



Richard samordnar planeringen

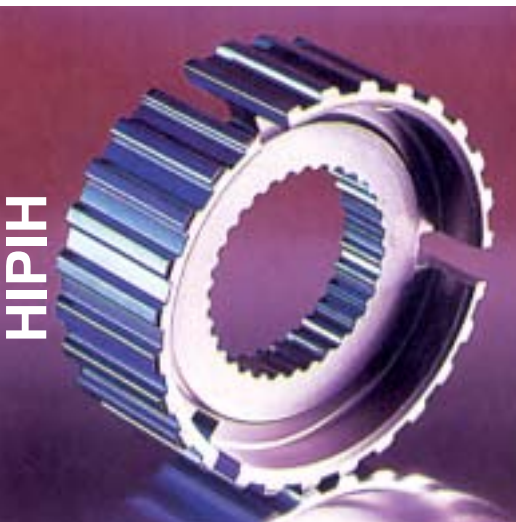
Richard Molin (bilden) och hans fyra medarbetare på sektion MLP (Planering) i Höganäs har till uppgift att samordna Höganäs produktionsplanering. Sektionen kommer även vid behov att stödja dotterbolagen.

- sid 2 -

Höganäs unika kunskapsbas

Vet du vad Höganäs Iron Powder Information Hub är för något? Förkortningen är HIPIH. Det är ett unikt informationscentrum där Höganäs lagt in mängder av information som rör företagets produkter och nya tekniska rön.

- sid 4 -



Stark återhämtning av Höganäs i Asien



Försäljningen i Kina, Sydkorea och Taiwan går för närvarande som en dans...

Höganäs dotterbolag i Taiwan, Korea och Kina återhämtade sig snabbt efter det mindre lyckade försäljningsåret 2001. Försäljningen ökade totalt 20 procent under fjolåret och den allra största ökningen svarade Taiwan för. År 2003 har också startat mycket bra.

Den nya blandningsstationen i Kina har mottagits väl av marknaden och omkring 70 procent av Höganäs (China) Ltd:s produktion utgörs i dag av kundspecifika kundblandningar. Kina, som är en potentiell jättemarknad, kommer sannolikt att se fler Höganäsinvesteringar de kommande åren tror Holger Persson, som har ansvaret för Höganäs dotterbolag i ovan nämnda länder.

Varje land och marknad är specifik och Brännpunkten har intervjuat Holger som på tre sidor ger en mycket detaljerad marknadsöversikt.

- sid 10-12 -

MLP samordnar produktionsplaneringen

Samordning och övergripande planering är huvuduppgifterna för den nystartade sektionen – MLP (Planering) – som inrättats inom avdelning Logistik i Höganäs. Syftet med MLP är nämligen att stärka planeringsfunktionen inom områdena Produktion och Logistik. Sektionen får därför en övergripande roll vad gäller produktionsplanering. Den kommer även vid behov att stödja Höganäs dotterbolag. Chef för den nyinrättade sektionen, som totalt har fem medarbetare, är Richard Molin.

Sektionens huvudsakliga arbetsuppgifter är indelat i tre områden med var sin ansvarig medarbetare:

- *Långsiktig planering (Johan Walther)*
- *Huvudplanering (Karin Thorstenson)*
- *Materialsamordning/Transporthantering (Joakim Falkhage)*

Richard Molin, maskiningenjör med inriktning åt produktionsstyrning, har de senaste fyra åren arbetat med utveckling och planeringsanalyser på avdelning Logistik (ML), som har Eva Jacobsson som chef. Avdelningen består av de tre sektionerna MLO (Order och Leveransservice), MLU (Lager/Expedition/Utlastning) och MLP.

Tre huvudområden

Johan Walther, som kommer att arbeta med den långsiktiga planeringen, kommer närmast från Höganäs Marknadsavdelning där han i egenskap av försäljningscontroller arbetat mycket med bl a prognoser.

– Johans arbete med den långsiktiga planeringen bygger mycket på prognoser. Säljarna på respektive dotterbolag och Höganäs Marknadsavdelningar presenterar prognoser flera gånger under året. Det är viktigt att all den informationen kan förädlas och utnyttjas i den långsiktiga planeringen. Här kommer Johans erfarenheter från Marknadsavdelningen väl till användning, säger Richard och fortsätter:

– Karin har en längre tids erfarenhet av planeringsarbete både på Höganäs och från ett annat företag. Hon har tidigare arbetat på Höganäs när det fanns en planeringsavdelning och har även hunnit med att jobba med planeringen på Provblandningen samt arbetat på MPQ. I hennes arbete med huvudplaneringen ligger bl a att hålla samman de sk verksplanerna, titta på rutiner och se vad som kan förbättras.

Eftersom Karin från tidigare tjänster har mycket goda kunskaper om både planering och datasystemet Movex har hon redan hittat flera förbättringar när det gäller rutinerna kring planeringen. Karin är också direkt involverad i pla-

neringen av kundblandningar.

– Joakim, med erfarenhet av arbetet på MLU kommer ägna en hel del tid åt att hålla koll på leveranser och leveranstider för dotterbolagen och moderbolaget. Från och med 1 april har han även ansvaret för transportplaneringen. Inom det området har det skett en stor förändring eftersom Höganäs AB numera har endast en entreprenör, GDL (*Gamla Dragarlaget AB; ett företag med anor från år 1735, reds anm.*), när det gäller containerlasterna från lagret i Höganäs till Helsingborgs hamn.

