

Stark framtidstro präglade stämman

HB-hallen var smyckad som till fest när Höganäs AB:s bolagsstämma hölls tisdagen den 30 maj. Ett 90-tal aktieägare var anmälda till stämman och dessa bjöds på såväl lätt buffé före stämman, som ett mycket positivt och framtidsinriktat stämmotal av bolagets VD. Samma dag släpptes även rapporten för verksamhetsårets tre första månader, där Höganäs AB redovisar en kraftig försäljningsökning (+39%) och resultat (+66%) jämfört med samma period i fjol! Ett glatt besked för såväl ägare som företagets trogna medarbetare.

För ett börsnoterat företag är bolagsstämman en av årets höjdpunkter. Efter att ha varit borta från börsen under ett par år återintroducerades Höganäsaktien ifjol på Stockholmsbörsen. Årets stämma kändes därför extra betydelsefull och ingen möda hade heller sparats för att göra aktiviteten till en succé.

Det fanns ingenting i HB-hallen som påminde om att den vanligtvis är ett eldorado för svettiga motionsutövare. Specialdesignade heltäckningsmattor täckte hela hallen, som nu delades i två större lokaler. En för bolagsstämman och en del som tjänstgjorde som utrymme för reception, servering samt en mindre utställning. En flygel stod placerad i ena hörnet och på den underhöll kantor Gunvor Lindberg, med hjälp av två violinister, under serveringen. Det var för ett mycket uppskattat inslag.

Mängder av grönt och blommor såväl utanför HB-hallen som inne i lokalen gjorde sitt till för att höja stämningen. Själva stämman avklarades på knappt en timmes tid under skicklig ledning av Höganäs' styrelseordförande Ernst G Knappe.

Ernst G Knappe är för det stora flertalet en "doldis", men har tidigare varit Volvos koncernjurist och även styrelseledamot i "gamla" Kanthal Höganäs. I dag har han förtroendet att vara styrelseordförande i flera företag och organisationer. I presidentet, som satt på ett uppmonterat podium, med Höganäsankaret som fond hade Knappe sällskap av VD och koncernchefen Claes Lindqvist och bolagsstämmans sekreterare, advokat Sten-Åke Lindstedt.



Det var med tillfredsställelse som koncernchef Claes Lindqvist konstaterade att 1994 års resultat vida överträffade prognoserna.

Nyval av gammal bekant!

Under bolagsstämman väcktes förslag om att utöka styrelsen från sju till åtta ledamöter, vilket också beviljades. Hela styrelsen omvaldes och som åttonde ledamot nyvaldes Sven-Åke Henningsson, VD i Lindéngruppen AB samt VD och koncernchef i AB Wilh. Becker. Att styrelsen beviljades ansvarsfrihet för verksamhetsåret 1994 behöver väl knappast tilläggas.

I sitt tal till stämman redogjorde Claes Lindqvist för det gångna verksamhetsåret. Det var med tillfredsställelse som han konstaterade att resultatet vida överträffade de prognoser som lämnades våren 1994.

– Inom Höganäs har omfattande strukturinvesteringar genomförts de senaste åren med målet att skapa en rationell produktionsapparat för tillverkning av högkvalitativa produkter, sa han.

Medan försäljningsvolymerna legat relativt konstanta från 1990 till 1993 blev försäljningsutvecklingen mycket god 1994 med en volymökning på drygt 20 procent. Ett resultat av att nya komponenter börjar tillverkas av presspulver.

VD belyste den strukturella tillväxtens –

Forts nästa sida

VD:
"Det går bra
för Höganäs"

– Sidan 2 –

"Tiden talar
för vårt
kopierpulver"

– Sidan 4 –

Nytt system
för order-
hanteringen!

– Sidan 6 –

Trevlig
sommar
med Kryssset!

– Mitten –

... Bolagsstämman

dvs fler användningsområden för våra produkter – betydelse för Höganäs genom att peka på fjolårets 20 procentiga försäljningsökning av presspulver, jämfört med att bilproduktionen, som är avnämare för ca 2/3 av PM-komponenter, endast ökade med 4 procent. Den strukturella tillväxten är också fortsatt god under 1995 och bidrar starkt till 1995 års försäljningsökning, poängterade VD.

– Glädjande har också svetspulvervolymerna ökat under 1994. Detta beror främst på ett gynnsamt konjunkturläge, men även på en mycket god försäljning till den sydkoreanska varvsindustrin.

Japan största marknaden

VD kom sedan in på "Höganäs i det globala perspektivet". Drygt hälften av försäljningen går till den europeiska marknaden, men Japan är den enskilt största marknaden med 23 procent av omsättningen. I övriga Asien är Taiwan och Sydkorea viktigaste marknaderna. Vidare gjorde han stämmodeltagarna uppmärksamma på att satsningen i Kina ej kommer att öka resultatet kortsiktigt, utan är en långsiktig strategisk satsning.

– Det är av största vikt att vara först med lokal tillverkning av kvalitetspulver på en snabbt expanderande marknad, tillade han och fortsatte:

– Höganäs mål är att vid sekelskiftet ha nått en marknadsandel på minst 50 procent i Kina. Strategin har vi tillämpat tidigare; i Indien där vi tillverkar atomiserade järnpulver i vårt dotterbolag. Bolaget med lokal tillverkning byggdes upp under slutet av 80-talet. Vår marknadsandel där överstiger nu 80 procent.

