

Brännpunkten

NEWS

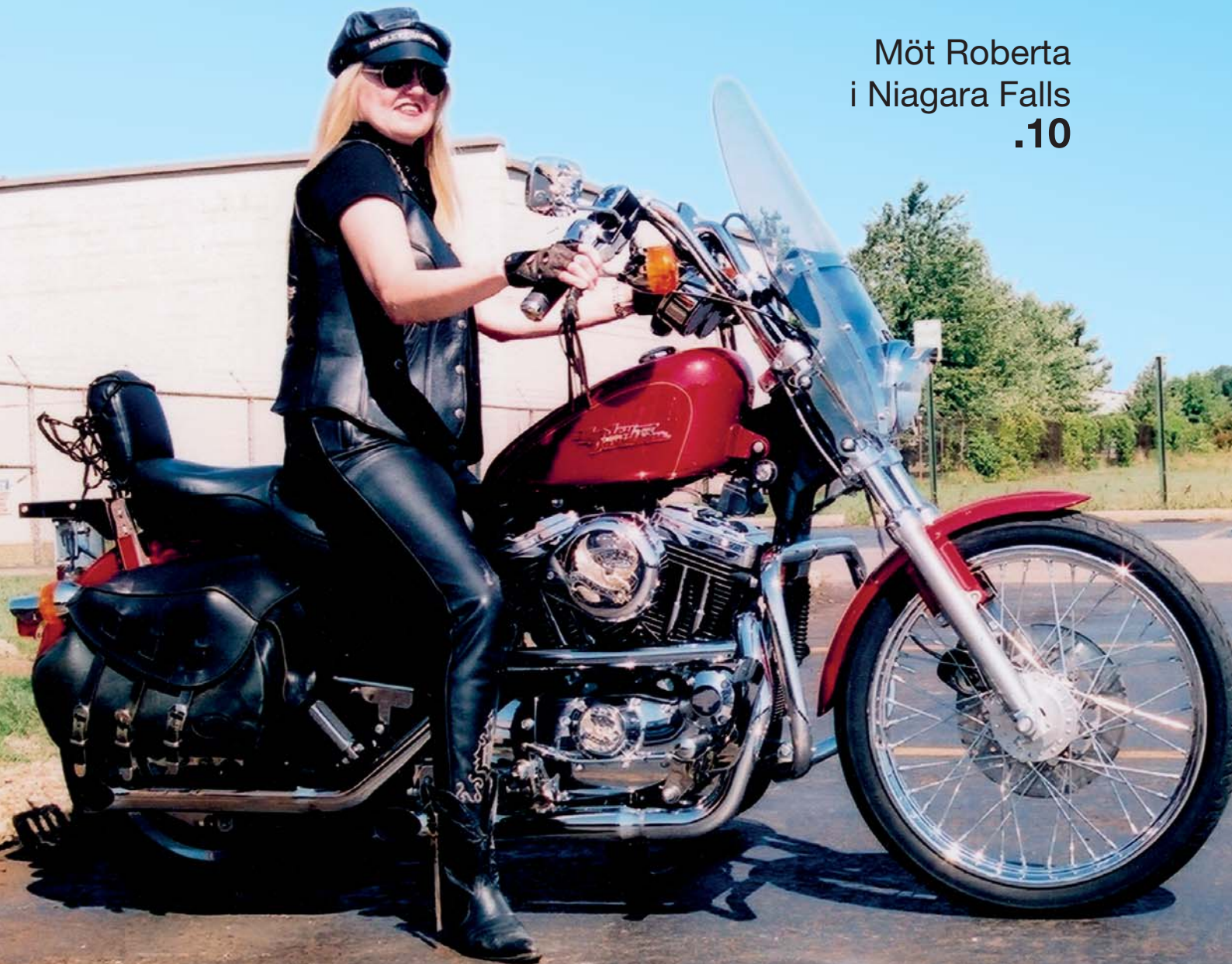
from The Höganäs Group

1/2008

VMI ger kunden
lugn och ro
.4

Snabb tillväxt
i Asien
.6

Möt Roberta
i Niagara Falls
.10



Nu får kunderna klara sig utan Gunnar

En av Höganäs verkliga veteraner på "fältet" – Gunnar Skoglund – slutade i början av året sin anställning i företaget. Ålderspensionär blev han redan för tre år sedan, men Gunnar och Höganäs kom överens om en fortsättning på "övertid". Bland de asiatiska kunderna är han sedan 1980 en mycket uppskattad samarbetspartner.

Gunnar började arbeta för Höganäs AB omedelbart efter sin bergsingenjörsexamen från KTH i Stockholm år 1965. De första tre åren arbetade han på Svamp- och Pulververken med processutveckling och därefter blev det fyra år på FoU. Efter att ha varit borta från Höganäs under knappa sju år återvände han 1 januari, 1979 till Marknadsavdelningen. Det är också på marknadssidan han arbetat alltsedan dess och i huvudsak med teknisk support.



*Den 5 februari avtackades veteranen Gunnar Skoglund, som ändå inte vill skiljas från Höganäs och därför fortsätter som konsult åt företaget. Mannen på tavlan intill Gunnar föreställer en annan känd Höganäsare, nämligen Johan Joakim Sjöcrona, styresman och disponent för Höganäs Stenkolsverk från 1845 till 1867.
Foto: Lars Nilsson*

Redan i början av 1980-talet besökte Gunnar Japan och Kina och i synnerhet den tekniska utvecklingen i Kina har han nära kunnat studera under sina många besök där. Åren 2000 – 2006 var Gunnar stationerad i Taiwan och hade då ännu tätare kontakter med Höganäs kunder i regionen.

