

Brännpunkten

NEWS

from The Höganäs Group

3-4/2008

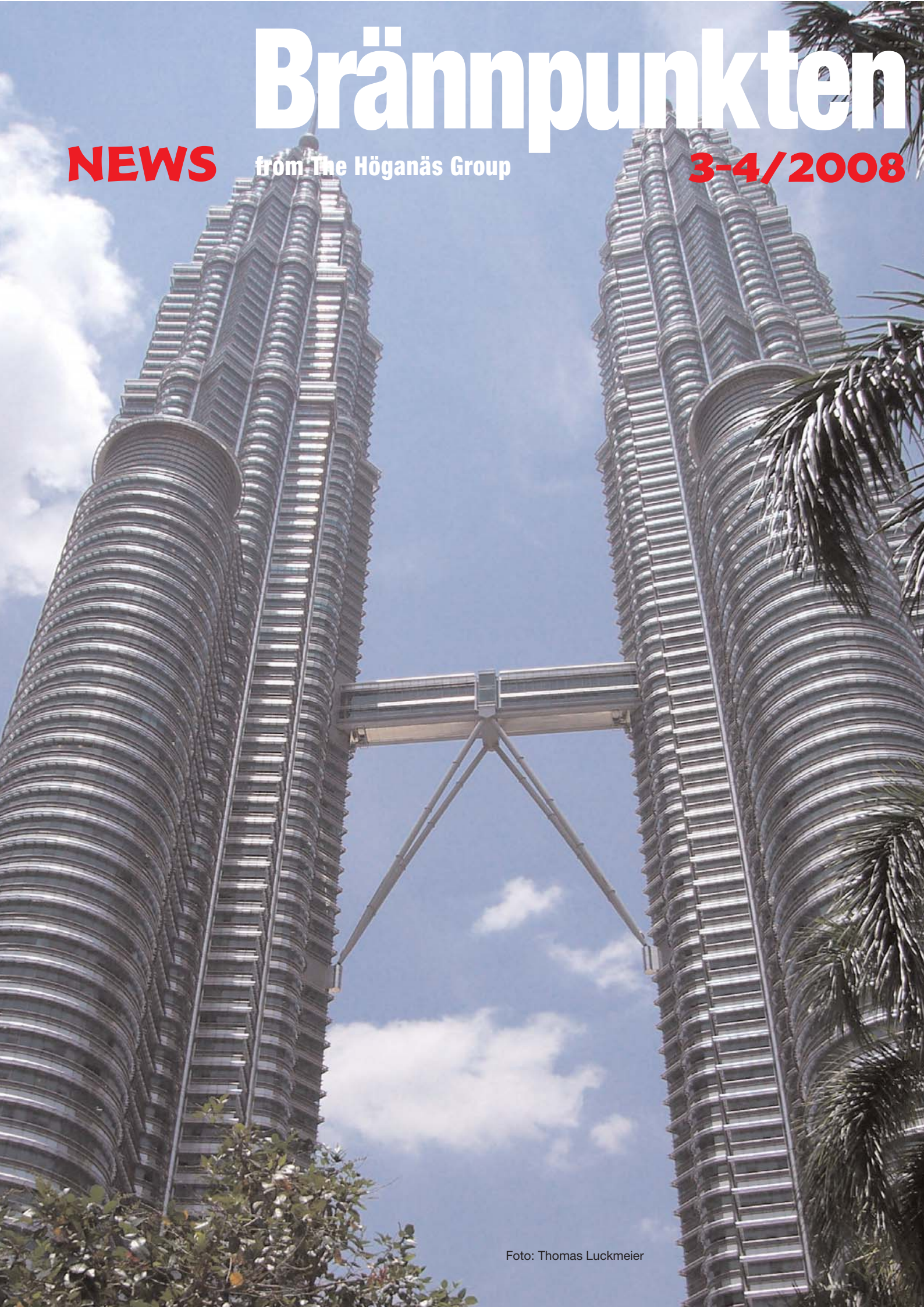


Foto: Thomas Luckmeier



Petronas Twin Towers är en tvilling-skyskrapa i Kuala Lumpur i Malaysia. Den är världens tredje högsta byggnad. Twin Towers är 452 m hög och har 88 våningar. Byggnaden stod färdigt år 1998 och ritades av den argentinsk-amerikanske arkitekten Cesar Pelli.

Petronas två torn är förbundna till varandra med "Himmelsbron". Vid brand eller annan fara är det tänkt att bron skall vara en flyktväg så personer kan ta sig i säkerhet via det torn som inte är i fara.

Världens högsta byggnad, 512 m i höjd, är belägen i Dubai. Den stod färdig i juli 2007. Världens näst högsta byggnad, Taipei 101 i Taipei är 508 m hög. Den skyskrapan har världens snabbaste personhissar med en hastighet av 1 014 m/minuten (61 km/h)!

Foto: Thomas Luckmeier, Höganäs AB

Läs mer om Höganäs i Sydostasien på sid 11–13

.3 Göstas dag på jobbet

Gösta Hagström är född i Uganda och har bott 28 år i Afrika. Sedan sex år tillbaka jobbar Gösta på Höganäs Halmstadverken. Fritiden delar han med amerikanska kamphundar, skogsfår, höns och naturligtvis familjen.



.6 Mikael lägger pussel

Han är 46 år och chef för Region Europa. Brännpunkten har träffat den nya europachefen, Mikael Carleson, och presenterar vad han har för planer med det nya jobbet. Samtidigt kan vi avslöja några av hans okända färdigheter!



.9 Starkt fokus på REACH

Höganäs har identifierat 33 olika kemiska ämnen som har förregistrerats enligt EU:s kemikalieförordning REACH. I en sidoartikel föreslår vice VD Ulf Holmqvist att REACH så snart som möjligt bör utökas och få en global status.

.19 Energiinvestering

Ett långsiktigt arbete pågår för att minska Höganäs AB:s energikonsumtion. Ett bra exempel på detta är den energiinvestering som genomförts i Svampverket i Höganäs. Där styrs numera rökgasfläktarna med hjälp av frekvensomriktare.



Brännpunkten 3-4/2008

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 66

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

Ansvarig utgivare: Alrik Danielson. Redaktionskommitté: Anders Andersson och Anita Björk.

Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg. Sättning: Gyllene Snittet, Ramlösa.

Tryckeri: Nya Stiltryck AB, Helsingborg. Copyright: Höganäs AB

Namn: Gösta Hagström

Ålder: 40

Arbetar: Mekaniker på Höganäs Halmstadverken

Familj: Hustrun Alexandra, barnen Max, 8 år, och Ivo, 7 år, samt två barn från ett tidigare äktenskap, Tyr, 17 år samt Liv 15

Bor: En renoverad bondgård utanför Laholm

Favoritmat: Grillat

Fritidsintressen: Familjen, gården samt uppfödning av hundar, skogsfår och höns

Min dag på jobbet

Gösta Hagström

Höganäs Halmstadverken

Gösta Hagström är född i Uganda och uppvuxen i Afrika. Gösta har tillbringat 28 år i Afrika. Han har rest och arbetat i hela södra delen av kontinenten. Under nästan tio år arbetade han i bushen och bodde i tält medan han endera jobbade som operatör på borrhjor eller byggde vattensilos. För nio år sedan flyttade han och hustrun Alexandra från värmen till kylan i vintersportorten Östersund i norra Sverige. Sedan sex år arbetar Gösta som mekaniker på Höganäs Halmstadverken.

När Brännpunkten träffar Gösta för en intervju är han något stressad och ber mig vänta tills han hunnit åtgärda en brand i ett sk strumpfilter i rökgasanläggningen. Strumporna som är av textil är 8 m långa och det finns omkring 1600 sådana i fabriken. Att det brinner i en strumpa är inte alls ovanligt.

– Vi kommer att installera en cyklon i början av 2009 och då slipper vi förhoppningsvis den här sortens problem i framtiden, säger Gösta inledningsvis. Tidigare arbetade jag skift. Det skiljer sig mycket från dagtid som jag nu gått över till. I dag arbetar jag kl.07 till 16. Som skiftesjobbare var du mera ensam på jobbet. Fick jag problem eller vid större haverier kunde jag kalla in folk. När det var lugnt ägnade jag mig åt förebyggande underhåll.

– På dagen är vi flera som arbetar och det är lättare att strukturera arbetsuppgifterna och bestämma vem som skall göra vad. Vi utför mycket förebyggande underhåll och arbetsuppgifterna varierar från dag till dag.

Att reparera var en daglig syssla

Även om Gösta först under senare år rent yrkesmässigt börjat arbeta som me-

kaniker är det sådant han sysslat med tidigare också. Ute i bushen fanns inga mekaniker att tillgå och på borrhjorna hände det varje dag att reparationer måste utföras.



Gösta har bott 28 år i Afrika. Det tog tid för honom att vänja sig med livet i Sverige efter ett långt liv i bushen.

► Eftersom Gösta bott 28 år i Afrika går det inte att förbigå detta. Som nygifta flyttade hans far och mor till Uganda där pappan fick anställning som borrare. Borrmaskinerna var på den tiden mycket primitiva och arbetet slitsamt. Gösta föddes 1968 och de första sex åren bodde han i husvagn och flyttade med varje nytt borrhoppdrag. När Idi Amin tog makten i Uganda 1971 blev det svårt för utlänningar att vistas i landet och flytten gick vidare till Tanzania och Kenya där det också fanns gott om arbete för duktiga borrare. I Nairobi gick Gösta i småskola och redan som mycket ung lärde han sig tala swahili och engelska.

