

Spännande utvecklingsarbeten för FoU-medarbetare



Björn Johansson, Karin Ljung, Erik Juelsson och Caroline Lindberg, projektledare, samarbetade i ett bandningsprojekt som slutade med succé.

Utvecklingen går mycket snabbt inom PM-området och materialen blir alltmer avancerade. Höganäs AB, som leder PM-utvecklingen, har nyligen lanserat en produkt (Permite) med unika magnetiska fördelar. Det är den första produkten som är specialutvecklad för magnetkomponenter som används för växelström. Flera sådana produkter är att vänta, då det bedöms att just magnetområdet i framtiden blir viktigt för Höganäs AB's produkter och tillväxt.

I samarbete med ett japanskt företag har FoU-avdelningen även tagit fram ett pulver som klarar toleranserna för en mycket komplicerad komponent. Grunden till dessa båda succéprojekt hör samman med avdelningens kompetens och framsynthet samt även ett nytt arbetssätt i projektform.

– Min bedömning är att effektiviteten har ökat med mer än 20 procent sedan vi startade med den nya projektsarbetsformen, säger FoU-chefen Jan Tengzelius.

– Det är viktigt att våra utvecklingsprojekt fokuseras på tydliga och avgränsade mål. Att de enskilda projektgrupperna dessutom får större ansvar bidrar också till bättre resultat och en snabbare utveckling. Viktigt är att man i projektarbetet också får "input" i ett tidigt skede från andra avdelningar och från dotterbolagen.

– Ett systematiskt utvecklingsarbete

innebär att vi under arbetets gång nu gör mindre onödigt arbete. Att t ex göra noggrannare analyser i början när kostnaderna är låga, och att vid utveckling av en ny produkt tidigt ta hand om barnsjukdomarna, fortsätter Jan. Vi strävar efter att ha ett mycket nära samarbete med kund och slutanvändare. Målet är att bedriva projekt liknande "magnetprojektet" inom varje marknadssegment.

Totalt arbetar 55 personer med forskning och utveckling. Avdelningens budget motsvarar 2,5 procent av Höganäs AB's omsättning.

– Avdelningens arbetsområden är produktutveckling, processutveckling, ytkemi, applikation svetspulver samt service. Service ansvarar dels för utrustning, provframställning och mätning, dels utför man uppdrag åt kunder, produktionsenheter och FoU-verksamheter.

Höganäs satsar på magnetområdet

Patricia Jansson, Sven Jönsson, Kent Andersson, Staffan Laurell och Tomas Hult ingick i den grupp vars mål var att ta fram ett belagt pulver med tillsats av plast. En produkt som kan användas för att pressa elkomponenter. Projektet startade förra hösten och utvecklingsarbetet är nu slutfört. Nu finns kompetens för hur produkten skall processas. Vid dotterbolagskon-

Forts. sidan tre

Lyckat projekt!

Mangansulfid(MnS) är ett tillsatsmaterial i pulverform till järn- och stålpulver. En mindre tillsats av MnS förbättrar maskinbearbetningen i sintrade detaljer. Avdelning Energi- och Ugnsteknik har nu utvecklat en process för MnS samt tagit fram en specialugn för att i pilotskala utveckla reduktionsprocessen.

— Sidan sex —

Fjärran Östern-investeringar

1992 var ytterligare ett år då Höganäs investerade kraftfullt. Blandningsstationen i Saitama, Japan, har t ex fått utökad blandnings- och packningskapacitet. Fabriken firade för övrigt femårsjubileum den 13 oktober. Vidare har Höganäs India Ltd förvärvat en smält- och atomiseringsanläggning i anslutning till pulverfabriken i Ahmednagar.

— Sidan sju —

VD har ordet

— Sidan fyra —

Verkstad i medvind



Höganäs Verkstads AB är en ettåring som klarat sig bra i lågkonjunktens snällblåst. För verkstaden har år 1992 inneburit att man gått ut på marknaden och profilerat sig. Brännpunkten har besökt Höganäs Verkstad och "tagit pulsen" på företagets VD Jan Lundegård. Men det är inte Jan utan Leif Möller som vi ser på bilden jobba vid hädugnen.

— Sidan två —

Positivt för Höganäs Verkstad trots extrem lågkonjunktur

Höganäs Verkstads AB fick ett mycket tufft första år. Men de flesta av målen har uppnåtts och VD Jan Lundegård är mycket stolt över sin personal som han anser har ställt upp till 100 procent. Och som Jan säger. Det kunde ha varit betydligt negativare:

– Vi startade vid rätt tidpunkt! Hade vi startat ett par år tidigare, under högkonjunkturen, hade vi drabbats mycket hårdare av den svacka som svensk industri befinner sig i idag.

Hur har då Höganäs Verkstads första verksamhetsår slagit ut? Har man nått de högt uppsatta målen i samband med bolagiseringen?

– Även om 1992 har varit ett jobbigt år, så har det varit övervägande positiva inslag. Lönsamheten blev t ex bättre än budget och likaså förädlingsvärdet som stannade på 54.000 timmar, förtydligar Jan Lundegård. Men mest positivt är kanske ändå att det blivit ett nytänkande bland personalen och att alla fungerar som ett lag. Detta är viktigt för att uppnå målet att få en verkstad att fungera marknadsmässigt!