– Det finns en tjuvning i det här jobbet, säger Gunnar som en förklaring

varför han arbetat så länge hos Höganäs. Det är roligt att dagligen få arbeta med en mycket intressant teknik och bistå Höganäs kunder hur de bäst kan använda vårt pulver. Sedan har det alltid varit en mycket bra stämning inom Höganäs.

Mer om Gunnar Skoglund och hans många resor och äventyr i Asien står att läsa i Brännpunkten nr 4/1997. □

Brännpunkten 1/2008

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 66

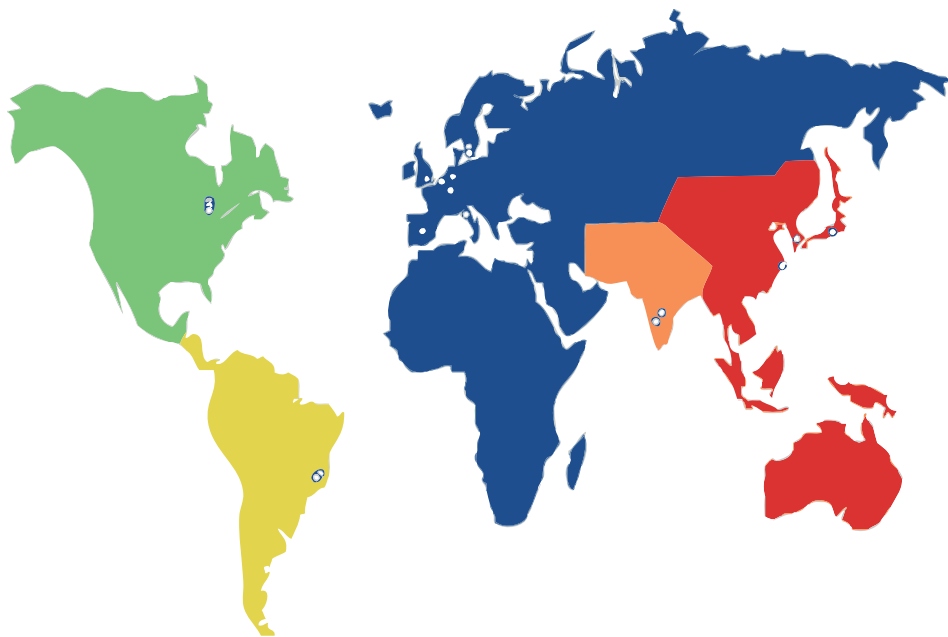
Ansvarig utgivare: Alrik Danielson. Redaktionskommitté: Anders Andersson och Anita Björk.

Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg. Sättning: Gyllene Snittet, Ramlösa.

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

Ny koncernstruktur bidrar till lönsam tillväxt

Ökad lönsamhet och tillväxt har de senaste åren kraftigt engagerat hela Höganäskoncernen. Under år 2006 tog därför Höganäs koncernchef Alrik Danielson ett första och inledande steg mot en förändrad koncernstruktur. Syftet med förändringsprocessen var att Höganäs skulle uppnå en högre grad av marknadsinriktning och därmed lönsam tillväxt. Årsskiftet 2007/2008 togs ytterligare ett steg i denna riktning. Då fastlades en arbetsmodell och organisation, som den närmaste framtiden ska hjälpa Höganäs att nå sina mål.



Höganäskoncernen är nu organiserad i fem regioner med fullt resultatansvar som stöds av två globala processfunktioner.

Den nya koncernstrukturen är anpassad för att möta framtida expansion och utmaningar på de globala marknadsplatserna. Höganäs i Sverige är inte längre navet, som allt rör sig runt. Höganäskoncernen har i dag globalt sett den kompetens och kapacitet som behövs för att möta kundernas behov. Med hjälp av den nya organisationen tas denna kompetens bättre tillvara än tidigare.

Höganäs gör som kunderna

Det är även nödvändigt för Höganäs att ha en organisation som bättre överensstämmer med kundernas och deras sätt att arbeta. Höganäs kunder inom fordonsindustrin agerar globalt och/eller i regioner. Mycket av kundernas viktiga beslut tas ute i regionerna. Höganäs har nu organiserat sig likt sina kunder.

Eftersom alla medarbetare vid det här laget är väl informerade om organisationsförändringen skall den här artikeln endast kortfattat påminna om de stora och mest genomgripande nyheterna. Där emot kan du i detta nummer av Brännpunkten mera detaljerat läsa om hur t ex Per Engdahl ser på sin roll som chef för **Region Asien** och vad man hittills har hunnit uträtta där sedan årsskiftet.

Hans Söderhjelm ansvarar för nybildade **Global Market and Product Development**. Precis som namnet antyder har den nya funktionen ett globalt ansvar. Hans Söderhjelm har redan hunnit sjsätta ett antal Global Development Team (GDT), som har som mål att driva utvecklingen och försäljningen framåt. GDT kommer i framtiden att bli viktiga redskap för Höganäs att hitta nya affärsområden eller att vidareutveckla befint-

liga sådana. I en intervju berättar Hans om vad de olika teamen (GDT) inledningsvis kommer att ha fokus på.

Bygga upp kompetens och kapacitet

Regionernas storlek varierar och är i första hand anpassade efter marknaden. I vissa fall utgör därför en region en världsdelen. Skillnader förekommer, t ex Region Indien och Region Europa, där den senare även har ansvaret för Afrika. De fem regionerna är, med ansvariga chefers namn inom parentes, North America (Avinash Gore), South America (Claudinei Reche), Region Europa (vakant), Region Asia (Per Engdahl) och Region India (Srini V Srinivasan).