År 1975 gjorde familjen en vända tillbaka till Sverige i samband med lillebrors födelse. Flyttlasset gick sedan vidare söderut och i Botswana fullföljde Gösta sin skolgång i svenska skolan. Det fanns gott om svenskar i landet under 1970- och 1980-talet.

– Jag började arbeta tidigt samtidigt som jag läste in delar av en svenska gymnasieexamen per korrespondens. Jag byggde t ex vattensilos i bushen åt ett svenskt företag. Vi var ett litet arbetslag om sex man som reste runt och byggde under sex år. Vi bodde i tält i byar och hade delaktighet i byggeskapen.

Det var bättre i bushen

– Jag har alltid trivts med livet i bushen, fortsätter Gösta. När jag 1993 flyttade till Sverige tillsammans med mina äldre barns mor, hade jag därför svårt att installera mig i en lägenhet och ta hänsyn till grannar. Det var alldeles för instängt. Dessutom var samhället uppbyggt på ett för mig främmande sätt. Även fastän jag kunde svenska och förstod vad man talade om hade jag svårt att delta i kommuniserandet.

– Den gången klarade jag inte av att bo i Sverige och återvände efter drygt två år till Afrika. Mitt förhållande var då slut och barnen stannade hos sin mor i hennes hemstad Sala, där de fortfarande bor. Jag har en mycket god kontakt med mina två äldre barn och vi träffas så ofta det går.

Tillbaka i Afrika arbetade Gösta som



Gösta föder upp olika lantraser av höns samt har några svarta forest sheep.

diamantborrare. Uppdragen gällde prospektering, d v s sökande efter mineral- och diamantfyndigheter. En av arbetsplatserna var Kalahariöknen, som är rätt högt belägen i Botswana. Det var nu han åter stötte på sin gamla ungdomskärlek Alexandra, som då bodde i Namibia, men hade sina rötter i Holland.

– Alexandra och jag har ungefär samma bakgrund. Hon har också vuxit upp i Afrika. Hennes pappa kom till Afrika för att bygga broar. Hon talar flera språk, förutom engelska och holländska även afrikaans och tyska. Att lära sig svenska anses inte helt lätt, men det har hon inte haft några besvär med.

Både i Namibia och i Sverige har Alexandra tävlat i karate. Hon har svart bälte och även om hon dragit ned på tävlandet är hon mycket aktiv i karateklubben Sendokai, där hon bl a är kassör i styrelsen.

År 1999, sex månader efter det att

Gösta och Alexandra hade återförenats gifte de sig och flyttade till Sverige.

Nytt startförsök i Sverige

– Vi bestämd oss för att komma från det våld och oro som finns i Afrika. Men jag kan fortfarande sakna Afrika. Min fru har däremot haft lättare för att akklimatisera sig. Hon trivs bra i Sverige och arbetar nu som inköpsplanerare för den tyska matvarujätten Lidl, som har ett av sina två stora svenska lager förlagt i Halmstad.

Att börja ett nytt liv i Sverige var i början ingen dans på rosor. Gösta hade ett jobb efter fyra dagar. Han arbetade heltid på ett mejeri och övrig tid på ett behandlingshem. Alexandra som flyttade från en toppbefattning i Namibia fick anställning på ett stort tvätteri där hon första tiden fick vika handdukar.

– Tänk dig sedan att vi bodde i Östersund där vi under vintern inte såg so-

len på flera veckor. När man gick till jobbet och när man kom hem var det becksvalt. Omställningen gick bra och successivt kom vi också in i hur det är att leva i Sverige.

Får, höns och kamphundar

När Gösta och familjen år 2002 flyttade till Halmstad och han anställdes hos Höganäs började han och Alexandra

också titta efter en mindre gård att bosätta sig på. Slutligen hittade de en mindre gård med tillhörande två ha mark. Här föder han i liten skala upp skogsfår och olika lantraser av höns. Hönsen går fritt och ger såväl gula, bruna som gröna ägg.

– Jag har fött upp höns sedan jag var liten grabb, fortsätter Gösta. Från Afrika har jag också tagit med mig intresset för amerikanska Pitbullterrier och Staf-

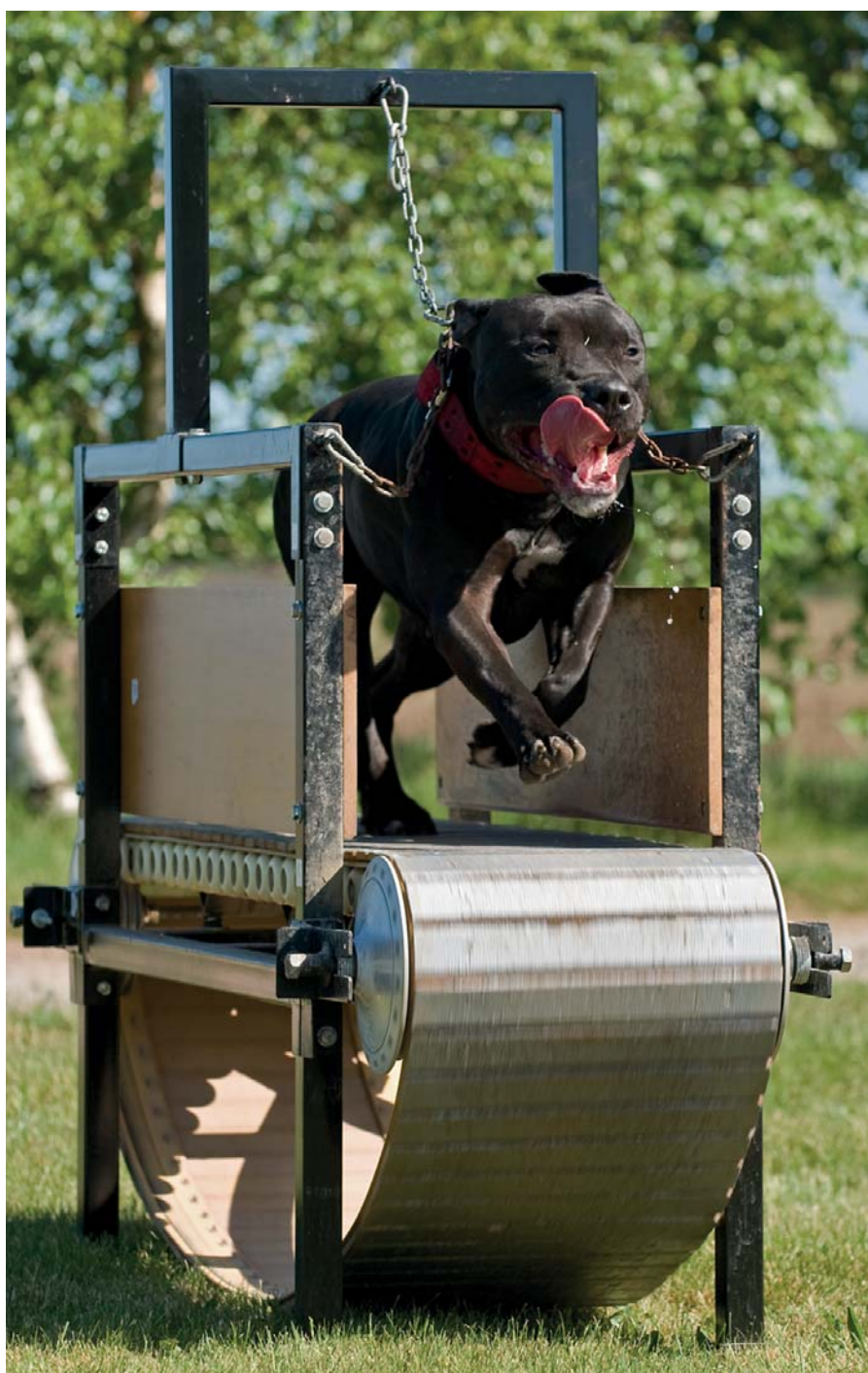
fordshire terrier. De här raserna är lämpliga följeslagare i bushen. De är mycket kraftfulla, tåliga och den korta, tätta pälsen gör att de klarar värmen mycket bra.

– Jag har haft fler hundar av de här båda raserna än vad jag kan räkna. Som mest hade jag åtta hundar samtidigt. I dag har jag fyra stycken, två hannar och två tikar, och jag har stamtavla i fulla led tillbaka till år 1873. Jag håller avelsarbete och tränar dem så ofta jag kan. De här raserna har dåligt rykte i Sverige, men det är bara hundar som behöver aktiveras.

Sommartid cyklar Gösta dagligen med hundarna och han tränar dem även på löpband, som de springer på. Han har tävlat med sina hundar i Iron Dog, bl a i tyngddragning, höjdhop, hastighetsprov och lydnad.

– Jag har mycket svårt att övergå till en annan ras, säger Gösta. Hundarna är lätta att göra med. De är inte alls aggressiva, men de kräver mycket engagemang från ägarens sida. De utgör också med rätt socialisering heller ingen fara för höns och får.