Inom Höganäs AB har sedan år 1904 funnits en mekanisk verkstad med hög kompetens och med uppgift att svara för tillverknings- och servicearbete åt Bolagets olika enheter. De senaste åren var det många frågetecken kring den fortsatta verksamheten och oron för framtiden var därför stor bland personalen. Bolagiseringen skedde årsskiftet 1991/1992 och verksamheten drivs nu som ett dotterbolag till Höganäs AB.

Alla kunder är lika viktiga

Tidigare har verkstaden alltid haft kravet på sig att de interna jobben skulle prioriteras. Detta gäller inte längre – alla kunder är lika viktiga. Därför inträffar det också att en del av moderbolagets jobb hamnar hos lokala konkurrenter.

– Erhåller vi något jobb av Höganäs AB beror det på att vi är bäst och billigast och inte därför vi ingår i koncernen, säger Jan Lundegård.

– Men samtidigt känns det i dessa tider tryggt att ha en stark ägare bakom ryggen. Många av våra konkurrenter går i kon-

kurrs, för oss räcker det att säga vi tillhör Höganäs AB och det borgar för att vi är seriösa.

Eftersom verkstaden tidigare inte hade några större ambitioner att ta externa jobb har Jan Lundegård också mött på en del problem när Höganäs Verkstads AB nu försöker marknadsföra sig utanför Höganäs AB.

– Vi har ibland hört kunder säga att "ni har inte tidigare visat intresse för oss, varför skall vi hjälpa er nu". Detta resonemang kan jag förstå. Om man därtill lägger till att konkurrenternas målsättning är att behålla sina kunder och därför dumpar

turen som Jan Lundegård menat drabbat verkstaden hårdare än vad man i förväg kunde ha anat.

– Vi strävar nu efter att anpassa den överdimensionerade maskinparken åt legoarbete. Vidare skall lokalerna anpassas bättre till verksamheten. Vi behöver inte all den yta som vi idag förfogar över. Dessa åtgärder kommer att höja effektiviteten samtidigt som det blir trivsammare.

Verkstaden har en modern maskinpark med ett flertal numeriska maskiner, en svetslicensierad plåtverkstad och egen hårdverkstad. Under året har man gjort ett flertal legoarbeten åt konkurrenter som

inte förfogar över Höganäs Verkstads maskiner. Just legoarbeten kan bli alltmer vanliga för verkstaden i framtiden.

Jan Lundegård har mycket beröm att ge sina 50 medarbetare. Det finns en bred allsidig kompetens och lagandan är stark. Alla ställer upp för varandra, säger han.

Känner ägarnas och facket stöd

– Vi känner också att Höganäs AB's företagsledning ställer upp för oss och ger oss fria händer att lyckas. Med facket har vi också uppnått fina samförståndslösningar och de backar upp verksamheten helhjärtat.

– Verkstaden börjar också få en organisation som är anpassad till det lilla företaget. För ett år

sedan tog vi över ekonomifunktionen och nu har vi även installerat ett löneredovisningssystem. Vi har också lagt in ett eget system i Rubin.

Bland en del stora externa arbeten som utförts nämner Jan Lundegård t ex transportörer åt företaget Conveytech i Helsingborg samt ett mycket givande samarbete på formsidan med Höganäs Bjuf. En hel del kontakter har under året tagits med progressiva företag och Höganäs Verkstads AB's VD räknar med att mycket positivt skall vinnas ur detta den närmaste framtiden.

– När det gäller 1993 så skall vi satsa på personalens vidareutbildning. Fler externa skall erövrats. Samtidigt vet vi att investeringsnivån minskar hos Höganäs AB, men vi räknar med att de kommer att köpa underhållsarbete av oss, vilket får bli vår grundbeläggning. Sammantaget ser det ändå positivt ut för vårt företag, avslutar Jan Lundegård.



Kent Åström, en av medarbetarna på svetsverkstaden.

priserna, så inser alla att det inte är utan besvär som vi tar hem externa jobb. Vi måste därför sälja oss på att vi är duktigare, och vi lyckas med det. Verkstaden har god renommé på marknaden och är kända för att utföra bra jobb.

Målet är flera externa kunder – legojobb blir vanligare

– Vi har fått sänka ambitionen och tagit jobb vi annars kanske inte skulle ha slagits så hårt för. Men det är bättre att tjäna en krona än ingen krona alls. Målet för 1993 är annars att öka den externa biten ännu mera. I år nådde vi 30 procent medan 70 procent härrörde till jobb för Höganäs AB. Målet är att komma upp till en nivå av 40 procent externa jobb.

Det är i synnerhet två "problem" som Höganäs Verkstads AB har att arbeta med. Det ena är att verkstaden måste anpassas mot legoarbeten. Det andra är lågkonjunk-

Forts från sidan 1:

SPÄNNANDE UTVECKLING...

ferensen i höstas presenterades produkterna Permite 55 och Permite 75.

– I stället för att sintra, pressar kunden pulvret och härdar det i 150 grader. Resultatet blir då en komponent med magnetiska egenskaper och mycket hög mått noggrannhet.

