

HOTSPOT



Välkommen till Höganäs

Indien

E-Drive
Elcykla enkelt
med Höganäs

Ledighet
Fritidsaktiviteter
jorden runt

Utmaningen
Per Nilsson sparade
33 miljoner kronor

Välkommen till Indien

Omslag: Vitthal Kadus, Balasaheb Dhage, S B Lande, Kashvap Kalaurade, U R Walke, D S Sumbe och Suresh Yadav arbetar vid Höganäs Indiens fabrik i Ahmednagar, öster om Mumbai. Ibland dyker det upp en ko eller en sadhu (en helig man) vid frukt- och grönsaksstånden i närheten.



Delhi
Försäljningskontor

Indien

Kolkata
Försäljningskontor

Mumbai
Ahmednagar
Fabrik
Pune
Regionkontor

Chennai
Försäljningskontor



FAKTA OM INDIEN

Befolkning: 1,3 miljarder.
President: Pranab Mukherjee.
Premiärminister: Manmohan Singh (Kongresspartiet).
Nästa val: 2014.
Huvudstad: New Delhi.
Största stad: Mumbai.
Yta: 3,3 miljoner kvadratkilometer (exklusive indiskkontrollerade Kashmir).
Största språk: Hindi, engelska och fler än 20 andra officiella språk.
Största religioner: Hinduism, islam, kristendom, sikhism och buddhism.
Valuta: Indisk rupie.
Viktigaste exportvaror: Jordbruksprodukter, petroleumprodukter, textilvaror, ädelstenar och smycken, programvarutjänster, teknik, verkstadsprodukter och kemikalier.

KÄLLOR: BBC, CIA WORLD FACT BOOK

Ledaren



Låt oss dela erfarenheter

Först och främst: tack! Tack till alla er som svarade på vårens läsarundersökning av Hotspot.

Redan i det här numret kan du se en effekt av de värdefulla synpunkter vi fick in; temat ägnar vi åt Höganäs Indien. Många läsare tyckte nämligen att de saknade detaljerad och praktisk information om Höganäs anläggningar runt om i världen. Först ut är Indien, sedan fortsätter vi med fler länder i kommande nummer.

En annan kommentar från flera läsare var att Hotspot är för positiv, att artiklarna undviker problem och misstag. Förutom att informera, är syftet med tidningen att sprida och stärka Höganäs företagskultur. Därför är de goda exemplen viktiga att lyfta fram.

Inte desto mindre förstår jag att Hotspot skulle vara mer trovärdig om artiklarna också beskriver negativa aspekter. Hur ska vi lyckas med det?

Hotspot sätts i stor utsträckning samman med hjälp av tips till oss på kommunikationsavdelningen,

eller till mina kontaktpersoner i regionerna (se redaktionsrutan nedan till vänster). Så här kommer en uppmaning: berätta om projekt, arbetssätt eller annat där du eller ditt team har dragit lärdom av motgångar.

Att pröva nya vägar och lära sig av misstag är en del av Höganäs företagskultur, inte sant alla chefer därute? Genom att dela med oss av våra erfarenheter kan vi uppmuntra fler medarbetare att våga. Endast så kan Höganäs utvecklas som företag.

Ulrika Rask-Lindholm
Chefredaktör

Skriv till oss: hotspot@hoganas.com

HOTSPOT

Nummer 2/2013

Hotspot är Höganäs-koncernens interntidning. Den grundades 1943 som Brännpunkten och har getts ut kontinuerligt sedan dess. Den är en av Sveriges äldsta personaltidningar. Hotspot publiceras tre gånger per år på svenska, engelska, portugisiska och franska.

Chefredaktör:
Ulrika Rask-Lindholm,
Corporate Communications,
Höganäs AB

Redaktion:
Från Höganäs
Michele Deter, Filipe Frota,
Tehzib Poonawalla, Ulrika
Rask-Lindholm, Charlotte
Wanninger och Marie Åberg

Från Spoon
Görel Espelund och
Mathias Lövsström

Redaktionell produktion:
Spoon
www.spoon.se

Prepress:
Spoon

Tryck:
Elanders Sverige AB

© Höganäs AB (publ)
September 2013
0540HOGSE

Höganäs

I detta nummer



5 TEMA Indien

» Hotspot ger sig ut på världsturné – första anhalten är i Indien. Mitt under monsunperioden besökte våra journalister kunder och anställda i Mumbai, Pune och Ahmednagar.



4 Vad gjorde du i helgen?

» Vad gör egentligen Höganäs medarbetare när de är lediga?



11 Energiutmaningen tar fart

» Energianvändningen har minskat med 3,2 procent globalt, men det räcker inte.



13 Höganäs miljöansökan

» "Vi vill utöka vår verksamhet med enkel montering på plats."



14 En dag med Sharon Chiu

» Sharon Chiu i Taiwan hjälper stressade kunder.

PER NILSSON, HÖGANÄS, SVERIGE

Glödhet förbättring

» Per Nilsson tog steget från chef till specialist och sparade mer än 33 miljoner kronor på kuppen.

TEXT ULF WIMAN

FOTO LISA WIKSTRAND

UTMANING:

Produktionen i Höganäs ville ha en mer kostnads-effektiv glödgningsprocess i Pulver-, Distaloy®- och Astaloy™-verken. Hur skulle de kunna minimera förbrukningen av naturgas, väte, elkraft och transportband utan att äventyra pulvrets egenskaper?

LÖSNING:

Dåvarande produktionschef Kjell Paulsson startade 2008 ett projekt, "PPA annealing", för att minska glödgningskostnaderna. Han visste att verkschefen Per Nilsson var mycket intresserad av glödgningsprocessen och frågade om han ville arbeta heltid med projektet.

– Jag tvekade inte eftersom jag hade känt att jag skulle kunna göra förbättringar om jag bara hade tid, säger Per.

Per skissade på flera förbättringar.

– Jag tittade på mycket i det vardagliga och letade efter möjligheter att finjustera och optimera, säger han.

Det innefattade temperaturprofiler, automatisk styrning och smörjning av ugnsbånd. Per samarbetade också med stålverket i Halmstad för att förbättra råmaterialet, som kommer till Höganäs.

