

Fokus på Höganäs

Mer än 50 länder var representerade vid "The PM2004 World Congress" i Wien i slutet på oktober. Det stora flertalet av de 2000 delegaterna passade också på att besöka Höganäs monter i utställningshallen. Bra dragplåster var den annorlunda monterbilden med boxerhunden. Höganäs var också i fokus under de tekniska sessionerna och vid den traditionella Höganäsmiddagen med 500 inbjudna gäster i Wiens Technisches Museum.

– Sidan 11 –



Globalt projekt



Projektledare Håkan Thernström drar upp riktlinjerna för THE DIFFERENCE IS PEOPLE.

Den 21 – 24 november höll Höganäs för första gången ett globalt "Human Resources Meeting" med personalansvariga från samtliga tillverkningsenheter. En stor del av mötet kom att handla om det globala projektet "THE DIFFERENCE IS PEOPLE", som kommer att pågå under åren 2005 – 2007. Start blir i januari 2005 i Sverige. I detta nummer av Brännpunkten kan du läsa mer om det intressanta projektet och syftet med det.

– Sista sidan –

VD har ordet...

2 – 3

Nytt i Halmstad

4 – 5

Régine i Belgien

6 – 7

Intressant kund

8 – 10

Höganäs VD om 2004:

– Ett år med många glädjeämnen

- År 2004 har kännetecknats av god efterfrågan på Höganäs produkter och mycket pekar på att vi kommer att redovisa en styvt tioprocentig volymökning. Det är mer än vi förväntade. Höganäs har vidare tagit marknadsandelar i Nordamerika och Asien. Dessvärre har vi för tredje året i rad valutan mot oss. De fortsatta kraftiga kostnadsökningarna för skrot och legeringsmetaller är heller inget vi är glada över, säger Höganäs VD och koncernchef Claes Lindqvist.

*Brännpunkten
önskar sina läsare
en God Jul och
ett Gott Nytt År!*

Under fjolåret, d.v.s. år 2003, föll den amerikanska dollarn och japanska yenen med drygt 25 respektive 20 procent. Värdet på de båda valutorna har fortsatt att minska även under innevarande år. Hur har detta påverkat Höganäs?

– Vi är delvis skyddade av de valuta-säkringar som vi gör. Men, som en jämförelse kan nämnas att om dollarn hade legat på tio kr istället för som nu cirka sju, hade Höganäs gjort ett resultat som uppskattningsvis varit 100 miljoner kr bättre, säger Claes Lindqvist.

– De ständiga prishöjningarna på skrot – i vissa fall mer än 200 procent – och legeringsämnen upp till 600 procent drabbar oss, våra konkurrenter och i synnerhet våra kunder hårt. De har en mycket stark press på sig från slutanvändarna, bilindustrin, och nu pressas de från ytterligare ett håll.

Kompensation långt senare

– De pristillägg Höganäs måste göra på grund av kostnadsökningarna får vi inte ut förrän ett halvt år senare efter det att kostnadsökningen drabbat oss, förtydligar VD.

Med dessa få inledande stycken lämnar vi årets ”motgångar” och låter Claes Lindqvist berätta om 2004:s många glädjeämnen.

– Världens bilproduktion har efter några års stagnation haft en liten, men tydlig volymökning. Höganäs har ökat sina marknadsandelar för järnpulver och tydligast ser vi detta i Asien och Nordamerika.

Kraftig ökning i Asien

– I Asien har Höganäs mycket god tillväxt i främst Kina, Indien och Sydostasien. Vi växer även i Nordamerika och det i en takt som är planerad. Målet är att nå 25 procent marknadsandel i Nordamerika och 40 procent globalt om några år. Stegen dit är inte så långa att ta, fortsätter Claes Lindqvist.

– Höganäs ständiga mål är att minimera produktionskostnaderna och förbättra kvalitetsutfallet. På dessa områden har vi varit mycket framgångsrika och vi skönjer nu de positiva resultaten av de investeringar som gjorts i högeffektiva produktionsanläggningar och alla medarbetares kontinuerliga engagemang.

Investeringar i Kina

– På tal om investeringar blir det fokus på Kina de närmaste åren. Arbetet där är redan i gång med en andra blandningslinje. Under året har Höganäs förvärvat ett landområde på 90 000 kvm inklusive stålverksbyggnad. Allt är för-

Brännpunkten 4/2004

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

berett för att successivt kunna bygga upp en modern järnpulverenhet i Shanghai. Efter det att blandningslinjen står klar, blir nästa investering i Kina en ny glödningslinje under 2006/2007.

Höganäs Tech Center i Stony Creek, USA, får en efterföljare i Shanghai. Björn Lindqvist, från Höganäs i Sverige, är redan på plats för att vara med om uppbyggnaden av enheten. En annan svensk, Olof Andersson som arbetat för Coldstream och med sin familj

den av Kinas infrastruktur. Kinas stålproduktionen har bara på några år ökat med 100 miljoner ton. En bidragande orsak är sannolikt att de Olympiska Spelen arrangeras i Kina år 2008, men det är nog inte hela sanningen. Kina har länge varit en slumrande jätte som nu i rekordsnabbt tempo håller på bli en modern nation med en högt utvecklad infrastruktur i landets industriregioner.

– Fortfarande är det endast en liten andel – omkring tio procent – av vår

finns fortfarande en hel del kapacitet att nyttja i Stony Creek.