Järn-/plast-pulver med magnetiska egenskaper bedöms få ett ökat användningsområde. Sådant pulver kan komma till användning i vissa elmotorer, transformatorer och reglerutrustning. Utrustningar med högt ställda krav på material, där dessa magnetiska egenskaper eftersträvas är t ex kontorsutrustning, skrivare och hushållsmaskiner.

– Det här är bara några områden där vi ser möjligheter att komma in. Men det finns också andra skäl till att Höganäs kommer att satsa på magnetområdet, säger Höganäs FoU-chef och fortsätter:

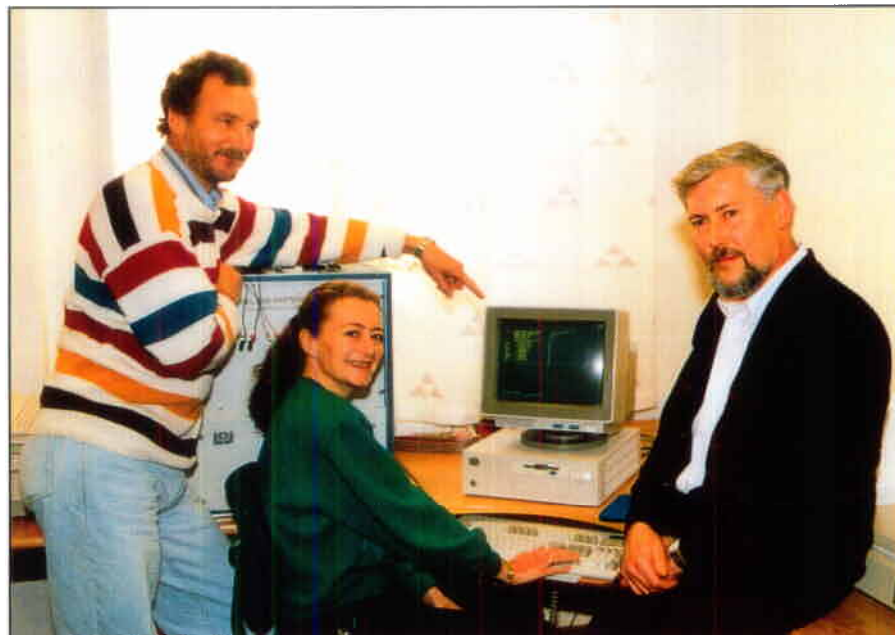
– Höganäs AB är idag beroende av bilindustrin. Många av "våra komponenter" sitter i binsinmotorer, samtidigt som efterfrågan på elbilar blir allt större. Vi skall nu förstärka samarbetet med företag som utvecklar elmotorer till bilar eftersom våra produkter kan användas där. Här ligger intressanta och spännande möjligheter framför oss.

Pulver för vevstakar

– potentiell jättemarknad!

– Andra områden där vi arbetar intensivt är att utveckla material med hög utmattningshållfasthet. Här är vevstaken den komponent vi siktar på och redan idag tillverkas vevstakar med pulver smide. Vår bedömning är att vevstakar som tillverkas genom pressning och sintring är konkurrenskraftiga speciellt i motorer upp till 2 l cylindervolym.

Marknadspotentialen för PM-vevstakar är stor, mycket stor! Man räknar med att inom fem år kommer t ex pulverbaserade vevstakar i USA att förbruka 10-20.000 ton pulver/år. Skulle alla bilar som tillverkas i Europa och Japan erhålla PM-vevstakar innebär det ytterligare ca 2 kg pulverdetaljer/bil. Totalt innebär det omkring 50.000 ton pulver/år. Det är med andra ord



Sven Jönsson, Patricia Jansson och Kent Andersson ingick i den projektgrupp vars mål var att ta fram ett belagt pulver med tillsats av plast.

en jättemarknad som bara ligger och väntar på att erövrars. En marknad där Höganäs vill vara ute i god tid och ta för sig så stor del av kakan som möjligt.

FoU-avdelningen bedriver nu ett nära samarbete med två biltillverkare om vevstakar tillverkade med pulver från Höganäs.

Att pulvertillverkare och slutanvändare samarbetar i projekt är inte ovanligt. De krav Höganäs ställer för att gå in i ett sådant samarbete är att applikationen skall vara ny och att projektet breddar användandet av pulver.

Lyckat samarbete med japansk kund

– Enkelt uttryckt står vi för pulverbiten och kunden står med processen. Vid samarbetets slut skall vi ha rätt att sälja pulvret till andra kunder än vår partner, som har vunnit ett tidsförsprång gentemot sina konkurrenter, förklarar Jan.

– Detta samarbete kom till stånd efter en rundresa hos våra kunder i Japan förra året. Kunden var intresserad av att tillverka en mycket komplicerad komponent, men klarade inte toleranserna med befintligt pulver. Sommaren 1991 hade vi kommit så långt att det fanns ett komplett projektförslag. Projektet genomfördes först i labbskala, sedan i pilotskala och till sist i full produktion. Vår partner fann att i alla led uppfyllde pulvret uppställda krav. Samarbetet har resulterat i en helt ny produkt som skall marknadsföras nästa år.

