

Nu vilar ansvaret på Anders

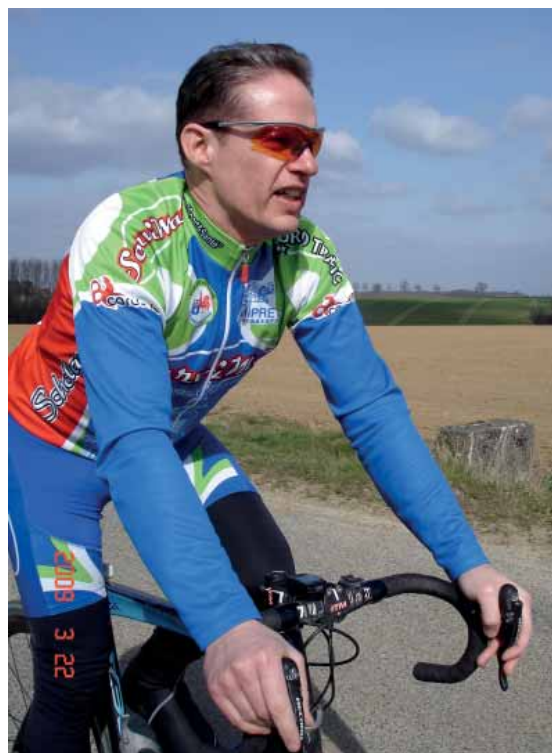
Höganäs började tillverka saltglaserad keramik redan på 1830-talet. Det var stenkolsbrytningen, tegeltillverkningen och den saltglaserade verksamheten som gjorde Höganäsbolaget känt. För 50 år sedan började efterfrågan på saltglaserade kärl, krus och vaskar att avta men Höganäs har ändå fortsatt tillverkningen, fastän i mycket, mycket liten skala.

Nu är hela den gamla fabriken där tillverkningen legat såld. De karaktäristiska saltglaserade föremålen kommer ändå att leva vidare genom att Höganäs AB låter keramikern Anders Johansson använda "ankarstämpeln" på de saltglaserade produkter han tillverkar. Kravet är att det bara får röra sig om saltglaserat som förknippas med Höganäsbolaget.

2-3



Höganäs AB och keramikern Anders Johansson är nöjda med det avtal företaget upprättat med Anders. Avtalet innebär att Höganäs Saltglaserat med Anders hjälp kommer att leva vidare!



– Jag började cykla för att komma i bättre form och samtidigt gå ned i vikt. Nu njuter jag av varje pedaltag jag tar, säger Christian Vanden Boverie.

På två hjul i Belgien

Christian Vanden Boverie har sett stora delar av södra Belgien på två hjul. Just det! Christian älskar att cykla och de senaste åren har det blivit omkring 10 000 km varje säsong.

Till vardags är Christian HR-ansvarig för Höganäs Belgium i Ath. Han pendlar (med bil, inte med cykel) till jobbet i Ath från hemmet i en liten landsortstad söder om Charleroi.

I artikelserien "Min dag på jobbet" berättar Christian om hur det är att vara ensam på personalfunktionen, att producera en företagstidning och att i det mesta utgöra "spindeln i nätet" på arbetsplatsen.

Christian tar oss också med till The Giants Feast i Ath. I slutet av augusti varje år invaderas småstaden av dansande "jättar". Dansfesten lockar mer än 100 000 människor.

10-11

Rökgasstoff
i Halmstad
blir ren zink

4 – 6

Bolagsstämman

7

Region Europa
redo för kamp!

8 – 9

Leverantörer
prisade i Japan

12

Anders bär arvet med Höganäs Saltglaserat vidare

– Det är märkligt hur cirkeln nu sluts. Precis här, intill fönstret i mitt fikarum, satt jag för 30 år sedan och arbetade som drejarlärling. Bredvid mig satt mästardrejaren Sven Bohlin. Jag var hans lärling och det räckte att han enbart tittade åt mitt håll för att jag skulle bli nervös. Att ha Bohlin som läromästare var ingen lätt sak.



