

# Höganäs Brasil i fokus!

För tre år sedan startade Höganäs verksamhet på sydamerikanska kontinenten. Dotterbolaget, Höganäs Brasil Ltda, har drygt 75 procent av marknaden för järnpulver och är dessutom en stor tillverkare av aluminiumpulver.

Brännpunkten har tagit pulsen på Höganäs Brasil, som i fjol stångades med problem som den argentinska krisen och elbrist. Inget av detta har hittills hindrat dotterbolaget från att fortsätta att expandera.

sidorna 3 – 5



## Vad har Höganäs AB och pyramiderna gemensamt?



FOTO: MICHAEL WIKING/PRESSENS BILD

Miljontals alger, snäckor och koralldjur byggde sina skal av den kalcium som fanns i de urtida oceanernas vatten. Arter dog ut och skalen som blev kvar lagrades på havsbotten och blev med tiden hårdnade avlagringar till sten. När sedan havet drog sig tillbaka fann människan kalkstenen.

Till de egyptiska pyramiderna användes kalksten och till den största pyramiderna i Giza användes exempelvis 2,3 miljarder kalkstensblock som vägde 2,5 ton styck!

I dag finns kalk överallt omkring oss, i mer eller mindre förädlad form. Vi människor behöver kalk och ett flertal av Höganäs produktionsanläggningar behöver också kalk till viktiga processer. Höganäs svampverk använder kalkstensmjöl som en svavelabsorbent för att förädla järnsligen. Höganäs Halmstadverken däremot använder kalk bl a som slaggbildare. Brännpunkten har besökt Nordkalks produktionsanläggning och kalkbrott i Ignaberga, 80 km öster om Höganäs.

sidorna 6 –7

# Pionjär inom PM-området föreläste i Höganäs

*Höganäs AB är ett forskningsintensivt företag som under årens lopp har utvecklat ett nätverk med universitet, högskolor och institut knutna till industrin. Med professor Cetin Morris Sonsino och Fraunhofer Institute LBF i Darmstadt har Höganäs därför ett mångårigt, mycket givande samarbete. När det gäller området utmattningsegenskaper hos PM-stål är professor Sonsino en av pionjärerna. Den 13–14 mars var han inbjuden till Höganäs för att föreläsa vid ett internseminarium.*

C.M. Sonsino började på Fraunhofer Institute LBF i Darmstadt år 1976 och kom tidigt i kontakt med Höganäs AB. Institutet har bl a stor erfarenhet av utmattningsprovning och design av komponenter.

## **Mål för framtiden**

I sina föreläsningar berörde C.M Sonsino ämnesområden som utmattningsegenskaper, utformning av PM-komponenter samt utveckling av nya konstruktioner. Det blev stundtals livliga diskussioner mellan Sonsino och auditoriet. Förutom från FoU kom åhörarna/eleverna också från marknad och kundservice.

När det gäller framtiden och dess utveckling av material och komponenter är det viktigt, menade Sonsino, att man skaffar sig en tydlig helhetsbild av expansionsmöjligheterna och att man frågar sig vad omvärlden behöver för information för att använda vårt material.

– En framtida utmaning för Höganäs AB blir att försöka ta fram ett PM-stål som kombinerar goda utmattningsegenskaper med hög slagseghet. Svårigheten häri ligger i att de är varandras motsatser, sa professor C.M.Sonsino.

## **Många nya medarbetare**

– Vid två dagars seminariet i Höganäs deltog totalt 26 interna medarbetare. Ett av flera skäl till att hålla seminariet var att det rekryterats många nya medarbetare till FoU senaste åren. Det var därför en blandning av ungt och gammalt som

intresserat tog del av till professor Sonsinos erfarenheter och framtidsvisioner, berättar Anders Bergmark, Produktutveckling (MRP), som var ansvarig för seminariet.

Anders, som kom till Höganäs för ett år sedan från LTH i Lund där han hade en lektorstjänst, arbetar själv med utmattningsegenskaper av PM-stål. Förutom han själv är ytterligare två medarbetare nu involverade i ”utmattningsslabbet” på FoU. □



*Professor Cetin Morris Sonsino har stora visioner för PM-stålets användning.*

## **Brännpunkten 1/2002**

**Höganäs AB:s personaltidning Årgång 60**

**Ansvarig utgivare: Claes Lindqvist.**

**Redaktionskommitté: Anders Andersson, Anita Björk, Sven Augustsson, Industrifacket och Nils Carlbaum, PTK.**

**Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg. Tryckeri: Nya Stiltryck AB, Helsingborg. Copyright: Höganäs AB**

# Höganäs håller ett fast grepp om Sydamerika!

*I sommar är det tre år sedan Höganäs etablerade sig i Sydamerika genom att förvärva den brasilianska pulvertillverkaren Belgo Brasileira Ltda. Bolaget – som hösten 1999 namnändrades till Höganäs Brasil Ltda – var då, och är fortfarande, Sydamerikas ledande järnpulvertillverkare samt en stor tillverkare av aluminiumpulver som används huvudsakligen för framställning av Ferroniob (FeNb) eller som det även kallas Niobjärn.*

**B**rasilien dominerar många områden i Sydamerika även om Argentina konkurrerar om fotbollens förstaplats. Brasiliens 180 miljoner invånare utgör t ex mer än hälften av kontinentens invånarantal och landets yta (8,5 milj kvm) motsvarar ganska precis hälften av hela Sydamerika. Brasilien är den till ytan femte största nationen i världen.

Trots en stundtals starkt, galopperande inflation dominerar Brasilien den Sydamerikanska industrin och ekonomin. Det är i Brasilien de multinationella industriföretagen finns och på plats är naturligtvis även de ledande tillverkarna inom fordonsindustrin. Totalt finns 16 fordonstillverkare representerade i landet. På lastbilssidan finns t ex de prestigefyllda märkena: International, Mercedes, Scania, Volkswagen och Volvo. Även i Argentina är många stora bil- och busstillverkare samlade.

São Paulo är landets ledande handels- och industristad. Storstadsområdet har omkring 17 miljoner invånare och det är i *Mogi das Cruzes* – en förstad med omkring 340.000 invånare och belägen ca 60 km öster om São Paulo – som Höganäs Brasils produktionsanläggning, administration och försäljningsorganisation är koncentrerad.

