

Brännpunkten

Personaltidning för Kanthal Höganäs-koncernen

Nr 1 • April 1991



Läs i detta nummer om:

- Att arbeta på ett svenskt företag i Japan _____ 4
- Koncernens udda och jordnära verksamhet _____ 10
- Vad du bör känna till om kvalitetssystem _____ 19
- Limerick-tävlingens bästa bidrag _____ 26

Brännpunkten

Kanthal Höganäs-koncernens
personaltidning

Redaktion: Ordspråket, Helsingborg
Tryckeri: Boktryck, Helsingborg
Sätter: Typsnitt, Helsingborg
Copyright: Kanthal Höganäs AB, Höganäs

REDAKTIONSKOMMITTÉ:

Lars Forsberg, Kanthal Höganäs AB,
Anita Björk, Höganäs AB,
Marie Allroth, Höganäs Eldfast AB,
Berit Hedman, Kanthal AB,
Janos Nemeth, Fabriks,
Brita Aranyos (tf), SIF och
Anders Nyberg, Ordspråket AB.

HUVUDMAN

Koncerndelegationens
Arbetsutskott
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:

Koncernens kulturarv

Det var så här det började... närmare bestämt år 1628. Då byggdes Trångfors Stångjärnshammare vid Kolbäckensån i nuvarande Hallstahammar. Till Trångfors fraktades tackjärn från Bergslagens masugnar. Här fanns det rikligt av den skog för träkol och den vattenkraft som behövdes för järnets förädling.

Tio år senare, 1638, lät en viss Baltzar Landolt bygga Hallsta Hammare några kilometer nedåt Kolbäckensån. De här två gamla hammarverken var ursprunget till senare tidsbruk, bl.a. Hallstahammar AB, på orten.

Till Trångfors och Hallsta Hammare hörde också jordbruk, som bl.a. producerade livsmedel till de anställda. En del av dessa jordbruk finns fortfarande kvar i Kanthal Höganäs ägor. Jordbruket kan därför med all rätt kallas koncernens kulturarv.

Kanthal Höganäs-koncernens två lantbruksenheter är Kanthal Lantbruk AB i Hallstahammar och Pilskytten Lantbruk AB i Viken, beläget mellan Helsingborg och Höganäs. Total markareal är 1450 ha. Spannmålsodling, mjölkkor och korsningsavel är huvudnäringarna.

Mer om koncernens "udda" verksamheter kan du läsa på sidorna 10–15. På bilden ser du Trångfors Stångjärnshammare, som idag är ett museum beläget ett par hundra meter norr om Kanthals huvudkontor.

Foto: Mats Källstig/IDÉ-bild

ISSN 0345-1801

Hans Mivér:

"Fyra spännande år med Kanthal Höganäs"

Resultatet för Kanthal Höganäs-koncernen blev 1990 något sämre än föregående års resultat. Resultatet efter finansnettot utgjorde 185 miljoner kr (208). Koncernens omsättning uppgick till 2,8 miljarder kr. Metallpulver ökade med ungefär åtta procent huvudsakligen tack vara en volymökning, medan Eldfasts ökade försäljning berodde på förvärvet av Forshammar. Kanthals försäljning 1990 var i stort oförändrad jämfört med föregående år. Försäljningen utanför Sverige ökade till 84 procent (72) av omsättningen.

Trots försämrat resultat rymmer verksamhetsåret 1990 en del positiva inslag. Så här kommenterar koncernchef Hans Mivér koncernens resultat för 1990:

– Prognosen för 1990 hölls i all väsentlig grad. Detta trots att en rad oförutsedda händelser inträffade andra halvåret.

– Vi kan glädjas åt en god resultatutveckling under hösten, där vi verkligen kunde se styrkan i några av våra produkter och marknader. Jag tänker då i synnerhet på de tyska och japanska marknaderna, där försäljningsframgångarna fortsätter, säger Hans Mivér.

Vilka är de faktorer som inverkat mest negativt på resultatutvecklingen?

– De besvärligaste inslagen förra året var naturligtvis den fortsatta svenska kostnadsökningen och den kraftiga nedgången i svensk basindustri. Detta är något som i påtaglig grad har påverkat främst Eldfasts verksamhet.

– Nu inrymmer året 1990 också många för koncernen mycket viktiga händelser. Jag tänker då på förvärvet av Halmstad Jernverk, som säkerställer Höganäs AB:s framtida produktionskapacitet. Försäljningen av Bulten, och nu i början av året även NVSK (Nordvästra Skånes Kraft) är bra för koncernen. Det innebär en resurskoncentration till de övriga affärsområdena i Kanthal Höganäs.

– Som affärsklimatet har utvecklats tror jag att det ändå blir några arbets-samma år framöver innan vi har kommit i takt med omvärlden när det gäller



– Det gångna året inrymmer många för koncernen viktiga händelser, säger förra koncernchefen Hans Mivér.

kostnadsutvecklingen. Men vår internationella styrka på vissa marknader och produktområden får mig ändå att se mycket optimistiskt på koncernens framtida utveckling.

När du kom till Höganäs för fyra år sedan präntade du snabbt in ett antal honnörsord bland medarbetarna. Blå ville du slå vakt om den tekniska utvecklingen och skapa korta beslutsvägar i organisation, dvs ett decentraliserat arbetssätt. Hur har detta infriats tycker du?

– En hel del organisationsförändringar har gjorts som ökat självständigheten för affärsområdena och de enskilda medarbetarna. Sedan har ett antal större investeringsprojekt också genomförts för att säkerställa koncernens, inom vissa områden, marknadsledande ställning. Jag har då naturligtvis i tankarna, Distaloyverket här i Höganäs samt Halmstad Jernverk. Förhoppningsvis är verksamheten i gång i Halmstad sommaren 1992. Även utbyggnaden i Brasilien är strategisk viktig.

– Vi har också genomfört ett flertal miljöförbättrande åtgärder i våra olika produktionsanläggningar både vad det gäller den yttre och den inre miljön.

– Om jag sedan tittar tillbaka på andra positiva inslag under de här åren. Så är det glädjande vi fått en mer självständig ställning i Fjärran Östern genom våra bolag i Japan, Korea och Taiwan. Den här delen av världen blir mycket expansiv framöver och Kanthal Höganäs står där väl rustat, säger Hans Mivér.

– Besviken är jag däremot över att vårt engagemang på den Nord-amerikanska marknaden inte ökat i den utsträckning vi haft anledning att förvänta.

Du lämnar nu Kanthal Höganäs för att bli delägare och koncernchef i Bulten-koncernen. Tillsammans med en del affärsvänner har du förvärvat ett 55-procentigt aktieinnehav i Bulten, som har 1100 anställda och omsätter 800 miljoner. Att du nu blir din egen, är det en vision som därmed uppfylls?

– Det kan man på sätt och vis säga. Även om jobbet i sig är likt mina tidigare, så är det en annan känsla att vara delägare i den verksamhet man själv arbetar i. Jag tror också att detta är en vision, eller en dröm, som många andra företagsledare går och bär på och som de någon gång skulle vilja förverkliga.

– Jag är dessutom väl förtrogen med Bultens verksamhet och dess problem. Bulten är på vissa områden ett mycket framgångsrikt företag, medan andra delar tyvärr har stora lönsamhetsproblem.

– Min primära uppgift blir att säkerställa ett långsiktigt resultat för Bulten. Jag har naturligtvis en hel del idéer om det här. Bulten får dessutom en mycket

kvalificerad styrelse, så jag ser mycket optimistiskt på företagets framtid, säger Hans Mivér och säger avslutningsvis:

– Samtidigt känns det tråkigt att behöva lämna Skåne. Jag har trivts mycket bra här. Jag vill också passa på och tacka alla mina medarbetare för deras fina arbetsinsatser de gångna åren, samt önskar dem och min efterträdare Lars Forsberg lycka till.

Lars Forsberg ny koncernchef



Lars Forsberg, ny VD och koncernchef för Kanthal Höganäs. Forsberg är sedan 1987 också VD och koncernchef för "systerbolaget" Becker.

Lars Forsberg, 47, tillträdde den 6 mars 1991 som VD och koncernchef för Kanthal Höganäs AB. Vid samma tidpunkt slutade Hans Mivér som VD och koncernchef för att bli delägare i samt koncernchef för Bulten AB.

Lars Forsberg är sedan 1987 VD och koncernchef för AB Wilh. Becker, Stockholm, samt utnämndes tidigare i år även till VD och koncernchef för Lindéngruppen AB. Han behåller dessa befattningar.

Innan Forsberg kom till Beckers hade han befattningen som vice VD på Kanthal AB, Hallstahammar. Då han även varit styrelseledamot i Kanthal Höganäs AB sedan 1987 har han god kännedom om företagsgruppen.

Följande organisatoriska förändringar har genomförts:

- Affärsområde Metallpulver namnändras till Affärsområde Höganäs.
- Affärsområde Specialpulver övergår från att ha varit ett självständigt affärsområde till att istället bli en särskild division inom Affärsområde Höganäs.
- Sven-Åke Henningsson ansvarar för finansfunktionen i såväl Kanthal Höganäs-koncernen som Becker-koncernen med placeringsort Höganäs.
- Kerstin Mollberg ansvarar för ekonomifunktionen i såväl Kanthal Höganäs-koncernen som Becker-koncernen med placeringsort Stockholm.



Det snöklädda och gåtfulla berget Fuji andas ett lugn som är motsatsen till den hets och det myller av människor som kännetecknar Tokyo. Kanthal Höganäs har två bolag i Japan och de omsätter tillsammans ca 320 miljoner kronor. Frilansjournalisten Lotta Magnusson har besökt de båda bolagen och skildrar i text och bilder hur det är att bo och arbeta i Japan. Foto: Mark Markfeldt Pressens Bild.

En annorlunda arbetsdag på Kanthal och Höganäs i Japan

Nog är Japan ett spännande, exotiskt och gåtfullt land. För hur förklarar man annars hur 123 miljoner japaner med långa arbetsdagar, kort ledighet och timplånga pendelresor i fullproppade tåg kan samsas på en yta mindre än Sveriges?

Huvudstaden Tokyo bildar ett stadslandskap, en megastad och räknar man in alla förstäder inom dagligt pendlaravstånd får man ett invånarantal på ungefär 30 miljoner!

Det förutsätter att alla de tusen och åter tusen propra och välklädda japanska män och kvinnor som dagligen väller ner i och upp ur tunnelbanor är välorganiserade.

Trafiken förefaller aldrig avta, det är som en ständigt pagaende rusningstid. Det är lika mycket folk på helgerna. Även då lämnar japanerna sina förorter

för att fara in till Tokyo. Bostäderna är i allmänhet försma och trånga för att det ska bli något umgängesliv där att tala om.

Detta effektiva land har en kejsare som symbol, en kejsare (Akihito) som för några månader sedan (nov -90) besteg krysanthemumtronen.

Japan är ett land där moral och uppförande spelar en viktig roll. Arbetsmarknaden präglas av en stor stabilitet och arbetsmoralen är hög. Hart arbete och få lediga dagar är japanens vardag. Företagens kunder är bortskämda och har ingen förståelse för lediga dagar.

Det unika livstidsanställningssystemet är välkänt. Man kan säga att det rader en slags värdegemenskap mellan arbetsgivare och arbetstagare. Men tiderna förändras och även japanerna börjar röra på sig, fortfarande är dock ungefär en tredjedel av arbetstagarna anställda på detta sätt.

Nyfikenheten ökar på utländska företag

Det innebär också att det inte finns någon fri arbetsmarknad att tala om och ännu betraktar japanen i gemen arbete i ett utländskt företag med viss skepsis. Nyfikenheten på utländska företag ökar dock, inte minst därför att där ges chansen till utbildningsresor och att träna sin engelska. Bristen på arbetskraft är ett problem som det kommer att ta många år att komma till rätta med.

Även om nu japanen arbetar hart och sällan har någon sjukfrånvaro är medellivslängden högst i världen, drygt 81 år för kvinnor och 79 för män.

Ekonomi är en av de starkaste, det japanska undret har väl alla hört talas om. Börsen i Tokyo och den starka yenen (som introducerades som modern valuta 1871) följs med spänning världen över.

Två japanska bolag

Här har Kanthal-Höganäs två av sina dotterbolag, numera fristående från Gadelius (som funnits i Japan i många år) som tidigare var agent. Båda bolagen har säljkontor inne i centrala Tokyo och fabriker utanför. Kanthal har 48 personer anställda, Höganäs 20.

Kanthal respektive Höganäs omsätter 120 respektive 200 miljoner kronor. Förutom de bägge cheferna, Stig Svärd på Kanthal och Jari Aaltonen på Höganäs, består personalen enbart av japaner.

Japanerna är vänliga och trevliga men det kan vara nog så knepigt att göra affärer med dem, det har många västerländska affärsmän fått erfara. De flesta affärskontakter byggs upp under många år. Det handlar om personliga kontakter för japanen, både för japanerna sinsemellan och mellan japaner-västerlänningar.

Japan är en av de viktigaste marknaderna både för Kanthal och Höganäs.

För Kanthal är det främst för de tyngsta produkterna såsom Kanthal Super och motståndstråd i järn-krom respektive nickel-krom legering, för Höganäs är Japan den största enskilda



Kanthals fabrikschef mr Kinouchi och Stig Svärd. Mr Kinouchi har arbetat 20 år hos Gadelius och därefter nio år på Kanthal-Gadelius i Japan.

marknaden för metallpulver. Kanthal har en dominerande marknadsposition i Japan för högttemperaturelement i industriugnar. Då Kanthal Super är en unik produkt har man en extremt hög marknadsandel på närmare 90%. I de

båda japanska dotterbolagen är Gadelius K.K. minoritetsdelägare med 30 procent.

Sakura – nytt industriområde

Tåget till Sakura, där Kanthal-fabriken ligger, passerar ett myller av hus, på de flesta balkonger hänger futonger (madrasser att sova på) på vädring.

Sakura city ligger i Chiba prefektion som även omfattar Narita city (flygplatsen) och Chiba city. Från centrala Tokyo flyttade fabriken till detta ganska nybyggda industriområde i november 1988.

Vid stationen möter Mr Kinouchi oss, dvs Stig Svärd och undertecknad, en vänligt jovialiskt leende man, fabrikschef på Kanthal. Långt från Tokyos jätt, oljud och enorma trängsel kör han oss till fabriken genom en nästan folktom trakt. På de jämnt utplacerade telegrafstolparna längs gatorna hänger ledningarna i båge från stolpe till stolpe. Mr Kinouchi säger att all elektricitet ännu inte är dragen. Medan han kör berättar han att det av hävd bor många samurajer i Sakura.

