

Brännpunkten

Personaltidning för Kanthal Höganäs-koncernen

Nr 1 • Januari 1990

A man with a mustache, wearing a blue hard hat and a red sweater, is sitting on a metal structure in a factory. He is holding a large, white, rectangular bag. The background shows industrial equipment and metal frames.

**Jätte-
investering
tas i drift
i Höganäs
Sid. 36-38**

Brännpunkten

Kanthal Höganäs-koncernens
personaltidning

Redaktör och ansvarig utgivare:

Anders Nyberg

Tryckeri: Boktryck, Helsingborg

Sätter: Typsnitt, Helsingborg

Copyright: Kanthal Höganäs AB,
Höganäs

LOKALA MEDARBETARE:

Inom koncernens affärsområden
finns följande lokala medarbetare:

Kanthal Berit Hedman,
Bengt Linder och
Toomas Jogfors,
Hallstahammar

**Metall-
pulver** Åke Olsson, Laszlo
Aranyos och Ingvar
Olsson, Höganäs
samt Kjell Lundgren,
Bohus

Eldfast Ann Avery, Hardo
Aamissepp och
Gunnar Andersson,
Höganäs

Bulten Arne Lindkvist och
Björn Johansson
Hallstahammar

HUVUDMAN

Koncerndelegationens Arbetsut-
skott

Ansvarig utgivare

Vid adressändring: Fäst etiketten
med din gamla adress på baksidan
på det adressändringskort, som finns
på posten. Skriv sedan din nya adress
på avsedd plats på samma kort och
sänd till

Kanthal Höganäs AB,
263 83 HÖGANÄS

Omslagsbilden:

Kjell Paulsson, Höganäs AB, har
varit projektansvarig för Distaloy-
verksbygget i Höganäs. På bilden
håller han den första påsen med
Distaloypulver från den nya fabri-
ken.

Foto: Roland Calvén

ISSN 0345-1801

VD har ordet

"Händelserikt år"

Det har varit en spännande och mycket intensiv höst för Kanthal Höganäs AB och dess koncernchef Hans Mivér. Tidigare under sommaren avyttrades SlipNaxos AB till Industrigruppen Naxos Intressenter AB och fredagen den 29 september föll domen i det som kallats Sveriges största miljömål. 91 fastighetsägare i Höganäs hade tillsammans yrkat totalt 14,5 Mkr i skadestånd. Domstolsutslaget innebär att fastighetsägarna tilldömdes endast 840.000 kr.

Vi gläder oss att domstolen konstaterat att Höganäsbolagets verksamhet bedrivits inom ramen för gällande tillstånd och villkor och att bolaget ej har brustit i sitt agerande, säger Hans Mivér.

Anser du att domstolsutslaget i stort sett gett Höganäsbolaget upprättelse i miljöfrågan?

– Ja, i viss utsträckning har vi fått det. Vi har nu blivit rentvådda på alla de punkter vi anklagats för. Ändå kan jag inte komma ifrån att jag tycker domen är märklig. År 1981 erhöll bolaget koncession att bedriva en rörelse i Höganäs inom ramen för vissa tillstånd och villkor. Dessa utsläppsgränser har vi inte varit i närheten av under 80-talet, trots detta blev vi ålagda betala ut en mindre summa pengar.

Varför överklagar du domen? Du är trots allt ganska nöjd med utslaget.

– Det är faktiskt inte vi utan fastighetsägarna som överklagat. Och i den situation som då uppkom är det ur juridiskt synpunkt en självklarhet att vi också överklagar.

Den delårsrapport som Kanthal Höganäs offentliggjorde i oktober visar på god lönsamhet och stabilitet för koncernen. Tycker du att det här verksamhetsåret har utfallit enligt planerna?

– På den frågan kan jag svara både ja och nej! Resultatmässigt ligger 1989 i nivå med 1988 och vinsten beräknas

bli i storleksordningen med fjolårets (280 Mkr). Det innebär att vi har kompenserat SlipNaxos resultat med förbättringar i affärsområden.

– I stora stycken har det gångna verksamhetsåret följt planerna. Men vad som har inträffat är att kostnaderna stigit betydligt mer än vad vi kunnat förutspå. Det är en farlig situation vi hamnar i om vår kostnadssituation blir olik våra konkurrenters i utlandet.

Vad har du för lösning på det problemet?

– I samband med budgetarbetet genomförs en anpassning av kostnader i de olika affärsområdena. Mera konkret innebär detta att vi åstadkommer en produktivitetshöjning som skall åstadkomma en förbättrad konkurrenssituation.

Vilken strategi är egentligen lagd för affärsområde Eldfast? All tegeltillverkning har under hösten flyttats till Bjuv och helt nyligen köpte företaget Ugnsbyggen i Höganäs. Och nu har ju Eldfast också blivit bolag.

– Eldfasts strategi är enkelt uttryckt att stärka sin position i Norden och därmed göra svårare för andra europeiska tillverkare att slå sig in på vår marknad.

– Samtidigt finns en ambition att "bygga fler broar" till den europeiska marknaden så att vår exportandel kan öka. Det pågår för närvarande en omfattande strukturering av den eld-

fasta marknaden och vi är en av de företag som aktivast arbetar med detta.

– När det gäller Ugnabyggen är detta företag att se som ett komplement till vårt gamla entreprenadföretag Höganäsarbeten. Med köpet skapas helt naturligt större resurser och dessa skall vi optimera.

Två år har nu gått av vårt femåriga sponsoravtal med svensk herrtennis. Tycker du att tennisponsoringen har gett förväntat utbyte?

– Det har varit ömsom vin och ömsom vatten även om det mesta kanske är positivt. Min åsikt i frågan har inget med att göra vi kanske är på väg att tappa vår dominerande ställning som ledande tennisation. Vi har inte fått den profilering vi väntade oss.

– Bland det positiva är att många viktiga relationer har skapats och fördjupats via tennisaktiviteterna och att flertalet anställda upplever det intressant att förknippas med svensk tennis. Men vårt åtagande är som sagt femårigt och mycket kan hända under de resterande tre åren.

Vad hoppas du att 1990 innebär för koncernen?

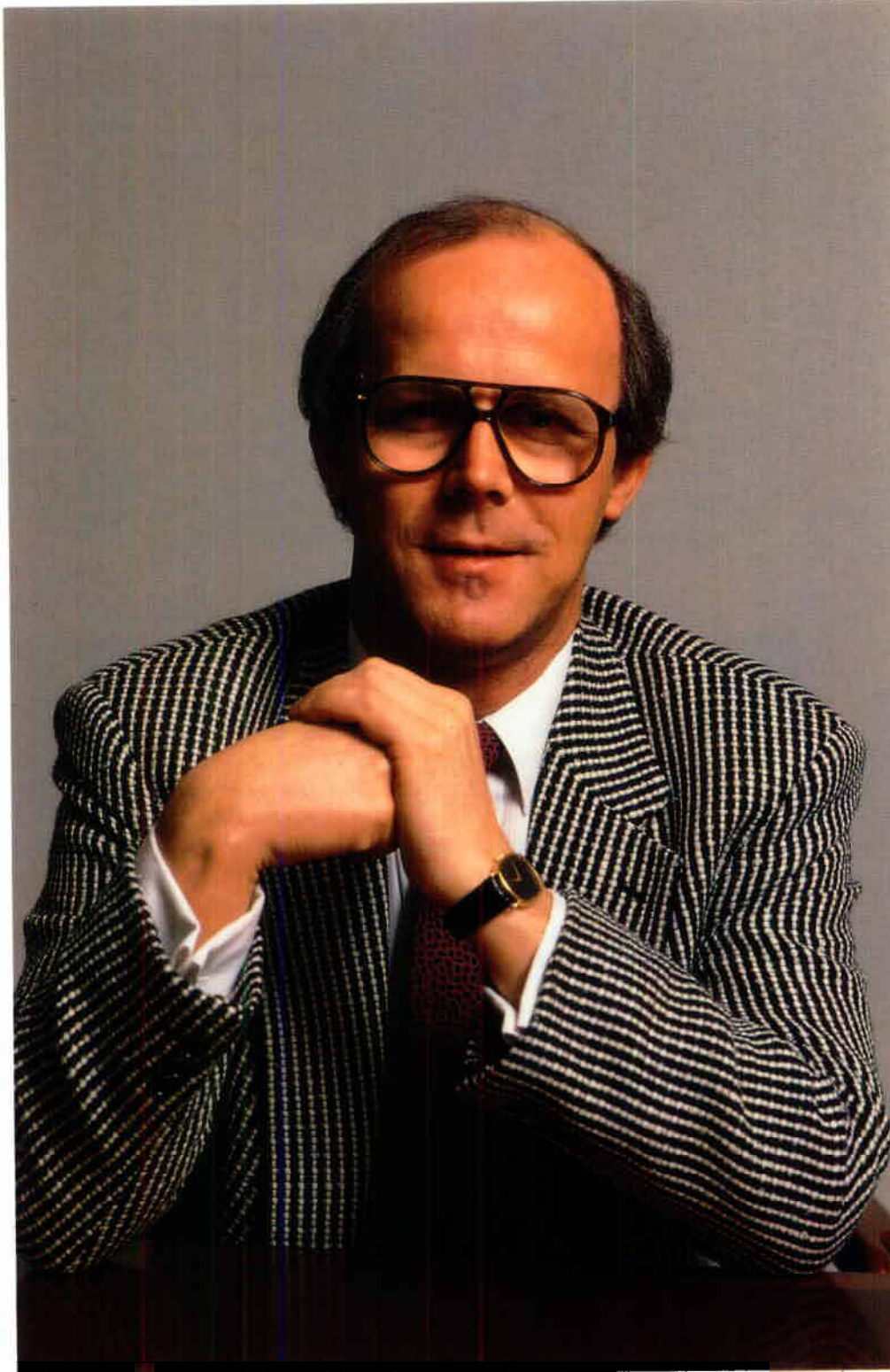
– Naturligtvis att vi får en bättre anpassning av våra kostnader. Det är en nödvändighet för vår konkurrenskraft.

– Jag hoppas vidare att våra stora investeringspaket som finns inom olika affärsområden kommer att ge förväntat resultat. Infaller allt detta enligt planerna kommer vi att stå mycket väl rustade inför kommande år.

Vilka är de största möjligheterna och hoten för Kanthal Höganäs under 1990-talet?

– På sista styrelsesammanträdet i december diskuterade vi stora investeringar. Det är inte så att det är färdiginvesterat i Sverige, men vi måste samtidigt öka våra produktionsresurser inom den gemensamma marknaden. Därmed kommer vi också närmare de stora kundgrupperna vi bearbetar. Att hamna utanför den gemensamma marknaden kan på sikt bli ett ödesdigert hot för svenska företag.

– Jag vill passa på och tacka alla anställda för goda arbetsinsatser under 1989 samt en tillönskan att 1990 blir ett trevligt år för alla, avslutar koncernchefen Hans Mivér.



– Under 1990 gäller det för Kanthal Höganäs att bättre anpassa kostnaderna så företaget behåller sin konkurrenskraft. Med kommande stora investeringar bör vi också stå väl rustade med tanke på framtiden, säger koncernchef Hans Mivér.

På kundbesök i Japan en vanlig dag

I Japan går tågen fort och med precision. Tågen är alltså oerhört effektiva kommunikationsmedel och är speciellt på längre resor det gällande färdssättet. Avstånden i Japan från norr till söder sträcker sig nästan över 20 breddgrader och cirka 200 mil. Längst i norr på Hokkaido-ön kan snöhindren bli påtagliga vintertid med snödrivor i bergen på 5–6 meter. Längst i söder råder även under vinterhalvåret milt och behagligt klimat.

En helt vanlig dag då vi skall besöka en kund i staden Himeji tar vi alltså tåget från Tokyo och på 3 timmar och 40 minuter tas vi till denna stad som ligger cirka 70 mil bort, alltså med en medelhastighet av 200 km/tim.

Tåget sätter sig i rörelse exakt på sekunden och personligen kan jag aldrig låta bli att titta på klockan för att varje gång konstatera detta faktum. Tåget rusar snart fram förbi de enorma för-

städerna till Tokyo och inom en timme kan vi se Fuji-berget om vädret är klart. Det är bara i juli och augusti som inte toppen, 3700 m hög, är täckt av snö. Det är en speciellt vacker syn att se snöhättan mot en klarblå himmel.

Numera är luften så pass bra i Tokyo att Fuji-berget är synligt från lämplig utsiktspunkt i Tokyo trots det stora avståndet på cirka 20 mil.

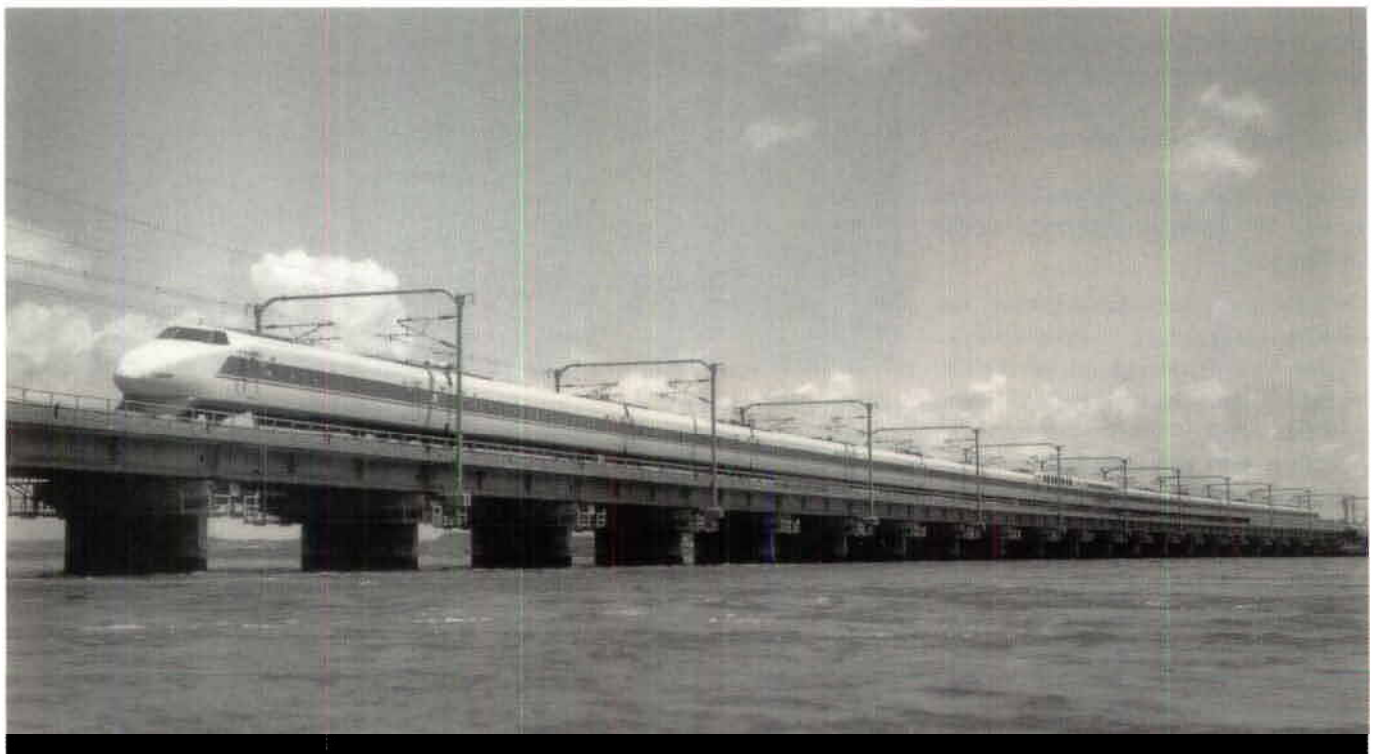
Strax före Fuji-berget kan man se både lundar med apelsinträd och the-

plantager eftersom klimatet mot Stilla Havskusten är milt året runt.

Expansiv kund

När vi når Himeji City ser vi Himejis slott högt över staden. Det är byggt i traditionell samuraj-stil och byggdes på 1500-talet. Slottet anses vara Japans vackraste och kallas "Den vita hägern" eftersom det ser ut att sväva över staden som en vit fågel.

Kunden vi besöker i Himeji är en



De japanska snabbtågen tar sina medresenärer till sina slutmål i en medelhastighet av 200 km/tim.

ugnsbyggare (högtemperaturugnar) som heter Marusho Denki. Företaget är litet med bara ett 15-tal anställda och mycket arbete läggs ut på underleverantörer. Företagets omsättning växer snabbt – man ökade 50% 1989 och förväntar sig ytterligare tillväxt på 20% 1990.

Marusho Denki är en god kund för Kanthal-Gadeliuss och man förväntas köpa Superelement 1989 för cirka 1,2 miljoner kronor med hög lönsamhet för Kanthal. Mr Imamura, som är chef, är en ovanligt lång japan som både spelar basketboll och utövar kampsporten budo, där han har "svart bälte".

Han besökte Sverige som ung student och förblev en stor Sverigevän. Mr Imamura är en typisk entreprenör och företaget utgör ett bra exempel på den omfattande småindustrin i Japan.

60% av Japans arbetskraft är sysselsatt i småindustri (mindre än 300 anställda), vilket är slående eftersom motsvarande siffra i England och USA är cirka 25%. Man är i allmänhet kanske benägen att tro att Japans industri domineras av enbart stora konglomerat.

Underleverantörssystemet med "just in time" leveranser är oerhört utbrett.

Höga kvalitetskrav

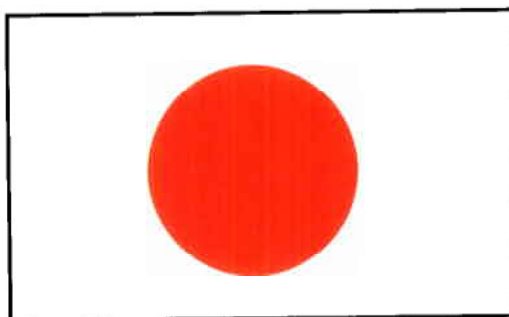
Trots de små industrierna är kvalitetskraven och kvalitetsprestanda mycket höga. Överallt på företagen möter man kvalitetskampanjer och ofta tas man emot av kunder med någon form av QA (qualityassurance) emblem i knapphålet.