## **Började med icke järnbaserade pulver**

Belgo Brasileira Ltda startades år 1962 av familjen Wolkovier. Ägarfamiljen härstammade från Belgien, därav namnet Belgo i företagsnamnet. Under de två första decennierna tillverkade företaget huvudsakligen pulver av aluminium, koppar, brons, tenn och bly. När PM-industrin började växa i Brasilien i början på 1980-talet övertalade de lokala kunderna Belgo att starta produktion av järnpulver. Vid den tidpunkten importerades så gott som allt järnpulver till Brasilien från USA och Canada.

Med start år 1984 producerade Belgo



– Höganäs planerade investering i Brasilien blir ett lyft för Höganäs Brasil, säger dotterbolagets VD José Carlos Malvar Pizarro.

år 1987 ca 2000 ton. Efterfrågan på järnpulver ökade och 1992 producerade fabriken ca 4000 ton för att tre år senare passera 10000 ton järnpulver. Dagens produktionsnivå är betydligt högre.

– I takt med den ökade järnpulvertillverkningen slutade Belgo successivt att tillverka icke-järnpulver, med undantag av aluminiumpulver som representerar omkring hälften av Höganäs Brasils totala försäljning, säger José Carlos Malvar Pizarro, dotterbolagets VD.

Han säger vidare att Belgo Brasileira vid Höganäs övertagande hade gott renommé bland kunderna och en mycket stark position på järnpulvermarknaden i Sydamerika.

Höganäs har beslutat att investera i en ny modern fabriksanläggning med glödgningssugn från Höganäs samt effektiva avdelningar för blandning och utpackning.

– Investeringen kommer att innebära ett ordentligt lyft för Höganäs Brasil och vår produktion kommer därefter kunna



- ▶ jämföras med hög internationell Höganässtandard. Målen med investeringen är ökad kapacitet, förbättrade pulverkvaliteter och reducerade produktionskostnader, tillägger dotterbolagets VD.

### Drygt 75 procent av marknaden

– Företagets marknadsandel för järnpulver var år 1999 omkring 70 procent, men har idag ökat till 75 – 80 procent, vilket visar att Höganäs blivit väl mottaget av marknaden, fortsätter han.

Under fjolåret var järnpulverförsäljningen i Sydamerika stabil och fordonsproduktionen i Brasilien ökade. Med hänsyn till läget i framförallt Argentina är det ändå osäkert att säga något om innevarande års förväntningar, även om året har startat mycket bra.

Höganäs Brasil har totalt 137 medarbetare, varav 68 är sysselsatta i produktionen där *Vicente Gomes da Silva* är produktionschef. I januari 2000 flyttade Höganäs försäljningschef i Frankrike, *Gilles Gachot*, med familj till Brasilien. Gilles Gachot hade tidigare arbetat 13 år åt Höganäs France och är nu Höganäs Brasils marknadsdirektör.

Övriga medarbetare i chefsfunktioner är *Wilson Roberval Pinto* (Controller), *Márcio Antonio Carvalho* (Teknisk chef), *Marcelo Ferraz Ramos* (Logistikansvarig), *Eduardo Peres* (Underhållsansvarig), *Sueli Cardoso Melo de Moraes* (Personalchef) samt *Marli N Martão* (Ansvarig för Kundenservice).

### Marknadsaktiviteter

Gilles Gachot berättar att de senaste två



Från vänster: *Vicente Gomes da Silva, Marcelo Ferraz Ramos, José Carlos Malvar Pizarro, Marli N. Martão, Sueli Cardoso Melo de Moraes, Márcio Antonio Carvalho, Wilson Roberval Pinto och Eduardo Peres.*

årens marknadsaktiviteter huvudsakligen har ägnats åt att på den sydamerikanska marknaden introducera Höganäs komplementerande produktortiment, såsom Distaloyer och Astaloyer samt Höganäs samlade kunskap och service.

– Vi har redan hållit fyra PM-skolor och deltagit i två stora PM-konferenser, där Höganäs verkligen stått i fokus. I samband med PM-seminarier och kundbesök har vi tagit tillfällena i akt att presentera Höganäs senaste teknikutvecklingar som varmkompaktering, HVC

(High Velocity Compaction) samt produkter som ”nya” Star-mix och Astaloy CrM m fl. Kunderna har nu ”alla korten på hand” för att hjälpa oss nå vårt ambitiösa mål om tio procents tillväxt per år, säger Gilles och fortsätter:

– När det gäller järnpulver till PM-applikationer har vi cirka tre fjärdedelar av marknaden i såväl Brasilien som övriga Sydamerika. Ännu tydligare är vår dominans när det gäller järnpulver för svetselktroder.

– Belgo Brasileira var tidigt mycket duktig på att utveckla atomiserade pulver med låg densitet som kunde konkurrera med järnsvamp, t ex pulver som används vid tillverkning av lågdensitetskomponenter som

lager och bussningar, fortsätter Gilles.

Höganäs största kund på PM-sidan är företaget Magneti Marelli Cofap som tillverkar standardkomponenter, men också köper pulver för tillverkning av stötdämpardetaljer. Magneti Marelli Cofap är Brasiliens ledande tillverkare av stötdämpare.

### Elbrist och Argentinakrisen

Den sydamerikanska marknaden är så gott som synonym med den brasilianska. Den näst största marknaden, Argentina, står för mindre än tio procent av den totala försäljningen och andra länder som Chile, Colombia och Peru köper järnpulver för svetselktroder. Argentina drabbades under fjolåret av en svår ekonomisk kris. En ny regering tillsattes och landet införde bl a valutarestriktioner, som försvårar all affärsverksamhet.

– Ingen av våra kunder i Argentina har emellertid begärts i konkurs och vi har återigen börjat göra affärer med dem. Dotterbolaget har för övrigt en försäljningsrepresentant i landet och en annan i Colombia, medan övrig försäljning sköts direkt från Mogi das Cruzes.

Förutom ”Argentinaproblemen” brottades Höganäs Brasil under fjolåret med svårigheter att få tillräckligt med elkraft till anläggningen i Mogi das Cruzes.

