

84-årig unik affärsrelation

Det råder en unik relation mellan LKAB och Höganäs AB! De båda företagen har oavbrutet arbetat med varandra ända sedan år 1910. Det var den 27 september 1910 som M/V Falster avgick från Luleå hamn, lastad med 790,4 ton malm, med destination Höganäs!

LKAB är därmed Höganäs äldsta leverantör och för LKAB är Höganäs den kunden med vilken företaget har sin längsta oavbrutna affärsförbindelse. Sedan ett par år tillbaka köper inte Höganäs direkt från moderbolaget LKAB, utan av dess dotterbolag Minelco.

Minelco är ett litet företag med endast fem anställda och ett i högsta grad specialiserat produktprogram. En stor del av försäljning och kundkontakter sker via Minelcos bolag i England och Nederländerna.

Minelcos affärsidé är att utveckla och marknadsföra järnoxid, magnetit, i mycket ren form. I Höganäs pulvertillverkning är Minelcos produkt av stor betydelse och en grundsten för god kvalitet!

- Våra kunder finns därför utanför den

traditionella stålindustrin, säger Minelcos Ingela Olsson, som är försäljningsansvarig inom Norden. Höganäs är ett belysande exempel på detta.

- Minelco har haft en positiv affärsutveckling sedan starten 1989 och omsätter runt 90 miljoner kr. Exportandelen är mycket hög, nära 90 %. Här på huvudkontoret i Luleå är vi bara tre anställda som alla har täta kontakter med Höganäs. Vår VD, Erik Bäck, bor för övrigt i Helsingborg och pendlar till Luleå.

Stor kund till Minelco

- Sammantaget med Hoeganaes Corp. är Höganäs en av våra största kunder. De köper vår specialprodukt "MAC", som är den renaste järnmalmprodukt LKAB tillverkar, säger Ingela Olsson. Andra kunder har däremot helt andra krav och applikationer.

- Pulvermetallurgi är inte det enda användningsområdet för Minelcos produkter, fortsätter Ingela. Faktum är att bland de stora användarna finns tillverkare av så skiftande slutprodukter som värmeradiatorer och ammoniakaltalysatorer.

VD HAR ORDET



Efterfrågan på våra produkter har varit mycket god under första halvåret 1994 och vi har genom gemensamma ansträngningar kunnat leva upp till de leverantörsloften vi gett våra kunder. Ett gott bevis på en flexibel organisationskraftsamling.

Den goda efterfrågan och våra positiva framtidsbedömningar gör att vi under hösten kommer att rekrytera nya medarbetare. I Halmstad utökar vi med ett tredje skiftlag, vilket betyder runt tolv nya medarbetare. Vidare kommer vi att anställa ett antal forsknings- och utvecklingsingenjörer, som får koncentrera sig på morgondagens produkter och processer.

Våra framgångar beror till stor del på vår satsning över åren på kvalitet i vid bemärkelse. Att samspelet mellan de tre hörnstenarna; produktkvalitet, kvalitetssäkring och våra attityder, fungerar. Det vill säga, vad vi sammanfattar i begreppet Höganäs Total Quality.

Det närmaste halvåret kommer vi att koncentrera oss på den tredje hörnstenen — attityder. Bl a kommer samtliga medarbetare i Sverige att genomgå en tvådagarskurs, som innefattar utbildning avseende kommunikation, motivation, ledarstil och människosyn. Målet med utbildningen är att skapa insikt i eget och andras beteende och vad man kan åstadkomma tillsammans.

Med syfte att utveckla och förbättra vår ledningskultur kommer samtliga chefer dessutom att genomgå ytterligare tre kursmoment. Vid dessa kommer inriktningen att bli rationell dialog, förankring av förändringar samt positiv förhandlingstaktik.

Höganäs AB:s satsning på kvalitet går vidare.

Claes Lindqvist, VD Höganäs AB

Den järnmalmprodukt Höganäs köper, MAC, utvinns ur produktgruppen sinterfines. Till utseendet och konsistensen är den som gråsvart sand.



Forts. sidan 5

Johan och Carolin trivs med feriejobbet på Höganäs AB

Det är inte alltid lätt för skolungdomar att få feriejobb. De senaste årens lågkonjunktur har heller inte underlättat för ungdomar att under "sommarlovet", såväl få tjäna lite pengar som att skaffa sig nyttig arbetslivserfarenhet. Höganäs AB tillhör de företag som "gått mot strömmen" och i sommar öppnat dörrarna för betydligt flera ungdomar än som planerats. Johan Arvidsson, 25, och Carolin Randås, 22, är två av dessa sommarjobbare.

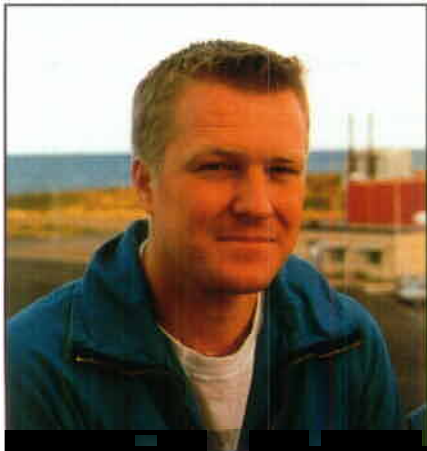
Johan och Carolin läser båda på högskolan. Johan läser materialteknik på KTH i Stockholm och Carolin maskinteknik på Chalmers i Göteborg. Båda två har flera sommars erfarenhet av att arbeta på bolaget. Eftersom barn till anställda brukar prioriteras när det gäller sommarjobb, är Johan en "katt bland hermelinerna"! Han har ingen sådan anknytning till bolaget, föräldrarna är lärare, men i Johans fall är det sannolikt så att han som elev på KTH är av intresse för Höganäs AB.

- Det här är tredje sommaren jag arbetar på Distaloyverket och det har varit roligt och lärorikt, säger Johan.