Vi passerar företag som TOTO (sanitetsporlin), SEGA (dataspel), TADANO (truckar), TOM (cement) och KYOCERA (ett hightechbolag som sysslar med forskning och utveck-



Miss Yamaki och mrs Kobayashi är de enda kvinnorna på Kanthal-Gadelius i Sakura City.

ling inom det elektroniska området, för övrigt kunder till Kanthal).

Bilen som vi åker i, en Toyota av senaste modell, är hans stolthet. Han visar gärna alla tekniska finesser, på en TV som sitter fasthakad på instrumentbrädan kan man förutom diverse TV-program se även kartor med namn på de största vägarna i Japan.

Sverige smutsigare...

Han har varit i Sverige vid ett flertal tillfällen, första gången var på 60-talet och nu senast för två år sedan.

– Det är ett mycket tyst land och dessutom nästan folktomt! De unga människorna har förändrat sig sen jag

var där första gången, säger han, och så har det blivit smutsigare.

Däremot tycker han inte att Tokyo har förändrats så mycket under samma tid. Han säger att japaner är snälla, vänliga och ärliga, och påpekar att Tokyo ju fortfarande har rykte om sig att vara en av världens hederligaste städer.

Utanför den nya vita fabriken i Sakura, vajar den svenska och japanska flaggan sida vid sida i solskenet.

Här tillverkas fiber som isolermodul för ugnar och Kanthal Super och grov tråd.

20 personer arbetar här, ett minimum, påpekar Mr Kinouchi.

– Vi bockar, svetsar och aluminiserar

stångmaterial som tas från Sverige, fortsätter han, mycket litet är automatiserat, det mesta är hantverk.

– Järntråd från Hallstahammar skeppas över hit, varje vecka kommer leverans med båt eller flyg. Alla lådor öppnas och inspekteras, kvalitet och kvantitet kontrolleras noga.

Annorlunda arbetsdag

På hyllorna ligger prydliga rader av det som sen till största del kommer den japanska bilindustrin till godo. Kunderna är till hundra procent japanska, några av dem exporterar vidare tex till Korea. Toyota är en stor kund där superelementen används till bildelar. En annan är TDK, världens största tillverkare av audio/videotaper där de används i produktionen av videoband.

Fabriken skiner, ytorna är stora, det märks onekligen att den bara är drygt ett år gammal. Mr Kinouchi pekar på att det finns utrymme för expansion och att fabriken är byggd så att det är möjligt att bygga på ytterligare två våningar. Överallt artiga och vänliga japanska arbetare i rena och fräscha blå overaller som bockar och bugar när jag går runt.

Arbetstiden är kl 9–17.30. En timmes lunch mitt på dagen och dessutom en halvtimmes kafferast på eftermiddagen. Den sista halvtimmen ägnar arbetarna åt att tvätta och vila sig, det ingår i arbetstiden. Däremot får de inte använda halvtimmen till att gå hem tidigare. Mr Kinouchi förklarar att de inte kan förväntas sitta på tåget och lukta svett. Dessutom anser han att de jobbar så hårt att de behöver den extra halvtimmen. Men dyker det upp en brådskande order ska det finnas folk som kan ta hand om det.

Lördagar och söndagar är fabriken stängd med förbehållet att om det är bråttom med någon order kan de få jobba var tredje lördag.

Japaner reser mycket

– Här inne lyser alltid solen, säger Stig Swärd och pekar på rummet vägg i vägg med fabrikschefens.

Och visst stämmer det, två glada leende flickor som har nära till skratt sitter på kontoret och jobbar med nya Nixdorf-datorer. Lite svårt i början

Det japanska folket är artiga och välorganiserade. Egenskaper som är till god hjälp i den ständiga rusningstrafiken.

Foto: Peter Williams/Pressens Bild





På en typisk japansk restaurang sitter gäster, på bilden är det mr Kinouchi, direkt på golvet på sk tatami-mattor.

tycker de men är glada åt att få chansen att lära sig så mycket till skillnad från många jämnåriga i heljapanska företag som mest får dra fotostatkopior och utföra enklare kontorsgöromål.

Det är fabriken enda kvinnor, Miss Yamaki, ogift och nyss fyllda 21 år och Mrs Kobayashi, gift och i trettioårs-åldern. Båda har arbetat på företaget i två år.

Mrs Kobayashi har inga barn – ännu.

– Då måste jag sluta jobba och det vill jag inte just nu, säger hon med ett glittrande leende och ett litet fnitter väl medveten om att det fortfarande är svårt för en kvinna att komma igen på arbetsmarknaden efter att ha varit hemma med barn. Inte ens det faktum att företaget ger upp till 70 000 Y vid giftermål (beroende på anställningstid) känns just nu särskilt lockande för henne.

Mrs Kobayashi reser mycket och gärna, överhuvudtaget är japanerna och kanske mest japanskorna oerhört förtjusta i att resa. Förra sommaren var hon i Australien en vecka med sin man. Hon har även hunnit med att resa till Filippinerna, Canada, Monaco och Frankrike.

Låt dig inte luras

Det är stor variation på lönerna, men oavsett detta är sparandet i Japan världens högsta, 15–20% är ett vanligt sparande.

Lunch äter "flickorna" på kontoret vid ett stort bord som står lite vid sidan av datorer, telefoner och skrivmaskiner. För svenska ögon kan det förefalla som en hel procedur när lunchen dukas fram. Omsorgsfullt placeras små vack-

ert målade porslins-skålar ut, fyllda med ris, något litet kött, fisk eller seaweed (sjögräs). Den outhärliga koppen med grönt te står naturligtvis också på plats.

De japanska kontorsflickorna, fint klädda i kjol och blus, kan ibland förefalla egendomligt anonyma, på gränsen till självutplåning. Men man ska inte låta sig luras av deras lite skygga leenden, ju mer man pratar ju mer framträder en kvinna av kött och blod med egna tankar och idéer.

Under tiden de äter efterrätten, som består av små fyrkantiga sockerkaksbitar inlindade i cellofan och guld-snören, berättar de om sig själva:

– Jag bor hemma hos mina föräldrar, fyrtio minuter härifrån, säger Miss Yamaki, en ganska kort resväg med japanska mått mätt. Jag har en bror som är gift och bor i eget hus.

Fritiden är något som den ogifta japanska kvinnan tar väl vara på, helt införstådd med att den dagen hon har man och barn att ta hand om förändras livet radikalt. Miss Yamaki spelar gärna tennis och ägnar därutöver en hel del tid åt kariake (som betyder utan orkester). Praktiskt taget varenda kväll går hon till en kariakelokal som ligger i närheten av fabriken berättar hon. Det är mycket populärt i Japan, vem som helst kan gå upp på en scen och sjunga till något av de ca 2000 förinspelade band som ligger i maskinen. En oerhört omtyckt sysselsättning som finns på en mängd ställen och även så smått börjar dyka upp i Sverige.

– Hon gillar också att dansa cheek-to-cheek, säger Mr Tsutsumi med ett stort skratt. Han är ansvarig för development och application på Kanthal-fabriken

och sällar sig efter sin lunch på annat ställe i fabriken till sällskapet.

Flickorna fnittrar hejdlöst, men på ett mycket kvinnligt sätt samtidigt som de håller handen för munnen, pekar på honom och säger "det är du som gör".

"Den yngre generationen klagar över alltför mycket jobb"

Även den snart trettioåriga Mrs Kobayashi tycker om dans och karioke men efter arbetet går hon först hem och städar och lagar mat säger hon. Att det är hon som står för allt hushållsarbete framgår helt klart. Fritiden ägnar hon och hennes man gärna åt tennis och slalom bla. Det finns möjligheter till slalomåkning bara en dryg timmes tågresa från Tokyo om man inte vill göra den betydligt längre resan till bergen i norr, Hokkaido. Hennes man är reklamman och arbetar i Ginzaområdet inne i Tokyo.

Hon visar mig ett av Kanthal-Gadelius newsletter från augusti och pekar stolt på bilden av henne med vidhängande text.

– Det är jag, säger hon lite blygt men stolt.

Stig Swärd började ge ut dessa mycket uppskattade newsletters i slutet av förra sommaren. I den skriver han om senaste företagsnytt, siffror, resultat etc, dessutom presenteras två av de anställda under rubriken "staff matters" i varje nummer.

Fabrikschefen själv, Mr Kinouchi, är oklanderligt klädd i skinande vit skjorta till svart- och vitrutig kavaj, inte blå som man ser på de flesta japaner. Genom glasögonen anar man en mycket vänlig men bestämd blick. I 29 år har han arbetat på företaget, de första tjugo för Gadelius och nu de nio senaste på Kanthal.

Han är övertygad om att Japans ekonomi skulle bryta ihop om alla tog ut sin lagstadgade semester. Själv tar han ungefär en vecka ledigt, borträknade är då helgdagarna som det japanska nyåret och ett par vårdagar i april-maj.

– Japanerna, särskilt den yngre generationen, börjar klaga på att de jobbar för mycket men Japan är ett litet land, vi har ingen egen olja, allt ska importeras, japanerna måste jobba, säger han bestämt och ser helt oförstående ut när jag nämner Sveriges lagstadgade fem veckors semester som de flesta tar ut.

Semester är dock något som numera uppmuntras av regeringen, bland annat

kan man se det av den ökade försäljningen av tex hobbyartiklar. Golf har blivit väldigt populärt. Det spelas på stora inhägnade områden som påminner om våra fotbollsplaner. Fjärran från de lummiga och vidsträckta golfbanor som vi är bortskämda med.

Sjukledighet? – sällsynt i Japan!

Sjukledighet är en ganska sällsynt företeelse i Japan. Två-tre dagar på sin höjd, längre tid kan i alla fall inte Stig Swärd efter tre år som chef för Kanthal i Japan erinra sig. Han tycker att det är krävande men stimulerande att jobba med människor som är så totalt absorberade av sina jobb. De kulturella skillnaderna

om japanska svärd. Reser gör han och hans fru inte så mycket nu för tiden, han tycker inte att det är så intressant längre.

När han slutar arbetet för dagen blir det mest "washing, drink and sleep", förklarar han.

Vad gör han på lördagar och söndagar undrar jag.

– Då tänker jag, svarar han enkelt. Han närmar sig pensionsåldern, om det är något han ser fram emot eller ej är svårt att avgöra.

Lunchen är över och allt plockas raskt undan och snart sitter flickorna i sina blå kjolar och blusar med likadana rosetter i halsen vid sina skrivbord igen. Fabriken surrar av aktivitet.

Saitama Factory

En timme med ett det snabbgående tåget shinkansen tar det att komma till Höganäsfabriken i Saitama. Där ligger en blå modern 7000 kvadratmeter stor fabriksbyggnad. Fabriken är tre och ett halvt år gammal och har nu en tillverkning för kundanpassade färdigblandningar vilket ökar konkurrenskraften. När Höganäs startade i Japan 1985 fanns bara ett kontor.

Japan är som sagt den största enskilda marknaden för Metallpulver och också den som visar största tillväxten under året. En fortsatt stark japansk bilindustri torde ytterligare öka leveransvolymen av framförallt specialkvaliteter.

Hideyuki Takahashi är fabrikschef på Saitama factory, en trevlig glasögonprydd man klädd i collegetröja med Höganäs tryckt på bröstet. Han ler lite reserverat och tar emot i ett konferensrum på vars väggar det hänger jättelika fotografier från Höganäs och Hallstahammar. Han är metallurg efter fyra års utbildning på universitetet och kombinerar arbete med hobby. Han är gift och har två små barn.

– Det här är mitt "lekrum", säger han, och visar ett lite stökigt rum med metallpulver och allehanda armatur.

Höganäs office

Höganäskontoret ligger också inne i Tokyos myller av gator, bilar, hus och människor. Chef och ansvarig är Jari Aaltonen, en bra och lugn chef säger hans japanska anställda.

Det är ett ganska litet kontor för inhysta tio personer varav sex är säljare. Bruna väggar fungerar som avskiljare så det bildas små bås. Mr Kuromaru, sales manager, som berättar om företaget får nätt och jämt plats med ett skrivbord och två stolar.

Före 1985 var det Gadelius som var agent och de flesta av de anställda kommer därifrån.

– Vi har nu en marknadsandel som är över 20% berättar Mr Kuromaru. Han har arbetat i 32 år inom Gadelius och Höganäs. Han närmar sig pensionsåldern med stormsteg och går i pension under 1991.

Liksom Mr Kinouchi på Kanthal tror han att det skulle bli väldigt tokigt om alla anställda tog ut sin lagstadgade semester.

– Vår business är ju beroende av våra kunder, säger han, hur skulle det se ut om vi springer ifrån dem.



Michiko Uchibori, Isamu Kamikura, Hiroshi Kuromaru, Ymiko Saito och Koichi Kameyama på Höganäs kontor i Saitama.

gör också, säger Stig Swärd, att man mer i Japan än i Sverige måste läsa mellan raderna.

Skulle nu några av Mr Kinouchis arbetare vilja ta ut hela sin lagstadgade semester på tre veckor skulle han först och främst se till företagets bästa – om det skulle fungera.

På frågan vad han EGENTLIGEN skulle tycka skakar han bara sakta på huvudet. Klarare kan det knappast förklaras.

Mr Kinouchis hustru undervisar då och då hörselskadade barn. De har två döttrar. I hans sparsamt möblerade kontor plockar han fram en låda ur ett skåp och visar några väl tummade kort på sin katt, hund och en av döttrarna när hon var i fem-årsåldern. Han ser stolt och lite blyg ut på en gång.

Nu, många år senare, är han både farfar och morfar. På fritiden roar han sig med att läsa allt han kommer över

Här arbetar också Mr Ohsaki som är 27 år och Mr Shibusawas 23, två relativt nyanställda medarbetare. Mr Ohsaki som bor hemma hos föräldrarna är mycket förtjust i horse-racing och spelar gärna. Berg och natur tillhör också hans intressen berättar han.

På Fibrothal produktion arbetar Mr Eguchi som på fritiden bland annat drejar keramikmuggar. Han plockar fram en mugg ur sitt klädskap och visar mig.

Vi pratar om familj och barn och han säger på tämligen god engelska att han har två barn som är sex och elva år som han mest träffar på söndagar. Lördagar går barnen i skola. Med detta konstaterar han att han är en bra pappa.

Språkkunskaperna är högst varierande, i första hand är det säljarna som talar engelska, men även bland arbetarna finns det en och annan som läser extra engelska på fritiden.