### Förväntad PM-tillväxt!

– När det gäller den brasilianska mark-



*Ekonomiavdelningens medarbetare samlade. Stående från vänster: Marli Pinotti, Wilson Furtado, Teudas Soares och Wilson Roberval Pinto. Sittande: Queli Cristina B. de Siqueira, Meire do Espírito Santo, Fatima Marques och Cristiane Andrade de Aquino.*



nadsutvecklingen är PM-sidan fortfarande något svag, fastän under stark utveckling, fortsätter José Carlos Pizarro och Gilles Gachot och förtydligar sitt påstående:

– Medan det i Europa går två människor på en personbil är motsvarande antal för Brasilien nio personer. Vidare innehåller europeiska bilar 7 kg PM-komponenter, att jämföra med endast 4 kg för en brasiliertillverkad personbil.

– Här finns en enorm potential som rimligen bör innebära en kraftig efterfrågan av järnpulver från komponenttillverkarna i framtiden.

– Sedan rekordåret 1997 (drygt 2 miljoner fordon) har fordonstillverkningen i landet uppvisat några magra år. Prognosen för i år är däremot positiv och pekar på omkring 1,9 miljoner fordon, varav ca 100.000 utgörs av lastbilar och bussar. Om fem år räknar vi med att fordonstillverkningen ligger kring 2,5 miljoner exemplar, tillägger Gilles.

### Marknaden för aluminiumpulver

Höganäs Brasils produktion av aluminiumpulver är ett arv från förre ägaren. Det finns huvudsakligen ett stort användningsområde för företagets aluminiumpulver – ferrolegeringsindustrin.

– Brasilien har en unik position när det gäller produktion av Ferroniob (FeNb). Tre brasilianska företag svarar för hela 90 procent av världsproduktionen av FeNb. Den framställs genom en aluminotermisk reduktion där aluminiumpulvret används för sina värmeavgivande (*exotermiska*) egenskaper och där

järnpulver utgör ett legeringselement, säger José Carlos Pizarro.

80 procent av världens reserver av niob finns i Brasilien. Niob är vanligare än bly, men mer sällsynt än koppar och förekommer vanligtvis i jordskorpan. Ferroniob (FeNb) används huvudsakligen inom stålindustrin.

Det finns fyra stora och några mindre tillverkare av aluminiumpulver i Brasilien. Marknaden domineras av Alcoa, som är världsledande. Höganäs Brasil är nummer två på marknaden.

– Våra aluminiumpulver är uppskattade för sin höga kvalitet. Det är bara vi som kan matcha Alcoa vad gäller kvaliteten, fortsätter chefen för Höganäs Brasil. Våra största kunder inom FeNb-området är företagen CBMM och Anglo American.

– I likhet med de flesta utvecklingsländer är förhållandena i Brasilien stundtals kaotiska vad gäller ekonomin. Den lokala valutan – *Real* – som en längre tid varit rätt stabil gick förra året upp och ned. Det fick till följd att vi behövde göra stora prisjusteringar vilket blev kännbart för våra kunder. Till detta kan vi också lägga händelserna i Argentina och det är inte svårt att förstå vi hade en jobbig period i slutet av förra året. Det här verksamhetsåret har annars startat bra och försäljningen är omkring 15 procent över motsvarande period förra året, slutar José Carlos Pizarro.

### Ett nytt liv för Gilles

Avslutningsvis vill Brännpunkten passa på att fråga Gilles Gachot om skillnaden



*Gilles Gachot trivs i sitt nya hemland Brasilien. De bästa sydamerikanska vinerna står sig gott mot en fransk Bourgogne anser han.*

i arbetssätt mellan Europa och Sydamerika. Svaren vi får visar att för Gilles och hans familj överväger de positiva erfarenheterna:

– Något som skiljer är sättet att göra affärer på. Från Frankrike kunde jag nå alla kunder inom två timmar. För att besöka en kund i Amazonas tar det mig först fyra timmar med flyg, följt av fem timmar med bil genom djungel och sedan samma väg tillbaka! Det innebär att jag inte hinner besöka kunderna i samma utsträckning jag tidigare varit van vid. Utan istället får jag förlita mig till användandet av telefon, fax och e-mail, vilka är mycket gångbara redskap i Brasilien.

– Som fransman har god mat och bra viner hög prioritet hos mig. Jag blev därför glatt överraskad att finna ostersorter som fick mig tro jag var kvar i Frankrike. Det är heller inte svårt att finna franska produkter i affärerna. Matvarorna håller hög kvalitet och priserna är låga och de bästa argentinska och chilenska vinerna behöver inte skämmas i jämförelse med min favorit- Bourgogne.

– Brasilien är ett land med portugisiska rötter, men här finns också stora italienska, spanska och tyska befolkningsinslag. I Brasilien betraktas jag inte som en utlänning i den bemärkelse vi uppfattar situationen i Europa, utan snarare som en fransk brasilianare. På samma sätt som en brasilianare vars farfar utvandrade från Italien till Brasilien på 1920-talet här är en italienare.

– Jag sparar det bästa till sist, säger Gilles Gachot avslutningsvis. Klimatet! Underbart! Vattentemperaturen under vintern är t ex omkring 20 grader, så alla förstår att det är ett mycket hårt liv att sälja järnpulver i Brasilien... □



*Ett av arbetslagen i produktionen.*

# Inte ens Höganäs



– Höganäs AB är Ignabergas största enskilda kund, säger Anneli Sköld, Nordkalks fabrikschef i Ignaberga. Lennart Thorsson (bilden nedan) är försäljningschef för Marknad Industri inom Nordkalks Karbonatdivision. Såväl Anneli som Lennart kan ta till sig det beröm Höganäs ger sin kalkleverantör.



