

Höganäs tar för sig på tuff USA-marknad

Foto: PRESSENS BILD/EPA PHOTO AFP/Jeff Kowalsky (Bilden är från en match mellan Detroit Lions och New England Patriots)



North American Höganäs har på några få år blivit en av de största aktörerna på den tuffa USA-marknaden. På sidorna 9-12 kan du läsa mer om Höganäs två fram-

gångsrika bolag i USA och de förväntningar som ställs på de två nya produkter som har börjat att tillverkas i Stony Creek och Niagara Falls.

Detektivarbete bakom
Höganäs FoU-framgångar

2 – 4

Calle Eklund chef
för Höganäs Japan K.K.

4 – 5

Starmix en succé- produkt för Höganäs

Starmix har varit en mycket lyckosam produkt för Höganäs. Starmix (Stable Recipe Mix) är en bunden blandning som utvecklades och blev patenterad på 1980-talet, vid denna tidpunkt en helt ny typ av produkt på marknaden. På senare år har det kommit nya generationer av blandningen och den senaste, Starmix 400, har nyligen börjat att tillverkas i Stony Creek. Starmix har speciellt fått ökat popularitet hos komponenttillverkare, som tillverkar kugghjul och andra komponenter med krav på hög prestanda.

Höganäs konkurrenter gör också bundna blandningar. De har inte legat på latsidan och vi måste därför hela tiden förbättra vår produkt, säger Mats Larsson tidigare sektionschef för MRP-M, Järn och blandningar, och sedan drygt en månad ansvarig för MRD, Dimensional Performance, en sektion inom FoU, som har 14 anställda.

– Tillvägagångssättet att tillverka bundna blandningar skiljer sig lite åt, gemensamt är att man tillsätter ett bin-



Mats Larsson, chef för Dimensional Performance (MRD) inom Höganäs FoU, har gjort jämförelser mellan Starmix och konventionella kundblandningar.

demedel till järnpulverblandningen. Genom att binda legeringselementen till järnpartiklarna kan man minimera segregation av legeringselementen.

Renare miljö

Målet med Starmix är att binda grafit och ha en jämn kolhalt i komponenten. Att grafiten binds innebär mindre damm och därmed renare arbetsmiljö. Tillsammans med Daniel Edman, North American Höganäs, Inc., har Mats visat på flera betydelsefulla fördelar som Starmix har jämfört med en konventionell kundblandning (Premix).

– Vi utförde flera experiment och studerade bl a de båda produkternas förmåga till grafitbindning, fyllning av pressverktyg och damning m m. Slutsatsen är att nya Starmix har avsevärt bättre grafitbindning och bättre pulveregenskaper, vilket gör det lättare att fylla komplicerade verktyg. Detta leder till att densiteten inom en komponent blir jämnare. Vidare erhåller våra kun-

der mindre måttspredning på komponenterna, vilket är en av Höganäs viktiga konkurrensfördelar, säger Mats Larsson.

Genererar jobb i Stony Creek

Stony Creek övertog officiellt ansvaret för Starmix nya produktionslinje från projektteamet våren 2005. Initialt kommer ett skiftlag att tillverka produkten, men redan i slutet av 2005 kommer det enligt Processkoordinator William Gilbert bli aktuellt med ytterligare ett skiftlag.

William är ansvarig för den dagliga verksamheten i produktionen, medan Denis O'Keefe i egenskap av Produktkoordinator är ansvarig för processen, registreringen av blandningar samt underhåll av databasen.

Redan under intrimningen av anläggningen producerades många provblandningar av Starmix 400, som kunderna har använt för egna tester. Nu väntar Stony Creek bara på att Starmix 400 erövrar USA. □

Brännpunkten 1/2005

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 63

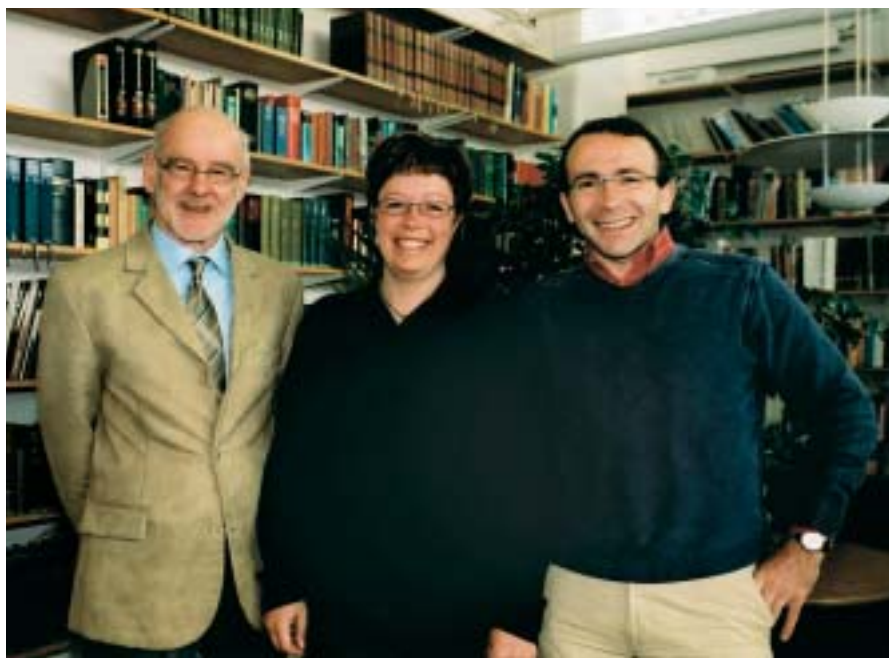
Ansvarig utgivare: Claes Lindqvist.

Redaktionskommitté: Anders Andersson, Anita Björk, Sven Augustsson, Industrifacket och Nils Carlbaum, PTK.

Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg. Tryckeri: Nya Stiltryck AB, Helsingborg. Copyright: Höganäs AB

Mikrostruktur hemligheten bakom bra utmattningsegenskaper

Att studera och förstå PM-materials mikrostruktur bidrar till förståelsen av ett materials utmattningsegenskaper. Höganäs "utmattningsteam" – Anders Bergmark, Luigi Alzati, Jessica Andersson och Kent Andersson – har efter flera års undersökning hittat en stark koppling mellan mikrostruktur och utmattning. Efter omorganisation på Höganäs FoU tillhör de fyra kollegerna sedan den 1 mars 2005 sektionen MRH, Mechanical Performance.



