

Projekt Fjäril skall värma Höganäs



Ett flertal fastigheter i Höganäs tätort kommer från och med nästa år att bli uppvärmda av spillvärme från Höganäs AB. För att möjliggöra leverans till Höganäs Fjärrvärme AB bygger Höganäs AB nu ett nytt produktionsnät för varmvatten inom sitt industriområde. Projektet, som har arbetsnamnet Fjäril, har inneburit omfattande grävningsarbeten och ombyggnader i flera produktionsenheter.

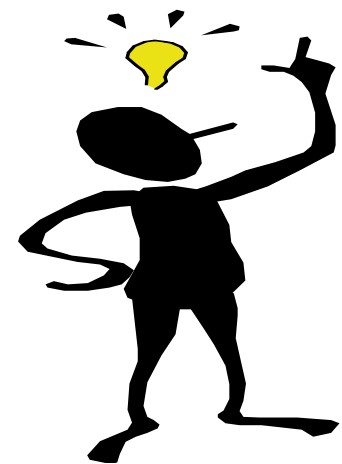
- SIDAN 2 -



Min dag på jobbet handlar den här gången om Colette Darmet. Det är Colette förunnat att bo och arbeta i en av Europas mest kulturella och gastronomiska regioner. **.6**

KDK

Sfärisk magnetit kopplar samman Höganäs och det japanska företaget KDK i en lång och unik relation. Brännpunkten skildrar hur samarbetet startade samt presenterar KDK-koncernen. **.8**



Hur kan Höganäs effektivare mäta effekterna av sitt utvecklingsarbete? Utbildningen av 15 chefer i Management of Innovation and Technology innebar lite av ett nytänkande för Höganäs! **.4**

Bolaget hjälper till med att värma Höganäs tätort

En gammal idé har sjöatts när Höganäs Fjärrvärme AB (HÖFAB) nu bygger ett fjärrvärmenät i Höganäs tätort baserat på spillvärme från Höganäs AB. För att möjliggöra leverans av spillvärme bygger Höganäs AB ett nytt produktionsnät för varmvatten inom sitt industriområde. Fjärrvärmeprojektet – benämnt Projekt Fjäril – startade i april och under våren 2006 är det tänkt att Höganäs AB ska börja leverera till HÖFAB. Höganäs kommun står för den största delen av investeringskostnaden som är ca 110 miljoner kr.



Magnus Pettersson är projektledare för projekt Fjäril, som är en del av det fjärrvärmenät som nu byggs i Höganäs tätort baserat på spillvärme från Höganäs AB.

Sedan slutet av 1970-talet har Höganäs AB använt egen spillvärme till uppvärmning inom stora delar av industriområdet. Leverans har också skett till andra företag inom området.

Ungefär lika länge har det pågått samtal mellan företaget och Höganäs kommun om att de senare skulle kunna nyttja Höganäs AB:s energiresurser. Förra året gjorde de båda parterna en gemensam ansökan om att erhålla statligt bidrag (KLIMP – d v s pengar för klimatanpassning) för projektet.

Värmeanläggningen som uppförs är

ett nytt produktionsnät för varmvatten och består av delar i Svampverket, Pulververket, Distaloyverket, utrustning i en ny värmecentral och markledningar. Värmecentralen, som byggs av HÖFAB, kommer att uppföras på den mark där snickeriets lärlingsverkstad

tidigare har stått. Den nuvarande Ångcentralen kommer att tömmas på utrustning för att i framtiden kunna användas som kontor.

Omfattande grävningsarbete

– Sedan projektet startade har det utförts omfattande grävningsarbete i mark och i fabriker, säger projektledare Magnus Pettersson, Process Technology och fortsätter:

– I Pulververket byggs anläggningar för att värma vatten genom att kyla ner rökgaserna. Vi har redan byggt rökgaskulvert och kanalsystem från fabriken mitt till östra väggen. Här kommer att placeras rökgaskylare, fläktar med ljuddämpare och en skorsten. Skorstensfundamentet har färdigställts och skorstenen levererats.

– Svampverkets fyra befintliga pannor på tunnelugnarna kommer att anpassas för säkrare värmeleverans och styrningen av pannorna kommer att förbättras för att undvika att eventuella driftstörningar påverkar andra delar av nätet. Såväl styrning av pannor som kylning av tunnelugnarna kommer att anslutas till en sluten krets i Svampverket och en ny kylvattenledning ansluts, fortsätter Magnus Pettersson.

Även Distaloyverket kommer att beröras av projektet. Verkets rökgaskylare kommer att bytas ut mot en större. Hetvattenledningarna läggs om och styr-

Brännpunkten 3/2005

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 63

Redaktionskommitté: Anders Andersson, Anita Björk, Sven Augustsson, Industrifacket och Nils Carlbaum, PTK. Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg. Tryckeri: Nya Stiltryck AB, Helsingborg. Copyright: Höganäs AB

ningen anpassas till det nya produktionsnätet. I den första etappen kommer emellertid Distaloyverket inte att beröras, men senast oktober 2007 kommer även Distaloyverket att leverera till fjärrvärmenätet säger Magnus Pettersson.

Nya och gamla produktionsanläggningar förbinds med ett nytt nät av hetvattenledningar i marken för att transportera vatten till den nya värmecentralen. Ledningarna dimensioneras med möjlighet för framtida ökande spillvärmeeffekter.

Ny värmecentral

I värmecentralen placeras två nya pannor, cirkulationspumpar, tryckhållningsutrustning för systemet, central styrning och övervakning av systemet samt värmeväxlare, cirkulationspumpar och tryckhållning för Höganäs AB:s interna system. Det är i värmecentralen som Höganäs leverans av fjärrvärme till HÖFAB tar vid.