Anders började som drejarlärling som 17-åring. Han känner sig privilegierad som får fortsätta att dreja och bränna Höganäs klassiska saltglaserade sortiment.

Det är keramikern Anders Johansson som säger detta. Det är Anders som nu har det tunga ansvaret att föra varumärket **Höganäs Saltglaserat**



Höganässtämpeln finns bara på "äkta" Höganäskeramik

vidare. Nyligen har han flyttat sin verksamhet till Höganäs gamla fabrik för saltglaserad keramik. Höganäs AB äger inte längre fastigheten, men Anders blev under april en av hyresgästerna. Han har en lokal på drygt 100 m², vilket redan nu är för litet enligt Anders.

I takt med Höganäs AB:s strategi att sälja ut fastigheter som inte behövs för företagets kärnverksamheter hittade man en lösning för bevarandet av varumärket Höganäs Saltglaserat. Anders Johansson, som 1978, började som 17-årig drejarlärling på Höganäs, och som även arbetat på Distaloyverket, ansågs som den mest lämpade för uppgiften.

Anders är den i dag verksamme keramikern som äger den största kunska-

pen om Höganäs saltglaserade produkter. Hur många krus och kärl med Höganässtämpeln han drejat under åren går inte ens att uppskatta.

Höganäs AB nöjd med lösningen

Höganäs vice vd Ulf Holmqvist är också mycket nöjd med det avtal företaget har upprättat med Anders Johansson. Han säger:

– Den saltglaserade tillverkningen var en gång i tiden en stor, och framför allt mycket omtalad, affärsverksamhet för Höganäsbolaget. Det är en tillverkning som förknippas med Höganäs sedan år 1835. Att Anders nu kan fortsätta tillverkningen är vi mycket glada för och vi skall inled-

Brännpunkten 1/2009

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 67

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

ningsvis ge honom den support som behövs.

– Verksamheten har under ett par års tid bedrivits av Keramikens Hus, som varit inhyrd i den gamla saltglaserade fabriken. Även den delen av fastigheten är nu såld. I samband med att Keramikens Hus lade ned sin verksamhet och vi beslöt sälja den återstående delen av fabriksfastigheten planerade vi för hur Höganäs varumärke skulle kunna leva vidare, fortsätter Ulf Holmqvist.

– Anders Johansson har nu licens att använda ankarstämpeln på alla saltglaserade produkter han tillverkar. Det enda kravet är att det är dokumenterade Höganäsprodukter. Allt övrigt han drejar och bränner kommer att bära hans signum.

Nye ägaren satsar på inredning

Anders Martinsson, en ung entreprenör i Mölle, har förvärvat den gamla fabriksdelen i fastigheten. Hans ambition är att det i de forna lokalerna skall skapas en annorlunda livsstilsbutik med inriktning på inredning. På övervakningen har ett stort hål tagits upp i taket för att släppa in ljus. Här är det tänkt att det skall byggas sju ateljéer för uthyrning.

De tre gamla rundugnarna, där det under flera årtionden har bränts saltglaserade krus, kommer att stå kvar och bevaras. Runt om dem kan den nye ägaren tänka sig arrangera större konstutställningar och andra aktiviteter som skulle göra sig bra i den speciella omgivningen.

Gammalt har tillvaratagits

I samband med att väggar och tak rivits har Anders Johansson och medlemmar i Stawfordska Sällskapet inventerat dokument och ritningar som hittats från den gamla saltglaserade epoken. Stawfordska Sällskapet är en historikgrupp som forskar i och bevarar Höganäsbolagets historiska samlingar (www.stawford.se).

Anders har för sin Höganäsproduktion antecknat mått och former på föremål som tillverkats längre tillbaka.

Fabriken hade under ett tiotal år fram till mitten av 1950-talet s.k. indrejningsmaskiner. Eftersom maskindrejade produkter inte var handdrejade bär de heller inte en signatur som vittnar om vem som varit med om tillverkningen. Av de två maskiner som fanns



Förutom Höganäs saltglaserat kommer Anders att jobba med sin egen keramik tillverkning.

kvar vid försäljningen har en monterats ned och förvaras nu av Stawfordska Sällskapet och den andra får stå kvar som ett musealt föremål.

