

Spanien – ett starkt fäste för Höganäs

Spanien, är efter Tyskland, Höganäs största enskilda marknad i Europa. Under 1990-talet började världens blickar riktas allt mer mot *España*. De olympiska spelen i Barcelona 1992 och världsutställningen i Sevilla samma år, hjälpte var och en på sitt sätt till att uppodla intresset även för Spanien som intressant och betydande affärsmarknad. Landet är till ytan cirka tio procent större än Sverige och har 40 miljoner invånare. Här på den Pyreneiska halvön har Höganäs varit representerat sedan 1950-talet samt med det egna dotterbolaget, Höganäs Ibérica S.A., sedan 1988.

Från 1950-talet och fram till starten av Höganäs Ibérica S.A. (HIB) skötte Höganäs försäljning i Spanien av agenten Åkerman Ltd. Dotterbolagets tre första medarbetare – där ibland Ramón Martínez och Ana Peñas – handplockades från Åkerman. Ramón Martínez, dotterbolagets VD, och Ana Peñas är kvar och tillsammans med de nya medarbetarna Reyes Pons och Marta Bazal har de ansvaret för Spanien och Portugal. Ramón assisterar även North American Höganäs, Inc. med marknadsföring och försäljning i Mexico.



Spaniens huvudstad Madrid är känt för sina breda huvudstråk och vackra arkitektur. Här en vy över Plaza de la Independencia. Foto: Jon Hicks, Pressens Bild

– Mitt engagemang i Mexico innebär årligen omkring fyra längre tjänsteresor då jag besöker kunder och deltar i andra aktiviteter, samtidigt som jag från Spanien kontinuerligt upprätthåller kontakterna med hjälp av telefon, förklarar Ramón.

Har stabil marknadsandel

Höganäs Ibérica har en hög marknadsandel – omkring 70 procent – av den spanska marknaden. Marknaden växer och det har lyckats för HIB att försvara sin position som marknadsledande trots många tuffa konkurrenter. Så gott som alla konkurrerande pulvertillverkare är intresserade av att plocka marknadsandelar på den växande marknaden som Pyreneiska halvön utgör. En av de mest aktiva är inte helt oväntat QMP.

– Totalt har vi ett 60-tal kunder där de största tillhör gruppen komponenttillverkare, t ex Miba, Sinterstahl och Amés. Det senare är till skillnad från de förstnämnda ett renodlat spanskt företag. Det finns en stor utvecklad bilindustri i Spanien och de flesta stora märken är representerade. VW tillverkar exempelvis SEAT, som man numera kan se mer och mer på de svenska vägarna.

Enligt Ramón utgör försäljningen av pulver till komponenttillverkning omkring 90 procent av den totala försäljningen. Han påpekar skyndsamt att affärsområdet Coldstreamprodukter växer förtroendegivande. Intressant applikationsområde för dessa produkter i Spanien är bl a textilier.

Involverade i flera forskningsprojekt

Det var också HIB som var med och initierade "The Höganäs Chair of Powder Metallurgy" hösten 1998. Höganäs Chair är en unik satsning inom PM-området, som dels syftar till att öka kunskapen om PM-tekniken, dels fokusera på ett speciellt forskningsprogram inom pulvermetallurgin. Höganäs åtaganden är bl a att under en tid av tre år sponsra tre doktorander, medan de tre involverade universiteten anordnar PM-

Forts sid 7

VD HAR ORDET



År 2000 har varit ett mycket händelserikt år för Höganäs. Den intensifierade internationaliseringen av företaget som började 1999 med förvärvet av det brasilianska företaget Belgo Brasileira har fortsatt under 2000. Stålverket Stony Creek köptes i början av året och ett mycket tidspressat och omfattande projekt att bygga världens effektivaste pulvertillverkningsenhet löper. Något senare under året förvärvades den amerikanska pulvertillverkaren Pyron, som utgör ett viktigt led i vår nordamerikanska satsning. Division Coldstream kompletterades under sommaren med den engelska specialpulvertillverkaren Powdrex.

Volymtillväxten har varit god under hela nittioåret, vilket resulterat i behov av kapacitetstillskott. Omfattande investeringar har gjorts under året i bland annat Höganäs, Halmstad, Belgien och Kina.

För att ytterligare förstärka vår världsledande ställning inom Forskning och utveckling och på det sättet bidra till att öka tillväxtpotentialerna inom vår bransch har våra FoU-resurser förstärkts kraftigt.

Den starka volymtillväxten under året har tyvärr lett till produktionsstörningar och därmed extra arbete. Det omfattande investeringsprogrammet, företagsförvärven och en rad förändringsprojekt har inneburit extra belastning för många medarbetare. Jag vill ta tillfället i akt att tacka alla för mycket förtjänstfulla insatser under det gångna året. Tillsammans har vi förstärkt Höganäs konkurrenskraft. Framtiden för Höganäs bjuder på många möjligheter.

God Jul och Gott Nytt År!

