

Snim i Mauretanien ny järnmalm leverantör

Järnmalmsslig är en av Höganäs AB:s viktigaste råvaror. Sedan många år har LKAB (Minelco) i Sverige och norska Sydvaranger ASA varit Höganäs huvudleverantörer. För två år sedan slutade Sydvaranger ASA att bryta och upparbeta järnmalm. Höganäs har efter drygt ett års noggrant utförda tester nu tecknat avtal med *Société Nationale Industrielle et Minière* (Snim) i Mauretanien om deras standardmalm.

Den mauretanska standardmalmen kan inte användas som den är på grund av för hög kiselhalt. Eftersom det krävs mycket vatten för förädlingsprocessen kan gruvföretaget Snim – som ligger i Saharaöknen – inte självt utföra detta arbete. Förädlingen av malmen kommer att utföras av Rana Gruber i Mo i Rana, Norge. Höganäs investerar där i en ny separat förädlingslinje, som redan döpts till "Snim-linjen".

Strategisk betydelse

– Det är viktigt att säkerställa en långsiktig råvaruförsörjning. Snim tillhör, i likhet med LKAB, den grupp viktiga leverantörer som har högsta grad av strategisk betydelse för Höganäs, säger Höganäs AB:s inköpschef Börje Torenäs som mycket aktivt deltagit i valet av ny leverantör.

För Höganäs duger det inte med vilken malm som helst, utan det ska vara magnetit. Magnetit, även kallat svartmalm, har mycket högt järninnehåll, är magnetisk och mindre förorenad än den mera vanliga hematit-malmen. Tillgången av järnmalm är stor i Mauretanien och hittills är Höganäs nöjd med den produkt som levererats.

– Magnetitmalm finns i Skandinavien och några andra platser, bl a Mauretanien. Hematitmalm finns det däremot gott om i Sydamerika och i Australien. Den malmen använder inte Höganäs eftersom den inte ger slutprodukten de rätta egenskaperna, fortsätter Börje.

Mauretanien stor malmproducent

Det kan vara svårt att tänka sig att "ökenlandet" Mauretanien – där en stor andel av befolkningen fortfarande lever



I "ökenlandet" Mauretanien lever fortfarande många människor som nomader.
Foto: Pressens Bild/Jonas Ekströmer

som nomader – tillhör världens ledande järnmalmproducenter. Så förhåller det sig emellertid. Även brytning av koppar har stor betydelse för landets ekonomi.

Landet består nu inte enbart av sand. Där finns även ett flertal höglänter, av vilka Adrar, Tagant och Assaba är de mest kända. Den malm Höganäs köper

bryts nära staden Zouerate belägen vid landets högsta berg, Idjill Kedia (915 meter över havet).

Zouerates gruvdistrikt är sammanlänkat med hamnstaden Nouadhibou med en 70 mil lång järnväg. Eftersom naturen och klimatet är ökenlikt i norra Mauretanien är avsaknaden av vatten det sto-



En del av Höganäsdelegationen under besöket i Mo i Rana när Höganäs och Rana Gruber skrev kontrakt om samarbete. Kartan nedanför visar Mauretaniens läge i Afrika. Landet är till ytan drygt två gånger större än Sverige. Den malm som Höganäs köper bryts i norra delen av Mauretanien.



ra problemet för Snim. Företaget är sedan länge engagerat i ett vattenförsörjningsprogram för att kunna möta de sociala och industriella behoven i regionen.

Höganäs järnmalm transporteras först med tåg till Nouadhibou. Fartyg med stor lastkapacitet skeppar därefter malmen till Norge för förädling. Nästa etapp blir sträckan Mo i Rana – Höganäs.

Snim-leveranser under snart ett år

– Höganäs gjorde de första laborietesterna av malmen från Mauretania våren 1997. Vi har även haft god hjälp av MINPRO från Stråssa för att utvärdera den mauretanska malmen. Fullskaliga leveranser har skett under innevarande år och i juni tecknade Höganäs långtidskontrakt med Rana Gruber om att de ska ansvara för malmens uppgradering, fortsätter Börje.

– Med Rana Gruber har vi sedan tidigare ett mycket gott samarbete. Vi känner varandra väl och de vet vad vi kräver i kvalitet. För att säkerställa förädlingen har Höganäs också stått för investeringen i den nya processlinjen.

– Nu tittar vi även på om och hur vi ska kunna använda de restprodukter, som blir resultatet av vidareförädlingen, säger avslutningsvis Börje Torenäs.

FAKTA OM MAURETANIEN

Folkmängd: 2,2 miljoner
Huvudstad: Nouakchott (600.000 invånare)
Språk: Arabiska (blev officiellt språk 1991).
Franska är mycket gångbart och används av myndigheterna
Religion: Islam (99% av befolkningen)
Mynt: 1 ouguiya = 61 öre

Mauretania, sedan år 1904 fransk koloni och en del av Franska Västafrika, blev 1960 en oberoende stat (republik). Mauretania är till ytan drygt två gånger större än Sverige och är beläget vid Atlantkusten i Västafrika. Angränsande länder i norr, öster och söder är: Väst-Sahara, Algeriet, Mali och Senegal.