Efter tio år som drejare hos Höganäs AB gick Anders Johansson över till egen verksamhet. Sju år senare återanställdes han och efter att ha varit tjänstledig för studier några år anställdes han



Höganäs AB har sålt den gamla stengodsfabriken som nu görs om till företagshotell. Anders har sin ateljé i mitten av byggnaden.

sedan på Distaloyverket. Nu är han tillbaka där han började för 31 år sedan – år 1978!

Inte lätt vara lärling på 70-talet

– När jag började var vi åtta-nio anställda i fabriken. Vi var fyra drejare, tre som formade vaskar och en som

skötte packningen. Kalle Persson, vår förman, var en snäll människa som jag hade stor respekt för. Att göra honom besviken kändes ända in i kroppen. Min läromästare Sven Bohlin slösade inte med berömmet. Men till sist, efter många år, fick jag honom att erkänna att jag kunde dreja och att han var stolt att ha haft mig som lärling.

Anders har också många roliga episoder att berätta från lärlingstiden. De erfarna drejarna Sven Bohlin och Nils Bengtsson drev gärna och ofta med sina unga lärlingar.

Med stämpeln följer tungt ansvar

– Med Höganässtämpeln följer ett ansvar, fortsätter Anders. Jag är glad och stolt att få föra arvet vidare. Den gasolugnen, som Höganäs in-

köpte för fem-sex år sedan, kommer att användas för att bränna saltglaserade föremål. Saltet förs in i ugnen såväl uppifrån ugnstaket som från sidorna. Temperaturen under bränningen är 1280 grader C. En ugn i den här storleken svalnar betydligt snabbare än vad rundugnarna gjorde, säger han.

Ugnen rymmer cirka tre m³, vilket motsvarar en tiondel av volymen i en rundugn. Anders räknar med att bränna ungefär två gånger i månaden. För den egna, ej saltglaserade, produktionen använder han en mindre elektrisk ugn.

– Men när den är i gång kommer det sommartid vara så varmt i lokalen att jag redan nu ser att det behövs mer lokalutrymme, tillägger Anders.

Anders väntar nu på att renoveringen av gasolugnen skall bli klar. Han har flera hyllmeter med beställda krus och kärl som väntar på att brännas. Bl a pensionärskrukor till Höganäs pensionärer och snart kommer även turistinvasionen till Höganäs och Kullahalvön. Brännpunkten önskar därför Anders och varumärket **Höganäs Saltglaserat** lycka till. □

Hur rökgasstoff blir restprodukt

Föreskrifter gällande säkerhet, hälsa och miljö ökar i både omfattning och antal inom industrin. Höganäs-koncernen bidrar på många sätt till miljöförbättringar. T ex pågår ett långsiktigt arbete för att minska utsläppsmängderna till luft och fokus är också på att återanvända s.k. restprodukter från olika processer. En sådan produkt är EAF-pellets från Höganäs stålverk i Halmstad. Omkring 5 000 ton EAF-pellets levereras årligen till Boliden Commercial AB i Skelleftehamn, cirka 20 km öster om Skellefteå, i norra Sverige för upparbetning.



EAF-pellets är runda och mörkbruna till färgen. Efter hand stelnar de och blir mycket hårda.

EAF-pellets består av rökgasstoff från smältningen av skrot i ljusbågsugn (*Electric Arc Furnace, EAF*), förklarar Björn Haase, chef för Höganäs AB:s Svampverk och även ansvarig för området Waste Material Handling. Björn tillägger:

– Den här restprodukten får Höganäs enbart i Höganäs Halmstadverken, som använder en stor del galvaniserat skrot – karosseriplåt – som har hög halt zink på plåtens ytor. I ljusbågsugnen brinner zinkbeläggningen av och blir till ett brunt damm som fångas upp i rökgasfilter. Stoffet är rikt på zinkoxid och av stort intresse för företag som framställer zink och zinkoxid.

