

BRÄNNPUNKTEN 2

Personaltidning för Höganäs AB

Juni 1998

Höganäs hoppas på svetspulver för rörtråd

Världsvolymen av järnpulver för svets-elektrodtillverkning har minskat sedan 1970-talet, men har sedan några år tillbaka stabiliserats. Höganäs AB, som har hög marknadsandel i såväl Europa som Asien, fokuserar nu utvecklingsarbetet inom svetselektrodtillverkningen på pulver för rörtråd.

Historiskt har svetspulver utgjort ett stort tillämpningsområde för Höganäs. Försäljningen av svetspulver ökade från 2.000 ton år 1950 till 49.000 ton år 1974. Svetselektroder – som innehåller järnpulver – används huvudsakligen inom varvs-, byggnads- och tung tillverkningsindustri. Denna typ av basindustrier har de senaste decennierna haft en svag volymutveckling, samtidigt som stålkonstruktioner ofta bytts ut mot andra material, exempelvis aluminium.

Solidtråden gjorde sitt intåg i mitten på 70-talet i industriländerna. Följden har blivit att efterfrågan på järnpulver till handsvetselektroder minskat de se-



Thomas Luckmeier, Höganäs svetsexpert på Marknadsavdelningen, har tidigare arbetat som svetsare och svetslärare.

naste decennierna. Trots detta har Höganäs årsvolym de senast fem åren legat stabilt.

– Det finns ett 30-tal svetsmetoder av vilka MAG-svetsning med solidtråd är den klart dominerande, säger Thomas Luckmeier. Thomas är Höganäs svetsexpert och arbetar på Marknadsavdel-

ningen. Han började på Höganäs i december 1994.

– En viktig anledning till solidtråds-svetsningens popularitet är att den är produktiv. Även gasproducenterna har ett visst intresse av att backa upp solidtråden, fortsätter Thomas.

– sidan 2 –



Etapp 3 – snart klar!

Produktion och ombyggnad hand i hand!

Omstruktureringen av Pulververket har sedan hösten 1996 pågått i etapper. Den tredje och sista etappen, som innefattar bandugn 28 med homogenisering och utpackning, avslutas i månadsskiftet september-oktober i år. Höganäs AB:s förmåga att genomföra stora projekt, där drift- och projektorganisationer samverkar och ombyggnader sker samtidigt som produktionen är i full drift, är berömvärd – för att inte säga fantastisk!

Etapp 1 innefattade bandugn 27 med homogeniseringen och utpackningen. Etappen slutfördes till 200-årsjubileet.

◀ Lårs-Erik Svensson, Pulververkets chef, skönjer nu slutet av etapp 3.

Etapp 2 pågick parallellt med etapp 1 och innefattade den nya linjen för SC-pulver. Projektet slutfördes under augusti i fjol.

Grundidén med omstruktureringen var bl a att dela upp Pulververket i ett baspulververk och ett specialpulververk så att baspulvren ostört kan köras på stora bandugnar utan kvalitetsbyten. Merparten av de stora ugnarna producerar i dag atomiserat baspulver, bandugn 26 kör SC-pulver och bandugn 28 skall användas för NC-pulver. När det blir aktuellt med bandugn 29 kommer den att användas för atomiserat pulver.

– sidan 7 –

VD HAR ORDET



"Förändringar innebär möjligheter"

Jag har tidigare påpekat att vi lever i en värld karakteriserad av stora och snabba förändringar. För att nå framgång måste vi inte bara notera förändringarna utan även hantera dem på ett konstruktivt sätt. Förändringar är normaltillståndet.

Även i detta nummer av Brännpunkten kan Du läsa artiklar om pågående förändringar inom Höganäs. Förändrat sätt att styra processen, förändrad miljö, förändrad arbetssituation för många medarbetare, för att nämna några.

Stora förändringar präglar också vår omvärld i dagsläget. Ekonomisk turbulens i stora delar av Asien, förändrad kundstruktur, förändrad konkurrenssituation för att nämna några. Rätt hanterade innebär förändringarna nya möjligheter.

Och Höganäs agerar för att tillvarata de nya möjligheterna. Kapacitetsutbyggnad, förbättrad kvalitet, produktivitetsförbättringar, nya produkter under utveckling ger handlingsfrihet. Under midsommarveckan var vår internationella säljkår samlad i Höganäs för erfarenhetsutbyte. Kompetenta medarbetare, väl motiverade att gripa sig an möjligheterna på sina respektive marknader.

Sammantaget, Höganäs är väl rustat att agera i en föränderlig värld.

