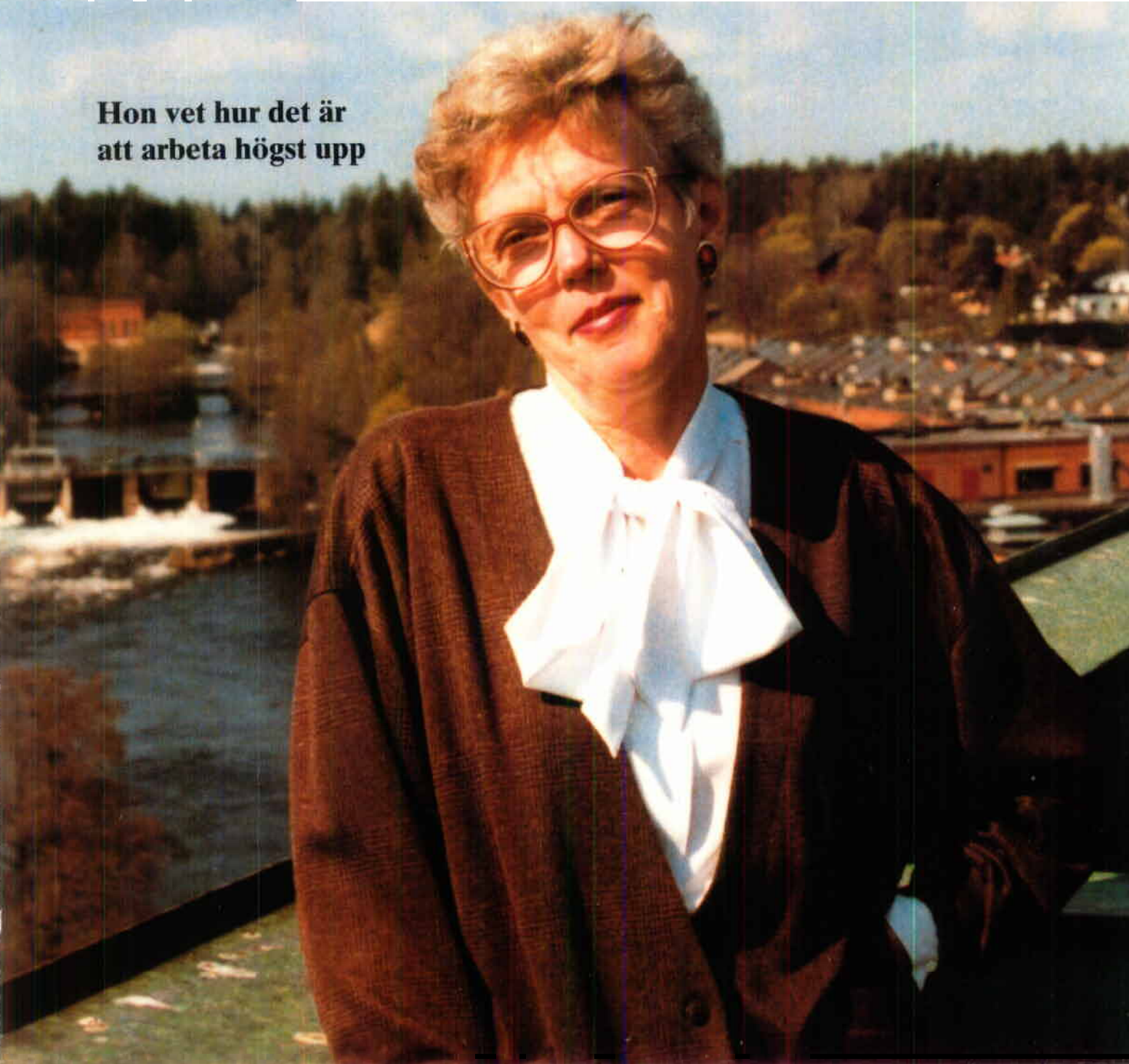


Brännpunkten

Personaltidning för Kanthal Höganäs-koncernen

Nr 2 • Juni 1990

**Hon vet hur det är
att arbeta högst upp**



Brännpunkten

Kanthal Höganäs-koncernens
personaltidning

Redaktion: Ordspråket, Helsingborg

Tryckeri: Boktryck, Helsingborg

Sätter: Typsnitt, Helsingborg

Copyright: Kanthal Höganäs AB,
Höganäs

REDAKTIONSKOMMITTÉ:

Hans Mivér, Kanthal Höganäs AB,
Anita Björk, Höganäs AB,
Marie Allroth, Höganäs Eldfast AB,
Berit Hedman, Kanthal AB,
Björn Johansson, Bulten AB och
Anders Nyberg, Ordspråket AB,
Janos Nemeth, Fabriks.

HUVUDMAN

Koncerndelegationens Arbets-
utskott

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:

Susanne Jansson har arbetat som
VD-sekreterare i Hallstahammar
sedan år 1971. Första VD:n var
Helmer Nathorst. En bruksdispo-
nent av den gamla stammen och
med honom levde också de gamla
brukstraditionerna. I takt med att
en yngre generation VD:ar gjorde
sitt inträde kom även förändringar-
na. VD:arna har kommit och gått,
men Susanne har blivit kvar. Hon
sticker inte under stol med att hon
har ett spännande och intressant
arbete. Även om det brukar ta tid
att lära upp pojkar. Vad hon nu
kan mena med det?

Foto: Anders Nyberg

ISSN 0345-1801

VD har ordet

Allt går inte som på räls

Kanthal Höganäs årsredovisning för år 1989 har lämnat tryckeriet och distribuerats till analytiker, banker, anställda och övriga intresserade. För koncernens anställda är årsredovisningen en intressant trycksak och man behöver inte vara ekonom för att hitta intressant läsning. Den ger en uttömmande bild av vad vår koncern och dess enskilda enheter sysslar med, marknader och framtidsutsikter samt eventuella problem. Dvs allt sådant som berör våra jobb och vår välfärd. Att allt inte går som på räls förstår vi efter att ha samtalet med koncernchefen, Hans Mivér.

— **K**onjunkten har på de flesta av våra huvudmarknader varit god under 1989. Affärsområde Metallpulver har haft ett mycket bra år liksom Eldfast och Kanthal, även om en lagernedskrivning på nickel drog ned resultatet avsevärt för Kanthal, säger Hans Mivér. Men den stora besvikelsen är Bultens kraftiga resultatförsämring.

— När det gäller Bulten skall vi hålla i minnet att Göteborgs Bult, Bulten Industri och Bulten Stainless har en positiv resultatutveckling. Problemet är koncentrerat till Bulten Bil, dvs fordonsprodukter. Efterfrågan av dessa produkter vek mycket kraftigt under slutet av 1989 och detta i kombination med kostnadsökningar orsakade Bultens resultatförsämring. För de av Bultens produkter som såldes bra förra året ser jag en fortsatt positiv utveckling även under 1990.

Nödvändiga strukturförändringar för Bulten har redan inletts och sedan ett par månader arbetar man fyradagarsvecka i Hallstahammar. Vill du berätta vad strukturförändringen kan komma att innebära?

— Vad vi först måste ha klart för oss är att det kommer att krävas mycket stora insatser av var och en samt att även 1990 trots dessa insatser kommer att resultera i ett negativt resultat. Vi måste fortsättningsvis inrikta oss på att enbart producera produkter som vi är duktiga på och där vi av egen konkurrenskraft har avsättning. Detta

innebär att Bulten skall avstå från produkter som kan tillverkas på effektivare sätt i andra delar av världen, säger Hans Mivér.

Hur ser marknadsutvecklingen ut för koncernens huvudprodukter?

— Efterfrågan av våra huvudprodukter är fortfarande god. Detta gäller i synnerhet den europeiska marknaden samt Fjärran Östern, där såväl Metallpulver som Kanthal har fortsatt framgångar. Vi har tidigt insett värdet av närheten till marknaden och ett första steg har nu tagits för att aktivera koncernen i Sovjetunionen. I mars öppnade vi i Moskva ett representationskontor och vi undersöker nu möjligheterna att skapa en egen aktiv marknadsbearbetning i Östeuropa.

Kan du nämna andra strukturella förändringar som nyligen har gjorts i syfte att stärka koncernens marknadspositioner?

— För bara någon vecka sedan blev det klart med förvärvet av Forshammargruppen AB som organisatoriskt kommer att ligga inom affärsområde Eldfast. I slutet av 1989 förvärvades det Kalifornienbaserade utvecklingsbolaget Artcors verksamhet. Artcor utvecklar och tillverkar värmeelement för temperaturer upp till 2200 grader. Artcors produkter kommer att marknadsföras genom Kanthals globala marknadsorganisation.

— Vidare förvärvades AB Ugnsbygge

i Höganäs för att förstärka entreprenadsidan inom Eldfast. Sedan avyttrade vi SlipNaxos i Västervik. Det företaget hade tillhört gamla Höganäs-koncernen sedan 1940-talet.

Forshammargruppen är säkert för de flesta läsarna något obekant. Vad tillverkar företaget och hur passar verksamheten in i koncernens struktur?

– Forshammargruppen omsätter ca 130 miljoner kr och har fabriker i bla Åmål och i Düsseldorf, Västtyskland. Företaget som tillverkar kvarsitmassor till gjuteriindustrin har ett flertal utländska dotterbolag i såväl Europa, Australien som Mexico. Det utgör ett strategiskt komplement till de övriga eldfasta verksamheterna. Genom förvärvet får Eldfast också tillgång till en mycket bred marknadsorganisation. Ytterligare ett steg i Eldfasts strukturer är härmed genomförd.

Slutligen, det har gått många rykten om vad ett eventuellt nytt atomiseringsverk skall förläggas. Det talas om Frankrike, Belgien men även om Sverige. Hur förhåller det sig egentligen?

– Just nu undersöker vi ett antal olika alternativ, såväl svenska som utländska. Ett av de tänkta alternativen är för övrigt Halmstad Jernverk. Men innan ett slutligt avgörande kan tas är det många faktorer som måste analyseras och tas hänsyn till. Det är faktorer som närhet till marknaden och långsiktig kostnadsutveckling, tex energipriser, skatter, avgifter, lönekostnader och transportkostnader. Det är allt jag för dagen kan säga i den här frågan, men förhoppningsvis skall vi inom en snar framtid ha tagit ett beslut om atomiseringsverket.

Till sist – hur har årets första månader varit resultatmässigt?

– Det kunde ha startat bättre. Årligt talat har året startat svagt och vi märker nu av en konjunkturavmattning på de flesta affärsområden. Detta i kombination med höga kostnadsökningar i Sverige kan innebära att 1990 blir ett besvärligt år för koncernen. Den interna kostnadsmedvetenheten måste därför öka och en rad åtgärder för att reducera kostnader har redan påbörjats och andra projekt har planerats, säger koncernchefen Hans Mivér.



Kostnadsmedvetenheten måste öka framhåller koncernchef Hans Mivér. Kanthal Höganäs-koncernen känner av konjturnedgången, men koncernens huvudprodukter håller sina ställningar på världsmarknaden.

Koncernmästerskap i fotboll

Årets koncernmästerskap arrangeras i Höganäs den 24–26 augusti. Matcherna kommer att avgöras på idylliska planer i Brunnby, beläget norr om Höganäs. Fjölårsmästarna SlipNaxos tillhör inte längre koncernen, men det finns många lag som spekulerar på att få titulera sig koncernmästare.

Blir det något av lagen från Höganäs och Bjuv som står som segrare den här gången. Hur stor favör har de av hemmaplan? Och hur pass duktiga fotbollsspelare finns det hos nyförvävade Forshammarsgruppen?

Anmälan till mästerskapet har redan gått ut till respektive lags kontaktman och arrangörerna i Höganäs hoppas på lika livligt deltagande som åren 1988 och 1989.

Bolag i Sydkorea

Kanthal Höganäs stärker sin position ytterligare på den sydkoreanska marknaden genom att vid årsskiftet öppna ett nytt dotterbolag i Sydkorea. Christer Kaurin, Kanthal AB, har utsetts till projektledare för att etablera bolaget och sätta upp en organisation.

Under senare år har betydande försäljning skett av metallpulver och Kanthal-produkter till Sydkorea.

