

Soft Magnetic Composites öppnar nya jättemarknader

Känner du till att Höganäs AB är med och utvecklar framtidens bil? Sedan många år driver företags FoU-avdelning ett flertal utvecklingsprojekt inom magnetområdet med slutansvändare, t ex motortillverkare, men även projekt tillsammans med universitet och högskolor. Järn/plast-pulver med magnetiska egenskaper bedöms få ett ökat användningsområde, då sådant pulver kan komma till användning i vissa typer av elmotorer, transformatorer och reglerutrustningar. Ett projekt som kommit långt är "Lunda-projektet", som är inriktat mot elbilar.

Det finns många skäl för Höganäs intresse för magnetområdet. Ett är naturligtvis att Höganäs idag är beroende av bilindustrin där många komponenter, tillverkade av Höganäspulver, sitter i bensinmotorer samtidigt som efterfrågan på elbilar ständigt ökar. För ett par år sedan lanserade Höganäs produkten Permite, som är den första specialutvecklade produkten för magnetkomponenter, som används för växelström. Permite är m a o en spjutspetsprodukt.

Soft Magnetic Composites (SMC) kallas den typ av material där man har järnpulver och bindefas som möjliggör unika magnetiska egenskaper.

– Kompositmaterial av denna typ är i och för sig inte en ny upptäckt, säger Jan Tengzelius, FoU-chef. Vi har jobbat inom den här området till och från sedan 1970-talet, men samtidigt som vi utvecklat nya produkter har omvärlden förändrats och behov av dessa material kommit fram. Fördelarna med SMC är mycket stora eftersom det är ett bra material som ger låg energiförbrukning.

Lundaprojektet, vars mål är att ta fram en lämplig motor till el- eller elhybridbilar, finansieras av Höganäs och Nutek. Andra samarbetspartners är Lunds universitet och motortillverkaren Emotron, Helsingborg.

körts upp till 1500 varv/minut och den fungerar i stort som en traditionell elmotor i plåtlaminat. Det förvånar oss eftersom vi hade räknat med att nå den effekten först vid högre varvtal, säger Mats.

En prototyp av en motor har framtagits av SMC-material (den infüllda bilden visar en rotor och stator) och kommer inom en nära framtid att testas i en elbil.



Mats Persson representerar Höganäs AB i projektet och till sin hjälp har han Patricia Jansson, Lars-Åke Larsson och Sven Kamsten. De senare har ett eget projekt- rum på Lab med sofistikerad mätutrustning till sin hjälp.

– Första kontakten med universitetet togs för ca två och ett halvt år sedan och vi har nu kommit så långt att vi tagit fram en prototyp av en motor i SMC. Motorn har prov-

– Vi jobbar nu vidare med att utforska potentialen för motorn vid högre varvtal innan den slutligen ska provköras i en elbil. Det är ett spännande projekt eftersom vi känner att vi jobbar i frontlinjen med något helt nytt.

De intressanta forskningsrönen presenterades nyligen vid en internationell konferens i Stockholm för motortillver-

forts sid 2

Lönande
kundvård
i Italien

- 3 -

Detta visste
du inte
om patent!

- 4 -

Leverantörer
lever upp
till målen

- 7 -

SMC öppnar nya...

kare. Samarbetet med Lunds universitets maskintekniska institution är specifikt. Institutionen besitter ett stort materialkunnande och kompetens inom elmotorområdet och tillsammans har projektintressenterna nu hittat något nytt. Man har funnit ut vilken typ av motor som bäst passar för materialet och jobbar vidare med bl a designfrågan.

– Motorkonstruktörer är ett konservativt släkte; bästa sättet att skapa intresse är därför att visa hur saker och ting fungerar, fortsätter Mats. Därför är det en smärre revolution när vi nu presenterar ett helt nytt motormaterial.

Mindre storlek, bättre prestanda

Den grundtyp av motor som används - reluktansmotor - är egentligen en gammal typ av motor, fast nu med nya styremetoder och modern styrelektronik. Den "nya" motors fördelar är att det går att minska storleken och erhålla en lika kraftfull och effektivare motor. Alla dessa fördelar erhålls med hjälp av ny pulverteknik och pressningsteknik.

SMC sintras inte som vanligt P/M-pulver. Istället pressas det och háradas. Resultatet blir då en komponent med magnetiska egenskaper och mycket hög mått noggrannhet. Tekniken med varmkompaktering, som Höganäs presenterade förra sommaren, bidrar också till att komponenterna blir såväl tekniskt intressanta som ekonomisk konkurrenskraftiga samt erhåller förbättrad hållfasthet och högre densitet.

– Fördelarna med att i framtiden ersätta plåtlaminat med SMC är inte bara att vi får mindre motorer och bättre prestanda. Själva tillverkningstekniken - t ex varmkom-

paktering - är konkurrenskraftig och ger låga energiförluster jämfört med annan teknik, tillägger Jan och Mats.

