

AFFÄRSMODELL – STARKT KUNDERBJUDANDE

Med en bred kundbas bland världens främsta fordonstillverkare är Bulten idag ett starkt varumärke på marknaden. Med vårt flexibla FSP-koncept löser vi våra kunders behov.

VÄLKÄND KUNDBAS

Vår kundbas återfinns huvudsakligen inom fordonsindustrin i Europa, Asien och USA och innefattar några av världens främsta fordonstillverkare: AB Volvo, Ford, Jaguar Land Rover, Scania och Volvo Cars för att nämna några. Det rör sig främst om tillverkare av personbilar men även av tunga fordon och vissa underleverantörer inom fordonsbranschen, så kallade tiers.

Av försäljningen går 77 procent till personbilar, 9 procent till leverantörer och 14 procent till tunga kommersiella fordon, där det främst levereras kritiska fästelement till motorerna. Totalt går cirka 75 procent till chassi/kaross och cirka 25 procent till drivlinor.

Omsättningen avser var kundens leveransställe är lokaliserat. Den huvudsakliga delen av försäljningen går till produktion av fordon i Europa, av vilken en andel exporteras vidare av kunderna till andra marknader som exempelvis Nordamerika och BRIC.

RELATIONER OCH KOMPETENS

En säljprocess som möter kundernas krav om rätt produkt och kvalitet, leveranstid och optimering av lagernivåer spelar en viktig roll i vår affärsmodell. Den möjliggörs genom kompetens, lång erfarenhet och ett smart tillvaratagande av kunskap.

En annan viktig del av vår affärsmodell är att etablera och värna om relationer hos såväl befintliga som presumtiva kunder. Vi har idag ett stort nätverk inom den globala fordonsindustrin

och vi tror på att det är personligt bemötande som är nyckeln till ökad kännedom och förtroende för Bulten och det som i slutändan leder till affär.

Global närvaro med lokala kontakter

Alla medarbetare med kundkontakt har ett kundrelationsansvar baserat på våra kärnvärden men också på lyhördhet och tydlig kommunikation. På så sätt kan vi vara säkra på att bli representerade på bästa sätt. För ett personligt bemötande i allt från exekutiva nivåer till föreskrivande och utförande har vi sett till att skapa kontaktytor genom ett flertal funktioner.

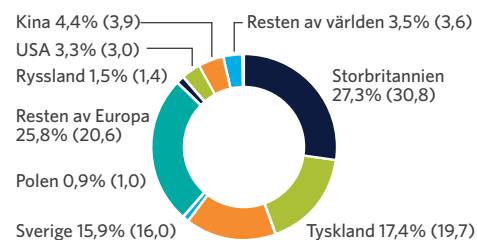
Det direkta kundansvaret finns hos våra dedikerade "Key Account Managers" (KAM) som är knutna till våra globala kunder. Samverkan mellan KAM och våra lokala medarbetare är

STARK POSITION

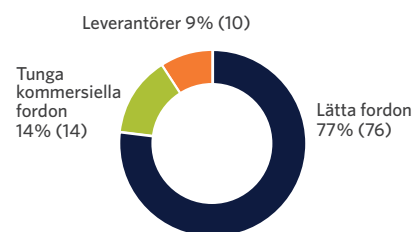
Bultens marknadsposition kännetecknas av följande styrkor och försäljningsargument:

- Marknaden har hög kännedom om Bulten
- God kunskap och kompetens
- Professionella i sitt agerande
- Proaktiva och stödjande – nyfikna, vill förstå kundens behov
- Grundade i bolagets kärnvärden
- Helhetslösningen FSP

Intäkter per geografisk marknad



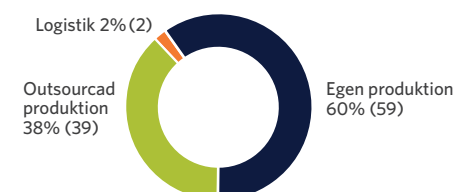
Intäkter per kundgrupp



Intäkter fördelade mellan chassi/kaross och drivlinor



Intäkter fördelade per intäktskategori





På BATC centret i Göteborg drivs utvecklingsprojekt tillsammans med kunderna och platsen blir en naturlig mötesplats. På bilden, Åsa Glans, Key Account Manager.

nära och viktig för att på bästa sätt möta lokala kunders krav och förväntningar.