Huvudnäringar är boskapsskötsel, jordbruk och fiske. Järnmalm är den dominerande exportvaran och även kopparbrytningen är viktig.

Mauretania har stark befolkningsökning och huvudstaden Nouakchott har de senaste 20 åren ökat sitt invånareantal från 120.000 till 600.000.



Claes Lindqvist, Höganäs AB och Egil Nordvik, Rana Gruber AS.

Logistik för framtiden...

Projektet Logistics 2000 har revolutionerat orderhanteringen inom Höganäs-koncernen! Samtidigt har Höganäs tagit ett rejält steg in i framtidens arbetsmiljö.

– Vi "döpte" projektet till Logistics 2000 för att vi ville skapa ett logistiksystem som skulle vara modernt en bra bit in på 2000-talet, förtydligar Rune Pettersson, chef för Höganäs Logistikavdelning, ML.

– Grundtanken var att alla orderbehandlare i koncernen, oavsett var de geografiskt befinner sig, skulle arbeta i ett gemensamt system och via ett globalt nätverk arbeta mot en dator placerad i Höganäs. Därigenom skulle alla systemanvändare sekundsnabbt få tillgång till för dem relevant information om lager-situation, orderstock etc., säger Rune och fortsätter:

– Ett annat viktigt mål var att eliminera dubbelarbete. Tidigare skedde orderbehandling dels hos respektive dotterbolag, dels i Höganäs.

– Dessa projektmål har fullt ut realiserats och förutsättningar för lägre lagernivåer, och därmed lägre kostnader, har infriats samtidigt som leveranssäkerheten har förbättrats. Som programvara för detta nya logistiksystem valdes Movex från det svenska dataföretaget Intenia.

Start i Höganäs hösten 1995

Den första installationen, av totalt elva, gjordes den 16 oktober 1995 (för Höganäs Järnpulver). Sedan följde division Gasatomiserat och de utländska dotter-

bolagen under 1996 och 1997. Höganäs Taiwan dröjde dock till den 1 juli i år.

– Samtliga dotterbolag förutom Höganäs (China) och Höganäs India är därmed uppkopplade med den gemensamma datorn i Höganäs. Uppkoppling med dessa bolag är inte aktuellt eftersom de i princip är fristående enheter som till största delen säljer produkter de själva tillverkat, berättar Jerker Gustavsson som är den på Dataavdelningen, som jobbat intensivast med förarbeten, installationer, uppföljningar och vidareutveckling.

Andra medarbetare som varit mycket engagerade i projektet är Eskil Berg, Ronny Elgström, Per Andersen och Claes Cronqvist, Dataavdelningen, samt Carl-Johan Schönhult, Lars Nilsson och Karin Nordström från Logistik. Hos Coldstream har metallurgen Luc Baguette till följd av projektet utvecklats till dataexpert.

Några av fördelarna...

Fördelarna med det nya systemet och arbetssättet är bl a att orderbehandlarna på dotterbolagen inte längre behöver ringa till Logistikavdelningen i Höganäs för att förhöra sig om lagersaldon och möjligheter att få en produkt till ett visst datum.

– Det decentraliserade arbetssättet innebär att dotterbolagsmedarbetarna vid sina terminaler direkt ser vad som finns i lager och vad som är på väg in från produktionen. Med hjälp av snabb och rele-

Forts sid 5

VD HAR ORDET



"Internationell samverkan"

En tryggad försörjning av råvaror av god kvalitet är som vi alla vet en förutsättning för att våra produkter, nu och i framtiden, uppfyller våra och våra kunders högt ställda kvalitetskrav. Efter omfattande granskning och analyser har vi nyligen säkerställt en långsiktig, trygg försörjning av en strategisk viktig råvara. Detta har bl a kommit till stånd genom internationell samverkan, i detta fall mellan Mauretanien på den afrikanska kontinenten, vårt grannland Norge och oss här i Sverige.

Internationell samverkan är även i andra sammanhang en avgörande faktor. Idag är utvecklingen av nya produkter och processer ett för oss självklart område för internationellt samarbete.

Men internationell samverkan sker på många plan inom företaget. Med det nya logistiksystemets globala nätverk har våra orderbehandlare i Taiwan, Sydkorea, Japan, Tyskland, Belgien, England, Italien, Spanien och Frankrike nu direkt tillgång till logistiksystemet och dess information. Den service till våra kunder som bl a innehåller information om leveranser och produktkvaliteter kan nu ske sekundsnabbt. Förbättrad leveranssäkerhet, lägre lagernivåer och därmed minskade kostnader är andra effekter av logistiksystemets globala nätverk.

Internationellt samarbete och dagliga kontakter med människor från andra länder präglar hela vår verksamhet.

För oss personligen är det internationella samarbetet och kontakten med andra människor i andra kulturer i högsta grad berikande och utvecklande – för företaget är det internationella samarbetet av avgörande betydelse.