Viktiga nischer...

– Vi ser möjligheter att använda Soft Magnetic Composites inom i huvudsak tre huvudområden, fortsätter Jan Tengzelius.

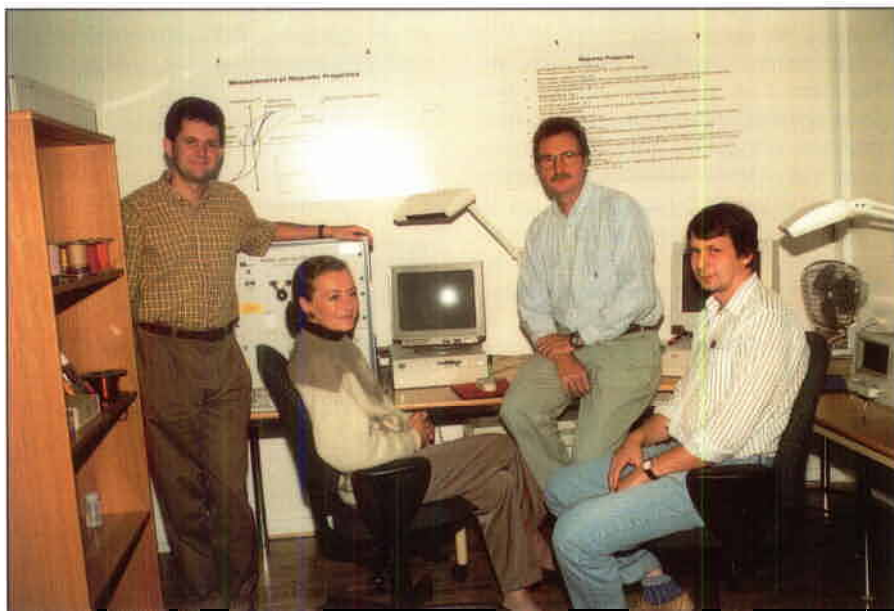
– Förutom i elmotorer, även i transformatorer och i passiva komponenter såsom reglering i belysning. När det gäller transformatorer finns redan ett tändsystem till fordonstillverkaren GM. Det är vår samarbetspartner Hoeganaes Corp. i USA som säljer färdigblandningar till denna applikation, men det är en teknikutveckling som gör att vi kan komma in hos andra biltill-

verkare. Vi ser samma ekonomiska fördelar med den här tekniken som vid vanlig P/M-teknik, fortsätter han.

– Vi har därför fokuserat våra insatser på ett antal nischområden där dagens alternativa kostnad är hög och där prestanda krävs, avslutar Höganäs forskningschef.

Ett bevis för att den presumtiva marknaden för SMC är enorm kan belysas av att ca två miljoner ton stål årligen används för tillverkning av plåtlaminat!

FOTNOT: För de läsare som önskar ytterligare information om ex. varmkompaktering och Höganäs' satsningar inom magnetområdet hänvisas till följande nummer av Brännpunkten: 4/1992 och 2/1994.



Mats Persson, Patricia Jansson, Lars-Åke Larsson och Sven Kamsten arbetar med ett av FoU:s magnetprojekt - Lundaprojektet - där en prototyp av en ny motor för elbilar utvecklats.

VD har ordet: Gränslösa möjligheter!



Utvecklingsarbetet som ständigt pågår ger vårt företag gränslösa möjligheter. Vår vilja och förmåga att ta vara på dessa möjligheter avspeglar sig exempelvis i den kraftiga försäljningsökning som präglade första halvåret 1995, en positiv utveckling som bedöms kvarstå

även under andra delen av verksamhetsåret 1995.

Ett ständigt ökande internationellt samarbete och erfarenhetsutbyte, som i det dagliga arbetet berör allt fler inom företaget, är ett av många exempel på vår förmåga att ta tillvara dessa möjligheter. Kunder och leverantörer, forskningsinstitut och universitet från när och fjärran är våra samarbetspartners.

Vårt årligen återkommande "Exchange Programme" är en speciell form av utbyte mellan våra utländska dotterbolag och Höganäs. Här ges medarbetare från såväl Höganäs som våra dotterbolag möjligheter att träffas och lära av varandra.

Ytterligare ett exempel är vår mycket uppskattade PM-skola, där vi har möjlig-

het att till våra kunder - etablerade och presumtiva - förmedla vilka möjligheter den pulvermetallurgiska tekniken ger.

Det är viktigt att bredda företagets kontaktyta vad avser internationellt samarbete. Begränsade språkkunskaper utgör i vissa fall ett hinder för internationella kontakter och aktivt deltagande i internationella samarbetsprojekt.

Därför är den satsning på språkutbildning som pågår i våra utländska dotterbolag och här i Sverige ett exempel på hur utvecklingsarbetet inom företaget ger allt fler gränslösa möjligheter.

