

BRÄNNPUNKTEN

Personaltidning för Höganäs AB

Oktober 1999

Höganäs starkare än någonsin i Japan

Trots en fortsatt svag efterfrågan av PM-pulver inom bilindustrin i landet kvarstår Japan som Höganäs största enskilda marknad. Höganäs försäljning av PM-pulver har varit oförändrad under "krisåren", vilket innebär att vi har kunnat kompensera nedgången med ökade marknadsandelar.

Brännpunkten har intervjuat Höganäs Japanchef, Göran Wastenson, om hur Höganäs har påverkats av Japans ekonomiska kris. Göran Wastenson målar upp en spännande utveckling för Höganäs och berättar i intervjun hur Höganäs Japan K.K. (HJKK) kommer att arbeta för att nå sina mål!

– Under de fyra år som jag varit i Japan har landet kämpat med stora ekonomiska problem. Bankkriser, ökad arbetslöshet och stora underskott i de offentliga utgifterna för tankarna till Sverige under 90-talets första hälft. Längre har man trott att en kommande högkonjunktur skulle lösa alla problem och har därför låtit bli att åtgärda dessa. Till skillnad mot Sverige är det därför först på senare år som man har börjat göra något åt bankernas portföljer av dåliga lån, säger Göran.



Sedan starten av blandningsstationen i Saitama i Japan har 50.000 ton producerats. Bilden tagen förra sommaren i Saitama när detta högtidliga tillfälle firades. Dotterbolagschefen Göran Wastenson står längst till höger på bilden.

– Den nuvarande krisen har också fördjupats genom att politikerna satsat mer på stimulans, typ vägar, flygplatser och andra offentliga projekt, än på nödvändiga strukturförändringar. Stödpaket på flera miljarder yen har formligen sköljt över landet de senaste åren i ett försök att få igång konsumtionen. Den mest märkbara effekten hittills är dock de allt djupare hålen i statskassan. Japans problem är att "fru Suzuki" – i Japan är det i regel fruarna som sköter familjeekonomin – håller hårt i portmonnän. Trots ett överskott i sparandet faller

den privata konsumtionen och med den tillväxten i ekonomin, fortsätter Göran.

Hur påverkas HJKK av krisen?

En konsekvens är att bilförsäljningen i Japan har minskat drastiskt. Sedan 1996 har registreringen av nya bilar minskat med nära 30 procent. Produktionen av bilar har också minskat men genom ökad export är minskningen endast 4 procent. Man räknar med att den inhemska bilindustrin har en överkapacitet på över 20 procent.

forts sidan 2



"Belgo" ger Höganäs stark ställning i Sydamerika!

Nu är det klart! Sista veckan i juni undertecknade representanter för Höganäs AB och Belgo Brasileira Ltda kontraktet som gör Höganäs till 100 procentig ägare av Sydamerikas ledande järnpulvertillverkare. Belgo Brasileira är också en betydande leverantör av aluminiumpulver, en produkt som kompletterar Höganäs produktprogram.

– Belgo Brasileira är ett relativt ungt och mycket välskött företag som vuxit och nu är Brasiliens enda tillverkare av järnpulver. Huvudägare har varit familjen Wolkovier, som är av belgiskt ursprung. Därav Belgo i företagsnamnet.

Två av grundarens söner är idag VD respektive produktionschef för företaget. Höganäs har kommit överens med dem om att fortsätta i samma positioner som tidigare, säger vice VD Sten-Åke Kvist.

Närhet till marknaden!

– Köpet av "Belgo" hänger samman med de ändrade marknadsförhållandena som uppstått i och med GKN:s förvärv av Hoeganaes Corp. För Höganäs är förvärvet ett bra sätt att få en mycket stark ställning snabbt i Sydamerika, där vi kommer att kunna erbjuda kunderna ett komplett produktprogram.

Kombinationen av "Belgos" starka

forts sidan 3

... Höganäs i Japan

– Trots detta scenario är det först under detta år som Toyota, Nissan och andra har offentliggjort planer på att stänga fabriker och reducera personalstyrkan.

Det största användningsområdet för järnpulver i Japan, är liksom i övriga världen, bildetaljer. Sedan 1996 har därför den totala konsumtionen av PM-pulver minskat med 5 procent. Höganäs egen försäljning av PM-pulver i Japan är däremot oförändrad, vilket innebär att Höganäs istället ökat sin marknadsandel. Göran förtydligar marknadsbilden:

– Det stämmer. Totalt har vår försäljning sedan 1996 gått upp med 8 procent och vi är nu lika stora som våra två största konkurrenter, Kobe Steel och Kawasaki Steel. Vi ser därför mycket optimistiskt på framtiden och har som målsättning att vara

kundblandningar och vår målsättning är att komma upp till 50 procent inom några år. Nästan hela produktionen utgörs av STARMIX.

– I somras har vår packningsstation byggts om och i samband med det har vi övertagit en av de gamla packningsmaskinerna från Distaloyverket i Höganäs. Med denna investering kommer vi att höja kvalitetsnivån för kundblandningar och skapa förutsättningar för att starta projekt HASP även här i Japan. Projektledare för HASP-Japan är vår fabrikschef Hideyuki Takahashi. Projektet drivs i nära samarbete med HASP-projektet i Höganäs som ger support och inspiration.

– Projektet kommer att innebära ett nära samarbete med ett antal av våra stora kunder. För att öka vår kompetens vad avser kundernas tillverkningsteknik har vi nyligen anställt en ny medarbetare,

kunskapen om PM-teknikens möjligheter har PM-gruppen i samarbete med Höganäs under året genomfört ett antal tekniska seminarier direkt riktade mot bilindustrin, dvs våra kunders kunder. Dessa seminarier har fått stor respons och nya planeras därför för hösten och nästa år.

– Introduktion av nya produkter och ny teknik är en av huvuduppgifterna i vårt försäljningsarbete, säger Göran och fortsätter: För att göra detta arbete mer effektivt och underlätta kommunikationerna med Sverige har vi utnämnt två projektansvariga. Isamu Kamikura är ansvarig i Japan för varmkompaktering och Kohki Kanno för Astaloy CrM. För bägge projekten finns klara målsättningar fram till år 2002.

