

Brännpunkten

NEWS

from The Höganäs Group

3/2004

HÖGANÄS

supertungviktare i Sydafrika ... 6-8



Krugers nationalpark i nordöstra Sydafrika är en av världens största nationalparker. Den är till storleken nästan lika stor som Albanien och Belgien. Här finns afrikansk elefant, trubbnoshörning, flodhäst, giraff och lejon representerade.

Foto: Pressens Bild/André Masslenikov

Process Technology har fokus på Höganäs kärnområden...

– Den nyligen genomförda förändringen inom avdelning Process Technology (MT) kommer att medföra kraftigare fokus på Höganäs kärnområden, säger Stefan Gustafsson, som är MT:s nye chef efter Rolf Andersson.

Avdelning Process Technology består i dag av sektionerna *Process Development (MTD)*, *Process Engineering (MTP)* och *Process Automation (MTI)*. De två sistnämnda sektionerna har inte i nämnvärd grad berörts av den senaste organisationsförändringen. Chefer för MTD, MTP och MTI är Björn Haase, Christian Carlsson och Mats Andersson.

Skall bli ännu bättre

– Vi skall nu i högre grad än tidigare få in avgörande tekniska förbättringar vid Höganäs nyinvesteringar. Det finns teknikområden där våra konkurrenter har börjat komma i fatt Höganäs, fortsätter Stefan och tillägger:

– Forsättningsvis räcker det alltså inte med att Höganäs kopierar sina tidigare framgångskoncept med ugnar och annan övrig produktionsutrustning. Målet är att alltid ligga i främsta ledet och att vara bäst, fortsätter chefen för avdelning Process Technology.

Teknikbevakning nödvändigt

Stefan Gustafsson menar att teknikbevakningen måste få ökad prioritet inom hela MT, d.v.s. mer tid för medarbetarna att följa teknikutvecklingen genom tidskrifter, mässor, kunder, leverantörer och Internet.

– Sedan ett år tillbaka använder vi på avdelningen nya styrsystem, där vi mäter och registrerar uppdragen. Under årets nio första månader har 80 uppdrag och projekt påbörjats och drygt 25 procent av dem är redan slutförda. Omkring 80 procent av våra resurser läggs på uppdrags- och projektarbeten.

– Några av avdelningens huvudområden de närmaste åren blir Asien, med främst stora investeringsprojekt i Kina, samt många förbättringsarbeten inom det höglegerade området, både i Europa och USA, säger Stefan avslutningsvis. □



Johan Arvidsson, Björn Haase, Rolf Andersson, Stefan Gustafsson, ny chef för Process Technology, samt Mats Andersson.

Brännpunkten 3/2004

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

Nybildade sektion MTD vilar på fyra starka ben

Björn Haase, chef för nybildade sektionen Process Development, hade ansvaret för såväl Produktionsutveckling som Processutveckling under ett par år när Stefan Gustafsson var stf. chef för Halmstadfabriken. Sektionerna ingick då i Produktion respektive Höganäs FoU-avdelning.

Som ansvarig för båda sektionerna upptäckte jag att det fanns många beröringspunkter. Medarbetarna inom de två sektionerna medverkade t ex ofta i samma projekt. När behov uppstod kunde sektionerna även "låna ut" personal till varandra, säger Björn.

Fyra starka enheter

Nu fördelas sektionens resurser och kompetens inom fyra grupper och verksamheten inom sektionen indelas i sin tur i dessa enheter. Inom parentes ansvarig chef:

- *Milling & Sieving Technology, MTD-C (Ola Litström)*
- *Furnace & Energy Technology, MTD-E (Björn Haase)*
- *Powder Handling, MTD-P (Jonas Darwén)*
- *Process Metallurgy, MTD-M (Ola Litström)*

Jag ser många fördelar med vår nya organisationsform, fortsätter Björn. En väsentlig fördel är t ex att vi inom sektionen nu enklare och effektivare kan fokusera på definierade teknikområ-



Sektion MTD med Björn Haase vid "spakarna" har högtflygande visioner. Här flankeras Björn av gruppcheferna Jonas Darwén och Ola Litström. Flygplanstypen som ses på bilden kallas för Trike och tillhör gruppen Ultralight. Högsta hastighet är enligt piloten, Björn Haase, 80 knop, d v s nästan 150 km/h.

den. Vi erhåller dessutom en naturlig koppling till teknikteamen och deras verksamhet. Teknikteamen kommer medverka till att vi bättre skall kunna följa teknikutvecklingen i branschen, fortsätter Björn.

Ökat antal teknikteam

Omkring 15 teknikområden har identifierats och de sex nuvarande teamen kommer under hösten att utökas med åtminstone ytterligare ett par team. Varje teknikteam har en teamkoordinator som leder arbetet och är ansvarig för att ta reda på vad som händer inom

det specifika området. Teknikteamen är inte enbart kopplade till MTD, utan berör hela avdelning MT samt Produktion och MR.