Positivt för höglegerat

I juni sålde Höganäs sin kopparpulververksamhet, som ingick i f.d. SCM Metal Products Inc., som Höganäs förvärvade i början av 2003. Affären omfattade försäljningen av produktlinjer för koppars- och kopparbaserade pulver inklusive tillverkningsenheten i Research Triangle Park i North Carolina. Kvarvarande enhet, det berörda Höganäsdotterbolaget, omdöpt till North American Höganäs High Alloys LCC, fortsätter att tillverka metallpulverprodukter som rostfria stålpulver, gasatomiserade nickelpulver samt elektrolytiska järnpulver vid sin anläggning i Johnstown, strax väster om Stony Creek.

– Verksamheten i Johnstown utvecklas mycket bra och över huvud taget har produktionen av höglegerade pulver i såväl USA som Belgien under 2004 fungerat mycket tillfredsställande och med ökad försäljning som resultat. Detta är glädjande, säger VD.

Fortsatt fokus på FoU

Höganäs fortsätter att prioritera FoU-området och satsar under 2005 omkring 135 miljoner på forskning och utveckling.

– Vi väljer att medvetet hålla en låg profil när det gäller pågående arbeten och projekt. Alla skall dock veta att det är full aktivitet hos våra utvecklingsingenjörer. Allt pekar även på att Höganäs under 2005 kommer att förstärka vår ställning som världens ledande järnpulvertillverkare. Dessvärre tror jag på fortsatt högt skrotpris, men att priserna på legeringsmetallerna kommer att gå ned under andra halvåret.

– Slutligen vill jag tacka alla medarbetare inom Höganäs för mycket goda insatser under året. Jag önskar er och era familjer en riktigt God jul och ett Gott Nytt År, slutar Claes Lindqvist. □



- Höganäs har ökat sina marknadsandelar för järnpulver och tydligast ser vi detta i Asien och Nordamerika. År 2004 har för övrigt kännetecknats av stor efterfrågan på Höganäs produkter och vi kan redovisa en styv tioprocentig volymökning, säger en glad koncernchef Claes Lindqvist.

bott i Belgien sedan 1993, kommer också att flytta till Kina för nya arbetsuppgifter.

– Kina har redovisat mycket kraftiga ökning. Jag räknar med att tillväxten fortsätter, men kanske inte i samma höga takt. Även för Indien ser vi inget annat än fortsatt kraftig tillväxt de närmaste åren.

En orsak till de stora kostnadsökningarna på skrot anses vara utbyggnad

försäljning i Kina som går till bilproduktionen, jämfört med 60-70 procent globalt. I Kina används vårt pulver till att tillverka komponenter för motorcyklar, vitvaror och luftkonditioneringsapparater, förklarar Claes Lindqvist.

Efterfrågan på järnpulver är så hög i Kina att anläggningen i Stony Creek, USA, nästa år blir en stor järnpulverexportör till Kina och Sydostasien. Det

Full rulle i Halmstad



- Vi producerar för fullt på våra båda atomiseringslinjer, säger platschef Ulf Håkansson. Tillverkningen av låglegerat pulver ökar kraftigt för varje år.

Höganäs Halmstadverken har sedan starten 1992 varit med om flera investeringsfaser. Enbart de senaste fem åren har drygt 160 miljoner SEK investerats i kapacitetsförbättringar, leveranssäkringar och i förbättrad miljö. Största satsningen var år 2000 när en helt ny atomiseringslinje och skänkgugn för tillverkning av låglegerade pulver togs i drift. De 95 medarbetarna gläds åt att det är full rulle i produktionen.

Tillverkningen av låglegerat pulver ökar kraftigt för varje år och är sannolikt redan om ett par år vår största pulverprodukt efter A100 SH, säger platschef Ulf Håkansson.

Halmstadfabriken är t ex ensam i koncernen om att tillverka två råpulverprodukter, låglegerat för Astaloyer

och rent järnpulver. Trots gjorda investeringar är det inte heller långt till 100-procentigt kapacitetsutnyttjande med nuvarande arbetsformer.

Dubblad produktion sedan 1998

Åren 1994-1998 producerade Höganäs Halmstadverken även en stor volym pulver åt Mannesmann varje år. Omfattningen Mannesmannpulver var så stor att den motsvarade cirka 20 procent av hela produktionen i Halmstad. Från 1998 har tillverkningen av Höganäs " eget " pulver mer än fördubblats i anläggningen.

- Det var en stor investering som gjordes år 2000 för att vi skulle kunna börja atomisera låglegerat material. Innevarande år har kännetecknats av små investeringar i miljö- och leveranssäkerheten, fortsätter Ulf.

Miljöinvestering

Mångmiljonbelopp i SEK har lagts ned på att bygga ett nytt kontrollrum och nya tilluftsaggregat, som för in ren, frisk luft i anläggningen. Vi arbetar i en tuff arbetsmiljö som är mycket rökig. Speciellt under vintrarna har lufttillförseln tidigare inte haft önskvärd kapacitet.

- På den här platsen har det t ex tillverkats stål sedan 1916 och vi har fortfarande i bruk traverser från 1950-talet. Det som är aktuellt att titta på och förbättra är t ex elsystem och traverssystem, tillägger Halmstadchefen.

Framtiden?

När det gäller framtiden för Höganäs Halmstadverken tror Ulf att det kan bli aktuellt med tillverkning av nya specialkvaliteter. Det gäller därför, menar han, att ordna flexibilitet för att klara att skifta mellan kvaliteterna.