Anders Bergmark, Jessica Andersson och Luigi Alzati är tre av de medarbetare som ingår i Höganäs utmattningsteam. Kent Andersson saknas på bilden.

För fyra år sedan startade Höganäs AB ett stort projekt i syfte att kartlägga olika materials mikrostruktur och utmattningsegenskaper. Resultatet blev en unik kunskapsbank baserad på det arbete teamet lagt ned.

Mycket arbete var redan gjort

– Arbetet började med att vi systematiskt undersökte utmattning i PM-stålet. Det fanns mycket arbete som redan hade gjorts, bl a av professor Cettin Morris Sonsino, Fraunhofer Institute LBF i Darmstadt, säger Anders Bergmark, som innan han kom till Höganäs var universitetslektor vid LTH i Lund.

– Med professor Sonsino har Höganäs haft ett långt och givande samarbete och vi har noga gått igenom hans rikliga dokumentation, fortsätter Anders.

Genombrott år 2003

För tre år sedan i Orlando, sommaren 2002, presenterades de principiella mekanismerna hos Distaloymaterialen.

Utmattningsegenskaperna hos krommaterial presenterades första gången år 2003 i Las Vegas av Ola Bergman, som då var projektledare. Resultaten byggdes på med forskning avseende mikrostruktur och utmattningsegenskaper på tre olika Distaloyprodukter samt Astaloy Mo och presenterades i Chicago sommaren 2004 och i Wien hösten 2004.

– Vi har noggrant analyserat vad som påverkar förstärkningen av diffusionslegerade material och fann då att en viktig mekanism är vilka legeringselement som tillförs samt mikrostrukturens heterogenitet, säger Anders och fortsätter:

– När koppar ingår som legering i dessa produkter smälter det under sinteringen och bildar ett nätverk som omsluter baspulverpartiklarna. Vid tillräcklig hög kolhalt bildas ett kontinuerligt martensitiskt nätverk runt bas-

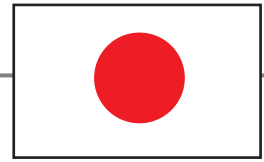
pulverpartiklarna och detta ger optimal förstärkning av mikrostrukturen.

Bra mikrostruktur

– Tidigare forskning på utmattning har ofta haft fokus på hög densitet. Vi försöker nu lära ut att det är viktigt att starta med bra mikrostruktur, säger Luigi som för inte så länge sedan hade tillfälle att träffa Höganäs japanska kunder under ett seminarium på Svenska Ambassaden i Tokyo. Stor hjälp att sprida sitt budskap har Anders och Luigi också av Kanno Koki, Höganäs Japan K.K.

Anders och Luigi är noga med att påpeka lagarbetets viktiga roll för det goda resultatet. De arbetar i en kreativ miljö, där cheferna Sigge Berg, MRP, Development Projects, och Sven Bengtsson, MRH, drivit på och uppmuntrat.

– Jessica Andersson och Kent Andersson i utmattningsteamet har skött



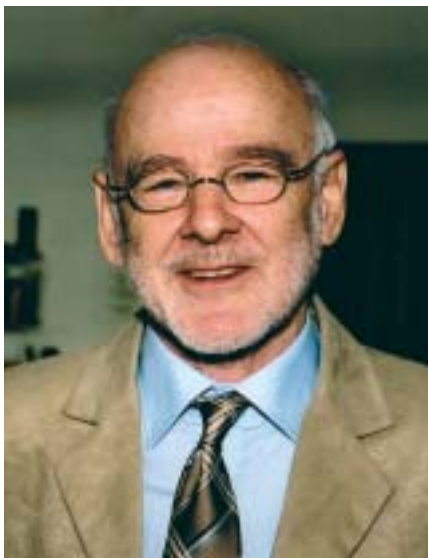
► det mesta av den praktiska verksamheten i utmattningslabbet. Det handlar om den dagliga rutinen med att montera provstavar, starta försök och sköta all rapportering. De ansvarar även för kalibrering av alla maskiner. De gör allt sådant som är absolut nödvändigt för att en verksamhet skall kunna upprätthålla hög kvalitet, fortsätter de båda kollegerna.

Omfattande lagarbete

Men utmattning är inte bara provning i utmattningsmaskiner, sammanställning och litteraturstudier. En viktig del är, säger Anders och Luigi, insatserna som görs av medarbetarna på MRS-M, Metallography, som analyserar mikrostrukturer och mikrohärdhet.

– Som vi nämnt är det just kopplingen mikrostrukturer och utmattningsegenskaper som är det viktiga. Utan hjälp av MRS-M skulle vi stå oss slätt. Däremot gör vi själva sprickvägsanalyser i ljusmikroskop (LOM) och fraktografi i svepelektronmikroskop (SEM).

Utmattningsproblematiken genomsvårar en stor del av verksamheten på FoU-avdelningen. Utvecklingsarbetet när det gäller material med höga utmattningsprestanda är därför inget en liten grupp kan klara på egen hand. Stora delar av avdelningens resurser måste utnyttjas. □



Anders Bergmark, nestor i teamet.

Höganäs nya Japanchef veteran i Tokyo

Carl-Gustav Eklund är sedan november 2004 VD för Höganäs dotterbolag i Japan (Höganäs Japan K.K.) Carl hade besökt Japan ett par gånger innan han hösten 1979 på uppdrag av Stal Refrigeration reste dit i syfte att arbeta sex månader. Sex månader har snart blivit 26 år och Carl är fortfarande kvar. "Du tröttnar aldrig på Japan", säger Carl Eklund. "Här finns ständigt något nytt att lära".

Carl tar över Höganäs Japan K.K. efter att under fem och ett halvt år ha varit landschef för Volvo och Volvo Lastvagnar i Japan. Höganäsbolaget var inte okänt för honom när han kontaktades om jobbet. Han hade goda kunskaper om Höganäs marknadsposition, företagets historia och det renommé Höganäs har på den japanska marknaden. Carl och Höganäs vägar har nämligen korsats tidigare. Under en fyraårsperiod, 1994-1998 var han ansvarig chef för Höganäs Eldfasts verksamhet i Japan, Lafarge Svenska Hoganas 1997-1998.

Från Göteborg...

