

# HOTSPOT

Från vänster till höger: Roger Griffith, Joe Hutsky, Stacey Krall och Dave Milligan. Andra gruppen, från vänster till höger: Tony Hutzell, Robin Muscatello, Chuck Borosky, Dan Byroade och John Anderson, utanför North American Höganäs fabrik i Johnstown.

## Nästa hållplats: Nordamerika

**Tv-dags**  
Vad ser du  
på tv i kväll?

**LOOP-projektet**  
Bättre logistik  
sparar miljoner

**Utmaningen**  
Eliane och Valmir minskade  
utgifterna med 35 procent



# Välkommen till USA



United States

Niagara Falls Fabrik  
Pittsburgh  
St. Marys Blandningsstation  
Johnstown Fabrik  
Stony Creek Fabrik  
Washington DC



## FAKTA OM AMERIKAS FÖRENTA STATER

**Befolkning:** 316 miljoner  
**President:** Barack Obama (sedan 2009)  
**Nästa presidentval:** 2016  
**Huvudstad:** Washington DC  
**Största stad:** New York City  
**Yta:** 9 826 675 kvadratkilometer  
**Officiellt språk:** Engelska  
**Största religion:** Kristendom  
**Valuta:** USA-dollar

**Viktigaste exportvaror:** Datorer, elektriska maskiner, fordon, industri-förnödenheter, jordbruksprodukter, militär utrustning och flygplan

KÄLLOR: BBC, CIA WORLD FACT BOOK

## Ledare



## Följ med till USA

Välkommen till det andra stoppet på Hotspots världsturné runt Höganäs anläggningar.

Den här gången besöker vi USA och North American Höganäs (NAH). Med fyra anläggningar, strategiskt belägna i Pennsylvania, ett Tech Centre och en stark säljkår, är NAH god tvåa på den amerikanska metallpulvermarknaden. Etta är Hoeganaes Corporation, HC, vårt tidigare dotterbolag. En del av HC såldes av på 1980-talet och i slutet av 1990-talet tog GKN över ägandet. Höganäs fick börja om från början.

I Hotspot kan du läsa om hur viktigt det var för Höganäs att ta över den kunniga personalen på de anläggningar som köptes i Stony Creek och Johnstown.

I Brasilien har Eliane Nascimento och Valmir Silva gjort avtryck i verksamheten. Läs om hur de i grunden har förändrat inköpen av – och därmed sänkt kostnaderna för – eldfast gods till ljusbågsugnar.

Som jag nämnde i vårt förra nummer är innehållet i tidningen ett resultat av de tips och idéer som kommer in till redaktionen. Har du förslag på en person eller ett arbetslag som, liksom Eliane och Valmir, har antagit en utmaning och löst den? Det måste inte handla om att spara en massa pengar. Det kan också vara exempel på nya arbetssätt som höjer kvaliteten, säkerheten eller trivselen på jobbet.

Skriv gärna till mig med förslag, adressen är: hotspot@hoganas.com, eller slå en signal på 042-33 84 55.

**Ulrika Rask-Lindholm**  
Chefredaktör

Skriv till oss: hotspot@hoganas.com

## HOTSPOT

Nummer 3/2013

**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)  
December 2013  
0602HOGSE

**Höganäs**

## I detta nummer



**5** TEMA  
USA

» Nästa hållplats på Hotspots resa runt jorden är USA, där den senaste tidens uppgång i bilproduktionen är en välkommen vändning för North American Höganäs.



**12** PM-världen kom till Höganäs

» På PoP-dagen avtäckte Höganäs den bil som nu ska utrustas med växelkugghjul av metallpulver.



**13** Frågor och svar med VD Alrik Danielson

» "Höganäs har en entusiastisk ägare som delar vår vision, våra värderingar och våra ambitioner."



**14** En dag med Christian Jönsson

» Häng på Christian, försteman vid Pulververket i Höganäs.



**16** Kraften finns i pulvret

» 40 år efter lanseringen spelar Distaloy® AE fortfarande en viktig roll i nästan alla bilar.



ELIANE NASCIMENTO OCH VALMIR SILVA, MOGI DAS CRUZES, BRASILIEN

## Utmanar gamla mönster

» Eliane och Valmir införde en ny modell för leverans av eldfast gods.

TEXT HENRIK BRANDÃO JÖNSSON  
FOTO RAFAEL KOGA

### UTMANING

I januari i år uppmärksammade Eliane och regionchefen Claudinei Reche att Höganäs Brasiliens utgifter för eldfast gods i ljusbågsugnen var alldeles för höga. Tillsammans med Valmir och fyra andra ur ledningen stängde de in sig i konferensrummet och diskuterade hur de skulle få ned kostnaderna.

### LÖSNING

Ett av förslagen var att göra som de stora stålverken och leta upp en leverantör för det eldfasta materialet som skulle gå med på att ta betalt per producerat ton, istället för att som tidigare ta betalt för materialet och underhållet. Deras huvudleverantör gick inte med på förändringen och istället kontaktade Eliane en ny leverantör som ligger endast två mil från Höganäs anläggning i Mogi das Cruzes. Efter tre månaders förhandlingar kom de fram till en överenskommelse och nu betalar Höganäs Brasilien endast en fast summa per producerat ton till leverantören.

### MERVÄRDE

Höganäs behöver inte längre hålla sig med ett eget lager, istället sköter det kontrakterade företaget allt, inklusive byter ut det eldfasta godset fyra gånger per månad. Tidigare hade Höganäs två heltidsanställda som skötte underhållet av ugnen. Nu är dessa två istället anställda av leverantören. Sammanlagt har Höganäs Brasilien sparat motsvarande 210 kronor per producerat ton.

– Vi har minskat våra utgifter med 35 procent. Men det bästa av allt är att vi lyckats bryta ett mönster. Flera var emot förslaget från början, men vi övervann vår egen rädsla för att pröva nya saker. Det har stärkt min självkänsla. Jag vill fortsätta att utmana för att hitta nya sätt att spara utgifter, säger Eliane. ■

### Fakta

**ELIANE NASCIMENTO**

**Ålder:** 36  
**Befattning:** Inköpschef  
**Familj:** En dotter på fyra år  
**Hobbies:** Att köra bil och ta hand om min dotter

**VALMIR SILVA**

**Ålder:** 53  
**Befattning:** Smältverkschef  
**Familj:** En son, 21, och en dotter, 28  
**Hobbies:** Läsa om historia och astronomi



# Soffpotatisar är vi allihopa!

» Ingen såpopera har lyckats komma upp i lika höga tittarsiffror som succéserien *Dallas*. Men såpoporer på TV lockar fortfarande miljoner tittare varje vecka, trots all ny teknik.

