

BRÄNNPUNKTEN

Årgång 37 · Nr 2 · April 1979



Höganäs 85-åringen greve Strömfelt
inför 80-talet i Bjuv har tjänat ut
Gruvepoken slut

Facket
förbereder sig

Nu skall SlipNaxos
"erövra världen":
Satsar på export!

Instruktörer om
verkstadsskolan:
– Alla vill ha den kvar
men ingen vill betala

"För arbetarnes
bästa"

Höganäs – ett välkänt begrepp
även för norrmännen ...

En av oss

Studiebesök

Under hösten och våren har studiebesök arrangerats för de anställda. Man har kunnat besöka arbetsplatser på den egna arbetsorten. I Höganäs har cirka 200 personer varit och tittat på Svamp- och Pulververken, Murbruksfabriken, Specialtegelfabriken, Data och Höganäsarbeten. Vi har frågat några personer vad de tyckt om besöken.



Dag Wibom,
Eldfasta Marknadsavdelning:

– Jag anmälde mig till besöket för att få lära mig lite om metallurgiska produktionen. Tyvärr var det en hel del som stod still i fabriken just då. Blir det någon mer visning i de här fabrikena så försöker jag följa med då.



Jan Paulsson,
inspektör i metallurgiska produktionen:

– Dataavdelningen och Höganäsarbeten har jag varit och tittat på. Det är arbetsplatser som man bara hört talas om att de finns. Skoj att få se dem också. Jag missade tråkigt nog visningen av eldfasta produktionen. Men det blir väl fler tillfällen.



Åke Stålberg
på Metallurgiska Svetslab:

– Främsta anledningen varför jag ville besöka Specialtegelfabriken igen – det var fjorton år sedan sist – var att jag ville se roboten i arbete. Den var tyvärr under reparation, men det hade

hänt en hel del annat nytt. Bland annat var det intressant att se kontrollrummen. Överhuvudtaget var det en intressant och givande visning.



Ulla Andersson,
sekreterare på
Ekonomiavdelningen:

– Klart positivt! Verkligen stimulerande! Det vidgar vyerna att få komma ut och se andra arbetsplatser och miljöer. Jag har inte sett mycket mer än Tryckeriet, så för mig var det givande att få se järnpulverproduktionen och Dataavdelningen. Visningen av den eldfasta produktionen kunde jag tyvärr inte vara med på – vi hade fullt upp att göra med bokslutet vid den tidpunkten. Men det kommer väl fler visningar och då skall jag försöka vara med.



Bengt Arvidsson,
Ekonomiavdelningen:

– Alla anställda borde ta till vara den här möjligheten. Man får en klarare bild av företaget med dess produkter och arbetsplatser. Jag sysslar med investeringsärenden och det är till stor hjälp att ha sett produktionsplatserna. Och arbetet blir intressantare.

– När jag var nyanställd var jag med på en rundresa till de olika fabrikena, men intrycken fastnade inte på samma sätt som nu. När man varit på företaget en tid kan man så pass mycket om det att man är mer mottaglig för information av det här slaget.

– Vad som förvånar mig är att inte fler anställda på produktionen var med på studiebesöken. Förklaringen är kanske att de har arbetat på de olika arbetsplatserna och känner till dem.

– Jag tycker besöken är lärorika och jag kommer att anmäla mig så fort det blir nya besöksställen.



Angela Czine
arbetar på
Byggmaterials
Orderservice-
avdelning:

– Jag trodde tidigare det bara gjordes fyrkantiga tegel i Specialtegelfabriken! Det var jätteroligt att komma dit och se vad de verkligen gör. Nu väntar jag på att det blir studiebesök till Skrombergaverken. Där har jag aldrig varit. Jag ser ju en hel del papper som handlar om keramiska plattor och det skulle vara skoj att se hur de tillverkas.



Gustav Johansson, bor-
rare på Cent-
ralverkstaden:

– Besöket i Specialtegel var intressantast. Där kan man ju se betydligt mer av produktionen än i tex Järnpulver, där det mesta sker i ett slutet system. Dataavdelningen var också intressant. Någon gång i framtiden hoppas jag få komma till Bjuv och Skromberga. Vi gör ju en hel del till dessa båda verk här på verkstaden.



Janos Nemeth,
svarvare i Ma-
skinverkstaden:

– Hela den här avdelningen var med på besöken, fast vi var ju tvungna att dela upp oss på olika tider. Jag tycker det var mycket intressant. Speciellt på Järnpulver, eftersom vi gör en hel del jobb för dem. Tyvärr hade jag semester när besöken på Specialtegel- och Murbruksfabriken var. Men kommer det fler tillfällen kommer jag att ta tillfället i akt då. Besöket på Data gillade jag också. Vi har ju ett datasystem här på verkstaden nu och det var skoj att se hur de här systemen arbetas fram.

Höganäs inför 80-talet

Text: Bo Olausson

Hur ser framtiden ut för Höganäskoncernen? Ingen kan väl ge ett klart besked på den punkten. Däremot är vi många som har förhoppningar – och ställer krav. "Höganäs inför 80-talet" är det samlade namnet på en reportage-

serie som vi nu inleder. Först att uttala sig om vår framtid är styrelseordföranden i Höganäs AB, direktör Åke Bergqvist. Han är styrelseordförande i AB Custos – vår störste aktieägare.



Åke Bergqvist, först i raden i vår intervjuserie "Höganäs inför 80-talet". Han är ordförande i styrelsen.

Vill du först ge en allmän kommentar till Höganäskoncernens ekonomiska utveckling under slutet av 70-talet?

– Sedan 1974 har vi haft en försämrad resultatutveckling. Anledningen till detta är kostnadsstegringar i kombination med dåliga konjunkturer. Dock får vi säga att Höganäskoncernen klarat sig genom dessa besvärlig-

heter ganska bra jämfört med många andra svenska företag.

– En vändning till det bättre tycks nu vara på väg. Devalveringarna har gjort oss mera konkurrenskraftiga i såväl utlandet som här hemma. Samtidigt har en viss konjunkturförbättring ökat efterfrågan på våra produkter. Utvecklingen hittills i år tyder på att volymen kommer att öka för flera

av våra produkter. Och det är just ett bättre utnyttjande av vår kapacitet som vi behöver.

Hur rimmar den här utvecklingen med aktieägarnas krav?

– Självklart har aktieägarna – liksom de anställda – haft anledning att vara mindre tillfreds med den utveckling som varit. Resultatet har ju blivit återhållsamhet på alla områden. Mot bakgrund av den kraftiga inflationen under den senaste femårsperioden har båda parter fått finna sig i en viss standardsänkning. Några friställningar har dock lyckligtvis inte behövt komma ifråga.

Utdelningen till aktieägarna – är den tillfredsställande?

– Sedan 1975 har utdelningen på Höganäsaktien varit oförändrad. Samtidigt har konsumentprisindex stigit med minst 25%. Därmed kan man förstå att aktieägarna inte är helt belåtna med sin situation. Å andra sidan är det ju naturligt att resultatets storlek måste vara avgörande för möjligheterna att ge utdelning.

Vad innebär det för aktieägarnas förtroende för Höganäskoncernen?

– Det viktiga för att aktieägarna skall ha förtroende för koncernen är att utdelningspolitiken – i den mån resul-

tatet medger – åtminstone tar sikte på att kompensera penningvärdets försämring. Ur koncernens synpunkt är det angeläget att aktierna betraktas som en intressant placering för aktieköparna. Detta för att koncernen skall kunna få nytt riskkapital – om det behövs – till fördelaktiga villkor. Förutsättningen för det är att vi kan få en tillfredsställande räntabilitet på det kapital aktieägarna satsat i koncernen.

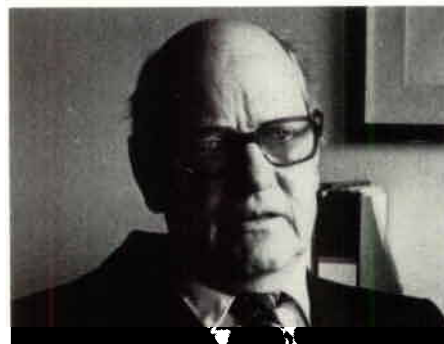
Behöver Höganäskoncernen en femte division? Inte minst med tanke på att Division Metallurgi fått dra lasset i stort sett ensamt under senare år?

– Visst skulle det vara värdefullt med ytterligare en division som utvecklas i stil med järnpulvret. Gräset är alltid grönast på grannens tomt, brukar man ju säga. Men man skall inte tro att t ex uppbyggnad av en ny division, som helt skiljer sig från de nuvarande fyra i inriktning, är ett enkelt företag. Man

ser gärna fördelarna, men underskattar nackdelarna och svårigheterna på områden som man inte känner så väl. – Alltjämt gäller dock att en femte division är önskvärd. Och i så fall en division som har en annan konjunkturbild än de fyra vi har nu. När och om en sådan division kommer är omöjligt att säga. Låt mig uttrycka det som att jag inte blir förvånad om den kommer någon gång under 1980-talet.

Hur skall koncernens utveckling se ut i övrigt?

– Minst lika viktigt som ytterligare en division är att försöka förbättra lönsamheten för de divisioner vi redan har. Här har vi eget know how (kunskap) och bör därför utnyttja det. Självklart är vi inom styrelsen angelägna att hitta nya områden där detta kunnande skall kunna komma till användning. Vi undersöker ständigt nya verksamheter och lönsamma, expanderande företag som kan inlemmas i koncernen. Genom att hålla hög likviditet har vi beredskap för det. Konsten är att finna denna "goda cigarr" ...



Höganäskoncernen har en policy att "ingen av de anställda skall bli utan arbete, så länge det finns ekonomiska möjligheter att undvika detta". Hur ser aktieägarna på det?

– Vi har hittills kunnat föra en sådan politik. Jag kan inte tänka mig att någon aktieägare kan ha något att invända mot det. I den mån koncernen drabbats av bristande orderingång, eller nedläggning framtvingats av lönsamhetsskäl, har personalproblemen

Tio i topplistan

På tio i topplistan står i år tolv aktieägare. Vi har nämligen fem aktieägare som vardera har 10 000 aktier. Custos leder och har ökat sin andel från förra årets 23,4 % till 26 %.

	Antal stamaktier	% av totala antalet stamaktier (900 000)
AB Custos , ett börsnoterat investmentbolag med ca 16 000 ägare	234 394	26,0
Allmänna Pensionsfonden , 4:e fondstyrelsen	91 950	10,2
Trygg-Hansa-koncernen , ömsesidigt försäkringsbolag – ägs av försäkringstagarna	45 000	5,0
AB Cardo , börsnoterat investmentbolag med ca 23 000 ägare	30 000	3,3
Investment AB Öresund , börsnoterat investmentbolag med ca 1 500 ägare	20 000	2,2
Svenska Industritjänstemannaförbundet (SIF)	10 800	1,2
Skandia-koncernen , börsnoterat försäkringsbolag med ca 8 000 ägare	10 531	1,2
SE-Bankens Pensionsstiftelse	10 000	1,1
Borås Invest AB , börsnoterat investmentbolag	10 000	1,1
Investment AB Asken	10 000	1,1
Rang Invest AB	10 000	1,1
Gorthon Invest AB	10 000	1,1
	492 675	54,6



lösts genom omflyttning eller naturlig avgång. Det är självfallet vad varje företagsledning eftersträvar. En rörelsegren kan dock bli så starkt förlustbringande, att hela företagets existens hotas. Jag tänker på extrem konkurrens från låglöneländer, nya uppfinningar osv. I ett sådant läge kan givetvis friställningar av personal bli en nödvändighet.

– Bästa sättet att slippa en sådan utveckling är att i tid upptäcka vad som hotar. Med framsynthet i planeringen för koncernen kan vi då finna vägar för att möta sådana hot.

Bör Höganäskoncernen göra kraftigare satsningar på export under 1980-talet? Kan man tänka sig andra satsningar i utlandet, t ex att bygga fabriker?

– Vi har redan påbörjat ett intensivt arbete för att öka exporten på de produkter som lämpar sig för det. Ett led i detta är att vi bildat nya försäljningsbolag i utlandet. Och vi har också ökat direktförsäljningen hemifrån, inte minst på Öststaterna samt Mellersta Östern och Asien. Vår exportandel är idag ca 50 %.

– Vad det gäller fabriker i utlandet är jag för närvarande mera tveksam. Vårt problem är idag att få bättre kapacitetsutnyttjande i våra fabriker här hemma. Jag vill dock inte utesluta att frågan kan komma upp längre fram.

SlipNaxos salsamarbetar sedan årsskiftet med Sandvik på den västtyska marknaden. Kan man tänka sig liknande engagemang för andra divisioner under 1980-talet?

– Det är självklart en intressant samsarbetsform. Den har tillkommit just i syfte att öka exportförsäljningen. Men vi vill först utvärdera detta samsarbete innan vi går vidare. Skulle det

visa sig lyckosamt bör det finnas möjligheter till liknande samarbete med andra svenska, eller utländska, företag med väl utbyggd exportorganisation.

Anser Custos, i egenskap av störste aktieägaren, att det satsas tillräckligt mycket på forskning inom Höganäskoncernen idag?

– Vi har alltid haft ögonen på att Höganäskoncernen skall ligga väl framme på det här området – speciellt på järnpulver. De pengar som där har lagts ned på forskning har visat sig väl använda.

– Det är möjligt att vårt intresse varit alltför starkt inriktat på järnpulver och att övriga verksamheten inte fått samma välvilliga behandling. Med begränsade resurser blir det ju alltid fråga om avvägning. Totalt sett är dock koncernens kostnader på detta område ganska betydande, ca 4 % av den årliga faktureringen.

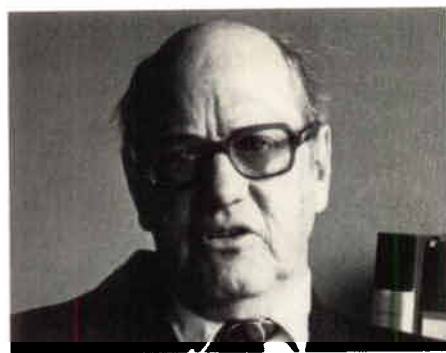
Kommer de andra divisionerna ikapp järnpulvret då det gäller satsning på forskning och produktutveckling under 1980-talet?



– Jag tycker det är viktigt att vi för de övriga tre divisionerna i större utsträckning satsar på produktutveckling och att forskningen inriktas på kommersiellt användbara projekt. En framgångsrik produktutveckling förutsätter att vi närmar oss våra konsumenter bl a genom egna försäljningsbolag. Faran med företag av typ Höganäskoncernen är att man blir råvarubunden och helst vill tillverka det som råvaran bäst lämpar sig för. Vi

måste se till att skaffa oss vetskap om kundernas önskemål och behov och låta detta styra vår forskning och produktutveckling.

På drygt ett år har det försvunnit åtskilliga arbetstillfällen inom koncernen. Hyllinge tegelbruk har lagts ned liksom Bjuvs gruva. Organisationen för Höganäs Tak har bantats med cirka 130 personer. Även om inte friställningar behövt tillgripas har det ändå medfört oro bland de anställda. Skall utvecklingen fortsätta, eller skall Höganäskoncernen expandera under 1980-talet?



– De här nedskärningarna har varit nödvändiga. Jag tror väl knappast någon ifrågasätter besluten. Skulle det ha förorsakat oro för att koncernen nu skulle avstanna i tillväxten så är oron obefogad. Visst skall koncernen driva en expansiv linje! Nedläggningar och nyförvärv av företag sammanfaller ju inte i tiden. Jag har redan sagt att vi gärna ser en komplettering av koncernen med något företag i en expansiv bransch.

– Satsningarna mot ökad exportandel – med bl a utbyggnad av vår exportorganisation och samarbete med andra företag – talar också för expansion. Till detta kommer förhoppningsvis en förbättrad produktutveckling. Sist men inte minst har vi förnämliga personella resurser inom företaget, som intresserar sig för och engagerar sig i koncernens framtid. Detta sammantaget borde borge för en expansion under 80-talet.

Nu skall SlipNaxos ”erövra” världen:

Satsar på Export!

Text: Bo Olausson



NU

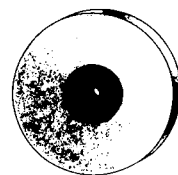


OM 3 ÅR

I fjol sålde SlipNaxos i Västervik cirka 38 % av sin produktion till utlandet. Inom tre år skall en milstolpe i försäljningsarbetet passeras. Då skall hälften av försäljningen gå till kunder utanför landets gränser. På SlipNaxos håller man just nu på med ordentliga krafftag för att förverkliga målet om en 50-procentig exportandel. Och andelen skall självklart nå samtidigt som den totala försäljningen ökar kraftigt. Hur det här skall gå till berättar mark-

nadschef Jan Ekman på nästa sida. Det blir också upptakten till ett reportage om just marknadsavdelningen för SlipNaxos. Den består av cirka 55 personer i Sverige och knappt 30-talet medarbetare på dotterbolag ute i Europa. Där finns fältsäljare och hemmasäljare. Manliga och kvinnliga. Unga och gamla. Ensamsäljare och sådana som arbetar tillsammans. Möt dem i Brännpunkten!

Här är planen för exportökningen!



I en blå pärm finns det samlat, materialet som talar om hur SlipNaxos skall öka sin exportandel till 50 % på tre år. Jan Ekman har låtit Brännpunkten titta i den ...