I projektet deltog aktivt personer från FoU-avdelningen såväl som från produktions- och marknadssidan samt Höganäs Gadelius KK. I projektgruppen deltog Caroline Lindberg (projektledare), Karin Ljung, Björn Johansson, Olavi Mustonen, Erik Juelsson och Masatsune Takeyama från HGKK. Även styrgruppen för detta projekt bestående av Ulf Engström, Claes Lindqvist och Gunnar Skoglund har aktivt bidragit till det lyckade resultatet.

Jan berättar att det också jobbas intensivt med processutveckling i syfte att

sänka kostnaderna på de egna produkterna. Ett område där han anser det gjorts stora framsteg är inom pulverguldning.

För att tillmötesgå speciella kundkrav samarbetar FoU och personal från marknadssidan bl a med att specificera dimensionsändringar. Som pilotfall har fem olika blandningar till fem kunder valts ut.

Höganäs tekniska service uppskattas av kunderna

Ärligen genomför FoU-avdelningen också ca 300 kundservice-uppdrag. Det är vanligtvis folket ute på dotterbolagen eller på marknadssidan som fångar upp dessa uppdrag från kunderna. Uppdragen kan gälla frågor och undersökningar om vilka pulverblandningar som kunden skall använda för att tillverka en viss komponent. Eller hur man kan erhålla en viss eftersökt täthet i en komponent.

– Med den erfarenhet vi har kan vi göra ett antal blandningar och testa på lab. Slutligen gör vi en 500 kg-blandning åt kunden så han kan testa i sin process. Nästa steg är förhoppningsvis att kunden kommer in med en beställning, fortsätter Jan.

– En enkät till våra kunder har visat att vår tekniska service uppskattas mycket. Denna service vill vi därför slå vakt om, och vi vet att våra konkurrenter har den endast i begränsad utsträckning.

– Företagets kvalitetssystem ställer mycket höga krav på att vi har noggrannhet och tillförlitliga mätsystem i vår verksamhet. De senaste åren har FoU därför införskaffat en del ny utrustning. Lika viktigt är det att vidmakthålla medarbetarnas höga kompetens genom utbildning och att de får erfarenhet både på djupet inom specialområden och från olika delar av Höganäs verksamhetsområden.

– Svårighetsgraden på våra uppdrag ökar och vår strategi är att vi skall vara mer kunniga än andra inom vårt område. Vi skall ligga i täten – före både konkurrenter och kunder – när det gäller processer och produkter, säger Jan Tengzelius avslutningsvis.



FoU-chefen Jan Tengzelius.

1992 har varit ett förändringarnas år!

1992 går mot sitt slut. Ett år präglad av stora förändringar och ändrade förutsättningar. Resultatmässigt kommer Höganäs AB troligtvis att uppfylla tidigare lämnade prognoser, d v s att nå budget. Marknaden har svikit årets sista månader, speciellt i Europa. Japanska marknaden har tidigare gått ned, men en stabil lägre nivå har nåtts.

1992 var ytterligare ett år då Höganäs AB investerade kraftfullt. I samband med att Halmstadsanläggningen nu är i drift, har det sista stora steget tagits i en lång rad strukturinvesteringar under slutet av åttio-talet, början nittio-talet. Anläggningsmässigt står Höganäs AB synnerligen väl rustat att möta högre kvalitetskrav och större volymer.

1992 har varit ett händelserikt år. Förutom idrifttagningen av Höganäs Halmstadverken har vi förvärvat en smält- och atomiseringsanläggning i Indien och kapaciteten på vår blandningsstation i Japan har utvidgats. Coldstream i Belgien har nu ett års driftserfarenhet av nya gasatomiseringsanläggningen.

1992 var det år då vi samtliga i Sverigeorganisationen på ett systematiskt sätt lärde oss att varje organisatorisk enhet har såväl kunder som leverantörer. Verksamhetsutvecklingsprogrammet "Alltid



Claes Lindqvist, VD Höganäs AB.

Rätt", som nu även kommit igång i Halmstad, har blivit ett lyft. I Höganäs redovisades många fina resultat under höstupföljningarna. Vi har nu infört en

ny arbetsmetod, vilken leder till större arbetstillfredsställelse för den enskilde medarbetaren och ett bättre resultat för företaget.

1992 var det år vår kvalitetssatsning nådde ett viktigt etappmål, certifiering enligt Ford Q101. Nya etappmål är ISO 9001 för Coldstream och Ford Q1 och ISO 9001 för Höganäs i Sverige.

1992 har varit ett förändringarnas år. Politisk oro i många länder, krig i vissa och omfattande valutaförändringar, inte bara i Sverige utan globalt. Vi har gått in i ett nytt "normaltillstånd", karakteriserat av stora och oväntade förändringar. Förutsättningarna förändras snabbt. Det gäller att planera och parera.

1992 efterföljs av 1993. Marknadsmässigt räknar vi med ett kärvt år utan volymtillväxt. I det lite längre perspektivet ser det bättre ut, och säkert vet vi, att marknaden kommer att vända uppåt. Det är dock nu i kärvare tider vi tillsammans får visa Höganäs AB's styrka som världsledande pulverföretag.