"Bra få känna på verkligheten"

- Det är oerhört nyttigt att få känna på verkligheten och lära sig hur det fungerar i produktionen. I skolan blir det mest att vi studerar flödesscheman. Här är jag mitt i verkligheten, fortsätter han.

Efter två somrar hos Paul "Palle" Skoglund på Lab. tyckte Carolin det skulle bli intressant med ett jobb i produktionen. Efter några veckors inskolning är hon precis som Johan medarbetare i ett skiftlag. Medan Johan med sin erfarenhet upplever att han kan sköta jobbet rätt bra, anser Carolin att hon fortfarande känner en viss osäkerhet.



Johan Arvidsson, pluggar på KTH i Stockholm, har arbetat tre somrar på Distaloyverket.

- Det är verkligen en utmaning att som tjej plugga teknik och jobba i produktionen, säger hon. Carolins storasyster pluggar ekonomi. Pappa Ulf behöver ingen närmare presentation. Han är inköpschef på Svenska Höganäs och har sin arbetsplats förlagd till gula paviljongen, inte så långt från Distaloyverket.

Att trivas med arbetet på Distaloyverket är inte svårt säger Johan och Carolin. Det är bra arbetskamrater och det är lätt att bli accepterad som en i gänget.

Examensarbete i Frankrike

Carolin och Johan är blivande civilingenjörer och för att de ska få sin examen krävs även 17 veckors praktikarbete. Johan är klar med sin praktik och har endast examensarbetet kvar. Om allt går som planerat är han civilingenjör till jul. Examensarbetet, som gäller ett återvinningsprojekt, utför han hos Nolato i Torekov. Nolatos verksamhet och inriktning överensstämmer bra med Johans utbildning. Så vem vet, Nolato kanske också blir hans blivande arbetsplats efter examen. Caroline kan däremot mycket väl tänka sig att göra examensarbetet utomlands, t ex i Frankrike. Hon tänker därför undersöka möjligheterna till att söka stipendier.

- Jag ferierarbetar inte enbart för praktikens skull, tillägger Johan. Pengarna behövs och den arbetslivserfarenhet man får i jobbet är också en bra grund att stå på.

- Många av mina studiekamrater har föräldrar som bekostar deras utbildning. Jag tycker det är fel att ligga föräldrarna till last på det viset. Genom att jobba kan jag därför hålla studielånen nere på en rimlig nivå.

Dryga studielån

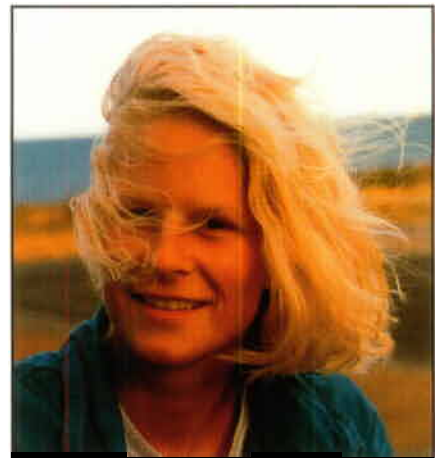
Omkring 180.000 kr räknar Johan att ha i studielån när han blir färdig. Carolin, som har tre terminer kvar, har satt budgeten till 200.000 kr. Det är mycket pengar att betala av för unga människor. Båda satsar därför hårt och målmedvetet på sin utbildning och ser mycket positivt på framtiden.

- Det måste man bara göra, säger de med en mun. Det gäller att vara positiv och att ha tillförsikt. Utbildning är ingen dålig investering.

Det är inte lätt att leva billigt under studietiden. Ett studentrum kostar ca 2.000 kr/månaden. Till detta kommer mat, inköp av studielitteratur, kläder och nöjen. Hur håller de då matbudgeten nere?

- Det blir mest frågan om makaroner och köttbullar, är svaret.

Johan och Carolin har inte varit ensamma feriejobbare på Distaloyverket.



Carolin Randås, som studerar maskinteknik, har tidigare två somrar jobbat på Lab.

Där har totalt nio ungdomar arbetat under sommaren, varav en på kontoret. Distaloyverkets chef, Kjell Paulsson, har även haft två ungdomar utplacerade på avdelning Tillsatsmaterial.

Viktig uppgift för företaget!

- De flesta av våra feriejobbare studerar på högskolan, säger Kjell. Jag är mycket positiv till att ha feriejobbare och det är desutom viktigt att företaget kan ta hand om dem. Jobbet ska inte bara vara en chans att tjäna pengar, utan det ska framförallt ge ungdomarna nyttig erfarenhet för kommande arbetsuppgifter.

- Jag vet inte om vi haft tur med att få bra feriejobbare. Men karakteristiskt för dem alla har varit att de är mycket positiva och engagerande och de tillför även företaget en del, så det är verkligen frågan ett ömsidigt utbyte.

Sune Svensson, MAP (Rekrytering/Personalvård), berättar att Höganäs AB hade räknat med att i år kunna ta emot högst ett 40-tal ungdomar.

- När vi hade fått in 130 anmälningar var vi tvingade att "slå till bromsen". Det är därför glädjande att vi har kunnat ge så många som 68 ungdomar jobb, säger Sune.

Bland de krav Höganäs AB: har på sina "sommarbarn" är att de ska vara 18 år fyllda. Sökande som har en förälder anställd på företaget har större chans att få jobb. Men det finns undantag från den regeln, Johan är t ex ett sådant! Enligt Sune Svensson så är också drygt hälften av alla som antagits i sommar studerande på högskolenivå.

Förutom Distaloyverket har Svampverket, Forskning och Utveckling (FoU) tagit emot 8-10 feriearbetare. Andra arbetsplatser är t ex Lager/Utlastning (3 st), Vakten (3 st) och Vaktmästeriet som haft en ung tjej som kört postbilen.