Användningen av numeriskt styrda verktygsmaskiner och robotar är mer utbrett än i något annat land i världen.

Den här dagen överlämnar vi med en liten ceremoni en plakett till Mr. Imamura därför att han kvalificerat sig för "ORDER OF THE MONTH".

Efter diverse diskussioner om ytterligare utökad användning av Kanthal Superelement och en angenäm japansk lunch, sittande på golvet i en närbelägen restaurang, tar vi så adjö av Mr Imamura. Vi tar ett foto utanför verkstaden poserade framför Mr Imamura's eget risfält. Varje år brukar han ge 1 kg ris till varje anställd inom Kanthal-Gadeliuss.

Detta är en uppskattad present och en mycket fin gest eftersom riset än idag betraktas som nästan heligt.



Artikelförfattaren Stig Svärd, VD för Kanthal-Gadeliuss i Japan, i samspråk med Marusho Denkis chef Mr Imamura.



Hela personalstyrkan på avdelning Kontorsservice på språng.

Här gäller bara service

På Kontorsservice – organisatoriskt inrymt i affärsområde Metallpulver – arbetar 14 personer. Kontorsservice svarar för enheterna Vaktmästeri, Telefonväxel, Tryckeri/Kopieringscentral, Bildservice, Inventarieservice inkl. städning, Kontorsmaterial samt Reklamförråd.

Personalstyrkan har under de två, tre senaste åren bantats hårt inom Kontorsservice och är idag anpassad till det avdelningen skall göra och den servicegrad som skall lämnas.

Chef för Kontorsservice, eller AK som internbeteckningen heter, är Gösta Boberg. Han är en av de många trotjänare som finns på AK. Gösta kom till Höganäsbolaget 1961 efter att under några år ha arbetat som tryckerifaktor.

Avdelningens budget ligger kring 12 miljoner kr, varav ca 4,5 miljoner faller på Växeln. Gösta Boberg berättar att koncernhuvudkontoret och de övriga enheterna i Höganäs registre-

ras för ca 5 miljoner samtalsmarkeringar/år.

Ökad användning av telefax och kopiatorer

– Det är viktigt att vi inom avdelningen ligger i fas med utvecklingen, fortsätter han, och därför kan erbjuda exakt den service som efterfrågas. Inom kontorsservice förändras allting mycket snabbt. Data och PC har tex medfört att vår externa tryckeriverksamhet minskat. För fyra år sedan hade vi bara fyra telefax i bolaget, idag 26 stycken! Självklart skall varje större fabriksenhet ha en telefax, som är ett

enkelt och snabbt kommunikationsmedel. På en minut har du tex fått över ett brev till Japan.

En annan service som tilltagit i takt med tiden är kopiering.

– En viss stabilisering har ändå skett under 80-talet vad det gäller vår kopiering. 1962 köptes den första kopieringsmaskinen. Kopierpulvret fick läggas på manuellt, säger Gösta.

En uppgift säger att för 15 år sedan kopierades 700.000 kopior i Höganäs AB. Fastän många stora enheter försvunnit sedan dess (tex Tak, Byggekeramik), kopieras det idag som aldrig förr. Totalt 2,8 miljoner kopior, varav

Gösta Boberg, ansvarig för Kontorservice, samt Mogens Kristensen och Birgit Johansson.



1,4 miljoner härrör till tryckeriverksamheten, spottar kopiatorerna fram årligen.

Spar pengar med minskad service

– Området kontorsmaskiner genomgår revolutionerande förändringar, fortsätter Gösta Boberg. Vi har därför funnit det vara ekonomiskt att slopa alla serviceavtal på kontorsmaskiner. Det är ingen idé att underhålla dessa då de snabbt blir omoderna. Omkring 250.000 kr/år sparas på att slopa serviceavtalen och istället betala när en maskin går sönder.

– Det här slaget av maskiner kommer naturligtvis att utvecklas ännu mera, säger han och tar som exempel färgkopiatorer: – Det går inte att stå emot färgkopiatorerna. Man är redan nu framme i tredje generationens färgkopiator och det lär inte heller dröja så värst länge innan Höganäs AB köpt sin första.

– Höganäs AB har idag två leverantörer av kopiatorer. Genom hårda förhandlingar har vi nu lyckats få ett marknadsanpassat pris på kopiekostnaden. En sänkning från 26,5 öre till 10 öre kopian gör ganska mycket i slutändan, när det totalt rör sig om nästan 3 miljoner kopior, säger Gösta Boberg avslutningsvis.

Han skapar bilder



Marknadschef Michael Bockstiegel, Specialpulver, och Bo Thell, Bildservice, detaljstuderar några OH-bilder.

Bo Thell, Bildservice, umgås dagligen med familjen Macintosh. Persondatorn är hans dagliga arbetsredskap och med den framställer han illustrativa och färggranna OH-bilder, annonser, blanketter och formulär.

De tre affärsområdena i Höganäs tillhör hans kundkrets. Förutom att Bosse producerar material med hjälp av "Macken" har han även gjort en hel del videofilmer åt Metallpulver och Eldfast.

Hans tjänster förfrågas ständigt och de interna beställningarna bara ökar. Men frågan om att ha bildservice och tryckeri i egen regi är ändå något som skall diskuteras vid anpassning av servicefunktionerna till AO Metallpulvers verksamhet.

"Postberget bara växer"

Att "allt går att sälja med mördande reklam" kan Sven-Erik Karlsson, Bo Nilsson och Helena Hedberg på Höganäsbolagets vaktmästeri skriva under på. Ett par hundra kg postförsändelser hantlar trion dagligen och de beräknar att omkring 2/3 av alla försändelser utgörs av reklam!

Vi får varje dag ca 1000 försändelser och en tredjedel är affärspost, resten är reklam, berättar Sven-Erik som arbetat 19 år på vaktmästeriet.

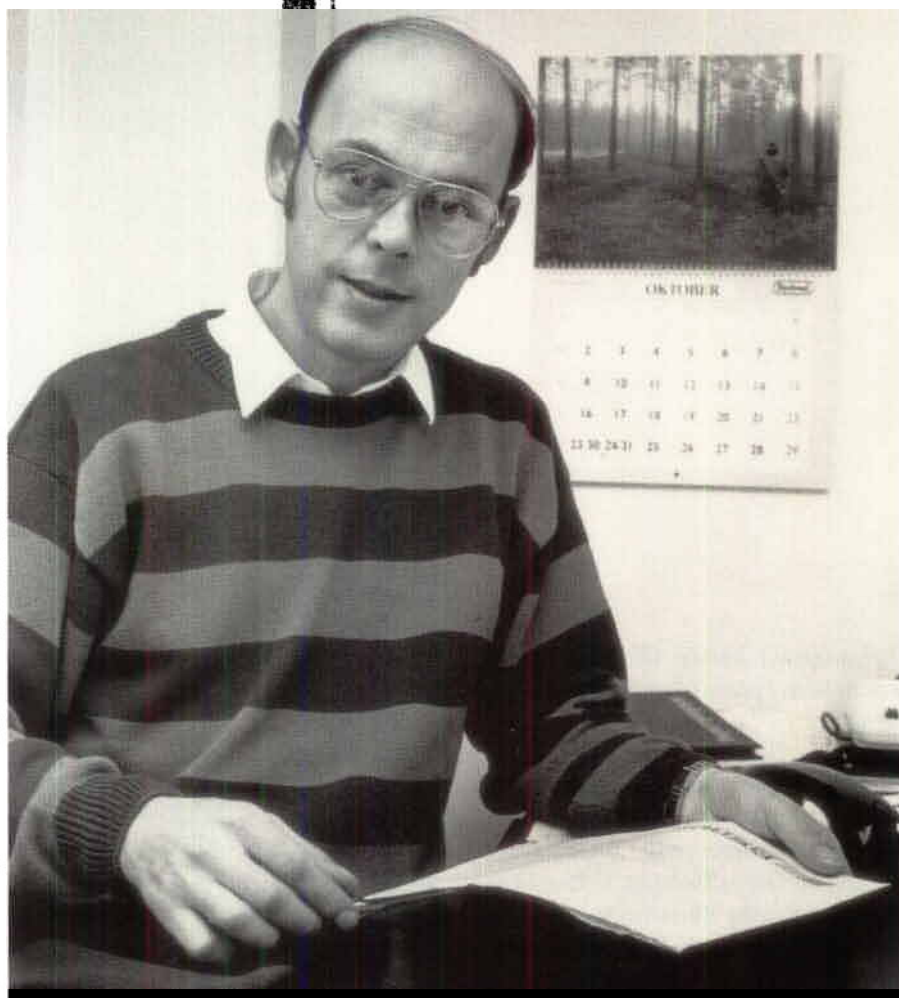
En arbetsdag på vaktmästeriet ser ut ungefär så här. Klockan 07.00 börjar sorteringen, då har Bosse allaredan varit och hämtat tidningarna. 30 minuter senare går första posten ut. Samtidigt får Kassan all värdepост dvs post- och bankgiro o dyl.

Klockan 08.00 när kontoren har börjat fyllas med sina medarbetare är det dags för Bosse att hämta "andra posten".

Snabb postgång

– Vi försöker att hålla en så snabb postgång som möjligt, säger Sven-Erik. Bolagsområdet är stort och enheterna ligger spritt. Det är tex många km mellan koncernhuvudkontoret Bruksgården och Margreteberg.

Vid postöppningen är man alltid två och ibland även tre som hjälps åt. Det är mest fakturor som hanteras.



– Vi tar emot ca 1000 postförsändelser varje dag och skickar ungefär lika mycket, säger Sven-Erik Karlsson på Vaktmästeriet.

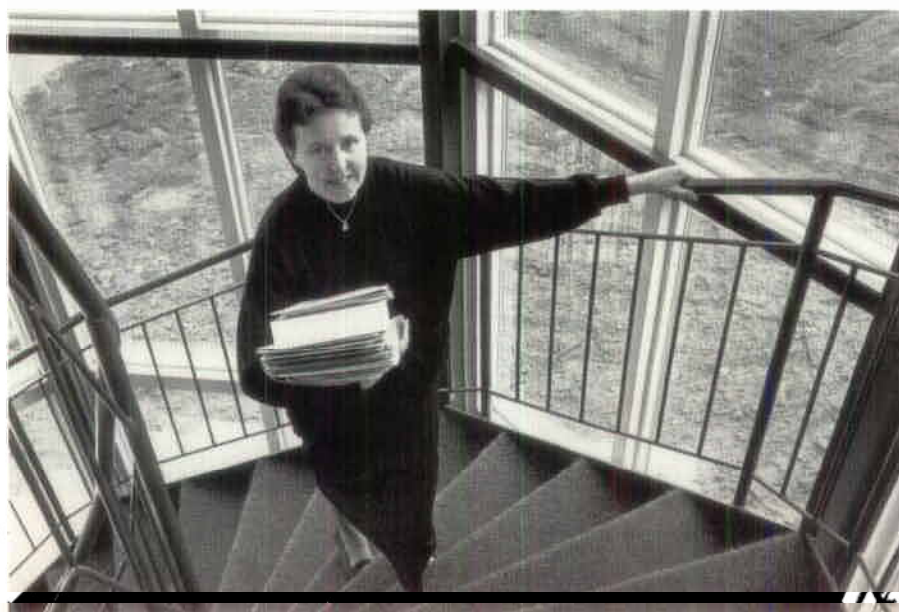
– Många försändelser har ofullständig adressat eller så är breven skrivna

på italienska, japanska och andra mer ovanliga språk. Då gäller det att vara detektiv och försöka hitta några ledord i texten så brevet kan nå rätt avdelning. Sedan vet vi också vilka på bolaget som har kunskaper i mindre vanliga språk, och kan därför be dem om hjälp, fortsätter Sven-Erik.

Eftermiddagen värst!

Bosse kör ca 7 mil dagligen med den interna postbilen. Antalet körningar

– Jobbet hjälper en att vara i form, säger Helena Hedberg, som dagligen går fyra turer med post.



är många och avstånden mellan enheterna är som sagt långa. Intern postgång är det klockan 08, 10, 13 och 15. Efter klockan 15 och fram till 16.30 har de som mest hektiskt. Det mesta av den interna posten, upp till 1000 försändelser – strömmar då in. Det gäller då att hinna poststämpla alla brev och slå in alla paket tills postens egen bil kommer och hämtar dagens skörd prick klockan 16.30.

– Enda nackdelen med det här jobbet, säger alla tre, är att det oftast är lite för stressigt. Just nu har vi också precis flyttat till nya lokaler och under december blev det mycket övertid. Julklappar, fickalmanackor och vägg-almanackor distribuerades till världens alla hörn, men jobbet är omväxlande och roligt.

14 kg lättare!

Vad det innebär att springa runt i kontorsenheterna, uppför och nedför trappor vet alltid lika glada och vänliga Helena. Knappt ett år efter det hon börjat på avdelningen 1988 hade hon gått ned 14 kg – och då var hon ingen "stor" människa när hon började.

– Ja, det går åt mycket energi varje dag i arbetet, säger hon. Det är en positiv sida av mitt arbete. En annan är att man jämt träffar så mycket trevliga människor.



Bo Nilsson är den tredje medarbetaren på Vaktmästeriet.

Kanthal köper USA-bolag

Kanthal AB har förvärvat det amerikanska bolaget Artcor Inc.

Artcor som är beläгат i Los Angeles-området är ett mindre high tech-företag som har specialiserat sig på att utveckla och tillverka element i zirconiumoxid för mycket höga temperaturer – upp till 2280°C – samt kompletta ugnar.

Ugnarna används huvudsakligen för forskning inom den mycket avancerade keramiska industrin.

Det nya företaget kommer att heta Kanthal-Artcor Inc, och organiseras inom Kanthal Ugnsprödningsprodukter som en av fem produktgrupper. Lars Bogren, tidigare chef för produktgrupp Fibrothal, har utsetts som VD för det nya bolaget.

Artcor är mycket resultatet av en mans idé och hårda arbete. Russel Page startade sina experiment 1973 och har sedan dess framgångsrikt utvecklat zirconium-elementen och ugnarna. Page kvarstår i bolaget som teknisk rådgivare.

Med förvärvet av Artcor stärker Kanthal sin närvaro i Nordamerika och får samtidigt "fotfäste" i den keramiska industrin i en intressant och snabbt växande region i Californien.

Eldfast och "perestrojkan"

Mc Donald's har tillsammans med sovjetborna grundat en hamburgerkedja.

Oy Höganäs Ab gör den syrafasta plattläggningen i Mc Donald's produktionsanläggning, närmare bestämt bageriet, mejeriet, saftberedningsutrymmet samt laboratorietrymmet.

Arbetena påbörjades i somras och blev färdiga månadsskiftet oktober – november. Plattläggning är cirka 1500 m² och hela byggnadens volym är på ca 80.000 m³. Anläggningens kapacitet beräknas bli 45.000 miljoner hamburgare/år.

Huvudentreprenör är det finska företaget Teräsbetoni Oy.

Flickorna Johanssons "Diverseaffär"



Gunnar Rosenqvist på besök hos "Bettan" Johansson i presentreklamförrådet.

Birgit Johansson och Beth "Bettan" Johansson ansvarar för Höganäsbolagets "diverseaffär". De ser nämligen till att det aldrig fattas några artiklar i förrådet för kontorsmaterial och presentreklam. Ett par hundra hyllmeter behövs enbart för att rymma allt kontorsmaterial och blanketter.

Omkring 300 olika slags blanketter och ungefär lika många artiklar av kontorsmaterial har "Bettan" att hålla ordning på. Budgeten för 1990 ligger för kontorsmaterial på drygt 1,1 miljoner kronor och för reklamförrådet drygt 1,2 miljoner. Så det är lätt att

förstå det måste råda ordning i hyllorna om servicen skall fungera.

Det finns ett flertal fördelar med att handla hos "Bettan". De olika avdelningar behöver själva inte lägga upp stora lager av material. Priserna blir lägre och man slipper eget besvär med en stor och tidsödande administration.

"Bettan" har ett 20-tal års erfarenhet av arbetet, och visst har mycket förändras, säger hon:

– Idag har vi tex bara 300 olika blanketter att hålla reda på mot tidigare ca 2000. Eftersom det används olika maskiner i företaget lagerhåller vi tex 30 olika sorters färgband, ett 20-tal olika register och ett 30-tal sorters pennor.

Slarvas med rekvisitioner

Alla rekvisitioner på kontorsmaterial – både fullständiga och ofullständiga – tar "Bettan" hand om. Hennes vädjan under många år till beställarna kvarstår:

– Var vänlig och glöm inte skriva namn, avdelning och konto på beställningen!

Under oktober månad har "Bettan" flyttat sin kontorsplats så att den numera ligger i anslutning till Kontorsmaterial/Reklamförråd. Detta innebär mindre spring samt att vara mera i "händelsernas centrum" när anställda kommer för att göra kontoköp eller privatköp.

Inte så mycket tryck – desto mer kopior

För exakt 45 år sedan startade Höganäsbolaget sitt tryckeri. Den första tryckerilokalen var belägen högst upp i huvudkontoret Tre Kronor. Därefter flyttade verksamheten till Miljöskydds nuvarande lokaler, för att år 1962 placeras på första våningen i gamla finkeramiska fabriken – Servushuset – där man håller till än i dag.

AKT står för Tryckeri/Kopiering/Bildservice och det täcker väl vad denna avdelning sysslar med. Här arbetar Stig Elmgren, Elsa Nilsson, Ingvar Ahlström och Bo Thell.

En verksamhet som har minskat

– 1965, när jag kom till Tryckeriet fanns det tre tryckare, en inbindare och en förman, omtalar Stig Elmgren. Då utfördes bara interna arbeten och det fanns hur mycket som helst att göra vad det gällde blankettframställning.

Förutom att avdelningen trycker mängder av olika slag av blanketter, lämnar även 200.000 kuvert och 300.000 brevpapper årligen pressarna. Plus ett oräkneligt antal visitkort på mångahanda språk!

Koncerttidningen Brännpunkten och affärsområde Metallpulvers tidning Powder News har exempelvis tryckts av Stig och Elsa i Tryckeriet. Externt har föreningslivet i Höganäs nyttjat deras tjänster genom att trycka medlemstidningar, matchprogram o dyl. Inklusivt kopieringen fakturerar avdelningen ca 2 miljoner kronor årligen.