Lunchpriser som i Sverige

Lunchen äter de anställda inte på kontoret, utanför knuten kryllar det av små restauranger, allt efter var och ens tycke, smak och pengar. Ca 900 yen får man betala (ca 45 kronor).

Mr Kuromaru har varit i Sverige och när man minst anar det stöter han för tjust fram några svenska ord som han ännu minns.

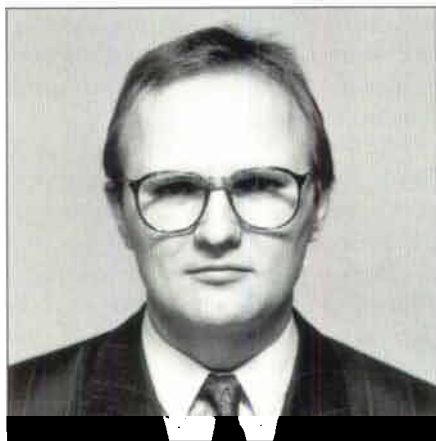
På kontoret arbetar också Isamu Kamikura och Kouichi Kameyama båda section manager, sales department som det står på deras oundgängliga visitkort som de snabbt lägger fram på bordet. De är trevliga och lättillgängliga och har nära till skrätt. Kouichi Kameyama är ansvarig för kunderna, som till stor del består av Toyota, i den västra delen av Japan. De största konkurrenterna är Kawasaki Steel och Kobe Steel berättar de.

Isamu Kamikura var tidigare sjöman, d v s motsvarande sjöingenjör en utbildning han skaffade på universitetet. Kunskaperna har han nu glädje av. Han talar hygglig engelska och delar gärna med sig av kunskap och erfarenheter. Han tillhör en av de ganska få i Tokyo-området som är lyckligt lottad att bo i ett nybyggt hus på 140 kvadratmeter. Enorma mått i Japan. Kamikuras svärföräldrar ägde tomten som nu huset står på.

Det blir en hel del resande och umgänge med kunder även kvällstid för säljarna.

Kundrelationerna vårdas noga under kvällar och helger

– Vi dricker och kommunicerar på en gång, det är vår tradition, påpekar Mr



Jari Aaltonen, sedan drygt ett år chef för Höganäs-Gadeliuss som omsätter ca 200 miljoner.



Familjen Kamikura är lyckligt lottad att bo i eget hus i Tokyo. Isamu Kamikura är utbildad sjöingenjör men arbetar nu som försäljare. Hustrun Ayako har tidigare arbetat på Gadeliuss. Barnen; sonen Minoru och dottern Akiko är tio respektive fjorton år gamla.

Kameyama. 80% av diskussionerna handlar om företaget.

Det idoga resandet och kvällarna med kunder kräver att den japanska hustrun är mycket tålmodig. Det kan kanske vara en klen tröst att det är hon som ansvarar för finanserna och ger sin man en fickpeng. Överhuvudtaget har hon ansvaret för hemmet berättar Isamu Kamikura och Kouichi Kameyama.

Det är ett välkänt faktum att den japanske mannen i gemen släpper lös på kvällarna och tillbringar en hel del tid på krogen, vare sig det nu är med vänner eller med kunder. Herrarna på Kanthal-Höganäs utgör inga undantag. Dessutom går en del lediga helger åt att spela golf med kunder, förklarar några av dem. Kunderna är ju de viktigaste i alla lägen och framförallt är det oerhört viktigt med långa etablerade relationer inom den japanska affärsvärlden påpekar de.

– Ska man göra affärer med japaner kan man inte bara klampa på hur som helst, säger Mr Kuromaru, dessutom ska man komma ihåg att det är oartigt för en japan att säga nej.

Alla herrarna är oklanderligt klädda i blå kostymer och vita skjortor. Kavajerna har de tillfälligt hängt av sig i

höstvärmen och skjortärmarna är uppkavlade.

Positiva anställda

På kontoret arbetar också några flickor, en av dem Michiko Uchiboro, en söt och mycket behaglig kvinna i 30-årsåldern med långt lite lockigt mörkt hår, trivs mycket bra med att arbeta i ett japanskt-svenskt-företag.

– Det är mycket friare och inte så konservativt som många japanska företag, säger hon med ett leende.

Hon bor fortfarande hemma tillsammans med sina föräldrar i ett litet hus en dryg timme från Tokyo. Hon har ett eget rum som är välutrustat med video, CD-spelare och TV. Efter arbetsdagens slut och/eller på helgerna träffar hon ofta sina vänner för att lagom till midnatt ta sista tåget hem. Även hon reser så flitigt hon kan och har råd till. Nu senast var hon i Mexico några dagar under julen.

Mörkret börja lägga sig över Tokyo och kvällslivet tar vid där arbetsdagen slutar. En ny dag väntar med nytt arbete, nya affärer. Säljarna gör sig redo att umgås med sina kunder och kanske vinna ny terräng, redo att möta den närvarande starka marknadsutvecklingen i Japan.

Reportage: Lotta Magnusson

Kanthal Höganäs'

lantbruksverksamhet

– ett kulturarv

Att en internationellt inriktad industrikoncern även sysslar med lantbruk hör inte till vanligheterna. Så är emellertid fallet med Kanthal Höganäs.

Det är inte heller fel påstå att just lantbruksverksamheten inom Kanthal Höganäs utgör koncernens kultur. I dag bedrivs lantbruket under moderna och rationella former i de båda bolagen Kanthal Lantbruk AB och Pilskytten Lantbruk AB. Låt oss nu helt kort se hur lantbruket kan förknippas med koncernens "vagga".

År 1628, samma år som regalskeppet Wasa sjönk i Stockholms ström, startade Trångfors Stångjärnshammare – beläget cirka en km norr om Kanthals nuvarande huvudkontor i Hallstahammar. Några år senare startade en liknande industriell verksamhet, Hallsta Hammare, intill Kolbäckån.

De här båda smedjorna blev embryot till Hallstahammars Bruk (Hallstahammar AB) som 1983 köpte Bulten-Kanthalkoncernen och sedan under det nya koncernbegreppet, Kanthal AB, år 1986 förvärvade Höganäskoncernen.

På 1600-talet var det emellertid lönsammare att driva jordbruk än att idka industriell verksamhet. De båda smedjorna i Hallstahammar var därför tvugna att också hålla sig med jordbruk för att överleva. Till dessa jordbruk hörde ofta stora skogar. Skogen gav bränsle – kol – till ugnarna och åkern producerade mat (livsmedel) till de anställdas lön i form av sk stat.

Flera gårdar från 1600-talet

Ett flertal av gårdarna i Kanthal Lantbruk AB har därför 1600-tals anor. Dessutom är Näs, Rallsta och Åsby gårdar K-märkta (kulturminnen), vilket

innebär ett visst ingrepp i ett rationellt jordbruk. Den Bränneribod som är integrerad med lantbrukskontoret på Åsby gård, Hallstahammar, är ett annat 1600-tals minne. Åsby herrgård tillkom däremot först under 1700-talet.

Lantmästare Yngve Lorenz, Kanthal Lantbruk, har vissa idéer hur man skall binda ihop kulturlivet runt Skantzsjön. Ett av hans önskemål uppfylls nu då en gångbro byggs över viken i Skantzsjön. Den nya bron möjliggör så att en behaglig promenadslinga sammanbinder Brukshotellet, Åsby herrgård, Åsby Kött & Vilthandel, Åsby trädgård, Skantzen-muséet och Skantzöbadet samt en planerad golfbana.

Lantbruksmuseum på Åsby?

– De gamla magasinerna på Åsby vill jag ställa i ordning som lantbruksmuseum. För visedan en cafeteria vid Kött & Vilt-handeln har vi lyckats skapa ett intressant utflyktsmål med många kulturminnen, säger Lorenz.

Sju stora gårdar i Västmanland

I Kanthal Lantbruk ingår de sju gårdarna; Åsby, Näs, Rallsta-Berg, Kvalsta, Ålsätra, Rallsta-Svedvi samt Skästa. Gårdarnas sammanlagda areal utgörs av 650 ha åkermark och 500 ha skog. Så sent som hösten 1985 såldes 12.000 ha skog till skogsbolaget Papyrus för drygt 150 miljoner kronor!

Åsby är huvudgården där lantbrukskontoret också är beläget. Här finns en modern torkanläggning och smedja samt ett modernt viltslakteri i anslutning till populära Åsby Kött & Vilthandel.

På Näs gård finns en stor stallänga med ungdjur och på Rallsta-Berg finns lager för gödning och utsäde. På Kvalsta finns det omkring 200 djur, huvudsak-

ligen ungdjur av köttträs samt rekryteringsdjur till mjölkko-besättningen. Ålsätra är en av lantbrukets betescamp, och Rallsta-Svedvi är växtodlingsgård. Omkring 100 mjölkkor är stationerade på Skästa gård, belägen mellan Västerås och Hallstahammar och därmed lite avskild från de övriga sex gårdarna.

Kanthal Lantbruk omsätter totalt 20 miljoner kr. Av omsättningen härrör 9 miljoner från själva lantbruksverksamheten och hela 11 från Åsby Kött & Vilthandel. Totalt arbetar 19 personer i Kanthal Lantbruk AB.

Lantbruk i slottsmiljö

Pilskyttens Lantbruk AB bedrivs på Christinelunds ägor, beläget mellan Helsingborg och Höganäs. Christinelund och dess slott ägs av Ulf G. Lindén, Lindéngruppen ABs ägare. Kanthal Höganäs AB ingår i Lindéngruppen och Pilskytten är i sin tur dotterbolag till Kanthal Höganäs.

Pilskytten arrenderar därför marker, stall och andra byggnader av Christinelunds ägare. Omfattande förbättringar görs för närvarande i lantbruket och bl a kommer det att uppföras en ny maskinhall, verkstad, kontor och personalrum. Stallen för hästar och kött djur är nu under ombyggnad.

Pilskytten Lantbruk omfattar totalt 296 ha varav 246 ha är odlad, resten utgörs av skog och park. Lantbruket ligger i ett naturreservat.

Christinelund är numera en växtodlingsgård, men det är här som de renrasiga Blonde d'Aquitaine-djuren kommer att finnas. Enligt gårdsmästare Mikael Sving, Pilskytten Lantbruk, kommer det som mest att röra sig om ett 50–60-tal djur; dvs kor, kvigor, kalvar och tjur. Lantbruket har fyra personer anställda.

Christinelund satsar på franska avelsdjur

Christinelunds gård är vackert belägen, med natursköna omgivningar på Kullahalvön. Ägorna gränsar till de gamla fiskelägena vid sundet och en del av markerna är idag naturreservat. Det är på Christinelund som Pilskytten Lantbruk AB, en av koncernens lantbruksenheter, bedriver sin verksamhet.



Jan-Erik Gudmundsson och gårdsmästare Mikael Sving ser fram emot att det åter blir djurhållning på Christinelunds gård.

Mikael Sving kom till Christinelund 1979. Uppvuxen på Stockholms söder blev han av en slump intresserad av jordbruk. Idag är han gårdsmästare på en 296 ha stor gård. För den icke jordbruksinitierade kan det vara svårt att få begrepp om hur stort och omfattande 296 ha är. Enklare uttryckt kan man därför säga att det motsvarar omkring 500 fotbollsplaner, eller drygt 4000 normalstora villatomter.

– Vi håller nu på med omfattande renoverings- och nybyggnadsarbeten på Christinelund, säger Mikael Sving. I den gamla stallbyggnaden har vi ställt i ordning sex hästboxar. Och i den resterande delen av stallet river vi nu ut betonggolvet för att bygga ett helt nytt kostall åt de avelsdjur av rasen Blonde d'Aquitaine vi skall ha på Christine-lund.

Behaglig inomhusmiljö för kötttrasdjuren

– Det är meningen att djuren skall få gå inomhus från mitten av oktober till månadsskiftet mars/april och den här anläggningen kommer att bli toppen-modern. Istället för sedvanligt spaltgolv kommer djuren få tillgång till djupströbädd. Det är inte billigt, men det blir betydligt trevligare för djuren, fortsätter Mikael Sving.

Gårdens personalstyrka är inte stor. Förutom Mikael Sving finns det ytterligare en anställd för lantbruks-sysslorna, samt en trädgårdsmästare. En lantbrukselev skall anställas under våren. Nu innan vårbruket kommit igång, är alla sysselsatta med arbetet att bygga om stallet samt göra service på maskiner och redskap.



Christinelunds trädgårdsmästare Jan Pettersson har en mycket stor parkanläggning att vårda. I bakgrunden Christinelunds slott.

Som mest har Christinelund haft 250 köttdjur. Under senare år har inriktningen varit växtodling. På gården odlas höstvetete, höstraps, råg och vårkorn. Dessutom odlas även konservärtor åt Findus och gräsför till Weibulls med stor framgång.

Rekordskörd i fjol

– 1990 var ett bra år, säger Mikael Sving. Jag tror vi aldrig tidigare tagit en så bra skörd som då. Vi odlade höstvetete på drygt 100 ha och fick en snittskörd på drygt 7000 kg/ha. För ärtor blev det också rekordskörd med 6700 kg/ha, medan utfallet blev något sämre än väntat för rapsodlingen.

– Vi har kontrakt på det mesta vi odlar, vilket innebär en säker avsättning. Kontrakten skall vi vara rädda om. Risk finns annars att man står med stora partier som man får skänka bort.

Odlingen av konservärtor och gräsför sker exempelvis på kontrakt. Christinelunds styva lerjordar är mycket svårbrukade. Gräsförödling har en mycket positiv inverkan på jordarnas struktur. Till nästa år hoppas man därför kunna utöka denna odling från 20 ha till 30 ha.

Rationellt jordbruk

Den svenska jordbrukspolitik med för rationaliseringar. Det innebär att man på Christinelund istället för att

plöja kommer att kultivera jordarna samt att använda maskiner som harvar och sår samtidigt.

När avregleringen är helt klar 1995 gäller det att stå rustad mot den väntade konkurrensen från EG-länderna. Satsningen på avelsdjur är ett led i detta.

– Ulf Lindén är personligen mycket intresserad av djuren och verksamheten här på gården. Han har sin bostad här och kan därför mycket nära följa vad som pågår. Hans stora intresse för lantbruk och villighet att investera gör jobbet också mycket spännande och intressant för oss anställda, fortsätter Mikael Sving.