1992 går mot sitt slut. Helgerna står för dörren. Utnyttja dem till egen och andras vederkvickelse!

Jag önskar Dig och Dina närmaste en GOD JUL och ett GOTT NYTT ÅR!

Claes Lindqvist, VD Höganäs AB

Brännpunktens läsare tillönskas en

*God Jul
och
Gott Nytt År*

Redaktionskommittén

"Kick off" för ny kampanj!



Marknadskampanjen "The Difference" och lanseringen av ett nytt belagt pulver med tillsats av plast (PERMITE) var höjdpunkterna för deltagarna i konferensen. Huvudprogrammet var även i år förlagt till Helsingborg.

Första veckan i november var det åter dags för Höganäs AB:s årliga internationella försäljningskonferens. Konferensen höjdpunkter var presentationen av den nya marknadskampanjen "The Difference" och lanseringen av de nya PERMITE-produkterna.

Representanter från åtta internationella försäljningsorganisationer deltog under konferensen.

Intressanta seminarier och andra programinslag om t ex produktionsutveckling, FoU och kvalitetssäkring uppskattades av deltagarna och diskussionerna blev både livliga och givande. Efter besöket i Sverige känner Höganäs' globala säljpersonal sig ännu bättre rustad att möta marknadens krav.

The Difference är även temat på Höganäs AB's nya företagspresentationsbroschyr, som bl a fokuserar sig på de faktorer som gör Höganäs till en intressant partner för kunderna, när det gäller produktivitet, kvalitet och effektivitet!

Klang och jubel på Klockfesten

Även om jubilarerna inte "slog klackarna i taket" så var det ändå god stämning och jubelglädje vid 1992 års "Klockfest" på Grand Hotel i Mölle. Jubilarerna var till antalet 21, som fick ta emot minnesgåva ur Claes Lindqvists' hand. För dessa blev fredagskvällen den 27 november 1992 av naturliga skäl en oförglömlig afton!

I sitt tal till jubilarerna hade VD Claes Lindqvist hade kryddat sitt tal till jubilarerna med en del historiska inslag från året 1972, som var det år de alla hade anställts på företaget:

- Det året sålde Höganäs glasföretaget Trempex till St Gobain och Emmaboda Glas AB, och som ett av de första företagen i landet startade vi ett datoriserat lönesystem. Vi införde även banklön, något som senare stod modell för många efterföljande företag.

- 1972 besöker TV:s Erik Bergsten Höganäs och gör ett inslag i Tekniskt Magasin om pulvermetallurgi. Då för 20 år sedan omsatte järnpulver ca 70 miljoner kr, idag mer än en miljard kr, berättade Claes Lindqvist vidare.

Gunnar Skoglund framförde efteråt alla jubilarers tack till företaget och dess ledning.

1992 års jubilarer var: Bo Nilsson, MA, Ulla-Britt Runsten, MLO, Gunnar Skoglund, MMI, Monica Hansen och Lena Nelson, MP, Gunner Jensen och Dan Andersson, MPD, Bengt Ahlberg och Henry Kudahl-Hansen, MPH, Anders Nilsson, Georg Svensson, Renato Valenta, MPP, Lars Johansson och

Ioan Vuc, MPS, Lars-Göran Larsson, MPT, Ove Andersson, Jan Carbonnier, Claes-Ake Hansson och Kleif Kvist, MPU, Britt-Marie Johansson, MRS, Kent Ringdahl, MTK, Sven Pettersson, MTP, samt Christer Johansson, VA.

VD Claes Lindqvist och jubilarer Gunnar Skoglund, MMI. Gunnar framförde även alla jubilarers tack till företaget.



Vid årets "Klockfest" var det 21 jubilarer som fick minnesgavor. Nästa år kommer antalet "20-aringar" att öka något.

KRYSSVINNARE!

Vinnare av Brännpunktens kryss kan hämta sina priser i gamla stengodsfabriken, Höganäs Saltglaserat AB. Vinnare bosatta utanför Höganäs får sina priser hemsländna. Lycka till med HELGKRYSET som ingår som bilaga till det här numret!



Energi-och Ugnsteknik – en avdelning inom Teknik – arbetar med många spännande arbetsuppgifter och projekt. I samarbete med Produktionsutveckling och andra enheter har Energi-och Ugnsteknik nyligen utvecklat en ny process för mangansulfid (MnS) samt konstruerat och byggt en specialugn för att i pilotskala utveckla reduktionsprocessen.

Mats Strömgren är chef för avdelningen och han omtalar att Energi- och Ugnsteknik förutom konstruktionsarbeten med ugnar även jobbar övergripande med frågor som rör naturgas och andra media, t ex skyddsgas i produktionen. Dessutom handlägger avdelningens medarbetare även övergripande VVS-ärenden för Höganäs AB.

– Höganäs AB är världsledande på marknaden och våra tunnel- och glödgningsugnar är därför unika. Utrustningen finns inte att köpa på den öppna marknaden. Vi konstruerar och bygger därför ugnarna själva och inom Teknik har vi alltid haft en speciell grupp för detta, säger Mats.

– Vi har på senare tid börjat knyta närmare kontakter med FoU och Produktionsutveckling när det gäller utveckling av processer, fortsätter Mats. Det är bl a det samarbetet som legat till grund för utvecklingen av den nya processen för mangansulfid.