Sommarhälsningar

Claes Lindqvist

Fortsättning från sidan 1:

..Svetspulver för rörtråd

Rörtrådssvetsning ökar starkt

– På senare tid har intresset för rörtrådssvetsning ökat starkt. Rörtråden innehåller järnpulver, vilket gör den mycket intressant för Höganäs. Vi fokuserar därför nu utvecklingsarbetet på pulver för rörtråd.

– Det är framför allt i USA, Japan och Sydkorea som rörtråden har kapat åt sig marknadsandelar från solidtråden. Även i Europa är rörtråden på stark frammarsch. Denna utveckling är mycket positiv för Höganäs och mitt jobb är nu att försöka pusha på användandet av järnpulver för såväl rörtråd som för traditionella handsvetselektroder. Efterhand som rörtrådstillverkningen utvecklats och tillverkarna blivit flera har volymen ökat och produkten därmed blivit billigare. Det medför att rörtråden nu blivit en attraktiv konkurrent till solidtråden.

Med hjälp av rörtråden hoppas Höganäs kunna ta tillbaka en förlorad marknad. Alla stora skeppsvarv har i dag automatisk svetsning och det är där som rörtråden börjat sina "landvinningar".

Järnpulver ökar utbytet...

Järnpulver har i stort sätt samma funktion när det tillsätts inuti rörtråden som när det finns i handsvetselektrodenas hölje. Tillsatsen av järnpulver ökar utbytet av järn och därmed mängden svetsgods per tidsenhet. Det innebär att en svetsare som använder elektroder med tillsats av järnpulver i vissa fall kan dubbla sin produktivitet. Järnpulver kan även till viss del styra svetsgodsets sammansättning och påverka svetsfogens kvalitet.

Till skillnad mot rörtråd har Höganäs

lång erfarenhet av handsvetselektroder. Thomas företrädare, Gert von Scheele, kunde allt som var värt att veta om detta område. Thomas arbetade många år som svetsare innan han 1990 utexaminerades från Bergsskolan i Filipstad. Han är praktikern, som ständigt lär sig något nytt om utveckling och tillverkning av handsvetselektroder, samtidigt som han nu för diskussioner med rörtrådstillverkare.

– Min stöttepelare i jobbet är svetslabbet med Karl-Erik Johansson och Kari Westerling. Killarna är mitt bollplank och utan deras hjälp skulle många problem ännu förblivit olösta.

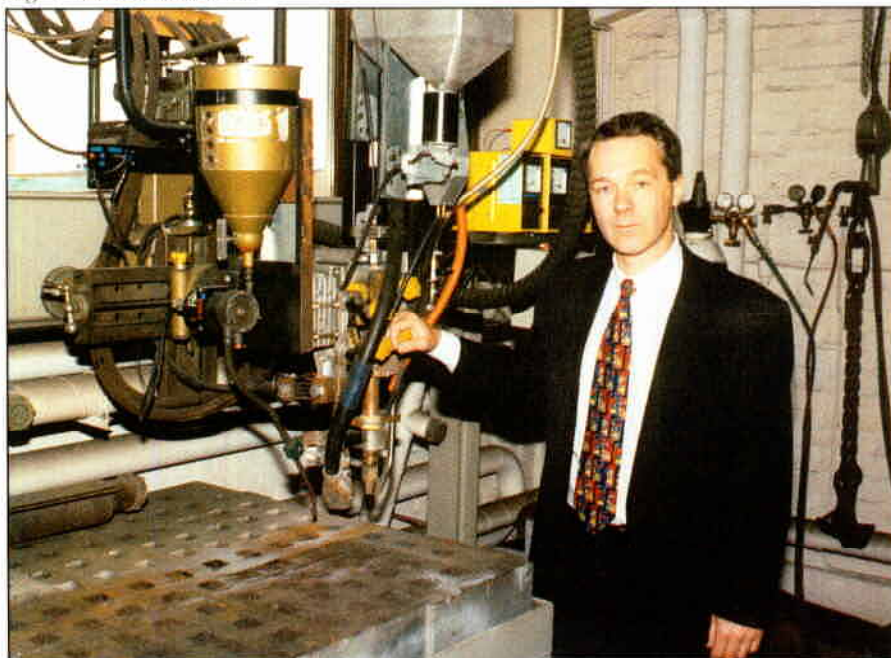
Kunderna behöver ständig support

– Det finns massor av elektrod- och rörtrådstillverkare och det är viktigt att jag besöker dem kontinuerligt. Jag reser mest tillsammans med våra dotterbolagsrepresentanter eller agenter. Vi möter tekniker och utvecklare, medan våra säljare vanligtvis träffar inköpare och gör upp affärerna.