Stoffet innehåller cirka 50 procent zinkoxid, vilket motsvarar 40 procent zink. I övrigt innehåller stoffet cirka 35 procent järnoxid och mindre mängder av magnesium- och kalciumoxid.

Centimeterstora kulor

Stoffet som fastnar i anläggningens rökgasfilter matas kontinuerligt ut från filtret till pelletteringsanläggningen, som mycket enkelt beskrivet utgörs av en tallriksliknande snedställd skiva, 250 cm i diameter. Precis som i en cementblandare tillsätts rätt mängd vatten som formar stoffet till centimeterstora kulor (pellets).

Pellets transporteras sedan på band

till låga containrar som rymmer 15-18 m³. Pelletten är i första skedet något porös, men efter hand stelnar den och blir slutligen hård. Av restprodukten 5 000 ton EAF-pellets kan Boliden producera omkring 2 000 ton zink.

Containrar med EAF-pellets hämtas kontinuerligt med lastbil och transporteras därefter till Helsingborg, där omlastning sker för järnvägstransport med *Kopparpendeln* till kunden i Skelleftehamn. *Kopparpendeln* är tåget som fem dagar i veckan går mellan Skelleftehamn och Helsingborg. På tillbakavägen fraktar pendeln elektronikskrot, smältmaterial samt EAF-pellets från Halmstad.

Största delen av den koppar som produceras på Rönnskär (Skelleftehamn) säljs till Elektrokoppar i Helsingborg som vidareförädlar metallen till tråd i olika dimensioner. *Kopparpendeln* gör stopp vid de stora stålverken i Smedjebacken och Hofors för att lasta andra restprodukter för återvinning.



Pellets samlas upp i stora containrar som transporteras till Helsingborg, där de lastas på "Kopparpendeln" för att via järnväg åka genom hela Sverige till Skelleftehamn i norra delen av landet.

Externt företag sköter hanteringen

Hanteringen av pelletteringsanläggningen i Halmstad sköts av företaget SlaggProdukter AB, som leds av bröderna Magnus och Jörgen Larsson. Företaget grundades av brödernas farfar för 50 år sedan och redan vid företagsstarten var Halmstad Jernverk en av uppdragsgivarna.

SlaggProdukter har varit samarbetspartner med Halmstadsanläggningen sedan 1991 och ansvarar i dag framför allt för hanteringen av skrot och slagg. Företaget har sex man stationerade vid verket. Två medarbetare för varje skift och medarbetarna ansvarar för att rätt skrotrecept an-

vänds, beroende på vilken kvalitet som skall produceras.

– Det här är SlaggProdukters kärnverksamhet och de är mycket kunniga. Bättre att de sköter hanteringen och vi i vår tur sysslar med det vi är bäst på, filosoferar Ulf Håkansson, ansvarig chef vid Höganäs Halmstadverken.

Höganäs tidigt ute

Först i Sverige att framställa EAF-pellets för vidare bearbetning var stålverket i Smedjebacken. Det var i mitten av 1990-talet och några år senare startade Höganäs sin pelletteringsanläggning i Halmstad. En åtgärd som kraftigt minskar risken för problem med såväl yttre miljö som arbetsmiljö.

– Avtalet med Boliden innebär att Höganäs AB kommer ifrån deponeringskostnader för en produkt som inte är miljövänlig. Istället har vi en lösning som är bättre ur miljösynpunkt då zinken kan återvinnas och som även är bättre ur kostnadssynpunkt eftersom vi kan minska våra kostnader och t o m generera en vinst. Det senare är naturligtvis helt beroende av zinkpriset, som idag är ungefär en tredjedel av priset vid slutet av 2006 som då låg på cirka 4500 dollar/ton, säger Björn.

Flera intressanta restprodukter

Enligt SGI – Statens Geotekniska Institut – uppkommer i Sverige varje år cirka 30 miljoner ton industriella restprodukter som är tänkbara som väg- och anläggningsmaterial.

