

BRÄNNPUNKTEN 4

Personaltidning för Höganäs AB

December 1996

Östeuropa – marknad som växer snabbt!

Med start hösten 1989 har kartbilden för Östeuropa börjat ta nya former och antalet länder i Europa har också drastiskt ökat.

Var är det som idag kan kallas Östeuropa? Och vad betyder Östeuropa för Höganäs AB? På tre sidor i detta nummer av Brännpunkten försöker vi ge svar på dessa frågor och även beskriva en tänkt utveckling.

Omkring 120 miljoner människor bor i de elva länder som är Höganäs Östeuropa. Östeuropa är den av Höganäs marknader som idag växer snabbast. Dragan Spasic är ansvarig för Östeuropa och han säger så här:

– Det som nu händer i Östeuropa är som att vi har ett Sydost-Asien i Europa. Framtidspotentialen är enorm och Höganäs är mycket aktivt på marknaden.

Inom en snar framtid kommer Höganäs att ha representation i fem av de elva östeuropeiska länderna, Polen, Ungern, Tjeckien, Rumänien och Bulgarien.

– Fortfarande råder en viss politisk instabilitet och byråkrati i vissa länder, säger Dragan och tillägger att det även gäller att få kunderna att bli mera kvalitetsmedvetna.



Dragan Spasic är ansvarig för Höganäs uppbyggnad av representantnätet för den östeuropeiska marknaden. Östeuropa har en enorm framtidspotential anser han.

Sidorna 2–4

VD HAR ORDET



Ett år förflyter snabbt, mycket snabbt. Måhända beror det på den höga förändringstakt som råder i samhället i stort, och i minst lika hög grad inom Höganäs AB.

Jag har tidigare betonat att framgång för Höganäs AB innebär att vi måste anpassa oss och förändra oss snabbare än omvärlden. Detta har vi levt upp till under 1996. Genom organisationsanpassningar, investeringar, utvecklingsarbete och en öppen attityd har vi tillsammans under året förstärkt Höganäs AB. Och vi bygger vidare. Planerade aktiviteter för 1997 omfattar ytterligare kompetenshöjning genom utbildning och rekrytering av specialkompetens, omfattande investeringar i nya anläggningar

och avancerad laboratorieutrustning samt fortsatta satsningar på kvalitetshöjande åtgärder, i synnerhet inom HASP-projektet.

En stor händelse under 1997 blir naturligtvis vårt 200-årsjubileum. Vi får en unik möjlighet att för en bred publik demonstrera var vi står kunskapsmässigt och kvalitetsmässigt. Målet är att ytterligare förbättra vår omvärlds förtroende för Höganäs AB.

1997 kommer i många avseenden att bli ett spännande och händelserikt år.

Jag önskar Er alla en riktigt GOD JUL och ett GOTT NYTT ÅR!

Claes Lindqvist

Det sjuder av aktiviteter

– Östeuropa är en marknad med en enorm framtidspotential. Det utgör den marknad som ökar mest för Höganäs AB. Av naturliga orsaker är vi ännu inte uppe i de nivåer som vi hade före år 1989, men vi gläds åt den positiva utvecklingen som visas av årliga volymökningar om 25-30 procent årligen. Det som idag sker i Östeuropa påminner om utvecklingen i Sydöst-Asien.

Den som säger detta är Dragan Spasic, Höganäs marknadsavdelning. Han är mycket entusiastisk när han beskriver dagens Östeuropa och vad Höganäs AB uträttat där.

Dragan Spasic är ansvarig för koordinationen samt uppbyggnaden av representantnätet för de länder, som för Höganäs utgör marknad Östeuropa. Hit hör de elva länderna Polen, Tjeckien, Slovakien, Ungern, Rumänien, Bulgarien, Slovenien, Förbundsrepubliken Jugoslavien, Kroatien, Bosnien och Makedonien.

Fram till år 1989, d v s före den stora politiska omvälvningen i denna del av Europa, avsåg vi Polen, Tjeckoslovakien, Ungern, Rumänien, Bulgarien och Jugoslavien när vi talade om Östeuropa som marknad.

Dragan tillhör organisatoriskt MMI (PM-pulver). Operativt ansvarar han däremot för försäljningen och koordineringen av alla aktiviteter som rör Östeuropa, d v s PM-, svets- och Chem/Met-pulver. Han är hellsingborgare, men som namnet antyder med jugoslaviskt påbrå. Efter att bli ha gjort sitt examensarbete på Höganäs AB, anställdes han 1988 på företaget. De senaste sju åren har han arbetat på marknadsidan.

– Min position kan tyckas något komplicerad i denna matrisorganisation, men jag har stort stöd från de båda marknadsavdelningarnas chefer Hans Söderhjelm och Per Engdahl och det fungerar mycket bra. De har under hösten även rest med mig till utvalda östeuropeiska länder. Senast besökte vi Rumänien tillsammans. Företagsledningen har också på alla sätt visat att de stöder satsningen på Östeuropa.

Om vi har årtalet 1989 som milstolpe, så hade Höganäs AB då haft agenter i flera av dessa länder under många år och även sålt stora volymer av PM- och svetspulver. Östeuropa hade planeekonomi, all upphandling sköttes av centrala inköpsorganisationer, som köpte stora kvantiteter, om än inte så ofta, och man pratade hellre pris än kvalitet.

– Det vi nu har att brottas med är en viss politisk instabilitet och byråkrati. Fortfarande är priset viktigare än kvaliteten, men det vill vi ändra på. När det gäller de politiska problemen är situationen väldigt varierande. Vissa länder som t ex Tjeckien och Ungern har relativt stabila demokratier, medan t ex Bosnien nyligen har varit i inbördeskrig.

