

HOTSPOT

Mer läsning!

4

extra
sidor!

På besök hos

Höganäs Belgien

**Möt de
nya ägarna**
Jenny Lindén Urnes
och Lars Wedenborn

**Släng inte
avfallet**
Stor potential för
restprodukter

**Varje dag
är semester**
Att göra affärer
i ett globalt företag

Från vänster till höger: Stéphane Swertvaegher, François Van Quickelberghe, Frédéric Rivière, Guillaume Desoignies, Jean-Yves Lizon. Andra gruppen, från vänster till höger: Geoffrey Père, David Rousseau, Jean-Jacques Van Leynseele, Christian Smet, Angelica Szentesi, Ahmadou Cisse utanför Höganäs anläggning i Ath, Belgien.



Höganäs

Tonbridge

Bryssel

Ath Fabrik

Belgien

Välkommen till Belgien



FAKTA OM BELGIEN

Befolkning: 10,8 miljoner
Premiärminister: Elio di Rupo
Nästa val: 25 maj 2014
Huvudstad: Bryssel, som också betraktas som huvudstad i Europeiska Unionen (EU).
Största stad: Bryssel
Yta: 30 528 kvadratkilometer
Största språk: holländska, franska, tyska
Största religion: kristendom
Valuta: Euro
Viktigaste exportvaror: maskiner och elektrisk utrustning, kemikalier, fordon, metaller och slipade diamanter.

KÄLLOR: BBC, CIA WORLD FACT BOOK



Ledare



Detta är vår nya vision

Välkommen till ett, mer än vanligt, fullmatat nummer av Hotspot. Med fyra extra sidor i tidningen – och lika många sidor i en bilaga – får vi plats att berätta om allt som händer inom Höganäs just nu.

Utöver nedslag nummer tre i vår världsturné – turen har kommit till Ath i Belgien – presenterar vi intervjuer med våra nya ägare. Jenny Lindén Urnes och Lars Wedenborn berättar om hur de ser på Höganäs, utköpet från börsen och vart vi är på väg den närmaste tiden. Jenny talar också om hur hennes far, Ulf G. Lindén, såg på Höganäs och vad han har betytt i hennes yrkesliv.

Och på tal om framtiden, bilagan som du hittar ibladad i tidningen, handlar om Höganäs nya vision: "Inspirera industrin att göra mer med mindre". Läs om varför vi satt denna vision – och vad den betyder. Den närmaste tiden kommer du att se mer av vår vision, våra värdeord och exempel på hur vi nu och i framtiden kan inspirera industrier att

använda metallpulver. Håll utkik på Pulse och en anslagstavla nära dig.

Sist, men inte minst, har Hotspot träffat Björn Haase som jobbar med att ta vara på och "produktifiera" restavfallet från produktionen i Höganäs. Istället för deponering kan slagg säljas som material till exempelvis vägbyggen. Det är ett steg mot en annan vision Höganäs har: Zero Waste. Det är också ett sätt att göra mer av befintliga resurser.

Trevlig läsning!

Ulrika Rask-Lindholm

Chefredaktör

Skriv till oss på hotspot@hoganas.com eller slå en signal på +46 42 33 84 55.

HOTSPOT

Nummer 1/2014

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, Charlotte Wanninger och Marie Åberg

Från Spoon
Görel Espelund och
Charlotte Sundberg

Redaktionell produktion:
Spoon
www.spoon.se

Prepress:
Spoon

Tryck:
Elanders Sverige AB

© Höganäs AB
mars 2014
0703HOGSE

Höganäs

I detta nummer



7 TEMA Belgien

» Hotspot besöker Ath, där Höganäs Belgien har specialiserat sig på höglegerade metallpulver och även erbjuder ett komplett lödningssortiment. De flesta produkter exporteras över hela världen.



3 Bygger broar mellan företagskulturer

» Seung Joo Kim får det bästa av två världar i Busan i Sydkorea.



4 Avnoterat från börsen

» Höganäs nya ägare ser en stor utvecklingspotential.



18 En dag med Durga Ji

» Möt den indiska kocken med passion för trädgården.



16 Jobbar för en hälsosammare livsstil

» I Brasilien är medarbetarna på språng.



SEUNG JOO KIM

ÅLDER: 47

BEFATTNING: Anläggningschef

BOSATT: Busan, Sydkorea

FAMILJ: Gift, tre söner i åldrarna 18, 17 och 6.

HOBBIES: bordtennis, umgås med familjen.

**SEUNG JOO KIM,
BUSAN, SYDKOREA**

Överbryggar kulturklyftan

» Den svenska och den sydkoreanska kulturen är vitt skilda världar, men fabrikschefen Seung Joo Kim i Busan ser det bara som en fördel.

TEXT ELISABETH RONGVED

FOTO BEN WELLER

UTMANING

– Att kombinera två kulturer kan vara en utmaning, medger platschefen Seung Joo Kim på Höganäs nya blandningsfabrik, som invigdes den 23 januari i Busan, Sydkorea.

– Sydkoreaner vill att saker ska hända snabbt. Hierarkin är klart definierad och det är vanligt att chefer fattar snabba beslut utan att inkludera medarbetarna i processen. På Höganäs i Busan har vi fått vänja oss vid den typiskt svenska, horisontella strukturen där de anställda får säga sin mening och alltid är informerade om vad som händer i företaget.

LÖSNING

Det har tagit lite tid att vänja sig, men Seung Joo uppskattar den svenska öppenheten och den platta strukturen. Genom att välja de positiva aspekterna från båda kulturerna, känner han att de i Busan får det bästa av två världar.

– Koreaner är bra på att fatta snabba beslut och få saker att hända. Den svenska öppenheten gör att vi kan utbyta erfarenheter och goda exempel, och på så sätt växa som företag. Sammantaget uppstår en synergi som gynnar oss alla.

MERVÄRDE

Seung Joo är övertygad om att kombinationen av de två kulturerna spelar en viktig roll för att uppnå målet: att driva en effektiv och konkurrenskraftig anläggning.

– För att lyckas är vi beroende av nöjda och engagerade medarbetare. När hela gruppen deltar i processen, så som vi gör i Höganäs, skapar det en stark känsla av gemenskap och tillhörighet. Det är som en familj, där alla trivs och känner sig hemma. ■

I mitten av oktober avnoterades Höganäs från börser och blev än en gång ett privatägt bolag. Bakom köpet stod Lindéngruppen och FAM. Hotspot har intervjuat de nyaägarna. Möt Lindéngruppens ägare och styrelseordförande Jenny Lindén Urnes och FAM:s VD Lars Wedenborn.

Jenny Lindén Urnes:

”Detta har länge varit vår dröm”

» Ett spännande innovationsföretag med kunniga medarbetare, så beskriver Jenny Lindén Urnes Höganäs. Men Jenny har också ett personligt förhållande till bolaget. Det var under hennes pappas, Ulf G. Lindén, ledning som grunden lades för det globala spetsteknologiföretag som Höganäs är i dag.

TEXT GÖRREL ESPELUND FOTO ANDERS ANDERSSON

Vi träffas på Lindéngruppens tillfälliga kontor i Viken, ett samhälle strax utanför Höganäs.

– Höganäs är ett fantastiskt fint och anrikt företag som har starka marknadspositioner på intressanta tillväxtområden, säger Jenny som är ägare och styrelseordförande i Lindéngruppen.

Det är bredden av innovation som gör Höganäs så intressant, tycker hon. Det finns flera nya spännande områden som bolaget har arbetat med under många år. Samtidigt är det viktigt att inte tappa fokus på kärnverksamheten där det finns stor potential att göra smarta och mer miljövänliga komponenter, påpekar hon.

– Vi har länge drömt om att köpa ut Höganäs från börser. Vi tycker att privat ägarskap är mer effektivt och gillar inte den kortsiktighet som präglar börser. För ett bolag vars verksamhet till sin natur innebär långsiktig produktutveckling och investeringar, är det lättare att arbeta med detta perspektiv i en onoterad miljö, säger Jenny.

Men för att kunna köpa ut Höganäs behövde Lindéngruppen en likasinnad partner. Valet föll på FAM, som ägs av Wallenbergstiftelserna. H Intressenter (nu Höganäs Holding) bildades för att de två partnerbolagen skulle kunna lägga ett gemensamt bud på Höganäs.

– I dag har Höganäs två samstämmiga, engagerade ägare, Lindéngruppen och FAM.

För Jenny handlar det också om att bygga vidare på det arbete som Ulf G. Lindén hade påbörjat.

– Jag är präglad av pappas filosofi, att vara långsiktig och satsa på utveckling och innovation, samt att man ska vara ledande inom sina segment. Han såg tidigt vikten av att vara global. Han var en kraftfull person med stor övertygelse om att man ska göra det man tror är rätt och våga stå för sina val. Av honom har jag lärt mig integritet och ansvarstagande, säger hon.

Själv beskriver hon sig som lojal, bestämd, engagerad och värdedrivna. Hon har ett starkt engagemang i sociala frågor och i frågor som rör miljö och hållbarhet.

– Jag är stolt över att hållbarhetsfrågor ligger högt på agendan i alla bolag vi äger. Företag kan vara en mycket positiv förändringskraft i samhället.

Jenny föddes i Göteborg, men växte upp i Stockholm fram tills att hon 1984 flyttade till England med sin mamma. Hon har en Bachelor of Arts i filosofi från University of London och det var under studierna som hon träffade Erik Urnes, som hon senare gifte sig med.

Erik är i dag VD för Lindéngruppen.