I Halmstad arbetar produktionsper-



För tolv år sedan startade Höganäs atomiseringsverket i Halmstad. Höganäs Halmstadverken har 95 medarbetare, varav 80 arbetar i produktion.



Josef Ceke och Lasse Persson. Den senares arbetsuppgifter är vid skänkugnen och tappningen.



Hans Andersson, kontrollrumsoperatör, har bara beröm att ge det nybyggda kontrollrummet.

sonalen fyrskift. Ett arbetssystem majoriteten av medarbetarna trivs med. Systemet innebär att de arbetar 24 stycken 12-timmars arbetsdagar under en åttaveckors period. Det blir aldrig frågan om att arbeta mer än två nätter i följd. Ledigheten varar ibland upp till sex dagar innan nästa arbetspass startar.

Varje skiftlag inkluderar underhållsresurser. Den övriga personalen har speciella arbetsuppgifter vid ugnen, skänken och atomiseringen. Eftersom driftledarna arbetar dagtid har skiftlagen två samordnare som får fatta de avgörande besluten när de förra inte finns att rådfråga.

– Vi började med tvåskift, eftersom det räckte för dåvarande produktion, och har därefter provat ett flertal arbetssätt bl a fyrskift. Vi gick tillbaka till att arbeta treskift och nu gäller åter fyrskift. Det är ett arbetssystem som för oss också innebär att vi med små medel kan öka kapaciteten vid behov. På grund av EU:s rekommendationer gällande skiftarbeten har vi nu börjat titta på andra arbetsformer, säger Ulf.

– Möjligheten att kunna informera och kommunicera har fått ökad betydelse på arbetsplatserna. Här finns en inbyggd nackdel med att jobba fyrskift

med tolvtimmars arbetsdagar. Det kan exempelvis dröja två och en halv vecka innan chef och medarbetare träffas under åttaveckorsschemat.

Facket positivt

En som har svårt att tänka sig ett bättre arbetssätt än det nuvarande är fackets klubbordförande Josef Ceke. Han menar att man provat många arbetsscheman under åren, men att inget fungerat bättre än det nuvarande med fyra skift.

– Äntligen har vi hittat en modell som passar bra. Medarbetarnas sjukfrånvaro visar inte att det skulle vara negativt med fyrskift. De som slutar anställningen, gör det redan efter att ha arbetat en mycket kort tid. De märker snabbt om de trivs och passar för den här fysiskt krävande arbetsmiljön, säger Josef.

Stålkvinnor finns...

Den som tror att stålverksarbete inte lockar unga kvinnor har fel. Det finns tre unga tjejer – eller kvinnor – i de nuvarande skiftlagen. Dessutom arbetar två tillfälligt som vikarier. En av dem är Katarina Fraenkel, som trivs med jobbet och den raka stil hon finner hos sina manliga kolleger.

- Fast detta att killar inte pratar, bara

tjejer, stämmer definitivt inte. Oj, vad dom kan snacka, säger Katarina och tittar menande åt arbetskamraterna.

Operatör Hans Andersson hittar vi i det nya kontrollrummet, som stod klart efter semestern.

– Det är en oerhört skillnad mot tidigare, säger han. Skillnaden är speciellt stor vad gäller ljudnivån. Runt det gamla kontrollrummet fanns hydrauliksystemet. Tidigare kunde vi därför inte föra ett samtal här inne, utan att behöva höja röstnivån. Belysningen var också av äldre datum. Allt har blivit mycket bättre och förbättringarna höjer även kvaliteten på det egna arbetet. □

Namn: Régine Gevenois

Ålder: 36

Arbetar: Marknadsassistent, SCO Powders, Coldstream

Familj: Maken Gilbert samt flera husdjur: t ex tre katter, kycklingar och fiskar

Bor: I en liten by, Villerot, ca 25 km från Ath

Favoritmat: Italiensk, belgisk och kinesisk mat

Fritidsintressen: Katter (levande, men också som prydnadsföremål i trä, keramik och glas), att resa, arbeta i trädgården, matlagning samt musik

Régine Gevenois har arbetat ganska precis tio år för Coldstream i Belgien. Régine är uppvuxen på den belgiska landsbygden och tillsammans med maken Gilbert bor hon i en liten by vars enda attraktion är en pub. Hon trivs med det lugna och avkopplande livet på landet, i stark kontrast till det hektiska och kontaktspännande jobbet som marknadsassistent på Coldstreams marknadsavdelning.



Min dag på jobbet

Régine Gevenois

Marknadsassistent, SCO Powders, Coldstream

Régine arbetar med försäljning av ytbeläggingspulver. Hennes närmaste chef är Michael Bockstiegel, en av flera svenskar som flyttat från Höganäs till Belgien och arbetar för Coldstream. Régine delar kontor med Nathalie Tesch, som har samma arbetsuppgifter som Régine, men för andra applikationer än SCO (surface coating powder) som PM, filter och mikroniserade pulver. På samma våningsplan och i direkt anslutning till Régines och Nathalies arbetsrum har också de andra försäljningsansvariga – Olof Andersson och Henri Jonniaux – sina kontor.