En annan kundfokuserad funktion är våra "Resident Engineers". De är Bultens egna ingenjörer som är på plats hos kunden. När vi startar ett projekt är de delaktiga och bidrar med kunskap och erfarenheter. Det är en stor trygghet för kunden och gör även att vi kan agera proaktivt redan i förutvecklings- och konstruktionsstadiet, vilket skapar fördelar för både kunden och oss.

Vårt utvecklingscenter Bulten Advanced Technology Center (BATC) är ytterligare en kontaktyta där relationer både skapas och för-

stärks. På centret i Göteborg drivs utvecklingsprojekt tillsammans med kunderna och platsen blir därför en naturlig mötesplats. Vidare är också vår utbildning på Bulten Fastener Application Academy (BFAA) en viktig relationsbyggande kanal.

Vi lägger stor vikt vid att möta kunderna på deras arenor och deltar på fackmässor eller kunders egna mässor där vi leverantörer bjuds in. Dessa tillfällen är betydande då det ger oss möjlighet att presentera vårt erbjudande och kunnande på ett flertal olika ansvarsnivåer hos fordonstillverkarna.

ANSVARSFULLA AFFÄRSRELATIONER

Med många affärsrelationer på global nivå är det viktigt att vi som aktör tar ansvar. Vi har därför en uppförandekod och en policy mot korruption som vägleder oss i såväl kundrelationer som med leverantörer. Koden omfattar bland annat sociala förhållanden, respekt för mänskliga rättigheter och miljö. Vi har dessutom en policy som motverkar konkurrenshämmande aktiviteter. Vi har också gjort en riskbedömning vilken redovisas under hållbarhetsrisker på sidan 37-38.

AVTAL

Vanligtvis baseras avtal per plattform, bilmodell eller fabrik. Order på beställda volymer sker fortlöpande. När bolaget kommunicerar order till marknaden avser de tillkommande affärer och anges som en bedömd intäkt i årsvärde. Däremot är Bulten alltid bundna av sekretessavtal vilket ofta förhindrar angivande av specifik kund för nya avtal.

INTÄKTER FÖR LEVERERAD VOLYM

I samband med att en order levereras till kund från något av våra lager sker en fakturering och därmed uppstår en intäkt. Intäkterna är fördelade på egenproducerat, outsourcad produktion samt i viss mån logistik.

PÅ-PLATSEN-KOSTNAD- PPK

PPK är totalkostnaden för ett fästelement; från utveckling till montering och efterföljande produktlivstid. Kostnaden för det fysiska fästelementet uppgår i snitt till cirka 15 procent av den totala kostnaden. Genom våra innovativa lösningar och tjänster kan kunden uppnå kostnadsreduktioner av PPK med bibehållen, och i många fall förbättrad, prestanda. Kostnadsreduktion uppnås exempelvis genom standardisering, rätt dimensionering, förenklad montering samt reduktion av indirekta kringkostnader som exempelvis utvecklings- och logistikkostnader.

15% 85%



- Kostnad för fästelementet
- Produktutveckling
- Upphandling
- Inspektion/kvalitet
- Lagerhållning
- Intern logistik
- Förmontering
- Montering

FULL SERVICE PROVIDER (FSP) – ETT ERBJUDANDE SOM SKAPAR MERVÄRDE

Genom att ersätta den traditionella inköpsmodellen med att överlåta helhetsansvaret för fästelement till en erfaren och väletablerad aktör kan fordonstillverkare spara resurser och kapital. Det skalbara Full Service Provider-konceptet har många fördelar och Bulten har utvecklat och förfinat erbjudandet i över 20 år.

KUNDER MED OLIKA BEHOV

Som en av få aktörer i Europa erbjuder Bulten ett Full Service Provider-koncept där vi tar ett helhetsansvar för alla fästelement till en hel plattform, bilmodell eller fabrik. Vi stödjer kunderna med applikationsdriven innovation och utvecklar ny teknik och nya lösningar utifrån kundernas applikationsbehov. Med gedigen kompetens kan vi säkerställa kvalitet genom hela värdekedjan; från utveckling, till försörjning och hela vägen ut till kundens produktionslina. Alla våra kunder har olika behov, därför är vårt FSP-erbjudande flexibelt. Det kan beskrivas som en palett med lösningar och olika servicenivåer där kunden väljer hela eller de delar av konceptet som tillgodoser deras specifika behov.

