

# Brännpunkten

**NEWS**

from The Höganäs Group

**3/2003**



## Betydelsefull leverantör

SIDAN 10



## Min dag på jobbet

SIDAN 8



## Invigning i Brasilien

SIDAN 2



FOTO: Pressens Bild/Paul Slattery

*Bergets Fuji (3776 m ö.h.) är en symbol för Japan och betraktas fortfarande av många japaner som heligt – det himmelska berget i världens mitt – och många vandrar som pilgrimer till dess topp för tillbedjan och rening. Fuji är beläget tio mil från Tokyo där Höganäs Japan K.K. har sitt huvudkontor. Japan är Höganäs näst största enskilda marknad. Hur går det för Höganäs i Japan?*

## Höganäs i Japan

Sidorna 4–6





# Invigningen i Brasilien bra PR för Höganäs...

Måndagen den 2 juli invigdes Höganäs Brasil Ltda:s nya fabrik i Jacarei, cirka 40 km norr om Mogi das Cruzes där dotterbolaget bl a har sitt administrativa säte. Drygt 90 gäster – kunder, leverantörer och VIP – hade hörsammat inbjudan och fick vara med om en invigning som inramades av workshop och tekniska seminarier.



Sten-Åke Kvist, VD för North American Höganäs, Inc.(NAH), förrättade invigningen som fullbordades av att han avtäckte en minnesplatta i fabriksväggen. Dessförinnan höll dotterbolagets VD, José Carlos Pizarro, ett välkomsttal. Invigningshögtidligheten hade föregåtts av fyra månaders intensiva förberedelser.

Förutom de drygt 90 speciellt inbjudna gästerna deltog flera medarbetare från Höganäsgruppen i invigningen. Hans Söderhjelm och Ulf Engström, båda NAH, samt Olle Thornblad och Per Engdahl från Höganäs AB medverkade t ex i seminarieprogrammet medan Mats Strömgren och Anders Nydahl, även de Höganäs AB, övervarade invigningen som representanter för projektgruppen.

## Tekniska seminarier

Programmet indelade dagen i två delar där invigningen förrättades under eftermiddagen då alla inbjudna var samlade. Under förmiddagens seminarium, som hade PM-kunder som deltagare, talade Olle Thornblad om fördelarna med kundblandningar, Per Engdahl informerade om SMC-teknologin och möjliga applikationsområden medan

Ulf Engström redogjorde för nya trender inom PM. De båda lokala medarbetarna Marcelo Boragini och Márcio Carvalho tolkade talen till portugisiska. Förmiddagen avslutades sedan med en uppskattad *Barbecue Buffet*.

Hans Söderhjelm, NAH:s marknadschef, och Márcio Carvalho, höll under eftermiddagen en intressant presentation rubricerad "World market and Höganäs world business". Tre externa talare gav därefter sin bild av den brasilianska fordonsmarknaden. Talarerna kom dels från underleverantörsledet, dels från biltillverkaren VW. Därefter förrättades invigningen och deltagarna indelades i grupper för guidade rundvandringar i fabriken och laboratoriet.

## Mycket beröm

VD José Carlos Pizarro hade anledning att vara nöjd med invigningsdagen. Inbjudna gäster uttryckte uppskattning för den moderna anläggningen och övriga faciliteter. Fabriken är t ex 165 meter lång och förutom den installerade bandugnen finns det plats för ytterligare två betydligt större bandugnar.

*forts sidan 6*

## Brännpunkten 3/2003

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



Mer än 90  
inbjudna  
kunder  
och leve-  
rantörer  
deltog i  
Höganäs  
Brasils fa-  
briksinvig-  
ning mån-  
dagen den  
2 juli.



Stolta Höganäsmedarbetare i Jacarei.



José Carlos Pizarro,  
VD för Höganäs Bra-  
sil, hälsar gäster och  
medarbetare väl-  
komna till invig-  
ningsfestligheterna.  
I bakgrunden, till  
höger om Pizarro,  
väntar Sten-Åke  
Kvist på att för-  
rätta själva  
fabriks-  
invigningen.



Visning av laboratoriet.



Den 165 m långa fabriken med sina olika avdelningar för glödning,  
utpackning m m röntte stort intresse.



Efter work shops och  
seminarium väntade  
Barbecue Buffet.

# Spännande förändringar

*Den bild massmedia visar om Japan är att Japan är ett land med stora ekonomiska problem. Arbetslöshet, underskott i de offentliga utgifterna och en bilindustri som successivt flyttar ut sin produktion till övriga Asien och Nordamerika har förstärkt bilden. Inte ens elektronikjättarna Sony och Toshiba har undgått att drabbas. Hur har detta scenario påverkat Höganäs Japan K.K.?*

*– Det pågående förändringsarbetet vid Höganäs Japan har redan varit fruktbarande, säger VD Göran Wastenson.*



Japan är Höganäs näst största enskilda marknad och Höganäs Japan K.K. utvecklas fortfarande positivt och vi försvarar våra marknadsandelar. För att rätt kunna bedöma dotterbolagets situation måste man emellertid känna till de underliggande förändringarna på marknaden. Vi är nu inne i ett mycket intressant skede, samtidigt som dotterbolaget genomsyras av ett spännande förändringsarbete, säger Göran Wastenson, VD för dotterbolaget sedan 1995.