Där sätter vi punkt för intervjun och Gösta hastar i väg till nya arbetsuppgifter i verket. □



*Tvååriga tiken Snatch tränas på löpbandet. Amerikanska pitbullterrier är tåliga hundar vars korta, tätta päls gör att de också klarar värmen i t ex Afrika bra.
Foto: Håkan Nilsson*

Nu lägger Mikael sista pusselbitarna

För tre månader sedan tillträdde Mikael Carleson, 46, befattningen som chef för Höganäs europeiska verksamhet. Mikael kommer närmast från Alfa Laval AB, där han under 19 år först arbetade inom olika ekonomifunktioner och sedan från 1998 i olika managementfunktioner. Mikael har även arbetat för Alfa Laval i Frankrike, England och Danmark. Före chefsjobbet på Höganäs ansvarade Mikael för divisionen Parts & Service. Det vore oräddvist säga att han kom till ett "dukat bord" i Höganäs, med tanke på den senaste tidens oro och turbulens på marknaden. Frågan är därför: Vad vill han åstadkomma med Höganäs?

Det var ett stort steg att lämna Alfa Laval, där jag jobbat 19 år. Jag kände hela organisationen, människorna och hade privata vänner över hela världen. Det var som en skilsmässa. När den emotionella processen var överstökad har det varit rena energikicken att börja arbeta på Höganäs.

Höganäs är ett helt nytt företag för mig. Visst, jag började läsa in mig om Höganäs redan i maj. Det var en nödvändig hemläxa för här har jag möts av ett anrikt företag med sin kultur, sina applikationer, kunder och fått bekanta mig med för mig helt nya marknader, fortsätter Mikael.

Agendan höll två veckor...

Han hade en plan när han började med det nya jobbet. Den planen och uppgjorda agendan höll två-tre veckor och någon "smekmånad" med Höganäs blev det aldrig tal om.

– Det som under hösten har inträffat med bilindustrin och på våra marknader har medfört att jag tidigare än planerat - och mera offensivt - har fått arbeta operativt. Jag har ändå under hösten träffat kunder samt medarbetare som sitter centralt i organisationen. Vidare har jag varit på alla produktionssenheter och säljbolag i Europa utom säljbolaget i England. Jag har gnuggats i produktutbildning och är precis hemkommen från ett besök i USA, där Avinash Gore och jag hade ett givande utbyte. Nordamerika är den region som är mest lik Europa och det var därför intressant att ta del av Avis erfarenheter. Vidare så kommer vi att starta upp ett par gemensamma projekt som berör hela koncernen. Han och jag känner

varandra sedan tidigare från vår tid på Alfa Laval.

Känner mig välkommen

– Jag har också mycket snabbt kommit in i organisationen och känner mig väl omhändertagen och hemmastadd. Kort uttryckt upplevde jag direkt att Höganäs är en tilltalande utmaning. Jag känner att detta är rätt jobb för mig.

– Den uppkomna situationen på Höganäs har inneburit snabba ageranden. Jag har varit med om omstruktureringar och nedläggningar av fabriker förr. Det är inget roligt jobb, men oftast mycket nödvändigt.

Hög kompetens i Höganäs

– Vad jag däremot tydligt har lagt märke till under min tid hittills på företaget är den höga kompetens som finns bland många medarbetare. De har duktigt och effektivt jobbat med kostnadsbesparingar, effektivare processer samt miljö- och energivinster. Det sitter i deras ryggmärg, säger Mikael berömmande.

Mikael Carleson är noga med att poängtera hur viktigt det är att man är klar och tydlig när något nytt sjösätts och nya satsningar görs.

Du måste vara tydlig

– Du måste bygga motorvägen först och sedan sätta dit bilarna. Vi kan bli mycket klarare och tydligare. Jag säger inte att man inte varit det tidigare på Höganäs, men en strategiimplementering är oerhörd viktig och alla medarbetare måste klart och tydligt förstå färdriktningen.

– Betydelsen av detta syns inte alltid på kort sikt, men däremot långsiktigt.



Mikael Carleson kommer att sätta tydliga avtryck i Höganäs. "Det är viktigt att bygga motorvägen först innan man sätter dit bilarna", menar han och fortsätter: "I samband med införandet av ny strategi måste man vara oerhört tydligt så alla förstår färdriktningen".

Foto: Bo Thell

Jag har massor av duktiga medarbetare runt om mig och jag kommer att stötta dem och tydliggöra vad jag vill med det "nya" Europa.

– Personligen gillar jag strukturer, klara processer och tydliga prioriteringar, fortsätter Mikael. Alfa Laval var extremt när det gällde regler och lagar. De fanns i praktiken för allting. Jag är övertygad om att en del av det som är bra för Alfa Laval kan appliceras på Höganäs, men absolut inte allt. Precis som Alfa Laval skulle ha nytta av att lära sig saker från oss.

– Jag har nu fokus på omorganisationen och under första kvartalet nästa år skall jag vara klar med den nya strukturen för Europa.

Komplex region som nu får identitet

Bland det Mikael vill åstadkomma är att skapa en tydlig identitet för alla som jobbar i Höganäs AB, exklusive de som arbetar i koncernorganisationen. Vissa funktioner har tidigare varit globala och kommer nu att tillhöra Europa.

– Europa är den mest komplexa regionen och viktigt blir skapandet av dess nya identitet. Corporatefunktionerna skall därför brytas ur. Jag vill heller inte ha ett alltför stort managementteam och börjar med att införa tre Council (råd).

- Höganäs Site Council
- Operation Council
- Sales Council

Mycket enkelt förklarat ingår t ex fabriker, logistik, inköp m m i *Operation Council* och säljbolagen samt Tech Centre tillhör *Sales Council*.

– Jag har sagt att vi kör så här tills jag är hundra procentigt klar över hur vi skall fastlägga organisationen framgent. Hade det varit ett normalläge hade jag inte gjort så här, men när affärerna dyker som de gör är förutsättningarna också annorlunda, säger Mikael och fortsätter:

► – Jag är mycket tydlig att klargöra arbetsroller och hur jag vill vi ska jobba i framtiden. Jag är optimistisk och prestigelös som person. Men har vi enats om något så fullföljer vi det. Så enkelt är det. Samtidigt ska man alltid ha kul när man jobbar. Det är så lätt när man jobbar mycket att man tappar glädjen.

Lägger nu sista pusselbitarna

Viktigt är att bygga rutorna först och sedan placera personerna, framhåller han. För närvarande håller vi på med rekryteringen av en *saleschef* för regionen. I dag är allt väldigt tekniskt orienterat och som en sista pusselbit skall vi tillsätta en *produktchef*. När jag nu anlägger den nya motorvägen måste jag koordinera med andra funktioner och ta hänsyn till gränssnitten mot dessa för att minimera suboptimering inom bolaget.

– Jag har lärt mig att första intrycket inte alltid är det bästa. Det behövs vanligtvis en *second opinion* för att fatta rätt beslut. Det är en arbetsmodell jag följer även den här gången.

Redan i vårens första utgåva av Brännpunkten blir det kanske aktuellt att presentera Region Europa. Det intryck Mikael Carleson ger är att det kommer att hända saker och ting den närmaste tiden. Men vem är han egentligen. Det är nu dags för en mera personlig presentation:

Är som fisken i vattnet

Han är född i Skåne och uppväxt i Växjö. Ungdomsåren tillbringade han mest i vattnet. D v s i simbassänger runt om i världen. Mikael har ett 20-tal guldmedaljer från Ungdoms-SM och tre guld som junior. Han har deltagit i ett flertal landskamper och under två och ett halvt år pluggade han på universitet i USA och tränade samtidigt simning.

– Att jag inte fortsatte i USA berodde på att jag och min coach inte var helt överens om upplägget. Jag flyttade hem och började istället på Ekonomihögskolan i Lund. Idrottsintresset har jag kvar och det har även mina tre barn (16 år, 14 och 6) ärvt efter mig. Jag löptränar under veckorna, spelar innebandy och tränar på gym.

– Idrotten är ett måste. Löpningen är för mig som ett andningshåll. Vid utlandsresor har jag alltid joggingskorna med mig och är ute och löptränar när tillfällena ges. Det skapar disciplin och samtidigt rensar jag sinnet och får ny energi, förklarar Mikael.

Mikael och hans familj bor i Limhamn söder om Malmö. Pendlingsavståndet till jobbet i Höganäs är ganska precis en timme. Familjen letar nu efter ett sommarhus i närheten av Höganäs.

Dolda talanger

– Min hustru får dra ett tungt lass eftersom jag är borta från familjen en hel del. Det kan ibland vara tufft med två tonårspojkar, som också skall skjutsas till massor av idrottsaktiviteter. Hon gör det fantastiskt bra och jag försöker hjälpa till med allt trädgårdsarbete och framförallt att stå för all matlagning från och med fredagkväll till söndagkväll. Jag gillar att laga mat, säger Höganäs euro-pachef.

Den nya chefen för Region Europa är helt klart en mycket öppen och chosfri chef. Mikael Carlesons slutord blir därför:

– Jag är tacksam för den support jag erhållit sedan jag börjat jobba för Höganäs. Tillsammans med alla kompetenta medarbetare skall vi tillsammans nu bygga för framtiden! □



Exempel på slagg från ljusbågsugnen i Höganäs-Halmstadverken.