– Att endast ett företag är involverat bör innebära att Höganäs bättre kan styra containerleveranserna och därmed skapa en jämnare beläggning för MLU, tillägger Richard.

Martin Glifberg, som delar sin arbetstid mellan dotterbolaget Höganäs Saltglaserat AB och avdelning Logistik, heter den femte medarbetaren och han skall huvudsakligen samarbeta med Joakim.

– Eftersom sektionen är relativt nystartad är det mycket som fortfarande är nytt för mig och mina medarbetare. Vi försöker successivt finna de rätta arbetsformerna och inledningsvis har vi bl a tittat på hur vi kan åstadkomma förbättringar genom att mäta nuläget bättre. T ex, om vi har problem i lageromsättningen, vilka produktgrupper gäller det då i första hand? Först identifierar vi problemen, därefter åtgärdar vi dem.

Brännpunkten 1/2003

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 61

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



Martin Glifberg, Joakim Falkhage, Richard Molin, Johan Walther samt Karin Thorstensson (saknas på bilden) heter medarbetarna på MLP, som har till uppgift att stärka planeringsfunktionen inom områdena Logistik och Produktion.

Ger support till verken

– Att vi från MLP:s sida även stödjer och bistår de medarbetare på produktionsenheterna som jobbar med planering är viktigt. Vi har till att börja med inlett ett samarbete med verksplanerarna *Bo Tarras*, Distaloyverket, och *Linus Nilsson*, Pulververket. MLP har dagliga morgonmöten med Bo och Linus, där vi diskuterar sådant som kan förbättras eller aktuella kapacitetsstörningar.

– Vi ger dem support och sköter prioriteringar så de får mer tid att arbeta med verksplaneringen. I Halmstad och på Svampverket sköts verksplaneringen av driftledningen och den kan av naturliga skäl inte regelbundet delta vid planeringsmötena, men vi har ändå ett bra samarbete med samtliga producerande verk.

MLP studerar för närvarande även lageromsättningen vid enheterna i Höganäs samt leveranssäkerheten i syfte att dotterbolagen fortsättningsvis skall få tydligare och snabbare information om leveranser.

Samordning world wide

MLP ser även på längre sikt en kommande uppgift i att hjälpa produktionsenheterna, world wide, att exempelvis samordna leveranserna av ”globala produkter” (ASC 100.29, AHC100.29) samt råpulver.

– Den formen av samordning och

planering, som innebär att verken kan hjälpa varandra, kommer att medföra en betydligt jämnare beläggning av våra basprodukter hos respektive verk. Om exempelvis Höganäs fabrik i Kina är överbelastat och det finns kapacitet att utnyttja i Stony Creek-anläggningen är det kanske möjligt att amerikanerna hjälper Kina, säger Richard.

Richard har nyligen fått i uppdrag att leda ett projekt för Division Coldstream. Syftet med projektet är bl a att förbättra kundservicen, förbättra kommunikationen mellan Coldstreams och Höganäs säljorganisationer samt förbättra samspillet mellan Marknad och Produktion inom divisionen. Det första projektmötet hölls redan i slutet av mars i Belgien. □

LOGISTIK:

Logistik var från början en del i den militära triaden ”strategi, taktik och logistik”. Logistiken har stor betydelse i krig och utvecklades mycket snabbt under andra världskriget, framför allt i USA.

Efter kriget överfördes begreppet till det amerikanska näringslivet under benämningar som *industrial logistics* och *business logistics*, men i Sverige tog utvecklingen fart först under 1960-talet och då med utgångspunkt i transportteknik.

Ämnesområdet transportteknik började breddas och integreras med materialhantering och lagerstyrning. Logistikbegreppet fokuserades först kring teknik och fysiska produktionsflöden på operativ nivå, men har senare utvecklats till att också inbegripa mera strategiska aspekter på informationsflöden och organisationsstrukturer för materialflöden. Termen har därför blivit i stort sett synonym med *materialadministration*.

Källa: Nationalencyklopedin

HIPIH – en skattkammare

Med det Internetbaserade extranätet HIPIH (Höganäs Iron Powder Information Hub) uppnår Höganäs flera syften. Utvalda kunder får t ex tillgång till ett unikt digitalt informationscentrum eller kunskapsbank. Målet är att kunden skall känna det som naturligt att gå till HIPIH när han har frågor som rör Höganäs produkter.

HIPIH [uttalas "hipi"] är också ett effektivt hjälpmedel

för interna medarbetare, i synnerhet för de som arbetar med försäljning och teknisk kundservice. De olika delarna utvecklas kontinuerligt, under tillsyn av marknadscheferna Hans Söderhjelm och Per Engdahl samt webmaster Lars Nilsson, och nya tillkommer. HIPIH har i dag drygt 850 användare av vilka omkring hälften är kunder som ges access till extranätet via lösenord.

Höganäs AB är inte bara världsledande och teknikledande på järn- och metallpulver. Sätten på vilket Höganäs dessutom sprider information och kunskap om sina produkter och forskningsinsatser är också unika för branschen.

