

”Kjell, ta väl hand om Astaloyverket!”

Utbyggnaden av Astaloyverket är en av Höganäs större investeringar. I samband med Höganäs bolagsstämma 2004 invigdes utbyggnaden och den minnestavla som projektledare Magnus Pettersson överlämnade till Kjell Paulsson fick symbolisera att avdelning MT, som lett projekt Alex, överlämnat anläggningen i MPD:s (Distaloyverkets) ömma vård.

För invigningshögtidligheten hade partytält placerats mellan Astaloyverket och Distaloyverket. Inbjudna medarbetare och utomstående kunde innan vvd Ulf Holmqvists välkomstord först avnjuta en god salladsbuffé. Därefter redogjorde Magnus Pettersson för projektet och dess framskridande. Magnus intressanta bilddokument visade hur berörda byggnader såg ut invändigt och exteriört både före och efter projektet.

– Astaloyverket som tidigare endast hade en ugn för tillverkning av Astaloy CrM har fått ytterligare två, betydligt längre och bredare ugnar. Plats finns för ytterligare en stor ugn. Ny teknik har byggts in i dessa ugnar liksom införandet av en ny generation styrsystem.

– Verket styrs och övervakas från Distaloyverkets kontrollrum och personalen övervakar båda verken, sa bl a Magnus Pettersson.



Magnus Pettersson överlämnar en minnestavla över projekt Alex till Kjell Paulsson, som är ansvarig för Astaloyverket.

Marknadsöversikt

Marknadschef Ralf Carlströms marknadsöversikt innehöll dels en intressant historik över presspulverförsäljningen 1991 – 2003 dels ett spännande framtidsscenario. Under fjolåret tillverkades drygt 59 miljoner bilar och mindre lastbilar. Det var en ökning med drygt 2,5 procent jämfört med året dessförinnan.

– Bilproduktionen förväntas växa 3-4 procent årligen den närmaste framtiden. Då den strukturella tillväxten också kommer att öka är vår prognos att tillväxten kan förväntas bli ytterligare någon procentenhet högre, sa en förhoppningsfull Ralf Carlström.

– Framtidens krav från slutanvända-

ren är kostnadseffektiva material med hög prestanda. Det är här som våra kromhaltiga Astaloyer kan uppvisa en rad fördelar i form av kostnadseffektiva legeringsmaterial, materialegenskaper som medger hög hårdbarhet, förbättrade toleranser och som möjliggör färre processteg hos kunden. Därutöver är kromlegerade stål enkelt återvinningsbara vilket även ger miljömässiga fördelar, tillade Ralf Carlström.

Höganäs bolagsstyrelse och delar av ledningsgruppen övervarade större delen av invigningen och fick även en guidad tur i de nya faciliteterna innan de skyndade vidare till stämmans öppnande. □

PM2TEC 2004 i Chicago

Medvind för Höganäs i "vindarnas stad"

Chicago – vindarnas stad – var 13-17 juni värd för årets stora PM-konferens i Nordamerika, PM2TEC. Konferensen, som är årlig, är ett viktigt forum för Höganäs båda USA-företag, North American Höganäs (NAH) och North American Höganäs High Alloys LCC.

NAH var också representerat både i det tekniska programmet och i den stora utställningen som var lokaliserad till River Exhibition Hall på Sheraton Chicago. Ett mindre antal medarbetare från Höganäs AB, Sverige, fanns på plats för att delta under de tekniska sessionerna och symposierna. Dessutom vann Höganäs Grand Prize Award i *Metallography Contest* med ett bidrag av Monica Carlsson och Pernilla Johansson.

Drygt 80 ledande företag försökte överglänsa varandra i River Exhibition Hall där det senaste inom PM-utrustning, produkter och service presenterades. Mycket stort intresse rönt de cirka 125 tekniska presentationerna som jämte symposierna inramade konferensen. Tolv av dessa presentationer ansvarade North American Höganäs Inc. och Höganäs AB för.

Det fanns många flitiga medförfattare, på båda sidorna Atlanten, till Höganäsgruppens föredrag om nya tekniska landvinningar. Ett tiotal Höganäsmed-



Besök i NAH:s monter i Chicago.

arbetare höll även presentationer. Dessa var Mary Schmidt, David Milligan, Bo Hu, Prasa Samal, Daniel Edman, Ulf Engström, samtliga NAH, samt Anders Bergmark, Sven Bengtsson, Sigurd Berg och Lars Hultman från Höganäs AB.

Ulf Engström, Christopher T. Adam och Ryuichiro Goto, NAH, hade tilldelats privilegiet att vara ordförande för var sin programsession och NAH:s marknadschef, Hans Söderhjelm, höll en intressant presentation i programmet utanför de tekniska sessionerna.

Christopher T. Adam, NAH:s produktionschef och ordförande för organisationen APMI, höll även ett anförande under konferensens välkomstlunch där belöningar för förtjänstfulla insatser inom PM-området delades ut.

Ett par presentationer grundade sig på samarbeten mellan Höganäs och andra företag. Tillsammans med ugns-tillverkaren Abbot redovisade NAH hur temperatur och avkylningshastigheten påverkar sintrade materials egenskaper. Ett annat samarbete redovisade Lars O Hultman, Höganäs, och professor Alan G Jack, Newcastle University, i ett föredrag om motorkonstruktioner byggda av SMC-material.

NAH representerades av ett flertal medarbetare från marknadssidan och Tech Center i Stony Creek. Från Höganäs AB deltog förutom föredragshållarna även FoU-chefen Jan Tengzelius. Marknadsavdelningen var representerad av Ralf Carlström och Birgitta Siwek. PM2TEC är nästa år planerad att hållas i Montreal, Canada, den 19-23 juni. □

Brännpunkten 2/2004

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 62

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

*Redaktionen önskar
Brännpunktens läsare en
trevlig sommar och semester!*

Liten enhet prisas av kunderna

Produktionsenheten MRP-P (Provblandning) fyller en mycket viktig funktion i Höganäsgruppen. Årligen tillverkar Provblandning omkring 1000 blandningar till Höganäs kunder (s k externa blandningar). Det är pulverblandningar som kunderna testar nya material med. Dessa provblandningar är en viktig service till Höganäs kunder.