LAGANDA

Om någon vecka går Höganäs AB:s kompetensutvecklingsprogram in i nästa fas. Till de mer traditionella utbildningarna läggs en "ny" dimension: *Personlig utveckling!*

-Vårt program "Laganda" syftar till att skapa förståelse för vad vi kan åstadkomma tillsammans genom att ta tillvara vars och ens kunskaper på bästa sätt. "Laganda" kommer även visa vad som kan hända när vi släslar bort dessa kunskaper, säger Håkan Thernström, MAP.

- Den kunskap vi pratar om, är vår förmåga att samverka med arbetskamraterna i första hand, men även kunskap om oss själva utifrån hur andra kan uppfatta oss. Man brukar ibland påstå att inget är nytt under solen och i detta fallet med samverkan individer emellan är det nog "sant"!

Det är Utbildningshuset i Lund som har fått förtroendet att genomföra utbildningen och det är deras material "Laganda" som används. Hans Forsman, som är den utbildare som ska genomföra kurserna, är knuten till Utbildningshuset som fristående konsult. Hans har genomfört ett flertal utbildningar med detta material, framförallt i näringslivet.

Utbildningen förläggs i Vittsjö på en kursgård som heter "Tornet". Ett lagom avstånd hemifrån och deltagarna slipper bli störda.

"Nu gäller det alla"

Helt rätt, alla ska ta del av programmet men chefsgruppen ägnar en extra dag åt ämnet ledarstilar. En av skillnaderna mot tidigare "satsningar" inom området "personlig utveckling" är, nu gäller det alla!

- Jag kommer praktiskt att visa hur man med en positiv attityd hos "chefer" och "medarbetare" kan bygga upp en organisation, där samarbete, motivation och stolthet är naturliga hörnstenar, säger Hans Forsman.

- Metoden är; att utifrån svar som ges på olika påståenden, gemensamt diskutera följderna av ett visst handlande. Vi ska också diskutera drivkrafterna bakom motivation och hur vi kan förstärka stolthet. Det här gäller oss själva och vår närmaste omgivning, fortsätter Hans.

Kurs med "Helikopterperspektiv"

Nästan samtidigt startar vår nya järnpulverkurs. Denna gång har vi ett annat perspektiv — nämligen kundens.

- Vi ska lära oss hur vår produkt används och vilka krav som ställs när "pulvret" har blivit en färdig detalj. Vi är ute efter helheten, d v s alla våra processer har kopplats ihop och nu redovisas den förädling som sker i varje processteg. Målsättningen för kursen är; att var och en ska bli klar över sin roll i verksamheten. Med denna kunskap blir vi en **ännu bättre producent av kvalitetsprodukter**, avslutar Håkan Thernström MAP.

Mer information kommer närmare kursstart om denna tvådagars-utbildning.

Utbildningskonsult
Hans Forsman.



UDB-medarbetare på besök i Höganäs var stående fr. v: Martina Thiere, Tyskland, CC Hsueh, Taiwan, Beverley Adamowicz, England, D N Deshpande, Indien. Sittande: Dong Hee Kim, Korea, och Michiko Uchibori, Japan. Katty Scarcez, Belgien, och Anthony Tsai, Kina, deltog i UDB-utbytet men saknas på bilden.

Ömsesidigt utbyte av succéprogram!

Det utbytesprogram för utländska medarbetare som startade 1992 har blivit mycket uppskattat. I år gästade åtta UDB-medarbetare moderbolaget i Höganäs. Under en veckas tid fick "gästerna" en grundlig genomgång av produktion, utveckling och marknad. Framför allt uppskattade de att få "lära känna" de medarbetare i Höganäs som de vanligtvis har dagliga kontakter med.

Sedan starten 1992 har programmet för utbytesveckan finlipats, efter samråd med deltagarna, för att det ska bli ännu bättre. Personalavdelningen lägger ned mycket tid på förberedelserna, så att veckan ska uppfylla UDB-medarbetarnas förväntning och helst lite till.

Programmet är mycket intensivt. Studiebesök gjordes i produktionsanläggningarna: Svampverket, Pulververket, Distaloyverket och Halmstadverken. Vid dessa tillfällen deltog Björn Haase och Olle Mustonen som värdar och reseledare.

Full fart på Logistik

Studiebesök ordnades även på Forskning/ Utveckling, samt hos Specialpulver och de olika marknadsfunktionerna. Förmiddagarna ägnades vanligtvis åt individuella program på avdelningar som passade UDB-medarbetarnas arbetsuppgifter. Personalen på Logistik hade därför många medarbetare att ta hand om. Det blev ett ömsesidigt utbyte och de tre MLO-mentorerna; Birgitta Siwek, Karin Nordström och Lars Nilsson hade en mycket hektisk vecka med att såväl sköta de vanliga arbetsuppgifterna, som att ta hand om sina utländska gäster. Andra mentorer var Karin Olsson, MES, och Mats Strömberg, MTM. Karin är den mentor som deltagit

alla åren.

- Vi ser mycket seriöst på arbetet som mentorer och hela avdelningen ställer därför upp alltefter tid och förmåga, säger Birgitta Siwek.

- Redan på söndagen, ankomstdagen, träffade vi de utländska medarbetarna som under vistelsen bodde i Helsingborg. Vi försöker sedan vara med så mycket som möjligt i programmet under veckan. I uppgiften som mentor ligger också att försöka ta fram all den information som önskas, samt att hjälpa till med att de får träffa alla de Höganäsmedarbetare de önskar. Visst var det en jättegig vecka, men det var också mycket givande och framför allt roligt, säger Birgitta som var mentor för Martina Thiere, Höganäs GmbH Tyskland, och Katty Scarcez, Coldstream Belgien.

"Välordnat program"

- En fantastisk trevlig erfarenhet att få vara mentor, utbrister Mats Strömberg. Arbetet underlättades avsevärt av det välordnade och mycket detaljerade program som upprättats. Vår avdelning hade ansvaret för Anthony Tsai, som är ny produktionschef för den fabrik i Kina som ska tas i drift nästa år.