Flexibla arbetsuppgifter

- Min arbetsdag börjar alltid med att jag öppnar mina e-postmeddelanden, som jag läser och alltid besvarar samma dag. Det är vanligtvis förfrågningar från Höganäs dotterbolag eller direktkunder, säger Régine och fortsätter:

- När detta är gjort kan jag koncentrera mig på andra uppgifter som påminnelser till våra kunder, fakturering, uppdatering av prislister, support till logistikavdelningen och i början av varje månad uppdatering av information rörande nickel, kobolt, molybden och järn samt distribuera dessa data till dotterbolag och speciella kunder. Vidare uppdaterar jag prismodeller och prislister för intern användning och ansvarar för distribution av kataloger. Den här tiden på året får vi absolut inte

glömma alla julkort med hälsningar som skall skrivas och skickas.

Förutom mycket kontakt med de andra medarbetarna på marknadsavdelningen har Régine också mycket att göra med andra interna avdelningar som logistik, produktion och laboratorium för att hjälpa till med problemlösningar.

- Som jag ser det kan vi liknas vid en kedja med länkar som alla är beroende av varandra för att vi tillsammans skall kunna göra ett bra jobb. Det är därför mycket viktigt med samarbete och interna kontakter. När arbetsdagen är slut kan jag se att ett bra arbete har utförts, alla är glada och det sporrar oss att komma tillbaka till jobbet nästa dag, tillägger Régine.

Lärde Coldstream från grunden

När Régine anställdes på Coldstream arbetade hon i början i receptionen samtidigt som hon registrerade beställningar för gasatomiserade pulver.

- Det var en lärorik tid att arbeta i receptionen. Bättre plats att lära känna ett företag och dess kunder får man leta efter. Receptionen är företagets mötesplats för alla anställda, så du lär känna de flesta mycket snabbt.

År 1996, när Höganäs AB fortfarande hade gasatomiserad produktion i Höganäs, tillfrågades Régine om hon ville bli den viktiga kontaktpersonen mellan Höganäs och Ath. Hon fick hjälp att sätta sig in i de nya arbetsuppgifterna av Michael Bockstiegel, som

nu är hennes chef, och Benita Leement i Höganäs. Arbetet innebar bl a att Régine ansvarade för att följa kundens beställning från produktion till leverans och slutlig betalning från kund.

Efter ytterligare något år beslöts att skapa en logistikavdelning i Ath med medarbetare som skulle ansvara för hela logistikkedjan. Tillsammans med Catherine Cauvin, Sandrine Pollet och Gilberte Choquet ingick Régine i det nybildade teamet.

– Vi fyra hade olika geografiska ansvarsområden och mitt gällde gasotmiserade pulver för den europeiska marknaden. Jobbet var mycket intressant därför att vi planerade alla order och kunde ”spåra” och följa beställningen från starten, genom produktionsflödet och till leverans. Det innebar att vi alltid kunde ge våra kunder och övriga Höganäsbolag svar när de kontaktade oss.

– Vid den här tidpunkten hade vi fortfarande hjälp från Sverige, men när produktionen lades ner där under 2000 flyttade Michael Bockstiegel till Ath och jag blev hans assistent. Jag fick därför företaga en ny flyttning inom Coldstreams faciliteter och kom tillbaka till min plats på första våningen i kontorsbyggnaden.

Språkkunnig

Régine talar fem stora språk flytande. Förutom franska talar hon även engelska, tyska, spanska och nederländska. Efter den traditionella skolan som hon slutade när hon var 18 år läste hon under tre år och avlade examen i ”Secretary in Foreign Languages. Efter sin utbildning arbetade hon på flera privata företag som sekreterare, receptionist eller i någon logistisk befattning innan hon slutligen kom till Coldstream.

Hon tycker att medarbetarna i Ath har många möjligheter att utveckla sig i sina nuvarande och kommande arbetsuppgifter. Företaget är positivt till att medarbetarna bygger på sina kunskaper och breddar sin kompetens menar

hon. Självt har hon senaste året t ex fullföljt en utbildning i Excel Base.

– En nödvändig kunskap i mitt nya jobb när jag gör prislistor och avancerade tabeller, tillägger hon.

På Höganäsföretaget i Belgien är arbetstiden förlagd mellan klockan 08.15 och 16.45. lunchen är förlagd 12.00–13.00. Två dagar i veckan slutar man en halvtimme tidigare än vanligt. Régine har valt att göra detta under tisdagar och fredagar.

Utnyttjar lunchen för shopping

– Vanligtvis passar jag på att handla under lunchen för i Villerot, där jag och



Att Régine Gevenois är en stor kattälskare syns på hennes skrivbord. Hemma har hon tre katter att ta hand om.

min man bor har vi ingen affär. Där emot finns det flera supermarketer i Ath att välja mellan.

– Coldstream har förändrats gradvis under de tio år jag jobbat här. Tidigare var vi ett litet företag där alla kände varandra. Nu stöter jag i huvudbyggnaden ofta på människor jag aldrig tidigare har träffat. En förändring inträffade under fjolåret när vår chef och VD, Pierre Boisot, hastigt avled. Hans franska ledarstil är mycket olik den svenska. Han tog exempelvis alla beslut och kände fullständigt ansvar för allting.

– Nu är ansvaret mera fördelat och alla medarbetare får därför ta mer ansvar än tidigare. Samtidigt är det också mera öppet mellan ledning och övriga medarbetare. Personligen föredrar jag en mix av gammalt och nytt.