Carl är uppvuxen i Göteborg, vilket svagt kan märkas när han talar svenska. Den första arbetsplatsen, efter avslutade studier på Chalmers och Handelshögskolan i Göteborg (februari 1978), var Stal Refrigeration i Norrköping.

De första fyra åren i Japan, 1979-1983, arbetade Carl först med det välkända svenska handelshuset Gadelius, som då var Stal Refrigerations agent, därefter inom Alfa Laval där Stal in-



Carl-Gustav Eklund har arbetat 26 år för internationella företag i Japan.

gick som dotterbolag (*Gadelius och Höganäs samarbetade i Japan innan Höganäs dotterbolaget bildades i mitten på 1980-talet*). Därpå följde elva mycket spännande år för Carl hos Hägglund, först som försäljningschef och slutligen som VD under sju händelserika år.

Olika företagskulturer

– Åren hos Hägglund gav mig många nyttiga erfarenheter. Hägglungs försäljning av hydraulik omspände de flesta industriområden, plus däckkranar till fartygsindustrin, pistmaskiner till skidanläggningar och bandvagnar till militären, säger Carl och tillägger.

Jag fick t ex på nära håll vara med om och genomföra fusionen mellan Hägglund och det amerikanska företaget Denison Hydraulics japanska del år

► 1987 och därmed också medverka till att få två främmande företagskulturer att dra åt samma håll. Sex år senare, när Denison avyttrades, fick jag i princip göra det motsatta – göra två bolag av ett.

När Carl år 1994 kom över till Höganäs Eldfast var uppdraget att starta ett japanskt dotterbolag för den nya eldfasta enheten Svenska Hoganas. Det nya dotterbolaget startade i januari 1995 med Carl som VD. Personal och affärsverksamheter till det nystartade bolaget överflyttades från Gadelius i Tokyo, Nagoya och Kobe. Jobbet på Eldfast innebar många kontakter med gjuterier och underleverantörer till fordonsindustrin. Ett par år senare när Höganäs Eldfast inledde samarbetet med Lafarge konfronterades Carl med en ny företagskultur – den franska.

Positiv start

– Jag har under den korta tid jag varit på Höganäs sett många exempel på att det är ett positivt företag, där man också tar väl hand om varandra. Jag kände mig omedelbart välkommen och tycker Höganäs är ett okomplicerat och öppet företag. Det är också ett intressant och lönsamt företag som växer globalt och jag hoppas kunna bidra med mina erfarenheter från den japanska marknaden, fortsätter han.

– Eftersom jag har erfarenhet av fordonsindustrin känner jag till kraven fordonsstillverkarna och slutanvändarna ställer på produkterna. Höganäs är ett högteknologiskt företag och jag har fortfarande mycket att lära om våra produkter och PM-teknologins möjligheter.

– Japanerna är oerhört kunniga i allt det dom jobbar med och engagerar sig i. Du måste därför vara professionell och oerhört kunnig när du har med japanska kunder att göra. Och naturligtvis vara ödmjuk.

Bra plattform att bygga vidare på

Carl framhåller att hans företrädare Göran Wastenson lagt ned ett fint arbete. Dotterbolaget har en bra organisation och bolaget har också tillförts

mycket ”nytt blod” under senare år.

– Det är numera mindre svårt för utländska företag i Japan att få välutbildade och kvalificerade anställda. I dag är man som japan även stolt över att få arbeta för ett utländskt företag. Tidigare väckte detta stor uppmärksamhet och det såg mycket underligt ut om man gick från ett inhemskt företag till ett utländskt. Undantag fanns. Gadelius var t ex ett oerhört starkt företag som alltid kunde locka till sig duktiga japanska medarbetare.

– Vändpunkten kom när Japan började få ekonomiska problem i början på 1990-talet. Man tvingades då öppna sig mera mot omvärlden. Det har bl a resulterat i att det blivit lite status att jobba för utländska företag, säger nye japanchefen för Höganäs.

Carl menar att han är mycket sälj- inriktad och därför kanske kommer att jobba själv mera intensivt med kunderna än vad hans företrädare har gjort. ”Vi kommer att ha en mer aggressiv framtoning är tidigare”, inflikar han. Carl har också ett plus i att han talar bra japanska.

– Mina medarbetare på kontoret vill att vi talar engelska med varandra. De är mycket måna om att hålla engelskan *up to date*, då de nästan dagligen kommunicerar på engelska med medarbetarna i Höganäs. Fast när vi här på kontoret kommer in på detaljer eller behöver använda ett mera nyansrikt uttrycksätt övergår vi oftast till japanska.

Tid för fritid

Carl och hans hustru Maquie, som är född i Frankrike och har kinesiska föräldrar, har ett stort internationellt umgänge i Tokyo. De tycker om att resa mycket och även golf och skidåkning står högt i kurs. De bor centralt i Tokyo.

– Min fru är mycket konst- och kulturintresserad och det innebär att vi tillsammans använder en del av vår fritid till sådana aktiviteter. Slutligen, som jag inledningsvis sa: Du tröttnar aldrig på Japan. Här finns ständigt något nytt att lära, säger Höganäs nye chef i Japan, Carl Eklund. □

forts fr sidan 6

Göran ser tillbaka ...

höga förväntningar på oss som leverantör. Detta präglar för övrigt hela samhället. När du besöker ett snabbköp blir du t ex behandlad som en kung.

– Ann och jag har bott centralt i Tokyo och jag har kunnat promenera till kontoret. Det är ofattbart för de flesta i Tokyo. Jag har därför sett hur staden vaknar på morgonen, men också på nära håll studerat hur denna jättestad har förändrats sedan vi kom hit 1995. Gamla stadsdelar har rivits och gett plats för stora byggnadskomplex innehållande kontor, bostäder och restauranger i västerländsk stil.

– Det västerländska inflytandet har ökat kraftigt. Det syns i arkitektur, utbudet i affärerna och nöjeslivet. Japanerna har anammat högtider som jul och Halloween. Inte direkt att man firar julen, men du finner definitivt mer julstämning i affärerna här än någonsin hemma i Sverige.

Frankrike nästa mål

Göran och Ann Wastenson står nu inför en ny utmaning i livet. De har köpt ett hus med stor tomt och olivträd i Vence utanför Nice i franska Provence. De kommer att ha kvar bostaden i Viken utanför Höganäs, men är skrivna i Frankrike och tänker bo där fortsättningsvis.