Nya användningsområden för pulver tillkommer kontinuerligt och Höganäs är det ledande forsknings- och utvecklingsföretaget i branschen. Merparten av utvecklingsprojekten driver Höganäs till-

sammans med sina kunder. Forskning sker även i samarbete med universitet och högskolor runt om i världen, vilka då svarar för merparten av forskningsarbetet.

Satsning på kemi och elteknik

– Historiskt har vår spetskompetens främst varit metallurgi, fortsatte Claes Lindqvist. Under de senaste åren har vi emellertid utvidgat våra kompetensområden och våra produkter används nu inom kemi och elteknik. Genom att förena olika kunskapsområden uppstår nya spännande kombinationer. Även kunskapsinnehållet i våra produkter ökar och Höganäs rör sig mer och mer mot kunskapsintensiva branscher som data- och läkemedelsindustrin.

Som exempel på nya områden anfördes metoden med varmkompaktering samt magnetiska järnpulver med tillsats av polymerer.

– Det senare är ett mycket spännande framtidsområde med en stor potentiell



Styrelsens ordförande Ernst G Knappe.

marknad, avslutade Höganäs VD.

Som ett trevligt minne av bolagsstämman erhöll alla närvarande ett Karlssonkrus i miniatyr. Resultatet av Höganäs fina kvartalsrapport blev att aktiekursen de närmaste dagarna efter stämman hade stigit med 7:50 kr på börsen, jämfört med kursen dagen före!

VD HAR ORDET



Det går bra för Höganäs AB. Som framgick av den information, som lämnats för första kvartalet har utvecklingen varit mycket positiv. Försäljningsvolymerna har ökat kraftigt och resultatet ännu kraftigare.

Att volymerna ökat har inte kunnat undgå någon medarbetare. Många arbetsuppgifter är direkt volymrelaterade. Då vi samtidigt genomfört ett omfattande utbildningsprogram har organisationen gått på högvarv.

För att underlätta situationen långsiktigt har vi rekryterat nya medarbetare, och i det korta perspektivet anställer vi rekordmånga sommarvikarier.

Vi har klarat volymuppgången mycket bra och vår leveranssäkerhet har motsvarat de krav och önskemål våra kunder har ställt. Vår strategi säger bland annat att vi skall ha överskottskapacitet för att kunna bibehålla leveranssäkerheten även vid snabba volymuppgångar. Det har visat sig vara en vinnande strategi vid nu rådande uppgång. För att säkerställa att vi även i framtiden kommer att ha överskottskapacitet tidigare lägger vi vissa investeringsprojekt.

Till skillnad från tidigare år har vi inget semesterstopp i verksamheten i Höganäs. För många innebär detta ändrad semester, vilket förhoppningsvis leder till nya möjligheter och nya erfarenheter.

Jag tackar samtliga medarbetare för goda insatser under första halvåret och önskar en givande semester.

Claes Lindqvist

BRÄNNPUNKTEN

Höganäs AB:s personaltidning
Årgång 53

Ansvarig utgivare: Claes Lindqvist

Redaktionskommitté: Anders Andersson, Anita Björk och Nils Carlbaum, PTK.

Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg

Tryckeri: AB Boktryck, Helsingborg

Copyright: Höganäs AB



Den här musikalska trion bidrog till att bolagsstämman fick en stämningsfull inramning.

"Rockad" breddar chefskompetens

Höganäs företagsledning presenterade i början av året en organisationsförändring som påminner lite om rockad i schack. De fyra höganäscheferna Jari Aaltonen, Per Engdahl, Ulf Holmqvist och Göran Wastenson kommer nämligen att fr o m 1 juli att "byta positioner" med varandra.

I korthet innebär organisationsförändringen att **Jari Aaltonen** (Höganäs Japan KK) blir ny chef för avdelning Kvalitetssäkring; **Göran Wastenson** (Division Specialpulver) efterträder Jari som chef i Japan; **Ulf Holmqvist** (Marknad II) övertar chefsskapet för Specialpulver och **Per Engdahl** (Avd. Kvalitetssäkring) blir chef för Ulf:s nuvarande marknadsavdelning, MM II, med ansvar för marknadsföringen av svetspulver och Chem/Met-pulver.

De fyra cheferna ser mycket positivt på organisationsförändringen. De har som chefer lärt sig att leva med förändringar och hantera dem på ett konstruktivt sätt. Eftersom den nya organisationen presenterades i god tid har de haft tillfällen att samarbeta med såväl avgående chef som sin egen efterträdare. Det är alltid en fördel att successivt skolas in i nya arbetsuppgifter och tidigt bli presenterad för kunder och samarbetspartners inom respektive marknad.

Från robotar till ytbeläggingspulver

Ulf Holmqvist kom från ASEA:s (numera ABB) robotverksamhet till Höganäs, där han som VD åren 1988-1990 avvecklade CIPS-projektet. Sedan december



Ulf Holmqvist

1990 har Ulf varit marknadschef på Höganäs AB och har idag försäljningsansvaret för svetspulver, Chem/Met och kopierpulver. Hur ser han då på att ta hand om chefsskapet för division Specialpulver?