Startskottet gick 1995

– Våra riktade aktiviteter mot det nya Öst-

europa började för ca 1,5 år sedan. Vi började med att ändra arbetsformen, i detta fall från agenter till representanter. Representanterna sköter kontakterna med de befintliga kunderna, men ägnar också en stor del av sin tid åt att leta upp nya kunder. Detta är mycket tidskrävande och behöver en hel del support från Höganäs. För närvarande har vi representanter i Polen, Ungern, Bulgarien och Rumänien. I januari åker vi till Tjeckien, där håller vi på att rekrytera en ny representant.

– Vi har fokuserat våra krafter på att leta upp potentiella kunder, framför allt för Chem/Met-pulver. Det roliga är att vi på kort tid sett mycket bra resultat av våra gemensamma ansträngningar. Försäljningen



Polen har Europas snabbast BNP-tillväxt och det är därför inte att förundra sig att Janusz Kowalczyk ser belåten ut på bilden.

har t ex ökat hos befintliga kunder och flera nya potentiella kunder har identifierats. Det är sant, att vi startat från en mycket låg nivå och det finns fog för vår framtidsoptimism, fortsätter Dragan.

Intresset att investera i Östeuropa är stort hos de internationella investerarna. USA och Tyskland investerar mest, tätt följt av Frankrike, Storbritannien och Italien. Först på sjätte plats kommer Japan. Två tredjedelar av investeringarna görs på två områden: olja&gas samt fordonsindustrin.

Satsning på bilindustrin

Totalt finns det f n 15 bilindustrier i Östeuropa. Fem biltillverkare är etablerade i Polen, bl a GM och Daewoo. I Ungern finns GM och Suzuki. VW bygger bilar i Tjeckien (Skodaverken) och Kroatien samt åter

igen Daewoo i Rumänien. VW är på väg att starta bilproduktion också i Polen och Toyota har besökt landet och undersökt möjligheterna för etablering.

De asiatiska biltillverkarna är som synes mycket aktiva. Det är inte heller frågan om några små produktionsenheter som byggs eller planeras. Daewoo's anläggningar, som är under uppförande i Polen och Rumänien, har vardera kapacitet att bygga 300.000 bilar per år!

Dragan ser av naturliga skäl en stor potential inom bilindustrin. På sikt kommer det även att bli en stor efterfrågan på privata bilar i dessa länder.

– Många av våra befintliga PM- och svetskunder har sett möjligheterna och vinsterna med att flytta sin verksamhet till länder i Östeuropa. Det som lockar är förmånliga etableringsvillkor, låga skatter och mycket billig arbetskraft.

Europas snabbast växande BNP!

Polen är f n det intressantaste landet i Östeuropa. Hela landet är som en enda byggarbetsplats. Polens BNP växer också snabbast i Europa och landet är redan tillbaka till 1989 års produktionsnivå.

Säten för de polska huvudindustrierna är i eller omkring städerna Warszawa, Krakow, Katowice, Gdansk och Szczecin. PM-industrin är lokaliserad till Warszawa, Radom och Katowice.

– Höganäs började arbeta med Polen på 1960-talet och 1970-talet präglades av en stabil marknad. Under 1980-talet stagnerade den polska ekonomin och även vår pulverförsäljning sjönk något.

Janusz Kowalczyk är Höganäs representant i Polen sedan hösten 1993. En godmodig, humoristisk och framför allt mycket kunnig representant. Janusz började arbeta med pulvermetallurgi i början av 1960-talet. Han känner personligen så gott som alla i Polen, som jobbar med pulvermetallurgi och har även ett bra grepp om den metallurgiska industrin i landet.

– I Polen inbjöd vi våren 1995 representanter för PM-industrin till ett tekniskt seminarium och i maj i år höll vi den första PM-skolan för den polska marknaden. Totalt deltog 50 polacker i utbildningen. Kursmaterialet hade översatts av Janusz, som även själv höll vissa lektioner och för övrigt tjänstgjorde som tolk.

– Att polackerna är duktiga entreprenörer märks nu inom alla områden. Det är inte längre den tunga industrin, som Polen alltid förknippats med som dominerar, utan det är entreprenörerna som står för merparten av BNP:s snabba ökning, fortsätter Dragan.

Rumänsk potential

Hösten 1995 startade Höganäs aktiviteter i Rumänien och Ungern genom att knyta Emilia Calota och George Sefer till sig som representanter. Emilia Calota har på mycket kort tid hittat nya PM-kunder. Med en av dessa kunder kommer vi antagligen att upp-

i Östeuropa...

rätta ett utvecklingssamarbete. Emilia finnkammar nu marknaden för att finna fler potentiella kunder och hon har även etablerat kontakter med Division Gasatomiserade Pulver.

– Vi har det senaste året deltagit i tre mäsor för att höja medvetenheten om Höganäs AB i Rumänien. Dessutom har vi hållit två seminarier för Chem/Met-industrierna och haft två tekniska svetsbesök.

Situationen på den rumänska marknaden är pikant då det finns en inhemsk konkurrent med en helt ny fabrik.

Tillväxt i Ungern

Den ungerska industrin kollapsade 1990 och därmed även ekonomin. Samtidigt startade en vild privatisering i landet. Det mesta stoppades upp under 1994, men i slutet av 1995 fick privatiseringsvågen ny fart. Många utländska företag har visat intresse för att investera i Ungern.

– Vi arbetar strategiskt med att hålla reguljära kundmöten, etablera kontakter med kända potentiella kunder samt identifiera kunder inom den kemiska industrin. Dessutom ser vi det som viktigt att hjälpa existerande PM-kunder att få nya order från bilindustrin.

Även i Ungern har resultatet blivit nya kundrelationer sedan George Sefer engagerades. I höstas deltog Höganäs även i en svetskonferens i landet.

Bulgarien

Vladimir Istatkov i Bulgarien iklädde sig rollen som representant så sent som i april 1996. Han har ägnat hösten åt att kartlägga den bulgariska metallurgiska och kemiska industrin för att identifiera nya kunder. Mycket av den bulgariska industrin står f n

stilla, t ex har hela PM-marknaden nästan försvunnit. Det finns i Bulgarien fem stycken PM-fabriker och förbrukningen av järnpulver har fallit med 90 procent.