*Kalk finns överallt omkring oss, i mer eller mindre förädlad form. Industrin använder kalksten vid framställningen av de mest mångskiftande produkter. Via stål, papper, byggmaterial, plast och glas spelar kalciumkarbonaten en viktig roll i en mängd av de produkter vi dagligen använder. Människans behov av kalk är också oomtvistat och t o m Höganäs AB behöver kalk till några av sina viktigaste tillverkningsprocesser.*

*Det kalkstensmjöl som levereras till Svampverket i Höganäs kommer från Ignaberga, beläget öster om Hässleholm precis vid E21:an. Nordkalks produktionsanläggning i Ignaberga, som ingår i Nordkalk Oyj Abp, är en av de leverantörer Höganäs haft längst affärsrelation med.*

**N**ordkalk Oyj Abp är Nordeuropas ledande tillverkare av högklassiga kalkstensbaserade produkter för bl a stål-, cellulos-, pappersindustri samt miljövård och lantbruk. Nordkalk är också företagets varumärke för produkterna. Företaget som ingår i finska Partek-koncernen har nyligen ändrat namn från att tidigare ha hetat Partek Nordkalk Oyj Abp.

## Kraftig expansion

– Det nya namnet är ett led i strävanden att skapa en självständigare profil för Nordkalk Oyj Abp vars verksamhet skiljer sig mycket från övriga Partek som idag är en verkstadsindustri, säger Lennart Thorsson som är försäljningschef för Marknad Industri inom Division Karbonat. Lennart Thorssons ”bas” i arbetet är Nordkalks kontor i Malmö.

– Nordkalk har vuxit kraftigt de se-

naste åren, både genom företagsförvärv och organisk tillväxt. Vi har satsat på en medveten geografisk expansion runt Östersjön, fortsätter Lennart och tillägger:

– Nordkalk omsatte under fjolåret ca 2 miljarder kronor och har 1300 anställda. Division Karbonat är en av fyra divisioner och fyndigheterna är ”vårt hjärta” i verksamheten. Nordkalk värnar speciellt om råvarutillgångarna och förekomsten av nya fyndigheter kartläggs kontinuerligt. För närvarande har Nordkalk 18 dagbrott och tre underjordiska gruvor.

## Kalksten i varierande ålder

– Kalkstenen i Finland är betydligt mycket äldre än den som bryts på Gotland och här i Skåne. Den kalksten som bryts på Gotland uppskattar geologerna vara ungefär 400 miljoner år gammal. Ignabergas kalksten (kalciumkarbonat) är av skaldjurskaraktär och endast omkring 70 miljoner år gammal. Eftersom kalksten av olika åldrar reagerar olika i förädlingsprocessen kan inte Höganäs använda vilken kalkstensprodukt som helst. Fyndigheterna i Ignaberga utgörs av mjuk sten, medan den kalksten anläggningen i Köping använder är hårdare och måste sprängas.

## Säljer mest till industrin

Nordkalk levererar mycket till industriområdet, eller för att vara exakt utgör försäljningen till det området 77 procent av totala försäljningen. Kalkprodukter säljs inte bara till metall-, papper- och cellulosaindustrin. Mycket kalk går till byggmaterialsektorn för dess tillverkning av cement, tegel och spackel. Det är t ex 95 procent kalk i cement. Vidare finns det kalk i markstabilisering och asfalt.

– Det är faktiskt kalk i det mesta, t ex gödsel, plaster, färger och planglas, tillägger Lennart. Vidare säljer vi kalk till lantbruket för användning i foder och till jordförbättringar. Jordens bördighet är direkt beroende av kalkhalten. I dagens jordbruk utgår man från GPS-positionering och portionerar kalken exakt var den behövs. Ett annat viktigt område är miljövård. Kalk sprids i sjöar och vat-

# klarar sig utan kalk!

tendrag för att bevara den biologiska mångfalden. Kalkprodukter används även vid såväl rening av avloppsvatten som vid effektiv rökgasrening.

## Gammal affärsrelation

I Höganäs har Höganäs AB tillverkat järnsvamp sedan 1910 och Höganäs använder kalkstensmjöl som en svavelabsorbent för att förädla järnsligen. Kalkstensmjölet binder det svavel som finns i koks och kol och håller nere svavelhalten i järnet. Det är mycket troligt att Höganäs redan från starten har använt sig av kalk från AB Ignaberga Kalksten. Någon annan närliggande, lämplig kalkstensproducent har inte funnits.

Den kalk Höganäs använder i atomiseringsverket i Halmstad är bränd kalk (CaO) från Köping. Den har också en helt annan funktion än kalken i järnsvampsprocessen. Den brända kalken används bl a som slaggbildare och hindrar stålsmältan från att uppta syre och kväve från luften.

S k bränd kalk erhålles när krossad kalksten upphetas i roter- eller schakt-

ugn till 900-1200 grader, varvid koldioxiden frigörs och kvar blir ren kalciumoxid, d v s ren kalk. Kemiskt kan det skrivas som  $\text{CaCO}_3 - \text{CO}_2 = \text{CaO}$ . Släkt kalk får man när vatten tillsätts bränd kalk. Kalken reagerar då med vattnet, frigör värme och förvandlas till ett torrt, finkornigt pulver,  $\text{Ca(OH)}_2$ .

## Ställde upp på Höganäs krav

– Hösten 1997 genomförde Höganäs AB en revision av vår anläggning i Ignaberga. Höganäs bedömning slog hårt och tillsammans med Höganäs startade vi arbetet med att se över tillverkningsprocessen, säkerställandet av provtagning och metoder där företagen arbetar med olika utrustning. Höganäs ställde utmanande krav på oss när det gällde förbättringar, säger Lennart Thorsson.

Några av de förändringar som genomfördes vid fabriken i Ignaberga för att erhålla bästa säkerhet var bl a en ny automatisk provtagare. Framtagandet av kravspekifikationer fick vänta tills metoder och processer säkerstälts. Under kvalitetsarbetet har analysresultat skick-

ats såväl dagligen som veckovis till Höganäs. I dag har man kommit så långt att analysresultaten skickas månadsvis.

– Tack vare de krav Höganäs ställt på oss som leverantör upplever jag att Nordkalk lyft kvalitetsnivån flera steg. Vår bedömning är också att Höganäs ligger i frontlinjen vad gäller kvalitetsarbete, säger Lennart Thorsson.

## Unik produkt

Anneli Sköld är fabrikschef i Ignaberga. Hon berättar att Nordkalk tillverkar en speciellt framtagen produkt för Höganäs process. Produkten är unik då en grov siktad produkt blandas med ett finmalet kalkstensmjöl.