Jenny lockades in i affärsvärlden av pappa Ulf. – Det var inte givet vad min framtida roll skulle vara, men jag gick in i ColArts styrelse 1994 medan jag fortfarande pluggade. Jag gick sedan in i flera av våra dotterbolags styrelser samtidigt som jag jobbade med samtida konst i London. Jag insåg att företagande ytterst handlar om spännande möjligheter och människor och att det var detta jag ville arbeta med.

Efter åren i London flyttade Jenny och hennes familj tillbaka till Sverige 2008 för att vara närmare Lindéngruppens svenska affärsintressen.

– Vi är i full gång med att renovera Lindéngruppens huvudkontor i Höganäs. Det är en annan fördel med att vara ett familjeföretag, vi kan vara där vi vill och vi kände att det är här vi hör hemma. ■

LINDÉNGRUPPEN ...

... är ett familjeföretag där tonvikten ligger på att äga och utveckla globala industriföretag med ledande positioner på sina marknader. De tre kärnföretagen i gruppen är Beckers, ColArt och Höganäs. Lindéngruppen grundades av Ulf G. Lindén på mitten av 1980-talet och ägs i dag av hans dotter Jenny Lindén Urnes.

Bland de icke-vinstdrivande engagemangen märks

Färgfabriken i Stockholm, en plattform och mötesplats för konst, arkitektur och samhällsutveckling.

Lindéngruppen är också engagerad i ett flertal projekt för att motverka utanförskap bland unga, både lokalt i Helsingborg (genom exempelvis Jag Kant!) och i Sydafrika där Lindéngruppen sponsrar en Star for Life-skola nära Beckers fabrik utanför Johannesburg.

Lars Wedenborn:

”Det är en positiv stämning överallt”

» Lars Wedenborn, VD för FAM, har en lång och gedigen bakgrund inom svenskt näringsliv. Hans förhoppning är att Höganäs nya ägare, FAM och Lindéngruppen, ska kunna bidra med stabilitet, långsiktighet och erfarenhet.

– HÖGANÄS HAR EN unik kunskap inom metallpulver som i kombination med riktigt bra förståelse för värdekedjan kan bidra till att kunderna håller sig konkurrenskraftiga. Det gör Höganäs till ett riktigt intressant bolag. Dessutom är det välkött och med en stark position i sin nisch, säger Lars.

Blickar man sedan framåt ser han stora utvecklingsmöjligheter inom Höganäs olika områden. Att behålla basen är viktigt samtidigt som nya affärsområden hela tiden kan utvecklas.

– Genom kunskap om kundens behov kan man utveckla nya applikationer där metallpulvrets fördelar skapar mervärden, och det är bra. Genom att sedan vara teknikledande, kan man behålla och stärka sin marknadsposition. Exempelvis ser jag utvecklingsområden inom bilindustrin men även inom nya områden som vattenfilter.

Det är en stabil bransch Höganäs verkar inom och det gäller att hela tiden ligga i framkant. Det går alltid att bli lite bättre och förfina produkterna ytterligare, poängterar Lars.

I ett privatägt bolag kan det vara lättare för ägarna att ge tid och våga satsa på långsiktig utveckling, menar han.

– Det är en av fördelarna med att vara utanför börser. Andra fördelar är att ett bolag får mer arbetsro och stabilitet att utvecklas framåt. För det gäller att ligga längst fram i utvecklingen och att erbjuda attraktiva produkter. Samtidigt måste Höganäs se till att man bedriver verksamheten på ett säkert, effektivt och hållbart sätt, säger Lars.

Veckorna efter uppköpet har han nästan ständigt varit på resande fot och det betyder mycket för honom att själv resa runt och besöka Höganäs olika verksamheter i världen.

– För min del är det viktigt att jag får träffa folket och titta mig omkring, men det är lika viktigt att de anställda får en möjlighet att se vilka vi är och få veta mer om FAM. Det som slagit mig främst är att jag blivit så oerhört väl omhändertagen vart jag än har kommit. Det är en positiv stämning överallt och även om det är ett stort bolag, så är det tillräckligt litet för att jag ska kunna få grepp om det.

Att resa och arbeta upptar det mesta av hans tid. Själv beskriver han sig som patriotisk gotlänning, tillika Djurgårdsfan (både hockey och fotboll). När han väl är på hemmaplan cirkulerar livet kring familjen och vännerna. Och det är inte utan stolthet han säger:

– Jag och Agnetha har varit gifta i 30 år nu, och det är faktiskt inte så dåligt. ■

FAM ...

... Foundation Asset Management (FAM) grundades 2007 och ägs av Wallenbergstiftelserna. FAM förvaltar och sköter stiftelsernas kapital. Varje år delar Wallenbergstiftelserna ut mer än 1,5 miljarder svenska kronor i anslag till forskning och utbildning. Stiftelserna bidrar även till andra ändamål så som byggnationen av Nobelmuseet.

Bland bolagen under FAM:s förvaltning finns: Investor, SKF, Höganäs, SAS, SEB och Bergvik Skog.

Styrelse

Höganäs nya styrelse valdes vid en extra bolagsstämma den 28 oktober 2013.



1 Staffan Bohman

Ordförande

Född: 1949

Styrelseledamot sedan: 2013

Tidigare befattningar: VD för Sapa, Gränges och DeLaval.

2 Alrik Danielson

VD och koncernchef för Höganäs AB

Född: 1962

Styrelseledamot sedan: 2005

Tidigare befattningar: VD för SKF do Brazil och vice VD i AB SKF:s industri-division.

3 Jenny Lindén Urnes

Född: 1971

Styrelseledamot sedan: 2004

Tidigare befattningar: VD för Lindén-gruppen AB, VD och koncernchef för AB Wilh. Becker, styrelseledamot i AB Wilh. Becker.

4 Lars Wedenborn

Född: 1958

Styrelseledamot sedan: 2013

Tidigare befattningar: vice VD och finansdirektör för Alfred Berg, vice VD och finansdirektör för Investor.

5 Peter Gossas

Född: 1949

Styrelseledamot sedan: 2008

Tidigare befattningar: VD för Sandviks affärsområde Materials Technology. Styrelseordförande inom Sandvik Indien och Sandvik Sydostasien. Ordförande i Industrierbetsgivarna Stål och Metall.

6 Erik Urnes

Född: 1971

Styrelseledamot sedan: 2009

Tidigare befattningar: Strategikonsult, Bain & Company, Investeringschef, Browallia AB, VD för ColArt International Holdings, VD för AB Wilh. Becker.

7 Kurt Jofs

Född: 1958

Styrelseledamot sedan: 2013

Tidigare befattningar: EVP Ericsson Group, Business Unit Networks, VD Segerström & Svensson, Linjebuss, ABB Ventilation Products med flera.

8 Kristian Sildeby

Född: 1976

Styrelseledamot sedan: 2013

Tidigare befattningar: vice VD, finanschef och riskhanteringschef inom Investor.

9 Karl-Henry Boo

Född: 1959

Facklig representant

Styrelseledamot sedan: 1993

10 Tony Petersson

Född: 1966

Facklig representant

Styrelseledamot sedan: 2006

Ordförande i IF Metall vid Höganäs AB.

11 Carina Bergkvist

Född: 1969

Facklig representant

Suppleant i styrelsen sedan: 2013 (2003-2008)

12 Gary Paulsson

Född: 1965

Facklig representant

Suppleant i styrelsen sedan: 2006



André Oscar Wallenberg
(1816-1886)



Marcus Wallenberg
(1864-1943)

En klassisk "Wallenbergare" serveras med potatispuré och lingon.



Lång historia inom svensk näringsliv

BAKOM FAM STÅR familjen Wallenberg, en av svenskt näringslivs tyngsta aktörer. Familjen har under lång tid haft en ledande roll inom affärsvärlden – samtidigt som det har funnits ett politiskt engagemang för samhällsutvecklingen av Sverige.

Det hela började redan i mitten av 1800-talet när sjömannen och den före detta riksdagsmannen, André Oscar Wallenberg, grundade Stockholms Enskilda Bank (i dag SEB). Hans son Knut Agathon, var politiskt aktiv, bland annat var han utrikesminister under första världskriget. Samtidigt blev Knut Agathons halvbror Marcus Sr, svenskt näringslivs tongivande ledare under decennierna runt förra sekelskiftet.

Allt sedan dess har familjen Wallenberg, i över ett sekel, kombinerat sin affärsverksamhet med ett aktivt deltagande i samhällslivet med

nära relationer till det politiska etablissemangen.

Dagens drivande familjemedlemmar är kusinerna Marcus och Peter Jr samt Peter Jrs bror Jacob, och bland de bolag som i dag ingår i Wallenbergs intressesfär finns bland annat Atlas Copco, ABB, AstraZeneca, Electrolux, Investor, Saab, SEB och SKF.

I Sverige och utomlands förknippas efternamnet även med diplomaten Raoul, som under andra världskriget räddade tusentals judar undan förintelsen i det naziöckuperade Ungern.

Och på hemmaplan kan man dessutom bli serverad en "Wallenbergare", en biff gjord på kalvfärs, äggulor och grädde och som serveras med potatispuré, råörda lingon och ärtor.

Det sägs att den första "Wallenbergaren" serverades på den anrika restaurangen Ceciel i Stockholm – med uppmuntran och inspiration från Marcus Sr. ■

BELGIEN Fullt fokus på höglegerat

» Hotspot besöker Höganäs Belgien i den lantliga lilla staden Ath. Under årens lopp har företaget blivit en viktig aktör i trakten.