Som de två engelska orden *Information Hub* antyder är HIPIH att likna vid ett informationscentrum, där Höganäs lagt in eller lagrat mängder av relevant information som rör t ex företagets produkter och nya tekniska landvinningar inom PM. Samlat finns t ex 150 artiklar (föredrag, tekniska presentationer o dyl.) där Höganäs sprider information om ny utveckling. I samband med den stora PM-kongressen i Orlando, USA, i fjol höll Höganäsmedarbetare omkring 20 föredrag (*paper*). Knappt en timme efter presentationerna fanns dessa föredrag tillgängliga på nätet!

Sedan starten för fem – sex år sedan har HIPIH steg för steg byggts ut. Längre innehöll den enbart PM-pulver av Höganäs tillämpningsområden, numera inkluderar den även Friction och det dröjer inte länge till förrän SMC, Chem/Met och Svets också finns representerade.

Alltid up to date

Att PM-pulver varit med från starten hänger naturligtvis samman med att det är det största tillämpningsområdet och att HIPIH:s initiativtagare heter Hans



Många medarbetare inom Höganäskoncernen har under årens lopp kommit i kontakt med Lars Nilsson. Sedan ett halvår tillbaka är han ansvarig web master för HIPIH.

Söderhjelm och är Höganäs marknadschef för PM-pulver. Helt utbyggt kommer HIPIH att täcka samtliga tillämpningsområden. Fast *helt klart* lär HIPIH aldrig bli eftersom det händer saker på den s k marknaden hos våra kunder och inte minst hos Höganäs AB, där det hela tiden upptäcks nya rön om olika pulverapplikationer och dess möjligheter. Allt detta kräver en ständig uppdatering.

– I dagens mycket snabba informationssamhälle är det mycket viktigt att

kunderna kan nå viktig information om våra material snabbt, enkelt, överallt och när som helst. När kunderna själva kan ta fram basinformation de behöver, kan våra säljare koncentrera sig på mer avancerad service och rådgivning, säger marknadschef Hans Söderhjelm och fortsätter:

– Användandet av HIPIH är en typisk ”vinna-vinna” situation. Vi har ju faktiskt samma mål som våra kunder – mer pulverkomponenter så snabbt som möjligt!

med teknisk information

Vad för slags information som är åtkomlig för respektive "besökare" beror på vilken användarkategori han/hon tillhör. Olika kategorier är t ex dotterbolag, kunder och Höganäs Customer Managers på marknadsavdelningarna. För att underlätta administrationen och ge rätt behörighet så är de olika beståndsdelarna uppdelade i sektioner. Det finns en "General Information" som berör alla pulverapplikationer och under den finns de övriga sektionerna uppdelade på användningsområden.

I HIPIH kan alla som har access t ex ta del av Höganäs broschyrer, produktblad, tekniska handböcker på åtta språk, PM-skolan på fyra språk, marknadstidningen Powder News, SMC Update m m samt ladda hem den information de önskar spara för vidare studier. Användarvänligheten ökar av att teknisk information t ex finns med asiatiska teckensnitt på kinesiska, koreanska och japanska språken samt det kyrilliska alfabetet för ryska, som inom kort blir det nionde språket.

Vidare är inlagt ett Projekthanterings-system där Höganäs och berörd kund delar information som de lägger in under projektiden.

CASIP

– Höganäs produktinformation är något som kunderna verkligen uppskattar. Mycket populärt är därför materialvalsprogrammet CASIP (*Computer Aided Selection of Iron Powder*) där t ex en kund som letar efter ett pulver för ett visst ändamål med hjälp av ett stort antal inlagda variabler på egen hand kan undersöka vilket pulver som är lämpligast samt även göra kostnadsanalyser, säger Lars Nilsson.

– En helt ny applikation, som ännu är under introduktion, är *e-business* där kunden själv lägger sina order. Prislister, artikelnummer och förpackningar,

allt är förberett i systemet. När kunden gjort sin beställning får han orderbekräftelse och leveransbesked, fortsätter Lars.

– Dessutom kan han se produktspecifikationen och säkerhetsblad (*MSDS*) för sina produkter. Detta är förberett, men är ännu inte i gång. Digitala affärer och "business to business" har det svängt rejält om, men kan man få kunden att inse mervärdet och nyttan av att lägga order på detta sättet så kommer det i framtiden bli allt vanligare att våra nyckelkunder lägger order enligt den här modellen.

Säkerhetskrav

I HIPIH:s olika system finns naturligtvis funktionen för e-mail inlagd, vilket gör att kunder eller andra med frågor snabbt kommer i kontakt med den som är ansvarig för respektive område. Customer managers kan även med hjälp av användarstatistiken se vad kunder varit inne och tittat på och när det har skett. Eftersom varje användare har ett s k IP-nummer kan webmaster enkelt upptäcka om exempelvis ett lösenord har "lånats ut" eller man loggat in sig från en främmande dator.

Vanligtvis hyser många farhågor för att ha så mycket information som HIPIH rymmer samlat på en plats. Höganäs är medvetet om riskerna, men genom att styra informationen som man gör har man kontroll över det som utlämnats och vilka som får del av informationen. En av Höganäs beställd och utförd säkerhetstest utföll också till full belåtenhet.

Bland kunderna är det otvivelaktigt så att HIPIH dels ökar uppskattningsvärdet för Höganäs produkter, dels bidrar till djupare relationer till företaget.