– Höganäs AB kommer att vara hyresgäst i den nya värmecentralen och ha lokal för den egna utrustningen, säger Magnus Pettersson.

– Mycket av det arbete som hittills utförts har krävt god samordning av båda parter i projektet. Periodvis har vissa trafikstörningar uppstått på grund av ledningsarbete i gator. Inne i våra fabriker har också utförts rätt omfattande ombyggnadsarbeten. Det mest omfattande har gjorts i Pulververket, där vi grävt upp delar av betonggolvet för att bygga en lång och djup rökgaskulvert.

Leveranserna kan utökas

I princip skulle Höganäs AB kunna leverera spillvärme som gott och väl täcker behovet för hela Höganäs kommun. Spillvärmerna finns också tillgäng-



Omfattande ombyggnadsarbeten har gjorts i Pulververket, där bl a betonggolvet grävts upp för att bygga en lång och djup rökgaskulvert.

lig i ungefär samma utsträckning året om. HÖFAB:s värmebehov är inte jämt fördelat under året, utan det behövs naturligtvis mer energi under vintern än på sommaren. Enligt Magnus Pettersson är en rimlig bedömning att Höganäs kommer att leverera ca 40-50 GWh per år till kunden.

Från och med april 2006 kommer också Mataki, Höganäs Verkstad och Räddningstjänst, vilka i dag erhåller fjärrvärme från Höganäs AB, att anslutas till det nya nätet och bli HÖFAB:s kunder. Däremot kommer Calderys Nordic AB (f d Lafarge och ännu längre tillbaka i tiden Höganäs Eldfast) att fortsätta vara fjärrvärmekund till Höganäs AB.

Är då Höganäs framtida leverans av fjärrvärme av den digniteten att man kan tala om ett nytt affärsområde?

– Absolut inte, säger projektledare Magnus Pettersson och skrattar.

– Vinsten är att Höganäs AB kan bidra med vad vi kalla överskottsenergi till kommunen. För Höganäs kommuns del kan fjärrvärmesatsningen visa sig spara pengar. Den fjärrvärme de köper kommer i första hand att användas för att värma kommunens egna fastigheter, inklusive de fastigheter som ingår i det kommunala fastighetsbolaget, avslutar Magnus Pettersson. □

Idéhanteringen viktig för Höganäs utvecklingsarbete

Drygt 15 Höganäschefer i Sverige har nyligen fått utbildning och träning i "Management of Innovation and Technology" (MOT). Lärare har varit Thomas Lager, som är adjungerad professor i just MOT vid Luleå Tekniska Universitet (LTU). Några av de huvudfrågor som diskuterades var: Hur ska man mer effektivt leda och styra utvecklingsarbete? Hur kan Höganäs förbättra sitt forsknings- och utvecklingsarbete och hur mäts effekterna av FoU-arbetet effektivast så att Höganäs erhåller en så snabb återkoppling som möjlig?

Thomas Lager, Stefan Gustafsson och Jan Tengzelius kan känna sig nöjda med de positiva effekter som MOT-utbildningen lämnat efter sig.



Höganäs AB har under senare år förändrats från att ha varit ett svenskt exportföretag till ett globalt företag med producerande enheter jorden runt. FoU, som bedrivs i Sverige, omfattar såväl processutveckling som produktutveckling. Vidare har Tech Center upprättats i USA, Kina och Europa, medan Japan och Indien förstärks med avdelningar för Teknisk Service.

Att mäta effekterna av utvecklingsarbetet för konsumentprodukter är enklare och snabbare än att mäta FoU-effekterna för nya produkter/processer i en processindustri (läs Höganäs). Hur bedrivs exempelvis innovation i en processindustri?

– Detta var några av Höganäs utgångspunkter när vi våren 2004 inbjöd professor Thomas Lager till Höganäs

för en diskussion om vad han kunde hjälpa oss med. Professor Lager är en auktoritet inom området. Han är förutom professor även chef och en av initiativtagarna för forskningscentrat **Promote*** (Centre for Management of Innovation and Technology in Process Industry) vid LTU. Dessutom arbetar han som fristående konsult och har skrivit ett flertal uppmärksammade böcker i ämnet, säger Jan Tengzelius, chef för Höganäs Product Innovation, när Brännpunkten sammanträffar med honom och chefen för Process Technology (MT), Stefan Gustafsson.

MOT på distans

Hösten 2004 startade MOT-Academy med deltagande av vice VD Ulf Holmqvist, Jan Tengzelius och Stefan Gustafsson, chefer inom utveckling samt några medarbetare från marknadsavdelningen.

– Några ytterligare sektionschefer kommer under år 2006 att på distans läsa LTU:s kurs och i framtiden är det meningen att fler medarbetare från Höganäs ska erbjudas möjlighet att genomgå utbildningen, tillägger Stefan Gustafsson.

– Upplägget av MOT-Academy var att vi träffades en gång i månaden för genomgångar och diskussioner med Thomas Lager. Deltagarna fick därmed en samsyn och en gemensam plattform för det fortsatta förbättringsarbetet inom utvecklingsavdelningarna på just Höganäs AB.

Dotterbolagen fick tycka till

I syfte att få bättre insikter i vad Höganäs utlandsbolag önskade få ut av utvecklingsarbetet i Höganäs inbjöds representanter från dessa bolag till ett seminarium och work shop vintern 2005. Den sk MOT-gruppen hade sam-

manställt 120 konkreta frågor om vad den trodde skulle kunna förändra och förbättra inom Höganäs forskning, processutveckling och produktutveckling. Dotterbolagsrepresentanterna gav i en enkät sina svar vad de prioriterade och ansåg mest väsentligt. Underlaget från denna enkät har delvis legat till grund för det effektivare arbetssätt som speglas i företagets nya organisation.