Claes Lindqvist

” Brännpunkten har under årens lopp berättat om applikationer, där rent järnpulver ingår, som på idéstadiet verkade orealiserbara. Men när det handlar om järnpulver och dess användningsområden tycks devisen ”det är bara fantasin som sätter gränser” stämma väl.

I Australien får t ex majoriteten av landets 125 miljoner får dagligen vitamintillskott i form av järntyngda kapslar. Djuren får två kapslar åt gången och den mekaniska nötning som uppstår mellan kapslarna fäller successivt ut innehållet i magen hos djuren, som även tillgodogör sig järnet.

Järnpulver kan också användas för att återvinna ädel- och tungmetaller. Det renar vatten och ingår i hörselskydd som används i livsmedelsindustrin. Ett tappat hörselskydd i Scans korvsmet eller bland Findus gröna örter avslöjas och upptäckts av metalldetektorer.

På den här sidan kan du läsa om två helt nya, spännande applikationsområden. Efteråt kommer du att fråga dig varför du själv inte kom på något så självklart! Kanske kan artiklarna ge dig impulsen att uppfinna en ny applikation där järnpulver ingår? ”

”First Aid” för olje- skadade fåglar!

Varje år dör miljontals sjöfåglar av att de får sin fjäderdräkt indränkt eller insmetad av oljor som spillts ut av fartygen på haven. Traditionellt tvättas oljeskadade fåglar med speciella rengöringsmedel och fjädrarna skrubbas före sköljning och torkning. En australisk forskare har nu visat att användning av järnpulver och en magnetkam är en betydligt effektivare och skonsammare behandling för fåglarna, som dessutom inte får fjäderskrudens vattenavvisande egenskaper förstörda.

John Orbell och hans kolleger vid Victoria University of Technology i Melbourne, Australien, har kommit fram till att olja fäster på järnpulver. Genom att kamma fjädrarna med en magnet avlägsnas såväl oljan som järnpulvret från fågeln.

– Järnpulver är inte bara billigt, det är också giftfritt och behandlingen är mycket skonsammare än existerande behandlingar, säger Orbell.

Överraskande forskningsresultat!

Forskarna har testat tekniken på ankor och deras fjädrar. Resultaten av testet visar metodens effektivitet. Efter bara en behandling med järnpulver och magnetkamning var 88 procent av fjädrarna helt oljebefriade. Ankor som var indränkta i viskös – d v s mera tjockflytande – olja fick mer än 60 procent av föroreningarna bortkamade efter endast en behandling. När proceduren upprepades tio gånger fanns endast tre procent av de ursprungliga förorening-



Oljeskadade pingviner på Dassen Island (oljekatastrof i juni 1994) utanför Sydafrikas kust. Foto: Pressens Bild

arna kvar på fjädrarna. Ett sensationellt bra resultat!

John Orbell fortsatte testet med att studera rengjorda fjädrar under mikroskop. Han fann då att fjädrarnas vattenavstötande förmåga inte försämrats av att behandlas med järnpulver, vilket annars är fallen vid de metoder som idag används för att rengöra oljeskadade fåglar.

Slår ”järnpulvermetoden” igenom, och mycket talar för det, innebär detta ändå ingen större volymökning för Höganäs, för ingen av oss önskar väl att antal oljedrabbade fåglar skall öka? Däremot är fördelarna med att använda järnpulver och en magnetkam som vi redan sett många. Ytterligare fördelar är att rengöringsprocessen bara tar några minuter och att fåglarna inte verkar att irriteras av den milda behandlingen.

– Vi håller nu på att ta fram en lämplig fältutrustning, som räddningspersonalen kan använda för att hjälpa fåglarna på olycksplatsen, tillägger John Orbell.

Magnetisk målarfärg?

Tillhör du dem som med hjälp av minneslappar och magneter på kylskåpsdörrarna försöker bringa ordning i ett kaotiskt liv? Nu finns det bot mot överbelamrade kylskåpsdörrar. Varför inte istället måla väggarna i bostaden med magnetisk målarfärg? Det kommer att imponera på vänskapskretsen och hjälpa dig att organisera ditt liv bättre!

Du läser rätt! Den första magnetiska målarfärgen har sett dagens ljus. Företagen Magnetic Poetry i Minneapolis, USA, och Kling Magnetics, beläget utanför Albany, New York, var sannolikt de första som började marknadsföra den geniala målarfärgen, som saluförs i en neutral, elegant grå latexfärg.

Fredrik Eklund, Application Manager på Höganäs Marknadsavdelning, berättar att det går alldeles utmärkt att

► använda rent järnpulver och magnetit som magnetisk tillsats i färgen. Då färgen är grå kan man först grundmåla med den och sedan måla över med en passande kulörfärg.

– Kling Magnetics köper järnpulver av Höganäs som de sedan blandar med färgen efter speciellt framtagna recept, fortsätter Fredrik. Företaget ser en jättemarknad för produkten. Det är inte heller säkert att den största intressegruppen blir allmänheten. Det kan t ex bli skolor och andra institutioner.