TEXT LINDA KARLSSON ELDH FOTO IStockphoto & PRIVAT

**TV-SERIEN HAR SINA** rötter i 1930-talets radioföljetonger som sponsrades av tvåttillverkare och därför kallades "såpoporer". I början på 1980-talet slog kultsåpan *Dallas* alla tiders tittarrekord med avsnittet "Vem sköt J.R.?". Det turkiska parlamentet stängde tidigare för att politikerna skulle hinna hem i tid. I USA var antalet tittare fler än väljarna i presidentvalet samma år. Över hela världen sågs avsnittet av 360 miljoner människor.

Med dagens video on demand kan man tro att "vanligt" TV-tittande är på nedgång, men en undersökning från Ericsson ConsumerLab visar att

hela 83 procent av befolkningen i 14 länder ser på schemalagd TV minst en gång i veckan – en ökning från 79 procent 2012.

Kriminalserier står högt i kurs, särskilt i Europa. Brittiska *Morden i Midsomer* går på bästa sändningstid i Skandinavien och i Tyskland har *Tatort* varit landets populäraste program sedan 1970-talet. I samma anda är *CSI* den största TV-importen till Europa. Men för amerikaniserad får europeisk TV inte bli. Här håller EU i fjärrkontrollen

med lagstiftningen att hälften av programutbudet måste komma från Europa. Irland, Slovenien och Storbritannien är länder som fått bassning för att visa för mycket utländskt.

Såpan är fortfarande störst. Nära en tredjedel av jordens befolkning följer sydamerikanska "telenovelas". 1986 kraschade det mexikanska elnätet och 2007 det brasilianska på grund av överbelastning under de sista avsnitten av omåttligt populära *Cuna de Lobos* respektive *Paraíso Tropical*.

Så skäms inte för att ta det lugnt i TV-soffan!

## HUR SER TV-PROGRAMMEN UT I DITT LAND?



**SANDY YANG, 34**

HR-chef, Shanghai, China

**Vilken är den mest populära TV-serien i Kina just nu?**

– *Hou Gong Zhen Huan Zhuan*. Det är ett palatsdrama som berättar historien om en av kejsar Yongzhengs konkubiner, Zhen Huan, mor till prins Hongli (den berömda kejsaren Qianlong).

**Följer du någon TV-serie?**

– Nej, det är slöseri med tid. När jag är ledig läser jag hellre böcker eller idrottar.



**LETITIA SEMINARA, 40**

Försäljningssamordnare, Genua, Italien

**Vilken är den mest populära TV-serien i Italien just nu?**

– Det finns så många TV-kanaler och program att det är svårt att säga. Dessutom har vi streaming, och det har förändrat folks TV-vanor. Men den italienska polisserien *Il Commissario Montalbano* tilltalar en bred publik, oavsett om det är nya avsnitt eller reprisar.

**Följer du någon TV-serie?**

– Jag gillar deckare med lite psykologi. Det finns en särskild kanal, Top Crime, för den typen av serier. Jag gillar särskilt *The Mentalist*, *Bones* och *Lie To Me*.



**CHETAN ZAWARE, 26**

Produktionstekniker, Ahmednagar, Indien

**ONKAR PANDAV, 29**

Produktionsingenjör, Ahmednagar, Indien

**Vilken är den mest populära TV-serien i Indien just nu?**

– *CID*, en indisk kriminalserie som har gått i mer än 15 år. De har faktiskt lagt till en specialserie som heter *Veerta Series*, och som handlar om vardagligt mod, och CID Veerta-utmärkelserna för civilkurage. CID ska snart moderniseras, det blir en helt ny utredningsgrupp.



**PER SKELMOOSE, 43**

Andremann, Pulververket, Höganäs

**Vilken är den mest populära TV-serien i Sverige just nu?**

– Jag vet inte så noga vad andra människor tittar på. Jag tittar rätt mycket på TV och min favoritserie är helt klart *2 1/2 män*. Skådespelarna är jättebra, de har glimten i ögat och jag gillar deras skämt. Programmet har en jättebra känsla för humor. Jag tittar också på *Arrow* – det är mer av en action- och dramaserie.



USA

# Snabb tillväxt i rostbältet

» Hotspots resa runt jorden har nått Johnstown och Stony Creek i USA. Vid North American Höganäs tillverkas ett brett utbud av pulver, specifikt anpassade för en rad olika industrigrenar. Men det handlar inte bara om pulver – lokalt socialt ansvar är också en del av NAH:s tradition.

TEXT EMILY TIPPING FOTO JOE APPEL







Trevor Towns framför  
North American Höganäs fabrik  
och kontor i Stony Creek.

## MARKNADEN

# Tillverkning för både hemmamarknad och export

» North American Höganäs antar utmaningarna på metallpulvermarknaden för att bredda sin kundbas.

**BILINDUSTRIN ÄR EN** stor konsument på metallpulvermarknaden i Nordamerika och runt om i världen, så den senaste tidens uppgång i bilproduktionen är välkomna nyheter för North American Höganäs (NAH).

Men det finns gott om andra marknadssegment där NAH har stor tillväxtpotential.

**DEAN HOWARD**, försäljningsdirektör vid NAH, säger att företaget har ökat den totala försäljningsvolymen något med differentierade produkter som Starmix® BOOST, bearbetningstillsatser som SM3 och Stainless Steel EZ™, liksom nya smörjmedelssystem. Innovativa produkter som dessa, säger han, har bidragit till att kompensera för svackor inom andra segment, och har resulterat i en försäljningstillväxt under 2013. Dean säger att NAH:s starka fokus på kundservice och tekniska tjänster skiljer företaget från konkurrenterna på alla marknader.

De flesta av NAH:s nya produkter är utvecklade med tanke på specifika behov.

– Tidigare utvecklade vi först produkter och försökte sedan sälja dem till kunderna, säger Dean. Nu börjar vi istället med att låta kunderna berätta vad de behöver, för att sedan kunna lansera mer ändamålsenliga produkter.

**NAH:S FABRIKER PRODUCERAR** atomiserat järnpulver, vattenatomiserat rostfritt stål och andra höglegerade metallpulver, elektrolytiskt järnpulver, vätereducerat järnpulver, förblandningar och Starmix-produkter.

– Eftersom företaget har ett så brett spektrum av produkter, berättar Dean, kan NAH möta kraven från många amerikanska kunder inom fordonsindustri, trädgårdsteknik, livsmedel, tung utrustning, svetsning samt olje- och gasindustrin. Slutprodukterna är bilkomponenter (som vevstakar, variabel kamaxelstyrning samt avgas- och fjädringskomponenter), svetsprodukter, delar till kopieringsmaskiner, ytbeläggning för borrarutrustning, bromsbelägg och livsmedelstillsatser.