Spännande satsning på franska avelsdjur

Satsningen på avelsdjur ser Mikael Sving som mycket intressant. Rasen Blonde d'Aquitaine kom till Sverige först 1987. Direktöversatt betyder namnet "Blondinen från Akvitanien". Geografiskt kommer rasen alltså från sydvästra Frankrike i närheten av bergskedjan Pyreneerna, som bildar Frankrikes gräns mot Spanien.

Som namnet säger är det frågan om mycket ljusa djur. Viktiga egenskaper för biftdjur är att det skall produceras så mycket kött per djur som möjligt till lägsta kostnad. Detta lever Blonde d'Aquitaine verkligen upp till. Slutvikten på de fullvuxna djuren är mycket



hög. För tjurarna kan man räkna med en vikt på 1200–1400 kg, medan vikten på de vuxna korna är 800–1000 kg. Slutvikten, tillsammans med den relativt låga benprocenten, innebär att rasen är överlägsen vad beträffar såväl slaktutbyte som köttkvalitet. Som jämförelse kan nämnas att en vanlig "svensk kossa" väger ca 550 kg!

Jämfört med de svensk SRB-kalvarna så är de här kötttraskalvarna större när de föds. Djuren är därtill lugna och fogliga. Tom Blonde d'Aquitaine-tjuren, som finns på lantbruket i Hallstahammar ger intryck av att vara en snäll och kelig supertungviktare. Med andra ord en trevlig gynare och "karla-karl". Det är i egenskap av det sistnämnda han skall försörja sig.

Tjuren, som är ett imponerande köttberg och hög som en häst över manken, kom till Sverige via England våren 1989. Den var då 1,5 år gammal och kostade 60.000 kr. Två år senare, och ännu inte fyra år gammal, har han tjänat in vad han kostade i inköp. Den renrasiga tjurens sperma är mycket efterfrågad. På Kanthal Lantbruk i Hallstahammar har de två senaste våren totalt 80 kalvar fötts efter tjuren. Tjuren nedärver dess-

utom mycket lätta kalvningar, vilket medfört att inga manuella insatser vid kalvning behövs.

Surrogatmammor

– På Christinelund finns ännu så länge endast ett par kor och kvigor av Blonde d'Aquitaine-rasen. Så fort stallet är ordningställt kommer de att få sällskap av fler avelsdjur. Vi räknar också med att sälja embryon, medan korsnings-aveln kommer att vara förlagd till Hallstahammar, tillägger Mikael Sving.

Nutida embryo-teknik har medfört att Christinelund-djurens första kalvar fötts av "surrogatmammor" i Hallstahammar! Hur är detta möjligt? Så här svarar Yngve Lorenz:

– För det första är det frågan om en helt oblodig överföring, en form av seminering. Först semineras kon och vid rätt tidpunkt sköljs hon på embryon. Vid sköljningen kan man finna upp till 18 livsdugliga ägg, statistiskt är fem normalt. Dessa antingen fryses ned eller läggs in direkt i en annan ko – surrogatmamman. Undersökningar visar att det erhålls omkring 10 procent sämre dräktighet med frysta embryon än med färska.

Det här betyder i klartext att en ko kan vara ursprunglig mor till många nyfödda kalvar varje år utan att behöva kalva. Precis som en tjur kan vara pappa till hundratals kalvar utan att ens sett rumpan på en ko. Den här tekniken har vidare inneburit att många svenska SRB-kossor just nu går och bär på betydligt värdefullare, Blonde d'Aquitainekalvar!

Nu finns det ändå vissa begränsningar för den här formen att producera kalvar. För efter det att man sköljt en ko på embryon två gånger, låter man henne alltid föda fram en kalv.

På en gård av Christinelunds storlek finns det alltid något att göra säger Mikael Sving. Under vintermånaderna har man t ex hållit på med bygget och gjort maskinservice.

– För att sedan i mitten av mars lägga kväve på jordarna och eventuellt kanske vi också kan så på tjälen mars, säger han.

– I april månad är så vårbruket i full gång. Därefter följer gödning samt ogräs- och svampbekämpning innan gräsfrötröskningen startar i juli. Sedan är det dags att börja skörda de olika grödorna. Ja, sedan är vi inne i september och då är det tid för höstsådden, omtalar gårdsmästare Mikael Sving.

Mjölkkor och köttbutik basen för Kanthal Lantbruk

Avregleringen som avslutas år 1995 innebär en ändrad kurs för det svenska lantbruket. Det anser i allafall lantmästare Yngve Lorenz, Kanthal Lantbruk AB i Hallstahammar.

– Slopade mjölksubventioner väntas bli leda till att antalet svenska mjölkkor, som i dag är 570.000 djur kommer att minska till 420.000. Kött djursstammen som omfattar 70.000 djur, väntas öka till närmare 250.000. Spannmålspriset sänks med ca 35 procent under avregleringsperioden, vilket innebär att det knappast kommer att täcka de rörliga kostnaderna.

Den nya livsmedelspolitiken innebär också att stora åkerarealer inte längre behövs. Sverige har därför ca 800.000 ha jordbruksmark för mycket. Staten lockar därför den svenska bonden med ett omställningsbidrag på ca 10.000 kr/ha om han slutar att odla prisreglerade grödor som spannmål, oljeväxter m.m. Bidraget kan han använda för att

plantera skog, extensivt bete med kött djur, bioenergiödling m.m.

– Den svenska lantbrukskooperationen kommer att drabbas hårt av avregleringen, själva grundideologin för dess verksamhet försvinner, tillägger lantmästare Yngve Lorenz.

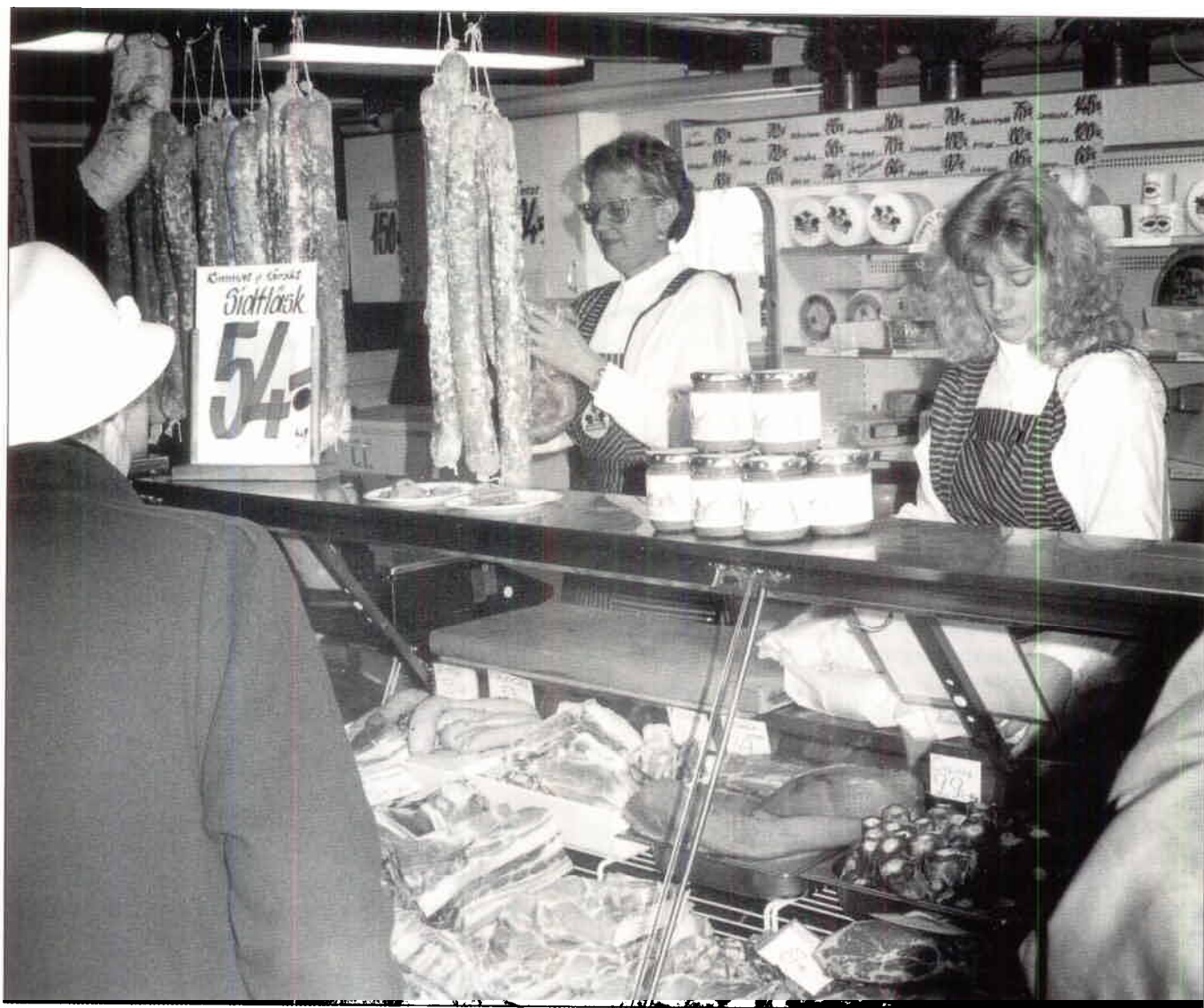
Oviss etanol-satsning

I slutet av februari i år slog en energiproposition fast att de bönder som väljer att odla spannmål för etanolframställning på överbliven mark kan få omställningsstöd. Stödet betalas inte direkt till bonden, utan en viss del går till den etanolfabrik som beräknas vara i produktionen 1992/1993. Bonden garanteras därmed avsättning för grödan och får fortsätta odla spannmål med sin nuvarande produktionsapparat.

När det gäller framställning av etanol (ren alkohol) som skall blandas i bensinen – fem procent etanol i en liter bensin – finns det också många skeptiker som tror att det inte finns någon marknad för detta. Svenska Lant-



Lantmästare Yngve Lorenz, Kanthal Lantbruk, har ansvaret för en av de största lantbruksenheterna i Västmanland.



Åsby Kött&Vilthandel har blivit en turistattraktion i Hallstahammar.

männens riksförbund är entusiastiska och tror på en satsning på etanol. Petroleumindustrin är mindre entusiastisk och kallar omställningsstödet en subvention åt bönderna så de kan bli av med sin spannmål.

Av det här förstår man att de som idag driver lantbruk i Sverige, står inför en stor omställningsprocess. Helt naturligt finns det mycket oro inför framtiden.

Satsar på köttbutiken och köttasaveln

För Kanthal Lantbruk, som omfattar 650 ha åkermark och 500 ha skog, är däremot inriktningen klar, enligt Yngve Lorenz:

– Vi skall producera kött till vår egen köttbutik, samt öka antalet nötkreatur från nuvarande 360 djur till omkring 400. Nuvarande mjölkbesättningen om 100 djur behåller vi och sedan blir det fortsatt satsning på korsningsavel med "Blonde-rasen".

Utöver detta ansvarar även Kanthal Lantbruk för representationsjakten i Ramnäs. Den skog Kanthal sålde 1985 hade också fina jaktmarker. I samband med försäljningen tecknades ett tioårigt jaktarrende med option på ytterligare arrende. Det vilt som skjuts i skogarna går till Åsby Kött & Vilthandel, som bl a har eget viltslakteri.

Idén till Åsby Kött & Vilthandel är ursprungligen Yngve Lorenz'. Han presenterade sina planerna för Ulf G. Lindén och styrelsen för Kanthal Höganäs, som gav klartecken för start av butiken. I april 1989 öppnades så Hallstahammars nya turistmål. År 1990 omsatte Åsby Kött & Vilthandel 11 miljoner kr och hade tio anställda. Som jämförelse kan nämnas att själva lantbruksrörelsen i Kanthal Lantbruk omsätter nio miljoner kr.

– Idén med Åsby Kött & Vilthandel är att vi kontrollerar hela kedjan från uppfödning till försäljning. På det viset

saluför vi verkligt kvalitetskött till normala priser, förtydligar Lorenz. Det mesta man ser i butiken kommer från våra egna lantbruk. Köttet möras genom att hängas. Det är en gammal tidsödande metod som numera ofta inte används, men som vi anser nödvändig för att få fram den bästa kvaliteten.

Noggrann kontroll

– När det gäller varor vi inte framställer själva är vi lika noggranna. Vi har tex valt ut en leverantör som föder upp grisar på ett vegetabiliskt foder helt fritt från kött- och fiskmjöl. Grisarna på Åsby är vidare garanterat medicin- och antibiotikfria. I kvalitetsbegreppet ligger också egen charktillverkning, eget rökeri och förstås egen styckning. Lägg sedan till att vi har mycket duktig och servicemedveten personal, så är det lätt förstå att "köttboden" har fått en stor och köpstark kundkrets, fortsätter Yngve Lorenz.

Enligt lantmästare Lorenz kommer omkring 70 procent av kunderna från orter utanför Hallstahammar. Varje kund handlar för i genomsnitt 250–300 kr.

Kanthal Lantbruk är en av Mellansveriges större lantbruksenheter. Yngve Lorenz säger i likhet med Mikael Sving, Pilskyttens Lantbruk, att fjolåret var ett mycket bra skördeår med en genomsnittsavkastning på 6010 kg/ha, vilket är drygt 15 procent högre än de senaste sex årens genomsnitt för Kanthal Lantbruk.

Högproducerande mjölkkor i Hallstahammar

– Vi odlar mest spannmål, vall, ärtor och oljeväxter, fortsätter Lorenz. Sedan har vi hundratals ungdjur och ungefär 100 mjölkkor att sysselsätta oss med. Våra mjölkkor är högproducerande och har goda värden beträffande fett- och proteinhalt.

Yngve Lorenz kom till Hallstahammar år 1975. Dessförinnan hade han under en tioårsperiod varit lantbrukstjänsteman i Skåne. Vad anser han då utgöra skillnaderna mellan skånskt och västmanländskt jordbruk:

Cuddles har hittills varit en bra investering. En "Blonde-tjur" väger som fullvuxen 1200–1500 kg.

Foto: Mats Källstig/IDÉ-bild



Yngve Lorenz och den första av Blonde d'Aquitaine-tjurens renrasiga avkomor på Kanthal Lantbruk.

Bättre och jämnare jordar

– Vi här i Mellansverige har nog bättre, starkare och jämnare jordar, medan Skåne har det bättre klimatet och därmed får större skördar. De skånska bönderna kan också ha en helt annan växtföljd och odla lönsammare grödor än vi i Mellansverige. Mot detta skall då ställas att man i Skåne måste förränta ett betydligt högre markpris.