Claes Lindqvist

Höganäs ledande på tuff italiensk marknad

Höganäs Italia startade sin verksamhet år 1986. Försäljningsbolaget har sedan dess haft en mycket stark ställning på den stora inhemska marknaden. Beroende på vilket slags pulver; varierar marknadsandelarna mellan 70 och 80 procent och framtiden ser mycket ljus ut. Viktiga hörnstenar i aktiviteterna är teknisk service och P/M-skolan, som helt nyligen haft premiär i Italien!

– Den positiva utvecklingen har samband med att den inhemska fordonsindustrin och industrin för elektriska verktyg har goda tider, säger Höganäs Italias VD, doktor Gian Filippo Bocchini.

Gian Filippo har varit knuten till Höganäs sedan 1985 och kraftigt bidragit till företagets framgångar. Han är internationellt ett mycket känt och respekterat namn inom pulvermetallurgin. Helt nyligen har Bocchini erhållit "The Ivor Jenkins Award 1995" av The Institute of Materials, London. Utmärkelsen tilldelas personer för deras betydande insatser inom pulvermetallurgiområdet.

Från Como till Rapallo

Från början hade Höganäs Italia sitt säte i Como i norra Italien, men kontoret är nu placerat i Rapallo, två mil sydost om den vackra storstaden Genova. Flyttningen till Rapallo medför att man kommer närmare kunderna. Förutom Gian Filippo Bocchini har kontoret ytterligare fyra medarbetare. Felice Ursino är försäljningschef, Myriam Biagioni, Patrizia Noris och Cinzia Peghin (anställd från 1 november) delar sina arbetsdagar mellan försäljning, administration och översättningsarbete. Alla fem medarbetarna har italiensk doktorsgrad, fastän inom vitt skilda områden.

Arbetet som ordermottagare har delats upp mellan de tre sistnämnda, så att Myriam har kontakter med hälften av alla P/M-kunderna samt alla kunder för gasatomiserat pulver, medan de andra två arbetar mera inriktade mot svets- och Chem/met-industrin samt mot resterande P/M-kunder.

Försäljningen för 1995 ligger, enligt Gian Filippo Bocchini, över budget. Det är i synnerhet P/M-pulver som går bättre än förväntat, medan man är i nivå med budgeterade mål för andra pulver.

Höganäs har drygt 70 procent av marknaden för P/M-pulver. För svetspulver och kopparbaserade gasatomiserade pulver är marknadsandelen t o m något större!

Många små komponenttillverkare

– Den italienska P/M-marknaden utgörs av två mycket stora företag, som tillhör utländska koncerner, samt många små- och medelstora företag. Totalt rör det sig om ett tjugotal. Det är också stor efterfrågan på pulver till Chem/Met-applikationer, fortsätter Gian Filippo Bocchini.

– Som en jämförelse kan nämnas att den italienska exporten av P/M-komponenter är mer än tre gånger större än importen. Detta gäller såväl volym som värde. Vi märker nu en snabb utveckling för Chem/Met-pulver, i

Höganäs tillhandahåller denna service och upplevs därför som en bra samarbetspartner av kunderna.

Att samarbeta med kunderna tillhör den dagliga rutinen för Höganäs Italia. Det är då frågan om att hjälpa dem att lösa tekniska problem samt att ge meningsfulla förslag och idéer till utveckling av nya komponenter. Försäljningsbolagets medarbetare besitter själva en bra grundkompetens när det gäller att ge detta basstöd till företagen.



Höganäs Italias duktiga medarbetare heter Felice Ursino, Myriam Biagioni, Patrizia Noris, Cinzia Peghin och Filippo Bocchini.

synnerhet då inom pigmentområdet. När det sedan gäller gasatomiserat pulver har vi under många år haft ett väl utvecklat och fungerande samarbete med en ledande tillverkare av ventiler till bilmotorer, tillägger han.

– Även om jag inte skönjer några hot mot våra aktiviteter och Höganäs marknadsledande ställning så är det bra att känna till här finns många duktiga konkurrenter. Vi får därför inte vila på lagrarna, utan måste jobba vidare med att befästa vår ledande ställning som pulverleverantör.

I Italien står namnet Höganäs för ordet kvalitet, menar Bocchini. Det behövs inga kvalitetscertifieringar för att förmå kunderna inse det. Han och de andra medarbetarna upplever också ett mycket starkt stöd från moderbolaget i sitt dagliga arbete. Eftersom den italienska P/M-industrin kännetecknas av många små- och medelstora företag är det ett stort behov av "teknisk support"; d v s att få hjälp med specialistbedömningar, utredningar, prover och analyser.

Höganäs Italias chef har under många år varit involverad i Höganäs P/M-skola. Han har bidragit med en del av innehållit i kursmaterialet och är en av lärarna. Därför har Höganäs Italias medverkan i organiserandet av Höganäs P/M-skola i Italien varit ett projekt, som legat honom och de övriga medarbetarna mycket varmt om hjärtat.