– Jag märker också de gånger jag

besöker Höganäs i Sverige att det är stor skillnad i kultur och uppträdande mot vad jag är van vid i Belgien. Jämfört med oss belgare upplever jag svenskarna som mycket, mycket lugna, respektfulla och välorganiserade. Jag känner mig alltid välkommen i Höganäs och det allra bästa är att landskapet runt staden påminner mig lite om att ”vara hemma”.

Egna grönsaker bäst

Hemma i Villerot ägnar Régine inte bara tid till Gilbert utan också åt alla sina katter, andra smådjur samt trädgården där hon odlar de flesta av de grönsaker hon använder i matlagningen. Det senare – att laga mat – är också ett passionerat intresse.

– Det kan tyckas onödigt att odla egna grönsaker, när det numera finns mängder att välja bland i butikerna och billiga är de också. Dessutom är det tidskrävande att odla. Men att äta egenodlade grönsaker är inte bara nyttigare, det smakar också mycket bättre. Tycker i alla fall jag, säger Régine och skrattar.

Under veckosluten kopplar Gilbert och hon av med att göra någon kortare resa eller gå på bio. Att planera och göra intressanta resor tillsammans är något de båda uppskattar mycket. Musik är ett annat av Régines stora intressen. Favoritartisten heter Jean-Jacques Goldman (fransman), som är en mycket duktig sångare men även känd för att vara den som skriver de bästa sångerna på franska språket åt världsstjärnan Céline Dion.

– Nu i december kommer vi att resa till någon av alla de julmarknader som hålls i Belgien, Tyskland och Frankrike. Kanske blir det av att vi reser till England också, säger Régine och avslutar därmed intervjun. □



Berättelsen om Alpha Sintered Metals, Inc. (ASM) är en riktig framgångssaga. Inte helt olik många andra PM-komponenttillverkare i Nordamerika startade ASM under mycket blygsamma förhållanden. Startåret var 1967 och företagets verksamhet var förlagd till ett gammalt garage i centrala Ridgway i västra Pennsylvania. De första åren var tuffa med inslag av dramatik, som kunde ha fått vilken entreprenör som helst att kasta in handduken. ASM, som idag har 160 kunniga medarbetare, blev tidigt kund till North American Höganäs (NAH). På kort tid har ett givande samarbete företagen emellan vuxit fram.

ASM har för att nå

North American Höganäs och Alpha Sintered Metals knöt de första kontakterna med varandra strax efter NAH:s inträde på den nordamerikanska marknaden. ASM:s nuvarande VD Jane Bryndel, hennes far Roger Hasselman samt chefsingenjör Tom Haberberger besökte även Sverige för tre år sedan. Relationen, företagen mellan, har därefter utvecklats så positivt att ASM nu är en av Höganäs största kunder av Astalopulver.

Roger Hasselman, som var en av de allra tidigaste finansierarna och delägare i Alpha Sintered Metals, var VD för ASM från år 1975 till sommaren 2004, då det Hasselmanägda företaget förvärvades av investmentbolagen *Key Principal Partners* och *Lynwood Capital Partners*. Hasselman efterträddes på VD-posten av dottern Jane Bryndel.



– North American Höganäs har stor betydelse för Alpha, säger företagets VD Jane H Bryndel. På mycket kort tid har NAH blivit vår näst största pulverleverantör.

Hinder övervanns

Samma år, 1972, svämmade floden Clarion River över sina bräddar och fabriksgolvet täcktes med 90 cm vatten. Tre år senare utbröt en eldsvåda i garaget och den lilla fabrikslokalen brann nästan ned till grunden. Branden så gott som slog ut företaget, som då hade ett femtontal anställda.

– Ett tillfälligt plywoodtak monterades, men byggnadens bärighet var mycket tvivelaktig. Under vintern fick vi arbeta vid pressarna med handskar på händerna. Värmen i lokalen var också så otillräcklig att vattnet i rörledningssystemet frös vid flera tillfällen.

– Efter ett antal motgångar kunde vi slutligen flytta kontoret och tillverkningen till nya faciliteter i stadens ut-

kanter, berättar Roger Hasselman i en tidningsintervju under 2003.

Varken floden eller elden kunde emellertid stoppa Roger Hasselman. Efter den förödande branden 1975 och i samband med att en av delägarna samma år lämnade ASM för att starta företaget, *Missouri Press Metals, Inc.* i Sedalia, Missouri, utsågs Hasselman till VD.

– De första åren efter starten hade ASM inriktat produktionen på bronsbussningar och lager. Ägarna beslöt att fokusera tillverkningen på större komponenter för att därmed särskilja ASM från andra PM-komponenttillverkare. Just stora skifternivåkomponenter har också bidragit till att göra företaget

känt på marknaden, tillägger chefen för ASM.

Lärde PM från grunden

Jane Bryndel har examen i *Management Information Systems* vid Indiana University of Pennsylvania. Efter universitetsstudierna arbetade hon fem år för det världsledande aluminiumföretaget Alcoa i Tennessee. Under den perioden gifte hon sig med Wayne, som i likhet med henne är född och uppvuxen i Ridgway. Efter Alcoasejouren flyttade hon tillbaka till Ridgway och började arbeta för ASM. Janes storebror Tim är för övrigt ansvarig för produktionsplaneringen.

Tim, Jane och övriga syskon fick ti-



gått genom eld och vatten sin nuvarande position

dig att lära sig arbeta i familjeföretaget. En stor del av ferierna under college-åren användes till att jobba med sådant som hade med pressning, sintring, underhåll och utpackning att göra.