Nytt telefonnummer i Höganäs

From 15 juni ändras samtliga telefonnummer i Höganäs kommun. Det innebär att framför varje första siffra i numret kommer en 3:a att läggas. Telefonnumret till växeln i Höganäs blir mao 042-33 80 00.

Bulten Stainless äldst och bäst på rostfritt

Bulten Stainless AB bildades 1982 genom sammanslagning av två arga konkurrenter "De tu som blev ett" var Bultens Åshammarsdivision, dvs före detta Åshammars Bultfabriks AB, och det av Hasselfors AB förvärvade Hasselfors Stainless AB i Svartå. Genom att rationalisera bort ortsnamnen i de tidigare företagsbeteckningarna erhöll man Bulten Stainless – ett väl täckande företagsnamn.

– **M**en ursprunget till nuvarande Bulten Stainless sträcker sig mycket längre tillbaka än 1982, säger företagets VD Torsten Friedler.

– Vill man visa på en riktigt lång tradition så startade Svartå Bruk sin verk-

samhet 1674. 1912 förvärvade Hasselfors Bruk företaget och 1947 startade Hasselfors Stainless sin tillverkning av rostfria fästelement. Åshammars Bultfabriks AB startade 1899 av en fd rallare och man började här tillverka rostfria fästelement 1926.

Rötter från 1600-talet

Även i Åshammars finns rötterna i 1600-talet, då bildades Åshammars Stång- och spiksmedja. Enligt uppgift skall fabriken i Åshammar varit först i världen med att tillverka rostfria fästelement.

– Vi ser de båda fabrikerna i Svartå och Åshammar som en företagsenhet, fortsätter Torsten Friedler. Fördelarna med samgåendet 1982 och den strukturerings av branschen som följde är många. Genom att ha två fabriker har vi kunnat produktionalisera. I Svartå har vi huvudenheten för tillverkning av lagerstandard. Dessutom finns i Svartå en ganska stor enhet för tillverkning av svarvad special samt vårt huvudlager. Tillverkningen av specialprodukter ligger i Åshammar. Det vi erbjuder kunderna är ett komplett standardprogram av rostfria och syrafasta fästelement.

Det finns många skäl som talar för valet av rostfria eller syrafasta produkter. Det rostar mera nu än förr. Mängden föroreningar i nederbörden och luften ökar. Miljön har blivit surare och därmed mer aggressiv. Stål rostar och andra metaller bryts ner på liknande sätt.

– Det naturliga steget är då att gå till rostfria stål. Benämningen "syrafasta stål" härrör ursprungligen från cellulosaindustrin och sammanhänger med god hårdighet mot miljön i den industrin, fortsätter Friedler.

Några kundgrupper

Företagets produkter används därför inom de flesta områden där miljön gör att de låglegerade eller förzinkade fästelementen ej klarar påfrestningarna.

– Några exempel på sådana områden är pappers- och cellulosaindustrin, kemisk industri, pump- och ventiltillverkare, off-shore, skeppsbyggnad och bilindustrin, förklarar Friedler och fortsätter med att peka på en del nya mycket intressanta kundgrupper som data-, elektronik- och medicinsk industri.

När det gäller bilindustrin levererar Bulten Stainless bla till turbottillverkare och för dataindustrin är det frågan om små skruvar till skivminnemonter. Dataindustrin har blivit en kund först de senaste åren och här ser VD Torsten Friedler många intressanta applikationer.

Tuff marknad

– Vi arbetar i en bransch med mycket tuff konkurrenssituation. Marknaden växer med 3–5 procent per år men tyvärr växer inte vi i samma omfattning. Fortfarande är vi störst och bäst på vår hemmamarknad. Omkring 50 procent av produkterna stannar inom Sverige. Övrigt stora marknader är de nordiska länderna samt England, men vi exporterar till så gott som hela världen, bla till Australien och Nya Zeeland. Vi har ett sådant kunnande att avståndet inte utgör någon begränsning. Jag tror också att det finns samarbetsmöjligheter med andra koncernbolag. Ta som ett exempel Kanthals stora globala organisation.

Av de båda enheterna är fabriken i Åshammar något större än Svartå. Omkring 100 anställda finns i Åsham-



Torsten Friedler, VD för Bulten Stainless, visar några av de produkter som tillverkas vid Åshammarfabriken.

mar och 85 i Svartå och totalt omsätter Bulten Stainless 125 miljoner kr.

– Vi bedriver dessutom tradingverksamhet som omsätter ca 20 miljoner, säger Torsten Friedler.

Tre bent pall

– Egentligen kan man likna Bulten Stainless vid en tre bent pall, där varje ben behövs för den fortsatta existensen. Vi klarar oss definitivt inte utan något av våra tre ben.

Även om Bulten Stainless inte ökar sin marknadsandel så har företaget fortfarande minst 50 procent av den svenska marknaden. Det har varit några tunga avslutande år på 80-talet, men Bulten Stainless har god lönsamhet.

Investeringsvilja

– Det har märks mycket av de nya ägarnas investeringsvilja. Det är nu mycket högre investeringstakt sedan Kanthal Höganäs kom in i bilden. Svar-

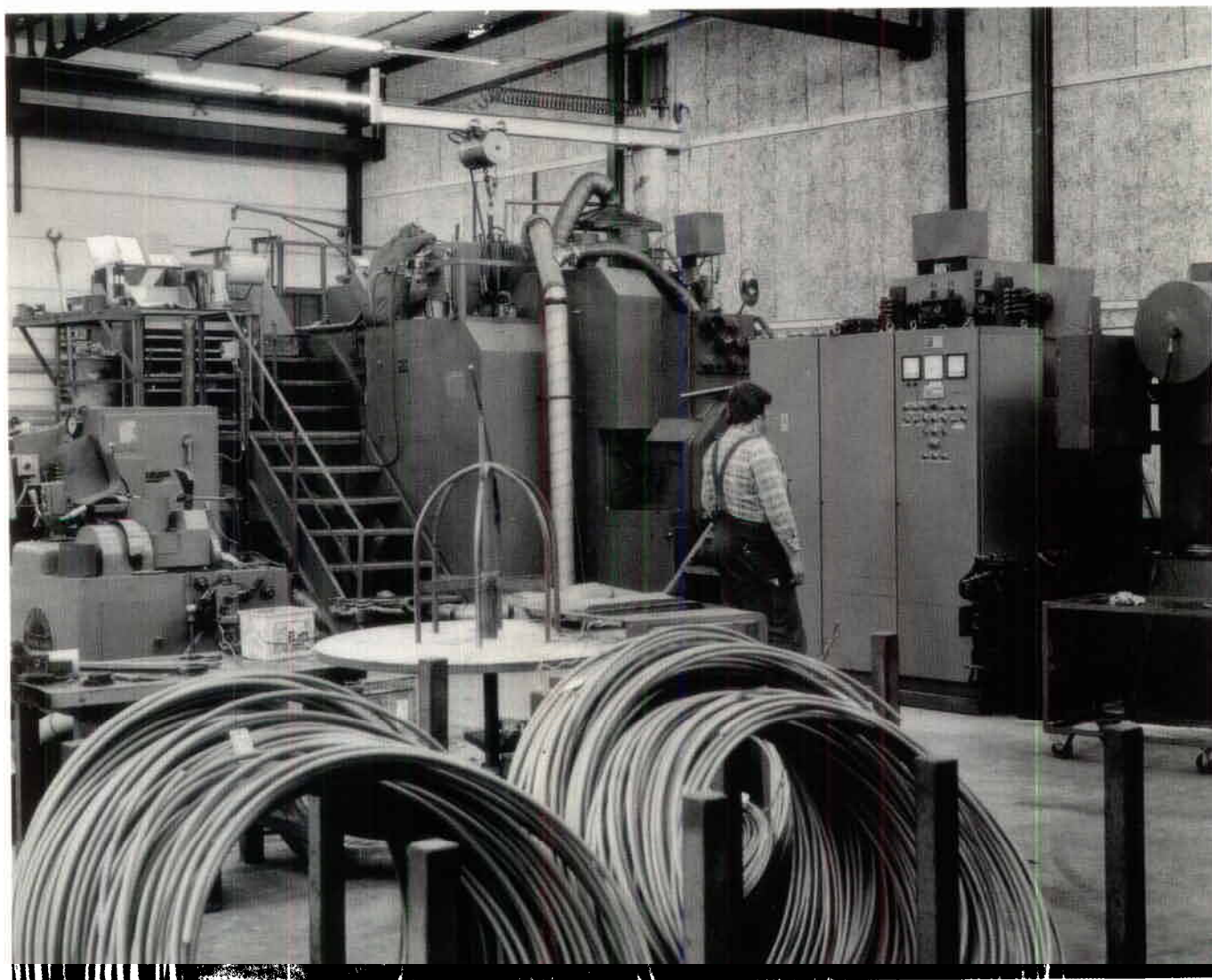
tåfabriken, som fö är en mycket fin fabrik, får en ny Boltmaker under 1990. I Åshammar har det investerats i ett par kallformningsmaskiner för specialskruv samt gängmaskiner försedda med semsutrustning. De flesta maskinerna är dock mycket gamla och ytterligare investeringar behövs. Framför allt då genom ergonomisatsningar. Detta förbättrar arbetsmiljön i högsta grad och mycket handplocksjobb försvinner vid automatisering.

De båda samhällena Åshammar, beläget drygt en mil från Sandviken, och Svartå i Närke är typiska små bruksamhällen. Åshammar har 1100 invånare och här finns förutom Bulten Stainless en fönstertillverkare som sysselsätter 60 personer. Svartå har ett par hundra invånare färre än Åshammar.

Själv bor Torsten Friedler, som kom till företaget 1983 som försäljningsansvarig, i det närbelägna Sandviken.



Carina Hedlund vid ett av de plockjobb som fortfarande finns kvar i Åshammar.



Interiör från fabriken i Svartå där det investerats en del i nya moderna maskiner. I slutet av det här året kommer bli en Boltmaker att installeras.

– Omkring 80 procent av medarbetarna bor här i samhället, säger han. Men naturligtvis var ortsborna mycket mer beroende av fabriken längre tillbaka i tiden. I mitten av 50-talet arbetade här 250 personer och så sent som 1978 var det 225 i Svartåfabriken.

Hög prisutveckling oroar

Som orsak till de senaste årens tuffhet på marknaden nämner han den höga prisutvecklingen på valstråd. En av leverantörerna är svenska Fagersta Stainless.

– Det som styr prisutvecklingen är bla nickelpriserna. De låg som högst i februari 1989, 22000 dollar/ton, vilket innebar att priset på valstråd nådde sin topp tre-fyra månader senare. För 1990 budgeterar vi en omsättning på ca 120 miljoner kr och ett förväntat resultat på sex-sju miljoner.

Den tråd som tex levereras till Åshammar från trådleverantörerna är från 5,5 mm upp till 26 mm. Genom att kombinera alla resurser inom Bulten Stainless – kallbearbetning, varmbearbetning, skärande bearbetning och alla typer av efterbearbetning, kan kunden erbjudas bästa tekniska alternativ för olika behov. Det finns en gedigen tradition och yrkesskicklighet bland de anställda i såväl Svartå som Åshammar.

FAKTARUTA

Bulten Stainless AB är Bulten AB:s helägda dotterbolag med ansvar för tillverkning och försäljning av rostfria och syrafasta samt övriga höglegerade fästelement.

Bulten Stainless AB bildades 1982 genom sammanslagning av Bultens Åshammarsdivision (fd Åshammars Bultfabriks AB) och Hasselfors Stainless AB i Svartå.

Åshammars Bultfabriks AB som startades 1899 erbjöds 1926 möjligheten att starta rostfri tillverkning. Bultfabriken i Hallstahammar hade först blivit tillfrågade av Avesta Jernverk.

Bulten Stainless har produktion i såväl Åshammar som Svartå. Totalt omsätter företaget ca 120 miljoner kr och har 185 anställda.

Sverige är största marknaden (50%). Viktiga kundgrupper är: bilindustri, cellulosaindustri, tillverkare av pumpar och ventiler, kemisk industri, vitvarutillverkare och off-shore. Ett av de snabbast växande kundsegmenten är dataindustrin.