– Tekniken är relativt ny för mig, men jag ser verksamheter i min bakgrund som passar in och är därför inte orolig för chefsposten. Specialpulver är en liten organisation vilket innebär att alla känner

varandra. Eftersom jag tycker det är roligt att jobba med människor passar den biten mig bra, säger Ulf.

– Sedan arbetar Specialpulver inom ett



Per Engdahl

område som har potentiella möjligheter och där nya tekniker ständigt är på gång. Introduktionsperioden tillsammans med Göran Wastenson har varit nyttig; för det tar onekligen tid att lära sig ett helt nytt arbetsområde.

Mr Q blir säljare

Per Engdahl har de senaste fem åren arbetat aktivt med företagets kvalitets- och förbättringsarbete. Per har tidigare haft chefsskapet för såväl Metallografi som avdelning Produktutveckling. Till Höganäs kom han 1985 som produktutvecklare.

– För mig blir det frågan om helt nya arbetsuppgifter och ett annorlunda jobb. Att gå från kvalitetsarbete till marknadsföring är ett stort steg, men jag har den fördelen att jag känner företaget mycket väl och även under åren haft många kontakter med kunder och leverantörer, säger han.

– Pulver för Svets och Chem/Met är för mig nya produktområden. Lägg sedan till att jag också ska börja syssla med mark-



Jari Aaltonen

nadsföring, så förstår nog alla att jobbet blir en rejäl utmaning. Den senaste tiden har Jari Aaltonen, som efterträder mig på

MQ, och jag haft många kontakter. Vi försöker nu få med våra dotterbolag i Höganäs kvalitetssystem. Det finns otroligt mycket kvar att göra och Jari, som kommer med nya infallsvinklar, kommer inte att sakna sysselsättning.

Hur ser Per allmänt på förändringar av ansvarsområden?

– Det är bra att ha en viss rörlighet. Den här organisationsförändringen breddar de medverkandes kompetens och vidgar perspektiven, avslutar Per.

– Från japansk horisont har det inte undgått mig att Höganäs på ett framgångsrikt sätt har byggt upp sitt kvalitetssystem. En av mina viktigaste uppgifter blir nu att föra ut synsätt och system att inkludera även de utländska dotterbolagen. Förhoppningsvis kanske mina erfarenheter från japansk industri kan tillföra något, säger Jari Aaltonen som efterträder Per Engdahl. (Mer om Jari på sista sidans "Min dag på jobbet").

Nestorn i gänget

Göran Wastenson kom till Höganäs år 1968 efter en kort sejour i Söderfors. Efter



Göran Wastenson

några år som försäljningsingenjör blev han 1975 chef för en ny planeringsavdelning. Göran har därefter ansvarat några år för CIPS-projektet samt var FoU-chef. När Specialpulver divisionaliserades år 1987 blev han ansvarig för verksamheten. Vilka förväntningar har Göran på jobbet som VD för Höganäs Japan KK?

– Det kommer att bli spännande, säger han. Jag har de senaste månaderna varit i Japan några gånger för att tillsammans med Jari Aaltonen besöka kunder, lära känna de nya medarbetarna samt få en inblick i hur det är att verka i landet. Den nya arbetsuppgiften blir inte mindre intressant av att Japan är Höganäs största marknad och att där finns en stor potential.

– Min hustru ser även hon fram mot vistelsen i Japan, där hon i egenskap av flygvärdinna varit många gånger tidigare. Så vi är väl förberedda på vad vi ger oss in på, avslutar Göran Wastenson.

Kopierpulver fördubblar produktionskapaciteten!

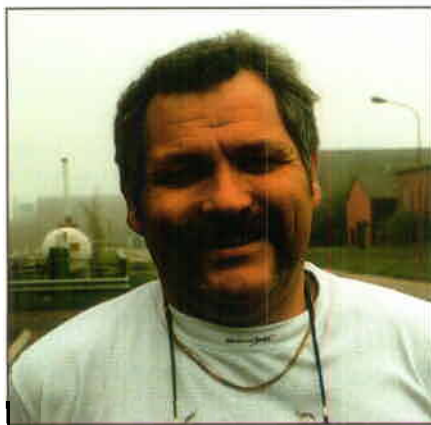
Sfärisk magnetit, som används som bärare av färgpigment i kopiatorer och skrivare, har alla förutsättningar att bli Höganäs' nästa "spjutspetsprodukt". Det säljs fler och fler kopiatorer och skrivare samtidigt som kraven ökar på miljöanpassning och återvinningsbarhet. Magnetiten, en ren naturprodukt, svarar mot dessa höga krav. För att klara efterfrågan har omfattande investeringar gjorts i Kopierpulvers (MPK) anläggningar i Fabrik XII. Investeringen fördubblar MPK:s produktionskapacitet.

Historiskt startade Höganäs AB:s aktiviteter inom kopierpulverområdet under senare delen av 70-talet. Samtliga provprodukter baserades på järnpulver. Under denna tidiga period fanns kontakter med Kanto Denka Kogyo Co Ltd. (KDK) i Japan, som är vår huvudkund för sfärisk magnetit.

– Satsningen på denna nya produktgrupp startade hösten 1982. Då investerades det i en spraytork och i en ugn i Fabrik XII, där Kopierpulver allt sedan dess haft sin hemvist, säger Höganäs AB:s produktionschef Svenn Erik Larssen.