- Det veckolånga utbytesprogrammet var inledningen på en sex veckor lång utbildning som Tsai får. Vi hade därför lagt in ett individuellt program under veckan, speciellt anpassat för honom, säger Mats Strömberg som tycker utbytesaktiviteten är ett bra sätt för medarbetare i andra länder att se hur moderbolaget jobbar.

- Ett bestående intryck många fick var hur stort moderbolaget är och hur välordnad vår produktion är, tillägger Birgitta Siwek.

Från gruvjätte till högteknologiskt företag

Från att länge ha varit världens ledande järnmalmproducent har LKAB, för att överleva, genomfört stora förändringar i sin verksamhet. Idag är den forna "gruvjätten" ett högteknologiskt malmförädlingsföretag.

Närheten till de stora europeiska stål-kunderna innebär också att LKAB är "Europas hemmagruva". Just närheten, samt leveranssäkerheten och den höga kvaliteten på produkterna medför att LKAB kan konkurrera med gruvorna i Brasilien och Australien, trots att dessa bryter sin malm i dagbrott!

Av LKAB:s ca 3200 anställda arbetar idag två tredjedelar ovan jord med förädling, forskning, försäljning och administration. I mångt och mycket handlar LKAB:s verksamhet om logistik. Att producera malm handlar nämligen om ett ständigt förflyttande av materialet. Från berg till färdiga produkter, transporteras materialet i ett ständigt flöde fram till kunderna. Logistiken är därför LKAB:s pulsåder och sysselsätter drygt 400 anställda.

Förra året levererade LKAB drygt 20 miljoner ton malm, varav 13,5 miljoner ton från Kiruna och 6,5 miljoner ton från Malmberget. Omkring 80 procent av den totala produktionen går på export. Den övervägande delen går till stålverk i Tyskland, Benelux och Finland, men även till så avlägsna marknader som Mellanöstern och Sydostasien. Största enskilda kund är SSAB, som under 1993 köpte 3,7 miljoner ton järnmalm.

LKAB satsar oerhört mycket på FoU och arbetar hela tiden på att utveckla malm-brytning, förädling och transporter. Det gäller att ständigt ta fram nya tekniska lösningar, som sänker kostnaderna i produktionskedjan från berget till kunden. Förädling är ett nyckelord.

Tre produktsorter

Produktsortimentet kan grovt uppdelas i tre produktsorter: styckemalm, sinterfines och pellets. Vad gäller pellets är LKAB världsledande. LKAB investerar ca 10 miljarder kr i Malmfälten under 1990-talet. Bl a byggs i Kiruna ett nytt pelletsverk med kapacitet av 4 miljoner ton per år. Med den utökade kapaciteten kan Kirunagruvan producera 16-17 miljoner ton järnmalmprodukter per år.

Pellets svarar idag för drygt 50 % av leveranserna och ca två tredjedelar av omsättningen. Målet är att öka volymandelen till 75 % och klarare befästa sin ledande ställning på pelletsmarknaden.

Gruvan i Kiruna, som är världens största underjordsgruva för järnmalm, började brytas senare än den i Malmberget. Malmen i Kiruna är övervägande magnetit,

som är magnetisk till skillnad från den vanligaste malmen i världen, hematit.

Gruvan i Malmberget

Gruvan i Malmberget är kanske av större intresse då det är därifrån den produkt kommer som köps av Höganäs. Redan 1887 transporterades den första malmleveransen från Malmberget till Luleå med hjälp av en renkaravan! Även här är den malm som bryts magnetit och av låg fosforhalt, vilket ger den ytterligare ett plus. Malmen finns i ett antal kroppar som är utspridda över ett 5 km långt och 2,5 km brett område. De olika malmkropparna har exotiska namn som Kapten, Fabian och Alliansen.

Effektiviteten i brytningen förbättras ständigt genom ny teknik och nya maskiner. LKAB arbetar med s k storskalig



Bison, världens största lastmaskin för underjordsdrift, lastar 25 ton i ett enda skoptag!

skivrasbrytning och i Malmberget finns också världens största lastmaskin för underjordsdrift — BISON — som lastar 25 ton i varje skoptag. Lastmaskinerna (drivs elektriskt med 1000 volt) släpper malmen i stora störtstakt ned till 815 m-nivån, där den lastas på underjordstrucken Mammut. Med sin lastkapacitet av 120 ton är Mammut världens största underjordstruck. I Kirunagruvan använder man sig av fjärrstyrda tåg för att transportera malmen.

Truckarna transporterar sedan malmen till en krosstation och efter krossning transporteras malmen upp till förädlingsverken ovan jord med hjälp av skipschakt (malmhissar) och band. I sovrings- och anrikningsverken förädlas sedan malmen till olika slutprodukter. Slutprodukter i Malmberget är sinterfines och pellets. Pelletsverk finns förutom i Kiruna och Malmberget även i Svappavaara, dit rågodset transporteras per järnväg från Kiruna.

Den produkt Höganäs köper går under produktnamnet MAC och är en specialmalm inom sinterfines. MAC är den renaste och mest högförädlade produkt LKAB tillverkar. Den innehåller mer än 71,5 % järn.

Minskade kostnader

LKAB har efter nya avtal med SJ och NSB (den norska motsvarigheten till vårt SJ) minskat transportkostnaderna med ca 200 miljoner kr per år!

Med den tuffa konkurrenssituation som LKAB haft under ett par decennier så förstår man bättre satsningarna på logistik och kvalitet. Narvik malmhamn är tack vare golfströmmen isfri året om. Den ligger geografiskt bra till, på kort avstånd från såväl gruvor som LKAB:s kunder i Europa. Merparten av Kirunaprodukterna skeppas den vägen.

Malmleveranserna från Malmberget går däremot med tåg till Luleå för vidare skeppning med båt till kunderna kring Östersjön. Varje tågset, som består av 52 vagnar, lastar 4000 ton malm.