MERVÄRDE:

Projektet ledde till en besparing på 33,6 miljoner kronor under perioden 2008 till 2012. Den största besparingen gjordes på väte- och naturgasförbrukningen. Produktkvaliteten har blivit jämnare och i några fall högre. Processerna har blivit mer miljövänliga.



Fakta

PER NILSSON

Ålder: 47.

Befattning: Glödgningsexpert.

Bosatt: Höganäs.

Familj: Fru och två vuxna döttrar.

Hobbies: Rock'n'roll och amerikanska bilar från 1950-talet. Stolt Chevrolet- och jukeboxägare.

Fritidsvanor världen runt

» Vårt val av fritidsaktiviteter beror på våra intressen och hur mycket tid vi har. Vissa gillar att titta på tv, andra föredrar att träna.

TEXT LINDA KARLSSON ELDH FOTO ISTOCKPHOTO & PRIVAT

VAD VI GÖR på fritiden varierar beroende på hur mycket vi är lediga och våra intressen. Fransmännen sover, lagar mat och shoppar mest av alla i världen. TV-tittande utgör nästan hälften av fritiden i Mexiko och Japan medan man i Turkiet ägnar så mycket som en tredjedel av sin lediga tid åt vänner och bekanta.

För många består ledighet av resor, inte minst i Europa. 2011 gjorde européerna drygt en miljard fritidsresor, varav skandinaverna reste mest per capita. Inte så konstigt – ingenstans världen har man fler semesterdagar än i Europa, där Storbritan-

nien och Polen toppar med 28 respektive 26 dagar lagstiftad ledighet om året. Kanada och USA däremot befinner sig i bottenligan med tolv respektive inga dagar alls. För balans mellan arbete och fritid måste man istället vända blicken mot Skandinavien.

Enligt OECD:s Better Life Index är man i Danmark bäst på att balansera arbete och fritid. Här består 16,1 timmar om dagen av ledighet (jämfört med OECD-genomsnittet på 14,9). Med så mycket fritid passar många på att röra på sig och landet är känt som Europas mest cykelvänliga nation och

en högborg för handboll, fotboll, simning, biljard och amerikansk fotboll.

Hatten av för Danmark. Fysisk aktivitet är nämligen det viktigaste vi kan syssla med på fritiden. I dag räknas 28 procent av männen och 34 procent av kvinnorna i 122 länder som inaktiva. Ändå ökar livslängden 3,4 år bara man motionerar 2,5 timme i veckan. Vad vi gör spelar mindre roll – sex, promenader eller kanske någon av världens mer ovanliga fritidsaktiviteter som kärringkånk eller tåbrytning. Vi borde alla upp och hoppa!

HUR TILLBRINGAR DU EN LEDIG DAG?



CAROLINA RIQUETO, 30

*Inköpare
Höganäs Brasilien*

– Vi arbetar för det mesta. Som mamma arbetar jag inte bara på kontoret utan också hemma med att ta hand om familjen. Så när jag väl är ledig vill jag verkligen utnyttja tiden väl. Jag går till gymmet på lunchrasten alla arbetsdagar. Jag styrketränar i genomsnitt 30-40 minuter per dag. På lördagar simmar jag en timme på morgonen. På söndagar älskar jag att laga mat och städa. Och så går jag till parken med min tvååriga dotter. Medan hon leker för fullt tar jag igen mig inför nästa arbetsvecka.



MARTIN KARLSSON, 47

*Samordnare på atomiseringen
Halmstadverken*

– Eftersom jag jobbar 5-skift arbetar jag många timmar på få dagar i perioder och då blir det ingen fritid att tala om. När jag däremot är ledig 3–5 dagar ägnar jag under sommarhalvåret en del tid åt att ta hand om hus och trädgård och givetvis olika aktiviteter med min 5-åriga son, oftast ute i naturen. Jag är hifi-intresserad och lyssnar en del på musik och försöker även hinna läsa lite böcker. Ibland motionerar jag med löpning och styrketräning. På vintern försöker vi åka till något varmare land ett par veckor.



ATSUSHI KATSUMATA, 46

*Biträdande fabrikschef
Höganäs Japan, Saitama-fabriken*

– Jag gillar att fiska på somrarna och åka skidor på vintrarna tillsammans med mina kollegor. Som hobby bygger jag en egen dator. Helst vill jag vara ifred när jag inte jobbar, men min fru brukar dra med mig ut och handla de flesta av mina lediga dagar. Jag önskar att jag hade mer tid för mina egna intressen. Jag kanske är en typisk japan på det sättet.