Sett över en tioårsperiod har den japanska marknaden för presspulver stagnerat. Orsaken är den nämnda att japansk bilindustri flyttat ut sin verksamhet till andra länder. Från att det tidigare tillverkades 15 miljoner personbilar årligen i Japan, tillverkas det nu endast 10 miljoner. Fast fortfarande tillverkar japansk bilindustri 15 miljoner personbilar varje år, men resterande antal produceras i andra länder än Japan.

– Våra kunder etablerar sig nu i Thailand, Malaysia, Singapore, Kina och USA. Trots utflyttningen av bilindustrin ökade vi förra året försäljningen av presspulver kraftigt, säger Göran Wastenson.

Jämfört med den nordamerikanska bilindustrin tycks inte den japanska gå några problem till mötes. Att japansk bilindustri fortsätter att vinna terräng är också bra för Höganäs Japan K.K. och Höganäsgruppen i stort.

## Japan i fokus

– Det händer hela tiden mycket inom japansk bilindustri i hemlandet Japan och globalt. Japan är dessutom den största potentiella marknaden för SMC (*Mjukmagnetiska komponenter*). Under det senaste året har även dotterbolagets tekniska kompetens ökat ytterligare och vår avdelning för teknisk service utgör nu en viktig länk mellan japanska



*Yoshinobu Takeda är chef för Teknisk Service.*

kunder och Höganäs för det utvecklingsarbete som bedrivs i Sverige.

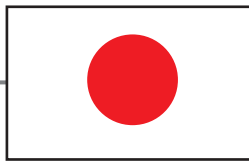
Att den japanska personbilsindustrin är stark kan belägas av att Toyota snart har gått förbi Ford när det gäller årsproduktion. När det sker – och det är bara en tidsfråga – blir Toyota världens näst största biltillverkare. Det går lika bra för Honda och Nissan, fortsätter Göran och tillägger att de tre tillverkarna nu söker partners i Kina.

## Kraftig ökning av högpresterade produkter

– Produktstrukturen är annars den att Höganäs i Japan ökar mest inom området för högförädlade produkter, såsom Astaloyer och Distaloyer, medan lågförädlade produkter – rena järnpulver – ligger på en konstant nivå. Vår försäljning av Distaloyer och Astaloyer har exempelvis ökat med mer än 50 procent de senaste sex åren, vilket är positivt för dotterbolagets lönsamhet, fortsätter Göran.

De tre huvudkonkurrenterna i Japan heter Kobe, JFE (tidigare Kawasaki Steel) och Höganäs. Höganäs möts nu





# för Höganäs i Japan

av en kraftig priskonkurrens från Kobe och JFE:s sida sedan alla de stora tillverkarna deklarerat att de skall skära ned sina inköpskostnader med cirka 20 – 30 procent under en treårsperiod.

## Priskonkurrens

– För att få ned kostnaderna pressar bilindustrin sina underleverantörer, exempelvis komponenttillverkarna, som i sin tur vänder sig till pulvertillverkarna med krav på prissänkningar. Våra konkurrenter har varit mycket generösa med att ge prisrabatter eftersom man har en stark ambition att stödja sina kunder när de har problem. Eftersom euron under detta år blivit starkare gentemot den japanska valutan (Yen) har det inte varit lätt för Höganäs att möta den här formen av priskonkurrens. Vi tror dock nu att konkurrenterna har nått smärtgränsen och att priskonkurrensen i framtiden blir mindre framträdande.

– Flera japanska komponenttillverkare har flyttat ut delar av sin verksamhet till USA och vi har hjälpt North American Höganäs med stödleveranser av blandningar till två stora kunder i USA. Det har varit roligt för oss att hjälpa NAH med leveranserna eftersom bolaget ännu inte har resurser för att själva tillverka de blandningar som efterfrågats. Hade vi inte levererat hade ordern sannolikt gått till någon av våra konkurrenter. Det är vårt mål att fortsätta stödja de av våra kunder som startar produktion i Asien och Nordamerika.

## Rekordproduktion i Saitama

Blandningsstationen i Saitama, Tokyo, har nyligen firat 15-årsjubileum. Det tog Saitamaanläggningen elva år att nå milstolpen 50% av nuvarande produktionsvolym, men bara ytterligare fyra år för att nå 100%. Största delen kundblandningar består av produkten STARMIX.

– Den höga efterfrågan på pulver har gjort att kapacitetsutnyttjandet i vår blandningsstation varit hög, fortsätter Höganäs Japans chef. Resurserna i Saitama är hårt ansträngda och vi har klarat den höga produktionstakten tack vara bra personal och övertidsarbete. De två senaste månaderna har vi slagit produktionsrekord.