REACH

forts fr sidan 10

och leverantörer har jag fått den uppfattningen att Höganäs varit ett *spetsföretag* när det gäller arbetet med REACH. Höganäs startade tidigt och Keven Harlow med medarbetare gjorde ett mycket gott grundarbete, som vi bara hade att bygga vidare på.

– Hur Höganäs organisatoriskt skall fortsätta REACH-arbetet är ännu inte fastlagt, men det behövs säkerligen en samordnare för det är oerhört mycket som skall göras, och kompetens ute i linjeorganisationen och hos dotterbolagen måste byggas upp. Det senare skall Höganäs i Sverige hjälpa dotterbolagen med, säger avslutningsvis Olle. □

Avfall eller produkt?

Är slaggar och andra restprodukter avfall eller produkter? Jernkontoret (Den svenska stålindustrins branschorganisation) har tagit ett helhetsgrepp på problemet. Två workshops har genomförts om restprodukter och hur de ska hanteras enligt REACH.

Björn Haase, chef för Höganäs AB:a Svampverk och även ansvarig för området *Waste Material*, samt Eva Blixt, Jernkontoret, har på seminarierna lyft fram problem och oklarheter. Hur påverkas en produkt som registreras i REACH i något land, är den avfall eller inte i övriga länder?

– I vissa länder får man inte deponera slaggar. De ska istället användas som konstruktionsmaterial. Danmark och Tyskland använder tex slagg i asfalt och i dessa två länder ser man slagg som en produkt och tillgång. I Sverige ser myndigheterna slaggen främst som avfall. Här behövs ett klargörande, säger Björn.

Är skrot avfall eller produkt? Om detta råder det också delade meningar. Deltagarnas slutsats av Jernkontorets workshop är att branschen bör förregistrera de restmaterial man tror kan bli en produkt och är nära en marknad. Exempelvis valde Höganäs att förregistrera restprodukten slagg för att senare kunna sälja den som produkt. □

Höganäs har stark fokus på arbetet med REACH

– Höganäs har identifierat totalt 33 olika kemiska ämnen som har förregistrerats enligt EU:s kemikalieförordning, REACH. Vi blev klara med arbetet i mycket god tid före ECHA:s (Europeiska kemikaliemyndigheten) deadline som var den 1 december 2008. Detta tack vare att Höganäs på ett mycket tidigt stadium, redan sommaren 2006, startade sitt REACH-projekt, säger projektledare Olle Thornblad.

Olle tog vid som projektledare efter Keven Harlow hösten 2007 (se artiklar i Brännpunkten 1/2007). Höganäs REACH-projekt avslutades den 4 december 2008. Därmed är REACH emellertid inte på något sätt ett avslutat kapitel för Höganäs. Tvärtom!

– Det är nu det stora och mycket viktiga jobbet börjar. Nu skall vi bedöma och utvärdera riskerna med de kemiska ämnen som berörs av REACH. Målet är att vi för framtiden skall få bättre kunskaper om hur människor och vår miljö kan skyddas i kontakt med dessa ämnen, fortsätter Olle.

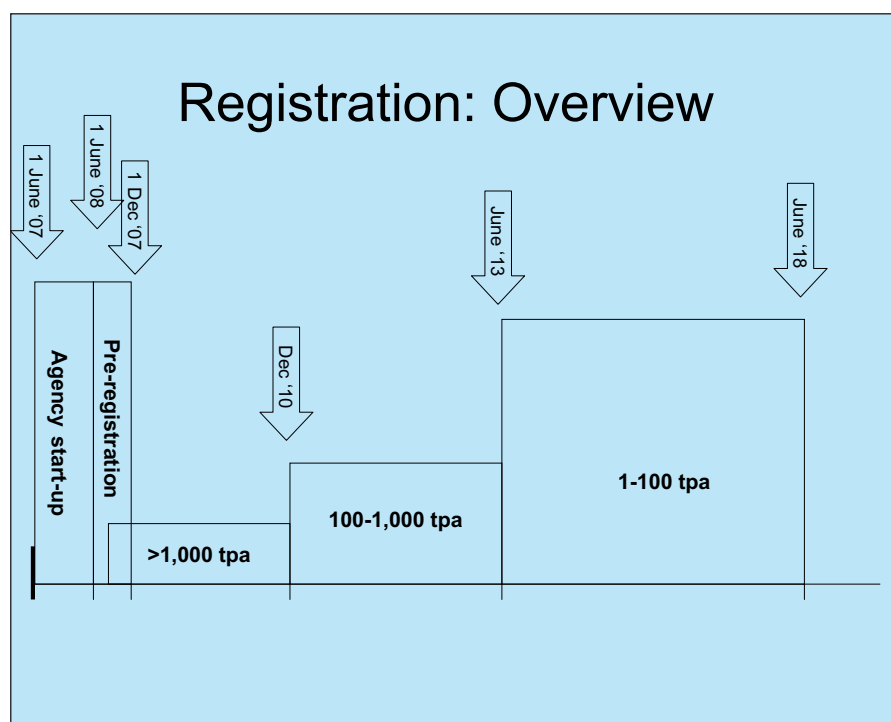
Omfattande lagarbete

Omkring 25-30 medarbetare inom Höganäs har på något sätt varit delaktiga i projektet. Projektgruppens sammansättning har ändrats efter hand, men

har i slutskedet bestått av Olle Thornblad, Ingall Nyberg, som arbetat med REACH på heltid, Inger Persson, Mats Larsson, Hilmar Vidarsson, Viviane Lonnay, Alexander Henrich, Karl-Henry Boo och Naghi Solimanjad. Styrgruppens ordförande har hela tiden varit Höganäs vice VD, Ulf Holmqvist.

– ECHA (Europeiska kemikaliemyndigheten) räknade med att få in omkring 180 000 förregistreringar från den europeiska industrin, men det blev istället så många som 2,2 miljoner, fördelade på ca 65 000 företag. Antalet kemiska element är över 100 000, fortsätter Olle.

– Av Höganäs 33 registrerade ämnen härrör tolv till verksamheterna i Ath och Tonbridge. Vi har valt att förregistrera alla 33 ämnena såsom tillhörande Höganäs AB, samtidigt som Höganäs Belgien



Tidsschemat för registreringsarbetet.

och Tonbridge i England också förregistrerat sina tolv.

Slagg kan registreras

Bland några av de kemiska ämnen som Höganäs AB förregistrerat – därför att företaget är tillverkare – kan nämnas järn, slagg, koppar och molybden.

Slig (magnetit), Fe_3O_4 , är ett ämne som inte faller under REACH. Efter reduktion i Svampverket har Höganäs av slig tillverkat järn, Fe, som emellertid är ett kemiskt ämne som företaget alltså måste förregistrera.

– Det kan tyckas lite märkligt, men det finns faktiskt inte mycket undersökt om järn, som vi har tillgång till när det gäller giftighet. Det rättfärdigar naturligtvis också att en lag som REACH kommit till, tillägger Olle.

– Det finns inget som härrör till verksamheten i Halmstad som behöver registreras. Det ansvaret faller på våra leverantörer eller ännu tidigare i leverantörskedjan.. Däremot har vi valt att förregistrera restprodukten slagg för att senare kunna sälja den som produkt..

Slagg kan användas bl a som konstruktionsmaterial vid vägbyggen. Det har under senare år blivit ett hårdare tryck på att återvinna slagg för lämpliga ändamål istället för deponering. Höganäs har ännu ingen köpare av slagg. Vem vet, i framtiden kanske slagg blir en lönsam biprodukt för bolaget?

Omfattande undersökningar

Höganäs Sverige tillverkar två kemiska ämnen, mangansulfid och ferro-fosfor, vars toxilogiska undersökningar kommer att kosta företaget en hel del pengar. Antalet tillverkare av dessa ämnen, eller produkter, är få och kostnaderna slås ut på dessa. Såväl MnS som ferro-fosfor tillverkas av den lilla produktionsenheten Tillsatsmaterial och köpare av produkterna är Distaloyverket, respektive våra kunder på PM-pulver.

Den förregistrering som avslutades den 1 december 2008 gäller alla ämnen som produceras eller importeras från icke EU-länder i mängder om minst 1 ton/år. Före år 2010 utgång skall ämnen större än 1000 ton/år, som företaget till-

verkar eller importerar vara undersökta och slutregistrerade (se illustrationen med tidsschemat).

– I det fortsatta arbetet skall vi t ex lägga ned mycket tid på att undersöka vad olika former av damm från våra registrerade ämnen kan ställa till med. Rök är exempelvis en form av damm.

Höganäs ligger långt framme

– Höganäs har redan mycket data på dammutsläpp och med denna information som grund måste vi nu göra noggranna undersökningar även hos våra kunder. Vi kommer naturligtvis att samarbeta med andra tillverkare och även ta hjälp av branschorganisationer för att få till stånd en samordning av aktiviteterna, säger projektledare Olle Thornblad och tillägger:

– I kontakten med andra tillverkare

forts sidan 8

Vad är REACH?

I slutet av år 2006 beslöt EU:s miljöministrar att anta en ny kemikalieförordning, REACH, (Registration, Evaluation, Authorization of Chemicals), som trädde i kraft den 1 juni året därpå. REACH innebär att alla tillverkare inom EU och alla importörer till EU fortsättningsvis blir skyldiga att testa och bedöma riskerna med kemiska ämnen. Ansvaret har därmed flyttats från olika länders myndigheter till industrin.

