

VD HAR ORDET



Höganäs AB's verksamhet är energikrävande. Under de senaste åren har vi framgångsrikt genom olika åtgärder lyckats reducera energiåtgången per producerat ton pulver. Även i framtiden kommer vi att ytterligare minska energiåtgången per ton. Samtidigt planerar vi att producera fler ton. De prognoser vi arbetar efter visar att totaleffekten av energibesparingar och ökade produktionsvolymen blir, att vi år 2010 kommer att förbruka 70 procent mer elenergi i Sverige än vad vi gör idag.

En absolut förutsättning för Höganäs AB's fortlevnad och expansion är tillgång på elektrisk energi till konkurrenskraftiga priser. Dessvärre är inriktningen på dagens energipolitik den motsatta.

Redan fattade och planerade beslut har hittills höjt elpriserna kraftigt och de kommer att höjas ytterligare. En eventuell förtida avveckling av kärnkraften kommer att minska tillgången på elenergi med högre elpriser som mest sannolika konsekvens.

Som bilaga till detta nummer av Brännpunkten återfinns ett häfte med titeln "100 Frågor och Svar om energi och el, om jobb och framtid". Syftet är att faktamässigt, inte politiskt, belysa energiförsörjningsproblematiken i Sverige.

Läs och begrunda. Tillgången på elenergi kan bli en ödesfråga för Höganäs AB!

Sommarhälsningar
Claes Lindqvist

SYDAFRIKA

– investerarnas "gateway" till Afrika

Sydafrika är på många sätt ett spännande och unikt land. En ung nation, rik på naturtillgångar, men med låg förädlingsgrad. Sydafrikas regeringsparti ANC och president Nelson Mandela spar heller ingen möda på att locka utländska investerare, av vilka de flesta ser Sydafrika som "gateway" till övriga Afrika. Sedan sanktionerna mot landet upphävts, bearbetar också Höganäs den inhemska PM-marknaden. Med resultatet att marknadsandelarna kraftigt har ökat.

Ralf Carlström är Customer Manager, vilket innebär att han har det kommersiella ansvaret för kunder och aktiviteter för länderna Sydafrika, Australien och Sydost-Asien. Dessutom har han det tekniska ansvaret för PM-industrin inom nämnda geografiska områden.

– För Höganäs är Sydafrika unikt på ett annat sätt. Vi säljer nämligen mer svetspulver än presspulver. Även om PM-industrin ännu är liten i landet, ser vi här stora tillväxtpotentialer, säger Ralf.

– Förutom presspulver, är pulver för den kemiska och metallurgiska industrin (Chem/Met-pulver) det produktområde som vi räknar med kommer att utvecklas mycket gynnansamt.

– Sydafrika har en liten egen bilproduktion. Det tillverkas drygt 200.000 bilar per år och det finns minst tio olika sammansättningsfabriker. De flesta delarna importeras. Komponenter som tillverkas i landet utgörs främst av enkla detaljer som lager, bussningar och stötdämpardetaljer; ej motor- eller transmissionsdetaljer.

Detta säger Ralf som en förklaring till varför presspulvervolymen understiger svetspulvers. Vidare har svetsindustrin en äldre historia än bilindustrin i Sydafrika. Det dominerande svetsföretaget är Afrox, vilket huvudsakligen

ägs av engelska gaskoncernen BOC. De komponenttillverkare, som är kunder till Höganäs, har sina fabriker i Kapstaden. En av dessa kunder är landets ledande PM-företag, Sintered Metal Components (SMC). Två tredjedelar av SMC's tillverkning går till fordonsindustrin, där Toyota, VW och BMW finns representerade med egna fabriker.

Väntad tillväxt i Sydafrika

– Förra året växte PM kraftigt och vi räknar med att den utvecklingen kommer att bestå. Chem/Met är ett annat område som utvecklas, mycket tack vare Karl-Axel Barkentins ansträngningar som börjat bära frukt, fortsätter han.

Ett skäl till framtidstron på Chem/Met är att landets industri för rostfria produkter

forts sid 5



Dörren har öppnats till Sydafrika och Customer Manager Ralf Carlström har det kommersiella ansvaret för verksamheten i landet.

Bolagsstämman präglades av optimism inför framtiden

VD Claes Lindqvists tal till aktieägarna på Höganäs AB:s bolagsstämma tisdagen den 7 maj präglades av tillförsikt och stark optimism beträffande framtiden. Höganäs har, förutom sitt befintliga breda produktsortiment, ett antal nyligen lanserade produkter med mycket goda tillväxtmöjligheter samt produkter under utveckling, som även de lovar gott för framtiden.

– Volymtillväxten för Höganäs produkter har varit god under 1995 med en kraftig tillväxt under första halvåret, medan andra halvårets tillväxt varit lugnare. Totalt blev volymtillväxten ca 18 procent. Faktureringen ökade med 22 % jämfört med 1994, sa Claes Lindqvist inledningsvis till det hundratal personer som samlats till stämman i en vackert skrudad HB-hall.

Merparten av resultatförbättringen förklaras av den ökade försäljningsvolymen, men VD poängterade att ökad effektivisering av arbetet inom företaget också kraftigt har bidragit till förbättringen.

– Under fjolåret genomfördes omfattande investeringar med syfte att höja kapaciteten, förbättra inre och yttre miljön samt ytterligare förbättra produktkvaliteten. Totalt investerades 191 milj. kr, vilket är högsta nivan i Höganäs historia. Merparten av investeringarna, 142 milj. kr, är hänförliga till verksamheten i Sverige, fortsatte Claes Lindqvist.