BILL MILTON, 62

*Gruppledare
Höganäs Storbritannien*

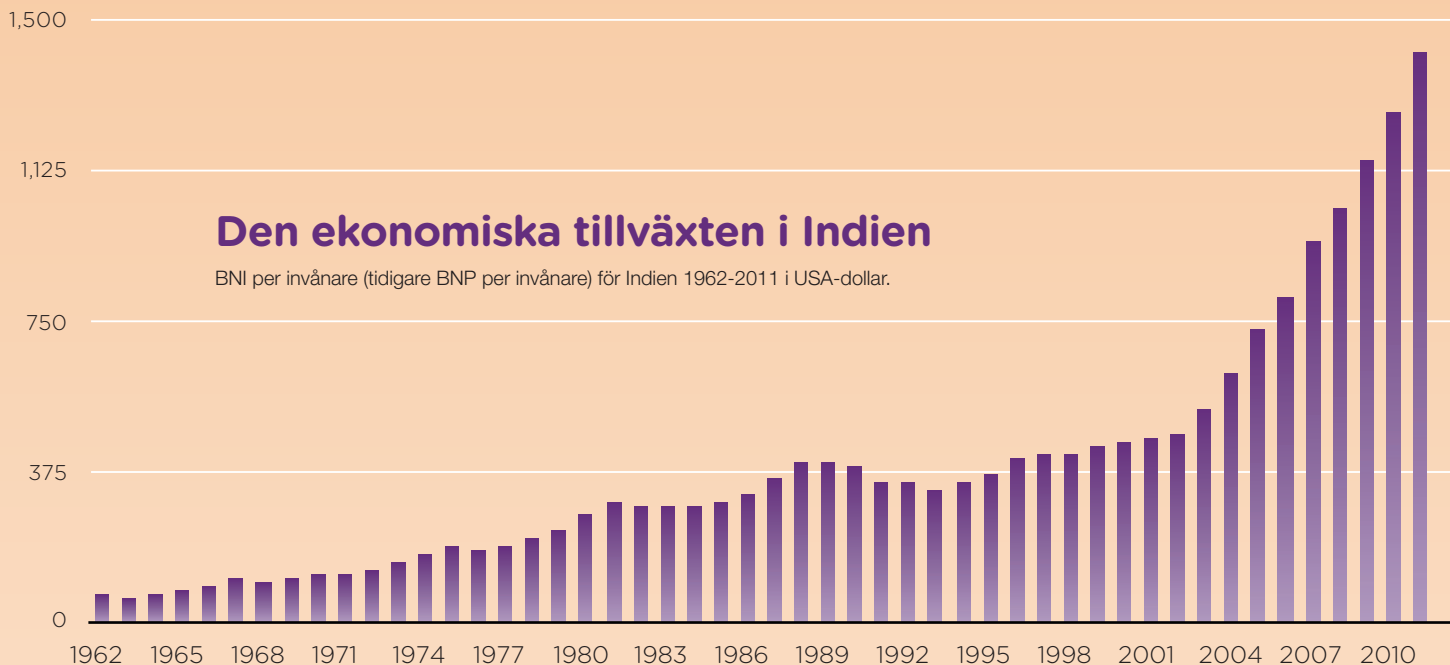
– Jag jobbar som volontär i vår lokala naturpark. Jag ser framför allt efter de vilda djuren, reparerar bänkar, klipper häckar, planterar träd och gör en del markarbeten. Jag hjälper också besökarna i parken om de skulle få problem med något. Ibland fotar jag djuren och landskapet, och sätter upp bilder på anslagstavlor i parken. Jag kan också hjälpa till med evenemang som kommunen ordnar för att locka fler besökare.

INDIEN:

Går en ljusare framtid till mötes

» Följ med Hotspot till Höganäs anläggningar i olika delar av världen. Vår första anhalt är Indien, där vi besöker fabriken i Ahmednagar och regionkontoret i Pune. I Indien tillverkas metallpulver för den inhemska marknaden och för marknaderna i Mellanöstern. En bra monsun ger hopp om ökad försäljning till fordonsindustrin.

TEXT PER J ANDERSSON BILDER HÅKAN ELOFSSON



MARKNADEN:

Monsunen får fart på försäljningen

» Indiens ekonomi bromsar in efter flera år med makalös tillväxt. Men årets rikliga monsun ger förhoppningar om att ekonomin, nybilsmarknaden och Höganäs Indiens försäljning tar fart igen.

En tillväxtmotor som hackar betänkligt, hög inflation och dyr bensin har gjort att stålindustrin dragit ner på produktionen och nybilsförsäljningen minskar. Det märks förstas hos Höganäs Indien, som är en leverantör av metallpulver till såväl stålindustrin som bilindustrins underleverantörer.

Förra året kom det nästan inget sommarregn alls, men i år är monsunen ovanligt kraftig. Det är goda nyheter för Indiens ekonomi. Cirka 60 procent av Indiens befolkning är beroende av inkomster från jordbruket, som i sin tur behöver en bra monsun för god skörd. Därför har regnen en direkt effekt på konsumtionen och tillväxten.

– Med en bra monsun hoppas vi att bilförsälj-

ningen ska ta fart och då säljer vi mer metallpulver, säger Srinivasa V Srinivasan, chef för Höganäs Indien.

SRINIVASAN OCH HANS team säljer även metallpulver till Egypten och övriga Mellanöstern, men Indien är största marknaden. 75 procent av det man säljer är producerat i Höganäs fabrik i Ahmednagar, tolv mil norr om regionhuvudkontoret i Pune. De resterande 25 procenten är pulver som producerats i Sverige, Belgien eller USA.

– På plussidan finns att rupiens [rupier är Indiens valuta] värde sjunkit till rekordlåga nivåer. Det gör det lättare för oss att exportera när den indiska marknaden sviktar.



Möte i korridoren. Dr Ashok, chef för utvecklingscentret, Srinivasa V Srinivasan, chef för Höganäs Indien och Deepak Grover, marknadschef.

För ett år sedan startade Höganäs ett nytt utvecklingscenter i Indien. Förhoppningen är att rönen ska vara till nytta för koncernen globalt. Chef för centret är Dr Ashok. På 1990-talet flyttade han hem till Indien efter 15 år i USA.

– Jag kände hur den metallurgiska industrin i USA var på nedgång. Jag ville vara på en plats där kurvorna pekar uppåt och inte nedåt, förklarar han återflytten till sitt hemland.

Utvecklingscentret har idag bara tre medarbetare, men tanken är att antalet anställda under de närmaste åren ska växa till ett tiotal personer.

SENASTE ÅRET HAR Dr Ashok och hans kollegor utvecklat ett metallpulver till en kostnad som ligger 100 euro lägre per ton än tidigare.

– När efterfrågan minskar måste vi undersöka möjligheter att sälja även i lågprissegmentet, säger Dr Ashok medan monsunregnet vräker ner utanför fönstret.

Höganäs Indien har ofta besökare från Höganäs-koncernens anläggningar i olika delar av världen och skickar ofta medarbetare till Sverige, Japan, och andra länder för att läras upp.

– Utbytet är viktigt för oss. Efter en tid i Sverige kommer medarbetarna tillbaka som fullfjädrade metallurgiska experter, säger marknadschefen Deepak Grover. ■

S R SUNDARAM, PRICOL INDIA:

”Risken är nästan noll”

» S R Sundaram tittar ofta in på Höganäs kontor i Pune när han har vägarna förbi, oavsett om han har ett ärende eller inte. Han känner alla som jobbar där och är välkommen när som helst.



Kundvård på kontoret. Höganäs marknadschef Deepak Grover och stamkunden S R Sundaram från Pricol India känner varandra väl och pratar också om annat än jobb. Intill honom sitter Tehzib Poonawalla.