– Vi ser nu över blandningsstationens kapacitet med hjälp av medarbetare från avdelning Teknikutveckling i Höganäs.

## Ny ledningsgrupp

Höganäs dotterbolag i Japan har 24 medarbetare, varav tio arbetar i Saitama och resterande på kontoret i Tokyo. En tjänst som försäljningsingenjör skall tillsättas, därefter blir organisationen fulltalig och antalet medarbetare blir 25.

Naturliga avgångar som pensioneringar har inneburit att Höganäs Japan successivt förnyat och förnygrat sin



Ny administrativ chef är Kimiko Sato.

ledningsgrupp. Förutom VD Göran Wastenson består ledningsgruppen av Yoshinobu Takeda, chef teknisk servi- ▶

*Saitama blandningsstation i Tokyo har nyligen firat 15-årsjubileum samt slagit produktionsrekord.*



ce, *Kimiko Sato*, administrativ chef, *Toshiaki Minami*, marknadschef, samt produktionschef *Hideyuki Takahashi*. Av dessa är alla utom Wastenson och Takahashi nya i organisationen och ledningsgruppen.

– Den första nya chef som tillsattes var Yoshinobu Takeda. Han var tidigare forskningschef hos en av våra stora kunder. Yoshinobu Takeda är ett aktat och välkänt namn internationellt i branschen. Under honom har vi byggt upp en organisation som skall kunna fungera med mindre stöd från Höganäs i Sverige är det tänkt. Vårt mål för teknisk service och teknisk support är att bli ett tekniskt supportcenter i Asien.



Marknadschef Toshiaki Minami tillhör de nya i ledningsgruppen.

Takeda bistår redan i dag dotterbolaget i Korea med teknisk support.

– Som första svenska bolag i Japan har vi anställt en kvinnlig administrativ chef. Kimiko Sato är utbildad i USA och har även arbetat där en tid. Hon är en frisk fläkt i företaget och har tagit många bra initiativ som syftar till sänkta kostnader för HJKK, säger Höganäs japanchef och fortsätter:

– Vår nye marknadschef efter Takeyama – Toshiaki Minami – är utbildad jurist och har tidigare arbetat som marknadschef för Philips i Japan. Han har en bred bakgrund och även administrativ erfarenhet. Toshiaki Minami blev anställd i maj i år och Kimiko Sato i december 2002. Produktionschef Hideyuki Takahashi är sedan tidigare

ett välkänt namn för Brännpunktens läsare och en av företagets veteraner.

– Förra marknadschefen Masatsune Takeyama och Yoshikuni Mesuda, som båda är pensionerade (*japanska pensionsåldern är 60 år*), fortsätter på konsultbasis i företaget. Takeyama har arbetat länge i branschen och är en viktig ”dörröppnare” för oss hos japanska *transplants* i hela Asien. Mesuda arbetar med Coldstreams produkter, vilket han har erfarenhet av sedan tidigare.

### Förändringsarbete

Göran Wastenson berättar vidare att dotterbolaget startat en intern utbildningsverksamhet som bl a syftar till förändringar i sättet att arbeta. Med hjälp av ett japanskt konsultföretag, som drivit liknande projekt hos andra svenska dotterbolag i Japan, har redan ett övergripande seminarium för samtliga medarbetare hållits. Ytterligare fem seminarier väntar i år, varav ett för ledningsgruppen, och eventuellt förläggs några utbildningsdagar till våren 2004.

– Alla medarbetare deltar i utbildningen som bl a syftar till personlig utveckling och att stärka teamkänslan i den nya organisationen. Under det första seminariet fick vi t ex lära oss att lyssna bättre och ställa frågor. Viktigt är att utbildningen även bekräftar att vi både är ett japanskt företag samt en del av Höganäs globala organisation, fortsätter Göran och tillägger: För en japan är det inte lika naturligt att ifrågasätta och ställa frågor, i synnerhet inte om man är ung och motparten betydligt äldre, vilket det är för oss skandinaver.

– Det pågående förändringsarbetet har redan varit fruktbarande och personligen tycker jag att det är mycket roligt att arbeta under de nya förutsättningarna. Det är en ny anda som sveper in i vårt japanska dotterbolag, säger Göran Wastenson avslutningsvis. □

*forts från sidan 2*

## Brasilien

Från Mogi das Cruzes transporteras vattenatomiserat pulver till den nya anläggningen i Jacarei. Där glödgas, mals, siktas, homogeniseras och packas de olika pulverprodukterna. Av Höganäs Brasils totalt 116 medarbetare arbetar för närvarande 36 i Jacarei.