Kanthal Lantbruks skogsareal, 500 ha, bidrar mycket litet till ekonomin. Stora skogsvårdsinsatser har emellertid gjorts de senaste åren. Det dröjer därför några år innan lantbruksenheten tjänar några pengar på skogen.

Vi avslutar besöket på Kanthal Lantbruk genom att besöka Åsby Kött & Vilthandel. Redan vid öppningsdags har många kunder kommit. De flesta är stamkunder som kommer varje vecka och köper av "köttbodens" många delikatesser.

Kanthal Höganäs är verkligen en anorlunda och spännande koncern, som har såväl lantbruk som köttbod som resultatenheter.

En simkunnig tös ifrån Kolbäck i Kolbäcksan simmade så käck; Men strömmen den drog och baddräkten tog så numera simmar hon helt näck.

Rolf Fredin, Kanthal AB

Bondgubben Pål ifrån Åmål tyckte att gumman var småsnål. Han kunde va'tt runn men var mager och tunn. Soppan var bara vatten och kål.

Harriet Nielsen, Höganäs AB

Det var en knegare i Höganäs som drabbades av en verklig fadäs han skattade ärligt och sant hans hustru gjorde likadant resultat: bådas ekonomi i baisse!

Lennart Gunnarsson, KHAB

Utbildning i focus i Hallstahammar

Med start i maj 1989 intensifierade Kanthal AB i Hallstahammar sitt program att utbilda sin personal. Senaste projektet är en omfattande chefsutbildning som direkt kommer att beröra var sjunde anställd, förutom det förväntade positiva resultat utbildningen skall ha på övriga anställda.

– Det är bra för såväl företaget som de enskilda medarbetarna att kompetensnivåerna höjs. Utbildningen måste ses som en investering och inte som en kostnad. Tanken på Kanthal är att ansvaret för arbetet skall så långt som möjligt överlåtas till grupper och enskilda, därför krävs ökat utbildning av vår personal. Med ökat ansvar och arbetsinnehåll följer också ökad arbetstillfredsställelse för individen, säger Margareta Silfver, utbildningsansvarig på Kanthal.

En partsammansatt utvecklingsgrupp bestående av vice VD Per Johansson, Margareta Silfver och ordförandena i METALL, SIF, SALF och CF träffas kontinuerligt för att samordna de behov av kurser som föreligger. Som exempel kan nämnas just chefsutbildningen. Den kom till som en följd av en brett upplagd enkät, som gjordes av konsultföretaget Holmlöv International AB. Drygt 76 procent av personalen ansåg sig vara mycket tillfredsställda med att vara anställd på Kanthal.

Slutsatsen om företaget blev att "Kanthal hävdar sig väl i jämförelse med andra svenska internationella verkstadsföretag. Personalen trivs med sitt företag och har klara mål i sitt arbete. Men det relationsorienterade ledarskapet kan kraftigt förbättras."

Blir bättre chefer

Cirka 110 chefer och fackliga gruppordföranden kommer nu att seminarieutbildas. I utbildningen, som omfattar totalt sju dagar per man, håller arbets-



Margareta Silfver, utbildningsansvarig på Kanthal AB.

psykologen Per Åke Lundström, Beteendevetenskapliga Institutet. Två och ett halvt år tar det innan alla cheferna genomgått utbildningen, men då skall det förhoppningsvist också märkas att de "gnuggats" i ämnen som:

- Att våga vara chef
- Positivt tänkande
- Konflikthantering
- Bra information

Fortbildning för arbetsledare

Samtliga arbetsledare på Kanthal genomgår även en omfattande teknisk utbildning. Där ämnen som produktionsteknik, produktionsekonomi, kapitalrationalisering, data m m ingår. Den är upplagd på 16 veckor och omfattar 145 timmar. Utbildningen avslutas med ett praktikfall. Dessa kurser hålls av ett utbildningsföretag som heter Kompetensutveckling i Hallstahammar AB tillsammans med interna lärare.

– En liknande, men kortare utbildning, erbjuds nu alla operatörer. Det blir tre kurser under våren och två till hösten. Och vi fortsätter tills alla som vill

har gått utbildningen, säger Margareta Silfver.

Drageriet står på tur

Förutom detta kommer ca 100 anställda i Drageriet att utbildas internt i material- och produktionsstyrning. Det blir fem utbildningstillfällen med 20 deltagare i varje kurs.

– Vi använder oss i många fall av interna lärare. Så är det t ex med utbildningen på Macintosh. Vi har användargrupper på olika programvaror, och där ansvarar till stor del Kanthals avdelning för administrativ utveckling för utbildningen, fortsätter Margareta Silfver.

Språkutbildning på arbetstid

– Naturligtvis är det många kanthalare som också läser språk. Den möjligheten har ju alltid funnits här och nu sker språkutbildningen i samarbete med KomVux. Ett 80-tal läser engelska och tyska på arbetstid en dag i veckan mellan 15 och 17.

Ungefär 1,5 miljon kronor satsar Kanthal i år på den här formen av per-

sonalutbildning. Detta är naturligtvis exklusive externa konferenser och liknande. Av de tre divisionerna är det i synnerhet Elvärmeteknik och Bimetall som hundraprocentigt utnyttjat de interna utbildningsvägarna.

– Just nu håller vi på att avsluta Företagsspelet med personal från Vals- och smältverken, säger Margareta Silfver och tillägger:

Viktigt både för individen och företaget

– Det gäller även för oss att kunna motivera personalen att komma till våra utbildningar eftersom det är en viktig del i utvecklingen både för individen och företaget. En del känner tyvärr lite osäkerhet inför att gå på kurs.

Tage Eriksson, Metalls ordförande, tror att denna attityd beror på att utbildning är så nytt för det stora flertalet anställda:

– Det är ju först nu som utbildningen satts i focus på Kanthal och personligen tycker jag det är något av det bästa som hänt på företaget. Eventuell "osäkerhet" tror jag därför beror på att det är nytt och ovant. Av den personal som gått specialutbildningar har jag hört hur fantastiskt bra kurserna varit, sådant är roligt att höra.

– När det sedan gäller kursutbuden, tycker jag att alla områden också blivit väl tillgodosedda, säger Tage Eriksson.

Prosit underlättar arbetet för Höganäs ekonomipersonal

PROSIT, var namnet på en av de sju dvärgar som Snövit levde tillsammans med i form av storfamilj. Nu har PROSIT kommit till Höganäs AB, inte i egenskap av dvärg, utan som ett sofistikerat och användarvänligt ekonomisystem. Det togs i bruk vid årsskiftet, men det är inte förrän nu under vårmånaderna som flertalet anställda vid Höganäsbolaget kommer att märka av förändringen. Först att jobba med systemet var personalen i Kassen.

– Fast det är nog inte dvärgen som fått ge namn åt vårt ekonomisystem, rättar Kurt-Eric Engblom, Ekonomiavdelningen på Höganäs AB. Det är snarare det latinska ordet prosit, som betyder "må det gagna" som ligger till grund för namnet.

Personalen på Ekonomiavdelningen har haft ett par arbetssamma månader. Jämsides med det tids- och resurskrävande boksluts-arbetet har man också skolat in sig på det nya systemet. Vilka är då huvudskälen till att Höganäs AB, i likhet med tidigare Höganäs Eldfast AB, satsar på ett nytt ekonomisystem?

Så här svarar projektledaren, Kurt-Eric Engblom. Han ingår även i den arbetsgrupp som skall se till att det nya systemet kommer i drift:

Stordatorn skrotad

– Bland avgörande faktorer var t ex de höga driftkostnader som hängde samman med stordatordriften. Det nya systemet innebär vidare att den ekonomiska informationen blir mera lättåtkomlig. Dessutom ökar möjligheterna att sortera och anpassa den ekonomiska information vi har behov av.

Tidigare har Creator Datas stordator använts. Stordatorn tillhör nu en svunnen epok och i början av mars skrotades den. För det nya ekonomisystemet köptes en IBM minidator AS 400. Mjukvaran, dvs datorprogrammet står WM-data Ekonomisystem AB för.

Arbetsgruppen består förutom Kurt-Eric Engblom av ekonomichef Sven-Åke Olsson, Mats Ebbesson, Karin Olsson, Ursula Joneus, Eskil Berg och Claes Cronkvist. De två sistnämnda är hemmahörande på Kanthal Höganäs-koncernens dataföretag Creator Data AB. De övriga har sin arbetsplats på Ekonomiavdelningen. I arbetsgruppen har dessutom Jörgen Svensson, WM-data i Malmö ingått.

Arbetsgruppen bildades ifjol. Det första gruppen gjorde var att ta fram en kravspecifikation och begära in offerter från olika leverantörer.

– Tillsammans utvärderade vi ett antal ekonomisystem innan vi fastnade för PROSIT. Totalt har anslagits 4,7 miljoner kr för projektet, säger Kurt-Eric Engblom.

I egenskap av projektledare har Kurt-Eric nästan uteslutande arbetat

med genomförandet av PROSIT. Det har inneburit att tillsammans med arbetsgruppen ta fram en ny ekonomimodell, anpassningsarbete med förssystem tillsammans med Creator Data. Kurser för ekonomiavdelningens personal samt ett 20-tal informationsmöten med personal på kontor och fabriker.

Modernt konteringssystem

– I samband med att vi beslöt gå över till ett nytt ekonomisystem bestämde vi oss också för att lämna den gamla kontostrukturen och gå över till en ny struktur som bygger på baskonton. Det är samma system som moderbolaget Kanthal Höganäs använder, säger Kurt-Eric Engblom.

Kurt-Eric är medveten om att det nya konteringssättet i början kan vålla en del huvudbry. Men det tillför också nya viktiga begrepp och dimensioner för redovisningen. Det medför också att man snabbare får fram en resultat- och balansräkning.

– Våra gamla underkonton blir med den nya konteringen baskonton, förtydligar Kurt-Eric som tror att alla snabbt kommer att sätta sig in i bas-

– *PROSIT-systemet innebär att den ekonomiska information blir mer lätt-åtkomlig. Samtidigt passar vi på att gå över till ett nytt, modernt konteringssystem, säger PROSITs projektledare Kurt-Eric Engblom.*



kontoplanen och dess fördelar. Tex att få reseräkningarna specificerade på konton för logi, traktamenten och rese-kostnader.

– Dessutom kan vi nu kontera på flera begrepp samtidigt, vilket ger möjlighet till variabel redovisning. Att ha möjlighet att registrera flera olika mått som tex belopp, kvantitet och timmar, fortsätter han.

Start med redovisningen

– Vi har startat med redovisningsbiten, men senare i höst skall vi komma igång med kundreskontra och vid årsskiftet 1991/1992 är turen kommen till leveranstörsreskontran.

Projektledaren glädjer sig åt att tidsplanerna har hållits. Vidare har arbetsgruppen tagit fram och distribuerat en informativ Ekonomihandbok. Förutom kontoplan och konteringsanvisningar kommer den att innehålla en mängd viktiga uppgifter och regler, tex attest-funktioner, rapportplan och registre-ringsbeskrivningar.

I början av mars gjordes det första månadsbokslutet för perioden januari–februari. Någon vecka senare – i mitten av månaden – distribuerades de första kostnadsrapporterna.

Hur pratsam och ambitiös är Du på tjänsteresorna?

Härförleden, flygande från Frankfurt till Köpenhamn, hade jag två intressanta upplevelser som kanske kan ge oss något att tänka på lite till mans.

I bussen ut till planet blev jag stående intill en svensk och en dansk, som båda hade varit på en datakonferens. De kände tydligen inte varandra tidigare, men under den ganska tidskrävande bussturen hann de avhandla ett flertal gemensamma bekanta samt för- och inte minst nackdelar hos av respektive företags marknadsförda datorer med tillbehör.

Väl i planet blev jag sittande intill en ivrigt arbetande tysk, med titeln Dr (namn, titel och företag framgick mycket klart av olika bagagebrickor, etiketter, brevpapper etc.). Under större delen av resan var han mycket ambitiöst sys-selsatt med att gå igenom en utredning om utveckling av sitt företags produkter med detaljerade uppgifter om olika faser i arbetet. Utredningen var maskin-skriven, som det föreföll föredömligt välstrukturerad och lättläst. Ingen större konst att i stort sett ordagrant läsa utredningen från min plats om jag så hade önskat.

Några mer omfattande kommentarer till ovanstående torde förmodligen inte behövas. Personligen kunde jag inte undgå att något öka mina kunskaper om vissa datorer. Jag skulle även ganska enkelt kunnat komma över konfi-dentiell information beträffande en ganska speciell produkt från ett visst företag, om jag haft de kunskaper som behövdes. Och det kunde jag ju ganska lätt haft.

Hur pratsamma och ambitiösa är vi själva när vi reser? Vem kan sitta bredvid oss med tillräckliga kunskaper för att tillgodogöra sig uppsnappad informa-tion? I så fall kan det kanske bli en ganska dyrbar ambition!

Torvald Odelid

"MADE IN SWEDEN – snart bäst igen!"

MADE IN SWEDEN var under 1950- och 1960-talen ett kvalitetsbegrepp världen utöver. Svensk kvalitet stod då för det som många konkurrentländer också ville uppnå, men som de på den tiden inte klarade av. Men tiderna har förändrats. I AB Sverige är vi i dag inte längre lika duktiga att gnetas som förr. Under de två sista decennierna har kvalitet fortfarande varit honnörssord inom svensk industri, men konkurrentländerna är minst lika bra och i många fall bättre än oss. För att tala i idrottstermer, så har AB Sverige degraderats från högsta divisionen till en lägre.

Nu skall det bli ändring på detta förhållande. **MADE IN SWEDEN** skall under 1990-talet putsas upp till sin forna glans. Svensk Industri kan bli bäst i klassen igen. Det tror i alla fall AB Volvos fd VD, Gunnar L. Johansson, nybliven ordförande i Rådet för svensk kvalitet och styrelseledamot i Institutet för kvalitet, som nyligen bildats.

Goda förutsättningar återta ledarpositionen

Gunnar L. Johansson anser att Sverige har goda möjligheter att återta sin position i industrivärlden. Förutsättningarna är mycket goda – anser han – då det i Sverige finns bra utbildningar, skickliga ingenjörer, liksom ett sällsynt samarbetsklimat mellan företag och fackliga organisationer. Dessutom tänker vi i Sverige mindre hierarkiskt än i många konkurrentländer.

För Gunnar L. Johansson är kvalitet en filosofi, närmast en livsåskådning som skall genomsyra allt i ett företag.