Hjälp internt

Till CSI (*Customer Service Investigation*) och *Customer Complaint* har inga

kunder ännu så länge access. De innehåller dokumenterande uppdrag och reklamationer från mitten av 1990-talet och framåt. CSI och CC är till mycket stor hjälp internt för att snabbt och enkelt ta fram information om vad som tidigare har gjorts för kund. Säljare som förbereder sina kundbesök missar aldrig att först kolla innehållet i de båda programmen.

Höganäs grafiska policy och företagsprofilen vid presentationer bör helst vara samstämmig world wide. Syftet underlättas av *Corporate* som är ett gemensamt bildarkiv och Power Pointpresentationer över applikationer, produkter, processer, logotyper, ja allt vad Höganäs interna medarbetare rimligen behöver för att presentera Höganäs på ett värdigt och effektivt sätt. Och slutligen behöver inte Höganäs säljare längre vid sina kundbesök ha med sig ett tiotal pärmar innehållande nödvändig information. Numera räcker det med att koppla in sig med HIPIH och surfa på nätet! □

”Marknadsläge fö

Det finns en ökad efterfrågan på pulverkvaliteter som kräver avancerad siktning – s k finpulver. Användningsområden för finpulver är bl a livsmedelsberikning, i kopiatorer och printrar samt komponenter i elektronisk utrustning. Höganäs AB har för att möta marknadens behov investerat omkring 30 miljoner kr i en anläggning som uppförts i anslutning till Pulververket, samtidigt skapas även en ny organisation för speciella järnpulverprodukter.



Finpulververket har plats för ytterligare produktionslinjer och utrustning. Processen styrs och övervakas från kontrollrummet till höger i bilden.

Den nya anläggningen är efterlängtat, säger marknadschef Per Engdahl. Vi ser en mycket intressant marknad för dessa speciella järnpulver och ingen av Höganäs konkurrenter har i dag någon motsvarighet till Finpulververket.

Förändrat arbetssätt

Per Engdahl betonar att Finpulververket inte enbart skall ses som en investering. Det handlar lika mycket om en arbetsstrukturell förändring. Ett förändrat arbetssätt och en ny organisation kommer att skapa flexibilitet som medför snabbare beslut och att det i framtiden blir lättare att ta ställning till nya produkter.

Höganäs marknadsorganisation har redan inbjudit kunder för att titta närmare på den nya anläggningen.

– Jag känner mig stolt när jag visar Finpulververket för våra kunder. Anläggningen ger ett mycket proffsigt intryck, fortsätter Per Engdahl.

För att rymma den nya anläggningen har Pulververket byggts ut västerut i riktning mot Öresund. Här finns expansionsmöjligheter, då tillbyggnaden har plats för ytterligare produktionslinjer samt annan utrustning.

Produktionslinjen, som styrs med hjälp av ABB Master, går till stor del med automatik. Det innebär att Finpulververket på sikt skall kunna köras delvis obemannat. Det mesta i processen styrs och övervakas från det integrerade kontrollrummet/matsalen.

Snabbt genomfört projekt

Projektledare för projektet Järven var under de inledande etapperna Pontus Nilsson, MPD. Från och med november 2002 har Christer Klasson, MTP (Investeringsprojekt) varit projektansvarig.

Projektet startade hösten år 2002 och redan i mitten av mars i år kördes försöksproduktion med siktning av järn-



svamppulver. Projektet har följt uppgjorda planer och inga nämnvärda störningar har inträffat. Den 28 mars levererades den första loten med 17 ton av godkänt material från anläggningen.

Dick Klintberg, tidigare chef för Höganäs gasatomiserade produktionsenhet (Sprayverket), har utsetts till operativ chef för såväl Finpulververket som Carrier Cores (Kopierpulver). Båda produktionsenheterna ingår i Pulververkets organisation. Chef för Pulververket är Kjell Paulsson.

I Finpulververket har Dick ännu så länge hjälp av de tre medarbetarna och operatörerna Sven-Erik Andersson, Per-Åke Sahlén och Jerker Halin. De har lång erfarenhet av just siktning från Sprayverket. Ytterligare en medarbetare kommer att utses i början av april. Inledningsvis handlar det om det dagtidsarbete.

r finpulver!”



Pulververket i Höganäs har byggts ut för att rymma det nya verket för speciella järnpulver.

Sven-Erik Andersson, Jerker Halin och Per-Åke Sahlin är tre av Finpulververkets medarbetare.

Arbetsätt

Mycket förenklat kan man beskriva Finpulververkets produktionssätt så här: Från Pulververket transporteras järnpulver (svampbaserat och atomiserat) till den nya anläggningen. I Finpulververket förvaras pulvret först i lagringsfickor innan det transporteras för s k parallellsiktning. De siktade fraktionerna lagras därefter i buffertfickor för att endera genomgå ytterligare fraktioneringar eller utpackas som färdigt material. Den mycket snabba och flexibla utpackningen innebär att kunderna kan få sina produkter i storförpackningar.

Tjugondels millimeter!

Vad räknas då som finpulver? Det kanske inte finns något egentligt svar på den frågan. Jämför vi med konventionellt järnpulver som är från 0 till 200 *my*

(0,200 mm) kommer siktarna i Finpulververket att fraktionera ut järnpulver i storlekar mindre än 45 *my* (0,045 mm). Kundens önskemål bestämmer fraktioneringen och betonas bör att efterfrågan varierar från kund till kund.