De fem regionerna stötts genom två globala processfunktioner. Den redan nämnda Global Market and Product

► Development samt Global Process Development/Global Supply, som bl a har ett globalt ansvar för att Höganäs även framöver är ledande vad gäller processteknologi inom för Höganäs kritiska områden och har dessutom ett globalt samordningsansvar för logistik- och kapacitetsfrågor.

Kvalitetssäkring, miljö och säkerhet är lokala/regionala expertfunktioner som samordnas globalt av Corporate Human Resources.

Corporate Finance & IT har motsvarande funktion inom sitt arbetsområde. För båda gäller att en översyn görs i samband med att "ordinarie" chef för Region Europa tillkommer, avseende



Claudinei Reche, Brasilien, är ansvarig för nya Region Sydamerika.

den regionala organisationen för Europa och den globala organisationen för Höganäs.

För att kunna fokusera på frågor som från tid till annan kräver företagsledningens särskilda uppmärksamhet har den nya funktionen Focus Areas inrättats.

Den nya koncernstrukturen ger Höganäs möjlighet att möta lokala kundkrav med de höga förväntningar som finns på en professionell leverantör. Samtidigt som vi kan fokusera på nya marknader, produkter och processer. □

VMI skapar lugn och ro för Höganäs och kunden

GKN Sinter Metals ångrar inte att de sa ja till Höganäs förslag att införa ett leverantörsstyrt lagersystem (VMI) i syfte att automatisera pulverleveranserna. GKN minskade ganska omgående sina lagerkostnader med hela 50 procent! I dag har fem andra kunder till Höganäs också infört VMI och ytterligare ett tiotal kunder har visat intresse för Höganäs leverantörsstyrda lagersystem.

Höganäs och GKN – världsledande komponenttillverkare med drygt 7000 anställda i 30 länder – inledde samarbetet med VMI (leverantörsstyrt lagersystem) i slutet av år 2006. Den första VMI-lösningen innebar att man vid en GKN-anläggning på en månad lyckades minska sitt lager med 40 procent och genom ytterligare arbete har man lyckats nå en total sänkning med cirka 50 procent.

De inledande framgångarna innebar ett vidare samarbete mellan GKN och Höganäs för att tillämpa leverantörsstyrt lagersystem vid fyra andra GKN-anläggningar i Europa.

Höganäs tar över ansvaret

– VMI innebär i korthet att Höganäs tar över ansvaret och ser till att kunden har rätt mängd pulver i sitt lager vid rätt tidpunkt. Varken Höganäs eller kunden behöver längre omfattande säkerhetslager utan vi fyller på enligt den information som kunden har försett oss med, säger Höganäs logistikchef Johan Walther och Richard Molin, Global Supply.

Tillsammans med kunden har Höganäs först satt en rimlig lagernivå för de olika pulverprodukter som kunden köper av Höganäs. Det finns t ex en lägsta och en högsta lagernivå. Höganäs får från kunden daglig information om vad kunden har i lager och vad de räknar att

förbruka. Dessa nödvändiga lager- och prognosuppgifter, jämte andra värdefulla data, skickas på elektronisk väg till Höganäs. Det är kundens ansvar att ge Höganäs lagersaldo och prognoser.



Leverantörsstyrt lagersystem (VMI) minskar behovet av säkerhetslager hos leverantör och kund.

► Öppenhet krävs

– Vad som krävs för att få ett fungerande VMI-system är först och främst öppenhet av båda parter. Höganäs behöver t ex information om kundens logistik. Vi och kunden måste knytas närmare varandra eftersom relationen innebär mycket nära samarbete, säger Richard Molin.

– Det är mycket viktigt att parterna drivs av att hjälpa varandra, då VMI innebär vinst för oss båda. En fungerande VMI-lösning eliminerar t ex kostnader för att hålla säkerhetslager och frigör och sänker därmed företagets kapitalbindning. Kunden minskar dessutom sina administrativa kostnader då han inte längre behöver skapa orders manuellt, tillägger Johan Walther.

GKN och Höganäs har nu kört leverantörsstyrt lagersystem över två årsskiften och har fått svart på vitt att man i dag har en jämnare förbrukning av pulver. GKN är som kund mycket tillfreds med att ha kunnat minska sina lager och att ha marknadens bästa leveranssäkerhet. Höganäs har i och med samarbetet blivit en av GKN:s mest användbara leverantörer.

Varje kund är unik

Varje kund är unik och det finns därför inga paketlösningar, säger Richard Molin. Inför varje nytt kundbesök måste vi tillsammans med Sales titta på vad som kan förbättras i relationen och hur vi skall lägga upp ”insäljningen”. Det är också lättare att se resultaten av VMI hos de stora kundgrupperna, så det är naturligt att vi startat med våra större kunder.

Höganäs har också ett par ”interna kunder” som använder sig av systemet och detta har varit viktigt i inledningskedet för att vi själva skall lära oss systemet och utveckla konceptet. Förutom med GKN har Höganäs även inlett samarbete med andra komponenttillverkare, t ex MiniGears i Italien.

Flera presumtiva kunder

De tre pulverkomponentföretagen Sintermetal i Spanien, SKF i Sverige och

MIBA i Österrike står nu närmast på tur att använda leverantörsstyrt lagersystem. MIBA är en ledande komponenttillverkare representerade med enheter på tre kontinenter och MIBA har också egen tillverkning i Kina och Brasilien – i likhet med Höganäs AB.