Claes Lindqvist



Claes Cronqvist, Per Andersen, Jerker Gustavsson, Karin Nordström och Carl-Johan Schönhult tillhör de som varit mest engagerade i logistikprojektet.

COLDSTREAM – en suc

Amerikanska biltillverkare har en uttalad ambition att ge motorfordonens avgassystem – om inte evigt liv – så samma funktionella livslängd, som övriga delar av bilen. Detta mål fokuserar nu intresset på rostfria pulvermetallurgiska komponenter för avgassystemen. Höganäs kommer nu att bygga ut Coldstreamanläggningen i Ath, Belgien, så att den fyrfaldigar sin produktion av vattenatomiserade stålpulver!

Coldstream S.A. i Belgien startades år 1968 av det belgiska kemiföretaget La Floridienne för att återvinna wolframkarbid genom den s.k. *Coldstreamprocessen*, som även gett företaget dess namn.

Ath, en stad med omkring 20.000 invånare, är belägen 20 km från franska gränsen. Ath är en välkänd stad i Belgien genom en stor dansfest – hålls varje år i augusti – som lockar mer än 100.000 människor till stan.

Genom förvärvet av Coldstream 1985 fick Höganäs AB tillgång till en marknad och en produktionsanläggning för rostfria och legerade pulver. Produkterna används i stort sett av samma kunder som köper presspulver och applikationerna kompletterar Höganäs produkter för presspulverapplikationer. Rostfria stålpulver har huvudsakligen två användningsområden:

- **Tillverkning av komponenter genom PM-teknologi.**

Rostfria komponenter ingår i en rad olika applikationer, t.ex. industriella instrument, elektroniska apparater, inom livsmedelsindustrin och fordonsindustrin.

- **Tillverkning av filter.**

Vätskor av olika slag behöver filtreras genom rostfria filter som varken korroderar eller missfärgar vätskan.

– Coldstream har fördubblat sin försäljning de senaste fyra åren genom en stabil tillväxt inom alla tre produktområdena, som är *gasatomiserade* pulver, *vattenatomiserade* pulver och *mikroniserade* produkter, säger Coldstreams VD, doktor Pierre Boisot. Han fortsätter:

– Coldstreams gasatomiserade pulver är anpassade för högteknologiska termiska ytbeläggingsapplikationer med hjälp av t.ex. PTA-svetsning och lasersvetsning. Såväl koboltbaserade, nickelbaserade som järnbaserade pulver tillverkas. Höganäs HOGAP-teknik erbjö-

der stora kostnads- och kvalitetsfördelar jämfört med traditionella produktionstekniker.

– Våra vattenatomiserade produkter är huvudsakligen rostfria pulver. Mikroniserade produkter utgörs av metaller som tillverkas genom olika rivnings- och malprocesser. Huvudprodukterna utgörs här av ferrolegeringar och molybden.

Hemligheten bakom framgången?

När vi frågar om hemligheten bakom framgången anger Coldstreams VD två huvudskäl:

– Att tillhöra Höganäsgruppen innebär många fördelar. Vi drar exempelvis nytta av Höganäs FoU-resurser och företa-

marknaden har under senare tid blivit mer och mer viktig.

Coldstream är en av världsledarna när det gäller tillverkning av rostfria stålpulver. Huvudkonkurrenterna finns i USA och Japan.

– Framtiden ser mycket ljus ut för Coldstream och vi förväntar en mycket kraftig tillväxt för vattenatomiserade pulver, säger Pierre Boisot.

Investering fyrfaldigar produktionskapaciteten!

Coldstreams nuvarande produktion av rostfria pulver har hittills – som tidigare nämnts i artikeln – varit riktad mot tillverkningen av filter och PM-applikationer.



Produktionschef Philippe Bouchart, VD Pierre Boisot och marknadschef Olof Andersson ser Höganäs stora investering i Coldstream som en "dörröppnare" för den nordamerikanska marknaden.

gets väletablerade globala försäljningsorganisation.

– Den andra faktorn är Coldstreams kunniga och entusiastiska medarbetare. Alla i organisationen vet exakt vad kunderna önskar och strävar därför efter höga kvalitetsmål.

Coldstreams största marknad finns i Västeuropa, där de största kunderna finns i Tyskland, Italien, Spanien, Frankrike och England. Den asiatiska

Den enorma potentialen inom området för avgassystem förändrar nu bilden totalt. För att möta biltillverkarnas uttalade ambitioner behövs korrosionsresistenta material. Rostfria stålpulver erbjuder komponenttillverkarna fantastiska möjligheter att ta ledningen före traditionella tillverkningsmetoder.

Coldstreams nuvarande smältkapacitet för vattenatomiserade pulver är 5.000 ton per år. Expansionsfasens steg 1, vil-

césaga

ken innebär att Coldstream våren 1999 får en kapacitet motsvarande 7.000 årston pulver, har påbörjats. Det blir en fin 20-årspresent till Pierre Boisot som april nästa år har arbetat 20 år i företaget.