Uppfinnare av en slump

Vi nämnde inledningsvis Magnetic Poetry. Historien hur företaget startade är värd att återberättas. Dave Kampell heter grundaren och alltihop startade egentligen för drygt två år sedan med en sång och en nysning! I dag är Dave miljonär i dollar och i slutänden kan hans uppfinning innebära att det på vägarna i de flesta hem jorden runt finns spår av Höganäspulver. Låt oss berätta Daves "success story" from the beginning.

Dave ägnade en stor del av fritiden åt att skriva dikter och korta sångtexter. Ibland var det lite si och så med inspirationen och han hittade inte de rätta orden. För att komma till rätta med problemet skrev han ned massor av intressanta ord på små papperslappar och



Höganäs järnpulver kan råda bot på av minneslappar överbelamrade kylskåpsdörrar!

björjade med hjälp av dessa att bilda meningar. Vad han inte räknade med var hans allergi. En enda nysning spoli-erade de vackra poemen han skapat med hjälp av papperslapparna. Dave beslöt sig då för att klistra lapparna på små magneter som han satt på en pizzaplåt. När han sedan en dag skulle använda plåten satte han sina "magnet-ord" på kylskåpsdörren.



Claes Lindqvist högtidstalade under tioårsjubileet.

Höganäs Taiwan snabbväxande tioåring!

Lördagen den 11 november 2000 celebrerade Höganäs Taiwan Ltd sitt tioårsjubileum med deltagande av omkring 150 gäster, där flertalet var kunder eller nyckelpersoner från Sydost-Asien och Korea.

Det senaste decenniet, med lokal förankring i Taiwan, har Höganäs stärkt sin position i denna del av Asien. Höganäs Taiwan Ltd kommer för år 2000 att redovisa ett mycket bra resultat och försäljningsvolymen långt överstigande motsvarande siffror för fjolåret.

– Jubileet som hölls på ett välkänt Resort Hotel utanför huvudstaden Taipei blev mycket uppskattat, berättar dotterbolagschefen Holger Persson. Moderbolaget representerades av VD Claes Lindqvist och vice VD Sten-Åke Kvist, som båda höll tal. Andra talare önskade naturligtvis också tioåringen fortsatt framgång och många lovord föll över Höganäs och de kundrelationer företaget skapat i Taiwan. Michael Bockstiegel (G) hade i egenskap av toast master en viktig nyckelroll under festligheterna. Ett uppdrag han skötte med bravur.

Daves affärsidé föddes en kväll när hans goda vänner, som var på besök, stod framför kylskåpsdörren och flyttade om orden. Dave la märke till att de hade roligt. Han tillverkade snabbt 100 askar – s k *kit* – som vardera innehöll ett hundratal ord fästade på magneter. Dave sålde slut alltsammans inom tre timmar. Nästa steg blev att Dave starta-



Holger Perssons välriktade slag bringar – enligt asiatisk sed – lycka och välgång för Höganäs.

Tidigare på dagen hade de av gästerna som spelar golf hunnit med att gå runt hotellets 18-håls golfbana. Denna möjlighet till avkoppling och social samvaro bidrog också till att förgylla jubileet. Festligheterna senare på kvällen avrundades med ett präktigt fyrverkeri, som lyste upp den svarta taiwanesiska natthimlen.

de Magnetic Poetry som snabbt blev en försäljningssuccé. Sedan starten har företaget sålt mer än 2 miljoner kits som kostar mellan 7 och 20 dollar styck. Det finns kits för alla slag av intressen: kärlek, natur, djur, sport m fl ämnesområden och det finns inte minst ett stort intresse från skolornas sida att använda Magnetic Poetry i undervisningen.

Redan vinter i Stony Creek

– projektet i full gång!

Stony Creek Plant kommer att ha en nyckelroll vad gäller Höganäs fortsatta framgångar på den Nordamerikanska marknaden. Målet är klart definierat och högt satt: *Stony Creek Plant skall bli världens modernaste och högeffektivaste pulvertillverkningsenhet för atomiserade pulver.* En anläggning som huvudkonkurrenterna på marknaden kommer att få mycket svårt att matcha. Arbetet med att förvandla f d stålverket First-Miss Steel till denna unika produktionsapparat är redan i full gång.

– Nyligen, andra veckan i december, hade jag projektgruppen på besök och det var en intensiv arbetsvecka med massor av projektmöten. Samtidigt gällde det att hålla koll på det dagliga arbetet.

– Jag har varit på plats sedan september, men började redan i juni när Stefan

” Projektet är Höganäs största enskilda någonsin ”

Gustafsson tog över ansvaret för Höganäs Halmstadverken att sätta mig in i arbetet, säger Ulf Håkansson som i egenskap av projektledare håller i 60 miljoner dollarprojektet.