KOMPLEX LOGISTIK OCH INKÖP

Fästelement utgör knappt en procent av tillverkningskostnaden för ett fordon, men står för hela 25 procent av alla artikelnummer. Det är enorma volymer och en mängd olika varianter som ska hanteras, vilket gör inköp och logistik till en komplex och tidskrävande del av produktionen.

Idag ser vi fortfarande en traditionell inköpsmodell hos många av fordonsproducenterna, där inköpsfunktionen på bolaget får stå för kontakten med ett flertal olika fästelementsleverantörer. En hantering som slukar både stora resurser och kapital. Med vårt FSP-erbjudande effektiviserar processen både tidsmässigt och ekonomiskt, då inköpsfunktionen endast behöver

en kontakt för det fullständiga fästelements-sortimentet. De kan dessutom räkna med en kvalitetssäkrad och trygg leverans.

KUNNANDE SOM GARANTERAR KVALITET

Vårt ansvar och erbjudande sträcker sig längre än lagerhållning och leverans av önskade produkter. För oss innebär det att ha rätt kunskap och fingertoppskänsla när det kommer till att koordinera komponenter mellan olika leverantörer, leveranssorter, processteg, lagerhubbar och kundmottagare. Vi tillverkar en stor del av komponenterna i egen regi, vilket ger oss stor förståelse för tillverkningsprocessen och kunskap om kvalitet. I kombination med vår globala närvaro och långa erfarenhet har vi god kännedom om den globala leverantörsbasen och vet precis vilka underleverantörer vi ska vända oss till för att få ut det bästa av de komponenter som vi inte tillverkar själva.

Att nyttja vårt FSP-erbjudande och överlåta helhetsansvaret för fästelementen till en erfaren och etablerad aktör ger kunden mycket att vinna i både tid och pengar. Vi underlättar och effektiviserar en komplicerad del av produktionsprocessen genom en trygg och lönsam affär.

Bulten fortsätter att aktivt arbeta med att öka kännedomen om och nyttan med FSP-konceptet. Idag består vår kontraktportfölj till cirka tre fjärdedelar av FSP-kontrakt och andelen förväntas öka.

MERVÄRDE FÖR KUNDEN

I över 20 år har vi utvecklat och förfinat vårt FSP-koncept genom att bygga upp en betydande kunskap och kompetens inom hela värdekedjan och etablerat ett kvalitetssäkrat nätverk av samarbetspartners.

- En kontakt för samtliga fästelement
- Förenklad hantering och mervärde genom hela leverantörskedjan
- Kostnadsbesparingar, frigjorda resurser och kapital
- Frihet att välja hela eller delar av konceptet
- Långsiktig samarbetspartner med egen kvalitetssäkrad produktion och god kännedom om den globala leverantörsbasen
- En partner som bidrar till kundens hållbara utveckling

SÄKRARE OCH MER LÅNGSIKTIG AFFÄR FÖR BULTEN

FSP-konceptet är mycket fördelaktigt även för Bulten. Det ger oss en starkare position genom att skapa längre och tätare kundrelationer, där vår förståelse för individuella behov blir allt större. Vilket i sin tur ger förutsättningar till ett stadigt kassaflöde över tid.

EXEMPEL PÅ SKAPAT MERVÄRDE

Här följer två exempel där FSP-konceptet skapat stor nytta för våra kunder.

Case 1

En kunds V8 motor krävde 340 standardskruvar. Bulten fick del av konstruktionen och kunde föreslå förbättringar och lyckades sänka antalet fästelement med 10 procent, genom att ändra till 300 st Taptite® (en gängformande skruv som förenklar monteringen genom att skapa en muttergänga i ett slätt håll samtidigt som den monteras) samt 10 standardskruvar. Resultatet blev en årlig besparing om 1,26 miljoner euro för kunden.

>1,26
MEUR

Case 2

I ett samarbete med tre stora fordonstillverkare inrättade vi en ny logistiklösning och kunde hantera alla volymer av fästelement hela vägen till monteringsfabriken, kombinerat med teknik och förproduktionsstöd. Samarbetet gjorde att antalet fästelement minskade från 1 800 till 1 100 vilket gav en årlig besparing om 4,8 miljoner euro för kunderna.