Tillämpningsområden för pulver

Stämman innehöll för aktieägarna mycket intressanta redogörelser om tillämpningsområden för pulver, företagets FoU-arbete samt Höganäs i det globala perspektivet.

Beroende på hur Höganäs kunder använder pulver delas de in i olika tillämpningsområden. Det största området, presspulver, stod år 1995 för 67% av omsättningen. Andra tillämpningsområden är pulver för användning vid tillverkning av svetselektroder, pulver för kemi- och metallurgiapplikationer samt pulver för termisk ytbeläggning.

– De senaste årens volymökning av presspulver förklaras främst av att fler komponenter börjat tillverkas av pulver, dvs en god strukturell tillväxt. Området som visade högsta tillväxten under 1995 var pulver för kemi- och metallurgiapplikationer.



Claes Lindqvists tal på stämman glädde närvarande aktieägare.

Intressanta exempel på ytbeläggning med pulver

– Ett område under utveckling och med många framtida spännande applikationsmöjligheter är pulver för termisk ytbeläggning, fortsatte Claes Lindqvist. Ett intressant exempel är ytbeläggning av järnväghjul. Syftet är att förlänga livslängden på hjulen och järnvägsrälsen. Siktet är inställt på att öka livslängden med faktor 3. Högastighetstaget X2000 kommer inom kort att förses med denna typ av hjul för ytterligare utvärdering.

Mängden järnpulver som produceras utgör mindre än en promille av världens stalproduktion. Järnpulver utgör alltså en mycket liten nisch. Genom insatser inom FoU skapas nya användningsområden för pulver. Med andra ord, nischen växer stadigt. Nya användningsområden ställer allt högre krav på bl a mekaniska egenskaper, vilket leder till ett mer sofistikerat pulver. Under senare år har Höganäs FoU-arbete intensifierats och ett strategiskt mål för företaget är att förstärka den ledande position man har inom forskning och utveckling i branschen.

Claes Lindqvist bedömer t ex den framtida potentialen för mjukmagnetiska kompositer som mycket intressant. Han förklarar:

– Målet är att ersätta elektroplat i vissa elektriska maskiner. Viktiga egenskaper med de mjukmagnetiska kompositerna är

att värmeförlusterna blir lägre, vilket innebär väsentligt mindre materialåtgång vid tillverkning och lägre energiförbrukning under drift.

"Hjulen har börjat snurra hos bilproducenterna"

Claes Lindqvist avslutade sedan sitt intressanta anförande med att informera om resultatutvecklingen första kvartalet 1996, som jämfört med det starka första kvartalet 1995 uppvisar en svag nedgång volymmässigt. Signaler antyder att fler bilproducenter nu ökar produktionstakten. Pulver för termisk ytbeläggning har haft en god start i år, med en 20 % ökning.

En glad nyhet till såväl intressenter som anställda var Claes Lindqvists tillkännagivande att styrelsen vid sitt möte tidigare under dagen fattat ett beslut om omstrukturering av Pulververket. Målet är att avsevärt höja kapaciteten och produktkvaliteten. Investeringsbeloppet uppgår till närmare 200 milj. kr och sträcker sig över två år.

Styrelsens ordförande Ernst G Knappe presiderade vid en bolagsstämma där punkterna på dagordningen snabbt kunde klubbas. En representant för Aktiespararnas Riksförbund samt några stämmodeltagare hade fragor att ställa om bl a utdelningspolitik och Höganäs energibehov. (Angående det senare: se separat artikel i detta nr av Brännpunkten).

Trevlig sommar och semester
önskar redaktionskommittén

Sydkorea

– expansiv marknad

Sydkorea, med välutvecklad varvs- och fordonsindustri, utgör en stor marknad för Höganäs som också tidigt etablerade sig i landet. Långt före det att försäljningsbolaget Höganäs Korea Ltd startade i juli 1992 var Höganäs representerat i landet. Först med agenten Gadelius och sedan med Kanthal Höganäs. Gamla och goda relationer är också en förutsättning för att lyckas i affärer i Asien. Det menar i alla fall Holger Persson, som är ansvarig för korea-verksamheten.

– Det spelar ingen roll om du har den bästa produkten och det lägsta priset. Har du ingen relation med kunden och han inte hyser tilltro till dig, blir det ändå ingen affär. Detta synsätt är generellt för hela Asien, säger Holger.

Försäljningsbolaget i Seoul har tre medarbetare; marknadschefen J Park, som har varit med sedan Gadeliustiden, Mrs J I Lee som håller i bokföring samt Mrs M K Lee som är sekreterare/hemmasäljare. Till skillnad mot bolaget i Taiwan, som Holger också ansvarar för, har Höganäs Korea Ltd ingen lagerhållning utan säljer på kommissionsbasis för Höganäs.

– Såväl Sydkorea som Taiwan är mycket stora marknader för svetspulver. Det finns även andra affärsmässiga likheter mellan de båda länderna. Båda har trefaldigt sin omsättning de senaste fem-sex åren. De båda bolagen säljer tillsammans för totalt drygt 300 miljoner kr.

– Sydkorea håller sakta på att arbeta sig upp till det fjärde största biltillverkande nationen efter USA, Japan och Tyskland. I Sverige finns ett par av bilfabrikaten representerade; mest känt är väl Hyundai.