Kopior till miljoner..

Just kopieringsservicen upptar mer och mer av avdelningens tid. Dagligen spottar den stora och snabba kopieringsmaskinen fram ca 6.000 kopier eller omräknat per år – ca 1,4 miljoner. I kopieringsarbetet deltar Ingvar Ahlström med en halvtidstjänst.

– Vi kopierar HB-Nytt, Kanthal Höganäs-Nytt och informationsbladen till affärsområdena, tex Eldfast-Nytt och Pulverpressen, förutom säljblad och liknande information, säger Stig. Fördelen med verksamheten är att vi är snabba, samt snabbt även också kan



Elsa Nilsson, Ingvar Ahlström och Stig Elmgren på AKT trycker årligen bla 200.000 kuvert och 300.000 brevpapper.

bryta ett jobb för att ge förtur för ett annat. Detta går inte när man köper tjänsterna externt, säger han och "puffar" avslutningsvis på en del andra tjänster avdelningen är bra på:

– Vi har hittills inte marknadsfört inbindning i mappar eller att vi kan ta fram snygga färg-OH. Här borde vi kunna utnyttjas mera!

Boule populärt i Höganäs

Under helgen den 7–8 oktober avverkades Höganäs ABs bolagsmästerskap i boule.

Trots ett ihärdigt regnande under lördagen spelades en mycket bra singeltävling med följande resultat: 1) Steen Nielsen, 2) Åke Enberg, 3) Gunnar Persson, 4) Michael Stigborn.

På söndagen spelades dubbelmästerskapet där lagen lottades ihop.

Resultat: 1) Werner Heidenreich/Steen Nielsen 2) Sven Lundgren/Thor Lövestedt 3) Åke Enberg/Ralf Andersson 4) Bengt Arvidsson/Gunnar Persson.

Samtliga deltagare kom från AO Metallpulver.

Rekorddeltagande i golf-KM

1989 års koncernmästerskap i golf – som avgjordes på Mölle golfbana – hade samlat deltagarrekor. Av 55 anmälda kom 53 spelare till start och av dessa spelade 37 i mästerskapsklassen som vanns av Hans Lidholm, AO Metallpulver, 40 p.

På andra plats kom Reima Vuokivi, Höganäs Lancerex, 38 p. Reima hade fö bästa bruttoresultatet i tävlingen med fina 76 slag.

Övriga placeringar: 3) Sven-Åke Olsson, AO Metallpulver, 38 p, 4) Sten-Olof Larsson, AO Kanthal, 37 p, 5) Eric Fridlund, AO Metallpulver.

Extratävlingen vanns av Katarina Carlström före Barbro Hosch. Båda på utmärkta 37 p. Båda tävlingarna avgjordes som poängboggey.



En viktig PR-funktion har växeltelefonisterna Ulla Andersson, Eva Österberg och Irene Svensson att sköta. De är Kanthal Höganas vänliga röster gentemot omvärlden.

Som spindeln i nätet

Första intrycket av ett företag får man ofta via växeln. Växeln är företagets ansikte utåt, brukas det sägas, och växeltelefonisten sitter som spindeln i nätet i företaget.

Ändå är denna viktiga personalenhet en ofta bortglömd grupp. Man skulle därav kunna dra slutsatsen att "flickorna" i gamla huvudkontoret Tre Kronors Växell/Reception är missbelåtna med sina arbetsuppgifter. Det förhåller sig precis tvärtom!

– Arbetet är naturligtvis stundtals mycket stressigt, men fördelarna uppväger detta. Det mest positiva med arbetet som växeltelefonist är kontakten med människor. Att kunna hjälpa och serva dem. Därtill har vi ett mycket omväxlande arbete, säger Ulla

Andersson, en av de tre växeltelefonisterna i Tre Kronor.

Modern växel

Tre Kronor är Höganasbolagets gamla huvudkontor. En praktfull byggnad från 1860-talet. Växeln har 700 anknytningar och kan byggas ut till 5.000. Det är en relativt modern växel, A 345, som installerades hösten 1980.

Förutom Ulla Andersson arbetar även Irene Svensson och Eva Österberg i Växeln/Receptionen. Irene – började på bolaget 1945 och har arbetat som växeltelefonist de senaste 30 åren – arbetar halvtid. Eva är för tillfället inlånad av Televerket, men är när denna artikel gått i tryck kanske fast anställd i Höganas AB.

Telefonerna i Kanthal Höganas huvudkontor Bruksgården, beläget ca 2

km från Tre Kronor, är också kopplade till den centrala växeln. Dessutom finns ett mindre antal anknytningar kopplade till det närliggande företaget Matak (fd Höganas Tak), men dessa berör inte växeltelefonisterna.

Tur att direktval finns

Omkring 50 procent av alla ingående samtal är direktval. Vanligtvis vet den som ringer via växeln vem han eller hon skall tala med, eller i allafall vilken avdelning det gäller.

– I övriga fall får vi fråga ut dem och försöka slussa dem till rätt avdelning och person, tillägger Ulla.

Ett gott råd till oss telefonanvändare är att ha spridit vårt direktvalsnummer till kunder, leverantörer etc. På det sättet får växeltelefonisterna mera tid över för att serva dem som "ham-

nar i" växeln och inte riktigt vet vem de skall prata med. Direktvalsnumret kan exempelvis finnas med på visitkortet.

– Förr hade vi inte direktval, minns Irene som bla suttit vid en sk snörväxel.

"Annat var det förr"

– Inte undra på att vi då ofta kände oss helt utarbetade, fortsätter Irene. Nu för tiden är det också en helt annan umgängeston jämfört med på 50-talet. Det gick absolut inte att titulera någon med du, utan det gällde att vara observant på alla titlar som direktör, överingenjör, försäljningschef m.m.

Växeln har mest att göra mellan kl. 10 och 14. Senare på eftermiddagen kommer de utländska samtalen. Hur stor är då trafiken med utlandet?

– Ungefär vart tionde samtal är från utlandet, säger Ulla, Irene och Eva sedan de konsulterat varandra.

"Sitter ni och dricker kaffe?"

Händer det då aldrig att folk är otrevliga i telefonen? Det händer mycket sällan säger de tre klämmiga flickorna. Men det upplevs däremot mycket ledsamt när det inträffar.

Vanligtvis inträffar det när någon av oss sitter ensam i växeln och får kö samt måste prata länge med någon. Då kan personerna med väldigt negativ attityd till vårt arbete säga: "Sitter ni nu och stickar och dricker kaffe eftersom ni aldrig svarar!"

I växeltelefonisternas arbetsuppgifter ingår också att sköta telex och telefax. Här har det under senare tid skett en förändring, och telefax har mer och mer slagit ut telexanvändningen. Annat som Växeln/Receptionen indirekt ansvarar för är besök och flaggning. Flaggningen anmäls till avdelningen som ser till att avd. Hamn och Transport får erforderliga uppgifter. Vid besök skrivs namnskyltar ut och i foajén finns även en sk välkommenskylt med de aktuella gästernas namn och/eller företagsnamn. Att blommorna i foajén frodas och ser fräscha ut är naturligtvis även växeltelefonisternas förtjänst.

Dålig telefonkultur

Hur är det då med telefonkulturen inom företaget? Inte helt oväntat är svaret "att det slarvas en hel del".

– Det är av största vikt att vi förses med all den information vi behöver

för att göra ett bra arbete, säger trion. Det innebär bla att vi måste veta vad folk är och när de kommer tillbaka. Det inträffar många gånger varje dag att telefoner har vidarekopplats till oss, men att berörda personer inte brytt sig om att meddela vart de går eller när de väntas tillbaka.

Vanligt med arbetsskador

Telefonistens arbete är inte bara stundtals stressigt utan medför många gånger också typiska arbetsskador för yrket; tex dålig rygg, värk i axlarna och problem med magen.

– Vi har hittills förskonats från de vanligaste arbetsskadorna. Vanligtvis har de av våra kolleger som drabbats jobbat som telefonister i många år. Det är klart, att det inte är befrämjan-

de för kroppen att sitta still och göra samma arbetsmoment hundratals gånger dagligen.

– I det stora hela tycker vi att det här är ett mycket trevligt jobb, säger Ulla, Irene och Eva.

Det finns heller ingen anledning att misstro dem. Tre Kronors växeltelefonister verkar för det mesta vara glada, charmiga och positiva trots att det sällan är tyst och lugnt omkring dem. När vi lämnar deras arbetsrum hörs rösterna:

– Kanthal Höganäs, just a moment please.

– Kanthal Höganäs... Hon är inte inne. Återkommer efter klockan 13.

– Kanthal Höganäs. Sammanträde till klockan 11!

NV Skånes aktiesparare besökte Kanthal Höganäs



Under besöket i Höganäs fick Nordvästra Skånes aktiesparare en guddad rundtur i Distaloyverket samt tillfälle att ställa frågor om företaget till styrelseordföranden Ulf G. Lindén och VD Hans Mivér.

TESTA DINA KUNSKAPER OM TENNIS

– fina priser väntar vinnarna!

Kanthal Höganäs AB är sponsor för svensk herrtennis, ett åtagande som sträcker sig till år 1992. De två första sponsoråren har varit framgångsrika och bla resulterat i deltagande i två Davis Cup-finaler. Men vad vet du om svensk och internationell tennis? Troligtvis känner du till en hel del efter att ha följt tennissporten i TV-rutan och på tidningarnas sportsidor. För att testa dina kunskaper och ge dig lite tidsfördriv under mörka vinterkvällar har redaktionen komponerat nedanstående tävling med 1.-X-och 2 alternativ.

Senaste fredagen den 2 februari 1990 vill vi ha in din svarstalong. Adressen är "Brännpunkten", Kanthal Höganäs AB, 263 83 Höganäs. Märk kuvertet med "Tennistävlingen".

Priser: Bland alla lösningar med 13 rätt (eller 12 rätt om ingen har lyckats besvara alla frågorna) utlottas en exklusiv tennisväska innehållande joggingoverall, sweat-shirt, tenniströja och badhandduk. Glöm därför inte att ange vilken storlek du önskar. Bland alla lösningar med minst 10 rätt utlottas tio st tennisväskor. Dessutom utlottas ett tröstpris. Dvs totalt utdelas tolv fina priser med anknytning till Kanthal Höganäs tennissponsring.

För att inte behöva klippa sönder tidningen kan du kopiera sidan eller på en lapp skriva ned din tipsrad och skicka den till Redaktionen. Men glöm inte namn och adress!

	1	X	2
1) Hur många Wimbledonsegrar i herrsingel vann Björn Borg? 1) 4 st X) 5 st 2) 6 st			
2) Hur många gånger har Sverige vunnit Davis Cup? 1) 3 ggr X) 4 ggr 2) 5 ggr			
3) Vilken manlig spelare har vunnit Grand Slam två år? 1) Jimmy Connors X) Ken Rosewall 2) Rod Laver			
4) Vilket land besegrade Sverige i Davis Cupfinalen år 1975? 1) Tjeckoslovakien X) Australien 2) Västtyskland			
5) Vilket land slog Sverige sensationellt i Federation Cup 1988? 1) USA X) Tjeckoslovakien 2) Västtyskland			
6) År 1900 spelades Davis Cup för första gången. Vilka två länder "gjorde upp" om pokalen? 1) Australien-USA X) Australien-Nya Zeeland 2) England-USA			
7) Vilket land blir Sverige första motståndare i 1990 års Davis Cup? 1) Italien X) Israel 2) Österrike			
8) Vilken spelare förlorade Stefan Edberg mot i finalen i Franska Öppna Mästerskapet på grus? 1) Alberto Mancini X) Jimmy Connors 2) Michael Chang			
9) Vilken svensk spelare har tagit alla Grand Slam titlar som junior? 1) Björn Borg X) Stefan Edberg 2) Nicklas Kulti			
10) Vad heter platsen där Grand Slam spelas i USA? 1) Forest Hill X) Flushing Meadows 2) Key Biscane			
11) 1972 DC-debuterade den alltså blott 15-årige Björn Borg mot Nya Zeeland. Vad hette motståndaren som han besegrade i första singeln? 1) Chris Lewis X) Onny Parun 2) Jeff Simpson			
12) Björn Borg spelade totalt 40 singlar i Davis Cup. Hur många av dessa vann Borg? 1) 31 st X) 34 st 2) 37 st			
13) Kanthal Höganäs är huvudsponsor för 1) Swedish Open i Båstad X) Stockholm Open 2) Davis Cup?			

Namn: _____ Postadress: _____
 Bostadsadress: _____ Arbetsplats: _____
 Klädstorlek: S M L XL XXL

Flickornas semesterkryss

Semesterkryssets vinnarelista ser lite annorlunda ut denna gång. Flickorna är i majoritet och Kanthalfolket har tappat mark. SlipNaxos tackar för sig och tar hem två priser.

Men den först dragna lösningen, som också var helt rätt, kom från en karl. Sålunda säger vi nu ett extra GRATTIS till Fredrik Emilsson på järnpulververkets laboratorium.

Slöade Kanthallösarna till i sommarvärmerna så var alla andra så mycket flitigare. Så stor andel lösningar har vi inte tidigare fått från Höganäs, Bjufsverken och Västervik. Och de allra flesta helt rätta.

Bara en gillrad fälla funkade, och det var frågan om namnet på vävstolens slagbom. LAD heter den, och inget annat.

Ett ord som man frågat om – men ingen svarat fel på – är SKÖN, för "efter tycke och smak". Skön har ju, förutom vacker, även betydelsen gottfinnande, omdöme och uppskattning

(efter eget skön). I sammansättningar skönsmåsig och skönsaxering.

Detta om detta, för vi ska också dela ut ett Kryssmakarens Lyckopris, vilket kan tilldelas en lösare som svarat fel på ett oförargligt och roligt sätt. Det går denna gång till Kurt Nilsson, som tycker att OP är "inte bara för amatörer", som frågan löd. Vi sänder ett Karlssonkrus till Billesholm, som Kurt kan hålla över dom kryddiga dropparna i, om han så vill.

Till slut ett bra presenttips, ett hårt paket: Önska dig själv eller ge bort till någon annan Svenska Akademiens Ordlista, alla korsordslösares bibel. Jag säger också Tack för hälsningarna och hoppas vi möts igen i nästa nummer.

Med Krysshälsningar
Rune Sörelid

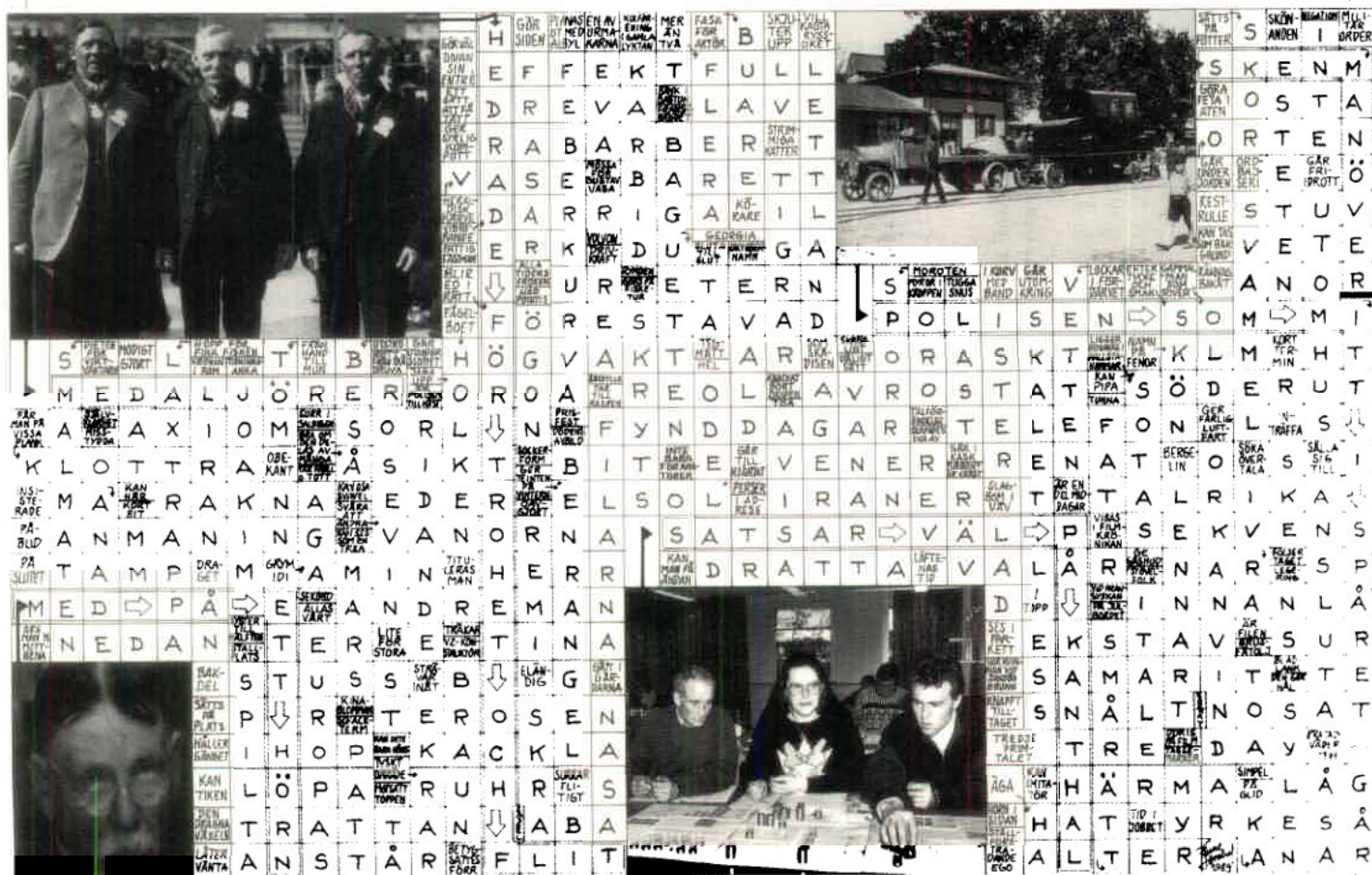
PRISLISTA

1:a pris Vattenbehållare, Värde 650 kr:
Frederik Emilsson, JRU Höganäs.