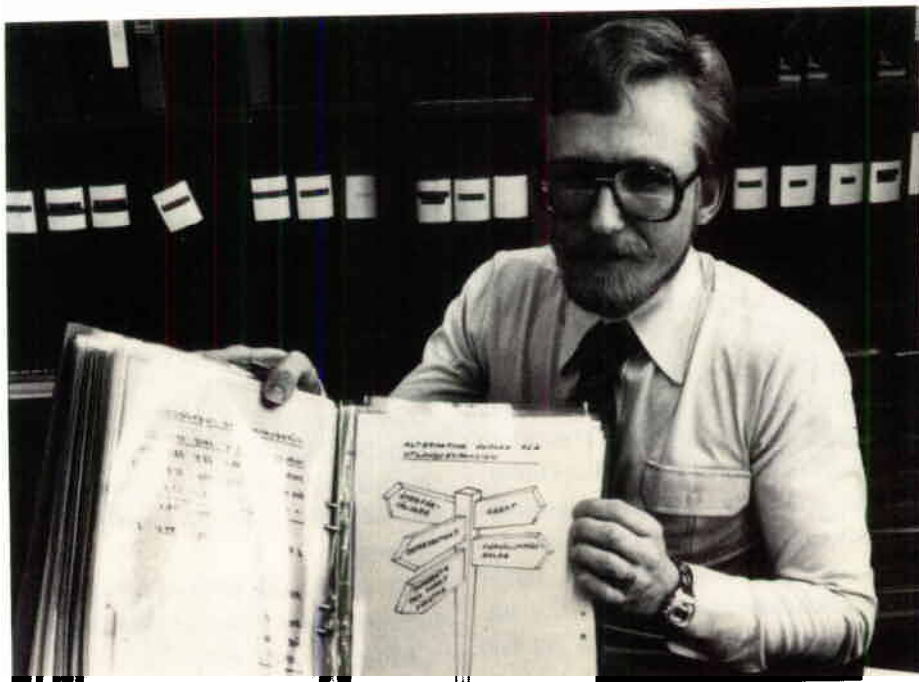
Den 1 augusti i fjol blev **Jan Ekman** marknadschef på SlipNaxos. Men redan 13 år tidigare hade han satt sin fot på företaget första gången. Under tre år arbetade han som säljare vid SlipNaxos. Ett "snedsprång" till Trelleborgs gummifabrik varade i fyra år, sedan kom han tillbaka till SlipNaxos igen. Där har han arbetat dels med teknisk information, dels som regionchef. Och i augusti tog han alltså över.

– Det är väl lika bra att slå fast med en gång att den ökade satsningen på export inte sammanfaller med mitt tillträde. Satsningen har pågått under 1970-talet, men tar sig kanske lite mer handfasta former nu, säger Jan Ekman.

Fler säljare

Nu har han alltså varit med och lagt planen för hur exporten skall kunna öka. Berätta!

– Man kan väl säga att den här satsningen i huvudsak består av tre tyngre bitar. Först och främst blir det en satsning på våra fyra utländska dotterbolag – England, Frankrike, Danmark och Norge – där vi skall nyanställa säljare. Från och med 1 januari i år har vi dessutom sällsamarbete med Sandvik i Västtyskland. Deras stora säljkår skall sälja våra produkter, vilket förväntas medföra kraftig försäljningsökning på sikt. Den tredje delen är ett utökat samarbete med Atlas Copco. Vi har tidigare haft samarbete med dem, nu blir det mer målmedvet-



Jan Ekman med planen för exportökningen i sina händer.

tet. Bl a gör vi en katalog tillsammans för exportmarknaderna.

Tar vara på kunnandet

Ett annat stort jobb är att dokumentera allt det kunnande som finns inom företaget. Det skall man göra i en sliphandbok.

– Många av våra säljare börjar komma upp i den åldern nu att de snart skall pensioneras. De har en massa kunnande, som det gäller för oss att ta tillvara. Inte minst för att underlätta inkörningen av nya säljare.

– Vi håller för fullt på att samla mängder av sliphundande i en sk Sliphandbok, som vi skall översätta till tyska, engelska och franska. Teknisk rådgivning till kunderna är ett av våra främsta säljargument.

– Ännu en sak som skall bidra till ökad försäljning är att bygga upp

starka distributionskanaler av den typ vi bl a får genom Sandviksamarbetet.

Slipning – metod som ökar

Rent allmänt kan det tyckas som att slipmaterial har en ljus framtid. Slipning som bearbetningsmetod ökar nämligen.

– Men det finns också sådant som talar mot en ökad försäljning. Det blir allt snävare toleranser på de arbetsstycken som skall bearbetas hos våra kunder och därmed mindre material att slipa bort. Till detta kommer att livslängden på slipverktygen blir bättre och bättre.

– Vi kan tyvärr inte kompensera det här i priser p g a den hårda konkurrensen. Vi har ett flertal svåra konkurrenter att slåss mot, framförallt i utlandet. Vårt främsta konkurrensmedel blir därmed vårt tekniska kunnande, summerar Jan Ekman.

Exportkunderna: De komma från öst och väst . . .

Exportförsäljningen utanför Norden vid SlipNaxos är uppdelad på två regioner – Öst och Väst. Den sistnämnda är ungefär dubbelt så stor.

– Och kommer förmodligen att bli ännu större i förhållande till Öst under de närmaste åren, kommenterar Jan Ekman. Anledningen är bl a ett omfattande försäljningssamarbete med Sandvik AB i Västtyskland. Startskottet för detta gick vid årsskiftet.

Sylve Cederfelt är chef för den västra regionen. Hur sköter ni försäljningsarbetet där?

– Vi använder oss av olika vägar. De tunga inslagen är våra två dotterbolag i England och Frankrike. Dessutom har vi ett flertal agenter i olika länder. Till detta kommer försäljningssamarbetet med Sandvik i Västtyskland.

– På den här regionens lott ligger också bearbetningen av SKF:s anläggningar i hela världen. Så jag kan påstå att vi har kunder även i Brasilien, Argentina, Indien osv.

Nischtänkande

Ledstjärnan för exportförsäljningen är ett s k nischtänkande. Ett krångligt ord som kräver förklaring.

– Det innebär i korta ordalag att vi väljer ut en liten del av sortimentet för exportförsäljning. Samtidigt som vi säljer till en viss bestämd kundkategori. Vi kan ju inte marknadsföra oss på samma sätt som i Sverige, där vi är marknadsledare.

– De produkter vi väljer för exporten skall hålla hög kvalitet och kunna lämna god lönsamhet. De tre stora kundkategorierna är stålverk, bilindustrin och så kullagerfabrikerna.

Fordrar kunniga säljare

Idén med den här försäljningsinriktningen låter ju förnuftig. Men har den då inte några baksidor?

– Visst är det ett krävande sätt att sälja. Framförallt måste vi bemöda



Sylve Cederfelt basar för exporten, region Väst. Inom denna har man i år bl a inlett ett intressant samarbete med Sandvik AB.



oss om att få verkligt kunnigt folk till de branscher vi skall bearbeta. Men jag vill påstå att vi lyckats. England är ett bra exempel. Där har vår målmedvetna satsning givit oss en 35-procentig marknadsandel för ämnesslipskivor till stålverken. Och det finns fler exempel.

– Vi är för närvarande på gång att förstärka våra försäljningsbolag i såväl England som Frankrike.

Sandviksamarbetet

Från och med årsskiftet har SlipNaxos inlett ett sällsamarbete med Sandvik AB på den västtyska marknaden. Tidigare har SlipNaxos sålt via en agent i Västtyskland. Dess arbetsinsats motsvarade cirka två heltidsengagerade säljare. Nu får försäljningsarbetet en fördubbling till att börja med. Och på sikt kommer det att ökas ytterligare. Sandviks dotterbolag i Västtyskland är en imponerande säljresurs – här finns nämligen ett 80-tal säljare! Sandvik skall alltså sälja SlipNaxos produkter.

– Det innebär också att vi ökar vår kundkrets. Tills nu har vi i stort sett bara sålt till stålverken i Västtyskland och då enbart ämnesslipskivor. Dessutom har vi sålt till SKF:s anläggningar där. Nu kommer vi in på bilindustrin också. Även vårt flexsortiment skall börja säljas i Västtyskland. Ett begränsat lagersortiment till återförsäljarna i Västtyskland skall byg-

gas upp före semestern, omtalar Jan Ekman.

Annan typ av försäljning

Göran Ranström basar för exportförsäljning på den östra regionen. Som hans stand-in får Jan Ekman fungera när det gäller att berätta om försäljningsarbetet där. Göran var nämligen inte på plats när vi hälsade på i Västertervik.

– Man kan väl direkt konstatera att det är stor skillnad på försäljning i väst och öst. Det är endast i Polen och Jugoslavien som vi kan förhandla direkt med våra användare. I länder som Sovjet och Östtyskland får vi besöka inköpsministeriet i respektive land. Vi har alltså väldigt liten möjlighet att direkt påverka de som slutligen skall använda våra produkter.

– Sovjet, Polen och Östtyskland besöker vi själva. För övriga länder har vi ett annat försäljningssamarbete, nämligen med SECO-Tool, som har sitt säte i Wien för östförsäljningen. Vi ger dem tekniskt stöd i försäljningsarbetet, berättar Jan Ekman. Trots att denna region försäljningsmässigt är betydligt mindre än den västra är den långt ifrån ointressant.

– Vi har tex haft betydande volymökningar till Sovjet under flera år. Bl a fick vi i slutet av förra året en order på 2,8 miljoner kronor. Den ordern väckte stor uppmärksamhet i såväl radio som press, avrundar Jan Ekman.

– Det är sällan att säljaren får en order



Samling hos regionchefen! Frv Per-Inge Hermansson, Clas-Georg Hansson, Kent Arvidsson och Bo Gyllenstrand.

Rubriken är delvis sann, när det gäller SlipNaxos försäljning. Visst kommer det in en order, men oftast inte i samband med att säljaren besöker kunden. Då handlar det ofta om rådgivning för bättre miljö, bättre produktion och lösning av sliptekniska problem. Säljaren på SlipNaxos är nämligen i de flesta fall tekniker.

Det förklarar **Per-Inge Hermansson** för oss. Per-Inge Hermansson är regionchef för den södra delen av Sverige. Själv är han stationerad i Västervik och hans 15 medarbetare inom regionen finns i Malmö, Växjö, Göteborg och Västervik. Göteborg är för övrigt det största säljkontoret i Sverige, vilket framgår i ett separat reportage.

Ljusning i år

Även om många ögon för tillfället riktas på SlipNaxos exportansträngningar får man givetvis inte glömma hemmamarknaden. Så sker säkert inte heller.

– Nej, den är ju fortfarande mycket betydelsefull. Bara inom södra regionen sålde vi i fjol nästan 25 % av den totala faktureringen. Tyvärr var det ett par miljoner under budget, vilket hade sin förklaring i konjunkturskäl. I år har vi ännu så länge legat över budget, säger Per-Inge Hermansson.

Organisationen

I Göteborg har SlipNaxos sex anställda på säljkontoret. I Malmö finns det två, i Växjö en. Och så då Västervik, där Per-Inge Hermansson sitter

tillsammans med tre säljare.

– Dessutom har vi tre "hemmasäljare" här i Västervik. Det innebär att de tar emot samtal från kunder inom regionen. Det kan förutom beställningar innebära prisuppgifter, grundläggande teknisk information, offerter, uppgifter om leveranstider och liknande. Hemmasäljarna håller också kontakten med våra återförsäljare.

Säljer slipteknik

Säljkåren på SlipNaxos är inga vanliga "väskdängare", menar Per-Inge Hermansson:

– Nej, de säljer egentligen tekniken som sådan. Det var det jag menade med uttalandet i rubriken. Våra säljare genomför, med hjälp av SlipNaxos kunskande och produkter, metod- och produktionsförbättringar hos kunden. Genom att på detta sätt sälja kunskanden får vi också oftast förtroendet att leverera slipverktygen som behövs. Det kan tyckas vara ett dyrbart sätt att sälja på, men vi tycker det är ett bra sätt.

– Vidare har våra säljare ett intimt samarbete med tillverkare av slipmaskiner.

25 återförsäljare

Självklart kan inte säljarna inom region syd nå alla kunderna själva. Men för att SlipNaxos skall få en så väl täckande spridning som möjligt av sina produkter anlitar man återförsäljare och grossister.

– Våra återförsäljare, som består av större maskin- och verktygshandlare i landet, bearbetar mindre och me-

delstora kunder. Dessutom säljer vi till rikstäckande grossister, som hjälper oss att få ut bla pås-förpackade produkter. Det är sådant som kunden kan köpa ute på t ex varuhus.

Säljer mer i norr

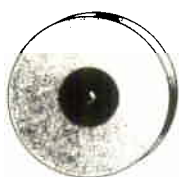
Göran Ranström är chef för den norra regionen i Sverige. Eftersom han inte var på plats när Brännpunkten gästade Västervik, så får Per-Inge Hermansson berätta om försäljningen i landets norra delar:

– Under 1978 sålde vi cirka 32 % av faktureringen inom den norra regionen. Det innebär att den är större än den södra sett till omsättningen. Den är också betydligt mer konjunkturskänslig, eftersom stålverken finns inom regionen. Och just ämnesslip-skivor till stålverken svarar för en stor del av vår omsättning.

Försök med säljgrupper

Inom den norra regionen pågår för närvarande ett försök med säljgrupper. Det är Falun som är platsen för det här försöket. Där finns tre säljare stationerade och de bildar gruppen med ensamsäljare i Uppsala och Karlstad.

– På sikt räknar vi med att få allt fler ensamkontor. De säljare som vill ligga ute på hotellrum och långt från bostaden blir allt färre. Flera av våra säljare skall i stället ha sitt kontor i bostaden, har vi tänkt. De kan komma hem till familjen praktiskt taget varje kväll. Och de kommer ju samtidigt närmare kunden, förklarar Per-Inge Hermansson.



Två kvinnliga säljare!

– Jag skulle vilja tala med någon på order ... som kan det här!

Så lät det flera gånger i början då **Ann-Britt Karlsson** parkerat sig på en av säljarstolarna på SlipNaxos. Ann-Britt är en av hemmasäljarna för region Sverige. Och att vara kvinna och samtidigt sälja slipskivor hade kunderna lite svårt att förstå i början.

Men nu går det bra. Både för Ann-Britt och hennes kollega **GunBritt Jansson**, som är hemmasäljare för exportkunder.

Ann-Britt Karlsson arbetade tidigare med leveransbevakning. Men så blev det omorganisation. Och en plats som hemmasäljare uppenbarade sig.

– Det var kanske lite knepigt i början. Men det var bara att sätta igång att lära sig. Jag har gått igenom våra egna interna sliptekniska kurser. Och så har jag varit ute och träffat en del kunder. Det är alltid lättare att tala med dem när man väl sett dem någon gång, tycker Ann-Britt Karlsson.

Alltid längtat efter detta

– Besöken ute hos kunderna har varit mycket givande. Förutom att man får träffa dem som man sedan har telefonkontakt med så har man också chansen att se hur kunden använder



Som tredje person från vänster ser du SlipNaxos kvinnliga säljare nummer två, **GunBritt Jansson**. Här tillsammans med sina kollegor på exporten, **Jan Linder**, **Carin Söderlind Lindqvist** och **Ragnar Svensson**.

produkterna, säger Ann-Britt Karlsson.

Även **GunBritt Jansson** tycker det är värdefullt med studiebesöken.

– Jag har varit och besökt vårt franska dotterbolag, som jag har mycket kontakt med. Och jag skall också besöka det engelska dotterbolaget.

– Hur som helst har jag fått min dröm att gå i uppfyllelse i och med att jag tog det här jobbet. Att få sälja och syssla med språk – det är toppen. Inte en dag har jag ångrat mig sedan jag

började här för två år sedan.

Ekonomiavdelningen

GunBritt Jansson var tidigare sekreterare på Ekonomiavdelningen.

– Jag var kanske lite rädd i början, eftersom allt var nytt för mig. Men det går ju att fråga! Och alla har verkligen ställt upp helhjärtat för att hjälpa mig komma in i jobbet. Dessutom har jag gått samma sliptekniska kurser som Ann-Britt.

– Man har för sig att tjejer måste vara "dubbelt så bra" som männen för att hävda sig i arbetslivet. Men den känslan har i alla fall jag aldrig haft här på exporten, menar **GunBritt Jansson**.

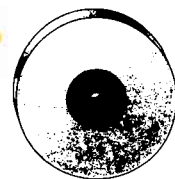
Arbetskamraterna

Det är väl kanske inte så konstigt att de två kvinnliga säljarna omges av män på arbetsplatsen – säljarjobbet är ju fortfarande mansdominerat i högsta grad. Ann-Britts kollegor inom Sverige heter **Olle Ling**, **Bo Gyllenstrand** och **Claes-Georg Hansson**. Hemmasäljare på exporten är, förutom **GunBritt**, **Hans Broo**, **Jan Linder** och **Ragnar Svensson**.



En av de två kvinnliga säljarna, **Ann-Britt Karlsson**, "övervakas" här av kollegan **Olle Ling**.

Lämnade chefsposten efter 8 år



*Efter åtta år som marknadschef lämnade **Rune Cederlund** sin post i augusti i fjol. Rune hade då bestämt sig för att, med ålderns rätt, bli delpensionär.*

– Då hade jag jobbat i många år tillsammans med min efterträdare Jan Ekman. Och det kändes skönt att lämna över till honom. Vi har nämligen samma uppfattning om det mesta, berättar Rune Cederlund.

Nu jobbar han två veckor, är ledig två, osv.

– Jag trivs mycket bra med det här och kan därför varmt rekommendera andra att också utnyttja förmånen med delpension. Det har inte varit några som helst problem med att fylla ut fritiden, menar Rune Cederlund.

Kontaktman

Vad gör han då, när han lämnat chefsposten på marknadsavdelningen?

– Ja, det finns fortfarande en hel del kontakter som jag upprätthåller. Det gäller tex med kunder och andra inom slipbranschen. På mitt arbetsbord ligger också en del utredningsarbete om tex vissa företagsförvärv samt analyser av branschen.

– Ibland räcker inte de två veckorna till, eftersom jag måste resa en hel del. Så en viss flexibilitet måste det bli mellan de två arbetsveckorna och de två då jag skall vara ledig.

– Förutom det jag redan nämnt kan jag väl också säga att jag fortfarande sitter kvar i en del sk produktråd här på SlipNaxos.

Både chef och springpojke



– Jag gör allt. Fungerar både som springpojke och chef för den här regionen.

*Det säger **Gunnar Björkman**, 61, som är regionchef för de nordiska länderna. Gunnar fungerar också som kontaktman på hemmaplan för de två nordiska dotterbolagen och generalagenten i Finland.*

Ca 20 % av omsättningen gick till de nordiska köparna av slipmaterial under 1978. Danmark är störste köpare.

– Finland är näst största kund och Norge kommer på tredje plats. Och så Island, säger Gunnar Björkman.

Tappade storkund

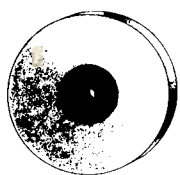
Någon större dramatik har väl inte slipmaterialförsäljningen i Norden bjudit på under senare år. Med ett undantag:

– Ja, under 1977 förlorade vi en stor kund i Norge. Det var när Stavanger Stål lades ned. De hade dess förinnan svarat för cirka 20 % av vår totala omsättning i Norge. Men genom ett bra arbete har vi kompenserat oss. I fjol var vi 11 % över 1977 års försäljningsvärde.