>4,8
MEUR

FSP – FULL SERVICE PROVIDER

Bulten erbjuder en skräddarsydd FSP-lösning vilket innebär att Bulten kan ta ansvar för hela, eller delar av, värdekedjan, från förutveckling till leveranser direkt till kundens monteringslina.



UTVECKLING

PRODUKTUTVECKLING

ON-SITE SUPPORT

Bulten stödjer kunderna med applikationsdriven innovation och utvecklar ny teknik och nya lösningar utifrån kundernas applikationsbehov.



FÖRSÖRJNING

PRODUKTION

INKÖP

KVALITETSKONTROLL

Leverans av fästelement utgår i huvudsak genom egen tillverkning som kompletteras med inköp av komponenter från leverantörer som lever upp till Bultens kvalitetskrav.



LOGISTIK

PAKETERING

LAGERHÅLLNING

FRAKT

Koordination av komponenter mellan olika leverantörer, leveranssorter, processteg, lagerhubbar och kundmottagare.

Just-in-time leveranser genom lokal produktion eller logistikcenter.

Line feeding. Lagerhantering.



SERVICE

ON-SITE SUPPORT

OFF-SITE SUPPORT

Tillgång till "Resident Engineer" samt kundansvarig på plats i kundens tillverkning för att säkerställa FSP-processen.

Backoffice-funktioner som stöd till kundavtal, leveransschema och kundönskemål.

KVALITET

SMARTARE LÖSNINGAR

Bulten erbjuder tekniska lösningar som syftar till att utveckla mer hållbara och kostnadseffektiva lösningar från utveckling fram till dess att den är monterad och fyller sin funktion.

Skruv är den viktigaste delen i ett förband eftersom den skapar kraften som håller ihop komponenterna, det vill säga klämkraften. Skruven måste töjas eller dras samman exakt enligt beräkningar beroende på värme, kyla eller vibrationer. En skruv får heller inte vara för stark eftersom om skruven inte brister under vissa förutsättningar kan något annat som är mer kritiskt, dyrare eller betydligt svårare att byta ut sättas ur funktion.

Ytbehandling är ytterligare en viktig del av processen där ställning måste tas till i vilken utsträckning skruvförbandet utsätts för väder och vind, fukt, extrem värme och friktion. Förutom det uppenbara, att skruven inte får rosta, ska hänsyn också exempelvis tas till att förbandet ska kunna vara synligt i fordonet och måste då ha ett tilltalande utseende samt harmonisera med sin omgivning.

Ytbehandlingen är också en styrande parameter för att uppnå optimal klämkraft. Detta är viktigt eftersom avvikande klämkraft bidrar till ökad risk för att förbandet kan lossna eller gå av.

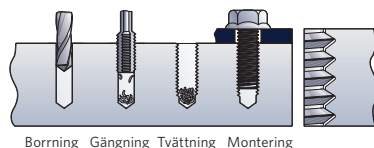
I dagens skruvförband blandas ofta olika material som stål, aluminium eller någon komposit vilket ger nya möjligheter till att effektivisera både förband och monteringsmetoder. Dessa kombinationer ställer ännu högre krav på både tillverkare och leverantörer. Kraven på att en skruv exakt lever upp till önskad funktion är extremt höga. Att konstruera och tillverka en skruv för högvolymproduktion till fordonsindustrin ställer höga krav på teknologi, kvalitet, logistik och kunskaper – något som Bulten behärskar till fullo.

Här beskriver vi några av de tekniska lösningar som syftar till att sänka PPK (på-platsen-kostnad) för ett fästelement, bland annat genom effektivare montering.

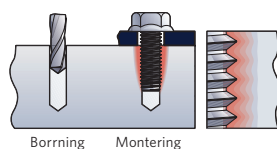
TAPTITE 2000

TAPTITE 2000® är en teknik med stora besparingsmöjligheter. Det är en gängformande skruv vilket innebär att den skapar en muttergänga i ett ogängat hål samtidigt som den monterar vilket eliminerar gängning och tvättning samt påförande av gänglåsningssmaterial som exempelvis en mutter.

TRADITIONELL SKRUVMONTERING



MONTERING MED TAPTITE 2000®



FASTITE 2000

FASTITE 2000™ är konstruerad för att lösa vanliga problem i tunnplåtsapplikationer såsom gängbrott, snedställning och ojämn monteringsprestanda genom att vara gängformande.

