

Björn Torslund. Foto: Colly Verkstadsteknik.

Björn Torslund tackar för sig efter 40 år på Colly

Under fyra decennier har Björn Torslund varit ett välkänt ansikte för kunder, leverantörer och kollegor inom svensk verkstadsindustri. Han har varit med om fleroperationsmaskinernas intåg, diamantverktygens framväxt på marknaden och sett när Colly Verkstadsteknik växt från ett litet företag med åtta anställda till dagens verksamhet med över 20 anställda och ett starkt varumärke i Sverige. Nu är det dags för ett nytt kapitel.



Björn Torslund. Foto: Colly Verkstadsteknik.

Den första arbetsveckan glömmer han dock aldrig. Den började med en konferens i den världsberömda skidorten Val Thorens.

En dröm för alla skidåkare. Problemet var bara att Björn aldrig tidigare hade stått på ett par skidor. Trots det tog det inte lång tid innan han hittade balansen.

– Mina kollegor försökte lära mig hur man gjorde, men redan efter ett åk åkte jag förbi dem, säger han och skrattar.

Fick jobbet direkt

Vägen till Colly gick via en tidigare lärare som börjat arbeta på företaget. Efter några år som konstruktör började Björn fundera på nya utmaningar när frågan kom om han ville prova på säljrrollen.

Intervjun gick snabbt och jobbet fick han nästan direkt.

Det var ett helt annat Colly som mötte Björn när han klev in genom dörrarna för första gången 1986. Företaget bestod av endast åtta personer, inklusive lager- och kontorspersonal, och säljkåren utgjordes av tre personer som täckte hela Sverige.

På kontoret på Lidingö präglades arbetsmiljön av en annan tid. Askkoppar stod på skrivborden och rökning inomhus var fortfarande en självklar del av vardagen. Björn själv var dock en av få som valde att låta bli.

“Det var en livsstil”

När Björn började på Colly fanns inga mobiltelefoner, vilket gjorde resorna till kundbesöken betydligt utmanande. Någon GPS fanns inte att tillgå, istället fick han svänga in på närmsta bensinmack och fråga efter vägen och köra sista biten på känsla.

Säljrollen på 1980-talet såg helt annorlunda ut än idag. Resorna var många och arbetslivet gick inte att jämföra med ett traditionellt “9-5-jobb”. Björn hade snart sin klassiska runda. Vecka efter vecka tog han sig från Stockholm till Hudiksvall och tillbaka, med kundbesök längs hela resan.

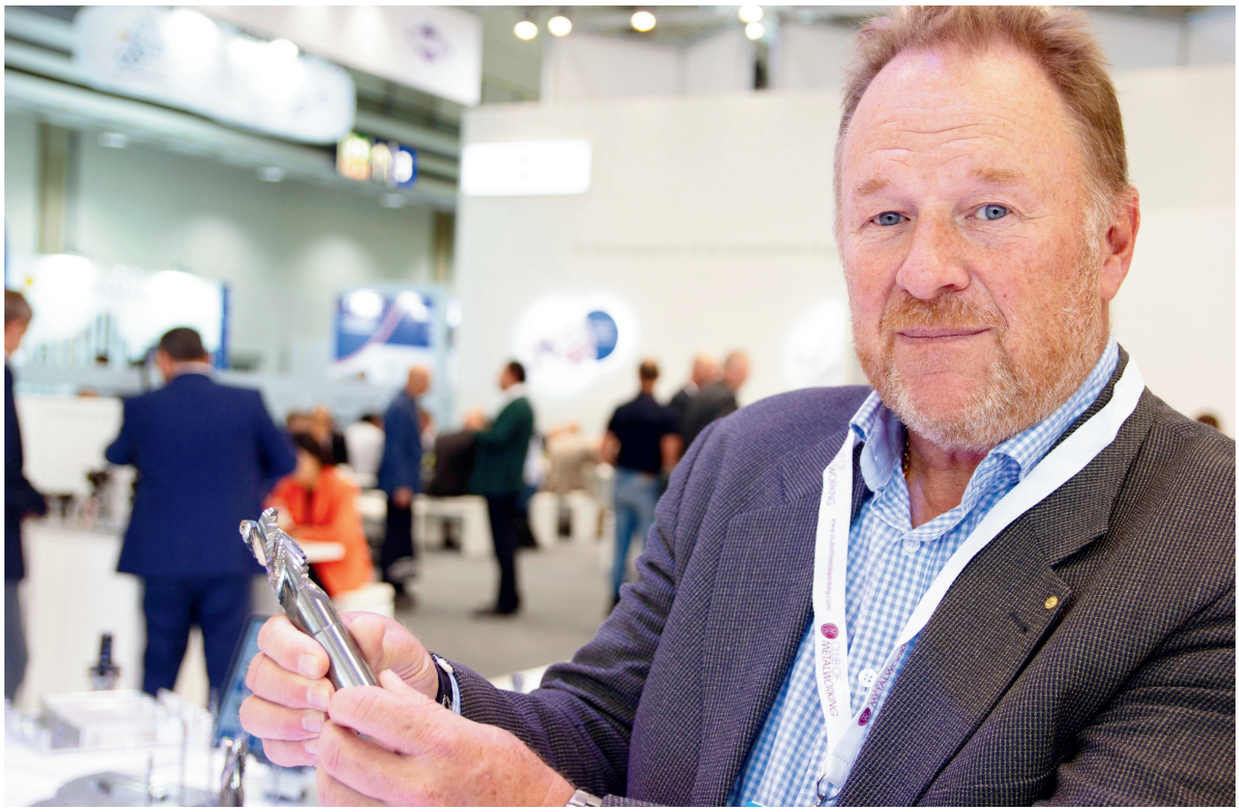
– Man var ute måndag till torsdag och bodde på hotell flera nätter varje vecka. Det gick inte att räkna med att komma hem varje eftermiddag. Det var en livsstil helt enkelt.