Började som representant

Gunnar Björkman började på SlipNaxos redan på 1950-talet och tillhör därmed veteranerna på företaget.

– Till en början var jag representant för det sortiment vi här kallar flex (och som läsare förmodligen kallar sandpapper). Jag reste ett 10-tal år i Mellan-Sverige. I början av 1970-talet blev jag så regionchef för Norden och håller på med det ännu. Hade jag inte haft ett så omväxlande och intressant jobb som det här är, hade jag säkert tagit delpension när jag fyllde 60.



Marknadsservice gör det mesta ...



Majvor Bohr, kvinnan som styr och ställer med det mesta på avdelningen – hon är sekreterare – tillsammans med Per Flink, som ansvarar för Marknadsservice.

– Vad vi gör? Ja, frågan är väl snarare vad vi inte gör. Här finns massor med jobb i syfte att underlätta för övriga medarbetare på marknadsavdelningen att syssla med renodlat försäljningsarbete i högre grad.

Den programförklaringen kommer från Per Flink, som tillsammans med 9 medarbetare utgör avdelning Marknadsservice på SlipNaxos.

Ta det här med prissättningen tex. SlipNaxos tillverkar närmare 40 000 olika artiklar och var och en har sitt pris. Och tom olika priser på olika marknader ...

– Marknadsservice skall se till att ta fram aktuella prislistor för de olika artiklarna. Även om beräkningsarbetet numera sker med hjälp av data i stor utsträckning så har vi mycket arbete med detta.

För alla regioner

Marknadsservice ger service till samtliga regioner, såväl inom som utom landet.

Vid en rundvandring på avdelningen,

som numera sitter samlad efter en ombyggnad av huvudkontoret, träffar vi först **Bo Wigren** och **Monica Wallgren**. Bo håller i prissättningsfrågor och fungerar samtidigt som hemmasäljare för diamant och bornitridprodukter.

– För min del består jobbet främst i att leda det administrativa arbetet på avdelningen. Dessutom håller jag i kundregister, kreditnotor mm, förklarar Monica Wallgren.

Har jobbat ihop i 32 år

Inger Eklöf och **Gösta Andersson** tillhör snart inventarierna på SlipNaxos. Eller vad sägs:

– Jag har jobbat här i 32 år. säger Inger ...

– ... och jag har varit här i 47! klämmer Gösta i.

De har alltså jobbat ihop i hela 32 år Inger Eklöf är avdelningens expert på priser i utlandet. Gösta Andersson har med sin gedigna bakgrund blivit SlipNaxos allroundman vad gäller slippapper och slippduk. Numera arbetar han halvtid.

Här var det tjejer!

Fem tjejer, nåja kvinnor, sköter en stor del av det löpande arbetet på Marknadsservice. Det är **Gun Hjalmarsson**, som tar hand om all korrespondens, och **Annika Bäckström**, som håller i registret över vad kunderna köper från SlipNaxos.

Tre tjejer till, var det. Och det är **Ingegerd Sandberg**, **Inger Nilsson** och **Lisbeth Johansson**. De bildar en skrivcentral tillsammans. Telex och översättningsjobb ingår också i deras arbetsuppgifter.

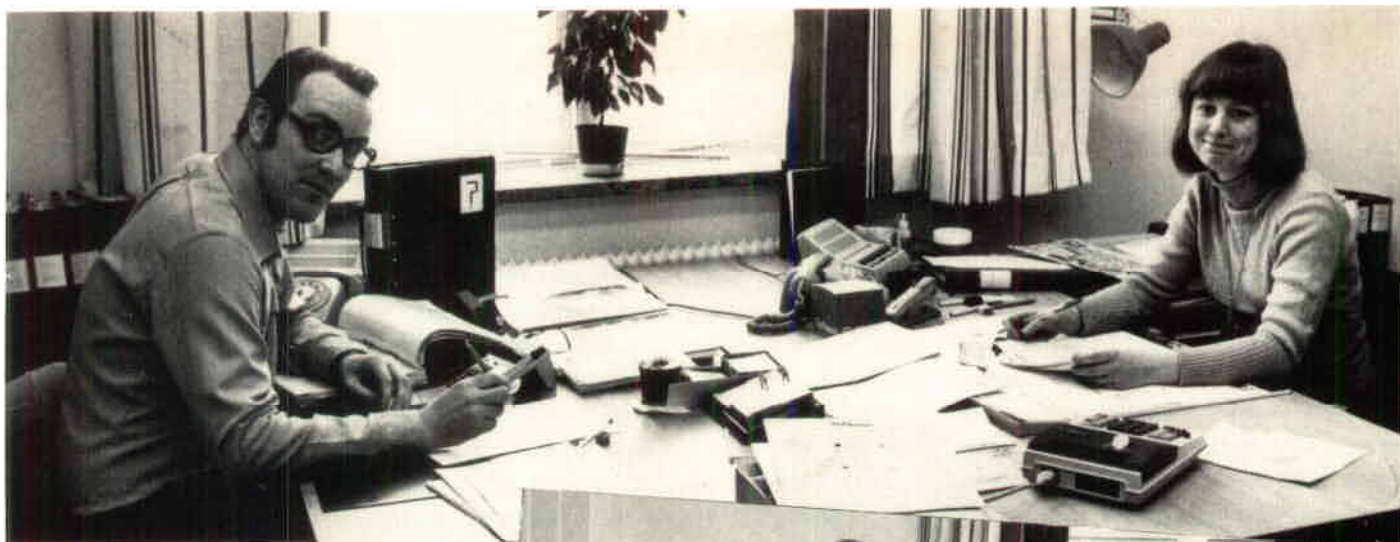
Även inköp

Chefen då – vad gör han?

– Ja, det kan man fråga sig, säger Per Flink.

– Först och främst skall jag se till att samordna det här arbetet. Själv bevakar jag lönsamheten och håller i budgetarbetet. Jag sysslar också med inköp av återförsäljarartiklar, närmare bestämt sådana som vi inte tillverkar själva.

– Till detta kommer också en del projekt och utredningsarbete, säger Per Flink.



Bo Wigren och Monica Wallgren, två kuggar i den viktiga Marknadsservice-funktionen.



Lisbeth Johansson



Gun Hjalmarsson, Annika Bäckström, Inger Sandberg och Inger Nilsson kamperar ihop i ett och samma rum på avdelning Marknadsservice.



Inger Eklöf och Gösta Andersson är arbetskamrater sedan 32 år tillbaka!

Marknadsinformation – Slip Naxos ansikte utåt

Marknadsinformation – det är en liten men "naggande god" avdelning på SlipNaxos. Med lite föråldrade termer skulle man kunna kalla den för reklamavdelning. Men å andra sidan är Marknadsinformation ett bra begrepp. Den här avdelningen ser nämligen både till att skaffa sig information om marknaden och informerar också marknaden genom reklam och andra former av säljstöd.

bästa kunskapen om vad kunden vill ha. När vi får "signaler" om nya produkter som behövs, eller produkter som behöver utvecklas ytterligare, gör vi helt enkelt en undersökning. Det kan ske dels genom en postal enkät, dels genom telefonintervjuer.

– Detta sammanställs sedan och bildar underlag för beslut. Är detta något att satsa på? Den frågan besvarar inte vi, utan företagsledningen. Oftast

nesslipskivor med ett fåtal storförbrukare som främsta köpare. I det första fallet arbetar vi mer med annonsering, direktreklam, trycksaker men även personlig försäljning. I det andra fallet blir det mer fråga om personlig marknadsföring.

Behöver hjälp

Men även i den personliga försäljningen behövs det säljstöd.

– Det vanligaste är väl saker som produktprover, blädderblock med produktinformation, trycksaker, dia- och overhead-bilder. Och det ser vi till att ta fram till säljarna.

Här kommer Inger Johansson in i bilden. Hon hjälper till att ta fram det här materialet.

– I kampanjerna som sedan dras igång är det Christer Lindberg som tillsammans med den fältansvarige säljaren, fungerar som "kampanjmotor" för återförsäljarna, förklarar Lasse Johnsson.



Årets Band – en uppmärksam kampanj med Stålmannen som dragplåster i försäljningsarbetet. Inger Johansson och Lasse Johnsson på Marknadsinformation demonstrerar en affisch, som ingår i kampanjen.

Fyra personer är sysselsatta med marknadsinformation. Det är **Hampus Bergström**, chef för avdelningen, **Lars Johnsson**, som främst sysslar med säljstöd, **Christer Lindberg**, som håller i kontakterna med SlipNaxos återförsäljare bl a då kampanjer dras igång. Och så nykomlingen i gänget, **Inger Johansson**, som slet sig loss från trådarna i telefonväxeln för att börja jobba med marknadsinformation för ett drygt halvår sedan.

Säljkåren – känslspröten

Lars Johnsson får berätta om avdelningens arbete.

– Säljkåren är vårt förnämsta känslspröt. Det är säljarna som har den

tas sådana beslut efter arbete i projektform.

Dags för marknadsföring

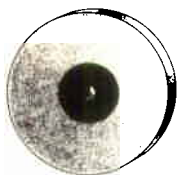
Har man sedan väl beslutat sig för att satsa på någon produkt så gäller det ju att marknadsföra den ordentligt. Här kommer Lasse Johnsson in i bilden:

– Det gäller att anpassa marknadsföringen till hur marknaden ser ut. Svaret på den frågan har vi fått genom marknadsanalyser. Det kan gälla inköpsvanor, vem köper, distributionsförhållanden, pris- och kvalitetsfrågor m m. Ytterligheterna är slipbanden – där vi har väldigt många små förbrukare som tillsammans köper en stor del av kakan – och äm-

Sån't är livet – på ett säljkontor

I Göteborg har SlipNaxos sitt största säljkontor. Här finns fem man och en kvinna, som har till uppgift att försvara färgerna i västra Sverige. Färgerna, ja. Skylten över entrén på Karl Gustafsgatan 49 är blå-vit. En händelse som ser ut som en tanke . . .

Det är trotjänare för hela slanten som residerar i lokalerna ett stenkast från Vasastan i Göteborg. Brännpunkten träffade **Gittan Johansson**, som håller



reda på det mesta och de flesta. Gittan satte sin fot på SlipNaxos första gången 1942. Nummer två i raden var **Arne Knopp**, säljare sedan 1945. Och så nykomlingen **Ronnie Johansson**, som varit där knappt ett år.

– Och så har vi **Lennart Hagström**, som är kontorsansvarig. Han började 1938. **Stig Ekbrand**, säljaren, började 1957. Han bearbetar kunder inom trä- och möbelindustrin. Slutligen **Inge-
mar Boberg**, som varit hos oss sedan 1954. Ingemar jobbar numera halvtid. Han har tidigare bearbetat storindustrin inom västra distriktet.



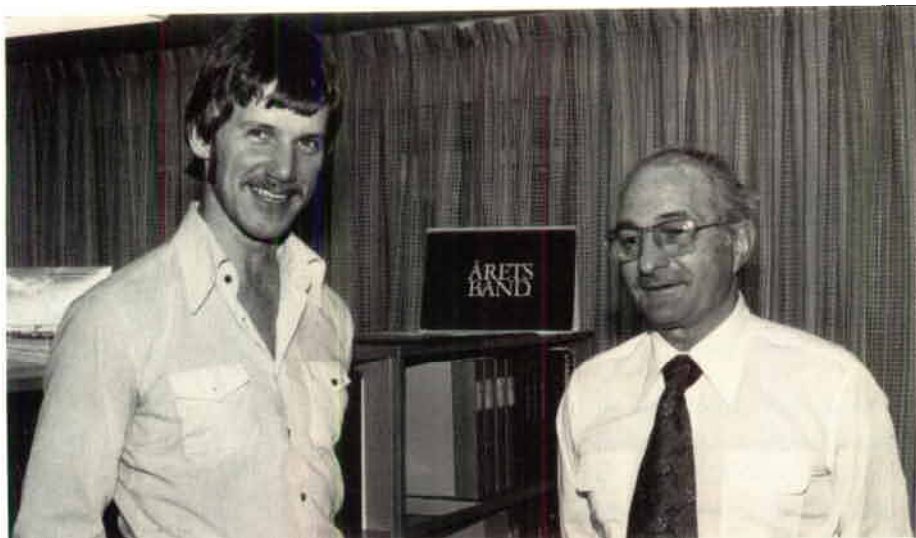
Gittan Johansson och SlipNaxos i Göteborg – det är nästan samma sak! Hon har funnits där sedan 1942.

Startade vid Skeppsbron

I många år höll SlipNaxos i Göteborg till vid Skeppsbron. Verksamheten har varit mer omfattande än vad den är idag.

– Det var på den tiden vi hade lager också i Göteborg. Som mest var vi åtta anställda, minns Arne Knopp.

– Till en början saknade vi verkligen lagret, men man vänjer sig med tiden. Numera har vi ju en huvudåterförsäljare inom distriktet som är relativt välsorterad. Arne Knopp berättar vidare att han och hans kolleger besöker kunder inom Dalsland, Väster-



Ronnie Johansson och Arne Knopp är försäljare inom Göteborgsdistriktet. Ronnie började för knappt ett år sedan – Arne för 34 år sedan!

götland, Bohuslän och Halland.

– Och så i Göteborg förstås. Alla vi som säljer har kunder här i sta'n.

Centralisering

– Vi var mer självständiga förr. Nu centraliseras en hel del till Västervik. Och det är nog inte så lyckligt alla gånger. Ju närmare man är en kund, desto bättre känner man vederbörande.

– En annan nackdel med avståndet till Västervik är att det ibland blir brister i informationen. Vi hade ett exempel nyligen. Vid en brand i fabriken informerades kunderna om att det eventuellt skulle kunna bli vissa förseningar med leveranser. Och de kunderna ringde hit och undrade. Vi visste ingenting . . .

– Nu är det ju också fördelar med ett distriktskontor. Kanske allra mest sammanhållningen här – den är verkligen toppen!

Tvingas lära sig

I det sistnämnda påståendet instämmer alla vi talar med. Inte minst Gittan Johansson. Med sitt härliga humör vågar vi nog också gissa att hon är en starkt bidragande orsak till den gemytliga stämningen på säljkontoret.

– För det mesta träffas vi här på måndagar och fredagar, hela gänget. Sedan skingrar försäljarna sig. Ibland sitter jag här ensam. Men det är bra – på det viset måste man lära sig en hel del. Det är lika spännande varje gång man lyfter på luren och inte har en

aning om vad det är för frågor på gång, menar Gittan.

Förutom en hel del telefonkontakt med kunder så håller Gittan ordning på det mesta i pappersväg.

– Vi får ju förnämlig statistik, budgetuppföljning, ordererkännanden osv. Jag ser till att sortera in papperna rätt så att det skall gå lätt att hitta för försäljarna. Får man så många och fina uppgifter gäller det ju att dom utnyttjas.

Från inköp till försäljning

Ronnie Johansson är, som redan nämnts, "gröngöling" bland alla veteranerna på SlipNaxos Göteborgskontor. Men det hindrar inte att han fått ansvarsfulla arbetsuppgifter:

– Den övervägande delen av min arbetstid ägnar jag åt SKF, som köper ungefär en tredjedel av all vår försäljning inom distriktet. Andra kunder som jag har till uppgift att bearbeta är Volvo Skövdeverken, Lidköpings Mekaniska Verkstad samt Uddeval-lavarvet.

– Innan jag började här var jag på ett mindre företag. Där gjorde jag en hel del inköp. Nu märker jag att jag haft stor nytta av att ha suttit som inköpare tidigare. Man vet vad man uppskattar hos en säljare. De sidorna försöker jag visa upp inför mina kunder, säger Ronnie.

Även Ronnie är nöjd med arbetsplatsen:

– Jag trodde det skulle vara bra. Det är ännu bättre!

Koncernens första snöskoter finns – i Skåne!!

Koncernen har investerat i sin första snöskoter! I Handöl, tror kanske många. Nej, i Billesholm i Skåne är den stationerad. Det är Nordvästra Skånes Kraft AB som funnit för gott att köpa sig en skoter. Visa av lärdomen från den gångna vinterns många och långa snöoväder.

Om Kung Bore fortsätter att visa sina dåliga sidor även kommande vinter så är i alla fall NVSK berett. Snöskotern är tänkt att i första hand användas vid felsökning utmed det 44 km långa luftledningsnätet som finns inom NVSK:s område. På skotern kan linjearbetarna snabbt söka över stora områden. Resultatet blir kortare elavbrott – till fromma för såväl abonnenterna som företaget. 15 000 kronor har den här skotern kostat. Så vitt vi känner till är det den sydligaste placerade skotern i landet.

NVSK:s
personal
beundrar
nyförvärvet



Men det epitetet lär den nog bli av med. Snöövädret lamslog ju i år hela södra delen av Skåne – området kring Trelleborg var osedvanligt hårt drabbat. Så bli inte förvånade om det säljs en och annan skoter dit till kommande vinter.

Brännpunkten har fått provköra skotern. Och vi kan garantera att det går undan – 31 hästkrafter under huven gör att skotern presterar en topphastighet på cirka 80 km/tim. Rekommenderad marschfart ligger dock på cirka hälften.

Vad gör facket? ... Och vad gör du själv!!

Text:

Birgitta Siwek,
SIF-medlem och
sekreterare i
klubbstyrelsen,
Höganäs.



Då jag en januarimorgon åker till jobbet i min gamla "Folka" kommer den där tanken igen då jag närmar mig "Bolaget".

Ljusen från fabrikerna lyser upp himlen och jag tänker ... "Tänk om de är släckta en morgon. Vad gör vi då i Höganäs?"

Mina tankar går vidare till alla oss som arbetar på HB. Gör vi verkligen allt för att det här företaget skall kunna leva vidare? Jag tänker då närmast på "facket".

"Facket" på HB är en liten del av alla anställda vilka verkligen engagerar sig i de anställdas och företagets problem och frågor. Då man, som jag, tillhör "facket" förvånar man sig ofta över att medlemmarna i stort är så fruk-

tansvärt ointresserade av sin situation på arbetsplatsen. Ofta bryr man sig inte om hur det går, inte ens med det egna arbetet vid exempelvis en omorganisation!!