– Den viktigaste förklaringen är att Bulgarien varit helt Sovjetorienterat och utan egen bilindustri. Men det är ändå viktigt för oss att hålla kontakten och försöka hjälpa dem.

Duktiga representanter

– Vi är mycket nöjda med våra representanter och det är viktigt att de får följa utvecklingen på Höganäs AB. Därför inbjöds de i våras till Höganäs på utbildning med tyngdpunkten lagd på Chem/Met och gasatomiserat. Under 1997 kommer vi att erbjuda PM-utbildning samt ge möjlighet att besöka Coldstream i Belgien.

Östeuropa kräver mycket jobb och resultatet av nedlagt arbete kanske inte omedelbart märks. Under höstmånaderna 1996 har Höganäs deltagit i en PM-konferens i Slovakien där man även ordnat tekniska seminarier för PM-kunder.

– Vi har ännu ingen representation i f d Jugoslavien. Jag sköter ännu så länge det mesta på distans. Det är mycket som talar för att vi relativt snart kommer att försöka hitta någon som kan hjälpa oss med en inledande marknadsundersökning i Slovenien, säger Dragan.

Framtidsvisioner

Höganäs representanter är sporrade att göra bra jobb. Starten har varit förnämlig och ett framtida mål är att de så småningom operativt ska kunna fungera som Västeuropa gör idag.

– Det finns givetvis många svårigheter och resultatet av vårt arbete är beroende av de olika ländernas politiska och ekonomiska utveckling. Höganäs agerar långsiktigt och vi måste ha lokal närvaro och förbereda oss för den framtida expansionen.

Med dessa ord avslutar Dragan Spasic intervjun, men det blir säkert tillfällen för Brännpunkten att längre fram i artiklar skildra utvecklingen i Europas Sydost-Asien.

Dagens Östeuropa

Oktober 1989 är en milstolpe i det nutida Europa. Då började det forna kommunistiska östblocket att successivt sönderfalla. 1990-talet har därför sett en mängd nya stater se dagens ljus. För många har det varit svårt att se bakgrunden till det forna Jugoslaviens sönderfall och Tjeckoslovakiens delning i två stater. Vi glömmer alltför ofta borta de historiska rötter som olika landområden, skilnader i religion och den mellan etniska folkgrupper.

Den här artikeln (redovisning) beskriver kortfattat de elva länder i Östeuropa som utgör en samlad marknad för Höganäs AB. Omkring 120 miljoner människor bor i dessa länder och etniskt utgör man en smältdegel av folkgrupper.

Höganäs AB hade fram till 1989 en "hygglig" försäljning till Polen, Ungern, Tjeckoslovakien, Jugoslavien, Bulgarien och Rumänien.

Under 1990-talets första år kollapsade såväl ekonomin som industrin i hela området. Den huvudsakliga anledningen var att Sovjetunionen och dess ekonomi föll sönder. Eftersom Östeuropas ekonomier hade varit Sovjetorienterade och eftersom Sovjet hade varit den stora marknaden följde hela Östeuropa med i fallet. Därefter har det pågått en mödosam uppbyggnad av marknadsekonomier i Östeuropa, där man försöker reorientera sig mot väst istället. Detta är givetvis en svår process som tar tid och det är först på senare år Östeuropas ekonomier har börjat komma på fötter. Det är också först under de senaste två åren som Höganäs har kunnat återuppta aktiviteterna i Östeuropa. Nu med en klart uttalad strategi!

Polen; 38,6 milj inv.

Huvudstad Warszawa

Genom Johan III:s son Sigismund var Polen i union med Sverige 1587-1599. Polen införlivades med Ryssland 1866 och återupprättades 1918.

Före andra världskriget fanns ganska många stora folkminoriteter i Polen, men genom nya gränsdragningar, folkflyttningar och utrotning av judar utgörs befolkningen idag nästan enbart av polacker. Stalverk, maskinindustri (bilar, jordbruksmaskiner), textilindustri och varv har varit kännetecknande för den polska industrin efter kriget.

Polen har Europas snabbaste växande BNP och landets industri och ekonomi har repat sig rekordsnabbt. Nya industrier växer upp och det är en mycket hög entreprenörsanda i landet.



Varvsindustrin var tidigare en av Polens viktigaste industrier. I dag råder det entreprenörsanda i landet och finindustrin växer. Bilden är från ett av Gdansks stora varv.

Foto: Pressens Bild/Stefan Kraszewski.

Forts från sidan 3

Polen är Höganäs största delmarknad i nuvarande Östeuropa.

Ungern; 10,2 milj inv.

Huvudstad Budapest
Ungern, tillsammans med Österrike, hade en dominerande ställning i Europa fram till 1918. Det ungerska riket grundades på 890-talet. År 1867, då unionsstaten Österrike-Ungern bildades, lades grunden för en av Europas mäktigaste stater.

Många utländska företag har de senaste åren visat intresse att investera i landet där privatisering av företag kommit ett långt stycke på väg. Dominerande industrier är gruvor, metallurgi, textilier och kemi. Arbetslösheten är endast 8 procent.

Höganäs försäljning av pulver till Ungern nådde sin topp år 1988. Höganäs ser en stor potential i den ungerska marknaden.

Tjeckien; 10,3 milj inv.

Huvudstad Prag
Det forna Tjeckoslovakien var ett av Mellan-europas ledande industriländer och landet exporterade stål, verkstadsprodukter, skor, textilier, glas och trävaror. 65 procent av befolkningen utgjordes av tjecker, 30 procent var slovakier och resten av ungrare och tyskar.

Historiskt bildades Tjeckoslovakien år 1918 då Österrike-Ungern föll.