Nästa år är det dags för Japan att vara värd för den internationella konferensen PM 2000. Konferensen och den integrerade utställningen blir en stor utmaning för HJKK. Masatsune Takeyama, HJKK:s marknadschef, är ansvarig för planeringen av utställning och övriga arrangemang. HJKK har bokat den största utställningsplatsen på mässan, 120 kvm, som får en mycket framträdande placering.

– Inför konferensen har vi bestämt att översätta Höganäs tekniska handböcker till japanska. Detta arbete pågår just nu och beräknas vara slutfört senare i höst. Under våren nästa år kommer vi att kunna starta en utbildning för våra kunder, PM-skolan, baserad på dessa handböcker. Masatsune Takeyama är också kundansvarig för japanska kunder i övriga Sydostasien, dvs för Singapore, Malaysia och Thailand.

Unika applikationer

Ansvarig för försäljningen av järnpulver till alla övriga användningsområden förutom Svetspulver är Koichi Kameyama. Några av dessa användningsområden är unikt japanska såsom värmepåsar och "oxygen absorbers". Det senare är små påsar med järnpulver som absorberar inläckande syre i plastförpackningar av livsmedel.

Värmepåsar för frusna japaner är en gammal produkt och storsäljare i Japan. Varje år används tiotusentals ton järnpulver till dessa påsar och Höganäs är en stor leverantör. Värmepåsarna bärs i fickan. När man öppnar påsen börjar järnet att "brinna" (en kontrollerad form av reaktion mellan järn och luft som utvecklar värme) och ger en behaglig värme under ett antal timmar.

Bärare (Carrier Cores) för kopiatorer och laserskrivare är ett annat intressant område. Höganäs kund KDK (Kanto Denka Kogyo Ltd.), har så gott som alla japanska printer- och kopieringsmaskinstillverkare som kunder.

Yoshikuni Mesuda ansvarar för försäljningen av järnpulver för svetselektroder och gasatomiserade pulver för ytbeläggning. Om detta användningsområde tillägger Göran:



Försäljningsmöte på kontoret i Tokyo. Michiko Uchibori, Koichi Kameyama, Yoshikuni Mesuda, Masatsune Takeyama och Kohki Kanno lyssnar på en intressant dragning av Satoshi Kondo.

största järnpulverleverantören i Japan redan nästa år.

Historik

Här är det plats för en kort historik. Höganäs AB har bedrivit försäljning av järnpulver sedan början av 50-talet. 1985 bildades ett Joint Venture-bolag tillsammans med Gadelius K.K., som tidigare ansvarat för försäljningen, för att under år 1994 helt övergå i Höganäs ägo. För att bättre kunna svara upp mot japanska kunders krav på specifika blandningar och anpassade förpackningar byggdes 1987 en blandningsstation i Saitama, Tokyo. Fabriken förses med baspulver från Höganäs.

Idag arbetar totalt 21 personer på HJKK. Tio på Tokyokontoret och elva på blandningsstationen i Saitama. I Tokyo sitter administration, försäljning och logistik och i Saitama produktions- och kvalitetsansvariga.

Mål och strategier

– Efterfrågan på kundblandningar har vuxit kraftigt under senare år. För närvarande utgörs 30 procent av leveranserna av

Ryoichi Harada som tidigare arbetat hos vår största PM-kund, Mitsubishi Material. Under sin tid vid detta företag har han arbetat med produktion av PM-komponenter och under en tid varit med om att bygga upp produktionen vid Mitsubishis amerikanska dotterbolag, klagör Göran.

Under förra året erhöill Höganäs japanska dotterbolag certifiering enligt standard ISO 9002. Som sekreterare i dotterbolagets kvalitetskommitte har Hideyuki Takahashi lagt ned mycket arbete på att dokumentera och förbättra företagets rutiner. HJKK har också kombinerat undervisningen i engelsk konversation för all produktionspersonal med utbildning i vårt kvalitetssystem.

Kraftfulla försäljningsinsatser

Ansvarig för HJKK:s försäljning av PM-pulver är Satoshi Kondo. Övriga medarbetare är Isamu Kamikura och Kohki Kanno. Som "customer managers" är var och en ansvarig för ett visst antal PM-kunder. Ambitionen är att besöka alla kunder minst en gång om året. Större kunder besöks minst en gång i månaden. För att öka

– Vår försäljning av gasatomiserade pulver har mer än trefaldigats sedan 1993. Många nya användningsområden för ytbeläggning är även under utveckling i Japan. När den ekonomiska utvecklingen vänder kommer vi därför få se en intressant tillväxt för dessa pulver.

Administrationsavdelningens fyra medarbetare heter Kasuo Tatsuzaki, som är administrativ chef, Michiko Uchibori, logistik, Yumi Kaneko, bokföring, och Yukiko Asakawa, kontorsadministration. Sedan januari 1998 använder kontoret Movex datasystem för logistik och bokföring och är via datalänk uppkopplat mot Höganäs 24 timmar om dygnet. HJKK har också byggt upp ett internt PC-nätverk på kontoret som är ett viktigt hjälpmedel vid all kommunikation.

Sammantaget tycks det som om Höganäs dotterbolag i Japan är väl rustat för ytterligare expansion och utökning av marknadsandelar.

Mer västerländskt

– Det är svårt för mig och min hustru Ann att finna några tecken på ekonomisk kris när vi vandrar omkring på Tokyos gator. Affärer och restauranger är fulla av folk och vid incheckningsdiskarna på Narita flygplats är det långa köer av japaner som skall ut och resa. Möjligtvis har det blivit något lättare att få tag på taxibilar på kvällarna.

– Det man lägger märke till är att

Tokyo blir mer västerländskt för varje år som går. När vi kom till Tokyo fanns några enstaka uteserveringar, nu vimlar det av dem. McDonald's hamburgergrillar finns i var och varannat gatuhörn och Starbuck har på ett år öppnat hundratals kafféer, bl a ett mitt emot vårt kontor i Akasaka. Antalet närbutiker, exempelvis Seven Eleven, har också exploderat och på gatorna trängs man med bud på vespor som kör ut färdiglagade pizzor till stressade familjer.