Ombyggnaden av Stony Creek Plant, beläget tio km söder om Johnstown i Pennsylvania, är Höganäs största enskilda projekt någonsin. Likheterna med Fundias anläggning finns och även den förvandlingen från järnverk till atomiseringsverk ansvarade Ulf för. Skillnaden är att Stony Creek-projektet är oerhört mycket större. Det omfattar hela kedjan från skrot till färdigblandat pulver.

– När det gällde Halmstad byggde jag även upp en ny arbetsorganisation samtidigt som vi rev och byggde om. Här har jag till min hjälp en nyanställd produktionschef, Michael Lutheran, som skall fastlägga den nya organisationen och anställa personal, säger Ulf och fortsätter:

– Ove Mårs, som i Höganäs arbetade på Forskning och Utveckling i Höganäs och nu senast vid dotterbolagskontoret i Bethlehem, ansvarar för kvalitets-säkringsarbetet. Själv kan jag därför koncentrera mig på projektet och se till att vi klarar uppställda tidsramar, budget samt vara med och lösa de eventuella problem som kan uppstå under projektets gång.

Det rivs, byggs om och produceras pulver samtidigt

Åren 1991–1992 när anläggningen i Halmstad ställdes i ordning revs omkring 1000 ton maskiner och byggnadsmaterial, i alla fall om vi får tro en artikel i Brännpunkten nr 1–1992. Hur omfattande rivningarna blir i Stony Creek är svåra att överblicka. Stålverket First-Miss Hill, som byggdes i början på 1980-talet, var i gott skick när Höganäs övertog det. Hela markområdet omfattar ca 800.000 kvm vilket motsvarar ett idrottsfält med 100 fotbollsplaner. Den nuvarande fabriksanläggningen är också impopulär med sina 34.000 kvm.

– Den nuvarande personalstyrkan utgörs av omkring 45 medarbetare. Av dessa jobbar 13 i produktionen, där de är sysselsatta med att smälta höglegerade produkter åt Coldstream. 15 medarbetare jobbar med underhåll jämsides med att de river och bygger om anläggningen, fortsätter Ulf.

När anläggningen tas i drift – i slutet på år 2001 – kommer produktionskapa-

” Det är inte nyttigt för min kropp att skotta snö ”

citeten att vara cirka 100.000 ton atomiserat pulver per år. Tills Stony Creek Plant står klar fortsätter stödlleveranserna av atomiserat pulver till Nordamerika från Sverige.

Anläggningen består av smältdel, atomiseringsdel, en bandugnsdel, blandningsavdelning, lager och skeppning. Något förenklat kan man beskriva Stony Creek Plant som en motsvarighet till ”Höganäs Halmstadverken, Pulververket och delar av Distaloyverket” – fast sammantaget!

Projektets styrgrupp utgörs av Ulf Holmqvist, VD för North American Höganäs, Höganäs vice VD Sten-Åke Kvist, produktionschefen Michael Lutheran och George Gillespie, VD för Pyron. Flera medarbetare i Höganäs



Det är redan full byggaktivitet i den långa fabriksbyggnaden i Stony Creek. Taket skall t ex på två ställen höjas till 30 meter.

medverkar som delprojektledare inom sina specialistområden; t ex Rolf Andersson, Christian Carlsson, Mats Strömgren, Thommy Ljungqvist, Mats Andersson och Fredrik Persson samtliga hemmahörande på MT. De flesta avdelningar inom Höganäs AB är på ett och annat sätt involverade och stöttar projektet.

Höjer ett varningens finger för vintern

– Dessutom har Höganäs hjälp av flera skickliga svenska och amerikanska konsulter, tillägger Ulf och avslutar med en varning för den nordamerikanska vintern:

– Vi är nu inne i en mycket intensiv period i projektet där det är viktigt att tidschemat följs. De senaste veckorna har det snöat en del och jag har därför fått ägna tidiga morgontimmar åt snöskottning. Det är inte nyttigt för min kropp, den behöver inte detta!

– Blir vintern extremt besvärlig kan vi inte heller bortse från att den kan ställa till en del problem i samband med takarbetet. Fabrikstaket är nu öppet på två ställen och skall höjas till 30 meter. Vi vet ännu inte i vilken utsträckning byggnadsarbetet påverkas av den byiga vind som brukar härska här under vinterhalvåret, avslutar Ulf Håkansson sin rapportering från Stony Creek.

Med tanke på projektets omfattning och betydelse för Höganäs finns det anledning för Brännpunkten att återkomma till Stony Creek Plant längre fram.

Ompackningsstation i England

Höganäsprodukten Ferrosol (tidigare Alloyflake Fe) levereras till aluminiumindustrin genom en överenskommelse med LSM (London & Scandinavian Metallurgical Company) i Storbritannien. Försäljningen av Ferrosol har utvecklats mycket bra. Nu har också problemet lösts hur Höganäs skall möta den växande marknadens behov att få Ferrosol automatiskt paketerat i små femkilosförpackningar. Lösningen blev en nybyggd ompackningsstation i den lilla idylliska småstaden Barton-on-Humber i östra England.