– KDK var enda intressent och pådrivande på kundsiden. Leveranserna kom sedan igång under 1983. Samma år tecknades ett samarbetsavtal med KDK med vilka Höganäs även har ett gemensamt patent, fortsätter Svenn Erik som aktivt arbetade med Kopierpulver under denna tidiga period. KDK vidareförädlar vår produkt och säljer den vidare till ett antal tillverkare av laserprintrar och kopiatorer.

Ett "gammalt" HB-nytt från september 1981 förtäljer att fyra miljoner kr skulle investeras i kopierpulververksamheten under år 1982. Därefter var det många



– Vi som jobbar på Kopierpulver är stolta över det, säger Bosse Litzén som arbetat i Fabrik XII sedan 1985. För många har vi varit anonyma. Att företagsledningen nu satsar på oss känns mycket positivt.



Bo Morin, Nils Jonsson, Bo Litzén, Björn Brandin och Jan Carlström framför tillbyggnaden som rymmer nya spraytorken.

"kämpiga" år för chefer och medarbetare på MPK. Först när styrelsen i juni i fjol beviljade investeringen, som nu utförts, kände man att kopierpulververksamheten blir något beständigt.

Utrymmen för tillväxt

Fabrik XII kommer helt att anpassas för tillverkning av kopierpulver. Produktionen av ferrofosfor och mangansulfid kommer att flytta till Specialtegel fabriken. I Fabrik XII har MPK möjligheter att växa. När det gamla järnverket inom en snart tid rivs kommer lagret att flyttas in i fabriken.

De båda sintringsugnarna har efter ombyggnaden placerats intill varandra i en stor gemensam ugnshall. En av ugnarna har förlängts och det finns plats för ytterligare ugnar i hallen. Investeringen har inneburit att stora förändringar har kunnat genomföras i verket och att gammal utrustning nu ställs av.

Den nya spraytorken är belägen i den ca 180 kvm stora, och 20 m höga, tillbyggnaden. Spraytorken har stor kapacitet jämfört med den gamla.

Köper färdigmald slig

Ända fram tills för två år sedan malde medarbetarna själva sligen som användes. Sligen hämtades då från Svampverket, men numera köper Höganäs råmaterialet externt. Transporten sker antingen per

järnväg eller båt.

– Förutom att det var ett mycket tungt jobb att mala sligen och att vår kvarn förde ett "gräsligt" liv, så är det även mera ekonomiskt för oss att köpa den färdigmalden, säger driftsledare Nils Jonsson.

MPK tillverkar ett flertal kvaliteter kopierpulver baserade på järnpulver eller sfärisk magnetit. Dessutom görs en del stödkörningar åt Pulververket. MPK-killarna är också erkänt skickliga när det gäller att sikta snäva fraktioner och används ibland av andra enheter när det ställs höga krav på detta.

Ju rundare desto bättre

Tillväxtområdet inom kopierpulverområdet är sfärisk magnetit. En blandning av malen slig och vatten samt ytterligare en tillsats körs först genom spraytorken. Torkens storlek gör att "kornen" inte ska slå mot väggarna och deformeras. Ju rundare korn desto bättre eftersom det innebär ännu bättre kvalitet på kopierna.

– Det gäller att ha runda fina korn. De får inte vara ovala eller vara behäftade med små satelliter, dvs små knoppar, säger Bo Morin som är ansvarig för MPK.

Jämfört med den gamla spraytorken som producerade en sats på åtta timmar gör den nya samma arbete på halva tiden.

– Nästa processteg är sintringen, färdigställning och utpackning. Produkten leve-

reras i plåtfat eller pappersäckar, fortsätter Bo Morin.

Sammansvetsat team

- Det är ett fint gäng som jobbar här på MPK, säger Nils Jonsson. Det är en liten arbetsstyrka, åtta man, som jobbar i tvåskift. Medarbetarna hanterar själva alla momenten från att ta emot råmaterial till leverans av godkänd produkt.

Två av de åtta medarbetarna är deltidsanställda och arbetar 12 timmar varje lördag och söndag. För dem är arbetet är ett bra komplement till deras lantbruk. **Jan-Erik Andersson, Björn Brandin, Jan Carlström, Kent Johansson, Bo Litzén, Ulf Magnusson, Hasse Olsson och Mats Rasmusson** heter killarna i det sammansvetsade gänget. Ett exempel på deras engagemang är att de själva föreslagit att verket, trots liten personalstyrka, ska gå kontinuerligt året runt utan uppehåll för semester. Med bra planering och viljan att ställa upp för varandra har detta också varit genomförbart.

Förutom det genomförda investeringsprojektet är MPK involverad i flera andra projekt. Det är projekt som bl a rör återvinning av avfallsmängd (Nils Jonsson), specifikation av pulver (Britt Benemark) och att inordna MPK-verksamheten i Höganäs kvalitetssystem (Christer Olsson).

- Grabbarna i produktionen gör verkligen ett toppenjobb, fortsätter Nils Jonsson och Bo Morin. De jobbar med ständiga förbättringar för ögonen och levererar högkvalitativa produkter. Höganäs AB:s satsning på kopierpulver är därför ett gott betyg åt dem!