Tillväxtmarknader för järnpulver och Coldstream

– Det finns en stor potential för Höganäs i Sydkorea inom alla våra produktområden. Järnpulver och Coldstreamprodukter ökar

stadigt. Höganäs har ett 30-tal PM-kunder. Vi håller på att marknadsföra varmkompaktering, som det finns ett stort intresse för.

– Det är annars stor skillnad mellan våra PM-kunder i de asiatiska länderna, fortsätter Holger. I Taiwan är det frågan om många små familjeföretag, medan de flesta kunderna i Sydkorea ingår i stora industrikoncerner. Biltillverkarna Hyundai och Daiwo har t ex egna PM-fabriker.

– I Sydkorea dominerar vi helt marknaden för ferro-krom-produkter. Dessa an-

Sydkorea inte bara är bilar och varv. Där finns en oerhört stor industri för hushållsapparater, TV, video och liknande. Varumärken som Samsung och Gold Star har etsats in hos många köpare av sådana varor, säger Holger.

Han har varit bosatt i Asien sju år till jul. Hemmet, och basen för hans verksamhet, är i Taiwan. Jobbet gör att vistelserna i Taiwan inte blir många eller långa. När den här intervjun gjordes lördagen den 1 juni skulle Holger dagen därpå flyga till Taiwan. Senast han var där var den 19 april!

– Det är arbetsuppgifterna som är tjusningen och stimulansen i det här jobbet, tillägger han. Själva resandet är en nödvändighet.

Fastän det bara är två timmars flygtid mellan Taiwan och Sydkorea skiljer sig klimatet åt. Sydkorea har som Sverige fyra årstider. Klimatet är rätt likt det svenska, dvs ”rik-tig vinter”, men sommaren är betydligt varmare och fuktigare. Seoul, där försäljningskontoret är beläget, ligger i nordvästra Sydkorea. Här bor ca 14 miljoner människor. Sydkoreas totala befolkning uppgår till mer än 45 miljoner invånare.

Stark nationalism

Sydkorea är en nation med stark nationalism. Detta har visat sig även i handelsutbytet med andra länder: Stor export, liten import.

– Personligen tror jag att Sydkorea i framtiden måste öka sin import. Det kommer i längden inte att gå att nationen utestänger sig, som man hittills gjort, fortsätter Holger.

På alla sina kontor och i hemmen i Taiwan och Sverige följer den kinesiska guden Quan Kong honom. Det är en skulptur, snidad i rosenträ, som symboliserar rättvisa och samtidigt beskyddar de affärer han gör.

– Quan Kong ”går hem” även i Sydkorea. Jag fick den första skulpturen i Taiwan, där jag också fick legenden om Quan Kong berättad för mig, avslutar Holger Persson som trivs med arbetet i Sydkorea, Kina och Taiwan!



Trion som arbetar på Sydkorea-kontoret heter: M K Lee, som är hemmasäljare, marknadschef J Park och J I Lee, som ansvarar för bokföringen.

vänds vanligtvis som tillsatsmaterial för tillverkning i svetsindustrin. Ett annat produktområde där vi skönjer stor och stadig tillväxt är den rostfria marknaden.

Rostfritt pulver används i stort sett av samma kunder som köper presspulver. Ett intressant användningsområde för rostfria pulver är vid tillverkning av polymer- och syntetiska fibrer inom textilindustrin.

Rostfria komponenter ingår också i en rad andra applikationer; t ex mätinstrument, kameror och elektroniska utrustningar.

Sydkorea inte bara bilar...

– De flesta svenskar känner idag till att

Tillgången på elenergi viktig fråga för Höganäs

"Höganäs AB's verksamhet är energikrävande. En förutsättning för Höganäs fortlevnad och expansion är tillgång på elektrisk energi till konkurrenskraftiga priser".

Exakt så konkret och rakt på sak uttrycker sig VD Claes Lindqvist i sin ledare i detta nummer av personaltidningen. Vad det handlar om är:

- kommer det att finnas tillräckligt med el i Sverige för industrin om tio-femton år?
- kommer priset på el, energiskatter o dyl att försämra den svenska basindustrins konkurrenskraft ute i världen?

Skogen och kemin, gruvorna och stålet kallas ofta den "elintensiva basindustrin". Självklart kräver den här industrin stora mängder energi, eftersom den svarar för de mest genomgripande förädlingsprocesserna; från skog till massa och papper, från råolja till bränslen och syntetmaterial, från mineraler till stål och lättmetall. Höganäs AB tillhör basindustrierna.

När det går bra för basindustrierna, går det bra för hela Sverige. Basindustrin svarar nämligen för omkring en tredjedel av Sveriges exportinkomster. Räknat i kronor handlar det om ca 130-140 miljarder per år. Höganäs AB svarar själv för nästan 1,5 procent av den exportinkomsten! Jämfört med den svenska bilindustrin drar basindustrierna in tre gånger så mycket i exportinkomster till vårt land!

– Vi lär oss hela tiden använda el mera rationellt och ekonomiskt. Vi förbrukar i anläggningar i Höganäs idag 30 procent mindre el per producerat ton än vad vi gjorde år 1990, säger Sten-Åke Kvist, vVD för Höganäs AB.