VMI-systemet är däremot ingen Höganäsprodukt utan bakom VMI står det danska systemföretaget *Vidality*. Höganäs är företagets första svenska kund och även det samarbetet kan sägas ha blivit lönsamt.

– Det är Höganäs säljkår som öppnar dörrarna ute hos kunderna för oss. De har de bästa relationerna med sina kunder och vet vanligtvis också bäst vilken kund, som är lämplig för den här speciella formen av nära samarbete, säger avslutningsvis Johan och Richard, som tillsammans med Daniel Lundholm, Logistics Planing, det senaste året hunnit med att göra ett flertal besök hos europeiska kunder. Och bättre referensfall än GKN att erbjuda presumtiva kunder är svårt att hitta! □



– VMI innebär att Höganäs tar över ansvaret och ser till att kunden har rätt mängd pulver i sitt lager vid rätt tidpunkt, säger Johan Walther och Richard Molin.

Asien – snabb tillv

– Asien är som totalmarknad mycket stor och kommer att bli ännu mera betydelsefull för Höganäs i framtiden, säger Per Engdahl som sedan januari 2008 är placerad i Shanghai i egenskap av Höganäs-chef för nybildade Region Asien.

– Europa är fortfarande vår största marknad, men den asiatiska marknaden utgör cirka en tredjedel av Höganäs totala försäljning. Den kommer fortsättningsvis att ha en mycket snabbare tillväxt än Höganäs totala tillväxt. Mycket beroende på att den industriella och ekonomiska tillväxten i Kina kommer att fortsätta lång tid framöver, fortsätter Per Engdahl.

Det finns flera skäl till att Höganäs nu håller på att bygga upp ett antal regionorganisationer. Längre var Höganäs ett helsvenskt exportföretag – nu är Höganäs ett globalt företag. Vi behöver därför mycket starka regioner med organisationer, där vi bättre kan utnyttja de interna resurserna och kompetensen.

En annan styrka med en regionorganisation är den närhet vi får till våra kunder. Höganäs kunder agerar numera i allt större utsträckning globalt och viktiga beslut tas därför ute i regionerna.

Regional ledningsgrupp bildad

Per har nu varit i Asien ett par månader och han säger att han snabbt upptäckte att det finns mycket kunniga och kompetenta medarbetare. Medarbetarna utgör en resurs vi måste ta vara på och utveckla säger han.

– Vi har bildat en regional ledningsgrupp bestående av länderchefer och specialister. Förutom jag själv ingår i ledningsgruppen vice regionchef Carl Eklund, Höganäs Japan, Masaaki "Masa" Sakamoto och Yoshinobu Takeda, också Höganäs Japan, Joon Park, Höganäs Korea, samt Sydney Luk, Peter Zang och Olof Andersson från Höganäs China, fortsätter Per.

Ansvarsfördelningen inom gruppen är den att Calle Eklund har finansansvaret och därmed tjänstgör som en regional CFO. Yoshinobu Takeda och Sydney Luc svarar tillsammans för utveckling och teknisk support, Olof Andersson är koordinator för området Consumables, Masaaki "Masa" Sakamoto arbetar huvudsakligen med att koordinera våra aktiviteter mot japanska globala företag såväl regionalt. Koreachefen Jon Park och Peter Zang, försäljningschef för Höganäs China, har till uppgift att skapa en regional försäljningsstruktur samt upprätta mål och planer för den.



– Höganäs kunder agerar globalt och viktiga beslut tas numera ute i regionerna. Vi gör som kunderna och organiserar oss efter dem, säger regionchef Per Engdahl.

– Nu ska vi gå vidare och bestämma mera i detalj hur vi skall arbeta. Viss personal kommer fortsättningsvis att arbeta för regionen, andra fortsätter att jobba lokalt. Det kommer att bli nödvändigt med en del förändringar, men förhoppningsvis kommer vi ganska snabbt se nyttan av omorganisationen. En följd av åtgärderna blir naturligtvis att de lokala bolagen förändras operativt, men däremot inte legalt, tillägger Per.

Det är ingen överdrift säga att ingen av Höganäs konkurrenter i Asien har en tillnärmelsevis så stark organisation som Höganäs. Detta mycket tack vare Höganäs tidiga pionjärbete i Japan, men även i de andra två stora PM-länderna Korea och Taiwan var Höganäs relativt tidigt ute.

växt för metallpulver

Säkerställer kunskap

– För att fortsätta vara nummer ett i Asien ska vi säkerställa att Höganäs lokalt kan erbjuda kunderna bra teknisk support. Därför skall vi t ex utveckla det Tech Center vi har här i Shanghai och även utbilda personal.

– Höganäs största tillgångar är kompetenta och kunniga medarbetare, inte maskiner och fabriker. Vi ska därför vara rädda om medarbetarna och se till att de vidareutvecklas och trivs med sina arbetsuppgifter. Tillsammans med andra åtgärder skall vi försöka skapa en varare kompetens och få en stark regionorganisation.

Den nye regionchefen framhåller också betydelsen av det fortsatta rekryteringsarbetet av medarbetare. Höganäs ska rekrytera de allra bästa menar han, men även se till att de erbjuds utvecklingsmöjligheter så att Höganäs får behålla dem och att kompetensen därmed stannar kvar i företagen.

– Jag är övertygad om att bildandet av regioner också möjliggör att det kommer skapas nya, intressanta karriärvägar inom Höganäs. För många kompetenta medarbetare kan det utgöra ”moroten” som får dem att utvecklas inom Höganäs, menar Per.