– Enkla lösningar är vanligtvis de allra bästa och idén att installera en packningsmaskin i Storbritannien sågs därför som ett utmärkt steg att placera produkten närmare kunderna, säger Dr. Keven Harlow, ansvarig för Höganäs (Great Britain) Ltd:s verksamhet.

Ompackningsstationen, som nyligen invigdes med deltagande av representanter från såväl LSM som Höganäs, är belägen hos Höganäs mångåriga partner Osgerby & Son, som är ett företag som tillhandahåller lager och transporter åt Höganäs. Osgerby kör varje vecka ett 20-tal pulvertransporter från lagret till kunderna i Storbritannien. Keven Harlow fortsätter:

– Samarbetet med Osgerby har pågått under 25 år och företaget kan ta åt sig lite av äran för Höganäs framgångar på den brittiska marknaden. Det kändes därför bara naturligt att vi använder deras kunnande för att möta ett specifikt kundbehov.

Tidigare har bl a AMU-center i Höganäs paketerat Ferrosol som tillverkas av svamppulver. Produkten liknar nagelstora flingor, och det gamla produkt-namnet Alloyflake, säger därför mer än det nuvarande hur produkten ser ut; som små, plana "cornflakes". Ferrosol levereras i Big Bag (1 000 kg) från Höganäs och packas sedan om i Barton-on-Humber i femkilos papperspåsar. Dessa tillsätts aluminiumsmältan, där förpackningarna förintas och därför inte innebär någon förorening.

Historisk plats

Humber är med bifloder Storbritanniens längsta flod. Ett tio km långt brospann förbinder södra och norra sidan av Humber. Brons sydligaste del ligger i Barton-on-Humber. Staden har historiska anor vilket lätt kan förstås om man säger att den yngsta kyrkan där är 600 år gammal och den äldsta är från 650-talet.

Närmaste större, välkända stad är

Höganäs och LSM samarbetar inom många områden; exempelvis marknadsför LSM Höganäsprodukten Ferrosol. Bilden är från invigningen av den nya ompackningsstationen i Barton-on-Humber. Fran vänster: Andrew Shaw, LSM, Keven Harlow, Höganäs Great Britain, David Osgerby, Osgerby & Son, Per Engdahl, Höganäs, Allan Barber, LSM och Ken Osgerby, Osgerby & Son.



Leeds som är belägen sex-sju mil väster om Barton-on-Humber.

Förpackningsanläggningen har ritats, byggts och installerats inom loppet av sex månader. Stor del i detta snabba arbete har Jonas Darwén och Niklas Persson, Höganäs AB, samt konstruktören T.A. Store haft. I samband med invigningen demonstrerades anläggningen av David och Ken Osgerby.

– Leveranserna av femkilos påsarna är nu i full gång till LSM. Vi förväntar

att försäljningen av Ferrosol kommer att fortsätta att växa tack vare detta initiativ, säger Keven Harlow.

Höganäs och LSM är ett typexempel på ett bra, långsiktigt samarbete. LSM är både kund och leverantör till Höganäs. Höganäs köper nickelbor, krommetall och ferrobör av LSM, som i sin tur använder Höganäs järnpulver i tillverkningen av sin spjutspetsprodukt AL-TAB Fe. (LSM presenterades utförligt i Brännpunkten 3/1999)

Jubilarer satt till bords med krabba och älg...

Sammanlagt 45 personer – med årets klockjubilarer och pensionärer i spetsen – samlades den 2 december till Höganäs Jubileumssupé på Grand Hotel, Mölle. Festmenyn bestod av *Krabba och Tonfisk i Fänkålsaspis*, *Timjanbrynt Älginnerfilé* samt till dessert *Ananas- och Passionsfrukt-soppa med Cocosglass*.

Claes Lindqvist, Höganäs AB:s VD, höll tal till hedersgästerna och utdelade därefter jubileumsgåvorna. Antalet klockjubilarer var i år betydligt färre än vanligt. Till skillnad mot 1999 var det inte heller någon medarbetare från de utländska dotterbolagen som hade uppnått 20 års tjänst i koncernen och därmed kvalificerat sig för en min-

nesgåva. Av fjolårets 22 jubilarer var inte mindre än fem utlandsanställda.

Patricia Jansson, MR, Ulf Holmberg, Leif Johansson, Thomas Nyholm och Staffan Svensson (alla tillhörande MPS), SIF-klubbens ordförande Karl-Henry Boo (MPT), samt Mats Andersson och Bernt Bergsten (VA) heter de åtta jubilarerna och namnen på de fem pensionärerna är: Aagot Fredriksson (G), Sven Malmros (HV), Kenneth Malmros (MPD), förre SIF-ordföranden Peter Bengtsson (MT) samt "kvalitetsmannen" Sture Hällstig (MPQ). Av de senare har Aagot arbetat drygt 41 år i företaget innan pensioneringen och Sture precis 36 år.

Höganäs Halmstadverken

Linje 2 klar att tas i drift!