Ha en
trevlig
sommar
och
semester
önskar
Redaktions-
kommittén

Ökad efterfrågan på miljövänligt kopierpulver!

Tiden talar för vår produkt, säger Staffan Laurell på MM II (Marknadsavdelningen för Svets&Chem/Met). Talet om miljövänliga bärare tas nu på större allvar och vi märker en fortsatt ökad efterfrågan. Japanerna är intresserade att ersätta ferriter med våra bärare (carrier) av sfäriska magnetiter. Magnetit är en framtidsprodukt och det skulle därför inte förvåna om vi måste fördubbla kapaciteten igen inom en treårsperiod!

Trenden är tydlig över hela världen. Ingen vill ha bekymmer med att deponera tungmetaller. Det bästa alternativet är då magnetit, som är en miljövänlig produkt och där råmaterialet redan finns i naturen. Det Höganäs gör är att förändra materialet så det erhåller de egenskaper som eftersträvas.

- Magnetit har ferritens goda bäraregenskaper plus miljöfördelarna, tillägger Staffan.

Historiskt har ferriter och järnpulver varit förhärskande i kopierpulverbranschen. Xerox är trendsättare och leder utvecklingen. År 1983 tecknades samarbetsavtalet med det japanska företaget Kanto Denka Kogyo Co Ltd. (KDK), som avsåg sfärisk magnetit (magnetisk järnmalm). Höganäs AB och KDK har även ett gemensamt patent för produkten.

KDK, Höganäs största kund, är ingen maskintillverkare utan sysslar med beläggning av bärare. Alla bärare beläggs med en polymer för att skapa rätta laddningsförhållanden mellan toner och bärare. KDK har så gott som alla de stora japanska printer- och kopiermaskintillverkarna som kunder.

Till skillnad mot amerikanska Xerox, som gör både maskiner, toner och belägger bärare är den japanska marknadsstrukturen något annorlunda. Där tillverkar man antingen maskiner, toner eller bärare. Skillnaden ställer naturligtvis extra krav på Höganäs marknadsföring av kopierpulver. Det är marknadsledarna, Xerox, stora intresse för Höganäsprodukten som bl a ligger bakom utbyggnaden av Fabrik XII.

- Våra produkter används idag framför allt i stora snabba laserprintrar. Dessa har i likhet med kopiatorer mycket lång livscykel. Nu märker vi tydligt hur marknaden ökar genom att man vill använda sfärisk



- Våra kopierpulverprodukter används idag framför allt i stora laserprintrar, säger Staffan Laurell.

magnetit även till kopiatorer och mindre laserskrivare. Utvecklingen har tidigare gått mot att järnpulver används mest till kopiatorer, fortsätter Staffan.

- Förutom till de stora kunderna KDK och Xerox har Höganäs samarbete med ytterligare ett antal kunder i Europa och USA.

- För kopierpulver ligger världsmarknaden totalt på ca 20.000 ton. Vår investering innebär att vi kommer att ta marknadsandelar på ferritens bekostnad. Redan har Höganäs en hygglig marknadsandel av de järnpulverbaserade bärarna, säger Staffan.

- Det är en intressant vändning på efterfrågan som skett och jag tycker det måste kännas extra roligt för det duktiga gänget i Fabrik XII att den här framgången äntligen kom, säger Staffan som i likhet med marknadschefen Ulf Holmqvist entusiastiskt och målmedvetet jobbat för att kopierpulver slutligen ska få ett riktigt genombrott.

- Vi är idag relativt ensamma inom denna nisch. Vårt mål är att utveckla produkter och dra ned kostnader för att kunna bibehålla vår starka ställning i framtiden, säger Staffan Laurell.

Järnbasen och Logistics 2000 är de i särklass två största projekten som Dataavdelningen (MD) varit involverad i under senare år. Järnbasen togs i drift vid årsskiftet och redan har ca 140 medarbetare i produktionen utbildats för att använda databasen för inrapporteringar. Närmast väntar utbildning för dem som har till uppgift att analysera databasens information.

Ett betydligt större projekt, som kommer att revo-

lutionera kommunikationen mellan i första hand utländska dotterbolag och Höganäs, är Logistics 2000. Projektet kommer i slutändan att medföra stora förändringar, där syftet är att skapa ett globalt internt kommunikationsnät, reducera mängden dubbelarbete som görs idag samt ersätta det befintliga systemet MOFS. Det här uppslaget ger kortfattat bakgrunden till och målen för de båda nya datasystemen.

Höganäs nya datasystem – ett steg in i framtiden

Med dataprojektet Logistics 2000 tar Höganäs AB i dotterbolagen ett större centralt ansvar för administrativa och ekonomiska rutiner. Samtidigt tar Höganäs ett rejält kliv in i framtidens arbetsmiljö! I höst börjar de första installationerna i Höganäs och under 1996 kommer samtliga utländska dotterbolag, utom Höganäs India Ltd och Höganäs (China) Ltd Pty, att vara uppkopplade mot den gemensamma datorn i Höganäs. Ett nytt datasystem, Movex, ersätter nuvarande MOFS och via ett internationellt nätverk ska de utländska dotterbolagen kommunicera med systemet.

– Genom att ha ett gemensamt system för Höganäs och dotterbolagen uppnås flera mål på en gång. Tex att alla medarbetare har tillgång till samma aktuella information och att vi slipper göra samma arbete mer än en gång, säger Höganäs datachef Eskil Berg.