### ”Fabriken bra för Jacarei”

– Myndigheterna i Jacarei är mycket stolta över vår nya anläggning. Vi har haft ett öppet hus speciellt för de lokala politikerna. Stadens borgmästare, Marco Aurélio de Souza, uttryckte stor glädje över vad han såg och menade att fabriken kommer att öka intresset för industrietableringar i regionen, säger José Carlos Pizarro och fortsätter:

### Tydliga mål

– Vårt mål är att med hjälp av den nya fabriken bl a minska produktionskostnaderna och öka kvaliteten på produkterna så att vi når Höganäs *globala kvalitetsmål* för produkterna AHC 100.29 och ASC 100.29 samt att Höganäs Brasil kommer att bidra till en snabbare expansion av pulvermetallurgin i Sydamerika.

– Våra kortsiktiga mål påverkas något av att personbilstillverkningen i Brasilien minskat under året. Detta inverkar emellertid inte på vår framtidsstro och jag hoppas att vi inom loppet av några år kommer att göra ytterligare investeringar i Jacarei i syfte att öka kapacitet och produktivitet. I planerna finns bl a en ny glödgningsugn och en ny elektrisk ljusbågsugn, säger José Carlos Pizarro avslutningsvis. □

# Italiensk motortillverkare med fokus på SMC-teknologin

Permanentmagnetmotorer är speciellt lämpade att konstrueras enligt SMC-teknologin och Höganäs har varit involverat i flera framgångsrika projekt. Brännpunkten har tidigare skrivit (Brännpunkten 2/2002) om den motor som Aisin Seiki i Japan konstruerat för att driva en oljepump som ingår i ABS-bromssystem för personbilar. Även de europeiska motortillverkarna har kommit en bra bit på väg vad gäller SMC. Exempelvis har det italienska företaget Phase Motion Control startat massproduktion av servomotorer ämnade för direktdrivningsapplikationer.

Phase Motion Control lanserade under fjolåret Ultract T-serien, som är servomotorer baserade på en ny flerpolig magnetkonstruktion. Servomotorn beskrivs som *ultrakort* jämfört med en motsvarande konventionell laminatbaserad servomotor. Mera exakt är en laminatmotor med samma prestanda ca tre gånger större än Ultract T.

– Att SMC-baserade motorer är så mycket mindre i storlek har stor betydelse för potentiella servomotorkunder eftersom tekniskt utförande ofta har högre prioritet än kostnaden, säger Marco Venturini, koncernchef för Phase Motion Control. Marco Venturini tillägger:

### Unik lindningskonfiguration

– Vi har använt SMC-teknologin för att konstruera de enskilda polkomponenterna, vilka först lindas och sedan monteras i motorn. I en konventionell byggd servomotor bär en laminatkomponent alla polerna.

– Fördelen med individuella poler är att man förbättrar lindningstätheten och erhåller ett högre vridmoment. Detta i sin tur möjliggör betydligt mindre, men lika effektiva motorer, säger koncernchef Venturini.

Ultract T-motorn är ett resultat av ett tvåårigt utvecklingsprojekt vars mål syftade till att öka vridmomentet genom att använda SMC-teknologin. Det som bl a bidrog till projektets framgång var en kombination av en ny lindningskonfiguration och det SMC-mate-



*Ultract T är betydligt mindre än en laminatmotor med samma prestanda.*

rial som Höganäs levererat. Höganäs har dessutom delat med sig av sin SMC-erfarenhet till motortillverkaren och tillhandahållit materialprover till prototypstillverkning före verktygsfasen.

Phase Motion Control, som är ett ungt företag (grundades 1985), har sitt högkvarter i Genua och produktionsanläggningar i Italien och Kina. Företagets specialitet är utveckling av skräddarsydda motorer och motorstyrningar.

Med sina unika egenskaper, förpackad i liten volym, har den nya servomotorn hittills marknadsförts för applikationer inom Phase Motion Controls huvudmarknader, vilket bl a är automation, industrirobotar, textil- och maskinverktyg.

Koncernchef Marco Venturini avslutar: Vi kommer med all sannolikhet att använda SMC-teknologin i framtiden. Initialt innebär det att vi skall bredda Ultract T-familjen till att omfatta fem servomotorer i storleksordningen 1 till 200 Nm. □



*Namn:* Anders Nydahl

*Ålder:* 38

*Arbetar:* MTT, Torra processer (avd. Teknikutveckling)

*Familj:* Skild, har två barn som är tio och sju år

*Bor:* Parhus på Rönngatan i Höganäs

*Favoritmat:* Janssons frestelse (läs faktarutan)

*Fritidsintressen:* Huset, geologi samt att vara tillsammans med barnen

# Min dag på jobbet

*Anders Nydahl*

*MTT, Torra processer, Höganäs AB*

*De senaste tre åren har inneburit många resor för Anders Nydahl. Han var med och byggde upp anläggningen i Stony Creek, USA, men det är framförallt i Brasilien och med anläggningen i Jacarei han arbetat längst.*

I Jacareiprojektet har Anders arbetat med allt som rör bandugnen, pulverets efterbehandling, malning och siktning samt kvalitetskörning och uppföljning av analyser. Anders arbetade åren 1988-2000 i Pulververket i Höganäs, varav tio år som kontrollrumsoperatör. När ugnshall och krosshall blev en arbetsenhet ansvarade han som försteman i kontrollrummet för produktionen i hela verket. Denna tidigare erfarenhet har han stor nytta av i Jacarei.