Stark tillväxtregion

Inom den nybildade regionen har Höganäs i dag fyra dotterbolag (Japan, Kina, Korea och Taiwan) samt representanter i Malaysia, Thailand och Australien. Dessa agerar på ”fältet” som om de var Höganäsanställda.

– Höganäs har för närvarande försäljning till omkring 15 länder i regionen och konkurrens finns på mycket nära håll. Enbart i Kina har vi omkring 40 inhemska konkurrenter. Situationen påminner om hur det var i Europa för omkring trettio år sedan. Då konkurrera-

de Höganäs med 22 andra pulvertillverkare. I dag finns endast tre av dessa kvar på marknaden.

– Japan är en mycket viktig enskild marknad för Höganäs. Och detta fastän de japanska fordonstillverkarna sprider sig globalt och etablerar transplants. Flera av dessa ”utflyttningar” finns för övrigt inom regionen. Japan är nu inte enbart bilindustri. Det är även där som Höganäs har sina mest intressanta SMC-kunder, ett område med stor potential.

– Asien kommer därför att fortsätta vara en expansiv och spännande marknadsplats oöverskådlig tid framöver, säger Per Engdahl och fortsätter. Japan är teknikledare och den rollen kommer man fortsätta att ha. Kina som blir mer och mer öppet har haft en enorm utveckling de senaste åren. Kina är i dag trea efter Japan och USA. Alla förståsigpåare är övertygade om att den kinesiska industrin kommer att utvecklas mot alltmer avancerade produkter och att därför även mera högkvalitativa pulver kommer att efterfrågas.

– Jag är övertygad om att vi i Kina kommer att få uppleva samma scenario som i Europa, dvs att vi redan om några år kommer att få se hur antalet pulvertillverkare i Kina drastiskt minskar.

– När det gäller vår egen verksamhet i Kina skall vi nu gå igång med att förbättra och säkerställa såväl logistik som produktionskapacitet, säger Per.

Bred och viktig kompetens

Med vad kan då Per tillföra den nya organisationsstrukturen?

– Först och främst kan jag Höganäs bra och då menar jag inte bara Höganäs Sverige utan även Höganäs globalt. Jag har bra kunskap om marknaden och kunderna och jag hoppas att en del av mina tidigare erfarenheter kan bli till

nytta när det gäller t ex att tillföra ny strategi.

– När det sedan uppstår frågor om tekniska problem vet jag vem eller vilka i Sverige som kan hjälpa till. Jag kommer inte heller att arbeta med för mig obekanta medarbetare, utan jag känner sedan tidigare många av dem.

Per Engdahls karriär inom Höganäs har onekligen gett honom bred kunskap om såväl marknader som produkter. Per kom till Höganäs AB år 1985 efter att ha arbetat några år på SSAB innan han 1985 anställdes på Höganäs AB. Han var under ett par år chef för avdelning produktutveckling. Åren 1990-1995 var han Höganäs QA-chef och under den perioden lades grunden för Höganäs kvalitetssäkringsarbete. År 1995 lockades Per till marknadsviden och han blev chef för MM2, som då var en av Höganäs två marknadsavdelningar. Under de senaste åren har han haft ansvaret för avdelningen Business Development.

Utvecklande på mer än ett sätt

Att ansvara för Region Asien och Höganäs framtida utveckling där är en spännande och utmanande uppgift för Per. De kulturella skillnaderna gör också arbetet intressant menar han.

– Globaliseringen ställer nya krav på Höganäs och de struktureringsåtgärder som nyligen gjorts är ett viktigt led i detta. Personligen tycker jag det ska bli oerhört spännande att tillsammans med duktiga medarbetare få vara delaktig i att bygga upp Region Asien.

– Eftersom allt är så annorlunda i Asien tror jag arbetet och livet här kommer att bli utvecklande för mig på flera sätt, inte bara för min yrkesroll, avslutar Per Engdahl som ser fram mot augusti månad då hela familjen skall vara samlad i Shanghai. □

GDT ett globalt ”verktyg” för att utveckla rätt produkter

– Höganäs mål med *Global Development Teams (GDT)* är att utveckla nya produkter och erövra nya marknader för ökad försäljning. Vi har valt sex affärsområden att initialt fokusera på. Efter hand kommer vi att lägga till nya områden. I teamens uppgifter ligger vidare att leda, koordinera och bistå aktiviteter för marknad och produktutveckling genom att använda teamets alla globala resurser, säger Hans Söderhjelm, chef för den nybildade processfunktionen *Market & Product Development*.



– *Market & Product Development* har som uppgift att hjälpa de fem nybildade regionerna att förbättra sina försäljningsresultat och bli ännu vassare på sina respektive marknader, säger Hans Söderhjelm som är ansvarig för funktionen.

Enkelt uttryckt är vi en supportorganisation som ska hjälpa de fem regionerna att förbättra sina försäljningsresultat och bli vassare på marknaden. Vi började arbeta enligt de här formerna så smått redan i höstas, men organisationen fastlades först den 1 januari i år.

Sex utvalda affärsområden

De sex områden som valts ut är *PM Components*, *Soft Magnetic Components (SMC)*, *Surface Coating*, *Brazing*, *MIM Components* och *VSI*. En del av dessa kräver lite förtydligande. MIM är en förkortning för Metal Injection Moulding och VSI för Valve Seat Insert. MIM är t ex ett nytt område där Höganäs ser potential och räknar med att kunna skapa tillväxt.