2:a pris Ballongflaska, värde 190 kr:
Christer Persson, Bjufsverken, Stina Lönn, SlipNaxos, N-E Mattson, Kanthal, Hallstahammar och Helena Andersson, Bulten Åshammar.

3:e pris Karlssonkrus, värde 180 kr:
Anna-Greta Isaksson, Bruksgården, Höganäs, Stina Gustafsson, Kanthal, Hallstahammar, Lennart Johansson, SlipNaxos, Ulla-Britt Larsson, Bjufsverken och Anna-Lisa Kjellgren, Bulten, Hallstahammar.

Kryssmakarens Lyckopris: Kurt Nilsson, Bjufsverken.



Denna lösning insänd av KJELL EKDAHL, MINERALAVDELNINGEN BJUF



De båda finallagens, SlipNaxos och Kalix, spelare efter finalen, som vanns av SlipNaxos med 1-0.

SlipNaxos sa tack och adjö med att bli koncernmästare

SlipNaxos deltog i 1989 års koncernmästerskap i fotboll på dispens eftersom företaget från 1 juli inte längre tillhör Kanthal Höganäsgruppen. Lars-Ove "Loa" Andersson och hans spelare tackade för inbjudan med att bli koncernmästare efter att ha finalbesegrat Kalix med 1-0. Grattis Västervik – men har ni ingen "skam i kroppen"?

Arets fotbollsmästerskap spelades på natursköna Valstalunds IP i Hallstahammar den 25-27 augusti. Ingemar Welanders, Kanthal AB, och hans arrangörstab hade lagt ned ett förträffligt arbete på att tävlingarna skulle bli såväl en sportlig som social succé. Och man lyckades!

Elva lag deltog i koncernmästerskapet. Efter gruppspel i två grupper möttes gruppsegrarna i en final på söndagen. Avslutningsdagen avgjordes även straffsparkstävlingar. Koncernmästare i straffar blev (naturligtvis höll vi på att skriva) "Loa" Andersson, SlipNaxos.

Kanthals VD Carl-Erik Ridderstråle hade inbjudit till chefsmästerskap i straffsparksskjutning. Bäste straffläggare blev Hans Hedström, Bulten Produktion, Hallstahammar. Som målvakt i straffsparkstävlingen deltog 1974 års VM-målvakt Sven-Gunnar Larsson, Örebro SK.

Klocka till rätt man

Gruppspelen under lördagen bjöd på många rafflande och sevärda matcher.

Bohusverkens målvakt, och tillika platschef, Ulf Håkansson försov sig i hemmet drygt 40 mil från tävlingsarenan. Han hade glömt att ställa om klockan!

Ingen mer än han själv vet hur han lyckades ta sig från Göteborgs till Hallstahammar så snabbt som han gjorde. Ulf kom fram till Valstalunds IP precis när andra halvlek av matchen Bohusverken-Kanthal skulle börja. Hemmalaget Kanthal ledde med 1-0, men Ulfs storspel mellan stolparna gav Bohus nytt mod och matchen vanns till sist med 2-1. Vid prisutdelningen erhöll Ulf en klocka som pris. Rätt pris till rätt spelare!

Äldste deltagaren i koncernmästerskapet var Hans Öneman från Svartå. En pigg 61-åringen med genuint fotbollskunnande. Öneman svarade för

övrigt för Svartås första mål i turneringen.

Lördagskvällen ägnade spelarna åt trevlig samvaro i Kolbäcks Folketspark, där Kanthal bjöd på fest med helstekt lamm. Söndagen avslutades med prisutdelning där Kanthals vice VD Per Johansson medverkade som prisutdelare. Alla var överens om att den andra upplagan av Kanthal Höganäs-mästerskapet blev en idrottslig fullträff. Nu blir det för Höganäs att stå för värdskapet 1990. Något skåningarna säkert också vill fira med att lyckas bättre än vad man gjort i de två senaste årens turneringar.

GRUPP 1

Höganäs-Bohlin & Löfgren	2-2
Bulten-Simox	5-1
Åshammar-SlipNaxos	0-3
Höganäs-SlipNaxos	0-2
Simox-Åshammar	2-0
Bohlin & Löfgren-Bulten	0-2
SlipNaxos-Bulten	1-0
Åshammar-Höganäs	3-4
Simox-Bohlin & Löfgren	5-3
Bohlin & Löfgren-Åshammar	0-1
Bulten-Höganäs	3-0
SlipNaxos-Simox	3-1
Höganäs-Simox	0-3
Bulten-Åshammar	4-0
Bohlin & Löfgren-SlipNaxos	3-4

GRUPP 2

Kanthal-Bohusverken	1-2
Kungälv-Svartå	1-3
Kalix-Svartå	3-1
Kanthal-Kungälv	10-1
Kungälv-Bohusverken	1-12
Kanthal-Kalix	4-5
Kalix-Bohusverken	8-3
Svartå-Kanthal	6-1
Svartå-Bohusverken	8-3
Kalix-Kungälv	1-2

GRUPP 1

SlipNaxos	13-4	10
Bulten	14-2	8
Simox	12-11	6
Höganäs	6-13	3
Åshammar	4-13	2
Bohlin & Löfgren	8-14	1

GRUPP 2

Kalix	12-7	6
Svartå	18-8	6
Bohusverken	17-13	4
Kanthal	16-13	2
Göteborg	4-26	2

FINAL:

SlipNaxos-Kalix	1-0
-----------------	-----

En av många spännande situationer i matchen Kalix-Kanthal.



VM-målvakten Sven-Gunnar Larsson och deltagarna i straffspurks-turneringen.



Göteborgs Bult hade förstärkt laget med två kvinnliga spelare.



Kanthals vVD Per Johansson och Hans Öhneman.

Hur kunde han (Ulf Håkansson, Bohus) missa?

Västerviksspelare med segerbucklan.



HA:s "gubbar" jobbar när andra semestrar

Nu när höstmörkret håller på att övergå i vinter, har de flesta av oss bara minnena kvar från årets semester. Men inte alla. För reparatörer, utlastningspersonal och andra är sommaren kanske den mest hektiska perioden på ett år, och många av dem har ännu inte hunnit ta ut all sin semester.

Hur känns det? Vi har valt att tala med folket på Höganäsarbeten om den saken.

Höganäsarbeten är ett entreprenadföretag som bygger och reparerar ugnar för stål-, cement-, cellulos-, glas- och annan industri som arbetar med höga temperaturer eller starka syror. Kundernas ugnar går vanligtvis ett helt år utan att processen avbryts. Semesterupphållet är därför det enda tillfället för översyn och reparation.

– Under sommaren kan vi tidvis vara upp till fyra gånger så många som arbetar än under vår- och höstmånaderna, säger Sven Olsson som håller i planeringen på HA.

Det är ett tungt och smutsigt arbete, tidvis också riskfyllt. Men ändå stannar personalen kvar, år efter år.

Kamratskap

Sanny Svensson har arbetat i 30 år på HA, det senaste året har han trappat ner och har hand om HAs förråd.

– Under de 29 åren jag jobbade som eldfast murare, hade jag en sommarsemester. Ett fantastiskt kamratskap och en mycket bra ledning som gjort allt för att vi skall ha det så bra som möjligt, har gjort att man trivs hela tiden.

– Jag vågar påstå att i stort sett alla trivs – trots vedermödorna – och då finns det ingen anledning att söka sig andra arbeten. Vi är som en stor familj.

Det är ett slitet uttryck, men i HAs fall är man benägen att tro honom.

Familjen

Självfallet blir familjelivet lidande för

de anställda på HA. Fruarna har i de flesta fall ett "normalt" arbete och därmed sommarsemester och barnen i skolåldern är lediga tio veckor på sommaren.

– Ja, man kan nästan säga att man missat barnens uppväxt. Det finns fruar som undrat "är han gift med mig eller HA?"

Men kontoret gör ändå allt för att vi skall kunna vara hemma så mycket som möjligt och idag kommer killarna alltid hem mellan två jobb.

Kunden styr

Alla som tar jobbet som eldfast murare vet vad det innebär. Kunden styr när jobbet skall göras och det blir i de flesta fall under semesteruppehållet.

– Man försöker planera så gott det går, säger Sven Olsson. Det är svårt.

– Man vet aldrig reparationens omfattning förrän man gått in i ugnen. Ett jobb som är planerat för fyra man i en vecka kan mycket väl visa sig kräva tio man i tre veckor, fortsätter Sven.

– Men det kan så klart inträffa haverier hos kunderna också. Då skall material och gubbar snabbt på plats för att laga. Haverier kan man aldrig planera, det ligger i sakens natur.

Alltid redo

Genom att det är kunden som styr arbetet måste man ständigt vara beredd att ge sig iväg på obestämd tid, till obestämd ort.

– Man vänjer sig och jag tror också familjerna vänjer sig, säger Sanny.

När ett gäng killar ligger ute, kan-

ske flera veckor i sträck, tror många att det är ständiga fester på kvällar och nätter.

– Det är en myt, säger Sanny bestämt.

– Dels jobbar man mycket, det är tungt och man blir trött. Dels skulle man inte ha råd med det.

– Sedan är det ju så att killarna representerar HA ute hos kunden. Då måste man sköta sig annars får man inte det jobbet nästa år.

"Sillasemester"

Killarna på bland annat HA måste ta sin semester på tider då de flesta andra arbetar.

– Maj och början av juni, bruka gå bra likaså slutet av augusti och september, säger Sanny.

Med det har blivit tuffare och tuffare de senaste åren.

– De olika företagen har börjat sprida semesterperioden. Det har gjort att vår toppbelastning ligger över en längre period idag. Jag vet flera som både har två och tre veckors semester kvar från i år.

Och nu är det slutet av december...

För Sven Olsson är det inte bara negativt att aldrig ha sommarsemester.

– Har man bott vid havet i hela sitt liv tycker man om att fiska. Sillen går till ordentligt i oktober och då brukar jag ta tre, fyra veckor.

För att klara av att aldrig ha sommarsemester krävs kamratskap i hela företaget.

– Det är värt mycket.



– Det är en härlig anda inom HA säger Per Pedersen, Sven Olsson och Sanny Svensson.

”Kunden har rätt att ställa krav”

– Stämningen inom Höganäsarbeten har varit på topp hela sommaren, trots en mycket stor arbetsbelastning. Det kan jag se på det ekonomiska resultatet.

Det säger Lasse Löfgren, HAs VD.

God kamratanda ger direkt utslag på ekonomin. Lönsamheten stiger.

– Det är ett fantastiskt gäng vi har, alla ställer upp till hundra procent, fortsätter Lasse Löfgren.

HAs kunder förväntar sig bra utförda arbeten och snabb service om något skulle haverera under driftsperioden.

– De har rätt att ställa de kraven på

oss och vi uppfyller dem.

Inte bara ”gubbarna”

– Vi skall komma ihåg att det inte bara är alla som är ute hos kunderna som måste slita när sommarvärmen är som bäst. HAs administration är bemannad för att klara normalbeläggningen under höst och vår. Men utan att ta in fler klarar man topppen under sommaren.

– En tredjedel av allt arbete sker under ”semesterperioden”. För att klara det med samma bemanning krävs att alla hugger i där det behövs.

– Det är mycket slitsamt, men vi har mycket rolig också. Men ibland kan det blir mycket.

– När man i mitten av augusti, när man är som mest utarbetad, möts av

personalbladets ”Välkommen tillbaka efter en skön sommar” kan man bli knäckt.

God service

Snabba leveranser och snabb service är hedersord för HA.

– Man måste skilja mellan mycket pengar och dyrt.

– Att skicka iväg material och killar med flyg kan kanske kosta 100.000 kronor. Det är mycket pengar. Men ett driftsstopp hos kunden kanske kostar en miljon om dagen. Då är flygtransporten inte dyr om man kan minska driftsstoppet med en eller två dagar.

Därför måste alla inom HA vara beredd att ställa upp med kort varsel, även under semestern.

– Vi behövs.





Lindkvist/Skogman:s

LOKALREVVY

1955



NU
 ERE'
 FÄRDIT
 IGEN!

OBS! Pristävling i programmet

Arne Lindkvist var under många år eldsjelen i Hallstarevyn samt reste runt i folkparkerna med Thore Skogman.



Profilen:

Arne Lindkvist – pensionär ”på övertid”

Var ”elak” på scenen tillsammans med Thore Skogman

Strax efter midsommar 1938 började den 15-åriga ynglingen Arne Lindkvist arbeta på verkstaden hos Bulten. Vid årsskiftet 1989-1990 slutar en 67-årig yngling sitt arbete på samma företag. Sedan 1982 är han personalchef för Bulten och dess dotterbolag. Brännpunkten har träffat honom en dryg månad innan ”övertidspensionären” slutar för gott. Samtalet kom också att handla en del om Hallsta-trion, advokat-hot och Thore Skogman...

Från början var det egentligen meningen, att jag skulle arbeta på kontoret som planeringspojke. Men kontoret var inte klart, och sedan släppte inte verkmästaren mig. Jag arbetade först med ytbehandling och elförzinkning.

Arne hade de närmaste åren många olika arbetsuppgifter på verkstadsgolvet, där han faktiskt var kvar ända till 1952. Då sadlade han om och blev tjänsteman som yrkeslärare på dåvarande industriskolan. 1953 inledde han kvällsstudier med ingenjörsexamen som slutmål. Dit nådde han 1958.

– Under 50-talet blev jag föreståndare på industriskolan. Samtidigt var jag under en tid även rektor för den kommunala yrkesskolan och den tekniska aftonskolan. Men det uppdraget sköttes på fritid.

Industriskolor i företags regi var på den tiden en stor apparat. Han berättar, att skolan som mest hade 33 anställda tjänstemän. Den fungerade både för Bulten och Kanthal.

– Det var utan tvekan en rolig tid på industriskolan. Jag minns exempelvis, att varje årskull gjorde en 17 dagar



Vid årsskiftet slutade Arne Lindkvist sitt arbete som personalchef på Bulten AB. Då hade han varit pensionär på övertid i ett par år.

lång resa till England. Här fick jag tillfälle att se hur Concorde byggdes upp med förseningar och allt. Det berodde på, att vi varje år besökte det företag, som byggde Concorde. Däremot har jag aldrig haft tillfälle att flyga med det planet.

Hallsta-trion och folkparkerna

Innan vi går vidare i tiden, måste åren med Hallsta-trion beröras. Tillsammans med två kamrater, som också arbetade på Bulten, turnerade nämligen Arne under somrarna på 1940- och 50-talen i folkparkerna från Sundsvall i norr till Ätvidaberg i söder. Det kunde blir 40–50 engagemang per

sommar. Gaget uppgick i början till 125 kronor – för alla tre!

– Jag började sjunga 1941, och vi hamnade i folkparkernas katalog 1944. Vi uppträdde med en slags revy i miniatyr, som bestod av sketcher och kupletter av olika slag.

Så småningom blev det samarbete med Thore Skogman, en annan Hallstahammar-profil.

– Vi gjorde bland annat Hallstarevyn, som vi uppträdde med i folkparken här i Hallstahammar. Det brukade bli 6–7 föreställningar per sommar. Jag minns, att Thore och jag tydligen kunde vara rätt elaka mot de lokala kändisarna. Någon hotade till och med att gå till advokat! Nu gick det inte så

långt, utan vi mildrade i stället kritiken något. Men vi tyckte förstås aldrig, att vi var elaka. Vi trodde, att vi bara var roliga.

Hur ofta brister han ut i sång numera?

– Det händer faktiskt aldrig, inte ens i badrummet. Jag kände under mitten av 50-talet, att det var rätt att sluta. Man får ju lite självkritik med stigande ålder. I början tyckte jag, att publiken hade en väldigt tur, som fick se mig. Men omdömet blir bättre ju äldre man blir.

Norrländsk positiv parentes

Arne, som är född i Hallstahammar, har dock under fem år av sitt yrkesverksamma liv gjort en rejäl avstickare. Under åren 1969–1974 var han nämligen platschef i Kalix, där Bulten 1967 hade startat en ny fabrik med lokaliseringstöd.

– Vi började med 200 man och när jag slutade 1974 var vi 380 anställda. Dessutom hade vi byggt ut fabriken en halv gång till. Jag måste säga, att det var trivsamt i Kalix. Kanske var det lite svårare för familjen att acklimatisera sig – det måste jag medge.

Från tiden i Kalix minns han främst de många besöken, alltifrån riksdagsmän till dåvarande kronprinsen Carl Gustav. Det var väl lite exotiskt att resa så långt norrut, tror Arne.

– Jag hade ett mycket bra förhållande med landshövdingen Ragnar Lassinantti, som verkligen gjorde ett utomordentligt arbete för Norbotten. Jag hjälpte honom iblandi hans försök att ragga fler företag dit upp och "vittnade" bland annat i Göteborg.

Dagen efter det att intervjun gjordes, skulle han åka till Kalix och vara med om utdelningen av 57 klockor till veteraner. Så pass många är kvar från starten 1967.

Åter till Hallstahammar

1974 var det dags att återvända till hemtrakterna. Arne blev erbjuden jobbet som produktionschef. Den dåvarande organisationen bestod av 1.100 människor. Men resten av 1970-talet och första hälften av 1980-talet är egentligen ingen rolig tid för de Bulten-anställda. Hårdnande konkurrens från bland annat Japan gjorde tillvaron alltmer osäker. Det statliga lagringsstödet var nog rätt tänkt, men det

innebar, att Bulten fick alltför stora lager.

– Men sedan Kanthal Höganäs blev ägare har situationen stadigt förbättrats. Nu är vi ett affärsområde i koncernen. Vi satsar på miljövörbättrande åtgärder, gör investeringar i rationaliseringssyfte och har tagit bort olönsamma produkter. Det är roligt att ha fått vara kvar några år under en positiv tid.

Sedan 1982 är Arne personalchef. Ett jobb, som han trivs med och upp-



Nuvarande kungen, Carl XVI Gustaf, på besök i Kalix.

enbarligen passar för. Från fackligt håll hävdas exempelvis att han är en bra person att förhandla med. Diskussionerna går sakligt till.

– Det är förstås roligt att höra. En personalchef skall fungera i alla läger och se till att personalen trivs. Det är egentligen bara ifråga om löneförhandlingar, som han skall vara lite ensidig. Jag måste också säga, att mitt förhållande till facket är gott. Jag har alltid haft att göra med resonabla killar.