**DEAN SÄGER ATT** Höganäs medarbetare i andra länder kanske inte är medvetna om att exporten står för åtta till tio procent av NAH:s verksamhet, och att

den större delen av exporten går till länder i Asien.

Detta kan betyda större utmaningar för arbetet med försäljning och marknadsföring, något som Dean Howard och säljchef Trevor Towns alltid diskuterar med sina medarbetare, och med kollegor i andra länder. Metaldyne, Engineered Sintered Components och Federal Mogul är bra exempel på internationella kunder till NAH. Bland viktiga kunder på hemmamarknaden i USA kan nämnas Lincoln Electric, Xerox och Norris Production Solutions.

– Vi strävar efter att tänja gränserna ytterligare för vad som går att göra med metallpulver och ta fram innovativa produkter och lösningar, säger Trevor. Konkurrerande processer och tekniker är alltid ett hot mot PM-industrin, men genom att leda och förutse utvecklingen kan Höganäs göra pulvermetall till det självklara valet i många sammanhang.

**NAH HAR HAFT** stor framgång och växt från noll till en 30-procentig marknadsandel på bara tio år, enligt Dean. Företaget har i dag över 300 medarbetare och erbjuder fasta anställningar i en region, som sakta dräneras på jobb inom tillverkningsindustrin. NAH har varit en vitamininjektion för den lokala ekonomin.

– Andra företag i området får avsättning för både råvaror och tjänster och får därmed utrymme för tillväxt, säger Dean. ■



## KUNDEN

# ”De är oslagbara”

» En tillverkare i lantliga Pennsylvania förlitar sig på Höganäs kundservice för att snabbt kunna möta sina egna kunders krav.

**ALLT SOM OFTAST**, då Ben Marzella kollar e-posten en måndagsmorgon, ligger den där: en sista minuten-order, med en ledtid på 48 timmar.

Ben är vice VD och ekonomichef för Clarion Sintered Metals, ett företag i nordvästra hörnet av delstaten Pennsylvania, som tillverkar mekaniska komponenter av järnpulver. Clarion Sintered Metals köper årligen mer än sju ton järnpulver från Höganäs.

– Att kunna få pulvret levererat snabbt vid oväntade order, förklarar Ben, är avgörande för vår verksamhet, och här sätter Höganäs leveransberedskap företaget i en särställning.

– De är oslagbara när vi sitter i knipa. De gör verkligen allt för att vi ska få det material vi behöver, när vi behöver det, säger han.

Det är naturligtvis till hjälp att Höganäs har en blandningsstation i St. Marys, Pennsylvania (cirka 16 kilometer bort), men Ben säger att de också får järnpulver från andra Höganäs-anläggningar i USA.

**CLARION SINTERED METALS** har bilindustrin som kärnverksamhet – med särskild inriktning på fjädringskomponenter. De tillverkar också komponenter för trädgårds- och parkmaskiner, samt för industriell utrustning.

– Totalt tillverkar vi 900 000 komponenter per dag i den 12 000 kvadratmeter stora fabriken, säger Ben.

Anläggningen är högradigt automatiserad och kan därmed uppfylla kundernas krav på korta ledtider.

Bens företag startade som International Powdered Metallurgy redan 1947. Företaget förvärvades av Allegheny International 1967, och såldes till sin nuvarande ägargrupp 1984. Clarion Sintered Metals blev en av Höganäs första kunder när Höganäs etablerade sig på nytt i USA under 2000.

**DET FINNS ANDRA** inhemska leverantörer, och Clarion Sintered Metals har anlitat de flesta vid det ena eller andra tillfället. Ben framhåller att Höganäs levererar hög kvalitet, och att företaget dessutom är villigt att samarbeta med honom på olika sätt för att förbättra sina pulvermetallblandningar.

– De är alltid lyhörda för våra förslag, oavsett om det handlar om kostnad, leverans eller prestanda, säger han. ■

Ben Marzella vid Clarion Sintered Metals i delstaten Pennsylvania. Företaget köper mer än sju ton järnpulver från Höganäs varje år.







Sterling LaRue (beredare), Ron Horvath (smältare) och Rick Heinrich (områdesansvarig för smältning), arbetar alla på fabriken i Johnstown.

## FABRIKEN

# En fabrik med gedigen historia

» North American Höganäs anläggning i Johnstown bygger vidare på en lång tradition av järn- och ståltillverkning i centrala Pennsylvania.

**STACEY KRALL PEKAR** på konvexa speglar som hänger från taket så att besökarna kan hålla ett öga på trafiken av gaffeltruckar. Beroende på var man befinner sig i labyrinten av hallar och korridorer i North American Höganäs fabrik i Johnstown kan brummande och surrande utrustning göra det svårt att höra när truckarna kommer.

Utifrån ser den blekgula byggnaden alldeles för liten ut för att ge plats åt all verksamhet som pågår i den – inbäddad i ett vanligt bostadsområde med en närbutik på andra sidan parkeringen. Stacey som är

chef för elektrolytiskt järn och Glidcop®, påpekar att Höganäs efter hand har byggt ut fabriken de köpte 2003 med nya kvadratmeter och produktlinjer, ungefär som en familj bygger ut sitt hem.

**LIKNELSEN MED ETT** hem passar väl in i den allmänna familjekänslan på fabriken, som har producerat järnpulver och andra produkter sedan 1930-talet. Anläggningens färgstarka historia skildras på en handmålad väggmålning i en av hallarna. Men North American Höganäs High Alloys, som fabriken

kallas, är en del av en mycket större och djupare rotad historia av järn och stål i Johnstown, som går tillbaka till 1850-talet. Inte många fabriker från den tiden har överlevt, och stålgluteriet två kvarter bort tog nyligen ner skylten.

Stacey har arbetat vid fabriken i 20 år, och ser ljus på dess framtid.

– Det finns gott om spännande möjligheter, som förhoppningsvis kommer att leda till nyanställningar och nya produkter, säger hon.

Johnstowns tre eftertraktade produktlinjer är





Calvin Coleman fyller på vatten i karen för elektroplätering vid North American Höganäs fabrik i Johnstown.

## FAKTA

### NORTH AMERICAN HÖGANÄS

**Grundat:** 1999, då med ett försäljnings- och teknikkontor i Bethlehem, Pennsylvania

**Produktionsvolym:** 132 000 ton

**Produkter:** Finfördelat järnpulver (AHC/ASC/ABC, låglegerade pulver – Astaloy™ A, B, 85Mo, 45Mo, Moni), vätereducerat järnsvamppulver, vattenatomiserat rostfritt stål och andra höglegerade metallpulver, vattenatomiserat pulver för ytbeläggning, Glidcop®, elektrolytiskt järnpulver.