Ny malmhamn i Luleå klar 1997

En ny malmhamn i Luleå ska vara klar under 1997 till en kostnad av ca 300 miljoner kr. Den är belägen 7 km från centrum och innebär, förutom effektivare lastning och lagringsmöjligheter, bättre miljö för Luleå centrum.

År 1976 hade LKAB som mest 8200 anställda. Sedan dess har företaget, som alltså är Höganäs äldsta leverantör, genomgått en genomgripande förändring. Även om man inte längre är världens största järnmalmproducent, så tillhör man de åtta största och har med tråget arbete fått en grundmurad stämpel, *kvalitet*, på sig. Företaget har god lönsamhet. Pengarna i kassakistan ska nu användas till Nordens största investeringsprojekt genom tiderna — satsningen i Kiruna!

Malmpriser, som under flera år legat på samma "låga" nivå förväntas nu höjas, när stålindustrin åter börjar gå mot ljusare tider. LKAB har som princip att arbeta med långsiktiga kontrakt och relationer. Av tradition skriver alltid malmsäljare och malmköpare också kontrakt i dollar.

Hur ser då framtiden ut? Eftersom behoven, världen runt, är stora vad gäller vägar, broar, bostäder, järnvägar — alltså områden som kräver stål — är man inom LKAB övertygade om att framtiden tillhör LKAB. Den moderna järnåldern har bara precis hunnit börja!

Forts. från sidan 1

Unik affärsrelation...

- Värmelagringsblock är t ex en stor produkt i England, så det mesta av försäljningen dit går till företag som tillverkar värmelagringsblock för användning i radiatorer.

Gjuterier, glas- och cementföretag samt kemisk industri är annars bra exempel på branscher som också använder järnoxider som råvara eller för att påverka processen.

Högt järninnehåll och fri från fosfor

Magnetit, dvs svartmalm, har mycket högt järninnehåll. Den är dessutom magnetisk vilket är en stor fördel under sovrings- och anrikningsprocesserna. Alla järnmalmer består av järnoxider i kombination med andra ämnen. Kunderna kräver att malmprodukterna ska vara fria från fosfor och LKAB:s lågfosformalm innehåller mindre än 0,05 % fosfor.

Under ett besök i Malmbergsgruvan tillsammans med Ingela Olsson fick Brännpunktens utsände stifta bekantskap med den högteknologiska process som det innebär att förädla järnmalm till produkter som är mindre än 0,1 mm i storlek och till utseendet och konsistensen är ungefär som gråsvart sand.

Hans Åberg är chef för LKAB:s sovrings- och anrikningsverk i Malmberget.



Styckemalm, sinterfines och pellets är produkt-sorterna. LKAB är världsledande på pelletsområdet!

Hans berättar att driftstörningar, som är det värsta som kan hända företaget, under senare år minimerats genom ett förbättrat underhållsprogram.

- Vi har högt ställda mål vad gäller driftklarhet och den förbättring som gjorts har sparat massor av pengar. Enkelt uttryckt har vi gått från akut underhåll till planerade insatser. Akuta stopp i driften är självklart dyrare att åtgärda och mera tidsödande eftersom de kommer oförberett, säger han.

Att denna kostnadseffektivitet genererar stora slantar kan Hans Åberg berätta om:

- En procents högre driftklarhet i anrikningsverket innebär en kostnads-sänkning på 11 miljoner kr!



VD Erik Bäck, försäljningsansvarig Ingela Olsson och teknisk chef Christer Nordström utgör hela Minelcos organisation på LKAB:s huvudkontor

Så tillverkas "Höganäsprodukten"...

Det är inom Hans Åbergs "revir" som den så viktiga produkten MAC tillverkas. Vid tillverkningen av sinterfines siktar först malmen i ett flertal steg innan malm-partiklarna "gnuggas" i en Duopactor. Därefter går processen vidare i stångkvarn, kulkvarn och våtseparering.

I ett mycket tidigt processteg erhålls en produkt som kallas FAR. För att mycket enkelt förklara vilken kvalitet MAC-produkten äger liknar Hans Åberg processen vid att skumma grädden från mjölken.

- Grädden i det här fallet är naturligtvis MAC, förtydligar Hans med ett leende. Men de olika produktprocesserna hänger samman som flöden och vi kan därför inte producera MAC enbart. MAF är för oss annars i volym en betydligt större produkt, men den har inte den renhet och kvalitet som kännetecknar MAC. Höganäs har nämligen mycket högt ställda kvalitetskrav.

Styrparametrarna för MAC är omfattande och precisa. Under processen görs kontinuerliga kemiska analyser samt fukt- och siktanalyser. Provtagningsfrekvensen är för MAC t ex mycket tätare än för någon annan produkt.

Kan bara tillverkas under sommaren!

MAC är också en mycket finkornig produkt, där minst 80 % är av mindre partikelstorlek än 0,1 mm. Den är svår att avvattna och har därför en begränsad produktionsperiod.

- Det är endast under perioden maj-september som LKAB kan tillverka MAC, säger Ingela. Skälet är att produkten är fuktig och fryser lätt. Produkten kan därför inte transporteras under kallare årstider, då den fryser till is t o m i en järnvägsvagn.

Av ett öppet lager blir det ett enda stort isberg av den fina produkten.

I samband med Höganäs inköp upprättas specifikationer med max och minivärden samt förväntade värden. Christer Nordström, teknisk chef för Minelco, säger följande:

- Det pågår ett ständigt samarbete mellan oss och Höganäs i syfte att förbättra och förädla produkten. Det är ett ständigt givande och tagande där såväl vi som våra kunder drar åt samma mål. Vi har alltid haft ett mycket bra samarbete med Höganäs. En orsak till detta är sannolikt vår gamla relation. Tidigare var vi ensamleverantör till Höganäs, men numera har vi konkurrens av norrmännen.