Provblandning har sin hemvist på Centrallaboratoriet i Höganäs. Tidigare utgjorde produktionsenheten en del av ”gamla” Processutveckling, men Provblandning ligger numera organisatoriskt under MRP (Produktutveckling) med Sigurd Berg som chef. Jan Wiksell är ansvarig för sektion Provblandning som sammanlagt har sex medarbetare. Förutom Jan Wiksell heter medarbetarna Martin Fridolf, Michael Marten, Johan Wahlund samt Nils Bonde som vikarierar för Johan Larsson. De nämnda arbetar alla i produktionen medan Joen Larsen har ansvaret för allt underhåll.

Medarbetarna i produktionen har successivt börjat ta över en del av planeringen. Signifikativt för Provblandning är en kontinuerlig personalutveckling och att medarbetarna därför också har erhållit bredare ansvarsområden. För drygt ett år sedan infördes även tvåskift i produktionen.

Mycket höga krav

Även om det ingår mycket manuell hantering i samband med de flesta arbetsmomenten är kvalitetskraven på Provblandning högre eller minst lika höga som hos de betydligt större och högautomatiserade produktionsenheterna i Höganäs.



Jan Wiksell, Björn Lindström och Sigge Berg framhåller Provblandnings stora betydelse för Höganäs AB och kunderna.

Provblandnings betydelse visas av att det enbart under det senaste året har investerats i tre nya blandare, vilket möjliggör blandningar från labbskalanivån 8 kg till 1000 kg. Sektionschefen Sigurd ”Sigge” Berg säger att drivkraften bakom investeringarna har varit att säkerställa kvaliteten samt att få kortare och säkrare processer.

Kraftig ökning av externa blandningar

– De externa blandningarna utgör huvuddelen av vårt arbete, säger Jan Wiksell. Antalet externa blandningar ökade kraftigt under fjolåret, men har nu planat ut och ligger på en relativt jämn nivå. Antalet interna blandningar, som huvudsakligen beställs av FoU, utgör omkring en fjärdedel av de externa.

Merparten provblandningar levereras till kunder i Asien och Europa. Inom Europa sker leveranserna med lastbil medan flyget utgör det enda tänkbara alternativet för kunderna i Asien.

– Kunden vill naturligtvis ha varan snabbt levererad. Vi har därför sett över

våra interna rutiner och beställningsprocessen och satt ett mål på fem leveransdagar, räknat från beställningsdag tills den färdiga blandningen finns i Utlastningen. Målet om fem dagar gäller naturligtvis inte för beställningar som innebär mycket komplicerade processer eller för produkten Starmix, som vi också är med och tillverkar. Vi närmar oss snabbt femdagars leveranstid och ligger i dag på i snitt sex-sju dagar, fortsätter Jan.

– För något så viktigt som en provblandning är det naturligtvis A och O att beställningen är tydlig och specificerad. Viktigt är också att leveransdatum är relevant satt. En otydlig beställning innebär extra ledtider, säger Sigge och Jan samstämmigt.

Logistik

När det gäller externa provblandningar vänder sig kunden endera till en av Höganäs Customer Managers eller till det av Höganäs dotterbolag som kunden vanligtvis samarbetar med. Dotter-

forts sidan 7

Höganäs PM-skola har utbildat mer än 1000 elever

Den första PM-skolan med externt deltagande höll Höganäs AB i mars 1993. Sedan dess har omkring 1000 elever deltagit i den meriterande utbildningen. Skolans målsättning från början var att kunna erbjuda fyra kurser per år till kunder och egna medarbetare. Under detta år kommer inte mindre än åtta PM-skolor att genomföras på engelska, spanska, portugisiska och tyska.

PM-skolans bakgrund är i korthet denna: Längre tillbaks var det vanligt att Höganäs AB:s kunder skickade medarbetare till Höganäs för att skaffa kunskaper i material-, produktions- och applikationsteknik under ett par dagars tid. Många Höganäsmedarbetare tyckte att en kurs med intensiv gruppundervisning borde vara ett effektivare sätt att förmedla kunskap till kunder.

Historik

I slutet av år 1991 utsågs därför en projektgrupp med Ulf Engström som samordnare. Projektgruppen skulle fastställa mål och innehåll för kursen. Den hade även hjälp av Höganäs förre VD Per Lindskog, Gunnar Skoglund, som numera jobbar med teknisk service i Taiwan, Korea och Kina, och Gian Filippo Bocchini, tidigare chef för Höganäs Italien, att utarbeta en läroplan och ta fram kurslitteratur. Senare har även Gerhard Bochstiegel bidragit mycket vad gäller kurslitteratur och tekniska handböcker.

Den första PM-skolan, som hölls i slutet av 1992, var öppen endast för fö-

retagets egna medarbetare. Våren därpå hölls den första öppna kursen och kursspråket var engelska. Två år senare, februari 1995, blev det utlandspremiär för PM-skolan. Den historiska kursen hölls i Pune, Indien, med ett rekorddeltagande av 40 elever från den indiska industrin samt tekniska universitet. På hösten samma år hölls två kurser i Helsingborg/Höganäs som tolkades till koreanska och taiwanesiska.

Nuläget

Alberto Poey, Höganäs Marknadsavdelning – Teknisk service, efterträdde Daniel Klint som PM-skolans *headmaster* våren 2003. Albertos första kontakt med kursen var när han själv genomgick PM-skolan i maj 1999. Som rektor för PM-skolan har han redan varit med om att genomdriva vissa förändringar, bl a får deltagarna numera betala en kursavgift. Tidigare var PM-skolan gratis.