**Största kunder:** Metaldyne, SSI Sintered Specialties, Luvata, Federal Mogul, Clarion Sintered Metals, Norris Production Solutions, Xerox.

**Antal anställda:** 347

**Män/kvinnor:** 316/31

**Fabrik/kontor:** 203/144

**Medarbetaromsättning:** 1,15 procent

höglegerade material, elektrolytiskt järn, och Glidcop®, ett höghållfast kopparmaterial som används för svetselektroder och liknande applikationer.

Den ursprungliga basprodukten var elektrolytiskt järn, vilket fortfarande tillverkas i anläggningens äldsta tegeldel. Rent järn placeras i bad – karen står på rad i den tysta, men kvava lokalen – där rader av plåtar i rostfritt stål får en elektropläterad beläggning. En skalningsmaskin böjer och tänjer sedan plåtarna för att järnbeläggningen ska splittras, och de glitrande skärvorna mals till pulver av olika kvaliteter. Inget annat företag tillverkar elektrolytiskt järn i USA.

– **PROCESSEN HAR** egentligen aldrig förändrats i grunden, men Höganäs har infört mängder av förbättringar, förklarar Joe Hutsky. Han ansvarar för en kulkvarn för elektrolytiskt järn, som har varit i drift i mer än fyrtio år.

– Här såg det ut som i en kolgruva med fönster. Arbetet har blivit ergonomiskt mycket bättre, säger Joe, som minns när han var tvungen att lyfta 34 kg tunga plåtar över huvudhöjd och slå dem i ett bord för att få loss järnskiktet.

Johnstowns division för höglegerade pulver är den mest utrymmeskrävande och här hittar man majoriteten av fabrikens cirka 100 anställda. Smältornet är starkt upplyst, fyllt av fläktsurr och den fräna lukten av het metall. Stacey säger att hon ibland kan säga vilken blandning som tillverkas bara genom att sniffa i luften.

Det är denna typ av djupt rotad kunskap som hjälper fabriken att navigera genom förändringar och utmaningar.

**UNDERHÅLLSTEKNIKERN** Roger Griffith, veteran med 15 år i fabriken, hävdar att det väl sammansvetsade arbetslaget alltid står berett att ta itu med problem som kan dyka upp.

– Byggnaden har stått här sedan 1800-talet. Företagen i den här trakten har alltid strävat efter att hålla hjulen snurrande, även när tiderna varit som mörkast. Vi hoppas kunna fortsätta på det sättet, säger han. ■



## Fakta

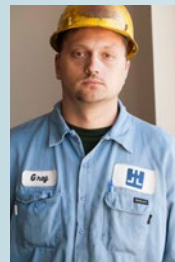
### ENERGIUTMANINGEN

North American Höganäs arbete inom ramen för energiotmaningen.

- Energiingenjören Stefan Zandelin berättar att NAH nästan genomgående har bytt till effektivare ljuskällor vid anläggningarna i St. Marys och Niagara Falls, och att samma satsning är på gång i företagets övriga fabriker. Johnstown överväger dessutom en bredare översyn av all sin elförbrukning.
- Vid två av de tre glödningsugnarna i Stony Creek samlas numera vätgasen från glödningsprocessen upp och används som bränsle istället för att facklas av. Varje ugns fossilgasförbrukning har minskat med 15 procent. Spillvärme från glödgning kan snart användas i torkningsprocessen efter atomisering.

Hotspot frågade sex medarbetare:

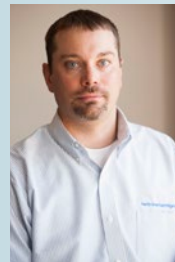
## Varför valde du att jobba för Höganäs?



### Greg Dadura

*Kontrollrumsoperatör, Stony Creek*

– Jag hörde att det var ett bra företag att jobba för. Det är ett globalt företag, och ger också känslan av att vara det, men det är samtidigt familjärt.



### William Gilbert

*Produktionschef för efterbehandling, Stony Creek*

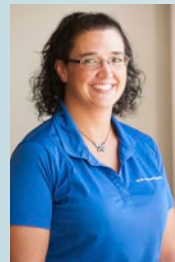
– Efter högskolan fick jag lite erfarenhet av metallpulver i det företag som idag är North American Höganäs High Alloys i Johnstown. Det fascinerade mig. Jag tyckte det skulle vara intressant att börja på ett företaget medan det fortfarande var i uppstartfasen.



### Rick Wissinger

*Chef för atomisering av rostfritt stål, Stony Creek*

– Detta är ett bra och stabilt företag som satsar på sina medarbetare och uppmuntrar dem att engagera sig.



### Leslie Kimmell

*Supply Chain-koordinator, Stony Creek*

– Jag var anställd i ett statligt företag som skar ner på personalen. Jag hörde att den här befattningen skulle tillsättas, och det är bara tio minuter från där jag bor. Det är fantastiskt att få vara en del av ett globalt företag och ändå kunna jobba i vår lantliga miljö.



### Rob Benford

*Förblandningsoperatör, Stony Creek*

– Företaget där jag hade arbetat i tolv år skulle säga upp personal och jag fick se mig om efter något tryggare. Det här verkade passa mig bra.



### Don Janidlo

*Underhållstekniker, Stony Creek*

– Det här är det bästa företag jag någonsin har jobbat för, och då har jag jobbat för många. De är bra med sina anställda – raka och rättvisa.



## HÖGANÄS I USA

- 1940 • Metallpulverindustrin utvecklades intensivt, särskilt i Tyskland och USA, under andra världskriget.
- 1950 • Swedish Sponge Iron and Metal Powder Corporation grundas i Riverton.
- 1953 • Företaget byter namn till Hoeganaes Corporation.
- 1968 • Beslut att investera i atomisering vid Riverton.  
• 80 procent av aktierna i Hoeganaes Corporation säljs till Interlake Steel Corporation, Chicago, USA.
- 1999 • Interlake köps av GKN North American Inc. Överenskommelse mellan Höganäs AB och GKN North American Inc. om försäljning av resterande 20 procent aktier som ägs av Höganäs.  
• North American Höganäs etableras i Bethlehem, Pennsylvania.
- 2000 • Förvärv av First Miss Steel i Hollsopple, Stony Creek and Pyron Corporation i Niagara Falls. Huvudkontoret för den nordamerikanska verksamheten flyttas till Stony Creek.
- 2003 • Förvärv av SMC Metals Products i Johnstown.

Dave Milligan står vid en väggmålning som skildrar utvecklingen av North American Höganäs fabrik i Johnstown.

## HISTORIEN

# Flytten till rostbältet blev en framgång

» När North American Höganäs etablerade sig i Pennsylvanias rostbälte började företaget snabbt skriva sin egen historia av framgångsrik tillverkning och samhällsansvar.