– Sektion MTD kommer i framtiden att ha mera att göra med Höganäs dotterbolag i utlandet än vad fallet är i dag. Tidigare har vi kanske inte alltid kunnat ställa upp med den service och hjälp de önskat. Förhoppningen är att dotterbolagen i framtiden skall känna det naturligt att ha kontakt med oss och uppleva att vi är ett kompetenscenter, säger Björn Haase och avslutar intervjun. □

Namn: Toshiyuki Hiyama

Ålder: 34

Arbetar: Customer Manager,
Höganäs Japan K.K.

Familj: Hustru Yukie och dottern
Erika, 2 år

Bor: Ota-ku, beläget i västra
Tokyo

Favoritmat: Japanska maträtter
baserade på fisk och grönsaker,
t ex Tempura och Sushi

Fritidsintressen: Simma, snorkla,
åka snowboard och umgås med
familjen

I Japan – den uppåtgående solens rike – har Höganäs sålt järnpulver sedan början av 1950-talet och Japan är idag Höganäs näst största enskilda marknad. På Höganäs kontor i Tokyo och blandningsstationen i Saitama arbetar totalt 25 medarbetare. En av dem är Toshiyuki Hiyama, 34, som sedan juli 2002 är anställd som Customer Manager på försäljningsavdelningen.

Toshiyuki Hiyama och hans hustru Yukie tillhör den unga, moderna japanska generationen. Båda två har karriärarbeten och hjälps därför åt med vardagsbestyren och ansvaret för sin dotter. En ansvarsfördelning som tidigare inte var så vanlig i Japan.

Min dag på jobbet

*Toshiyuki Hiyama
Höganäs Japan K.K.*

Toshiyuki växte upp i staden Hitachi-Ota, belägen omkring 100 km nordöst om centrala Tokyo. Sin examen i företagsekonomi avlade han vid ett privat universitet i Tokyo. Innan Toshiyuki kom till Höganäs Japan K.K. arbetade han bl a som försäljningsansvarig för företaget Vesuvius, som ingår i den globala koncernen Cookson Group med säte i England.

Kunden i fokus

– Mina arbetsdagar, oavsett om jag är på kontoret eller besöker kunder, är

hektiska. Jag trivs att arbeta med våra kunder och kollegerna på Höganäskontoret. Kundernas önskemål sätts alltid i fokus och mycket av min arbetstid ägnas åt att lösa tekniska frågor och sådant som rör leveranser, säger Toshiyuki och fortsätter:

– Japanska kunder är mycket punktliga och förväntar även att vi som leverantör ger honom mycket tid och uppmärksamhet. När jag engagerar mig i en kund får jag därför se till att få saker och ting gjort i tid. Jag har för närvarande ansvaret för tre s k nyckelkunder



Toshiyuki Hiyama tar pendeltåget till och från arbetet i Tokyo. Arbetsdagarna är hektiska och innehållsrika. Goda relationer till kunderna är ett absolut måste.

samt ett 30-tal mindre och medelstora kunder. Av de tre huvudkunderna är två PM-företag och ett är inom Chem/Met-området.

Kunderna som Toshiyuki har ansvaret för är lokaliserade från Tohokuområdet i norra Japan till den västligaste och sydligaste av de fyra japanska huvudöarna, Kyushu. De tre andra huvudöarna heter Honshu, Hokkaido samt Shikoku. Huvudstaden Tokyo är exempelvis belägen på den största ön, Honshu, där omkring 80 procent av Japans befolkning bor.

Affärsresor

Fastän Japan har omkring 128 miljoner invånare utspridda på fyra stora öar och tusentals mindre är avstånden till Toshiyukis kunder inte avskräckande. Japan är nämligen till ytan ett relativt litet land. Något större än Tyskland, men exempelvis betydligt mindre än det glest befolkade Sverige, som under sommaren 2004 nådde blygsamma nio miljoner invånare. Stora industri- och hamnstäder som Kawasaki och Yokohama är t ex nästan sammanväxta med huvudstaden Tokyo.

– Två-tre arbetsdagar i veckan går åt till resor och kundbesök. Eftersom den japanska infrastrukturen och landets kommunikationer i sin helhet är väl utbyggd blir det mest tal om endagsresor. Jag reser då med tåg, flyg och taxi.

– Höganäs har en stark position på den japanska marknaden. Kunderna har en mycket god kunskap om Höganäs, vad företaget står för och naturligtvis att det är ett svenskt industriföretag. I egenskap av Customer Manager faller det sig naturligt att jag då och då är i kontakt med de båda marknadsavdelningarna i Höganäs.

Hjälps åt i hemmet

Toshiyukis hustru Yukie arbetar som marknadsförare. Hon arbetar heltid mellan klockan 09 till 17 varje dag. Efter arbetets slut hämtar hon dottern, som är på ”dagis” när föräldrarna arbetar. När det är hämtningsdags har klockan hunnit bli 18.