– Japanerna tycks ha en förkärlek till allt västerländskt. Väskor från Louis Vuitton, Fendi och Gucci står högt i kurs bland japanska kvinnor och många är beredda att spendera en förmögenhet på en Hermes scarf eller smycken från Cartier. Lyxartiklar med kända varumärken tycks vara helt undantagna den ekonomiska krisen. Att dricka vin har på de senaste åren ökat väldigt i popularitet och flera varuhus ordnar med regelbundna vinprovningar. Med den ökade efterfrågan har också utbudet av vin ökat och priserna har gått ned.

– Man skall dock inte förledas tro att denna våg av västerländskt inflytande i Tokyo representerar någon djupgående förändring av den japanska mentaliteten. I själ och hjärta är det gamla japanska traditioner som styr såväl gammal som ung. Skillnaderna i kultur och tänkesätt är stora och för en utlänning ofta frustrerande och förvirrande, säger Göran Wastenson och avslutar därmed intervjun. □

FAKTA OM JAPAN

Japan vars landyta är något mindre än Sveriges, består av fyra stora huvudöar – Honshu, Hokkaido, Kyushu och Shikoku – samt tusentals mindre öar, vilka sammantaget bildar en över 300 mil lång, smal båge från norr till söder. Störst är Honshu, som är något mindre än Norrland. Japans högsta berg, Fuji eller Fujisan, ligger mitt på Honshu och är 3776 meter över havet.

Med sina omkring 126 miljoner invånare är Japan världens sjunde land i befolkningsstorlek. Låga födelsetal gör att befolkningen ökar allt långsammare. År 2010 väntas tillväxten ha avstannat helt med ett invånarantal på runt 130 miljoner.

Med en bruttonationalprodukt, BNP, på motsvarande 4600 miljarder amerikanska dollar (år 1996) är Japan världens andra ekonomiska stormakt; endast USA:s ekonomi är större. Ändå låg landet för bara ett halvsekel sedan krossat som en av andra världskrigets stora förlorare. Dess snabba återhämtning slog världen med häpnad.

Japans ekonomiska framgångar är ännu mer anmärkningsvärda mot bakgrund av landets stora brist på egna naturresurser. Utan en omfattande handel skulle därför det japanska "miraklet" inte ha varit möjligt, och Japan är idag världens tredje handelsnation efter USA och Tyskland. Starkt förenklad kan Japans traditionella handelsmönster sägas vara import av råvaror och energi som sedan används för tillverkning av förädlade exportvaror.

forts fr sid 1

... Belgio

marknadsposition – marknadsandelen uppskattas till ca 65 procent – och Höganäs avancerade know-how innebär goda möjligheter att tillgodose den växande sydamerikanska marknadens allt högre krav på pulver för avancerade komponenter.

– "Belgo", som har 158 anställda och omsätter ca 155 MSEK (18 MUSD), hade behov av en stark, strategisk partner för fortsatt utveckling av teknik och marknad. Från Höganäs kan vi tillföra dem en del på produkt- och tekniksidan samt stötta dem med teknisk service.

– Fabriken, som är belägen i Mogi das Cruzes i nordöstra São Paulo-området och kontoret i själva São Paulo är väl lokaliserade i förhållande till marknaden. Alla stora kunder på PM-sidan ligger inom ett par timmars bilresa från Mogi das Cruzes, fortsätter Sten-Åke Kvist.

Ny produkt för Höganäs

– Företaget har två produkter; förutom järnpulver även aluminiumpulver som utgör en stor del av "Belgos" omsättning. Aluminiumpulver är något nytt för oss, men en stor produkt globalt sett. Dess huvudsakliga applikationsområden i Brasilien återfinns inom ferro-legeringsindustrin, fortsätter Sten-Åke Kvist.

Fabriken är vackert belägen i ett na-

turskönt område. Anläggningen för järnpulvertillverkning är omkring 100 m lång. Den rymmer en ljusbågsugn, glödgningsugnar, lager och utlastning. Uppskattad smältkapacitet är drygt 20.000 ton/år.

– Atomiseringsanläggningen är i gott skick och vad vi kan se är företagets medarbetare mycket kunniga inom sina respektive områden.

– Man bygger inte upp ett företag som Belgo Brasileira utan att ha en god ledning, tillägger Sten-Åke Kvist och fortsätter: "Belgo" gör ett mycket bra järnpulver och har ett gott anseende bland de kunder vi besökt i samband med förvärvet. Vi uppfattar också att kunderna är positiva till att "Belgo" under vår ledning nu får möjligheter att utvecklas och bli en ännu bättre pulverproducent.

– "Belgo" har nu varit dotterbolag till Höganäs över tre månader och vi kan konstatera att företaget går till och med bättre än våra förväntningar. Höganäs marknadsida har också besökt "Belgo" och viktiga kunder i Brasilien och intrycket är att kunderna välkomnar Höganäs till Sydamerika.

Växande fordonsindustri

Det finns flera stora användare av järnpulver på den sydamerikanska marknaden och i Brasilien i synnerhet. Den brasilianska marknaden har haft god tillväxt under 90-talet och enbart under de fem senaste åren har marknaden för järnpulver ökat med i genomsnitt 6 procent per år.

Antalet fordonstillverkare och underleverantörer till dessa har också ökat. För två år sedan tillverkades två miljoner personbilar i Brasilien. I fjol och i år är det en liten nedgång, men prognosen för framtiden pekar t ex på fyra miljoner bilar om fem år!

Växande marknad och låga löner medför att många stora företag förlägger tillverkningen till Brasilien. Kapaciteten för komponenttillverkning dimensioneras för att även täcka export. Cirka en mil från Mogi das Cruzes bygger t ex Ford en jätteanläggning för fordonstillverkning.

Hög inflation i landet

– Höganäs etablerar sig i Brasilien för att vi tror på en långsiktigt god utveckling i landet och på den sydamerikanska marknaden. Vi har gjort detta med god vetskap om landets ekonomiska förhållanden och dess drastiska inflationsförändringar, säger Höganäs vice VD.