– Den ökade produktionsvolymen medför att energiförbrukningen ökar några procent per år. Det kan tyckas vara en liten ökning, men såväl Höganäs ägare som företagsledning hyser oro inför framtiden med anledning av dagens svenska energipolitik.

– Vårt behov av elektrisk energi till konkurrenskraftiga priser har påtalats för såväl lokala som rikspolitiker vid besök på företaget. Vi har tecknat ett scenario, där vi utgår från att företagets produktionsökning sker i samma takt som de senaste tio-femton åren. Vi räknar med att Höganäs tack vare stordriftsfördelar och ökad produktivitet i maskinerna ska göra ytterligare energibesparingar på 15 procent i Höganäs och 19 procent i Halmstad. Resultatet blir att vi år 2010 behöver 40 procent mer el i Höganäs och över 100 procent mer i Halmstad

jämfört med 1995, fortsätter Sten-Åke.

Räcker elkraften?

– Frågan om det kommer att finnas tillräckligt med el är berättigad. Elförsörjningen är ett bekymmer och det blir inte bättre av att politikerna resonerar i termer som "stäng av Barsebäck får vi se vad som händer".

Sverige producerar idag praktiskt taget all den el som vi behöver. Utan el stannar hela Sverige och fryser. Eftersom el inte kan lagras, måste den produceras i samma ögonblick som den konsumeras, vare sig den används för att brygga kaffe, driva hissar, datorer, värma skolor och småhus eller för att driva processer inom industrin.

– Det värsta som kan hända oss i Sverige är en torr sommar som följs av en kall vinter. En torr sommar innebär mindre vattenkraftproducerad el. Detta var vad som hände oss i vintras. På kort tid hade vi elavbrott på totalt 97 timmar. Det var inte bara under de mycket kalla veckorna i januari som vi var tvungna att stänga, utan även i februari och mars på en låg tillrinning i bl a de halländska åarna. Hur skulle det t ex ha sett ut om Barsebäck inte hade varit i produktion, frågar Sten-Åke.

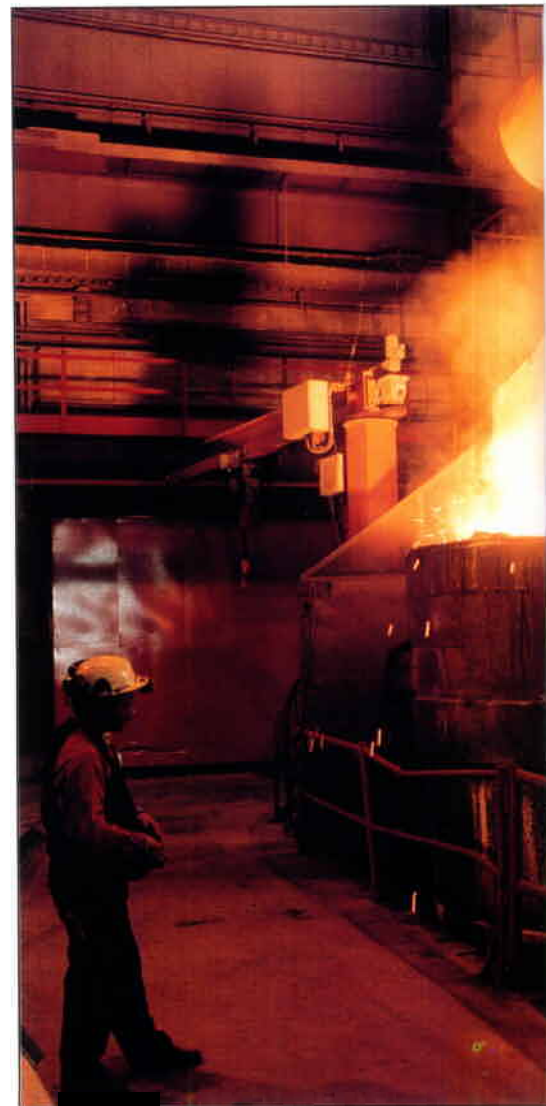
För att lösa framtida leveransproblem bygger kraftföretagen ut ledningsnätet för att kunna importera el från bl a Tyskland, Polen och Finland. Huvuddelen av denna el kommer från kol- eller kärnkraftverk.

– Skatterna på el ökar nu i snabb takt. Skatten på vattenkraft höjdes från två öre per kWh till fyra öre den 1 januari i år. I september ökar skatten till fem öre och 1 juli nästa år till sex öre. Skatten på kärnkraftsel höjdes från 0,2 öre till 1,2 öre den 1 januari i år och ökar med ett öre i september och ytterligare ett öre den 1 juli nästa år.

– Sveriges industri får därmed Europas högsta elskatter. Produktionsskatten för exempelvis vattenkraftel blir därmed tio gånger högre än i Finland. I Danmark finns ingen produktionsskatt på el över huvud taget, tillägger Sten-Åke.

– När det gäller priset på el talar vi egentligen om tre delar; nämligen nätavgiften, energidelen och skatten, fortsätter Sten-Åke.

– Kostnaden för nätavgiften tror vi inte kommer att beröras i någon nämnvärd grad, däremot bestäms priset på energi ofta av marknaden. Brist på el kommer att orsaka



Höganäs AB:s atomiseringsverk i Halmstad är en energikrävande verksamhet.

kraftiga prishöjningar. Elpriset är viktigt för den svenska industrins konkurrenskraft. Jämfört med vissa andra länder är elpriset idag lågt. Priserna har hittills medverkat till att de stora svenska exportföretagen legat kvar i landet. Nu håller man successivt på att ta bort en av våra konkurrensfördelar.