Utan en produktionsanläggning som Finpulververket är det svårt att kontrollera tekniken när det gäller dessa små dimensioner. Höganäs kan! Detta möjliggör kvalitetssäkring av Finpulververket.

– Anläggningens inbyggda expansionsmöjligheter visar även att Höganäs tror på finpulver. Finpulververket kommer också redan inom några få år att uppvisa en mycket god lönsamhet och vi kalkylerar med att inom en tre – fyra årsperiod ha fördubblat den nuvarande volymen, avslutar Per Engdahl. □

forts fr sid 8

FoU-satsning

i MRF:s utvecklingsarbete. Hans poängterar att det är viktigt med en egen organisation för utvecklingen av högglegerade produkter och han har därför stora förhoppningar på sektionens arbete.

Kompetens från flera områden

Owe Mårs fem medarbetare på MRF heter *Lars-Åke Nilsson*, *Kari Westerling*, *Ricardo Canto Leyton*, *Birgit Johansson* och *Jessica Lindblom*.

– Av dessa har Lars-Åke Nilsson lång erfarenhet av gasatomiserade produkter med produktutveckling och teknisk kundservice. Kari Westerling kommer närmast från sektion Metallografi och hans kompetens inom området kommer att användas inom MRF:s utvecklingsarbete. Ricardo Canto Leyton, Birgit Johansson och Jessica Lindblom kommer huvudsakligen att arbeta med utvecklingen av rostfria stålpulver. Ett projekt är redan sjösatt och det leds av Ricardo. Ricardo och Birgit arbetade tidigare på sektion MRP med produktutveckling och Jessica har erfarenhet av Höganäs kvalitetsarbete från MPQ, fortsätter Owe.

– Vi kommer att samarbeta en hel del med Hans Hallén, Olof Andersson och Michael Bockstiegel på Marknadsavdelningen i Ath samt Paul Nurthen från Tonbridge i England. Deras erfarenheter av marknaden och vad som är kundernas behov är av stor betydelse för vårt framtida arbete, säger Owe och tillägger slutligen:

– Det är absolut ingen överdrift säga att vi har ett mycket intressant och spännande arbete framför oss. Förhoppningsvis skall det inte dröja alltför länge innan första resultaten av MRF:s utvecklingsarbete kan skönjas. □

Satsning på höglegerade pulver

MRF (Utveckling av höglegerade pulver) är en ny sektion inom Höganäs FoU-avdelning. Owe Mårs, nyligen hemkommen till Sverige efter tre års arbete åt Höganäs i USA, där han bl a medverkat till att bygga upp Tech Center och ansvarat för kvalitetssäkringen inom NAH, är den som leder MRF:s arbete. Han och hans medarbetare skall nu hjälpa Division Coldstream att nå uttalat långsiktigt mål, som är att bli nummer 1 bland tillverkarna av höglegerade metallpulver.

- MRF:s Utvecklingsarbete syftar till att flytta fram marknadspositionerna för Coldstreams produkter, säger Owe Mårs.

Det har tidigare i Höganäs bedrivits utveckling av produkter som i dag ligger inom Division Coldstream. Under ett flertal år var t ex Hans Hallén FoU-chef för Specialpulver, som under 1990-talets inledande år var ett affärsområde inom Höganäs AB. Det utvecklingsarbetet inriktades helt mot marknaden för gasatomiserade produkter. Samtidigt jobbade Höganäs PM-expert med rostfria stålpulverapplikationer.

- Nu samlar vi allt utvecklingsarbete som rör höglegerade produkter till MRF. En satsning som innefattar vattenatomiserade rostfria stålpulver, gasatomiserade pulver, Powdrex snabbstål och mikroniserade pulver (*malning av hårdmetaller och ferrolegeringar*). Sektionen har sex medarbetare och vi kan dra nytta av hela FoU-avdelningens samlade kompetens och övriga resurser, säger sektionschef Owe Mårs.

- Steg ett är utveckling av rostfria pro-



Jessica Lindblom, Birgit Johansson, Kari Westerling, Owe Mårs(sektionschef) samt Ricardo Canto Leyton har bl a till uppgift att utveckla unika rostfria stålpulver. Deras utvecklingsarbete syftar till att flytta fram marknadspositionerna för Coldstreams produkter.

dukter, där målsättningen är att bli teknikledande. Vi har redan hög marknadsandel i Europa, men siktar på att flytta fram positionerna i Nordamerika och Japan.

Stor potential

Division Coldstream har omkring en fjärdedel av världsmarknaden för vattenatomiserade, höglegerade pulver. Stora investeringar har även gjorts under senare år för att möta kundernas ökade behov av rostfria stålpulver. Smältkapaciteten vid anläggningen i Ath har t ex byggts ut.

Vattenatomiserade stålpulver har i huvudsak två användningsområden. De används för att tillverka komponenter enligt PM-teknologi samt för tillverk-

ning av filter. Divisionens rostfria stålpulver köps till största delen av kunder som också köper presspulver av Höganäs. Coldstream har en ledande position på den europeiska marknaden när det gäller rostfritt stålpulver.

Potentialen för rostfria stålpulver är stor i såväl Europa som i Nordamerika. Avgasflänsar och detaljer ingående i pumpar och hushållsmaskiner är några välkända applikationer.