I början av 1990-talet gjorde IMF (Internationella valutafonden) en rekonstruktion av landets ekonomi och lite senare fixerades den brasilianska valutans mot dollarn, så att 1 Real motsvarade 1 USD. Under fjolåret började realen åter att försvagas. Hittills under 1999 har den försvagats drygt 40 procent mot dollarn. Dock har den nu stabiliserats något och det råder därför en viss optimism i landet och bland internationella bedömare. De senare räknar med att inflationen i år kommer att ligga under tio procent. □

Höganäs och LSM typexempel på ett bra långsiktigt samarbete

LSM använder järnpulver från Höganäs vid tillverkningen av sin spjutspetsprodukt ALTAB Fe.



London & Scandinavian Metallurgical Co Limited (LSM) i Storbritannien är både kund och leverantör till Höganäs AB. LSM tillhör våra viktigaste leverantörer och har uppnått kraven enligt "Klass A" i Höganäs leverantörsbedömning.

Höganäs köper nickelbor, krommetall samt mindre kvantiteter ferrobor av LSM, som själva använder Höganäs järnpulver vid tillverkningen av sin spjutspetsprodukt, ALTAB Fe.

Mindre känt är kanske att bakgrunden till företagsnamnet London & Scandinavian Metallurgical Co Limited har att göra med ett företag i Trollhättan.

Kopplingen London & Scandinavian i företagsnamnet förbryllar många. Så här ligger det emellertid till: Tysken Paul Grünfeld, en stor visionär och entreprenör, beslöt för ca 90 år sedan att börja tillverka ferrokrom. Tillgången till billig elkraft var A och O för en lönsam produktion. Valet föll på Sverige, och år 1913 startade Paul Grünfeld företaget AB Ferrolegeringar i Trollhättan samt byggde en fabrik intill Göta älv. Familjen Grünfeld utvidgade därefter sin industrigrupp med fabriker i England, Tyskland och USA. Koncernen fick namnet Metallurg Inc. och huvudkontoret placerades i New York.

År 1938 flyttade familjen Grünfeld från Tyskland till England och startade ett försäljningsbolag i London. Det nya bolaget skulle marknadsföra och sälja järnkrom från anläggningen i Trollhättan. Varje företagsnamn associerat med Tyskland var vid den här tidpunkten inte bara opassande i England, utan helt otänkbar. Kopplingen till Trollhättan och Sverige fick därför komma till uttryck i företagsnamnet, som kom att bli London & Scandinavian Metallurgical.

Försäljningskontor för Skandinavien

Ferrolegeringars anläggning i Trollhättan stängdes år 1986 och produktionen överfördes till ett systerföretag i Tyskland, GfE (Gesellschaft für Elektrometallurgie mbH i Nürnberg). Ferrolegeringar, nu med säte i Stockholm, fortsätter sin verksamhet som Metallurg Inc:s försäljningsbolag för den skandinaviska marknaden. LSM, Ferrolegeringar och GfE är några av de systerföretag som ingår i Metallurg-koncernen, som sammantaget tillverkar och säljer över 500 olika produkter till stål-, aluminium-, su-

perlegering – och kemindustrin. Metallurg har ca 1500 medarbetare och 17 försäljningskontor världen över. Huvudkontoret är fortfarande beläget i New York.

Lång affärsrelation

Höganäs har därför idag många kontakter med såväl Ferrolegeringar i Stockholm som med LSM i London. Men det är om LSM den här artikeln skall handla. Företagets försäljningschef Randal MacDonell ställde upp för en intervju med Brännpunkten och här följer hans berättelse:

– LSM:s affärsrelation till Höganäs sträcker sig långt tillbaka i tiden, säger han inledningsvis.

– I början på 1970-talet arbetade LSM som agent för Höganäs och vi sålde förutom järnpulver även eldfasta lansar. Några år senare kom LSM på allvar in i bilden som leverantör när Höganäs kontinuerligt började köpa nickelbor från fabriken i Rotherham. Dessförinnan hade Höganäs vid några enstaka tillfällen köpt små leveranser krommetall, fortsätter Randal MacDonell.

– Höganäs har alltid uppträtt ärligt och professionellt. Relationerna, de båda företagen emellan, är vänliga och med en hög grad av respekt från vardera sidan.

Världsledande på legeringar

– Vår viktigaste marknad är aluminiumindustrin, där LSM är världsledande tillverkare av produkter. Marknadsandelarna varierar från produkt till produkt, men utgör totalt omkring 30 procent, fortsätter MacDonell.

Höganäs järnpulver utgör huvudråvaran i LSM:s produkt ALTAB Fe, vilken innehåller 75-80 procents järn. Produktnamnet är en förkortning för engelska *aluminium tablet*, men till formen och storleken liknar ALTAB mera en ishockeypuck. Designen medför att järn på ett enkelt och effektivt sätt kan tillsättas smält aluminium. ALTAB har snabb och jämn upplösning samt är ren och lätt att använda. Den används i gjuterier världen över för tillverkning av högkvalitativa legeringar. Varje "puck", eller "tablett", innehåller exakt vikt av högre legeringsämnen.

Arbetar i divisionsform

LSM har omkring 400 medarbetare och huvudkontoret är beläget i Wimbledon, London.

Företaget har en fabrik i Rotherham, South Yorkshire. Dotterbolaget Alpo-

(the Aluminium Powder Company) är beläget i Birmingham och har en fabrik i Holyhead, Wales. LSM arbetar enligt en divisionsaliserad form där några av de viktigaste divisionerna – sju till antalet – heter: Aluminium, Special Metals och Alpo.

Alpo är världsledande producent av aluminiumpulver och aluminiumgranul (aluminiumkorn) med ett brett produktsortiment och flera spjutspetsprodukter. T ex "Super-pure", som har ett aluminiuminnehåll av 99,99 procent. Användningsområdet för s k sfäriska aluminiumpulver är t ex hjälpmotorer för raket. Alpo har en högt utvecklad teknik för eliminering av kontaminationer.