TEXT LINDA KARLSSON ELDH
FOTO ALEXANDRE VAN BATTEL



Belgien

François Van Quickelberghe, Remy Mauroy och Vincent Rasneur granskar detaljerna på en automatisk gasförpackningsmaskin.

MARKNADEN

Pulver för en global marknad

» Höganäs Belgien spänner musklerna för att möta nya kundkrav över hela världen.

DET MESTA AV PULVRET som lastas för transport från Höganäs Belgien har en lång resa framför sig. Företaget säljer sina produkter till såväl Europa som Asien, Indien och Nord- och Sydamerika. Detta trots nackdelen av längre transporttider jämfört med lokala producenter.

– Den belgiska marknaden står inte ens för en halv procent av vår försäljning, säger företagets VD, Vincent Rasneur. Vi exporterar över hela världen och har utmärkt global konkurrenskraft.

Möjligheten att erbjuda många pulverspecifikationer och kvantiteter är en av företagets viktigaste konkurrensfördelar. Leveransvolymerna varierar mellan 20 kilo och hundratals ton – och det är sannerligen en utmaning med tanke på att Höganäs Belgien producerar 1750 olika produkter.

– Varje kund vill ha något annorlunda än sina

konkurrenter, säger Chris Quaak, produkt- och kvalitetschef. Vi får 250 nya förfrågningar per år, vilket innebär att vi sammanställer något nytt nästan varje dag.

Fyrtio procent av produktionen går till andra Höganäsanläggningar, främst till den brittiska fabriken i Tonbridge. Flera lastbilar i veckan rullar ut från Ath och passerar under Engelska kanalen med destination Storbritannien. Här vidareförädlas hälften av Höganäs Belgiens vattenatomiserade pulver, för att bli råmaterial till ventilsätesinsatser och andra bilkomponenter som sedan säljs till Höganäs Storbritanniens kunder.

STÖRRE DELEN AV Höganäs Belgiens gasatomiserade pulver används för ytbeläggning. Fordonssystem- och komponentleverantörer utgör 70 procent av köparna. Detta är ett nyckelsegment som förväntas växa och därför har man byggt en ny anläggning för lödpasta.

– Vi brukade sälja ”bara pulver” till våra kunder inom lödning. Nu har vi den kompletta lösningen: lödpasta i kombination med forskning och kunskande, säger Vincent.

Företaget är samtidigt på jakt efter nya segment för sina produkter. En växande produkt är gasatomiserat Fe 6.5 Si-pulver – en mjukmagnetisk legering som används i elektriska reaktorer. För några år sedan levererade Höganäs Belgien den första satsen om 100 kg till Nec Tokin – en japansk elektronikföretagare som tillverkar komponenter för hybridmotorer. Idag skeppas hundratals ton till Japan, en ökning med 500 procent mellan 2009 och 2013. Den ryska oljeindustrin har på liknande sätt ökat sina inköp av rostfritt stål-pulver till hundratals ton. Materialet används för att tillverka en ny pump för oljeproduktion på extrema djup.

Tack vare Höganäs-koncernens globala nätverk av försäljningskontor har Höganäs Belgien alltid kunnat ta väl hand om sina kundrelationer, något som är en viktig tillväxtfaktor.

– Vi tänker långsiktigt, säger Vincent. Vi agerar konsulter och rådgivare för våra kunder och jag tror att de värdesätter oss som en långsiktig partner, inte bara som en leverantör i mängden. Flera kunder har varit med oss från start. ■

KUNDEN

”En pålitlig partner”

» En global tillverkare av motorkomponenter ser ljus på framtiden med Höganäs som ny pulverleverantör.



En ventilsätesring.

EFTER TIO ÅR på TRW Engine Components huvudkontor i den tyska staden Barsinghausen har inköpschefen Claudia Scheurich lärt sig att uppskatta leverantörer av metallpulver som håller vad de lovar.

– Vi tillverkar över femhundra miljoner motorventiler och ventilkomponenter per år, så vi behöver regelbundna leveranser av pulver. Höganäs har visat sig vara en pålitlig partner som levererar när de lovar, säger hon.

TRW grundades 1901 i Cleveland, USA, och är en av världens största underleverantörer till fordonsindustrin. Motorventiler är en central produkt för företaget. 1927 utvecklade och tillverkade företaget motorventiler till Spirit of St. Louis – flygplanet som Charles Lindbergh flög då han korsade Atlanten för första gången. I dag är Höganäs Belgien huvudleverantör av järnpulvret P28, som TRW använder för ytbeläggning av ventiler. Under 2012 levererade Höganäs 120 ton och i november 2013 lade TRW en order på 250 ton över två år.

– Den höga produktkvaliteten är givetvis en oerhört viktig aspekt, men vi uppskattar också den utmärkta tekniska support vi får av Höganäs, säger Claudia. Vi får alltid snabba svar, och det betyder mycket för vårt produktionsfolk.

Samarbetet inleddes i slutet av 2012 och Höganäs levererar också mycket koboltpulver, P58, till TRW:s franska fabrik i Schirmeck. Pulvret används för ytbeläggning av ventiler för marint bruk. Höganäs håller samtidigt på att kvalificera sig för att bli leverantör till TRW i Kina, Thailand, Brasilien och USA. Med 22 produktionsanläggningar runt om i världen behöver TRW leverantörer som har global räckvidd.

– Vi noterar tillväxt på flera marknader runt om i världen, särskilt i Kina, säger Claudia. Höganäs kan förse oss med pulver var som helst i världen. Det är ett av skälen till att vi uppskattar samarbetet med dem. ■



Claudia Scheurich.

FOTO: TIM SCHAARSCHMIDT



Dany Coppens övervakar en HOGAP-smälta, medan tvillingugnen fortfarande glöder från den föregående smältan.

FABRIKEN

”En plats där man aldrig slutar lära”

» En engagerad medarbetarkår samverkar för att sätta Höganäs Belgien på kartan.

MED SINA RÖDA, gröna, blå och gula väggar ser Höganäs anläggning i Ath ut som ett legobygge, omgivet av öppna fält, landsvägar och lugna gränder mellan tegelhus. Anläggningen för atomiserat pulver från 1960-talet omges idag av modernare byggnader.

– Vi maler fortfarande våra pulver på mekanisk väg, men efter att Höganäs köpte anläggningen har den utvecklats till en atomiseringsanläggning, säger Vincent Rasneur och pekar på byggnaderna där metallpulver och legeringar tillverkas genom gas- eller vattenatomisering.

I lödpastafabriken – anläggningens senaste tillskott – känns fortfarande lukten av färsk målarfärg, golven är rena och hyllorna är redo för burkar med färdigpackad pasta. Snart ska man köra igång

fullskalig kommersiell produktion. Anläggningens egentillverkade gasatomiserade nickelpulver kommer att blandas med bindemedel, och kapaciteten ligger på flera ton om dagen. Lödpasta är särskilt viktigt inom fordonsindustrin, där den används för att sammanfoga metalldelar.

I den gamla delen av anläggningen går vi upp och ner för trappor, mellan lokaler för smältning, malning, torkning, siktning och förpackning. Vincent hälsar på arbetarna vi möter med ett handslag. Höganäs Belgien har en blandad arbetsstyrka, med 50 nyanställda under de senaste fyra åren och dubbelt så många som har varit med betydligt längre.

– Det här är en plats där man aldrig slutar att lära, säger David Rousseau, ansvarig för vattenatomi-

sering. Det tar över tio år att bli tillräckligt erfaren inom metallsmältning, men fortfarande efter 13 år i yrket lär jag mig nya trick.

FÖRETAGET SPECIALISERAR SIG på höglegerade pulver med 250 olika legeringsvarianter i fler än 40 olika finhetsgrader. Slut användarna spänner över ett brett område, från PM-industrin och tillverkare av filter, till termisk sprutning, svetsning och hard-facing. De flesta legeringar tillverkas genom gasatomisering. Smält metall hålls genom en gjutlåda och strömmen av flytande metall splittras till små droppar med hjälp av kvävgas under högt tryck.

Vi tittar på medan några operatörer rör om i smältorna. De är omgivna av heta gnistor och smält



Chris Quaak och Vincent Rasneur framför ett av de pulverlager som är avsett att garantera snabb service till kunderna.



Fakta

HÖGANÄS BELGIEN

Grundat: 1968
Årlig produktion i ton: 7 500
Produkter: Snabbstål, via Höganäs Storbritannien; rostfria stål (316, 304), kvaliteter för ventilbeläggning; kobolt-baserade legeringar (HB400); pulver för elektromagnetiska tillämpningar (FeSi6.5, 6.8); fina pulverkvaliteter (olika HVOF-typer); lödningspulver (BNi7, BNi 613, BNi2)
Största kunder: Federal Mogul, Bleistahl, GKN Sinter Metals, Novomet-Perm, Eaton, Teikoku Group, Quantum, TRW Friction, ITW Welding, Sintex A/S
Totalt antal anställda: 179
Män/kvinnor: 164/15
Fabrik/kontor: 120/59
Personalomsättning: <1 procent



metall, och deras silhuetter framträder i skenet av ugnarna.

Operatörerna bär aluminiumbelagda skyddsrockar, värmebeständiga handskar, guldbelagda ansiktsskydd och specialstövlar som kan sparkas av på en sekund om en droppe smält metall skulle leta sig in. Säkerheten kommer alltid i första rummet på Höganäs Belgien.