Kraftigt höjda kostnader

– 1993 togs energiskatten bort, vilket var en

Uppskattad elkostnad samt elskatter per anställd efter den 1 juli 1997.

	Kr/anställd	Därav skatt kr/anställd
Höganäs	48.000	6.000
Halmstad	325.000	45.000

is AB



Stor förbrukare av el-

välgärning för basindustrierna. I fjol lade så regeringen på en produktionsskatt på 1,8 öre, utöver den vanliga höjningen. Med höjningen i år och nästa år uppgår skatten till 3,6-3,8 öre per kWh.

– För Höganäs i Sverige har detta inneburit att vi på kort tid får ökade elkostnader med ca 15-20 procent. Man kan fråga sig varför bara en del av den svenska industrin ska drabbas — den industri som är viktig för exportinkomsterna och sysselsättning i landet?

En eventuell kärnkraftsveckling skulle enligt vissa analyser innebära att el blir ytterligare ca 12 öre dyrare. I kronor räknat, en merkostnad på över 30 miljoner kr/år för Höganäs. Kärnkraften svarar idag för drygt 50 procent av Sveriges elproduktion, vattenkraften endast för 42 procent. Resterande elproduktion härrör från olja, kol och biobränslen.

Stor förbrukare av naturgas

Höganäs AB i Höganäs är en av landets största användare av naturgas. Höganäs förbrukar fem procent av all naturgas som används av svensk industri. Nu har det även beslutats att fördubbla skatten för naturgas. Även detta kommer att påverka företagets konkurrenskraft. För Höganäs del blir skatten några miljoner kronor högre.

– Det finns en utbredd missuppfattning, att det är industrin som är den största användaren av elkraft i Sverige, fortsätter Höganäs vVD. Den största gruppen elanvändare i vårt land är faktiskt hushåll, kontor och butiker. Den "användargruppen" står för drygt dubbelt så mycket el som den "elintensiva basindustrin".

– Den svenska energipolitiken måste ändra kurs. Vi måste ha tillgång till el till konkurrenskraftiga priser. Annars kommer Höganäs AB och andra basindustrier att få svårt att expandera och fortleva. Om det vill sig riktigt illa kan Höganäs i Sverige om femton år ha elkostnader som är mer än dubbelt så höga som idag, räknat efter samma realpris. □

Sydafrika – forts från sidan 1

nu kraftigt håller på att byggas ut och att behovet av skärpulver därmed ökar.

– Det stämmer, säger Ralf, att många ser Sydafrika som inkörsport till hela kontinenten. Exempelvis startar en kinesisk svetstrådstillverkare – tillika kund till Höganäs – nu tillverkning i Sydafrika.

På vilka sätt har då Höganäs bearbetat marknaden i landet?

– Man ska komma ihåg att PM-branschen är liten och att alla känner varandra väl. Höganäs har vid ett flertal tillfällen haft seminarier och samlat kunderna. Våra konkurrenter var mycket aktiva under sanktionen mot Sydafrika, men vi har snabbt återställt ordningen. Våra produkter är kända för sin kvalitet och vi är klart ledande inom våra stora produktområden. När det gäller presspulver och svetspulver är t o m Höganäs marknadsandelar i Sydafrika högre än på de flesta marknader.

Ökad förädlingsgrad

– I Sydafrika, liksom i Australien där jag också reser, handlar "business" mera om goda relationer än vad det gör i Europa, säger Ralf.

– Det finns många andra paralleller mellan dessa nationer. Natur, klimat och människor är ganska lika och goda viner finns i båda länderna. En annan likhet är att såväl Sydafrika som Australien har rika naturtillgångar, som hittills exporterats för vidare förädling. Nu finns det en vilja att ombesörja förädlingen inom landets gränser och det bör rimligtvis medföra att marknaden för våra produkter växer.

– En viktig förutsättning för att vi ska växa i Sydafrika är att landet får ha "inre ro". Personligen har jag omvärderat min bild av Sydafrika. Det är inte alltid media hemma i Sverige ger hela bakgrunden till problemen. Det är mera komplicerat i Sydafrika än vad vi förstår. Läget är instabilt och det gäller för de styrande att hålla

ihop nationen. Våldet och brottsligheten har ökat i storstäderna och ingen går ut efter mörkrets inbrott i obekanta områden.

– Det finns 16 olika språk och många olika stammar i landet. Även boer och engelsmän har olika bakgrund och kulturer. I synnerhet boerna vill behålla sin kultur och pratar t ex afrikans. Dessutom finns det en stor population indier – vanligtvis mycket välutbildade – i landet. Landets valuta har försvagats de senaste åren. För två år sedan var 1 Rand (ZAR) värd ca 2:30 svenska kronor. I dag står valutakursen i 1:50, tillägger Ralf.

Den kraschade valutakursen – 18 procent på de senaste tre månaderna – är enligt Dagens Industri "anledningen till att regeringspartiet ANC satt till alla klutar för att snabbt locka utländska investerare till möjligheternas köttgräsa".

Men inte alla sydafrikaner stöder planerna. Stora delar av Sydafrikas fackföreningsrörelse är emot privatiseringar och motarbetar därför ANC. Det nämnda belyser den instabilitet som råder i landet.