Alberto har även visioner för hur skolan ska utvecklas. För viktigt är, säger han, att Höganäs behåller sitt försprång vad gäller teknik, utveckling och marknad, och inte låter konkurren-



Alberto Poey har visioner för hur Höganäs PM-skola skall fortsätta att utvecklas och därmed bidra till Höganäs goda renommé bland kunderna.

terna ens komma i närheten av sig.

– Jag tror att kunder som nu deltar i kurserna upplever utbildningen mera seriös när de får betala, än när allt var gratis. Å andra sidan är kursavgiften inte så hög så att den på något sätt avskräcker från att delta, säger Alberto och fortsätter:

– Här i Höganäs finns tillgång till förstklassigt labb och utrustning. De som kommer till Höganäs är mycket engagerade och vi kan ställa krav på

dem. Vårt mål är att varenda elev skall få ut något positivt av kursen oavsett tidigare kunskaper.

– Det är också viktigt för ledarrollen, dels för lärarna, att de upplever sin medverkan och insats som betydelsefull. Att vara en av PM-skolans lärare skall upplevas positivt och vara en merit. Med merit förknippar jag inte pengar, snarare en roll att vara stolt över och som förtjänar respekt av andra. Under PM-skolan upplevs i alla fall lärarna som Höganäs ansikte utåt och deras framträdande och engagemang är därför mycket viktigt.

Att vara lärare är ett extraarbete, som kräver förberedelse och måste kombineras med det sedvanliga arbetet på FoU eller marknadssidan, beroende på var man nu arbetar.

Teori och praktik varvas

– Som ansvarig för PM-skolan känner jag också att jag har en viktig uppgift i att utveckla och stärka teamkänslan. Efter årets sista kurs i december skall jag och alla lärare träffas. Vi går då igenom årets kurser och dryftar nya idéer och förslag som skall utveckla PM-skolan så att den blir ännu bättre.

Teori och praktik går hand i hand under kurserna. På programmet står exempelvis materiallära, pulverproduktion, pulvereigenschaften, varmkompaktering, pressning, sintring, tester av PM-material och labbövingar samt visningar av produktionsenheterna i Höganäs och Halmstad.

Kursmaterialet är väl beprövat och förfinas varje år. Eleverna lär sig att använda Höganäs handböcker genom att läraren kopplar ihop undervisningen med aktuella avsnitt i handboken. Höganäs handböcker är sprängfyllda med värdefull information och är något av en *bibel* för PM-folket. Böckerna revideras kontinuerligt och finns på flera språk.

De av Höganäs PM-skolor som arrangeras i Nordamerika och Asien har Alberto inte så mycket att göra med. Arrangemangen sköts lokalt, men han är nog med att diplomerna, kursbevisen, hanteras från Höganäs.

– Tidigare i år hade vi PM-skola i Brasilien för fjärde året i rad. Det blir en till nästa år. En kurs har hållits på tyska i Sverige och nu i juli ordnas en på spanska. 15 förväntansfulla spansktalande, varav två från Mexico, kommer då till Höganäs. Lärarna kommer från Madrids Universitet, med vilket Höganäs har nära samarbete. I september och december hålls sedan två öppna PM-skolor på engelska.

– PM-industrin är ganska statisk och vårt elevupptagningsområde snarare minskar än ökar eftersom de flesta kunder har haft många av sina anställda på någon av kurserna. Till de öppna kurserna deltar även nya medarbetare på Höganäs FoU, fortsätter Alberto Poey.

Framtiden

Att vara en av lärarna för Höganäs PM-skola är ett bra sätt att bli känd hos kunderna. Under sin vistelse i Sverige hinner eleven också skapa många relationer med Höganäsmedarbetare.

Om kursens teoretiska och praktiska uppbyggnad kan liknas vid en av PM-skolans hörnstenar, så är skapandet av sociala relationer en annan viktig sådan.

– Önskemål är ändå att vi får tillgång till fler lärare. Ett bredare utbud av lärare skulle medföra att det blir mindre pressande för dem som ställer upp vid tillfällena när de kanske har viktiga uppgifter att genomföra i projekt och liknande.

På lärarlistan kommer de flesta från Höganäs FoU. Lärarna från FoU heter: Olof K Andersson, Anders Bergmark, Monica Carlsson, Pernilla Johansson, Daniel Klint, Björn Lindqvist, Owe Mårs, Daniel Nilsson, Ulrika Person, Linnea Fordén, Naghi Solimanjad och Richard Tuveesson. Ingrid Eriksson och Rickard Möllberg, *Process Technology*, Ian Howe, Toste Jonsäter och Stefan Persson, *Marknad*, samt Charlie Wedell, *Halmstad*.

– Två medarbetare som också har stor del i att kurserna fungerar hundraprocentigt är Brita Aranyos och Lenart Nilsson, på Kontorsservice. De

håller i kringarrangemangen med mycket säker hand, berömmar Alberto.

– När vi talar om framtiden håller vi nu på att utveckla en kurs i PM-skolan som står på en betydligt högre nivå än baskursen. Kommer den kursen att genomföras, och det kanske den gör redan nästa år, kan den ses som ytterligare ett bidrag från Höganäs AB att utveckla PM-området, avslutar PM-skolans headmaster Alberto Poey. □

PM-skolan i USA

PM-skolans första rektor, Ulf Engström, var även med att ta initiativet till den första PM-skola som hölls i Nordamerika. Kursen, som var öppen endast för egna medarbetare, ordnades i december 2000.

– Under år 2001 hade vi två PM-skolor och sedan dess har vi siktat på tre kurser varje år, säger Ulf Engström som sedan årsskiftet 2001-2002 är ansvarig för *NAH Tech Center* i Stony Creek.

– Den målsättningen håller vi. Såväl 2002 som 2003 hade vi tre PM-skolor och hittills i år har vi haft två och ytterligare en är planerad till september.