I slutet av oktober månad rädde det fortfarande full byggaktivitet i Halmstad.

Efter ett snabbt genomfört projekt har Halmstadanläggningen nu tagit i drift både den nya skänkgugnen och produktionslinje 2. Den nya linjen innebär bl a att Höganäs inte längre är beroende av pulver från Hoeganaes Corp. i USA. Den är byggd som en förbättrad kopia av den gamla produktionslinjen – linje 1 och båda linjerna kommer fortsättningsvis att producera pulver med hjälp av en skänkgugn.

Linje 2 kommer att producera legerade pulver. Linjens kapacitet behövs för att Höganäs skall täcka det väntade behovet av legerat pulver, bl a från den nordamerikanska marknaden.

– Vårt mål har varit en anläggning som ökar renheten hos pulvren och där kvalitetsbiten kan göras med minimal smittrisk. Vi kommer att ta tillvara erfarenheterna från Halmstadanläggningen när Höganäs nu bygger en ny pulverfabrik i USA, säger projektledare Rolf Andersson, MT.

– Nyheten i Halmstad är annars den nya skänkgugnen. Användningen av en skänkgugn blir ett nytt koncept också för linje 1. Medarbetarna i Halmstad har de senaste veckorna utbildats i den nya

tekniken samtidigt som de producerat atomiserat pulver enligt den gamla.

– Att producera med hjälp av skänkgugnen innebär flera fördelar, exempelvis ökar produktiviteten och produktionskostnaderna minskar. Behandlingstiden för vanligt stål kommer att vara cirka 30–35 minuter och för legerat 60 minuter, förklarar Jörgen Svensson, Höganäs Halmstadverken. Jörgen, som i egenskap av delprojektledare har ansvarat för allt som rör skänkgugnen, fortsätter:

– Legeringarna, bl a krom och molybden, tillsätts vid tappningen och all efterbehandling görs i skänkgugnen. Den första provsmältan i skänkgugnen kördes den 26 oktober och därefter startade vi utbildningen och fortsatte med provkörningar.

Förkortad projekt- och byggtid!

För drygt ett år sedan, oktober 1999, startade Halmstadprojektet med upphandlingar, teknikutveckling samt arbeten med lay out och byggkonstruktion. Jämfört med den ursprungliga planen tillkom en del större förändringar. Anmärkningsvärt är att trots dessa avvikelser har projekt- och byggtiden minskat med tre månader jämfört med ursprungsplanen.

– Några exempel på större förändringar är att längden på den nya byggnaden utökades från 20 m till 30 m, vilket medförde ökade kostnader för byggnader och stativ. Den utökade byggytan innebar att flera omläggningar av be-

fintliga kablar har utförts. Dessutom utökades antalet siktare och beslut togs att den nya byggnaden skall ha samma fasadfärg och utformning som fabriksbyggnaderna i Höganäs, fortsätter Rolf.

Rolf Andersson berömmar såväl byggarbetarna som de egna medarbetarna för deras insatser under projektet. Det har t ex krävts gott samarbete för att under korta stopptider kunna utföra bygg- och installationsarbete. I atomiseringsverket har dessutom produktionspersonalen, trots att de befunnit sig på en byggarbetsplats, arbetat under hård press för att producera mera pulver än någonsin tidigare. Allt för att Höganäs skulle klara den stora efterfrågan under året.



Torsdagen den 26 oktober var en historisk dag. Då kördes första smältan i skänkgugnen. Fördelarna med att producera pulver med hjälp av skänkgugn är många, exempelvis kortare behandlingstider och lägre kostnader.

forts från sidan 1:

Spanien – ett starkt fäste...

skolor och seminarier inom olika specialområden.

Upprinnelsen till forskningsprogrammet var PM '98 *World Congress of Powder Metallurgy* som hölls i Granada år 1998. Ett av de tre deltagande universiteten i programmet är för övrigt Universitet Carlos III i Madrid där professor José Manuel Torralba är handledare åt den kvinnliga doktoranden Mónica Campos.

– HIB deltar i flera andra forskningsprojekt förutom Höganäs interna satsning – *HASP*. Dessutom samarbetar vi med Höganäs AB i ett EU-projekt där spanska kunder också ingår, fortsätter Ramón.

– Det mesta av våra aktiviteter är självfallet riktade mot den växande spanska marknaden. För den skull glömmar vi inte bort grannlandet Portugal utan håller uppsikt på och bearbetar även den marknaden. Ännu så länge utgör Portugal en mycket liten enskild marknad, där våra kunder finns inom Chem/Met-industrin eller är tillverkare av svetselektroder.

Fyra kunniga medarbetare

– För oss på dotterbolaget har Höganäs datoriserade logistiska system öppnat dörren för nya och mera stimulerande arbetssätt. Vi känner också att dotterbolaget och dess experter är villiga att ge oss den support vi behöver, tillägger dotterbolagschefen.