– I Jacarei arbetar jag mycket med nye produktionschefen Sidney Marcoda Silva. Det är kul att arbeta med Sidney. Vi lär av varandra. Han kan en del

som jag inte har erfarenhet av, medan jag har längre erfarenhet av bandugnsproduktion än han, säger Anders som helt nyligen kom tillbaka till Höganäs efter en tvåveckors sejour i Brasilien.

– När man kör i gång en ny anläggning, som den i Jacarei, blir det långa arbetsdagar och ibland för lite sömn. Inte heller blir det så mycket tid över för rekreation. Några lediga helger har det förstås blivit. En avsevärd skillnad mellan projekten i Stony Creek och Jacarei – förutom att Stony Creekprojektet var betydligt större – är att operatörerna i Jacarei i inledningskedet inte hade den grundläggande bandugns-kännet som kollegerna i Stony Creek hade vid sin driftstart.

- Grabbarna i Jacarei är läraaktiga och kommer, som jag ser det, att skaffa sig den rutin och känsla som behövs för att köra ett verk, tillägger Anders.

## Resurser och kompetens inom Höganäs

Anders tycker om att lösa problem och ser sig därför som en problemlösare i projektarbetet. Han stortrivs med sitt arbete och anser sig ha rejäla resurser till sitt förfogande.

– Det finns resurser och kompetens inom företaget. Behöver jag hjälp med ett problem eller ha någon att ”bolla” tekniska frågor med finns det många kunniga arbetskamrater på Höganäs AB. De allra flesta är villiga att dela



*Anders Nydahls fritidsintresse är stenar och fossiler. Det fem ton tunga malmblocket utanför Höganäs laboratoriebyggnad har han ännu inte lyckats ta hem till samlarna.*



med sig av egna erfarenheter och kunskaper som de inhämtat. Den generositeten är viktig, fortsätter Anders.

### Storebror lockade

Två av Anders äldre syskon arbetar också på bolaget. Storebror Pelle började på Svampverket 1984 och var den som lockade Anders, som är utbildad plåtslagare, att söka jobb på Höganäs AB. Storasyter Pernilla arbetar som miljöingenjör på MSM (Miljökontoret). Pelle är numera kontrollrumsoperatör (försteman) i Pulververket.

En yngre bror arbetar hos B&J, som är ett konsultföretag Höganäs AB anlitat, så i praktiken arbetar även lillbrorson Niclas inom Höganäs industriområde.

Det var i februari 1987 som Anders anställdes på dåvarande HF (gasatomiserade pulver). Där arbetade han med siktning och granulering. Drygt ett senare började han på Pulververket.

För Anders var det inte svårt att överge plåtslagerijobbet, där han tyckte arbetet mest handlade om snabbhet och inte att försöka göra så snygga och bra arbeten som möjligt. Att jobba treskift och ha bra lön lockande därför mera än fortsatt arbete med falshammare och plåtsax.

### Arbete som samordnare

I samband med sin skilsmässa 1998 ville Anders komma från treskiftsarbetet. Han ville också få ett arbete som bättre passade rollen att vara pappa till Kajsa och Felix, som han har hos sig varannan tvåveckorsperiod. Anders fick anställning som samordnare på Pulververket, vilket innebar att han då och då även ersatte någon av dåvarande driftledarna Per Nilsson (produktion) och Stefan Persson (packning).

- Jag har märkt under utlandsprojektet vilken oerhörd nytta jag har haft av mina olika arbetsuppgifter på Pulververket, fortsätter Anders.

För tre år sedan började Anders arbeta på Produktionsutveckling, en sek-

tion som i början av det här året ingick i en omorganisation som har till syfte att samla Höganäs teknikutvecklingsresurser under ett tak. Hans nuvarande hemvist är därför MTT (Torra processer), som är en av fyra sektioner inom avdelning MT (Teknikutveckling). Anders säger att han aldrig ångrat att han börjat på Höganäs och han ser mycket positivt på de ansträngningar företaget gör för att höja kompetens – och utbildningsnivån hos sina anställda. Själv har han läst matematik, fysik och kemi.

- Jag är stensamlare, fortsätter Anders, och har alltid några stenar med mig från mina utlandsresor. Det finns ett känt område i Brasilien med mineraler av olika slag. Jag hoppas få tillfälle att komma dit under någon Brasilienresa. Annars är det gott om stenar och fossiler runtom Höganäs. Kullahalvön och Bjärehalvön är kända för sina fossiler. Mitt intresset för stenar har medfört att jag skulle vilja studera geologi på akademisk nivå. Om jag nu får tid till det, vill säga?