Toshiyukis arbetsdag börjar egentli-



– Det är viktigt få tid till familjen under veckosluten, säger Toshiyuki här tillsammans med Erika 2 år och hustrun Yukie, som också är heltidsarbetande.

gen redan när han tar dottern på sin cykel och cyklar till ”dagis”. Han pendlar sedan till jobbet vilket tar omkring 45 minuter i vardera riktningen.

– Jag brukar vara tillbaka i bostaden igen vid 8-9-tiden på kvällen. Då ligger redan Erika i sin säng och sover. Självfallet måste jag och Yukie noga planera våra arbetsdagar och veckosluten för att få ut så mycket som möjligt av att vara tillsammans och umgås med Erika.

– Därför försöker jag också avlasta Yukies arbete i hemmet. Det är t ex numera rutin att jag tillagar de flesta måltiderna under veckosluten.

Höganäs och Sverige

Första gången Toshiyuki besökte Höganäs i Sverige, december 2002, välkomnades han av ett mörkt, kallt och bistert klimat. Helt ovant det klimat han var van vid i Japan.

– Aldrig mer Sverige i december tänkte jag.

– Ett år senare, hösten 2003, deltog jag i PM-skolan i Höganäs. Vädret var nu mycket behagligare och naturen mycket inbjudande.

Hur ser då det japanska folket på Sverige? Och vad är svenskarna kända för i Japan?

– De flesta japaner har en mycket god bild av Sverige som land. När de hör Sverige nämnas tänker de i första hand på mycket vacker natur, skogar och sjöar samt naturligtvis att Sverige är ett känt industriland. Exempelvis är svensk design just nu mycket populärt i Japan. Stora affärscentra i Tokyo skyltar t ex med köksredskap och möbler tillverkade av svenska företag, tillägger han.

– Eftersom jag bara har arbetat två år hos Höganäs i Tokyo har jag fortfarande mycket att lära vad gäller marknad, produkter och företagskultur. Men jag lär mig lite nytt varje dag och tycker arbetet som Customer Manager är såväl intressant som utvecklande, säger slutligen Toshiyuki Hiyama. □



”Afrikas juvel” intressan

En ung nation, rik på naturtillgångar. En ekonomi som befinner sig i balans. Det politiska läget är stabilt och landets fredliga övergång till demokrati (april 1994) räknas som något av ett mirakel. Dessa positiva omdömen förstärks av turistbroshyrenas marknadsföring av landet som ”Afrikas juvel”. Vilket land som avses? Jo, Sydafrika! En på många sätt spännande och unik nation, där Höganäs ansikte åt marknaden är Ray McCullough och hans företag Fe Powder Supplies (Pty) Ltd.



Höganäs anikte i Sydafrika är representanten Ray McCullough och hans företag Fe Powder Supplies (Pty) Ltd.

Förutom försäljning till marknader där Höganäs har dotterbolag och försäljningsbolag finns ett 40-tal länder, däribland Sydafrika, dit Höganäs har direktförsäljning. Agenter och representanter har under de senaste femtio åren etablerats i flera av dessa nationella marknader. Organisatoriskt ligger dessa under MM-DS (*Direct Sales*). Stora marknader för avdelningen är t ex Ryssland, Thailand, Sydafrika och Australien. Försäljningen motsvarar cirka tio procent av Höganäs totala försäljning.

Dragan Spasic är ansvarig för MM-DS och Fabrice Duteil är Customer Manager för bl a Sydafrika, Australien, marknaderna i Sydostasien och Mellanöstern. Dragan Spasic använder helst ordet representanter om de personer och företag som arbetar för Höganäs på de marknader som omfattas av MM-DS. Samarbetet är sett som ett långsiktigt engagemang och Höganäs

backar upp sina representanter på många olika sätt.

Annat än guld lockar turister

Sydafrika har under senare år blivit ett populärt turistland. Sydafrika kan erbjuda böljande grässlätter, ökenlandskap, dramatiska berg, berömda nationalparker och ljuvliga kuster. År 2010 står Sydafrika som värd för fotbolls-VM, ett arrangemang som kommer att sätta landet i fokus.

Sydafrikas mycket omfattande mineraltillgångar överskuggar lan-

dets övriga naturresurser. Sydafrika är t ex världens största producent av guld. Sedan 1970 har emellertid de rikaste fyndigheterna uttömts och gulddinnet i malmen blivit allt lägre, varför produktionen sjunkit avsevärt sedan slutet av 1990-talet.

Vid flera guldgruvor utvinns dessutom silver och uran som biprodukter. Dessutom har Sydafrika världens största fyndigheter av krom och mangan, metaller som främst används inom landets stålindustri, men också går på export.