Vad gör man istället? Jo, man sitter på sin stol och säger; "Det lönar sig inte att säga något, ty facket bestämmer över våra huvuden". Men hur kan nästan 600 SIF-medlemmar tillåta att några få fackligt intresserade bestämmer? Är det inte så att vi ofta väljer den enklaste vägen? Det är ju enklare att skrika på "facket" än att komma med egna idéer och förslag till lösningar. Och vem är "facket"? Det är ju vi alla anställda!!

Man pratar mycket om fackliga pampar men är det inte så att medlemmarna i allt för hög grad tillåter detta sk "pampvälde" på grund av bekvämlighet? För kan inte vi på det lokala planet arbeta tillsammans hur skall vi då kunna begära att de centrala förbunden fattar de riktiga besluten?

På HB är SIF-organisationen uppbyggd på ett sådant sätt att alla medlemmar har möjlighet till direkt på-

verkan genom sektionerna. Varför utnyttjas inte detta?

Vi, som sitter i klubbstyrelsen, känner oss ofta vilsna då vi går till beslut. Det beror, tror jag, i stor utsträckning på att vi inte känner medlemsförankring. Det är nästan alltid samma människor som lämnar synpunkter och har åsikter. Men den tysta majoriteten vet man aldrig vad den tycker. Det kan vara bristande information kanske ... eller andra faktorer som gör att medlemmen har svårt att ta ställning. Men den största anledningen är nog bristande intresse.

Vad vill jag då med denna artikel? Jo, jag vill uppmana alla, SIF-medlemmar speciellt, att hjälpa till med det fackliga arbetet! Det är det enda sättet att kunna påverka sin situation på arbetsplatsen.

Därför, hjälp oss i sektioner och klubbstyrelse så att vi vet när vi går till beslut att det är förankrat hos medlemmarna.

Tag kontakt med din sektionsstyrelse eller klubbstyrelse och lämna dina synpunkter istället för att behålla dem för dig själv!

Facket förbereder sig

Text: Marianne Quist

Facklig utbildning på arbetstid – Fabriks i Höganäs bjöd in Brännpunkten att titta närmare på vad den kan innehålla.

Tidigare har Fabriks utbildat sig i medbestämmandelagen. Nu går man vidare och förbereder ett eventuellt medbestämmandeavtal.

I Sahlstenska fastigheten i Höganäs satt 10 man och lyssnade på klubbordföranden och cirkelledaren Hans Nilsson. Han var mitt inne i att förklara företagets organisation.

– Vi hoppas på att få en bättre personalpolitik och arbetsorganisation inom företaget, svarar Hans på frågan varför 11 man så intensivt går in för den här kursen.

Att man är mer än vanligt intresserad av den här utbildningen är alla helt överens om.

– Nu kan vi mera diskutera problem

Kursdeltagarna är från Fabriksklubben i Höganäs. De ingår i styrelsen som ordinarie ledamöter och suppleanter:

Leif Lindblad	Kristian Pedersen
Bo Litzén	Karl Persson
Thor Löfstedt	Leif Pettersson
Egon Mark	Sten Sjögren
Hans Nilsson	Percy Söder
Aage Pedersen	



Med Fabriks mått mätt: Hans Nilsson visar avståndet mellan företagsledning och fabriksgolvet. Eller kanske någon annan klyfta?

och frågor som står oss nära och som vi känner till. Tidigare utbildning i Medbestämmandelagen var givetvis nödvändig och intressant, men det var mera teori. Den här utbildningen ger oss möjlighet att jämsides med teorin diskutera verkliga problem inom företaget. Vi lär oss också hur företaget är uppbyggt och vad de olika avdelningarna har för funktioner.



Karl Persson och Thor Löfstedt har blivit insatta i företagets organisation.

LO:s utbildningsprogram

Utbildningen som Fabriksklubbens styrelse håller på med ingår i LO:s utbildningsprogram i medbestämmandefrågor. Den är baserad på det förslag till medbestämmandeavtal som LO-PTK lagt fram till arbetsgivarparten. I det förslaget krävs avtalsreglering på områdena personalpolitik, arbetsorganisation och arbetsledning, företagsdemokrati och data, koncerner och koncernliknande förhållanden, företagsledningsfrågor, facklig introduktion och utbildning. Personalpolitik och arbetsorganisation är det man satsar på nu. Det som sen står på tur är företagsledningsfrågor och data.

– Måste vara förberedda

– När medbestämmandeavtalet blir klart måste vi vara förberedda. Vi måste känna vårt företag, veta hur det fungerar. Annars får vi det mycket svårt då vi skall vara med om den lokala utformningen av avtalet. Medbestämmandeavtalet kommer förmodligen att bli ett ramavtal, som vi själva skall fylla ut med lokala avtal efter det egna företagets förutsättningar.

Utbildningen omfattar 80 timmar – 40 timmar vardera för personalpolitik och arbetsorganisation. Personalpoli-

tiken har gruppen redan klarat av. Man är nu mitt uppe i arbetsorganisation.

– På Fabrikssidan ligger vi långt efter i utbildning i sådana här frågor. Vi måste därför satsa mer på utbildning än vad man behöver på arbetsgivar sidan. Sen har vi inget emot att ha en gemensam utbildning med arbetsgivaren när vi känner oss mogna för det.

Långsiktig planering finns inte

Att kunna ha rätt antal anställda vid varje produktionssvängning är varje planerares dröm. Fabriks tycker så här om Höganäsbolagets personalplanering:

– Tyvärr har vi på Höganäsbolaget en mycket dålig långsiktig personalplanering. Vi talar då om kollektivsidan. Som exempel kan vi nämna hur man resonerar då man skall begära pengar till en investering: Att köpa maskiner och annan utrustning kostar 9 miljoner kronor. Man behöver inte längre ett antal arbetare som kostar 3 miljoner kronor. Återbetalningsperioden blir 3 år, fullt acceptabelt och investeringen beviljas. Och man flyttar på gubbarna.

– Man resonerar i sådana sammanhang som om man fortfarande har rätt att avskeda arbetarna så fort man inte

har nytta av dem. I verkligheten står man alltså med problemet att sysselsätta folket på annat ställe. Och någon besparing blir det inte för företaget.

– Vi kan inte tolerera att man har en så kortsiktig planering. Våra medlemmar skall inte behöva flytta på sig från en arbetsplats till en annan med kort varsel. Det är skadligt för både individen och för företaget. En hög sjukfrånvaro bland annat blir oftast följden. Långsiktig planering i det här sammanhanget innebär att man ser åtminstone 3 år framåt i tiden, anser Fabriks.

– Vi vill ha mer av utbildningspengarna

Alla anställda skall ha rätt till utbildning, anser kursdeltagarna:

– Det är inte rätt att det bara skall vara vi i styrelsen som får utbildning. Och med utbildning menar vi inte enbart kurser utan även utveckling i det egna arbetet. Den anställda skall utbildas till att kunna ta ansvarsfullare arbete och även kunna lära sig andra arbetsmoment.

– Utbildning i medbestämmandelagen skall alla anställda ha rätt till. Hur skall de annars kunna leva och arbeta med den, om de inte vet vad den går ut på? Vi kommer att jobba för att alla

våra medlemmar skall ha rätt till 40 timmars facklig grundutbildning.

– Vi anser också att våra medlemmar skall få större del av utbildningsbudgeten. Som det nu är går det mesta av pengarna till tjänstemännen.

– Och vi hävdar att all utbildning som de anställda får är värdefull för företaget.

Introduktionen måste bli bättre

Alla måste vara motiverade att arbeta och det första intrycket av arbetsplatsen kan ofta bli det bestående. Det är i alla fall en oerhört viktig bit i personalarbetet. Den anställda skall känna att han eller hon är välkommen och med i arbetsgänget.

I avsnittet om personalpolitik gjorde kursdeltagarna upp ett förslag till ett introduktionsprogram:

– Alltför ofta händer att en nyanställd bara blir visad till sin maskin och med några enkla anvisningar blir tillsagd att sköta den. Sen händer inget mer.

– Vi har tagit fram ett förslag till olika introduktionssteg. Det som kommer först är introduktionen om den egna arbetsplatsen och information om skyddsombud, matsalar, läkare och liknande. Längre fram i tid kommer den centrala introduktionen, som rör företaget i helhet. Vi har också diskuterat att utse faddrar som skall ta sig an den nyanställde.

Arbetsledaren – en annan roll

Skall arbetsledaren finnas kvar i fortsättningen? Den frågan ingick i "företagets organisationsfrågor".

– Några förmän som skall "leda och fördela arbetet" anser vi inte längre behövs. Det måste dock finnas arbetsledare men den befattningen måste se annorlunda ut än den gör idag. Ansvar för att hålla samman

en arbetsgrupp skall ligga inom gruppen. Vi kallar därför denne person för gruppleddare. Och den rollen skall helst rotera inom gruppen, så att alla får känna på att ta ansvar.

Då skall denne gruppleddare givetvis ha mer betalt?

– Nej, det är inte vår uppfattning. Med ökat ansvar följer också trevligare arbetsuppgifter och det anser vi är betalning.

Förmansbefattningen har ju varit en naturlig avancemangsmöjlighet. Hur blir det för den personen som har ambition att vilja komma ett steg högre i hierarkin?

– Det finns alltid möjlighet att utbilda sig och kunna få andra befattningar, planeringsjobb eller liknande. Det finns ingen anledning att behöva sätta den ena gubben som chef över den andra. Vi har idag alldeles för många steg i vår organisation. Från VD och ner till oss som jobbar på golvet kan det finnas sju nivåer. Skall det verkligen behövas? Vi anser det inte.

Vad tror ni arbetsledarna säger om ert

resonemang?

– De har givetvis en egen uppfattning om sin ställning på arbetsplatsen.

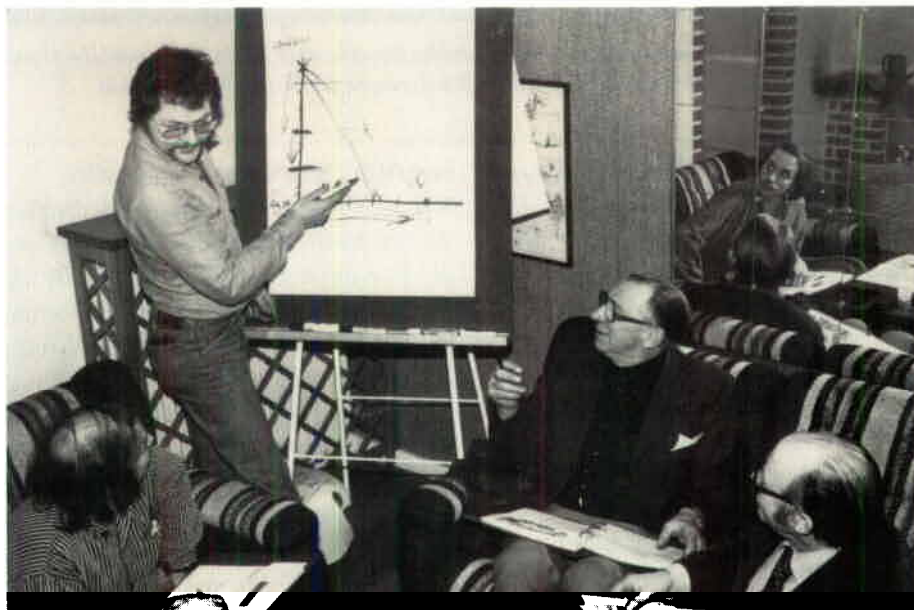
Har ni diskuterat frågan med dem?

– Inte ännu, det är möjligt att vi gör det framöver.

Fabriks har en önskan att man prövar den här "grupporganisationen" på något arbetsställe inom företaget. Först då kan man diskutera för- och nackdelar.

Inbjudna

Till de här kurserna har gruppen bjudit in personer både inom och utanför företaget. Så har Urban Bjurö från Utbildningsavdelningen varit med och diskuterat kring introduktionsfrågorna, Arne Derefeldt från PA-rådet har föreläst om personalpolitik och Rune Synnelius, vår administrativa chef, har vid vårt besök ännu inte varit där, men kommer att få en hel del frågor som kursdeltagarna vill ha svar på. Ett studiebesök skall man också göra. Volvo-Olofström är resmålet.



Här visar Bo Litzén hur långt man kommit med MBL-andan inom företaget. Åhörare är frv Leif Pettersson, Sten Sjögren och Percy Söder.

Höganäs AB har köpt Smergelskiffabriken



Svenska Smergelskiffabriken, ett företag som startades för cirka 70 år sedan, ingår från den 1 april i Höganäskoncernen. Fabriksområdet gränsar till koncernens fabriksområde i Höganäs.

From den 1 april i år är Svenska Smergelskiffabriken i Höganäs i koncernens ägo. Höganäs AB har nämligen köpt samtliga aktier i företaget. Smergelskiffabriken kommer att ingå i division Slipmaterial.

Vid Svenska Smergelskiffabriken tillverkas i huvudsak slipskivor och flintpapper.

– En del av de produkter som Smergelskiffabriken har kommer att bli intressanta komplement till våra produkter, säger Mats Bergqvist, som är

vice VD i SlipNaxos, Västervik.

Vid övertagandet hade Svenska Smergelskiffabriken ett 20-tal anställda. För dessa har Höganäskoncernen utlovat att produktionen skall fortgå under minst två år. En del förändringar har dock signalerats:

– Det kan bli aktuellt med att flytta en del av produktionen från Höganäs till Västervik och vice versa. Inköps- och försäljningsverksamheten kommer också att samordnas. Vi är dock måna om att Svenska Smergelskiffabriken även i fortsättningen skall kunna bibehålla sin smidighet, dvs för-

mågan att snabbt expediera mindre order. Detta har möjliggjorts tack vare en enkel administration, menar Mats Bergqvist.

Under 1978 omsatte Svenska Smergelskiffabriken 3 miljoner kronor. Det kan också nämnas att dess fabriksområde gränsar till Höganäskoncernens fabriksområde.



Instruktörer om Verkstadsskolan:

– Alla vill ha den kvar men ingen vill betala

Text: Marianne Quist



Tre instruktörer på skolbänken: Rune Lindkvist, Carl-Eric Nilsson och Egon Nilsson.

Verkstadsskolan vid Höganäsbolaget har funnits till i 34 år. Det är många år, och under de här åren är det många ungdomar som fått avgångsbetyg för genomgången kurs. Omkring 350 och hälften av dem är fortfarande kvar inom företaget.

Verkstadsskolan har ett gott anseende. Detta icke minst tack vare sina instruktörer. Och nu är dess existens i högsta grad ifrågasatt. Företaget anser att kostnaden för att driva skolan är alldeles för hög. Ca 2,5 miljoner kronor kostade den förra året.

Nu diskuterar man ett samarbete med Höganäs kommun. KOMVUX, den kommunala vuxenutbildningen, hoppas man tar över undervisningen. Förhandligar pågår med kommunen, liksom med de fackliga organisationerna.

TEORISHEMA VÄRTEFÖRMÄN 1979				TEORITID 8/1 - 25/5 1979			
OJÄMN VECKA				JÄMN VECKA			
ÅRSKURS I				ÅRSKURS I			
TID	MÅNDAG	TISDAG	ONSDAG	TORSDAG	FREDAG		
08.00-08.45	MEK 2	MEK 2	MEK 2	MEK 2	MEK 2		
08.55-09.45	YRKESRÄKNING K.J. ROSLUND	MATERIALLÄRA U. ENGSTRÖM	VERKTYGSLÄRA E. NILSSON	YRKESRÄKNING K.J. ROSLUND	MATERIALLÄRA U. ENGSTRÖM		
09.55-10.40	MEK 2	MEK 2	MEK 2	MEK 2	MEK 2		
10.50-11.35	GYMNASTIK HB-HÄLLEN L. PERSSON	SVETSTEORI E. NILSSON	SVENSKA L. WILKS	GYMNASTIK HB-HÄLLEN L. PERSSON	SVETSTEORI E. NILSSON		
11.55 - 12.55	LUNCH						
12.35-13.20	MEK 2	MEK 2	MEK 2	MEK 2	MEK 2		
13.30-14.10	YRKESRITNING K.J. PETERSSON	YRKESTEKNIK A. OLOFSSON	PRÖV- OCH PROCESS KÄNNEDOM VA: 3-5-7-9-11 P. PERSSON VA: 13-15-17-19-21 P. EKROTH, K.J. PAULSSON	YRKESRITNING K.J. PETERSSON	YRKESTEKNIK A. OLOFSSON		
14.25-15.10	MEK 2	MEK 2	MEK 2	MEK 2	MEK 2		
15.20-16.00	MATTEKNIK A. OLOFSSON	YRKESRÄKNING K.J. ROSLUND	YRKESRÄKNING K.J. ROSLUND	MATTEKNIK A. OLOFSSON	YRKESRÄKNING K.J. ROSLUND		

År 1945 tillsattes ett samarbetsorgan mellan Svenska Arbetsgivareföreningen och Landsorganisationen. Det kallades för Arbetsmarknadens Yrkesråd. Yrkesrådet höll på våren samma år en konferens om yrkesutbildningen inom industrin med repre-

sentanter från SAF, LO, folkrörelserna, enskilda företag och skolor.

Resultatet av den här konferensen blev för Höganäsbolagets del att man tillsatte en instruktör och kontrakt

gjordes upp för eleverna. Den praktiska utbildningen skedde vid Centralverkstaden. Enligt kontraktet var eleverna skyldiga att gå igenom teoretisk utbildning vid Höganäs stads yrkesskolor.

Förbättringar

Under första femårsperioden skrev 28 elever kontrakt. Det var flera elever som bröt kontraktet – det var inte så lockande att efter 8 1/2 timmes arbete sätta sig på skolbänken och läsa teori. 1950 ombildades Verkstadsskolan och ny lärlingsplan utarbetades. En av de väsentligaste förändringarna var att den teoretiska utbildningen förlades till arbetstiden. Året därpå höjdes också timpenge för minderåriga och detta medverkade till att Verkstadsskolan blev mycket populär.

Verkstadsskolan har under årens lopp förbättrats. Från början fanns endast en linje – idag finns det tre: verkstadsteknisk, elteknisk och träteknisk linje.

För dyrt

Kostnaderna för att driva skolan har blivit så pass höga att företaget inte längre vill driva den i egen regi. 2,5 miljoner kronor är mycket pengar och man anser att de behövs bättre på annat håll. Enligt företagets planer blir det inte några intagningar av elever till hösten. De elever som redan går på de olika linjerna kommer dock att få avsluta sin utbildning. De sista blir klara sommaren 1981.