Brett sortiment kugghjul

Anläggningen i Ridgway tillverkar mer än 400 olika slags komponenter av t ex järnlegeringar, rostfritt stål, brons och koppar. Ja, även elektromagnetiska komponenter tillverkas i Ridgway.

ASM är kända för sina egna konstruktioner samt tillverkning av koniska- och cylindriska kugghjul, kedjehjul, kamaxeldrev och flänsar. Flexibilitet och hög serviceberedskap är dessutom viktiga honnörsord för företaget och personal.

– Fortfarande är tillverkning av små serier lönsamma för oss. I huvudsak gäller det förstas stora komponenter, fortsätter Jane Bryndel.

– De tillverkade komponenterna används huvudsakligen i mindre och stora maskiner, i transmissioner och mekaniska drivapplikationer. ASM:s huvudmarknad är maskiner och utrustning till trädgårdssektorn, t ex stora motorgräsklippare, men en mycket stor

del av vår tillverkning går även till fordonsindustrin.

Medarbetarna – företagets styrka

– Kunder kan ringa mig i bostaden t o m under min fritid. Sådana relationer är nödvändiga för att behålla nöjda kunder, fortsätter Jane Bryndel och tillägger:

– Företagets styrka är dess lojala och kunniga medarbetare. Målet är att vi alla skall arbeta bra tillsammans., d v s vara besjälade av teamwork. ASM:s mål är däremot inte att bli det största företaget på marknaden, men definitivt vara det bästa!

– Ett annat utmärkande drag för ASM har varit att successivt investera i ny utrustning för att bättre kunna möta marknadens behov och kundernas kvalitetskrav. Vi är därför intresserade av *high velocity compaction* (HVC) för att erhålla ännu högre densitet hos vissa komponenter, säger chefen för ASM.



Efter branden 1975 byggde ASM upp en ny fabriksanläggning (ca 9 300 kvm stor byggnad) i utkanten av Ridgway.

– De nya ägarna tycks vara besjälade av samma filosofi, för bland det första de beslöt var att finansiera en ny 880 tons "Cincinnati-press", vilket rejält ökat presskapaciteten för stora komponenter, fortsätter hon.

Unikt verktygskunnande

Företagets maskinpark består av cirka 30 pressar från 12 till 880 ton samt 15 bandugnar. Alla pressverktygen samt



ASM tillverkar komponenter bl a till jordbruks- och trädgårdsmaskiner.



Ridgwayföretaget är specialiserat på tillverkning av kugghjul



Komponenterna är av såväl rostfritt stål (bilden), som av koppar och brons.

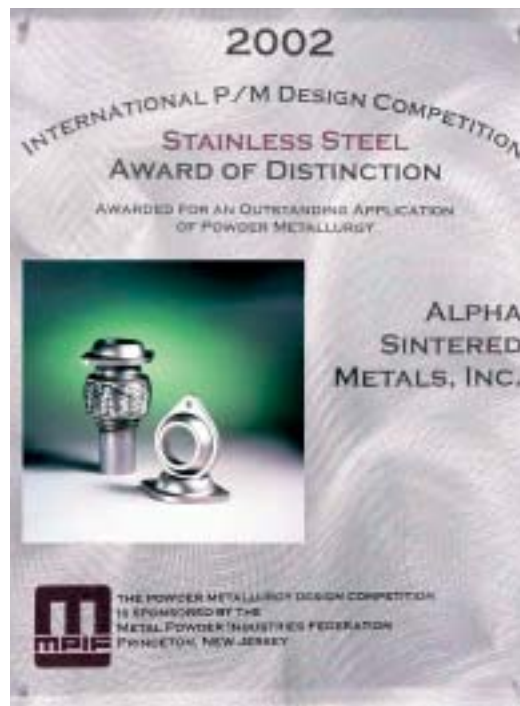


en del annan utrustning konstruerar och bygger ASM helt självt. Den teknikkunskapen gör att stopptiderna i samband med verktygshaverier kan minimeras, då företagets egna medarbetare snabbt kan påbörja reparationsarbetet.

Inte bara kunderna, utan även branschorganisationerna har upptäckt den kompetens som Ridgway-företaget besitter. Vid "the 2002 World Congress on Powder Metallurgy & Particulate Materials" i Orlando, Florida, erhöll ASM designutmärkelsen *Award of Distinction* av Metal Powder Industries Federation (MPIF). ASM tilldelades priset för konstruktionen av en 1 100 gram tung avgasfläns av rostfritt stål. Flänsen ingår i ljuddämparsystemet för extremt kraftfulla motorer, exempelvis Ford Expeditions och Lincoln Navigators femliters motorer.

Milstolparna är också många i ASM:s historia. Två stora händelser inträffade under år 1998. Det året uppfyllde ASM kraven för registrering enligt kvalitetssystemet QS9000 och försäljningen nådde för första gången nivå 30 miljoner USD.

Försäljningen har varit mycket stabil de senaste 18 månaderna. Första



ASM har rönt stor uppmärksamhet för sin konstruktion och tillverkning av sk flernivå-komponenter. År 2002 erhöll företaget MPIF:s designpris för en avgasfläns.

halvåret 2005 har ASM som mål att certifieras enligt TS16949.