Lite reflektioner

Att ha arbetat i hela sitt liv på i stort samma arbetsplats kan kanske verka lite "insnöat". Arne har hört det förr och kontrar:

– Jag har haft förmånen att få göra många resor inte minst i rekryterings-

syfte, där jag bland annat varit i Italien och Finland. Bland övriga länder, som jag besökt, kan nämnas Japan, USA och Taiwan plus många länder i Eruopa. Därför känner jag mig inte speciellt insnöad.

Han lovordar den nuvarande företagsledningen. Det faktum, att Bulten nu visar "svarta siffror" innebär vidare, att personalavdelningen mer kan satsa på kompetensutveckling av personalen. Arne framhåller flera gånger under samtalet hur viktigt det är att låta de anställda gå vidare internt, att växa i jobbet och med uppgifterna. Hans internrekryterade efterträdare som personalchef, Björn Johansson, har under senaste året bland annat jobbat med ett projekt, som handlar om utveckling av medarbetare.

– Tiderna är helt andra idag än vad de var förr. Jag minns den gamla bruksandan, där man stod med mössan i hand, när man talade med en arbetsledare. Folk är också mer informerade idag än tidigare. VD Per Tydén och jag själv träffar exempelvis företrädare för facket en gång i månaden. Attityden från företaget är att vara så öppen som det bara går. Jag är övertygad om, att det uppskattas.

Hur många VD:ar har han "slitit" ut?

– Det är inte så många, som du tror. Sammanlagt blir det bara åtta stycken med bruksdisponent Hans von Kantzow som den förste. Men en verkställande direktör var slitstarkare förr!

Som pensionär har Arne inga konkreta planer på sysselsättning. Han säger sig vara allätare och har exempelvis motionerat och idrottat en del på senare år. Han tycker dessutom om att läsa. Det blir säkert inga som helst problem med att fylla upp tiden. Känns det vemodigt att sluta?

– Jag har inte hunnit känna efter ännu, eftersom det har varit så mycket att göra under den senaste tiden. Men det känns skönt att få sluta, när det mesta är positivt med företaget. Bulten är i goda händer.

Slutar en av företagets mesta profiler genom tiderna. Det är på något sätt typiskt för honom att ständigt titta framåt. Här finns inte plats för nostalgiskt vemod, när Bulten visar "svarta siffror".

Göran Sjögren

Kanthals Öppet Hus blev en succé

Näringslivsveckan i Hallstahammar den 23–30 september avslutades med bla Öppet Hus på Kanthal. Det var tredje gången som Kanthal öppnade sina portar för allmänheten och det blev besöksrekord! 1900 personer kom.

Redan kl. 9.00 började besökarna strömma till. Vid entrén arbetade Eijlis och Anne-Maj för högttryck med att dela ut presenter och information. Solen sken stundtals, men vinden var bitande och envis. Ballonger seglade iväg, men nya fanns att tillgå för de olyckliga barn som råkade släppa taget.

Produktionen var igång mellan 9.00 och 12.00 på nästan alla avsnitt. Nyfikenheten hos besökarna var stor och många vctgiriga frågor ställdes under rundvandringen genom fabriken.

"Ren och snygg fabrik"

Några engelska gäster uttryckte sin förvåning över att en fabrik kunde vara så snygg och ren. De hade planerat en kort liten tur men dröjde sig kvar i tre timmar! Bland gästerna

märktes också årets Kanthal-pris-tagare med hustru, som kommit till Hallstahammar för att på kvällen mottaga priset i Bultlokalen.

Den "snitslade" banan avslutades i inpackningen, som var dekorerad till oigenkännlighet. Flera nationers flaggor smyckade väggarna. Bord med vita dukar och glödande rönnbärs-kvistar prydde borden. Redan i dörren möttes besökarna av dragspelsmusik och en förförisk kaffedoft. Bultlarna fick en strykande åtgång, men en del fick vänta på den efterlängtrade kaffetåren. Ibland var kaffekön femdubbel! Nästa gång blir det fler bryggare! Bo Hedmans fotbollsskrabbar, understödda av sina mödrar, skötte serveringen och storvideon, medan Hallstahammars dragspelsklubb stod för underhållningen.

Maskiner och Folie som har sina verksamheter utanför Rallstaverken hade miniatyrbildningar i anslutning till serveringen. Företagets konstklubb passade också på att visa upp sig med en liten utställning.

Frågesport

Den fina lådan för frågesportsvaren svämmade snart över och fick snabbt bytas ut mot en rejäl, brun kartong. 427 svar lämnades in. Det visade sig senare att 111 av dessa var rätt besvarade. Tio vinnare lottades fram. Första pristagaren, Sune Thorell, fick en kaffebryggare, med Kanthal-material i naturligtvis. Kerstin Carlén kunde glädja sig åt andra pris, en brödrost. Tredje priset var en hårfön, som gick till Gerd Berglund. Birgitta Wahlström fick en ståltermos, Toni Hedqvist och Arvid Lundberg varsin Västmanlandsskål, Olle Rydberg ett verktygsset, Ann Andersson en radio, Wilhelm Ridderstråle en valutaomvandlare och Anna-Lisa Dock ett paraply.

Ca 175 Kanthalare ställde vänligt upp, offrade halva lördagen och gjorde därigenom Öppet Hus-arrangemanget möjligt. Den sista besökaren lämnade inte Kanthal förrän långt efter 13.00 och då återstod för en trogen liten skara att ställa allt iordning för nästa arbetsvecka.



En snitslad bana förde besökarna genom Rallstaverken där produktionen var i full gång.



Telefonisterna i Kanthals växel har inte bara abonnenterna på Kanthal och Bulten att hålla ordning på. Ett flertal externa bolag i Hallstahammar och Ramnäs servas också från Kanthal-växeln.

Flickorna med de vänliga rösterna

Kanthal Good morning!

Ramnäs Rostfria. God morgon!

Kanthal. Per Svensson, ett ögonblick!

Hallstahammar Stål.

Kanthal. Herr Pettersson, ett ögonblick!

Bulten. God morgon! Herr Jansson är på kurs

Kanthal. Guten Morgen!

Utan uppehåll ljuder tre vänliga kvinnoröster. Efter bara några minuter undrar man: "Hur i all världen kan någon hålla reda på alla bolag och personer?"

Ja, det kan flickorna i Kanthals växel i Hallstahammar. Kanthals förresten. Kanthal kan verkligen inte göra anspråk på att den är enbart deras. Visserligen är växeln inrymd i Kanthals huvudkontor, men flickorna servar förutom Kanthal ytterligare nio företag, vilket innebär 950 anknötningar! Kanthal har 480, Bulten 292 och de övriga företagen resten. Nära 1.000

personer att ha koll på! Kanske en tankeställare till dig som glömmer att meddela när du försvinner från ditt rum. Antalet markeringar ett år är ca 7 miljoner, vilket i pengar blir ca 1,5 miljoner.

Fem telefonister är anställda att sköta tre växelbord, som ständigt är "bemannade". De sköter också alla telex och telefax åt Kanthal. Tidigare dominerade telex, men under senaste året har telefaxandet ökat och nästan helt tagit över – 70% telefax enligt en grov uppskattning. Telex används nu nästan enbart för kommunikationen med Öststaterna. Ytterligare en telefax är beställd för att klara det ökande behovet.

Flickorna sköter även receptionen för Kanthal och Hallstahammar Stål, som båda finns i huset.

Hon kan det mesta

Ritva Hietala är den som har det övergripande ansvaret. Hon är arbetsledare och sköter all kontakt med televerket, tex vid nya anknötningar, flytt av

telefoner, felanmälningar etc. Men hon klarar mycket på egen hand också. Vem minns inte hennes insatser vid den nuvarande växelns inkoppling? Förtvivlade samtal: Ritva, kom och hjälp. Hur gör man? Ritvas lugnande svar: Jag kommer. Och så var problemet löst. Hon ansvarar också för lokalkatalogen och rycker även in i växeln om det "kör i hop sig".

Flickorna med de vänliga rösterna

Vilka döljer sig bakom de vänliga rösterna?

Det känns naturligt att börja med Birgit Nyström, som väl måste kallas veteran. Birgit är Hallstaflickan som blivit hemorten trogen. Hon började som tonåring på Bultens bokföring men övergick sedan till Kanthal. Hon har jobbat i växeln i över 25 år och känner alla.

Monica Lehman får guldlocka om 2 år och är den som är näst äldst "i växelgården". Hon anställdes 1971 på Kanthal och blev telefonist 1978. Hon

klaras med sitt tyska ursprung galant den tyskspråkiga delen av samtalen.

Bedvi Larsson är dalkullan med det smittande skrattet och sjungande dialekten. Hon arbetade tidigare som stansoperatris i Smedjebacken men tycker att det är mycket trevligare att vara telefonista.

Yvonne Karlsson, den lugna och trygga, har ett gediget kunnande som telefonist. Hon har tjänstgjort på telefoncentralen i Kungsör och senare även i Bultens gamla växel. 1987 tröttnade hon på kontorsjobbet på BK-Data i Västerås och återgick till sitt gamla yrke som telefonist.

Nykomlingen är Britt Hammarlund, som kom till växeln för bara ett år sedan. Hon har smält in i gemenskapen så väl att det känns som om hon arbetat där alltid.

Arbetet är stressigt

Hur är det då att arbeta i en växel? Redan inledningen gav väl en antydning om det. Den som klagat på att växeln aldrig svarar borde göra ett besök hos flickorna. Det räcker med ett kort besök, kan garanteras! Att bara kasta en blick på deras bord, översållade med lappar, kan få den lugnaste att känna sig stressad. Andersson på kurs, Pettersson sitter i sammanträde, Lundström är sjuk och Johansson pratar i telefon.

Snabba meddelanden mellan borden: Har du sett om Göran gått ut? När kommer Birgitta tillbaka? Och så vidare utan uppehåll. Hur kan de hålla ordning på allt? "Jo det går," säger Birgit, "men det tar tid för vi måste söka på sex ställen innan vi kan svara. Det är mycket stressigt och vi tycker det är tråkigt när folk får vänta på att vi ska svara. Vi är ledsna att inte kunna ge den service vi önskar."

Efterlängtd lättnad kommer

Men till våren, kanske tidigare, blir det en stor ändring. Arbetet i växeln kommer att revolutioneras. Då kan alla lappar flyga och fara! En hänvisningsdator ska installeras. Vad innebär då det? Ett himmelrike för telefonisterna! Inga lösa lappar, inga upplysande rop mellan borden. Mindre stress. Bättre "koll på läget". Bättre service för kunderna.

Alla tre borden får en dator där flickorna direkt på skärmen kan se var den person befinner sig som inte svarar. Om, och här kommer det vikti-



Monica Lehman i Kanthal-receptionen.

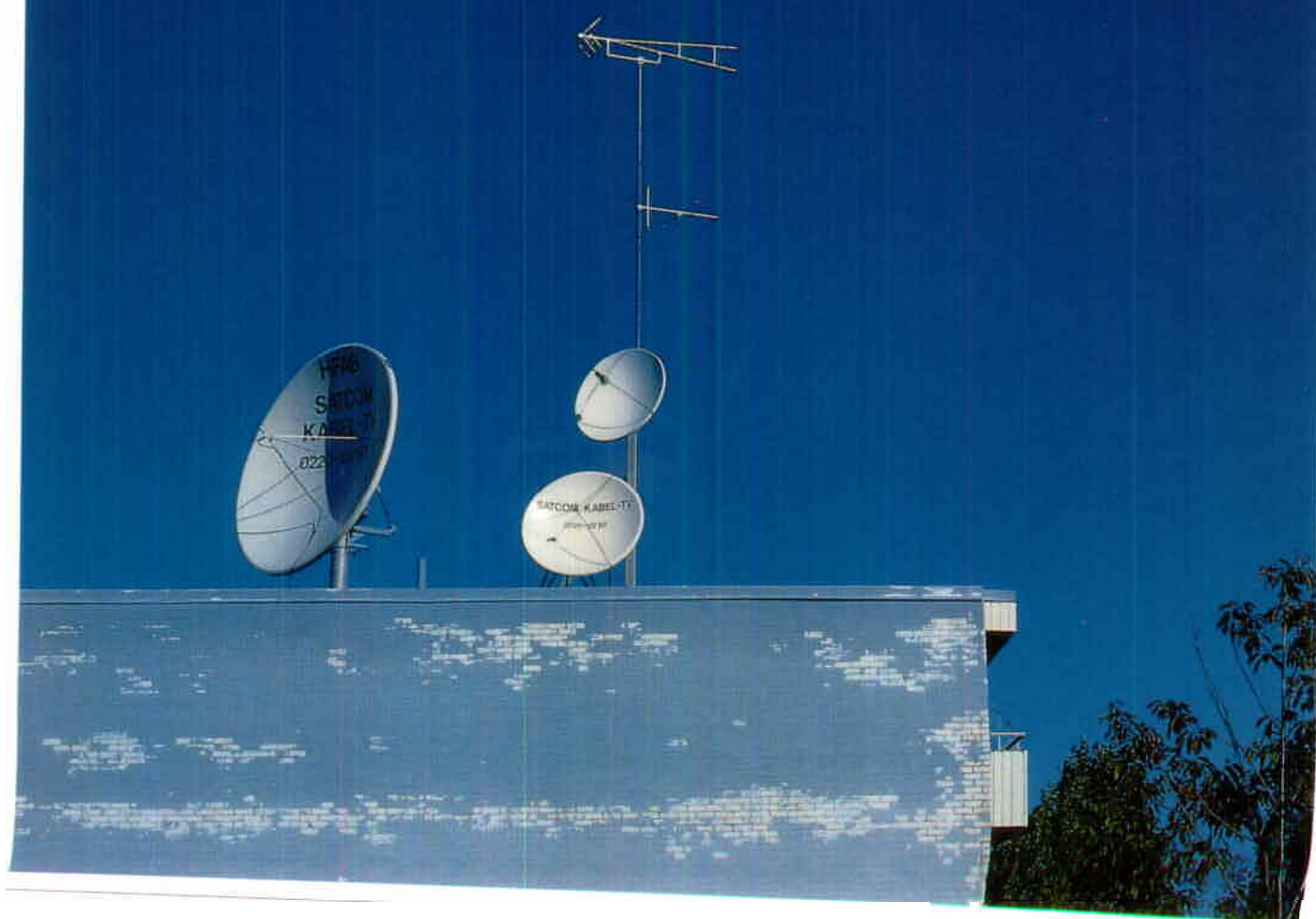
gaste, personen ifråga har knappat in en av 12 tillgängliga koder på sin telefon, innan han försvann från kontoret. Det är på det allt beror om systemet ska fungera. Det där med att meddela

växeln, vart man går och när man kommer tillbaka, syndas det mot alltför ofta. Kanske det blir bättre när det nya systemet kommer. Det är i alla fall vad växeltjejerna hoppas på.



De svenska elitspelarna i tennis gästade Höganäs i november i samband med sin ishockey- och innebandyturné i Sydsverige. I förgrunden bla Nicklas Kroon, Anders Järnyd och Mikael Pernfors.

**Kanthals folieelement
används inom många
teknikområden. Utan
värmefolie på radar och
parabolantennor skulle
kommunikationen bli
svårare på grund av all
snö och is.**



KANTHAL Folieelement doldis på frammarsch

KANTHAL Folieelement tillverkar värmefolie och är den produktgrupp inom division Elvärmeteknik som sedan mitten av 80-talet befinner sig på kraftig frammarsch. Tilliten till framtiden är stor trots att efterfrågan på folieelement (främst för vattensängar) stagnerat under de senaste två åren. Efterfrågan har nu vänt och är på väg upp igen. "De kommande fem åren kommer att bli en spännande tid av tillväxt", menar Per Hytönen, som är chef för avdelning Folieelement.

Folieelement sysselsätter för närvarande ca 60 personer. Den sammanlagda faktureringen för 1989 beräknas bli 41 miljoner kronor.

Värmefolien består i sin enklaste konstruktion av två tunna plastskikt med ett mellanliggande ledningsmönster av mycket tunn metallfolie.

Ett folieelement ser ganska enkelt ut, men tillverkningen är avancerad och jag vill påstå att våra element är högteknologiska, säger Per Hytönen.

Rationell produktion

– Tillverkningen är rationell, men innehåller ändå en del "handarbete" eftersom många element produceras skräddarsydd efter kundens specifikationer. Samtidigt som vi satsar på att lösa kundernas uppvärmningsproblem utvecklar vi våra material och vår produktionsteknik. Vi söker efter en hälsosam mix av stora, mellanstora och små lönsamma serier. Vi är inte främmande för att sätta upp linjer och maskiner för en specifik kund, säger Per Hytönen.

– Vi har ett brett marknadsområde att bearbeta. Potentialen har ännu på länge ej nått taket. Dagligen får vi in nya intressanta applikationsmöjligheter. Problemet är att avgöra vilka som kommer att tillhöra framtiden.

Egen utveckling

Folieelement har sitt kontor och sin produktion i Kolbäck. Under 1988 flyttade man till ytterligare ett produktionsställe med nya kontorslokaler – Herrevad. I och med det kunde man installera egna laboratorier. Ett mindre vid Forstaverken för utveckling av vattensängselement. De övriga

elementen utvecklas på laboratoriet i Herrevad.

Marknad efter applikationer

Den närmaste framtiden kommer man att utveckla försäljningsorganisationen. Marknaden kommer att delas efter olika applikationssegment. På så sätt räknar man med att marknaden ska vidgas för vissa applikationer.