Företaget har föreslagit skolmyndigheterna att i Höganäs förlägga en filial till Yrkesskolan i Helsingborg (Rönnowska skolan).

Någon yrkesskola finns inte längre i Höganäs. Men skolmyndigheterna



Ett besök i snickeriverkstaden: frv Peter Rasmusson, Kjell Andersson, instruktören Göran Brorsson och Birgitta Paulsson.

har sagt nej till det förslaget. Nu står hoppet till Höganäs kommun och den kommunala vuxenutbildningen KOMVUX att de skall starta en två-årig verkstadsteknisk linje. Höganäs-bolaget skulle då kunna erbjuda en del av de elever som gått igenom kursen ett påbyggnadsår, det tredje året.

En hel del oklart

MBL-förhandlingar pågår parallellt med diskussioner med kommunen. En hel del frågor måste klarläggas, anser facket i Höganäs.

Det är tex vilka utbildningslinjer KOMVUX kan erbjuda, utbildningsplaner, löner under tredje året, lokaler. Och sist men inte minst: Hur blir det för våra instruktörer?

– Vi förstår situationen

Verkstadsskolan har fem instruktörer, två vardera för mekaniker- och snickarlinjen och en för elektriker eleverna. De som varit med längst är Rune Lindkvist, Carl-Eric Nilsson och Egon Nilsson. Rune har hand om snickarna, Carl-Eric elektrikererna och Egon undervisar mekanikerna.

– Det är både tråkigt och otryggt att inte veta hur skolans framtid kommer att se ut. De här åren har varit intressanta och givande på så sätt att vi sett

resultat av vårt jobb. Att följa ungdomarna i tre år och se deras framsteg ger verkligen arbetsglädje.

Alla tre är gamla i gården. De har jobbat på fabriksgolvet och vet vad de talar om när de undervisar sina elever. Och till den självlärda praktiken har de lagt Verkstadsföreningens och Ali-Ratis kurser för instruktörer. Så nog är eleverna i goda händer.

Teori och praktik har varvats i undervisningen, en vecka teori och en vecka praktik osv. Teorilektionerna leds antingen av instruktörerna själva eller tjänstemän inom företaget med specialkunskaper. Även lärare utifrån anlitas, tex i svenskundervisningen. Undervisningen följer helt Verkstadsföreningens kursplan.

– Alla vill ha skolan kvar, men ingen vill betala. Trots allt förstår vi att företaget vill lägga ned skolan. Det har blivit för dyrt. Eleverna som går här är numera anställda och har bra timlöner. En 16-åring har 16:80 och en 18-åring 23:20. Om man jämför med Metalls lärlingsavtal ligger det på ungefär halva den kostnaden.

Utbildning är en tillgång

– Det är klart att vår verkstadsskola har varit populär med tanke på att ungdomarna har så pass bra betalt under den tid de går i skolan. Men vi

tror också att populariteten beror på att alla de elever som gått ut skolan har fått arbete hos oss i företaget. Visserligen har en del inte kunnat få jobba med det de har utbildat sig till. Men vi vet ju hela tiden var vi har dem och blir det ett jobb ledigt inom deras yrkesområde, så har de ju först och främst chansen att få det.

Om KOMVUX kommer att ta över undervisningen får eleverna inte någon lön utan som andra studerande får de studiebidrag. Ekonomiskt blir det givetvis inte lika bra för dem som det är nu. Men utbildningen är en tillgång som ingen människa kan ta ifrån en:

– Vi hoppas att ungdomarna tänker lite framåt i tiden. Med en god yrkesutbildning har man större chans på arbetsmarknaden. Vi kan ju se på våra elever från tidigare år. De har bra jobb, en del har blivit förmän, andra har vidareutbildat sig och är tex personalmän och konstruktörer.

Problem med ungdomarna?

– Inte, vi har bara goda erfarenheter. Att de är olika i sätt och beteende är helt naturligt och ska så vara. Det stimulerar samvaron.

Resorna tog slut

Det är inte enbart teori och praktik som förekommit i utbildningen under årens lopp. Lite extra krydda på anrättningen har studieresorna satt. Varje år har andra och tredje årskursen planerat för sina resor, och studiebesök på industrier har arrangerats.

– Vi har haft många trevliga resor. Tyskland, England och givetvis Sverige har varit våra resmål. Det har varit intressant både för elever och lärare. Resorna inom Sverige var nog de som gav mest, även om det har varit nog så trevligt att besöka andra



I Mekaniska verkstaden är det frv Alf Olsson som instruerar Ulf Persson.

länder. Men tyvärr var 1976 det år då vi gjorde den sista resan. Pengarna tog slut sen.

– Som avslutning på vår egen verkstadsskola skulle det ju vara trevligt om vi kunde arrangera en resa. Det behöver ju inte vara fjärran härifrån. Här kan vi tillägga att vi numera har en snickerifabrik i Sollebrunn och att Bohusverken inte ligger långt därifrån!

– Vi vill vara instruktörer

Instruktörernas egen framtid är i dagens läge något oviss:

– Om KOMVUX anser, att vi fortfarande skall fungera som instruktörer kommer ett annat problem in i bilden. Vi kommer att bli ekonomiskt lidande efter som vi nu arbetar 40 timmar i veckan och KOMVUX endast har 32 timmar. Det är vi ju inte så glada över, men det får bli en förhandlingsfråga mellan facket och företaget. För att utbildningen skall komma igång

fordras ju också att ett visst antal elever söker. Minimum är 12 för varje yrkesgren.

– Lokalerna behöver också rustas upp, anser vi. Det önskemålet har vi haft länge, men man har inte gjort något åt det ännu. Förmodligen vill företaget avvakta och se behovet av lokaler.

Många frågor är fortfarande obesvarade och instruktörerna följer diskussionerna mellan företaget och KOMVUXs representanter med spant intresse. Att arbeta med människor och speciellt ungdomar som skall formas för arbetslivet, har sin tjusning. Ett jobb med döda ting går inte att jämföra, anser de tre instruktörerna.

Blir det en fortsatt utbildning i KOMVUXs regi och blir det våra instruktörer som kommer med på schemat som lärare, ja då kan eleverna tryggt söka sig dit. För våra instruktörer vet hur man skall "slå vett i ungarna" och samtidigt få dem att trivas!

"För arbetarnes bästa"

Text: Marianne Quist

Löntagarfondsfrågan har diskuterats under hela 1970-talet. Om och hur den "skall vara eller icke vara" är politiker och fackliga organisationer ännu inte ense om. Individuella andelar eller kollektiva löntagarfonder??? Ja, frågetecknen är många kring utformningen av en eventuell löntagarfond.

Vi skall här presentera Höganäsbolagets egen "löntagarfond" instiftad år 1889. Den hade en utformning som förmodligen inte hade accepterats av facket idag. Vi har plockat fakta från protokoll ur vårt arkiv.

Det är alltså 90 år sedan vi började med "löntagarfond" på Höganäsbolaget. Utformningen var lite annorlunda än den som diskuteras idag. Och något löntagarinflytande i dagens mening var det knappast tal om.

Fonden var mera ämnad som understöd åt arbetarna. De sociala reformer vi har nu fanns ju inte på den tiden. Arbetarna fick lita till arbetsgivarens goda vilja när det gällde pension, sjuklön och liknande.

10 procent av vinsten avsattes – dock med reservation

Det var således vid bolagsstämman i juli 1889 som man bestämde att avsätta 10 procent av 1889 års vinst till arbetarna eller som det står uttryckt i protokollet "Herr Ordföranden hemställer till stämman om bifall till Styrelsens förslag att af 1889 års vinst få till arbetarnes bästa använda tio

procent om ock i den form på det sätt Styrelsen finner lämpligt, och blev denna hemställan av stämman godkänd."

Det här beslutet gillades inte av alla och en reservation mot beslutet bifogades vid protokollets justering av Carl Klingsporr:

"Välborne Ryttmästare Tornérhjelm Wid justering af protokollet för Bolagsstämman d 16 ds i Höganäs anholder jag det måtte antecknas att jag reserverar mig mot det beslut som fattades med anl. af Grefve Raul Hamiltons förslag. Jag anser av vikt göra detta då det i viss mån ju återkommer vid nästa bolagsstämma. Ett bolag måste stå på en praktisk affärsmässig grundval och sannerligen några goda resultat vinnas genom en pjunkig ömtålighet för arbetarne som mera utvisar svaghet än något annat.
.-.-.-."

Pensionsfond bildades

Eftersom arbetarnas löner höjdes hösten 1889 fann styrelsen inget skäl till att disponera 10 procent av 1889 års vinst till arbetarnas bästa. Vid bolagsstämman den 10 juli 1890 beslöt man istället att huvudsakligen till en pensionsfond avsätta 6 procent av 1889 års vinst. Utdelningen till aktieägarna var det året också 6 procent. År 1891 var en utredning klar om arbetarnas och deras "enkors nuvarande pensionering samt förslag till nya grunder härför". Disponenten fick i uppdrag att utarbeta fullständiga reg-

ler och vid styrelsesammanträdet i juli 1891 godkändes dessa.

Vid styrelsesammanträdet i december 1891 bestämdes att "för innevarande år tilldela pensionsberättigade arbetare, som kvarstå uti arbete, en summa af 25 kronor hvardera".

För arbetarnas bästa

Bolaget bedrev undervisning i bla träslöjd och medel för denna undervisning togs ur den här fonden. Godtemplars och Templars Byggnadsförening behövde låna 2 000 kronor och dessa pengar togs av medel avsatta till "arbetarnas fördel". Likaså behövdes extra kraftiga åtgärder för bekämpning av den återupppflammande difteriepidemin. Pengarna togs ur fonden. Räkenskaperna för år 1893 såg ut så här:

För extra sjukvård	1 469:65
För slöjd undervisning	775:–
För tidskrifter,	
föredrag m m	429:86
Till halfpensionärer	3 812:50
Överfört till Enkekassan	21 880:63
Återstod	2 478:39

Nyemission – aktier till fonden

För att hålla fonden vid liv avsattes varje år en viss procent av nettovinsten till fonden. Det var samma procentsats som aktieägarna fick i utdelning.

Men år 1900 blev det ett rejält tillskott i kassan. Styrelsen föreslog bolagsstämman att utge 2 500 nya aktier å kr

1000:- och att 250 av dessa aktier skulle överföras till en ny arbetarnas pensionsfond. Disponenten fick ånyo i uppdrag att se över reglerna för pensionsfonden.

I april 1901 vid styrelsesammanträdet i Stockholm slutgranskades reglementet, men bordlades i avvaktan på riksdagens beslut om olycksfallsförsäkring av arbetare. I december 1901 var stadgarna för pensionsfonden klara och försedda med "Kongl. Maj:ts befallningshafvandes stadsfästelse".

Arbetstagare i styrelsen

Vid styrelsesammanträdet den 21 december 1901 utsåg styrelsen till "hufvudmän i den nya arbetarpensionsfonden dels herrar friherre J Gyllenstierna och fil. doktor A Wadstein, dels sex föreslagna bolagets tjänstemän, samt dels äfven föreslagna två arbetsförmän, tre pensionärer och femton arbetare, valda bland de olika arbetsafdelningarna, i förhållande till arbetareantalet inom desamma".

Pensionsfondens högtidliga öfverlemnande

Det var så dags för det högtidliga överlämnandet av fondens kapital och stadgar. Detta skedde på eftermiddagen den 21 december i Folkets Hus i Höganäs och man bjöd bland annat på kaffe och cigarrer.

"§ 121

Under anmälan, att disponenten kallat Stenkolsbolagets samtliga tjänstemän och underbefäl samt pensionärer och till myndig ålder komna arbetare, att möta styrelsen i Folkets hus stora festsalen kl 3.30 e.m., godkändes följande förslag till program för pensionsfondens högtidliga öfverlemnande.

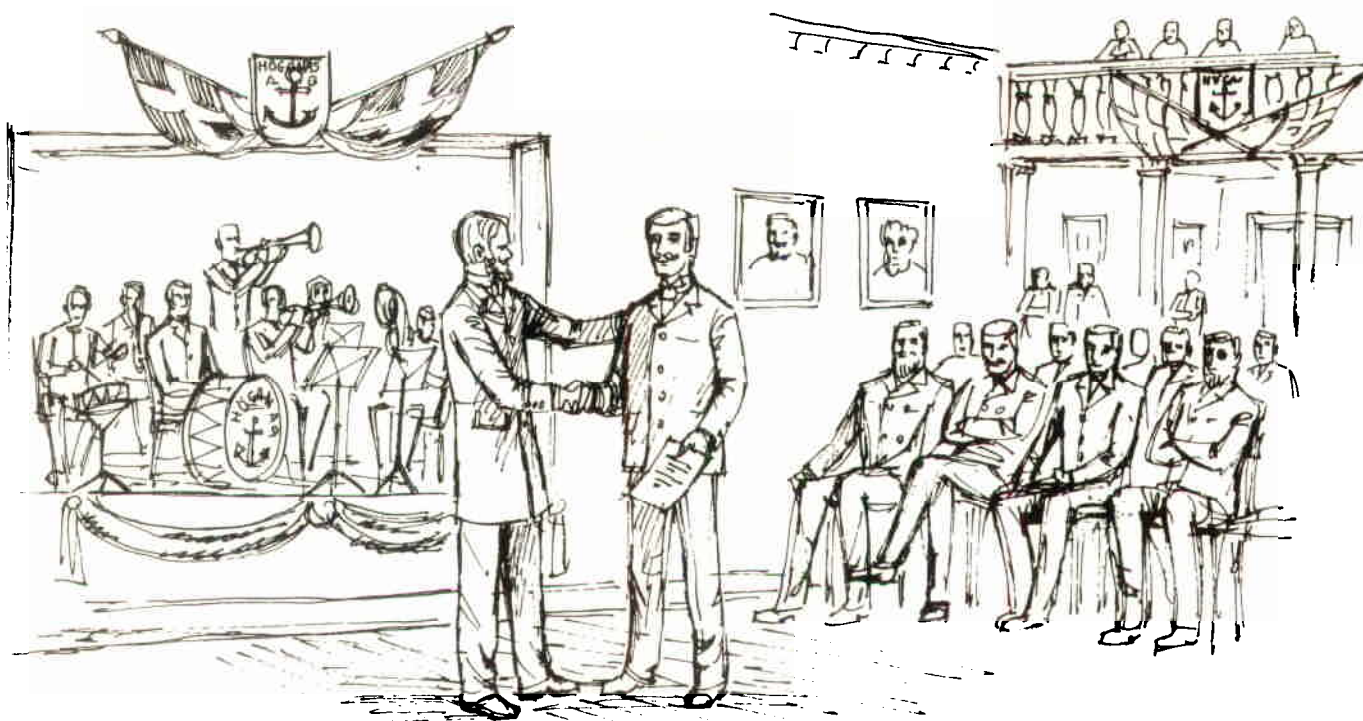
1. Styrelsens ordförande helsar bolagets arbetare och förklarar ändamålet med fondens bildande.
2. Disponenten uppläser fondens stadgar med förklaring af hufvudpunkterna deruti, hvarefter han tillkännagifver hvilka styrelsen utsett till hufvudmän och dessa framkallas.
3. Styrelsens ordförande öfverlemnar härefter till fondens hufvudmän dels fondens stadgar uti hufvudskrift och dels fondens medel, värdehandlingar å nominellt kr 250 000:-, samt dessutom kr 15 000:- såsom rörelsekapital för att sätta fonden i tillfälle att genast med nästkommande år kunna öfvertaga pensioneringen, och utdelas till arbetarna fondens stadgar uti tryckta exemplar.
4. Serveras de närvarande härefter med kaffe, kaffebröd och cigarrer. Bolagets musikcorps utför musiknummer på lämpliga mellantider under festen."

Nu har vi ATP, AGS, STP ...

Höganäsbolaget har som synes genom tiderna haft den goda viljan att sörja för sina anställda. Med våra mått mätt var inte summorna något att skryta med, men med tanke på forna tiders inställning till hjälp åt de anställda, var dock Höganäsbolaget på rätt väg.

Det dröjde ända till 1973 innan Höganäsbolagets pensionsfonder upplöstes. De sociala förmånerna är numera reglerade genom lagar och avtal. För 1978 betalade Höganäsbolaget 53 miljoner kronor i sociala kostnader för sina anställda (hela koncernen: 84 milj kr). Det var avgifter till ATP, AGS, STP, TFY, ITP ... ja, bokstavskombinationerna är många och det är en hel vetenskap att sätta sig in i dem. Men bakom bokstäverna döljer sig det faktum att vi i det här avseendet kan känna oss tryggare i vår tillvaro än vad våra förfäder kunde.

Och vi kan också konstatera att den som lever får se om vi får någon ny löntagarfond ...



Hon är 55 år, **Elisabet Dahlin**. Och ensamstående. En situation som känns svår, menar hon.

– Ja, jag skulle så gärna vilja trappa ner mitt jobb nu. Gå över till deltid och ägna fritiden åt sådant som jag innerst inne vill göra. Men tyvärr är det en omöjlighet. Jag måste ju försörja mig. Och det fordrar att jag jobbar heltid. Ibland känner jag mig vanmäktig och fastlåst i den här situationen.

En av oss

Text: Bo Olausson

Det känns orättvist . . .

Inte avundsvärd

Hennes situation förefaller knappast avundsvärd. Hade hon nu delat familjeförsörjningen med en annan skulle hon förmodligen ha kunnat ta det steg hon längtar efter utan att familjeekonomin raserats. Som ensamstående är situationen en annan. Hon måste helt enkelt jobba heltid.

– Detta tvång återspeglas också i hur man trivs på jobbet. För min del så har trivseln kommit att minska mer

och mer. Och det beror absolut inte på mina kompisar på telex här i Höganäs. Men just detta att känna att man är tvungen att gå till jobbet, tvungen att hålla på så ända tills man fyller sextio . . .

Känner inte igen sig

– Ensamstående, dom har det bra dom!

Jovisst känns påståendet igen. Det hörs ofta och de som uttalar sig är

oftast sådana som inte är ensamstående. Redan för 20 år sedan valde Elisabet Dahlin att bli ensamstående. Då hade hon två barn.

– De är vuxna nu och utflugna ur hemmet. Visst var det kämpigt att klara av deras försörjning. När de var unga hade inte ensamstående föräldrar det lika förspänt ekonomiskt sett. Idag har förutsättningarna förbättrats i fråga om beskattning, möjligheter till bostadsbidrag osv.