REACH har till syfte att kartlägga, reglera och minska riskerna med kemikalieanvändning. I dag finns fler än 100 000 kemiska ämnen på marknaden, som nu kommer att giftighetsbedömas och registreras i REACH fram till år 2018.

En viktig del i arbetet med REACH är den nya europeiska kemikaliemyndigheten ECHA (European Chemicals Agency) i Helsingfors. ECHA kommer fullt utbyggt år 2010 att uppskattningssvis ha omkring 450 medarbetare.

"Reach bör få global status"



– Det är av stort intresse att REACH inte stannar vid att vara ett isolerat EU-initiativ, utan så snart som möjligt kan utökas och få en global status, säger Höganäs vice VD Ulf Holmqvist.

– Reach är ett viktigt steg för industrin att säkerställa att produkter kan produceras och användas på ett för människan och miljön ansvarsfullt sätt och att risker för sjukdomar och föroreningar kan minimeras. Detta är system som redan implementerats för läkemedelsindustrin, säger Ulf Holmqvist, vice VD Höganäs AB.

– Det som gör Reach kontroversiellt är det faktum att det är ett isolerat EU-initiativ. Detta kommer att påverka handelsutbytet mellan Europa och övriga världen eftersom denna säkerställning kommer att belasta europeiskt tillverkade produkter kostnads-mässigt.

– Det är därför av stort intresse för industrin att detta i grunden positiva initiativ så snart som möjligt kan utökas och få en global status, avslutar Ulf Holmqvist. □

Höganäs i Sydöst-Asien

Chye Keat Lee representerar Höganäs i den del av Sydöst-Asien som omfattar länderna Malaysia, Singapore, Indonesien och Filippinerna. Det bor omkring 370 miljoner människor i regionen. De fyra länderna har olika kulturer och säljprocessen är därför baserad på personliga relationer. "Tillit – är ett honnörsord", säger CK Lee som talar flera av huvudspråken samt ett flertal lokala kinesiska dialekter. Sedan år 1989 har han representerat Höganäs i Sydöst-Asien. CK Lee ingår även som en del av Höganäs försäljningsorganisation inom Asien-regionen.



Foto: Thomas Luckmeier

Chye Keat Lee har sin bas i Malaysia, ett land som under en 20-årsperiod hade en av de mest dynamiska och snabbast växande ekonomierna i världen.

P/M-industrin i de fyra länderna domineras av japanska transplants. Mest utvecklad är P/M-teknologin i Malaysia, ett land som sedan mitten av 1970-talet och drygt 20 år framåt hade en av de mest dynamiska och snabbast växande ekonomierna i Asien.

När det gäller P/M-pulver har Höganäs mer än 40 procents marknadsandelar i regionen. Inom applikationen järnpulver för tillverkning av svetselektroder är Höganäs en av de största aktörerna och utvecklingen för fortsatt tillväxt är gynnsam. Inom området Friktion har Höganäs en mycket stark ställning tack vara unika produkter. Det finns heller inga konkurrenter till Höganäs inom Friktion. Den ringa Chem/Met-industri som finns är belä-

gen i Singapore och även där kan Höganäs erbjuda unika produkter.

CK Lee är från Malaysia som är ett mångkulturellt samhälle bestående av 60 procent malajer, 26 procent kineser och åtta procent indier samt många andra folkslag. I Singapore, som är en ö vid sydspetsen av Malaysia, är merparten av kinesisk härkomst. I öriket Indonesien är det omvänt – där är befolkningen till 97 procent malajer. Även i Filippinerna utgörs befolkningen av malajer (95%), men till skillnad från de övriga tre länderna är de flesta invånarna i landet katoliker.

– Man behöver inte kunna tala de lokala språken för att göra sig förstådd i näringslivet. Du klarar dig mycket bra med engelskan som de flesta affärsmän behärskar bra. För mig är det enkelt att ►

► kommunicera med människorna i hela Sydost-Asien och även förstå kulturella skillnader eftersom vi har många etniska grupperingar i mitt hemland.

Malaysia nummer ett

Höganäs största enskilda ländermarknad i regionen är **Malaysia**. Landet, 27 miljoner invånare, har rika tillgångar på en rad mineral och fossila bränslen. Utvecklingen går mycket snabbt mot högteknologisk industri. Kuala Lumpur är landets huvudstad. CK Lee har sitt kontor i Selangor

Söder om Malaysia ligger **Singapore**, 4,6 miljoner invånare, där huvudstaden Singapore City täcker en stor del av landets yta. Singapore har på relativt kort tid utvecklats till ett handels- och finanscentrum med en hög utvecklad exportinriktad industri.

Filippinerna har omkring 91 miljoner invånare och består av omkring 7000 öar av vilka cirka 880 är bebodda. Landet har två officiella språk: engelska och tagalog, eller pilipino som det också heter. Manilla är huvudstad.

Indonesien med sina omkring 246 miljoner invånare är till ytan ett av världens största länder. Det är också det land som har flest anhängare av islam. Indonesien är ett örike bestående av 13 000 öar. De viktigaste är Java, Sumatra, Kalimantan (södra delen av Borneo), Sulawesi samt västra delen av Nya Guinea. Omkring hälften av Indonesiens befolkning bor på Java, där huvudstaden Jakarta, ca 8,5 miljoner invånare, är belägen.

Stabil bilindustri

– Huvuddelen av försäljningen till de fyra ländermarknaderna är järnpulver till fordonsindustrin, MC-tillverkare och kompressordetaljer för luftkonditionering. Det är endast Singapore som inte har några anläggningar för tillverkning av bilar. De två etablerade komponenttillverkarna i landet, Porite Singapore och Hitachi Powdered Metals, tillverkar istället detaljer för bl a fiskeutrustningar respektive olika slags lager för elektris-

ka små-motorer. Då båda företagen finns etablerade på många andra platser i Sydost-Asien är det i nuläget inte mycket som talar för att de kommer att nyinvestera för att därmed kunna bredda sin komponenttillverkning. Höganäs totala andel av marknaden i Singapore är omkring 60 procent, säger CK Lee.

– Malaysia står för omkring 75 procent av Höganäs försäljning till PM-in-



– Indonesien är ett folkrikt land och en slumrande marknad. Ett förbättrat ekonomiskt klimat kan t ex innebära en kraftig efterfrågan på personbilar, säger CK Lee.

dustrin i regionen, fortsätter CK Lee. Vi har hittills haft en mycket positiv utveckling under 2008. De stora komponenttillverkarna, som också är våra kunder, heter PMG Klang, Porite Malaysia och Sumitomo Malaysia. Störst av de tre är Sumitomo, där Höganäs har mycket hård konkurrens från flera stora pulveraktörer, t ex HC, QMP, Kobe och JFE.

Sumitomo kommer sannolikt att sätta upp en ny, högeffektiv anläggning och det bör innebära möjligheter också för ökad försäljning av våra pulver, fortsätter CK Lee.

Landets bilindustri gick rakt upp t o m år 1997, därpå följde en kraftig nedgång. För ett par år sedan vände det och under de två-tre senaste åren har vi sett en stadigt ökad bilproduktion.

Daihatsu Group är ledande med en årlig tillverkning av omkring 160 000 fordon, därefter följer det lokala märket Proton samt Toyota. I Malaysia finns även fem välkända tillverkare av MC med Honda och Yamaha i spetsen. Des-

sa två har även mycket stora produktionsanläggningar i landet.

Trots ihärdiga försök har den inhemska bilfabrikanten Proton inte haft någon lyckad exportsatsning. Mycket beroende på att Proton inte är något känt märke globalt och att man inte heller har byggt upp någon stark serviceorganisation som kan stötta exporten.

Indonesien – en slumrande marknad?

Även den indonesiska bilindustrin gick på toppvarv fram till år 1997. Därpå följde en tillfällig nedgång och stagnation. Redan åren 2004 och 2005 tillverkades åter igen mer än en halv miljon personbilar i landet. De japanska tillverkarna dominerar och var tredje bil som produceras i Indonesien är en Toyota. Mitsubishi, Suzuki, Daihatsu och Honda är några andra tillverkare med egna anläggningar i Indonesien.

Det är också i Indonesien som den enda icke japanska komponenttillverkaren finns – PT Ironhill. Företaget, som gör enkla stötdämpare, har hittills däremot inte valt Höganäs som sin huvudleverantör av pulver.

– Då Indonesien är ett mycket folkrikt land, omkring en kvarts miljard invånare, kan ett förbättrat ekonomiskt klimat innebära en mycket kraftig efterfrågan på personbilar. Det blir intressant att se åt vilket håll utvecklingen går.

– I Indonesien råder det emellertid mycket stor efterfrågan av pulver för tillverkning av svetselektroder och Höganäs har en stor del av denna marknad.

– Största kunderna är Nikko Steel och ESAB. Marknaden för Chem/Met-pulver är relativt liten, men Höganäs har i alla fall ett par kunder, förklarar CK Lee.

Honda och Yamaha svarar tillsammans för mer än 80 procent av de MC som tillverkas i landet. Att äga en egen motorcykel är något stort i Indonesien och det är därför en kraftig efterfrågan på de japanska tvåhjulningarna. Tyvärr

gagnar inte detta försäljningen av pulver i nämnvärd grad. Endast PT Honda Indonesien tillverkar egna detaljer i landet för sin produktion av motorcyklar. Merparten av komponenterna till fordons- och motorcykelindustrin är importerade.