Produktionen vid Höganäs anläggningar i Sverige ger många intressanta restprodukter. I förra numret av Brännpunkten (sidan 8) skrev vi om att Höganäs valt att i REACH förregistrera restprodukten slagg för att senare kunna sälja den som produkt. Slagg är t ex en utmärkt ingrediens i asfalt.

– Höganäs får slagg som restprodukt i Halmstad och tunnelugnsslagg från Svampverket i Höganäs. Andra restprodukter är eldfasta material, skrotade produkter, kiselkarbidkapslar och filterstoff. Det senare tar vi väl tillvara i Halmstad, säger slutligen Björn Haase. □

Hur EAF-pellets från Halmstad blir till ren zink



En dumper lossar först containers med EAF-pellets för att sedan tippa pelletten i en intagningsficka för vidare bearbetning.

Vid Bolidens smältverk Rönnskärverken utanför Skellefteå utvinns bas- och ädelmetaller ur koppar- och blykoncentrat samt ur återvinningsmaterial. Varje dag levereras koppar- och blysliger från Bolidens egna gruvor till Rönnskär. Rönnskär är även en av världens största anläggningar för återvinning. Från skrot och metallavfall återvinns t ex basmetaller och ädelmetaller. Zink återvinns t ex ur slagger och askor samt ur zinkrika stoffer från stålverk. Det är till Rönnskär som Höganäs EAF-pellets transporteras med Kopparendeln (Rönnskär-Helsingborg hamn tur och retur).

Rönnskär smältverk ligger i Skelleftehamn, cirka 20 km öster om Skellefteå. Smältverket är byggt på två öar, Hamnskär och Rönnskär. Omkring 20 procent av Rönnskärs kopparproduktion kommer från återvunnet material. För guld är andelen 45 procent och för zink hela 90 procent. Boliden är den tredje största leverantören av både kopparmetall och zinkmetall i Europa och återvinning av metaller är en växande del av företagets verksamhet.

Noggrann hantering

– Höganäs pellets från stålverket i Halmstad lastas på *Kopparendeln* i Helsingborgs hamn och transporteras med tåg till Rönnskär. Det första vi gör när *Kopparendeln* anländer med pellets är att väga varje container och ta prover på materialet. Containern lyfts av tågsetet och lastas på en dumper som kör till en intagningsficka och där tippar pelletten för vidare bearbetning, säger Sören Brännström, som är ansva-

► rig för inköpen av smältmaterial vid Boliden Commercial AB.

– Vi är ur miljösynpunkt mycket försiktiga när vi hanterar EAF-pellets. Kraftiga fläktar och en specialkonstruerad ficka gör att damning av det zinkrika stoftet elimineras, tilläger han.

Järnoxid blir fyllnadsmaterial

– Eftersom EAF-pellets också innehåller en stor del järnoxid tillvaratar vi även den. Av järnoxid gör vi järnsand, som är ett glasigt järnsilikat. Den järnsand som vi producerar utgörs huvudsakligen av slagg från kopparproduktionen som renas och granuleras.

– Efter granuleringen används järnsand, som har goda dränerande och isolerande egenskaper, bl a som fyllnadsmaterial vid väg- och husbyggnad. Järnsand är ett mycket vanligt användningsmaterial i norra Sverige. Det absorberar t ex inte vatten och motstår därför också tjälskador, fortsätter Sören Brännström.

Blir ren zink i Norge

För att återgå till den zinkoxid som ingår i EAF-pellets är stegen för att återvinna ren zink dessa. Utvinning sker först i Fumingsverket där zinken drivs av i gasfas och sedan oxideras för att kunna återvinnas i gasreningsfiltren som zinkoxid. Denna renas sedan i ytterligare en ugn – Klinkerverket – där halogener tas bort. Därefter återstår en ren zinkoxid som är en utmärkt råvara. Den förädlade zinkoxiden exporteras i nästa steg till Bolidens zinksmältverk i Odda, Norge.