Tennis populärt bland de anställda

– Det är hög svårighetsgrad på frågorna, sa tennisoraklet Björn Hellberg (på senare tid TV-kändis genom frågesportprogrammet "På spåret", när han kontrollgranskade frågorna för Brännpunktens tennisfrågesport inför publiceringen. Björn menade att för att ha alla 13 rätt måste man ha gedigna kunskaper i ämnet tennis. Glädjande nog var det flera lösare som hade 13 rätt, där ibland fanns naturligtvis segraren i tävlingen Bernt Konradson, som till vardags arbetar i Tråddrageriet på Kanthal i Hallstahammar. Grattis Bernt!

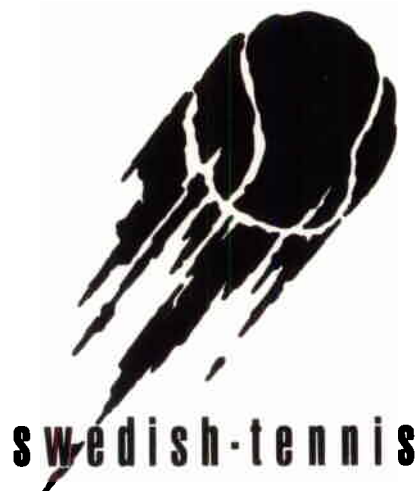
Förhållandevis många damer hade skickat in lösningar och precis hälften av pristagarna är kvinnor. Att döma av felprocenten så var frågorna "Hur många gånger har Sverige vunnit Davis Cup", "Vilka länder gjorde upp om första Davis Cup-pokalen", "Vem som var Borgs första DC-motståndare" samt "Hur många singlar Björn Borg vann i Davis Cup-sammanhang" de svåraste. Här följer de rätta svaren:

- 1) Björn Borg vann Wimbledon herrsingel 5 gånger (X).
- 2) Sverige har vunnit Davis cup 4 gånger (X).
- 3) Rod Laver har vunnit Grand Slam två år, 1962 och 1968 (2).
- 4) Sverige besegrade Tjeckoslovakien 1975 (3-2) (1).
- 5) Det var USA som sensationellt besegrades 1988 i Federation Cup (1).
- 6) USA och England spelade första DC-finalen (2).
- 7) Italien var inte bara våra första motståndare i årets DC, de vann till råga på allt även över vårt stolta DC-lag (1).
- 8) Michael Chang, USA, besegrade Stefan Edberg i 1989 års French Open (2).
- 9) Stefan Edberg vann 1983, 17 år gammal, alla Grand Slam-titlarna som junior (X).
- 10) Flushing Meadows är spelplatsen för US Open (X).

11) Onny Parun hette spelaren den blott 15-åriga Björn Borg besegrade i sin första DC-match. Björn vann med 4-6, 3-6, 6-3, 6-4, 6-4 (X).

12) Björn Borg vann totalt 37 av sina 40 spelade DC-singlar (2).

13) Kanthal Höganäs är huvudsponsor för Swedish Open (1).



PRISLISTA

1:a pris (tennisväska innehållande joggingoverall, sweatshirt, tenniströja, badhandduk): Bernt Konradson, EVPD, Kanthal, Hallstahammar.

2:a-11:e pris (tennisväska) Thomas Jangstål, Pulververket, Höganäs (13 rätt), Signe Nilsson, Bjuv (13), Michael Klein, Creator Data, Höganäs (12), Michael Stigborn, Svampverket, Höganäs (12), Hjördis Olsson, Kalixverken, Bulten, Kalix (12), Inge-Lise Eriksson, Specialpulver, Höganäs (11), Helena Lindström, Bulten Stainless, Åshammar (11), Irene Fagerholm, Bohusverken, Surte (11), Torbjörn Lindqvist, Ekonomi, Kanthal, Hallstahammar (11), Birgitta Kirs, Bulten Brånsta, Hallstahammar (11).
Tröstpris (handduk): Tage Fröjdman, Kanthal, Hallstahammar (10).

Resultat av omorganisation:

Leif och Per-Anders blev egna företagare

Leif Petersson och Per-Anders Mårtensson hade arbetat 27 respektive 15 år på Höganäs AB:s snickerifabrik – dvs hela deras yrkesverksamma liv – när besked kom om att verksamheten inte längre skulle drivas i bolagets regi. Sedan årsskiftet har nämligen ett intensivt arbete pågått i Höganäs med anpassning av servicefunktionernas verksamhet till affärsområdena Metallpulver och Specialpulvers framtida behov.

Men istället för att omflyttas, till Landra och ovanare arbetsuppgifter fann Leif och Per-Anders på råd. De insåg att deras yrkeskunskande säkert även i fortsättningen skulle behövas inom bolagsgrindarna samt att det i Höganäs fanns behov av duktiga specialsnickare. Sedan 1 april driver de gemensamt Höganäs Specialsnickeri HB. De är kvar i sin gamla arbetslokal och står vid de arbetsbänkar och maskiner som de känner sedan gammalt.

Drastisk nedgång

För 20 års sedan arbetade drygt 30 personer i snickeriet. Ungefär hälften av personalstyrkan var formsnickare, som bla tillverkade 4500 formar för eldfasta och syrafasta formtegel per år. Under senare år har det varit sex anställda i snickerifabriken och idag är det bara Leif och Per-Anders kvar.

– Det var egentligen inte vår egen idé från början att vi skulle ta över snickeriet, säger Leif. Men ju mer vi gick och funderade över det, samt resonerade med varandra, så blev vi säkrare på vår sak.

Leif och Per-Anders fortsätter nu att tillverka formar till Höganäs Eldfast AB samt fogmellanlägg till Höganäs AB.

Stor efterfrågan

– Det har visat sig enbart under de här veckorna att det finns ett stort behov



Per-Anders Mårtensson och Leif Petersson har tagit hand om verksamheten i Höganäsbolagets gamla snickerifabrik.

av våra tjänster. Det finns inget snickeri i Höganäs och vi har därför redan fått många förfrågningar från byggföretag om att utföra snickeriarbeten åt dem. För närvarande har vi i allafall beläggning fram till semestern och då har vi ännu inte marknadsfört verksamheten, säger Per Anders.

Leif är utbildad formsnickare och tillhörde den första kullen av elever i den inbyggda verkstadsskolans snickerilinjé. Det var år 1963. Per-Anders började på verkstadsskolan 12 år senare och är diversesnickare. De är båda specialister inom särskilda fack, men kan göra varandras jobb.

Snickerifabriken startade sin verksamhet någon gång på 20-talet och de lokaler som Leif och Per-Anders nu tagit över är anpassade för betydligt fler än två snickare.

– Ja, det är verkligen stora och härliga utrymmen, tillägger Per-Anders. Vi hyr fastigheten och de fasta inventarierna av bolaget. Lager samt resterande köpte vi.

Många positiva effekter

Ser de då inga nackdelar av att ha ett företag inom det stora bolagets grindar?

– Det är säkert både för- och nackdelar, säger Leif. Ett plus är ju vår närhet till Metallpulvers verksamhet. Men det är möjligt att det för utom-

stående kunder kan upplevas som en nackdel. Det vet vi ännu inte.

Båda två anser att det hade inte blivit roligt att behöva bli omplacerade. Andra alternativ, istället för att starta eget, hade varit att börja på bygge eller flytta till en annan ort i landet.

– Vi tror på det här, säger de både snickarna. Det finns många positiva effekter av att vara sin egen. Men skillnaden märks redan. Förr kopplade vi av jobbet efter klockan 16, nu tar vi det med oss hem istället. Våra relationer har ännu inte satts på prov, men efter så många år tillsammans känner vi varandra ganska bra vid det här laget.

Vad tycker facket?

Vad säger man då från fackets sida om att fd anställda startar eget och fortsätter med en verksamhet som bolaget bedrivit själva i årtionden?

– Vi är naturligtvis inte glada för den utveckling mot bolagisering som sker inom koncernen. Men i det här fallet var det bäst som skedde och vi kommer att verka för att Höganäs AB och Höganäs Eldfast AB lägger ut jobb hos killarna, säger Fabriks ordförande Janos Nemeth. Den här frågan har lösts i bästa samförstånd med alla inblandade parter.

Profilen: ”Det tar tid att lära upp dem”

När Susanne Jansson år 1971 slutade sin anställning på Surahammars Bruk för att bli VD-sekreterare på Bulten-Kanthal i Hallstahammar levde fortfarande många av de gamla brukstraditionerna kvar. I takt med tidens gång och nya chefer har många traditioner försvunnit. För Susannes del har det blivit två spännande decennier som sekreterare och nära arbetskamrat åt fyra VD-ar i det skyskrapsliknande huvudkontoret i Hallstahammar. Dessa, som det har tagit tid att lära upp! Hade hon ambitionen att skriva en bok om sitt arbetsliv skulle det säkert bli en intressant och rolig läsning. Men någon sådan bok kommer aldrig att ges ut lovar hon.

Fastän Susanne varit chefssekreterare i 19 år är hon ganska okänd för den stora allmänheten såväl som för personalen på Kanthal. Men de som har haft med henne att göra på arbetets vägnar har bara positiva omdömen att ge. ”En rejäl tjej, aldrig omöjlig och så är hon alltid glad samt har en härlig humor.”

19 år i maktens boningar har natur-

ligtvis gett henne inblick i och kunskaper om hur cheferna har ”förvaltat sitt pund”. Inte minst har hon lärt känna de olika personlighetsdragen hos VD-arna Helmer Nathorst (1971–1974), Ingvar Wenehed (1974–1980), Per-Olof ”Krut-Pelle” Norberg (1980–1986) och Carl-Erik Ridderstråle som varit VD på Kanthal sedan årsskiftet 1986/1987, men som slutar till sommaren för att bli VD på ABB Service.

Om några av hennes gamla chefer läser det här så kan det redan nu sägas att de behöver inte vara oroliga för fortsättningen. Diskretion är nämligen ett honnörsord för Susanne, såväl i jobbet som privat.

– De viktigaste egenskaperna för en bra sekreterare tror jag är att ha diskretion, flexibilitet och att kunna ta emot förtroende, säger Susanne. Att få förtroende visar tex att chefen litar på en.

Efter realexamen i Fagersta läste Susanne på Påhlmans Handelsinstitut i Stockholm. Därefter arbetade hon ett par år på ett skeppsmäkleri som drevs av envoyé Axel Wallenberg, vars dotter var gift med Ragnar Söderberg. Samme Söderberg som var styrelseordförande i Bulten-Kanthal under 70-talet.

– Sedan bar det vägen tillbaka till Fagersta och anställningen på bruket i sex år innan turen kom till Surahammars Bruk. Det blev sex år där också. I Sura var jag för övrigt arbetskamrat med Anita Björk som nu är på Högnäs AB.

1971 blev Susanne upprindad av

Bulten-Kanthals personalchef Gösta Hildingson – numera ägare av kättingtillverkare Ramnäs AB – och tillfrågades om hon ville arbeta som sekreterare åt koncernchefen Helmer Nathorst.

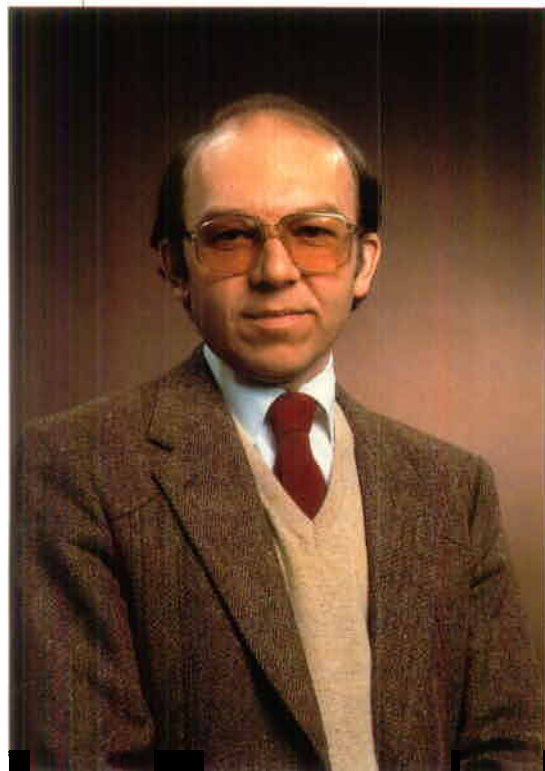
– Arbetet som sekreterare på den tiden var lite annorlunda jämfört med nu. Det är mycket roligare nu. På 70-talet skrev jag tex ett personligt brev till varje styrelseledamot. I dag går allting mycket lättare med orbehandling. Tekniken har gjort att jobbet har blivit intressantare. Med mycket enkla medel framställer jag OH och liknande.