- Jag tror att Höganäs är nöjda med vår produktutveckling, säger Christer Nordström som också är den som ansvarar för detta område.

LKAB arbetar efter ISO 9001 i sitt kvalitetssäkringsprogram. När det gäller kvalitetsprogrammet har man lagt ned mycket tid på att informera och lära personalen. Företaget satsar nämligen mycket på bred "allmän" information till sina medarbetare.

Minelco strategiskt viktig leverantör

Börje Torenäs, ansvarig för Höganäs AB:s inköpsfunktion, menar att partnerskapet mellan de båda företagen måste vara unikt bland svenska företag:

- LKAB/Minelco tillhör den grupp viktiga leverantörer som har högsta grad av strategisk betydelse för oss. Därför ställer vi också oerhört stora krav på dem och ser dem som en långsiktig partner.

Många trotjänare på Höganäs engelska dotterbolag

Höganäs (Great Britain) Ltd, som startade 1968, var Höganäs första utländska säljbolag för metallpulver. Dotterbolaget har fem anställda, alla trotjänare och väl förtrogna med branschen och kunderna. De engelska kunderna, i synnerhet komponenttillverkarna, lever för närvarande under tuffa ekonomiska villkor. Samarbete och kundvård har därför blivit något av honnörsord för Höganäs Ltd.

Fred Belcher har varit dotterbolagschef sedan 1971. Han sålde pulver åt Höganäs redan på 60-talet och visste därför vad han gav sig in på när han blev ansvarig för englandsverksamheten.

"Huvudändamålet med att bilda ett engelskt dotterbolag är att åstadkomma en nära kontakt mellan tillverkaren av råmaterial och den slutliga konsumenten", sa bolagets förste chef, Geoff A Mowbray, i en intervju i Brännpunkten för snart 25 år sedan. Närheten till kunden och personlig service är fortfarande honnörsord bland dotterbolagets anställda. Storbritannien har av tradition också varit en av Höganäs betydelsefullaste samt största marknader i Västeuropa.

Höganäskontoret var först beläget i Londons ytterområden. Redan från starten (februari 1968) hade dotterbolaget fem anställda, inklusive den personal som arbetade i det lager och distributionscentrum som upprättats i närheten av Birmingham. Sedan år 1973 har den pittoreska lilla staden Aylesbury, belägen i grevskapet Buckinghamshire, utgjort basen för verksamheten. Från Aylesbury, som ligger 80 km nordväst om London, är det geografiskt mycket nära till de stora kunderna inom bilindustrin. Till Coventry och Birmingham är det t ex inte mer än en timmes bilkörning.

"Högt i tak" och härlig stämning

Besökare från Höganäs brukar säga att det är ovanligt "högt i tak" på Aylesburykontoret. Ett kontor där besökarna verkligen känner sig välkomna. Fem olika personligheter och massor av humor och gott humör bidrar till att den goda stämningen bibehålls även under mycket stressiga arbetsförhållanden.

"Meste trotjänare" efter Fred Belcher är Janice Cripps, som förra året var i Höganäs och tog mot guldklockan för 20 års anställning. Janice och Beverley Adamowics, Bev kallad, arbetar huvudsakligen med orderservice och sekreterareuppgifter. Bev besökte för övrigt Höganäs första veckan i

september i samband med koncernens globala utbytesprogram. Ann King ansvarar för bokföring, kundreskontra och ekonomiska rapporter, medan David Greaves tillsammans med Fred Belcher jobbar med



- Marknaden i Storbritannien kännetecknas av hård konkurrens och pressade priser, säger Fred Belcher.

försäljningen och marknadsföringen av Höganäsprodukterna.

- Vi har lagt ett jobbigt år bakom oss, säger Fred. Förra året sålde vi för ca 95 miljoner kr. PM-pulver utgör mer än två tredjedelar av volymen.

Dotterbolagets största kund är sinterföretaget GKN POWDERMET i Lichfield (artikel om GKN fanns införd i Brännpunkten nr 2/94). Medräknat sin fabrik i Sutton köper GKN POWDERMET tu-

sentals ton pulver av Höganäs. Pulver som efter sintring blir små detaljer i bilar och elektriska handverktyg.

Den betydelsefulla kunden i Lichfield är även en stor förbrukare av rostfria pulver från Coldstream i Belgien. Coldstreams pulver används vid tillverkningen av sintrade filter, vilket är ett område där GKN POWDERMET tillhör de världsledande i branschen.

Stora dominerande kunder

- Inom marknadssegmenten Svetspulver och Chem/Met-pulver (Kemi/Metallurgipulver) är ESAB respektive LSM dominerande kunder, fortsätter Fred. Stora dominerande kunder är något som är karaktäristiskt för oss. När det gäller specialpulver står t ex en kund för nära 90 procent av allt vi säljer.

Fram till mitten av 70-talet var svetspulver Höganäs största produktområde. Även i England var marknaden då stor för denna typ av pulver. Men i samband med att svetsning med sk solidtråd introducerades för ca 15 år sedan minskade produktionen av svetselektroder i snabb takt.

- Svetspulver är ändå en stabil, stadig och mycket fast marknad i Storbritannien till skillnad mot Chem/Met, där nya applikationer oftast är en avgörande faktor vid försäljningsökningar. Men vi säljer ändå oerhört mycket till detta segment. Förra året, som jämförelse, sålde vi mer än dubbelt så mycket Chem/Met-pulver som svetspulver.

Hårt pressade tillverkare

- Helt i linje med andra Höganäsmarknader dominerar PM-segmentet i England. ►



Beverley Adamowics arbetar huvudsakligen med orderservice och som sekreterare.

Kunderna i segmentet är beroende av bilindustrins framgång och lycka, fortsätter Fred.

- Med vår största kund GKN POWDER-MET har vi därför haft många gemensamma projekt angående kvalitet, produktutveckling m m. Eftersom våra kunder har det mycket kärt försöker vi samarbeta med dem inom ett brett fält. Vi vet att PM-segmentet kommer fortsätta att växa. Vi har därför täta diskussioner med alla våra kunder.