Special Metals Divisionen å sin sida koncentrerar sig på flera marknadssegment, bl a superlegeringar (krommetall) och ytbeläggningslegeringar (nickelbor).

Bors betydelse för Höganäs

Division Gasatomiserade Pulver är LSM:s största kund inom Höganäs-koncernen. Divisionen köper nickelbor, ferrobor och två olika slags kromkvaliteter – allt i form av styckegods för smältändamål. Distaloy-verket köper däremot ferrobor i pulverform. Bor är ett s k icke-metalliskt grundämne.

Dick Klintberg är produktionschef för GHP (Sprayverket) och väl förtrogen med LSM som företag och dess produkter:

– Vi tillverkar nickelbaserade självflussade pulver för ytbeläggningsändamål. Bor har stor betydelse för det sprutade skiktet och hårdheten i materialet.

LSM "Klass A"-leverantör sedan 1994

– Att LSM är en förstklassig leverantör bevisas av att företaget blev det andra i ordningen som klarade kriterierna för att bli A-leverantör till Höganäs. Även den obligatoriska revisionen efter tre år klarades utan anmärkningar. LSM är en bra partner och på många sätt ett mönsterföretag, säger Dick som även var med och utförde den nämnda revisionen.

Relationen Höganäs/LSM är enligt Höganäs inköpschef Börje Torenäs, MI, ett typexempel på ett långsiktigt samarbete som utvecklats från små till stora värden.

– LSM är en av våra "nyckelleverantörer" och företaget har en hög kvalitetsnivå. I egenskap av "Klass-A"-leverantörer vet vi att vi kan lita på dem utifrån alla aspekter. Deras kvalitetssäkring underlättar arbetet för oss här i Höganäs, säger Börje.

Strålkastarna riktade på Höganäs

1999 markerar en viktig milstolpe i Höganäs engagemang på den nordamerikanska marknaden. GKN:s förvärv av Hoeganaes Corp. har medfört att det nybildade dotterbolaget Höganäs North America Inc. startat ett intensivt marknadsföringsarbete i Nordamerika.

Vid PM-konferensen "PM2TEC", som hölls i Vancouver i Kanada i slutet av juni, fick Höganäs North America Inc. och Höganäs AB ett bra tillfälle att visa "muskler" för PM-marknadens intressenter. Höganäs tog en mycket aktiv del i den tekniska sidan av konferensen med bl a föredrag av flera medarbetare. Höganäsmontern i den stora utställningshallen rön-te också stor berättigad uppmärksamhet.

"PM2TEC" är en årlig internationell konferens som arrangeras av Association of Powder Metallurgical Industries (APMI) och Metal Powder Industries Federation (MPIF). I Vancouver samlade konferensen drygt 1500 deltagare och ett hundratal utställare.

Konferensen hade ett brett utbud av tekniska föredrag och seminarier. Höganäs koncernchef Claes Lindqvist talade t ex under huvudsessionen över ämnet "PM-industrins pågående konsolidering", medan Ulf Engström, Caroline Lindberg och Patricia Jansson höll föredrag om så skiftande ämnen som varmkompaktering, Aсталoy CrM samt mjukmagnetiska komposit-er (SMC).

I focus som marknadsledare

– Höganäs hade valt temat "Truly global. Truly focused" under utställningen. Med detta tema ville vi sätta sökarspelet på företags expansion och understryka vår position som världsledande oberoende metallpulverspecialist, säger Hans Söderhjelm, marknadschef för en av Höganäs marknadsavdelningar, MM 1 (PM-pulver).

– Besökarna kunde även lära mer om vår tekniska support genom att ta del av Höganäs serie av PM-handböcker och genom "Höganäs HIPIH". Det senare är en CD-ROM innehållande teknisk information.

– Ett annat viktigt mål med vårt deltagande i utställningen var att presentera hela bredden av Höganäs produktsortiment. Från välkända Distaloyer till vår senaste produkt Aсталoy CrM, fortsätter Hans Söderhjelm.

Höganäs tog verkligen till vara chansen i Vancouver att visa upp sig för den marknad som utgör halva världsmarknaden för PM-pulver. Nästa tillfälle att möta Nordamerikas samlade PM-industri blir i maj nästa år i the Big Apple – New York. □

"The Höganäs Chair of Powder Metallurgy" unik satsning inom PM-området

Höganäs AB och tre europeiska universitet träffade i december 1998 överenskommelse om ett vetenskapligt samarbete för att dels öka kunskapen om PM-tekniken dels fokusera på ett speciellt forskningsprogram inom pulvermetallurgin. Programmet, som går under benämningen "The Höganäs Chair of Powder Metallurgy" (Höganäs professor, lärostol, i pulvermetallurgi), innebär att Höganäs åtar sig att under en tid av tre år sponsra tre doktorander. Som en del av samarbetet ingår också att universiteten är med att anordna PM-skolor och seminarier inom olika specialområden.

– Syftet med det här speciella forskningsprogrammet är att vi vill få ut PM-tekniken i undervisningen och forskningen vid högskolor och universitet, säger Ulf Engström, MRP.

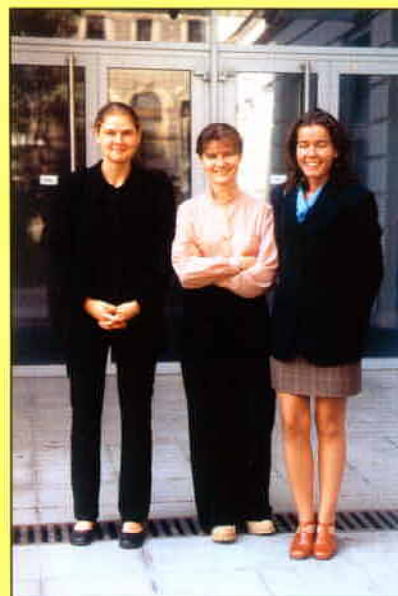
– Med "The Höganäs Chair" fokuserar vi oss på tre universitet i syfte att stödja en forskare på varje universitet. Siktet för forskarna är att uppnå doktorexamen.

