a global network and dedicated people – inspired for your success.

Learn more about Chemetall's new brand image reflecting and combining the impressive know-how of BASF in chemistry with Chemetall's market-leading expertise in applied surface treatment: [www.chemetall.com](http://www.chemetall.com).



## LÅT MATERIALEN LEVA

I vår värld finns inga förbrukade produkter eller material. Vi ser ett värde och nya möjligheter i allt runt omkring oss. Tillsammans med dig och ditt företag återvinner vi produktionsspill och kasserade produkter – och låter allt detta material leva vidare i nya produkter. Om och om igen. Det gör återvinning till en lönsam affär för ditt företag samtidigt som vi hushåller med jordens begränsade resurser.

Läs mer om hållbar återvinning på [www.stenarecycling.se](http://www.stenarecycling.se)

**STENA**  
RECYCLING  
It starts here.

# Kungarna av kokill

På andra sidan Östersjön, i estniska Tartu, finns IAC:s samlade kokillgjutningsexpertis.

Under ledning av fabrikschefen Rauno Raja har Tartu-anläggningen flera fina framgångsår bakom sig – och om allt går enligt plan är anläggningen snart nästan dubbelt så stor.

– Planen är att vi ska växa och utöka fabriken med 3 300 kvadratmeter. Förhoppningsvis kan vi påbörja utbyggnadsprojektet under det kommande året.

Stoltheten i Rauno Rajas röst går inte att ta miste på när han berättar om framtidsplanerna för IAC:s Tartu-anläggning.

– Med större yta kan vi skala upp produktionen. Efterfrågan finns redan, och vi kommer även kunna bredda vår kundstock och effektivisera våra produktionsflöden.

Rauno började själv på IAC 2018 som kvalitetsingenjör, och har sedan dess gjort samma framgångsresa som anläggningen och koncernen i stort. Den goda sammansättningen av personalen på anläggningen, framhåller han som en av framgångsfaktorerna.

– Vi har inte någon distinkt uppdelning mellan tjänstemän och kollektivanställda här. Ledningen består av en blandning av medarbetare, bland annat flera som varit med ända sedan starten 2001. Exempelvis han som är ansvarig för CNC-avdelningen och vår ekonomiansvarige, säger Rauno Raja och tillägger:

– Jag har lärt mig enormt mycket från dem. Deras kunskap om anläggningens framväxt är ovärderlig, särskilt nu när vi siktar på att expandera ännu mer.



## NÄRA SAMARBETE MED SVERIGE

Tartu-anläggningens utmärkande drag är specialiseringen på kokill-gjutning. Medan de svenska anläggningarna ägnar sig åt pressgjutning i olika former, har den traditionella – och fortsatt lukrativa – kokill-metodiken tagits över och vidareutvecklats i Tartu.

Artikelsortimentet är tungt viktat åt fordonsindustrin.

– Vi tillverkar väldigt mycket olika motordelar i stora volymer åt exempelvis Scania, Volvo och Renault. Men vi gör också artiklar i mindre upplagor till industrin, bland annat till Atlas Copco, berättar Rauno Raja.

Även om Tartu på många sätt sköter sig själva, och ägnar sig åt en gjutmetod de numera är ensamma om inom koncernen, så är samarbetet med de svenska anläggningarna tätt och väl inarbetat.

– Vi utför vissa arbeten åt Sverige som är mer kostnadseffektiva att göra här i Estland. Det skickas hit delar som vi bearbetar, och som vi sedan skickar tillbaka. Vi har också daglig kontakt med våra svenska kollegor, med avstämningsmöten där vi säkerställer att vi arbetar enligt gemensamma processer och enligt samma kvalitetsmål.

I rena siffror återspeglas Tartu-anläggningens utveckling väl när man tittar på den årliga försäljningen.

– Första året vi var i gång ordentligt, 2002, gjorde vi affärer för cirka 185 000 Euro. För 2022 är budgeten för försäljning satt till 8,5 miljoner Euro. Det är en stor ökning som visar att vi har lyckats utvecklas i takt med tillväxten. Och ser vi till vår faktiska potential så finns det ännu mer att hämta, men då måste vi först skapa oss lite mer tillverkningsyta, avslutar Rauno Raja.

### FAKTA

**Plats:** Tartu, Estland.  
**Anläggningen aktiv sedan:** 2001, inledningsvis under namnet EBÖ Eesti AS.  
**Anläggningsstorlek:** 4 400 kvm² med planer på att snart expandera med ytterligare 3 300.  
**Antal anställda:** Cirka 70, där en knapp fjärdedel utgörs av inhyrd personal.  
**Adelsmärke:** Den stora och enda anläggningen för kokillgjutning inom IAC-koncernen.  
**Kuriosa:** Etableringen i Tartu skedde visserligen 2001, men produktionen gick i gång skarpt först under sommaren 2002. Dessförinnan åkte tre medarbetare till Sverige, till Gredbyanläggningen i Eskilstuna, där de utbildades i metodiken för kokillgjutning under tre månader.



[www.ho-meverktyg.se](http://www.ho-meverktyg.se)  
Tel. 016-51 12 60  
[Info@ho-meverktyg.se](mailto:Info@ho-meverktyg.se)



**PACS**  
**ON**

**Allt du behöver från en leverantör.**  
Emballage, förbrukningsmaterial och kunskap till dig som vill bli bättre.  
[pacson.se](http://pacson.se)



## ***IAC** – 100 år av kvalitet med leveransprecision*



**International  
Aluminium  
Casting**

**IAC AB**  
Box 471, 631 06 Eskilstuna  
Tel. +46 16 165100  
info@iac-ab.se

**IAC Tartu AS**  
Vaksali 61, 50409 Tartu, Estland  
Tel. +37 27 409940  
Fax +37 27 409941  
info@iac.ee

**www.iac-ab.se**