– Det var mycket jobb med förberedelserna, fortsätter Gian Filippo Bocchini. Vi började med att översätta kursmaterialet under fjolåret. Materialet har sedan uppdaterats, i någon mån reviderats och vi har även bidragit med ytterligare ett par nya kapitel.

– Skolan hölls i två omgångar; först tre dagar i april och sedan två dagar i juni månad. Omkring 50 elever, där ibland några nyexaminerade högskoleingenjörer från universiteten i Milano och Genova, följde undervisningen med stort intresse, avslutar Gian Filippo Bocchini.

– Spännande att jobba med

Det låter som ett av de mest spännande jobben man kan tänka sig. Eller vad tycker du om ha ett arbete där du får syssla med IT, vara detektiv, jobba i frontlinjen med ny teknik samt hantera strategier som är både spännande och invecklat "snåriga"! Dessutom krävs det av dig att du efterföljer devisen: "tala är silver, tåla är guld".

Tro't om du vill. Detta skulle kunna vara en passande arbetsbeskrivning för Ola Eriksson och Gunvor Gunnarsson på Höganäs' Patentavdelning.

Det kanske är att generalisera – men tänk nogga efter: är det inte så att den bild de flesta ser när de hör ordet patent: är att det förknippas med något grått och tråkigt. Det är tvärtom. Ett företags patentverksamhet är ett viktigt strategiskt verktyg för dess existens!

– Patent är idag ett företags enda lagliga konkurrensmedel att få monopol. Höganäs AB:s strategi är att vara teknisk ledande inom sin bransch och därför satsar vi årligen mer än 50 miljoner kr på Forskning&Utveckling. I förhållande till Höganäs totala omsättning är det betydligt mera än vad många företag i branschen gör, säger Jan Tengzelius, FoU-chef på Höganäs AB.

– Vi känner till att en del konkurrenter istället för att investera i egen utveckling, lägger ned resurser på att kopiera våra produkter. Så har exempelvis skett med Distaloyer som vi utvecklade på 1970-talet. Där är emellertid vår produktionsteknik avsevärt mycket bättre än konkurrenternas och slutprodukten av bättre kvalitet, så deras agerande har inte skadat oss i någon större utsträckning.

– Eftersom vi är marknadsledande får vi också räkna med att konkurrenterna bevakar våra framsteg och strategin är nu att göra det svårare för dem. Patentverksamheten ligger därför i frontlinjen; och den kommer att spela en ännu större roll i framtiden för Höganäs, fortsätter Jan.

Höganäs Patentavdelning är för de flesta medarbetare en okänd avdelning. Många vet nog inte ens att det finns en sådan verksamhet. "Men där kan vi tjäna pengar om det sköts rätt", menar Jan. Låt oss därför helt kort förklara vad ett patent är och vad avdelningens båda medarbetare sysslar med.

Patentets giltighetstid 20 år!

Ett patent är egentligen ett avtal mellan uppfinnare, företag och samhälle. Som en favör får företaget ensamrätten för ny teknik under en viss tid. Vanligtvis gäller ett patent 20 år efter ansökan. I USA gäller

längsta tidsperiod av endera 17 år efter godkännande, eller 20 år efter ansökan.

Några av de krav som gäller för att få ett patent godkänt är att det t ex har *nyhetsvärde*, dvs att uppfinningen skiljer sig från känd teknik, att den har *uppfinningshöjd* samt har *teknisk effekt*, med vilket avses att det är industriellt tillämpligt. Det finns heller ingenting som heter världspatent utan det gäller för uppfinnaren att strategiskt välja länder för sina patentansökningar. Däremot finns sk Europeapatent.

För en patentansökan gäller alltid vad som är känt eller har skett fram till ansökningsdagen. Det är därför som företagen är oerhört restriktiva med att berätta för detaljerat om sina forskningar och sin produktutveckling för journalister eller vid

igenom patentbulletiner för att följa utvecklingen inom området.

Ibland visar det sig att konkurrenterna är inne och "nosar" på Höganäs redan markerade "revir". Upptäcks något sådant agerar man snabbt, innan den sk invändningsfristen löper ut, för att förhindra ett oönskat intrång på företagets skyddade patent.

– Sökandet i databaser försvåras av att rubriker, titlar och andra ledord, som vi söker på, är mycket "luddigt" skrivna. Skälet är naturligtvis att försvåra för vissa intressenter att göra en relevant sökning. Därför är det nu vanligt att vissa informationskällor, som är opartiska, skriver om titlarna för att underlätta sökningar. Trots detta gäller att man måste vara mycket observant och lite av en deckare, fortsätter Ola.

Höganäs samarbetar med Eva Thylén på AWA Patent i Helsingborg, som är den som författar de mycket viktiga ansökningarna. Ola och Gunvor, som jobbar mera praktiskt, har därför täta kontakter med Eva.