Ekonomisk tillväxt

Efter drygt 20 års utdragen ekonomisk recession, till följd av landets apartheidpolitik, sjunkande investeringar och tilltagande kapitalutflöde, satte den ekonomiska tillväxten åter fart 1994. Främst med hjälp av utländska investeringar och de senaste åren har den årliga tillväxten varit 3 – 4 procent.

– Traditionellt har guldpriiset haft ett kraftigt inflytande på marknaden och guldets negativa utveckling de senaste åren har därför dramatiskt påverkat landets BNP. För tre år sedan nästan halverades värdet på landets valuta, Rand, jämfört med USD. Det gick då 12,50 Rand på en dollar. I dag är valutastarkare än på mycket länge och en USD motsvarar cirka 6,50 Rand, förklarar Ray McCullough och fortsätter:

– Bankkräntorna som tidvis var 25 procent är nu nere på 11 procent. Då även landets politiska situation har stabiliserats, och det regerande partiet har 70 procents majoritet, ser framtiden ljus ut för Sydafrikas näringsliv och ekonomi.

Till Höganäs år 2003

Ray McCullough blev Höganäs representant i Sydafrika sommaren 2003,



t marknad för Höganäs

detta efter att hans företrädare Peter Morley, PM Powders, omkommit i en flygolycka.

Rays efternamn tyder på irländskt ursprung och hans farfar emigrerade också från Irland till Zimbabwe på 1890-talet. Ray är i likhet med sin far född och uppvuxen i Zimbabwe. År 1980, efter många års obligatorisk militärtjänst, beslöt Ray att emigrera till Sydafrika, där han först arbetade som försäljare inom den tunga industrin samtidigt som han läste in en examen i marknadsföring.

Innan Ray började representera Höganäs AB hade han i 15 år varit involverad i svetsindustrin och lärde under den tiden känna Höganäs. Det började med att Ray 1988 blev marknadschef för ett lokalt företag som representerade *Eutectic&Castolin*, ett välkänt schweiziskt företag inom svetsindustrin. År 2001 gick företaget samman med *Messer Cutter and Welding*



Len Cramer, som är säljare med inriktning mot PM-industrin, går i pension vid årsskiftet.

och han utnämndes i samband med samgåendet till ansvarig chef för det nya företaget i Sydafrika.

Ray är gift med Nicky och tillsammans har de fyra barn. Rays äldsta son är bosatt i USA och arbetar för ett företag som bl a är kund till Coldstream. Rays företag *Fe Powder Supplies (Pty) Ltd*, har ytterligare två anställda. Nicky, som ansvarar för bokföring och administration, samt Len Cramer, försäljare med inriktning på PM-industrin.

Sydafrikas industriella centrum

– Företaget är lokaliserat till Johannesburg, som är beläget i centrala Sydafrika på en högplatå omkring 1800 m över havsytan. Johannesburg som har drygt 2 miljoner invånare (sex miljoner med förstäder) är landets industriella och finansiella centrum. Regionen utgör landets ekonomiska hjärta och representerar omkring 60 procent av Sydafrikas BNP, säger Ray.

Sydafrika är unikt så till vida att det har två huvudstäder. Kapstaden (3 milj. inv.) beläget 40 km norr om Godahoppssudden är Sydafrikas äldsta stad och sätet för landets parlament, samt Pretoria, 50 km norr om Johannesburg, är den administrativa huvudstaden. Det är i Kapstaden som Höganäs två huvudkunder inom PM-segmentet finns. Kapstaden har i år blivit utsedd till världens bästa stad att turista i.

Ökad bilproduktion

– Höganäs är representerat inom alla segmenten på den sydafrikanska marknaden: PM, Svets, Chem/Met och Friktion. *Powdermet* och *GKN* är två viktiga kunder för järnpulver. Det finns desutom många mindre användare av järnpulver inom hårdmetallsindustrin, säger Ray McCullough.

– Tillverkningen av motorfordon, i synnerhet personbilar, har ökat rejält den senaste tioårsperioden. Under år 2003 tillverkades i landet omkring 450 000 lättare motorfordon och alla välkända tillverkare finns representerade med sammansättningsfabriker i Sydafrika. T ex Daimler Chrysler, BMW, VW, Ford, Toyota, Mazda, Nissan och Delta MC. Under fjolåret ökade landets bilförsäljning med hela 30 procent.

– Den lokala marknaden är naturligtvis begränsad, men en stor del av biltillverkningen går på export. Även om ett flertal bilkomponenter tillverkas

Flaggan

Flaggan infördes vid statsombyggnaden 1994. Den utgör en kombination av två flaggor, dels f d boerrepubliken Transvaals, en röd-vit-blå horisontell trikolor med ett grönt tvärfält längs stängen, dels frihetsrörelsen ANC:s flagga från 1912 i den horisontella färgsättningen svart-grönt-gult. Grönt, här tolkat som frihetens färg, är gemensamt och går igen i mittfältet, utformat som ett liggande Y, symboliserande att apartheidsystemet upphört och att två skilda vägar nu löpt samman i en. Bottenkompositionen rött-vitt-blått motsvarar f ö Nederländernas flagga och erinrar därmed om att det var invandrare från Nederländerna som på 1650-talet började kolonisera landet.