– Movexsystemet, inkl. det internationella nätverket, innebär snabbare och säkrare information för användare. Alla de, som är anslutna till systemet, kommer att med hjälp av sina terminaler få aktuell information om order, fakturering, lager och försäljningsstatistik m m, fortsätter han.

Nätverket öppnar naturligtvis framtida kommunikations- och informationsmöjligheter inom koncernen. En informationssatsning av det här slaget hade sannolikt inte varit möjlig för fyra-fem år sedan!

Förenklar arbetet

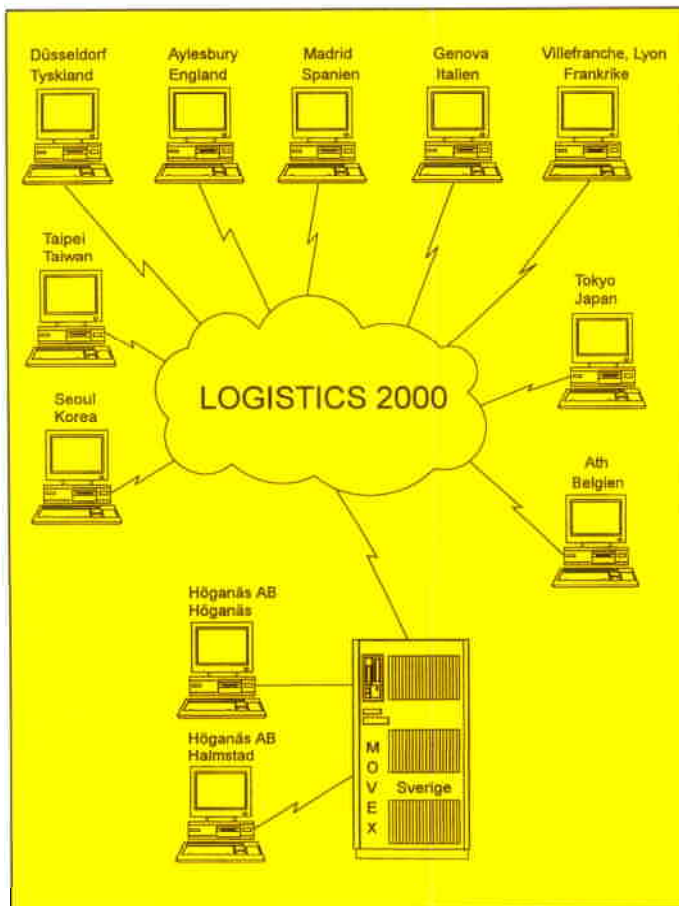
Hur kommer då arbetet för många utländska medarbetare att förändras?

Koncernens orderhantering kommer att förändras radikalt och Höganäs logistikchef Rune Pettersson har därför en viktig funktion i projektorganisationen. Rune är ordförande i styrgruppen, där bland andra koncerncontroller Jan Lundahl och Eskil Berg ingår. Två referensgrupper, en vardera för marknad och produktion, är tillsatta. I marknadsgruppen ingår cheferna för dotterbolagen, representerar för marknadsavdelningarna samt Rune och Eskil.

– Stor vikt har lagts vid att vi tidigt involverar dotterbolagen i projektet. Rune och jag har därför besökt dotterbolagen för att informera om systemet och de anpassningar som ska göras vid kontoren. Exempelvis medför det nya projektet att de befintliga minidatorerna på dotterbolagen i fortsättningen blir "ett minne blott". En konsekvens av investeringen blir att dotterbolagscheferna behöver avsätta mindre tid för drift och utveckling av administrativa system.

Höganäs har köpt Movexsystemet av Intenia; specialist på administrativa och ekonomiska system. Movex innehåller många funktioner, av vilka Höganäs valt de som är lämpade för koncernens arbetssätt. Dataavdelningens Jerker Gustavsson och Claes Cronqvist är heltidss-

selsatta med att anpassa systemet till "Höganäsförhållanden". Jerker är även ansvarig för datautbildningen som alla användare ska få genomgå. På Ronny Elgströms ansvar ligger upphandlingen av nätverket.



Eskil Berg förklarar:

– I dag upprätthåller de dagligen en tät kontakt med Logistik och Marknad i Höganäs innan de exempelvis kan slutföra en beställning. Med hjälp av Movex ska de själva söka den information som de behöver. Mycket dubbelarbete kommer därför att försvinna.

Start i höst

– Elva omfattande installationer ska utföras det närmaste året med start hösten 1995. Installationsfas I omfattar hela Höganäs (Järn- och Specialpulver) och de installationerna ska vara klara under 1995, fortsätter Eskil.

– Senast våren 1996 är dotterbolagen i Frankrike, Spanien, Italien, England och Tyskland igång med det nya systemet. Installationer hos Coldstream (Belgien) samt vid dotterbolagen i Japan, Taiwan och Korea sker även det under 1996. För att tidsplanen ska hålla är det naturligtvis mycket viktigt att starten i Höganäs sker planenligt och att inget oförutsett inträffar som vållar försening.



Claes Cronqvist, Carl-Johan Schönhult, Jerker Gustavsson samt Eskil Berg (sittande) jobbar nu intensivt med Logistics 2000.