**NORTH AMERICAN HÖGANÄS** grundades i all blygsamhet 1999. Företagets enda närvaro i USA på den tiden var ett säljkontor och ett testlabb i Bethlehem, Pennsylvania.

Dave Milligan, numera fabrikschef för North American Höganäs High Alloys i Johnstown, var Höganäs femte anställda i USA. Dave växte upp i nordvästra Pennsylvania, i direkt kontakt med uppsägningar och depression i kölvattnet av stålindustrins kollaps. Så han blev förvånad över nyheten att Höganäs tänkte slå ner sina bopålar i rostbältet.

**MEN DET DRÖJDE** inte länge förrän företaget hade svingat sig upp till eliten bland landets leverantörer av järmpulver och rostfritt stål.

När Höganäs köpte Stony Creek-fabriken 2000 följde en grupp duktiga underhållstekniker med till den nya ägaren. Men de behövde ytterligare hjälp med att installera den nya utrustningen från Sverige. In på scenen trädde då Pelle Axelsson, först anställd av Höganäs i Sverige, och sedan av entreprenören som fick i uppdrag att bygga anläggningen.

– Vi blev inhyrda i tolv veckor för att installera den första ugnen. Planen var att vi skulle återkomma längre fram, för att installera den andra. Men vi blev kvar, säger Pelle, som så småningom gifte sig med en kvinna från trakten och nu är smältare vid Stony Creek.

– Idag är det här jag är hemma, säger han.

North American Höganäs har respekterat en annan industriell tradition: att värna om närsamhället.

– För oss är det självklart att ta ett socialt ansvar för det samhälle vi verkar i, och vi måste ge värde tillbaka till den plats där vi bor och arbetar, säger David Hamaty, HR-chef.

**NORTH AMERICAN HÖGANÄS** har donerat metallpulver till idrottsmedaljer och sponsrat ett företagslag i Daily American Challenge, en promenad- och löptävling till förmån för krigsveteranerna i Wounded Warriors Project.

David säger att företaget också bidrar till traktens bibliotek, privatskolor och sociala serviceinrättningar. ■





Emil Axelsson med Mona Lee, logistikchef, Höganäs Korea. Här står de i Busans hamn i Sydkorea, där Höganäs ska starta produktion och försäljning av lokalt producerade blandningar nästa år.

# Logistikprojektet som ska spara miljoner

Att minska kostnaderna och effektivisera det dagliga arbetet är två av Emil Axelssons fokusområden som logistikchef för Asien. Tillsammans med andra medarbetare i Region Asien arbetar han med logistikprojektet LOOP.

TEXT PEGAH SEIF FOTO PRIVAT

**LOOP (LOGISTICS Opportunities)** startades i slutet av 2012 och är uppdelat i två affärsområden: järnpulver (IP) och höglegerat pulver (HA).

I juni 2013 presenterade LOOP en lista över områden där Höganäs potentiellt kan spara upp till 10 miljoner kronor årligen i logistik- och transportkostnader. Granskningen visar att med rätt metoder för planering av order och lager kan kapitalbindningen minskas med 10 till 15 procent.

– Vi är ett modernt företag som fokuserar stort på logistik. Vi satsar mycket tid och resurser på att hitta sätt att minska kostnaderna för att transportera våra produkter, säger Emil Axelsson.

Kostnaden för sjötransport från Europa till Asien kan knappast pressas lägre. Men genom LOOP-projektet har Höganäs granskat marknaden och

gjort ett antal förändringar för att sänka kostnaderna för lokala transporter i både Kina och Japan.

– Men vi måste ta ytterligare några steg för att nå ända fram, säger Emil.

## Fakta

### LOOP-PROJEKTET

- Varor som produceras i Europa för att säljas i Asien beställs sex månader i förväg.
- Att skicka ett ton atomiserat baspulver från Sverige till Höganäs lager i Asien med flygfrakt kostar tre gånger mer än varans värde.
- 170 containrar med pulver transporteras varje vecka från Sverige till olika destinationer i Asien.
- Den genomsnittliga transporttiden från Sverige till Höganäs lager i Saitama, i Japan, är 55 dagar.

Fokus är främst att utnyttja containrar och emballage bättre för transporter.

– Naturligtvis finns det begränsningar och andra kostnadsaspekter att ta hänsyn till, men målet bör alltid vara att utnyttja det utrymme vi har på bästa möjliga sätt. Dessa åtgärder kommer att minska våra transportkostnader och ge lägre kostnad per ton.

Arbetet med LOOP HA är också i full gång. Tidplanen är densamma som för IP-projektet, men HA-logistiken har en helt annan struktur och komplexitet på grund av de stora variationerna i beställningarnas fördelning och volymer. Därför är det svårt att planera lagernivåer och kapitalbindning.

– Att få bättre kontroll över dessa faktorer är ett av de viktigaste målen för projektet, säger Emil.

De viktigaste målen för regionens

arbete med logistik, nu och i framtiden är följande: kostnader, kapital, service och flexibilitet.

– Med dessa faktorer i bakhuvudet får vi optimala lagernivåer till lägsta möjliga kostnad, samtidigt som vi kan erbjuda hög servicenivå på leveranser, säger Emil. Därmed kan vi uppfylla kundernas specifikationer och krav.

I början av nästa år kommer Höganäs att producera och sälja lokalt tillverkade blandningar i Sydkorea.

– För att få en så bra och kostnads-effektiv logistikprocess som möjligt i Sydkorea ska vi omgående genomföra de processer vi har utvecklat i LOOP. Vi vill göra detta till en naturlig del av det dagliga arbetet i framtiden, både för Region Asien och för Höganäs övriga marknader runtom i världen, säger Emil. ■



## Jorden runt

Nyheter och händelser  
från alla Höganäs  
anläggningar

### FRAMGÅNGSRIKT FÖRSTA TEST AV OLJEATOMISERAD SMÄLTA

**HÖGANÄS.** Höganäs har länge arbetat med en metod för att ersätta vattnet i atomiseringsprocessen med lågviskös olja. I augusti atomiserades den första smältan framgångsrikt med den nya metoden. Den tekniska fördelen med att använda olja är att man får ett pulver med låg syrehalt direkt efter atomisering.

### MÖJLIGHETER INOM GRUVSEKTORN

**AUSTRALIEN.** I slutet av augusti passade Höganäs på att presentera en rad produkter på AIMEX, den största gruvmässan i Sydostasien. Under den fyra dagar långa mässan etablerades flera nya affärsmöjligheter.

# PM-industrin skådar in i framtiden



Soon Powered by Powder Metal Transmission Gears-bilen presenterades vid PoP-dagen 2013 i Höganäs.



Kunder och slutanvändare som besökte Pop-dagen fick prova att "köra" rallystjärnan Ramona Karlssons bil på en virtuell bana.