– Det är varje medarbetares rätt och skyldighet att stoppa produktionen om säkerheten inte skulle vara tillräcklig, säger Vincent. Säkerhet är inte bara en moralisk skyldighet. Det är en god affär också. Säkerhet och kva-

litet går hand i hand; de leder till lönsamhet. Men företaget sätter sina anställda främst även på andra sätt.

– Vi diskuterar nya produkter och tekniska lösningar med folket på verkstadsgolvet, säger François Van Quickelberghe, produktionschef för gasatomisering. Att involvera dem i beslutsprocessen är det bästa sättet att utnyttja deras kunskaper. Vi anställer människor, inte robotar. ■



Fakta

En ögonblicksbild av Höganäs Belgiens arbete inom Höganäs Energy Challenge

- Processingenjör Diet Tran Van förklarar att en grundlig analys av gasatomiseringsprocessen har resulterat i goda exempel på att minimera användningen av kvävgas i produktionen. Under 2012 minskade kvävgasförbrukningen med mer än 800 000 m³. Företaget ska nu installera ett datoriserat system för att reglera kvävgasflödet automatiskt och räknar med att sänka förbrukningen ytterligare.
- Ett annat viktigt mål är att minska energiförbrukningen med fem procent. Tekniska chefen Michel Verbist säger att ett av de viktigaste projekten just nu är att automatisera växlingen mellan kompressormotorer. Dessutom har LED-belysning installerats i expeditionsavdelningen och smältverket för vattenatomiserade pulver, vilket har minskat den årliga energiförbrukningen där med 60 procent.

Hotspot frågade sex medarbetare:
Varför valde du att jobba för Höganäs?



Mohamed Jarrar
Kvalitets- och förbättringschef
– För några år sedan startade Höganäs Belgien ett nytt initiativ för att bli mer lönsamt och resultatorienterat. För mig var det en intressant möjlighet att få vara del av ett projekt från start till mål, skapa mervärde för kunderna och minska spill och kostnader.



Bernard Zasso
Operatör
– Jag arbetade tidigare med kvalitetsfrågor i livsmedelsbranschen och ville använda mina kunskaper i en annan bransch. Jag valde Höganäs eftersom det är ett stort företag med goda tillväxutsikter och fokus på kvalitet.



Françoise Paradis
Inköpschef, råmaterial
– Jag fick en mindre ansvarsfull befattning när min gamla arbetsgivare köptes upp av ett utländskt företag, så jag var redo för en ny utmaning. Jag trodde det skulle vara svårt för en kvinna på 52 år att hitta ett jobb, men Höganäs är ett företag som är intresserat av kompetens, inte av ålder.



Jean-Jacques van Leynseele
Chef för lödpastetillverkningen
– På alla företag där jag tidigare jobbat har jag fått börja från botten och arbeta mig upp, men hos Höganäs fick jag ta stort ansvar från början. Därför valde jag att komma hit när mitt gamla företag slog igen.



Franck Fouret
Operatör
– Min far arbetade här, det var nära mitt hem och jag trodde att metallpulver skulle passa bra med mina studier inom mekanik och stål. Det var mitt första jobb och idag, 21 år senare, är jag fortfarande mycket nöjd med mitt val.



Daniel Sarot
Underhållstekniker
– Jag kände till Höganäs väl efter att ha arbetat här i fem år, anställd av en underleverantör. Jag accepterade en fast anställning eftersom det är en arbetsplats med starkt fokus på säkerhet och där man möter så många trevliga människor varje dag.

HÖGANÄS I BELGIEN

- 1968 • Coldstream SA grundas
- 1985 • Höganäs förvärvar Coldstream SA
- 1990 • Vattenatomiseringssektionen expanderar med en 2,5-tonsgn
- 1992 • Bolaget investerar 6 miljoner USA-dollar i en ny anläggning för gasatomisering, vilket anses vara den viktigaste åtgärden för att stärka företagets position på den globala PM-marknaden
- 1999 • Företaget byter namn till Höganäs Belgium SA
- 2000 • Den globala marknaden för PM-komponenter i rostfritt stål inom fordonsindustrin växer. Bolaget svarar på efterfrågan med att bygga ut vattenatomiseringen, med en 5-tonsgn som fyrfaldigat företagets kapacitet
- 2003 • Höganäs stänger en mindre gasatomiseringsanläggning i Sverige. Processen överförs till Ath och Höganäs Belgien fördubblar produktionskapaciteten för självflussande pulver
- 2007 • Installation av en fjärde ugn för gasatomiserade pulver
- 2013 • Kopplingen till fordonsindustrin stärks med en ny 600 m² stor specialbyggd anläggning för lödpasta. Full produktion kommer att nås under första kvartalet 2014

Christian Smet framför "HOGAP"-ugnen som installerades 1992 för produktion av gasatomiserade pulver.

HISTORIEN Framgång i prövande tider

» Invånarna i Ath visste inte vad de skulle tro när Höganäs köpte stadens vacklande metallpulverfabrik. Men idag, nästan 30 år senare, är det svårt att föreställa sig samhället utan anläggningen.

ÅR 1985 VAR Höganäs förvärv av företaget Coldstream SA det dominerande samtalsämnet i den lilla vallonska staden Ath. Valloniens stålindustri, en gång den ledande i Europa, var på nedgång och arbetslösheten i regionen var den högsta i Belgien. Christian Smet, från början utbildad till ugnoperatör, är idag ansvarig för gasatomisering vid anläggningen. Han minns stämningen då.

– Vi var alla mycket oroliga för framtiden, säger han. Coldstream var en liten aktör i en kritisk ekonomisk situation som inte hade råd att investera i forskning och utveckling. Som situationen var kunde ingen föreställa sig att anläggningen skulle få nytt liv under ledning av Höganäs.

Men verksamheten har sedan dess trefaldigats

i storlek och antal medarbetare. Christian var personligen engagerad i lanseringen av tre nya gasatomiseringsenheter, liksom i utökningen av vattenatomiseringen med en 2,5-tonsgn. I dag arbetar han med tio gånger mer råmaterial än 1985.

– Så mycket har hänt att jag knappt har hunnit märka hur åren har gått, säger han.

PRECIS SOM CHRISTIAN, kommer de flesta av medarbetarna vid Höganäs Belgien från samhället Ath och andra närliggande orter. Det gör anläggningen till en viktig aktör i ett annars utpräglat jordbruksområde med få industrier.

– Att utnyttja lokal kompetens är en del av vår filosofi, säger personalchefen Christian Vanden

Buverie. Det är viktigt att spela en aktiv roll i samhället och att engagera sig i människorna som bor och lever i vårt närområde.

Det är därför företaget sponsrar olika lokala idrotts- och kulturevenemang, som ligger i linje med Höganäs värdeord (Active, Brave, Caring), exempelvis Giants Association, lokala gatuartistföreställningar, den årliga 24-timmarsjoggen och den lokala triathlonklubben.

För de äldre i Ath, är Höganäs Belgien fortfarande det "nya företaget" i stan, men alla är stolta över det. Den senaste expansionen – en ny lödpastaanläggning – kallades till och med ett "ljus i mörkret" av lokala medier, med tanke på dagens stora utmaningar för för industrin och ekonomin i Europa. ■

Alla dessa högtider!

» Ännu ett automatiskt frånvaromeddelande i mejlkorgen? Inte konstigt. Varje dag är en helgdag – någonstans i världen.

TEXT LINDA KARLSSON ELDH FOTO CONNY FRIDH

I **SVERIGE TAR** vi en dag ledigt för att dansa runt midsommarstången. Japanska kontor stänger för att fira en särskild helgdag för landets vuxna. Indien är ett land känt för sina mer än 300 festivaler (världsrekord). Och sedan "bank holidays" infördes 1871 undviker engelsmännen jobbprat under dessa åtta, lediga dagar. För kommunikationen i ett globalt företag är våra olika helgdagar utan tvekan en utmaning.

I den muslimska världen är det inte populärt med ett eftermiddagsmöte under ramadan, då folk

är trötta efter att ha fastat hela dagen. En affärsresa på julafton är en chock för en amerikan som inleder den efterlängtnade jultiden redan i november med kalkonmiddag på Thanksgiving. En kines däremot har inget emot att åka. Här är istället det kinesiska nyåret landets viktigaste högtid. Förvirrande för många i väst är att det infaller i januari eller februari, enligt den traditionella månkalendern. Men precis som julen är det en tid man tillbringar med nära och kära. Räkna därför inte med mejlsvar för-

rän tidigast den femte dagen i den första månfasen.

Beroende på sambanivån kan det också vara svårt att nå folk i Brasilien under den fem dagar långa karnevalen i februari. Karnevalen räknas som en högtid då folk får ta ledigt om de vill och för många är den årets festliga höjdpunkt.

Om du inte redan har gjort det, kan det vara en bra idé att kolla upp stora högtider världen över i företagskalendern på Pulse. Dina kollegor kan ha ledigt snarare än du tror.



VILKEN ÄR DEN VIKTIGASTE HÖGTIDEN I DITT LAND?



TAKUMI MOJI, 36

Kundansvarig
Höganäs Japan

– Den viktigaste helgen på året i Japan är Oshogatsu (nyår). Vi samlas med familj och släktingar, tittar på boxning på TV och äter den traditionella nudelrätten Toshikoshi Soba. Vi lyssnar på Joya no Kane som är 108 ringande klockor för varje ondskefullt/syndigt begär på jorden. Klockorna renar oss från dessa begär. Den första drömmen på det nya året kallas Hatsuuyume och förutspår vilken tur man kommer att ha. På nyårsdagen gör vi årets första besök till ett tempel. Under dagen skänker vi också pengar till barn.