"Järnbasen fungerar bra"

–Järnbasen, som nu varit i drift en längre tid, fungerar bra, säger Eskil Berg ansvarig för avdelning MD. Järnbasen är mycket enkelt uttryckt; ett system som innehåller i huvudsak två grupper av information, dels analysvärden från råmaterial till färdigt pulver, dels processparametrar. De senare kan vara temperaturer, tid i ugn, gastryck, vikter, doseringar m m.

Befintlig processutrustning har kompletterats eftersom systemet kräver många givare, mätare och vågar för att kunna registrera processvärden.

– Järnbasen är inget styrsystem utan den lagrar enbart exakta indata, så man i efterhand kan analysera varför det t ex har gått snett i processen. Detta möjliggörs av att systemet även innehåller identifikationer i form av lotnummer (batch), fortsätter Höganäs datachef. Systemet registrerar även att loten är godkänd och sänder meddelande till faktureringsystemet (MOFS) att den godkända loten kan lastas ut. Den här formen av viktig information fick man tidigare "knappa in" manuellt. Automa-

tiken gör att man inte bara sparar tid, utan att felrapporteringar helt försvinner.

Integrerade system

Det är ABB Master med underliggande system som fångar upp signaler och styr produktionsprocessen. Från ABB Master erhåller Järnbasen automatiskt information som givare, mätare och vågar m m avger. Analysvärden av pulver skrivs däremot in manuellt i Järnbasen av driftpersonalen. Med hjälp av alla dessa data kan man efteråt dra slutsatser av varför t ex producerade loter blev som de blev. Såväl underhållssystemet Rubin som det administrativa systemet MOFS är integrerade med Järnbasen.

Det var hösten 1993 som Järnbasen-projektet startade med Eskil Berg som projektledare. På MD har Jan-Erik Wicksén arbetat så gott som heltid med projektet. Eskil framhåller även Christer Nilssons, MTI (avd. Industristyrning), medverkan i projektet, då han och MTI-personalen är de som har kunskapen om

ABB Masters. Sedan sökt investeringsanslag beviljats sommaren 1994 intensifierades programmeringsarbetet och Järnbasen kunde starta som planerat vid årsskiftet.

Omkring 140 medarbetare i driften har grundutbildats för inrapportering i Järnbasen. Utbildningen leddes av Maria Eken-dahl, MPQ. Hon är också kontaktperson mellan huvudanvändare och MD. Eva Nilsson på MD är också engagerad, då hon lär användarna jobba med PC i s k Windowsmiljö.

Hög utbildningstakt

Fler medarbetargrupper kommer den närmaste tiden att få utbildning i Järnbasen, säger Maria, bl a de som har till daglig uppgift att analysera den samlade information som finns i databasen. Det finns planer för att längre fram ordna fortsättningskurser. Att vara viktig länk mellan MD och huvudanvändare innebär för Marias del att också fånga upp användarnas önskemål och förslag på förbättringar. Alla driftsenheter i Höganäs är med i Järnbasen.

Namn: Jari Aaltonen

Ålder: 43 år

Arbete: VD för Höganäs Japan KK

Familj: Hustrun Anna samt två söner 17 och 12 år

Bor: Från 1 juli i Östra Lerberget, Höganäs

Fritid: Familjen; hoppas att i Sverige kunna lyfta sitt (nybörjar-) golfspel till acceptabel nivå. Allmänt intresserad av sport, musik, litteratur och resor

Efter sex år som chef för det japanska dotterbolaget, Höganäs Japan KK, återvänder Jari Aaltonen till Höganäs för att överta chefskapet för avdelning Kvalitetssäkring. Jari och hans fru behövde inte mer än två dagar för att besluta säga ja till erbjudandet att börja jobba i Tokyo. Att arbeta och leva i Japan medför ändå speciella problem (språk/kultur/undervisning m m) och kräver anpassning och flexibilitet av familjemedlemmarna. I "Min dag på jobbet" sammanfattar Jari sina intryck av Japanären.

Jari, som har examen som bergsingenjör, började år 1979 på Höganäsbolaget som forskningsingenjör. Redan året därpå tog han steget över till marknadsavdelningen, PM-sektionen, dvs nuvarande MM I (Marknad I).

– De arbetsuppgifter, som jag hade fram till dess att jag flyttade till Japan, innebär mycket resande. Jag reste periodvis på alla PM-marknader i Västeuropa och täckte under alla åren även Taiwan och Korea, däremot inte Japan. Jag hade således god erfarenhet av Asien, men kan nog påstå att det finns minst lika stora kulturskillnader mellan de asiatiska länderna som inom Europa, säger Jari.

– Vår inställning till att flytta var från första början positiv. Hela familjen anlände till Tokyo i augusti 1989; det var 35-40 grader varmt och mycket fuktigt.

– Den första tiden i Japan, både på jobbet och privat, präglades mycket av känslan av att vara mer eller mindre "analfabet", då det på grund av bruket av kinesiska skrivtecken var omöjligt att kunna läsa eller tyda exempelvis stations- eller gatunamn, kartor, instruktioner, restaurangmenyer eller innehållsförteckningar. Ibland undrade vi om det verkligen var schampo i flaskan vi just köpt.