STANDARD SKRUV MED ST GÄNGOR



Plåtskruv med ST-gängor tenderar att gå in snett vid montering av tunnplåtsförband vilket kan leda till brustna gängor eller lösa förband.

FASTITE 2000 GÄNGFORMANDE SKRUV



FASTITE 2000™ startar och slutar vinkelrätt mot monteringsplanet vilket garanterar ett säkert förband. Gängan med dubbla gängspiraler centrerar skruven i hålet och håller den rak.

MATHREAD

MATHread® minskar monterings tiden då tekniken eliminerar manuell iskruvning och därmed kostnader för skrotning, reparation och garanti i samband med korsgängning.

KONVENTIONELL METRISK SKRUV



Första gängan i en mutter är alltid ofullständig därför finns det risk för korsgängning. Denna risk hanteras oftast med en dyr och tidsödande manuell iskruvning.

SÅ FUNGERAR MATHREAD®



Mathreadgängans unika rundade profil hjälper skruven att "rulla" över den första gängan i mutterkroppen.

ONE TOUCH ASSEMBLY

Eftersom monteringtider planeras i sekunder gör kostnadseffektiva och funktionella fästelement skillnad i massproduktion. Med ambitionen att erbjuda bättre ergonomi, minskad belastning och kortare monteringtider utvecklar Bulten infästningssystem med förmonterade fästelement. Dessa ingår i "One Touch Assembly"-familjen.

"PLOCKA & MIXA" MONTERING

Tidskrävande med risk för fel.



"ONE TOUCH" MONTERING

Snabbt och korrekt.



B14®

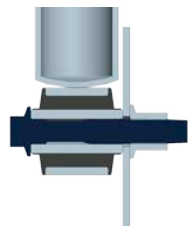
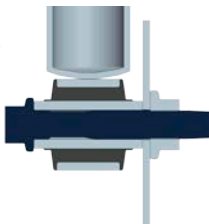
B14® är ett unikt, superrent kolstål som gör det möjligt att minska dimensionen på samtliga skruvar utan att förlora egenskapen förspänning. Detta medger betydande viktreduceringar på upp till 40 procent för skruvarna.

Exempel: stötdämparinfästning.

Optimeringen av förbandet resulterar i en total viktreduktion på 25 procent, 250 gram per fordon, med oförändrad skruvförbandsprestanda.

SAMMA PRESTANDA M14 = 465 G

Klämlängder, bussningar, diametrar och så vidare är direkt relaterade till skruvdiametern.



SAMMA PRESTANDA M12 B14 = 340 G

Konstruktionen kan göras mer kompakt på grund av proportionellt minskad klämlängd.



VÄRDEKEDJA SOM GÖR SKILLNAD

Bulten arbetar målmedvetet för att kunna erbjuda marknadsledande fästelementslösningar som lever upp till kundernas krav vad gäller effektivitet, kvalitet, pris och hållbarhet. Med tydliga målsättningar, global närvaro, ansvarsfullt agerande och det senaste inom teknik och innovation är vi den aktör som kan göra skillnad och skapa störst nytta för kunden.



› FÖRUTVECKLING

Genom att leverera rätt skruv till rätt förband och säkerställa att de kan monteras effektivt sänker vi våra kunders totalkostnad. Utvecklingens betydelse ökar och genomslaget blir större när den sker specifikt för fordonstillverkarens globala plattformar. För att kunna erbjuda kompletta fästelementslösningar kompletteras den egna utvecklingen med licenstillverkning av fästelementkoncept, till exempel Taptite 2000®.

Vi skapar mervärde och nytta för kunden genom att vara en proaktiv partner med full kontroll genom hela värdekedjan. Totalkostnaden för fästelement, den så kallade på-platsen-kostnaden, PPK (se faktaruta sidan 19), kan optimeras då vi kan påverka alla parametrarna.

Eget utvecklingscenter

Vi har ett utvecklingscenter Bulten Advanced Technology Center (BATC) i Göteborg. Där finns specialistkompetens inom kemi, fysik, teknik, konstruktion och produktion. Kompetensen används för produktutveckling där bland annat kallsmide, friktionsberäkning, hållbarhet och ytbehandling ingår. Kvalitetssäkring med spårbarhet sker genom utförliga tester och strukturerad dokumentation.

Utvecklingsverksamhet utövas även i anslutning till produktionsenheterna.