År 1993 upplöstes Tjeckoslovakien och staterna Tjeckien och Slovakien bildas. Gränsdragningarna bildar naturliga statsenheter. Tjeckien är det ekonomiskt mest välbärgade av de två länderna. Industrin är relativt utvecklad (järn- och stålindustri, cement, glas och motor) och landet är mycket västorienterat. Relativt låg arbetslöshet, ca 7 procent. Höganäs AB får representation i Tjeckien i början av 1997.

Slovakien; 5,4 milj inv.

Huvudstad Bratislava
År 1992, innan den tjeckoslovakiska federationen upplöstes antog Slovakien en egen författning. Slovakien blev självständigt året därpå. Slovakien är också ett land som utvecklats positivt under 1990-talet. Exportandelen ökar och en viktig exportvara är maskiner.

Slaviska folkgrupper anlände på 500-600-talet till det område som idag är Slovakien. 1526 kom Slovakien under det habsburgska väldet. Efter det habsburgska väldets sammanbrott bildades Tjeckoslovakien den 28 oktober 1918. Två dagar senare anslöt sig Slovakien. Slovakien blev självständigt 1939 under nazistiskt beskydd, men återförenades 1945 med Tjeckien under namnet Tjeckoslovakien.

Rumänien; 22,7 milj inv.

Huvudstad Bukarest
Rumänsk industri är på frammarsch. Landet är rikt på olja och gas, men fortfarande sysselsätter jordbruk & boskapsskötsel omkring två tredjedelar av befolkningen.

Furstedomerna Valakiet och Moldova växte fram på medeltiden och efter en lång period av turkiskt överhöghet erkändes deras sammanslagning 1861 under namnet Rumänien. Landet blev självständigt 1877. Efter freden 1945 inordnades Rumänien i Östblocket och folkrepubliken utropades 1948. Från 1965 markerade Rumänien, under Ceausescu's ledning, en självständig hållning gentemot Sovjet.

Höganäs hade stor försäljning i Rumänien fram till 1989, därefter blev det ett ras i försäljningen. Landet undergår en privatiseringsprocess. Marknadspotentialen är mycket stor och det finns hundratals presumtiva kunder.

Bulgarien; 8,5 milj inv.

Huvudstad Sofia
Mer än hälften av befolkningen lever på landsbygden och av jordbruk. Namnet Bulgarien kommer av det turkiska folkslag, bulgarer, som på 600-talet grundade ett rike i östra Balkan.

Från 1396 till 1878 (rysk-turkiska kriget) var Bulgarien under turkisk överhöghet.

Ryssarna ockuperade Bulgarien 1944-1945 och folkrepubliken Bulgarien utropades 1946. Därefter var Bulgarien en moskvatrogen satellitstat.

Höganäs försäljning till Bulgarien utgör ännu en mycket ringa del av det som totalt säljs till Östeuropa. Representation sedan 1995.

Slovenien; 2 milj inv.

Huvudstad Ljubljana
Landets befolkning utgörs till 88 procent av slovenier och man tillhör den romersk-katolska kyrkan. Slaver bosatte sig i Slovenien på 500-talet och området tillhörde det bysantinska kejsardömet. Från 1200-talet till år 1918 löd Slovenien under Habsburg. Tillsammans med Serbien och Kroatien utropades 1918 "Serbers, kroaters och sloveners kungarike". År 1941 delades det slovenska området av Tyskland, Italien och Ungern. Efter kriget ingick Slovenien i det kommunistiska Jugoslavien.

Slovenien, som blev självständigt i juni 1991, var den klart rikaste delrepubliken i det forna Jugoslavien. Slovenien har ett mycket effektivt jordbruk och är rikt på järn, bly, zink och kopparmalm. Det är ett av Östeuropas rikaste länder och årsinkomsten per capita är ca 60.000 kr.

Kroatien; 4,8 milj inv.

Huvudstad Zagreb
Kroatien har genom inbördeskriget blivit mer etniskt homogent. Största folkgruppen är kroater (78 procent) och ca 75 procent av befolkningen bekänner sig vara katoliker.

På 500-talet lämnade kroaternas slaviska förfäder sina boplatser i dagens Ukraina. De bosatte sig i den östromerska provinsen Illyrien. År 1991 blev Kroatien självständigt. Kroatien var efter Slovenien den mest välmående och mest industrialiserade delrepubliken i det forna Jugoslavien. Inbördeskriget drabbade de flesta av samhällets sektorer och slog helt ut turismen.

Förbundsrepubliken Jugoslavien, 10,6 milj inv.

Huvudstad Belgrad
Jugoslavien bildades i april 1992 genom sam-

manslagning av två tidigare delrepubliker – Serbien och Montenegro – och befolkningen utgörs till största delen av serber (63 procent). 65 procent är ortodox kristna.

På 1000-talet uppstod det medeltida serbiska riket. Serbien kom under 400 år att lyda under muslimsk dominans (turkarna) medan Montenegro kunde behålla sin självständighet. Den moderna serbiska staten växte fram under 1800-talet. Serbien blev kungadöme år 1882. Sedan den habsburgska monarkin kollapsade 1918, utropades "Serbers, kroaters och sloveners kungarike". Den 7 mars 1945 upprättades en regering i Belgrad med Tito som ledare och Serbien och Montenegro blev delrepubliker i Jugoslavien.

Enligt jugoslaviska ekonomer kommer det att dröja tio år in på 2000-talet innan Jugoslavien uppnår den levnadsstandard man hade 1990. Jugoslavien har hög arbetslöshet, men landet är rikt på mineraler. Industriproduktionen drabbades hårt dels av f d Jugoslaviens fall, dels av handelssanktionerna mot det nya Jugoslavien.

Bosnien-Hercegovina; 4,5 milj inv.

Huvudstad Sarajevo
Bosnien-Hercegovina var det forna Jugoslaviens näst fattigaste delrepublik. Landet är rikt på naturtillgångar. Befolkningen utgörs av ca 45 procent bosniska muslimer och ca 30 procent serbisk-ortodoxa.