### Rollen som pappa

– Mitt utlandsarbete går med en del förändringar bra att kombinera med rollen som ensamstående pappa, fortsätter Anders. De två veckor jag har barnen hos mig försöker jag lägga upp arbetet så att jag kan arbeta några färre timmar. De perioder jag inte har barnen har jag däremot längre arbetsdagar. Vanligtvis fungerar detta mycket bra.

– I augusti var barnen med mig på semesterresa till USA. Resan gick via Island, där vi var ett par dagar och bl a badade i varma källor. I USA bodde vi hos en ungdomskamrat till mig – Pelle Axelsson som numera arbetar som reparatör i Stony Creek.

– Pelle arbetade tidigare för B&J och deltog i Stony Creekprojektet. Bl a hade han hand om utbildningen av NAH:s underhållspersonal. Nu är han gift med en amerikanska och bosatt i Somerset, Pennsylvania, och arbetar hos North American Höganäs.

– Jag tycker om naturen i Pennsylvania, men saknar närheten till havet. Därför skulle jag själv ha mycket svårt för att bosätta mig som Pelle har gjort. För de som är intresserade av jakt finns det mycket vilt i dessa områden. Och jakt och fiske är vad många medarbetare på NAH i Stony Creek är intresserade av.

Anders, som är uppvuxen i Viken, bor på Hultaboområdet i ett hus som byggdes år 1910 och först utgjorde arbetarbostäder åt fyra familjer. I dag är det ombyggt till parhus och Anders del av huset är 80 kvm fördelat på 1,5 plan.

- Hultabo är ett lugnt område. Här finns ingen genomfartstrafik och det tar mig bara tre-fyra minuter att cykla till jobbet, säger Anders avslutningsvis. □

### Janssons frestelse

Janssons frestelse är en svensk matspecialitet och populär vickningsrätt, som även brukar ingå i det svenska julbordet och smörgåsbordet.

Janssons frestelse är en gratinerad maträtt bestående av *ansjovis*, *potatis*, *lök* och *grädde*. Den har tillskrivits den svenske operasångaren, Pelle Janzon som levde 1844-1889, men många matforskare vill härleda maträtten till en svensk film från 1928 med samma namn.

Det svenska smörgåsbordet är känt utanför landets gränser. Så välkänt att engelskan har upptagit ordet *smorgasbord* i sitt språkbruk. Liksom man gjort med ett annat ord som också härstammar från Sverige – ordet *ombudsman*.

# Holje Trading ett ess

Högkvalitativ, återvunnen stålskrot är jämsides med slig och nickel Höganäs AB:s viktigaste råvaror. Höganäs använder i sin Halmstad-anläggning omkring tio procent av allt återanvänt stålskrot i Sverige. Omkring hälften av skrotet som används i Halmstad levereras av Holje Trading i Olofström.



John Arvidsson



Per-Olof Perding

Återvinningsföretaget Holje Trading är ett förhållandevis ungt företag, som på kort tid även blivit tripelcertifierat av *Bureau Veritas Quality International* enligt *Kvalitet ISO 9001*, *Miljö ISO 14001* och *Arbetsmiljö AFS 2001* samt klarat kvalitetskraven för att utnämnas till Höganäs sk A-leverantörer. I juni i år lyckades Holje Trading för andra gången, utan någon som helst avvikelser, klara *BVQI:s* revision av sina tre ISO-system. Att ett så pass ungt företag – verksamheten startade i januari år 2000 – snabbt har blivit en av Höganäs huvudleverantörer kräver en närmare förklaring.

Under många år – fram till år 1999 – köpte Höganäs AB skrot huvudsakligen från de två dominerande aktörerna i Sverige, nämligen Stena Metall Återvinning och Gotthard Nilsson. Det senare företagsnamnet är efter bolagets grundare Gotthard Nilsson som år 1906 startade skrot rörelse i Älmhult. År 1999 gick landets båda ledande återvinningsföretag samman och bildade Stena Gotthard Återvinning som ingår i Stena Metallkoncernen.

På Gotthards i Älmhult arbetade John Arvidsson och Per-Olof "Peo" Perding. De båda arbetskamraterna hade sammanlagt omkring 60 års erfarenhet av skrot- och återvinningsverksamhet. De hade god erfarenhet av branschen i egenskap av inköpare och försäljare samt av chefskap för Gotthards dotterbolag.

John och Per-Olof såg därför sammanläggningen mellan de båda jättarna som rätt tillfälle att starta ett nytt företag i återvinningsbranschen. Tillsammans med Gotthard Nilssons barnbarn, Peter Ehrnst, förverkligades affärsidén och Holje Trading bildades. Företagets säte är i Olofström, där Volvo Personvagnar AB (ägare Ford) har en stor karosserifabrik med cirka 3000 anställda.

Olofström hette fram till 1920-talet *Holje* därav företagsnamnet.

– När fusionen mellan Gotthards och Stena Metall Återvinning var klar gick allting mycket snabbt för oss, berättar Per-Olof Perding. Per-Olof och John Arvidsson delar på ledningsansvaret. I det löpande arbetet är det John som sköter inköpen och Per-Olof som är försäljningsansvarig.