Historiskt sett restes krav på kvalitetssystem först från försvars- och offshore-industrierna men tillämpas idag i alla delar av industrin. Det finns ett internationellt standardiserat kvalitetssystem, ISO 9000-serien, som är antaget i ett 20-tal olika länder. Dessa system innehåller principer, rutiner och metoder som styr kvaliteten i produktens alla framtagningsfaser.

I Sverige är standarden utarbetad av SIS – Standardiseringskommissionen. Affärsområdena i Kanthal Höganäs-

koncernen har valt att arbeta efter ISO 9001, vilket är det mest heltäckande systemet.

Specialpulver först med egen kvalitetspolicy

I Höganäs har kvalitetstänkandet sedan en tid tillbaka högprioriterats inom affärsområdena. Först att utarbeta och anta en ny kvalitetspolicy var affärsområde Specialpulver (numera en division i affärsområde Höganäs). Tidigare fanns en policy från 1985 för Metallurgi, som gällde såväl Metallpulver som Specialpulver. Kvalitetspolicies finns nu även i affärsområdena Höganäs och Höganäs Eldfast.

Även om affärsområdenas kvalitetssystem skall vara dokumenterat och tillmötesgå krav och riktlinjer i ISO 9001, så skall det inte bara uppfattas som en samling normer. Kvalitet är heller inte bara förknippat med våra produkter, utan lika mycket med hur vår kontaktyta mot kunden fungerar. Kvalitet är med andra ord; god telefonkultur, att kunna leverera i tid, ha lämpliga förpackningar, hjälpa kunden lösa problem, ge ett gott intryck när kunden kommer till Höganäs, hur kunden uppfattar oss m.m. m.m.

Högt ställda mål

Per Engdahl, Metallpulver, Hans Hallén, Specialpulver, och Eric Elgebrant, Eldfast, är ansvariga för respektive enhets kvalitetssystem. Förutsättningarna har varit helt olika, även om

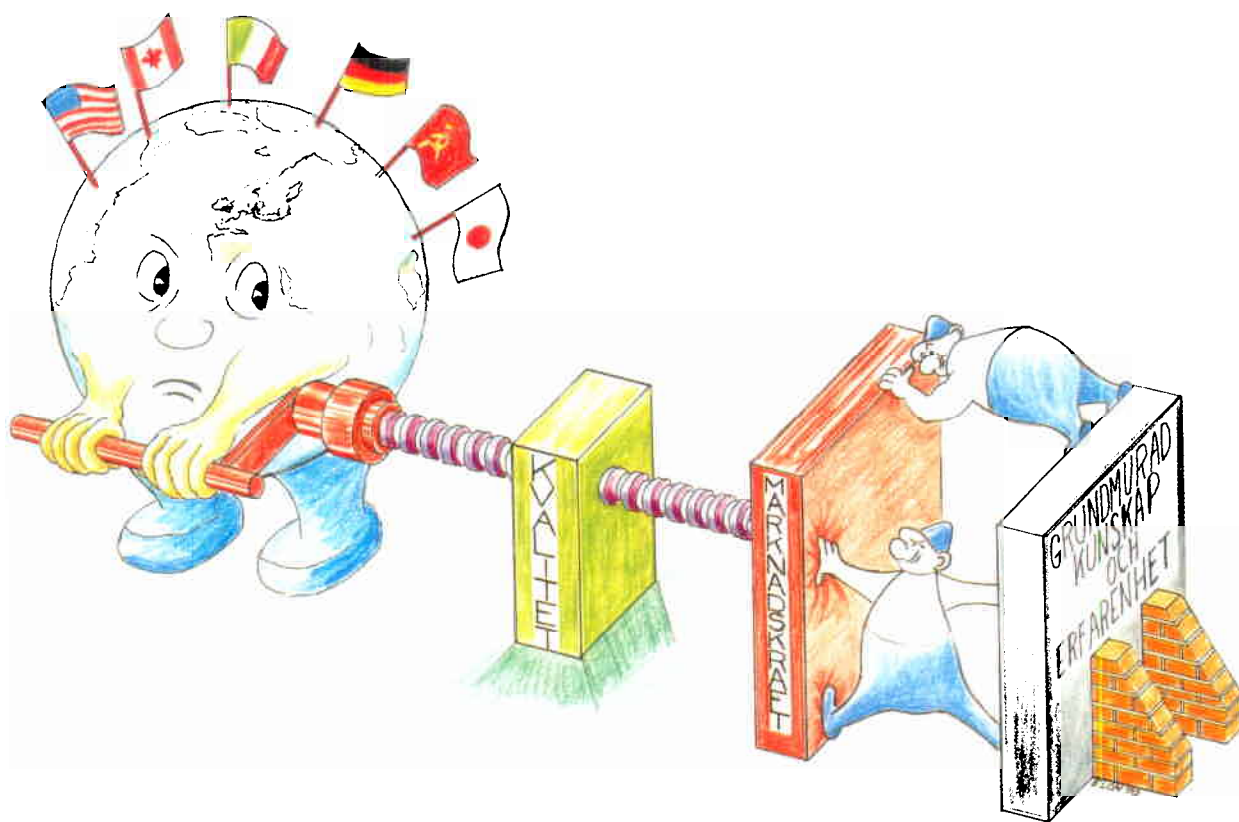
målet är detsamma. Nämligen att bli kvalitetscertifierade hos Lloyds eller Norsk Veritas, och därmed för kunder och leverantörer kunna ge uttryck för strävan att vara ytterst kvalitetsmedvetna.

Specialpulver har tex en relativt avgränsad verksamhet med 35 anställda men med produktionsenheter, både i Höganäs och Coldstream i Ath. På Metallpulver (affärsområde Höganäs) engageras 25 personer, därav fyra på heltid, i arbetet med kvalitetssystem. Avdelning för kvalitetssystem har funnits i många år, men har nu i egen-skap av stabsenhet fått större och betydelsefullare profil, omtalar QA-chefen Per Engdahl. På Höganäs Eldfast håller Eric Elgebrant i det mesta som gäller kvalitetssystemet och ansvarig på Specialpulver är enhetens FoU-chef Hans Hallén.

I intilliggande artiklar kan du läsa mer om affärsområdenas kvalitetssystem, dess uppbyggnad och samordning, hur det påverkar arbetssätt, rutiner och attityder samt hur man kan ställa upp kvalitetsmål.

*Höganäs-Bjuf känt för sitt fina tegel
bör göra till sin gyllne regel
använd kunskapen som finns
bland anställda män och kvinnas
så kan man köra för fulla segel.*

Kjell Ekdahl, Höganäs-Bjuf AB



Höganäs' kunder ställer hela tiden högre och högre krav på kvalitet. Kunderna är i sin tur hårt pressade av sina kunder. Teckningen där de utländska konkurrenterna försöker sätta press på Höganäs med hjälp av kvalitet, skall tolkas som att "vi" kan stå emot pressen bl.a. med hjälp av en grundmurad kunskap och erfarenhet.
 Illustration: Elon Lonningen

"Viktigt göra rätt från början"

– Den här avdelningen har funnits i många år, men har nu status som stab och det har gett oss större profil, säger Per Engdahl ansvarig för kvalitetssäkring på Metallpulver. Satsningen på ett totalt kvalitetssäkringssystem präglar nu allt arbete inom affärsområdet.

– För att erhålla bra kvalitetssäkring är det en del viktiga bitar som måste uppfyllas. Vi måste ha ett fungerande kvalitetssystem. Vi har antagit en policy som är företagets och alla anställdas viljeinriktning. Varenda anställd inom affärsområdet känner vid det här laget till kvalitetspolicyen och de skall också ha fått policyn förklarad av sin närmaste chef. Syftet med policyen är att förmå alla medarbetare att dra åt samma håll.

– Vår policy är dessutom mycket kraftfull och det är verkligen en styrka

att använda den mot en kund, att tala om för kunden att vi håller vad vi lovat.

– Arbetet med att genomföra kvalitetssäkring har också företagsledningens aktiva stöd. Affärsområdets styrgrupp med Claes Lindkvist i spetsen är mycket engagerad i detta arbete.

Per Engdal har många duktiga medarbetare till sin hjälp, vilket kan behövas då affärsområdet förfogar över mer än en produktionsenhet.

– Vi går nu vidare med att dokumentera rutiner och skriva ned dessa. Det kan verka vara ett onödigt arbete, men det förhåller sig tvärtom. Genom att skriva ned rutiner blir t.ex. ansvar klart och vi kan effektivisera vårt arbete.

Kraven ökar

Höganäs har mycket bra kvalitet på sina produkter. Trots detta ökar kraven från kunderna och det gäller därför att stän-

digt förbättra kvaliteten. Kunderna är nämligen i sin tur mycket hårt pressade av sina kunder, framförallt bilindustrin. Höganäs' konkurrenter arbetar även dom mycket hårt med kvalitetsfrågor, vilket sätter press på Höganäs att hela tiden ligga steget före.

– Vi märker de ökade kraven och det är viktigt att vi inte slår oss till ro. Fastän bra kvalitet så ökar antalet reklamationer. Vi måste inse att även våra konkurrenter är duktiga på att tillverka pulver.

Genom att kombinera kvalitet och kostnadseffektivitet skall Höganäs AB stärka sin ställning på marknaden.

"Lära oss göra rätt från början"

– Det är så enkelt som att göra rätt från början, att lösa eventuella fel redan vid källan, fortsätter Per Engdahl. Det är betydligt enklare och mer lönsammare

att att producera kvalitet än att kontrollera densamma.

Per Engdahl inser också vikten av att konkretisera detta med kvalitet så att alla anställda oavsett befattning eller arbetsuppgifter ser hur det berör dem.

– Vi ställer nu upp olika slag av mätbara och påverkbara kvalitetsmål i form av nyckeltal för varje produktionsenhet. På sikt avser vi att knyta kostnader till målen, men nu i början kommer vi att använda andra parametrar, kopplade till de krav kunden har. T ex jämnhet i pulver, antalet reklamationer.

Vad är kvalitet?

– Ordet kvalitet har en mycket vid betydelse. Förutom att leverera en produkt som uppfyller det krav som kunden ställt måste vi också leverera rätt produkt vid rätt tidpunkt. Kvalitet är också vår förmåga att ge teknisk service åt kunden, att på ett korrekt och snabbt sätt besvara frågor och klagomål, utveckling av nya produkter som hjälper kunden att producera nya och svårare komponenter. Begreppet kvalitet omfattar även rent intern verksamhet, t ex Bohus leveranser till Höganäs. Vad skall de leverera för pulver? Det gäller även Svampverkets leveranser till Pulververket.

– Vi har haft stor hjälp av vår samarbetspartner Hoeganaes Corp. i USA och vi skall även sammanträffa med



Per Engdahl, QA-ansvarig, Eirin Bradin, Sven-Ive Persson och Krister Olsson arbetar på heltid med kvalitetsfrågor på Höganäs AB.

representanter från Kanthal i Hallstahammar för erfarenhetsutbyte. Vi har ett mål, och det är ett certifierat kvalitetssystem. Vi hoppas ha hunnit dit under år 1992, tillägger Engdahl.

– Våra kunder gör ständigt revision hos oss och det är en tuff procedur. Ford har mycket höga krav och de har blivit ledande för många andra. Ett certifierat system kommer därför att underlätta försäljningen i Europa.

Alla måste ställa upp!

– För att vi skall lyckas måste alla medarbetare inse sin stora roll i genomförandet. Alla kan och skall aktivt bidra. Det minsta man kan göra är att

säga till om man konstaterar något är dåligt i rutiner och metoder, säger Per Engdahl avslutningsvis.

Metallpulvers kvalitetspolicy:

”En grundförutsättning för Affärsområdets fortsatta positiva utveckling är vår förmåga att kostnadseffektivt tillverka produkter med högt ställda kvalitetskrav.

Det är vår policy att enbart leverera produkter med rätt och jämn kvalitet. Produkterna skall överensstämma med kundernas förväntningar och avtalade specifikationer. Vårt kunnande och agerande skall vara av sådan hög kvalitet att detta utgör basen för goda och långsiktiga kundrelationer.”

Specialpulver hoppas på certifiering hösten 1991

Hösten 1989 kontaktade Hans Hallén, Specialpulver, sina kolleger Hans Hedström, affärsområde Kanthal och kvalitetskonsult Ove Karlson från Ramnäs för att få del av deras erfarenheter av kvalitets-säkring. Specialpulvers personal delades därefter in i grupper som fick till uppgift att dokumentera de rutiner som fanns och komplettera med det som saknades.

– Det var mycket som saknades hos oss, och vi hade därför många givande sam-

tal i grupperna, säger Hans Hallén. Varje anställd har nu mer eller mindre varit engagerad under cirka ett och ett halvt år med att kartlägga och dokumentera rutiner och ansvarsområden inom produktion, försäljning, inköp, utbildning, kvalitetskontroll och FoU. Under denna fas har existerande rutiner kritiskt bearbetats och nya utarbetats.

Definierade mål

– Vårt mål är att Höganäs och Coldstream skall ha ett kvalitetssystem som uppfyller kraven i ISO 9001. Detta

kvalitetssystem skall tillämpas och stödjas av alla anställda som arbetar med Specialpulvers produkter.

– Vi har nu kontaktat Lloyds för en genomgång och certifiering av vårt kvalitetssystem med en början i Höganäs i oktober 1991 och därefter följer Coldstream.

Hans Hallén definierar skillnaden mellan kvalitetspolicy och kvalitetssystem med de här orden:

– Kvalitetspolicy är vår viljeinriktning medan kvalitetssystemet är verktyget för att leva upp till kvalitetsåtagandet.

Ledstjärnan i arbetet med att genomföra kvalitetssystemet har varit att stärka och utveckla företagets verksamhet och inte enbart uppfylla formella krav i ISO-normen.

"Skall genomsyra alla led"

– Kvalitetstänkandet måste därför genomsyra allt vad vi gör och vara en naturlig del av vårt arbete på kontor, laboratorium och i produktionen.

Hans Hallén framhåller behovet av utbildning. För att befogenheter och ansvar skall kunna delegeras måste utbildningen intensifieras. Under fjolåret kartlades utbildningsbehovet av produktionspersonalen. Personalen fick sedan sätta sig på skolbänken och lära kvalitetskontroll, kvalitetssäkring samt till vad och hur Specialpulvers produkter slutligen användes.

– Vi är en mycket liten organisation, men det är lika viktigt hos oss som i större enheter att ledningen står bakom kvalitetssystemet. Vår chef, Göran Wastenson, har engagerat sig mycket i den här frågan, och hans engagemang har därför också genomsyrat alla leden.