På 1300-talet blev Bosnien ett självständigt kungarike, men när landet kom under turkiskt valde på 1400-talet valde många att gå över till islam för att behålla sina gods och rättigheter. Bosnien-Hercegovina kom år 1878 under Österrike-Ungersk förvaltning.

Makedonien; 1,9 milj inv.

Huvudstad Skopje
I november 1991 blev Makedonien en självständig stat. Makedonien var det forna Jugoslaviens fattigaste delrepublik. Jordbruket är landets dominerande näring. Stor arbetslöshet.

Makedoniens stormaktstid var under 300-talet f Kr (Alexander den Store). År 1945 blev Makedonien en delrepublik i det kommunistiska Jugoslavien.

Källor: *Exportrådet, Statesman's Yearbook, Utrikespolitiska Institutets faktsamlingar.* □

Minnesvärd klock- och pensionärsfest

Sammanlagt 66 personer hade samlats den 22 november på Grand Hôtel i Mölle för att delta i Höganäs AB:s jubileumssupé. 16 av 19 jubilarer hade möjlighet att närvara och samtliga erhöll en minnesgåva, för att ha varit företaget troget under 20 år, samt ett varmt tack av koncernchef Claes Lindqvist.

Vid festligheterna deltog de flesta av de medarbetare som gick i pension under året. Totalt hade sex av pensionärerna arbetat drygt 203 år åt Höganäs. Tala om trojjanare!

Den verkliga nestorn av dessa var Gunnar Albertsson, MA, med nästan 44 anställningsår. Övriga pensionärer var Rolf Nilsson, Werner Zensch, Hans Lidholm, Kjell Pettersson och Lars Gustavsson.

De avtackade pensionärerna erhöll var sin specialtillverkad kanna i keramik samt 100 kr för varje anställningsår.

Det hade förärats Hans Lidholm, MT,

att "snickra" ihop tacktalet till företaget under jubileumssupén. Meny bestod i år av färserad kalvfilé, som var lika välsmakande som fjolårets vaktel. Ett trevligt inslag under middagen var pianisten Staffan Åkerberg, som bidrog med välljudande taffelmusik.

Efter tal och avdukning följde dans till Lisa Lynn & Bo Sylwens kvartett, vilket satte punkt för en trevlig och minnesvärd kväll.

1996 års klockjubilarer var: Britt Larsson, MA, Siv Olsson, MA, Lars Nilsson, ML, Karin Nordström, ML, Jan Wiksell, MPD, Krister Bengtsson, MPS, Mats Henriksson, MPS, Bo-Göran Åkesson, MPS, Sven Erlandsson, MPU, Jan-Olle Granelli, MPU, Mats Gudmundsson, MPU, Christer Nilsson, MPU, Leif Staerk, MPU, Jan Frytle, MPT, Ulf Engström, MR, Bo Andersson, MS, Conny Jönsson, MS, Jan-Erik Petersson, MS, och Holger Persson, Taiwan. □

Höganäs France S.A. ser nya affärsmöjligheter

Frankrike är en av Höganäs största marknader i Europa. Företaget har via agenter varit aktivt på den franska marknaden sedan 1930-talet. M.E.P.I. (agent för Höganäs åren 1972-1981) ägdes för övrigt av en svensk. Först år 1982 blev Höganäs representerat med eget dotterbolag, Höganäs MEPMI, som för två år sedan namnändrades till Höganäs France S.A.

Dotterbolaget har sitt säte i den lilla staden Villefranche sur Saône, beläget 25 km norr om Frankrikes näst största stad Lyon. Gilles Gachot, Colette Darmet och Mireille Pivot heter de tre medarbetarna. Pierre Boisot, VD för Coldstream i Belgien, har samma funktion för Höganäs France men har ingen operativ roll i dotterbolaget.

Under dotterbolagets tidigaste period på 1980-talet var det som mest 16 anställda. Det hänger samman med att dåvarande Höganäsbolaget hade flera divisioner, t ex SlipNaxos, Byggkeramik och Eldfast förutom den snabbt växande divisionen Metallpulver. I takt med att de övriga verksamheterna såldes ut minskade även personalstyrkan. Jean Louis Fevrier var under drygt elva år ansvarig för den franska verksamheten. Han lämnade bolaget i mars 1993.



Personalstyrkan hos Höganäs France S.A. består av Mireille Pivot, försäljningschefen Gilles Gachot och Colette Darmet.

Kunniga medarbetare

Gilles Gachot, 39 år, är försäljningschef för Höganäs France S.A. Gilles Gachot är diplomingenjör och har arbetat åt Höganäs sedan 1987. Dessförinnan arbetade han för ett av världens ledande stål företag, ISCOR, i Sydafrika. Tillbaka hemma i Frankrike gjorde han ett kort gästspel hos gasföretaget Air Products, 1986-1987, innan han kom till Höganäs MEPMI.

Colette Darmet, är den som arbetat

längst på dotterbolaget. Hon kom till Höganäs MEPMI redan år 1983. Colette ansvarar för redovisning, ekonomi och de administrativa göromålen. Mireille Pivot arbetar som sekreterare och försäljningskoordinator. Många medarbetare på moderbolaget i Höganäs kommer säkert ihåg henne från *Exchange Programme* hösten 1992.

En stor och betydelsefull PM-kund är Sintertech. Höganäs marknadsandel för PM-området i Frankrike är ca 65 %.

På svetspulversidan är SAF-AIR-LIQUIDE den största kunden och även när det gäller svetspulver har Höganäs en klart dominerande marknadsandel. T o m betydligt större än för PM.