– Själv har jag dock aldrig fått någon glädje av de här förbättringarna. Och därför är det lite svårt att känna igen sig när påstående, om hur bra de ensamstående har det, dyker upp.

Svårt att få kontakt

Elisabet Dahlin jobbar alltså på telex i Höganäs. Ett jobb som hon haft i nio år nu. Lika länge har hon bott i Höganäs.

– Och det är en olycklig kombination.



Jag tycker aldrig man kommer ifrån det här med jobbet. När man kommer utanför kontoret så är det samma människor man möter. I butiken är det Höganäsbolagets anställda som nickar igenkännande. Ja, överallt påminns man om sitt jobb.

– Likadant är det då man vill umgås med vänner på fritiden. För min del blir det uteslutande arbetskamrater. Och hur det än är så halkar samtalet in på jobbet förr eller senare.

– Jag vet inte om det är mig det är fel på, men jag har i alla fall haft oerhört svårt att skaffa väninnor här i Höganäs. Det verkar som om man inte "accepteras" om man inte är infödd här. Min sociala situation som ensamstående har givetvis inte gjort det lättare. Hade jag inte haft mina fina arbetskamrater på telex vet jag inte hur jag skulle klara det.

Reagerar mot orättvisor

Hon tycker att det känns orättvist på något vis, det här att inte kunna förverkliga sina ideal. Men vad skulle hon då göra med en nyvunnen fritid, om det fanns möjligheter till en sådan?

– Massor! Syssla med oljemålning tex. Det är en dröm som jag haft länge. Jag skulle ha gått på en kurs för ett tag sedan, men då blev jag sjuk. Men jag skall börja vid första bästa tillfälle. Och då hoppas jag kanske kunna träffa någon annan i min situation som delar det här intresset.

– Förutom att måla tycker jag mycket om att skriva. Jag har en del manuskript där hemma i skrivbordslådan. Det handlar om allt möjligt. Jag skriver av mig mina känslor emellanåt. Eftersom jag är ensam och isolerad har jag ju sällan någon att tala med. Då måste jag skriva av mig mina känslor. Ofta handlar det om orättvisor som jag upplevt på nära håll eller läst om. Jag reagerar fruktansvärt mot orättvisor!

Orättvisorna och skrivandet

Det har hänt att orättvisor och skrivande mött en större läsekrets. Men det är ovanligt.

– Jag reagerade mot en situation på jobbet. Det handlade om olika betalning för samma jobb. Inte på grund av skillnad i kön, utan andra orsaker.

– Då satte jag mig ner och författade en insändare, som publicerades i en kvällstidning. Om det var därför vet jag inte, men efter ett tag så hände det saker. Orättvisan rättades till – åtminstone i betydligt större utsträckning än vad mina tidigare på-



stötningar resulterat i, berättar Elisabet.

Arbetsbyte skrämmer

Ibland har hon funderat över att byta jobb. Kanske skulle hon då kunna

komma ifrån de här tvångskänslorna. Känna att hon gick till arbetet för att det var roligt.

– Men samtidigt skräms jag lite av att söka mig något nytt inom företaget. Tänk om man får svårt att samarbeta med sina nya arbetskamrater! Då



skulle ju arbetet bli rena rama pinan. Jag har givetvis också tänkt på att flytta från Höganäs. Men att få ett nytt jobb vid min ålder är säkert mycket svårt. Eftersom min ekonomi inte tillåter att jag har bil så är det också svårt att tex flytta till Helsingborg och behålla jobbet i Höganäs.

– Det finns många fler sådana här saker som gör att jag känner mig fastlåst i ett system. Utan chans att bryta mig ur.

Visionerna

Hon sticker inte under stol med att hennes situation tärt på psyket. Lägg därtill att hon är i en ålder då alla kvinnor drabbas av det som kallas besvär med övergångsålder. Då förstår man att hon haft lätt att hålla sig förskräckt.

– Men ibland gör jag revolution mot min situation och mot orättvisorna. Och visionerna håller mig uppe. Detta att förhoppningsvis få fritid över medan man ännu kan utnyttja den. Tänk om systemet med delpension kunde förbättras så att man slapp vänta tills sextio med att förverkliga sina drömmar. Vad underbart det skulle vara!

Närmast väntar hon på målarkursen. Och hoppas på att få någon nyfunnen väninna att dela intresset med. Vi hoppas att hon lyckas.

Gruvepoken slut:

85-åringen greve Strömfelt

Text: Maica Edvinsson, Bjuv



En bild från 1972. Det är Gösta Thuveesson och Arne Wallström som rallar undan en nylastad vagn från PK-7an.

Underjordsdriften vid Schakt Greve Strömfelt i Bjuv, mera känt som schakt III, har upphört och därmed har också den sista av höganäsholagens gruvor tjänat ut.

Främsta orsaken till nedläggningen av underjordsbrytningen är det minskade behovet av chamotte vid Bjuvsverken, som kraftigt dragit ner sin

chamottetegeltillverkning de senaste åren – en följd av järn- och stålverkens svårigheter. Dessutom har försök gjorts under år 1978 med dagbrottsbruten chamottelera. Det har visat att chamotte av denna lera kan ersätta den underjordsbrutna i nästan alla Bjuvsverkens tegelkvaliteter. Det befintliga chamottelagret beräknas

räcka i ca 20 år, varför det inte kan anses ekonomiskt försvarbart att fortsätta med underjordsbrytningen längre.

Under årens lopp har åtskilliga ton kol och lera plockats upp ur de olika gruvorna och stora förändringar har skett både vad det gäller brytningsmetoder, arbetsmiljö, löner m m.

i Bjuv har tjänat ut



Skånsk gruvhistoria

En liten tillbakablick i tiden berättar för oss, att den skånska gruvhistorian började för ca 400 år sedan, då Skåne ännu var dansk mark. Upptäckten att stenkol förekom i Skåne gjordes redan under slutet av 1500-talet vid Helsingborg. Brytning skedde också i trakten norr om staden både på 1500- och 1600-talet om än i obetydlig skala efter senare mått mätt. Ett 15-tal gruvschakt lär ha förekommit där, förutom att man på ett tiotal olika ställen, från Hälsan i söder till Kulla Gunnarstorp i norr, bröt kol direkt från havsbotten vid lågt vattenstånd. När Skåne 1658 så blev svenskt inrättade regeringen ett bergmästardistrikt där med särskilt uppdrag att taga tillvara kolfyndigheten och några år senare sänktes ett gruvschakt på Pål-sjöns ägor vid Tinkarp. År 1744 upptäcktes också stenkol vid den numera torrlagda Lunnoms sjö på Boserups ägor i Risekatslösa. Dagorter och gruvschakt anlades och under namnet Adolf Fredriks stenkolsverk bedrevs kolbrytning där fram till 1796.

Höganäs stenkolsverk

För nästan 200 år sedan, närmare bestämt år 1797, lades så grunden till dagens Höganäs AB i och med att greve Eric Ruuth tillsammans med grosshandlare Carl Bagge bildade Höganäs Stenkolsverk. Bolaget kallades även för Konung Gustav Adolfs stenkolsgruva. Efter kungens avsättning 1809 användes benämningarna Stenkolsgruvan, Skånska Stenkolsgruvan eller Skånska Stenkolsverket. En engelsk gruvingenjör, Thomas Stawford, anställdes med uppgift att svara för gruvbrytningen.

Kropps AB

Upptäckten av stenkols- och lerfyn-

Brytning av kol och leror i Bolagets gruvor åren 1797–1978 = 181 år

År	ton	
	kol	lera
År 1797–1910	9 330 600	4 800 400
1911–1920	3 947 000	1 769 000
1921–1930	3 857 800	1 609 800
1931–1940	4 166 500	1 223 900
1941–1950	4 107 000	1 672 400
1951–1960	2 853 200	1 819 600
1961–1970	610 200	1 164 700
1971–1978	26 200	166 000
Summa ton	28 898 500	14 225 800

digheter hade gjorts även i Bjuv och för bearbetning av dess fyndigheter bildades år 1871 Kropps AB. År 1873 var schakt I och II färdigsänkta, strax intill nuvarande fabriksbyggnader vid Bjuvsverken, och 1894 stod även schakt III, d v s schakt Greve Strömfelt klart. Året därpå sammanslogs Kropps AB med Vallåkra Stenkols AB till Billesholms-Bjuvs AB, som i sin tur gick ihop med Höganäs Stenkolsverk år 1903 och blev Höganäs-Billesholms AB. Följande år införlivades även Skromberga Stenkols- och Lerindustriaktiebolag (bildat år 1886) med Bolaget.

Massor av schakt

Åtskilliga är de gruvschakt – större och mindre – som under årens lopp sänkts och lagts ner i nordvästra Skåne. Enbart i Höganästrakten hade anlagts ett 50-tal gruvschakt och i Billesholm, Bjuv och Skromberga tillsammans ungefär lika många.

För Bjuvs del koncentrerades all uppföring år 1930 till schakt III. Året därpå färdigsänktes personbe-

fordringsschaktet Tibbarp, som upphörde igen 1942, då schakten Olstorp och Bjuvstorp togs i bruk. Personschaktet i Bjuvstorp upphörde dock redan efter fyra år, medan Olstorpsschaktet användes för personbefordran ända fram till 1968, då all personal samlades till Schakt III. Hissen i Olstorp används dock fortfarande vid tillsyn av pumpar.

Alla vägar bär till schakt III

Under årens lopp har gruvarbetare även från andra av bolagets gruvor beretts plats vid schakt III, som tex när schakt Konsul, Skromberga, stoppades år 1965 och schakt Carl Cervin, Nyvång, 1966. Dessa båda schakt hade då varit i drift sedan 1902 respektive 1907. Dessutom hade Gunnarstorpsschaktet Gustaf Törnérhjälm – i bruk sedan 1914 – tjänat ut i och med att ett genomslag mellan Bjuvs gruva och Gunnarstorps gjordes våren 1959. Detta för att få en bättre underjordisk förbindelse gruvorna emellan och för att få såväl personbefordran som produktuppföringen koncentrerad till schakt III. 1932 upprättades en underjordisk transportförbindelse mellan Nyvångs- och Gunnarstorpsgruvan. Således finns sammanhängande gruvgångar från Nyvång till Billesholmstrakten via Gunnarstorp och Bjuv. Även från Bjuv till Hyllinge har det drivits gruvorter. Det är alltså ett ganska stort område, som är genomkorsat av sammanhängande gruvgångar. Därutöver finns i trakten två gruvområden, Billesholmsfältet och Skrombergafältet, som var för sig utgör separata områden avskilda både från varandra och från övriga gruvområden. Dessa båda fält är numera vattenfyllda medan Bjuvsfältet däremot även i framtiden skall länspumpas. Forts



En schaktssänkning utan motsvarighet

Mycket har hänt i underjorden under de 85 år, som schakt III varit i drift. Arbetet med schakt III påbörjades i april 1890 men stod alltså inte klart förrän i början av 1894, 65 meter djupt. Stora svårigheter hade uppstått med bla framvällande flytsand blandat med vattenmassor ända ner på 35 meters djup. Man provade olika mer eller mindre kända metoder för att klara av arbetet men utan framgång. Då kom gruvingenjören på idén, att man skulle försöka använda sig av dykare för att överhuvudtaget kunna fullfölja arbetet. Fyra dykare anlätades och de började sitt mycket krävande arbete i september 1891. Då hade schaktssänkningen endast nått ner till 20 meter på 1 1/2 år. Vattendjupet i schaktet var 5 meter, men ett halvår senare hela 20 meter, när schaktet nått ett djup av 34 meter. Pumpningen fungerade inte, eftersom den framvällande flytsanden hela tiden förstörde pumparna. Man kan förstå att det var ett oerhört svårt arbete att trots alla svårigheter kunna fullfölja denna schaktssänkning, som på sin tid betraktades som ett av de märkligaste ingenjörsarbeten i sitt slag.

Något om geologin i Bjuvs gruva

Lagerformationen tillhör den sk Rät-Lias, d v s den del som bildar övergång mellan Trias- och Jurasystemen och benämnes även Skånes stenkolssförande formation. Det betyder, att lagerformationen i Bjuv bildades för ca 180 miljoner år sedan. Huvuddelen av formationen utgörs av sandsten och eldfast lera och därmed en lager av stenkol. Fossila växtlämningar, som påträffats, har



En vy som kommer att försvinna. Gamsen, som byggnaden kallas, skall rivas. Det var här som gruvarbetarna tog hissen ned i underjorden och upp igen efter en dags hårt arbete.

vid undersökningar visat, att växtligheten under Rät-Liasperioden bestod av en riklig tropisk vegetation. Den stora artrikedomen av fossiler, som påträffats i Bjuvs gruva, blev tidigt vida känd inom vetenskapliga kretsar. På museer runt om i landet kan man få se fossiler funna i Bjuvs gruva.

Brytningsmetoder och transporter

I början använde man sig av brytning på lång linje, vilket innebar att flötsen längs en lång front bröts ut helt och hållet. Man övergick sedan till ort- och pelarbrytning. Det gick till på så sätt att man från huvudorten drev 3–4

meter breda orter parallellt på 12–15 meters avstånd från varandra. Allteftersom brytningen framskred anlades parallella tvärorter av samma storlek och med samma avstånd. Man fick då kvarstående partier på ca 12×12 m, sk pelare. Vid brytningen använde man sig av hackor, kilar och spett och även sprängning. För att taket inte skulle rasa ner har man stöttat upp med trästämplor efter hand som brytningen fortgått. De sista 20 åren har man också använt långa expanderbultar för att hålla taket uppe.

År 1928 infördes maskinell brytning i gruvan. Den maskinella utrustningen moderniserades efterhand och lastning med skyffel utbyttes mot maskinlastning.

1971 anskaffades en rysk brytningsmaskin, PK7:an. Den eliminerade såväl borring som sprängning och lastning. Det var ett verkligt gott försök att göra det tunga brytningsarbetet lättare. Effektiviteten var nog god på maskinen, men arbetsmiljön blev i hårdaste laget. Därtill kom att man alltför ofta fick avbryta brytningen för takförstärkning. Det gick alltså inte att fortsätta med detta system utan man fick nöja sig med att underlätta lastningen. Då anskaffades den eldrivna midjestyrda Wagner-lastaren, som visade sig vara väl lämpad för sin uppgift i denna gruvdrift.

Transport av gruvvagnar skedde för hand ut till huvudorten, där de kopplades på den elektriska transportlinbanan för vidare befordran till schaktet och uppföring med hiss till gamsen. Där tömdes de och gick sedan via krypkedjan på gamsen tillbaka till hissen för att åter skickas ner i gruvan och ut i orterna igen. Tidigare var vagnarna av trä men ersattes senare med galvaniserade.

Omkring 1950 infördes cykeln under jord i Schakt III som transportmedel

för arbetarna till de olika brytningsorterna. En flera km lång lysrörsbelyst cykelväg längs transportlinbanan under Vegeå har anlagts. Ett tiotal år har även några mopeders använts vid transport av material och för reparationsarbeten inne i gruvan.

Länshållning, ventilation och belysning

Vattnet i gruvan rinner fram lite varstans i aldrig sinande ström och därför finns länspumpar utplacerade. En stor del av vattnet leds till Gunnarstorpsschaktet, där en större pump ser till att det pumpas upp i dagen. Gruvvattnet används delvis av Bjuvs kommun. För ventilationen i gruvan finns fläktar uppsatta att leda ner friskluft och suga ut dålig luft och rök. Belysningen i gruvan var till en början mycket dålig. Den bestod endast av talgljus, som uppsattes på lämpliga platser. Snart började man dock använda lampor, som fästes i bältet eller mössan. Som bränsle i dessa använde man dels rovolja och dels fotogen. Senare kom så karbidlamporna sk "gökar", som var i bruk fram på 1950-talet, då man övergick till den elektriska batterilampan. I alla huvudvägar finns dessutom elektrisk belysning uppsatt.

Många nationaliteter

Som exempel på verksamheten i Bjuvs gruvdrift kan nämnas att år 1910 var ca 380 arbetare sysselsatta och brytningen uppgick då till 77 000 ton, varav 56 500 ton kol och 20 500 ton eldfast lera. Mosvarande siffror för 1964 var ca 160 arbetare, 11 900 ton kol och 135 000 ton lera, medan siffrorna för 1978 var ca 30 arbetare, 1 900 ton kol och 24 500 ton lera.

Många olika nationaliteter har under årens lopp varit sysselsatta i Bjuvs gruva, ja, även i de övriga. Efter andra världskrigets slut kom en hel del tyska och polska flyktingar hit omkring 1951. Ungerska flyktingar kom efter invasionen i Ungern 1956–57 och en hel del jugoslaver och tjecker på 60-talet. Dessutom har ett stort antal finländare och danskar förutom en och annan grek, bulgar, afrikan mfl fått arbete i Bjuvs gruva. Många har funnit sig helt tillrätta och stannat kvar för gott inom Bolaget.

Ett stycke svensk historia

Nu har det dock blivit dags även för schakt III att slå igen och härmed är det också slut på gruvepoken för Höganäsbolagets vidkommande. Man övergår nu till enbart dagbrottsbrytning, som skötes av Gruvavdelningen (Gruvstaben). Brytningen ombesörjes helt av entreprenadfirmor.

När nu schakt III upphört kan man säga, att det skrivits ett litet stycke svensk historia, eftersom nedläggningen innebär, att den sista i drift varande kol- och lergruvan i Sverige nu har upphört. En nästan 200-årig verksamhet i Bolagets historia har nått sitt slut! Ganska vemodigt. Det har alltid funnits en speciellt fin atmosfär vid gruvorna och bland dess personal, vilket också många, som inte haft förmånen att räkna sig till den väl sammansvetsade skaran, säkert haft anledning att avundas, trots allt. I alla tider har gruvarbetare omgetts av en speciell glans trots det smutsiga slitet.

Forts



Några röster från Bjuvs gruva

Brytningen i gruvan upphörde redan den 9 februari, men en del av personalen kommer att sysselsättas med diverse avslutande arbeten under jord fram till semestern i år. Ingen friställning sker, utan all berörd personal har erbjudits andra arbetsuppgifter, i första hand vid Bjuvsverken, som är i stort behov av folk. För hantering av kol- och lerleveranserna från dagbrotten samt chamotteleveranserna kommer några få man att vara sysselsatta ovan jord även i fortsättningen. Vi har pratat med några gruvarbetare. Alla var rörande överens om, att det är ganska vemodigt när nu underjordsdriften upphör. Det känns oerhört ledsamt och man upplever på något sätt en stor tomhet, som man tråkigt nog inte kan göra något åt. Underjordsbrytningens tid – den långa gruvepoken – i Skåne är förbi, men säkert kommer minnena kring gruvorna i bygden runt om att leva kvar länge än.