S R Sundaram har varit Höganäskund sedan 1960-talet. Idag jobbar han för Pricol India, en underleverantör till Indiens bilindustri.

S R SUNDARAM blev Höganäskund redan på 1960-talet när han jobbade för indiska Mahindra Sintered Products. Sedan fem år tillbaka är han konsult för Pricol India som tillverkar oljepumpar och andra sintrade komponenter till bilindustrin, men också till producenter av elektriska hushållsmaskiner.

Ägare, företagsnamn och uppdragsgivare har förändrats – men Höganäskund har han förblivit genom åren.

– Vi som jobbar i metallpulverbranschen är som en enda stor familj. Alla känner alla, säger han där

han sitter tillsammans med marknadschefen Deepak Groover i ett av konferensrummen på kontoret i Pune.

Idag köper S R Sundaram mellan 400 och 500 ton metallpulver om året.

– Jag har aldrig haft anledning att vara besviken på kvalitén.

Det finns flera andra pulverleverantörer, men S R Sundaram köper bara från Höganäs.

– När jag handlar med Höganäs vet jag att riskfaktorn är nästan noll. Jag vet också att det finns backup om deras Indienfabrik mot förmodan inte kan leverera. Då kan jag få produkten jag behöver

från Höganäs i Europa på bara två–tre veckor.

I Indien tillverkas mestadels småbilar som bara innehåller en tredjedel så många sintrade komponenter som bilar i väst.

– Men de indiska biltillverkarna satsar på att öka andelen järnpulver i produktionen. Därför är vi inte helt och hållet beroende av att det tillverkas fler bilar. Vi kan öka vår försäljning ändå.

Och vad tror han om framtiden?

– De närmaste fem åren kommer marknaden i Europa och USA att minska, medan den växer i Asien. Det är här i öster som framtiden finns. ■



Fabriken i Ahmednagar har laborerat med nya produkter. Till exempel kan det här granulatet bli en råvara såväl i Ahmednagar som i andra Höganäsfabriker jorden runt.

» I Indien är man van vid att ligga lågt och invänta beslut från högsta chefen. Först på direkt order uppifrån agerar man. Men på Höganäs Indiens fabrik i Ahmednagar fungerar det inte riktigt så.

FABRIKEN:

Familjekänsla på fabriken

PARKERINGSPLATSEN ÄR TÄCKT av ljusröda blomblad från akaciaträdet. Vid ingången till atomiseringsverket hörs fläset från ugnen och skramlet av metallskrot som lossas från en färgglatt målad lastbil.

Förmiddagsskiftet har laddat behållaren med järnsvamp och metallskrot som nu hetas upp till 1 700 grader i ljusbågsugnen. Härden bländar och hettar – och ett gnistregn faller på plattformen framför ugnsluckan. I det

tystare och ljusare glödningsverket, där svart råpulver förvandlas till färdig produkt, är Kaustubh Deshpande ansvarig för underhåll.

– Jag har jobbat för tre företag sedan jag tog min ingenjörsexamen. Jag har aldrig varit med om någon arbetsplats som satsar så mycket på säkerhet och känslan av samhörighet som Höganäs, säger han.

Kollegan Shubhranshu Panda, som jobbat i två andra



Fabriken i Ahmednagar har laborerat med nya produkter. Till exempel det här granulatet kan bli en råvara såväl i Ahmednagar som i andra Höganäsfabriker jorden runt.



Fabriken i Ahmednagar har ungefär 60 anställda och producerar 20 000 ton om året. Det mesta säljs på den inhemska marknaden.

Fakta

HÖGANÄS INDIEN

Grundat: 1986 (fabriken startade 1987).

Tonnage: 20 000 ton från Ahmednagarfabriken, 5 000 ton från andra Höganäsanläggningar.

Produkter: Atomiserade metallpulver (AHI, HIL, CSI etc), och olika blandningar.

Största kunder: GKN, SFL, Federal Mogul, Speciality Sintered, Sintercom (inom affärsområdet Components). Hindalco, Minex, BHEL (inom affärsområdet Consumables).

Antal anställda: 80.

Män/kvinnor: 77/3 (de tre kvinnorna jobbar på kontoret, fabriken har inga kvinnor).

Arbetare/tjänstemän: 26 arbetare, 54 tjänstemän.

Personalomsättning: 4–5 procent/år.



Klockan är 15.30 och det är dags för eftermiddagsskiftet att gå på. En del kommer i egen bil, andra cyklandes eller gåendes från närliggande staden Ahmednagar.

Fakta

ENERGY CHALLENGE 2020

För att minska energianvändningen med tio procent per producerat ton till 2020 har Höganäs Indien genomfört följande:

- Installerat en ny tork som drar 30 procent (20 kWh/producerat ton) mindre än den gamla.
- Varmvattnet på toaletterna värms av solpaneler. Från och med i höst ska all el till kontorsbyggnaderna också komma från solenergi.
- Därefter planerar man att optimera smältprocessen genom att använda en högre andel metallskrot. Även användningen av de två glödningsugnarna ska optimeras för att spara energi.
- Just nu installeras en ny skänkugn i atomiseringsverket. Det innebär att energiförbrukningen under atomiseringen sjunker med drygt tre procent, från 880 till 850 kWh/ton.
- All gatubelysning på området ska bytas ut mot LED-lampor. De gamla lysrören i fabriken ska bytas ut mot modernare och energisnålare lampor.
- Dessutom finns planer på att köpa energi från privata vindkraftverk. Vindkraftselen är billigare än traditionellt producerad el från det statliga elbolaget.

i Ahmednagar

indiska industriföretag och nu är ansvarig för järnvamp- och glödningsverken, gör en annan jämförelse.

– Jag har större frihet på Höganäs. Ledningen uppskattar att vi kommer med egna förslag och idéer. Jag känner mig mer respekterad här än vad jag gjorde på mina tidigare arbetsplatser, säger han.

SÅVÄL ARBETARE SOM tjänstemän på fabriken framhåller den familjekänslan på arbetsplatsen; den årliga picknicken för alla anställda och årsdagen 11 januari då även familjerna bjuds in till en heldag med mat, glass, lek och presenter till barnen.