Alla länder är inte anslutna

Fastän det finns mycket klara regler för patentverksamheten, t ex Pariskonventionen, är det inte alla länder som är anslutna till dessa. Därför gäller det att lämna in ansökningarna även i dessa länder samtidigt som ansökan görs i Sverige.

– Det kostar pengar att ansöka och efter godkännandet får företagen även betala årsavgifter, som progressivt ökar för varje år. Höganäs väljer därför strategiskt ut länder och marknader för sina patent.

Skyddet gäller både tillverkning och försäljning och vanligt är att vi söker patent för ett tiotal länder, fortsätter Ola.

Samarbete

Höganäs FoU-chef poängterar hur viktigt det är att alla i företaget samarbetar i den här frågan. Exempelvis att medarbetare ute på fältet och dotterbolagspersonal skickar material och prover för kontroller till Höganäs, när de misstänker att något inte står rätt till med konkurrerande produkter.

– Kan vi bevisa att våra produkter kopieras har vi ett legalt skydd, patentet, att hänvisa till, fortsätter Jan och Ola.

Hur många patentansökningar gör Höganäs årligen? Det varierar något. I fjol blev det åtta och hittills i år handlar det om fem patentansökningar.

– Målet är att öka antalet patenterbara uppfinningar och därmed antalet godkända patent, avslutar Jan Tengzelius.



– På Patentavdelningen händer det hela tiden intressanta och spännande saker, säger Ola Eriksson och Gunvor Gunnarsson.

konferenser, förrän de lämnat in ansökan.

– Det räcker med att först ansöka om patentet i Sverige. Sedan har vi ett år på oss att gå ut och täcka andra länder. Efter ansökan får företaget vanligtvis en granskningsrapport med eventuella invändningar. Vanligtvis försöker vi från början välja ett ganska brett skydd och de flesta av våra ansökningar godkänns också; om än ibland i modifierad form, säger Ola Eriksson, Patentavdelningen.

Informationssökningen avslöjar!

Det är Ola och Gunvor som jobbar med företagets patentfrågor. Gunvor ägnar mycket av sin arbetstid att via världstäckande databaser beakta andra patentansökningar. Hon är även sekreterare i Höganäs AB:s patentgrupp.

Informationssökning är ett mycket viktigt inslag i deras arbete. Det finns t ex specifika databaser för Japan, USA och Europa. Gunvor och Ola går även regelbundet

patent!

Rutiner för uppfinningar!

En revidering har nyligen gjorts av de regler som finns för "arbetstagarers uppfinningar inom Höganäs-koncernen".

– Tidigare regler var från 1974. En av nyheterna är att ersättningsarna nu ökat väsentligt, säger Jan Tengzelius.

Redan när en uppfinning befinner sig på idéstadiet kan en intresseanmälan göras till Höganäs Patentgrupp (Jan Tengzelius, Ulf Engström, Hans Söderhjelm, Ola Eriksson, Gunvor Gunnarsson, sekr, samt Eva Thylén, AWA Patent). En sådan anmälan är inte obligatorisk. Anmälan görs skriftligt och muntligt.

Uppfinningsanmälan är däremot obligatorisk och ska göras skriftligt och de väsentligaste momenten i uppfinningen skall framgå. I anmälan skall dessutom anges vilken kategori (A-, B- eller C-uppfinning) uppfinningen tillhör.

– A-uppfinning kallas den uppfinning som har tillkommit som resultat av det arbete medarbetaren är anställd för att göra. En sådan uppfinning tillhör Höganäs AB. En B-uppfinning är en uppfinning som faller inom företagets verksamhetsområde men som ej är en A-uppfinning. Om du gjort en A- eller B-uppfinning skall denna anmälas till Höganäs Patentgrupp, säger Jan Tengzelius.

– Slutligen, är en C-uppfinning benämningen på den uppfinning som varken är A- eller B-uppfinning. Uppfinnaren förfogar också fritt över en sådan uppfinning. Om Höganäs AB önskar förvärva en C-uppfinning skall självfallet en överenskommelse träffas mellan parterna, fortsätter Jan Tengzelius.

För dig som är intresserad att veta mer om de reviderade reglerna och hur du ska förfara vid en eventuell uppfinning hänvisas till Ola Eriksson, MRP. Mer detaljerad information om de nya rutinerna för patentbara uppfinningar finns också att tillgå i Pulverpressen nr 10/1995, sidan 4.

Minne av "Exchange Programme": Vänliga och optimistiska Höganäsare



Det årligen återkommande "Exchange Programme" ger medarbetare från såväl Höganäs som våra dotterbolag möjligheter att träffas och lära av varandra. I år gästade Takaji Enomoto, Japan, Daniel Dupont, Belgien, Jenny Zhao, Kina, Régine Gevenois, Belgien, samt R V Naik, Indien, Höganäs under en höstvecka.