– Vi får verkligen hoppas att förhållandena blir stabila, säger Ralf Carlström. Sydafrika är mycket vackert land och vårt företag har ett mycket gott renommé. För landet bara utvecklas i lugn och ro kommer Sydafrika bli en stor och intressant marknad för Höganäs.

FOTNOT: Sydafrika har drygt 40 miljoner invånare och är till ytan ca två och en halv gånger större än Sverige. Pretoria är huvudstad. Andra större städer är Kapstaden och Johannesburg med omkring två miljoner invånare. Johannesburg, beläget inne i landet, har torrt och behagligt klimat. Kapstaden, beläget vid kusten i södra delen av landet där Atlanten och Indiska Oceanen möts, har behagligt sommarklimat samt blåsiga och regniga vintrar (Skåneklimat). Durban på ostkusten har däremot tropiskt, fuktigt klimat.

Sydafrika är en stor producent av viner. Bilden är från den kända vinregionen Delheim.
Foto: AB Reportagebild/Robert Harding



Höganäs AB 200 år

Nedräkningen har börjat ...

Om knappt ett år, den 2-8 juni 1997, infaller Höganäs AB:s 200-årsjubileum. Med sina 200 år är företaget ett av de allra äldsta svenska industriföretagen. Det blir en mängd trevliga och spännande aktiviteter som kommer att inrama jubileet, där vi kanske kan få se konungen Carl XVI Gustaf på besök i Höganäs någon dag under jubileumsveckan.

– Organisationen för jubileet är lagd för länge sedan och det är många medarbetare som är involverade i ett dussintals delprojekt, säger "jubileumsgeneralen" Rolf Andersson.

Rolf är projektledare och till sin hjälp har han en styrgrupp bestående av Claes Lindqvist, Sten-Åke Kvist, Jan Lundahl, Björn Peters, Ulf Holmqvist och Birgit Holst. Delprojekten gäller aktiviteter som kungabesök, framtagande av jubileumsskrift, utställningar, aktiviteter för anställda och pensionärer, kunder och leverantörer, utställningar och festarrangemang m m. Flera medarbetare jobbar med varje delprojekt, så det är en stor organisation som sysslar med Höganäs största marknadsföringsaktivitet genom tiderna.

Positiv effekt på omvärldens attityder till företaget

– Det övergripande målet för alla aktiviteter under jubileumsåret är att de ska ha en långsiktig positiv effekt på omvärldens attityder till Höganäs AB, fortsätter Rolf.

– De pengar Höganäs satsar på aktiviteterna är inte bara att ses som ett fyrverkeri som vi bränner av. De utgör en marknadsföring av företaget som ska ge effekter en lång tid framöver. Företagets medarbetare kommer också att uppleva positiva verkningar av dessa mål.

– Genom att studera gamla urkunder, aktiebrev och Thomas Stawfords dagböcker har vi kommit fram till att bolagets "födelsedag" är den 6 juni 1797, säger Rolf.

Jubileumslogotype

– Vi arbetar nu också med att ta fram en jubileumslogotype, som kommer att följa Höganäs under hela året. En reklambyrå har lämnat förslag på logotype, som kommer att finnas på brevpapper, kuvert, presentartiklar, jubileumsgåvor och liknande under 1997.

– Förberedelserna inför 200-årsjubileet är i full gång. I dag är det emellertid för ti-

digt att berätta detaljerat om alla planerade aktiviteter. Men så mycket kan jag säga, att Höganäs medarbetare kommer att få

fortlöpande information om vad som kommer att hända under jubileet, som ska bli festligt värre, avslutar Rolf. □



Förberedelserna för jubileet tar nu mycket av Rolf Anderssons tid i anspråk.

Detta hände år 1797

Senast Höganäsbolaget hade ett stort jubileum var år 1938, då 200-årsminnet av den skånska kolindustrins tillblivelse firades med stora festligheter (artikel i Brännpunkten 2/1988). 396 tjänstemän och arbetare med minst 40 års anställningstid erhöi medaljer.

Vid samma tillfälle firades även 150 årsjubileet av att Skånska Stenkolsverkets privilegier förnyats och stadfästas genom kungligt brev år 1788. Det är från år 1788 som de skånska stenkolsfältens nyare historia börjar. Första gången skånska stenkolsfyndigheter omtalas i skrift är annars år 1571. Höganäs AB räknar inte sin bolagsbildning från varken 1738 eller 1788, utan från år 1797. Vilka är skälen för detta?

Brännpunktens redaktion har studerat några av de gamla skrifter, bl a en av ingenjören Thomas Stawfords dagböcker, som beskriver upprinnelsen till det företag

som idag är Höganäs AB. Det som följer är en resommé över viktiga händelser några århundraden tillbaka – då kolet och leran var huvudprodukterna – samt vad som inträffade försommaren 1797 i Höganäs och Helsingborg.

Hösten 1795 steg den engelske ingenjören Thomas Stawford ombord på fartyget "John & Charlotte" i Shields i England, för att via Köpenhamn ta sig till Göteborg. Väl framme i Göteborg skulle Stawford bygga en glashytta och lära svenskarna använda kol istället för ved till tillverkning av rutor, eller rättare böhmiskt glas för fönster. Glasbruket ägdes av handelsmannen Carl Bagge och det var på hans initiativ som Stawford reste till Sverige. Såväl Bagges som Stawfords namn är för evigt förknippade med Höganäs historia.