Hans Hallén, division Specialpulver.

Ständiga förbättringar

– För att leva upp till kvalitetsåtagandet är det viktigt också att regelbundet göra internrevision för att se hur rutiner

fungerar och efterföljs. Vidare skall vi sätta upp kvalitetsmål gentemot kunden, och det skall vara mål som går att mäta, fortsätter Hans Hallén.

– I samband med att vi nu bygger en ny fabrik för gasatomiserade pulver utnyttjar vi detta kvalitetstänkessätt redan under projekteringsstadiet. Vi skall nu också låta Coldstream ta del av våra erfarenheter.

Specialpulvers kvalitetspolicy:

"Vårt övergripande kvalitetsmål är att tillfredsställa våra kunders önskemål och eftersträva att de alltid känner fullt förtroende för Höganäs och Coldstream som leverantör av metallpulver. Kundens krav och önskemål skall tillgodoses såsom avtalat. Produktkvaliteten skall vara ett avgörande skäl för återinköp av våra produkter.

Höganäs och Coldstream skall ha ett kvalitetssystem som uppfyller kraven i SS-ISO 9001. Detta kvalitetssystem skall tillämpas och stödjas av alla anställda i Höganäs och Coldstream som arbetar med Specialpulvers produkter."

– Att införa kvalitetssystemet i affärsområde Eldfast är ett mycket omfattande projekt, som till stor del handlar om att kartlägga, beskriva samt förbättra nuvarande rutiner och instruktioner, säger Eric Elgebrant, ansvarig för avdelning Kvalitetssäkring (QA) på Höganäs Eldfast AB. Det är nödvändigt för företagets långsiktiga överlevnad att vi har ett fungerande kvalitets-system.

– Vi är absolut inte sämre än andra leverantörer av eldfasta produkter, däremot kan vi bli betydligt bättre än vad vi är idag. Höjer vi vår kvalitetsnivå blir vi ett bättre alternativ än våra konkurrenter, fortsätter Elgebrant som startade med kvalitetssystemprojektet efter semestern ifjol.

Skapar tilltro för Eldfast som seriös leverantör

– Det här med kvalitetssäkring är egentligen inget nytt. Engelsmännen har inom det här området kommit långt och där finns redan mer än 5000 certifierade företag. Kvalitetssäkring skapar tilltro för leverantörens förmåga att hans produkter uppfyller kravspecifikationerna.

"Alla måste bidra till att policyn uppfylls"

– Inledningsvis har vi tittat på verksamheterna i Bjuv och Höganäs. Målet är att vi skall introducera och bereda planer så vi kan uppfylla internationell standard. Ett delmål är att förprojektet skall vara avslutat under 1991 för verksamheterna i Bjuv och Höganäs. Målet för 1992 är att affärsområdet skall uppnå full certifieringsnivå för att senare bli certifierad hos engelska Lloyds eller Norsk Veritas.

Varför använder då Höganäs Eldfast, i likhet med Specialpulver och Metallpulver, ISO 9001? Eric Elgebrant:

– Systemet åstadkommer en hög och konstant kvalitetsnivå på våra produkter och tjänster på det sätt som vi önskar samarbeta med våra kunder. Det visar också kunden att vi är ett mycket seriöst företag när det gäller kvalitet. Vi behöver dessutom ISO 9001 för att i framtiden bli certifierade – godkända – som en seriös leverantör.

Även dotterbolagen berörs av kvalitetssystemet

Även dotterbolagen Bohlin & Löfgren samt Forshammar, med vilka det finns ett kund- och leverantörsförhållande, kommer därför snart att involveras i projektet. Dessa företag har redan tidigare kvalitetshandböcker som beskriver verksamheten.

Eric Elgebrant varnar för att införandet av kvalitetssäkring inte får bli ett självändamål, d.v.s vackra pärmar innehållande rutiner och dokumentation.

– Alla system och skrivna instruktioner betyder ingenting om de inte används, säger han.

– Kvalitetssystemet är endast ett hjälpmedel som skall användas för att bygga in kvalitet i Höganäs Eldfasts produkter och tjänster. Varje anställd har ansvar för kvaliteten på de produkter som han/hon levererar. Att fastlagda

rutiner och instruktioner tillämpas kommer att följas upp genom regelbundna interna kvalitetsrevisioner av QA-ansvarig tillsammans med ansvariga chefer. Vid dessa revisioner skall även ändringar, förbättringar fastläggas, tillägger Eric Elgebrant.

– Det finns stora och små företag där det här redan fungerar utan några böcker. Det är företag med en speciell företagsanda. Honnørsordet är hos dem "kunden i centrum". När det gäller hög kvalitetsnivå är det därför inte bara frågan om att ha en bra produkt. I begreppet kvalitet ingår allt vad vi kan konkurrera med för att få nöjda kunder. Kvalitet är också att vi på ett korrekt sätt besvarar frågor och klagomål.

All verksamhet omfattas

Höganäs Eldfasts kvalitetssystem kommer att omfatta all verksamhet som kan påverka kvaliteten på affärsområdets produkter och medarbetarnas arbete. Ett kvalitetssystem kan därför definieras som en organisatorisk struktur för att leda och styra verksamheten så att man säkerställer att kunderna upplever Höganäs Eldfast som den tekniskt bästa leverantören med produkter och tjänster som överträffar hans förväntningar och som är bättre än konkurrenternas alternativ.

Eric Elgebrants arbete är nu att kartlägga, beskriva och föreslå förbättringar i nuvarande rutiner och instruktioner. Det kommer att skapas ordning och reda. En kvalitetshandbok kommer successivt att "byggas upp". Den är indelad avdelningsvis och har 20 kapitelrubriker, som är specificerade krav som måste uppfyllas. Små arbetsgrupper är engagerade i arbetet med att samla in och arbetsinstruktioner. Allteftersom rutiner och instruktioner utarbetas kommer fler och fler att märka av arbetet.

Att ha klara rutiner och skrivna instruktioner med klart angivna ansvarsgränser gör att det dagliga arbetet underlättas och riskerna för att leverera felaktiga produkter minimeras.

Utbildningsprogram för kunnigare personal

– De anställda kommer att utbildas för att klara de krav som ställs enligt kvalitetssystemet, fortsätter Eric Elgebrant. Ett planlagt utbildningsprogram skall tas fram så att endast kunnig personal finns på de arbeten som direkt kan



påverka kvaliteten. Personal kommer t ex att utbildas i ritningsläsning, materialkännedom, processstyrning (SPC) och feleffektsanalys (FMEA).

– Det här med rutiner och instruktioner låter kanske för många väldigt byråkratiskt och stereotyp. Men vi kan också se rutinerna som en hjälp för oss att komma in i de rätta tankegångarna, och att få full förståelse för det vidgade kvalitetsbegreppet. Kan vi leverera de bästa produkterna, och göra det i rätt tid samt få kunden att trivas och tycka vi är det trevligaste och bästa företaget. Ja, då har vi verkligen lyckats, säger QA-chefen som skulle vilja definiera kvalitet med de här orden; "förmågan att uppfylla kundens krav, förväntningar och behov".

– Kvalitetssystemet är endast ett hjälpmedel för att bygga in kvalitet i Eldfasts produkter och tjänster, säger Eric Elgebrant.

Höganäs Eldfasts kvalitetspolicy:

"Det är vår policy att enbart leverera produkter med rätt och jämn kvalitet. Produkterna skall överensstämma med kundernas förväntningar och avtalade specifikationer. Vår ambition är dessutom att inom utvalda områden framstå som den bästa leverantören med produkter och tjänster som överträffar kundens kända förväntningar och är bättre än konkurrenternas alternativ.

Vårt kunnande och agerande skall vara av så hög kvalitet att det utgör basen för goda och långsiktiga kundrelationer.

Höganäs Eldfast AB skall tillämpa kvalitetssystem enligt SS-ISO 9001.

Alla anställda inom Höganäs-Eldfast AB skall känna till vår kvalitetspolicy och aktivt bidra till att den uppfylls."

Vilket företag vinner 1991 års KM i fotboll?

Årets koncernmästerskap (KM) i fotboll avgörs i Hallstahammar 23–25 augusti. Det blir fjärde koncernmästerskapet som avgörs under nuvarande former.

1988 i Höganäs vann Höganäs-Simox, Oxelösund, 1989 i Hallstahammar vann SlipNaxos, Västervik. SlipNaxos var då redan avyttrat från koncernen men tilläts delta ändå. Det tackade man för genom att finalbesegra Bulten, Kalix.

I fjol spelades turneringen åter igen i Höganäs och då blev Bohlin&Löfgren, Lidköping, sensationellt vinnare genom att i finalen besegra Bulten, Hallstahammar.

I år kommer inget lag från Bulten-koncernen att delta, istället kanske vi får se spelare från Halmstad Jernverk. Information om mästerskapet kommer att skickas ut till de olika koncernenheterna under maj månad.

Under de gånga åren har allt fler flickor deltagit i fotbolls – KM. Förra året var inte mindre än fyra flickor med, och de var alla klara förstärkningar till sina lag. Tre av flickorna kom från lag tillhörande Bulten och den fjärde från Kanthal.

Det finns naturligtvis utrymme för ännu fler kvinnliga spelare!

"Super Surge" hjälper Kanthal Super att växa

Ugnsprodukters flaggskepp – Kanthal Super – seglar vidare i den nya Kanthalorganisationen som självständig produktgrupp. Utgångsläget är mycket gott med ett produktsortiment som fortfarande är i tillväxt. Nils Lindskog, chef för produktgrupp Kanthal Super, ser därför som huvuduppgift att Kanthal Super sprids till fler kunder och branscher. Superkampanjen för 1991 – SUPER SURGE – blir ett led i detta.

Kanthal Super-elementen är som de flesta vet en av de viktigaste spjutspets-produkterna inom Kanthal Höganäs-gruppen. En produkt med mycket god lönsamhet, hög tillväxttakt och hög teknisk nivå. Man kan säga att Kanthals nya organisation, med slopandet av divisioner och inrättandet av sex produktgrupper, gav Kanthal Super en ännu större profil än tidigare.

– För att växa ytterligare och för att försvara vår goda position på marknaden har en speciell Superkampanj startat. SUPER SURGE (= Supervågen) hade kick off vid årsskiftet, omtalar Nils Lindskog. Målsättningen är att ytterligare öka basaffärerna samt att "pusha" för de nya produkterna och applikationsmöjligheterna som finns inom Kanthal Super-området.

Aktivitetsplaner

– SUPER SURGE-kampanjen kommer att pågå hela 1991 och kommer att drivas aktivt till 1995 till att börja med. Kampanjen består av ett flertal delar, tex en kampanjtidsning där intern säljtävling, nyheter och aktiviteter presenteras. Sedan finns HOT NEWS som vänder sig till både kunder och Kanthals organisation. Här presenteras resurserna bakom Kanthal Super, dvs applikationsexempel, nya produkter, "success stories" samt tekniska rekommendationer.

Vidare har en ny säljbroshyr distribuerats där produktprogram, teknisk data och applikationer presenteras. Affärsplaner görs för moderbolaget och samtliga dotterbolag där aktiviteter, resursanvändning och säljmål definieras, både kort och långsiktigt.

Kampanjbudskapen

Nils Lindskog vill speciellt betona några

Superthal är en systemlösning som består av Kanthal Super i kombination med vacuumformade keramisk fiber.

Kanthal Super 1800, diameter 3 eller 6 mm, används som element.

budskap i kampanjen. Det är t ex människorna bakom produkterna. Kvalitetstänkandet, som genomsyrar allt arbete från produktion till försäljning och eftersäljning. Den långa erfarenhet av att använda Kanthal Super i industriugnar. Kanthal Super ger kunderna betydande fördelar jämfört med konventionella material, t ex längre livslängd och låga servicekostnader.

– Bland tekniska nyheter vill vi trycka på Superthal och Super 1900, fortsätter Nils Lindskog. Superthal är den nya systemlösningen som består av Super i kombination med keramisk fiber. Och Super 1900 är vårt nya högttemperaturelement för upp till 1900 grader elementtemperatur.

Super klenråd – ny produkt för många applikationer

Super klenråd är en annan mycket spännande utveckling för användning i kokplattor och som IR-källor. Super IR-strålare används även för torkning och värmebehandling. Det är en ny produkt som ger mycket hög effekt-koncentration och högt utbyte.



SUPER SURGE-kampanjen pekar på det värde Kanthal Super ger kunden vad gäller driftsäkerhet, produktivitet, hög produktkvalitet och högt utbyte i ugnsanvändning. Det kan gälla så olika branscher som värmebehandling, glas, avancerad keramik och elektronik.

– Dessutom ger Kanthal Super kunderna stora möjligheter inom den intensiva process- och materialutveckling som nu pågår inom olika högteknologiområden, säger Nils Lindskog, ansvarig för det nya produktgruppområdet Kanthal Super inom affärsområde Kanthal.

Lars-Jöran Frisk, nyligen hemkommen till Sverige efter att ha arbetat fem år inom The Kanthal Corporation, USA, är kampanjgeneral för SUPER SURGE. Lars-Jöran kommer att se till att aktivitetsnivån blir hög under kampanjen samt att aktivitetsplaner efterföljs och målsättningar uppfylls. SUPER SURGE blir mycket en fokusering på basaffärer och nya produkter.



Ny VD och omorganisation

Sex produktgrupper ersätter de förutvarande tre divisionerna (Elvärmeteknik, Ugn produkter och Bimetall) på Kanthal. En enkel och klar organisation med decentraliserat ansvar kännetecknar den nya organisationen. Genom att ta bort divisionerna plattas organisationen till och en snabbare beslutsgång erhålls.

– En bärande princip är också att ansvaret så långt möjligt skall vara odelat, d.v.s produktutveckling, produktion och försäljning skall samordnas i ett ansvarsområde i naturliga enheter. Resultatansvaret blir då mycket tydligt och vi får en dynamik och målmedvetenhet som är mycket viktig, säger Kanthal nye VD Rune G. Johansson.

Tråd största produktgruppen och grunden för Kanthal

De sex produktgrupperna är:

Tråd, omsättning 440 miljoner kr, chef Rune G. Johansson.

Band & Bimetall, omsättning 120 miljoner kr, chef Bengt Magnusson.

Kanthal Super, omsättning 160 miljoner kr, chef Nils Lindskog.

Kanthal Kiselkarbid, omsättning 100 miljoner kr, chef Mike O'Connor.

Folie, omsättning 50 miljoner kr, chef Per Hyttönen.