Vad är då mangansulfid och vad används det till? Mats Strömgren förklarar:

– Det är ett i tillsatsmaterial i pulverform till järn- och stålpuver. En mindre mängd tillsats av mangansulfid förbättrar maskinbearbetningen i sintrade detaljer. Vissa detaljer måste efterbearbetas, t ex borrar, svarvas eller gängas. En typisk sådan detalj är stötdämparkolv för bil där spåret för kolvringen måste svarvas.

Fungerar som ett smörjmedel

– Sinterdetaljen är mycket hård och stark samt erbjuder ett hårt motstånd vid maskinbearbetning. Inblandningen av mangansulfid i det pressade pulvret fungerar då som ett smörjmedel för skärstål och liknande verktyg.

Ny process och ugn löser MnS-problem

– Höganäs AB har tidigare haft smärre problem med sin mangansulfidprocess. Mangansulfid har nämligen mycket lätt för att oxidera och kunderna vill ha så låg oxidhalt med som möjligt. Målsättningen har därför varit att utveckla en process där man erhåller 95 procent MnS, dessutom undviker driftstörningar och där högt ställda miljökrav tillfredsställs. Alla dessa krav har vi nu lyckats uppnå i utvecklandet av den nya processen, säger Mats.

Hela processen innefattar granulering av råpulver, reducering i en naturgaseldad vertikalugn samt malning.

Engagerade medarbetare

– Det är alltid roligt att få slutföra ett lyckosamt projekt, fortsätter Mats och tillägger: Det här projektet har också haft många duktiga medarbetare som ställt upp helhjärtat.

– För det första fick vi ett bra arv från Uno Nilsson, som efterlämnade en grundidé vilken projektgruppen sedan löste. Avdelningens egna medarbetare samt Eva Jacobssons på Produktionsutveckling har sedan ansvarat för olika bitar, och jag vill påstå alla varit mycket engagerade i sina uppgifter, säger Mats Strömgren.



Christer Johansson, Stefan Kovacs, Per Frytle, projektledare Mats Strömgren, Olavi Mustonen och Michael Johansson är några av dem som varit med att utveckla en ny MnS-process samt bygga en specialugn för att i pilotskala utveckla reduktionsprocessen.

Pensionärsfest i Mölle

I genomsnitt mer än 26 anställningsår hade de 29 pensionärer som inbjudits till den årliga pensionärsfesten på Grand Hotel Mölle måndagen den 14 december.

Pensionärsfesten arrangerades tillsammans med Höganäs Eldfast och totalt var det 36 nyblivna pensionärer – eller sådana som blir det innan årets slut – som hade tackat ja till festinbjudan.

Flest anställningsår hade Bertil Nilsson, som jobbat på el-avdelningen. Bertil hade varit anställd inte mindre än 50 år och två månader när han gick i pension! Nils-Åke Öhman, MPA, Olle Svensson, MRP, Heinz Drewitz, MPU, Thorsten Nilsson, MAP, och Herbert Nilsson, MTK, heter några andra "trojänare" som arbetat 40 år eller längre på företaget.

Årets pensionärer från Höganäs AB är, förutom de sex redan nämnda: Sven Nilsson, MPH, Malte Jönsson, MPH, Siegfried Bach, MPD, Åke Olsson, MTP, Anders Magnusson, MPH, Rune Lundberg, MPQ, Carl-Johan Ståhl, MTK, Bertil Fack, MPT, Åke Ståhlberg, SR, Harry Fruerlund, MPP, Björn Hallberg, MI, Tomas Jangstahl, MPU, Bo Löfström, MLU, Anders Elgqvist, MTB, Bengt Florén, MS, Bengt Arvidsson, MER, Wanda Sandgren, MPS, Gunnar Persson, MPH, Maj-Britt Bergman, MPQ, Ludwig Oberleitner, MPS, Ronnie Nilsson, MPP, Bertil Andersson, Stengods, Yngve Ahlberg, MPA.

BRÄNNPUNKTEN

Höganäs AB:s personaltidning
Årgång 50

Ansvarig utgivare:
Claes Lindqvist

Redaktionskommitté:
Anders Andersson, Anita Björk, Thor Löfstedt, Fabriks, och Bertil Johansson, SALF.

Produktion: Ordspråket AB,
Helsingborg

Tryckeri: AB Boktryck,
Helsingborg

Copyright: Höganäs AB

Utökad kapacitet i Saitamafabriken

Japan är Höganäs AB's största enskilda marknad och blandningsstationen i Saitama har haft stor del i de senaste årens positiva försäljningsutveckling i landet. För att bättre kunna svara upp mot kundernas krav har Saitamafabriken nu fått utökad blandnings- och packningskapacitet.

Höganäs Gadelius KK's fabrik, som tillverkar kundanpassade färdigblandningar, ligger ca en timmes avstånd från Tokyo om man åker med det snabbgående tåget "shinkansen". Sedan blandningsstationen togs i drift för fem år sedan har japanernas intresse för färdigblandningar ökat drastiskt.