Ytterligare ett seminarium hölls med medarbetare utanför den egentliga MOT-gruppen, denna gång med representanter från Produktion.

Framgångsfaktorer ett mätinstrument

Att mäta Höganäs produktionsutfall och kvalitet är enkelt i jämförelse med att mäta effekten av Höganäs FoU-insatser. I det första exemplet är kvantitet, tid och kostnad per ton lätt identifierade och tidsfaktorn är kort. Det resultat man söker kan nästan erhållas omedelbart. Effekterna av ett utvecklingsarbete kan däremot visa sig först efter fem år.

– Med hjälp av bland annat s k framgångsfaktorer (*leading indicators*) kommer Höganäs att utvärdera utvecklingsverksamheten. Under utbildningen tränades vi därför i att upprätta s k success stories, genom att titta i backspegeln på det vi gjort. Dessutom har fokus nu kommit på ett nygammalt begrepp – *tillämpad forskning*, som vi under kursen också uppehöll oss mycket vid, säger de båda cheferna.

– Ett företags FoU-satsningar kan inte enbart mätas i hur mycket pengar företaget satsar. För en företagsledning är det värdefullt att FoU-insatsernas effekt kan mätas och det kommer Höganäs nu bli mycket duktigare på.

QFD för processindustrin

Thomas Lager förklarade också betydelsen av QFD (Quality Function Deployment) i gruppen. QFD används för att kunna identifiera kundens önskemål och behov och översätta dem till mätbara storheter. QFD växte fram i Japan för 30 år sedan och har kommit till Europa via den amerikanska bilin-

”Idag har vi inte tid att lära av misstagen!”

”Management of Innovation and Technology”, MOT, är en akademisk disciplin som det forskats i under 30-40 års tid. Här finns etablerad kunskap. För tio år sedan var det ett fåtal universitet som hade det på programmet, men i dag har intresset ökat drastiskt, säger professor Thomas Lager.

Thomas Lager är något så ovanligt som dubbeldoktor. För drygt 15 år sedan doktorerade han i mineralteknik. Han hade då arbetat många år för Boliden samt Gränges International både i Sverige och Liberia. För tre år sedan blev han också doktor i *Business Administration and Economics*. Sedan år 1997 är han knuten till Luleå Tekniska Universitet.

– Många är duktiga inom utvecklingsarbetet därför att de har lärt av misstagen. I dag finns det en stor kunskapsbank att ösa ur. I framtiden har en utvecklingsledare inte råd att gå 20 år och lära av misstag, säger han och fortsätter med att nämna att ett av syftena med MOT-Academy, förutom att få en gemensam bas och

samsyn inom företaget, har varit att koppla samman Höganäs praktiska erfarenheter av utvecklingsarbete med den stora teoribas som numera finns att tillgå.

– De som blir duktiga utvecklare blir också en framgångsfaktor för företaget. En sådan är svår för konkurrenterna att kopiera. Det är lättare att kopiera ett företags produkter. Förr räckte det med att vara autodidakt, men det håller inte idag. Utvecklarens vardag blir mer och mer komplex, därför behövs verktyg för att hantera detta, säger Lager och fortsätter:

– Höganäs ligger långt framme. Det är i synnerhet globala, världsledande företag som Höganäs, som efterfrågar den här utbildningen. Höganäs har en ledning som inser betydelsen av att effektivt styra och leda processindustriellt FoU-arbete. Utbildningsdagarna med Höganäs har varit givande också för mig.

Avslutningsvis ber Brännpunkten professor Lager att skissa det bästa tänkbara scenariet för ett företags utvecklingsarbete. Så här svarade han:

– Tydlig strategi för FoU. Tydliga mål. Medarbetare duktiga på att leda projekt. Bättre än så kan det inte gärna bli! □

dustrin. Metoden är ursprungligen för tillverkningsindustrin. Vad Thomas Lager har gjort är att han förfinat den och tagit fram en helt ny metod för processindustrin.

Idea Management

Både Jan Tengzelius och Stefan Gustafsson poängterar att man bättre förstår hur viktigt idéhanteringen är i ett företag som arbetar med utveckling. MOT har också satt sina spår i den nya organisationen, där en ny funktion,

Idea Management, inrättats med Hilmar Vidarsson som ansvarig. Hilmar kommer att ta till sig idéer riktade mot att skapa ny värden och produkter. Hilmar kommer att fungera som ett bollplank. Han ska lyssna, göra undersökningar och testa idéer. □

FOTNOT: Det akronyma **PROMOTE** är menat att symbolisera kombinationen av *Management of Technology (MOT)* med *Process Industry (PRO)* i en ambition att stödja (*promote*) utvecklingen och användningen av ny kunskap inom området.

Namn: Colette Darmet

Ålder: 54 år

Arbetar: Redovisnings- och administrativansvarig, Höganäs France

Familj: Maken Bernard samt två vuxna barn, Guillaume (26) och Nathalie (23)

Bor: I en liten by, Denicé, 8 km från Villefranche sur Saône

Favoritmat: Lokala maträtter, fisk och skaldjur samt ost

Fritidsintressen: Resa, cykla, läsa, matlagning, trädgårdsarbete och fotvandring

Min dag på jobbet

*Colette Darmet,
Höganäs France S. A. S.*

Höganäs France har sitt kontor i Villefranche sur Saône beläget 35 km norr om Frankrikes näst största stad Lyon. Colette Darmet, som har arbetat för Höganäs sedan 1983, har endast tio minuter till jobbet från sitt hus i byn Denicé. Höganäs kontoret är beläget mycket nära avfar-

ten till motorvägen Paris-Lyon, vilket gör det bekvämt för kunder och andra besökare. Där arbetar förutom Colette även Thierry Calmes, Mireille Pivot och Véronique Pinochet. Regionen runt Lyon är berömt för sitt rödvin Beaujolais, sin matkultur och antika minnesmärken



Colette Darmet är Höganäs trotjänare i Frankrike. Hon har arbetat för företaget sedan 1983.