Källa: Nationalencyklopedin



► lokalt, utgör det pulvermetallurgiska bidraget ännu så länge en mycket liten del.

Stark valuta påverkar svetsindustrin negativt

Sydafrika har länge varit en unik marknad eftersom Höganäs sålt mer järnpulver till svetselektroder än presspulver till komponentindustrin. I dag har presspulverförsäljningen emellertid hunnit i kapp.

– Svetspulver har alltid varit en stor marknad för Höganäs i Sydafrika och vår marknadsandel är fortfarande mycket hög. Den ledande tillverkaren är Afrox (en division inom brittiska BOC-koncernen) och företaget har varit en lojal kund till Höganäs sedan en lång tid och använder järnpulver exklusivt från oss.

– Tyvärr har landets tillverkningsindustri för svetsstråd och svetsapplikationer stagnerat något. En orsak är Sydafrikas starka Rand, vilket något försämrat exportmöjligheterna.

Friktion

Järnpulver utgör en mycket viktig beståndsdel i s k semimetalliska bromsbelägg för personbilar och andra fordon. Järnpulverbaserade friktionsmaterial används även i applikationer där extremt höga krav ställs på egenskaper,

t ex i flygplan. Höganäs, som har världens mest omfattande sortiment av metallpulver för friktionsapplikationer, har så gott som hela marknaden för sig själv i Sydafrika.

–Våra kunder av pulver till friktionsapplikationer tillverkar huvudsakligen reservdelar, av vilket cirka 20 procent går på export, tillägger Ray.

Potential för Chem/Met

Kemiska och metallurgiska applikationer (Chem/Met) är samlingsnamnet för de tillverkningsområden som inte passar in under något av de övriga områdena. Här finns ett stort antal applikationer för järnpulver inom så vitt skilda områden som metallurgisk och kemisk tillverkningsindustri, läkemedel och livsmedel. Järnpulvret kan antingen förbättra en process eller utgöra en råvara vid tillverkningen. Ibland används järnpulver direkt som vid järnberikning av livsmedel.

Chem/Met-segmentet fortsätter att växa i Sydafrika och Ray menar att potential finns för en stor tillväxt av segmentet. Han pekar här speciellt på applikationsområden som livsmedelsberikning, den petrokemiska industrin



Ray och hans hustru Nicky har tillsammans fyra barn. Äldsta sonen är bosatt i USA.

och återvinning av ädelmetaller i gruvor.

Sydafrika tillhör de få länder i världen som lagstiftat om att järn och vissa vitaminer skall tillsättas mjölkprodukter. Det finns kunskap och stort intresse för detta område i landet.

– Ricardo Canto Leyton från Höganäs AB i Sverige och jag deltog nyligen i National Nutritional Congress där 600 personer tog del av presentationer och workshops som gällde bl a järn- och vitaminberikning av livsmedel, fortsätter Ray.

– Nästa år står Sydafrika som värd för The International Food Congress, vilket kommer att utgöra en perfekt plattform för Höganäs att presentera sina senaste utvecklingsrön och produkter för industrin. Omkring 6000 internationella delegater väntas för övrigt komma till världskongressen.

Ray McCullough säger avslutningsvis att Höganäs mål i Sydafrika är att försvara och vidareutveckla redan existerande marknader. Höganäs har ett bra samarbete med sina kunder och de närmaste åren kommer att bli mycket spännande. Områden som presspulver och Chem/Met kan då komma att öka drastiskt. □

Höganäs har genom Ray McCullough även lagerförsäljning av mindre pulverkvaniteter till sina kunder i Sydafrika.



Elcykel för många användningsområden

Ett brett sortiment av elektriska cyklar från det amerikanska företaget WaveCrest Laboratories är nu i kommersiell produktion. Den direktdrivna elcykeln har SMC-material i hjärtat av motorn, som är placerad i bakhjulsnavet. Elcykeln kan ses som ytterligare ett genombrott för SMC-teknologin och Höganäs produkt Somaloy, i det här fallet produkten Somaloy 550.

WaveCrest Laboratories är ett högteknologiskt företag som specialiserat sig på elektriska drivsystem. Elcyklar är deras första applikation av en ny SMC-baserad motor. Företaget som grundades så sent som år 2000 har knutit en stor stab av ingenjörer och vetenskapsmän till sig. Redan för tio år sedan startade utvecklingsarbetet med det nya motorkonceptet. Resultatet av WaveCrests intensiva utvecklingsarbete är det patenterade "DC WaveCrest Adaptive Motor-system" för direktdrivna elcyklar. Motorerna har ett vridmoment motsvarande 20 Nm/kg.