Upprinnelsen till det speciella forskningsprogrammet var annars PM'98 World Congress of Powder Metallurgy i Granada hösten 1998. Diskussioner som Höganäs då förde med representanter för universiteten – Universitetet Carlos III i Madrid, Spanien, Universitetet i Trento, Italien och Tekniska Universitetet i Wien, Österrike – ledde till att parterna den 15 december i Höganäs var överens om det fortsatta samarbetet.

I den styrgrupp som då bildades ingår Jan Tengzelius, Ulf Engström, Ramón Martínez, VD för Höganäs Iberica S.A. i Spanien samt de tre professorerna José Manuel Torralba från Universitetet Carlos III, Madrid, Alberto Molinari från Universitetet i Trento och Herbert Danninger, Wiens Tekniska Universitet. Yang Yu, Höganäs AB, är koordinator för programmet.

De tre doktoranderna heter Teodora Puscas (Trento), Sabina Kremel (Wien) och Mónica Campos (Madrid). De samarbetar med varandra och har även i perioder varit i Höganäs, där de har arbetsmöten med Yang Yu och får praktisk hjälp. De inblandade universiteten kompletterar också varandra bra eftersom varje universitet har sin speciella kompetens.

– Forskningen kommer att inriktas på läglegerade material och med tyngdpunkten lagd på Aсталoy CrM. Områden som ingår är pressning, sintring



Sabina Kremel, Teodora Puscas och Mónica Campos är tre doktorander som sponsras av Höganäs AB.

och värmebehandling samt hur dessa moment påverkar komponenternas mekaniska egenskaper, fortsätter Ulf. Vid universitetet i Wien går det att utföra pressning, sintring och göra utvärderingar av prover. De två andra universiteten saknar möjligheten att pressa, men kan naturligtvis vända sig till oss för att få den tekniska support de behöver.

– Samarbetet med inblandade universitet har startat mycket bra. Isomras höll vi t ex vår första PM-skola inom programmet. Den ordnades i Madrid och föreläsningarna hölls på spanska.

Nu senast deltog Höganäs i ett PM-seminarium i Wien. Det kom omkring 35 deltagare, främst från den tyska industrin och den akademiska världen. Även Österrike, Schweiz, Liechtenstein och Spanien var representerade vid seminariet där sintringsatmosfärer var huvudtemat. Ett mycket viktigt område och deltagarna fick också klart för sig vad som krävs i framtiden. Nästa PM-seminarium hålls för övrigt i Italien i december.

– Seminarierna, som hålls under delar av två dagar, höjer kompetensen bland deltagarna, fortsätter Ulf. Vi hade en mycket bra målgrupp i Wien och det blev också ett uppskattat seminarium.

– "Höganäs Chair" är verkligen en chans för Höganäs att få en fokuserad insats på områden som gynnar oss, säger Ulf avslutningsvis. □

Anonymt(?) MPT problemlösare och utvecklare

Produktionsutveckling (MPT) har sin egentliga hemvist på M-kontoret i Pulververket, men flera av medarbetarna är geografiskt spridda lite varstans på Höganäs AB. Bl a har de olika driftsenheterna varsin verksmetallurg som tillhör avdelningen. MPT är en ganska anonym avdelning, trots att de 15 medarbetarna arbetar brett över hela företaget.



Ättio procent av MPT-teamet samlat i Pulververket. Nedre raden från vänster: Peter Grahn, Björn Haase, Nils Carlbaum, Britt Benemark, Karl-Henry Boo, Per Frytle och Christer Johansson. Övre raden: Håkan Persson, Helen Tegefeldt, Olavi Mustonen, Sven Andersson och Cecilia Elglid. Medarbetarna Charlie Wedell, Fredrik Trydegård och Håkan Ljungberg var inte närvarande när bilden togs.

– Vi är en serviceavdelning. Av MPT kan man kräva att få hjälp, säger MPT:s chef Björn Haase. Vi ber därför Björn utveckla vad det egentligen är MPT sysslar med.

– MPT jobbar tvärs över företaget. Vi samarbetar t ex med marknad och labb och är med på ett tidigt stadium vid forsknings- och utvecklingsprojekt. Enklast kan man sammanfatta vårt ansvarsområde med att vi skall stötta produktionen, vara med och långsiktigt förebygga problem och störningar i driften samt naturligtvis även lösa problemen som uppstår i produktion, säger Björn.

Förbättra befintliga processer

– Vi ansvarar däremot inte för arbetet med att ta fram nya processer. För detta finns inom FoU två sektioner som arbetar med processutveckling, MRU respektive MRT. Däremot är det vår arbetsuppgift att hjälpa till med att utveckla redan befintliga processer, vilket medför att vi samarbetar en hel del med sektionerna inom FoU, förtydligar Björn.

Kvalitet, kapacitet och ekonomi är tre honnörssord för MPT:s duktiga "männor", av vilka tre är kvinnor. En väsentlig organisatorisk skillnad inträffade för ett par år sedan när MPT började arbeta med verksmetallurgen.

– Tidigare gick mycket jobb genom mig; nu förmedlas det via verkschefer och driftledare till verksmetallurgen. Det underlättar arbetsledarskapet för mig, men samtidigt blir avdelningens totala arbete mera svåröverblickbart. Charlie Wedell i Halmstad är den senast anställda verksmetallurgen.

– Målet är att vi varje månad skall hålla möten med hela avdelningen samlad. Då vi är så utspridda – vi har även medarbetare som sitter på labb – är det extra viktigt att vi träffas och diskuterar gemensamma frågor.

Få rutinuppdrag

MPT är en flexibel avdelning enligt chefen Björn Haase. Det är inte många jobb som är så k rutinjobb. Medarbetarna får också ständigt vara beredda att hoppa på nya utmaningar och projekt.

– Naturligtvis har vi också arbetsuppgifter som följer en viss kontinuitet. Vi jobbar t ex kontinuerligt med att se till att vi har en så jämn pulverkvalitet som möjligt. Inom detta område är vi bra uppdaterade, tillägger Björn.