Den 13 oktober firade man femårsjubileum och samma dag passade HGKK även på att inviga de nya faciliteterna. Blandningsstationen har bl a försetts med ytterligare en blandare för tio ton, systemen för uppvärmning har effektiviserats och dessutom har en helt ny packningslinje iordningställt. De inbjudna gästerna var mycket imponerade av den nya anläggningens effektivitet samt den renhet som

präglade fabrikslokalerna.

Genom att Saitamafabriken nu har två blandare ökar leveranssäkerheten vilket har varit en förutsättning för att vissa kunder skall våga göra sig beroende av blandningsstationen.

– I Japan är vi ledande på färdigblandningar och vi märker att de större pulveranvändarna har långtgående planer på att gå över till färdigblandningar, säger Höganäs bitr. affärsområdeschef Sten-Åke Kvist och fortsätter:

– De åtgärder vi vidtagit i Saitama medför förutom utbyggd kapacitet även att vi kommer att pressa ned kostnadsnivån. Det blir nu frågan om betydligt större volymer än tidigare.

Uppsatta mål och budget för Saitama-projektet har hållits. Projektledaren Hideyuki Takahashi, tillika fabrikschef, kan därför andas ut. Sannolikt gläds han också åt att Höganäs Gadelius KK nu står väl förberett att möta den växande efterfrågan av färdigblandningar på den japanska marknaden.



Blandningsstationen i Japan har bl a fått utökad kapacitet och intresset för färdigblandningar ökar hos kunderna.

INDIEN

Företagsförvärv möjliggör helintegrerad produktion!

Det indiska dotterbolaget – Höganäs India Ltd – har nyligen förvärvat Mahindra Sintered Products Ltd's anläggning för tillverkning av atomiserat råpulver i Ahmednagar. Anläggningen ligger i direkt anslutning till Höganäs India Ltd's pulververk i samma stad. Företagsköpet innebär att Höganäs India Ltd nu får en helintegrerad produktion.

Mahindra Sintered Products, som är en stor tillverkare av sintrade detaljer, har under många år varit en betydelsefull kund till Höganäs. För Höganäs India är det ett stort steg i utvecklingen att nu ha helintegrerad verksamhet. Produktionen behöver inte längre vara beroende av importerat råpulver, utan kan istället baseras på indiska råvaror.

Det köpta råpulververket är i stort behov av att moderniseras. Steg ett blir därför att bygga en ny anläggning för torkning samt hantering och siktning av råpulver.

Support från Sverige

– Från Sverige stöttar vi med "know how" för att modernisera och effektivisera anläggningen, säger Sten-Åke Kvist. Avdelning Teknik i Höganäs är t ex samsatt med ett omfattande konstruktionsarbete och Jörgen Svensson, Höganäs

Halmstadverken, har under ett par veckors tid varit i Ahmednagar för att hjälpa till med att förbättra effektiviteten vid ljusbågsugnen.

– Under april-juni 1993 stängs fabriken temporärt. Produktionstakten är just nu mycket hög, och syftet med detta är att bygga upp ett tillräckligt stort lager som räcker över produktionsstoppet, fortsätter Sten-Åke Kvist.

Finansiering av företagsköpet har skett medelst en nyemission. Höganäs India Ltd, med huvudkontor i Pune, strax öster om Bombay, ägs till 51 procent av Höganäs AB. I Indien är det ovanligt, för att inte säga unikt, att ett utländskt företag äger mer än 50 procent. För Höganäs del har detta möjliggjorts av att företagets verksamhet betraktas som högteknologisk.

Geografiskt är Ahmednagar beläget i västra Indien, drygt 30 mil öster om Bombay. Pune är beläget ungefär mitt emellan de båda städerna. Ahmednagar har omkring 1 miljon invånare.

FOTNOT: Det var i slutet av år 1987 som Höganäs pulververk i Ahmednagar togs i drift. Den 11 januari 1988 invigdes sedan fabriken av Sveriges indienambassadör Örjan Berner. Huvuddelen av det pulver som tillverkas används för pressade sinterdetaljer och en mindre andel används som tillsats i svetsselektroder.

"Fortsatt efterfrågan av pulver"

Användandet av sintrade detaljer inom fordonsindustrin fortsätter att öka. Höganäs AB's bedömning är därför att man de närmaste sju-åtta åren kan förvänta en fortsatt stabil utveckling i Europa och Japan.

– Trots att Sverige nästan halverat sin bilproduktion och världsmarknaden totalt gått ned ca fem procent de senaste åren, tror vi på en positiv utveckling, säger VD Claes Lindqvist.

– Den japanska bilindustrin ligger här något före den europeiska genom att de använder fler pulverdetaljer i sina motorer. Idag innehåller t ex en japansk bil i genomsnitt 5,5 kg pulverdetaljer jämfört med 4,2 kg i en europeisk bil. Motsvarande siffror år 2000 tror vi kommer att ligga kring 7 kg respektive 5,5 kg.

Största användarna av pulver är fortfarande den amerikanska bilindustrin, i genomsnitt 11 kg/bil. Orsaken till detta är bl a att de amerikanska bilarna är större och att de flesta har automatväxellådor.