Belgien, China, Japan och Indien var representerat vid 1995 års "Exchange Programme" i Höganäs, den 18-22 september. Utbytesprogrammet för utländska medarbetare startade hösten 1992 och förläggs traditionellt till en vecka i september varje år. Under vistelsen i Höganäs får deltagarna en grundlig genomgång av moderbolaget, dess olika produktionsenheter, FoU samt en marknadsöversikt.

Programmet är mycket intensivt och har som ett huvudsyfte att ge deltagarna ordentligt med tid för att träffa och utbyta erfarenheter med kolleger. Varje deltagare har därför en mentor som försöker vara med så mycket som möjligt i programmet och även hjälpa sin "gäst" med att denne får träffa andra medarbetare i Höganäs.

Tyvärr kunde endast fem av årets sex inbjudna dotterbolags-medarbetare komma till Höganäs. Två av dessa var Daniel Dupont och Régine Gevenois från Coldstream, Belgien. De övriga heter Jenny Zhao, Höganäs (China) Ltd, R V Naik, Höganäs India Ltd och Takaji Enomoto, Höganäs Japan. Av dessa har Jenny Zhao tidigare besökt Höganäs och Sverige. Det gjorde hon i slutet av förra året. Vad tyckte man i kvintetten om Höganäs och Sverige?

Ett vackert land, men något kallt var de flestas omdöme. När det gällde Höganäs och moderbolaget så haglade däremot superlativen.

– Innan jag kom till Höganäs hade jag inte förstått hur stort företaget egentligen är, sa Daniel Dupont och fick medhåll av de andra.

– På Coldstream har vi en helt annan

närkontakt med varandra, naturligtvis beroende på att anläggningen är så liten jämfört med alla anläggningar här, tillägger Régine. Här är allting så stort.

– Alla i Höganäs verkar också mycket vänliga och snälla, tillade Jenny från Kina.

– Det som ändå gjorde det största intrycket på mig under veckan är att alla jag träffat är så oerhört positiva och optimistiska vad gäller arbetet; företaget och dess framtid. Sådant smittar naturligtvis av sig



Jenny Zhao, Höganäs (China) Ltd, har varit två gånger i Sverige och tycker svenskarna är hjälpsamma och vänliga.

på oss andra, avrundar Daniel som i Ath jobbar med redovisning.

Fördelningen deltagare från Europa och Asien i "Exchange Programme" har sedan starten 1992 varit synnerligen jämn. Tretton av tjugosju deltagare hör hemma i Europa, medan fjorton arbetar vid något av de asiatiska dotterbolagen.

Grattis Sven och Margit!

Glad blir kryssmakaren när lösningarna strömmar in i stort antal och han förstår att hans möda gett ett visst mått av underhållning och roat många läsare. *Ledsen* och lite konfunderad, kanske, blir han när han ser att många läsare missar chansen till vinst genom rena slarvfel och dålig genomläsning av sina lösningar.

För den sakens skull fick vi alltså lägga de tre först dragna lösningarna åt sidan, och först den fjärde visade sig vara helt rätt. Den var insänd av Sven Johansson, numera glad pensionär från siktspikarverkstaden på Pulververket.

När jag ringde för att gratulera Sven, räckte han chevalereskt över luren till sin fru Margit, som han sa skulle ha äran för det här priset. Margit kom till Sverige från Ungern 1971, 27 år gammal, och har alltså vid vuxen ålder lärt sig svenska språket så bra, att hon kan lösa kryss av den här kalibern. *Det trodde jag inte var möjligt!* Dubbelt Grattis. Jag är full av beundran.

Vi gratulerar även övriga pristagare, och ber att ni hämtar era priser på Höganäs Saltglaserat.

Blir det som planerat möts vi igen i nästa nummer, som utkommer strax före jul. Ha det så bra till dess. Men, du, läs igenom din lösning en gång extra, så kanske det blir din tur att hamna i prislistan!

Med krysshälsningar

Rune Sörelid

PRISTAGARE

- 1:pris, vattenbehållare: Sven Johansson (pensionär), Höganäs.
2:a pris, ballongflaska: Gunvor Gunnarsson, MRP, Tonny Olsson, MPH, Kjell Paulsson, MPD, och Christer Fridh, VA.
3:e pris, Karlssonkrus: Ulla Johansson, Viken, Ingemar Paulsson, MPH, Alf-Hugo Bengtsson, MPD, Karl-Erik Stridh, MLO, och Owe Mårs, MR



Att lösa korsord är ett dagligt tidsfördriv hemma hos Sven och Margit Johansson. Margit, som kom till Sverige för 24 år sedan från Ungern, är rent av fenomenal!

Så här ser Sven Johanssons lösning ut.

Fyra huvudleverantörer har fått högsta status!

I Höganäs AB:s inköpsstrategi ligger att samarbeta långsiktigt med utvalda leverantörer och att lägga ett maximalt ansvarsåtagande på dem. Sedan ett par år tillbaka klassificeras alla viktiga leverantörer enligt kategorierna A, B och C. Slutmålet är att alla skall uppnå A-kategori. I dag är det fyra företag som erhållit den statusen!