Susanne minns Helmer Nathorst som en mycket lägmäld och korrekt chef.

– Nathorst är den siste av mina chefer som tillhörde den gamla stammen. Han var en finkänslig person som inte gjorde mycket väsen av. Hans efterträdare Ingvar Wenehed var hans raka motsats. Som ”Karlsson i Hemsöborna” stormade han in i Hallstahammar. Inte ville Ingvar på bo Hallstahus där alla bruksdisponenter tidigare av tradition bott. Nej, det blev till att bygga en ny villa, belägen mellan Hallstahus och Åsby herrgård invid Skantz-sjön.

Med Ingvar Wenehed kom buller och skratt in i huvudkontoret. Om Nathorst tillämpat den ”stängda dörrens politik” så införde Wenehed den öppna dörrens politik både bildligt och bokstavligt.

– Dörren var alltid öppen till hans rum och det var mer regel än undan-



Pelle Norberg var Susanne Janssons chef åren 1980–1986. Det hände mycket på Kanthal under ”Krut-Pelles” tid.



Susanne kan se tillbaka på 19 trevliga Hallstahammarår. I bakgrunden ses Strömsholms kanal och Bultens fabriker.

tag att man kunde se honom inbegripen i ett samtal med fötterna på skrivbordet. Han var verkligen en frisk fläkt på Bulten-Kanthal.

Ingvar Wenehed kom närmast från ett jobb på Tetra Pak. Han var den förste av den nya erans chefer i Hallsta.

– Med Ingvar Wenehed infördes istället de numera traditionella dotterbolagskonferenserna och kontakträffarna. Till den första konferensen hade han skaffat mängder av små tetrar som jag fick i uppdrag att spruta whiskey i. Jag behöver väl inte säga att konferensen blev en jättesuccé.

1980 sa Wenehed tack för sig och flyttade hem till Skåne. I sin ungdom hade han varit en ytterst lovande sprinterlöpare – sprang 100 m på 10,8 sek som junior. Som VD för Arimos (ägare av bla Tretorn, Puma och Stiga mm) med huvudkontor i Helsingborg satte han fart på 80-talets börskommet. Nu har han lovat alla skåningar att senast 1991 skall Helsingborgs IF vara tillbaka i högsta fot-

bollsdivisionen. Och eftersom det brukar bli som Ingvar säger är det ingen som tror på något annat.

När samtalet kommer in på hennes sex-sju år som sekreterare åt Pelle "Krut-Pelle" Norberg blir Susanne nästan lyrisk.

– Under Pelles tid som VD hände mycket spännande. Det var inte bara det att koncernnamnet ändrades till Kanthal utan många stora affärer genomfördes de här åren. Pelle gav oss, som arbetade nära honom, ett mycket stort förtroende. Han höll oss informerade om saker som var på gång och på det viset blev det inte bara roligare att jobba, risken att jag skulle göra fel eliminerades också.

Tillnamnet "Krut-Pelle" fick Pelle Norberg för att han var känd att vara en VD med hårda nypor. Och så kom han förstås från Bofors och krutmarknaden. När Kanthal Höganäs bildades i slutet av 1986 tyckte Pelle Norberg det var dags att ta farväl. I dag äger han börsnoterade Trustor Componenter samt är störste enskilde ägare i

Uddeholm. Längtan till Värmland blev tydligen honom övermäktig. Numera kallas han i affärstidningarna för Värmlands stålman, och det är nog ett epitets han tycker bättre om än "Krut-Pelle".

Under de senaste åren har direktionen för Kanthal varit placerad på sjätte våningen på HK. På den sjunde och översta våningen hade under sin tid styrelsens vice ordförande, Bert von Kantzow, ett mindre kontorsutrymme. Från sin arbetsplats på "sexan" har Susanne Hallstahammar vackraste utsikt. Härifrån ser man Strömsholms kanal och Skantz-sjön. Utsikten är härförande. Pia Norgren har varit Susannes arbetskamrat på "sexan" under ett flertal år. Pia är nuvarande VD:ns – Carl-Erik Ridderstråle – sekreterare, medan Susanne har vice VD Per Johansson som närmaste chef.

Även om hon inte direkt arbetar åt Kalle, som han kallas i Hallstahammar, så sitter hon vägg i vägg med honom.

– I Hallsta blev det närapå sorg när man fick höra att Kalle skulle lämna Kanthal och flytta till ABB, säger Susanne.

– Kalle är en gladlynt och vänlig chef. Han är väldigt social, om du förstår vad jag menar. Jag tror att chefer med ett så enkelt och okomplicerat sätt som han har stora möjligheter att bli omtyckta på en bruksort.

Kalle Ridderstråle har en likhet med Ingvar Wenehed. De gillar båda galna upptåg.

– Kalle kommer jag nog att minnas just för alla hans tokiga påhitt. Det har varit frågan om ballonguppstigningar och liknande.

Försöker man pressa Susanne på upplysningar om chefernas mindre goda sidor så går man bet. Smidigt går hon förbi sådan försåtliga fällor. Hon om någon borde väl kunna berätta något om den omtalade kontroversen mellan familjerna Kantzow och Söderberg. Vadå, vilken kontrovers, säger hon.

Nej, Susanne Jansson är nog den perfekta sekreteraren. Käck, chick och diskret. Sedan kan hon vara fruktansvärt rolig också.

En episod som hon och hennes arbetskamrater fortfarande har roligt åt daterar sig från våren 1985. Kanthals årsredovisning för 1984 hade ett unikt omslag. På det beige omslaget var tryckt namnen på koncernens alla anställda. Det var bara det att av drygt 2100 namn fattades ett. Hennes eget! Och Susanne som haft sådant jobb med att få fram alla namn från alla utländska dotterbolag och svenska enheter.

Att vara VD-sekreterare, innebär det inte att man kan få utstå avundsjuka och liknande från personer längre ner i organisationen?

– Jag har aldrig upplevt någon avundsjuka eller illvilja från mina arbetskamrater. Jag tror det är överdrivet när det talas om rivalitet eller liknande mellan sekreterare i olika befattningar. Här på Kanthal har jag alltid blivit just behandlad. Jag har enbart haft fina arbetskamrater sedan jag kom hit 1971.

På vilket sätt tycker du att sekreterararbetet har förändrats under dina 19 år i Hallstahammar?

– Som jag sa tidigare har den nya tekniken förändrat arbetet och då inte minst gjort det roligare. Samtidigt har chefsrollen förändrats och därmed

attityderna.

Kontakten med barndomsstaden Fagersta har Susanne kvar. Det går inte ett veckoslut utan att hon bilar till Fagersta och då i första hand för att träffa sin mor. Från sin bostad i stadsdelen Lustigkulla kan hon se Kanthals HK och fönstret till sin arbetsplats. Lustigkulla är Hallstahammars sk Gräddhylla. Är det inte jobbigt att bo så nära alla arbetskamrater på chefsnivå.

– Det besvärar mig inte alls. Här känner vi varandra och bryr oss om varandra. När jag bodde i Stockholm var livet betydligt mer komplicerat.

– Det fina med Hallsta, fortsätter Susanne, är lugnet. Du har nära till

rat mitt yrkesval. Men om jag var yngre idag skulle jag ta mig tid att studera. När jag var yngre var möjligheterna till detta begränsade.

Läsa är annars tillsammans med resor ett av hennes stora fritidsintressen. Har alltid en bok till hands och varje år blir det minst två långresor.

De sista 22 åren har hon också varje nyårshelg varit anlitad för att arbeta i kansliet för Hindersmässan i Örebro. Hindersmässan är en tradition värd att bevara anser hon, men tillägger att det snart är på tiden att yngre krafter får ta vid.

Vi frågar Susanne till sist hur hon vill att en chef skall vara.

– Han skall lassa över så mycket



Carl-Erik Ridderstråle och Ingvar Wenehed har en sak gemensamt. "De tycker om galna upptåg".

naturen. Från Hallsta är det inga avstånd. Du har nära till Västerås och Stockholm.

Om hon fick möjlighet att leva om sitt liv vad skulle hon då vilja vara? VD?

– Det är nog inte alltid så roligt att vara VD. När jag var ung önskade jag bli flygvärldinna, men jag har inte ång-

arbete som möjligt på mig. Det är också ett förtroende att han förlitar sig på min kapacitet. Sedan är det väldigt viktigt att han håller en informerad om saker och ting. Självklart kan han inte informera om allt, men det underlättar ändå arbetet. Och sedan är det inget fel i att man som sekreterare kokar kaffe åt chefen.

Satsning på Östeuropa – kontor öppnat i Moskva



Stephan Adamenko har ett gediget öststatskunnande.

Sedan mitten av mars har Kanthal Höganäs-koncernen ett representationskontor i Moskva. Inom de närmaste månaderna kommer kontor även att öppnas i Polen, Östtyskland och Ungern.

Stephan Adamenko, anställd på Kanthal sedan 1971, men nybliven pensionär kommer att arbeta vid Moskva-kontoret. Kontoret öppnades i samband med den stora mässan Technology '90.

Stephan, som är född i Ryssland, har under årens lopp gjort drygt 100 tjänsteresor till Sovjet och på närmare håll kunnat studera glasnost och perestrojka. Stephan förklarar skillnaden mellan de båda orden:

– Glasnost betyder yttrandefrihet, ordet är härlett av röst och höja, medan perestrojka är omdaning. Glasnost har gett liv åt samhället. Folk pratar öppet och har t o m börjat demonstrera. Perestrojkan har i inledningsskedet däremot inneburit större varubrist än tidigare.

Kontoret, som är inhyst hos Johnson-koncernen, kommer i augusti få förstärkning av Mark B Gutman. Stephan kommer att arbeta två veckor i månaden med Östeuropa-affärerna. Hans mångåriga erfarenhet av länderna i öst har bl a resulterat i en mycket intressant bok som utkom för ett halvt år sedan.