Under senare år har brittisk industri lett utvecklingen när det gäller behovet av kvalitetstandards. Det startade med introduktionen av BS 5750 (ISO 9000-serier) och Ford Q1. Vad har det medfört för Höganäs?

- Höganäs certifiering samt Specialpulvers och Coldstreams kvalitetssäkrings-

framgångar är viktiga inslag för att vi ska behålla vår position som den ledande metallpulvertillverkaren till brittisk industri. Vi ser därför ljus på framtiden, tillägger Fred.

PC-revolution på kontoret...

På kontoret på Cambridge Street väntar närmaste framtiden en "revolution". Personalen ska nu börja jobba mera, och framför allt effektivare, i PC-miljö. Genom att vara uppkopplad med Höganäs ska Fred, David, Bev, Janice och Ann t ex kunna gå in och göra beställningar m m via datorn. Idag sker en ofantlig utväxling av kommunikation via telefon och fax.

- Vi har Nordsjön mellan oss och tillverkningen i Höganäs. Punktliga leveranser och en god kontroll på vårt lager i Barton vid Humber har därför varit A och O för att

slippa förseningar, fortsätter dotterbolagschefen. Från Höganäs levereras pulver via Halmstad med båt till Grimsby två gånger i veckan.

- Produkten levereras sedan antingen direkt till kunden från hamnen eller från lagret i Barton. Där har vi inga anställda, utan lagret sköts av ett familjeägt transportföretag med vilka vi har ett snart femtonårigt gott samarbete.

- Marknaden i Storbritannien kännetecknas av en allt hårdare konkurrens och prispressning. Detta till trots är vi mycket optimistiska. Höganäs har ett gott namn och vi får också all upptänklighet support från vännerna i Höganäs, säger Fred Belcher avslutningsvis.

Storslam för ekonomerna

Vi bjöd på en annan — lite enklare(?) — form av "ordbehandling" i semester-numret. Den lockade många lösare och framför allt sådana vi inte finner vid de mera traditionella kryssen. Men så kunde man ju också i princip räkna sig fram till vart tredje svar.

Minnesgoda lösare kanske kommer ihåg, att vi redan i julnumret 1983 hade ett liknande poängkryss. Jan Dahlander, som är upphovsmannen, är min egen absoluta favorit bland krysskonstruktörer. Han har under många år stått för bl a söndagskrysset i tidningen iDag. Han är oerhört fyndig, rolig och absolut logisk i sina konstruktioner och frågeställningar.

Ekonomiavdelningen hade extra tur denna gången. Vi gratulerar Evy och alla andra pristagare, och ber er hämta era priser på Höganäs Saltglaserat.

Hösten verkar bli en fin fortsättning på sommaren, och står hälsan oss bi, ses vi igen i julnumret. Men då blir det förhoppningsvis med ett vanligt bildkryss igen.

Med Krysshälsning

Rune Sörelid

PRISTAGARE

1:a pris; Vattenbehållare:

Evy Lindstrand, Ekonomi

2:a pris; Ballongflaska: Per Westman,

Underhåll, Ingrid Nilsson, Ekonomi, Claes Sandberg (pensionär), Hans Göran Fraenkel, Halmstadverken

3:e pris; Karlssonkrus: Tommy Ny-

berg, Underhåll, Kjell Paulsson, Distaloy-verket, Christer Nilsson, Industristyrning, Stina Arvidsson, Ekonomi och Inge Lise Eriksson, Forskning/Utveckling.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	Å	Ä	Ö	POÄNG	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29		
																												ARMSTRONG	125	125
																												LASSEMAJA	81	81
																												MALMSTRÖM	138	138
																												26 20 44 51 44 51 34 53 21	☆	-
																												FREDLÖS	93	93
																												HÖMANAD	96	96
																												DANMARK	62	62
																												18 48 32 44 27 48 34	☆	-
																												GRINDSLANTEN	137	137
																												DÖDERHULTARN	154	154
																												LILLAHYTTNÄS	180	180
																												23 56 25 31 23 35 58 33 54 35 51 47	☆	-
																												NILS FERLIN	118	118
																												FILIPSTAD	96	96
																												SOLKUNGEN	118	118
																												34 36 43 26 42 51 39 15 32	☆	-
																												JOKKMOKKSJOKKE	168	168
																												PELLESVANSLÖS	185	185
																												GUBBEN ROSENBO	152	152
																												17 52 18 25 30 34 48 43 39 29 48 25 55 37	☆	-
																												LENDL	47	47
																												DOLMA	45	45
																												DEFOE	35	35
																												20 25 32 32 18	☆	-
																												SEMLOR	82	129
																												SIMSON	89	134
																												TINTIN	86	121
																												58 23 40 51 39 46	☆	-
SUMMA																												2506		

MASSBREV

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

HÖGANÄS AB

Brännpunkten, 263 83 Höganäs

Namn: Benita Leesment

Ålder: 59 år

Arbete: Hemmasäljare på Specialpulver

Familj: Vuxna barn

Bor: Storgatan i Höganäs

Fritid: Promenader, litteratur och klassisk musik

Benita Leesment kom år 1949 som 14-åring till Sverige. Att hennes vaggas kom att stå i Estland, kan hon sannolikt tacka farmors far — en svensk sjökapten — som någon gång på 1800-talet beslöt att slå sig ned på andra sidan Östersjön. Det var några oroliga år med ett kringfläckande liv under kriget för Benita. Benita har räknat ut att hon gått i 13 skolor innan hon gick ut handelsgymnasiet i Norrköping. Sedan januari 1969 har hon varit bosatt i Höganäs och arbetat på Höganäsbolaget.

- När jag sökte jobbet i Höganäs visste jag knappt var det låg. Jag var först tvungen att titta på en karta. Ända hade jag tidigare bott i Skåne. Det var nämligen i Lund som jag först kom att bo efter det min familj flyttat till Sverige. Mitt första jobb var att som barnflicka ta hand om en liten fyraåring, berättar Benita.