- Marknaden för rostfria stålpulver i Nordamerika är mycket tuff, säger tidigare nämnde Hans Hallén. Hans bor numera i Belgien och är chef för Coldstreams Marknadsutvecklings-avdelning. Positionen innebär att han är involverad

forts sid 7



Yang Yu är koordinator i det vetenskapliga samarbetet "Höganäs Chair of Powder Metallurgy".

Samarbete ökar kunskapen om PM-tekniken

Programmets mål var att dels öka kunskapen om PM-tekniken, dels fokusera på ett speciellt forskningsprogram inom pulvermetallurgin. Höganäs åtog sig även att under en treårsperiod finansiera de tre doktoranderna *Mónica Campos* (Madrid), *Teodora Puskas* (Trento) och *Sabina Kremel* (Wien). De har nu alla tre också nått målet, d v s doktors-examen!

Efter sin examen har Sabina Kremel lämnat universitetsvärlden och valt att börja arbeta i industrin. *Mónica Campos* och *Teodora Puskas* fortsätter däremot att arbeta med olika forskningsprojekt på sina respektive universitet.

– De tre doktorandernas forskning kom de inledande åren att fokuseras på Astaloy CrM, säger Yang Yu. Den här gången kommer den vetenskapliga forskningen att fokuseras på högre densitet hos pulverkomponenter.

– I vårt samarbete med universiteten ingick vidare att de tillsammans med Höganäs AB skulle arrangera PM-skolor och tekniska seminarier. Åren 1999 – 2002 kunde vi inom ramen för "Höganäs Chair" ordna fyra seminarier och två PM-skolor i Spanien, Österrike och Italien. Arrangemangen var mycket uppskattade och samlade många deltagare. Dessa tekniska möten gjorde god PR för såväl Höganäs som universiteten.

Höganäs sprider teknikkunnande

– Dessa samarrangemang har varit till stor hjälp för Höganäs att inte bara nå industrins representanter, utan de underlättade framför allt för oss att få ut vårt budskap till den akademiska världen, säger Yang Yu. Detta är också ett av syftena med programmet, att sprida kunskap om PM-tekniken.

– Satsningen med "Höganäs Chair" kan ses som en del av Höganäs bidrag

till PM- teknologin. Men det är inte bara ett bidrag, utan programmet ger naturligtvis mycket feedback, som kommer våra egna produktutvecklare och andra medarbetare på Höganäs FoU till godo. Det är frågan om ett givande och tagande.

Förutom Yang Yu deltar i styrningen av programmet även *Björn Lindqvist*, MRM Metallografi (ordförande), *Ramón Martínez*, Höganäs Ibérica S.A. samt Höganäs FoU-chef *Jan Tengzelius*. *Björn Lindqvist* ersätter *Ulf Engström* som var ordförande under etapp ett.

Yang Yu har i egenskap av programkoordinator mycket kontakt med de deltagande forskarna och deras professorer. De senare, *José Manuel Torralba* i Madrid, *Alberto Molinari* i Trento och *Herbert Danner* i Wien har varit med sedan starten år 1999 och kommer även den här gången att handleda de forskare som utvalts att ingå i "The Höganäs Chair of Powder Metallurgy".

De tre utvalda

De tre nya doktoranderna i etapp två heter *Vanya Ognyanova Stoyanova*, Universitetet i Trento, *Chen Xu*, Tekniska Universitetet i Wien samt *Laura Blanco Puebla*, Universitetet Carlos III i Madrid.

Det är en internationell trio, där *Laura* kommer från Spanien, *Vanya* från Bulgarien och *Chen* från Kina. *Chen* har tidigare studerat vid Linköpings Universitet, Sverige.

Doktoranderna kommer att samarbeta med varandra och inbjuds till Höganäs ett par gånger om året för möten med Yang Yu och *Björn Lindqvist*. Höganäsbesöken gör det också möjligt för dem att föra tekniska diskussioner med specialister på FoU. □

– Höganäs AB:s satsning med "The Höganäs Chair of Powder Metallurgy" har lyckats väl. Höganäs har därför bestämt att fortsätta samarbetet med de tre deltagande universiteten ytterligare en treårsperiod, säger tekn dr Yang Yu, Höganäs FoU-avdelning, och koordinator för programmet.

Etapp två har nyligen startat och Höganäs fortsätter att stödja en forskare vid varje universitet i syfte att de skall uppnå doktorexamen. Ett annat mål med samarbetet är att sprida kunskapen om PM-teknikens möjligheter!

Det var i december 1998 som Höganäs AB och tre europeiska universitet – Universitetet Carlos III i Madrid, Spanien, Universitetet i Trento, Italien och Tekniska Universitet i Wien, Österrike – träffade överenskommelse om ett vetenskapligt samarbete, *The Höganäs Chair of Powder Metallurgy*. Det engelska ordet *Chair* i programbenämningen betyder i det här sammanhanget *professur* eller *lärosäte*.



2002 ett rekordår

Fjölåret blev ett nytt rekordår för Höganäs dotterbolag i Kina, Sydkorea och Taiwan. Försäljningen ökade totalt ca 20 procent och allra mest ökade den i Taiwan.