– Tyvärr, blev inte år 1996 det tillväxtår för PM som vi räknat med. Förhoppningsvis ökar vi volymerna under 1997. Vi ser inom PM-området flera potentiella kunder, säger Gilles Gachot och tillägger:

Tillväxtområden

– Vi är mycket aktiva vad gäller Chem/Met, Coldstreamprodukter och mjukmagnetiska produkter. Inom dessa områden finns det en hel del att göra. Det ligger i vår strategi att jobba långsiktigt i vetenskap om att resultaten slutligen kommer. Redan har vi kunnat skönja positiva resultat av gjorda ansträngningar, fortsätter Gilles Gachot.

– Höganäs France är den tredje eller



Det är i denna vackra byggnad i den lilla staden Villefranche sur Saône, strax norr om miljonstaden Lyon, som det franska dotterbolaget har sin hemvist.

Höganäs France...

kanske fjärde största marknaden för Coldstreamprodukter (vattenatomiserade- och mikroniserade produkter) och för Division Gasatomiserade Pulver. I dag representerar affärerna utanför de traditionella områdena, PM och svetspulver, omkring 40 % av dotterbolagets omsättning.

Mjukmagnetiska pulver har skapat ett stort intresse på den franska marknaden och Höganäs France koncentrerar aktiviteterna på två stora projekt. Gilles Gachot säger att det för mjukmagnetiska pulver finns en stor potential och att det inom några år kan bli frågan om försäljningsvolymerna i nivå med de för presspulver.

– Utan att vi på något vis ska tappa positioner och marknadsandelar inom PM och svets kommer vi därför den närmaste tiden att koncentrera oss på dessa tillväxtområden.

Höganäs är unikt!

– I Frankrike, liksom i många andra länder, konkurrerar vi i första hand med Mannesmann och QMP. Medan Mannesmann är verksamt på alla områden, möter vi hård konkurrens av QMP utslutande inom PM-området.

Hur ser då våra franska kunder på Höganäs produkter och finns det något som skulle kunna rubba företagets position på den franska marknaden? Gilles Gachot svarar:

– Höganäs har gott renommé bland kunderna, som väl känner till företaget och dess produkter. Marknaden upplever det även som en trygghet att det finns en stor aktör som Höganäs, som leder den tekniska utvecklingen och hela tiden visar investeringsvilja för att tillverka produkter som efterfrågas av kunderna.

– Dessutom är den tekniska och affärsmässiga support som vi ger våra kunder helt unik. Ingen av våra konkurrenter når upp till den nivån, tillägger han.

– Dessvärre undgår det ingen i branschen att fordonsindustrin nu har satt hård prispress på sina underleverantörer. Priset på presspulver kommer därför kanske att bli mera avgörande för PM-kundernas val i framtiden.

– Sammanfattningsvis ser det ljus ut för Höganäs France. Vi arbetar nu med många intressanta projekt och det kommer att bli mycket spännande att se hur dessa utfaller, säger Gilles Gachot och avslutar intervjun. □

200-årsjubileet 1997

Nästa års bolagsstämma, fredagen den 23 maj, blir inledningen på Höganäs AB:s 200-års jubileum. Under de därpå två följande veckorna avlöser en mängd aktiviteter varandra. Anställda, allmänheten, kunder, leverantörer och VIP kommer att inbjudas till speciella program. Den 6 respektive 7 juni blir det jubileumsmiddag, dans och underhållning för företagets medarbetare med respektive.

– Programmet för jubileet är i det närmaste klart och för vissa aktiviteter har vi redan kommit så långt att vi nu detaljplanerar, säger "jubileumsgeneralen" Rolf Andersson.

– Eftersom jubileumsfesterna för företagets personal infaller under skolavslutningen är det bra att alla på ett tidigt stadium planerar för vilken av dagarna de kan närvara. Jag kan lova, att när det gäller middagarna i Höganäs, blir det många överraskningseffekter.

Anläggningsvisningar

Programmet innehåller bl a anläggningsvisningar till vilka anställda och allmänheten är välkomna. Det blir i form av s k öppet hus där all visning kommer att ske med hjälp av ett el-tåg, liknande det som företaget tidigare använt vid öppet hus-aktiviteter. Tåget avgår från gamla industriområdet där de flesta aktiviteterna f ö planeras.

Spännande utställning

En jubileumsutställning kommer att byggas i Hamn/Transports garagebyggnad. Utställningen har i likhet med en del andra aktiviteter, t ex jubileumsskriften, tre teman: Höganäsbolagets historik, järnsvamp- och järnpulvertillverkningens utveckling samt nutidens och framtidens Höganäs AB.

Jubileumsutställningen kommer, i likhet med den utställning som vi arrangerar på museet i Höganäs, att vara öppen under sommaren. De mycket intressanta gruv-museerna i Nyvång och Bjuv får också en del kompletterande material.

Film och jubileumsskrift

Jubileumsfilmen, som massmedia avslöjade i höstas, är färdiginspelad. Jubileumsskriften – där före Höganäsmedarbe-

taren Leif L'Estrade har ansvaret för att sammanställa den historiska delen – kommer att tryckas i mars.

– Under den inledande jubileumsveckan blir det bl a aktiviteter för intresserade skolor. Vi räknar med att bjuda in drygt 2.000 skolungdomar till företaget, fortsätter Rolf.

– Det är viktigt att skolungdomen får se lite av våra – och därmed även sina egna – rötter. Många skolungdomar vet inte så värst mycket om företaget. Det vill vi nu råda bot på.

Den avslutande veckans inledande två dagar är viktiga för kunder och leverantörer. Fabriksvisningar, symposier och middagar inramar dessa dagar. Omkring 300 personer beräknas att besöka Höganäs AB under de här två dagarna.

VIP-dag

Onsdagen den 4 juni har karaktär av VIP-dag med inbjudna politiker, företagsledare, representanter från myndigheter, banker och massmedia. I samband med VIP-dagen kommer Höganäs nya bandugn (Bandugn 27) i Pulververket att invigas. Bandugnen är under konstruktion och i Pulververket håller man nu på med schaktningsarbete. Ugnen, som ska monteras i mars, ingår i den stora 200 miljoners-investeringen kallad "Omstruktureringen av Pulververket".