År 1982 startade Höganäs försäljningsbolaget Höganäs Meppi i Villefranche sur Saône och Colette anställdes 1983 för att ansvara för bokföringen. Meppi var namnet på Höganäs tidigare agent i Frankrike.

– Höganäs Meppi hade först två försäljningsavdelningar, en för järnpulver och en för eldfasta material. Mycket snabbt växte företaget från sex medarbetare till 20 när avdelningar för SlipNaxos och byggnadskeramik tillfördes. Jag startade med att arbeta deltid, men gick senare över till heltid, säger Colette när hon tittar tillbaka på Höganäs utveckling i Frankrike.

Verksamheten renodlas

I slutet av 1980-talet och början av 90-talet omorganiserades Höganäs-koncernen och verksamheter som slipmaterial, byggnadskeramik och eldfasta tegel och massor avskiljdes. Från och med år 1992 har aktiviteterna i Villefranche sur Saône varit koncentrerade enbart till att sälja metallpulver.

Av naturliga skäl blev det nu mindre bokföringsjobb för Colette och hon började därför arbeta som *Sales Coordinator* för Coldstreams kunder inom områdena textfilter och mikroniseringsprodukter. Erfarenheter från detta medför att hon kan sköta delar av Mireilles och Véronique's arbetsuppgifter när de inte är på kontoret.

Kontorets öppettider är från 08.30 på morgonen till 17.30. I Frankrike har man vanligtvis längre stängningstider för lunch än i övriga Europa. Höganäs kontor utgör heller inget undantag från den regeln.

Omväxlande arbete

– Jag har ett intressant och mycket utvecklande arbete. Jag ansvarar för arbetsuppgifter som täcker redovisning, ekonomi, kvalitetssystem, underhåll av vårt datasystem, naturligtvis i samarbete med dataavdelningen i Höganäs, samt håller i alla administrativa uppgifter som finns på ett mindre kontor, säger Colette och fortsätter:

– Vanligtvis börjar jag min arbetsdag med att öppna och läsa min e-post och snabbt besvara frågor som kunder eller kolleger i t ex Belgien och Sverige har ställt. Därefter är turen kommen till att följa upp om kunderna har gjort sina betalningar för de varor de köpt. Tyvärr får jag ibland påminna några av dem att de är sena med sina betalningar.

– Varje arbetsdag följer jag upp de kundorder som jag är ansvarig för och ger kunden den information han efterfrågar. Naturligtvis är den ena arbetsdagen inte helt likt den andra och det gör arbetet också omväxlande och trevligt. En sak jag verkligen vill framhålla är att jag aldrig under mina 22 år här på kontoret upplevt arbetet som långtråkigt. Det är en glädje att få gå till jobbet.

Rapporter och budget

De första arbetsdagarna varje månad är mera hektiska än de övriga. Colette skriver då månadsrapporter och redovisar i Höganäskoncernens sk nettingssystem. Varje kvartal går hon, Thierry Calmes, som har varit försäljningschef sedan 1999 samt Mireille igenom sina försäljningsprognoser och gör en budget.

– Under hösten skall vi börja arbeta med två nya mjukvaruprogram som berör budget och ekonomisk rapportering. Programmen går under namnen Cognos Planning och Cognos Controller. För att lära mig de nya programva-

rona var jag under de första dagarna i september i Höganäs.

Colette har under årens lopp besökt det svenska huvudkontoret ett flertal gånger och det är speciellt två händelser i samband med dessa besök hon alltid kommer att minnas. Den ena var 200-års jubileet år 1997 och den andra händelsen inträffade i fjol när hon erhöill sin guldklocka för 20 års arbete hos Höganäs. Om fem år är det för övrigt Mireille Pivots tur att erhålla Höganäs guldklocka.

Ökar förståelsen

– Det är alltid trevligt att träffa kollegerna i Höganäs. Besöken utvecklar en bättre förståelse mellan oss, även om vi inte har exakt samma arbetsuppgifter.



Jämfört med franska företag tycker jag också att de svenska är bättre organiserade samt att det råder en vänligare och kamratligare atmosfär på arbetsplatserna. Jag besöker ofta Höganäs Belgium och även där känner jag mig som hemma, tillägger Colette.

I Colettes arbetsuppgifter ingår, som tidigare nämnts, även handhavande av kvalitetssäkringssystemen och den interna kvalitetssäkringsrevisionen. Höganäs France startade arbetet med ISO-certifieringen år 1998 och Colette har ansvaret för *Quality Manual* och de rutiner som är förenade med ISO 9001:2000 och QS 9000:98.

– Sedan början av år 2005 ingår vi i Höganäs AB:s *Quality Management System* som ”Sales office Europe” och nästa mål för gruppen är att bli certifierade enligt ISO/TS 16949, säger hon.

Kulturcentrum

Är det då bara arbetet som gäller för Colette? Absolut inte! Närheten till Lyon innebär att det finns ett stort utbud av fritidsaktiviteter. Lyon som inklusive förorter har ca 1,7 miljoner invånare ligger vid floderna Rhône och Saônes sammanflöde och staden är mycket kuperad. Den äldre stadsdelen Vieux Lyon, beläget på höjderna på Saônes högra strand har bebyggelse från medeltiden och renässansen.