Medarbetarna på MPT är ett glatt och flexibelt gäng som gärna vill att saker och ting skall hända. De många kontakterna med andra avdelningar inom företaget upplevs också mycket stimulerande och utvecklande.

Deltar i projekt

Medarbetare från MPT ingår vanligtvis i den form av projektarbete som mer och mer blir brukligt på företaget. MPT har bl a deltagit i förstudier av kopierpulver och på Distaloyverket har verksmetallurgen Nils Carlbaum varit involverad i arbetet med den nya kundblandningslinjen. Utvecklings- och investeringsprojekt för låglegerade pulver är andra exempel på projekt där MPT ingår.

– Sedan har vi naturligtvis HASP-projektet, men det är någonting som genom-syrar hela företaget, säger Björn.

– Ett annat aktuellt exempel är miljön, där vi är inne och studerar tunnelugnslagen i syfte att försöka hitta mera retur-koks.

Avdelningen skall i första hand serva Höganäs anläggningar i Sverige, men det utesluter inte att MPT de senaste åren arbetat mycket med några utländska dot-

terbolag som har produktionsanläggningar.

– Nu går vi in i Nordamerika och tar samtidigt fram nya produkter för den marknaden. Jag räknar med att vi kommer bli involverade i den satsningen på ett eller flera sätt.

– Då vi ständigt har kravet på oss att förbättra processerna är det betydelsefullt att medarbetarnas kompetens vidmakthålls. Alla är positiva till att utveckla sig själva och många lägger ned mycket fritid på studier och kompetenshöjning. Det här är därför en rolig avdelning att arbeta på, avslutar Björn.

Peter Grahn och Nils Carlbaum heter två av MPT:s medarbetare. Peter har jobbat 19 år på Höganäsbolaget. Han började som kontrollrumsoperatör i Pulververket och har under åren blivit något av en specialist när det gäller malnings- och siktningsoperationer.

– Jag arbetar mycket självständigt och utgör en länk mellan FoU och marknadsavdelningarna samt produktionen. Vi gör prover i verket för att se om forskningsresultaten och kundönskemålen går att omsätta i verkligheten. Eftersom teknikutvecklingen idag går så snabbt gäller det att vi håller oss ajour med den, säger Peter.

Peter har fått resa en hel del inom jobbet. Han har varit fyra gånger i Kina och när den nya kvarnanläggningen togs i bruk i Coldstream blev det en hel del besök i Belgien.

Arbetet som verksmetallurg

Nils Carlbaum arbetade tidigare med produktutveckling på FoU. Sedan tre år är han verksmetallurg på Distaloyverket. Han be-

skriver sig själv som "en företrädare av pulver".

– Min uppgift är att slå vakt om pulvrets roll i det totala perspektivet och vara med och genomföra successiva förbättringar i processen.

– Distaloyverket har nyligen fått ut-

ökad kapacitet. Vi är nu igång. På detta följer en del uppföljningsarbete och därmed kontakter med Marknadsavdelningarna, MPQ, Labb, Konstruktion och Industristyrning, fortsätter Nils.

– Den senaste tiden har jag av naturliga skäl arbetat mera med bulkhanteringen än

det rent metallurgiska. Det har t ex gällt att få ned pulvret i säckarna. När vi process-tekniskt är helt igång hoppas jag få mera tid för kvalitets- och produktionsförbättringar, säger Nils Carlbaum avslutningsvis. □

Kobror är också djur!

Kryssmakaren hade ju tänkt sig vara lite vitsig i sommarkrysset och avsåg att KO-BROR kunde vara benämningen på en tjur. Med eftersom första bokstaven var blind och kobror = ormar kanske kan beskrivas som djur, har redaktionen godkänt båda de här svaren. Fast hade lösningen från början varit tänkt att bli djur, hade nog framställningen blivit en annan.

I övrigt tycks alla varit rörande överens om det mesta, nästan inga felaktiga lösningar har vi behövt lägga åt sidan vid dragningen. Att sommaren varit ovanligt fin i år återspeglas också i de många lösningarna,

och roligt har det varit att höra att krysset i Brännpunkten varit med på resor runt om i världen som ett avkopplande huvudbry. Som vanligt engagerar krysset många av våra pensionärer, vilket den här gången avspeglas i vinnarlistan med tre fördettingar.

Pristagarna gratuleras och ombeds hämta sina krus på Höganäs Saltglaserat. Blir det som vi tänkt, möts vi igen i julnumret.

Med krysshälsning
Rune Sörelid

PRISTAGARNA

1:pris, Vattenbehållare: Gunnar Skoglund, MM 1.

2:a pris, Ballongflaska: Lennart Lagerholm, f d Bohusverken, Peter Hammelfeldt, Höganäs Saltglaserat, Brita Timeke, GHL och Sven-Ive Persson (pensionär).

3:e pris, Karlsosonkrus: Ulf Holmqvist, G, Brita Aranyos, MAK, Lennart Magnusson, VA, Fredrik Emilsson, MRU och Sonja Persson (pensionär).

Denna lösning insänd av Kent Ringdahl, MTM

The crossword puzzle grid contains the following words (across and down):

Across: TREVIAMO, ÅLERAS, LLEPLAGG, YIKIRONI, FOPOSSUM, TIRANAS, FORSTRAND, ENHEJARE, FRIABÅTSBAS, KASNO, OKMÄRKA, JARISSEDER, LITATRAMA, STRESSADT, EIRINLEE, TOAOSÄLL, KRISTERAT, VANALEKA, YADD, ESAU, DRAGGA, TIERP, TIMIDA, LIRTONIC, LÖKEVEN.

Down: SÅRA, M, GRÖK, TREV, ÅLERAS, YIKIRONI, FOPOSSUM, TIRANAS, FORSTRAND, ENHEJARE, FRIABÅTSBAS, KASNO, OKMÄRKA, JARISSEDER, LITATRAMA, STRESSADT, EIRINLEE, TOAOSÄLL, KRISTERAT, VANALEKA, YADD, ESAU, DRAGGA, TIERP, TIMIDA, LIRTONIC, LÖKEVEN.