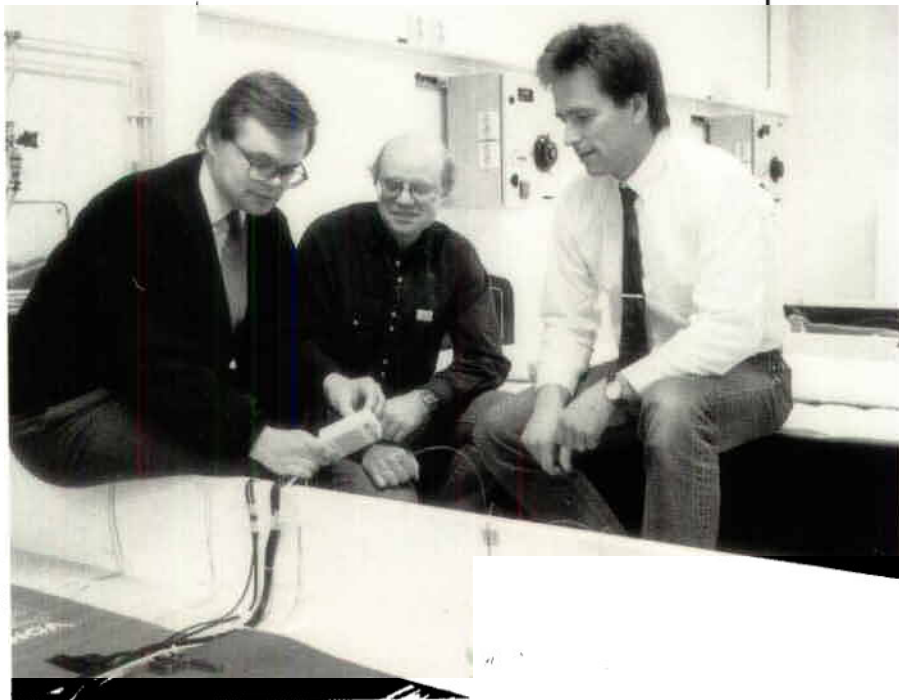
För de viktigare marknaderna utser

man "specialister". Hittills har Folieelement koncentrerat sina aktiviteter till vissa utvalda marknader som Västtyskland, Storbritannien och Norden.

– När vi väl etablerat vår produkt i Europa kommer vi även att lansera den utanför Europa, säger Per Hytönen.

Nya applikationer

För tillfället lanserar man ett nytt ele-



Ett användningsområde för Kanthals värmefolie är som värmeelement för att hålla en konstant temperatur i en vattensäng.

ment, som används för att värma upp golvet i husvagnar. Ett annat applikationsområde är folieelement för parabolantennor. Elementet håller antennen snö- och isfri.

Brett användningsområde

KANTHAL värmefolie är en produkt som får ett allt bredare användningsområde. Inom bilindustrin används folieelement för att öka komforten, trafiksäkerheten eller för att ge lättare start och säkrare drift. Till exempel i backspeglar för person- och lastbilar. I lastbilar används den även för att hålla batteriet fulladdat i vinterkylan. I industrin används folieelementet som betkarselement eller för uppvärmning av verktyg och redskap. För hemmet är element för vattensängar en stor produkt.

Andra områden är inom elektroniken för att förhindra att knapparna i uttagsautomaterna fryser fast eller för att aktivera komponenter i elektronikutrustningar som tex i tankautomater.

Inom bilindustrin kan Kanthals värmefolie användas på en rad tillämpningsområden, i stolsryggar och säten, och som här på bilden i en sidobackspegel.



Per Hytönen, tidigare VD för Oy Kanthal AB i Finland, ser mycket positivt på Folieelements framtid.



En elementär idé

Ett folieelement kan bestå av ett eller flera metalliska ledarmaterial. Som isolermaterial används tex polyester, silikongummi eller mikanit. Ledarmaterialet kan bestå av en motståndslagering, koppar, mässing eller aluminium som är 10–100 mikromillimeter tjock.

Värmefolien gör det möjligt att få en jämn värmefördelning över hela ytan. Det går även att dela upp ytan i olika värmezoner och yteffekter. Driftspänningar kan fås från några volt upp till 500 volt och en elementtemperatur upp till 400°C.

Flera kretsar kan läggas över eller bredvid varandra. Ett och samma element kan därför innehålla en krets för snabbuppvärmning och en annan för att hålla temperaturen.

Kursändring i rätt tidpunkt!

Skruvservice!

Ett honnörssord för Göteborgs Bult i Kungälv. Och med skruvservice menas då allt omkring själva produkterna skruv och bult, dvs kvalitetstänkande, datakommunikation, leveranssäkerhet och service.

Göteborgs Bult är affärsområde Bultens verkliga "guldägg" med en stabil och hög lönsamhet.

Fram till år 1977 var Göteborgs Bult ett tillverkande företag. Som namnet anger höll man till i Göteborg, eller närmare bestämt på Hisingen.

– Kursändringen företaget då gjorde har visat sig vara ett lyckodrag, säger VD Gunnar Sundberg.

– Den dåvarande ledningen insåg att med krympande marknad, duktiga konkurrenter och oerhört billiga utländska produkter var det inte längre lönsamt att hålla tillverkningen igång. Numera är Göteborgs Bult ett renodlat grossistföretag, störst i Sverige, och som sådant har det lyckats bra.

Hög avkastningsgrad

Göteborgs Bults utveckling under 1980-talet är som en saga. När man gick in i Bultenkoncernen 1983, gjorde man det med ett förlustår. Efter fusionen med AMC 1984 har omsättningen haft följande imponerande utvecklingskurva; 81 miljoner kr, 95, 105, 117 och



VD Gunnar Sundberg, Göteborgs Bult, kan se tillbaka på en mängd goda lönsamhetsår. Företaget omsätter ca 160 miljoner kronor.

142 miljoner 1988. Budgeterad försäljning för år 1989 har överskridits och mycket talar för att man hamnar över 160 miljoner kr i omsättning.

Resultatet efter avskrivningar väntas ligga på drygt 18 miljoner. Att företaget sedan har 37% avkastning på sysselsatt kapital, eller mer än dubbelt så mycket som koncernen i genomsnitt, gör inte jämförelsen sämre.

– Ja, det är verkligen en trevlig utveckling vi haft som grossistföretag, säger Gunnar Sundberg. Det som är mera förvånansvärt att denna expan-

sion gjorts i lokaler som är mycket mindre än dem vi hade på Hisingen.

Utvidgar med 50%!

Göteborgs Bult håller nu på med ett utbyggnadsprojekt till en kostnad av ca 31 miljoner kr. Det innebär att såväl lagerutrymme som kontor ökar med 50%.

– Vi måste göra denna utbyggnad nu för att kunna möta 90-talets krav och förväntade försäljningsökningar, fortsätter Sundberg. Bygget skall vara helt klart i maj 1990.

Gunnar Sundberg kom för övrigt själv till företaget 1980 för att ansvara för byggprojektet och flyttningen till Kungälv. Vad ligger då bakom Göteborgs Bults framgång?

Datakommunikation orsak till framgång

– Vi har dragit till oss rätt sortiment, som speglar de största kondernas behov och önsknings. Vi har dessutom lång erfarenhet av fästelement, arbete med MA-koncept mot kund och insåg tidigt datakommunikationens möjligheter att få snabba kundrutiner och hög leveranssäkerhet. Just vår satsning på data tror vi är största enskilda orsak till succén.

FAKTARUTA Göteborgs Bult i Kungälv

Företaget grundades år 1898, men hette då Göteborgs Bult & Nagelfabrik. Runt sekelskiftet hände det mycket inom svensk industri. Varvsnäringen blomstrade och modern kommunikation var det samma som järnväg. Man byggde broar och jordbruket mekaniserades.

På Göteborgs Bult & Nagelfabriks fabrik inne på Hisingen i Göteborg tillverkades nit och nagel, rällspik och skarvbult i en aldrig sinande ström. Men tiderna förändrades. Helsingfartyg ersatte de nitade. Brobyggarna började använda armerad betong istället för järn. Många järnvägar lades ned.

Efter nära 80 år som tillverkare av skruv och bult, beslöt Göteborgs Bult 1977 att helt lägga om kursen. Numera är företaget ett renodlat grossistföretag.

Omsättning: prognos för 1989 ca 160 miljoner kr (142). Antal anställda: 90 personer. Göteborgs Bult ingår i affärsområde Bulten.



Marknadsplaneraren Sam Friberg med senaste katalogen.

– Det är dessutom en stor fördel att ha allt samlat under samma tak. Det gör att all hantering både blir effektivare och snabbare, säger Göteborgs Bults VD. Sedan tror jag att vår affärsidéframtagning betytt mycket. Två gånger har vi kört affärsidéförankring med hela personalen.

En av fästelementsmarknadens tyngsta kataloger gav Göteborgs Bult ut i maj 1989. Över 11.500 artiklar finns med i katalogen som marknadsplaneraren, Sam Friberg, haft ansvar för.

Ökad arbetsflexibilitet på lagret

– Organisatoriskt har vi på lagret också infört "job rotation", dvs arbetsgrupper som har roterande arbetsuppgifter. Styrkan med detta nya organisationssätt är att ge lagerpersonalen vidgade arbetsuppgifter och öka flexibiliteten på lagerorganisationen.

– Givetvis har det funnits delade meningar om detta system. Dock tycks den allmänna uppfattningen idag vara mycket positiv, säger Gunnar Sundberg.

Det var först för två år sedan som Göteborgs Bult började sälja Bulten-artiklar. Idag utgörs sortimentet av knappt 15% Bultenleverade fästelement. Ca 40% av varorna kommer från Fjärran Östern. Det rör sig då mest om volymvaror som muttrar, plåtskruvar och träskruvar.

– Japan och Taiwan tillverkar mycket högvaldigt skruv, förklarar VD Gunnar Sundberg. Dessa länders tillverkare är mycket kvalitetsmedvetna. Mycket beroende på de höga krav som bilindustrin ställer.

Hård bransch

Göteborgs Bults svåraste konkurrenter är grossistföretagen Bult Finnveden i Värnamo och Mattssons i Anders-torp. Det finns ett behov av att strukturerar branschen. Enligt Gunnar Sundberg är företagsförvärv inte helt otänkbart:

– Men skall vi köpa blir det isåfall något företag med kunskap på andra områden så vi erhåller en kunskapsbreddning säger han.

Finns det då ingen hotbild mot Göteborgs Bult fortsatta tillväxt och goda lönsamhet?

Identifierar hoten

– Visst finns det tänkbara hot. Inte minst EG-frågan är viktig för vårt företag. Hur kommer det att i framtiden bli med den tillverkande industrin i Sverige, vår marknad?

– Vidare är vår tillväxt inte på något vis unik. Våra konkurrenter växer också. Ett hot mot lönsamheten och branschstabiliteten är om någon av konkurrenterna blir nervösa och inte håller prisbilden, säger Gunnar Sundberg avslutningsvis, men ändå förhoppningsfull inför framtiden.

Göteborgs Bult ledande på datakommunikation

– Vi har de senaste åren sett att datakommunikation och informationsbehandling är minst lika viktigt som en fungerande distribution. Vi är idag främst i vår bransch på datakommunikation och det är nog ingen överdrift säga att det också bidragit till vår ledande ställning som grossist.

Det är Göteborgs Bults datachef Göran Stenström som fäller uttalandet och han har medhåll av VD Gunnar Sundberg.

För sju år sedan – 1982 – kom realtidssystemet med skärmar utplacerade på företaget. Nästa steg var att införa handdatorer och få igång samarbete med järnhandlarna. Hur ser det ut i dag. Göran Stenström berättar:

– Idag har vi 300 återförsäljare som använder handterminal och omkring 50 som har bildskärm och jobbar direkt med oss. Genom att som kund koppla upp sig över datanätet får man tillgång till snabb och rätt information.

Viktiga data minutsnabbt

Med ett så enkelt redskap som en handterminal kan kunden snabbt och enkelt få besked sin inventering, värderad och sammenställd. Använder man dessutom bildskärm får man sekundschnabbt svar på aktuella uppgifter som lager-saldo, priser och leveransveckor.

– Allt det här innebär att våra stora kunder kan låta produkterna ligga i vårt lager ändå tills de behövs och därmed minskas kundens lagerkostnad avsevärt, fortsätter Göran Stenström.

Nödändighet för 90-talet

Gunnar Sundberg och Göran Stenström är båda övertygade om att 90-talets grossist måste klara både den fysiska distributionen och informationsflödet. Järnhandlare har alltid varit kända för att ha stora och omfattande lager. Inom den branschen, i likhet med andra, vill återförsäljarna nu sänka sina stora lager. Datakommunikation blir lösningen. Göran Stenström säger vidare att drygt 45 procent av Göteborgs Bults orderrader kommunicerar direkt över datanätet till vårt ordersystem.

– Målet är att uppnå 60 procent, och dit kommer vi, säger han.

För närvarande har man ett flertal projekt på gång, bl a att bygga upp ett nytt flexibelt inköpssystem. Ny teknik studeras, som CD-ROM för tex katalogdistribution.

När Göteborgs Bult planerar för 90-talets affärsverksamhet är informationsbehandlingen av många viktiga hörnstenar.

Göteborgs Bult ligger idag i slutfasen till en ny drift- och systemutredningsmiljö som skall ge affärsverksamheten det stöd som 90-talets grossistrall förväntas få.

Job rotation skapar bättre arbetsförhållanden

– Det finns en mängd fördelar med att lagret har infört arbetsgrupper som har roterande arbetsuppgifter, säger Mattias Collander, gruppleddare och ledamot av fackstyrelsen.

– Det här organisationssättet medför mindre risk för förslitningsskador, bättre förhållanden till arbetskamraterna och en positivare inställning till själva jobbet.

Det var efter semestern 1988 som Göteborgs Bult införde sk job rotation på lagret. Förspelet var ett meritvärderingssystem, men när ledningen inte fick igenom en del förändringar lade man fram ett förslag om arbetsgrupper. Facket accepterade detta. Efter en del smärre inkörningsproblem har systemet fungerat mycket bra under 1989 och även tagits emot mycket positivt av de berörda.

– Vi tvingar inte någon att "rotera", säger Leif Johansson ansvarig för godsmottagning och inläggning samt personalansvarig för lagret. Men för dem som ingår i de tre arbetsgrupperna märks det i lönekuvertet – man påverkar lönen. Och slutmålet är naturligtvis att få helt självstyrande grupper.

Tre arbetsgrupper roterar

Det var i första hand en del av de äldre medarbetarna som var negativa till förändring. Men det är en välkommen förändring om man vill råda bot mot den här yrkesgruppens traditionella förslitningsskador i nacke och axlar.

För närvarande arbetar 33 personer på lagret. Det finns tre arbetsgrupper med fem medarbetare i varje grupp. På sikt kommer sex personer att ingå i varje grupp.

– Rotationen fungerar på det viset att arbetsgruppen först är två veckor på avsändning, därefter arbetar man en vecka med mottagning, dvs uppbackning och inläggning, fortsätter Mattias som har arbetat två år i företaget. Leif har 21 anställningsår och tillhör veteranerna.



Leif Johansson och Mattias Collander är positiva till införandet av roterande arbetsuppgifter.

Arbetsuppgifterna har också blivit roligare och mer omväxlande genom att medarbetarna själva tar fram aktuella frakthandlingar odyll på data.

Gymnasieelever ser till att tiderna håller

I början av 1988 infördes en annan nyhet på lagret. Sex gymnasieungdomar kommer varje arbetsdag och arbetar med inläggning och mottagning mellan kl. 16.00 och 20.30. Utan dessa ungdomar skulle Göteborgs Bult inte kunna hålla sina snabba leveransrutiner.

– Vår styrka är våra snabba och säkra leveranser, säger Leif, och det vi missar på dagarna tar skolgrabbarna fram på kvällen. De är en bra hjälp för oss, samtidigt som de tycker det är roligt att tjäna lite extrapengar under skoltiden.

– Vår målsättning är hög när det gäller leveranser, fortsätter Leif, och

det präglar hela tiden vårt arbetssätt under dagarna.

– Genom överenskommelse med vår transportör ser vi tex till att allt gods som levereras så långt upp som till Sundsvall är framme redan dagen efter avsändandet.

Lagret byggs ut

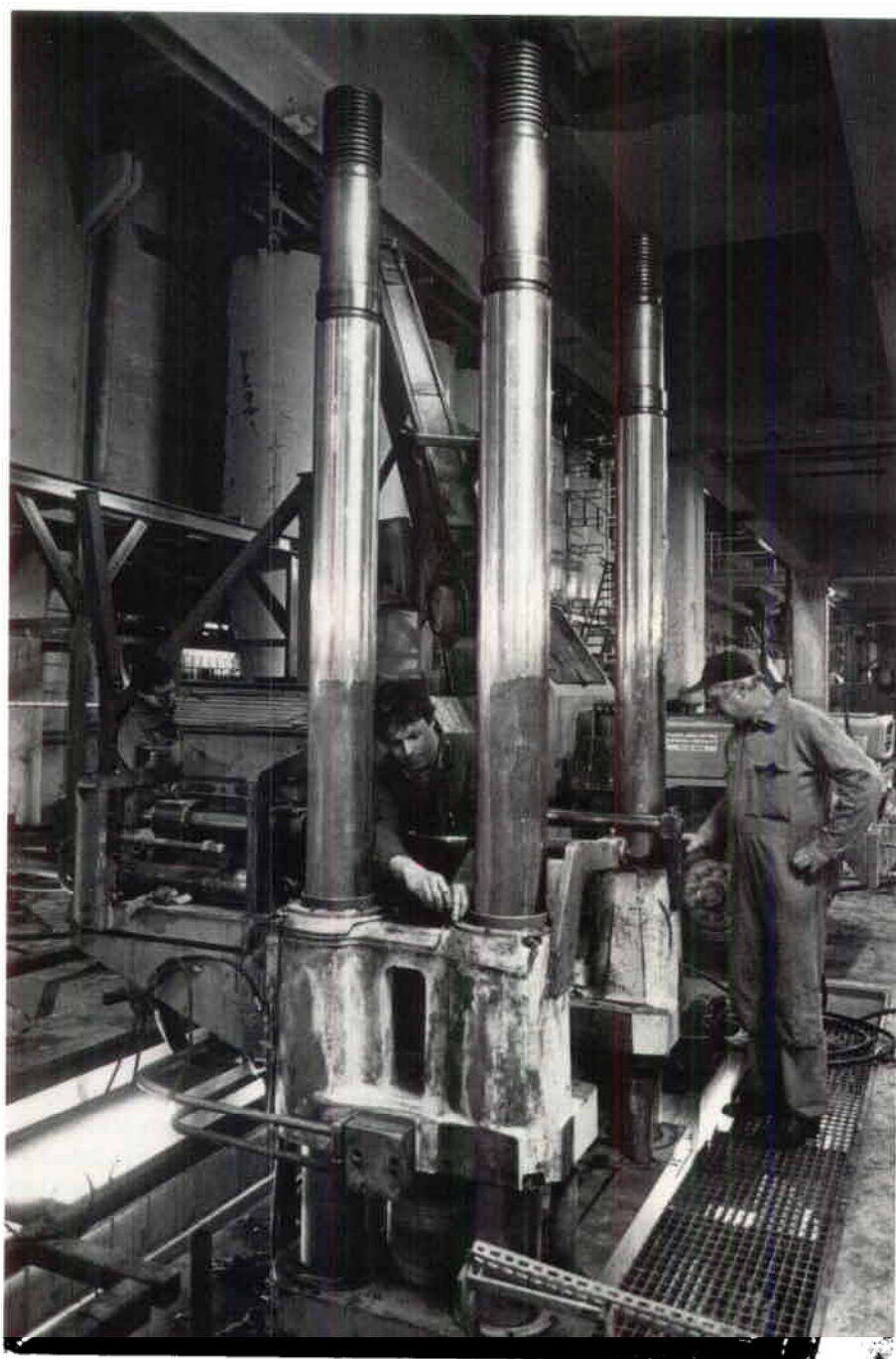
Utbyggnaden av lagret, som skall vara klar i vår, har börjat sätta sin prägel på arbetet. Största förändringen sker på godsmottagningen och paketeringen. Lastbilschaufförerna kommer fortsättningsvis att själva lossa sina lass. Det blir en tuffare godsmottagning och helt nya paketeringsmaskiner kommer att tas i drift.