Odda smältverk anses vara en världens mest kostnadseffektiva zinkproducenter. Här, på en halvö vid Sörfjorden, producerar Boliden slutligen en ren zinkprodukt av stoftet från rökgasanläggningen i Höganäs Halmstadverken. Odda är beläget omkring 100 km sydöst om Bergen.

– Cirkeln är nu sluten. Det är mycket troligt att den pellets som förädlats till ren zink av Boliden senare återkommer som ytskikt på galvaniserad karosseriplåt (skrot) och igen används av Höganäs Halmstadverken, avslutar Sören Brännström. □



Pellets från Höganäs Halmstadverken innehåller även järnoxid. Av den gör Boliden järnsand, som har goda dränerade och isolerade egenskaper.

Forts från sidan 7

Asien snart går om Europa som Höganäs geografiskt största marknad.

Innan VD gick ned från podiet hann han även tacka avgående styrelseordföranden, Per Molin, för dennes stöd som chef samt engagemang för hela bolaget. Per Molin fick därefter blommor och tack av representanten för huvudägaren, Jenny Lindén Urnes.

En ny ”stålman” vid rodret

Anders G Carlberg och Erik Urnes valdes av stämman till nya styrelseledamöter efter avgående Per Molin och Oystein Krogen. Anders G Carlberg valdes också till ny styrelseordförande. I likhet med sin företrädare har Carlberg tidigare erfarenhet av stålbranschen, även om han mest förknippats med mångårigt engagemang i Axel Johnson-koncernen och Nobel Industries.

Aktieägarna var överens med styrelsens och valberedningens förslag i alla ärenden på dagordningen. Aktieägarnas representant vid stämman hade ovanligt många frågor att ställa och var vanligtvis nöjd med de svar han fick från VD och styrelseordförande. Först i samband med styrelsens förslag avseende ett prestationsbaserat personaloptionsprogram blev det en mindre diskussion. Stämman beslöt enligt styrelsens förslag.

Mindre åt aktieägarna i år

Aktieägarna accepterade att klubba utdelningen till 3,00 kr per aktie, vilket kan jämföras med fjolårets kontanta utdelning om 6,25 kr/aktie samt en extra utskiftning till aktieägare om 15 kr/aktie genom ett inlösenförfarande. Omkring 300 aktieägare och inbjudna gäster var närvarande vid bolagsstämman. □

Sagt vid bolagsstämman:

"Höganäs kommer gå stärkt ur krisen"

Det slog inte fel i år heller! Dagen som valts för Höganäs bolagsstämman inramades av ett för årstiden mycket vackert väder. Så har det faktiskt varit i samband med alla stämmor efter Höganäs återintroduktion på fondbörsen 1994. Bolagsstämman präglades av tillförsikt inför framtiden, trots att världen gått in i den djupaste lågkonjunkturen sedan 1930-talet. I år var det också starkare fokus än tidigare på VD och koncernchefen Alrik Danielson. Hans tal till aktieägarna gav en relevant bild av marknadsituationen och han gav flera konkreta exempel på hur aktivt Höganäs arbetar för att vara väl rustat när marknaden väl vänder.



Jenny Lindén Urnes tackade avgående styrelseordförande Per Molin för hans långa engagemang i Höganäs AB.

Foto: Bo Theil



Anders G Carlberg valdes till ny styrelseordförande efter Per Molin.

Allt sedan början på nedgången hösten 2008 arbetar vi för att Höganäs skall kunna gå stärkt ur krisen. Vi arbetar hårt med omstruktureringar, kostnadssänkningar och prishöjningar. Vi har ett klart fokus på kassaflödet, men vi fortsätter att investera i forskning och utveckling, sa Alrik Danielson inledningsvis.

Power of Powder Centre

– För att kunna vara en fullfjädrad utvecklingspartner och för att kunna skapa ökad marknadstillväxt har vi byggt ett prototypcenter i Höganäs. Ett **Power of Powder Centre**, där vi kan hjälpa industrin att utveckla applikationer. Med hjälp av vårt PoP Centre kan vi göra prototyper och testa nya material direkt, istället för att behöva vara beroende av att någon annan, t ex kunder, testar våra nya pulver.