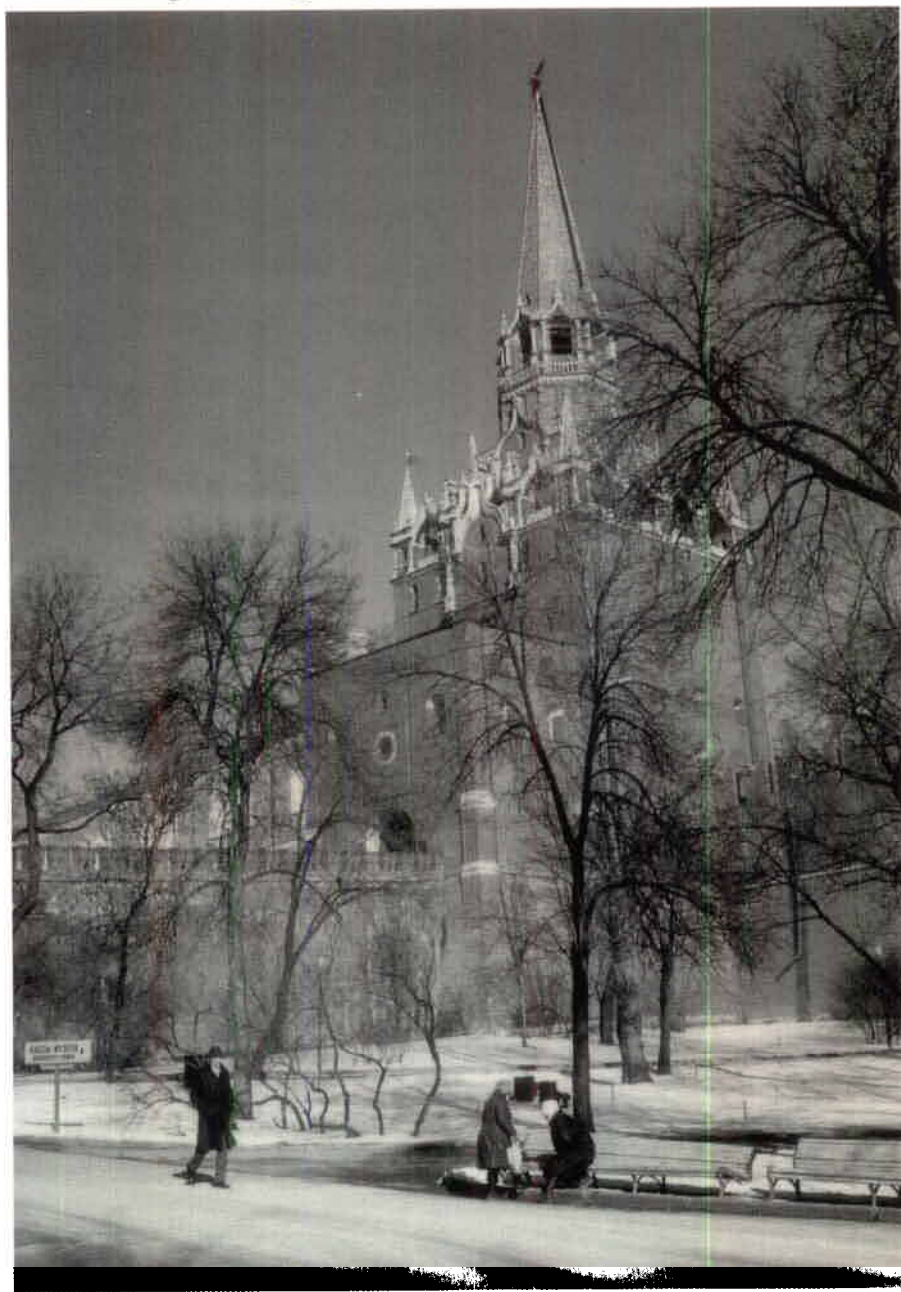
Under mässan i Moskva, 14–21 mars, representeras koncernen av Kanthal AB och Höganäs Eldfast AB.

– Vår monter var livligt besökt och

även om det mesta var gamla kontakter så utgjorde vår representation en mycket bra avstamp för satsningen på Sovjet, säger Roland Grabmüller, Kanthal Trading.

– Deltagandet i Moskva är för vår del ett led i satsningen på cementindustrin, säger Hardo Aamisepp, Höganäs Eldfast. Vi är mer än nöjda med vad mässdeltagandet har gett oss.

Under mässan delade Kanthal Höganäs egen catering med bl a Esab och Norsk Data. Ett tjugotal länder var representerade under Technology '90 och bland andra större närvarande svenska företag kan nämnas Sandvik och Atlas Copco.



Kreml i Moskva. I mitten av mars öppnade Kanthal Höganäs kontor i Moskva och nu står Polen, Östtyskland och Ungern i tur.

Tisdagen den 20 mars ägde den officiella invigningen av Distaloyverket rum. I invigningen deltog, förutom landshövding Bertil Göransson som förrättade invigningsceremonin, representanter från styrelse och koncernledning, alla anställda på Distaloyverket samt representanter från Höganäs kommun, arkitekter, byggar och leverantörer. Sammanlagt rörde det sig om ca 150 inbjudna gäster.

Landshövding Göransson avslutade den officiella invigningen med att plantera ett träd i ett stort saltglaserat kärl, tillverkat i stengodsfabriken. Dessförinnan hade koncernchef Hans Mivér hälsat välkommen. Per Lindskog, VD för Höganäs AB, redogjorde i sitt tal för pulvermetallurgins tekniska utveckling och dess fördelar.

– Pulvermetallurgin har under de senaste två decennierna varit den snabbast växande metallformningsmetoden i hela den industrialiserade världen. Det användningsområde som klart dominerar är motorfordon, som står för ca 70 procent av pulveranvändningen. Genom en framsynt marknadsstrategi kom Höganäs tidigt att dominera som järnpulvertillverkare.

– Mot slutet av 60-talet kom det första Distaloypulvret, som gjorde det möjligt att tillverka detaljer med mycket höga hållfasthetskrav. På tio år har Distaloy fyrdubblats i leveransvolym och inom Distaloyområdet har Höganäs AB fortfarande ett rejält tekniskt försprång före konkurrenterna.

Direktör Lindskog avslutade med att lyckönska alla som skall arbeta i det nya Distaloyverket och såg fram

emot kundernas betyg på de produkter, som skall rulla ut från fabriken till alla jordens hörn.

Därefter fick alla inbjudna göra en guidad rundvandring i Distaloyverket. Medan de sex grupperna, under sakkunnig ledning, besåg den nya fabriken genomgick förpackningshallen en

förvandling. Filmduk och stolar plockades bort, och inom loppet av ett tiotal minuter hade lokalen förändrats till en restaurang med uppdukad buffé mm.

Festlig invigning av



Emballage- och packningshallen hade smyckats till en festlig åhörarlokal.

Bland de inbjudna fanns naturligtvis de anställda på Distaloyverket. Här låter sig några av dem smaka av den goda bufféen.

Dixielandsjazz... Det svängde rejält i packningshallen.



Första säcken Distaloy! Koncernchef H vid 1000 kg-säcken.

distaloyverket



Höganäs AB:s VD Per Lindskog guidar intresserat pressfolk i kontrollrummet.

Två hövdingar i samspråk. Landshövding Bertil Göransson och Lindéngruppens ägare Ulf G. Lindén.



ns Mivér och landshövding Bertil Göransson poserar



Besök i blandningshallen.



Guidade grupper i Distaloyverket.

Hiskeliga husarer huserar på Höganäsbolaget

Forna tiders husarer spred skräck och förvirring i fiendeleden. Som ett lätt kavalleri, och i avsaknad av tyngande tross, företog husarerna överraskande förflyttningar och attacker. Med sina sk benrangel-uniformer såg de ut som "döingar till häst" och det är lätt att förstå att vanligt folk blev skrämde.

Björn Lycker, Gunnar Larsson och Olof Andersson, alla anställda på Höganäs AB, ingår i Kungliga Skånska Husartroppen i Helsingborg. I sina stiliga mörkblå uniformer m/1895 med soutage (benrangeldekorationen) i guld ser de snarare ut som tre "svärmodersdrömmar" än skräckinjagande husarer. Björn och Gunnar arbetar till vardags på avdelningen Hamn/Transport och Olof hittar man på affärsområde Specialpulvers marknadsavdelning. Hur är det att vara husar idag och vad är det som driver dem att lägga ned massor av fritid, och även pengar, på att bevara militära traditioner?

– Först och främst är det hästintresset, säger Björn och får medhåll av de båda andra. Som medlem i Kungliga Skånska Husartroppen kommer hästen före människan. Du får hålla på med annorlunda ridning, dressyr och uppleva kavalleriövningar som inte förekommer i någon annan militär eller civil organisation i Sverige. Sedan har vi, precis som i de flesta föreningar en fantastisk fin kamratskap med likasinnade.

Stolta ryttrartraditioner

Husartroppen i Helsingborg har ett erkänt gott rykte. Det är den enda tropp i Sverige, inklusive Livgardets Dragoner/K1, som på ett målmedvetet och seriöst sätt arbetar för att föra kavalleriets stolta ryttrartraditioner

vidare – och klarar av det. Husartroppen är tex den enda som med häst får eskortera det svenska kungaparet. Hittills har man ryckt ut till kungens och drottningens tjänst ett tiotal gånger.

Men det är inte vem som helst som blir antagen som husar och alla tre har haft ett tufft och slitigt volontärår bakom sig. För att bli antagen som volontär skall först troppchefen och ridinstruktören godkänna ridkunskaper. Volontärtiden som är minst ett år, är mycket hård.

Nyttig volontärtid

– Under denna tid får man inte bära husaruniform och vid troppens framträdande tjänstgör volontären till fots och assisterar husarerna. Eller hjälper till i trossen. Den här tiden är nyttig, säger Gunnar. Du deltar i troppens alla aktiviteter och ridutbildning och du får tid att komma underfund med om du verkligen trivs med husarlivet och den sortens gemenskap.

Kungliga Skånska Husartroppen består fn av 40 medlemmar, därav är det 30 som är aktiva och av dessa är det 25 som rider.

– Målet är att bli en hel tropp om 32 man, tillägger Olof. Troppen äger sju hästar och sedan är det tio medlemmar som har egen häst, bla Gunnar.

Hästar utan nerver

– Troppen har börjat köpa in unghästar för att träna dem till husarhästar. En husarhäst får en sådan omvårdnad och träning att den håller i ca 20 år. Det som kännetecknar dessa hästar är deras lugn. Det bekommer inte hästarna det minsta att vi skjuter från hästryggen eller när vi har uppvisning bland P2:s pansarvagnar. En vanlig häst hade krypit ur skinnet, menar Björn.

Husartroppen lever under knappa ekonomiska tillgångar och behöver fler

sponsorer. Pengar till verksamheten får man när man deltar i företags-evenemang, invigningar och jubileumsfester. Bland höjdpunkterna hittills är Budkaveln som reds från Helsingborg till kungaparet på Stockholms slott sommaren 1985. För ett par år sedan red troppen även Wasamarschen, Helsingborg till Ronneby, helt fältmässigt med koktross och bivacker.

– Sträckan är 24 mil och vi red den på fyra dagar, berättar Björn. Vi red tre mil på förmiddagen och tre mil på eftermiddagen.

Tuffa skåningar

I fjol deltog troppen vid ett militärläger i Karlsborg. Stor succé gjorde troppen i Globen i höstas under "Tattoo till häst". När K 1:s yrkesmilitärer fick en inbjudan till Paris nu i juni för en uppvisning ville dessa ha med även "skåningarna".

– Vi är mycket tuffare än dom och kommer att ha vapenlekar till häst. Uppvisningen blir fö på en galoppbana strax utanför Paris, förklarar Björn och fortsätter:

– Vi tränar mycket uppvisningsprogram i troppen. Det är karusellridning, kadriljer, hopp över brinnande hinder, sabelövningar och ballongskjutning. Under vinterhalvåret är det träning två gånger i veckan i Ödåkra ridhus och under sommaren släpps hästarna ut i Farhult, då tränar troppen fem kvällar i veckan. Diciplinen är stenhård såväl under träningen som under övriga aktiviteter.

Gurkor och ballonger

I Farhult kan man se husarerna hugga ned gurkor med sina sablar m/1893 och försöka pricka i ballonger. Har man riktig tur kan man en träningskväll även stöta på Husarsextetten från Höganäs ackompanjerande husartroppen. Kokvagnen från sekelskiftet bru-

kar hänga med på de flesta övningar. Sedan den dagen Björn Lycker fick rycka in i trossen och koka ärtsoppa med purjolök har hans kokkonster gjort honom berömd i hela Sydsverige.

Ekonomi ett problem

– Alla troppars problem är att finna och finansiera utrustningar. De flesta av våra uniformer har kostat 5000 kr styck, men nu har vi hittat en billigare leverantör som syr åt oss. Bara sablarna kostar drygt 1000 kr. När K 2 i Helsingborg lades ned 1952 såldes de ut för 15 kr stycket, därtill kostar hästarna mycket i underhåll, fortsätter Olof.

De tre husarerna sträcker på sig.

Fotografen är nöjd och de gör sig redo att vandra till Husarkammaren på företagshotellet Kavalleristen. Första fredagen, varje jämn månad, träffas husarerna till mässofton. Då njuts god mat och dryck under trevlig gemenskap.

Husarerna är med andra ord där de skall vara. Den 30 juni 1952 marscherade Kungliga Skånska Kavalleriregementet för sista gången ut från Berga kasern i Helsingborg. Ända sedan 1658, då Karl X införde kavalleri i Sverige, har det funnits svenskt kavalleri i Helsingborg. 1952 lades K 2 ned. Pansarregementen hade då övertagit kavalleriets plats i det svenska försva-

ret. Berga kasern blev fängelse, men är nu sedan ett par år ett mycket populärt företagshotell. Så visst har de skånska husarerna hittat hem igen!