– Antalet elever har varierat från gång till gång, från 10 till 24 deltagare. Vi bjuder huvudsakligen in kunder, men även leverantörer av utrustning, textpressar och ugnar, har deltagit som elever. En ugnstillverkare och en presstillverkare ger dessutom lektioner vid varje tillfälle. Skolan har tagits emot mycket väl här och är väldigt uppskattad. Vi får också genomgående mycket bra resultat på vår uppföljning, säger Ulf avslutningsvis. □



VD på het bolagsstämma:

”Höganäs position som marknads

Höganäs bolagsstämma torsdagen den 6 maj hade som vanligt ”vädergudarna” på sin sida. Solen sken från en klarblå himmel med påföljd att det blev hett inne i den vackert smyckade stämmolokalen. Drygt 300 aktieägare och biträden fick vara med om en stämma där förvänsansvärt få deltagare tog till orda och där bolagsstyrelsen utökades med ytterligare en kvinna – Jenny Lindén Urnes. VD Claes Lindqvists positiva framtidsvisioner i stämmodalet gladdde också såväl små som stora aktieägare. Med andra ord – en sedvanlig, positiv Höganäs-stämma!

Före stämman bjöds de anmälda aktieägarna på utsökt buffé i de vita partytälten. HB-hallens södra del utgjorde som vanligt reception och en mindre del var avsatt för en intressant utställning. Stort intresse tilldrog sig kameran *Hasselblad H1*, med SMC-material i bländarslutaren, samt en USA-tillverkad SMC-cykel som redan rönt stort kommersiellt intresse i USA, inte minst från amerikanska arméns och marinkårens sida.

Sedan den svenska industrimannen och uppfinnaren Victor Hasselblad år 1948 konstruerade sin epokgörande spegelreflexkamera har Hasselbladskameran varit för fotograferna vad en *Rolls Royce* är för bilentusiasterna. Hasselbladskameran har även använts

av NASA vid amerikanska rymdfärder.

I samband med den nya H1-kameran har SMC-teknologin används varför en SMC-komponent ingår i magnetsystemet för bländaren, som är en av de stora utvecklingarna i system H1. Den nya bländaren tros öppna nya möjligheter i samband med blyxtfotografering. Kamerans slutartider vid blyxtfotografering sträcker sig från 1/800 sekund till 18 timmar.

Avslag för Aktiespararna

Efter att ha avnjutit buffén och tittat på utställningen tog aktieägarna plats för att delta i stämman som öppnades och leddes av huvudägaren och styrelseordföranden Ulf G Lindén. Sveriges Aktiesparares Riksförbund (*Aktiespararna*) hade som ärenden till bolagsstämman önskemål om att stämman skulle besluta om att inrätta en bolagsstämmovald *nomineringskommitté* och att stämman även skulle ge bolagsstyrelsen i uppdrag att inrätta en så kallad *ersättningskommitté* respektive *revisionskommitté*. Vad gäller nomineringskommitté anser Aktiespararna att en sådan ökar förutsättningarna till en ökad kvalitet och öppenhet i nomineringarna. Den låga andelen kvinnlig styrelserepresentation i de marknadsnoterade bolagen är enligt Aktiespararna ett uttryck för brister i nomineringsprocessen.

Nu fick inte Aktiespararna något gehör för sina tre förslag. Stora aktieägare som tillsammans representerar mer än 50 procent av totala antalet röster i Höganäs yrkade avslag på förslagen och stämman beslöt, enligt förslag från dessa aktieägare, att det i bolaget skall finnas en nomineringskommitté, vilken

istället skall utgöras av de fyra största aktieägarna. Därutöver kan nomineringskommittén besluta att styrelsens ordförande också ingår i kommittén.

Mot detta hade inte heller Aktiespararnas representant på stämman, Bengt Green, så mycket att erinra. Tvärtom, var han mycket berömmade mot Höganäs och i sin slutkommentar menade han att han som bleking inte bör strida mot en annan bleking, d v s styrelseordförande Ulf G Lindén. Detta hade nämligen Lindén påmint honom om innan stämmans öppnande. På de få frågor som ställdes från auditoriet var styrelsens ordförande också mycket humoristisk och avväpnande, t ex när han besvarade frågan om dottern – Jenny Lindén Urnes – kompetens för att bli invald i styrelsen.

Förbereder successionen...

Jenny Lindén Urnes, 33 år, som har en magisterexamen i filosofi, invaldes i styrelsen efter Jacob Palmstierna, som uppnått 70 års ålder och avböjt omval. Jenny Lindén Urnes är redan ledamot av styrelsen för AB Wilh. Becker samt i styrelserna för AB Wilh. Beckers större internationella dotterbolag. Jenny Lindén Urnes är också ordförande i styrelsen för Stiftelsen Färgfabriken – ett center för samtida konst och arkitektur i Stockholm. Hon och hennes make är de närmaste två åren bosatta i USA.

– Det är inte på något sätt märkligt att jag i min ålder redan förbereder en succession, sa Ulf G Lindén (67 år) till en av frågeställarna.

ledare skall förstärkas”

VD:s tal

VD Claes Lindqvist stämmotal gav en informativ bild av Höganäs och företags fortsatta färdriktning. Från och med årsskiftet redovisar Höganäs sin försäljning i två Affärsområden, *järnpulver* och *höglegerade metallpulver*. Inom järnpulverområdet särskiljes två produktområden, pulver för komponenttillverkning eller kort presspulver och övriga järnpulver. Bland de många positiva inslagen under verksamhetsåret 2003 var enligt Claes Lindqvist bl a dessa:

- *Presspulver ökade 9 procent*
- *Den organiska tillväxten fortsätter att öka (6 procent)*
- *Höganäs marknadsandelar för järnpulver fortsätter att öka i Nordamerika (13 procent)*
- *Positiv utveckling i Kina och Indien*
- *Metallpulverföretaget SCM i USA hade en klart positiv volymutveckling*

– Höganäs omsättning är tämligen jämnt fördelad på geografiska områden med cirka 1/3 av försäljningen i vardera Europa, Amerika och Asien. Under 2003 var försäljningsökningen starkast i Asien och där främst i Kina och Indien. I Nordamerika ökade försäljningen av järnpulver främst tack vare ökade marknadsandelar. I Europa var försäljningen i stort oförändrad mot året innan, sa Claes Lindqvist.