Stark relation

– NAH är en mycket stark och betydelsefull aktör på marknaden i Nordamerika. Det som imponerar på mig är fö-

retagets mycket höga nivå inom FoU samt alla de nya pulvermaterial som de ständigt förser marknaden med. Ralf Carlström, Fredrik Vinnerborg, Ulf Engström och Mike Lutheran från NAH har spelat en mycket aktiv roll i att föra våra företag samman.

– Samarbetet har hittills varit mycket fruktbarande. Hur betydelsefullt North American Höganäs är för oss, förstår man kanske bättre om jag nämner att NAH de senaste 15 månaderna varit vår näst största pulverleverantör, säger VD Jane Bryndel och avslutar därmed intervjun.

NAH:s marknadschef Hans Söderhjelm och hans företrädare Ralf Carlström har inte svårt att finna beröm att ge Alpha Sintered Metals. Hans Söderhjelm sammanfattar dessa med orden:

– För North American Höganäs är samarbetet med ASM mycket betydelsefullt och högt uppskattat. ASM, en av våra första kunder på USA-marknaden, har visat stort intresse för våra nya pulverprodukter och vår teknologi. Vi är också mycket imponerade av ASM:s tekniska kunnande och deras visionära arbetssätt. Företaget har på kort tid blivit vår största kund av kromlegerade pulver. □

Mitt i PM-bältet

Ridgway, där Alpha Sintered Metals, Inc. haft sin verksamhet förlagd sedan starten år 1967, är huvudorten i Elk County (35 000 inv.).

Ridgway är en liten, fridfull stad med drygt 4 000 invånare belägen i ett naturskönt område vid foten av Appalacherna. Som namnet Elk County antyder finns här gott om hjortar och vilt. Ända till mitten av 1800-talet var området rena vildmarken och hemvist för Senecaindianerna. Det förvånar därför inte att de som bor i Ridgway och Elk County uppskattar sådant som friluftsliv, jakt, paddling, skidåkning och golf.

Kommunen ligger också mitt i PM-bältet och avståndet till St Marys, där North American Höganäs har en blandningsstation, är endast 20 km. Att ta sig med bil från NAH:s kontor och anläggning i Stony Creek till Ridgway är en resa som innebär cirka två timmars bilkörning.

Fyrtio procent av befolkningen härstammar från tyska immigranter, tjugo procent från Italien och var tionde invånare har faktiskt svensk anknytning. Familjen Hasselmans anfäder invandrade till Nordamerika från Tyskland till Nordamerika för cirka 150 år sedan.



– Höganäs har ett givande samarbete med ASM. Vi är imponerade av deras kunnande och intresse för ny teknik, säger Ralf Carlström, tidigare marknadschef för North American Höganäs och idag marknadschef för Höganäs AB.

Hört i Wien:

”En av de bästa PM-kongresserna någonsin!”

The PM2004 World Congress i Wien, 17-21 oktober, samlade omkring 2000 delegater från 51 nationer samt drygt 100 utställare. Höganäs var som vanligt i fokus. Dels genom de drygt tio tekniska presentationer som framfördes av olika Höganäsmedarbetare, dels genom den traditionella Höganäs-middagen för 500 inbjudna gäster på Wiens Technisches Museum.

Världskongressen är det överlägset bästa sättet att träffa PM-människor, snappa upp den senaste teknikutvecklingen och utbyta erfarenheter. Kongressen inramas av en stor utställning samt tekniska sessioner, där delegaterna den här gången hade möjlighet att välja bland 500 föredrag och sk posters.

Speciellt de tre avslutande kongressdagarna var Höganäsfolket flitigt i elden. Mats Larsson, Hilmar Vidarsson, Björn Johansson, Per Knutsson, Daniel Edman, Anders Bergmark, Luigi Alzati, Olof Andersson, Sigurd Berg, Linnea Fordén, Anders Flodin, Lars Hultman, Ye Zhou och Lisa Kjellén, Höganäs AB, Koki Kanno och Yoshinobu Takeda, Höganäs Japan KK samt David Milligan, Paul Hofecker och Ulf

Engström, North American Höganäs, var då på något sätt delaktiga i de tekniska presentationerna.

Fokus på EU-projekt

Sven Bengtsson, Höganäs FoU-avdelning, har under fyra års tid varit projektledare för *HIGHDENS*, ett projekt sponsrat av EU i syfte att förbättra de europeiska bil- och komponenttillverkarnas konkurrenskraft. Speciellt gäller detta inom området transmission. Linnea Fordén har samarbetat med Sven i EU-projektet (*Brännpunkten* 3/2000).

Förutom Höganäs deltar även biltillverkarna Fiat och Renault, komponenttillverkarna Sinterstahl GmbH och m.G.mini Gears S.p.A och universitetet i Aachen i *HIGHDENS*.

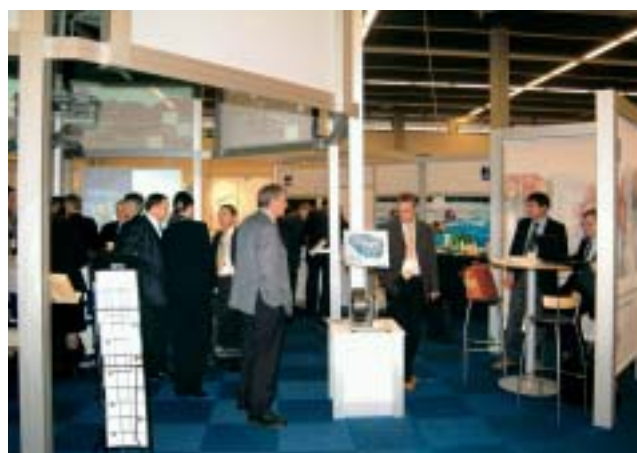
Varmkompaktering och ytförtätning av kugghjul har en av huvudrollerna i projektet. Till sammans med representanter från de andra projektdeltagarna deltog därför Höganäs vid en av onsdagens mest uppmärksammade föredrag.