Flera av Ahmednagarfabrikens cirka 60 anställda jobbade här när Höganäs tog över atomiseringsverket från GKN för 26 år sedan. Och många är kvar sedan anläggningen utökades med glödningsverket några år senare. Får man jobb på Höganäs i Ahmednagar stannar man.

Balasaheb Dhage är en av de 14 medlem-

marna i fackförbundet Sarva Sharmik Sangh. Han har haft en mängd olika jobb på fabriken, men idag jobbar han med underhåll.

– Jag är stolt att över jobba för Höganäs. Man blir omhändertagen här, säger han. ■



Snart installeras en ny skänkugn som ska sänka elförbrukningen.

Hotspot frågade fem medarbetare:

Varför har du valt att jobba för Höganäs?



S D Misal

Arbetare i atomiseringsverket

– Jag sökte jobb här när fabriken startade för 26 år sedan. Höganäs hade bra rykte och jag ville verkligen jobba för dem. Jag kommer från fattiga förhållanden. Men tack vare jobbet har jag haft råd att köpa mig en egen bil.



Viresh Wagh

Ingenjör i verket för specialprodukter

– Jag kom hit direkt från ingenjörshögskolan i Ahmednagar. Jag hade hört att Höganäs är ett bra företag. Dessutom ligger det i min hemstad. Jag behövde inte flytta. Att jobba med att utveckla nya produkter är väldigt spännande.



Anil Rachcha

Ingenjör i verket för specialprodukter

– Ahmednagar är en liten stad med få arbetsplatser. Jag valde Höganäs för att det är känt som ett internationellt företag med bra rykte. Där vill jag jobba, tänkte jag. Och så blev det, lyckligtvis.



Balasaheb Dhage

Representant för fackklubben Sarva Sharmik Sangh

– När jag kom till Höganäs 1987 var det inte så många jobb att välja på här i trakten. Man fick ta vad man kunde få. Då var lönen inte så hög, det var den inte på något företag i Ahmednagar. I dag har vi högst löner av alla fabriker i området.



S B Lande

Arbetare i atomiseringsverket

– Jag har inte valt Höganäs. Höganäs valde mig. Jag har jobbat i atomiseringsverket sedan 1983 då det tillhörde Mahindra Sintered Products. När Höganäs tog över stannade jag kvar.



S B MISRA, MINEX METALLURGICAL:

”Snart vänder det”

» S B Misra uppskattar Höganäs flexibilitet och snabbhet.
– Jag kan ringa och lägga en order på eftermiddagen och få produkterna levererade nästa dag. Just in time, säger han.

Affärer i Mumbai. Avinash Tiparadi, produktchef för komponenter vid Höganäs Indien, diskuterar nästa beställning från en viktig kund, S B Misra, vid Minex Metallurgical.

MINEX METALLURGICAL KÖPER mellan 500 och 1 000 ton av Höganäs metallpulver per år och tillverkar rör, vajrar, metalltabletter och andra komponenter till stål- och gruvindustrin. Minex säljer 75 procent av sina produkter i Indien, resten exporteras till Sydostasien, Mellanöstern och Europa.

– Vi köper från flera olika leverantörer, men mest från Höganäs, säger S B Misra som har ett minimalt kontor på tredje våningen i ett kontorshus i Mumbaiförorten Andheri.

Senaste åren har Indiens snabba ekonomiska tillväxt mattats av. Flera gruvprojekt har dessutom stoppats på grund av tvister kring landrättigheter.

– Det berör oss i allra högsta grad. Vi är djupt in-

volverade i Indiens utveckling, säger S B Misra och tillägger att han tror på fortsatta minussiffror på kort sikt, men därefter kommer en vändning som gör att han är positiv på lång sikt.

Efter nästa indiska parlamentsval, som ska äga rum någon gång under 2014, tror S B Misra att tillväxten tar fart igen och åter hamnar på sex-sju procent.

– Vi saknar en del impopulära men viktiga strukturella beslut som regeringen måste ta. Beslut om att tillåta flera utländska direktinvesteringar och exploateringar, men

före valet vågar politikerna inte.

Höganäs har alltid haft bra produkter och på senare tid har sortimentet breddats, menar S B Misra.

– Nu erbjuder Höganäs också fler lågprisalternativprodukter.

Även om rätt pris är viktigt framhåller han även andra kriterier i val av leverantör.

– Höganäs har allt som jag efterfrågar hos en leverantör. Engagemang, kvalitet, bra respons och tillit. De senaste 20 åren har jag inte fått nej på en order en enda gång. ■



S B Misra, at Minex Metallurgical.

USA

Vid fabriken i Stony Creek, USA, sitter det nu LED-lampor i färdigvarulagret och i vissa delar av fabrikslokalerna. Alla tre glödningsugnar har fått vätgasbrännare.



Tre snabba rullportar har installerats mellan enheterna i anläggningen. Detta beräknas minska uppvärmningskostnaderna med cirka tio procent sett över hela året.

STORBRITANNIEN

SVERIGE

Centralsugarna i Pulververket i Höganäs har utrustats med timerfunktion. Detta har sänkt energiförbrukningen med 760 MWh per år.

INDIEN

En tork byttes i slutet av 2012. Detta har minskat energianvändningen från 68 kWh till 52 kWh per producerat ton. Konventionella ljuskällor har ersatts av LED-teknik i kontor och utomhus.

Energibesparing världen runt

Efter tre år med Höganäs energikutmaning har energianvändningen minskat med 3,2 procent globalt.

– Men för att nå vårt mål måste vi sätta upp en bra färdplan, säger Anders Bergman, koncernens miljöchef.

TEXT GÖRREL ESPELUND ILLUSTRATION PETTER LÖNEGÅRD

ENKELT UTTRYCKT innebär energikutmaningen att Höganäs ska minska energianvändningen globalt med tio procent per producerat ton senast 2020. Minskningen hittills är 3,2 procent, vilket motsvarar en besparing på 57 kWh per producerat ton.

– Målet är satt och alla har tagit det till sig. Just nu samlar vi in synpunkter och data från alla regioner för att se vad som behöver göras, säger Anders Bergman.

I oktober träffas alla energichefer för att diskutera utmaningen vidare och ta ut riktningen framåt. Men Hotspot kan redan nu avslöja en del av vad som är på gång i Höganäs fabriker runt om i världen.