Den 17 oktober 1796 inropar Carl Bagge på exekutiv auktion i Malmö det skånska stenkolsverkets privilegier. Ome-

delbart efter auktionen undertecknar han en överenskommelse med excellensen Erik Ruuths son, kammarherre Gustav Erik Ruuth, om överlåtelse av stenkolsverket på ett bolag, bestående av Bagge och hans medintressenter samt kammarherren Ruuth.

Enligt detta preliminära bolagsavtal erhöll kammarherre Ruuth två tredjedelar eller 80 lotter (aktier) i stenkolsverket. Bagge och de övriga intressenterna erhöll 40 lotter. Carl Bagges kompanjoner var: William Chalmers, landshövdingen Samuel af Forselles, grosshandlarna Jonas Kjellberg och Laurent Tarras. Samtliga medlemmar i detta Göteborgskonsortium var i sin hemstad synnerligen bemärkta män. Chalmerska slöjdskolan, som grundades genom arv (penninggåvor) efter William Chalmers, ombildades t ex år 1937 till statlig teknisk högskola – Chalmers tekniska högskola!

Det kan förefalla märkligt att bolagsavtalet slöts med excellensen Erik Ruuths son, och inte med Erik Ruuth själv. Förklaringen är att Erik Ruuth, som var en av Sveriges ledande män och generalguvernör över Pommern, befann sig i konkurstill-

stand. Vid en revision av rikets finansförvaltning upptäcktes nämligen räkenskaper över hemliga utgifter och då Ruuth vägrade att lämna upplysningar om dessa, dömdes han ersättningsskyldig. Till följd av detta tvingades han 1796 gå i konkurs och för någon tid lämna det offentliga livet. Redan året därpå erhöll han resning i målet och blev frikänd.

Det råder inget tvivel om att det var Erik Ruuth och inte sonen, Gustav Erik Ruuth, som styrde och ställde i bolaget. Erik Ruuth var också bolagets ordförande åren 1797-1820.

Genom Carl Bagge lärde Erik Ruuth känna Thomas Stawford och dennes ingenjörskunnande. Tillsammans med Anders Polheimer reste Stawford till Höganäs i november 1796 för att studera några kolflötsar och från december var han i full verksamhet med att organisera arbetet. Han var inte bara en duktig tekniker utan arbetade även snabbare och effektivare än de flesta av de anställda i Stenkolsverket. När arbetarna vägrade att gå ned i schakten på grund av rädsla, gick han själv ned och jobbade.

Stawford har efterlämnat tretton dagböcker, som finns översatta på Höganäs

AB:s bibliotek. I dagbok nr 1 (1795-1798) skriver Stawford att kolgruveägarna kom till Höganäs den 31 maj 1797. Den konstituerande bolagsstämman hade utlysts att börja i Helsingborg den 29 maj 1797. Den 1 juni besöker några av ägarna Höganäs och Erik Ruuth berömmar Thomas Stawford för hans skickliga arbete. Dagen därpå går herr och fru Bagge ned i A-gruvan och Erik Ruuth ger flötsen namnet "Fru Bagges flöts".

Den 3 juni reser ägarna till Helsingborg och kolhuggarna reser hem till Boserup för att fira pingst. Stawford reser till Helsingborg ett par dagar för att träffa ägarna och samtala med dem om bolagets fortsatta arbete. Den konstituerade bolagsstämman avslutas sedan den 6 juni, då ägarna undertecknar de träffadeöverenskommelserna. Stawfords kontrakt samt fastställer de formella bolagsreglerna och aktiebrevet. Enligt paragrafen 8 i bolagsreglerna "borde intressenterna varje år den andra mandagen i juni manad, utan särskild kallelse, själva eller genom ombud infinna sig i Helsingborg till allmän bolagsstämma".

Den 6 juni 1797 räknas därför som tidpunkten för bolagets officiella bildande.

Dotterbolagsmöte med många inslag

Höganäs AB's årliga dotterbolagsmöte är ett viktigt forum för dotterbolagsrepresentanter och ledningen här hemma. Under mötet utbyter man erfarenheter och får information om olika marknader samt tekniska trender inom branschen. 1996 års dotterbolagsmöte hölls i Helsingborg/Höganäs den 20-23 maj med deltagande av 21 utländska medarbetare.

Det inledande tvådagarsseminariet hölls på Hotel Marina Plaza i Helsingborg. Programmet var indelat i olika block, där första dagen ägnades åt prisutvecklings- och försäljningsprognoser för 1996, marknadsöversikter samt trender inom fordonsindustrin.

– Dag två handlade mycket om produktion och FoU, säger Ralf Carlström, programansvarig för dotterbolagsmötet tillsammans med Staffan Laurell. Vi fick också värdefull information om företagets råmaterialsituation, Logistics 2000 och vad som kan förväntas av jubileumsåret 1997.

– Ett uppskattat inslag var onsdagens utbildning i "kulturella skillnader". Tonvikten lades på hur vi svenskar uppträder utomlands och vilka signaler vi skickar ut till andra kulturer. Vi har t ex många asia-

ter i vår organisation och vad är det för signaler vi ger dem med vårt uppträdande och det vi säger?

– Det blir ofta mycket tal om tonnage och kronor när möten fokuseras på marknad och produktion. Våra dotterbolags-träffar är mycket informativa, men den sociala samvaron är också av betydelse.