Elcykel ingen nyhet

– Elcyklar är annars ingen nyhet. Sådana har funnits till försäljning under många år, men ingen av de som hittills funnits på marknaden kan mäta sig med en cykel som har en motor tillverkad av SMC-material, säger Höganäs AB:s marknadschef Per Engdahl.

– Du kan i princip använda vilken cykel som helst och montera en SMC-motor i navet. Det behövs ingen transmission, som alltid innebär förluster av kraft. Vad som krävs är däremot

ett stort vridmoment på motorn. Därför kan de traditionella elcyklarna inte mäta sig med en som har en motor tillverkad enligt SMC-teknologin.

– År 1997 konstruerade Höganäs i samarbete med Newcastle University i England en koncept-elcykel till 200-årsjubileet i Höganäs. Cykeln väckte uppmärksamhet och Sveriges dåvarande kommunikationsminister, Ines Uusmann, passade bl a på att köra den under ett besök. Vi såg redan då att SMC passar för elcyklar, men räknade kanske inte med att elcyklar skulle bli någon stor applikation, fortsätter Per.

Presenterades förra hösten

WaveCrest Laboratories i Dulles, Virginia, presenterade två modeller av elcykeln *Tidal Force* vid världens största cykelmässa, *Interbike*, i Las Vegas för-

ra hösten. Från och med nyår startade lanseringen. Även om marknadsföringen inledningsvis riktades mot försvars- och säkerhetssektorn har de fyra tillgängliga modellerna av Tidal Force blivit mycket populära bland allmänheten, som ser många användningsområden för den.

Elcykeln är till utseendet lik en mountainbike och kostar 15-20 000 kronor beroende på modell och motorstyrka. Cykeln har 21 växlar och väger knappt 30 kg. Den är hopfällbar, vilket gör den enkel att ta med sig i bilen, båten och sportflygplanet. Köparen får en cykel med en 750 watts motor monterad i bakhjulet, medan batteripaketet (36V NiMH-batteri) är placerat i framhjulet. Placeringen av motor respektive batteri ger cykeln den exakt bästa tyngdpunkten enligt tillverkarna.



– Det finns många kg SMC-material i en elcykel. Intressant är att WaveCrests motorkoncept även är applicerbart på bilar, säger Per Engdahl, Höganäs Marknadsavdelning.

– Elcykelns topphastighet är elektroniskt strypt till 30 km/h. Man kan utan problem köra cirka 30 km med ett fulladdat batteri. Genom att omväxlande använda pedalerna och motordriften kan den sträckan utökas flera mil. Genom att motorbromsa laddar man exempelvis upp batteriet och förlänger dess körtid.

WaveCrest har monterat flera optiska sensorer i cyklarna. Sensorerna ger mängder av information till föraren/cyklisten. T ex hur snabbt motorn roterar, hur mycket vridmoment den genererar och hur mycket av batteriet som använts.

Populär bland säkerhetsfolk

Polis, militär och företag inom säkerhetsbranschen har visat intresse för elcykeln, som även finns i en modell som har en 1 000 watts motor. Dessa cyklar går att köra i 50 km/h, d v s tillräcklig speed för att kunna matcha cyklisten Lance Armstrong.

I Canada dit Tidal Force redan har exporterats är maxeffekten enligt lag 500 watt. Redan i april i år skaffade universitetet i Winston-Salem (WSSU) i North Carolina fyra elcyklar till sina campuspoliser, som annars använder vanliga cyklar när de upprätthåller säkerheten inom universitetsområdet.

– Det vidsträckta universitetsområdet är geografiskt beläget i bergig natur. Elcyklarna kommer hjälpa oss att öka säkerheten inom området och tryggheten för våra studenter, säger Willie Bell, chef för WSSU:s campuspoliser.

Konceptet passar för elbilar

– Hur kommersiellt stor den här applikationen blir vet vi inte, men det sitter många kg SMC-material i varje cykel. Mycket intressant är att WaveCrests motorkoncept även är applicerbart på bilar och företaget riktar nu en del av sina resurser på att konstruera en sådan motor. Vad som krävs är en kompakt motor som passar in i hjulhusen och att det blir drivning på alla fyra hjulen. Därför följer Höganäs med intresse WaveCrests fortsatta innovationsarbete, säger slutligen Per Engdahl. □

Ekonomi- och finansfunk

Den 1 oktober trädde en organisatorisk förändring i kraft som berörde Höganäs AB:s ekonomi- och finansfunktioner. Avdelningarna Ekonomi och Finans har nu slagits samman och bildat den nya avdelningen Group Finance (MF) med Annette Kumlien som chef. Annette kom till Höganäs AB den 15 april i år då hon efterträdde Björn Peters som finansdirektör. Hon ingår även i koncernledningen. Annette presenteras närmare i en intilliggande artikel.