Räknar vi med de antal år som Ra-



Höganäs fyra ansikten på den Iberiska halvön: Ana Peñas, Marta Bazal, dotterbolagets VD Ramón Martínez och Reyes Pons.

món och Ana arbetade hos agenten Åkerman har de nu 18 år respektive 16 år tillsammans med Höganäs. Lika länge har däremot inte Marta Bazal och Reyes Pons varit knutna till företaget. Ana och Marta, den senare anställd sedan 1998, arbetar med logistik, order-service och renodlade administrativa arbetsuppgifter, medan Ramón och Reyes

ägnar sig åt försäljning av pulverprodukter. Såväl Ana (september 1993) som Reyes (maj 1998) har besökt Höganäs och deltagit i *Höganäs Exchange Programme*.

Dotterbolagets kontor är beläget i femmiljonerstaden (inkl. förstäder) Madrid. Kontoret har flyttats endast en gång sedan 1988 och är nu inrymt i centralt belägna faciliteter i den vackra huvudstaden; berömt för sina breda huvudstråk och pompösa arkitektur. Vad däremot många läsare kanske inte känner till är att Madrid ligger på 650 meters höjd över havet och att namnet Madrid sägs härröra från den arabiska fästning – *Madjrit* – som erövrades av Alfonso VI år 1083.

Stormaktskungen Filip II gjorde Madrid till huvudstad 1561. Som vi minns från historiektionerna var det samme Filips "oövervinnliga armadas" undergång år 1588 som betydde att England övertog Spaniens herravälde på haven.

Detta inte skrivet som någon jämförelse med Höganäs Iberica S.A. som definitivt inte kan liknas vid något sjunket skepp. Tvärtom, visar intervjun med dotterbolagets chef Ramón Martínez att HIB – trots att konkurrenterna svärmar runt kunderna som ilska bålgetingar – har mer än två tredjedelar av en av Europas största marknader.



BRÄNNPUNKTEN

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 59

Ansvarig utgivare: Claes Lindqvist. Redaktionskommitté: Anders Andersson, Anita Björk, Sven Augustsson, Industrifacket och Nils Carlbaum, PTK. Produktion: Ordspårket AB, Helsingborg Tryckeri: NP-Tryck AB, Helsingborg Copyright: Höganäs AB

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

Namn: Ronny Elgström

Ålder: 46 år

Arbete: Höganäs dataavdelning (MD)

Familj: Hustrun Kristina samt ton-
åringarna Johanna, 19, och Fredrik, 17.

Bor: Höganäs

Fritidsintressen: Fotboll (men vill inte
kalla sig sportfantast)

Ronny Elgström är ett välkänt namn och ansikte på Höganäsbolaget och många medarbetare på de flesta av dotterbolagen har också träffat honom. Sedan 1975 har Ronny arbetat på företagets dataavdelning. Att datorer skulle bli hans arbetsmiljö var en ren tillfällighet. Ronny hade egentligen planer på att studera till idrottslärare när han första gången kom i kontakt med stordatorer, hålkort och datalistor – dvs en dataavdelnings vanligaste attribut på 1970-talet!

– Utvecklingen när det gäller datorer har verkligen varit snabb och revolutionerande, säger Ronny. När jag började 1975, då dataavdelningen höll till i Margreteberg, fanns det ingen PC på företaget. Den första PC:n tror jag kom 1981 och den var stor, tung och ganska ohanterlig.

– Skrivarna vi använde under 80-talet skall vi bara inte tala om. De förde ett sådant oväsen att de placerades i ljuddämpande lådor. Det såg precis ut som om skrivaren låg i en kuvös. System- och programvaror bestod av stora 8-tums disketter som stoppades in i datorn varje gång den skulle användas. Liknande datorer var i bruk långt in på 90-talet här på Höganäs och för dagens unga dataanvändare måste detta framstå som rena forntiden.

Stordator och pappersexercis

Ronny anställdes på Höganäs efter det att han gjort värnplikten på idrottsplutonen i Växjö. Han var duktig fotbollsspelare och intresserad av idrott i allmänhet. En karriär som idrottslärare kändes därför som det naturligaste yrkesvalet. Istället blev det till att köra hålkort och ta hand om alla listor som producerades och skicka dem vidare.

– Varje månad tog vi fram de olika enheternas lagerplanering. Det rörde sig om cirka 5000 sidor i fyra exemplar till varje enhet som sedan kördes med taxi till Bjuv, Skromberga och andra orter där Höganäs hade verksamhet. Sedan infördes successivt nya förbättrade

program som hanterades av dataavdelningen, t ex löneinrapporteringsprogram och utbetalning av löner.

Allt det här tillhör 70- och 80-talen. Bland Ronnys arbetsuppgifter i dag är t ex att se till att datakommunikationen mellan Höganäs och dotterbolagen fungerar. Han har därför under årens lopp haft många kontakter och naturligtvis även besökt dotterbolagen. "Vita fläckar" på hans karta är fortfarande Belgien och Brasilien. Han har inte varit delaktig så mycket när det gäller arbetet med Movex och Järnbasen, utan är mera inriktad på kommunikation, nätverk och PC och försöker därför hålla sig ajour med allt nytt inom den s k Windowsmiljön.