– Besöket i Sverige varade nästan en vecka, så våra utländska medarbetare

hann även med att klara av planerade möten med personal i Höganäs, avslutar Ralf.

Tidigare har dotterbolagsmötet hållits under hösten, men sedan ett par år tillbaka är det förlagt till maj månad varje år. Den stora PM-konferensen i Washington D.C., USA, i juni, är nästa tillfälle för Höganäs "internationella medarbetare" att träffas.



Drygt 20 utländska medarbetare deltog i dotterbolagskonferensen.

BRÄNNPUNKTEN

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 54

Ansvarig utgivare: Claes Lindqvist

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

Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg

Tryckeri: AB Boktryck, Helsingborg

Copyright: Höganäs AB

Namn: Lennart Nilsson

Ålder: 44 år

Arbete: Ansvarig för Vaktmästeriet

Familj: Skild, tre barn

Bor: Lägenhet i Höganäs

Fritid: Idrottsintresserad, gillar i synnerhet fotboll och bordtennis.

Tränare för Höganäs BK:s P14-lag

Lennart Nilssons arbetsdag handlar om brev, mjuka och hårda paket samt andra försändelser. Ingen på företaget öppnar så många brev dagligen som han. Ingen slår heller in så många paket.

Lennarts arbetsuppgifter på Höganäsbolaget har först under senare år varit knutna till Vaktmästeriet. I likhet med många andra medarbetare på företaget var hans första kontakt med Höganäs AB; den interna verkstadsskolan. Begynnelselönen 2:27 kr/tim, var mycket pengar för en pojke som ännu inte fyllt 15 år!

Vaktmästeriet lyder organisatoriskt under Kontorsservice (MAK) med Gösta Boberg som chef. Lennarts närmaste arbetskamrater är Bosse Nilsson, Tommy Andersson och Helena Hedberg. De utgör en väl sammansvetsad kvartett, välkända av bolagets övriga personal.

– Jag stortviss med mitt arbete och stor förtjänst i detta är att jag har en bra chef och bra arbetskamrater, säger Lennart.

Från sin arbetsplats i Vaktmästeriet kan Lennart även se platsen för sin första "riktiga" anställning; Gjuteriet. Gjuteriverksamheten lades ned 1976 och toversogs av Kohlsva Jernverks AB.

Jobbade på gjuteriet

– Jag gick först tre år på Verkstadsskolan. Därefter arbetade jag som kärnkare på gjuteriet i fyra år. Förutom en kort sejour som bilmekaniker på Bildeve jobbade jag under många år på Transportav-

delningen, där jag bl a körde slamsugaren, fortsätter Lennart.

– År 1984 sökte jag ett vikariat som vaktmästare på Bruksgården. Jag fick jobbet och våren 1985 blev det en fast tjänst.

På 1980-talet höll dåvarande division Metallpulvers ordernmottagning, försäljningsavdelningar och skeppning till i Bruksgården. Där var det "trångbott", med små arbetsplatser och baracker på gården. I samband med att den nybildade koncernen Kanthal Höganäs AB förlade sitt huvudkontor till Bruksgården – och Järnkoret byggdes – flyttade dessa avdelningar från lokaliteterna vid Gruvtorget.

– Jag tog vid som chef för Vaktmästeriet år 1991 när Sven-Erik Karlsson slutade, säger Lennart och fortsätter:

"Veckorna före jul är värst"

– Arbetet på Vaktmästeriet är mycket självständigt och jag har svårt att komma på något som inte är positivt med det. Mycket går förstås på rutin och riktigt stressigt har vi veckorna före jul samt naturligtvis när delårs- och årsrapporterna ska skickas.

– Bosse börjar en halvtimme före oss andra och det innebär att posten är hämtad när vi kommer till jobbet. Brev och liknande försändelser sorteras avdelningsvis. Alla försändelser utan namn

MIN DAG PÅ JOBDET

öppnas för att vi ska kunna distribuera dem till rätt mottagare. Vanligtvis är det mest fakturor som skickas på det viset.

– Helena delar ut posten fyra gånger varje dag här på huvudkontoret och Bosse använder bilen för att distribuera och hämta post på övriga arbetsplatser.

Medarbetarna på Vaktmästeriet ansvarar även för postgången åt Lindéngruppen AB (Bruksgården) och Svenska Höganäs AB. Fr o m den 1 december kommer Svenska Höganäs (eldfast verksamhet) att själva ansvara för sin post.

Ungdomstränare i HBK

Lennart spelade fotboll i ungdomen och intresset för bollspel sitter kvar. Han är tränare för Höganäs BK:s P14-lag, i vilket lag hans son också spelar. Laget vann sin serie i fjol. Den här säsongen har framgångarna hittills inte varit lika stora.

– Det är roligt med fotboll och ungdomar. Pojklaget sysselsätter mig tre kvällar i veckan från februari till oktober. På vintern tränar vi en gång i veckan, så jag får då även tid att spela lite bordtennis, säger Lennart och avslutar intervjun för att jobba med att slå in ett par paket som det är extra bråttom med.

FOTNOT: Bolagets verkstadsskola startade 1945 och upphörde 1981. Under skolans två sista verksamhetsår övergick först linjerna för trä- och elteknik i Komvux:s regi och slutligen även den mekaniska linjen. Verkstadsskolan, som hade egen rektor, var under senare år treårig och hade mycket gott renommé. □



Postsorteringen är en av många arbetsuppgifter för Lennart Nilsson på Vaktmästeriet.