Det går inte ta miste på att Thomas ser rörtråden som ett spännande komplement till den traditionella belagda handsvetselektroden. Under dotterbolagskonferensen i Höganäs den 15–17 juni hade han även en föreläsning om rörtråden.

– Jag tror att rörtråden kommer att öka sina marknadsandelar under många år på vissa marknader. Fortfarande är det t ex många östeuropeiska skeppsvarv som använder solidtråd. Det kommer dessutom att finnas behov av handsvetselektroder en lång tid fram över, avslutar Thomas Luckmeier.

– Rörtråden innehåller järnpulver vilket gör den mycket intressant för Höganäs, säger Thomas Luckmeier.



Många positiva effekter av ombyggnad i Svampverket

Den nyligen genomförda ombyggnaden av Svampverkets reduktionsblandningslinje har fått flera positiva effekter säger Kjell Paulsson. Dessa är:

- Jämnare kvalitet
- Minskad energiförbrukning
- Förbättrad miljö

– Bakgrunden till ombyggnaden, en investering på cirka 20 Mkr, är att ta vara på de styrnings- och maskintekniska framsteg som gjorts under senare år och koppla det till den ökade kompetens som vi utvecklat i att hantera pulver, säger Kjell.

Grunden för stabil process

En jämn reduktionsblandningen är grunden för en stabil tunnelugnsprocess och mycket viktig för slutprodukten. Tidigare fanns två reduktionsblandningslinjer för att bereda blandningen, vars huvudingredienser är kol och kalk. Efter ombyggnaden av den ena linjen har den andra nu lagts i malpåse. Den nya linjen har också kapacitet för ökad produktion.

– Den ”nya linjen” är försedd med ny utrustning för vägning, krossning och mellanlagring, vilket sammantaget gör att vi erhåller en mer homogen reduktionsblandning, fortsätter Kjell.

Jämnare blandning leder naturligtvis till att svampprocessen kan styras bättre med jämnare kvalitet som resultat. Det leder i sin tur till högre kvalitet och kostnadsbesparingar i Pulververket.

– Den nya tekniken innebär kostnadsbesparingar för kalk- och koks-förbrukning och lägre underhållskostnader, tillägger han.



Den nya linjen är försedd med ny utrustning för vägning, krossning och mellanlagring.

Miljöförbättringar

I samband med ombyggnaden har flera miljöförbättringar uppnåtts. Vissa elektrofilter har ersatts av slangfilter och målet är att byta ut samtliga elektrofilter. Vidare medför denna investering en minskning av avfallsmängden från linjen genom att stofft

återförs i processen. Detta fick tidigare deponeras.

– Moderniseringen av Svampverket beräknas fortsätta och vi tittar för närvarande på ny krossningsteknik samt nya filter för hela anläggningen, avslutar Kjell Paulsson som är produktionsansvarig för Svampverket. | |

*Trevlig sommar och semester
önskar redaktionskommittén*

Höganäs strategi för SMC

Höganäs har genom att kombinera högrent järnpulver med ett elektriskt isolerat ytskikt med speciella organiska tillsatser, utvecklat en familj av elektromagnetiska material. Den senaste i raden är SomaloyTM 500. Produkten lämpar sig speciellt för statorer i vissa typer av elektriska motorer.

Marknaden för den här typen av mindre, effektiva och relativt billiga elmotorer är mycket stor. Den här artikeln belyser hur marknaden ser ut och hur Höganäs AB arbetar för att introducera mjukmagnetiska kompositmaterial (SMC) på marknaden.

Per Engdahl, marknadschef, och Mats Persson är som sig bör två SMC-entusiaster. Mats arbetar på heltid med att introducera SMC-teknologin för slutanvändare, motorkonstruktörer och existerande PM-kunder. Enligt Per och Mats finns det idag tre applikationsområden för SMC:

- Kärnor
- Tändsystem
- Elmotorer

– S k kärnor används i ljusdimmer, nät-aggregat och högtalarfilter. Det är en redan etablerad och begränsad marknad där Höganäs har en mycket stark position, säger Per.

– Tändsystem för bensinmotorer är



–Marknaden för små elmotorer lämpliga att tillverka av SMC-material är hisnande, säger marknadschef Per Engdahl.