– Kanske har vi tagit oss vatten över huvudet, fortsätter Göran. Jag tror inte vi hade vågat planera för en flytt till Frankrike om vi inte haft åren i Japan bakom oss.

– Jag har haft många härliga år med Höganäs samt bra och trevliga arbetskamrater. Nu vill jag göra något nytt. Att sitta i styrelser eller jobba som konsult är inget för mig. Jag är fyllda 65 år och framledes vill jag syssla med något annat. Elva olivträd i Vence kan vara en bra början, säger Höganäs-veteranen Göran Wastenson avslutningsvis.

Brännpunkten tackar Göran för alla trevliga intervjuer under årens lopp och kan bara önska honom och hustrun lycka till i Vence! □



Göran ser tillbaka på 36 år med Höganäs

– Det har varit helt fantastiskt att under drygt nio år få jobba för Höganäs i Japan. Under den tiden har jag inte bara sett hur Tokyo successivt förändrats, utan har även varit med om ett spännande förändringsarbete på Höganäs Japan K.K. Det är ett verkligt privilegium att i slutet av sin arbetsbana få medverka i så intressanta arbetsuppgifter som jag har fått göra, säger Göran Wastenson när han ser tillbaka på sina 36 år med Höganäs AB.

Göran Wastenson kom till Höganäs 1968 från ett arbete som utvecklingsingenjör vid Söderfors AB (numera Kloster Speedsteel) i norra Uppland. Fram till 1975 arbetade Göran som försäljningsingenjör på Höganäs metallurgiska försäljningsavdelning.

Spännande utveckling

– Avdelningen hade när jag började precis etablerat ett dotterbolag för distribution av järnpulver i England. På övriga marknader arbetade man endast med agenter.

– Snabbaste kommunikationsmedlet var telex, men allt som skickades med telex måste också bekräftas med brev, så det var ändå ett tidsödande förfaringssätt jämfört med dagens snabba hjälpmedel. Det skrevs oerhört många brev på den tiden och sekreterarna var också betydligt fler än nu. Avdelningen hade gemensam postöppning och detta var en källa till nyttig information, minns Göran.

– Mitt huvudsakliga ansvarsområde var nya produkter och det gjorde att jag

hade mycket kontakt med forskning och produktion.

– Järnpulver var i slutet på 60-talet och början av 70-talet endast den tredje största produktgruppen inom Höganäsbolaget efter byggmaterial och eldfast. Det förekom ständigt en maktkamp mellan de olika produktgrupperna om resurser och investeringar. Detta skapade en mycket god sammanhållning inom metallurgi och gav en extra krydda åt det dagliga arbetet under de här första åren.

Som chef för logistikavdelningen, 1975-1981, var Göran med om att rationalisera dokumenthanteringen på skeppningsavdelningen samt att bygga upp ett nytt system för produktionsplanering.

– Nästa steg var att införa ett nytt order- och faktureringsystem, MOFS, för den Metallurgiska divisionen. Vi fick ledningen att gå med på att utveckla och köra detta nya system på en minidator. Att detta beslut upplevdes ganska kontroversiellt gjorde inte det hela mindre spännande.

Tiden på Specialpulver

År 1981 gick Höganäs in som delägare i utvecklingsbolaget CIPS och Göran utsågs till VD samt också assisterande chef för Höganäs FoU-avdelningen. Nästa utmaning kom 1984 när han tog över chefskapet för FoU. Fyra år senare bildades Division Specialpulver där Göran blev chef och var så fram till sommaren 1995, när han och hustrun Ann flyttade till Japan.

Bra vara nyfiken

– När jag blev tillfrågad om att ta över ansvaret för Höganäs dotterbolag i Tokyo var det inget svårt beslut jag hade att ta. Utmaningen att byta miljö, komma nära kunder och marknad samt en chans att få lära känna en helt ny

kultur var helt enkelt för frestande.

– Eftersom jag rest ett antal gånger till Japan var landet i sig inte nytt för mig. Skillnaden nu var att vi dagligen skulle bo, leva och arbeta där. Jag är mycket nyfiken av mig och det är en egenskap som gör det lättare när man kommer till en ny kultur. Tror jag i alla fall.

– Jag fick t ex omedelbart stifta bekantskap med en annan ledarkultur. Jag trodde att jag visste hur man organiserade och kommunicerade med människor efter alla år som chef i Sverige. Nu lärde jag mig att ödmjukhet är ett måste i Japan och första tiden när det dök upp problem hade jag ingen att diskutera dessa med.

– Tack vare att jag engagerade mig i Svenska Handelskammaren i Tokyo fick jag ett bra nätverk och förstod också att min situation inte på något vis var unik utan att andra mött samma problem som jag.

Höganäs har ett otroligt gott namn i Japan. Göran menar att det bl a beror på att Höganäs varit där i mer än 50 år. Han tillägger:

– Självklart är det så att vårt goda renommé även har sin grund i Höganäs breda produktprogram, vår forskning och den tekniska support vi erbjuder. Den tekniska support det japanska dotterbolaget erbjuder har gett oss en så stark profil på marknaden att våra japanska kunder inte anser sig ha råd att inte ha kontakter med oss. Höganäs blandningsstation är en annan del av Höganäs styrka.

– Min efterträdare Calle Eklund har varit 25 år i Japan. Han pratar japanska och kommer att bli en ypperlig samtalspartner för Höganäs i Sverige. Det jag inte lyckats förklara för hemmaorganisationen om Japan, kommer han säkert att lyckas med.

– Våra kunder har nämligen mycket

forts på sidan 5

Namn: Jim Hägglund, 34 år
Arbetar: Verkschef, Svampverket i Höganäs

Fritidsintressen: Idrottsaktiviteter som löpning, skidåkning, styrketräning samt läsning

Namn: Stellan Nyberg, 36 år
Arbetar: Produktionsingenjör, Pulververket i Höganäs

Fritidsintressen: Läger ned mycket fritid på det egna huset, men spelar även tennis regelbundet

Den här gången presenterar vi två Höganäsmedarbetare i deras nya chefsbefattningar under vinjetten "Min dag på jobbet". För ett par månader sedan utsågs Jim Hägglund till ny chef för Svampverket och Stellan Nyberg till produktionsingenjör på Pulververket. De efterträdde Håkan Persson respektive Per Nilsson, som i sin tur fick nya ansvarsområden. Håkan har tagit över ansvaret för Distaloyverket och Per är chef för Pulververket.