År 2003 blev annars för Höganäs ett år med tämligen god efterfrågan. Volymen ökade med 7 procent, exklusive SCM Metal Products i USA. Eftersom den svenska kronan förstärktes med 10

procent under året påverkades Höganäs omsättning negativt i motsvarande grad. Ändå blev omsättningen 15 procent högre än föregående år.

– I Asien har vi sett en mycket positiv utveckling under senare år och på den kraftigt expanderade kinesiska marknaden planerar Höganäs att bygga ut produktionskapaciteten. Ett första steg innefattar köp av ett intilliggande stålverk, vilket tidigare försörjde Höganäs China med flytande stål, men som sedan ca två år inte har varit i drift, då tidigare ägare gått i konkurs. Denna affär beräknas vara avslutad innan halvårsskiftet, fortsatte VD.

Hög tillväxt...

– Jag bedömer att tillväxtpöjligheterna är goda för Höganäs produkter de kommande fem-tio åren. Högst tillväxt förväntar jag mig i länderna Kina, Indien, Brasilien och Ryssland i nämnd ordning, sa han vidare.

Avslutningsvis kom Claes Lindqvist in på första kvartalets resultatutveckling som redovisade en god volymökning på 10 procent. Valutaeffekter till följd av en starkare krona påverkade dock nettoomsättningen negativt med 8 procent. Resultatet efter skatt var 108 MSEK, vilket var en ökning med 15 procent jämfört med första kvartalet ifjol. Försäljningsökningen var starkast i Asien (18 procent) och Nordamerika. Enligt Claes Lindqvist förväntas också det rådande marknadsläget bestå under resterande del av år 2004. De höga och eventuellt stigande materialkostnaderna påverkar dock resultatet negativt. □

forts fr sidan 3

Liten enhet prisas

bolagen lägger själva in sina beställningar i datasystemet. Merparten av beställningarna, som numera mailas, kommer från Customer Managers till Björn Lindström på Höganäs marknadsavdelning. Björn arbetar på MM1-P (Produktsupport). I Björns arbetsuppgifter ingår att registrera produkten och receptet för blandningen.

Två medarbetare på Produktsupport, Yvonne Löfström och Marie Magnusson, skriver i nästa fas ut den specificerade ordern i Movexsystemet. Efter det att ordern placeras i Movex upprättar avdelning Produktsupport ett s k körschema för den.

– Beställaren av ordern, dotterbolag eller Customer Manager, kan därefter när som helst gå in i Movex och se tillverkningsdag och leveransdag för den gjorda ordern. De kan även se var ordern ligger i körschemat, säger Björn Lindström.

Fortsatt utveckling

– Även om provblandningar är en gratis service till alla våra kunder är den av lika stor betydelse för Höganäs som för dem. Kvalitet är nyckelordet för provblandningen genom dess funktion att ge kunder produkter för nya applikationer, vilket i förlängningen ger storskaliga produktionsvolymmer, säger Sigge Berg och avslutar därmed intervjun. □

Martin Fridolf och Michael Marten är två av sektionens sex medarbetare.



Snabb PM-karriär av

Cloyes Gear & Products, Inc. är Nordamerikas ledande tillverkare av komponenter och system för ventilstyrning av fordon. Det familjeägda företaget är sedan januari 2003 representerat i Europa med en egen tillverkningsfabrik (Cloyes Europé) i Zittau, Tyskland, nära gränsen till Polen och Tjeckien. Cloyes som är ett 75 år gammalt företag har endast tillverkat PM-komponenter i 13 år, men har under den relativt korta tiden blivit världsledande tillverkare av ventilstyrningskomponenter.

Cloyes Gear & Products, Inc., vars huvudkontor är beläget i den lilla staden Paris i Arkansas, är sedan några år kund till Höganäs i såväl USA som Europa. Relationen företagen emellan startade strax efter Höganäs etablering på den amerikanska marknaden i slutet på 1990-talet.

Cloyes grundades på 1920-talet av Robert Cloyes. Familjen Myers, som är huvudägare, förvärvade Cloyes år 1954 och i dag är det tredje generationen Myers som är VD, nämligen Trevor Myers.

Cloyes expansion startade under senare delen av 1960-talet och början av 70-talet. För omkring 40 år sedan startade företaget en fabrik i Paris, Arkansas. Inom bilmotorsporten är Cloyes ett välkänt namn och flera av de stora "racingteamen" har Cloyes komponenter i sina tävlingsbilar.

PM-jätte på kort tid

Cloyes startade med att tillverka reservdelskomponenter och kuggghjul och detta är fortfarande viktiga delar i företagets verksamhet. Först på 1980-talet blev Cloyes involverad i PM-industrin genom att köpa företaget Rush Metals i Billings, Oklahoma. År 1990 byggde Cloyes en fabrik för tillverkning av PM-komponenter i Subiaco, Arkansas. Den anläggningen har i dag omkring 350 anställda, vilket utgör mer än

hälften av totalt 650 medarbetare, som Cloyes har i Mexico, Tyskland och i fem delstater i USA. Cloyes position på marknaden kan belysas av att koncernen PM-tillverkar mer än 1,3 miljoner kuggghjul och kedjehjul varje månad.

Bland Cloyes kunder och slutanvändare kan på originaldelsmarknaden nämnas GM, Nissan, Ford, Daimler Chrysler, Aisin och Mitec. Eftermarknadskunderna (*läs: reservdelar*) inkluderar NAPA, Autozone och O'Reillys.