Kanthal Maskiner, omsättning 55 miljoner kr, chef Jan Roslund.

Dessutom inrättas en speciell marknadsavdelning – Kanthal Marketing, som omsätter 240 miljoner kr och har Bengt Linder som ansvarig chef. Kanthal Marketing har också resurser för marknadsservice och information.

Norden-försäljningen samordnas i ett bolag

Liksom för övriga nyckelmarknader kommer försäljningen till kunder i Norden att ske från ett dotterbolag. Det blir ett nytt bolag, Kanthal Norden AB, som har Leif Rick som chef. Nordenförsäljningen utgör 85 miljoner kr.

Kanthal har en exportandel av 96 procent och har bolag eller representanter i ett 50-tal länder. Dotterbolag/intressebolag med egen tillverkning finns förutom i Sverige också i Japan, USA, Tyskland, Frankrike, Storbritan-



– Nu börjar 2000-talet för Kanthal, säger nye VD:n Rune G. Johansson. Med den nya organisationen har vi ett starkt utgångsläge att möta en spännande framtid. Mats Källstig/IDÉ-bild

nien, Italien, Brasilien, Australien, Indien och Kina.

– Nu börjar 2000-talet för Kanthal, säger Rune G. Johansson i en artikel i KANTHAL HOT NEWS:

– Kanthals huvudorganisation är klar och det är viktigt att vi nu inte tappar

farten under förändringsarbetet. Vi befinner oss i en lågkonjunktur och behöver allas bidrag i det dagliga arbetet för att stå väl rustade när bättre tider kommer. Med den nya organisationen har vi ett starkt utgångsläge att möta en spännande framtid.

Limerick-tävlingen avgjord

Brännpunktens limerick-tävling har avgjorts och juryn har haft en lika rolig som svår uppgift att ta fram tio pristagare. Av alla ortsnamn var Bjuv det i särklass populäraste att rimma på, men det fanns även tävlingsbidrag med namnen Ath, Nol och Surte. 66 bidrag, inskickade av 21 personer, har juryn haft till bedömning.

Tävlingsreglerna i Brännpunkten 3/1991 var mycket enkla. Limerickarna skulle innehålla antingen ortsnamn med anknytning till Kanthal Höganäsgruppen, eller produkter som tillverkas av koncernens olika enheter. En limerick är ju en femradig skämtvers med rimningen a b b a. Av de fem raderna är de båda första och den sista längre än mittraderna.

Med början i det här numret kommer redaktionen att presentera ett antal tävlingsbidrag. Juryn, som till stora

delar överensstämmer med Brännpunktens redaktionskommitté, bestod den här gången av Janos Nemeth, Anita Björk, Marie Allroth, Brita Aranyos, Berit Hedman och Anders Nyberg. De åtta vinnarna samt de tre som får hedersomnämmande erhåller som pris, ett genuint keramikhantverk i form av saltglaserat stengods.

1:a–8:e pristagare: Kjell Ekdahl, Mineral, Höganäs-Bjuf AB, Kjell Brandin, PUF, Höganäs Eldfast AB, Gösta Nilsson, V. Ringgatan 1 c, 267 00

Bjuv, Jan-Owe Stendahl, Kallvalsverket, Kanthal AB, Thommy Persson, TSK, Höganäs AB, Jan Sjöholm, Medicin, Höganäs AB, Harriet Nielsen, HT, Höganäs AB, Bengt E. Carlström, Sliparegatan 5, 265 00 Åstorp.

Hedersomnämmande: Bertil Majlöf, Hjortronstigen 12, 952 41 Kalix, Kerstin Murhem, Bulten AB, Lilly Jacobson, Klensmedsvägen 20 B, 693 73 Svartå.

Här följer några av pristagarnas bidrag:

*Ingenjören på Stengodsfabriken
blev en dag förtvivlat besviken
ty drejarn han haft
hade huvudet på skaft
och öppnade eget i Viken.*

Kjell Brandin, Höganäs Eldfast

*Det gick en gladlynt kvinna i Göteborg
på marsch mot stadens torg
men hur hon än trava
hon kunde bara snava
för foten satt fast i hennes korg.*

Thommy Persson, Höganäs AB

*En man från Höganäs som la tegel
han kunde göra det även via spegel.
Med bruket han foga
skarvarna noga,
att det skulle vara perfekt, var en regel.*

Bertil Majlöf, Kalix

*En man besökt Coldstream i belgiska Ath
fått väldig värk under sin vida hatt
men dotterns, i Bjuv
hjärn pulver tog skruv
nu skallen ej längre spelar sän't spratt.*

Jan Sjöholm, Höganäs AB

*En kärlekskrank ungmö i Åmål
bjöd hem friar'n till sig på ett skrovsmål;
Och som skåning han va'
tyckte han det va' bra,
att ha med sig en hel meter Råå-ål.*

Bengt E. Carlström, Åstorp

*En herrfrisör med verksamhet i Hallstahammar
var dag i salongen folk klipper och kammar
en herre kom in med sin flint
på honom stirra han stint
han sa; ursäkt min herre men den här tror jag bara vi dammar*

Jan-Owe Stendahl, Kanthal AB

”Biblioteket” – som du kan ha på ditt eget skrivbord

Kan du tänka dig att med fingertopparna från ditt skrivbord trolle fram all världens vetande; böcker, tidskrifter, konferenshandlingar, statistik eller vad du vill.

Idag är det inte bara möjligt, utan fler och fler människor arbetar redan aktivt på det nya sättet att skaffa information. Och skaran ökar hela tiden. Det är ingen magisk, hemlig trollformel de använder, utan ett nytt medium – elektroniska bibliotek.

Det enda som du behöver är en persondator, ett modem och en telefonlinje (modem möjliggör överföring av information mellan datorer över telefonlinjer). Med dessa tre enkla komponenter är så gott som hela världens samlade kunskap inom räckhåll från ditt eget skrivbord.

De flesta är bekanta med ett traditionellt bibliotek. Det är ofta ett större utrymme fullt med bokhyllor, proppade med böcker och tidskrifter. De är ordnade efter system: sorterade efter ämnen och författare. För att hitta rätt publikation finns en katalog (ett kortregister eller ett datoriserat dataregister) att söka i. I katalogen kan man få hänvisning till var på hyllorna den sökta publikationen finns och förhoppningsvis står den också där.

I det elektroniska biblioteket, som man kopplar sig till med hjälp av en persondator med modem, finns inte bara en katalog tillgänglig, utan flera hundra. Varje ”katalog”, datafil eller databas (som är den vanligaste benämningen) har dessutom sin ämnesinriktning: teknik, marknadsinformation, medicin, biologi, patent, kemi etc. Det är bara att välja ämne.

Hur går då en ordinär sökning till?

Låt oss ta ett enkelt exempel. En företagsledare vill inleda ett samarbete med en ny firma som heter SUPERPOWDER. Den finansiella informationen har han fått genom de vanliga

kontakterna, men nu vill han gärna veta vad som skrivits om det nya företaget i svensk och internationell press.

Han kopplar upp sin persondator mot tex AffärsData (en svensk databasvärd), loggar in sig i systemet med sitt lösenord och skriver in företagsnamnet. Blixtsnabbt, på någon sekund, svarar datorn att det finns exempelvis 35 artiklar som motsvarar företagsnamnet SUPERPOWDER. Eftersom databasen innehåller artiklar från 1984 och framåt begränsar han sökningen till innevarande år. De 40 artiklarna minskas drastiskt till sju stycken. Genom ett enkelt kommando tittar han på de sju rubrikerna och märker att tre är mycket intressanta. Eftersom databasen i det här exemplet är en fulltextdatabas knappar han in ett utskriftskommando och på printern kommer de tre artiklarna ut i fulltext.

Han byter nu till en annan databas som heter Infomat International Business. Den innehåller sammandrag från 500 internationella dagstidningar och tidskrifter. Databasen är bla tillgänglig genom databasvärden Dialog i USA. Att den fysiska databasen befinner sig i Kalifornien eller i en annan världsdel har ingen större betydelse. Tillvägagångssättet är detsamma.

Efter inloggning i Dialog och val av Infomat-databasen skickar han återigen iväg sökordet SUPERPOWDER. Datorn svarar att 55 artiklar finns tillgängliga. Genom att kombinera med innevarande år kommer antalet artiklar ner i tio. Han begär utskrift av dessa tio referenser och ser då att två har Financial Times som källa. Inom Dialog-systemet finns databasen Financial Times Fulltext. Han går därför över till den databasen, sänder iväg företagsnamnet plus det datum han fick i Infomat-databasen och begär utskrift i fulltext av de två artiklarna.

Hela denna operation, dvs att kolla vad som skrivits om ett företag i svensk och internationell press, har kanske tagit tio minuter. Resultatet av sökningen behöver i det här fallet inte ens beställas, utan finns fullt färdigt och utskrivet på

den egna printern – allt till en kostnad av ett par hundralappar.

Idag räknar man med att informationsmängden dubblas var femte år. Det märks inte minst på antalet publika databaser, som för några år sedan låg på 3.000, men nu ökat till bortåt 5.000. Genom dessa system kan man praktiskt taget komma åt alla kunskapsområden som existerar. Här följer ett litet axplock:

- sportjournalisten kollar av databasen Sport, uppdaterar sig och kan skriva en ny initierad artikel om en idrottsgren
- filmrecensenten tar fram uppgifter från Dialogs filmdatabas, som ger innehållsrika beskrivningar och recensioner av filmer ända från seklets början och framåt

- skyddsingenjören testar en ny kemisk substans i databasen Chemical Safety Newsbase för att kontrollera huruvida den är farlig att handskas med eller ej
- advokaten bläddrar i databasen Rättsdata för att se om det redan finns ett prejudikat för ett kommande rättsfall
- studeranden tar smidigt fram det nyaste som skrivits i facktidskrifter om optiska fibrer i databasen Artikel-sök och får både uppslag och referenser till sin uppsats

- marknadsföraren skriver in sin produkt i databasen Tradstat och får ögonblickligen en fullständig marknadsanalys: länders olika marknadsandelar i procent, volymer, priser etc

- arkitekten får uppslag till en annorlunda konstruktionslösning i Architecture Database

- konstsamlaren hämtar information i databasen Artbibliographies Modern i sin jakt efter värdefulla konstföremål

- företagsanalytikern plockar snabbt och enkelt hem årsredovisningen på ett amerikanskt företag genom databasen PTS Annual Reports Abstracts

- produktutvecklaren kollar av Trade Names Database för att se om ett produktnamn redan är upptaget och i så fall av vem

- småföretagaren söker regelbundet i Bygglina för att få fram färsk detaljer om nya byggen inom sin region, dvs

MASSBREV

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

KANTHAL HÖGANÄS AB

Brännpunkten
263 83 Höganäs

byggstart, kostnader och typ av byggen m.m. för att skicka anbud i god tid

– forskaren förvissas sig om att en kommande ny produkt inte redan finns eller är patenterad genom att söka i utvalda teknik- och patentdatabaser

– bibliotekarien söker i Cuadra, databasernas databas, för att få tips om vilka databaser som är lämpliga för ett speciellt sökord o.s.v. o.s.v.

Vem skulle inte vilja utnyttja det här förfinade elektroniska biblioteket med dess enastående selekteringsmöjligheter? Problemet är att databaserna vuxit upp på relativt kort tid utan större samordning och standardisering. Databassystemen använder olika språk och kommandon. Det är svårt att hitta rätt utan specialkunskap. En ny yrkeskår växer sakta fram som kallar sig informatiker, informationsförmedlare eller informationsmäklare. Några är slutanvändare, d.v.s. söker information för sitt eget arbete, men den första delen är förmedlare och fungerar som mellanled till slutanvändaren.

Hur blir man egentligen en "databassökare"?

"Idag finns det inte ens någon utbildning för denna nya yrkesroll", säger Ralph Strömfelt, expert och konsult i informationsfrågor (Företagaren nr 4/89). Han brukar ge råd om att handplocka duktig personal på företagen och specialutbilda dem.

Eftersom bibliotekspersonal av tradition är en slags detektiver i sitt sökande efter information och utnyttjar olika kanaler för att spåra upp den har biblioteken blivit en naturlig hemvist för dessa moderna informationsförmedlare.

I takt med den nya datatekniken växer det också upp fler och fler företagsinterna databaser. Inom Höganäs AB finns det flera exempel på detta. Bibliotekets bokkatalog hanteras med hjälp av en programvara som har samma sökmöjligheter som de externa databaserna. Alla böcker inköpta från mitten av 80-talet och framåt finns i

databasen. Biblioteket beställer varje år hundratals artiklar från svenska och utländska högskolor. Även dessa artiklar finns numer sökbara i databasen.

En databas för historisk information blev nyligen klar. Där finns hänvisningar till alla artiklar som förekommit i Brännpunkten genom årens lopp och även hänvisningar till styrelseprotokollen ända från seklets början och fram till 50-talet.

Sedan några år tillbaka kan man köpa hela databaser i form av CD-ROM-skivor (CD-ROM = Compact Disc Read Only Memory eller läsbar kompaktskiva). En sådan skiva kan rymma 550 MBytes med information. Det motsvarar ca 1.500 vanliga disketter eller 270.000 A4-sidor eller 15 hyllmeter. Fler och fler databaser blir tillgängliga på detta nya medium. Antalet tillgängliga titlar på CD-ROM fördubblas varje år. Det enda som behövs är en CD-ROM-läsare kopplad till datorn. Biblioteket har bl.a. ett kemisk-tekniskt uppslagsverk på 25 band på en sådan CD-ROM-skiva.

Vad kommer det att bli av den gamla tidens bibliotek och hyllor med böcker?

"Näringslivet behöver information, inte böcker" kunde man lite provocativt läsa i Datavärlden för ett tag sedan (1990-02-22). Mer information och färre böcker är redan den nya given på många företag. Böcker innehåller dessutom ofta gammal information och får av den orsaken mindre betydelse i en tid då elektroniska bibliotek ökar i antal.

Även tidskrifter känner av denna förändring. Fler och fler facktidskrifter läggs upp som fulltextdatabaser eller indexerats i vanliga referensdatabaser. Men en sak är klar. Biblioteksvärlden genomgår stora spännande förändringar allteftersom elektroniska bibliotek blir tillgängliga från vilket skrivbord som helst.

Ulf Carlbark



– I takt med den nya tekniken växer det upp fler och fler företagsinterna databaser. Inom Höganäs AB finns det flera exempel på detta, säger bibliotekschef Ulf Carlbark.