Vid fabriken i Stony Creek, USA, sitter det nu LED-lampor i färdigvarulagret och i vissa delar av fabrikslokalerna.

– Vi har också installerat vätgasbrännare i alla tre glödningsugnar, säger Nasser Ahmad, chef för Engineering.

I Storbritannien hoppas Adrian Allen, fabrikschef, att de nya snabba rullportarna mellan anläggningens olika enheter ska bidra till energibesparingar

under de kommande vintermånaderna.

– Vi räknar med att sänka våra värmekostnader med cirka tio procent över hela året, säger han.

Gustav Eek, energi- och miljöingenjör i Höganäs, säger att en timerfunktion på centralsugarna vid Pulververket i Höganäs har minskat företagets energianvändning med 760 MWh per år.

Och från Indien rapporterar Shradh Magar, chef för atomisering och smältning, att torken som installerades i slutet av 2012 kommer att minska energianvändningen från 68 kWh till 52 kWh per producerat ton.

I Sverige anslöt sig Höganäs till ett nationellt program för energieffektivisering redan 2005. Energianvändningen har sjunkit med nästan 17 procent på sju år, men Anders Bergman är fortfarande inte nöjd.

– Även om vissa anläggningar kan uppnå målet för Höganäs energikutmaning tidigare än 2020 finns det ingen anledning att luta sig tillbaka och slappna av. Vi kan alltid göra mer, och alla åtgärder för att spara energi är välkomna, säger han. ■

Från 2010 till 2012 minskade Höganäs sin energiförbrukning med 57 kWh per producerat ton. Detta motsvarar den energi som behövs för att brygga 5130 koppar kaffe. Med en total produktion på 460 000 ton under 2012 sparas energi som räcker till mycket kaffe . . .



2 359 800 000 KOPPAR KAFFE

Jorden runt

Nyheter och händelser från alla Höganäs anläggningar

NY UGN I POP CENTRET

HÖGANÄS. En ny ugn för sintring och värmebehandling har installerats i PoP Centret i Höganäs. Syftet är att utvidga marknaden för PM-komponenter i höghållfasta tillämpningar, med transmissionskugghjul som främsta mål. Den nya ugnen tillåter den innovativa tekniken lågtrycksuppkolning.

ROBOT ÖPPNAR NYA MÖJLIGHETER

HÖGANÄS. En ny doseringsrobot vid PoP Centret i Höganäs öppnar för flera kundprojekt inom segmentet Brazing (högtemperaturlödnings). Roboten erbjuder den högsta hastigheten i sin klass och tillåter att alla typiska kundprocesser simuleras och testas.

Läsarundersökning: ”Den gör att jag känner mig som en del av laget”

HÖGANÄS. För tre år och tio nummer sedan bytte Brännpunkten, Sveriges äldsta personaltidning, utseende och namn. Resultatet blev Hotspot. I april i år bad vi er att delta i en läsarundersökning för att utvärdera innehållet i och utformningen av vår personaltidning. Syftet med undersökningen var att ta reda på vad de anställda på Höganäs tycker om Hotspot. Nu vet vi.

89 procent av deltagarna i läsarundersökningen hade fått det senaste numret av tidningen, och nästan alla hade läst det. Resultaten visade att mer än hälften av deltagarna höll med om att artiklarna i Hotspot är läsvärda. Två tredjedelar av deltagarna ansåg att språket i tidningen håller hög kvalitet, och många ansåg också att artiklar i Hotspot ger dem kunskap som de kan ha nytta av i sitt arbete.

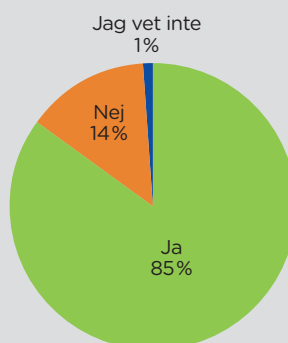
En läsare kommenterade att de mer personligt hållna artiklarna är särskilt bra. En annan tyckte att det borde finnas fler artiklar om forskning och om nyheter på pulverområdet. Och även om många läsare uppskattade att Hotspot lyfter fram enskilda medarbetare runt om i världen, tyckte andra att det skulle finnas fler sådana artiklar. ”Det skulle vara roligt att lära känna flera Höganäskollegor via tidningen”, kommenterade en person.

På önskelistan fanns även ”tävlingar och hjärnjympa”, och ”mer information om nya produkter”. Kritiker påpekade att tidningen är alltför politiskt

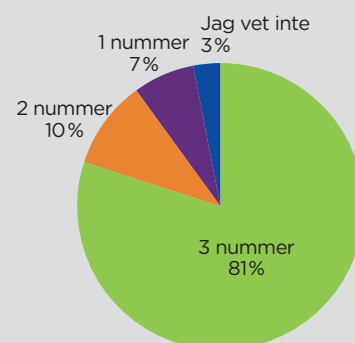
korrekt. Att den bara berättar framgångssagor och aldrig tar upp känsliga frågor. I framtiden kanske Hotspot allra helst ska sträva efter att leva upp till

följande kommentar från en medarbetare: ”Tidningen är rolig att läsa och gör att jag känner mig som en del av laget.”

HAR DU LÄST ELLER BLÄDDRAT IGENOM SENASTE NUMRET?



HOTSPOT GES UT TRE GÅNGER PER ÅR. JAG BRUKAR LÄSA ELLER BLÄDDRA IGENOM ...



SVAMPVERKET OCH PULVERVERKET FYLLER 50 ÅR

HISTORIA. Den 21 oktober 1963 invigdes Specialtegel fabriken och Svamp- och Pulververket i Höganäs med pompa och ståt. Investeringsprogrammet på 160 miljoner kronor i nya anläggningar i Sverige, Tyskland och USA markerade början av en ny epok i Höganäs historia.

Höganäs svarade vid den här tiden för nästan 60 procent av världens behov av järnpulver. Det användes främst inom två områden, dels serietillverkning av små maskindetaljer inom for-

donsindustrin, dels i skyddshöljet till svetselektroder för att åstadkomma ett stabilt ljus vid svetsning och en högre svetshastighet.