– Ett av skälen till att vi så här tidigt också bekantgör programmet är att varje enskild medarbetare lättare ska kunna planera för att vara med. Varför inte passa på att bjuda in bekanta och släktingar till företagets visningar och utställningar. Höganäs besöks varje sommar av många turister och vi hoppas naturligtvis att en del av dessa också kommer till våra öppna arrangemang, fortsätter Rolf.

Den logotype som kommer att användas i alla tänkbara sammanhang under jubileumsåret är nu i princip klar. Endast smärre detaljer återstår att finjustera.

Hur "logon" slutligen kommer att se ut, får vi förhoppningsvis se om ett par veckor.

– Vi håller tidschemat, även om mycket återstår att göra. Och en sak är säker – jubileet kommer att sätta sin prägel både på Höganäs AB och Höganäs kommun, avslutar Rolf Andersson. □

Gamla axplock från Bolagsgömmorna...

Den engelske gruvingenjören Thomas Stawford var den som hade ansvaret för kolbrytningen när Bolaget bildades år 1797 (se artikel i Brännpunkten nr 2, 1996). Stawford var bara inte en duktig ingenjör och arbetsledare, utan även känd för sina stränga ordningsregler. Följande "axplock" är några utdrag från *"Stawfords Ordningsregler år 1800"*.

"Om någon inlåter sig uti kortspel, nattsvärmerier, dubblerier och andra otidigheter, plicktar hvardera 6 dr smt, som tillfaller hälften angifvaren, och hälften Sjuk Cassan, men den som i sina Rum sådant tillåter, plickte dubbelt".

Äfven beslutes at följande Reglor ibland Grufve Folcket iacktages till allmän efterlefnad:

"At hvarje Aflöningsdag börjas Aflöningen klockan 4ra på eftermiddagen på följande sätt, nemligen at en av Grufvefogdarne står på Contoirstrappan och genom uprop efter Rullen, framkallar en karl åt gången, för att mottaga sine peningar, och om någon kallad upkommer öfver trappan eller ingår

i Contoirs Rummet plicktar derföre 1 dr smt som wid samma aflöning genast afdrages och betales til Sjuk Cassans föreståndare til Sjuk Cassans nytta".

Sjöcronas beskrivning av företaget 1867

Åren 1845-1867 var Johan Joachim Sjöcrona disponent för Bolaget. I januari 1867 författade Sjöcrona en beskrivning av företaget. Det var ingen nådig läsning och när man läst den vill säkert ingen hålla med om att det "var mycket bättre förr"! Enligt Sjöcrona var de första arbetarna en

mängd vagabonder och drinkare. Dessa utgjorde "Stammen för den Coloni, som i denna stund existerar vid Höganäs", skrev han och fortsätter:

"Arbetaren war supig, Hustrurna odugliga och Barnen trasiga Tiggerungar. Det tillhörde ordningen för dagen att hvarje morgen skulle så kallat Kontorsförhör hållas, då en antagen Ordningsman skulle utdela Prygel för föregående dagens förseelser.

Arbetarebostäderna vore otjenliga och otillräckeliga, så att till och med tre gifta familjer bodde i ett och samma rum... en liten Skolsal fanns der en gammal afske-

Det fanns även lyckliga stunder

Under Sjöcronas tid inhägnades i Höganäs fem tunnland mark vilken blev planterad och genomskuren med sandgångar. Här följer vad som tilldrog sig i vad som bör ha varit paradiset i Höganäs:

"I denna så kallade Folks Trädgård eger Arbetaren med hustru och Barn tillträde under arbetsfriheten, de medtaga sin lilla matkorg och kunna i små planterade lusthus förtära sin lilla måltid hvarje för sig, och behöfva sålunda inte skämmas för huru enkel den kan wara. I en i Trädgården uppförd byggnad kunna de i dess nedre Wåning erhålla Bejerskt Bier, Öhl, drick, Soda watten och Sigarrer – någon Spirituosa erhåller ej...".

Sjöcrona avslutar sin beskrivning med meningen: "Då denna berättelse blifvit vidlöftigare än den bort, afslutas den nu".

Fullt så svart och mörk, som disponent Johan Joachim Sjöcrona utmålar det, var kanske inte de dåtida medarbetarnas vardag. Möjligen speglar den kanske ändå överhetens syn på arbetaren och hans kaffedrickande hustru! Vi bör också påminna oss hur Bolaget mycket tidigt startade olika former av social verksamhet för sina anställda, som 1843 uppgick till "något öfver 900 Själär".

Sjöcrona själv såg bl a till att Tivoli-parken anlades år 1864 och att byggnaden Tre Kronor uppfördes samma år som bostad åt anställda arbetare. När Bolaget år 1867 deltog i världsutställningen i Paris erhöles det större guldmedaljen, jämte 10.000 francs för föredömliga arbetarebostäder.



Det syns verkligen inte av bilden att jubileumsgeneral Rolf Andersson, MT, för närvarande har "händerna fulla" med alla jubileumsbestyr. Det händer inte varje dag att ett börsföretag fyller 200 år — Höganäs AB gör det nästa år!

dad Soldat med Rottingen i hand inpluggade a.b.c.boken..."

Sjöcrona skriver att det fanns planer på att inrätta ett ångkök, "men efter mogen öfverläggning uppgafs denna plan, man ansåg att det skulle menligt ingripa i det husliga lifvet hos Arbetaren, der Hust-run dock är hufvudpersonen, hon skulle av bristande hushållsbestyr komma i overksamhet, fördrifva tiden hos Kaffe-systrar och sprida otrefnad i hemmet - dessutom anser Arbetaren sådan föda som lagas gemensamt, för fattigspis och åtnöjer sig heldre med enklare hemmalagad..."