Svag marknad i Filippinerna

Filippinerna är det östligast belägna landet i området och här finns även den minst utvecklade marknaden för järnpulver. I förhållande till folkmängden är bilförsäljningen också relativt låg, medan det däremot finns gott om motorcykel. Valet av kommunikationsmedel är naturligtvis en ekonomisk fråga.

Marknadssituationen i Filippinerna skiljer sig även markant från de tre andra länderna som CK Lee ansvarar för. I avsaknad av P/M-industri är svetspulver Höganäs spjutspetsprodukt. Konkurrenter till Höganäs är här Pometon, QMP samt några kinesiska pulvertillverkare. Höganäs är dock den ledande leverantören. Höganäs största kund heter WIP. En tillverkare som senare tid mer och mer har börjat efterfråga Höganäs produkter.

Höganäs starka position inom området svetspulver grundlades redan under Gert von Scheeles tid. Gert var en av Höganäs pionjärer i Asien. I dag är det Thomas Luckmeier som reser ut från Höganäs och bistår kunderna.

CK Lee berättar att Höganäs haft en del samarbetsprojekt med företag inom bl a vitvaruindustrin. Ett problem är att dessa utlokaliserade, globala företag inte har egna R&D-resurser lokalt.



Kuala Lumpur är huvudstad i Malaysia. Landet har en mångsidig industri, men de stora elektronikföretagen är oftast utlandsägda. Malaysia står också för ca 75 procent av Höganäs försäljning i den region CK Lee ansvarar för.

När det gäller kunderna i regionen har några av dessa deltagit i de PM-skolor som Höganäs arrangerar i Thailand. Under nästa år kommer *the Small Engine Tech Conference* att hållas i Penang och CK Lee räknar med att Höganäs kommer att delta.

– Sammanfattningsvis kan man säga att min region är en sakta växande marknad. Det är absolut inte frågan om någon jättepotential, säger CK Lee och avslutar intervjun med att säga:

Känner stödet från Höganäs

– Det är spännande och intressant att få arbeta med ett globalt företag som

Höganäs. Jag backas upp på det allra bästa sätt. Höganäs applikationsingenjörer är helt fantastiska. Vänliga och hjälpsamma och de ställer alltid upp när jag har något problem. Tillsammans besöker vi också kunderna i regionen och informerar om nya produkter och processer. De är ett verkligt stöd för mig.

– Som en av Höganäs representanter eller agenter är jag idag också mera involverad i Höganäs än när jag började samarbetet för snart 20 år sedan. Jag har t ex access till Movex och annan information och betraktas helt enkelt som en medlem i organisationen. □



FILIPPINERNA

Folkmängd:
86,3 miljoner invånare
Yta: 300 000 km²
Huvudstad: Manilla
Statsskick: republik
BNP per capita:
1 048 USD



INDONESIEN

Folkmängd:
225,5 miljoner invånare
Yta: 1,9 miljoner km²
Huvudstad: Jakarta
Statsskick: republik
BNP per capita:
1 085 USD



MALAYSIA

Folkmängd:
26,9 miljoner invånare
Yta: 329 800 km²
Huvudstad: Kuala Lumpur
Statsskick: monarki
BNP per capita:
4 552 USD

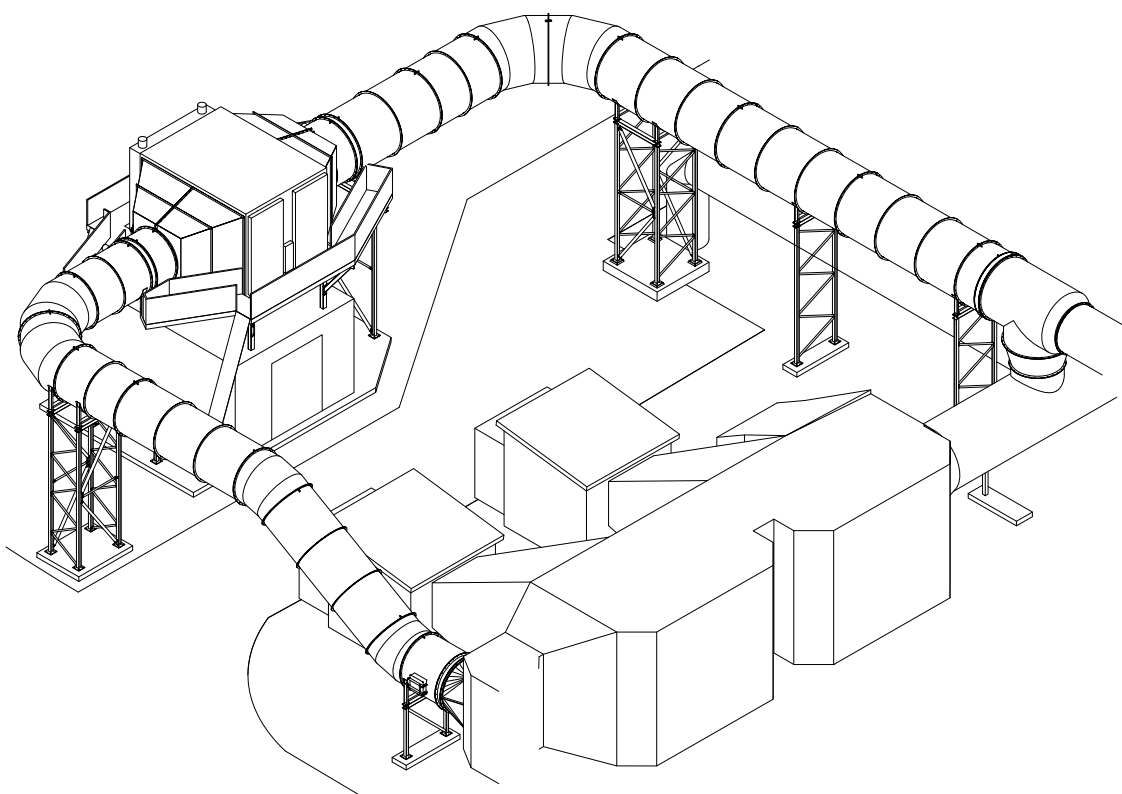


SINGAPORE

Folkmängd:
4,8 miljoner invånare
Yta: 648 km²
Huvudstad: Singapore
Statsskick: republik
BNP per capita:
36 342 USD

Källa: Nationalencyklopedin

Uppgifterna om ländernas invånarantal i artikeln skiljer sig mot NE på grund av skilda källor.



Röckanalerna och rökgaspannan, i centrum i bilden, har byggts sex meter över marken vilket innebär att inga körvägar för t ex Räddningstjänst har blockerats. Illustrationen nederst visar en helikoptersyn över det omfattande rörsystemet som möjliggör att Högnäs nu kan ta tillvara Svampverkets heta rökgaser.

Spillvärme från Höganäs AB värmer stora delar av tätorten

I Höganäs eldas det inte för kråkor-na. Sedan ett par år tillbaka bygger Höganäs Fjärrvärme AB ett fjärrvärmenät i tätorten. Värmen produceras genom ett samarbete med Höganäs AB, där spillvärme från företagets produktionsanläggningar utnyttjas som energikälla. Satsningen på fjärrvärme betyder mycket för närmiljön och kommande generationer i Höganäs, säger kommunalråd Péter Kovacs. Dessutom har fjärrvärmeabonnenterna i Höganäs fått ett av Sveriges lägsta energipriser.

Miljövänligare energi än spillvärme är svårt att tänka sig. Spillvärme medför inga nya utsläpp och reducerar utsläppen av växthusgaser genom att ersätta olja och naturgas med fjärrvärme. När fjärrvärmenätet är fullt utbyggt beräknas utsläppen av koldioxid ha minskats med 16 000 ton/år. Det övergripande målet för Höganäs kommun och Höganäs Fjärrvärme AB är att minska utsläppen. Något man har lyckats med!

Fjärrvärmenätet har byggts ut i etapper och är idag omkring 12 km långt. De flesta flerfamiljshus och lokaler i Höganäs är idag anslutna till fjärrvärmesystemet eller kontrakterade för anslutning inom den närmaste tiden. Det är möjligt att bygga ut systemet till att också omfatta delar av de centralt belägna småhusområdena i Höganäs. Parallellt med utbyggnaden anläggs även ett optonät för bredbandsuppkoppling.

Höganäs Fjärrvärme AB har två ägare. Höganäs kommun är majoritetsägare med 61 procent av aktierna och Öresundskraft har 39 procent. Höganäs Fjärrvärme har en extern VD och styrelsens ordförande är Claes-Göran Pettersson, Höganäs kommun.

Öresundskraft svarar för fjärrvärme-kompetensen inom produktionsanläggningen, distributionsnätet och försäljningen. Öresundskraft sköter även service och underhåll av anläggningarna hos kund.

Spillvärme från Höganäs AB

Fjärrvärmen produceras till 90 procent med spillvärme från industriprocesserna i Höganäs AB. Resterande del produceras i en värmecentral belägen på Höganäs AB:s industriområde. I värmecentralen, som byggts ut i två etapper, finns

två pannor. Första etappen omfattade byggnad, teknisk utrustning och en panna på 9MW. I den andra etappen installerades ytterligare en panna på 18 MW.