– Nästa steg är planerat för år 2000, då vi ökar årsvolymen till 20.000 ton! Vi ska då ha installerat en ny helautomatisk atomiseringsanläggning.

Investeringen gör det möjligt för oss att erbjuda bästa kvaliteten till lägsta pris, säger en förväntansfull Coldstreamchef.

– Investeringen är också en stor utmaning för oss, fortsätter han. Tills nu har vår produktion varit småskalig och kundspecifik. Med den nya ugnen går vi över till storskalighet i produktionen. Våra existerande små ugnar kommer därefter att användas för framställning av mera kundspecifika produkter.

En styrka att tillhöra Höganäs

– Det är naturligtvis en stor styrka för Coldstream att Höganäs och Halmstad kommer att stödja oss med sin produktionserfarenhet och sitt know-how.

1985 när Höganäs förvärvade Coldstream fanns en uttalad rädsla bland personalen för vad Höganäs skulle göra med företaget.

– Vad är framtiden? Kommer Höganäs att lägga ned Coldstream och flytta produktionen till Sverige? Dessa två frågor hörde jag dagligen från mina medarbetare.

När Höganäsledningen mycket snabbt efter förvärvet presenterade en investeringsplan för sammanlagt 17 miljoner kr förstod alla att Höganäs planer var att utveckla företaget vidare.

I en intervju i *Brännpunkten* 2/1986 poängterade också dåvarande affärsområdeschefen Per Lindskog: "Höganäs kommer att satsa hårt på att utveckla företaget vidare i Belgien och vi kommer att bygga på den kunskap och erfarenhet som finns hos ledning och personal."

– I dag kan alla medarbetare tydligt se att Höganäs stått vid sitt ord. Gjorda investeringar talar sitt tydliga språk och alla är vi överens om att utan Höganäs stöd hade vi aldrig nått våra nuvarande framgångar, fortsätter Pierre Boisot och tillägger:

– Coldstreams medarbetare är stolta över att arbeta för Höganäs. Många önskar också att få besöka Höganäs och lära mera om företags produkter.

Får steget in i lejonets kula

Idag är Coldstreams marknadsandel

Forts från sidan 3

Logistik för framtiden

vant information kan de sedan lättare besvara kundens frågor och göra orderavslut. Vi i Höganäs behöver inte ens boka transporter, även detta sköter dotterbolagen, fortsätter Rune.

– När sista pallen av beställd leverans lastats här i Höganäs skrivs dokumenten ut och går direkt via nätverket till berörda parter. Innan lastbilen lämnat vårt industriområde har dotterbolagen och kunden – i de fall där kunden önskar det – fått leveransanalyser och packlista i sin hand. Av dessa dokument framgår vad som lastats och när bilen lastades.

Tid som konkurrensmedel

– Effekterna av att allting går snabbare och säkrare är att kunden och Höganäs kan leva med mindre lagerhållning, vilket i slutändan ger lägre kostnader för båda. Detta överensstämmer bra med devisen "Tid som konkurrensmedel", som vi myntade i samband med projektet.

När det gäller effekterna på Logistikavdelningen berättar Rune att produktiviteten mer än fördubblats. Antalet medarbetare som tidigare sysslade med orderhantering har halverats. Även dotterbolagen har idag, totalt sett, färre orderhanterare än när projektet startade.

Personalminskningen inom avdelningen har skett genom naturlig avgång och att ett par medarbetare på eget initiativ sökt sig andra arbetsuppgifter inom företaget. De senare upplever sina nya arbetsuppgifter som mycket positiva och utvecklande.

"Känner större ansvar och självständighet"

– Våra utländska medarbetare upplever det nya arbetssättet positivt. De känner större självständighet, har större ansvar och säger sig samtidigt ha kommit närmare Höganäs och våra produkter, säger Rune.

Jerker berättar att efter installationerna på dotterbolagen har många förbättringar och nya funktioner kommit till. Det är ingen brist på idéer vad systemet kan användas till säger han och fortsätter:

– Det gäller ändå för oss att hitta minsta gemensamma nämnaren för alla användare. Alla kan inte få som de önskar. Då finns risken att vi snabbt är tillbaka i de gamla hjulspåren.

En annan effekt är att datavdelningen numera har betydligt mera kontakt med dotterbolagen än tidigare.

En konsekvens av Logistics 2000 är att alla lokala datasystem som funnits på dotterbolagen nu försvunnit. Dotterbolagen har därmed avlastats arbetsuppgifter och kostnader som är förknippade med att driva ett datasystem i egen regi.

Skrivtecken vållade problem

Bolaget i Taiwan är det senaste som kopplats till Logistics 2000. En orsak till att installationen dröjde var de taiwanesiska skrivtecknen, som vållade problem. Problem som inte förekommit i arbetet med de japanska och koreanska skrivtecknen. Detta är historia nu, och alla bolagens uppkopplingar mot Höganäs fungerar utmärkt!