Hur har Höganäs klassificering uppfattats av leverantörerna och kan Höganäs redan se några positiva effekter av den nya strategin? Inköpschef Börje Torenäs, MI:

– Våra leverantörer jobbar hårt för att möta våra högt ställda krav och hittills har vi enbart mött positiv respons från dem. De erhåller en tydlig kravspecifikation av oss; att vi sedan har mätbarhet på deras prestationer uppfattas positivt.

– Höganäs är känt internationellt för att ha en hög kvalitetsnivå på sin verksamhet. Det är också våra leverantörer väl medvetna om och ser det därför som en tuff utmaning att få tillhöra eliten av leverantörer, fortsätter Börje.

Samarbete ger bättre kvalitet

– De krav vi ställer på leverantörerna överensstämmer med de krav vi ställer

på oss själva. Vi försöker också få dem att arbeta efter våra principer och överföra vårt kvalitetstänkande på dem. Det goda resultatet av det här samarbetet har visat sig i klara förbättringar på våra slutprodukter.

– Våra kostnader för kontroll, felleveranser och produktionsstörningar sänks samtidigt som leverantörerna kan opti-

törerna i år skulle ligga på B-nivå, men alla når inte riktigt dit. Däremot är utvecklingen av huvudleverantörer på A-nivå mycket tillfredsställande, fortsätter Börje.

Företag som levererar viktiga råvaror såsom slig, skrot, tillsatsmaterial och smörjmedel tillhör självfallet de viktigaste leverantörerna. Från LSM i Eng-

land köper Höganäs t ex legeringsmaterial. Stor användare av dessa är division Gasatomiserade pulver. LSM är i sin tur stor kund till Höganäs, då de köper svampulver för Chem/Met-applikationer.

Molybden och kopparpulver

I den tyska medeltidsstaden Goslar har molybdenproducenten H.C. Stark GmbH sitt säte. Företaget är en mycket viktig leverantör och affärerna är också värdemässigt stora.

– Med H.C. Stark har vi gjort affärer sedan 1970-talet, så här kan vi verkligen tala om ett gammalt samarbete.

Företaget fick sin utmärkelse så sent som i somras och nu helt nyligen var det dags för Makin i England att under högtidliga former få sitt diplom som bevis för Klass A, tillägger Börje.

Makin Metal Powders är ett mindre företag som har specialiserat sig på kopparpulver. Trots sin litenhet är företaget en av de marknadsledande inom sin bransch. Även här är det frågan om ett långt och troget samarbete, där kund och leverantör känner varandra väl.

– När kunden och leverantören ser sina gemensamma åtaganden som ett kvalitetssamarbete uppnås de bästa resultaten. Därför uppskattar vi att våra leverantörer nu tagit till sig vår filosofi, dvs konceptet Höganäs Total Quality. Våra leverantörer är en integrerad del av vår verksamhet och betydelsen av partnerskap blir allt större, säger Höganäs inköpschef.



En av de fyra leverantörer som erhållit "A-klass" är tyska H.G. Stark GmbH. Från vänster: U. Krynitz, Börje Torenäs, Per Engdahl, Björn Lindqvist, Sten-Åke Kvist, H-G Nadler, H. Höffler och B. Hedman.

mera sin verksamhet med väldefinierade krav och långsiktighet som bas. Lönsamheten är därför mycket viktig att uppmärksamma i dessa win-win (vinna-vinna) relationer.

– Redan finns det många andra positiva sidoeffekter av att vara en A-huvudleverantör. Det utgör en fin bas för fortsatt samarbete och befäster också företagets goda relation till varandra.

Först att klassificeras enligt A var den amerikanska koppjarproducenten SCM Metal Products Inc., North Carolina, som Brännpunkten skrev om i nr 2-1993. Därefter fick London&Scandinavian Metallurgical Co Ltd, England, sitt eftertraktade diplom. Under de senaste månaderna har ytterligare två huvudleverantörer utnämnts; det tyska H.G. Stark GmbH samt engelska Makin Metal Powders.

– Vårt mål var att alla huvudleveran-

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

Namn: Inger Palmquist

Ålder: 47 år

Arbete: Chef för Centrförrådet, MPU

Familj: Maken Lennart, vuxna "utflugna" barn samt två vuxna barn hemma

Bostad: Långgatan 68, Höganäs

Fritid: Friskis&Svettis, pluggar på KomVux, barnbarn m m

Inger Palmquist sökte och fick jobbet som förrådschef 1991. Arbetet innebär bl a att hon "basar" över 13 medarbetare på Centrförrådet och siktverkstaden samt har ansvaret för förrådets ca 13.000 olika artiklar. Under sina 27 år på Höganäsbolaget har hon också hunnit med att arbeta på bl a Dataavdelningen, Utbildningsavdelningen och NVSK.