Pannorna rycker in vid kalla vinterdagar och vid driftstörning i spillvärmeleveranserna. Pannkapaciteten är tillräcklig för att försörja hela fjärrvärmenätet om det skulle behövas. Pannorna kan eldas med bio-olja (t ex vegetabiliska oljor som raps och släpper därmed inte heller ut någon fossil koldioxid) och gas. Fjärrvärmesystemets totala behov uppskattas till ca 70 GWh vid full utbyggnad. Under år 2008 kommer Höganäs AB att leverera omkring 50 GWh.

Sedan slutet av 1970-talet har Höganäs AB använt egen spillvärme till uppvärmning inom stora delar av industriområdet. Ungefär lika länge har det pågått samtal mellan företaget och Höganäs kommun om att de senare skulle kunna nyttja företagets spillvärme för att värma upp sina fastigheter i tätorten. Först år 2004 gjorde parterna slag i saken och år 2006 var en fjärrvärmecentral klar att tas i drift.

Flera utbyggnadsetapper

– Vårt samarbete med Höganäs Fjärrvärme AB, med avseende på utbyggnaden av nätet, har hittills skett i tre etapper, säger Magnus Pettersson, Engineering & Process Improvement,

– Den första etappen omfattade Pulververket och Svampverket. Etapp 2 gällde Distaloyverket och nu under etapp 3 utförts ett omfattande arbete för att vid behov kunna kyla ned också Svampverkets rökgaser. Det arbetet leds av projektledare Stefan Sandelin, Svampverket, och beräknats vara klart under februari månad nästa år.

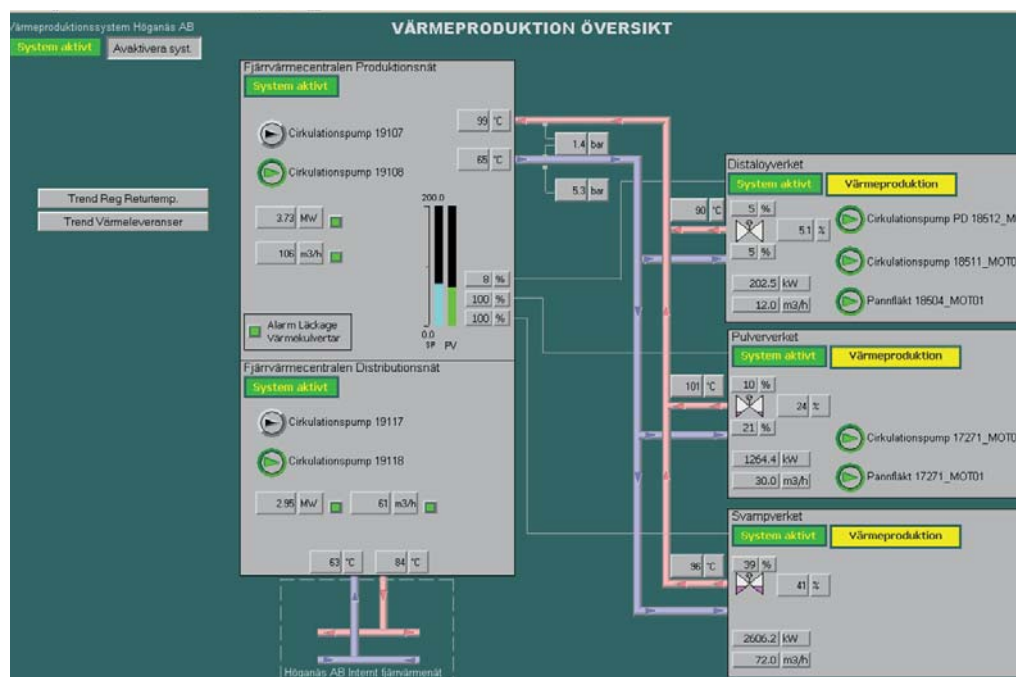
– Höganäs ansvar är att leda spill-

► värme från företagets produktionsanläggningar till värmecentralen, där spillvärmen växlas över till fjärrvärmenätets slutna hetvattensystem. Det hetvatten Höganäs AB leder till centralen och som sedan växlas över till fjärrvärmenätet är omkring 105 grader varmt. I värmecentralen finns – förutom de två pannorna – även cirkulationspumpar, tryckhållningsutrustning, styrning och övervakning av systemet samt värmeväxlare, fortsätter Magnus.

Ettapp 3 och Svampverket

För att kunna utnyttja spillvärmen från företaget har det krävts om- och nybyggnad i fabrikerna och ett långt ledningsnät har grävts ned. Vill man närmare studera en del av tredje etappens utbyggnad kan man bege sig till Svampverkets baksida och titta på den stora rökgaspannan och det omfattande rör-system som anlagts för rökgaserna..

– Hittills har vi endast utnyttjat kylningen av Svampverkets tunnelugnar för att producera spillvärme. Nu kommer vi även att vid behov kunna kyla ned de rökgaser som härrör till produktionsprocesserna i verket. Så gör vi redan i Pulververket och i Distaloyverket, som är utrustade med anläggningar för avkylning av varma rökgaser. Det heta



Bilden visar en översikt av Höganäs värmeproduktion till värmecentralen. I värmecentralen växlas spillvärmen från fabrikerna över till fjärrvärmenätets slutna hetvattensystem.

vattnet leds sedan till värmecentralen, säger Magnus.

Stefan Sandelin är projektledare för ettapp 3. Stefan arbetar i vanliga fall som underhållsansvarig på Svampverket:

– Från att ha varit en förstudie startade projektet ganska omgående i våras

och det har förflutit bra och om allt går planenligt är vi klara i februari 2009. För att utvinna rökgaserna från verkets tunnelugnar har vi bl a byggt en stor rökgaspanna med kraftiga kanaler. Pannan är placerad sex meter över marken, vilket innebär att inga körvägar blockeras.

– Internt har jag samarbetat mycket med Björn Sundström, som arbetat med konstruktionsarbeten, samt Magnus Pettersson som varit rådgivare och expert i ämnet. Sedan har vi jobbat mycket med externa företag och köpt in kompletta konstruktioner, säger Stefan.

Mål

Det övergripande målet med fjärrvärmesatsningen i Höganäs är att minska utsläppen. Vid normal produktionstakt i Höganäs AB:s produktionsanläggningar kan företaget i princip leverera värme som täcker behovet för hela Höganäs kommun. □



Magnus Pettersson och Björn Sundström deltar i den tredje utbyggnadsetappen som rådgivare respektive konstruktör. Projektledare har varit Stefan Sandelin.

Höganäs har stora förhoppningar på VSI

När Höganäs AB år 2000 förvärvade Powdrex i Tonbridge fick Höganäs-koncernen på köpet värdefull kunskap och teknologi som man tidigare saknat. Powdrex var världsledande tillverkare av vattenatomiserat snabbstålspulver (HSS) som används för ventilsätesringar i bilmotorer. I dag atomiseras Höganäs HSS-pulver i Ath, Belgien, och vakuumglödgas i Tonbridge. Höganäs världsledande position i dessa material är en förutsättning för Höganäs beslut att starta Global Development Team för Valve Seat Inserts (VSI), "ventilsätesringar". Höganäs tillverkar många andra viktiga beståndsdelar för VSI, såsom svamppulver, maskinbarhetshöjande tillsatser och hårdfaser.

Mycket förenklat uttryckt är VSI små metallringar som skyddar bilmotorns cylinderhuvuden mot extrem värme och förslitning i samband med motorns förbränningsprocess när ventilen öppnar och stänger sig. I dag tillverkas cylinderhuvuden av lättmetall som har relativt låg slitstyrka. VSI är standard i nästan alla nyproducerade personbilar. Fördelarna med VSI-tillverkade med hjälp av pulvermetallurgi och HSS är att man får ett material som har bra slitstyrka vid höga temperaturer. Ventilsätesringar kan tillverkas genom pressning och sintring med bra materialutnyttjande och processen tillåter nyttiga tillsatser som fasta smörjmedel. Fördelen med VSI av snabbstål är att det möjliggör tillverkning av cylinderhuvuden av mycket lätta material, som samtidigt är mycket slitstarka. Med andra ord – bättre effektivitet till lägre kostnad!

Foto: Lars Nilsson



Owe Mårs, utvecklingschef på Höganäs AB, anser VSI vara ett intressant tillväxtområde.



På bilden kan man se ventilsätesringar, som skyddar cylinderhuvudet mot extrem värme och förslitning.

Tillväxtområde

Höganäs, som har god erfarenhet av VSI, har de senaste två – tre åren haft stark fokus på affärsområdet och har nu identifierat nästa generation av VSI.

– Det här är en mycket intressant teknisk applikation. Höganäs materialexperter anser att vi har hittat tidigare okända och patenterbara lösningar, säger såväl Höganäs utvecklingschef Owe Mårs som VSI-teamledaren Mark Braithwaite.

– Höganäs blev genom köpet av Powdrex världsledande inom området. I vår strategi ligger att föra en kontinuerlig dialog med våra kunder och vara lyhörda för deras behov i syfte att kunna utveckla nya och bättre applikationer. I dag har vi en ganska bra bild av kundbehoven, fortsätter Owe och Mark.

Tillverkningen av VSI för personbilar domineras av en handfull tillverkare som även är kunder till Höganäs. För ett par år sedan inledde Höganäs ett samarbete med en av sina toppkunder. Tillsammans utvecklade de båda parterna alternativa lösningar i syfte att utveckla ett nytt, kostnadseffektivt material.