Drabbad igen

Reinhold Nordahl (50 år), fd diversearbetare i Bjuvs gruva, nu pressare på Bjuvsverken, är återigen drabbad av en nedläggning. Så sent som i augusti 1978 förflyttades han till Bjuvs gruva från Hyllinge tegelbruk, där driften upphörde till semestern 1978.

Vid en intervju med Reinhold i samband med den förflyttningen framhöll han, att om han trivdes i gruvan, så stannade han kvar där tills pensioneringen. Men trots trivseln i gruvan blev det nu inte så. Redan efter ett halvår var det dags att tvingas byta jobb igen.

– Hur upplever man nu en sådan situation, Reinhold?

– Ja, nog svor man till ett tag för sig själv och tyckte att det kändes lite taskigt innerst inne, men sen tänkte



Reinhold Nordahl

jag, att huvudsaken är väl ändå att man har ett jobb och att man får ha hälsan. Vana har man ju vid fabriksjobb, så det ordnar sig nog. Jobbet skiljer sig inte nämnvärt från det i Hyllinge. Fast jag hade ju helst velat stanna kvar i gruvan, om inte nedläggningen satt hinder i vägen, för där trivdes jag redan mycket bra. Trivsamt jobb, bra kamratanda och bättre förtjänst, men det skall säkert gå bra här också. Hoppas bara att detta jobb blir mer varaktigt.

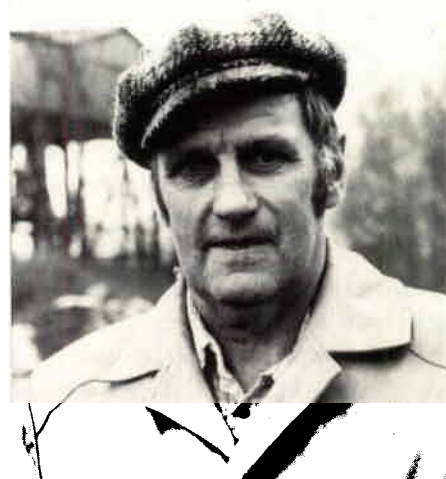
40 år som gruvarbetare

Tore Hansson (54 år), gruvarbetare i närmare 40 år, först i Skromberga sedan överflyttad till Schakt III. Urtypen för en äkta gruvarbetare; lugn och sansad, noggrann och pliktrogen.

– Ja, det känns ju inget vidare precis att tvingas byta jobb efter nästan 40 år som gruvarbetare. Det är egentligen jäkligt vemodigt att behöva lämna gruvan. Säkert är att det blir en stor omställning att börja på fabriken. Helst hade jag ju velat fortsätta som gruvarbetare tills pensioneringen. Nu blir det fabriksjobb i stället, men det får väl gå det också.

– I gruvarbetet har det väl funnits en hel del motgångar, men dom fina stunderna har nog varit övervägande. Arbetet har varit hårt, men fritt. Det är ju först nu på senare år, som arbetet har blivit lättare i och med de nya maskinerna. Jag skulle ju dock inte vilja ha mina år i gruvan ogjorda.

– Det jag helst minns är utan tvekan det fria, självständiga jobbet och den enastående fina kamratandan, som alltid rått i gruvan. Det är nog det, som har etsat sig mest fast i minnet. Man har verkligen känt samhörighet med både arbetskamrater och företag i detta jobbet. Många episoder har ju utspelats, men någon speciell är det svårt att så här i hastigheten erinra sig.



Tore Hansson

– Alla de risker man trots allt har utsatts för vill jag helst glömma. Gruvjobbet är ju inte precis riskfritt. Något slarv med skydds- och säkerhetsanordningar fick absolut inte förekomma. Då hade det gått illa. Olycksfall kunde ju likväl inträffa.

Trist att det är slut

Leif Thörnkvist (34 år), gruvarbetare, överflyttad från Hyllinge tegelbruk till Bjuvs gruva november 1975. Tidigare



Leif Thörnkvist

anställd i Bjuvs gruva 1965–1967. Verkar vara som klippt och skuren för gruvarbete, med allt vad det kräver av personen i fråga.

– *Hur trivdes du med gruvarbete och hur upplever du nedläggningen?*

– Jag trivdes mycket bra och håller helt med Tore vad han säger om arbete och kamratskap. Det är det man vill minnas.

– Allt runt omkring i bygden är ju uppbyggt kring gruvorna, och far jobbad i gruvan i många år tills han avgick med pension, så man har egentligen växt upp med det hela. Jag känner mej helt och hållet som en gruvarbetsman och är stolt över det.

– Nog tycker man det känns trist att det är slut, men samtidigt får man vara glad att man åtminstone inte blir utan jobb. Det är ju besvärligt på arbetsmarknaden nu för tiden.

– *Om du 1975 vetat att gruvanställningen skulle bli så kortvarig, hade du då hellre valt annat arbete?*

– Nej! Jag hade ju provat på gruvan tidigare, så jag visste hur det var och jag ville gärna arbeta i gruvan igen. Synd bara att man inte fick hålla på längre. Det hade jag ju hoppats få göra.

Sveriges siste övergruvfogde

Hilbert Månsson (62 år), övergruvfogde sedan 1975. Tidigare fogde i Nyvång, förman vid Bjuvsverken och Hyllinge Tegelbruk. Sveriges siste verksamme övergruvfogde.

– *Vad känner du nu, när du står inför slutet på bolagets gruvbrytning, Hilbert?*

– Jo, rent ut sagt så känns det faktiskt ganska deprimerande. Man har så att säga fått gruvan i blodet efter alla dessa år man jobbat i underjorden. Det är också en mångårig verksamhet, som nu upphört och det blir väl alltid vemodigt när man står inför ett sådant faktum.

– *Hade du trott, att just du skulle bli Bolagets siste övergruvfogde?*

– Nej, inte 1975, när jag tillträdde, men sista året har jag förstått vartåt det lutade.



Hilbert Månsson

– 1975 sågs det ljust på framtiden. Gruvan var ju satt i hyggligt skick och var utrustad med bra folk och bra maskiner. Wagnerlastaren fungerade perfekt och var även miljövänlig. Äntligen hade vi fått en maskin, som passade våra förhållanden under jord. Jag trodde säkert att gruvan hade en framtid, men såsom utvecklingen blev

de senaste åren, förstod jag att så inte skulle bli fallet. Det är bara att beklaga att den stora konjunktursvackan satte en käpp i hjulet för oss.

– *Har du något speciellt du vill belysa från dina gruvår?*

– Det är väl en hel del man minns från alla dessa åren, utan att så här vilja peka på något speciellt.

– Jag började ju i gruvan som ung grabb år 1936. Vi var en helt ny generation, som började i Nyvång då, och många stannade kvar i detta arbete så gott som hela sitt arbetsliv. Det rådde alltid ett bra förhållande mellan ledning och arbetare och en verkligt fin kamratanda har man jämt mött bland goda gruvarbetare. Nog bråkades det ibland nere i gruvan men det fina var, att man aldrig tog bråket med sig upp ovan jord.

– Bland gruvfolket har det alltid funnits en särskild mentalitet och ett kamratskap utöver det vanliga, som den inte kan fatta, som inte själv fått uppleva denna gemenskap. Visst finns bra folk och goda kamrater även på andra platser, men, se, ett verkligt gruvfolk var en viss kategori av människor, som en del, ibland av rent oförstånd, såg ner på. Ja, det är lite svårt att förklara det hela.

– Under årens lopp har man fått lära känna en massa människor och många är de nationaliteter, som varit representerade i gruvan. Med dom är det många både glada och tråkiga minnen förknippade, både från gruvan och från arbetsbarackerna, där en hel del bodde, men det finns ingen anledning att gå närmare in på det här.

I stort sett är jag glad för allt det jag fått uppleva i underjorden.

– *Vad ska du göra nu när gruvan är slut?*

– Får väl hoppas att Bolaget ger mig en skaplig pension.

Höganäs – välkänt begrepp även för norrmännen . . .

Det inte Volvo lyckas med – det gör Höganäsbolaget! Vi tänker på samarbetet med norrmännen . . .

Ända sen 1932 har Höganäsbolaget ett nära samarbete med företaget Nicolay Buch A/S. I början av året gästade företagets ägare, Axel Buch, Höganäs tillsammans med sin son Mads Nicolay Buch. Brännpunkten fick då en pratstund med de båda.

Från början av 1900-talet och fram till 1932 såldes våra produkter i Norge via en mängd olika ombud. Men då gjordes en radikal förändring. Norra delen av Norge skulle bearbetas via en enda representant – Nicolay Buch A/S – medan vi själva svarade för försäljningen i övriga Norge. Den ordningen gällde fram till 1972. Då sålde vi även vårt dotterbolag, Höganäs A/S i Oslo, till Nicolay Buch A/S.

Eldfast och keramik

– Numera är vi alltså representant för hela Norge. Vi säljer i första hand keramiska plattor och eldfast material. Även Höganäsarbetens tjänster säljs via oss, berättar Axel Buch. Nicolay Buch A/S består i dag av fyra olika enheter:

- Moderbolaget i Trondheim, med en omsättning på cirka 40 miljoner norska kronor.
- Nicolay Buch A/S, Oslo, fd Höganäs A/S, med en omsättning kring 15 miljoner nkr.
- Ett kalkbruk i Hylla – Norges största – som omsätter cirka 18 miljoner nkr.
- Ett dotterbolag i Tromsø med en omsättning på 4 miljoner nkr.

120 anställda

Nicolay Buch A/S har idag cirka 120 personer anställda. Ungefär hälften



Våra norska gäster i samspråk med Erik Ljung, Eldfasta försäljningen, till vänster, och Stig Svensson, Höganäsarbeten, till höger. Erik och Stig har haft åtskilligt att göra med norrmännen under årens lopp.

av dessa finns på kalkbruket i Hylla. Vi kan ju nämna att division Eldfast levererat stora kvantiteter material till just detta kalkbruk. Och tre ugnar vid kalkbruket har uppförts av Höganäsarbetens mannar. Kapaciteten vid bruket är 60 000 ton bränd kalk och 100 000 ton kalkstensmjöl. All den kapaciteten är dock inte utnyttjad i dagsläget.

Ett kvalitetsbegrepp

Om namnet Höganäs i Norge säger Axel Buch:

– Det är ett begrepp som är välkänt – och jag är övertygad att det för de allra flesta norrmännen är liktydigt med kvalitet. Att Höganäsnamnet är så känt beror mycket på syltkrusen. Det är precis som i Sverige. Axel Buch själv har numera överlåtit ansvaret för företaget till direktör Aspö. Själv är han nämligen hårt engagerad i politiken.

– Jag är vad jag närmast kan jämföra med borgmästare i Trondheim. Det innebär att jag leder bystyrelsen och är ordförande i motsvarigheten till kommunstyrelse och kommunfullmäktige.

Sonen tar över?

Med på besöket i Höganäs var också Axel Buchs 17-årige son Mads Nicolay Buch. Han går för närvarande i den norska motsvarigheten till realskolan. Skall han då ta över i framtiden?

– Det är kanske för tidigt att uttala sig om ännu. Men om han visar sig intresserad, så . . .

I så fall skulle Mads Nicolay Buch bli den femte generationen Buch som samarbetar med Höganäsbolaget. Så många generationer har det nämligen gått sedan bolaget grundades 1872 av Nicolay Buch. Hur som helst så är 17-årige Mads introducerad i Höganäs redan.

Vad är P 79?

Lars G. Larsson, controller på division Bygghmaterial, introducerar Projekt P 79. I Brännpunktens juni-nummer kan du läsa mer om projektet, bla hur de berörda anställda upplever det.

P 79 är arbetsnamnet på ett projekt som syftar till ett nytt order- och faktureringsystem för divisionerna Bygghmaterial och Eldfast. Avsikten med systemet är att genom snabbare och tillförlitligare svar bättre kunna ge service åt våra kunder. Dessutom innebär systemet en inbesparing av personal. Vi har för närvarande väldigt höga administrativa kostnader för dessa rutiner. Förhoppningsvis kommer vi också att spara en väldig massa papper och pärmar.

Aktuella uppgifter

Systemet går ut på en datorisering, där man på bildskärmsterminaler kan ställa frågor, registrera order och rapportera utlastning. På en skrivare kommer det också ut de papper, som trots allt behövs, på den plats de skall användas. Vi kommer också genom systemet att ha en aktuell bild av vårt lager genom att allt sker "on-line", d v s samtidigt som man tex registrerar en order minskar disponibelt lager i samma sekund. F n har vi en lagerlista som hinner bli en vecka gammal innan vi får en ny.

Omfattande projekt

Projektet får betraktas som det största administrativa projekt som HB någonsin utfört och påverkar direkt ett 80-tal personer och indirekt många fler. Arbetet startades upp i början av förra året genom en kartläggning av vårt nuvarande system och fortsatte med en specifikation av

hur vårt kommande system skulle se ut. När vi visste det gick vi ut och infordrade offerter på utrustning och även program, eftersom våra egna resurser inte skulle räcka för detta stora projekt.

Av svaren kunde vi göra en investeringskalkyl som visade att projektet borde genomföras, och styrelsen beviljade ett första anslag på 300.000 kronor för att gå vidare med arbetet. För att hjälpa oss med detta har vi nu gjort ett avtal med ett konsultföretag, VDS i Helsingborg. Totalt sett kommer projektet att kosta över 4 milj kronor men är trots detta lönsamt redan genom de inbesparingar vi räknar med.

Kompromiss människa – maskin

Den röda tråden genom projektet har varit att de människor som i framtiden skall arbeta med systemet också skall vara med och utforma det i så stor utsträckning som möjligt. Det får inte vara så att individen skall anpassas till systemet utan tvärtom. Projektorga-

nisationen har också byggts upp med tanke på detta. Man får dock inte glömma att man oundvikligen ibland måste kompromissa mellan människa och maskin.

Uppbyggnaden och genomförandet av det nya systemet ställer och kommer att ställa stora krav på de människor som jämsides med sitt vanliga arbete skall hjälpa till med det nya – och framförallt utbildas för att kunna sköta det nya systemet så att inte våra kunder kommer i kläm.

Successiv inkörning

Tidsplanen för projektet siktar på ett successivt införande av det nya systemet under 2:a halvåret 1980.

Vi arbetar nu utredningsmässigt produktgruppvis och startar med Bygghmaterial för att senare ta de andra grupperna. Det vore lyckligt om vi skulle komma fram till ett enda system som passar alla, men om kraven är olika strävar vi efter att anpassa oss till det optimala för varje produktgrupp.



Det behövs många sammankomster för att få P-79 att gå i lås. Från Ingvar Knutsson, Lars G Larsson, konsulten från VDS Göran Bergman och Lars-Olle Andersson.

Nyvångs gruva år 1937

Den här bilden är över 40 år gammal. Alla personerna på fotot är inte kända till namn. Kan du hjälpa till med att namnge dessa personer? I så fall, tag kontakt med Maica Edvinsson i Bjuv.

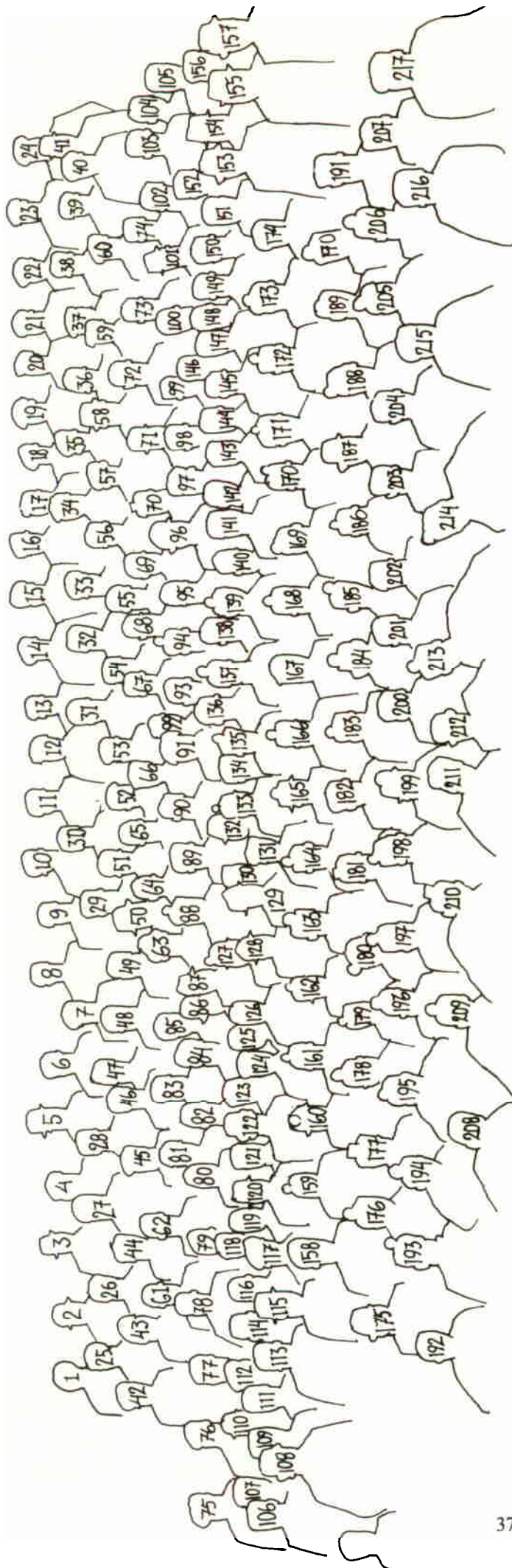


1) Oskar Jönsson 2) Bror Fredriksson 3) Albert Nilsson 4) Valfrid Bengtsson 5) Henning Ståde 6) Hilding Bergkvist 7) Carl Rosberg 8) Ruben Fridström 9) Sture Norell 10) Bertil Andersson 11) Oskar Fredriksson 12) Fritz Fredriksson 13) Henning Olsson 14) Otto Wendt 15) Nils Troedsson 16) Karl Troedsson 17) Erik Fridström 18) Sven Svensson 19) Carl Fridström 20) Bror Fridström 21) Henning Fridström 22) Sigvard Svensson 23) Otto Olofsson 24) Henry Josefsson 25) Lennart Larsson 26) Salomon Axelsson 27) Helmer Andersson 28) Helmer Hägg 29) Birger Nilsson 30) Malte Johansson 31) Karl Nilsson 32) Gustav Karlsson 33) Ture Olsson 34) Ragnar Fridström 35) Stig Månsson 36) Karl Kristiansson 37) Per Sjö Dahl 38) Sigfrid Olsson 39) Johan Olsson 40) Gotthard Nilsson 41) Bengt-Johan Nilsson 42) Tage Karlsson 43) Jarl Malmgren 44) John Pålsson 45) Nils Wenerström 46) Henning Olsson 47) Emil Nilsson 48) Oscar Persson 49) Emil Rye 50) Herman Andersson 51) Aron Victor 52) Emil Eriksson 53) Gunnar Andersson 54) Nils Risberg 55) Nils