› TEKNIK- OCH PRODUKTUTVECKLING

Vid nya koncept och projekt agerar vi proaktivt genom dedikerade "Resident Engineers", det vill säga utvecklingsingenjörer som är på plats ute hos kunden. Målsättningen är att hitta smarta lösningar, rätt dimensionering och minska antalet speciallösningar. Vi skriver också specifikationerna för kritiska fästelement som håller för slutprodukts hela livscykel.

Utveckling för ökad hållbarhet

Vi bidrar till en hållbar utveckling bland annat genom att minska vikten på ett fordon. Det sänker energiförbrukningen och bidrar därmed till lägre koldioxidutsläpp. Detta uppnås genom utveckling av rätt material för ökad hållfasthet, rätt dimensionering samt alternativa lösningar.



Slutprodukten, det vill säga fästelementslösningen, distribueras alltid till kunden från ett av våra logistikcenter som i många fall ligger i anslutning till kundens produktionsanläggningar. På bilden, Niklas Johansson i Göteborg.

› INKÖP

I vår leverantörsbas har vi ett nätverk med möjligheter att erbjuda alla typer av fästelement till våra OEM-kunder. Nästan 40 procent av vårt försäljningsvärde är komponenter från externa leverantörer. Huvudinköpskategorierna är råvaror (ståltråd), komponenter och outsourcad produktion.

I takt med att Bulten ökar förädlingen med mer sammansatta fästelement ökar också behovet av att ha kontroll över försörjningskedjan och skapa skalfördelar. Inköpsarbetet drivs på tre nivåer; strategisk, taktisk och operativ.

Inköp baseras på ett geografiskt perspektiv samt grad av värdeskapande. Den globala inköpsstrategin skapar stordriftsfördelar och säkerställer att våra lokala enheter använder de leverantörer som lever upp till Bultens krav. Detta nivåbaserade tillvägagångssätt ger oss bästa möjliga lokala stöd nära kunderna, med stöd av en global strategi.

Under 2018 introducerades ett nytt SRM-system (Supplier Relation Management) för att mer effektivt kunna dela data och information med vår leverantörsbas. Detta verktyg ger också möjligheter att övervaka leverantörens prestanda i realtid över alla Bultens enheter.

› LOGISTIK

Logistikflödet av vårt produktutbud är komplext och globalt. Det är ett omfattande flöde av produkter och komponenter som skickas mellan de



olika produktionsenheterna, leverantörerna och logistikcentren. Slutprodukten, det vill säga fästelementslösningen, distribueras alltid till kunden från ett av våra logistikcenter som i många fall ligger i anslutning till kundens produktionsanläggningar. Att leverera i rätt tid och i rätt förpackning är också avgörande.

Grönare transporter

Alla nya vägfrakter i Europa kräver att endast lastbilar med motorer som uppfyller Euro 5 respektive Euro 6 skall användas och att Bultens uppförandekod följs. Vi har även en målsättning om att öka andelen förnybart drivmedel och flytta transporter från väg till järnväg i den utsträckning det är möjligt.

Ett exempel på hållbar logistik är den omläggning som vi gjort av våra transporter från Asien. Där har vi implementerat en ny struktur för att optimera laster i containrar och sedan 2016 använder vi oss endast av "gröna fartyg", vilket har gjort att vi har lyckats minska vår miljöpåverkan avsevärt.

› PRODUKTION

Bulten har egen tillverkning av fästelement i Sverige (Hallstahammar), Tyskland (Bergkamen), USA (Hudson), Polen (Bielsko-Biala), Ryssland (Nizhny Novgorod) samt Kina (Beijing).

” Sedan 2016 använder vi oss endast av "gröna fartyg", vilket har gjort att vi har lyckats minska vår miljöpåverkan avsevärt.

Fästelementen tillverkas i huvudsak av trådstänger genom så kallad kallslagningsteknik som är en effektiv produktionsmetod där upp till 300 fästelement formas varje minut, beroende på dimension och maskin. Produktionsprocessen ser likadan ut på alla enheter, vilket gör att det finns flexibilitet att fördela produktionen för optimering av den totala kapaciteten.

Vidareförädling sker i en allt mer ökande omfattning. Utöver härdning och ytbehandling kan även kompletterande förädling ske, såsom t ex smörjande beläggningar och montering med brickor och andra delar. Detta för att leverera ett mer fullständigt förmonterat fästelement anpassat

för att direkt appliceras i fordonsmonteringen utan ytterligare mellansteg.