Alrik gav konkreta exempel på resultat från PoP Centre. T ex en ny revolutionerande elmotor som Hitachi Motors nu håller på att lansera på bred front. Ett annat exempel är produkten Starmix Boost som Höganäs tagit fram tillsammans med Toyota, som använder produkten vid framställning av synkroniseringsnav.

Asien vänder först...

Höganäs VD avslutade med att säga det är Höganäs bedömning att en marknadsnedgång av denna omfattning inte förväntas bestå under en längre tid, men det är osäkert hur lång tid det kommer att ta innan en återhämtning sker. Sannolikt kommer Asien vara den marknad där utvecklingen vänder tidigast. Det skulle inte heller förvåna Höganäs VD om

Forts på sidan 6

Strukturen för nya Region Europa har successivt arbetats fram. Tydlighet har varit Europachefen Mikael Carlesons ledstjärna och han har därför lagt ned mycket arbete på att lägga en stabil och tydlig plattform. "Tydlighet är viktigt", säger han. "Vi måste ha tydliga strategier och mål för hur vi skall jobba. Eftersom det bildas en helt ny region är det också viktigt att vi skapar en identitet."

Mikael Carleson har suttit åtta månader på sin nya chefsstol. Det har varit en hektisk och intressant tid. Huvuduppgiften har varit att skapa en helt ny organisation, men samtidigt har den drastiskt förändrade marknadssituationen inneburit att han fått tackla frågor om varsel och förkortad arbetstid samt utifrån nya prognoser besluta om hur Region Europa skall agera såväl kortsiktigt som långsiktigt.

– Att både lägga en ny organisation och agera i enlighet med den låga beläggning vi haft sedan i höstas har ibland känts som om att vi först tagit ett steg framåt, för att sedan backa två steg. Nu är detta historia och vi blickar framåt, säger Mikael.

Plattformen är nu lagd

– För att jag skall kunna jobba effektivt måste jag ha en stabil organisation där alla medarbetare har kunskap om regionens färdriktning och där varje funktion har sina nyckelprioriteringar. Det senare är inget nytt för Höganäs, men kanske sättet jag gör det på är nytt.

– Jag har av helt naturliga skäl inte kunnat träffa alla medarbetare. Region Europa har för närvarande 725 anställda medarbetare. Viktigt är ändå att jag



Region Europas Management Team: Ulf Håkansson, Caroline Larsson, Richard Molin, Mikael Carleson, Kjell Paulsson, Vincent Rasneur, Fredrik Vinnerborg, Mark Braithwaite och Håkan Thernström. Foto: Lars Nilsson.

Mikaels Europapuzzel färdiglagt...

lyckas tydliggöra hur vi i fortsättningen skall arbeta och vilka prioriteringar vi har satt.

Ett mycket viktigt avstamp för den nya organisationen var det möte som Mikael Carleson och hans Management Team höll i slutet av mars i Höganäs. Teamet består förutom av Mikael av Vincent Rasneur, Höganäs Belgium, Fredrik Vinnerborg, Sales, Caroline Larsson, Product Management, Richard Molin, Supply Chain, Håkan Thernström, HR, Mark Braithwaite, Business Control och de båda cheferna för Operations i Sverige, Kjell Paul-

son, Höganäs, och Ulf Håkansson, Halmstad.

Nyckelpersoner har anställts

Under våren har ett antal nyckelfunktioner tillsatts. Fredrik Vinnerborg är ansvarig för *Sales Management* och Caroline Larssons nya funktion är *Product Manager*. Både Fredrik och Caroline har lång erfarenhet av att arbeta med Höganäs produkter och kunder. De är båda välkända i PM-branschen och har ett stort globalt kontaktnät.

Fredrik har under två år haft en tjänst som marknadsansvarig på ett företag i

Eslöv innan han nu återbördades till Höganäs. Product Manager är en helt ny befattning som regionchefen räknar med kommer få stor betydelse för regionens fortsatta utveckling. Caroline och hennes medarbetare kommer med sina nya arbetsuppgifter att jobba mycket mot Global Development, men också externt mot kunder.