Flera av Frankrikes största företag har också sitt ursprung i Lyon och staden är landets näst största utbildningscentrum med stort universitet. Lyons historia sträcker sig ända tillbaka till år 43 f.Kr. då romarna grundade kolonin Lugdunum.

– Lyon är en intressant stad att besöka. Här finns en antik romersk teater och ett modernt operahus. Längs flodstränderna ligger många vackra pastellfärgade hus. På kvällarna är det trevligt att äta middag på någon av de berömda *Bouchons* som serverar lokala maträtter, fortsätter Colette och gör ytterligare PR för staden.

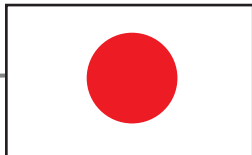
Globetrotter

Perioden vår-höst tillbringar annars Colette mycket tid i sin trädgård och tar då hand om sina rosor och andra blommor. Trädgårdsarbete är en av hennes hobbies jämte cykling, fotvandring och resor till avlägsna mål.

– Jag och min man brukar ha semester tre veckor i juli eller augusti och sommarsemestern tillbringar vi helst i Frankrike. Vi tycker om att cykla och gör utflykter till små byar långt belägna från de trafikerade vägarna. Överallt i Frankrike kan man finna byar med historia från medeltiden och tradition av konstantverk och god mat.

– Övriga årstider brukar Bernard och jag göra en längre utlandsresa. Vårt senaste resmål var Australien. Ett underbart land med stora kontraster.

– Vi har också besökt Nya Caledonien, Reunion Island samt Martinique i Västindien, säger Colette Darinet och sätter därmed punkt för sin beskrivning av hennes arbetsdag och andra glädjeämnen. □



Det är mycket starka band som binder samman den japanska kunden Kanto Denka Kogyo Co Ltd (KDK) och Höganäs AB. KDK har allt sedan produktionsstarten år 1983 varit Höganäs huvudkund för sfärisk magnetit, vilket används som bärare (carrier) för toner, dvs färgpartiklar, till pappret i laserskrivare och kopiatorer. KDK vidareförädlar den sfäriska magnetiten genom att belägga den med en polymer för att skapa rätta laddningsförhållanden mellan bärare och toner.



KDK har en stor och mycket innovativ FoU-avdelning med fyra stora laboratorier. Huvudkontoret (bilden) är centralt placerat i Tokyo.

Höganäs Carrier Cores

Höganäs Carrier Cores tillverkar tre baskvaliteter bärare: CS, CA och CM. De två förstnämnda är järnbaserade medan CM är en ren magnetitprodukt. Kvalitetsbeteckningarna CS och CA står för att produkterna är baserade på svamp- respektive vattenatomiserade pulver. Alla produkter skräddarsys för varje maskinmärke och model.

Från 1995 till 1998 trefaldigade Höganäs Carrier Cores sin försäljning, men efter toppåret 1998-1999 har marknaden legat ganska stabil.

Produktionsenheten med Dick Klintberg som driftledare har tio medarbetare och på Höganäs marknadsavdelning finns två medarbetare som använder en stor del av sin tid för aktiviteter inom produktområdet.

KDK och Höganäs

– Relation värd att prisa

Historiskt sett startade Höganäs aktiviteter inom produktområdet **bärare** under senare delen av 1970-talet. Samtliga provprodukter baserades på järnpulver. Under denna tidiga period fanns kontakter med KDK, som resulterade i en satsning på sfärisk magnetit hösten 1982. Då investerades det i en spraytork och i en ugn i Fabrik XII, där enheten Kopierpulver (namnändring år 1998 till Höganäs Carrier Cores) allt sedan dess haft sin hemvist.

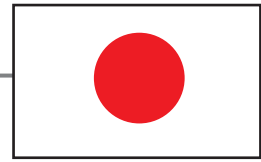
Magnetit är en miljövänlig produkt, där råmaterialet redan finns i naturen. Magnetiten har ferriternas goda bäraregenskaper utan miljömässiga nackdelar. För Höganäs Carrier Cores är det extra viktigt att tillhandahålla magne-

titprodukter med snäva siktfraktioner och rätt beskaffenhet med avseende på sfärisk form och ytporositet.

KDK

KDK, som startade år 1938, har omkring 600 anställda medarbetare och omsätter drygt 2 miljarder SEK (drygt 30 miljarder yen). Företaget, vars huvudkontor är beläget alldeles i närheten av Tokyos Centralstation, tillverkar och distribuerar kemiska produkter, organiska och icke organiska produkter, fluorprodukter och ferrokemiska produkter. För ett par år sedan upprättade KDK bolag i Taiwan och Korea.

Organisatoriskt har KDK två divisioner: **Fundamental Chemicals Di-**



vision och Fine Chemicals Division. De svarar för 35 procent respektive 65 procent av företagets totala försäljning. Produktgruppen Ferro Chemicals, där reprografiska bärare, magnetiter, ferri-ter och magnetiska pigment ingår, tillhör den senare av de två divisionerna.

KDK har en stor och mycket duktig FoU-organisation med fyra stora laboratorier – *Shibukawa Research Laboratory*, *Functional Materials Laboratory*, *New Materials Laboratory* och *Mizushima Research Laboratory*. *Functional Materials Laboratory* är speciellt fokuserad på utveckling av miljövänliga produkter inom segmenten reprografi och printrar. KDK olika enheter är alla certifierade enligt ISO 9001 och ISO 14001.