**HÖGANÄS.** I september öppnade Höganäs sitt toppmoderna PoP Centre för PM-världen. Eckart Schneider, global marknadsföringschef för PM-komponenter och ansvarig för PoP-dagen 2013, förklarar:

– Vi ville visa var vi står, hur långt vi har kommit, och vilka steg vi nu vill ta tillsammans med kunder och partner. Vi hoppas att detta inspirerar till nya projekt och idéer som vi kan genomföra tillsammans.

För de 150 kunder och slutanvändare från PM- och bilindustrin som besökte Höganäs

den 18 september var det utan tvivel en inspirerande dag.

Temat för dagen var "Flytta PM-tekniken till en ny nivå". Sex presentationer av nyckelpersoner från industrin utvecklade temat, och talade om framtidens möjligheter och problem.

En speciell världspremiär var avtäckningen av *Soon Powered by Powder Metal Transmission Gears*-bilen – ett projekt som ska leda till den första bilen med en växellåda helt tillverkad av kugghjul i metallpulver.

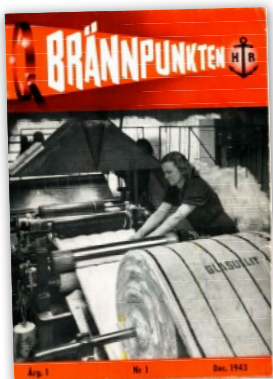
Detta imponerade mycket på besökarna,

liksom rundturen mellan elva olika stationer i PoP-centret. Här kunde besökarna titta närmare på Höganäs spetssteknologi, så som pressar och ugnar.

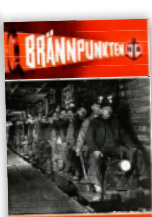
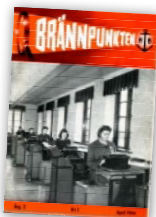
Många besökare tog tillfället i akt att få en guidad tur i verken. Andra valde att mingla och delta i några roliga aktiviteter.

Eckart Schneider säger:

– Vi ville locka så många som möjligt, och tanken var att skapa en kompott av aktiviteter, så att det inte skulle bli ytterligare en tråkig konferens. Responsten har varit mycket positiv.



De första utgåvorna av Brännpunkten.



## HOTSPOT FYLLER 70 ÅR

**HÖGANÄS.** Du håller just nu det senaste numret av Hotspot i handen, men visste du att det första numret publicerades redan för 70 år sedan, i december 1943?

Det var mitt under andra världskriget, och på den tiden hette tidningen Brännpunkten. År 2010 fick den nytt utseende och ett nytt namn – Hotspot.

Så varför bestämde sig Höganäs för att, som första företag i Sverige, ge ut en egen tidning?

Det redaktionella syftet med den allra första Brännpunkten är tydligt: med-

arbetarna verkade sväva i total okunnighet om företaget, och för att åtgärda den bristen etablerades tidningen. Syftet var att informera och utbilda medarbetarna, och ge dem bättre kunskap om företaget och dess produkter. Det första numrets huvudartikel var därför en tolv sidor lång presentation av Höganäs AB.

Men Brännpunkten var inte bara fakta: de sista sidorna i det allra första numret av den nya tidningen innehöll lättare material, bland annat en artikel om nyttan av motion och en julkhälsning till personalen.





## DAMMEXPLOSION I STONY CREEK

**USA.** Den 23 augusti inträffade en serie explosioner och en brand i efterbehandlingen vid Stony Creek. Explosionerna inträffade i dammavskiljaren. Tack vare god materialhantering och regelbunden rengöring blev skadorna begränsade och det uppstod inga direkta personskador av vare sig explosionerna eller branden.

## HÖGANÄS PRESSADE KOMPONENTER ÅT METALDYNE

**HÖGANÄS.** När Metaldyne, en nordamerikansk tillverkare av pulvermetallkomponenter, fick order att tillverka tusen prototypkomponenter för kvalitetsvalidering, vände sig företaget till Höganäs PoP Centre. Uppdraget lyckades och visar vad som går att åstadkomma när aktörer samarbetar genom hela värdekedjan.

# Hur firar du jul?

**GLOBALT.** I många delar av världen är julen en viktig religiös högtid som firas av miljontals kristna. Samtidigt har julen blivit ett internationell kulturell och kommersiell högtid, och många av tradi-

tionerna är lika sekulära som religiösa. Vanligtvis firas julen den 25 december, men för många familjer i Sverige är julafton helgens viktigaste dag.



**Eva Jacobsson**

*Chef för global processutveckling, Höganäs Sverige*

– Det beror på. Jag bor ensam och ibland firar jag jul med mamma. Ibland kommer mina barn och då firar vi alla tillsammans. Jag stannar oftast här hemma i Höganäs och mina vänner är alltid välkomna om de har lust att titta in.

Till jul äter jag alltid sill och lutfisk.



**Paul Nurthen**

*Teknikchef Höganäs Great Britain, i Tonbridge*

– Jag tar gärna en lång julleddighet, som sträcker sig över nyårshelgen. Julen är en familjefest för mig och min fru Angela. Juldagen tillbringar vi alltid tillsammans med släkten.

Under juldagen öppnar vi julklappar, var vi än är någonsans och vid olika tidpunkter på dagen. Jullunchen får gärna ta lång tid: kalkonen står i centrum på julbordet, och där finns mycket mer än någon klarar att äta och dricka. På kvällen spelar vi spel och pratar tills alla vill gå och lägga sig.



**Maki Wada**

*Lagerarbetare Höganäs Japan, Saitama*

– Varje år firar vi julfest med min familj. Jag lagar massor av mat och bakar en julkaka. Jag står nästan hela dagen i köket. Mina barn gillar maten, men jag tror de gillar julklapparna ännu mer. De tror fortfarande på tomten.



**Alrik Danielson.**

## Höganäs får nya ägare

**HÖGANÄS.** I slutet av september i år stod det klart att H Intressenter – Lindéngruppen och Wallenberg-ägda FAM – blir helägare av Höganäs. Köpet innebär att Höganäs avnoteras från börsen och vid en extra bolagstämma utsågs en ny styrelse under ledning av Staffan Bohman.

**Alrik Danielson, VD för Höganäs, vad betyder ägarförändringen för oss på kort sikt?** Avnoteringen från Stockholmsbörsen påverkar inte företagets dagliga arbete. Vi jobbar på som vanligt. Med H Intressenter får vi en entusiastisk ägare, som delar vår vision och våra värderingar och ambitioner. De är ägare med långsiktiga visioner och stor uthållighet.