Zittau

Komponentfabriken i Zittau har i dagsläget omkring 50 medarbetare, men innan årets slut beräknas personalstyrkan uppgå till 60 personer. Faciliteterna omfattar 4000 kvadratmeter och investeringen, inklusive byggnader och utrustning, stannar i fas 1 på cirka 11,5 miljoner euros (105 miljoner SEK). Cloyes europafabrik är en modern skapelse, ljus och arbetsmiljövänlig och naturligtvis högautomatiserad och med modern teknik.

Stark tro på PM

Av vilka skäl har då Cloyes etablerat sig i Europa? Frågan går till David Shaefer, VD för Cloyes Europé.

– Etableringen i Europa har huvudsakligen att göra med vår egen tillväxt vad gäller originaldelar till bilindustrin, våra kunders expansion i Europa och Cloyes starka tilltro till att PM kommer att fortsätta växa i Europa, säger David Shaefer.

– Staden Zittau är också ur marknadssynpunkt mycket strategiskt belägen med både Berlin och Prag inom mycket nära räckhåll. Med bil tar det också endast sju timmar från fabriken till vår största kund, som för övrigt finns i Ungern.

– Det har varit en glädje att få samarbeta med staden Zittaus styrande un-



Cloyes Europé GmbH har haft produktion i Zittaufabriken sedan vintern 2003.

amerikanska Cloyes

der byggtiden och nu efteråt. Cloyes känner sig verkligen välkommen till Zittau. Vi har också lyckats knyta många duktiga medarbetare till fabriken, fortsätter David Shaefer.

– Målet med Cloyes tillverkningsenhet i Europa är dessutom att starta och bygga upp en bas för egen tillverkning av PM-komponenter i Europa. Den skall dessutom stödja företagets globala strategier. Initialt kommer vi huvudsakligen att tillverka det sortiment som Cloyes redan tillverkar och marknadsför i Nordamerika, exempelvis kedjehjul, kuggjul och kuggremmar, fortsätter David Shaefer.

Samarbetspartner

Tiden från investeringsbeslut till byggstart och färdig fabrik gick mycket snabbt för Cloyes. Fabriken stod klar i början av år 2003 och redan i april var man i full produktion. David Shaefer säger vidare att Cloyes Europé GmbH är ett s k *joint venture* mellan Cloyes Gear & Products, USA, som har majoritetsägandet, och Sumitomo Corporation. Tradingbolaget Sumitomo Corp. representerar Cloyes på den japanska marknaden.

– Cloyes är redan en av huvudaktörerna på den globala PM-marknaden och tillsammans med våra globala partner, vilket inkluderar franska Renold Automotive, joint venturebolaget Cloyes Renold och Sumitomo Corp. i Japan.

– Cloyes har en relativt kort relation med Höganäs. Via Höganäs tyska dotterbolag köper vi järnbaserat material bäst lämpat för höghållfasta komponenter, vilka erfordrar hög densitet. Jag upplever att vi har ett mycket gott samarbete.

På frågan vilka skillnaderna det finns för ett amerikanskt företag att arbeta i Europa jämfört med den nordamerikanska marknaden säger David Shaefer:

– Olikheterna är, som jag upplever det, inte större än att de lätt kan hante-



Cloyes press- och sintringshall i Zittau. Familjeägda Cloyes är ledande tillverkare av komponenter och system för ventilstyrning. Företaget har stark tilltro på att PM fortsätter att växa i Europa.

ras med tålmod och flexibilitet. Här i Tyskland får vi ägna mycket tid åt "icke produktiv tid" i samband med myndighetskontakter. Sett ur ett tekniskt- och marknadsmässigt perspektiv tycks det som om det är mera fokus på teknik i Europa, medan marknaden har en sekundär plats. I USA är det i stället mera fokus på marknaden, säger Cloyes Europe's VD och avslutar därmed intervjun.

Christophe Szabo, Höganäs GmbH, berättar att Höganäs tyska dotterbolag hade en första kontakt med Cloyes och VD David Shaefer i maj 2002. Senare samma höst var tre ingenjörer från Cloyes på utbildning i Höganäs och Christophe hade en utbildningsdag för produktionspersonalen i Zittau. Höganäs båda metallografiexperter, Monica Carlsson och Pernilla Johansson, har också varit involverade i träningen av personalen i Zittau.

– Cloyes tillverkar mycket komplicerade komponenter som används i VVT-system och motorer, säger Christophe och fortsätter:

– Jag är övertygad om att Cloyes kommer att ha en kraftig tillväxt i Europa under kommande år. □

Paris, Arkansas

Den lilla staden Paris i Logan County i västra Arkansas har fått sitt namn efter den franska huvudstaden. Paris är beläget i ett naturskönt område av Arkansas och omkring 25 km söder om staden ligger berget Mount Magazine (839 m ö h) som är delstatens högsta berg och en av Arkansas många stora turistattraktioner. Paris kallas därför "Gateway to Mt Magazine" (Porten till berget Magazine).

Det geografiska område som i dag omfattar Arkansas (2,7 milj inv) ingick i det s k Louisianaköpet år 1803. USA förvärvade då allt område ägt av Frankrike väster om Mississippifloden. Ett landområde med enorma naturrikedomar och som blev grunden till 13 delstater. Arkansas blev delstat 1836.

År 1957 kom Arkansas att hamna i hela världens blickfång genom striden om skolintegrationen i huvudstaden Little Rock. Senare har dock Arkansas lyckas lösa denna fråga lättare än de flesta andra sydstater. Amerikas förre president Bill Clinton (1993-2001) var åren 1983-1992 delstatens guvernör. □

Namn: David Milligan

Ålder: 38

Arbetar: Ansvarig för Teknisk kundservice, Tech Center i Stony Creek

Familj: Hustrun Estelle samt barnen Madison, 8, Maura, 7, Maeve, 3, och Malcolm, 2

Bor: Johnstown

Favoritmat: Biffstek, barbecue och "havets läckerheter"

Fritidsintressen: Fokusering på familjeaktiviteter som besök på zoo, naturparker och bio. Coachar äldsta dottern i fotboll.