– I dessa globalt arbetande team ingår regionala representanter, produktutvecklingschefer för respektive område,

specialister och vid behov försäljnings- och produktionschefer. Den ansvarige teamledaren är den marknadsutvecklingsansvarige för det specifika området, förtydligar Hans Söderhjelm och tillägger:

Uppgift att stödja den lokala säljorganisationen

– Teamledaren och teamet är vidare ansvarig för alla beslut och globala utvecklingsprojekt inom området. Avsikten är att GDT skall besluta om och marknadsintroducera nya globala produkter. De driver därför egna utvecklingsarbeten och samverkar så vi har de rätta tillverkningsprocesserna.

– Självfallet skall GDT kraftfullt bistå den regionala försäljningen med att snabbt få ut nya produkter på marknaden. Med den här nya organisationen räknar jag med att vi blir mycket effek-

tivare när det gäller att prioritera, starta och även följa upp globala projekt inom nu valda affärsområden.

De ansvariga teamledarna är *Eckart Schneider* (PM Components), *Lars Hultman* (SMC), *Thierry Calmes* (Surface Coating), *Rose-Marie Yttergren* (Brazing), *Ulf Engström* (MIM Components) och *Mark Braithwaite* (VSI).

Dessa rapporter till Hans och pågående och avslutade projekt följs upp noggrant och inte minst resultatmässigt. Hans uppgift, som chef för *Market & Product Development*, är enligt honom själv att i första hand supportera teamen och se till att de har tillräckliga resurser och effektiv utrustning.

– Det finns många områden utanför PM som är värda att satsa energi, tid och pengar på. Därför är det mycket troligt att vi efter hand kommer att fokusera på nya områden.

PM Components är ett av de sex områden (GDT) som ska utveckla nya produkter. Bilden visar ett oljepumphjul som sitter i motorcyklar.



I samarbete med Höganäs har ABB tillverkat nya servomotorer med hjälp av SMC-tekniken.

Innovation & Marknad

– Teamen kommer att få stora globala kontaktytor inom marknadsutveckling, produktutveckling, tillverkning och försäljning. Som jag ser det finns det många fördelar med den nya organisationen. Det räcker att nämna att innovation och marknad nu kopplats ihop bättre än tidigare. Förhoppningsvis kommer det att innebära vi även i framtiden utvecklar rätt produkter och att Höganäs fortsätter vara marknadens ledande pulvertillverkare, avslutar en förhoppningsfull Hans Söderhjelm.

I några av de kommande numren av Brännpunkten skall personaltidningen utförligare presentera några GDT och hur teamens projektarbeten fortskrider. □



Detta är en plattvärmväxlare som är lödd med ett av Höganäs nickelbaserade lod. Brazing (lödning) är ett av Höganäs sex utvalda områden. Produktbilden visas med tillstånd av SWEP International AB.

forts fr sista sidan

Bolagsstämma

kant stora möjligheter när det gäller hybridteknik. Biltillverkaren Morgan har valt Höganäs teknik när det gäller att utveckla sin *Morgan Aero 8*. En bil driven av bränsleceller, som inte släpper ut någon koldioxid, men som har prestanda som en sportbil. Bilen drivs av fyra elmotorer – en i varje hjul – tillverkade med Höganäs magnetiska pulver.

– Morgan planerar att vara färdig med bilen om två år, tillade Alrik Danielson.

Miljön är viktig för Höganäs. Till sammans med Höganäs kommun och Öresundskraft har Höganäs AB byggt en anläggning för värmeåtervinning, som levererar värme till Höganäs fjärrvärmenät.

– Detta innebär, förutom lägre uppvärmningskostnader för Höganäsborna, en minskning på 12 000 ton koldioxid per år. I dag har vi tagit ett beslut om en vidare utbyggnad som kommer att vara färdigställd år 2010 och ge ytterligare 8 000 ton lägre koldioxidutsläpp och ännu mera billig värme till stadens invånare, sa VD och fortsatte:

Prototypcenter i Höganäs

– Bolagsstyrelsen har idag också tagit ett beslut om att bygga ett prototypcenter i Höganäs där kunderna kommer att få effektiv hjälp att bättre utveckla nya produktlösningar och ta dem ännu snabbare till marknaden.

Stämmotalet glädde i högsta grad de närvarande aktieägarna. I talet riktade även VD Alrik Danielson ett uppskattande tack till företagets duktiga medarbetare och presenterade också några i ledningsgruppen för auditoriet. Förre styrelseordföranden Ulf G Lindén fick kraftiga applåder som bevis för det han gjort och fortfarande gör för att Höganäs ska vara den ledande metallpulvertillverkaren. □

Namn: Roberta Fraser

Bor: Niagara Falls, New York, USA

Arbete: Office Manager, NAH i Niagara Falls

Familj: Gift med Michael, som är arkitekt

Favoritmat: Det italienska köket samt hummer

Fritidsintressen: Arbeta med huset och i trädgården, lyssna på musik och att köra Harley Davidson

Min dag på jobbet

Roberta Fraser

Office Manager, NAH

Det har alltid varit mycket "Rock'n Roll" i Roberta Frasers liv. Fortfarande älskar hon snabba tempon och att ha många bollar samtidigt i luften. Egenskaper som kommer väl till pass i arbetet som kontorschef på NAH i Niagara Falls. Fart och fläkt kring Roberta är det också när hon kör sin Harley Davidson, som hon ofta använder till och från jobbet.

Roberta är född och uppvuxen strax väster om industristaden Cleveland i delstaten Ohio, som är belägen vid Lake Erie. Hon blev tidigt intresserad av musik och dans – ja allt vad underhållning innebar. Roberta tävlade som ung i bl a dans och baton twirling (tävlingsform där man utför konst med en sk kommandostav) samt var kapten för ett lag drillflickor som blev delstatsmästare. Laget kvalificerade sig därmed till amerikanska mästerskapet, där det slutade på en hedrande tiondeplats.