Japanska motor- och biltillverkare deltog i Höganäs AB:s seminarium i Tokyo. Intresset för Höganäs SMC-koncept var mycket stort bland japanerna.

däremot en helt ny applikation. Såväl tillverkare som köpare önskar bensinsnålare och effektivare motorer. Detta kan åstadkommas genom bättre styrning av tändförloppet.

– Här skönjer vi två områden där Höganäs elektromagnetiska material kan användas. I det ena fallet rör det sig om en central transformator som ersätter den traditionella tändspolen, i det andra exemplet talar vi om en teknikutveckling av SAAB:s idé att sätta en tändspole på varje tändstift. Den senare tekniken är under stark utveckling och vi kan vänta ett genombrott om några år.

Även om båda dessa applikationsområden är intressanta har de inte den potential som finns för elmotorer. Per och Mats fortsätter:

Elmotorer, elmotorer...

– Enligt en marknadsstudie tillverkas det årligen omkring 4 miljarder elmotorer. Flertalet är små och sitter i handverktyg, hushållsmaskiner, video- och cd-apparater, datorer samt framför allt i bilar. I genomsnitt finns det ett 20-tal elmotorer i varje nytillverkad bil.

Sammantaget är detta en hisnande marknad! Totalt omfattar den flera miljarder ton mjukmagnetiskt material!

– Vi vet också att SMC passar in på många olika slag av motortyper och frågan vi ställt oss är: Hur skall vi komma åt denna marknad, fortsätter Per.

– Vad vi nu inriktar oss på är att sprida kunskap, tillägger Mats. Vi deltar i konferenser, utställningar, ger ut ett ny-

hetsbrev (SMC Update) och annonserar. Vi har redan skapat många viktiga kontakter och skickat prover som håller på att utvärderas.

– Vårt budskap till användarna är att SMC är ett koncept med tre viktiga delar. I grunden ligger ett mjukmagnetiskt material med unik egenskapsprofil. För att till fullo dra nytta av de unika egenskaperna hos SMC-material krävs omkonstruktion av elmotorer. Vidare erbjuder PM-tekniken, d v s pressning med efterföljande värmebehandling en kostnadseffektiv framställningsmetod för komponenter med komplicerad form, förtydligar Mats.

Det gäller att sammanföra dessa tre delar i konceptet. Svårigheten är att få konstruktörerna att tänka om. Att få dem att inse fördelarna med SMC, nämligen att materialet är isotropt (*material som har samma egenskaper i alla riktningar*) och att Höganäs metallpulverteknologi gör det möjligt att konstruera kompakta elmotorer med helt nya designmöjligheter i tre dimensioner.

– Här har vi som arbetar med SMC en pedagogisk uppgift, nämligen att få det etablerat som teknik, säger Per.

Framtiden talar för Höganäs

Det som talar för Höganäs är att kraven för elmotorer ändras. Elektronisk styrning av motorn blir billigare och ger effektivare motorer. Elmotor kan exempelvis göras mindre eftersom SMC möjliggör utnyttjandet av högre frekvenser.

Mats Persson, Patricia Jansson,

Öystein Krogen och Lars Hultman är några som huvudsakligen jobbar med att sprida kunskap om SMC. Höganäs har även mycket god hjälp av professor Alan Jack, Newcastle University – en guru inom motordesign.

– Det finns alltid en tröghet i tekniskiften, fortsätter Per. Motorkonstruktörer utgör inget undantag. För oss på Höganäs är detta på sätt och vis en ny värld. Av tradition är vi metallurger, nu pratar vi elmotorer och lär oss ett nytt teknikspråk.

– Det tals mycket om SMC – förstår vi. Motortillverkarna ser det inte som ett hot utan som ett komplement. Tillverkningen av elmotorer med SMC kommer troligen i framtiden att ligga hos redan etablerade tillverkare. De har kunskan och traditionen. Vad de behöver göra är att tänka om – och se möjligheterna med SMC.

Övertyga slutanvändarna

– Därför inriktar vi oss nu på att övertyga slutanvändarna och de är idag inte PM-kunder. Ett exempel på hur vi går

Applikationsområden för SMC:

- **Kärnor**
- **Tändsystem**
- **Elmotorer**

till väga är seminariet vi nyligen höll på Svenska Ambassaden i Tokyo. Dit inbjöds japanska motor- och biltillverkare. För dem beskrev vi produkten, tekniken och vi är övertygade om att vi skapade ett stort intresse. Nu följer vi upp det och fördjupar kontakterna.