David Milligan tillhör veteranerna i Höganäs amerikanska bolag. Han knöts till North American Höganäs Inc. i september 1999 då han anställdes på kontoret i Bethlehem, PA. När anläggningen i Stony Creek stod klar följde han med flyttlasset och är numera bosatt med sin familj i Johnstown. David har hela tiden arbetet med kundsupport och teknisk service.

Min dag på jobbet

*David Milligan,
North American Höganäs, Inc.*

Det har varit en fantastisk upplevelse att få vara med och se hur Tech Center har utvecklats samt ha varit med om alla förändringarna i bolaget, säger David.

David och medarbetarna på Tech Center är ansvariga för tillverkning och registrering av kundernas provblandningar. PM-skolan för Nordamerika, kundprojekt, tekniska undersökningar samt presentationer vid konferenser är också aktiviteter som sysselsätter David. Vid PM-konferensen i Chicago i mitten av juni höll Tech Center fem tekniska presentationer och David som var medförfattare till flera av dem höll även några av föredragen.

- Dessa aktiviteter och andra projekt håller vår arbetsgrupp strängt sysselsatt, fortsätter han. Vi som arbetar på Tech Center i Stony Creek har ett

mycket gott samarbete med FoU-medarbetarna i Höganäs. Flera medarbetare hos oss har gjort korta gästspel i Sverige, och omvänt, för att fördjupa sina kunskaper i Höganäs globala PM-filosofi.

Många projekt och aktiviteter

David menar vidare att för honom finns ingen "normal arbetsdag", utan en av tjustringarna med jobbet är att det händer mycket om dagarna och aktiviteterna tycks bara öka.

- Tillsammans med mina medarbetare är jag mycket involverad i projekt och kundaktiviteter. Jag tillbringar naturligtvis en hel del tid på resande fot för att besöka kunder och med dem diskutera pågående projekt och kommande sådana, deltar i seminarier och håller presentationer. Kundbesöken är naturligtvis en mycket viktig del av mitt arbete.

- Så gott som dagligen är jag i kontakt med Sverige och jag har hittills gjort fem Sverigebesök. Kontakten med Sverige är en del av "min dag på jobbet". Vårt utbyte med Höganäs-medarbetarna är, som jag tidigare sagt, omfattande och nödvändigt. När jag besöker Höganäs, eller när vi har folk från Höganäs på besök i USA, blir det många tillfällen att lära känna medarbetare med speciella PM-kunskaper.

- Att ha träffat och lärt känna personerna i Sverige gör det också enklare när vi jobbar tillsammans i projekt. Det är en styrka för Höganäs att företaget ger sina anställda möjligheter till detta samarbete, tillägger David.

David säger att han upplevt mycket trevligt under sina Sverigevistelser.



David Milligan, två från vänster, i sitt rätta element bland kunder i Orlando, Florida, i samband med en stor konferens och utställning för PM-industrin.

Förra året var han där under sommaren. Han fortsätter:

– Det var en fantastisk upplevelse att få vara med om de långa ljusa dagarna i Sverige! Svenskarna är också ett mycket gästfritt folk och jag tycker speciellt mycket om Helsingborg som är en mycket vacker sjöstad med många pubar och restauranger. Jag bor vanligtvis i Höganäs under min vistelse i landet. Jag tycker Höganäs är en mycket rofylld och liten trevlig stad, och jag trivs att bo där. Det är nära till kontoren och fabriksanläggningarna och vill man vila efter en hård dags arbete är Höganäs absolut den rätta platsen.

En riktig stålman

David, fick sin ingenjörutbildning vid välkända Penn State University i Harrisburg. Innan han blev anställd hos NAH hade han arbetat hos komponenttillverkarna Windfall Products och Symmco Inc. David är uppfödd med stål i generna. Han växte upp i Penfield, PA, omkring 30 km söder om St. Marys, i hjärtat av PM-landet. Det är för övrigt i St. Marys som NAH har en blandningsstation.

För 13 år sedan gifte han sig med Estelle och paret har fyra barn i åldrarna två till åtta år. Arbetet och de många resorna gör, säger han, att hans egna fritidsintressen får stå tillbaka för barnens behov och deras intressen. Familjen Milligan försöker därför vara tillsammans så mycket som möjligt och ägnar en stor del av fritiden till aktiviteter som roar de yngsta familjemedlemmarna. David har också på grund av tidsbrist gjort ett avbrott i sina universitetsstudier vid St. Francis University i Loretto.

Gillar amerikansk fotboll

Som andra ”stålpojkar” från Pennsylvania gillar David amerikansk fotboll och favoritlaget är naturligtvis Pittsburgh Steelers. För att förstå Pittsburgh Steelers storhet i USA skall man jämföra dem med traditionella fotbollslag i Europa som Arsenal, Roma och Real Madrid.

”Steelers” grundades den 8 juli 1933

och har varit uppe i totalt fem Super Bowl-mästerskapsfinaler. Laget vann Super Bowl åren 1975, 1976, 1979 och 1980! Senast Pittsburgh Steelers var i final, år 1996, blev det emellertid förlust mot berömda Dallas Cowboys. För läsare som inte bor i Nordamerika skall tilläggas att när Super Bowl-finalen spelas, avstannar all annan verksamhet i USA. Så stort är nämligen Super Bowl.

Davids många resor har medfört att han kommit i kontakt med många kul-

turer och det har satt sina spår i hans val av mat. Det är inte bara amerikansk biffstek och barbecue som tilltalar honom. Några av hans favoriträtter hör hemma i länder som Mexico, Brasilien, Thailand, Kina och Japan.

– Jag har upplevt fem spännande och intressanta år tillsammans med North American Höganäs, Inc., en uppfattning som jag delar med mina kolleger i Stony Creek, säger David Milligan och avslutar intervjun. □

forts fr sista sidan **Niagara...**

sumeras årligen i världen. Att tillsätta folsyra och järn i allt detta mjöl skulle inte kosta mer än drygt 1,5 miljarder SEK! En skrämmande låg kostnad för att lindra lidandet för t ex gravida eller ammande kvinnor i U-länderna. Enligt en nyligen publicerad studie gjord vid Umeå Universitet drabbar järnbristanemi även hälften av alla småbarn i U-länderna.