Jim Hägglund och Stellan Nyberg inramade av sina respektive arbetsplatser, Svampverket och Pulververket i Höganäs.

Min dag på jobbet

Jim Hägglund, Svampverket, Höganäs

Stellan Nyberg Pulververket, Höganäs

Jim Hägglund läste industriell kemi vid Luleå tekniska universitet och kom som nykläckt civilingenjör till Höganäs för cirka fem år sedan. Jim är uppvuxen i Nyhamnsläge i Höganäs kommun medan Stellan Nyberg är hallänning.

– Jag arbetade först på MPT (sektion Produktionsutveckling) och senare under några år som verksmetallurg på Pulververket, säger Jim och fortsätter:

– Under tiden på MPT fick jag stifta bekantskap med många av Höganäs anläggningar och byggde även upp en stor kontaktyta. Arbetet som verksmetallurg innebar att jag lärde mig en hel del om produktion, fast det hade inte så mycket med Svampverket att göra. En annan ny erfarenhet är det personalansvar som min befattning för med sig.

Svampverket har 70 medarbetare. Det mesta, förutom en del specialpro-



► dukter som Svampverkets tre långa tunnelugnar producerar, går till Pulververket som har cirka 100 medarbetare. Detta leverantörsförhållande samt att Jim även har driftledningsansvaret för krosshallen som är belägen i Pulververket gör att han deltar i Pulververkets dagliga morgonmöten där man bl a går igenom kvalitetsutfall och underhåll.

– Svampverket har liknande avstämningsmöten, men hos oss räcker det med att vi träffas två gånger i veckan. Vi tillverkar inte på långa vägar så många produkter som Pulververket och dessutom är svarstiden på en processstyrning längre i Svampverket, fortsätter Jim.

Upplärningsperiod

Jim säger att erbjudandet att bli chef för Svampverket kom som ”en blixtnedfall från en klar himmel”. Han bestämde sig också mycket snabbt för att ta jobbet.

– Även om Svampverket har en tämligen jämn beläggning finns här rejäla produktionstoppar. Varje dag innebär också nya erfarenheter för mig och jag uppskattar verkligen det sätt varpå chef och driftledning stöttar mig. Det är fortfarande en upplärningsperiod och det känns därför bra att det finns ”en samling erfarna personer att resonera med”.

– Det är viktigt med en bra chef, men lika viktigt är bra arbetskamrater. Jag tycker att jag blivit väl mottagen på Svampverket.

Kommunikation viktigt

– Kommunikation är nödvändigt om man ska vara chef och möten är ju att kommunicera. Det är mycket fler möten nu än vad jag tidigare har varit van vid, men det förstod jag att jobbet skulle innebära, säger Jim och fortsätter:

– Mitt arbete innebär en hel del fasta rutiner, framför allt ”verksmöten” avseende teknik, kvalitet, kostnad, miljö och underhåll. Då jag även har en roll i pulververket deltar jag också i motsvarande möten ”på andra sidan gatan”.

– Det vore dock, de fasta rutinerna till trots, felaktigt att beteckna arbetet

som statiskt. Det pågår ett ständigt förbättringsarbete, både i liten och i stor skala. I framtiden väntar exempelvis ett större investeringsprojekt när vi påbörjar arbetet med att byta räls och traversvagnar i Svampverket.

– Det är ett stort ansvar att få leda Svampverket. Arbetet är intressant, spännande och naturligtvis mycket utvecklande för mig. Jag har däremot varit så kort tid på Svampverket att jag tycker det känns aningen förmätet av mig att ha några storslagna visioner om vad jag skulle kunna tillföra verket, säger Jim.

Akuta och långsiktiga uppgifter

Stellan Nyberg kom år 1995 till Höganäs AB efter att ha studerat till civilingenjör (maskinteknik) vid Chalmers i Göteborg. Stellan, som många lärt känna under efternamnet Bengtsson, har förflutet på ”gamla” Teknikavdelningen och dess efterföljare Process Technology.

– Jag hade en längre tid klagat på att jag gärna önskade få nya, utvecklande arbetsuppgifter inom bolaget, säger Stellan apropå hur han fick jobbet som produktionsingenjör.

– Mina tidigare arbetsuppgifter hade inriktning på bandugnar och investeringsprojekt. Nu ansvarar jag för de stora bandugnarna i Pulververket och den uppgiften känns därför inte främmande för mig. Nytt är däremot kvalitets- och personalansvaret, säger Stellan.

Stellan startar sin arbetsdag med att delta i de s k morgonmötena. Det dagliga jobbet inrymmer många akuta frågor som måste få en lösning, men i arbetet som produktionsingenjör ingår också långsiktigt förändringsarbete.

– Jag arbetar mycket med produktionen av baspulver samt processrelaterade media, exempelvis vätgas. Ledstjärnan i jobbet är att styra driften mot uppsatta kostnads- och kvalitetsmål.

– I likhet med Jim ser jag det som en trygghet att också ha en chef med lång erfarenhet av liknande arbetsuppgifter som de jag själv har. Per Nilsson har haft mitt nuvarande jobb de senaste tio

åren. Eftersom vi sitter vägg i vägg med varandra är det lätt att prata med honom och även ha honom som bollplank, fortsätter Stellan.

– Pulververket har under lång tid varit en byggarbetsplats med många om- och tillbyggnader. Nu är det lugnt på den fronten, fortsätter Stellan. Det har däremot under många år talats om att Pulververket skall börja leverera fjärrvärme till Höganäs kommun och ett sådant beslut har nyligen fattats. Det blir ett stort projekt och kommer att kräva viss ombyggnad av Pulververket.

– Det ska bli intressant att se hur detta påverkar arbetet, men medarbetarna på Pulververket har tidigare visat att de klarar att producera på topp även under svåra arbetsförhållanden.

– Jag har haft det nya jobbet en relativt kort tid, men tycker jag kommit bra in i det och även får bra support. Jobbet som produktionsingenjör innebär ständigt nya utmaningar och skiljer sig en hel del från mina tidigare arbetsuppgifter.

Arbetar mera

Såväl Jim som Stellan är överens om att de nya jobben innebär mindre tid för gamla fritidsintressen. Stellan är relativt nygift och har ett hus att jobba med. På fritiden ser han till att han får tid att spela tennis ett par gånger i veckan.