– Jag var en tid verksam som koreograf vid en teater i Cleveland och senare turnerade jag under åtta års tid i Kanada och reste då runt från Saskatchewan till områdena kring Great Lakes. Jag uppträdde med olika show band och rock and roll band som vokalist, men spelade

även bas, gitarr, trummor, flöjt och saxofon, säger Roberta.

– Det var under turnélivet som jag flyttade till Niagara Falls* i Ontario, Kanada. Där träffade jag min blivande man, Michael, och vi har nu varit gifta i tjugo år, tillägger hon.

Roberta arbetade därefter en tid som administrativ assistent åt IT-chefen och hans stab på företaget Occidental Chemical Corporation innan hon och maken flyttade till Robertas hemstad i Ohio för en kort tidsperiod.

Bröllopsfixare...

– Strax innan vi flyttade till Niagara Falls, New York, blev jag tillfrågad om jag var intresserad att ansvara för det första bröllopskapellet i "The Honey-moon Capital of the World", som staden Niagara Falls är känd som.

– Jobbet var ett "one-stop scenario", förklarar Roberta. Det blivande brudparet hade bara att välja bröllopsdatum. Själva arrangemanget runt vigseln ordnade jag åt dem. Jag bokade t ex endera domaren eller en präst för vigselceremonin samt tog hand om logireservationer, utformningen av brudbuketten, övriga blomsterarrangemang och naturligtvis sådana tillbehör som champagne och brölloppstårta, limousineservice och var bröllopsnatten skulle förläggas.

– Det enda brudparet behövde tänka på var att komma i tid till sitt eget bröllop. Allt annat skulle vara perfekt ordnat

och bli ett bestående minne för paret och deras gäster.

– Visst, det var ett mycket spännande och roligt arbete och jag fick träffa intressanta människor från hela världen. Efter en tid började jag ändå längta efter ett jobb i en vanlig kontorsmiljö. Det var på det viset jag i maj 1994 fick ett vikariat som receptionist på Pyron. Efter åtta månader fick jag fast anställning.

En hand med i det mesta

Nu tog karriären ny fart och Roberta utnämndes år 1995 till VD-sekreterare och två år senare började hon arbeta som administrativ assistent åt dåvarande VD:n för Pyron, Georg E. Gillespie. Arbetet som Office Manager har Roberta haft sedan juli 2006.

– Mitt arbete på NAH gör att jag kommer i kontakt med och får glädjen att arbeta med så gott som alla anställda. I egenskap av kontorschef är det ganska naturligt att det mesta som rör företagets verksamheter och affärer passerar genom mitt ansvarsområde,

Administrativ service är ibland ganska omfattande och Roberta har också sin hand med i det mesta och hjälper till lite här och lite där. Åren på NAH har också bidragit till att hon har en ganska bra bild av företagets verksamheter. Roberta och platschefen Donald Bowman har naturligtvis ett mycket nära samarbete.

– För att mycket kort nämna vad jag sysslar med under mina arbetsdagar så

ser jag bli till att material som beställs anländer i tid och att leveranser sker exakt i tid. Jag och Ralph Spina, som är lagerkoordinator, arbetar tillsammans för att säkerställa detta.

– En del av jobbet är att assistera vår QA-chef, Herb Wilber, genom att förbereda kvalitetsrevisioner och se till att våra kvalitetssystemmanualer hålls uppdaterade.

– Tillsammans med vår produktionschef Tom Welker förbereder jag morgonmöten och distribuerar rapporter till alla avdelningar. Nyanställda behöver assistans och de som jobbat här en längre tid behöver också en hjälpande hand då och då med att förstå instruktioner eller med något pappersarbete.

– Att ha uppsikt och hålla ordning på kontrakt, försäkringar och liknande värdehandlingar ingår också i uppgifterna. Jag har därför också ett nära samarbete med Jerry Krzyscin, som är vår underhållschef. Vidare ansvarar jag för att

maskiner och material som behövs för ett fungerande kontor finns och är i ordning, säger Roberta som en sammanfattning och tillägger:

Viktigt med harmoni

– Jag tycker om att skapa harmoni i arbetet och i mina kontakter med övriga medarbetare. I dag är vi 40 personer som arbetar på NAH i Niagara Falls. Jag tycker det är roligt att planera sociala aktiviteter, picknicks och partyn för anställda och deras familjer. Vi har en genuin sammanhållning och bra anda på NAH i Niagara Falls och det innebär att jag varje morgon med glädje och förväntan ser fram mot att åka till arbetet.

Roberta beskriver sig själv som en vänlig och genuint lycklig människa. Hon är extremt optimistisk och älskar att skratta och få andra att dra på smilbanden.

Hennes chef, Donald Bowman, menar att det bästa sättet att beskriva Ro-

bertas normala ”dag på jobbet” är en där hon gör allt vad hon kan för att göra medarbetarnas arbetsdag lättare och att svara på allas frågor så snabbt och fullständigt som möjligt.

– Alla i Niagara Falls vet att när Roberta får en uppgift så utför hon den i tid och på ett sätt som är mycket tillfredsställande, säger Donald Bowman och fortsätter: Roberta är en som helst hjälper andra och kräver inget tack tillbaka. Hon har stor del i att verksamheten i Niagara Falls fungerar bra och att vi också framgångsrikt genomgått en mycket stor verksamhetsförändring.