Det förra rekordåret, år 2000, följdes snabbt av en nedgång i den asiatiska ekonomin år 2001. Lyckligtvis finns det inget som tyder på att historien skall upprepas i år, säger Holger Persson som är ansvarig för de Höganäsbolag som opererar på nämnda marknader.

Höganäs har sedan länge en mycket stark ställning i hela Asien, som ur försäljningssynpunkt indelas i Japan och övriga Asien. Flera faktorer har naturligtvis bidragit till Höganäs försäljningsframgångar. En är sannolikt att Höganäs med god hjälp av agenten Gadelius K.K. var relativt tidigt ute i Asien.

Holger Persson har varit bosatt i Taiwan sedan 1990 och han var med när Höganäs i december 1990 startade eget försäljningsbolag i Taipei, **Höganäs Taiwan Ltd**, vars VD han varit alltsedan dess.

Holger har tagit till sig mycket av den asiatiska kulturen och på hans kontor i Qingpu, Seoul och Taipei samt i de båda hemmen i Taipei och Helsingborg, Sverige, följer den kinesiske guden *Quan Kong* honom. Gudaskulpturerna är snidade av rosenråd och symboliserar egenskapen rättvisa samt beskyddar de affärer han gör.

Kina och Taiwan drabbades hårdast

– Den ekonomiska kris som drabbade Asien 1998 slog speciellt hårt mot vår försäljning i Sydkorea. Vid den senaste ekonomiska nedgången, 2001, var bil-



Holger Persson och den kinesiske guden *Quan Kong* i Holgers arbetsrum i Taipei.

den annorlunda. Sydkorea klarade sig någorlunda bra medan Kina och Taiwan tappade mycket i försäljningsvolym, säger Holger och fortsätter:

– Den negativa försäljningsutvecklingen 2001 höll i sig en bra bit in på fjölåret. Vi såg inga som helst tecken på ljusning i ekonomin under det första tertialet, sedan blev det rena ketchupeffekten. Mycket glädjande är att innevarande års försäljning startat lika bra som fjölåret avslutades. Detta gäller för applikationsområdet Presspulver samt Coldstreams produkter.

– Dessutom fortsätter försäljningen av svetspulver till Sydkorea och Taiwan att ligga på en relativt hög och stabil nivå. Korea är, om jag inte minns fel, även en av Höganäs viktigaste marknader för svetspulver.

Huvuddelen av allt pulver som Höganäs, inkl Coldstream, säljer i de tre län-

derna är förstås presspulver, d v s pulver för komponenttillverkning.

Kina – potentiell jättemarknad

Höganäs tog ett kraftfullt steg in på den kinesiska marknaden 1996 när pulverfabriken i Qingpu, belägen ca 45 km väster om Shanghai, togs i drift. För drygt tre år sedan köpte Höganäs ut samarbetspartnern Shanghai Shen Jiang Special Steel Corp.

Under de första åren levererade det kinesiska stålverket flytande stål till fabriken. Numera köper **Höganäs (China) Ltd** råpulver från Höganäs anläggningar i Sverige och USA. Huvuddelen av det förädlade pulvret går till den kinesiska marknaden och en mindre del exporteras till kunder i Taiwan, Sydkorea och länder i Sydostasien.

De senaste åren har det blivit allt vanligare med *implants* i Kina. Först med



för Högånäs i Asien

att flytta ut sin verksamhet från det egna landet till Kina var taiwanesiska komponent- och SMC-tillverkare. De har nu fått efterföljare i företag från Japan och Sydkorea. Även amerikanska företag är på väg att sätta upp komponenttillverkning i Kina, medan européerna ännu inte visat någon större aktivitet.

Orsaker till utflyttningen är bl a lägre produktionskostnader, närhet till kunderna och den potential som Kina sitter och ruvar på. I takt med att infrastrukturen och välståndet byggs upp kommer fler och fler kineser att skaffa sig personbilar, motorcyklar och vitvaror. Merparten av det pulver som i dag produceras i Qingpu används för tillverkning av PM-komponenter till motorcyklar, som är mycket vanliga i Kina, elektriska handverktyg, vitvaror samt av bilindustrin via dess underleverantörer.

Holger menar därför att Kina på sikt utgör en jättemarknad för presspulver. Högånäs kommer sannolikt också att inom de närmaste åren göra ett antal strategiska investeringar i Kina. Den senaste, stora investeringen i fabriken i Qingpu är en blandningsstation.

Lyckad investering

– Den är redan en succé och omkring 70 procent av Högånäs (China) Ltd:s produktion utgörs av kundspecifika pulverblandningar. Vi säljer betydligt mera än beräknat, vilket har medfört att vi nu infört tvåskift i blandningsstationen.

Trots ökad produktion i fabriken har inte antalet anställda ökat nämnvärt. Högånäs (China) Ltd har för närvarande 31 medarbetare. Alla mycket yrkeskunniga samt besjälade av den sk Högånäsandan. Merparten av de ansvariga che-

ferna har varit med sedan starten 1996. *Adam Lee* (marknadschef), *Buke Chen* (administrativt ansvarig) *Gunnar Skoglund* (chef teknisk service) och *Anthony Tsai* (produktionschef) heter några av Holgers närmaste medarbetare i Kina.

– När det gäller Högånäs satsning i Kina är jag övertygad om att vi är på rätt väg. Vi följer ganska exakt de mål som upprättades för sju – åtta år sedan, säger Holger.