Potentiella marknader

Ricardo Canto Leyton, *Application Manager* på marknadsavdelningen i Höganäs, räknar med att järnberikning kommer att öka främst bland länderna i Afrika och Asien, då främst Mellanöstern och gamla Sovjetstater. Det innebär inte att Höganäs kommer att sälja där, utan att slutdestinationen är dessa länder. Beredning av mjöl och järn kan ske lite varstans.

– Höganäs kunder är främst företag som tillverkar s k premixar, d v s färdiga blandningar att berika mjölet med när det mals. Dessa premixar kan bl a innehålla järn och folsyra, förklarar Ricardo som veckan 14 – 20 juni deltog i en internationell nutritionkonferens i London.

– Stora folkrika nationer där järnbristanemi är utbrett är t ex Brasilien, Mexico och Indien. I London fick jag information om aktivitet i Indien samt arbete i Mexico för att övergå från frivillig till obligatorisk tillsats av mjöl. Även Turkiet har nyligen övergått till

järnberikat mjöl. I Brasilien är tillsats av järn i siktat och malet mjöl däremot ännu så länge frivillig. Största behovet att tillsätta vitaminer och järn i basfödan finns i utvecklingsländer där majs och vete används i stor utsträckning.

Steg in i en ny värld

– I och med satsningen på järnberikning och investeringen i Niagara Falls har Höganäs tagit ett rejäl steg in i en ny värld för oss. WHO, Unicef, läkare, nutritionexperter och frivilligorganisationer har Höganäs tidigare inte haft något att göra med. Detta är nytt för oss, men vi har redan etablerat kontakter med organisationer och tillverkare. Vi har produkter som lätt tas upp av kroppen. Alternativet är järnsalter och det är betydligt dyrare än rent järnpulver, som dessutom är lättare att lagra och inte heller har några bieffekter som lukt och missfärgning.

– Vi räknar med att vara i gång i Niagara Falls i slutet av året, då vi kommer att börja tillverka ett par nya produkter för livsmedelsberikning. Innan årets slut ska marknadsavdelningen även ha tagit fram ett färdigt koncept hur vi ska agera. Investeringen är, enligt mitt tycke, ett exempel på ett bra samarbete mellan Sverige och USA. Det startade egentligen som ett projekt lett av Fredrik Persson, avslutar Höganäs AB:s marknadschef Per Engdahl. □

Niagara Falls centrum för spännande applikation

Omkring en tredjedel av världens befolkning, eller omkring två miljarder människor, får otillräckligt intag av vitaminer och mineraler från sin föda. Detta hämmar barns mentala, intellektuella och fysiska utveckling samt innebär oerhörda lidanden och även för tidig död både bland barn och vuxna. Järnberikning av mat är därför ett prioriterat område av WHO och Unicef. Höganäs AB har lång erfarenhet av denna pulverapplikation och investerar nu tio miljoner SEK i en ny anläggning i Pyronfabriken, Niagara Falls, för att utveckla kapaciteten och tekniken.

Järnpulver för livsmedelsberikning är en gammal applikation för Pyron i USA och Höganäs i Sverige. Järnberikning av siktat mjöl förekom t ex i

North American Höganäs anläggning i Niagara Falls är känd för sitt högkvalitativa friktionpulver och har dessutom lång erfarenhet av att tillverka svamppulver för berikning av livsmedel. I USA är det lag sedan 1940-talet att järnberika mjöl.

Sverige åren 1944 – 1994 och är obligatoriskt sedan Andra världskriget i USA. Applikationen kräver enorm renhet och därför är svamppulver mest lämpat. Höganäs anläggning i Niagara Falls har kunskaper och tekniken i sin järnsvampanläggning och det känns naturligt att investeringen sker där, säger marknadschef Per Engdahl.

Den så kallade Pyronprocessen är unik i PM-industrin. Järnpulver tillverkat enligt denna metod är ett extremt poröst material vilket gör det ännu mera lämpat som berikningsjärn.

Höganäs initiativ välkomnat

Per Engdahl berättar att Höganäs och den välkända organisationen Sustain i USA haft ett tätt samarbete de senaste åren i syfte att få fram ett exceptionellt bra järnpulver med god absorptionsförmåga. Tillsammans har de bl a utvecklat testmetoder för kvalitetsbestämning av reducerat järn i mjöl. Höganäs engagemang på området och satsningen i Niagara Falls är därför också välkom-



Per Engdahl, en av Höganäs två marknadschefer, har sikten inställt på globala erövringar. Per tror mycket på investeringen i Niagara Falls.

nat av intressenter och kunder.

– Frågan hur ett järnpulver ska vara beskaffat för att utgöra ett effektivt järntillskott i födan visade sig vara mycket komplex. Några egentliga mätmetoder fanns inte förrän vi började engagera oss. Sedan visar det sig att det beror mycket på vad man äter och hur man äter, förklarar Per.

Billigt och effektivt alternativ

Erfarenheten visar annars att mjöl som berikas med vitaminer och mineraler innebär en mycket låg kostnad för att förbättra hälsan och livskvaliteten hos människor världen runt. Exempelvis är kostnaden för en mix av folsyra och järnpulver i mjöl endast 0,50 USD per ton mjöl. Järnberikning av mjöl är i dag obligatoriskt i omkring 40 länder och 15 andra visar intresse för att lagstifta om järnberikning.

Järnbristanemi är ett uttalat globalt hälsoproblem, men mest utbrett i de fattiga länderna. Att lindra problemet är i första hand inte frågan om kostnader, vilket följande räkneexempel visar: Drygt 400 miljoner ton mjöl kon-

forts sidan 11