På HD i vackra omgivningar

Roberta och hennes man Michael, som är arkitekt, bor i ett hus beläget endast några km från den kanadensiska gränsen. Närheten till ett annat land inbjuder till intressanta upptäckter när man som Roberta och Michael grenslar varsin HD.

– Det är helt fantastiskt att ha ett annat land så nära. Vi tycker om att ta våra HD och köra till ett naturreservat beläget cirka 45 minuter från Niagara Falls. Ganska ofta kör vi över gränsen och kör runt på Niagarahalvön i Ontario. Där möter oss alltid ett underbart naturscenario. Över huvud taget erbjuder de fyra årstiderna mycket omväxling och mycket vackert att se i våra omgivningar, säger Roberta som avslutning.

*FOTNOT:

Niagara Falls är två angränsande städer vid Niagaraflo den i Nordamerika. Den ena ligger i provinsen Ontario i Canada och den andra tillhör delstaten New York i USA. Den senare, som är den mindre av de två tvillingstäderna har cirka 56 000 invånare. Städerna förbinds genom broar över floden.

Sedan i början av 1800-talet har Niagara Falls marknadsfört sig som ”Honeymoon Capital of the world”. Bruket att förlägga smekmånaden till Niagara Falls startade redan för 200 år sedan. Så gjorde bl a Jerome Bonaparte, bror till Napoleon, och hans hustru Elizabeth Patterson år 1805. □

Roberta Fraser tycker om att skapa harmoni i arbetet och att ha täta kontakter med sina medarbetare i Niagara Falls.



Bolagsstämma i dur

Höganäs bolagsstämma 2008 hölls måndagen den 21 april i Höganäs under strålande väder. Det sista hade egentligen inte behövt tilläggas. När Höganäs har sin årliga stämma råder det alltid årstidens vackraste väder, vilket Höganäs styrelseordförande Per Molin också nämnde i sitt välkomstanförande. Drygt 300 aktieägare och biträden var representerade vid stämman och de njöt inte bara av det vackra vårvädret, den utsökta buffén utan i högsta grad av VD Alrik Danielsons redogörelse över verksamhetsåret 2007 och vad Höganäs vill i framtiden.

Det hände mycket i Höganäs under år 2007, började Alrik Danielson sitt stämmotal för att därefter ta med åhörarna på en spännande "resa" omfattande det gångna verksamhetsåret samt första kvartalet 2008.

Nettoomsättningen ökade med 14 procent och den goda tillväxten är en konsekvens av hårt arbete i alla regioner. Bakom ökningen ligger ökade försäljningsvolymerna med fem procent. Branschen i sin helhet har kraftigt påverkats av de höga och volatila råvarupriserna och den svaga amerikanska dollarn. Dessa faktorer har även satt press på Höganäs, fortsatte Alrik Danielson.

Under fjolåret var det framförallt nickelpriserna som först steg kraftigt för att sedan rasa. Volatiliteten påverkade konkurrenskraften hos vissa produkter som innehåller mycket nickel.

Ny produktgrupp minskar nickelanvändning

– Därför har Höganäs under 2007 utvecklat en ny produktgrupp som kompletterar vårt Astaloy Chrome. Den nya produkten innehåller inte någon nickel och ger en avsevärd lägre materialkostnad. Den lanseras nu på marknaden.

VD redogjorde härefter för den geografiska marknadsutvecklingen och nämnde den positiva utvecklingen i Nordamerika trots att både bilförsäljningen och bilproduktionen minskat jämfört med föregående år. I Europa har marknaden haft en positiv utveckling och i Asien har Höganäs vuxit på alla marknader utom i Japan.

– En förklaring till det senare är att ett flertal japanska kunder har flyttat sin verksamhet till andra länder. I detta fall har försäljningsvolymen istället tillfallit Höganäs i andra länder, tillade VD.

Stark inledning 2008

År 2008 har startat mycket starkt. Resultatet för årets första kvartal är Höganäs starkaste sedan börsintroduktionen 1994. Nettoomsättningen under kvartalet uppgick till 1 583 Mkr, vilket är en ökning med tolv procent. Den högre omsättningen berodde på fem procents volymtillväxt samt på prishöjningar. I Nord- och Sydamerika ökade omsättningen med 13 procent. Höganäs fortsätter att ta marknadsandelar i dessa båda regioner. I Asien steg omsättningen ännu kraftigare, 18 procent och i Europa med sju procent.

Spännande projekt

Vid bolagsstämman 2006 presenterade Höganäs VD strategin "Lönsam Tillväxt" och han passade nu på att redogöra för några höjdpunkter av Höganäs arbete med att implementera strategin,

vilket bidragit till den gynnsamma utvecklingen.

– Vi har fortsatt att öka vår kundorientering och har nu stora utvecklingsprojekt med kunder och slutförbrukare i alla regioner. Ett exempel på resultat från ett samarbete med en slutförbrukare är det dieselpartikelfilter vi har utvecklat tillsammans med Volvo.

– Andra intressanta exempel på samarbete är att ett företag i Frankrike som med Höganäs hjälp utvecklat en för-



– År 2008 har startat mycket bra för Höganäs. Resultatet för årets första kvartal är Höganäs starkaste sedan börsintroduktionen 1994, sa VD Alrik Danielson i sitt tal på bolagsstämman.

delarglidhylsa till automatiska växellådor. Denna komponent var tidigare smidd och maskinbearbetad. Den levereras till det prestigefyllda bilmärket Porsche, förklarade en stolt Höganäs-chef.

Höganäs Somaloypulver ger som be-