Jan Lundahl, som under många år varit Höganäs Business Controller, kommer under en övergångstid att samarbeta med Annette i den förändringsprocess som berör avdelningen. Därefter kommer Jan att arbeta med frågor som rör IT och logistik samt även fortsättningsvis ingå i Höganäs AB:s koncernledning.

Den nya avdelningen, **Group Finance**, består av tre sektioner med totalt 15 medarbetare: *Group Accounting (MFA)*, *Treasury (MFT)* och *Business Control (MFC)*.

MF har en tydlig struktur

– Fördelarna med sammanslagningen och omorganisationen är att det nu blir mycket klarare linjer och tydligare ledarskap. Den legala och den operativa redovisningen hamnar exempelvis nu under samma chef. Behovet av att stärka koncernens legala och operativa redovisning har även tillgodosetts med den nya avdelningen, säger Annette Kumlien.

– Tills vidare avvaktar vi med avdelningens s k tredje ben och tillsättandet av en *business controller*, vilket innebär att det inledningsvis bara finns ansvariga chefer för två av de tre sektionerna, tillägger Annette.

Låt oss nu titta närmare på vilka som arbetar på MF och vilka deras primära arbetsuppgifter är:

Group Accounting

Ansvarig för *Group Accounting* är **Lena Månsson** som tillträdde befattningen i september månad. Lena kommer närmast från Lindab AB, ett företag som är världsledande när det gäller utveckling och tillverkning av tunnplåt för ventilation och byggsystem. Lindab startade 1957 som en liten tunnplåtverkstad och har idag 3 800 medarbetare i 26 länder.

Lena och hennes nio medarbetare, varav de flesta har arbetat lång tid inom

tioner bildar gemensam avdelning

Höganäs ekonomiavdelning, ”verkar utan att synas”. Myndigheter, kunder, anställda och ägare – alla är beroende av det arbete de utför. Just nu är man t ex inne i ett intensivt budgetarbete och förberedelsearbetet inför de nya redovisningsreglerna som träder i kraft 2005.

Höganäs kvartalsbokslut – tremånaders, sexmånaders, niomånaders och årsbokslutet – publiceras till marknaden, bl a aktieägare och mass-media. Årsbokslutsperioden infaller i januari – februari. Bokslutsperioderna är hektiska arbetsperioder för sektionen.

Mats Ebbesson och Stina Arvidsson heter medarbetarna som arbetar med koncernens legala redovisning, medan *Karin Olsson, Ursula Jonéus, Sven-Erik Karlsson, Evy Lindstrand och Eva Vahlberg* har händerna fulla med den operativa redovisningen, som bl a innefattar att samla in information från dotterbolag och driftenheter som underlag för sammanställningar av rapporter, bl a till styrelsen, driftenheter och avdelningar.



Karin Olsson, Kurt-Eric Engblom, Magnus Nilsson och Lena Månsson heter några av medarbetarna på Group Finance.

Sektionens återstående två medarbetare *Kurt-Eric Engblom* och *Ulf Wilhelmsson* arbetar som tidigare med analyser och utredningar.

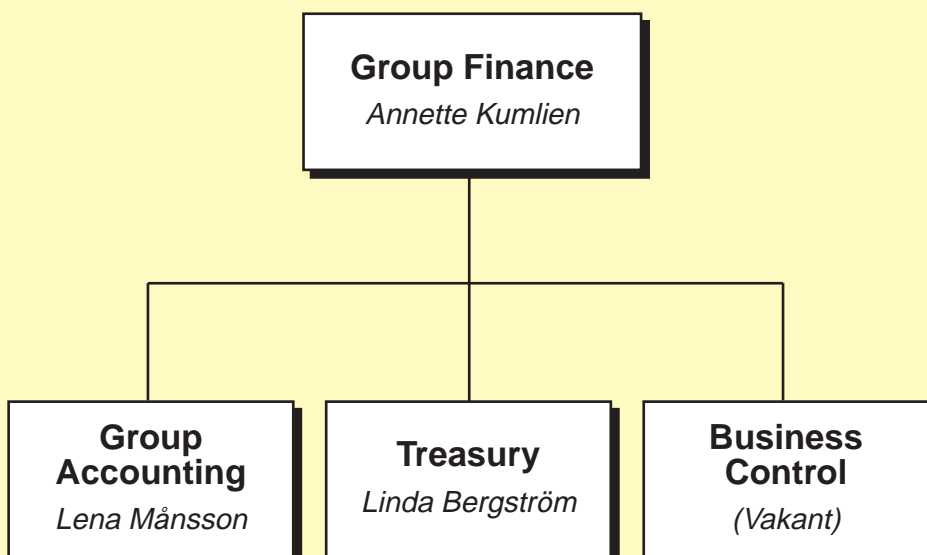
Treasury

Sektion *Treasury (MFT)* har fem med-

arbetare med **Linda Bergström** som chef. Eftersom Linda är mammaledig fram till början av år 2005 har sektionen för närvarande *Birgitte Englund* som vikarierande chef.