Fotnot: Husar kommer ursprungligen från det ungerska huszár som var en soldat i det tunga rytteri som uppsattes i Ungern på 1400-talet, senare beteckning för lätt kavalleri. Uniformen med rötter i ungersk allmogedrätt består bl.a. av attilla (med revben och snörmakeri) samt husarmössa. Från början hade husaren ett rep lindat runt knappar på sin uniform. Det motstod sabelhugg och liknande. Det utvecklades senare till flätlika snoddar, sk soutage, och benrangeldekoration.



Tre skånska husarer hemmahörande på Höganäs AB: Gunnar Olsson och Björn Lycker samt Olof Andersson sittande.

Succé för Kanthal APM – en ny marknad öppnad

Efter ett intensivt utvecklingsarbete kunde Kanthal Ugnsprodukter för två år sedan presentera flera helt nya produkter. En del av dem är helt unika, tex Kanthal APM-rör. Här används Kanthal-materialet som strålningsrör i form av extruderade rör, avsedda för gas- eller elvärmda industriugnar. Rören har öppnat en förut helt stängd marknad för Kanthal – nämligen gasugnar!

Kanthal är världsledande tillverkare av elektriska element för industri- och laboratorieugnar. På 30-

talet introducerade Kanthal ett nytt värmematerial baserat på en järn/krom/aluminium-legering, ett nytänk-

ande ifråga om livslängd och maximal arbetstemperatur. Elektriska element baserade på Kanthal-materialet håller arbetstemperatur på 1400°C, vilket är 200°C högre än element baserade på nickel/krom.

– De utgör två grupper av motståndsmaterial med helt olika egenskaper och oxidationsbeständighet. Ett minus som Kanthal-materialet haft jämfört med element av nickel/krom är den mekaniska hållfastheten i höga arbetstemperaturer. Vi har länge försökt förbättra den egenskapen och har nu lyckats med Kanthal APM, säger Claes Damm, produktchef för Värmematerial vid Kanthal Ugnsprodukter.

– Det är ett metalliskt värmematerial framställt på pulvermetallurgisk väg. Det innebär att ugnselementet nu kan användas ända upp till 1400°C utan att någon nämnvärd formförändring sker. För många applikationer har det tidigare varit omöjligt att använda metalliska material i så höga temperaturer.

Bättre egenskaper

Claes Damm förklarar vidare vad beteckningen APM står för. A står för familjen i vilken A-1 och AF-material ingår i, medan PM står för pulvermetallurgi.

Kanthal APM har bättre oxidationsegenskaper, bättre varmhållfasthet, lägre motståndsförändring och längre livslängd än andra jämförbara material, fortsätter han. Det innebär också att ett nytt område öppnas för applikationer. Av vår totala försäljning av APM såldes 1989 ca 75% till Japan.

Eftersom materialet är relativt dyrt, kommer det att användas huvudsakligen i användningsområde över 1300°C.



Claes Damm, chef för Värmematerial, vid en sk diffusionsugn där APM-materialet kommer att få stor betydelse.

Kanthal är världsledande

Medan nickel/krom-baserade material av tradition är populärast i USA, är det tvärtom i Japan. Globalt sett utgör järn/krom/aluminium-marknaden ungefär hälften av de två, och Kanthal har omkring 50% av den marknaden.

Hur framställs då det nya metalliska värmematerialet? Man smälter helt enkelt A-1 material enligt traditionell väg för att sedan tillverka pulver, vilket pressas till ämnen under mycket högt tryck, därefter varmvalsas material och dras till tråd.

Eftersom APM är formbeständigt och inte förlängs eller krokmar (sagar) efter en tids användning i mycket höga arbetstemperaturer, ser Claes Damm användningsområden som diffusionsugnar, spiralelement för keramik-brännugnar mm som tänkbara.

En helt ny marknad

När det gäller Kanthal APM-röret, som också är pulvermetallurgiskt framställt, har här en förut stängd dörr öppnats för Kanthal. Rören framställs genom extrusion. APM-ämnena värms och pressas i olika dimensioner till ca 12 m långa rör. Det är en mycket snabb process.

– Med APM-röret har vi kommit in i gasuppvärmningen och majoriteten av alla ugnar i världen är gasugnar. APM-röret kan tex förses med gasbrännare, men naturligtvis kan de även användas med Kanthal Superelement, metalliska element eller kiselkarbid-element inne i röret. Den första ordern vi fick var till Egypten, varmhållningsugnar för smält aluminium.

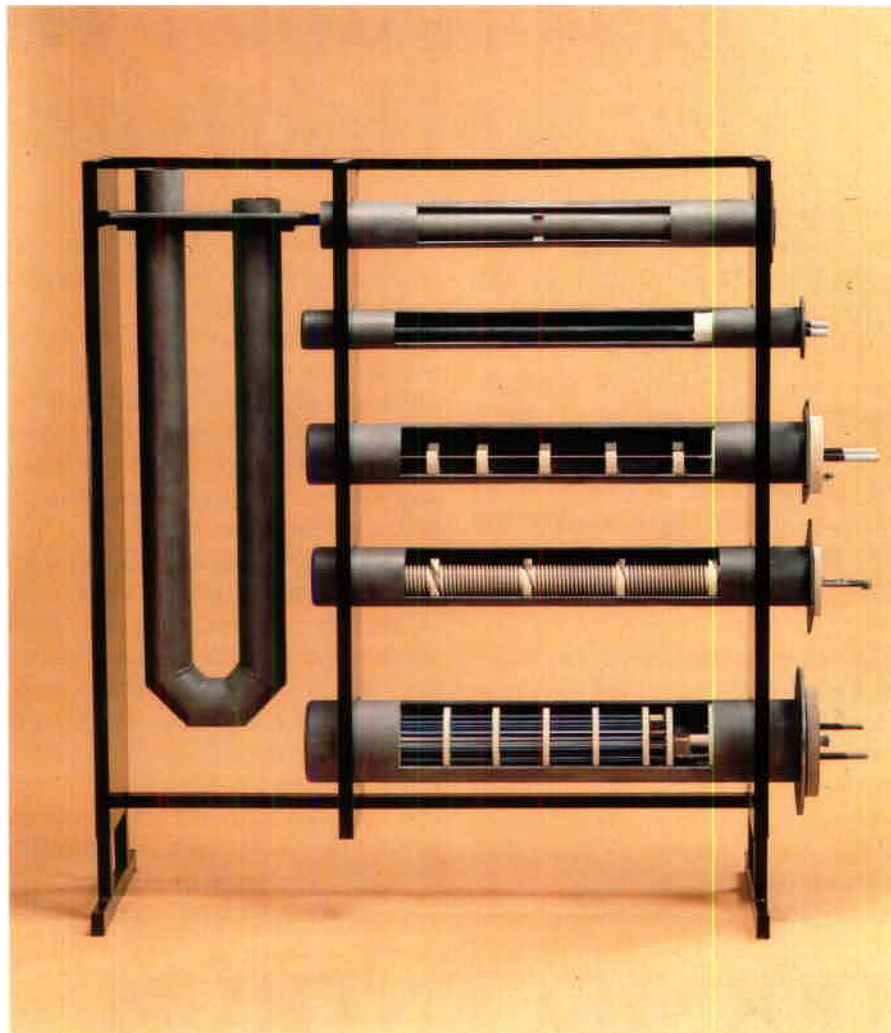
– Fördelarna med APM-rör är många. De krokmar mindre än rör baserade på nickel/krom och med APM-rören kan vi tom klara områden som hittills varit förbehållna keramiska rör, fortsätter Claes Damm.

Av det Kanthal hittills sålt har 30% gått till gasuppvärmda ugnar. Italien, som är ett stort gasland, är också den marknad det sålts bäst till. Andra stora leveranser har gått till Sverige, Frankrike, Tyskland och Japan.

Tillverkning i USA?

USA är en annan stor marknad som domineras av gasuppvärmda ugnar. Kanthal undersöker nu möjligheten att få tillverka lokalt i USA och därmed komma undan de 20% USA har i importtullar.

Kanthals extruderade rör öppnar dörren till en helt ny marknad – nämligen gasugnar.



Bland APM-rörens egenskaper kan nämnas formstabilitet, högre arbetstemperatur, längre livslängd, lägre densitet och ingen sprättande oxid.

Kanthal Ugnprodukters marknadsorganisation är nu inne i första skedet att marknadsföra de nya pulvermetallurgiska materialen. Seminarier har anordnats för säljare och kunder. En försäljningshandbok har tagits fram i likhet med broschyrer och utställningsmaterial.

Det är alltid svårt att spå i framtiden, men vi räknar med att 1995 totalt omsätta 110 MSEK för produkter av APM. Det kan jämföras med årets budget på 25 MSK. Vi tror på de här produkterna, säger Claes Damm.

KANTHAL UGNSPRODUKTER

Kanthal Ugnprodukter är ett av affärsområde Kanthals (Kanthal AB) tre divisioner och den mest expansiva. Divisionen har ca 400 anställda och omsatte förra verksamhetsåret 530 MSEK. Kanthal Ugnprodukter tillverkar och marknadsför element av Kanthal Super, zirkoniumoxid, kiselkarbid och metalliska material.

De mest betydande marknaderna är Japan, USA, Västtyskland och Storbritannien. Tillväxtmarknader är Brasilien, Sydkorea, Frankrike och Spanien. Kanthal Ugnprodukter har ca 40% av världsmarknaden. Exportandel ca 95%.

Kanthal Ugnprodukter har egen tillverkning vid ett flertal utländska dotterbolag, bla USA, Japan, Brasilien, Västtyskland och Storbritannien.

Månadslön i Höganäs för kollektivanställda

Månadslön har införts för arbetare (kollektivanställda) på Höganäs AB och Höganäs Eldfast AB. Månadslönen avser ca 600 på produktionsorten Höganäs och gäller tex inte affärsområde Eldfasts anställda som arbetar i Bjuv. Månadslönen består av två delar: en befattningsdel och en meritdel (personlig del). Ingen anställd har fått sänkt lön vid det nya lönesystemet.

Befattningslönen består av arbetets svårighetsgrad och har nio trappsteg från 8850 kr till 10750 kr. Meritlönen, dvs den personliga delen av lönen, baseras på den anställdes sätt att uppfylla de krav som befattningen ställer. Den påverkas av fyra olika faktorer: teoretisk utbildning, praktisk erfarenhet, arbetsresultat samt

flexibilitet. De två sistnämnda faktorerna värderas av arbetsledarna och poängdöms av dem enligt en uppgjord poängskala.

– Totalt kan den anställda erhålla 55 poäng och varje poäng motsvarar 70 kr/månad, säger Fabriks klubbordförande Janos Nemeth. I praktiken innebär detta att en anställd arbetare kan komma upp i en månadslön på 10750 kr+3850 kr+OB-tillägg.

– Meritvärdering är naturligtvis en svår och omfattande bit i det hela. Arbetsledarna sätter poäng och många medlemmar har blivit missnöjda och har sagt: är jag inte duktigare än så, eller varför har jag fått så låga poäng?

– Även om det tidigare fanns avdelningar med meritbedömning så är det här systemet helt nytt för de flesta arbetsledare. Införandet av månadslön är också ett gammalt fackligt krav, och i uppgörelsen fanns att ingen anställd

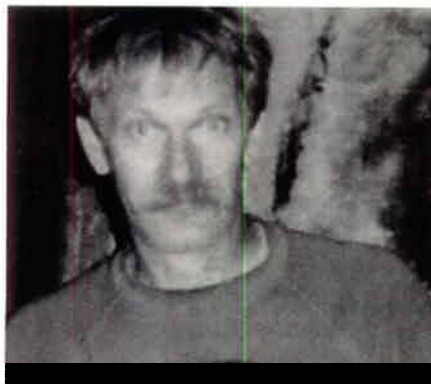
skulle förlora på det. Min personliga uppfattning är att de flesta kanske tjänat på det, förutom det praktiska att ha månadslön, fortsätter Janos Nemeth.

– Facket har inte rätt att sätta poäng, men däremot finns det en facklig kommission som kommer att gå in och granska varje arbetsledares bedömning. Vi kan tex då påpeka att man kanske har satt för låga poäng för avdelningens anställda eller för höga.

Nästa bedömning görs under oktober månad och därefter skall det ske en gång per år. Facket vid Höganäs AB har presenterat reglerna för månadslönen för sina kolleger i koncernkommittén.