– Det var ett mycket lyckosamt projekt och slutresultatet blev vad man kallar succé. Samarbetet gav oss också ökad kunskap om vad kunderna har för specifika önskemål och vilka problem de har att brottas med, säger Owe.

– Vi har långa relationer med våra VSI-kunder och har levererat ett brett sortiment av metallpulver till dem, och behöver därför inte lägga ned massor av

► tid på presentationer för att visa vad vi har att erbjuda. De stora aktörerna är så få att vi istället kan samarbeta med dem och ge ett bra kundstöd. Sex av våra kunder inom affärsområdet har mer än 75 procent av marknaden för VSI, säger Mark.

Nästa utmaning

– Nästa stora steg, och det är en rejäl utmaning, är att intressera motortillverkarna av större fordon som lastbilar och bussar att satsa på våra PM-lösningar. Tyvärr är denna kundgrupp mycket konservativ och fastän deras material och tillverkningsmetoder är betydligt dyrare än PM har vi ännu inte gjort någon inbrytning hos dem, säger Mark och tillägger:

– Vi hade även goda förhoppningar om att få starta ett EU-finansierat projekt som gällde VSI och större fordon. Tyvärr blev det inget av med projektet, men det innebär inte att vi gett upp hoppet om den intressanta marknad som denna fordonsgrupp utgör. Denna marknad är inte lika stor som den för personbilar – som uppskattas till om kring 15 000 ton – men tillräckligt stor för att vara kommersiellt mycket intressant.

För cirka ett år sedan togs Pilot Cent-

re i drift i Höganäs. Pilot Centre är en utmärkt hjälp för Höganäs satsning på VSI, då det används för nyutveckling av material. Hanteringen och tillverkningen av pulver går här mycket snabbt och detta underlättar utvecklingsarbetet.

Globalt team

Förutom Mark och Owe ingår de båda tekniska specialisterna Paul Nurthen i Tonbridge och Ingrid Hauer i Höganäs i VSI-teamet. Paul har mer än 25 års erfarenhet av snabbstålspulver och Ingrid har långa perioder arbetat heltid med VSI i Höganäs. Mark, Owe, Paul och Ingrid kan sägas utgöra den centrala delen i teamet. Stor del i teamets framgång har samarbetet och bidragen från de regionala medarbetarna. Region Asien representerar t ex av Olof Andersson, Frank Song och Moji Takumi. Övriga teammedlemmar är Christophe Szabo och Mikael Kejzelman, Region Europa, Ginde Bal, Region Indien, Ian Howe, Region Nordamerika, samt Marcio Carvalho, Region Sydamerika. Sedan hösten 2007 har teamet haft två globala möten. Det senaste hölls i maj i år.

Flyttat till Sverige

För att effektivare kunna sköta sitt arbe-



Ingrid Hauer har periodvis arbetat heltid med VSI i Höganäs.

te som European Business Controller och operativt bistå som teamledare har Mark och hans familj flyttat från England till Sverige och familjen bor nu i ett hus i norra Helsingborg. Mark anlände i augusti och en månad senare kom även hans hustru Anna och de båda döttrarna Isabel, 4 år, och minstingen Lily, 2, till Sverige.

Trots att det finns en internationell skola i Helsingborg valde Isabell och Lily att börja i en ”vanlig” svensk skola för att lära sig språket. Isabel har dessutom börjat i balettskola. Pappa Mark ville inte vara sämre han och efter fem veckors intensivstudier i svenska språket gör han sig nu bra förstådd när han talar svenska. □



Teamledare Mark Braithwaite och Paul Nurthen känner varandra väl sedan båda arbetade tillsammans i Tonbridge.

FOTNOT: Powdrex, som är bildat av *Powder* och *Extrusion*, startade sin verksamhet år 1972, som ett resultat av ett utvecklingsarbete vid Imperial College i London. Ganska snabbt utvecklade Powdrex en produktionsprocess som inkluderade ett vakuumglödningsssteg som resulterade i att Powdrex kunde tillverka ett höglegerat pulver med unik hållfasthet. Företaget patenterade processen 1973 och flyttade ungefär samtidigt till Tonbridge i grevskapet Kent, mera känt som ”Englands trädgård”. Höganäs AB förvärvade Powdrex i augusti 2000.

Energiinvestering spar pengar och ger bättre miljö

Höganäs AB bidrar på många sätt till miljöförbättringar. Ett långsiktigt arbete pågår för att minska företagets energikonsumtion. Ett bra exempel på det senare är den energiinvestering som nyligen genomförts i Svampverket.

Svampverkets fyra rökgasfläktar, varav tre alltid är i gång, styrs numera med hjälp av frekvensomriktare vilket spar mycket energi. Investeringen bidrar i förlängningen även till en bättre miljö genom lägre koldioxidutsläpp eftersom merparten av Europas elenergi fortfarande framställs från kolkraftverk.

Rökgasfläktarna styrdes tidigare genom användning av spjäll. Ett tillvägagångssätt som innebar stora energiförluster jämfört den teknik som nu tagits i bruk. Det kan illustreras med vad som händer när vi kör bil och hela tiden gasar motorn för att därefter bromsa, gasa och bromsa. Frekvensomriktare som är monterade mellan ställverk och motorer styr nu fläktarna efter det aktuella behovet, vilket ger betydligt lägre energiförbrukning.

Bättre än väntat...

Innan "första spadtaget" bokstavligen togs hade Mikael Johansson, Engineering & Process Improvement, bistått projektet med teoretiska beräkningar och experiment på en av fläktarna. Den kostnadsbesparing som då räknades fram har i dag visat sig vara betydligt högre. Bl a därför att dagens elpris är mycket högre jämfört med för ett år sedan.

– Den energibesparing som Höganäs gör motsvarar ungefär lika mycket som vad ett medelstort vindkraftverk produ-



Det krävs rejäla fläktar och motorer för Svampverkets rökgasrening och Ola Hallenheim och Peter Struve, på bilden, blir i den jämförelsen rätt små.

cerar under ett år, eller kanske enklare uttryckt 80 normalstora villors elförbrukning under ett år, säger Svampverkets el-chef Peter Struve.

Investeringen innefattar inte bara fre-

kvensomriktare utan har även inneburit grävningar för kabeldragningar. Svampverkets ställverk har också fått en tillbyggnad för att rymma den nya utrustningen.

– Med dagens produktionsvolym och nuvarande elpris kommer investeringen att vara återbetald inom två år.

Inget slut på investeringsviljan

– Vi fortsätter självfallet med energiinvesteringar i de olika verken. Höganäs har t ex många fläktar och dessa har vi speciell fokus på, tillägger Struve och får här medhåll av Höganäs Sveriges produktionschef Kjell Paulsson som tillägger:

– Höganäs strävar som bekant efter att minska såväl resursförbrukning som miljöpåverkan. Höganäs egen produktion är till stor del baserad på återanvänt material – stålskrot – och ren järnmalm. Sedan mitten av 1980-talet har även utsläppsmängderna till luft minskat successivt.

– Höganäs är mycket uppmärksam på alla förbättringar som rör miljön och energianvändning och fortsätter därför



Ola Hallenheim, Mats Andersson, Peter Struve, och Björn Hasselqvist i det ställverk som byggts ut för att rymma delar av den nya utrustningen för att få effektivare energistyrning.

aktivt sitt långsiktiga arbete. Investeringen i Svampverket ser jag också som

miljöinvestering för framtiden, avslutar Kjell Paulsson. □

Astaloyverket redo för ökad produktion

Det senaste året har ett par kapacitetshöjande investeringar gjorts i Astaloy- och Distaloyverket i Höganäs. Den i särklass största investeringen är Astaloyverkets nya glödgningsugn, AVBU 24, som är klar att tas i drift.

I månadsskiftet november-december 2007 startade monteringsarbetet i Astaloyverket. Innan montagearbetet med AVBU 24 påbörjades flyttades inmatningsstativet till verkets kortaste ugn så att de fyra ugnarnas inmatning nu ligger bredvid varandra.

– Arbetet med AVBU 24 har förlopt bra, säger projektledare Fredrik Windén. Med god planering har vi lyckats bygga en ny ugn samtidigt som de övriga ugnarna har varit i produktion. Montagearbetet har genomförts med minimala resurser vilket medfört en lugnare takt än den först planerade då fokus har legat på budget. Allt tyder på att vi inte kommer att få problem att klara projektbudgeten.

– Vi hade först några små tekniska detaljer att åtgärda innan ugnen värmades upp och torkeldades. Bandugnen är nu klar att tas i drift, fortsätter Fredrik Windén.

Den nya glödgningsugnen, AVBU 24, har anpassats för att tillverka krompulver, men som även kan producera andra pulverkvaliteter. Bandugnarnas produktionskapacitet beror därför helt på vilken produkt som är under tillverkning.

Jämsides med investeringen i Astaloyverket har Distaloyverkets bandugn nr 4 genomgått effektivisering som inneburit förbättrad kapacitet.

– De investeringar som nu genomförts i Astaloy- och Distaloyverket gör Höganäs ännu bättre rustad att klara ökad efterfrågan av våra produkter när marknaden återgår till det normala, säger Håkan Persson, verkschef.