Vid sidan om att kontakta motorkonstruktörer har Höganäs identifierat ett antal företag vars elmotorprodukter bedöms lämpliga att utveckla en mjukmagnetisk ny motor i. Japan dominerar t ex marknaden av mikromotorer för leksaker och hemelektronik. Höganäs har redan ett antal samarbeten med identifierade företag och jobbar intensivt med att skapa flera.

Höganäs ambition är att inom det närmaste året ha något projekt igång i mindre skala. Att få konceptet etablerat som teknik räknar Per och Mats med ligger inom ett 3–5 års perspektiv.

En viktig sak i den långsiktiga marknadsföringen är också att intressera de tekniska högskolorna och universiteten att bedriva utveckling på området. □



De fem medarbetarna på Höganäs Saltglaserat AB - Peter Rindeskog, Anders Johansson, Leif Svensson, Martin Glifberg och Peter Hammelfeldt - är mycket nöjda med de nya lokalerna.

Höganäs Saltglaserat redo för turisterna. .

– Vi är mycket nöjda med våra nya lokaler, säger Martin Glifberg som är chef för Höganäs Saltglaserat AB. Höganäs Saltglaserat är naturligtvis kvar i den gamla fabriksbyggnaden där stengodstillverkningen huserat i ca 150 år. Skillnaden är den att verksamheten nu är mera samlad. Turister och andra besökare kommer att uppleva detta mycket positivt.

Uppskattningsvis har verksamheten idag 25–30 procent mindre yta till sitt förfogande än tidigare. Omsorgsfull planering medfört att här ändå finns utrymmen att "växa i".

De nya lokalerna ger ett luftigt och mycket välkomnande intryck. Något som alla sommarbesökande kommer att uppskatta. Här finns delar av 200-års jubileumsutställningen att titta på, en ny drejarverkstad och en trevligt inredd butik.

Turistmål

Helt enligt planerna togs de nya lokalerna i bruk i slutet av april. I sommar kommer Saltglaserat – i likhet med de senaste somrarna – att ha utökad öppningstid för att kunna ta emot omkring 50 busslaster med nyfikna besökare plus tusentals sommargäster i Kullabygden.

– Det finns ett stort intresse för våra handgjorda produkter. Vi upplever

också att fler människor i dag är mera rädda om sina gamla Höganäsprodukter, som de har i sin ägo. Många önskar att vi skall hjälpa dem att åldersbestämma krus och kärl samt berätta vem som är drejaren. I den mån vi kan vara till hjälp, tycker vi det är roligt att kunna förmedla lite Höganäshistoria.

– Vi fortsätter även med vår speciella aktivitet "Sill i ugn". Den har blivit uppskattad av företag och organisationer, som önskar bjuda kunder och personal på något "exotiskt". D v s något som skiljer sig från det vardagliga, fortsätter Martin.

Eldorado för småföretagare

Förutom de båda dotterbolagen Höganäs Saltglaserat och Höganäs Verkstad driver inte Höganäs AB någon verksamhet inom det östra industriområdet. Däremot finns här Höganäs Räddningstjänst och ett flertal småföretagare.

Byggnadsfirman Olsson & Wellberg har t ex förvärvat fastigheten där Hamn & Transport tidigare hade sin verksamhet. Den intilliggande byggnaden, där Höganäs Saltglaserat finns och där även Transports garage tidigare var beläget förvaltas nu av Olsson & Wellberg. I denna byggnad ryms förutom Höganäs Saltglaserat även Magneklints Måleri AB, NCC, elfirman Prenad och Lindell Truckar. □

Bolagsstämma i medvind!

– 1997 var ett historiskt år för Höganäs AB. Jag tänker då naturligtvis på att företaget hade sitt 200:e verksamhetsår och i samband därmed ett omfattande jubileumsfirande. Målet med 200-årsjubileet var att "aktiviteterna under jubileumsåret skulle ha en långsiktig positiv effekt på omvärldens attityder till Höganäs AB". Min bedömning ett år efter är att målet väl har nåtts!

Med dessa ord inledde VD Claes Lindqvist sitt tal vid Höganäs AB:s bolagsstämma fredagen den 15 maj i HB-hallen. Omkring 300 aktieägare var närvarande.

Claes Lindqvists redogörelse för verksamhetsåret speglar ett företag i positiv utveckling. Omsättningen och rörelseresultatet ökade under fjolåret med 16 respektive 21 procent. Investeringarna under 1997 uppgick till rekordhöga 210 Mkr. Merparten, 124 Mkr, utgjordes av en rekonstruktion och ombyggnad av Pulververket. Övriga större investeringar har skett dels i Svampverket, dels inom FoU.