Taiwan

Högånäs har en dominerande marknadsposition i Taiwan. Merparten av komponenttillverkarna är små välskötta familjeföretag, men där finns också stora världsledande komponenttillverkare som Porite. Den taiwanesiska PM-tillverkningen har under en längre tid flyttat ut ur landet och etablerat sig i Kina ▶



Holger Persson med sina närmaste medarbetare i Högånäs (China) Ltd i Qingpu: produktionschef Anthony Tsai, Gunnar Skoglund, chef teknisk kundservice, Holger Persson, marknadschef Adam Lee samt sittande Buke Chen, administrativ chef.



Ett trettiotal medarbetare arbetar vid dotterbolaget Högånäs (China) Ltd., vars pulverfabrik togs i drift för sju år sedan.



och billigare produktionsländer i Sydostasien.

– Det råder fortfarande en viss ekonomisk instabilitet i Taiwan. Våra produkter har trots detta haft en god försäljningsutveckling. Efter det mindre goda försäljningsåret 2001, kom vår verksamhet i Taiwan tillbaka med besked ifjol och försäljningsökningen för Höganäs Taiwan Ltd var procentuellt högre än för Höganäsbolagen i Sydkorea och Kina.

Taiwan är som tidigare nämnts en stor köpare av press- och svetspulver, men där råder också stor efterfrågan på rostfria Coldstreampulver.

På Höganäs Taiwan Ltd:s kontor i Taipei arbetar två svenskar. Förutom VD Holger Persson finns där organisatoriskt – ibland även fysiskt – *Gunnar Skoglund*, en Höganäsveteran med teknisk service som specialitet. Gunnar är mycket på resande fot, då han även samarbetar med Höganäsbolagen i Sydkorea och Kina.

Trogen Höganäs

Vice VD för Höganäs Taiwan Ltd är *M S Su* som sålt pulver åt Höganäs sedan 1972. Under många år arbetade han för agenten Gadelius i Taiwan, men i samband med öppnandet av Taiwankontoret 1990 gick *M S Su* över till Höganäs. Hans goda kundrelationer och erfarenhet av Höganäs och dess produkter är en stor tillgång på marknaden. *Leo Fan* är den tredje medarbetaren som ägnar sig åt försäljning. *Ann Huang*, sekreterare och *Fancy Lin*, ekonomiansvarig, fullständigar bilden av Höganäs team i Taiwan.

Höganäs Taiwan Ltd har under många år lagerhållit presspulver åt sina kunder från ett lager i Taipei. Efter flera omfattande översvämnningar, som drabbat lagret, har det nu flyttats från Taipei. Ansvarig för lagret är *CC Hsieh*.

– Flyttningen av lagret var en nödvändighet, som fick det goda med sig att vi kommer närmare kunderna och därmed kan erbjuda dem bättre och snabbare service, tillägger Holger Persson.

Sydkorea – inte bara bilindustri

Sydkorea tillhör jämte USA, Tyskland och Japan de största biltillverkarna i världen. Under senare år har den koreanska bilindustrin omstrukturerats. Omkring 3 miljoner fordon beräknas tillverkas i år, men ännu är det för tidigt att säga att landets bilindustri har stabiliserats.

På Höganäs försäljningsbolag i Seoul arbetar marknadschef *Joon Park*, som redan hos agenten Gadelius lärde känna Höganäs produkter, affärssekreterare *Mona Lee*, *Pearl Shin* som ansvarar för bokföring och redovisning samt försäljningsingenjör *Frank Song*.

– Höganäs har kanske inte lika många PM-kunder i Sydkorea som i Taiwan, men många av kunderna är desto större. T ex har flera stora koncerner egen komponenttillverkning. Landet har fortfarande mycket tung industri och behovet är fortfarande stort av järnpulver för svetselektroder, säger Holger och poängterar att Coldstreams produkter skördar stora framgångar på den asiatiska marknaden; även så i Sydkorea.

Coldstreams rostfria pulver ingår exempelvis i komponenter för kameror, mätinstrument samt för tillverkning av polymer- och syntetiska fibrer inom textilindustrin. Den sydkoreanska marknaden är viktig för Coldstream vad gäller den senast nämnda applikationen.

– Vi fortsätter även i år med att hålla Höganäs PM-skolor i Kina. I Taiwan hölls under 2002 två Metallografiskolor och för i år planeras denna uppskattade utbildning i metallografi förutom i Taiwan även i Sydkorea. Inga PM-skolor kommer däremot att arrangeras i Taiwan och Sydkorea utan våra kunder i dessa länder inbjuds till PM-skolorna i Höganäs, Sverige.

– Om år 2003 fortsätter som det börjat kommer vi att kunna lägga ytterligare ett bra verksamhetsår bakom oss, säger en förhoppningsfull Holger Persson och avslutar därmed sin marknadsöversikt för Taiwan, Sydkorea och Kina. □



Höganäs dotterbolag i Taipei har sitt kontor i den här vackra byggnaden.



Vice VD för det taiwanesiska dotterbolaget är *M S Su*, som sålt pulver åt Höganäs sedan 1972!



Marknadschef *Joon Park*, Höganäs Korea Ltd. *Pearl Shin* (undre bilden) ansvarar för de ekonomiska rutinerna vid kontoret i Seoul.