YULIA ZHIBA, 41

Ekonomiassistent
Höganäs Östeuropa

– Nyåret är vår viktigaste högtid och vi firar det med gran, klappar och vår tomte Ded Moroz. Vi samlas vid festbordet en timme före tolvslaget. Ett absolut måste är den ryska Olivier-salladen som är gjord av potatis, morötter, ägg, kött, ärtor, inlagd gurka och majonnäs. Kremls klockor ringer in det nya året vid midnatt. Sedan går folk på promenad till stans centrum, där skådespelare underhåller, utklädda till Ded Moroz, hans barnbarn Snegurochka och andra figurer ur den ryska sagovärlden.



CARINA ENGSTRÖM, 54

Löneadministratör
Höganäs Sverige

– För mig är midsommarafton den stora festdagen med sång och dans kring midsommarstången, och som-marglada barn med blommor i håret. Vi äter sill och nypotatis med nubbe till. Till efterrätt blir det färska jordgubbar med grädde eller glass. Julen är också viktig med varm glögg, pepparkakor, tända ljus och Kalle Anka på TV på julafton. Julen är matfrossans tid. Smörgårdsbordet dignar med köttbullar, korv, kål och förstås julsinka. Det är förstaeligt att man inte äter julmat igen förrän till nästa jul.



JAYANT HAZRA, 39

Chef för glödgning och blandning
Höganäs Indien

– I Indien har vi tre nationella helgdagar. Den viktigaste är vår självständighetsdag den 15 augusti då vi firar vår befrielse från det brittiska styret. Det är en fest präglad av glädje. Fabriker och kontor stänger och man träffar familj och vänner för lunch eller middag. Oftast äter vi en speciell typ av ris som kallas Biryani och är lagad med ägg och kyckling. Vi äter också sötsaker lagade med mjölk. Under dagen hålls olika flaggceremonier, parader och kulturella evenemang.



Ta vara på resurserna

» Med avstamp i Höganäs vision om noll avfall, Zero Waste, har två restprodukter nu lanserats som "riktiga" produkter. Potentialen är stor.

TEXT ULF WIMAN FOTO ANDERS ANDERSSON

RESTPRODUKTER KAN för en person vara avfall, medan en annan ser en potentiell produkt som bara väntar på rätt kund. Höganäs har länge återanvänt mycket av sina restprodukter i olika processer, men nu börjar de allt oftare finna sin egen väg ut på marknaden. En ny produktgrupp, Petrit, har etablerats och två produkter har hittills lagts till i Höganäs affärssystem M3, nämligen Petrit E och Petrit T.

Björn Haase, som ansvarar för att kommersialisera Höganäs restprodukter, säger:

– Det är viktigt att notera att vi inte börjar från noll med Höganäs restprodukter, utan med en kostnad som vi vill minska. Det ligger också i linje med företagets vision om Zero Waste (se faktarutan).

Höganäs producerar cirka 300 000 ton metallpulver varje år. Detta ger upphov till 100 000 ton restprodukter, bland annat olika typer av slagg och damm. Målet till 2020 är att minimera den andel av produktionen som för närvarande behandlas som avfall och i stället hitta externa eller interna användningsområden för materialet. Detta skulle årligen kunna spara företaget så mycket som 20 miljoner kronor.

INTERNATIONELLT används slagg främst inom väg- och anläggningsbyggnad, samt för betongproduktion. Men det finns andra tillämpningar, en del ganska oväntade, exempelvis pärlodling och vattenrening. Björn är ensam på sin avdelning, men kompen-

serar detta med nätverkande. Han är till exempel mycket aktiv inom Jernkontoret – den svenska stålindustrins branschorganisation. Internt tar han

NYA PRODUKTER FÖR DEN SVENSKA MARKNADEN

- Petrit är Höganäs nya sortiment av restprodukter.
- Petrit E – slagg från ljusbågsugnar (EAF) – levereras från Halmstad, krossas och siktas till olika fraktioner. Materialet används i första hand som ersättning för grus i till exempel vägbyggen.
- Petrit T – kalk från tunnelugnen (TK) vid Svampverket i Höganäs är ett finkornigt material som kan användas som ersättning för kalk, till exempel i markstabilisering.

in den kompetens han behöver från andra avdelningar. Björn har nyligen börjat samarbeta med Erich Brandner, produktchef för specialpulver.

Erich förklarar:

– Min roll har varit att ta hand om allt pappersarbete bakom Petrit E och Petrit T. För att uppfylla alla kvalitetskrav och kunna behandla dem som "riktiga" produkter måste vi få in dem i M3. Dessa produkter är en naturlig del av vår produktion – de har bara andra tillämpningsområden än dem vi är vana vid.

Med snabba steg genom fabriken tillägger Björn:

– Den stora utmaningen är folks attityder, både internt och externt. Det är viktigt att vi föregår med gott exempel och visar fördelarna. ■

Samarbete föder framgång

» För att bryta sig in på nya marknader krävs ny kunskap. En bra början är att hitta rätt partner.

SLAGGPRODUKTER AB i Halmstad hanterar restprodukter från Höganäs atomiseringsanläggning i närheten.

– Vi tar hand om mer än 17 000 ton slagg per år, säger anläggningschefen Jörgen Larsson.

Det inkommande materialet sikts i tre slaggfraktioner, vilket resulterar i 3 000 ton järn som kan returneras till stålprocessen.

Slaggprodukter AB är en av de partner som Höganäs samarbetar med för att få ut sina restprodukter på marknaden.

– Hittills, säger Jörgen, har slaggprodukterna främst använts för landskapsarkitektur.

Damm från ljusbågsugnen (EAF) säljs för zinkutvinning, och nyligen har Slaggprodukter AB börjat leverera slagg för stenullsproduktion.

– Stenullsproduktion liknar stålproduktion, säger Björn Haase, ansvarig för utveckling och marknadsföring av restprodukter vid Höganäs. Om några månader ska vi börja leverera slagg i stor skala till kunden för att testa tekniken på allvar.

Björn och Jörgen hoppas också att börja leverera EAF-slagg – marknadsförd som Petrit E – till vägbyggen, en vanlig tillämpning i några länder. I Sverige används av tradition grus.

HÖGANÄS DELTAR NU i ett projekt som delfinansieras av Sveriges innovationsmyndighet Vinnova. Här ingår representanter från stålindustrin, entreprenadföretag, slutkunder och myndigheter. Det huvudsakliga målet med projektet är att definiera hur man ska producera slagg som kan användas som ballast i asfalt.

Björn har som mål att komma närmare både kunder och slutanvändare. Att bygga partnerskap är en av hans strategier och då det gäller att marknadsföra Petrit T – tunnelugnskalk från Svampverket – har Höganäs ett nära samarbete med ett annat företag.

– Vi är ett stålföretag, säger han, så det verkar vettigt att låta företag med kunskap om andra marknader, ta hand om marknadsföring och distribution. ■



– Det är viktigt att vi föregår med gott exempel och visar fördelarna, säger Björn.



Nyss tappad EAF-slagg.



Jörgen Larsson.



Erich Brandner.



Anders Bergman.



Efter siktning i tre slaggfraktioner av inkommande material från Höganäs, skickar Slaggprodukter AB resterande järn tillbaka till Höganäs atomiseringsanläggning för återanvändning.

VISION: ZERO WASTE

Stålindustrin förbrukar mycket resurser och energi. Anders Bergman, koncernens miljö- och säkerhetschef, säger:

– I dag finns en större medvetenhet om resurser och att det är viktigt att vi återanvänder och ombearbetar material, så att så lite avfall som möjligt uppstår. Därför har Höganäs formulerat ett koncernövergripande miljömål som kallas "noll avfall". Syftet är att hitta högkvalitativa användningsområden för resurser genom hela värdekedjan.

Visionen är att minimera mängden sektorspecifikt avfall. En strategi för att uppnå detta är att hitta och utveckla tillämpningsområden för restprodukter, både internt och externt. Några goda exempel från Höganäs i resten av världen: Högtrycksblåstring är en teknik som har utvecklats i **USA**. Här kommer för grova och utsorterade järnpartiklar till nytta, till exempel för att blåstra stålbroar. Till skillnad mot sand kan järnbaserat blåstringsmaterial återanvändas.

I **Indien** används rester av skänkinfodring för att reparera ljusbågsugnar. Därmed kan ett ljusbågsugnsfoder hålla för 600 smältor (mot i genomsnitt 200). Det sparar mycket pengar, tid och infodringsmaterial.

Jorden runt

Nyheter och händelser från alla Höganäs anläggningar

NY METOD FÖR FLÖDESANALYS FÖR KUNDBLANDNINGAR

HÖGANÄS. Höganäs har ändrat sitt sätt att analysera flödet vid tillverkning av kundblandningar. Den största fördelen med den nya metoden, Flow Gustavsson, är att det blir ett kontinuerligt flöde, utan de hål som bildas när Hall funnel-metoden används.

En film om Flow Gustavsson finns att se på Pulse/News/Videos.

PM-KUNDERNA INFORMERAS OM DEN SENASTE TEKNIKEN

BRASILLEN. I början av december var Höganäs Brasilien värd för ett tvådagars kundevent. Tekniker och säljare från Argentina och Brasilien fick lära sig det senaste om marknadstrenderna på pulvermetallområdet. Bland annat presenterades PM-produktionsutrustning.