– För att säkerställa kalkleveranserna till Höganäs vid en eventuell driftstörning i Ignaberga har ett bästa alternativ till vår produkt tagits fram. Den produkten tillverkas i Köping, men värt att nämna är att Höganäs hittills ej har drabbats av någon form av leveransstörning, säger Anneli.

## Sveriges modernaste

Sedan 1998 har Anneli Sköld varit fabrikschef i Ignaberga. Året innan hon kom till Ignaberga hade Nordkalk investerat närmare 30 miljoner kronor i fabriksanläggningen. Fabriken hade byggts om och automatiserats och huvuddelen av maskinparken hade förnyats. När det gäller produktionsteknik anses Ignabergafabriken vara den modernaste kalkstensmjölfabriken i Sverige. Nordkalk är också kvalitetscertifierade enligt ISO 9002 och ISO 14001.

– Vi producerar ca 150.000 ton årligen men fabriken kapacitet är det dubbla. Råmaterialet tas från det egna dagbrottet alldeles i närheten av fabriken. Brytningen av kalkstenen är utlagd på entreprenad och entreprenören utför även det mycket viktiga arbetet med att återställa naturen, säger Anneli.

Fem medarbetare arbetar i produktionen och förutom Anneli har kontoret ytterligare en medarbetare.

Anneli berättar att brytning av kalksten i Ignaberga har pågått sedan myck-



Brytning av kalksten i Ignaberga har pågått sedan 1100-talet. Kalken bröts tidigare i underjordiska gruvor. Ett viktigt miljöarbete för Nordkalk är att återställa naturen efter brytningen.



Fabriken i Ignaberga har Sveriges modernaste produktionsanläggning för tillverkning av kalkstensmjöl.

# Inom Pr finns vitt

*Inom Höganäs FoU-avdelning finns sektion Processutveckling MRT, som består av två helt vitt skilda verksamheter. Dels bedriver MRT ren utvecklingsverksamhet av nya processer, dels finns inom sektionen en produktionsanläggning – den s k Löken – som tillverkar Densmix och Somaloyer. Dessutom görs ett stort antal provblandningar.*

► et lång tid tillbaka. Vinslövs kyrka är från 1100-talet och den är byggd av kalksten som brutits i Ignaberga. Kalken bröts tidigare i underjordiska gruvor. Kalken bars upp från gruvorna på bårar och brändes i enkla fältugnar. Av de underjordiska kalkbrotten är den vid Tykarpsgröttan bäst bevarad.

Ignaberga gamla kyrka, även den från 1100-talet, murades troligtvis med kalk från Tykarpsgröttan. Tykarpsgröttan håller öppet för visningar större delen av året.

I början av 1900-talet påbörjade Maltesholms Cementaktiebolag kalkstensbrytning i större omfattning i Ignaberga. År 1914 bildades AB Ignaberga Kalksten och sedan dess har företaget brutit och förädlat kalksten i Ignaberga.

– Höganäs AB är Ignabergas största enskilda kund och vi levererar omkring 14.000 ton kalkstensmjöl varje år till Höganäs, avslutar hon.

## Nöjt Höganäs

– Nordkalk levererar en mycket viktig produkt till oss, men revisionen som utfördes 1997 visade att företaget behövde en leverantörsutveckling i linje med Höganäs krav. Tillsammans med Höganäs startade Nordkalk arbetet med att bli en se över tillverkningsprocessen och säkerställande av provtagning. Kvalitetsarbetet utvecklades mycket positivt och stärkte även relationerna mellan företagen. Det arbete Nordkalk lagt ned i

fabriken i Ignaberga för att tillfredsställa våra krav är ett mycket bra exempel på leverantörsutveckling, säger Höganäs inköpschef Börje Torenäs och fortsätter.

– Vår pågående leverantörsvärdering för år 2001 indikerar att Nordkalk matchar våra högt ställda krav på leverantörer, dvs A-leverantör. Tidigare har Höganäs och Nordkalk haft ettårsavtal. Att vi nu kommit överens om treårsavtal är ett bevis på företagets kvalitetsförbättringar och det förtroende vi har till dem som leverantör av kalk.

– Nordkalk har förbättrat sin produkt och levererar en jämn och stabil kvalitet som vi är nöjda med, säger Kjell Paulsson, chef för Svampverket. Det är en produkt som uppfyller våra krav för processen. Leverantören har dessutom utökat sitt åtagande vad gäller provtagning och analyser vilket innebär minskad kontroll hos oss. Det är heller aldrig några problem med leveranserna, som sköts av åkeriet Bröderna Augustsson i Östra Ljungby. Vi erhåller transporter så gott som dagligen och åkeriet fyller i tid upp lagret inför långhelger.

– Fabriken i Ignaberga tillverkar numera en produkt vi inte behöver oroa oss för. Dessutom har Nordkalk på vår begäran även tagit fram en alternativ produkt och alternativ fabrik (Köping) ifall Ignaberga skulle få leveransproblem, säger Börje Torenäs och Kjell Paulsson avslutningsvis. □

**B**jörn Haase är ansvarig för såväl MRT som MPT (sektion Produktionsutveckling). När det gäller MRT uppbär Björn chefskapet under den tid Stefan Gustafsson ansvarar för Höganäs Halmstadverken. MPT:s verksamhet har tidigare beskrivits i Brännpunkten 3/1999.

## Arbetar med långsiktiga projekt

Enligt Björn arbetar de båda sektionerna med relativt lika frågeställningar, fastän med en stor skillnad. Den, att när det gäller produktionsutveckling är det oftast frågan om snabbare lösningar. MRT jobbar däremot med långsiktigare problem och ofta i samarbete med MPT och Produktutveckling MRP.

MRT bildades i november 1999 som ett resultat av tre sektioners sammanslagningar. Björn tycker det är bra att den ”udda” verksamheten *Pilotproduktion och provblandningar* samt också *Ex-hallen* (Experimenthallen) ligger inom MRT. På MRT arbetar omkring 30 personer, varav 19 i Pilotproduktion och provblandningar, medan övriga medarbetare har arbetsuppgifter som rör ren processutveckling.