De flesta är positiva till månadslön

Brännpunktens redaktör gjorde en enkät bland de anställda i Höganäs som from 1 februari 1990 fick månadslön istället för 14 dagarslön. Månadslönen ses av de flesta som något bra även om man sätter vissa frågetecken för bedömningen av meritlönen. Några som var mycket kritiska backade ur när redaktören ville ha namn samt ta bilder på dem. Men bland dem som offentligt vågade stå för vad de anser om månadslönens införande hördes mest positiva röster.



Leif Svensson.

TEKNIKCENTRUM – utbildning och produktprovning under samma tak

Kanthal Ugnsprodukters nya Teknikcentrum i Hallstahammar fyller en tredubbel funktion. Där finns en permanent utställning, ett testlaboratorium samt bedrivs utbildning.

Det första besökaren ser är utställningen med aktuella ugnprodukter från Kanthal. Här visas hela sortimentet upp och även en del produktnyheter. Det var här i Teknikcentrums utställningshall som värmetemperaturrekordet med Zircotal sattes den 3 maj i år.

Det viktigaste området är utan tvekan testlaboratoriet där ugnar och pilotanläggningar satts upp för utvärdering av produkter och processer

under kontrollerade förhållanden, säger Tomas Lewin, ansvarig för Teknikcentrum.

Genom sin förmåga att efterlikna produktionsförhållanden – och vid behov överdriva kritiska parametrar – erbjuder Teknikcentrum inte bara en unik anläggning för Kanthals kunder; det erbjuder också en ovärderlig kontaktyta mellan industrin och Kanthals tekniker.

Teknikcentrums tredje funktion är utbildning. Här får tex säljare lära sig att bygga ugnar med hjälp av Fibrothal samt arbeta i elementverkstaden. Teknikcentrum är en fortsättning på Kanthal-traditionen att alltid ha ett nära samarbete med kunderna baserat på ömsesidigt förtroende.

Leif Svensson, Stengodsfabriken

– Att vi erhållit månadslön är bara bra, men själva värderingssystemet kunde vara bättre. Det är inte själva poängsystemet som är fel, men det kan aldrig skapas fullständig rättvisa när ens kvalifikationer, arbetsresultat och liknande subjektivt skall bedömas.

Laszlo Aranyos, Distaloyverket

– Redan 1970 under en divisionsdag i Folkparken tog jag upp frågan om månadslön och det har länge varit ett fackligt krav. Jag är mycket positivt till att månadslön äntligen har införts. Det finns många skäl som talar för att det är bättre än det gamla lönesystemet. Du kan lättare planera din ekonomi. Du får alltid samma summa, oavsett om du arbetat 19 eller 22 dagar en månad.

– Att vi skulle producera mindre om vi har månadslön istället för ackord stämmer inte. Resultaten hittills talar för att vi tillverkar lika mycket som förut och med samma kvalitet. Men vi har sluppit ackordshetsen och infört en social trygghet.

En anonym röst

– Det finns inte längre någon morot och för mig hade även 14 dagarslön blivit en rutin som gör det svårt att ställa om sig. Jag har inte räknat ut om jag över huvud taget har tjänat något mer med att ha månadslön. Min bedömning är att den sk meritlönen aldrig kan sättas rättvist.



Sverker Svensson.

Staffan Svensson, Pulververket

– Månadslön är bra. Visst har det varit mycket diskussion huruvida poängbedömningen ger en rättvis bild av vad var och en gör för arbetsresultat. Det är en svår fråga. Personligen tycker jag att om två killar har samma arbetsuppgifter och den ena är duktig och den andra slapp så ska inte den duktige



Laszlo Aranyos anser det finns många fördelar med månadslön, som har varit ett gammalt fackligt krav från Fabriks i Höganäs.

bara belönas med en klapp på axeln. Han skall ha betalt efter förtjänst.

– En annan fördel med månadslön är att jag nu vet exakt vad jag får varje månad. Tidigare kunde vissa månader innehålla 15 skift, andra 22. Det blev alldeles för stora skillnader i lön mellan olika perioder.

Jerkko Larsson, Murbruksfabriken

– Ett bra system, och jag tjänar tom något mer nu än tidigare. Det blir betydligt lättare att lägga upp sin ekonomi på det här viset. Om jag skall påpeka något som är mindre bra så är det att de som har många tjänsteår borde fått några fler poäng för det.



Jerkko Larsson.

Om du inte erhåller Brännpunkten...

... då är ett fel begånget i distributionsledet! Från det här numret av personaltidningen Brännpunkten sker en förändring av distributionen. Anställda inom affärsområden Metallpulver, Specialpulver, Eldfast samt bolagen Creator Data AB, Nordvästra Skånes Kraft AB och Kanthal Höganäs AB erhåller tidningen med posten.

Övriga affärsområden – Kanthal och Bulten – kommer själva att distribuera tidningen till sina anställda enligt sina rutiner, d v s till din arbetsplats. Du behöver i det senare fallet inte vara orolig för att gå miste om tidningen vid eventuell frånvaro från arbetet pga semester eller sjukdom. Det finns överupplaga, och du kan hänvända dig till respektive enhets personal – eller informationsavdelningen så finns tidningen där.

Keramiktillverkningens signaturförteckning

Är du ägare till ett gammalt Höganäskärl, ett Karlssonkrus eller något annat föremål som är tillverkat av Höganäsbolagets stengodsfabrik? Med hjälp av nedanstående signaturförteckning kan du få reda på hur gammalt just ditt föremål är. Så här gör du. Drejarna har vanligtvis signerat stengodset i botten. Med hjälp av dessa initialer kan du sedan i signaturförteckningen leta upp vilken drejaren är, när han arbetade i fabriken och därför ringa in hur gammalt föremålet är.

– Signaturförteckningen är gjord genom sammanställning från skilda listor, de flesta inom företaget, men vi har även använt oss av externa källor, berättar Ulf Carlbark som är ansvarig för verksamheten vid Höganäs AB:s bibliotek.

– De interna listorna är granskade mot källmaterialet i det historiska arkivet. Källmaterialet består främst av två handskrivna dokument. Dessa är förteckningen "Öfver Arbetspersonalen vid Lerbrikationerna år 1867" samt "Mönster-Rulla öfver Arbetarne vid Lerbrikationerna år 1867–1877".

– Dokument två är en mantalsförteckning där alla personuppgifterna finns med, tex familjemedlemmar, födelsedatum och anställningsår, säger Carlbark.

Signatur	Namn/anst nr	Levnadsår	Anställd
AA A	Anton Ahlberg/201	1874	1887–1947
AA A	Anders Andersson/274	1811	1824
AH	Anders Hallberg		1903
AH	Albin Hamberg/813	1875–1968	1889–1914
AJ	Alfred Johansson/809	1875	1888–1939
AJ	Anders Johansson/579	1961	1979–1988
AL	Anders Lindahl/290	1840	1851–1869 USA
AM	Anders Matsson/374	1828–1873	1850–1873
AN	Axel Nyman/489	1842	1855–1869 Danmark
AP	Anders Persson/504	1841	1854–1868 USA
AR RS	Anders Rydström/103	1833	1845
AS	Axel Söderberg/595	1852	1864
BA	Berndt Ahlberg/163	1832	1846
BA	Bertil Andersson/27120	1927	1984
BE	Bengt Engström/247	1838	1848–1868 USA
BF	Bengt Friberg		?1915
BJ	Bengt Jönsson/79	1835	1846
BL	Björn Lindström/510	1955	1977–1986
C	Johan Carlsson		?1915
CB	Carl Borg/341	1838	1849
CE	Carl Ekberg/39	1833	1843
CR R	Carl Roslund/245	1821–1911	1833–1899
CS	Carl Söderberg/529	1844	1856
DK	Dale Karlsson/709	1954	1979–1982
DT	Dennis Tuveson/49030	1949	1989

EB	Edgard Böckman	1890–1981	1915–1926
EF	Eva Franzén/65120	1965	1989
EP	Erik Persson		?1915
ER	Emil Roslund		–1896
ER	Erik Roslund	1896	
FG	Fredric Gybell/326	1830	1840
GA	Gustaf Ahlberg/488	1839	1852
GA	Gustaf Ahlström	1874	1886
GA AS	Gustaf Ahlström/180	1840	1852
GB	Göran Bergh/184	1950	1975–1977
GE	Gustaf Ekberg/358	1838	1849
GJ	Gustaf Johnn/453	1834	1850
GK	Gotthard Karlsson		?1897
GS S	Gustav Svantesson	1889	1915–1954
HH H	Hilding Hansson/682	1884	1896–1952
HP	Henrik Persson	1864–1940	
IS	Idof Söderberg/1692	1885	1920–1953
JB	JBM Johan Bergman/74	1820	1846–1867 USA
JE	Jöns Engström/443	1833	1843
JH H	Jöns Holmström	1802	1827
JH J	J (e) anne Hallberg/151	1829	1842
JL	Johannes Lindblad/22	1821–1873	1837–1873
JN	Jöns P Nyman/509	1843	1855
JN	Johannes Nymberg/471	1838	1851
JO	Johannes Olofsson		1907–09, 1917–52
JP	Johannes Pettersson/157	1821	1833
JR	Jacob Roslund/384	1816	1864
JR	Johannes Rydström/279	1836	1848–1878
JS	Johan Söderberg/235		
KH H	Karl Holst/817	1878	1891–1921
KP	Karl Persson/292	1919	1934–1982
KS	Karl Robert Svensson/727	1879	1891–1946
LE	Lars Ekelund/126	1831	1846–1870
LH H	Ludvig Hellgren/178	1857	1872–1921
LN LN	Lars Nilsson/505	1842	1854–1869 USA
LW	Lisbeth Willer Poulsen/2340	1967	1989–1989
MB	Martin Bergman/515	1843	1856–1867 USA
MJ	Magnus Jönsson/541	1844	1857–1889
MN	Magnus Nilsson/317	1811	1832
MS	Martin Svensson/835	1876	1890–1938
NA	Nils Ahlberg/325	1806–1873	1832–1873
NB	Nils Peter Bengtsson/943	1881	1895–1947
NE EK	Nils Ek/288	1834	1846
NE	Nils Ekberg/514	1843	1855–1876
NP	Nils P Ar (c) k/515	1853	1867
NW	Nils P Wählberg/484	1841	1852

NÅ	Nils Åkerman/251	1816–1867	1827–1867	RA	Robert Ahlberg/413	1860	1873–1921
OS	Otto Söderberg/210	1841	1853–1869	SB	Sven Bohlin/169	1921	1936–1986
				SL	Sven Lindblad/368	1828	1842
P	Henrik Persson	1864–1940					
PA	Peter Ahlström/370	1837	1849	WN	Wilhelm Nilsson/692	1870–1930	1883
PB	Peter Bengtsson/164	1840–1878	1857–1878				
PF	Peter Fran (c) k/433	1839	1850–1869	Z	Zander Olsson		?1897
PS	Nils Pehrsson/655	1854	1866				
				ÅP	Åke Paulsson		?1915
R	Jacob Roslund/384	1816	1864				

Höganäs Saltglaserat AB

för unika traditioner vidare

Höganäsbolagets gamla stengodstillverkning har bolagiserats. Under namnet Höganäs Saltglaserat AB kommer det genuina saltglaserade stengodset från Höganäs i fortsättningen att marknadsföras. Det saltglaserade stengodset från Höganäs är en klassiker inom svensk hantverkstradition. Att tillverkningen nu har bolagiserats ses, inte minst av de anställda, som något mycket positivt.



—Vår huvudägare har med det visat att han är intresserad av att bevara den kulturhistoriskt viktiga produktionen av saltglaserat. Personalstyrkan har utökats och vi har gjort nödvändiga investeringar. Nu gäller det för oss i den gamla stengodsfabriken att svara upp mot koncernstyrelsens förväntningar, säger produktionschef Martin Glifberg.

Stengodsfabrikens anställda, som under några år varit lite orolig över vad som skulle ske med tillverkningen, andas nu framtidsstro. Arbetsstyrkan är fn sju personer.

—Verksamheten delvis står och faller med om vi har drejare, säger Martin Glifberg. Vi har nu stort hopp om att kunna anställa en fjärde drejare och därmed blir vi totalt åtta som arbetar här. Det är allt bra länge sedan det var så många som arbetade i stengodsfabriken.