Svampverkets nya tunnelugn, den längsta i världen vid denna tidpunkt, hade en kapacitet på 44 000 ton per år. Dagens kapacitet i Svampverket ligger på cirka 140 000 ton per år, medan Pulververket kan producera cirka 350 000 ton per år. Den kapaciteten ska öka till omkring 550 000 ton per år.

VÄXANDE MÖJLIGHETER I AFRIKA

KENYA. I mitten av april deltog Höganäs i East Africa Oil & Gas-toppmötet i Nairobi, och presenterade där sitt utbud av produkter för gas- och oljeindustrin. Eftersom allt flera olje- och gasfyndigheter påträffas runt om i Afrika kan kontinenten komma att erbjuda en intressant framtida marknad för Höganäs.



SAAB-VÄXELLÅDA MED PULVERKUGGHJUL

HÖGANÄS. Ett nytt kugghjulsprojekt har lanserats inom Höganäs. I centrum för projektet hittar vi en Saab 9-5 med en sexväxlad manuell låda. Projektet fokuserar på konstruktionen av växellådan, i syfte att demonstrera ett koncept som är attraktivt för fordonsindustrin ur både funktions- och kostnadsperspektiv.

Vad gjorde du på semestern?

USA. Det finns lika många sätt att tillbringa semestern på som det finns medarbetare vid Höganäs. En del ger sig ut på resor, andra umgås med familj och vänner. Vissa vill läsa

massor av böcker, några drar till fjälls. Vid den här tiden på året har de flesta Höganäsanställda på norra halvklotet just kommit tillbaka till jobbet efter semestern.



William Moore

Lärling, som siktar på att bli underhållstekniker North American Höganäs, Niagara Falls

– Under semestern var min familj och jag på en långhelg i Toronto, Kanada. Vi gick på Royal Ontario Museum, Ontario Science Centre och Toronto Zoo. Vi besökte också renässansfestivalen i Sterling, New York, och några lokala nöjesparker. Senare på sommaren åkte vi på camping och tittade på NASCAR-tävlingarna i Watkins Glen, New York. Somrarna i västra New York är korta, så vi försökte pressa in så mycket som möjligt.



Danielle Ziemba

Laboratorietekniker North American Höganäs, Johnstown

– Jag önskar att jag kunde säga att jag hade en fantastisk sommar på stranden, men vi köpte ett nytt hus i juni, så det mesta av sommaremestern har gått åt till renovering och att förbereda flytten. Men jag lyckades smyga till mig några avkopplande dagar vid poolen, och fick extra tid med mina söner, Nathan och Dylan.



Adam Welsh

Produktionsingenjör North American Höganäs, Stony Creek

– Min fru och jag åkte till Myrtle Beach i South Carolina tillsammans med våra två döttrar under en vecka i augusti. Det är en årlig tradition som vi alla sätter stort värde på.



”Vi leder teknikutvecklingen”

SVERIGE. Bilden av den svenska stålindustrin behöver förändras i samma takt som industrin förändras. Därför har Jernkontorets fullmäktige, med stöd av hela branschen, tagit initiativ till en gemensam vision för 2050: ”Stål formar en bättre framtid”. Målet är att bli känd som en positiv och hållbar framtidsindustri.

Stålindustrin i Sverige anses av myndigheter

och allmänhet som viktig för landet, samtidigt som många tycker att det är en gammaldags bransch med negativ miljöpåverkan. Med Vision 2050 vill stålindustrin därför ta en tydligare plats som en av byggarna av den svenska välfärden.

Visionen bygger på tre åtaganden som branschen ställt sig bakom: ”Vi leder teknikutvecklingen”, ”Vi föder kreativa individer” och ”Vi skapar miljönytta”.

Ny miljöansökan inlämnad i Sverige

HÖGANÄS. Efter tre års förberedelser har Höganäs AB nu lämnat in en ny miljöansökan till den svenska mark- och miljödomstolen.

Anders Bergman, miljöchef på Höganäs, vad innebär ansökan?

– Syftet är att vi ska få förnyat miljötillstånd för de kommande tio åren. Det är nödvändigt för att vi ska kunna utvecklas och ta fram nya produkter. Miljötillståndet säkerställer att all vår verksamhet sker med hänsyn till rådande miljökrav och med de försiktighetsmått som krävs av berörda myndigheter.



Innebär ansökan några särskilda förändringar?

Anders Bergman

– Vi vill kunna utöka vår verksamhet med lätt montering på plats i Höganäs. Detta gäller främst tillverkning av komponenter och elektriska artiklar baserade på Höganäs metallpulver, exempelvis kugghjul och elmotorer.

Kommer forsknings- och utvecklingsavdelningen finnas kvar i Höganäs?

– Ja, absolut. Under åren har vi samlat våra duktigaste forskare och utvecklare här och närheten till produktionen är väldigt viktig för dem. Med det nya tillståndet kan vi också skala upp våra experiment från laboratorieskala till pilotskaleproduktion.

Höganäs vill börja skeppa ut färdigt metallpulver från industrihamnen. Varför?

– Våra prognoser säger att vi fördubblar vår produktion till 2025. Främst för att exporten av metallpulver till Asien förväntas öka kraftigt. Detta kommer att ställa stora krav på förbättrad logistik och infrastruktur. Vår förhoppning är att all export av metallpulver för den asiatiska marknaden i framtiden kan gå från vår egen hamn.

Följ arbetet med miljöansökan på Pulse. Tipsa gärna grannar, släkt och bekanta om vår rapportering på www.hoganas.com/insikt.



SHARON CHIU

Ålder: 37.

Bor i: Taipei, Taiwan.

Familj: Maken Pan Yu-shu, dottern Penny Pan, 7 år, och sonen Pan Guan-yu, 5 år.

Började på Höganäs: 2006.

Intressen: Läser mycket, gärna den taiwanesiske författaren Ho Wen-yong. Gillar också att lyssna på musik, främst mjuk rock.

Bakgrund: Kommer från Kaohsiung i södra Taiwan och studerade marketing vid Cal-state i Kalifornien innan hon återvände till Taiwan.