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: Offset Reklam AB, Helsingborg

Copyright: Höganäs AB

Namn: Barbro Nilsson

Ålder: 51 år

Arbete: Sjuksköterska, Företagshälsovården (MAH)

Familj: Make och vuxen son

Bor: Tallgatan i centrala Höganäs

Fritidsintressen: Köra veteranmotorcykel, väva, läsa en bra bok samt vistas i naturen

Trots sprutor, stick i finger och armveck upplever vi sjuksköterskor som vänliga och förtroendeingivande. Den bilden stämmer väl in på syster Barbro på Höganäs AB:s företagshälsovård. Efter 22 år på företaget har så gott som ingen medarbetare undgått att träffa henne. Den första kontakten brukar ske vid den obligatoriska hälsokontrollen, som alla nyanställda genomgår. Andra tillfällen är – beroende på vilka arbetsuppgifter vi har – vid hörselkontroller, deltagande i arbetsmiljöronder och vid skyddssamaritutbildningar. Trots att många säger sig känna Barbro är det endast en handfull som vet om hennes stora passion – *motorcyklar!*

Barbro är uppvuxen i Röstänga. "Bonnatös", förtydligar hon. Ett arv som visar sig i en genuin kärlek till skog och mark. Valet att studera till sjuksköterska var också fast rotat, redan sedan hon var liten.

- Jag trivs att arbeta med människor och fick jag leva om mitt liv skulle jag välja samma yrkesbana igen. Kanske med tillägget att jag utbildar mig till barnmorska, säger hon.

Innan Barbro kom till Höganäs arbetade hon på Universitetssjukhuset i Lund; den mesta tiden på intensivvårdsavdelningen. Höganäs AB var en av pionjerna med att bygga upp en effektivt fungerande företagshälsovård. Detta lockade henne att flytta från Lund.

"Lätt att hitta hit"

- Att vi flyttade mottagningen till huvudkontoret upplever jag mycket positivt. De flesta känner oss väl och det är lätt att "slinka in". Så tycker jag också det bör vara då vi är en serviceinrättning.

Barbros närmaste arbetskamrater är doktor Jan Sjöholm, sjuksköterskan Cathrine Johansson och läkarsekreteraren Ann-Christine Andersson. Barbro, är den vi oftast träffar på mottagningen. Tre dagar i

veckan har MAH öppet för sjukvårdsmottagning.

- Övrig tid planerar jag själv. Vi gör t ex allmän hälsokontroll som börjar det år den anställda fyller 40 år. Vart femte år får man sedan inbjudan till ny kontroll. Jag deltar även i arbetsmiljöronder och gör arbetsplatsbesök. Alla som arbetar i fabriken genomgår hörselkontroller vart annat år och vidare tar vi blodprover två gånger per år på de medarbetare som exempelvis jobbar med nickel, fortsätter Barbro.

- Företagshälsovården sysslar inte bara med förebyggande verksamhet och sjukvård utan naturligtvis också med rehabilitering. Den rehabiliterande vården är för övrigt lagstiftad. För den som varit sjuk längre tid än fyra veckor ska arbetsgivaren t ex upprätta en rehabiliteringsplan.

"Ökad skyddsmedvetenhet"

- Folk har blivit mer skyddsmedvetna jämfört med förr. Då var det mera vanligt med exempelvis hörselskador och antalet småskador var också betydligt flera. Idag är man motiverad för att använda hörselskydd och över huvud taget är man mer benägen att skydda sig, säger Barbro.

- Vad vi däremot ser idag är att antalet stressjukdomar ökar. Att man är sjuk och



Syster Barbro i sin rätta arbetsmiljö på Företagshälsovården.

hemma från jobbet beror dels på dålig hälsa, dels på andra faktorer som gör att man känner av sin dåliga rygg och mage. Orsakerna kan vara privata förhållanden eller otrivsel på arbetsplatsen.

- Jobbet med företagshälsovården har blivit mera omväxlande sedan Halmstad kom

*Brännpunkten
önskar sina läsare
en God Jul och
ett Gott Nytt År!*

MIN DAG PÅ JOBDET

med, fortsätter hon. Varje år, under en längre period, åker jag till Halmstad och gör hörselkontroller samt andra hälsokontroller. I samband med att vi besöker Halmstad för skyddsrondsarbetet passar vi också på att ha mottagning. Halmstad är kul, säger hon med eftertryck.

- Nu i december och i januari utbildar vi skyddssamariter. Om det skulle hända en olycka är det bra om någon i arbetslaget kan göra en första hjälpen-insats. Hjärt-lungräddning ingår som ett block i utbildningen och vi kallar ständigt in "samariterna" för repetitioner.

- Elektrikerna är en yrkeskategori som varje år kallas för att öva och fördjupa sina kunskaper i hjärt-lungräddning. Elektrikerna är jätteduktiga och det märks att de har deltagit i många liknande utbildningar. Övning ger ju färdighet sägs det! Vi har också haft ryggskolor i Höganäs och Halmstad samt utbildningar i krishantering.

- Jag känner mig privilegierad som har ett intressant arbete där jag även lär känna massor av människor. Dessutom trivs jag i Höganäs, även om jag som "bonnatös" saknar den "riktiga" skogen. Mina fritidsintressen är att plocka svamp och så tycker jag om att väva och läsa.

Kör veteran-mc!

- Min make har som hobby att renovera gamla motorcyklar och det var på det viset jag blev mc-intresserad, fortsätter Barbro. Nu är jag ägare till en gammal DKW-52 som han renoverat åt mig. Jag hade aldrig tidigare kört motorcykel när han för några år sedan tog mig med till ett industriområde och sa: "Kör rakt fram och stanna". Det var så jag började. Köra rakt fram. Stiga av och vända motorcykeln i andra riktningen. Köra rakt fram. Stiga av. Vända...

- Nu kör jag veteranmotorcykelrally och tycker motorcyklar är bland det roligaste som finns. Jag och min gamla DKW väcker ibland en hel del uppmärksamhet, säger syster Barbro. □