Aktiv marknadsföring

Till Höganäs Saltglaserat AB har den kände keramikern Claes Thell, Strandbaden, knytits som konsult. Det nya bolaget har redan aktiverat sin marknadsföring. Den största satsningen är medverkan under tre år i den nya

En rundugn håller på att sättas innan bränningen.

Bertil Andersson har drejat många krus och kärl. 50 års drejande har gjort fingrarna mycket känsliga.



broschyren "Keramikbygden" och dessutom kommer den exklusiva tidsskriften för flygresenärer – Scanorama – att ha en artikel om verksamheten i ett kommande nummer.

– I sommar hoppas vi ha tillstånd att lotsa in bussar med turister på bolagsområdet. Höganäs gästas av ca 500.000 turister årligen och kan vi få en del av dem att komma till fabriken och vår utställning är mycket vunnit.

Titta på stämpeln!

Problemet under många år har varit att de flesta människor har förväxlat Höganäs Keramiks maskingjorda och massproducerade stengods med det äkta handformade saltglaserade stengodset. Men intresset för det gamla och genuina har vaknat bland allmänheten. I de flesta svenska hem finns tex gamla Höganäskrus med ankare och HB-märke instämplat i godset. Och det går inte en arbetsdag utan att Martin Glifberg får ett eller flera telefonsamtal från människor som är ägare till saltglaserade kärl, krus, flaskor mm, och som vill veta hur gammalt föremålet är och vilket värde det har.

En del förändringar kommer även de anställda i Kanthal Höganäs-koncernen att upptäcka. I butiken i stengodsfabriken kommer fortsättningsvis endast 2:a sortering att säljas. I presentreklamförrådet blir det däremot intern försäljning av 1:a sorterat gods.

Den nuvarande prislisan har gällt från 1988 och någon prishöjning har inte avisierats. Däremot har alla rabatter tagits bort och det blir nu upp till vart och ett affärsområde om de kommer att införa personalrabatter. Räkningar man med en 20-procentig inflation sedan 1988, och den personalsubvention som tagits bort var 20 procent, så har de anställda ändå inte drabbats av förändringen.

155-årig tradition

Det var år 1835 som Höganäsbolaget startade tillverkningen av saltglaserade stenkärl. Tre år dessförinnan hade tillverkningen av gult blyglaserat gods startat, men de blyglaserade kärlen var förhållandevis dyra att framställa och därför beslöt man att även satsa på saltglaserat stengods.

Det berättas att man i Höganäs inte kände till tekniken för saltglasering och därför sändes kärlfabriksarbetare till Helsingborgs Stenkärlsfabrik för att genom spionage ta reda på hur glaceringsprocessen gick till. Höganäsarna mottogs väl i Helsingborg men när saltugnar tändes kördes de bort. Enligt uppgift skulle de ha återvänt vid ett senare tillfälle, denna gång försedda med brännvin, och så kunde man saltglasera även i Höganäs.

Storskalig produktion till 1954

Tillverkningen blev från början en stor

succé och redan efter ett par år byggdes fabriken ut. Tillverkningen pågick storskaligt ända fram till år 1954. När produktionen var som störst brände man i tio koleldade rundugnar. Idag bränner man i endast en ugn, och det vid ca fem tillfällen per år.

Men redan under 1990 kommer här att bli en förändring. Målsättningen är att öka antalet bränningar från fem till sju och det i en betydligt större ugn som kan ta ca 7 ton gods. Den mindre rundugnen kan bara sättas med 5 ton gods.

Haft problem med leran

– Vi bränner fortfarande i den mindre ugnen eftersom vi är lite osäkra på leran. Men vi tror att lerproblemet nu är löst och i Murbrukfabriken håller de fn på och blandar en halvårsproduktion med lera åt oss. Många tror att vi bryter egen lera men det är fel. Den lera vi använder köper vi från England och Tyskland, omtalar Martin Glifberg.

Hur en bränning går till...

Leif Svensson har vistats i stengodsfabriken sedan barnsben. Hans far var brännare och det är på Leif det tunga ansvaret vilar att bränningen skall lyckas. Så här går det till att sätta och bränna en ugn.

– Först sätter vi ugnen och med hjälp av rör, plattor och tegel staplas godset

efter en vedertagen teknik. Ugnsoppningen muras igen och sedan startar bränningen, berättar brännmästare Leif Svensson. Att sätta ugnen tar sju arbetsdagar.

– Ugnen eldas med kol upp till 1280 grader. Det tar fyra dygn att få upp temperaturen. Men det gäller att vara vaksam och försiktig redan vid 860 grader och ligga ett par timmar vid exakt den temperaturen. Det är först när ugnen har eldats upp till 1280 grader som vi börjar saltningen. Det tar sedan en vecka för ugnen att svalna och det är sedan ett mycket spännande ögonblick då ugnen töms på sitt innehåll. Godset skall nu ha fått den rätta glasyren.

Beroende på ugnsstorleken går det åt 13 respektive 15 ton kol vid en bränning. 175 kg salt skyfflas in och för att sätta godset i ugnen använder Leif och hans medarbetare Paul Ekman ca tio ton sättmaterial i form av rör, plattor och tegel.

Storsäljarna

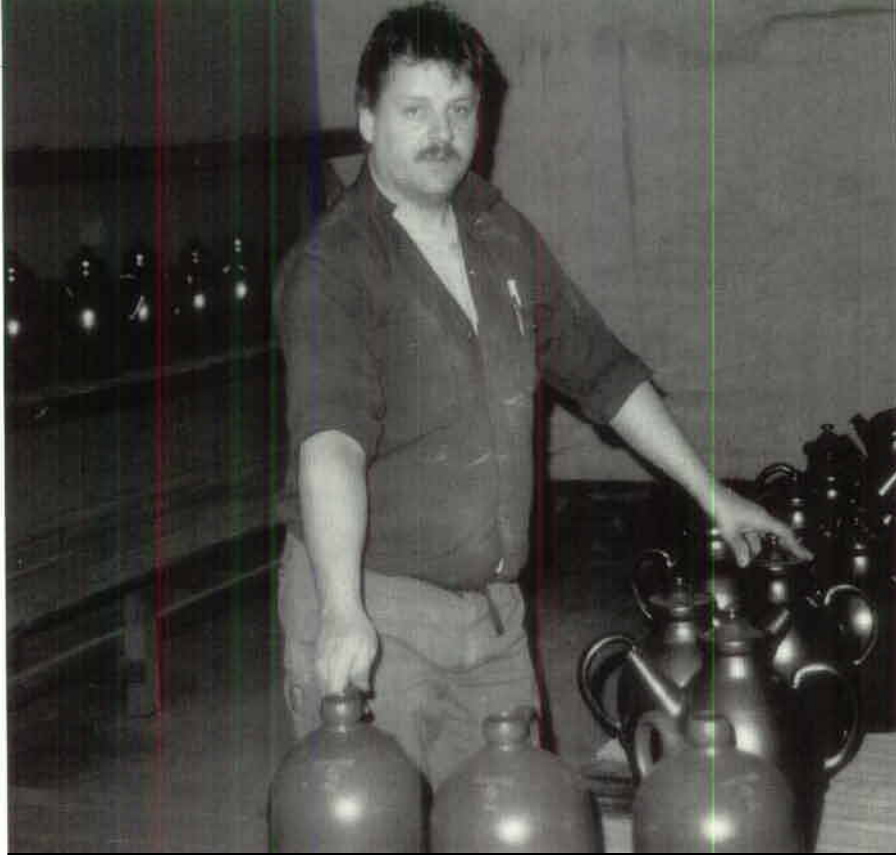
Vilka saltglaserade föremål är då storsäljarna? Rätt gissat – Karlssonkruset och vattenbehållaren. Det senare tjänstgjorde under många år i SJ:s 1:a klassvagnar. I dag är de eleganta dryckesbehållarna populära som prydnadsföremål eller för att vid festligare tillfällen servera saft, öl, vin och sprit ur.

De gamla syrafasta vaskarna som vi minns från skolans kemisal är sedan två år tillbaka borta ur produktionen. Däremot är fabriken stora cylindriska kärl och lådor mycket omtyckta planteringskärl för kontor och offentliga miljöer.

Tuffa år väntar

– 1990 blir sannolikt ett ekonomiskt tungt år för oss, eftersom vi gör stora miljöinvesteringar, bygger om för turister och satsar rejält på att få fram en för oss lämplig lera, säger Martin Glifberg och fortsätter:

– Det är nödvändigt med investeringarna på miljösidan, där vi bl.a. räknar med att erhålla en bättre inre miljö genom en utsugningsanläggning för bränningen. På planeringsstadiet är ännu en investering som gäller den yttre miljön. Med ökad produktionskapacitet och riktad försäljning mot bl.a. bosättningsaffärer räknar jag med att verksamheten kanske redan 1991 kommer att gå runt.



Paul Ekman i lagret som är fyllt med Karlssonkrus och pensionärsgåvor vilka tillverkas av Höganäs Saltglaserat AB.

”Det kan hända dig...”

Du befinner dig på markplan, fullt upptagen av ditt arbete. En maskindel som väger 0,5 kg lossnar och faller, sex meter rakt ovanför där du står.

Det tar 1,1 sekunder för maskindelen att falla sex meter, och hastigheten vid träffen är 40 km/h. Uppmärksammar du faran? Du är ju fullt upptagen av ditt arbete och det är bullrigt runt omkring dig. Knappast.

Låt oss ändå anta att du uppmärksammar faran. Du tittar uppåt, ögat registrerar, hjärnan tar emot budskapet. Du måste fatta ett beslut. Fattar du rätt beslut? Hinner du göra något alls?

Detta står att läsa i en liten broschyr om ”nödvändigheten att använda skyddshjälm” som utgetts av Höganäs AB. Bakom broschyren och kampanjen står produktionschef Sverre Erik Larssen samt de fackliga organisationerna.

I avsnittet Lag och avtal kan man bl.a. läsa att föreskriven skyddsutrustning skall användas samt att överträdelser av skyddsföreskrifter alltid skall påtalas. I förlängningen kan detta leda till uppsägning och avsked. I princip finns det ingen produktionsanläggning inom Höganäs AB där man fritas från ansvaret att bära hjälm. Detta gäller även om anställda eller besökare vistas

i hamnen inom kranområdet samt vid vistelse på däck eller i lastrum ombord på fartyget.

Även om broschyren är riktad till anställda inom Metallpulver och Specialpulver och en del föreskrifter är lokala, så är användandet av skyddshjälp säkert något att diskutera på andra produktionsorter inom Kant-hal Höganäs-koncernen.



MASSBREV

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

KANTHAL HÖGANÄS AB

Brännpunkten
26383 Höganäs

Svenskt temperaturrekord på Kanthal i Hallstahammar

Torsdagen den 3 maj slogs ett svenskt rekord på Kanthal! Det nya värmeelementet för ultrahöga temperaturer – Zircotal – presenterades då för fack- och lokalpress. Inför pressvisningen hade elementet monterats i en ugn och det utlovade rekordförsöket blev verklighet – och succé. 2012°C blev ugnsvärmen!

Värmeelementet har utvecklats av det amerikanska företaget Artcor Inc. som numera ingår i Kanthal-gruppen. Elementet är baserat på ett keramiskt material och kan teoretiskt nå ca 2200°C direkt i luft.

– Med det nya företaget lägger vi produkter för ultrahöga temperaturer till vårt sortiment. Samtidigt får vi förfäste inom avancerad keramisk industri, säger Lars Bogren, VD för det nybildade dotterbolaget Kanthal Artcor Inc.

Produkterna efterfrågas i första hand inom avancerade forsknings- och utvecklingslaboratorier för materialprovning och tex framställning av specialglas. Nya tillämpningar förutses även inom tex elektronik- och militärsektorn liksom inom området avfallsförbränning.

Hittills har produkterna huvudsakligen marknadsförts i USA. Värmeelementen och kringutrustning lanseras nu genom Kanthal Artcor Inc. på världsmarknaden.

*Chefsingenjör Venzio Bizzarri
och utvecklingsingenjör Marta-Lena
Nyström övervakar att allt går rätt till
vid rekordslagningen i Hallsta-
hammar.*