– För närvarande tittar jag på hur vi bäst skall kunna använda Windows 2000. Vi är två medarbetare på avdelningen som betjänar omkring 450 PC-användare på Höganäs. Ett flertal av dessa är mycket kunniga när det gäller datorer. Dessa "datafreaks" klarar också själva av de flesta problem som de ställs inför och har även bra idéer om vad de tycker företaget skall satsa på när det gäller nya programvaror. Eftersom jag och mina kamrater på MD formar den strategi som skall följas måste vi se till företagets bästa – sett ur en helhetssyn – och kan därför inte prioritera alla enskilda önskemål. Det tror jag också alla PC-användare på företaget är införstådda med, fortsätter Ronny.

Ronny och hans åtta arbetskamrater på MD kan sitta på kontoret och köra alla serverar som finns inom koncernen. Likaså kan de ta över nästan alla terminaler. Uppstår ett dataproblem på dotterbolagen i Japan eller i USA kan Ronny från sin arbetsplats i Höganäs gå in och avhjälpa detta. Sådana situationer kanske inte är alldagliga, men de har inträffat mer än en gång. Ronny har vidare installerat alla mailserverar som Höganäs har globalt och även detta gör han från arbetsplatsen i Höganäs.

Märkligt nog är det inget större datain-

MIN DAG PÅ JOBDET

tesse bland de övriga familjemedlemmarna och Ronny erkänner att det är först under senare år han själv skaffat sig en hemdator.

Fotbollsengagerad familj

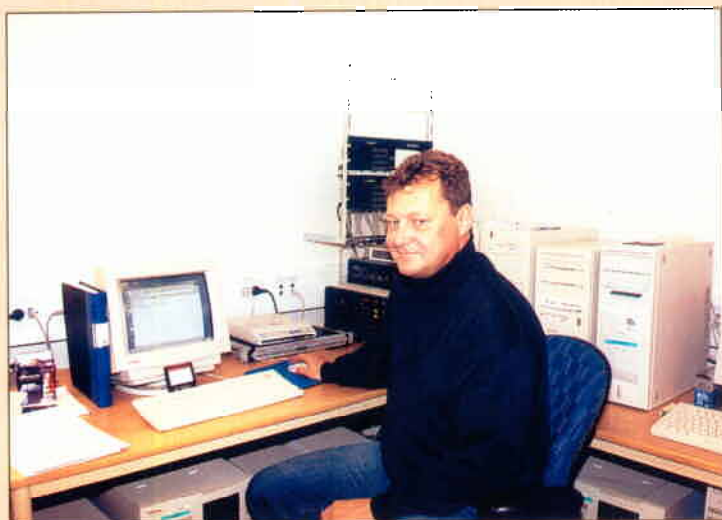
– Det är absolut fel att kalla mig för *fack-idiot*, säger han förklarande. Det är precis likadant med mitt fotbollsintresse. Under elva år tränade jag pojklagen i Lerberget och sedan två år tillbaka tränar jag och ansvarar för Helsingborgs IF:s P 16-lag (pojkar 16 år). Det känns bra att arbeta i HIF och jag känner mig verkligen delaktigt i föreningens framgångar.

– Min hustru Kristina delar för övrigt mitt fotbollsintresse och engagerar sig därför lika mycket i barnens idrottsutövande. Johanna spelar i Statten (bra damlag i Helsingborg) och Fredrik i HIF:s U-lag. Hittills har han också hunnit med 22 pojklandskamper för Sverige.

– Jag tycker det är roligt att arbeta med ungdomar som vill satsa på fotboll. Där emot känner jag inte lika mycket för att träna ett seniorlag, även om jag gått Svenska Fotbollsforbunds olika utbildningar för såväl ungdoms- som seniortränare. Den enda utbildning som finns kvar är "steg 4" som vänder sig till tränare på elitnivå. Men vem vet, om några år kanske jag vill känna på hur det är att träna ett seniorlag också.

Träning och matchspel tar flera vardagskvällar och veckosluten i anspråk. Sedan gäller det också att hinna följa Johannas och Fredriks matcher. Det blir därför inte mycket tid över för andra fritidsintressen fortsätter Ronny. På frågan om han aldrig funderat på att byta jobb eller helt satsa på rollen som fotbollstränare svarar han:

– Den tanken har faktiskt aldrig slagit mig in. De ständigt nya arbetsuppgifterna på dataavdelningen känns som en tillräckligt stimulerande utmaning. Dessutom trivs jag mycket bra på Höganäs och min arbetsgivare har hittills också varit mycket förstående till mitt engagemang inom fotbollen, säger Ronny och sätter därmed punkt för intervjun.



Ronny Elgström delar sitt liv med familjen, datorer och fotbollen. Från arbetsrummet på bilden har han installerat koncernens alla mailserverar.