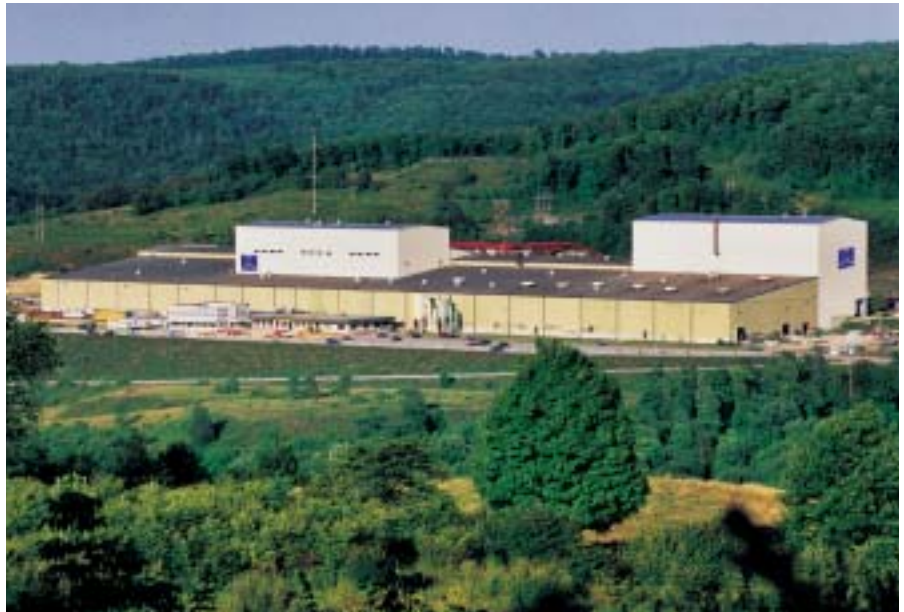
Jim har precis kommit hem från en veckas skidsemester i Österrike när Brännpunkten träffar honom och Stellan. Jim som tre gånger åkt det klassiska skidloppet ”Vasaloppet” som är nio mil långt styrketränar och löptränar varje vecka. Han och hans sambo bor i Helsingborg, som han anser vara ett lagom pendelavstånd till Höganäs.

– Det blev inget Vasalopp för mig i år, men förhoppningsvis deltar jag nästa år, säger Jim Hägglund och sätter punkt för intervjun. □



Kunderna i USA vill ha Höganäs som partner

USA har på några få år blivit Höganäs största arbetsplats utanför Sverige. Omkring var femte Höganäsanställd är knuten till de två USA-bolagen och har sina arbeten förlagda till endera Stony Creek, Johnstown, Niagara Falls eller St Marys. Totalt rör det sig om 300 medarbetare. Utmärkande för Höganäs etablering i Nordamerika är annars snabbheten. Allt har gått i sprintertakt sedan marknaden öppnades för Höganäs i slutet av 1990-talet.



North American Höganäs anläggning Stony Creek är beläget på sluttningen till Appalacherna.

Sten-Åke Kvist, VD för de båda USA-bolagen, kan också se tillbaka på 2004 som ett år av stark tillväxt medan världsmarknaden och naturligtvis även USA-marknaden i övrigt präglades av stora förändringar. Första kvartalet 2005 kännetecknas av en nedgång i den amerikanska bilproduktionen och försäljningen av större fordon som stadsjeepar minskar på höga bensinpriser.

Inledningsvis kan det vara på sin plats med en kort tillbakablick på Höganäs "vilda framfart" i USA. Sommaren 1999 öppnades ett kontor i Bethlehem, PA, med uppgift att bygga upp en service- och marknadsorganisation i Nordamerika. Ett halvår senare träffar Höganäs en överenskommelse med Zemex Corporation att överta Pyron Corporation i Niagara Falls, NY.

Vid ungefär samma tidpunkt, vintern 2000, förvärvas det nedlagda stålverket FirstMiss Steel i Hollsopple (Stony Creek), PA. Konverteringen av verket till världens modernaste och

bäst utrustade atomiseringsverk tar endast 18 månader. "Att bygga ett helt nytt atomiseringsverk hade tagit dubbel så lång tid och kostnaden hade också stigit till det dubbla", sa Höganäs VD Claes Lindqvist i samband med invigningen i oktober 2001.

I början av 2003 förvärvas specialpulverföretaget SCM Metal Products av OMG och den 31 maj 2004 avyttras SCM:s kopparpulververksamhet, som var förlagd i North Carolina.

Start för två skiftlag

– I dag tre och ett halvt år efter invigningen är tiden kommen för att starta tvåskift i Stony Creek, samtidigt som en ny produktionslinje för Höganäs spjutspetsprodukt Starmix är under intrimning och dessutom har Pyronanläggningen i Niagara Falls nyligen börjat tillverka en nyutvecklade kvalitet av järnpulver för livsmedelsberikning. En satsning vi tror mycket på, säger Sten-Åke Kvist.

– Jag upplever att mina tidigare erfarenheter från företagsledning är applicerbara i den amerikanska företagskulturen. Till min hjälp har jag två duktiga ledningsgrupper med erfarna, initiativrika och kunniga medarbetare, säger Sten-Åke.

Metallpulver i Johnstown

Den förra SCM-enheten i Johnstown är nu ett eget bolag – North American Höganäs High Alloys LLC – med 126 medarbetare. I Johnstown tillverkas ett brett program metallpulverprodukter, bl. a. rostfria stålpulver, legeringar för hardfacing, elektrolytiska järnpulver samt den unika kopparlegeringen Glidcop, vars ledningsegenskaper vid höga temperaturer utnyttjas bl a vid punkt-svetsning av fordonskarosser.

– Försäljningen och bolagsbildningen har medfört omstrukturering av verksamheten i Johnstown. Nya funktioner har tillkommit och vissa delar numera av de båda bolagen. Avståndet

▶ mellan Johnstown och Stony Creek är endast 15 minuters bilresa.

Höganäs ledande

– Försäljningen av höglegerade pulver i Johnstown hade en positiv utveckling under 2004 och är sammantaget ett fint tillskott i Höganäs totala verksamhet. Inom det höglegerade området samarbetar vi i flera intressanta utvecklingsprojekt med stor potential. Framtiden ser mycket ljus ut för NAH High Alloys.