– Språkförbistringen i kombination med risken för jordbävningar påverkade också i hög grad vår vardag till en början, i synnerhet när det gällde barnens situation. Det var både nervöst och spännande, tillägger han.

Internationell smältdegel

– Språkförbistringen medför också att det tar lång tid att tränga in i det japanska samhällslivet, både socialt och kulturellt. Att bo i Tokyo innebär därför i stor utsträckning att leva i en mycket internationell miljö i en japansk "omgivning". Detta visade sig inte minst i pojkarnas nya skola, St Mary's, där eleverna utgörs av pojkar från ca 70 nationer. Således en fantastisk miljö att skaffa framtida vänner över hela världen, fortsätter Jari.

– All undervisning sker på engelska. Det är inte lätt att börja första klass utan att förstå ett ord och någon inskolning enligt svensk modell var det inte heller tal om. Inga föräldrar var välkomna mellan kl. 09-15 från första skoldagen! Dessbättre har det visat sig vara en utmärkt skola med högt studietempo; t ex läxor över de flesta helger och lov!

Arbetsdagarna i Japan är långa och synen på uppdelningen mellan arbetstid och fritid skiljer sig radikalt från Sverige. Det faktum att Höganäs Japan KK är en relativt liten organisation utan specialistfunktioner medför att Jari själv fått ge sig i kast med de flesta arbetsområden.

– Språkförbistringen innebär att det gäller att visa stort tålamod och förutseende för att undvika onödiga missförstånd och frustrationer, menar Jari. Vi har få kunder och affärsrelationer som talar engelska, vilket gör det nödvändigt för mig att i mycket hög grad verka genom att lita på mina japanska medarbetare. Tyvärr måste jag erkänna, att trots sex års studier är mina kunskaper i det japanska språket fortfarande inte mycket att skryta med.

– Storleken på den japanska ekonomin och marknaden gör det till en utmaning för de



Efter sex år i Japan återvänder Jari Aaltonen till Höganäs.

flesta företag att skaffa sig en marknadsposition och fortsatt tillväxt. Förändringar sker dock sällan snabbt i Japan och ökad försäljning kräver därför ett envist och målmedvetet lagarbete, konstaterar Jari och fortsätter:

– Det är mycket roligt att konstatera att vår marknadsandel stadigt kunnat förbättrats och att volymen mer än fördubblats sedan det egna dotterbolaget grundades 1985.

Lagarbetet i fokus

– För min personliga utveckling har arbetet som VD inneburit en stor breddning av mitt tidigare arbetsområde och min kompetens. Specifikt för Japan är nog ändå känslan för lagarbetet, som ju är ett mer normalt arbetslätt än den individuella prestationen. Vidare har jag lärt mig att en helhjärtad satsning på kvalitet i kombination med ett envist och

MIN DAG PÅ JOBDET

målmedvetet säljarbete leder till tillväxt och genombrott även på en så svår marknad som den japanska.

Ar man utlandssvensk ges det vanligtvis unika tillfällen att studera Sverige ur ett internationellt perspektiv. I Tokyo har det varit möjligt för familjen att t ex via SNS och Handelskammaren på nära håll få träffa och lyssna till ett flertal av "topparna" från de politiska partierna såväl som från näringslivet. Hela familjen hade dessutom möjligheten att hälsa på det svenska kungaparet vid deras besök i Japan.

De långa arbetsdagarna samt de – till jobbet kopplade – ofta förekommande middagarna och sociala tillställningarna lämnar föga tid åt fritidsintressen. Tillgänglig fritid ägnas därför nästan helt åt umgänge med familjen. Några av årets gemensamma höjdpunkter har varit en Australienresa, Rolling Stones gala i Tokyo samt en dag på Sumobrottning.

Den 1 juli efterträder han Per Engdahl som chef för avdelning Kvalitetssäkring. Vad förväntar Jari av det nya jobbet?

– Arbetet med uppbyggnaden och implementeringen av kvalitetssystemet i Höganäs AB har varit imponerande och framgångsrikt. Jag räknar därför med att kunna fortsätta arbetet med att synkronisera de olika kvalitetssystemen inom gruppen och att få dem att omfattas även av de utländska dotterbolagen, samt att i japansk anda fortsätta med det kontinuerliga förbättringsarbetet av redan befintliga system, säger Jari.

Efter snart sex trevliga år i Japan är det dags att flytta hem. Hur ser familjen på att återvända till Sverige och lilla Höganäs? Jari erkänner att visst är det lite nervöst att återvända till Sverige. Familjen frågar sig hur det kommer att bli med det nya jobbet, skolan, kompisarna och att stava på svenska?

Kommer inte att sakna köerna

– Vi kommer definitivt att sakna Japan och våra vänner här. Likaså de vänliga människorna, de säkra gatorna, den goda maten, Sumobrottningen m m. Dock inte bilköerna, där vårt rekord är åtta timmars köande på väg hem efter en söndagsutflykt utanför Tokyo, säger han.

– Vi har emellertid alltid varit inställda på att en dag flytta hem och det gäller därför att inte stanna alltför länge i utlandet. Vi har dessutom haft förmånen att besöka många spännande platser runt världen på väg till och från Sverige. Det har dock alltid känts rätt att på sommaren komma hem till hus och vänner i Östra Lerberget och få uppleva den svenska naturen.