– Vi har ännu inte sett alla positiva effekter av systemet, menar Rune. Ännu är vi bara i början av att utnyttja alla de funktioner som systemet medger. Vi har t ex redan utrustning och program så kunderna i framtiden – om de så önskar – själva ska kunna lägga in order utan att behöva gå vägen via dotterbolagen.

– Ännu har vi inte prioriterat detta. Istället blir nästa steg att Höganäs kopplar upp sig mot sina leverantörer, transportörer och rederiagenter, säger Rune och Jerker och avslutar därmed intervjun. □

inom segmentet för höglegerade pulver omkring 40 procent, exklusive den nordamerikanska marknaden. Målet är att uppnå 30 procent av den totala världsmarknaden.

– Tiden är nu inne för Coldstream att ta klivet över Atlanten, vilket vi kommer att göra genom ett samarbete med

Hoeganaes Corporation.

– Nya geografiska marknader, fortsatt stöd från Höganäs samt att vi tillsammans med olika samarbetspartner ska utveckla nya applikationer kommer att hjälpa oss nå vårt tillväxtmål – att fördubbla försäljningen vart tredje år, avslutar Coldstreams VD. □

Rekonditionering av storsäckar sparar miljön

– Emballaget har en större betydelse för Höganäs produkter än vad många av oss anar. Våra emballage har utvecklats för att kunna återvinnas och därmed spara miljön. Det bästa sättet att återvinna är att återanvända det flera gånger, säger marknadschef Per Engdahl.

Höganäs AB är en stor förbrukare av storsäckar, så kallade flex-bags. I linje med Höganäs miljöpolicy har företaget under ett antal år studerat möjligheten att rekonditionera och återanvända säckar.

– Första kontakten med företaget EuroBagRecycling BV (EBR) i Holland togs redan år 1995. Efter ett par års arbete startade regelbundna leveranser hösten 1997. EBR har åtagit sig ansvaret för hämtning, rengöring och kontroll av Höganäs flex-bags. I år cirkulerar omkring 15.000 av Höganäs storsäckar, fortsätter Per.

– Ambitionen är att i nästa steg komma upp i 25.000 säckar. Dessutom är intresset mycket stort i Asien, i synnerhet då i Japan, för rekonditionering och återanvändning av storsäckar.

– Det är frågan om ett rent miljötänkande av Höganäs som ligger bakom satsningen på att rekonditionera flex-bags. Kostnaderna för de cirkulerande säckarna skiljer inte mycket från en ny säck, tillägger Olle Thornblad, Teknisk Kundservice, som under sin tid på

Höganäs GmbH var involverad i Höganäs säckprojekt.

Ännu så länge har samarbetet med EBR i huvudsak gällt Höganäs kunder i Tyskland, Frankrike och Benelux-länderna. Nu kommer även kunderna i Italien och England att ingå i EBR:s åtaganden.

– De krav vi ställer på den rekonditionerade säcken är lika med kraven för en ny säck, säger Per och fortsätter:

– Säckarna är designade för att cirkulera upp till fem gånger och efter varje rekonditionering ska de vara i samma kondition som en ny. Annars kasseras de. De säckar vi nu har ute har hittills återanvänts som mest tre gånger. De är nu inne på sin fjärde resa.

I korthet fungerar återanvändningssystemet på det här viset:

EBR har totalansvaret

Höganäs informerar EBR vilka kunder inom ett visst geografiskt område som får sina pulverleveranser med flex-bags. Därefter installerar EBR en säckbehållare hos kunden. Viktigt är också att kundens personal får relevant information om processen. I detta ingår att de tomma säckarna skall omhändertas efter tömningen, placeras på avsedd plats samt hållas fria från industriavfall, smuts, damm och vatten.

När säckbehållaren fyllts med tomma säckar hämtar och transporterar EBR



– Höganäs är vår näst största kund och alla deras säckar genomgår ett mycket noggrant rekonditioneringsprogram, säger Marcel Huijbregts, VD för Euro-BagRecycling.

säckarna till sin rengöringsanläggning i Almere i Holland. Samtidigt förses Höganäs i Sverige med redan rengjorda och rekonditionerade säckar, som senare fylls med pulver och sätts på pall för vidareleverans. Detta kan man säga är säckens livscykel.

– Det behövs alltid en kortare period – t ex ett par månader – innan mina klienter lärt sig finessen med återanvändningen. Vad som oftast behövs är en attitydförändring hos personalen. För många är en tom säck något man kastar som avfall i ett hörn i fabrikslokalen. Nu, plötsligt ska säckarna sparas och även i görligaste mån hållas fria från smuts. Efter en kortare inkörsperiod fungerar processen alltid mycket tillfredsställande, säger Marcel Huijbregts som tillsammans med sin hustru år 1994 startade Euro-BagRecycling.