**Kommer ägarbytet att påverka verksamheten i någon riktning?**

Inte på kort sikt. Nu gäller det att vi fortsätter utvecklas som kunskapsföretag och ser till att våra prioriterade utvecklingsområden verkligen tar fart och börjar generera pengar. Inom de närmaste åren vet vi vilket eller vilka av områdena som vi ska satsa mer på.

**Staffan Bohman blir ny styrelseordförande. Vad har han för bakgrund?**

Staffan Bohman har en lång och framgångsrik karriär i bagaget. Han sitter idag i styrelsen för ett annat Wallenbergföretag, Atlas Copco. Staffan är också styrelsemedlem i Inter-IKEA Holding, Ratos och Boliden.

**Vilka utmaningar står Höganäs inför den närmaste tiden?**

Liksom tidigare måste vi ha en god lönsamhet i vår huvudverksamhet, pulvertillverkningen. Som jag nämnt tidigare förväntas vi även skapa nya affärer inom de prioriterade utvecklingsområdena samt fortsätta att utveckla vårt tekniska försprång till konkurrenter och konkurrerande tekniker. Jag tror att tillväxt och starkast möjliga kassaflöde kommer att vara de mest betydelsefulla nyckeltalen de närmaste åren.

## Höganäs öppnar en ny och energisnål fabrik för lödpasta

**BELGIEN.** En ny fabrik för lödpasta öppnades nyligen, alldeles intill Höganäs befintliga metallpulverfabrik i belgiska Ath. Den nya anläggningen på 600 kvadratmeter är utrustad med moderna maskiner för tillverkning av lödpasta.

De första satserna av pasta producerades i början av september och full produktion är planerad till fjärde kvartalet. Metallpulver från den intelligande anläggningen för höglegerade produkter blandas med ett organiskt eller vattenbaserat

bindemedel för att göra pasta enligt kundens specifikationer.

I linje med Höganäs ambitiösa mål att kraftigt minska sin energiförbrukning uppfyller Ath-fabriken strikta miljömässiga och energiekonomiska krav.

– Anläggningen är konstruerad för att uppfylla normer som kan bli aktuella i framtiden, men vi är redan uppe i en årlig kapacitet på flera hundra ton lödpasta, säger Vincent Rasneur, chef för Höganäs Belgien.





### CHRISTIAN JÖNSSON

**Ålder:** 27

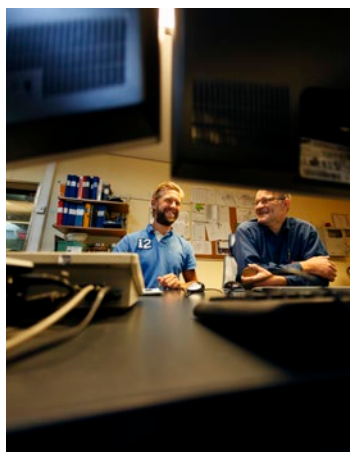
**Bor i:** Viken, Sverige

**Familj:** Mamma, pappa och en syster

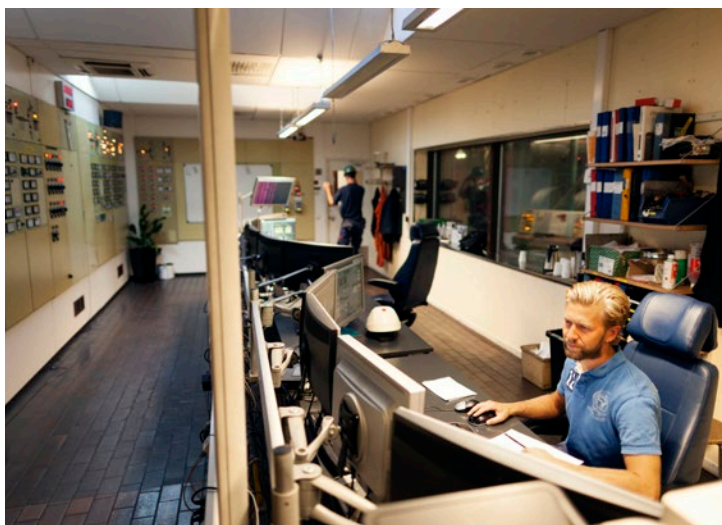
**Började på Höganäs:** 2007

**Intressen:** Matlagning och att umgås med vänner, gillar att utöva och titta på sport, spelar golf och fotboll.

**Bakgrund:** Samhällsekonomiskt gymnasium, läser olika kurser bredvid jobbet, exempelvis organisation, ledarskap och lean production.



**13:47** ► Pulververket är igång 24 timmar om dygnet. När Christian börjar dagen får han en överlämning från Björn Grundemark som jobbat skiftet före honom.



**14:21** ► Från kontrollrummet har Christian koll på hela produktionen. I början av skiftet går han igenom allt för att se så att inget verkar onormalt.



**15:18** ► En gång varje skift går Christian till reformerläggningen där Höganäs tillverkar vätgas till fabriken.

# ”Jag är en problemlösare”

» Christian Jönsson har jobbat i Pulververket i Höganäs i sex år. Han började på golvet och har jobbat sig upp till försteman. I dag är hans främsta uppgifter att kontrollera kvaliteten, felsöka när det uppstår problem och samordna arbetet i verket.

**TEXT GÖRREL ESPELUND FOTO ANDERS ANDERSSON**

**K**lockan är strax efter lunch när Christian Jönsson går på sitt eftermiddagsspass vid Pulververket i Höganäs. Han har precis gått in på ett nytt schema och arbetar nu tre eftermiddagar och fyra nätter före nästa ledighet.

– Jobbar man förmiddagsskift händer det alltid mycket, då är all personal på plats och det är många möten. Eftermiddagarna är inte lika hektiska och nattskiftet är nästan alltid de lugnaste. Då planeras inte lika mycket arbeten, det handlar framförallt om att hålla igång produktionen, säger Christian.

**VARJE SKRIFT INLEDS** med en överlämning från arbetslaget som jobbat skiftet före. Det viktigaste

är att stämma av om det varit några problem med produktionen och kontrollera så att alla analyser stämmer med kvalitetsspecifikationerna. Verksamheten kan övervakas från kontrollrummet, men Christian tycker om att vara ute i Pulververket och se vad som händer.

Värmen från det tio-tal ugnar som är i gång slår emot honom i fabriken och kontrasten jämfört med det svala, tysta kontrollrummet är stor.

**EN AV CHRISTIANS** viktigaste uppgifter är att se till så att produktionen håller en jämn kvalitet. Så snart en larmlampa lyser i kontrollrummet måste han eller någon annan i arbetslaget rycka ut.

– Jag är en problemlösare. När vi upptäcker

något fel, gäller det att reagera snabbt. Det roliga är att vi också kan se snabba resultat, ibland räcker det med en enkel åtgärd för att kurvorna på kontrollskärmen ska bli normala igen.