OLIVER SCHMIDT CHEF FÖR NYTT SCO-TEAM

HÖGANÄS. Region Europa omorganiserar sina ytbelägningsresurser till ett enhetligt team, med fokus på en ny strategi för segmentet. Oliver Schmidt, som har varit konsult inom Brazing, har nu anställts på Höganäs för att leda det nya teamet.

INTRESSANTA DISKUSSIONER OM LEDARSKAP I SVERIGE

HÖGANÄS. Under de sista två månaderna 2013 deltog cirka 90 medarbetare från Höganäs och Halmstad i ett nytt ledarskapsprogram för produktionen. Tanken med programmet är att fostra framtida ledare inom Höganäs.

Höganäs Brasilien uppmuntrar sina medarbetare till en hälsosammare livsstil



BRASILLEN. Höganäs sponsrar löpartävlingar i Brasilien för att påverka de anställdas hälsa positivt. Sponsringen är också ett bra sätt att stärka Höganäs varumärke som en attraktiv arbetsgivare. Projektet startade för sju år sedan, när Claudinei Reche, VD för Höganäs Brasilien, ville främja en sundare livsstil bland de anställda och sökte stöd från företagsläkaren, Laércio Shiraishi. Claudinei och Laércio anmälde sig till ett lopp och bjöd in några anställda.

Idag räknas hälsoprojektet som ett personalprogram.

– Resultatet är högre livskvalitet. Motion och hälsosam kost leder till bättre balans i den anställdes privatliv. Detta bidrar i sin tur till ökad motivation och produktivitet, säger Filipe Frota, personalchef vid Höganäs Brasilien.

Sedan projektet inleddes har han också märkt en minskad sjukfrånvaro bland dem som deltar i livsstilsprogrammet.

Under hela året erbjuder personalavdelningen föreläsningar om en sund livsstil. De 135 anställda deltar även i arbetsplatsgymnastik och får löpartips från företagets friskvårdstränare, Evelin Rodrigues Euzébio.

Förberedelserna för tävlingarna kommer att intensifieras under 2014 och Höganäs Brasilien utvärderar möjligheten att erbjuda medarbetarna en särskild plats där de kan idrotta.

– I början deltog personalen i tävlingarna av ren nyfikenhet. Men när de insåg fördelarna med regelbunden träning har deras prioriteringar ändrats. Förändringen är ett stort steg mot en

bättre livsstil, säger Laércio, som också nämner att Höganäs Brasilien sedan 2008 har deltagit i över 30 löpartävlingar.

Enligt Filipe är utmaningen nu att även locka med dem som har störst behov av att förändra sina liv: rökare och personer som är överviktiga och har dåliga matvanor. Med detta i åtanke, kommer företaget under 2014 att främja ekologiska vandrings-, trädklättaräventyr och andra aktiviteter som inte är så fysiskt krävande.

– Bortsett från hälsotaktiken så brukar den typen av aktiviteter hjälpa till att bryta isen, sudda ut hierarkier och förbättra lagarbetet – viktiga aspekter för företagets kultur, säger Filipe.

TEXT: DIONARA MELO



Sharon Chiu
Logistik- och kundsupportchef
Höganäs Taiwan

Tränar du med dina kollegor?

– Nej, vi har inget program för motion i företagets regi.

Finns det några liknande företagsinitiativ där du arbetar?

– En gång hade vi ett projekt som hette "lär känna dig själv" som alla kollegor gjorde tillsammans. Tanken var att vi skulle lära känna oss själva bättre, och även våra kollegor och deras familjer.

Tränar du på egen hand efter jobbet?

– Nej, jag tränar inte efter arbetstid. Jag tycker om att läsa och jag försöker läsa några ekonomiskrifter under helgerna för att hänga med i vad som händer i världen.



Frédérique Orcel
Ekonom
Höganäs Frankrike

Tränar du med dina kollegor?

– Nej, inte med mina kollegor, men jag gillar små utmaningar och jag tränar varje dag för att kunna slappna av! Jag

går till gymmet på lunchrasten och tränar på ett löpband och deltar i andra träningsformer.

Tränar du efter jobbet? Vad gör du?

– Jag deltar i några lokala löpartävlingar och gick även i 13,5 timmar, totalt 70 km, i den kända nattvandringen SaintÉtienne mellan Saint-Etienne och Lyon i december 2008. I Beaujolais-distriktet kan man springa en halvmaraton. Det har jag gjort två gånger – det var jättekul!



Patrik Andersson
Elektriker, Svampverket
Höganäs Sverige

Tränar du med dina kollegor?

– Nej, jag brukar styrketräna i sporthallen i Lerberget, och då och då använder jag gymmet i HB-hallen.

Jag har fastnat för styrketräning eftersom det är roligt att bygga muskler, att kunna ta tyngre och tyngre vikter. Jag har hållit på i 15 år nu och känner att jag mår bra av träningen och blir pigare. Oftast tränar jag på lunchrasten. Det är bra eftersom jag har små barn hemma att ta hand om på kvällen. Jag tror inte det är så många här på Svampverket som tränar, i alla fall inte tillsammans med kollegor.

Omriktardrift sparar 170 000 SEK om året

HÖGANÄS. Stora investeringar i nya fläktar, motorer och omriktare har inneburit betydande energibesparingar i Svampverket i Höganäs. Projektet som har pågått i fyra år är nu inne på sluttampen. Bland annat har intaget av luft byggts om så att förbränningsluften förvärms med hjälp av spillvärme.

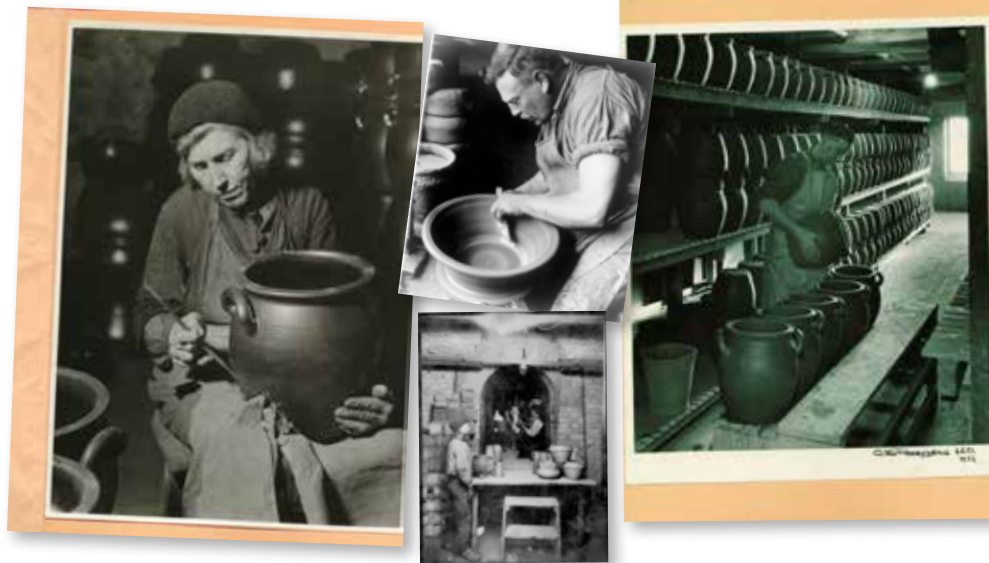
– Efter en framgångsrik installation av omriktardrift på rökgasfläktarna i Svampverket, påbörjade vi 2009 en utredning för att undersöka lönsamheten i omriktardrift även på förbränningsluftsiden, säger Peter Struve, projektledare och automationsansvarig på Pulver- och Svampverket.

Slutsatsen var att investeringarna skulle löna sig. Lösningen med omriktardrivna förbränningsluftfläktar har så här långt lett till en besparing på 280 MWh om året – med potential att spara upp emot 370 MWh per år, beroende på ugnsbeläggning. Omsatt i kronor och ören innebär detta en minskad kostnad med 170 000 kronor årligen.

– Tekniken att ersätta strypreglering med omriktardrift har funnits länge, men det är först med de kraftigt ökande elpriserna som denna typ av investering har blivit lönsam, säger Peter.



Saltglaserat – levande kulturhistoria i Höganäs



HÖGANÄS. För många svenskar har namnet Höganäs ingenting med PM-industrin att göra. Istället förknippas Höganäs med keramik.

Produktionen av saltglaserad keramik startade 1835 i bygden och blev snart ett signum för staden Höganäs. Tillverkningen var inriktad på bruks- och prydnadsföremål och den lera som från början hade setts som ett problem för kolbrytningen blev snart en

värdefull del av Höganäs AB.

Tekniken och hantverket gick i arv under generationer, från mästare till lärling. Men för 60 år sedan, 1954, lades den största delen av den saltglaserade tillverkningen ned. Ett urval av sortimentet fortsatte visserligen att produceras, men ett tag såg det ut som om tekniken helt skulle försvinna från bygden.

I dag har den saltglaserade keramiken åter fått ett uppsving.

Hantverkarskunkapen har förts vidare av Anders Johansson och för att säkra kulturarvets framtid har Höganäs AB tillsammans med kommunen och Höganäs Keramik Center grundat stiftelsen Höganäs Saltglaserat.

Stiftelsen ska garantera att den hantverksmässiga traditionen bevaras och att verksamheten ska kunna fortsätta i kulturhistoriskt värdefulla lokaler.

Mäter energi-förbrukningen i Johnstown

USA. Höganäs har utmanat alla sina anläggningar att minska sin energiförbrukning med 10 procent från 2010 till 2020.

Allison Endler, biträdande projektin- genjör vid North American Höga- näs anläggning i Johnstown: vad har din anlägg- ning gjort för att nå målet?