Program för rekonditionering

Efter transporten till Almere sorteras säckarna efter storlek och typ. Därefter genomgår säcken en noggrann procedur:

- Innersäcken, som är av polyeten, tas



Yttersäckens kondition kontrolleras med avseende på fibrer, slitage och hål. Efter rengöring pressas säcken och läggs på pall för transport till Höganäs.

ut och en ny installeras. Innersäcks-materialet återvinns.

- Yttersäckens kondition kontrolleras med avseende på fibrer, slitage och hål.
- Säckren görs genom att blåsas upp och borstas med hjälp av roterande borstar.
- Livslängden – d v s det antal återanvändningar som säcken är avsedd för – kontrolleras.
- Vid behov görs vissa mindre reparationer.
- Och slutligen pressas den och läggs på pall för transport till Höganäs.

Yttersäckarna som tillverkas i England är av polypropylen. Efter kassering mals dessa sönder och återvinns i tillverkningen av andra plastprodukter.

EBR:s administrativa system registrerar antalet returnerade säckar i varje sändning, antalet ej returnerade säckar och orsakerna till detta. Varje säck är dessutom försedd med en etikett där en markering görs efter varje rekonditionering. Etiketten är en hjälp att hålla reda på maximala antalet resor.

Verksamheten följer Efibca-standard, där Efibca står för "The European association of FIBC manufactures". FIBC är den internationella beteckningen för den

typ av säckar vi kallar flex-bag och är en förkortning av "flexible intermediate bulk containers".

Det finns tre typer av dessa säckar, varav en engångsförpackning. Säckarnas innehåll varierar från 300 till 3500 liter och maximala fyllningsvikten 500 kg till 2500 kg. Höganäs fyllningsvikt är 1000 kg.

Expansivt familjeföretag

EuroBagRecycling sysselsätter förutom makarna Huijbregts ytterligare fem medarbetare. Företaget startade sin verksamhet i en lokal på 60 kvadratmeter som man successivt vuxit ur. Nästa år flyttar man in i faciliteter som har en yta av 1400 kvadratmeter.

Marcel Huijbregts har examen som sjöingenjör. Det senare till trots har han huvudsakligen arbetat inom förpackningsindustrin. Bl a under många år åt svenska Supra Packing Group och finska Rosenlew

– Jag bedömer att EBR nu är väl rustat för kommande regleringar, som innebär att behovet av våra tjänster kommer att öka. Redan är det lag i de flesta europeiska länder att förpackningar ska vara återvinningsbara, fortsätter Marcel

– Vi expanderar i lagom takt, förtydli-

gar Marcel. Målet är att växa och bli störst inom branschen i Europa.

Den tillväxten ska ske genom globalt samarbete. Redan samarbetar det lilla holländska familjeföretaget med ett amerikanskt företag med säte i Portland och Boston. Största kunden är den multinationella koncernen Procter and Gamler. Höganäs är näst största kunden.

Staden Almere, beläget vid Zuiderzee*, där verksamheten bedrivs är en relativt ung stad – endast 15 år gammal. I dag har Almere, som är byggd på mark belägen ett par meter under havsnivån, 125.000 invånare. Den beräknas fortsätta att växa för att år 2015 utgöra landets sjätte största stad med omkring 250.000 invånare!

– Almere är en ny, modern stad med massor av vattensportanläggningar. Det är också en mycket vacker stad och därför en utmärkt plats att bo och arbeta i, säger avslutningsvis Marcel Huijbregts.

FOTNOT: Nordsjöviken Zuiderzee i nordvästra Nederländerna förvandlades år 1932 genom spärrdammen Afsluitdijk till insjön IJsselmeer. Dammen skyddar mot översvämningar och mot inströmning av saltvatten. Delar av indämningen har torrlagts. Dessa s k polder har successivt förvandlats till bördig jordbruksmark och människan har på så sätt kunnat återerövra en del av det som naturen tagit. □

Rekordmånga krysslösningar!

Ska vi tro att det var den gångna sommarens väder som var orsak till den stora högen med krysslösningar? Eller var semesterkrysset enklare än vanligt? Ja, vad vet vi. Bara att det är glädjande att krysset roar så många, trots att vi saknade några av de trognaste lösarna.

Vi gratulerar pristagarna och ber dem hämta sina krus på Höganäs Saltglaserat. Och så en kort kommentar till lösningen. Alla seriösa krysskonstruktörer brukar följa den regel som säger att frågor och svar

ska följa samma grammatikaliska form. Ställs då frågan: "Har spår av sår" blir svaret **ärrig** eller eventuellt **ärrad**, fast det sistnämnda passar inte in här. Ärrer eller ärran däremot *är* spår av sår, och de som skrivit detta har vi alltså inte kunnat godkänna. Fel av det här slaget är inte ovanliga, så var observant på hur frågan

är formulerad så att svaret i sin tur blir rätt.