Till skillnad mot Xerox, Canon, Sharp och andra stora maskintillverkare som även marknadsför bärare och toner är KDK ingen maskintillverkare.

Givande samarbete

Kenichi Okano och Masatomo Hayashi är två KDK-medarbetare som har mycket nära kontakt med Höganäs Japan K.K. och Höganäs i Sverige. Kenichi Okano, som är försäljningsdirektör har tidigare mångårig erfarenhet av bankvärlden och bl a varit stationerad i Düsseldorf i Tyskland.

Masatomo Hayashis 22 år hos KDK löper parallellt med Höganässamarbetet. Under alla sina år på företaget har han haft chefsansvaret för järn/kemiska produkter. Hayashi är också den på KDK som känner Höganäs allra bäst.

– Bakgrunden till att vi tog kontakt

med Höganäs var att ferritbärarna hade gjort kraftigt insteg på marknaden. KDK beslöt att utveckla produkter där man använde magnetit, som är mycket miljövänligt. Vi valde Höganäs som samarbetspartner för deras höga kompetens och under 1983 fick vi våra första leveranser. Det är 22 år av partnership som också lett till att vi har ett gemensamt patent, säger Hayashi och Okano. De fortsätter:

Nära kommunikation

- Bärarkärnor behöver anpassas för att överensstämma med enskilda kunders behov vilket kräver mycket goda produkttegenskaper och hög kvalitet. Samarbetet KDK och Höganäs har därför alltid kännetecknats av en nära kommunikation och snabba uppföljningar. Vi tror att vi har utvecklat vår starka relation genom detta förfaringsätt.

De båda KDK-representanterna har under årens lopp lärt känna många på Höganäs som även de bidragit till att banden företagen mellan blivit starka. De nämner snabbt namnen Ulf Holmqvist, Per Engdahl, Ulf Engström, Rose-Marie Yttergren, Nils Jonsson, Staffan Laurell och Lars Hultman förutom många medlemmar av Höganäs kontor i Tokyo. För närvarande är det i synnerhet försäljningschef Toshi Minami och Custom Manager Masaaki Sakamoto som upprätthåller kontinuerliga kontakter med kunden.

Höganäs Japans försäljningschef Toshi Minami uttrycker även han stor uppskattning av det långa och unika samarbetet.

– Höganäs försöker bistå KDK så mycket som möjligt för att produkterna ska bli mera förfinade och konkurrenskraftiga. Det ligger även i vårt intresse att hjälpa KDK utveckla lönsammare produkter och stödja marknadsföringen av magnetitbärare.

Hur går då KDK:s förädling av bärarkärnorna till? Beläggningsprocessen av polymerer på bärarna är naturligtvis en affärshemlighet och det som är KDK:s spetskunnande och konkurrenskraft. De olika processerna dessförinnan skiljer sig också åt beroende på kundernas behov och önskemål. Generellt genomgår bäraren olika steg av siktning, värmebehandling och magnetseparation innan den är klar för leverans.

– Fördelarna med magnetitbärare är förutom miljövänligheten även lågt elektriskt motstånd och hög mättningsmagnetisering, tillägger de båda KDK-representanterna.

Hög marknadsandel

Hur stor är då KDK:s marknadsandel för bärare och toner?

– KDK har omkring 20 procent av totala marknaden för bärare och lite mindre än 50 procent för ytbelagda bärare. Marknaden för bärare är mättad och stabil, men KDK har årligen någon procents tillväxt och vi räknar med att detta håller i sig eftersom den nuvarande trenden går mot snabbare maskinhastighet och bredare färgåtergivning, säger Kenichi Okano.

Finns det ingen hotbild mot KDK:s höga marknadsandel och speciellt mot användandet av sfärisk magnetit som bärare?

– I framtiden kan s k elektroniska papper bli ett hot mot vår industri, om utvecklingen når dit hän och de används i vidare kretsar. Men även om elektroniska papper blir mycket vanligt

forts sidan 12

KDK besöker Höganäs hösten 2005. Från vänster Nobuhiro Seki, Per Engdahl, Höganäs, Kenichi Okano, Höganäs vd Arik Danielson, Tetsuaki Yamaguchi, Masatomo Hayashi och Rose Marie Yttergren, Höganäs.



Utan Öresundskraft stannar

Höganäs AB i Sverige är en stor förbrukare av elenergi. Vissa produktions-timmar förbrukar t ex Halmstadfabriken lika mycket el som normalt förbrukas i 10 000 villor under en timma!

Öresundskraft AB är den energikoncern som sedan snart fyra år tillbaka har ansvaret att leverera el till Höganäs AB. Detta gör företaget till en av Höganäs nyckelleverantörer och i likhet med Höganäs har det Helsingborgstationerade Öresundskraft också en mycket gammal historia.

Öresundskraft är ett expansivt energibolag med säte i Helsingborg och verksamhet i hela Sverige och delar av Danmark.

Koncernen förser närmare 230 000 kunder med el, fjärrvärme, naturgas, fjärrkyla och bredband. Öresundskraft erbjuder även ett stort antal andra tjänster inom elhandel, kommunikation och underhåll.

Öresundskrafts anor går tillbaka till 1850-talet då stadens första gasverk byggdes och gasleverantören Helsingborgs Gasverk bildades. I slutet av 1890-talet togs elen i drift i Helsingborg. Det som idag utgör Öresundskraft (*namnändrades år 2001*) har alltså successivt utvecklats från att enbart ha försatt några få hushåll i staden Helsingborg med ljus, kraft och värme till att idag arbeta med hela Norden som marknad.

Stor aktör på marknaden

Öresundskraft, som ägs till 100 procent av Helsingborg kommun, omsätter ca 3 miljarder SEK och har 370 medarbetare.