- Det var också den lilla fyraåringen som kom att hjälpa mig att tala svenska. Jag frågade barnet om allting, vad saker och ting hette. Året därpå började jag i Motala Realskolas tredje årsklass. Eftersom jag hade börjat skolan som sexåring var jag jämnårig med mina nya klasskamrater.

Känslan och intresset för språk har varit några av Benitas tillgångar. Redan som tioåring, när hon började gymnasiet, fick hon läsa latin. Goda kunskaper i engelska och tyska var bra "att ha i ryggslet" när hon fick börja kämpa med ett nytt språk, svenskan, i realskolan.

Efter handelsgymnasiet följde några år som korrespondent och sekreterare innan hon började på Höganäs AB. Dessförinnan hade Benita hunnit bo på platser som Fagersta, Torshälla och Tranås, förutom de redan nämnda.

- När min dåvarande chef år 1976 slutade på företaget började jag på Orderavdelningen. Jag skulle i första hand syssla med ytbeläggingspulver, det som vi idag mera allmänt kallar för specialpulver. Idag är Specialpulver en egen division, men under en kort tidsperiod var vi även ett eget affärsområde. Vi har egen produktion, lab och marknadsavdelning. Nu har vi också tagit över logistiken och det känns

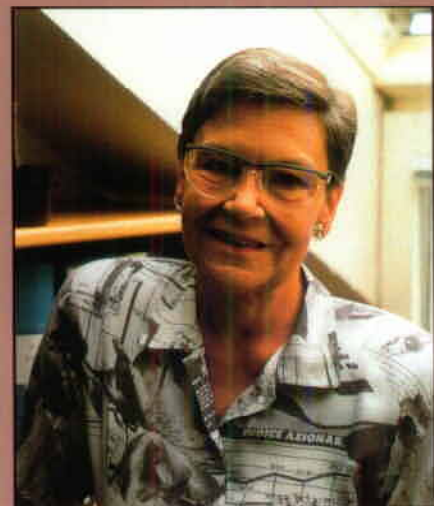
därför som om vi är ett "eget" litet företag. Jag tror att vår litenhet gör att Specialpulvers personal känner varandra väl. Vi har ofta återkommande gemensamma aktiviteter som stärker kamratskapen, fortsätter Benita.

Benita och Aagot Fredriksson fördelar det dagliga arbetet mellan sig. Benita sysslar mycket med offertgivning, gör kalkyler, planering tillsammans med produktionen och samordning. Jobbet innebär ständigt nya utmaningar särskilt med tanke på att marknadschefen oftast är på resande fot.

- Vem hade kunnat tro att jag skulle få arbetsuppgifter som innebär en hel del matte, säger hon. Matematik var inget ja-älskade när jag gick i skolan.

Benita har dagligen direktkontakter med kunder och dotterbolag. När hon kommer till kontoret, beläget på översta våningen i Tre Kronor, sitter redan massor av papper i faxen!

- Rutinjobb får vanligtvis komma i andra hand. Just detta att arbetet är så omväxlande är också lite av charmen med det. Vi



Benitas och Höganäs relation sträcker sig så långt tillbaka som år 1969.

vet redan om att vi kommer få en jättestor höst. Men först och främst måste varje kund ha sitt och ges känslan att just han är unik — oavsett liten eller stor. Och han får aldrig märka att han någon gång kommer "olägligt", säger Benita.

- Med det här jobbet kan du aldrig resonera som så, när du går hem, att nu är skrivbordet rent. Vad bra! Nu blir det en lugn start i morgon. För när du kommer till jobbet morgonen därpå väntar massor av ärenden från länder där man arbetat medan vi haft natt.

Måste kunna stressa av!

Benita anser det vara viktigt — för att klara stressen på en marknadsavdelning — att

MIN DAG PÅ JOBDET

man kan koppla av jobbet vid dagens slut. Till vardags räcker det för henne med att promenera från kontoret hem till bostaden för att "jobbet och tankarna kring det ska rinna av henne".

- Fritiden ägnas numera åt bl a böcker och musik vilket inte hanns med när barnen var små. Då gällde det att dela tiden mellan heltidsjobb och familj. Jag är också mycket natur- och djurintresserad och skulle bra gärna vilja ha en hund. Men så länge jag arbetar och reser på semester får denna önskan anstå tills vidare.

Ett av de resmål hon uppskattar mest är Österrike, dit hon återvänder vart fjärdelfemte år. Däremellan blir det numera "kulturella resor", gärna storstäder. På jobbet vägnar blir det också en del resor. Benita har därför haft möjlighet att besöka några dotterbolag.

Stunder att ta vara på...

- Jag har barn och barnbarn nära mig vilket gör att vi kan träffas rätt ofta. Att ta hand om barnbarn över en helg betyder "fest" för båda, man kan helt gå in för barnet utan de tröttnande vardagsrutiner som man får tampas med som förälder, säger Benita.

- Egentligen har jag jobbat heltid nästan hela mitt liv. Jag var hemma endast en kort tid när det första barnet var litet. Det var som om jag inte klarade av att vara hemma, fastän det fanns tusen och en saker att göra, förklarar hon.

- Tempot på arbetsplatserna har ökat något otroligt sedan jag började. Och det ökar hela tiden. Men jag stortrivs med mitt jobb, arbetskamraterna och närmaste chefen Michael Bockstiegel, avslutar Benita Leesment.

BRÄNNPUNKTEN

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 52

Ansvarig utgivare: Claes Lindqvist
Redaktionskommitté: Anders Andersson, Anita Björk, Thor Löfstedt, Industriefacket, och Nils Carlbaum, PTK.
Produktion: Ordspår AB, Helsingborg
Tryckeri: AB Boktryck, Helsingborg
Copyright: Höganäs AB