– Vi gick igenom all utrustning som förbrukar el och naturgas och kvantifierade den individuella och den totala användningen. Vi granskade också existerande mätanordningar för båda energiformerna.

Vi installerade frekvensomriktare på vissa maskiner. Vi har sett över belysningen och testat olika typer av armaturer. Vi har installerat närvarogivare i kontorslokalerna och upgraderat parkeringsplatsbelysningen till LED-teknik.

Har ni sett några resultat?

– Data för perioden 2010–2013 visar att energiförbrukningen har sjunkit med 9,6 procent. Men vi vet samtidigt att mycket av minskningen beror på variationer i fabriken tre produktionsenheter.

Vad är nästa steg?

– Vi har budgeterat för ytterligare mätning, och vi har återupptagit ett projekt för att upgradera en äldre värmebehandlingsugn och göra den effektivare.

Har du några tips till dina kollegor?

– Fatta inga beslut om energianvändning baserat på antaganden och uppskattningar. Under vår första granskning hittade vi fall där den beräknade förbrukningen avvek kraftigt från den faktiskt uppmätta.

Vilken är den största utmaningen i arbetet med att minska energiförbrukningen?

– Att fastställa en metod för att noggrant mäta energiförbrukning, samtidigt som vi vet att produktmixin har stor betydelse för antalet förbrukade kilowattimmar per ton.

TEXT: EMILY TIPPING



Allison Endler.

**DURGA P MOURYA****Ålder:** 45 år**Född:** Gorakhpur, nära gränsen till Nepal i norra Indien.**Bor:** I ett rum på gästhemmet i Höganäs fabrik i Ahmednagar.**Familj:** Fru, en dotter, 17 år, och tre söner, 21, 23 och 25 år.**Började på Höganäs:** 1987**Hobbies:** Jag älskar mitt jobb och att titta på nyheterna på tv. Men cricket och Bollywood-film, som nästan alla indier älskar, är inget för mig.**6.00** ► Durga stiger upp för att ta en runda i trädgården och börja förbereda frukosten.**7.30** ► Frukosten förbereds. Idag har han två svenska och två indiska gäster. Därför ska han laga både indiskt och västerländskt. Till vänster Milind Jokalekar och till höger Uday Bendre.**8.00** ► Durga serverar indisk ris- och linsröra med potatisparatha och västerländsk omelett med rostat bröd.**3 SAKER SOM DURGA GILLAR MED SITT JOBB**

- **Matlagningen.** Jag älskar att laga mat. Jag gör inget hellre i livet. Det är ett privilegium att få jobba med mat. Jag gillar också att jobba för att andra människor ska bli nöjda. Det ger mig stor tillfredställelse.
- **Trädgårdsskötseln.** När jag inte står i köket sköter jag gästhemmets trädgård. Jag är väldigt förtjust i trädgårdsskötsel.
- **Självständigheten och friheten.** Som kock på Höganäs gästhem har jag ingen chef över mig. Jag lägger själv upp mitt arbete och bestämmer när och hur saker bör göras.

**9.30** ► Dags att ta hand om trädgården. När Durga har vattnat plockar han bort vissna blad och sopar uppfarten ren från de röda blombladen som fallit från akaciaträden.**11.30** ► Dags att börja med lunchen. Durga steker okra och friterar potatis, kavlar och gräddar chapatis, rör i grytan med dahl (kokta linser) och värmer på kycklingen.**17.00** ► Vissa dagar är det dags att laga middag, men idag reser de fyra gästerna vidare. Durga vinkar adjö. – Hoppas att vi möts igen, säger han.**15.00** ► Inköp i basaren. Durga luktar på mangon och inspekterar grönsakerna. Han vill försäkra sig om att varorna han köper är av högsta kvalitet.

"Laga mat är min passion"

» Gästhemmet på Höganäs fabrik i Ahmednagar har en fast punkt. Kocken, trädgårdsmästaren och allt-i-allon Durga P Mourya. Hans jobb är att se till så att gästerna har det lugnt och bekvämt – och äter gott.

TEXT PER J ANDERSSON FOTO HÅKAN ELOFSSON

Trots att Durga inte träffar sin familj mer än en gång om året tycker han att han har det bästa jobb man kan tänka sig. Sitt sovrum med sina få ägodelar har han bredvid köket på gästhemmet, som också är hans arbetsplats. En gång om året packar han väskan för att ta tåget de 150 milen norrut och hälsa på sin familj i staden Gorakhpur.

Nästan hela sitt vuxna liv har han bott långt från sin fru och de fyra barnen som nu är mellan 17 och 25 år gamla. Hur klarar han det?

– Det är inget konstigt, så lever många män från mina hemtrakter. Man jobbar långt hemifrån, skickar hem pengar och besöker sin familj en eller två gånger om året, säger Durga där han står vid gasspisen under den surrande fläkten i köket och steker lök, ingefära, ärtor och hackad tomat till en av rätterna som ingår i lunchen han snart ska servera.

Durga – eller Durga-Ji (ärofulla Durga) som han också kallas – började jobba som kock på gästhemmet när det slog upp portarna 1987.

Gästhemmet är omgivet av en prunkande trädgård, som Durga vårdar omsorgsfullt. Under våren har byggnaden renoverats. Nu är väggarna i vardagsrummet och matsalen varmt jordgula, medan gästrummen har målats i varsin unik färg.

Innan Durga kom till Höganäs jobbade han på det amerikanska företaget Firestones gästhem i jättestaden Mumbai.

– Med tiden har jag lärt mig att laga europeisk och kinesisk mat också, men allra bäst tycker jag om att laga, och äta, indiskt. ■

En högre växel med pulver

» Där det finns kugghjul finns det metallpulver, till exempel järn-koppar-kol-pulver, som på grund av sin flexibilitet och låga kostnad ofta används i elhandverktyg.

TEXT ULF WIMAN FOTO BOSCH

HÖGANÄS ANSTÄLLDA vet att det finns PM-komponenter i växellådorna till deras bilar. Hur många av er hemmasnickare vet att era elverktyg också är fulla av PM-komponenter?

– Idag är de flesta rörliga delar inuti elhandverktyg gjorda av sintrat järn-koppar-kol-pulver, säger Fredrik Vinnerborg, försäljningschef för Central- och Östeuropa.

Till exempel behöver en slagbormaskin en växel för att växla mellan borring (høgt varvtal/lågt vridmoment) och skruvning (lågt varvtal/høgt vridmoment). Dreven är tillverkade av järn-koppar-kol-blandningar, FeCuC.

Omkring 75 procent av allt järnpulver som tillverkas globalt hamnar i FeCuC-blandningar. Pulvret är flexibelt, lätt att pressa och lätt att anpassa till de krav

som gäller för olika komponenter. Konkurrensen på marknaden för elverktyg av konsumentkvalitet är extremt tuff, och även om FeCuC kanske inte är det bästa materialet absolut sett, har det ett svårslaget pris-/prestandaförhållande.

Höganäs säljer FeCuC till de flesta stora aktörer på marknaden för elhandverktyg, och har ett nära samarbete med jätteföretaget Bosch.

– Vi har rört oss uppåt i värdekedjan, förklarar Fredrik, och vi använder resurser från både Tech Centre och PoP Centre för att konstruera nya komponenter, maximera nyttan för Bosch och samtidigt säkerställa att pulverlösningar är det bästa alternativet. Till exempel specificerar Bosch idag Distaloy® AQ på sina ritningar, vilket är goda nyheter för Höganäs. ■

PULVER:

Järn-koppar-kol, FeCuC

PRODUKT:

Utväxlingar i elhandverktyg

TILLÄMPNING:

Planetväxlar, utväxlingar i slagbormaskiner, bladhål-lare till sticksågar, lager och andra rörliga komponenter.





Inspirera industrin att göra mer med mindre

Den moderna tekniken förändrar våra liv. Höganäs bidrag till världen är att våra metallpulver kan förbättra resurshushållningen. Med denna kunskap som grund vill vi **inspirera branschen att göra mer med mindre**.

Att inspirera industrin innebär att **aktivt (Active)** söka behov, som inte tillgodoses, och sedan uppfinna nya lösningar för att möta dem. Att stå upp för en ny strategi kräver **mod (Brave)** – vi gör saker som aldrig har gjorts tidigare. I detta behöver vi vara **engagerade (Caring)** i vår omgivning; i de människor, samhällen och den miljö, som finns runt oss.

Varje dag vidgar och utnyttjar vi de oändliga möjligheter som metallpulver erbjuder, och vi fortsätter att överraska världen med nya genombrott. Vi som jobbar på Höganäs, oavsett avdelning och nivå, är redo att flytta gränserna för vad som är möjligt. Därför är metallpulverteknik en genomgripande förändring. Till det bättre.

VISION Inspirera industrin att göra mer med mindre

Alrik Danielson,
VD och koncernchef



”Metallpulvertekniken erbjuder oändliga möjligheter”

FRÅN OCH MED nu har Höganäs en ny företagsvision. En vision är något som vi strävar mot, anledningen till att vi går till jobbet varje dag. Vi ska kunna granska vår vision och fråga oss själva: ”Bidrar mitt agerande till att Höganäs kommer närmare målet?”

Jag har förmånen att dagligen få träffa många av er som jobbar på Höganäs. Ganska många av er har sagt till mig att “Push the limits of metal powders” är mer av ett uppdrag, en mission, än en vision. Koncernledningen och jag har tagit detta till oss och beslutat att göra det till vår nya mission.