**RÅMATERIALET TILL PULVERBLANDNINGARNA** kommer från Svampverket i Höganäs och från Halmstad som levererar atomiserat pulver.

– Orderboken styr vilka olika kvaliteter vi gör och för de vanligaste kvaliteterna kan jag alla specifikationer utantill. Jag vet vilka värden som gäller, och det underlättar arbetet så klart. Likadant med andra delar av fabriken, jag vet nästan alltid var jag ska leta om det uppstår något problem. Sådant kommer med erfarenhet. ■





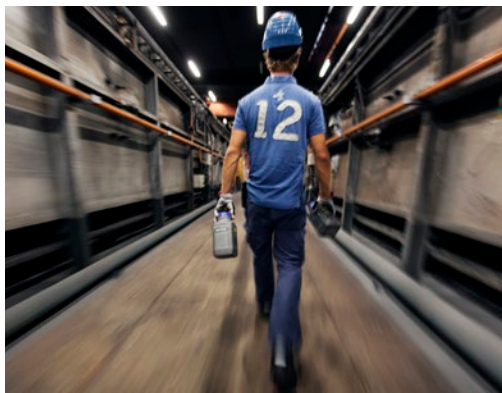
## TRE SAKER JAG GILLAR MED MITT JOBB:

- **Min tjänst.** Arbetet är flexibelt, jag lägger upp min dag som jag vill.
- **Att jobba i team.** Jag är en lagperson. Vi jobbar alltid i samma lag och det tycker jag är positivt. Jag utvecklas med mitt team och jag tycker om att ta rollen som ledare.
- **Bra företag.** Höganäs arbetar med rätt fokus, företaget har bra förmåner för de anställda och det finns bra karriärmöjligheter. Jag tycker att de tar hand om sin personal på ett fint sätt.

**15:45** ► Minst en gång varje skift går Christian runt hela fabriken.



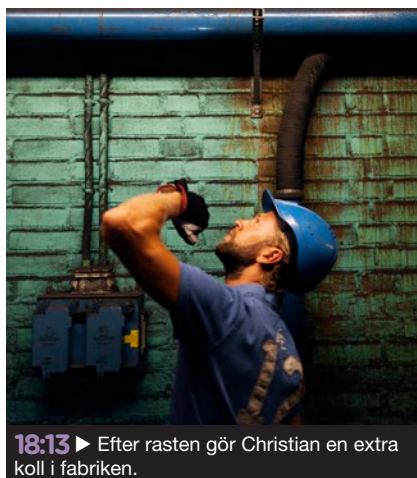
**15:26** ► Pratsund vid reformerläggningen med Micke Andersson och Johan Zimmerdahl, som jobbar dagskift.



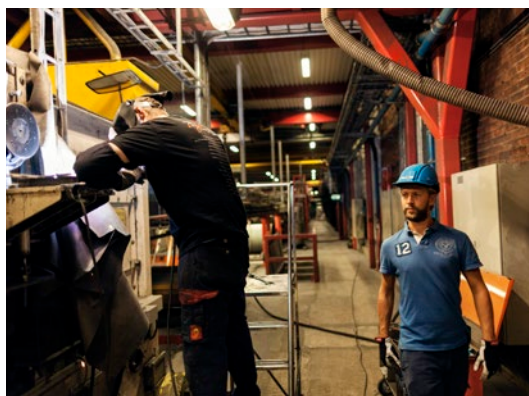
**16:24** ► Christian tar de första proven från två nystartade ugnar. Proven analyseras för att säkerställa kvaliteten.



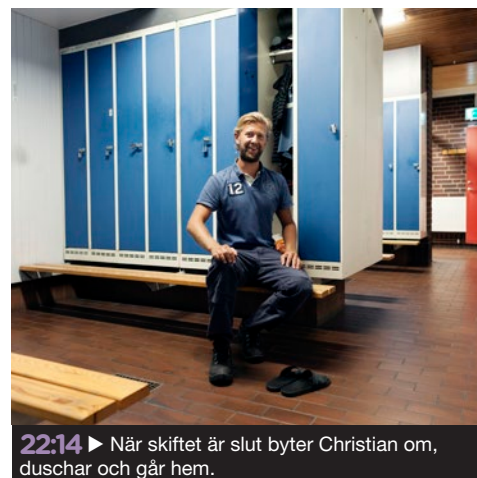
**16:33** ► Proverna lämnas över till Josip Karlović på laboratoriet i Höganäs.



**18:13** ► Efter rasten gör Christian en extra koll i fabriken.



**18:37** ► En av maskinerna måste svetsas. Det är Christians jobb att fördela det reparations- och underhållsarbete som krävs.



**22:14** ► När skiftet är slut byter Christian om, duschar och går hem.



# Pulvrets kraft

» Öppnar du vilken manuell växellåda som helst i en personbil, så kommer du troligen att hitta ett synkroniseringsnav tillverkat av Höganäs metallpulver Distaloy®, i synnerhet Distaloy® AE. **TEXT ULF WIMAN FOTO VOLVO PERSONBILAR**

**SMIDIGARE VÄXLING, INGET** behov av dubbeltramp och inget störande buller. Synkronisering av kraftöverföring i bilar är en viktig, men diskret funktion. Vad funktionen faktiskt gör är att ge två roterande axlar samma varvtal innan de kopplas ihop. Synkroniseringsnavet är en central komponent i sammanhanget, tillsammans med bland annat synkroniseringsringar.

Synkroniseringsnav har tillverkats av atomiserat högkomprimerbart Distaloy AE-pulver sedan mitten av 1970-talet, då Citroën började

använda sig av metallpulver i sin biltillverkning.

– Distaloy AE representerar en revolutionerande legeringsprocess, säger Ulf Engström, chef för Technical Sales inom Region Europa. Pulvret är robust och enkelt för kunderna att hantera, och det kombinerar höga toleranser med utmärkt prestanda. Pulvret är perfekt för applikationer som kräver hög hållfasthet och snäva toleranser.

En annan stor fördel för tillverkaren är att

kostnaden per komponent blir 20 till 30 procent lägre jämfört med konventionell bearbetning.

Och 40 år efter lanseringen är Distaloy AE alltså en svårslagen produkt. Den har spelat en avgörande roll för att bygga upp Höganäs image, betonar Fredrik Vinnerborg, försäljningschef för Central- och Östeuropa:

–Det är ett av våra starkaste produktvarumärken. Många kunder förknippar just Distaloy AE med Höganäs och med innovativa lösningar, som förenklar deras verksamhet. ■

**PULVER:**  
Distaloy® AE  
**PRODUKT:**  
Synkroniseringsnav  
**TILLÄMPNING:**  
Manuella växellådor  
för bilar