Inger är född i Vimmerby, men kom som femåring till Höganäs. Sin första arbetsplats på "bolaget" var Dataavdelningen, då belägen i gamla Konsumhuset. Karriären har sedan dess varit brokig och utbildande, dvs erfarenheter har lagts till erfarenheter. Inger har nämligen erfarenhet av att ha varit såväl sekreterare, ordermottagare som inköpare.

Centrförrådet har på fyra år flyttats två gånger. Först från Östra industriområdet till det s k filialförrådet i väntan på att tillbyggnaden av MPU, där nya förrådet nu är, skulle bli klar. Det var en jobbig tid att sköta ett provisoriskt förråd, speciellt för medarbetarna, men idag gläds man åt den fina arbetsplatsen och de möjligheter den ger för en effektiv materielförsörjning.

– Alla förrådsartiklarna är knutna till Höganäs' anläggningar och i samarbete med Inköpsavdelningen (MI) har vi de senaste åren kunnat binda upp ca 5.000 artiklar med speciellt utvalda leverantörer. Med dessa har vi tecknat fasta leveranstider och priser, säger Inger.

– Hela tiden sätter vi nya mål. Vi följer även en strikt policy när det gäller besök av leverantörer. Tidigare sprang de här lite som dom ville, men nu gäller enbart avtalade tider, säger hon.

Hela förrådet är uppmärkt

– Allting i förrådet, från skruvmejslar till stora elmotorer, har artikelnummer och är uppmärkta med s k streck-koder. Vårt datasystem Rubin in-

kluderar såväl Förrådet som Inköp, vilket innebär för förrådets del att när lagersaldot minskar till ett visst förutbestämt antal får vi automatisk en s k köpsignal.

Höganäs köper reservdelar för ca 12-14 miljoner kr per år och många artiklar i lagret är sådana som finns som säkerhet; ifall de längre fram skulle visa sig vara omöjliga få tag på. För att hålla en hög servicegrad arbetar också en del av förrådspersonalen i kontinuerlig tvåskift. Vården av artikelregistret sköts förutom av Inger och medarbetarna på förrådet; även av reparatörer och elektriker.

För två år sedan övertog Inger även ansvaret för siktverkstaden, som sedan dess har fräschats upp. Nya maskiner har köpts in och arbetsmiljön har förbättrats.

Förr köpte Höganäs siktdukar externt, men genom att själv tillverka dem har kostnaderna minskat rejält. De tre medarbetarna på siktverkstaden har fullt upp att göra. Siktverkstaden förser även Halmstad och Coldstream med siktdukar, tillägger hon.

– Arbetsmiljöarbetet är också en viktig del för oss driftsledare, fortsätter Inger. Det är ett stort arbete och förbättringar görs kontinuerligt.

Hur får hon tiden att räcka till?

Inger har ingen brist på sysselsättning. Det är ett tufft jobb att ansvara för materielförsörjningen till driftsenheterna, lägga upp ett modernt och effektivt förråd och samtidigt få tid för personalvård – vilket prioriteras högt inom Höganäs AB.



Inger Palmquist är Höganäs förrådschef sedan 1991. Ett förråd som har 13.000 olika artiklar!

MIN DAG PÅ JOBDET

Hon hinner dessutom med att tillsammans med andra medarbetare på Höganäs plugga på KomVux ett par kvällar i veckan. Inger ingår i den "pionjärgrupp" som startade hösten 1994 med att läsa in gymnasiekompetens i ämnena matematik, kemi och fysik. De är nu inne på sin tredje terminen och är snart klara med kemi och matematik. Under vårterminen väntar fysiklektioner två kvällar i veckan.

– Det är oerhört jobbigt men också roligt att plugga. Jag får lägga ned mycket av min fritid på läxläsning. Lektionerna är mest en fråga om genomgångar och för att göra hemuppgifterna åtgår det minst en av de lediga dagarna under veckoslutet, säger hon. Men vi har mycket bra och entusiastiska lärare och har dessutom möjlighet att plugga tillsammans några timmar under två eftermiddagar i veckan.

– Det är full rusch varje dag. Jag trivs med att ha mycket att göra och att arbeta med andra människor. Hemma är det maken och barnen som står för matlagningen. Men självfallet får vi tid med varandra i familjen. Dottern håller på att ta körkort så det blir att följa med på en hel del bilturer. Sedan försöker jag hålla igång med Friskis&Svettis, däremot har jag p g a skolarbetet tvingast göra ett uppehåll med scouterna.

– Allra roligast är det kanske att få träffa barnbarnen och umgås med dom. I vart fall blir jag ganska uppiggad. Så är vi några tjejer som varannan månad har en tjejträff. Det är en tradition som vi försöker hålla vid liv.

Närmast ser Inger fram emot en kombinerad studie- och semesterresa till USA, där hon ska besöka Hoeganaes Corp. i Riverton och i Galatin.

– Det ska bli intressant att få se och lära hur de sköter sina förråds- och inköpsrutiner, avslutar Inger.