– Sedan 1970 har marknaden för svetspulver nästan halverats. Den har nu stabiliserats och även om ingen drastisk utveckling kan skönjas så är förutsättningarna för svetspulver goda, säger Höganäs VD avslutningsvis.

MASSBREV

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

HÖGANÄS AB

Brännpunkten, 263 83 Höganäs

Namn: Eva Jacobsson
Ålder: 37 år
Arbete: Högtemperaturkemist och chef för sektion Produktionsutveckling
Familj: Make och tre barn; 12, 10 och 5 år
Bor: Nyhamnsläge
Fritid: Ägnas åt familjen, samt motion i "lagom mängd"

Att det finns flera doktorer än företagsdoktorn, Jan Sjöholm, på Höganäs AB är det kanske inte många anställda som har vetskap om. Men det finns åtminstone tre andra som kan titulera sig doktor. Eva Jacobsson tillhör denna illustra skara.

Eva, som idag arbetar med produktionsutveckling, kom till Höganäsbolaget 1987. De första åren arbetade hon med produkt-utveckling och mycket snart blev hon också ombedd att ta över ordförandeskapet i Civilingenjörsförbundet (CF). Det fackliga intresset och engagemanget finns kvar, även om hon numera inte är ordförande.

Tidigt, under gymnasietiden i Kiruna, insåg Eva att teknik var det hon helst av allt ville syssla med. Geologi var henne inte heller helt främmande. Efter studenten började hon läsa kemi vid högskolan i Umeå. Innan familjen flyttade till Kullabygden hade hon arbetat som processmetallurg på Rönnskärsverkens kopparlinje samt hunnit med att doktorera i ämnet högtemperaturkemi.

"Måste ta tid från något annat!"

Hur hinner man egentligen med att doktorera, sköta hem och småbarn, ha chefsansvar och tillika ha ett tufft och krävande jobb?

– Någonstans måste man ta den tid som behövs. Och jag är nog inte lika mycket för att städa och baka, som kanske andra är mycket duktiga på. Så det är väl den tiden jag friköper, säger hon.

Frågar man hennes närmaste arbetskamrater, linjechefer och andra som dagligen kommer i kontakt med Eva får man följande omdöme:

– Alltid glad, vänlig och kunnig!

Totalt är det tio medarbetare som tillsammans med Eva arbetar på avdelningen. Ansvaret för produktionsutveckling innebär att Eva medverkar till att förbättra befintliga processer samt hjälper produktionsenheterna att förbättra kvalitet och ekonomi på produkter.

Arbetar nära andra enheter med projekt

– När det kommer nya processer ser vi till att de kommer in i produktionen. Dessutom sysslar vi mycket med projekt och teknikbevakning. Vi på avdelningen följer noga med vad nytt som finns på marknaden. Detta sker genom informationssökning, läsning av tidskrifter, mässbesök samt att vi undersöker vad det finns för lämpliga leverantörer till oss, säger Eva.

– Vår avdelning jobbar också mycket nära de olika produktionsenheterna, FoU (forskning och utveckling) samt Teknikavdelningen, fortsätter hon. Omkring 60 procent av vårt arbete är relaterat till uppdrag



Eva Johansson och hennes medarbetare på Produktionsutveckling medverkar i projekt som bl a syftar till att förbättra befintliga processer.

som produktionsenheterna ger oss att lösa. Resterande 40 procent kan härledas till speciella projekt och teknikbevakning.

Som ett exempel på ett intressant projekt nämner Eva det barndugnsprojekt där många avdelningar i Höganäs och även Hoeganaes Corporation, USA, var involverade.

– Enkelt kan man uttrycka att vad vi gjorde var att titta på hela processen i ugnen, val av bandmaterial, atmosfär i ugnen, vilken ny teknik

MIN DAG PÅ JOBDET

som skulle tillföras och t ex vilka underhållsproblem som skulle kunna uppstå, förtydligar Eva.

Inget speciellt med att vara kvinna och duktig tekniker

Att vara kvinna och skicklig tekniker har tidigare varit mycket ovanligt. Men idag är det fler och fler kvinnor, som i likhet med Eva bevisar att det här med teknik inte alls är förbehållet männens värld. Eva tycker inte heller att hennes profession är något unikt bara för att hon är kvinna, och man förstår att hon många gånger fått "dumma frågor" rörande ämnet.

– Jag har då aldrig haft några problem med min yrkesroll på arbetsplatserna, säger hon och fortsätter:

– Höganäs AB är en bra arbetsplats och jag har ett arbete som jag trivs med. Mina arbetskamrater är duktiga och mycket trevliga att ha att göra med.

Hur går det då för en f d Kirunabo att trivas i Kullabygden? Är det ingenting hon saknar?

Saknar endast snön och hösten

– Jag och familjen trivs i Skåne. Det enda jag personligen saknar är den norrländska snön samt de intensiva höstfärgerna och årstiderna. Men bristen på snö kompenserar vi genom att varje vinter åka norrut och åka skidor. Somrarna däremot stannar vi hemma, då får släktingarna besöka oss istället.

Vad gör du om tio år?

– Ingen aning, men jag tror inte att jag har just de här arbetsuppgifterna som jag har idag. Men förhoppningsvis lika roliga och spännande, avslutar Eva Jacobsson.