Även klädkoden var en annan.

– När jag började skulle man alltid ha skjorta och kavaj när man besökte kunder, vilket inte var optimalt egentligen med tanke på att man rörde sig ute i skitiga verkstäder.



Björn 2006. Foto: Colly Verkstadsteknik.



Björn på EMO-mässan i tyska Honnover 2023. Foto: Colly Verkstadsteknik.

Blev ansiktet utåt för Mapal i Sverige

För kunder runt om i Sverige var Björn tätt sammankopplad med Mapal, först som säljare och sedan som produktchef. Han har därför fått se och uppleva den tyska leverantörens snabba teknikutveckling på nära håll.

I början var det mest standardbrotschar som kännetecknade Mapal.

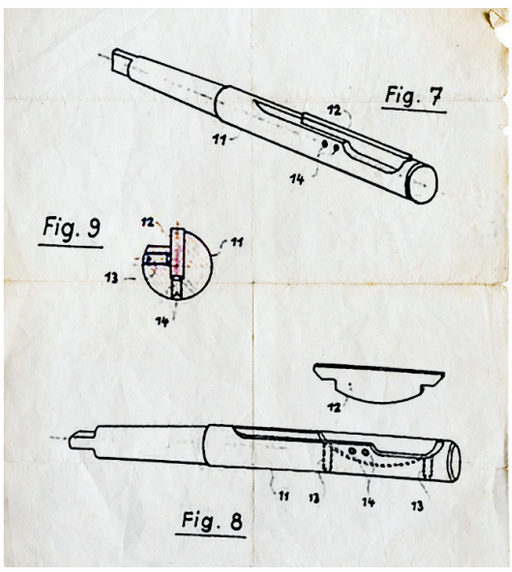
– På den tiden hade man med sig en standardbrotsch och en mikrometer till kund. Först rymde man upp hålet med en fyrskärig upprymmare, sedan brotschade man i radialborrmaskin, det var inte ens “fleropar” på den tiden.

En riktig game changer för Björn och Colly var när styrlistbrotscharna från Mapal kom och konkurrerade ut den traditionella metoden där en vanlig standardbrotsch och upprymmare användes.

– Det var många gånger som man var ute hos kund och visade upp våra verktyg, i synnerhet styrlistbrotscharna, som kunderna fick en aha-upplevelse, när de såg vad man kunde göra med verktygen. Vilken kvalitet det blev på hålen, mycket bättre ytor, rakare hål, jämfört det de vanliga flerskäriga brotscharna i snabbstål.