– Olofströms kommun är mycket företagervänligt och vi kom över ett markområde på 20.000 kvm, där vi efter mycket eget, hårt arbete kunde bygga en modern skrotgård, fortsätter han.

## Unik skrotgård

De olika typerna av skrot som kommer in på skrotgården bearbetas, sorteras och lagras på ett miljömässigt riktigt sätt. För detta ändamål finns en stenslagd platta och takförsedda materialfack med slutet tanksystem för oljebemängd material. Dessutom finns lagerlokaler för värdefullare material som t ex koppar.

– För att vi miljömässigt inte skall riskera att påverka vår omgivning negativt har vi även lagt en *geoduk* under huvuddelen av tomten. Geoduken – en slags gummiduk – leder alla vätskor vidare till en oljeavskiljare. Det här hanteringssättet är vi ensamma om i branschen i Sverige. I Tyskland är det desto vanligare, fortsätter Per-Olof Perding.

## Ansvar för Volvos karosserispill

Holje Trading, som i huvudsak sysslar med återvinningsbara restprodukter av järn- och metallskrot, fungerar som en grossist där 90 procent av leveranserna är sk direktleveranser. Företaget ansvarar bl a för internhanteringen av allt sk fallande skrot från Volvos karosserifabrik i Olofström, vilket innebär att företaget har anställd personal inne i Volvofabriken. Denna verksamhet ut-



# när det gäller skrot

gör basen i Holje Tradings verksamhet.

– Vi är ett litet flexibelt företag med för närvarande åtta anställda och Holje Trading omsätter drygt 160 MSEK. Vi har valt att ha en liten organisation och köper därför alla transporter. Holje Trading skulle exempelvis behöva anställa tolv chaufförer om vi skulle hantera alla leveranser med egen fordonspark.

– Våra kunder är stålverk och gjuterier i Sverige och i utlandet. Av vårt material går 30 – 40 procent på export.

## Flygande start

När företaget startade i januari 2000 hade man sk flygande start. Holje Trading hade avtal med Volvo i Olofström om att ta hand om deras fallande skrot från produktionen samt en köpstark kund, Höganäs AB.

– Första året nådde Holje Trading 50 procent över budget och vi fortsätter att växa samt nå våra mål, fast i en lugnare takt, tillägger Per-Olof.

– Från Olofström går det varje arbetsdag i genomsnitt tio lastbilar med skrot till atomiseringsverket i Halmstad. Det är en trevligt utmaning att arbeta med Höganäs som är en mycket kvalitetskrävande kund. De köper kvalitetsskrot och lägger ett mycket stort ansvar på oss vad gäller kvalitet och logistik.

– Utvecklingen i dag går också mot att allt fler stålverk och gjuterier har sina egna unika krav på den skrotråvara man önskar köpa. Det är i dag helt andra kvalitets – och logistikkrav på oss leverantörer jämfört med de krav som ställdes för 15 – 20 år sedan.

Förutom Holje Trading köper Höganäs även stålskrot av Stena Gotthard Återvinning AB. Det skrotet kommer huvudsakligen från Volvos stora fabrik i Torslanda utanför Göteborg och från SAAB (ägt av GM) i Trollhättan. Det mesta skrotet Höganäs använder är

alltså karosseriplåt – d v s nytt material som blivit spill vid karosseritillverkningen – som utgör det absolut bästa skrot som finns.

## Resurs- och miljövänligt

– Återvinning av järnskrot ökar successivt då det blir en allt viktigare råvara hos stålverken. Av de metaller som återvinns är aluminium mycket viktig. Det är en av de metaller som kräver lägst energiåtgång, cirka 5 procent, vid omsmältningen jämfört med jungfrulig råvara. För oss är aluminium dominerande som metallskrot, men vi köper och levererar även andra metaller som bly, koppar, mässing och zink. Att tillvarata järn- och metallskrot och återanvända detta är i högsta grad miljö- och resursvänligt, tillägger Per-Olof.

– Tillsammans med Volvo och Höganäs är Holje Trading involverat i ett intressant kretslopp. Alla tre företagen arbetar i eller med bilindustrin. Volvo kräver att vi hanterar deras restprodukter på ett rätt sätt och vår verksamhet är viktig för Volvo. Höganäs köper restprodukter från Volvo av oss och Höganäs presspulver används till komponenter som sitter i deras bilar. Vi förädlar med andra ord i ett eget kretslopp, avslutar Per-Olof "Peo" Perding intervjun.

– För Höganäs är det strategiskt vik-

tigt att ha två kvalitetsmedvetna leverantörer av järnskrot, säger Höganäs AB:S inköpschef Börje Torenäs. Vi har ett unikt och givande samarbete med Volvo och Holje Trading. Att både Höganäs och Volvo har valt Holje Trading som samarbetspartner visar att vi litar på företaget. Holje Trading är ett miljö- kvalitetsmedvetet företag. De levererar bra produkter till vår anläggning i Halmstad och sköter logistiken på ett bra sätt.