Höganäs är inte bara världens största tillverkare av järnpulver utan numera också störst inom området höglegerade metallpulver. Höganäs metallpulver används framför allt som presspulver till rostfria komponenter med extra höga krav på egenskaper samt som ytbeläggingspulver för att öka slitstyrkan på utsatta komponenter. Största geografiska marknaden är Nordamerika och det stora tillväxtområdet är fordonsindustrin. Ventilåtesringar, flänsar i avgassystem och sensorringar i ABS-system är typiska pressade komponenter av höglegerade metallpulver.

Stony Creek

– North American Höganäs i Stony Creek har 137 medarbetare. Anläggningen är cirka 300 meter lång och på bredaste stället 140 meter. Här i Stony Creek finns stor kapacitet och goda expansionsmöjligheter. Pulverinriktningen är olegerade järnpulver och blandningar. I St Marys, tjugo mil norr om Stony Creek, finns en mindre blandningsstation som sköts av fem medarbetare. I Niagara Falls producerar Pyron med 40 medarbetare specialpulver för friktions- och livsmedelsindustrin.

– Våra försäljningsframgångar för järnpulver i USA är en kombination av bra produkter, duktiga säljare och vårt Tech Center. Support från specialister inom olika delar av Höganäs AB är också till stor hjälp.

– Sedan starten har vi satsat hårt på utbildning och resultatet har blivit att vi har många kunniga medarbetare i hela organisationen.

Bilindustri med problem

– Under 2004 startade presspulvermarknaden i USA mycket starkt för att i slutet av året plana ut. Den slutliga tillväxten uppgick till cirka fem procent. Innevarande år har inte startat lika positivt. Jämfört med fjolåret har t ex fordonsindustrin minskat med fem-sex procent och då mer än tre fjärdedelar av allt järnpulver vi tillverkar har fordonsindustrin som slutanvändare känner även vi av nedgången på marknaden.

Förklaringen till den minskade bilproduktionen i USA har inte en utan flera orsaker menar Sten-Åke. En är att energipriserna har ökat kraftigt och det blivit mycket dyrare att värma upp det egna huset samt att t ex bensinpriset har fördubblats de senaste åren. Detta gör att penningutrymmet för att köpa en ny bil har minskat. Den amerikanska bilindustrin är därmed hårt pressad och detta gäller framför allt större bensinslukande bilar.

– När bilförsäljningen minskar sätter fordonsindustrin hårdare press på underleverantörerna, vilka är våra kunder. Vi har därför att arbeta med en viktiga marknad, prispress och de senaste årens ökade råvarupriser, som för vissa metaller är cirka 500 procent, säger Sten-Åke apropå den nuvarande marknadssituationen.

– Även om det är problem på kort sikt är jag optimistisk. Många kunder arbetar med nya komponenter som kommer i produktion i år och kommande år. Totalmarknaden fortsätter att öka. Det är faktiskt så att de senaste årens kraftiga prishöjningar för stål och andra konkurrerande material har medfört att pulvermetallurgin har blivit ännu mer konkurrenskraftig. Det finns ännu större potential att öka marknadstillväxten genom att utveckla bättre pulver och teknologi för högpresterande komponenter.

Vi skapar nya jobb

– Alla i branschen drabbas och våra konkurrenter betydligt hårdare än vi. Höganäs fortsätter ändå att ta marknadsandelar. Vi skapar också nya jobb.

Det senare uppmärksammas med tillfredsställelse av de lokala myndigheterna.

– Det strategiska målet att växa med några procents marknadsandel per år infriades också under fjolåret. Det ser onekligen mycket bra ut för Höganäs i Nordamerika. Jag har t ex tidigare nämnt att vi har startat två nya produktionslinjer under det här årets första månader.

Kunden behöver Höganäs

Vad är det då kunderna uppskattar mest hos NAH, något de saknar hos andra pulverproducenter?

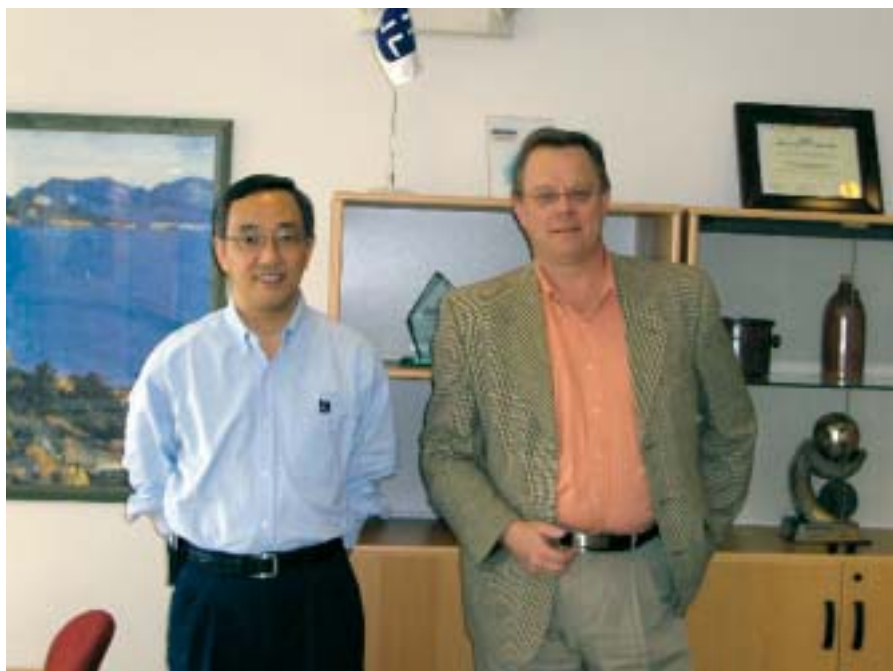
– Att vi är tekniskt ledande. De nyheter och den support kunderna får från vår forskning, tekniska support och från medarbetare från olika delar av vår organisation är också mycket uppskattat. De flesta som vill tillhöra de ledande komponenttillverkarna väljer att samarbeta med oss, där den bästa forskningen och kundservicen finns, säger slutligen Sten-Åke Kvist. □



Sten-Åke Kvist, VD för NAH, är en passionerad natur- och friluftsmänniska. Han tävlar bl a i orientering och tycker även om att cykla i de vackra omgivningarna.