Lindfors 56) Helge Stefors 57) Johan Persson 58) Karl Svensson 59) Nils Olsson 60) Otto Blidberg 61) Elov Berg 62) Birger Svensson 63) August Olsson 64) Adler Nyström 65) John Nilsson 66) Harald Josefsson 67) Åke Norell 68) Nils Olsson 69) Lars Larsson 70) Magnus Åkesson 71) August Persson 72) Ivar Norlöv 73) Axel Gustafsson 74) Karl Karlsson 75) Hjalmar Göransson 76) Elov Liljeroth 77) Emil Hansson 78) Oscar Ahlberg 79) Nils Nilsson 80) Idolf Nilsson 81) Oscar Lindvall 82) Gunnar Engström 83) Per Andersson 84) Herman Olsson 85) Hilding Högberg 86) Gösta Möller 87) Åke Olsson 88) Fredrik Palm 89) Arvid Christoffersson 90) Frans Karlsson 91) Petter Nord 92) Frans Persson 93) Emil Ståhl 94) Tage Dahlstrand 95) Erik Gustafsson 96) Oscar Karlsson 97) John Andersson 98) Carl Törnkvist 99) Ernst Karlsson 100) Hilding Fridh 101) John Wetterlöf 102) Börje Persson 103) Georg Svensson 104) Arthur Nord 105) Evald Dahlkvist 106) Nils Theil 107) Edvin Andersson 108) John Möller 109) Okänd 110) Hjalmar Eliasson

111) Erik Engström 112) Okänd 113) Karl Johansson 114) Peter Johansson 115) Hjalmar Karlsson 116) Okänd 117) Einar Johnsson 118) Edvin Karlsson 119) Okänd 120) Carl Olofsson 121) Wilhelm Larsson 122) Albin Palm 123) Gottfrid Olsson 124) Mauritz Jönsson 125) Helmer Nilsson 126) Johan Hallin 127) Otto Nilsson 128) Okänd 129) Hilbert Månsson 130) Okänd 131) Otto Olsson 132) Erik Svensson 133) Arvid Hansson 134) Ernst Lindvall 135) Karl Nilsson 136) Axel Bengtsson 137) Bernhard Andersson 138) Okänd 139) Valdemar Gustafsson 140) Axel Jönsson 141) Alexander Holmberg 142) Sture Svensson 143) Gunnar Andersson 144) Enoch Andersson 145) Josef Karlsson 146) Karl Holmberg 147) Gustaf Karlsson 148) Stig Fridell 149) Hjalmar Nilsson 150) Sten Svensson 151) Peter Holmgren 152) Harald Andersson 153) Wilhelm Andersson 154) Gunnar Nilsson 155) Charles Larsson 156) Karl Karlberg 157) Edvin Thalin 158) Oscar Pettersson 159) Harry Frisk 160) Oscar Holm 161) Erik Persson 162) Birger Andersson 163)

Otto Josefsson 164) Erik Henriksson 165) Okänd 166) Johan Pettersson 167) Okänd 168) Karl Nilsson 169) Håkan Andersson 170) Reinhold Olsson 171) Bror Alm 172) Oscar Svensson 173) Oscar Andersson 174) Anton Andersson 175) Hans Eriksson 176) Magnus Månsson 177) Johan Karlsson 178) Elov Larsson 179) Johan Johnsson 180) Okänd 181) Karl Fors 182) Leonard Hillman 183) Erik Lindell 184) John Lindell 185) Helge Gustavsson 186) Arne Steen 187) Fredrik Lindell 188) Carl Fridell 189) Okänd 190) Carl Jönsson 191) Ragnar Ingelsson 192) Nils Broddesson 193) Ivar Persson 194) Anton Olsson 195) Olle Nilsson 196) Gunnar Birgersson 197) Elov Frick 198) Okänd 199) Karl Lindén 200) Sven Johansson 201) Ragnar Rosberg 202) Folke Lövgren 203) Helmer Frick 204) Karl Karlsson 205) Sture Troedsson 206) Okänd 207) Oscar Svensson 208) Okänd 209) Axel Jönsson 210) Karl Fridström 211) Albert Pettersson 212) Axel Pesterud 213) John Nilsson 214) Helge Pettersson 215) Ernst Hallberg 216) Gösta Johansson 217) Johan Dahl



SlipNaxos:

Beläggningssavdelningen 10 år i Västervik

Text: Tony Ahlgren

Grunden till beläggningssavdelningen lades redan 1895. Då anlades en fabrik i Baskarp vid Vättern och fick namnet AB Svenska Naxos. Där upptogs tillverkning av bland annat smärgelduk och flintpapper.

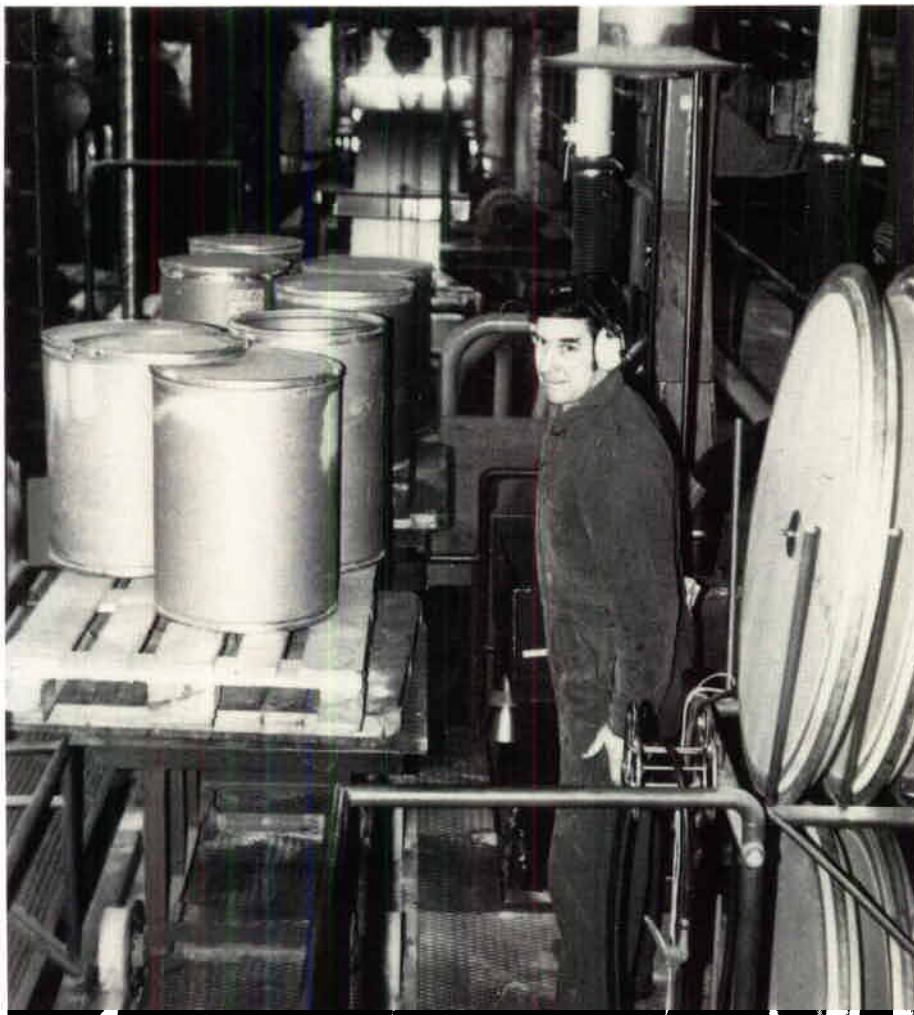
Ett steg närmare jubileet togs 1913 då AB Slipmaterial bildades i Västervik, men det skulle dröja ända fram till 1968 innan Västerviksfabriken kom att överta tillverkning av beläggningsprodukter. Dessförinnan hade Höganäs AB övertagit anläggningen och givit den dess nuvarande namn.

Till Västervik 1968

1968 lastades alltså maskineriet upp på lastbilar och iväg mot Västervik och en nybyggd avdelning stod redo att ta emot. Tillsammans med maskinerna kom också ett tiotal arbetare och arbetsledare. Kvar från Baskarptiden finns idag endast två man i Västervik, nämligen Lars Hemlin och Sven Brink. Den förstnämnde fortfarande kvar inom avdelningens dörrar medan Sven har sin huvudsyssla på bandavdelningen.

Börjar bli trångbodda

Även Bengt Svensson och Max Evert Andersson var med när avdelningen



Även Torsten Kindström tillhör en av "gamlingarna". Han har varit på avdelningen i nära tio år snart. Här syns han vid sitt "andra hem", det vill säga sikten.

startades och maskinerna installerades.

Innan maskinerna installerades byggdes en del av dem om, förnyades och förbättrades. Strömmaskinen, efterlimsmaskinen och upprullningsmaskinen är de maskiner som är utbytta och mest ombyggda för modernare drift.

Ingenting är ju fullkomligt så jag tillfrågade Lars Hemlin vad som stod överst på hans önskelista.

– Vi börjar bli trångbodda här nere, så mera golvyta är nog en av de större önskningarna jag har. Dessutom vill vi ha nya ytviktsmätare för att kunna förbättra våra produkter, avslutar Lars Hemlin.



Lars Hemlin startar dagens körning vid kontrollpanelen. Det har han varit med och gjort sedan starten för tio år sedan.

”KF på Taket” kåserar om vardagen på Höganäs Tak AB i Helsingborg.



Efter månader av ovisshet och olust pga rykten (som vanligt spridda via besserwisser-kanalerna) kom så äntligen informationen om Höganäs Tak:s vidare öden och äventyr – även denna gång först förmedlad av HB-nytt/Tak-special. Vi på taket reagerade dock positivt till infon som sådan, luttrade som vi blivit under dessa väntans tider, men vi känner varmt för de 34 bland oss som inte ”ryms” i den nya organisationen. Många var med redan på Evers-tiden och kan vid det här laget det där med omorganisation.

Höganäs AB och Munksjö AB köpte ju 1968 Evers & Co AB som delades, varvid en del av oss blev Förenade Tak AB (förenade med gamla Scantak). En del förblev Evers och fick kontorslokaler inredda i magasinsbyggnaden och to m egen telefonväxel. Så skulle det naturligtvis inte förbli i all evighet och rätt som det var delades Evers igen och några personer flyttades till Malmö och några till Höganäs. Förenade Tak blev sedermera Höganäs Tak när Höganäs AB köpte in Munksjöns andel. Under 70-talet har det visats prov på job rotation och folk har flyttats till Höganäs medan folk därifrån gästspelat hos oss. Regeln att ”bytt är bytt, kommer aldrig igen” gällde inte dessa in/utflyttade som en vacker dag fick byta arbetsort med varandra igen. Tid och rum förlorade sin betydelse men det var väl ”metod i galenskapen” kan man tänka eftersom vi nu alla ska lämna de hus som sett oss om inte precis födas så i alla fall växa ut på både längd och bredd. Vi har trivts på Landskronavägen 9 och har med få undantag varit ett väl sammansvetsat gäng.

Från att ha haft 8 distriktskontor kommer Höganäs Tak nu att komprimeras till 2 regionkontor med säte i Helsingborg resp. Göteborg. Redan det är en sanning med modifikation eftersom region 1 inte kommer att ha sitt säte i Helsingborg utan fastmer i Bjuv och med lokalkontor i Karlshamn och Jönköping medan region 2 ska besitta Göteborg med Örebro som lokalkontor. Stockholm kvarstår tills vidare som självständig enhet medan Skellefteå som bekant såldes redan 1.1.79 och Sundsvall kommer att säljas. Det sk huvudkontoret med sin centrala administration flyttas i etapper till Höganäs där lämpliga lokaler bara står och ropar efter oss från Helsingborg med omnejd. För dagen känns själva flyttningen lite diffus så det får väl bli ett hemma-hos-reportage när hösten kommer.

Enligt divisionschefen vid muntlig info den 16/3 är en ”förbättrad ekonomi vad som behövs för att vi ska kunna hävda oss på taksidan och återta marknaden. Färre personer ska göra samma jobb – om inte mer än tidigare” (Ord och inga visor).

Redan de gamla grekerna skulle på hexameter ha uttryckt det hela ungefär så här:

*Rullar med papp måste säljas med vinst
annars går det faktiskt åt skogen
Vad hjälper då att tala om den
som sen länge är firman trogen
Att gammal är äldst är en sanning
som ingenting längre betyder
För när far och mor kallar är det nog bäst
att genast man lyder
Ett snöre av silke om halsen gör ont
det säger dom som har provat
Långt bättre då att följa med flocken
till Höganäs AB som lovat
Att jobb ska den få som blir utanför då
det nya tar vid – om en tid*

Nya bevingade ord

Ordspråk och bevingade ord brukar talare ofta ta till när de vill ge sitt anförande en extra krydda. Våra riksdagsmän hör till dem. Men det är inte alltid kryddan kommer till sin rätt. I stridens hetta i talarstolen kan det hända att orden blir lite felplacerade och förvrängda.

Ur Riksdagens egen personaltidning, RD-Nytt, har vi saxat de här ”bevingade orden”.

- Därmed anser jag mig, herr talman, ha satt fingret på pudelns kärna.
- Till sist vill jag säga, att det gläder mig att jag på detta sätt fått göra min syn hörd.
- På landet tar skatteindrivarna den sista trasiga skjortan ur bondens mun.
- Jag skulle vilja jämföra budgeten med en bok, ur vilken folkets mödosamt förvärvade svett rinner bort.
- I dessa gamla kalvskinnssdamasker klappa många modiga hjärtan.
- Högern är i denna sak tungan på vågen, och med denna tunga slickar man sig om munnen, medan man räcker handen till vänstern.
- Det hjärta som klappar inom arbetarens blus är ofta lika tappert som det vilket slår i borgarens välputsade cylinder.
- Vi sitter här i våra bänkar, vi förstår intet, vi väntar bara på ödets utslag, och vi röstar hur som helst.
- Jag medger att folkets och särskilt ungdomens öde ligger i mjölkkons hand.
- Jag kommer att insätta alla krafter på att i möjligaste mån främja folkökningen.
- I den ställning jag nu sitter skulle jag kunna gödsla flera hundra tunnland åker.

Brännpunkten
Höganäs-koncernens
personaltidning

Ansvarig utgivare: Marianne Quist

Layout: Evert Danielsson

Tryckeri: AB Boktryck

Copyright: Höganäs AB
Höganäs

REDAKTION

Marianne Quist –
huvudredaktör
Bo Olausson –
redaktör
Maria Litzén –
sekreterare

LOKALA MEDARBETARE:

Division Metallurgi

Kjell Paulsson,
Höganäs
Kjell Lundgren,
Bohus

Division Eldfast

Hardo Aamissepp,
Höganäs
Maica Edvinsson,
Bjuv

Division Bygghus

BYGGKERAMIK

Hasse Kvist,
Skromberga

PAPP

Bo Hallbeck,
Höganäs

Höganäs Tak AB

Kerstin Fällström,
Helsingborg

FÄRG

Höganäs Färg AB

Ulla-Britt Andersson,
Malmö

HANDÖLSPRODUKTER

Handöls Tälj-
stens AB

Einar Larsson
Handöl

Division Slipmaterial

SlipNaxos

Tony Ahlgren
och Lasse Johnsson,
Västervik

Ekonomiavdelningen

Malin Lindén,
Höganäs

Teknisk avd

Börje Göranson,
Höganäs

AB Höganäsarbeten

Gunnar Andersson
Höganäs

Nordvästra Skånes

Kraft AB

Karin Hansson

HUVUDMAN

Koncerndelegationens Arbetsutskott

REDAKTIONSKOMMITTÉ:

De anställdas representanter

från LO:

Thor Löfstedt, Höganäs

Arne Rosqvist, Bjuv

Hans Larsson, Skromberga

från PTK:

Michael Bockstiegel,

Höganäs

Margit Karlsson, Höganäs

Bo Wernberg, Bjuv

Redaktionen

Vid adressändring: Fäst ovanstående etikett
med din gamla adress på det adressändrings-
kort, som finns på posten. Skriv sedan din nya
adress på avsedd plats på samma kort och sänd
till

Brännpunkten
Höganäs AB
Fack
263 01 HÖGANÄS

Telefon 042/424 00

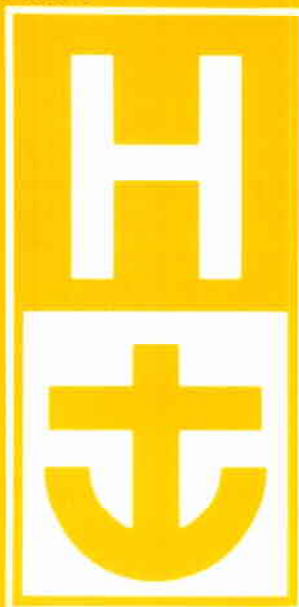
Ny lokal medarbetare i Brännpunkten

Gunnar Andersson ersätter Sven
Wallmon som lokal medarbetare för
AB Höganäsarbeten. Gunnar är
verkmästare och har arbetat på HA
ända sedan 1954.



Invandrarfrågor

Katina Intoftsi och Pavel Pavlevski har
varit medarbetare i Brännpunkten.
Katina har börjat studera och Pavel
vill ha en ersättare. Har du lust att bli
medarbetare i Brännpunkten? Hör i
så fall av dej till redaktionen.



HÖGANÄS