Att det råder ständig aktivitet på avdelningen förstår man när man hör att personalen hanterar 250 ton gods varje vecka.

– Enbart utleveranserna ligger kring 140 ton tillägger Leif Johansson.

Bjuv centrum för tegeltillverkningen

– Att samordna tegeltillverkningen i Höganäs och Bjuv är ett viktigt steg i syfte att skapa ett konkurrenskraftigt och därmed långsiktigt Höganäs Eldfast. Det är ju bättre att slå ihop två fabriker, som båda har dålig lönsamhet, och därmed skapa en produktionsanläggning som kommer att ge en säker lönsamhet.



Press nr 2 under montering i Bjuv i slutet av december 1989. Produktionen i Höganäs flyttades till Bjuv samtidigt som den hölls igång, och det tom med ovan personal.

Produktionschef Per Zimmerdahl ger bakgrunden till beslutet att flytta specialtegeltillverkningen i Höganäs till Bjuv, där företaget sedan tidigare tillverkar chamottetegel. Totalt är det investeringar på 30 miljoner kr.

Per Zimmerdahl har, sedan koncernstyrelsens beslut i mars 1989, förutom jobbet som produktionschef även varit projektansvarig för Bjuvsflytten. Det är ett fantastiskt flyttningsprojekt som nu är inne i sin slutfas.

– Vi gör något så ovanligt som att flytta en produktion samtidigt som vi håller den igång. Och det tom med ovan personal. Samtidigt har vi berett plats för lansproduktionen, vilken redan flyttat från Bjuv till specialtegelfabriken.

Inte utan problem

Det hela har naturligtvis inte skett utan problem, men Per Zimmerdahl är noga med att framhålla att flytningen aldrig hade gått så smidigt om inte personalen hade ställt upp som den gjort.

Från gamla specialtegelfabriken i Höganäs skall slutligen alla tre pressarna flyttas till Bjuv. Vecka 48 togs den första pressen i drift och en av de andra två pressarna är under igångkörning. Egen personal håller också på att bygga om tunnelugn 5 i Bjuv. Med ny infodring av högeldfast tegel skall den klara upp till 1550 grader C, vilket är nödvändigt för att bränna vissa tegelkvaliteter.

– I Bjuv kommer vi att spara ett mellanled i produktionen genom att vagnar går till alla tre pressarna. Vi återgår nu till tvåugnsdrift och får möjlighet att producera ca 22.000 ton specialtegel.

Handslagningen försvinner

– I Höganäs är nu det utrymme där

pressarna tidigare stod helt ledigt. Det gamla hantverket, handslagning, flyttar även det till Bjuv. Kiselkarbidmas-saberedning samt en gjutlinje förläggs till gamla handslagningsavdelningen, fortsätter Zimmerdahl.

Avsikten med sammanslagningen är bla att de två produktionerna skall hanteras med sammantaget mindre personal än före sammanslagningen. Vad har då hänt med den övertaliga personalen?

– I Höganäs rörde det sig om ca 50 övertaliga. Det är ju inte bara produktionsfolk som berörts utan även reparatörer och lagerpersonal, säger Zimmerdahl.

– Övertaligheten är nu i stort sett löst. De övertaliga som kvarstår är antingen klara för jobb hos Metallpulver, eller så är de långtidsborta och beräknas inte komma tillbaka i arbete. Under igångkörningsperioden kommer ett tiotal arbetare från Höganäs tillfälligt utlånats. Av dessa kommer en del att erbjudas jobb i Bjuv.

Smidigare arbetssätt

I Bjuv kommer den eldfasta personalen också att trimmas i en förändrad arbetsorganisation. Arbetsledarna kommer att kallas driftledare och skall i fortsättningen jobba mer övergripande. Produktionspersonalen tar över en del av det som arbetsledarna tidigare gjorde.

– Vi kommer att starta ett utbildningsprogram i syfte att släppa fram individerna så att de får utlopp för sin kreativitet, säger Per Zimmerdahl.

– Det finns en oerhörd kapacitet och kompetens bland de anställda och det gäller att utnyttja den, säger produktionschefen.

"Förbättrat konkurrensläge"

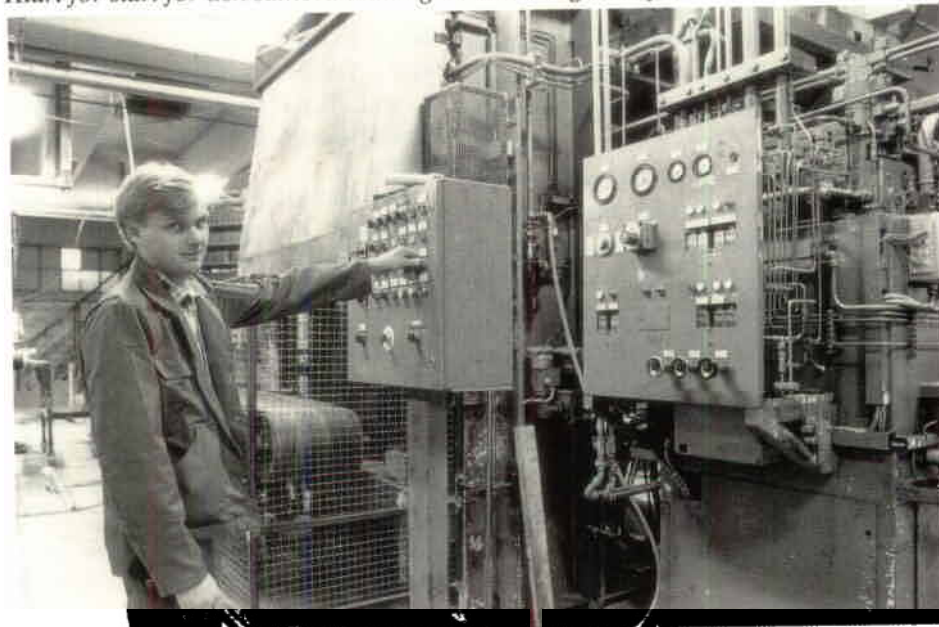
Affärsområdeschef Åke Nordin ger följande kommentar till satsningen i Bjuv:

– Samordningen av tegeltillverkningen innebär en produktionsökning som ger ett avsevärt förbättrat konkurrensläge. Härigenom säkrar vi också den långsiktiga tegeltillverkningen i Sverige eftersom var och en av anläggningarna med förväntad volymutveckling ej ensamma hade kunnat bestå!



– Det finns en oerhörd kapacitet och kompetens bland de anställda, säger Per Zimmerdahl, ansvarig för flyttningen till Bjuv.

Klart för start för den samordnade tegeltillverkningen i Bjuv!



Kanthal-priset utdelat för tredje gången



Gerd-Louise Ridderstråle, pristagaren Herwig Scheidler, landshövding Carl-Johan Åberg samt fru Scheidler.

Vid en högtidlig ceremoni den 30 september överlämnade landshövding Carl-Johan Åberg årets **Kanthal-pris** till dipl ing Herwig Scheidler, Schott Glaswerke i Mainz, Västtyskland. Han fick det enligt juryns motivering för sina "avgörande insatser för utveckling av keramiska spishällar och deras praktiska användning i glaskokplattor." Dipl ing Scheidler har genom envishet, tekniskt kunnande och uppfinningsrikedom lyckats utveckla en stilbildande systemlösning, trots alla tvivlare och motståndare såväl inom som utom den egna organisationen.

Jurnyn, som var enhällig i sitt beslut, har bestått av Gunnar Hambraeus, ordf., Torsten Lindström, Max Settervall, Tor Ragnar Gerholm, Carl-Erik Ridderstråle och Per Johansson, sekr.

Kanthal-priset instiftades 1981 vid Kanthals 50-årsjubileum. Priset är USD 10.000 för att "belöna sådan forskning och utveckling inom Kanthals verksamhetsområde som resulterat i väsentliga tekniska, miljömässiga eller ekonomiska förbättringar".

Priset har tidigare utdelats två gånger – 1981 vid 50-årsjubiléet och 1984 i samband med Internationella Elektrounionens kongress i Stockholm. Första pristagare var Vlastimir Jarošik från Tjeckoslovakien. 1984 års pris

delades av två amerikaner, Ludwig Porzky och Ewald Weryck.

Årets ceremoni ägde rum i Hallstahammar. Bultlokalen hade för det högtidliga tillfället dekorerats med flaggor och blommor och Hallstahammars musikkår spelade. Carl-Erik Ridderstråle hälsade de 70-talet inbjudna gästerna välkomna och informerade kort om Kanthals historia och produktion. Professor Tor Ragnar Gerholm, Stockholms universitet, talade över ämnet elektricitet och energi. Scheidlers arbete och juryns motivering till att han fick priset belystes av professor Gunnar Hambraeus, tidigare vid Ingenjörsvetenskapsakademin varefter Landshövding Carl-Johan Åberg överlämnade priset. Efter

ceremonin begav sig gästerna till Brukshotellet för att äta supé och tråda dansen.

Årets pris – historik

Under perioden 1965–75 arbetade ett amerikanskt glasföretag med att utveckla och marknadsföra glashällar för spisar. Man misslyckades emellertid pga reklamationer och bristande intresse från spistillverkare och konsumenternas sida. De flesta hushållsapparattillverkare betraktade glashällen som en "omöjlig" produkt.

Under samma tid utvecklades även hos Schott en glaskeramikhäll, som patenterades och fick namnet CERAN. Dipl ing Scheidler var en av uppfinnarna. Ganska snart fann man att det inte räckte med att erbjuda marknaden en glashäll. Fortfarande saknades lämpliga element och monteringsutföranden.

En grupp tekniker började därför arbetet med att ta fram en systemlösning som skulle kunna konkurrera med de konventionella gjutjärns- och rörkokplattorna.

Scheidler hade den svåra uppgiften



Professor Gunnar Hambraeus, diplomingenjör Herwig Scheidler och landshövding Carl-Johan Åberg under ceremonin i Bultlokalen.

att inte bara utveckla en bra glashäll utan ett komplett system för att övertyga skeptiker och tvivlare såväl inom som utanför Schott. Det gällde dessutom att övertyga både spistillverkare och tillverkare av konventionella kok-

plattor att den nya produkten erbjöd möjligheter snarare än hot.

Lösningen

Scheidler och hans grupp lyckades komma fram till två fungerande jämförbara elementkonstruktioner. Den ena lösningen bestod av ett rörelement i direkt kontakt med glashällen och den andra av en fristrålande trådspiral under hällen.

Marknadsutveckling

Från 1975 fanns det alltså ett fungerande system och spistillverkare, i första hand tyska och engelska började lansera modeller med glashällar. I mitten av 80-talet började Schott även bearbeta den amerikanska marknaden. Potentialen i USA är ännu större än i Europa.

Av alla spisar som i år tillverkas i Tyskland är mer än hälften försedda med glashäll och i England ungefär 40%.

År 1980 levererade Kanthal 25 ton Kanthal-tråd enbart för glashällsapplikationer. Till idag har volymen Kanthal-tråd för spishällar tiodubblats och utgör en viktig andel av Kanthals totala produktion. För Schott Glaswerke i Mainz är CERAN en stor succé och Schott är idag den enda tillverkaren i världen av glaskeramikhällar för spisar – tack vare dipl ing Herwig Scheidler.

Berit Hedman



Kanthals VD Carl Ridderstråle gratulerar Herwig Scheidler, som erhöll Kanthal-priset (USD 10.000) för sina avgörande insatser för utveckling av keramiska spishällar.

Distaloyverket

INVESTERING FÖR FRAMTIDEN

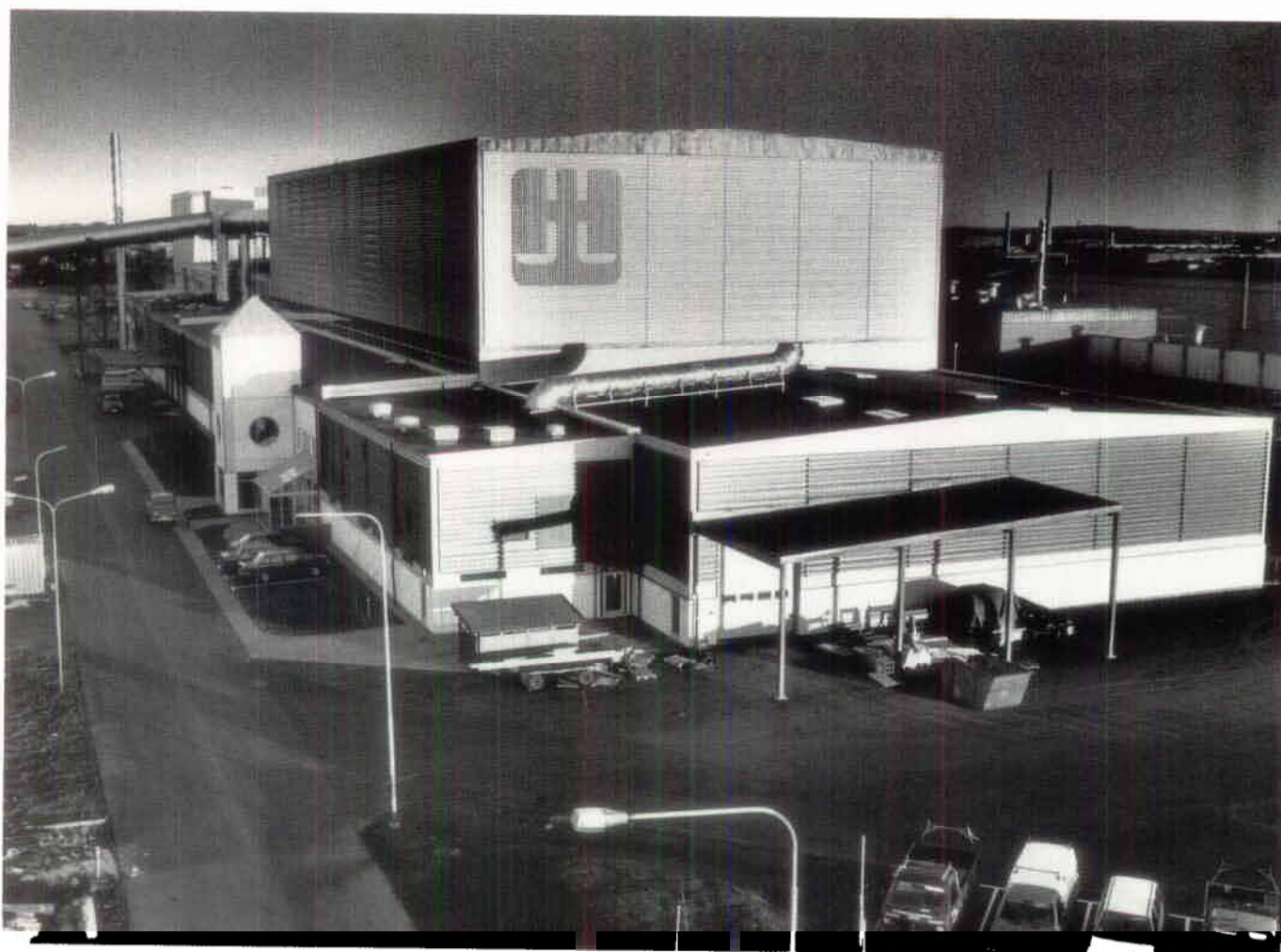
"Imponerande byggnad. En ovanligt vacker fabrik." Liknande omdömen och superlativer har fällts om det nya Distaloyverket i Höganäs. Fasadfärgerna i silver och klarrött förstärker också intrycket av att ingen möda har sparats för att den nya fabriken skall uppfattas som allt annat än en fabrik. Från första spadtaget den 24 oktober 1988 till idrifttagandet i januari 1990 har det bara gått drygt 14 månader. Lite av ett snabbygge!

Men Distaloyverket har inte byggts utan problem och oförutsedda händelser. Veckan före jul 1988 rasade en mobilkran, en olycka

som så nära kostade en människa livet. Projektledaren Kjell Paulsson, Höganäs AB, glömmer heller aldrig den höstdag när en kraftig brand uppstod i

fabriken.

– Aldrig har jag känt mig så snuvad som att stå och titta på när det brann. Det var otur att det brann, men elden



Den drygt 200 m långa fabriksbyggnaden har fasadfärger i silver och klarrött. Till vänster det rör med transportband som förbinder Pulververket med nya fabriken.

kunde faktiskt ha fått ett värre förlopp.

Bra medarbetare

En bidragande orsak till att arbetet varit roligt är, säger han, att han haft bra medarbetare och entreprenörer.

– Alla har varit positivt inställda, inte minst har detta visat sig efter branden då vi parallellt med själva bygget även fick reparera alla skador. Det som beräknades ta fem veckor klarade vi av på tre efter ett fantastiskt arbete av arbetsstyrkorna.

Vad kostade då branden? Skadornas omfattning stannar vid 4–5 miljoner kr.