Vår konkurrenskraftiga kostnadsstruktur görs möjlig bland annat genom att drygt hälften av våra medarbetare befinner sig i lågkostnadsländer. Enheterna i lågkostnadsländerna Polen, Kina och Ryssland i kombination med våra övriga enheter i Sverige, Tyskland, Storbritannien, Rumänien och USA som har en viktig geografisk närhet till kund, skapar en god symbios som gör att vi kan fortsätta att konkurrera om nya kontrakt hos fordons-tillverkare, samt vidareutveckla de kontrakt vi redan har.

Miljön i fokus

Vårt miljöarbete strävar mot att säkerställa att vår produktion bedrivs med så liten påverkan på miljön som är praktiskt möjligt och ekonomiskt försvarbart. Alla våra produktionsenheter har de tillstånd som krävs och dessa följs upp kontinu-

erligt. Miljöaspekter mäts på varje anläggning och rapporteras externt enligt myndigheters begäran och internt för sammanställning och uppföljning. Energikartläggningar genomförs lokalt, liksom att resultat mot mål följs upp och rapporteras. Bulten omfattas inte av program för utsläppsrätter och arbetar för närvarande inte med kompensation av utsläpp.

I flera av våra produktionsanläggningar återvinns idag överskottsvärme från produktionen (exempelvis från kompressorer och härdning) och används för uppvärmning av lokalerna.

Årligen förbrukar Bulten ca 96 000 MWh i form av elektricitet och gas och med nuvarande energimix genereras cirka 31 000 ton koldioxid-ekvivalenter per år. För att minska energiförbrukning och utsläpp planerar vi bland annat att öka värmeåtervinningen ytterligare och gradvis fasa ut användningen av fossilt genererad energi och ersätta med förnybar.



Första solpanelerna (Q-cells) för montering på produktionsanläggningen i Polen projekterades under 2018, för installation 2019.

Rätt processer

Produktionssystem är en viktig komponent i vår strävan att bli branschens mest kostnadseffektiva producent av fästelement. Produktionen utvecklas ständigt med hjälp av ett antal metoder, bland annat de internationellt etablerade 5S, LPA (Layered Process Audit), PDCA, Ishikawa, 5Why, TPM (Total Productive Maintenance), FMEA (Failure Mode Effect Analyse), SIX Sigma samt genom egenutvecklade processer.

Utökad produktion

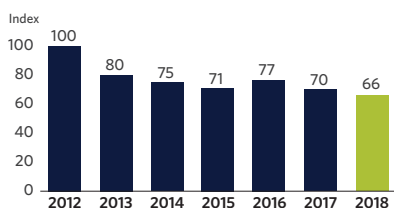
Säker leveranskapacitet är en viktig faktor för att vinna förtroende hos kunderna, då ledtiderna generellt är mycket korta. Under 2017 tog vi därför beslutet att utöka vår kapacitet i Polen med ytterligare en anläggning. Investeringsvärdet för byggnaden är på cirka 177 miljoner kronor. Även den svenska anläggningen kommer att få utökad värmebehandlingskapacitet om 25 procent på ett investeringsvärde om cirka 45 miljoner kronor.

Vi har dessutom etablerat oss i USA (Hudson, Ohio) där produktion har påbörjats under 2018.

Produktion efter prognos

Produktionen styrs mot kundernas långsiktiga leveransplaner och på kort sikt på tidsatta order som även kräver precision i leveranstider.

Skrotkostnader i förhållande till omsättning



Statusindikator december 2018



Skrotutfallet följs upp genom hela tillverkningsprocessen. Överblivet skrotmaterial återvinns och förädlas av återvinningsbolag.

HÅLLBAR LEVERANTÖRSKEDJA

Bulten har idag ca 200 leverantörer som försörjer oss med produkter, material och efterbearbetning. Största delen består av tråd för produktion av skruv, ytbehandling samt outsourcad produktion för att komplettera den egna produktionen. För att kunna leverera ett marknadsledande erbjudande är det viktigt att vi ställer lika höga krav på våra leverantörer som vi ställer på oss själva. De ska leva upp till våra förväntningar vad gäller kommersiella krav, kvalitet och logistik, men också avseende miljö och socialt ansvar.