## Kulturellt samhälle

Det lilla samhället Olofström (Olofströms kommun har cirka 16000 invånare), som är beläget i västra Blekinge – "Sveriges trädgård" – är ett industri-tätt samhälle där andra stora företag relaterade till bilindustrin också har fabriker.

Annars är Olofström känt för att ha fostrat två internationellt kända författare, nobelpristagaren *Harry Martinson* (1904 – 1978) samt *Sven Edvin Salje* (1914-1998). Martinson som erhölet Nobelpris i litteratur år 1974 föddes den 6 maj 1904 i den lilla byn Nyteboda. Martinson placerades i unga år i olika fosterhem och de svåra åren som sk sockenbarn skildras bl a i böckerna *Vägen ut* (1931) och *Nässlorna blomma* (1935). □

*Holje Tradings satsning på miljö visas på många sätt. All bearbetning sker på en stenbelagd platta och en nedgrävd geoduk leder alla vätskor vidare till oljeavskiljare. Allt inkommande och utgående gods vägs på den högautomatiserade fordonsväg som ses på bilden.*



# ALEX ett jättelyft för Astaloytillverkningen



*Astaloyverket och Distaloyverket (i bakgrunden) sett från söder. Båda verken har försetts med höga tillbyggnader. Den 27 m höga tillbyggnaden på Distaloyverket rymmer den nya blandningshallen*

*Astaloyer är en av Höganäs produktgrupper som rönt mycket stor framgång. Nu genomförs en rad åtgärder för att möta den efterfrågan som finns och samtidigt effektivisera och anpassa tillverkningen för kommande behov. Höganäs investerar under år 2003 omkring 150 MSEK i projektet ALEX (Astaloy Expansion).*

Investeringen ger förutom en kapacitetsökning ett effektivt, högautomatiskt processflöde. Gränserna mellan Astaloy- och Distaloyverket suddas ut. Astaloyverket styrs och övervakas från Distaloyverkets kontrollrum och personalens arbetsområde omfattar båda verken.

Astaloyer är en produktgrupp som under de senaste åren har rönt stora framgångar och där efterfråganstrycket ökar, säger Hans Söderhjelm, North American Höganäs marknadschef och fram till augusti 2003 Höganäs AB:s

marknadschef för PM-pulver. Hans nämner bl a Astaloy CrM och Astaloy CrL som exempel på Astaloyprodukter med stor potential.

– En av marknadssidans viktigaste uppgifter är att fånga upp och tillvarata kunders och slutanvändares synpunkter och behov så att Höganäs har de mest lämpade produkterna och rätt kapacitet nu och i framtiden. Tiden för att skapa nya produkter och anläggningar är lång. Det gäller att vara ute i god tid, säger Hans Söderhjelm.

## Projekt ALEX

Med tydliga signaler från marknaden, en teknisk förstudie genomförd av Mats Strömgren, avdelning Teknikutveckling (MT) och ett beslut i företagsstyrelsen i november 2002 startade projekt ALEX och Magnus Pettersson, MTT, utsågs till projektledare. Projekt ALEX har på många sätt påverkat såväl Distaloyverket som Astaloyverket.

Det omfattade byggarbete som utförts har bl a förändrat exteriören på

berörda fabriker. Östra delen av Astaloyverket har rivits för att ge plats för en 24 m högdal, vilket krävs för att få plats med de nya automattraverserna. Verkets norra sida, som vetter åt Distaloyverket, har fått en ny tillbyggnad för el/ventilation.

– Inne i Astaloyverket har den ugn som sedan några år används för tillverkning av Astaloy CrM nu fått sällskap av två betydligt större ugnar med hög kapacitet. Det finns även plats för en fjärde ugn, säger projektledare Magnus Pettersson.

Krossning, malning och siktning av det tillverkade pulvret i Astaloyverket sker som tidigare. All övrig materialhantering i Astaloyverket och i den nya blandningshallen sker med hjälp av baskar som lyfts med automatiska traverser. Transport av pulver till blandningshallen sker med obemannade luftkuddeburna truckar. Den nya, 27 meter höga blandningshallen förenar nu Astaloyverket med Distaloyverket. Utpackningen av färdiga Astaloyprodukter kommer således att ske från den ovan nämnda blandningshallen i Distaloyverket.

## Många involverade

– Trots en del leveransförseningar har projekt ALEX i stort följt planerna och budget. Förutom byggföretagen NCC och PEAB har många medarbetare från Produktionen och konsulter varit involverade i projektet, fortsätter Magnus Pettersson.

I styrgruppen för ALEX ingår förutom projektledaren även vice VD Ulf Holmqvist, Mats Strömgren, verkschef Kjell Paulsson och produktionsingenjör Pontus Nilsson.

I början av nästa år, när de nya produktionslinjerna är intrimmade, avslutas projekt ALEX och tillverkningen av Astaloyer får ett jättelyft. □