God strukturell tillväxt

–Beroende på hur våra kunder använder våra pulver delas de in i olika tillämpningsområden. Det största, pulver för komponenttillverkning (presspulver),

stod 1997 för 69 procent av omsättningen. Presspulver hade i fjol en volymtillväxt på 11 procent. Detta förklaras främst av en god strukturell tillväxt, d v s tillkomsten av nya pulvermetallurgiska komponenter, förklarade Claes Lindqvist.

Volymuppgången av pulver för kemi- och metallurgiapplikationer blev närmare 20 procent, medan pulver för svetselektrodtillverkning endast ökade marginellt, eller en procent.

– Sett ur det globala perspektivet står Europa för 55 procent av Höganäs samlade fakturering. Stora marknader här är Tyskland, Italien, England och Spanien. Den största enskilda marknaden är annars Japan, som förra året svarade för 17 procent av faktureringen, förtydligade VD och fortsatte att berätta om företagets verksamhet inom FoU.

– Höganäs tre prioriterade huvudområden för presspulver är: Att förbättra mekaniska egenskaper och mått noggrannheten samt att sänka tillverkningskostnaderna på komponenter som tillverkas av presspulver.

– Utanför presspulverområdet är mjukmagnetiska kompositier. SMC, ett högprioriterat område med på sikt goda marknadsmöjligheter.

Första kvartalet 1998

Under första kvartalet i år ökade volymerna för Höganäs produkter med 13 procent och rörelseresultatet före skatt blev 19 procent bättre än motsvarande period 1997.

– I Europa blev volymuppgången hela 20 procent. I Asien sjönk försäljningsvolymen något. I Sydkorea var nedgången ca 60 procent. Exklusive Sydkorea ökade volymerna i övriga Asien med 13 procent. Volymmässigt är årets första kvartal Höganäs bästa någonsin, sa en nöjd Claes Lindqvist.

Tidigare under stämmodagen hade Höganäs ett styrelsesammanträde. Vid detta fattade styrelsen beslut om att i dotterbolaget Coldstream S.A. flerfaldiga kapaciteten för höglegerade pulver. Förbrukningen av rostfritt pulver för flänsar till motorfordons avgassystem och andra höglegerade produkter förväntas öka kraftigt de närmaste åren.

Fondemission

Stämman beslutade vidare att genom fondemission öka bolagets aktiekapital med 63 750 000 kronor. Beslutet innebär att bolagets aktieägare erhåller en ny A-aktie för två gamla A-aktier och en ny B-aktie för två gamla B-aktier.

"Döttrar" på besök!

1998 års "Management & Marketing Meeting" (dotterbolagsmöte) för Höganäs AB hölls i år den 15-17 juni i Helsingborg och Mölle. Programmet innehöll ett 40-tal föreläsningar och presentationer.

Första dagen ägnades exempelvis mycket åt FoU. Dag två och tre låg tonvikten på marknadspenetrering samt konkurrenssituationen.

På bilden ses några dotterbolagsrepresentanter under avslutningsdagen på Hotel Marina Plaza i Helsingborg.



Positiva intryck av Exchange Programme

Fem glada och mycket trötta(?) damer vinkade adjö till Höganäs efter deltagande i 1998 års "Exchange Programme", 25-29 maj!

Med huvudena fyllda av spännande intryck från Sverigevistelsen är nu Dominique Massy, Coldstream S.A., Birgit Bein, Höganäs GmbH, Reyes Pons, Höganäs Iberica S.A., Buke Chen, Höganäs (China) Ltd och Perviz Patel, Höganäs India Ltd tillbaka på sina arbetsplatser i respektive hemländer.

– Det har varit en mycket intensiv vecka, säger Dominique Massy när *Brännpunktens* reporter träffar henne och hennes fyra kamrater under avslutningsdagen i Höganäs.

Dominique arbetar som chefssekreterare i Coldstream S.A.

– Att jag har varit i Höganäs och Halmstad, sett produktionen i fabrikena och fått träffa så många medarbetare kommer att bli till stor hjälp för mig i arbetet hemma, tillägger Birgit Bein.

Birgit Bein och Reyes Pons arbetar till vardags med administrativa uppgifter och orderservice. Perviz Patel arbetar på marknadsavdelningen och Buke Chen sysslar med administration och personalfrågor.