"Kunderna här har alltid bråttom"

» Höganäs asiatiska kunder kräver bästa möjliga support, samtidigt har Sharon Chiu jobbat upp nära relationer till både dem och sina medarbetare. Det är en av anledningarna till att hon älskar sitt jobb som logistik- och kundsupportansvarig för Taiwan och Sydostasien.

TEXT OLA WONG

FOTO JACKSON LOWEN

TRE SAKER JAG ÄLSKAR MED MITT JOBB:

• Utmaningar.

Att det alltid finns nya utmaningar.

• **Mina kollegor!** Vi hjälper varandra att lösa problem. Varje fredag har vi dessutom tebjudning där någon tar med kakor och te och vi umgås.

• **Höganäs är ett väldigt mänskligt företag** som ger medarbetarna ansvar och handlingsutrymme. Jag behöver inte rapportera varenda småsak. Det är bara om det är något stort problem som jag behöver fråga chefen, annars låter han mig fatta alla beslut själv.



08:07 ▶ Sharon tar emot ett samtal från en kund som snabbt behöver ett dokument från Sverige. Hon mejlar och ber svenskarna skicka över det.



08:51 ▶ Sharon tar fram information så att hon kan ta hand om en kunds förfrågan.



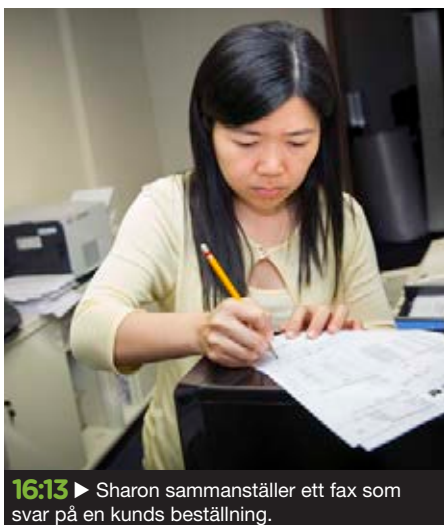
10:20 ▶ Sharon tar itu med en beställning från en kund.



13:02 ▶ Betty Peng, logistikassistent (till vänster), Sharon (till höger), Yaling Liao, redovisningsassistent och Chloe Huang, ekonomi- och HR-chef äter lunch på en lokal restaurang med kollegorna.



14:17 ▶ Betty Peng (till vänster) och Sharon förbereder Zongzi, en risrätt som traditionellt äts under Drakbåtsfestivalen. Varje fredag samlas kontoret till eftermiddagste. Medarbetarna turas om att ta med mat. Betty bjöd på Zongzi vid veckans eftermiddagste.



16:13 ▶ Sharon sammanställer ett fax som svar på en kunds beställning.



17:03 ▶ Medarbetarna avslutar dagen med gott humör. Från vänster till höger: Yaling Liao, Chloe Huang, Doris Lin, Betty Peng och Sharon.

Det första Sharon ser när hon sätter på datorn klockan åtta på morgonen på Höganäs kontor i Taiwans huvudstad Taipei är en bild av dottern Penny Pan, 7 år, leende vid avslutningsceremonin på dagis.

Sedan börjar hon gå igenom inboxen. När Sharon går från jobbet klockan fem är det fortfarande förmiddag i Sverige, och ofta har ett 30-tal mejl hunnit ackumuleras under natten. Sharon koordinerar leveranser och ordrar med Höganäs anläggningar i Sverige, Belgien och USA, samt kunderna i Taiwan.

Men hon hinner inte göra det mer än någon minut innan telefonen ringer. Det är inköpschefen för Advantec, en av Höganäs lokala kunder, som kräver omedelbar leverans från det lokala lagret.

– Kunderna här har alltid väldigt bråttom. De brukar säga: Vår kund sitter bredvid oss och vi behöver leveransen nu, säger hon med ett skratt.

Sharon har vant sig vid att lägga jobb åt sidan och direkt lösa kundernas problem. I gengäld har hon vunnit deras förtroende. Flera kunder har blivit personliga vänner, som ibland ringer bara för att höra

hur barnen har det. Sharons två småtingar, Penny och Guan-yu, är väldigt viktiga för henne. En av de faktorer hon uppskattar allra mest med jobbet är därför den mänskliga företagskulturen på Höganäs.

– När min son lades in på sjukhus fyra, fem dagar för lunginfektion sa dåvarande chefen Per Engdahl att jag skulle koncentrera mig på barnet och inte oroa mig. Jag kunde samtidigt jobba flexibelt. Det gjorde mig väldigt rörd. Taiwanesiska företag brukar inte ta sådan hänsyn till medarbetarnas familjeliv, säger hon. ■

Farväl motvind

» Ett elektriskt drivsystem för cyklar är inte en uppenbar Höganäsprodukt. Men snart kommer folk att cykla med hjälp av företagets nyutvecklade drivsystem.

TEXT ULF WIMAN FOTO ANDERS ANDERSSON

– Marknaden för elcyklar växer snabbt och vår produkt har mycket god potential. Jämfört med konkurrerande system ger den bäst kombination av vridmoment och energieffektivitet, säger Jens Rasmus, ansvarig för försäljning och marknadsföring av Höganäs drivsystem för cyklar.

Drivsystemet har sitt ursprung i utvecklingen av mjukmagnetiska material, SMC. I början var målgruppen kända motortillverkare.

– Försäljningen tog inte fart, så vi bestämde oss för att utveckla vår egen motor utifrån den kunskap som vi hade byggt upp, säger Jens.

Resultatet är den transversalflödesmotor som är drivsystemets hjärta. Systemet består dessutom av en motorkontrollenhet – systemets ”hjärna” – och en display. Andra systemkomponenter, som batteri och sensorer, tillverkas av en samarbetspartner eller är standardkompo-

nenter, som finns att köpa in.

Höganäs har sålt prototyper i ungefär ett år och samarbetar nu nära med ett tiotal cykeltillverkare. Tillverkningen är i dag outsourcad.

– Jag ser det som en ny födkrok för Höganäs. Visionen är en framtida motorfabrik i Höganäs, säger Jens.

Läs mer på www.hoganas.com/e-drive

PRODUKT:
Höganäs E-Drive
System
APPLIKATION:
Elektriskt drivsystem
för cyklar