## Bra mix för goda resultat

– MRT har en mycket bra mix av teoretiker och praktiker samt gammalt och ungt. I den breda sammansättningen av medarbetare finns många som är idé-



# Processutveckling skilda verksamheter...

kläckare och andra som är experter på att realisera idéerna, säger Björn Haase.

– Även om jag fysiskt sitter på M-kontoret, Pulververket, försöker jag i så hög grad som möjligt vara på labbet tillsammans med MRT-medarbetarna. Eftersom jag även har utlokalisering av MPT-folk är jag van vid att ha medarbetare spridda över företaget, fortsätter Björn.

## Hjälper varandra

MRT och MPT är ofta involverade i samma projekt och när det finns behov kan sektionerna också ”låna ut” personal till varandra. Det förekommer naturligtvis, fortsätter Björn, att MRT medverkar i projekt som inte har direkt processutvecklingsanknytning.

– Inom sektion Processutveckling jobbar vi annars vanligtvis med omfattande projekt som sträcker sig över en lång tidsperiod. Det är också viktigt att vi aktivt lägger ned tid på att söka kunskap och hela tiden uppdaterar oss inom processområdet. Det är ett område som förknippas med mycket hemlighetsmakeri och för oss, likväl som för våra konkurrenter, gäller det att kunskaperna om våra processer stannar inom företaget. Mycket av Höganäs framgång hänger på det.

## Pilotproduktion och provblandningar

Fredrik Nilsson har sedan ett år tillbaka ansvaret för verksamheten i ”Löken” och för provblandningar. Fredrik hade dessförinnan arbetat två år på Teknisk kundservice (*MM I – TS*), en sektion med vilken han nu samarbetar när det gäller provblandningar.

I samma anläggning, ”Löken”, fast i olika linjer tillverkas produkterna Densmix och Somaloy. I Ex-hallen har nyligen en helt ny anläggning tagits i drift för produktion av en ”nygammal” produkt – Permite – som kan liknas vid en enklare Somaloyprodukt.

## Kraftigt ökad produktion

– Pilotproduktionens huvudsakliga upp-

gift är att tillverka Densmix och Somaloy. Densmix är en produkt som används vid tillverkning av mycket komplicerade detaljer. Tillverkningsprocesserna kräver mycket av operatörerna. Efterfrågan på de båda produkterna har ökat de senaste åren – och därmed försäljningen – till den grad att produktionen nu ”gått i taket” för tillverkning på dagtid, säger Fredrik Nilsson.

– Vi har därför under det senaste året gått från två till fem skiftlag. En annan jämförelse som visar den kraftigt ökade produktionsutvecklingen är att vi nu är nitton medarbetare mot tio för ett år sedan, fortsätter Fredrik.

”Löken” är inrymd i en tillbyggnad på baksidan av Höganäs laboratoriebyggnad.

– Höganäs tittar nu på en vidareutveckling av processen för att öka produktionskapaciteten och ytterligare förbättra egenskaperna hos Densmix, tillägger Fredrik.

Fredrik har vidare ansvar för provblandningar. Dessa är i storlekar från 25 kg till 1000 kg. Det handlar om provblandningar till kunder samt blandningar till interna beställare. De tidigare går dels via Teknisk kundservice, dels direkt till kunden.

## Firad arbetskamrat

Den dag Brännpunkten besökte MRT firade man Patrik Bengtsson, som dagen innan vid den årliga underhållsmässan i Göteborg tilldelats utmärkelsen *European Expert in Maintenance Management* av organisationen EFNMS (*The European Federation of National Maintenance Societies*). Endast tre av 24 som tenderade blev certifierade och Patrik var en av dessa.

Patrik ansåg att han haft ett bra stöd av Höganäs AB under studierna och att företaget förstår vikten av att utbilda sin personal. □



Glada medarbetare på Processutveckling MRT. Från vänster: Fredrik Emilsson, Johan Arvidsson, Tommy Lindström, Josef Jurkovic, Lars Boo, Fredrik Persson, Alf Tryggmo, Patrik Bengtsson, Fredrik Nilsson, Sture Löfgren och Björn Haase.

# Ny vätgasanläggning ökar kapaciteten

*För att öka kapaciteten och driftsäkerheten vid produktionsenheterna i Höganäs investerar Höganäs AB i år över 40 miljoner kronor i en ny vätgasanläggning. Den kommer att placeras i norra delen av den s k invallningen. Höganäs AB är en stor tillverkare av vätgas och tidigare – t o m mitten av 1990-talet – sålde företaget även ett mindre överskott av vätgas varje år.*

Det speciella med den nya anläggningen är att den kommer att producera vätgas med hjälp av naturgas. Den naturgas som används i Sverige kommer från de danska Nordsjöfälten och innehåller ca 87 procent metan, mindre mängder andra kolväten samt lite koldioxid och kvävgas. Enkelt uttryckt produceras vätgas genom att kolväten reagerar med vattenånga i en process som kallas ångreformering.

Den nuvarande anläggningen för vätgas, som är från 1970-talet, har två elektrolysörer som producerar all vätgas från vatten med el. De är belägna mellan Pulververket och Distaloyverket.

## Nödvändigt komplement!

– Höganäs har installerat nya glödgningsugnar de senaste åren och för att öka kapaciteten behövs ytterligare en vätgasanläggning. Med flera anläggningar ökar också driftsäkerheten. För utan vätgas står Höganäs still, säger projektledare Magnus Pettersson, MTM.

– Anläggningen som köpts från Tyskland får en kapacitet som tillsammans med en elektrolysör i den gamla anläggningen mer än väl täcker behovet de närmaste åren. Mesta vätgasen går till Pulververket och Distaloyverket. Mindre användare är Carrier Cores och X-hallen.

– Vi startar i april med markförberedning, grund och rördragning. Anläggningen levereras från Tyskland under juli månad och därefter sker montage- och installationsarbeten. Om allt sedan går enligt planerna blir det driftstart i slutet av september och i oktober tar Höganäs över hela anläggningen, avslutar Magnus Pettersson.