Arbetet inom MFT omfattar bl a säkring av valutor och metaller, nettingaktiviteter och hantering av kund- och leverantörsreskontran. För närvarande implementeras ett nytt finanssystem för att bl a kunna hantera de många valutasäkringarna.

Lisbeth Thomasson, Helen Andersson, Ingrid Nilsson och Magnus Nilsson är Lindas närmaste medarbetare. □



FOTNOT: I Höganäs AB:s koncernledning ingår VD och koncernchef Claes Lindqvist, vice VD Ulf Holmqvist, vice VD och VD i North American Höganäs, Inc., Sten-Åke Kvist, Chief Financial Officer Annette Kumlien samt Jan Lundahl, Special Projects.

För Höganäs nya CFO är steget från golv till järnpulver inte långt

Annette Kumlien, Höganäs AB:s ekonomi- och finansdirektör, Chief Financial Officer (CFO), har innan hon slöts till Höganäskoncernen våren 2004 arbetat hos Sandvik Steel AB, Perstorp AB och Pergo AB. Det innebär att hon arbetat i globala koncerner och även har erfarenhet av turbulenta företagsmiljöer.

Annette tycker att det råder en mycket öppen atmosfär och en bra företagskultur inom Höganäs. Bruksanda? Det är inget ord hon rynkar på näsan åt. Bruksanda står för henne som något positivt. Bruksanda har sannolikt starkt präglat företag och orter som Höganäs, Perstorp och Sandviken genom tiderna menar hon.

Annette är uppvuxen i Falsterbo, som är en del av tätorten *Skanör med Falsterbo*. Falsterbo, som har mycket gamla stadsprivilegier, ligger omkring 30 km sydväst om Malmö. I dag är Falsterbo kanske mest känd för sina fina badstränder, den internationella tävlingen *Falsterbo Horse Show* och sin fågelstation, där ringmärkning av fåglar har bedrivits vår och höst sedan 1947. Under medeltiden var Falsterbo säte för Skånemarknaden, som uppstod vid 1100-talets mitt. Falsterbo och business har alltså hört ihop åtminstone i 900 år.

Efter studier och avlagd examen vid Handelshögskolan i Stockholm arbetade Annette åren 1989-1996 i Sandviken innan hon flyttade tillbaka till Skåne och Malmö.

Förvärv och avveckling

– På Perstorp innebar mitt jobb som business controller att jag hade mycket



Annette Kumlien är sedan april i år Höganäs AB:s Chief Financial Officer.

att göra med företagets förvärv och avvecklingar. Det var t ex intressant att på nära håll leda Pergo AB:s börsintroduktion, säger Annette.

Många av Brännpunktens läsare känner säkert till att Pergo AB är marknadsledande av sk laminatgolv. Ordet laminatgolv nämns för övrigt första gången i Perstorp 1977. Tre år senare säljs det första laminatgolvet i Sverige. År 1994 lanseras Pergo i Nordamerika och året efter i Asien. Pergo, som är ett varumärke sedan 1989, är en kombination av orden **Perstorp** och **Golv**.

– Eftersom jag tidigare har arbetat i stålbranschen, på Sandvik, hade jag lite kunskap om Höganäs innan jag erbjöds jobbet. Naturligtvis kände jag till att det var ett gammalt, anrikt och lön-

samt företag. Däremot hade jag inte kunnat ta till mig vad Höganäs produkter egentligen användes till. Det är alltid lättare med en konsumentprodukt, som t ex golv. Järnpulver är däremot inget man kopplar ihop med vardagen om man inte har erfarenhet av branschen.

– Höganäs är ett gammalt industri-företag med mer än 200 år på nacken och samtidigt är det ett tillväxtföretag, vilket gör arbetet extra intressant.

Höganäs i förändring

– Fascinerande är också den förändring och utveckling som företaget genomgått under de fem-sex senaste åren, från att ha varit ett utpräglat exportföretag till att i dag vara en internationell koncern med produktionsanläggningar i flera länder, fortsätter Höganäs CFO.

– Jag ser fram mot att få vara med om nya, spännande utvecklingsfaser för Höganäskoncernen.

Kontakter med dotterbolagen

Annette har redan hunnit besöka ett flertal dotterbolag, bl a i USA och Brasilien. I höst står dotterbolagen i Asien på tur. Resorna till dotterbolagen kombineras vanligtvis med bolagens styrelsemöten. Hon är ledamot i flera dotterbolagsstyrelser.

– Vi har täta kontakter med dotterbolagen. Analyser, rapporter, valutaflöden, nettingsystemet och lånehantering är bara några beröringspunkter oss emellan, tillägger hon.

Det finns också en tid utanför jobbet och den delar Annette gärna med goda vänner. Hon läser och reser mycket. Äntligen har hon känt att tiden är mogen för golflektioner. Golf kanske blir en ny passion för Höganäs CFO. □