Buke Chen är lycklig över att ha fått så många nya vänner. Hon har blivit något av en "hönsamma" för de andra i gruppen. Buke har aldrig tidigare varit utanför Kinas gränser. Besöket i Sverige är därför en stor upplevelse för henne och hon berättar glatt om alla intrycken.

– Varje kväll när vi har gått tills sängs har huvudet varit fyllt av intryck som det kommer att ta lång tid att sortera. Programmet har varit späckat,

men jag vill inte ha veckan ogjord, fortsätter Reyes Pons och får medhåll av de andra.

Dagsprogrammet har förutom studiebesök på fabrikena innehållit information från ansvariga på Marknad, FoU, Kvalitetssäkring och andra avdelningar. Ett par timmar varje dag har även ägnats åt individuella program. Olika avdelningar har dessutom stått som värdar för de middagarna som avslutat varje dag. Under middagarna har det blivit tillfällen att lära känna många Höganäsare och fördjupa de personliga kontakterna.

Ansvariga för de individuella programmen på respektive avdelning har varit Lars Nilsson, Logistik, Karin Olsson, Ekonomi, Anita Björk, Personal, Ingastina Engström, Gasatomiserat Pulver, samt Arne Lundin, Miljö.



Mycket nöjda med att ha fått delta i Höganäs utbytesprogram var Dominique Massy, Buke Chen och Perviz Patel (sittande) samt Reyes Pons och Birgit Bein (stående).

Positiva, nyfikna och humoristiska är omdömen som fällts om "utbytesmedarbetarna". Själva tycker de förstås att idén med Exchange Programme är bra och de är tacksamma för att ha deltagit. Perviz Patel sammanfattar ganska bra vad de alla känner:

– Nu först förstår jag vad Höganäs

står för. Veckan har skänkt mig en djupare känsla och stolthet för att vara en medlem i gruppen eller familjen.

En del "passande" svenska och kinesiska uttryck har gruppen lärt sig under veckan. När vi skiljs åt ropar de unisont: "Häi do"!

Produktion och ombyggnad hand i hand

forts från sidan 1

Nya kulvertar för media och el

– Den tredje etappen omfattar ett 30-tal delaktiviteter. För att bereda plats för bandugn 28, som är längre och bredare än någon annan ugn vi byggt, har vi gått långt in i krosshallen och fått plocka bort samt flytta om en del råmaterialfickor, säger projektledare Gösta Ekenberg och fortsätter:

– Den nya bandugnen representerar en ny generation av ugnar. Den har tre gånger större kapacitet än merparten av Pulververkets ugnar. Under ugnarna har vi likt mullvadarna grävt och byggt nya kulvertar för media och el. Vi har lagt in ett nytt rökgassystem och effektivare kylsystem. Höganäs planerar att i framtiden utnyttja rökgaserna för energiproduktion.

Ettapp 3 har inneburit en del omflyttningar av ugnar i Pulververket. Bandugnarna har t ex flyttats med hjälp av luftkuddar.

– Flyttningen och idrifttagandet av bandugn 23 gick betydligt snabbare än planerat. Vi nära på halverade tiden, till-

lägger Pulververkets chef Lars-Erik Svensson.

I midsommarveckan är skrovet till bandugn 28 på plats. Då startar den elfasta murningen. Före juni månads utgång beräknas också all byggverksamhet vara avslutad i Pulververket.

"Samarbete grunden för framgången"

Pulverkets ettapp 3 blir Gösta Ekenberg sista stora projekt för Höganäs AB. Totalt investerar Höganäs AB cirka 200 Mkr i de tre projekten, därav 70 Mkr i ettapp 3. Åran för att omstruktureringen har drivits framgångsrikt ger han sina medarbetare.

– Personalen, inklusive våra konsulter, är mycket samarbetsvilliga. Utan ett gott samarbete är det omöjligt att driva projekt som innebär byggverksamhet samtidigt med full produktion, menar han.

Andra anser att Gösta, som själv var med och byggde Pulververket på 1960-talet, har mycket stor del i att omstruktureringen fortlöpt utan missöden och helt enligt planerna.

BRÄNNPUNKTEN

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 56

Ansvarig utgivare: Claes Lindqvist

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

Produktion: Ordspåret AB, Helsingborg

Tryckeri: NP-Tryck AB, Helsingborg

Copyright: Höganäs AB

Namn: Ola Eriksson

Ålder: 29 år

Arbete: Customer Manager,
Marknadsavdelningen

Familj: Singel

Bor: Lantmannagatan i Höganäs

Fritidsintressen: Innebandy, korp-
fotboll, cykling

Ola Eriksson har många strängar på sin lyra. Sedan januari arbetar han på Höganäs AB:s Marknadsavdelning – MM 1 – där han i egenskap av Customer Manager har ansvar för länderna Indien, Nya Zeeland, Australien och Sydafrika. Jämsides med marknadsaktiviteterna är Ola rektor för Höganäs PM-skola samt projektledare för ett av FoU:s utvecklingsprojekt.