Att göra vätgas av naturgas är säkert och ekonomiskt, men ännu finns det relativt få sådana anläggningar i Sverige. Kemira i Helsingborg har en, men den anläggningen är av amerikansk tillverkning och inte helt jämförbar med Höganäs nya vätgasanläggning.

Fram till sommaren 1985 var Sverige en vit fläck på naturgaskartan. Den 14 juni det året öppnades det svenska naturgasnätet och Höganäs AB, som i dag är en av landets största naturgasförbrukare i industrin, var också bland de första att konvertera från olja till gas. Först med naturgas var dåvarande Höganäskoncernens tegelfabrik i Bjuv, men redan den 6 oktober 1985 tändes gasbrännarna i Specialteglfabriken i Höganäs. Därpå följde i tur och ordning Svampverket (1985) och Pulververket (1986). Med den nya anläggningen ökar Höganäs AB sin naturgasanvändning ytterligare. □

forts fr sidan 12

## Colin Smytherman...

frivillig tillsyningsman i ett närbeläget naturreservat. Minst en söndag varje månad ställer jag upp för att ta bort fallna träd, inhägna områden och gräva diken m m. Då jag bor nära reservatet brukar jag promenera genom det tre-fyra gånger i veckan för att se att allt är i ordning.

– Ett uppdrag jag är speciellt stolt över är att jag utbildats och fått licens för att hjälpa till att registrera hasselmusens (*Muscardinus avellana rius*) bestånd eller population. Hasselmusen har påverkats mycket av skogsavverkning och igenväxning av fält och är därför en hotad art.

– Det tog mig två år av expertutbildning och åtskilliga endagskurser för att bli licensierad. Totalt är vi nu 300 personer i England som har denna licens. På uppdrag av England Nature (Englands huvudorganisation för ekologi) utför vi arbetet med den fridlysta hasselmusen.

– För att registrera musen sätter vi upp små nästliknande lådor (*nest boxes*) i träden. Hasselmusen använder dessa lika gärna som håll i stammar. Genom att vittja dessa lådor kan vi mäta beståndet av hasselmöss i området. Vi väger och könsbestämmer de möss vi finner och alla data registreras och skickas sedan till England Nature, berättar Colin med inlevelse.

## Grekland eller Spanien på semestern

Arbete, trädgård och naturvård till trots – visst får Colin tid med hustrun Christine, dottern Sarah, hennes man Bob och de två barnbarnen. Det yngsta barnbarnet är för övrigt född på morfar Colins födelsedag. En gång varje år tar Colin och Christine två veckors semester i solen. De väljer företrädesvis Spanien eller någon av de grekiska öarna som semesterort.

– Christine tycker om att solbada medan jag hellre föredrar långpromenader och upptäcker naturen. Jag ser fram mot semestern eftersom vårt labb inte har några fönster så jag kan titta ut, tillägger han.

Bor man i Tonbridge och dess omgivningar bor man centralt. Staden med sina ca 30.000 invånare har därför blivit en populär pendlarstad. Det är endast 45 km till London – 40 minuters tågresa – och 75 km till Dover, med kontinenten på andra sidan kanalen.

Tonbridges historia sträcker sig 8-900 år tillbaks i tiden. Den var en vida berömd marknadsplats och floden Medway som rinner genom staden användes för att transportera gods.

Det kan inte vara fel att kalla Colin en "lyckans ost" som bor i Englands trädgård och dessutom har naturen och trädgården som största fritidsintressen! □



# Koncernens resereglemente inte bara en kostnadspressare...

*Ett för hela Höganäs-koncernen gemensamt resereglemente kommer successivt att införas under åren 2002 och 2003. Höganäs AB är först med att ta sig an det nya reglementet. På tur står Höganäs Belgium och efter hand kommer sedan övriga dotterbolag att involveras. Genom att ha mera enhetliga resevillkor för samtliga bolag inom Höganäs-koncernen kommer affärsresekostnaderna kunna påverkas positivt, då Höganäs bättre kan utnyttja tillgängliga volymrabatter m m.*

**H**öganäs är en global industrikoncern med tillverkning och försäljning över hela världen. Vi reser därför mycket och koncernens totala affärsresekostnader är stora, säger finansdirektör Björn Peters.

## **AMEX-kortet ger samlad resestatistik**

– I syfte att få tillgång till statistik som visar hur mycket vi reser och med vilka flygbolag samt vilka flyglinjer vi mest frekventerar harmoniserar vi nu resevillkoren för samtliga bolag. Detta innebär att vi börjar använda betalkortet AMEX (*American Express*). En förändring som skall underlätta för oss att få fullständig statistik över vårt resande. Statistiken ligger sedan till grund för förhandlingar som rör flyg- och hotellrabatter.

AMEX-kortet fungerar i stort sett som de betalkort Höganäs-medarbetarna tidigare varit vana att använda, men med den skillnaden att även kostnaden för flygbiljetter och övriga resebiljetter direkt kommer att debiteras kortet. All resevaluta skall också debiteras erhållet betalkort. Det blir alltså ett större belopp

för resenären att betala till AMEX, som kommer att fakturera en gång i månaden med 30 dagars kredit. Betalkortet får endast användas för att betala kostnader i tjänsten.

Det var medarbetarna vid det amerikanska dotterbolaget North American Höganäs, Inc, som först testade användandet av AMEX i samband med affärsresor. Försöket slog väl ut och Höganäs AB beslöt att AMEX i fortsättningen skall vara det koncerngemensamma betalkortet.

För medarbetarna inom Höganäs AB startade övergången från ”det gamla betalkortet” Mastercard till AMEX i slutet av förra året. Mastercard-kortet kommer att finnas kvar som ett andrakort för de resande som har ett direkt behov av detta. För statistikens skull är det dock viktigt att kortet används endast där AMEX ej fungerar. Varje anställd medarbetare ansvarar personligen för att tjänsteresor debiteras enligt det nya regelverket.

## **Priser kan pressas!**

– American Express internet/onlineservice effektiviserar reseräkningsarbetet för de medarbetare som reser i tjänsten. Resereglementet i sin tur hjälper oss att bli mer kostnadsmedvetna vid affärsresor. Efter hand som vi får tillgång till en samlad statistik blir den ett bra underlag vid upphandlingar med flygbolagen. Jag kan tänka mig att Höganäs i framtiden, på vissa flyglinjer, kan sänka priset med upp emot 50 procent, tillägger Björn Peters.