Förhoppningsvis möts vi igen i jul-krysset. Gläds åt den vackra hösten till dess. □

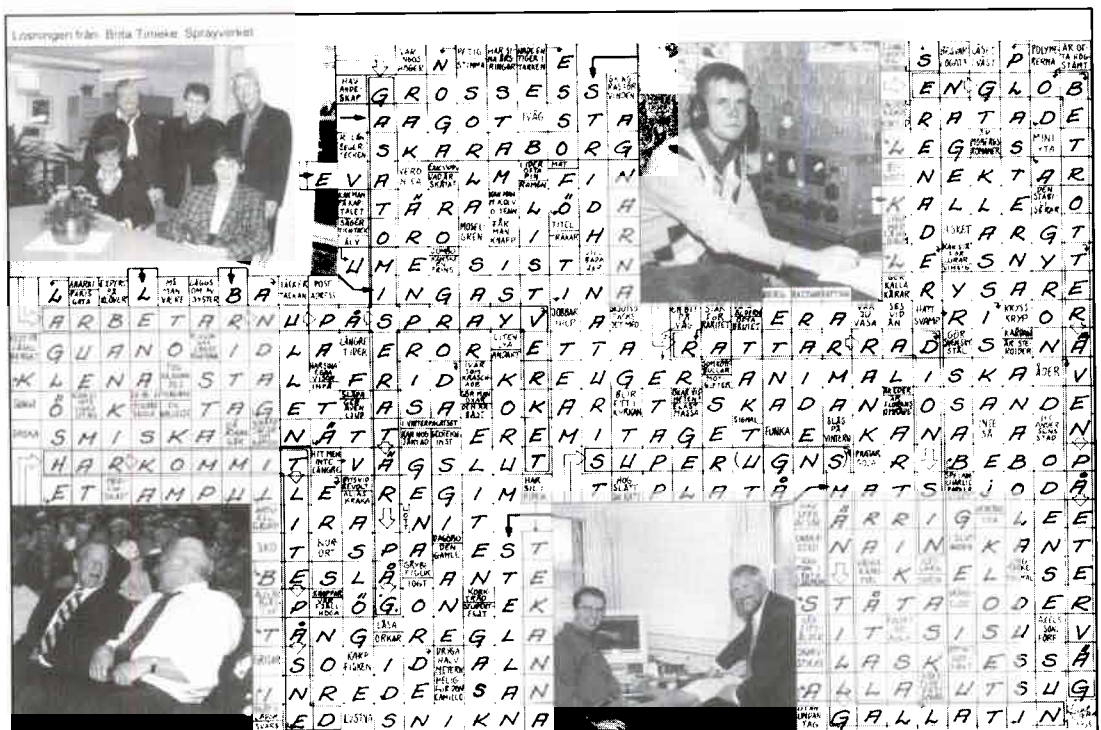
Med krysshälsningar
Rune Sörelid

PRISTAGARNA

1:a pris, Vattenbehållare:
Karin Carlberg, MI.

2:a pris, Ballongflaska:
Lars-Inge Björklund, MPP, Peter Olsérus, GHT, Kjell Johansson, VA, och Jan Sjöholm, MAH.

3:e pris, Karlssonkrus:
Irene Svensson, pensionär, Christine Enefelt, MLO, Christer Fridh, VA, Kjell Paulsson, MPS, och Benita Leesment, pensionär.



BRÄNNPUNKTEN

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 56

Ansvarig utgivare: Claes Lindqvist

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

Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg

Tryckeri: NP-Tryck AB, Helsingborg

Copyright: Höganäs AB

Namn: Ulf Carlbark

Ålder: 55 år

Arbete: Ansvarig för Höganäs företagsbibliotek (MRB)

Familj: Hustru och tre barn, varav två är vuxna

Bor: Fredsgatan i Höganäs

Fritidsintressen: Religiöst engagerad, datakommunikation (adressen till Ulf:s hemsida är <http://www.dolittle.se/ulca>) samt läser mycket

– Det har varit mycket spännande att få vara med om att förvandla ett traditionellt företagsbibliotek till informationscentrum, säger Ulf Carlbark och fortsätter:

– 1980-talet var en brytningsperiod för företagsbiblioteken. De bibliotek som inte insåg datakommunikationens möjligheter – och vilken föränderlig informationsvärld som väntade – har kommit på efterkälken. Att Höganäs ligger relativt väl framme när det gäller informationssökning beror mycket på ledningens positiva gensvar till Bibliotekets investeringsförslag.

Ulf, vars tydliga Stockholmsdialekt avslöjar ursprunget, flyttade till Skåne i början av 1960-talet. I Höganäs har han bott sedan 1964, förutom en treårsperiod i slutet av 60-talet då han och hustrun Karen var missionärer på Island. Det religiösa intresset är för övrigt stort i familjen.

– Mitt första arbete på Höganäs var ett tillfälligt kontorsarbete på Gjuteriet. Det var 1970, efter det vi återvänt från Island. Senare, det året, började jag på Anställningskontoret som sorterade under Arbetsbyrån.

Efter några år på Anställningskontoret flyttade Ulf till Informationsavdelningen och företags externa information. Det var under den perioden som han började sammanställa "Alla tiders Höganäs", som är en kortfattad historik över företaget.