Hans och hans familj har rotat sig i USA

– *Kunderna ser North American Höganäs som ett amerikanskt företag med goda internationella kontakter. De uppskattar att vi kan ställa upp med folk var de än befinner sig globalt, säger Hans Söderhjelm, tidigare marknadschef för PM i Höganäs AB och nu ansvarig för avdelningen Marketing/Sales i Stony Creek.*



Ryu Goto, marknadschef för PM, och Hans Söderhjelm, ansvarig för Marketing/Sales.

Det är svårt att komma in på den amerikanska marknaden om du inte har ett erkänt namn och historia. Du bör helst vara såväl bättre som billigare än dina konkurrenter. Många utländska företag har gjort felaktiga bedömningar av marknaden och tvingats lämna scenen efter ett par år, säger Hans och fortsätter:

– NAH har på kort tid lyckats bryta sig in på marknaden och är redan ett mycket välrenommerat namn. Vi upp-

nära våra säljare och stöder deras arbete och är då och då med hos kunderna och förhandlar om kontrakt och priser, säger Hans.

– De stigande metallpriserna har lett till att vi har höjt priserna vid ett flertal tillfällen. Det är en ovanlig upplevelse för en amerikansk kund. Detta är inte bara ett amerikanskt fenomen, utan alla våra kunder runt om i världen har blivit drabbade.

– Egentligen kom Höganäs till USA vid en olycklig tidpunkt. Den kraftiga tillväxten under 1990-talet förbyttes mot en svag tillväxt. Det är inte lätt att plocka marknadsandelar i en stagnerad marknad, men tack vare fantastiska insatser av alla här i Stony Creek har vi lyckats mot alla odds. Marknadsandelsmässigt har vi nog t o m överträffat förväntningarna.

PM är störst och det område som också ökar mest för NAH. Även Frik-tion och Chem/Met går bra. Bolaget har ett bra basläge när det gäller friktionspulver, men marknaden står för närvarande still.

– SMC är ett område med stor tillväxtpotential och här har vi mycket hjälp av Patricia Jansson, Lars Hultman och andra experter i Höganäs.

Starmix väntad succé

– Den nya Starmixanläggningen är nu i produktion. Efter en stor investering som den här, är det mycket viktigt att snabbt komma ut på marknaden och öka försäljningen ännu mer. Starmix kommer att bli ett viktigt tillskott och jag är helt övertygad om att det kommer bli en mycket stor efterfrågan på nya Starmix. Här har NAH fått en verklig toppprodukt.

– Pulver för livsmedelsberikning är

skattas mycket för vår service, i synnerhet för den tekniska servicen och vårt Tech Center har bidragit mycket till framgångarna.

– Mitt eget arbetssätt har också förändrats jämfört med tiden i Höganäs då jag jobbade mycket mer med interna och strategiska frågor. Nu jobbar jag

sedan länge en intressant nisch för Höganäs. Det ska bli mycket intressant att följa vår nya produkt, som ska tillverkas hos Pyron. Ökade volymer bör komma ganska snabbt eftersom marknaden väntar på vårt mycket rena järnpulver.

Marknadsavdelningen

Åtta personer är knutna till Marketing/Sales, men avdelningen har även stöttning av tre medarbetare på Sales

nadscheferna även John Mahl, John McLelland, Steve Madill och Mike McCoy.

Dean, Trevor och John har tidigare arbetat på Pyron och Dean har även tidigare presenterats i artikelserien *Min dag på jobbet* nr 1/2001. Ryu, Steve och Mike har rekryterats från kundledet medan Jonny Mac kommer från Tech Center.

Michele Deter har tidigare arbetat för SCM Metal Products i Johnstown.

av Johnstown. Det känns lite som att bo på landet, men inom 15 minuter med bil finns fina shoppingcenter och gallerior. Shopping är ett stort nöje här, speciellt med de priser som gäller nu. Vill vi ha nöjesliv, exempelvis gå på teater, kan vi alltid åka till Pittsburgh eller varför inte till New York. Avstånden avskräcker inte, endast ett antal timmar i bil. Gillar man skidåkning, mountain bike, golf, kajakpaddling och jakt så är detta ett fantastiskt område. Det finns hur mycket som helst av detta här.

– Av våra tre barn i USA – Idha är kvar i Sverige – går den äldsta, Calle, det sista året i High School, och Malin och Kajsa i vad som motsvarar det svenska mellanstadiet. Skolan erbjuder en mängd trevliga aktiviteter, inte minst när det gäller idrott. Första tiden var tung för flickorna. Det tar naturligtvis lite tid att komma in i språket. Nu fungerar även detta mycket bra och alla ungarna pratar en amerikanska utan accent till skillnad från mig och Anneli.

– Vad som annars är annorlunda med skolan här jämfört med i Sverige är att skolmaten inte är vad vi är vana vid. Det är mycket socker och bröd, men det går även att köpa sallader. Eleverna får inte heller gå ut på rasterna och så har de mycket mera läxor. På det hela taget fungerar skolan och utbildningen bra, men på ett annorlunda sätt än hemma. Skolan i USA bryr sig om ungdomarna.

– Vi tycker att det är en fantastisk möjlighet för familjen att få komma till ett annat land och leva där. Man får en annan syn på Sverige och även det landet man lever i, säger Hans Söderhjelm och avslutar därmed intervjun. □



Michele Deter och Trevor Towns i främre raden samt Michael McCoy, John Mahl, John McLelland och Stephen Madil i bakre raden, är ett sammansvetsat team på Marknadsavdelningen.

Service. Dessa heter Eric Stump, Matt Smith och Damion Lonkar, som arbetar med bl a planering och ordnar transporter samt framför allt tar emot beställningar från kunderna.

– På marknadsidan är Ryu Goto marknadschef för PM, Dean Howard är ansvarig och chef för Friktionspulvermarknaden och Trevor Towns har hand om de alla andra viktiga områdena som Svets, Chem/Met, SMC och det som inte passar in i något annat område. Ett av de viktigaste jobben på NAH är att vara Account Manager och det är förutom de tre mark-

Hon har erfarenhet av arbetsuppgifter som tekniker, sekreterare och personalarbete. I november 2004 anställdes Michele på NAH i Stony Creek och arbetar numera för både Marketing/Sales och Tech Center som koordinator.

Hans är en av de tre svenskar som har ett chefsansvar inom NAH. VD Sten-Åke Kvist och Ulf Engström, Tech Center, är de andra två. Hans kom till USA sommaren 2003 och i augusti i fjol flyttade även familjen över.

Trivs i USA

– Vi bor i Richland som är ett område