Västhamsverket i Helsingborg är Öresundskrafts största produktionsanläggning. Under år 2006 upphör all användning av kol i verket och huvudbränslet blir träpellets.

Vinsten för år 2004 var drygt 175 miljoner SEK. Antalet elkunder har de senaste sju-åtta åren ökat från ca 70 000 till drygt 230 000 kunder. Strategiska företagsförvärv har bidragit till den kraftiga ökningen på försäljningssidan och Öresundskraft är i dag en av landets fem största elleverantörer och även en av de ledande inom naturgasområdet. Den svenska elmarknaden domineras annars

av tre gigantiska koncerner – Vattenfall, E.ON (f d Sydkraft) och Fortum.

Öresundskraft hade sannolikt inte varit den stora koncern den är i dag om inte den svenska elmarknaden avreglerats år 1996 och det blev lag på att elnäten ska skötas av ett separat bolag skilt från elhandeln. Det geografiska område där elanläggningen är placerad avgör vilket nätbolag man som kund tillhör. Öre-



Höganäs!

sundskrafts elnät täcker större delen av Helsingborgsregionen, där följaktligen Öresundskraft är nätleverantör. Den fria elhandeln gör att företag och privatkunder i området däremot kan välja vilket energiföretag som de vill köpa elektricitet från.

Brett produktutbud

– Produktion av kraft och energi är därför en viktig del av Öresundskrafts verksamhet, säger försäljningschef Lars Håkansson. Öresundskraft kan också erbjuda ett brett utbud av produkter inom energiområdet samt tjänster inom energi och kommunikationsteknik.

– Merparten av fjärrvärmens och all fjärrkyla (s k komfortkyla) som Öresundskraft säljer produceras i egna anläggningar, varav Västhamnsverket i Helsingborg är den viktigaste. Anläggningen svarar också för en mycket stor del av företagets totala elproduktion.

– Huvudbränslen i Västhamnsverkets ångpanna har under många år varit kol och träpellets. Under 2005 har vi fasat ut kolet alltmer och senast till sommaren 2006 upphör vi helt att använda kol och huvudbränslet är fortsättningsvis träpellets, fortsätter Lars Håkansson.

Satsning på biogas

Andra, betydligt mindre, produktionsanläggningar är vindkraftverk och en biogasanläggning. Den senare förser Helsingborgs alla stadsbussar med fordonsgas. Öresundskraft distribuerar även naturgas.

Naturgas introducerades i Sverige först 1985 och den totala förbrukningen i landet motsvarar ca två procent av energianvändningen. Även den marknaden håller nu på att avregleras och Öresundskraft räknar med att bli en av de absolut största aktörerna på den svenska marknaden.

Öresundskrafts elnät omfattar ca 240 miles längd. Större delen är av nätet är nedgrävt i marken, vilket gör det mindre utsatt för väder och vind än luftburna



Erik Svensson, Lars Håkansson och Henrik Bengtsson är var och en mycket aktivt kopplad till samarbetet Höganäs – Öresundskraft.

ledning. När stormen Gudrun i vintras drabbade södra Sverige blev 100 000 tals elabbonenter utan ström i flera veckor. Kunderna till Öresundskraft klarade sig däremot bra p g a det nedgrävda elnätet.

Gott kundbetyg

– Självfallet har inte vi bättre el att sälja än andra elbolag. Företagets servicegrad och prissättning har stor betydelse för hur vår försäljning lyckas och vi mäter därför kontinuerligt vad våra kunder tycker om oss. På en femgradig skala har vi nu erhållit betyg 4,0. Ett betyg vi är stolta över, men det innebär inte att vi inte kan bli ännu bättre, säger Lars Håkansson och tillägger att Öresundskrafts elabbonenter i genomsnitt är utan el endast fyra-fem minuter per år.

Ombyggnader av nät och projektering för nya ledningsdragningar för med sig stora investeringar varje år. Totala investeringar 2004 uppgick till närmare 200 miljoner SEK. Den största investeringen innevarande år blir den 16,5 km långa överföringsledningen för fjärrvärme mellan Helsingborg och Landskrona. Ett projekt med en totalbudget på 135 miljoner SEK.

Att detta att lägga ned en ledning i jorden inte bara är att gräva bevisar det här projektet. Mycket stora miljöhänsyn har tagits då ledningssträckningen går

genom tre naturreservat, en vattentäkt samt områden med ovärderliga fornlämningar.

Tradingverksamhet

Dotterbolaget Öresundskraft Energy Trading AB har flera roller. Förutom att erbjuda portföljförvaltning och valutahantering gentemot stora elkunder hanterar man även de fysiska inköpen av el för Öresundskrafts räkning samt trading för egen bok.

Av tradingbolagets 14 medarbetare arbetar tre med den fysiska handeln av el, tre med finansiell handel av el, valutator, räntor, elcertifikat och utsläppsrätter samt tre medarbetare arbetar som portföljförvaltare. Närbkontakten med sin portföljförvaltare ger kunden värdefull kunskap. Bästa svaren på frågor, som när det är dags att binda priset på vissa kvantiteter el får man av sin portföljförvaltare. Erik Svensson heter den portföljförvaltare som har hand om Höganäs AB.

Henrik Bengtsson, en av Öresundskrafts säljare av el till företagskunder, är den som främst hanterar avtalsfrågor och diskuterar olika samarbetsformer med kunden Höganäs AB. Henrik, Erik och Lars är de av Öresundskrafts medarbetare som bäst känner Höganäs.