BRÄNNPUNKTEN

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 58

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: Lennart Bernhardsson

Ålder: 50 år

Arbete: Ansvarig för Elsäkerhet/Instrumentunderhåll (MPI)

Familj: Vuxna barn (son och dotter)

Bor: Villa på Långgatan, Höganäs

Fritidsintressen: Höganäs Brukshundklubb samt de egna hundarna Emma och Älke

Lennart Bernhardsson är elsäkerhetsansvarig inom Höganäs AB och sedan årsskiftet är han också ansvarig för avdelningen MPI, som står för Elsäkerhet/Instrumentunderhåll.

– Elsäkerheten inom ett elintensivt företag som Höganäs är mycket viktigt. Det är därför extra roligt att få arbeta på ett företag, som tidigt insåg vikten av att utbilda berörd personal för de nya arbetsmetoder och regelverk som blev en följd av Sveriges inträde i EU, säger Lennart.

Lennart har arbetat 33 år på företaget, som elektriker, arbetsledare och sedan sex år som elsäkerhetsansvarig. När Brännpunktens redaktör träffar Lennart på hans kontor i Distaloyverket håller han på med budgeten för nästa verksamhetsår.

För drygt en månad sedan fyllde Lennart 50 år. Han blev ordentligt ihågkommen av arbetskamrater och chefer. Att nyligen ha passerat 50 år bekymrar inte honom. Inte heller mycket att fira tycker han.

Höganäs kommun har han också varit trogen ända sedan födseln. De första levnadsåren präglades av närheten till Bröderna Perssons Snickerifabrik, där en av bröderna var farfar Bernhard. Farfars förnamn är också förklaringen till efternamnet Bernhardsson. Sju år gammal flyttade Lennarts föräldrar till Storgatan där farfar hade byggt och ägde ett hyreshus.

Efter avslutad skolgång – Höganäs fyraåriga tekniska realskola – sökte Lennart till Höganäsbolagets interna företagsskola. Det var sommaren 1966.

– Jag blev antagen och utbildade mig under tre år till elektriker. I mitten på 70-talet blev jag sedan arbetsledare på Elverkstaden. I samband med den stora omorganisationen och decentraliseringen för tio år sedan kom jag att tillhöra MPU. 1993 fick jag och några andra arbetskamrater möjlighet att under en termin läsa in "Elinstallatör med allmän behörighet" vid Håssleholms Tekniska Skola. Det var företaget som bekostade utbildningen. Efter

utbildningen fick jag ansvaret för elsäkerheten, säger Lennart.

Elsäkerheten i fokus

– Elsäkerhet är ett arbetsområde som företagsledningen bevisligen visar stort intresse för. Företaget har gått in i spetsen i Sverige för att utbilda den personal som jobbar nära riskerna. Det är klart att man trivs med ett arbete som får en sådan uppbackning, tillägger han. (I Brännpunkten nr 4/1998 finns att läsa en artikel om elsäkerhetsutbildningen på Höganäs AB; reds anm.)

– I mitt arbete ingår bl a att samordna elsäkerheten inom företagets alla anläggningar i Sverige. Jag skall bevaka ändringar och lagar och informera berörda om beslutade förändringar. För att företaget skall kunna upprätthålla en fortsatt hög elsäkerhetsservice måste medarbetarnas kompetens även fortsättningsvis vara hög. Det är självklart att de som arbetar närmast riskerna skall ha hög kompetens. Årligen inträffar i Sverige ett par dödsolyckor i samband med elarbete.

MPI har ytterligare fem medarbetare, som alla arbetar med instrumentunderhåll. Lennart känner sina medarbetare väl sedan tiden på Elverkstaden och MPU.

Det händer mycket inom området för mätdon/instrument. Lennart menar att det även inom detta område är viktigt att medarbetarna håller sig à jour med nyheterna på marknaden. Ett bra sätt att göra detta kan enligt Lennart vara besök på mässor och liknande aktiviteter.

Sent hundintresse

Lennarts stora intresse har varit musik, men nu är det hundar.



– Det är roligt arbeta på ett företag som sätter elsäkerheten i fokus, säger Lennart Bernhardsson, MPI.

MIN DAG PÅ JOBDET

– Förr spelade jag mycket på kalas och mindre tillställningar. Instrumentet var "japan i en låda", d v s keyboard. Jag spelar inte efter noter, men har musiköra. För knappt åtta år sedan beslöt familjen att skaffa en hund. Jag erkänner att jag själv inte ville ha någon hund, men familjerådet beslöt att nu var det tid för en liten hund. Eftersom jag inte ville ha någon liten hund, blev det en mörkbrun Golden retriever. Rasen är en populär sällskapshund. För att få köpa hunden av uppfödaren gick jag först en kurs – utan hund. Sedan blev hundar det stora intresset för mig, säger Lennart.

I dag har Lennart förutom Golden retrievern Emma även schäfervalpen Älke. Båda är som namnen avslöjar tikar. Åtta år som hundägare har för Lennarts del inneburit att han utbildat sig till instruktör i Höganäs Brukshundklubb, där han även ingår i styrelsen. Brukshundklubben har sin klubbstuga i Lerbergsskogen. Ett par kvällar i veckan går åt till att träna andras hundar.

– Att ha en egen hund och även få ägna tid åt andras är trevligt och stimulerande, fortsätter han. Min schäfertik är jobbig, kul och sprallig med en "riktig motor" att jobba med. Tiken är snäll, men oj vad tid jag får lägga ned på henne. När man tränar hund gäller det att betona det som är rätt, men du måste samtidigt lära hunden vad som är fel. Vi människor har lite lättare än hundarna att förstå skillnaden.

För tillfället är det bara Lennart och hundarna hemma i villan. Sonen och dottern, 23 respektive 20 år har en längre tid vistats i England. Har han då själv aldrig funderat på att "dra upp rötterna" och flytta?

– Nej, säger han. Jag är nog den typen av människa som trivs med rutiner. Har man som jag bott på samma plats i hela sitt liv och dessutom bara haft en arbetsgivare är man rätt bra rotad. Jag trivs med Höganäs, jobbet, arbetskamraterna och hundarna. Jag har det bra. ■