## **Travel Manager för koncernen**

Anita Sjöstrand, Höganäs AB, är sedan hösten 2001 koncernens Travel Manager. Hon kommer att samordna och administrera införandet av resereglementet. Som ”spindeln i nätet” kommer hon även att vara aktiv i arbetet att finna bästa resvägar till bra rabatter. Anita Sjöstrand har också till uppgift att tipsa

dotterbolagen om de möjligheter som står till buds när det gäller prisbild o dyl., samt bistå dem med frågor som rör resereglementet.

– Varje dotterbolag inom Höganäs-koncernen skall utse en reseansvarig, som ansvarar för att Höganäs resereglemente efterlevs och att uppdateringar meddelas resenärerna. Medarbetarna i Höganäs har dessutom reglementet tillgängligt på Intranet, säger Anita och fortsätter:

– Det blir min uppgift att aktivt söka efter nya befintliga resvägar. Vi har redan på mycket kort tid, bl a med hjälp av vår svenska resebyrå, Nyman & Schultz, hittat flygbolag som erbjuder nya intressanta resealternativ och till mycket lägre priser. Marknaden är dock ombytlig varför det är viktigt att kontinuerligt anpassa sig till förändringarna.

– Vi kommer nu att introducera American Express-kortet hos övriga dotterbolag och där Höganäs Belgium står närmast i tur.

## **Resereglementet säger...**

Resereglementet föreskriver att samtliga resor skall planeras och inlämnas till den resebyrå bolaget har avtal med, vilket för Höganäs AB i Sverige innebär American Express/Nyman & Schultz. Det innehåller vidare detaljerad information om vad som gäller för resor med flyg, tåg, båt och transporter till och från flygplats samt hur intjänade bonuspoäng kan användas för t ex uppgradering från ekonomiklass till businessklass vid kontinentala resor.

Vid besök hos dotterbolag skall speciellt avtalade ”Höganäs-hotell” i första hand användas, vilka bokas av respektive dotterbolag. Resereglementet innehåller för närvarande ett 30-tal ”Höganäs-hotell i 14 länder. För övernattningsar på övriga platser skall bästa möjliga pris utnyttjas avseende de hotell vilka American Express har avtal med. □

*Namn:* Colin Smytherman

*Ålder:* 56

*Arbete:* Laboratorieassistent, Powdrex

*Familj:* Hustrun Christine, vuxen dotter och barnbarn

*Bor:* Tonbridge, England

*Favoriträtt:* Tycker om all slags mat

*Fritidsintressen:* Trädgårdsodling, ekologi och Hasselmusens population

# Min dag på jobbet

*Colin Smytherman, Powdrex*

*Höganäs engelska dotterbolag Powdrex är beläget i grevskapet Kent som kallas "Englands trädgård". Det milda klimatet är gynnsamt för frukt- och grönsaksodlingar. Runt omkring Tonbridge – där dotterbolaget har sitt säte – finns det många sevärdheter, bl a det för alla trädgårdsintresserade mycket omtalade Sissinghurst Castle Gardens. Det förvånar därför inte att höra Colin Smytherman berätta att ett av hans stora fritidsintressen är just trädgårdsodling.*

Colin Smytherman är en humoristisk och språksam medarbetare på Powdrex. Han började på företaget så sent som augusti 2000, d v s vid den tidpunkt Höganäs förvärvade Powdrex. Dessförinnan har Collin bl a arbetat som slaktare. Sedan ett par månader är Colins nuvarande arbetsuppgifter på labbet, där hans arbetstid är förlagd mellan kl. 8.00 och 16.30.

## Roterande arbetsuppgifter

– Jag började först i produktionen där jag fick lära mig pulverblandning och glödning m m. Dessa lärdomar har jag nytta av nu när jag tar prover, gör tester och utför analyser på vårt material. Här på labbet arbetar jag och mina arbetskamrater efter ett veckoschema där vi kontinuerligt byter arbetsuppgifter med varandra. En fördel

med detta arbetssätt är att jobbet aldrig blir långtråkigt och att jag breddar min erfarenhet, säger Colin.

– Jag känner det som att labbets arbetsuppgifter är nödvändiga och betydelsefulla för Powdrex framgångar och möjlighet att fortsätta vara världsledande producent av snabbstålspulver. Under sådana förhållanden är det också lätt att ta ansvar och känna engagemang för sitt arbete, fortsätter Colin och tillägger:

– Vi som jobbar på Powdrex ser fördelar med att få tillhöra Höganäsgruppen som visar sitt intresse för Powdrex på många sätt, bl a genom gjorda investeringar. Jag är övertygad om att Powdrex kommer fortsätta att växa med Höganäs hjälp.

– Det är också stor skillnad att arbeta på en mindre arbetsplats som Powdrex, där vi är omkring 30 medarbetare, än i en stor organisation. Här känner alla varandra vid namn och vi vet varandras arbetsuppgifter. Det är en god stämning på Powdrex och jag trivs med att jobba här.

Colin bor med sin hustru Christine endast femton minuters bilväg från fabriken. På väg till och från arbetet kör han genom "hjärtat av Kent". Det är en vacker och rolig resväg som kantas av små pittoreska byar och jordbrukslandskap.

Colin är uppväxt i grevskapet Kent i "spa-staden" Royal Tunbridge Wells, belägen drygt en mil söder om Tonbridge. Fram till år 1876 stavades Tonbridge *Tunbridge*, men bytte det året namn för att inte förväxlas med Tunbridge Wells.

– Jag och Christine bor i en lägenhet. Eftersom det inte tillhör någon trädgård hyr jag av kommunen två odlingslotter på vardera ca 300 kvm. Där odlar jag de flesta grönsaker och blommor för familjens behov. Jag tillbringar så mycket tid med trädgårdsarbetet att min hustru ibland säger till mig att jag kan flytta dit sängen också.

## Ekologi och hasselmöss

– Mitt andra stora fritidsintresse är det lokala ekologisystemet. Jag tjänstgör som

*forts på sidan 10*