Miljösatsning

– Vid planeringen av Distaloyverket har stor vikt lagts på att tillgodose högt ställda krav på den inre och yttre miljön, säger Kjell Paulsson. Inte mindre än 35 procent av energin går åt att driva miljön.

Det har satsats oerhört på miljön och faktum är att luften inne i lokalen är renare än luften utanför. Fabriksbyggnaden har fönster i manshöjd runt om. Kontrollrummet ligger inte insprängt mitt i byggnaden som ett helt slutet rum, utan ser ut som ett trevligt kontorsrum med utsikt.

Färggrann anläggning

Regnbågens färger möter besökaren inne i fabriken. De kallaste färgerna, tex blått, i ugsavdelningen som ändå kommer att bli rätt varm. Sedan går det mot varmare färger i avdelningarna för blandning, emballage och förpackning.

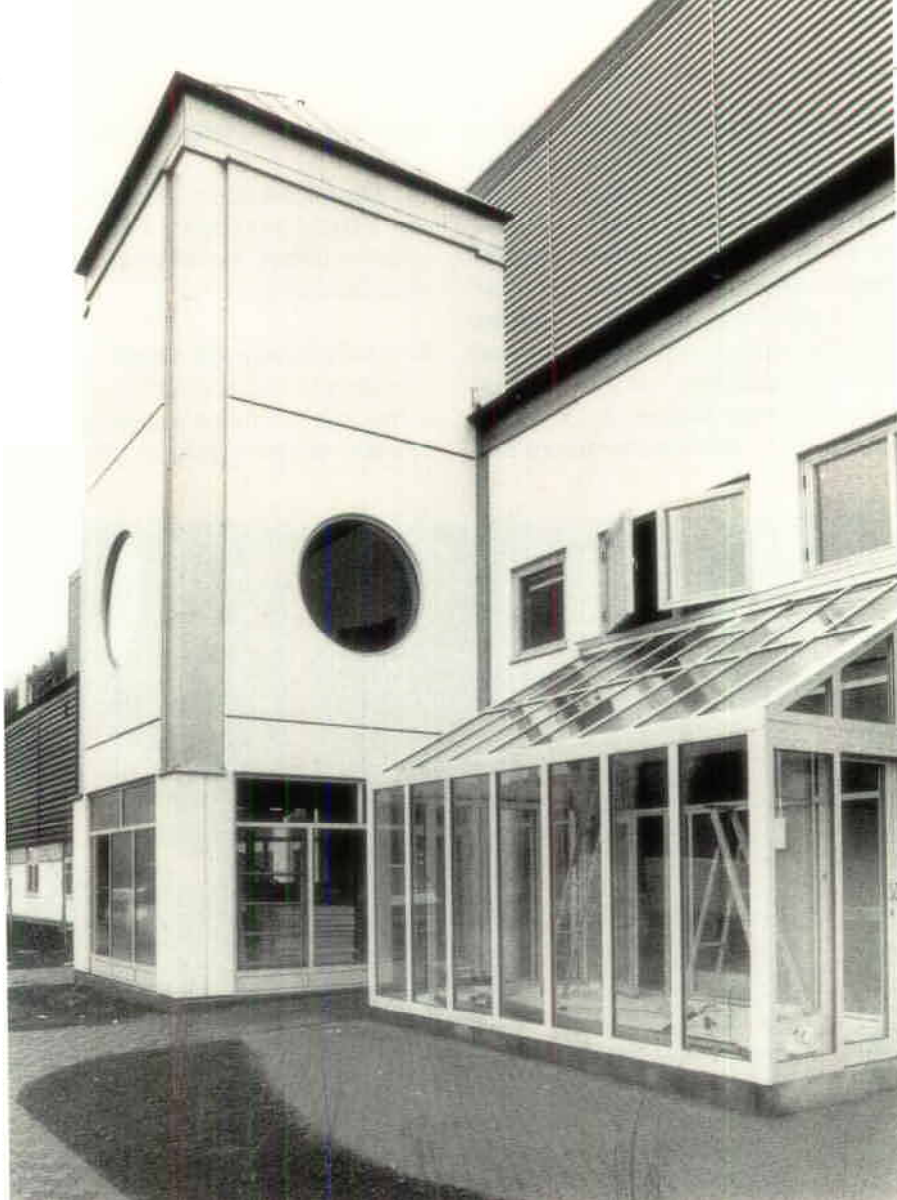
All ventilationsutrustning jämte filter och värmeväxlare är beläget på andra våningen. Fläktar, och annat som bullrar, är inbyggt. Allt för att arbetsmiljön skall bli så angenäm som möjligt.

– Vi återanvänder värmen i luften, säger Kjell Paulsson. Suger ut uppe i takhöjd och blåser in i manshöjd. Målet är en ren anläggning trots att vi arbetar med pulver.

Den vackra och enhetliga färgsättningen på maskiner och filter samt regnbågensfärgerna på betongväggarna skapar en ljus och varm arbetsmiljö.

Hög tekniknivå

– Via rör och transportband kommer pulvret från det intilliggande Pulver-



En del av den vackra exteriören med bla trapphuset till kontorsdelen.



Ugnshallen med de tre bandugnarna. Distaloypulver tillverkas genom att järnpulver legeras med nickel, koppar och molybden genom värmebehandling i bandugn.

verket till förblandningsavdelningen. Fem stycken sk luftkuddecarriers (ACS) hämtar och kör sedan behållarna till rätt ugn i ugnshallen. Magnet-slingor ligger i golvet och när "carrier" går tom kör den på hjul – lastad framförs den som en luftkudde. I det här sammanhanget står ACS för Automatic Carrier System. Det är företaget Moving i närbelägna Åstorp som

tillverkat dessa unika luftkuddecarriers.

– De är faktiskt de första automatiska luftkuddecarriererna i en produktion av denna omfattning, tillägger Kjell Paulsson.

Eva och Fanny gör succé

"Carriererna" har redan rönt stor uppmärksamhet och deras popularitet har inte försvagats av, snarare stärkts, att

de har döpts med flicknamnen Ada, Britta, Cecilia, Doris, Eva och Fanny. Endast fem av "tjejerna" är i drift samtidigt.

Tre ugnar var redan i början av december upp i drifttemperatur. Ugnshallen har kapacitet att fullt utbyggd rymma fem bandugnar.

Mitt i byggnaden ligger kundblandningen och i den andra ändan slutstationen: emballage och utpackningen.

AseaMaster styr och övervakar

– Styrning, kontroll och övervakning av produktionen sker med hjälp av AseaMaster-system. All information finns i systemet och sammantaget kommer Distaloyverket att ha en mycket hög teknikgrad, fortsätter Paulsson.

Inom parentes kan här nämnas att AseaMaster är ett unikt kontroll- och övervakningssystem. När holländarna i början av 80-talet bestämde sig för vilket system man skulle välja till den sk stormflodsbarriären över floden Scheldes norra flodmyning valde man detta system, trots att Asea vid den tidpunkten knappt hade någon referensanläggning.

Fem veckors utbildning

Hur stor blir då personalstyrkan i den nya anläggningen?

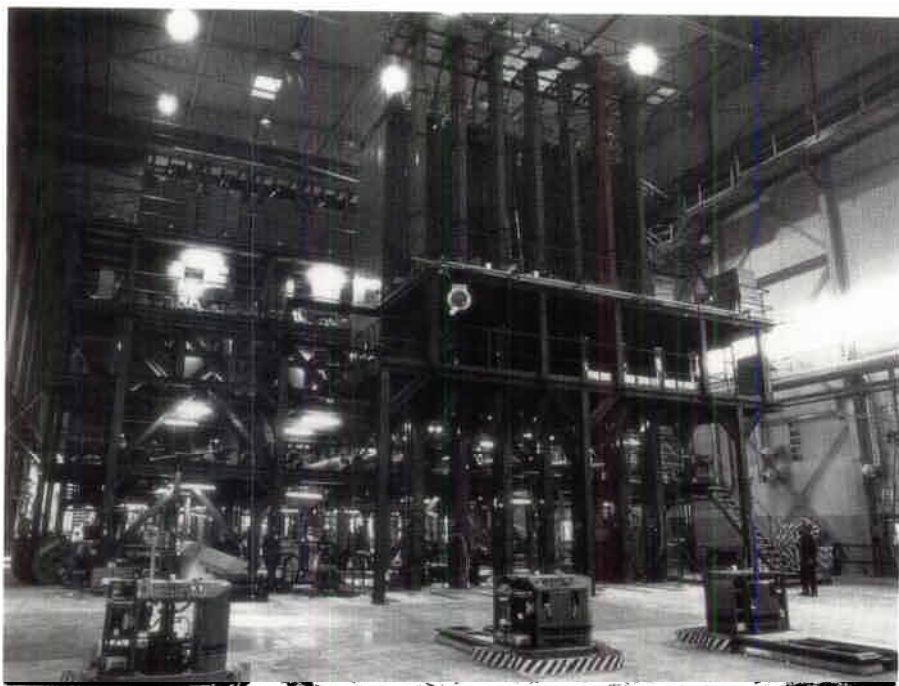
– Inte så många som man kanske tror, säger Kjell Paulsson. Omkring ett 30-tal personer. Utbildning har för övrigt bedrivits under hela 1989 och kommer att fortsätta i framtiden för att personalen skall erhålla väldigt god utbildning och information. Varje anställd kommer att få i genomsnitt fem veckors utbildning.

– När vi nu successivt kommer igång skall två man/skift arbeta i ugnshallen och fyra man/skift skall arbeta med uppvägning och blandning. Till detta kommer arbets- och driftsledning.

Intrimning av ny arbetsorganisation

Projektledare Kjell Persson berättar vidare att man samtidigt håller på att trimma in en helt ny arbetsorganisation med självständiga arbetslag, med större krav och befogenheter.

– Den nya arbetsorganisationen kommer att utveckla fabriksjobbet och göra det intressant. Vi märker redan att personalen upplever jobbet mycket stimulerande och positivt.



Avdelningen för kundblandningar med luftkuddecarriererna i förgrunden.

FAKTARUTA

Byggekostnad omkring 185 miljoner kr. Fabriksbyggnadens längd är 204 m, bredden 32 m och totalytan uppgår till 9.600 m².

Årsproduktionen i nya verket planeras till 40.000 ton Distaloypulver och 50.000 ton kundblandningar. Motsvarande produktion i gamla anläggningen var ca 20.000 ton av vardera Distaloypulver och kundblandningar.

Detta är Distaloypulver

Distaloypulver, ett låglegerat stålpulver, tillhör de mest avancerade pulvertyperna. Det används för applikationer som kräver högsta precision, kombinerat med maximal hållfasthet.

Namnet Distaloy är bildat av de engelska benämningarna: Diffusion, steel, alloy. I princip sker tillverkningen så att järnpulver legeras med nickel, koppar och molybden genom värmebehandling i bandugn.

Kundblandningar

Kundblandningar, utgör blandningar av olika slags pulver och tillsatser, helt enligt kundens recept. Det nya Distaloyverket medför högre kapacitetsutnyttjande samt bättre kvalitet på kundblandningar genom användandet av en ny teknik, som affärsområde Metallpulver marknadsför under beteckningen Starmix.

Genom tillsättning av ett bindemedel binds legeringspartiklarna ytterligare till järnpartiklarna, vilket förhindrar avblandning och eliminerar damning. Den här tekniken har visat sig ge ytterligare stora förbättringar av precision hos komponenter.

KLOCKFESTERNA

Kanthal Höganäs-koncernen har många trogna medarbetare. Vid 1989 års klockfester erhöll inte mindre än 244 personer guldlockor!

Bulten AB, inkl. dotterbolagen, utdelade mer än 140 klockor. För första gången hölls en klockfest också i Kalix. Av de 55 personer som där belönades var det många med anställningsdatum 1966 04 18, dvs då verksamheten i Kalix startade.

I Hallstahammar arrangerade traditionsenligt Kanthal och Bulten sina klockfester i Bultlokalen och på Brukshotellet. Höganäsbolaget höll sin fest och klockutdelning på Larödbaden där 38 jubilarer fick ta emot guldlocka av koncernchefen Hans Mivér.

De närmaste åren kommer att bjuda på många jubilarer inom koncernen, eftersom man strävar efter att uppnå enhetliga 20 anställningsår som norm. Bulten och Kanthals jubilarer hade nu 23 och 24 anställningsår bakom sig. Tidigare har de båda bolagen haft 25 år som gräns för att erhålla guldlocka. Successivt kommer nu denna åldersgräns att minska till 20 år, som Höganäs AB och Höganäs Eldfast AB tillämpar.

Eftersom listan med alla jubilarer är alldeles för lång nöjer vi oss den här gången med att publicera ett antal festbilder från Höganäs och Hallstahammar.



Koncernchef Hans Mivér i kretsen av jubilarer på Larödbaden i Helsingborg.



VD Per Tydén ser minst lika glad ut som "veteranerna" på Bultens klockfest i Hallstahammar.

MASSBREV

Vid obeställbarhet returneras
försändelsen till avsändaren,
som svarar för returportot.

KANTHAL-HÖGANÄS AB

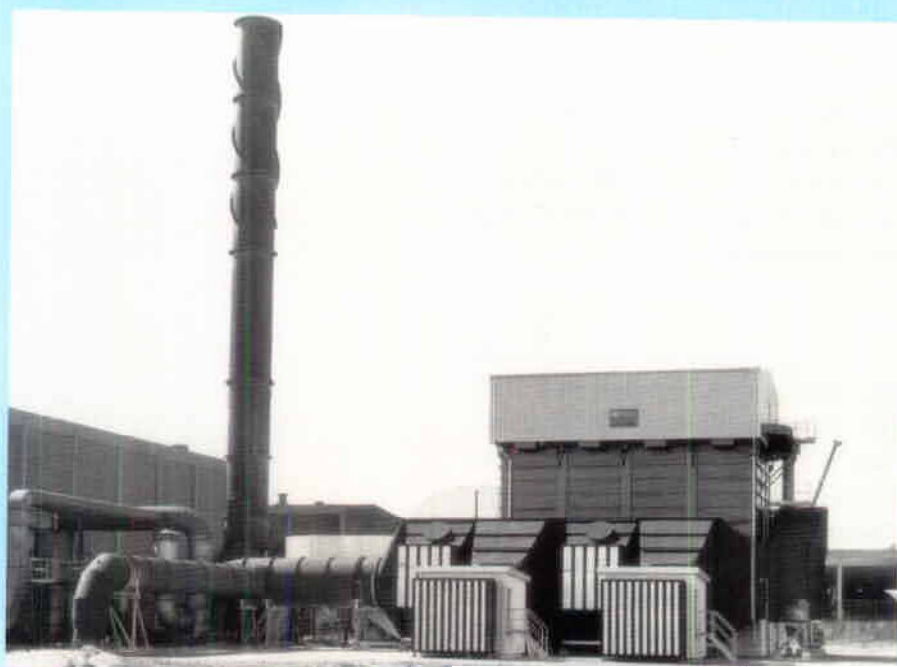
Brännpunkten
26383 Höganäs

Stort steg mot bättre miljö

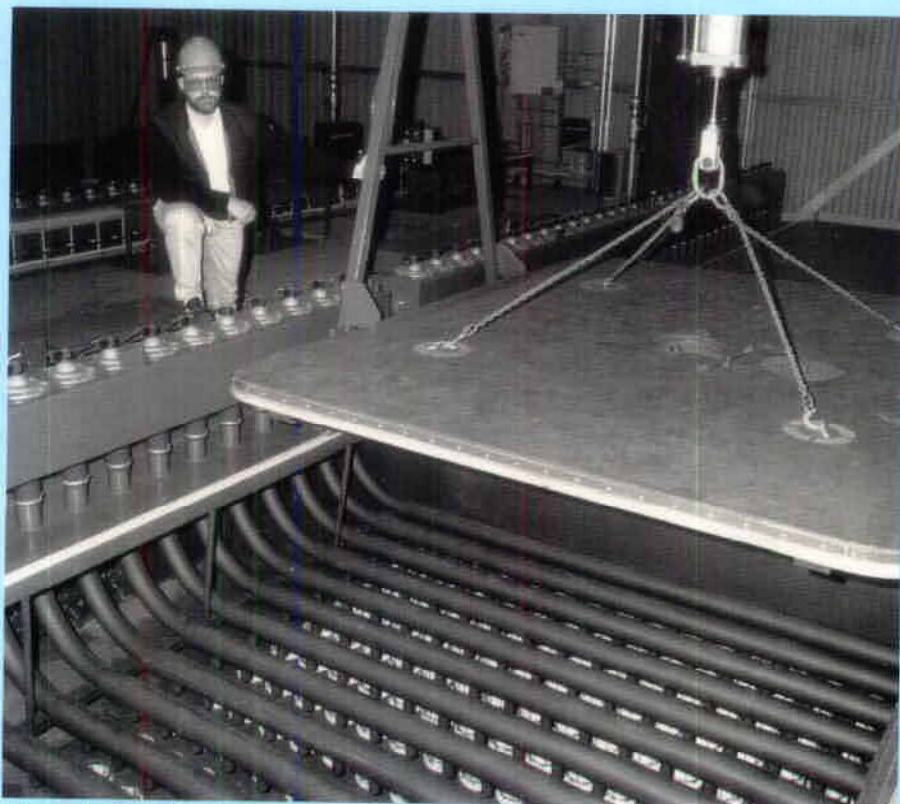
Ett stort steg mot en bättre miljö i Höganäs togs i höstas när Höganäs AB:s rökgasrening togs i bruk. Den nya anläggningen, som kostar ca 17 miljoner kr, nedbringar utsläppen från Svampverkets skorsten med 90 procent.

Höganäs AB har valt en anläggning med bäst kända teknik. Principen för rökgasreningen är i korthet att ingående rökgaser från Svampverkets tunnelugnar först nedkyls. Stoftet fastnar därefter i ett textilt spärrfilter, som består av 1920 st filterslangar, fördelade i åtta kamrar.

Effekten av rökgasreningen är tex att tidigare utsläpp av bly – 650 kg/år – reduceras till omkring 65 kg/år.



Filteranläggningen är 30 m lång och 16 m hög och kan närmast jämföras med ett femvåningshus.



En av de åtta filterkamrarna. Stoftet från det textila spärrfiltret matas automatiskt till täta stoftkärl där det förvaras för vidare deponering