Alla leverantörer ska vara certifierade enligt ISO 9001 (IATF 16949) samt ISO 14001. För att kontrollera att vi delar samma värderingar tog vi under 2017 fram en uppförandekod baserad



på befintlig kod samt den riskbedömning som genomfördes under året, se sidan 37-38. Koden är särskilt utformad för leverantörer med syfte att förmedla våra krav angående affärsetik, arbetsmiljö, miljökrav och socialt ansvar tydligare än vad som gjorts tidigare. Implementeringen har påbörjats genom kommunikation och distribution till alla aktiva leverantörer och målet är att få acceptans av samtliga leverantörer. För att säkerställa att uppförandekoden efterlevs

ingår den i våra avtalsmallar och hanteras via vårt SRM-system (Supplier Relationship Management).

Vi har med åren etablerat arbetssätt för att följa upp och revidera våra huvudleverantörer och potentiella och nya leverantörer genomgå en noggrann utvärdering baserad på uppförandekoden. Vid beslut att gå vidare genomförs en revision på plats som bland annat omfattar ledningssystem, finansiell status, inköps- och varuflödesprocess samt leverantörens uppföljningssystem. Hos de befintliga leverantörerna genomför vi regelbundna utvärderingar och har dedikerade medarbetare som arbetar med kvalitetssäkring och leverantörsutveckling.

KVALITETSLEDARE

Förmågan att ha hög och jämn kvalitet i processerna och produkterna är en avgörande faktor för att vinna nya order och ha en lönsam stark tillväxt.

Fordonskonstruktioner och fordonsmotorer utvecklas kontinuerligt och blir allt mer komplexa, vilket resulterar i att det ställs allt högre krav på komponenterna.

En personbil består av 25 till 50 kilo fästelement och svarar för ca 400 unika artikelnummer. Bristfälliga eller felaktiga komponenter kan leda till kostsamma återkallelser av delar eller samtliga sålda exemplar av den drabbade fordonsmodellen. För globala fordonstillverkare som har större delen av världen som sin marknad kan en återkallelse få mycket stora konsekvenser och medföra betydande ekonomiska och prestige-relaterade förluster. Vår förmåga att leverera med hög och jämn kvalitet är därmed av största vikt för att få fortsatt förtroende hos kunderna.

FÖRVÄNTNINGAR, KRAV OCH CERTIFIKAT

Bulten arbetar systematiskt med ständiga förbättringar av processer och system. Våra produktionsenheter har IATF 16949-certifikat och samtliga enheter omfattas av vårt ISO 9001-certifikat. I USA är vi dock certifierade via vårt JV-bolag och via vår JV-partner.

Genom att ge kvalitet högsta prioritet infrias inte bara våra egna förväntningar utan även kundernas och ägarnas. Vi arbetar systematiskt med att öka kvaliteten i alla led av värdekedjan och arbetet präglas i stor utsträckning av att förebygga fel och brister.

MÄTBARA KVALITETSMÅL

En del av vårt framgångsrecept är att sätta utmanande mål och ha ett strukturerat arbetssätt. Internt mäter och följer vi kontinuerligt upp nyckeltal på processer inom bland annat produktion, marknad och inköp. Vi utvärderar dessutom våra externa leverantörer och deras kvalitetsutfall.

Valet av standardiserade arbetsmetoder säkerställer fortsatta förbättringar, kontinuitet och en position i den absoluta kvalitetstoppen inom fästelementsindustrin.

KVALITETSUTMÄRKELSER



Teamet från Bulten Ltd. i Storbritannien.



GLOBAL SUPPLIER EXCELLENCE AWARD

2018 mottog Bulten "Global Supplier Excellence Award" från Jaguar Land Rover som en bekräftelse på extraordinära insatser till Jaguar Land

Rovers verksamhet under det senaste året. Femton leverantörer fick utmärkelser.

Bulten hedrades med en "Silver Award" för extraordinära insatser som Full Service Provider (FSP) av fästelement till Jaguar Land Rovers bilfabriker i Halewood och Graz samt till motorfabriken i Wolverhampton.

"Vi är väldigt stolta över att få ett så prestigefyllt pris. I enlighet med våra kärnvärden kommer vi fortsätta att arbeta hårt för att kontinuerligt förbättra och utveckla för att skapa ännu större fördelar för både Jaguar Land Rover och alla våra andra kunder", säger Neal Thomas, Senior Vice President Market and Sales Region West.

”
Vi är väldigt stolta över att få ett så prestigefullt pris.