Ola anställdes på Höganäs AB i januari 1995. En lång period hade han två "halvtidsjobb", dels som utvecklingsingenjör, dels som ansvarig för patentavdelningen. De senaste två åren har Ola även haft hand om Höganäs PM-skola.

– PM-skolan kommer jag att ha kvar ytterligare ett halvår. Först när projektledarskapet är slutfört kan jag på heltid ägna mig åt arbetsuppgifterna på Marknadsavdelningen, säger Ola.

Under våren har Ola introducerats hos kunderna. Arbetet blir alldeles för abstrakt om man inte själv har besökt kunderna och dotterbolagen säger han. När PM-skolan överlämnats till hans efterträdare räknar Ola med att få tid över även för Sydostasien.

– Det har varit en intressant och lärorik tid att få ansvara för Höganäs PM-skola. Förutom att jag skött all planering av kurserna har jag även haft egna föreläsningar.

Arbetet som Customer Manager

Arbetet som Customer Manager innebär att Ola har det kommersiella ansvaret för kunder och aktiviteter för de länder som ligger inom hans ansvarsområde. Dessutom har han för vissa länder det tekniska ansvaret för PM-industrin. För aktiviteter riktade

mot kunder inom den kemiska- och metallurgiska industrin har han support av Karl-Axel Barkentin och för svetspulver av Thomas Luckmeier.

– När det gäller de länder som ligger inom mitt ansvarsområde är Höganäs volymmässigt stora i Indien, Australien och Sydafrika, medan Nya Zeeland är att betrakta som ett vilande land. Dessa tillhör emellertid ej Höganäs största marknader.

– Indien har på sikt en enorm tillväxtpotential och Australien har de senaste decennierna sakta närmat sig Asien när det gäller handel och ekonomi. Förhoppningarna är att landet blir "entrédörren" till Sydostasien, fortsätter Ola.

– Sydafrika är ett annat spännande land med stor tillväxtpotential. Ännu så länge är glappet mellan sydafrikanernas förväntningar och resurser stort, samtidigt som nationen försöker göra upp med sitt förflutna.

Arbetar efter tidszonerna

Hur ser då en normal arbetsdag ut för Ola?

– Eftersom jag för närvarande inte



Ola Eriksson har "många strängar på sin lyra". Han arbetar som Customer Manager, rektor för PM-skolan och utvecklingsingenjör.

har ett renodlat marknadsjobb blir den ena dagen olik den andra. Men när jag kommer på morgnarna börjar jag vanligtvis med att logga in e-post, kolla

MIN DAG PÅ JOBDET

faxen och gå igenom posten för att senare under dagen kunna besvara brev och ta hand om offerter.

Tidsskillnaden mellan Sverige och Australien innebär att all telefonkontakt med Höganäs representanter där sker mellan klockan åtta och nio. D v s strax innan de slutar sin arbetsdag. Med Sydafrika har Ola därför kontakt på eftermiddagen.

En arbetsdag innebär för Ola att planera PM-skolans kurser, följa upp och styra de utvecklingsprojekt han leder samt att komma in i rollen som Customer Manager och planera aktiviteter för och besök hos kunder.

– Visst har jag ett självständigt och intressant jobb. Chefen är i första hand intresserad av att riktningen går åt rätt håll. Kanske har jag en tendens att jobba med för många saker parallellt och det kan bli splittrande. Förhoppningsvis blir det en förändring till det bättre när jag släppt ifrån mig PM-skolan.

Det går inte ta miste på att Ola tycker han haft intressanta arbetsuppgifter under de tre och ett halvt åren han arbetat på Höganäsbolaget. Det har blivit mera spännande än vad han kanske räknade med när han och några andra nyanställda intervjuades i Brännpunkten nr 1/1995 på sidan 8.

Fritiden ägnar han mycket åt idrott, motion och att umgås med vänner och bekanta.

– Jag ser till att kroppen får lite träning då och då. Därför cyklar jag till och från kontoret, spelar med i ett innebandylag, spelar

korpffotboll och försöker få tid över för styrketräning — allt i syfte att kompensera stillasittandet på kontoret, avslutar Ola Eriksson. □