Metallpulvertekniken erbjuder oändliga möjligheter. Den tillåter oss att hjälpa våra kunder att minska material- och energiförbrukningen i sina processer. Vi inspirerar dem att använda nya och bättre metoder, som gör deras slutprodukter effektivare och billigare. Det är därför vår nya vision är: ”Inspirera industrin att göra mer med mindre”.

KUNDLÖFTE Power of Powder®

KÄRNVÄRDEN Active Brave Caring

Denna vision konkretiseras i vad vi har gjort inom PM-tekniken och vad vi idag gör med vår nya ytbelägningsstrategi och inom induktorsegmentet. Den nya visionen omfattar kunskapsbaserat ingenjörsarbete och relaterar även till vad vi försöker uppnå internt: vi strävar efter att minska energiförbrukningen i våra egna processer att våra fabriker inte ska ge upphov till avfall – för att bara nämna två exempel.

VÅR STRATEGI OCH vårt kundlöfte förändras inte, och våra tre kärnvärden är till att inspirera dig i ditt dagliga arbete. För att nå företagets mål, behöver vi vara *aktiva* (Active) och känna att vi kan göra skillnad.

Banbrytande teknik i dag är vardagsmat i morgon, så vi måste alla vara *modiga* (Brave) nog att ständigt driva utvecklingen framåt.

Vad beträffar *engagemang* (Caring) är det självklart att vi, både som företag och som individer, måste agera ansvarsfullt gentemot andra människor, samhället och miljön.

Anledningen till att vi lanserar en ny vision just nu är att vi precis har påbörjat ett nytt kapitel i vår historia: vi är inte längre ett börsnoterat företag, istället har vi två solida ägare med långsiktigt perspektiv: Lindéngruppen och FAM, som ägs av Wallenbergstiftelserna.

Vi, och de som arbetat här före oss, har gjort Höganäs till ett fantastiskt företag. Vi är ledande inom vår bransch, vi tar vara på de möjligheter som vår kunskap och kompetens ger oss och vi utför vårt arbete väl.

Kort sagt, vi har den anda och de värderingar som krävs för att fortsätta utvecklas och göra Höganäs till en bra arbetsplats där vi kan uppfylla våra syften och nå våra mål. ■

STRATEGI Vi arbetar i värdekedjan

– När våra kunder vill tillverka en ny komplex produkt eller starta en ny verksamhet tänker de alltid på Höganäs. För mig är det **Power of Powder**.

JULIO CARMAZEN, UTVECKLINGS- OCH
TEKNIKCHEF, HÖGANÄS BRASILIEN

– Med **metallpulver** kan man tillverka komponenter som inte går att få fram med andra processer till ett lika konkurrenskraftigt pris eller lika snabbt.

THIERRY CALMES, FÖRSÄLJNINGSCHEF,
HÖGANÄS FRANKRIKE

– Även om vi kan möta svårigheter eller besvärliga problem i vårt arbete, är vi **modiga** och är övertygade att det finns en lösning

KAREN HAN, PM-INGENJÖR,
HÖGANÄS KINA

– För oss innebär **Power of Powder** att vi alltid försöker ge kunden, inte den billigaste eller den enklaste produkten, men en komplett lösning som sänker totalkostnaden och förbättrar kundens lönsamhet.

RICCARDO CROSA, FÖRSÄLJNINGSCHEF,
HÖGANÄS ITALIEN

– **Engagerad**: alla våra kunder och kollegor ska veta att vi drar åt samma håll. Och att vi gör allt som krävs för att uppnå slutmålet: nöjda kunder.

GARY BOCHNIARZ, PRODUKTIONSCHIEF,
NORTH AMERICAN HÖGANÄS

– Höganäs kärnvärden **Active**, **Brave** och **Caring** innebär att ha ett genuint intresse för Höganäs, våra anställda, våra kunder, samhället runt oss – och att göra vad som krävs för att alla ska nå framgång.

TRACY SLAGEL, REDOVISNINGSCHEF,
NORTH AMERICAN HÖGANÄS

Hans Söderhjelm, Marknads- och utvecklingsdirektör



”Våra produkter ska ingå i mycket spännande och viktiga lösningar”

1. Hur ser du på den nya visionen?

– Det är viktigt att visionen är en naturlig del av det vi gör och att den är tydlig för våra medarbetare. Om vi inte gör det vi lovar kommer vi inte



MISSION Vi tänjer på gränserna för metallpulver

att lyckas. Det är viktigt att vi sprider budskapet i hela organisationen.

– Vi förutser stora försäljningsökningar i framtiden och en och annan kanske skrattar åt oss på den punkten. De skrattade också när vi sa att vi skulle kunna använda pulver för att göra drev till växellådor, och de skrattade när vi sa att vi skulle bygga en överlägsen elmotor. Men vi visade dem att de hade fel. Viktigast av allt, anser jag, är vår strategi: vi arbetar i hela värdekedjan.

2. Hur är strategin kopplad till visionen?

– Vår vision är att använda metallpulver för att minska spill, kostnader, energianvändning och negativ miljöpåverkan. Pulver har ett brett användningsområde och vi måste inspirera branschen, ja i princip hela världen, att välja pulverlösningar. ”Arbeta i värdekedjan”, innebär att vi ska ha ett nära samarbete med våra kunder och våra kunders kunder. Det är först när vi har alla krav på slutprodukten klara för oss som vi verkligen vet vilka krav vår produkt måste uppfylla. Våra pulver ska vara så bra

som möjligt, och vi måste få människor att inse fördelarna med att tillverka sina produkter från pulver.

3. Hur ska vi göra det?

– Vi tillverkar komplexa detaljer till fordonsindustrin, och vi har gått in på områdena elektriska drivsystem, induktorer och 3D-printing – mycket olika slutprodukter, men alla baserade på metallpulver. Dessa projekt har verkligen illustrerat *power of powder* och har inspirerat andra tillverkare.

4. Så, vad bär framtiden med sig?

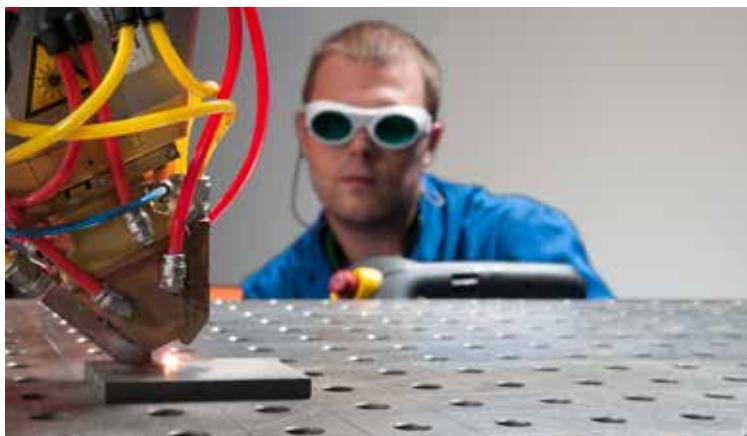
– Många av våra produkter kommer att ingå i mycket spännande och viktiga lösningar på 2 till 20 års sikt, till exempel inom energilagring och olika fordonslösningar. När vi lanserar en ny produkt är det avgörande att vi ligger rätt i tiden. Vi vill visa världen allt det som metallpulver kan användas till, och hur man kan göra saker annorlunda. I egenskap av världens största metallpulvertillverkare, måste vi också visa på fördelarna, så att andra företag kan hänga på och driva utvecklingen vidare. ■

Samarbete för att öka försäljningen

NORTH AMERICAN HÖGANÄS (NAH) siktar på att öka pulverförsäljningen och nå nya slutanvändare via strategiska partners. Tillsammans med Coherent levererar NAH prover och support till potentiella kunder inom laserbeläggning. En framgång nyligen var när Pazmac Enterprises gick över från TIG-svetsning till laserbeläggning för att förbättra produktens prestanda och pressa kostnaderna.

Andrew Hoffman, kundansvarig inom NAH, säger:

– Efter en omfattande testperiod köpte Pazmac en Coherent-laser och nu köper de själva Höganäs-pulver.



Power of Powder®



Lödningslösningar under ett tak

NÄR EN OEM (Original Equipment Manufacturer) frågade den tyska bilkomponentjätten Benteler efter en mer korrosionsbeständig lödningslösning för EGR-system (avgasrecirkulering) i motorer, vände sig företaget till Höganäs.

– Vi tog fram en högpresterande HBNi613-legering, berättar Stefan

Bezold, tekniker inom Brazing vid Höganäs kontor i Tyskland. Den ger högre produktstabilitet och minskar samtidigt spill och förbrukning av lödpasta.

Projektet visar också hur Höganäs alltmer tar steget från att vara leverantör till att erbjuda kompletta produktivitetshöjande lösningar.

På högsta växeln mot framtiden

BILINDUSTRIEN ÄR HÖGANÄS största marknad. Att producera kugghjul till växellådor i PM-teknik ger många fördelar för kunderna, till exempel kortare produktionsprocess, lägre vikt och flexibilitet i design och konstruktion. Och det finns fortfarande massor av potential och fördelar som ännu inte har utnyttjats.

– Vår teknik ligger rätt i tiden, med trenden mot mindre och lättare motorer, säger Anders Flodin, ansvarig för Höganäs kugghjulsprojekt. Vi kan erbjuda precis det som OEM-kunderna vill ha, men vi måste höja deras kunskap och få acceptans för våra idéer.



Gå till Pulse för att läsa mer om vår vision!