Utställningen

Sedan hösten 2001 har Höganäs ett nytt grafiskt designkoncept för mässor, broschyrer och annonser. Höganäs monter hade en central plats i utställningshallen och ingen besökare kunde missa den. Stor uppmärksamhet väckte Höganäs monterbild med boxerhunden. ”Kul!” – tyckte många iakttagare.

Inte bara seminarier...

- Även om tekniken får stort utrymme under en PM-kongress, ges det även tid för social samvaro. Den sk Höganäs-middagen har under årens lopp fått stor betydelse för att



Höganäs mässmonter var centralt placerad och hade många besök under utställningen i Wien

profilera Höganäs som en världsledande pulvertillverkare. Den här gången hölls festen på ett museum.

- I samband med världskongressen år 2002 i Orlando, Florida, inbjöd Höganäs sina gäster till *Walt Disney World's Animal Kingdom Theme Park*, där det bjöds på musik och mat från Afrika. Var det djungelstämning i Orlando, så var det mera klassiskt i Wien, säger Höganäs marknadschef Ralf Carlström och tillägger:

- Nästa år kommer flera stora, intressanta PM-kongresser och utställningar att arrangeras, t ex *PM Asia 2005* i Shanghai, Kina, 4-6 april, *PM2Tec2005* i Montreal, Canada, 19-23 juni och slutligen *EuroPM2005* den 3-5 oktober i Prag, Tjeckien. □



Mats Persson, hade ingen svårighet föra in samtalet på SMC-applikationer med sina japanska bordsgrannar.

"THE DIFFERENCE IS PEOPLE" är en uttalad ståndpunkt inom företaget och samtidigt namnet på ett koncernövergripande personal- och organisationsutvecklingsprojekt. Idén, som resulterade i "THE DIFFERENCE IS PEOPLE", presenterades av VD och CEO Claes Lindqvist och Corporate HR Manager Anders Andersson i samband med ett möte med dotterbolagschefer vid PM-branschens världskongress i Wien.

VD och CEO Claes Lindqvist, Corporate Human Resources Manager Anders Andersson, Vice President Per Lagerlöf samt North American Höganäs' Vice President Mike Lutheran utgör projektets styrgrupp. Håkan Thernström är projektledare.

Tonya France Krisay (USA), Adrian Allen (Storbritannien), Christian Vandenberg (Belgien), Marie Åberg (Sverige), Sueli Cardoso Melo de Moraes (Brasilien), Buke Chen (Kina), Carl Eklund (Japan), Tezib Poonawalla (Indien) och Håkan Thernström (som representant för säljbolagen) är delprojektledare medan Ronny Elgström utgör projektets kompetens inom IT.

Global Human Resources Meeting 2004

Den 21 – 24 november höll Höganäs för första gången ett globalt "Human Resources Meeting" med personalansvariga från samtliga tillverkningsenheter.

En stor del av det globala personalmötet kom att handla om "THE DIFFERENCE IS PEOPLE". Intresset för projektet var stort i gruppen. En uppgift för de blivande delprojektledarna var att delta i arbetet med att ta fram ett gemensamt arbetsmaterial men också att börja planera hur de olika delprojekten skall genomföras på hemmaplan.



Projektgruppen samlad under Höganäs Human Resources Meeting.

Globalt projekt "THE DIFFERENCE IS PEOPLE"

Projektets inledning – en attitydundersökning

I början av 2005 kommer en attitydundersökning att genomföras. Enkäten besvaras digitalt av respektive medarbetare. Svaret behandlas naturligtvis konfidentiellt. Endast två personer – de externa konsulterna – kommer att ha tillgång till den externa databasen. För dig som uppgiftslämnare är det viktigt att veta att svaren i enkätundersökningen inte kommer att användas som enskild uppgift. Rapporter kan enligt regelverket endast produceras om de är baserade på minst 5 enkätsvar.

Attitydundersökningen, som omfattar ca 30 frågor berör flera områden som exempelvis ditt jobb, din syn på

företaget, samverkan, förslag till förbättringar etc.

Vid behov kan intervjuer göras med grupper och chefer, för att tydliggöra möjligheter eller problemområden som anges i undersökningen.

Tidplan 2005 – 2007

En preliminär tidplan visar att projektet "THE DIFFERENCE IS PEOPLE" skall pågå under åren 2005 – 2007 med start i Sverige januari 2005. Baserade på utfallet av undersökningen kommer såväl lokala som en global handlingsplan att tas fram.

Efter det att de lokala aktiviteter som ingår i handlingsplanerna har slutförts kommer en förnyad attitydundersökning att genomföras.



Målet – en oslagbar kombination av individ/verksamhet med goda förutsättningar inför framtiden.

Det faller sig nu ganska naturligt att avsluta med en global hälsning till alla Höganäsanställda runt om i världen och med tillförsikt se fram emot 2005 och projektet "THE DIFFERENCE IS PEOPLE".

Projektgruppen