Att arbeta på Informationsavdelningen var mycket utvecklande. Arne Saehy-Olsson var en uppmanande och pådrivande chef, minns Ulf.

"Beredd på att få sluta"

– Under "krisåren", 1981–1982, var jag beredd på att få sluta. Istället fick jag ansvaret för arkivet och placerades här på Biblioteket. I dag sorterar endast det historiska arkivet under Biblioteket.

– Företaget har ett mycket omfattande historiskt arkiv med handlingar från 1700-talet och framåt, fortsätter Ulf. Arkivet är i stort sett obrutet, vilket gör det enkelt och intressant att följa företagets historia bakåt i tiden. Det är också ett av skälen till att många forskare besöker oss, och förfrågningarna som rör arkivet är många.

För den intresserade kan tilläggas att arki-

vet innehåller handlingar i form av protokoll, kungliga tillstånd, korrespondens, personalhandlingar, gruvhandlingar m m. Det inbegriper även arkiv för bilder, filmer, ritningar, kartor och trycksaker.

Ulf och hans två medarbetare på Biblioteket – Doris Karlshorn och Lizzie Malmberg – har fördelat arbetsuppgifterna. En vanlig arbetsdag för Ulf innebär huvudsakligen informationssökning och litteraturbevakning. Han håller även i företagets besöksverksamhet gentemot skolor, föreningar och organisationer.

– Jag har alltid någon besöksgrupp inplanerad varje vecka, och ibland flera, tillägger Ulf.

Ovanligt industribesök

– Den ovanligaste besöksgrupp jag haft var när ett tiotal dövblinda personer besökte företaget. De hade alla en egen tolk, som handtolkade allt det jag sa och sina egna visuella intryck av besöket. Det var ett mycket uppskattat besök och det gjorde även ett stort intryck på mig.

Det är omöjligt att inte beröra den snabba utvecklingen inom datakommunikationen när man ska beskriva Ulf:s arbete. Även om Bibliotekets boksamling omfattar ca 12.000 volymer och det prenumerar på 150 tidskrifter, står informationssökningen i focus.

– I dag talas det mycket om Internet, men när Biblioteket fick Internet-access hösten 1994 var det inte många som hört talas om det. På samma sätt var det med CD-ROM. Många trodde nog att vi hade lekstuga på Biblioteket när vi introducerade dessa nya begrepp.

– En rolig episod inträffade när vi skaffade Kirk-Othmer Encyclopedia of Chemical Technology på CD-ROM. Det var år 1988. Vi hade



– Företagsbiblioteket har förändrats i takt med IT-utvecklingen, säger Ulf Carlbark.

uppslagsverket sedan tidigare i form av 25 stora band, men i en äldre upplaga. När jag ringde för att få referenser visade det sig att det inte fanns några. Det kändes som att vi fick agera "försökskaniner" för denna nya CD-ROM-produkt.

– Vi skaffade i alla fall "skivan" och en

MIN DAG PÅ JOBDET

CD-ROM-läsare. Resultatet blev att det var Höganäs som blev referensobjektet och många kolleger kom hit på studiebesök.

Numera finns det många interna databaser som är tillgängliga för Höganäsmedarbetarna via deras PC på tjänstestället. Och via Internet-access kan Biblioteket numera nå alla externa databaser.

Internet – färdväg till de stora informationsbaserna

– De flesta känner till att det idag finns oerhört mycket information på Internet – hundratals miljoner sidor. Men redan i mitten på 1960-talet började kommersiella databaser göras tillgängliga i olika länder. Biblioteket har under många år utnyttjat dessa för att komma åt de stora informationsmängderna.

– Enbart Dialog – världens största databasvärd – har mer än 450 databaser inom många olika ämnesområden. Dialogs samlade information är 50 gånger mera omfattande än Internet. Förutom Dialog är vi anslutna till några av Europas största databasvärdar samt svenska AffärsData.

För Höganäs forskare och tekniker är avancerad informationssökning en nödvändighet i det dagliga arbetet.

Snabbare litteraturbevakning

– Den moderna litteraturbevakningen har också förändrats i takt med IT-utvecklingen, tillägger Ulf. Bibliotekens litteraturförteckningar finns numera tillgängliga på Internet. Genom enkel sökteknik kan biblioteken komma åt varandras kataloger och lokalisera viktiga referenser. Vi kan därför snabbt få hem läneböcker och intressanta referenser.

– Även bokförlagen visar numera sina litteraturlistor över Internet. Dessutom får vi regelbundet innehållsförteckningar från facktidsskrifter. Det innebär att vi beställer endast de artiklar vi är intresserade av. Allt går snabbare idag än för några år sedan.

Det går inte att ta miste på att Ulf trivs med sitt arbete. Han menar sig ha ett behov av att ständigt lära sig något nytt. Den föränderliga informationsvärlden tillfredsställer detta behov. För som han avslutningsvis säger:

– Inom det här området tycks det inte finnas några gränser. Enbart spännande utvecklingsmöjligheter!