Styrlistbrotscharna var inte det enda som fångade kundernas nyfikenhet.

– Jag har bland annat varit med och introducerat både infästningssystemet HSK och diamantverktyg (PCD) i Sverige i början på 90-talet. Det var helt galet. Trycket var hårt och vi fick förfrågningar från hela Sverige.



Mapals patenterade brotsch på en ritning från 1952. Foto: Mapal.

Tekniken förändrade allt

Efter nästan fyra decennier i branschen har Björn sett flera avgörande teknikskiften. Det som haft störst påverkan enligt honom är fleroperationsmaskinernas genombrott och utvecklingen av hårdmetall.

– Det som sticker ut allra mest är när fleroperationsmaskinerna kom. Det bara exploderade och ändrade bearbetningen i grunden – helt annat sätt att tänka, vilken prestanda man behöver på verktygen och vad som är möjligt. För idag kan maskinerna göra otroligt mycket.

Men det var inte bara maskinerna som utvecklades. Även hårdmetallet förändrade förutsättningarna för bearbetningen.

– När hårdmetallen slog igenom för vår typ av verktyg hade den ett ganska smalt register, för att nu ha hög prestanda i mängder av olika applikationer. Sen kom ju cermet efter ett tag, det fanns inte när jag började. Cermet har ändrat väldigt mycket hur snabbt man kan köra i stål till exempel.



Björn vilar upp sig mellan kundprojekten 2014. Foto: Colly Verkstadsteknik.



Under 75 år har Mapal vuxit från ett litet familjeföretag i Aalen till en global aktör inom precisionsverktyg. Foto: Mapal.

Karriärens höjdpunkt

Efter närmare fyra decennier i branschen finns det många minnen att blicka tillbaka på. En av de stoltaste stunderna i karriären var när Colly Verkstadsteknik tilldelades utmärkelsen Supplier of the Year av Gnutti Group 2021, ett erkännande som byggde på det långsiktiga samarbetet med Metallfabriken Ljunghäll. För Björn blev det ett kvitto på många års målmedvetet arbete tillsammans med kunden.

– Den utmärkelsen betydde väldigt mycket för mig. Vi gjorde en fantastisk resa tillsammans, från att vi levererade ganska få verktyg till att få förtroendet i flera stora projekt. Dessutom lyckades vi ta oss igenom en väldigt tuff period under pandemin. Det blev många Teams-möten, men jag var en av få som fortfarande fick komma ut i verkstaden och vara nära verksamheten.



Björn under en konferens i Kista. Foto: Colly Verkstadsteknik.



På bilden syns Conny Erixon, VD på Colly Verkstadsteknik, och Björn Torslund, produktchef för Mapal på Colly Verkstadsteknik, tillsammans med Catrin Loman och Helene Fridell från Metallfabriken Ljunghäll vid utdelningen av utmärkelsen Supplier of the Year. Foto: Colly Verkstadsteknik.

Var nära att lämna
Trots att han blev kvar i nästan fyrtio år fanns det ett tillfälle då han var nära att byta arbetsgivare.

– Det var egentligen bara en underskrift som saknades innan jag skulle börja hos en konkurrent. Men i sista sekunden ångrade jag mig och det är jag väldigt glad för idag.

En viktig anledning till att han blev kvar var möjligheten att utvecklas och få arbeta med stora tekniska projekt.

– Det är det som har drivit mig eftersom jag är tekniker i grunden. Sen har Mapal varit en rolig leverantör att jobba med med tanke på att de varit så innovativa och jag har verkligen brunnit för deras produkter.

Nu blir det golf och champagne
Efter nästan fyrtio år på Colly är det dags att lämna över stafettpinnen till den yngre generationen. För Björn väntar nya tider utan kundbesök, men inte en tom kalender.

– Vi ska till Frankrike och dricka champagne, spela golf på Mallorca och åka till Vietnam i vinter. Det finns gott om planer!

Vi på Colly Verkstadsteknik vill rikta ett stort tack till Björn för 40 år av engagemang, tekniskt kunnande och starka kundrelationer.

Vi önskar Björn all lycka i nästa kapitel med många fina resor, golfrundor och nya upplevelser!



Björn Torslund och Conny Erixon hos Mapal 2024. Foto: Colly Verkstadsteknik.