– Öresundskraft har ett 40-tal s k portföljkunder, säger Erik Svensson. ►

- Antalet portföljkunder har fördubblats de senaste två åren. Jag och Höganäs, i synnerhet Börje Torenäs, har mycket tät kommunikation. Information lämnas varje vecka.

Tradingbolaget har hittills varit mycket framgångsrikt i sin affärsverksamhet. Enligt Erik Svensson beror detta på att man varit lyckosamma i sin rådgivning till kunderna och att när dessa ber om något har de erhållit snabb support.

Vad påverkar prissättningen

Faktorer som väder, mängden snö och vatten, priset på utsläppsrätter, kolpriser, kärnkraftstillgången och förbrukning påverkar elpriset. I Norden där andelen vattenkraft totalt är mycket stor, kan skillnaden mellan fiasko och succé ligga i förmågan att tolka väder- och klimatförhållanden rätt.

– Vi utför naturligtvis ett omfattande analysarbete och köper även in analysjänster från två av de ledande analyshusen på den Nordiska elmarknaden. Man kan säga att de har ungefär samma viktiga roll som aktieanalytiker. För det tredje har vi en egen meteorolog som hjälper oss att tolka de olika väderprognoserna som vi erhåller, fortsätter Erik Svensson.

– Flera företag, däribland Höganäs, har nu fått upp ögonen för att man kan påverka elinköpen och därmed sina kostnader.

Erik kan dagligen följa Höganäs elförbrukning och han poängterar hur viktigt det är att Höganäs beräknade elförbrukning stämmer. Ett driftstopp i Höganäs eller Halmstad måste därför omedelbart rapporteras till Öresundskraft, som annars kan stå med köpt el som inte förbrukas vid planerad tidpunkt. Den här formen av rapportering har berörda produktionsenheter i Halmstad och Höganäs successivt blivit bättre på.

Elbörs i Oslo

– Höganäs har för tillfället ett rörligt pris, timme för timme samt finansiella grundkraftkontrakt som handlas på Nord Pool i Oslo som är Europas största elbörs. All handel sker för övrigt i NOK, men från och med årsskiftet går går el-

börsen över till euro. Höganäs är i dagsläget vår enda kund som har sina valutaflöden i euro, men från och med årsskiftet räknar vi med att allt fler kunder går över till detta, fortsätter Erik Svensson.

– Öresundskraft står nu inför nya spännande utmaningar, säger han och tillägger:

– Marknaden omfattar nu även handel med elcertifikat och utsläppsrättigheter. Naturgasmarknadens avreglering har precis startat med företagskunder. Avregleringen genomförs helt under år 2007, när även privatkunder ges möjlighet att välja distributör, precis som fallet redan är med elen, säger han avslutningsvis.

Vad Höganäs tycker

Under Höganäs första kontraktperiod med Öresundskraft hade man avtalat om fasta priser. Höganäs var då mycket tursamma och prickade en nivå när priset var som allra lägst. Sedan dess har marknaden utvecklats raskt uppåt.

– I dag har vi en mix av fast pris och spotmarknadspris, säger Höganäs inköpschef Börje Torenäs. Höganäs och Öresundskraft har ett ömsesidigt behov av varandra. Vi försöker vara så informativa som möjligt till dem och lämna prognoser om förväntad förbrukning.

– Ett atomiseringsverk i Halmstad med sina stora svängningar i produktionen kan inte vara någon drömkund för en elleverantör. Eftersom vi har upplevt att Öresundskraft är både konkurrenskraftiga och professionella i sitt agerande gentemot oss har vi tecknat ett nytt avtal. Även som tradingpartner för finansiella säkringar har vi förtroende för Öresundskrafts kunnande, avslutar Börje.

Inköp av stålskrot och metaller som nickel, koppar och molybden är annars Höganäs största kostnadsposter. Elektricitet och gas kommer strax därefter och elen utgör en stor del av detta.

Öresundskraft är i egenskap av eldistributör till Höganäs AB i Sverige en nyckelleverantör.

För utan el stannar Höganäs. □

forts fr sidan 9

KDK ...

kommer det att finnas stort utrymme för bärare av magnetit.

Okano och Hayashi besöker Sverige en eller två gånger per år. Representanter för Höganäs i Sverige besöker KDK och Japan ungefär lika många gånger. Det totala antalet sammanträffanden stannar därför vid tre-fyra årliga möten.

Beröm...

– Vi har nyligen besökt Höganäs och känner oss alltid mycket välkomna till Sverige och vi vill passa på att tacka för all vänlighet och gästfrihet som visats oss under åren. Det finns många likheter mellan våra länder. Japan och Sverige är länder med mycket sofistikerad teknologi, vilket har spelat stor roll i ländernas ekonomi. Båda länderna är belägna vid havet och vi har vid våra besök upptäckt att Sverige välsignats rikligt med ”havets läckerheter”. Därför är vi övertygade om att japaner tycker om svenska maträtter.

– Behöver vi tillägga att Sverige också har en mycket vacker natur? Japan har inom vissa områden en del att lära av Sverige, bl a hur kvinnor uppskattas och får stort ansvar på arbetsmarknaden, säger Kenichi Okano och Masatomo Hayashi och avslutar intervjun.

– KDK är Höganäs Carrier Cores största kund och inom magnetitområdet den helt dominerande, säger Application Manager Rose-Marie Yttergren, Höganäs Marknadsavdelning. Kontakterna mellan Höganäs och KDK sköts i första hand av vårt Japanbolag. När frågor sedan hänskjuts till Marknadsavdelningen hamnar de vanligtvis på mitt bord.

– De båda företagen har ett mycket gott och givande samarbete och jag har förmånen att få träffa KDK:s representanter tre-fyra gånger årligen. □