Förutom redan nämnda ansvarsområden kommer Richard Molin, som för tillfället är pappaledig, att bli chef för *Supply Chain-funktionen*, där bl a Inköp och Logistik lagts samman. Mark Braithwaite, som flyttade från Tonbridge till Höganäs för knappt ett år sedan, är numera ansvarig för *Business Control*. Som tidigare har Kjell Paulsson och Ulf Håkansson ansvaret för *Operations* i Höganäs respektive Halmstad och Håkan Thernström är personalchef med ansvar för HR.

– Sammanslagningen av funktionerna inköp och logistik är inte drivet i kostnadsoptimeringssyfte, förklarar Mikael. Däremot tror jag det är möjligt att arbeta mera tillsammans.

– Inom regionen så vill jag framöver skapa en mer formell ”spegling” mellan centrala och lokala funktioner. Tex jobbar försäljningsbolagens säljare mot *Sales-funktionen* och de medarbetare som sköter order och logistik vänder sig till *Supply Chain-funktionen*. Teknisk support har *Product Management/*

Tech Centre att hänvända sig till. Ett något förändrat arbetssätt mot tidigare och det är nu mitt ansvar att bevisa detta kommer att fungera.

Merparten av medarbetare i Sverige ingår i den nya Europaorganisationen. VD och koncernchef Alrik Danielson, vVD Ulf Holmqvist, finansdirektör Sven Lindskog och finansavdelningen, HR-direktör Anders Andersson, samt funktionen Global Market Development under Hans Söderhjelm står självklart utanför och tillhör koncernfunktioner.

Feedback nödvändigt för utvecklingsarbetet

– Det är viktigt för vårt fortsatta arbete att våra säljare, jag tänker då i synnerhet på våra duktiga försäljningsbolag, ger oss i Höganäs kontinuerlig feedback om marknadens önskemål och nya trender. De bästa idéerna och förslagen kring nya produkter bör komma från säljorganisationen och våra mest krävande kunder.

När det gäller innovationsarbetet kommer ett speciellt råd, *Product Council* att i det första steget granska inkomna förslag på nya produkter och applikationer från våra kunder samt vår egen säljorganisation. Rådet väljer sedan ut och förbereder de förslag som anses värda att utvecklas. Selektionen sker inte med hjälp av s.k. magkänsla utan bygger på underlag av fakta och potentialer.

– Slutligen är det vår *Product Board* som avgör vilka förslag som går genom det trånga nålsögat och som vi bör lägga resurser på. Vårt innovationsarbete skall präglas av både kort- och långsiktighet, tillägger Europachefen.

Mikael Carleson är chef för Region Europas omkring 725 medarbetare.

Fokus på höglegerat

Mikael Carleson har även fokus på det höglegerade området. Under en längre tid har han haft månatliga träffar med representanter för Ath i Belgien och Tonbridge i England.

– Vi måste snabbt komma fram till hur de båda bolagens kompetens bäst skall utnyttjas, fortsätter han.

Mikael har också tagit initiativet till att skapa ett *High Alloy Council* för att formalisera samt förbättra samarbeten mellan NAH i Johnstown och Coldstream i Ath.

– Idag jobbar vi mycket osynkroniserat när det gäller koncernens höglegerade verksamhet. Jag har därför tillsammans med Avinash Gore tagit fram en arbetsmodell, där vi utgår från vad som är det bästa för koncernen. Vi måste ställa oss frågor som vilka produkter vi skall satsa på och vilka bör vi ”skala av”. Kan vi tex ha utökat samarbete enheterna mellan – kanske dela på kompetens? Att som i det här fallet jobba över regiongränserna tror jag är nödvändigt då High Alloys är ett viktigt fokusområde för koncernen.

– Avinash Gore och Ron Salomon, båda från USA, samt Vincent Rasneur, Höganäs Belgiens VD, och jag själv, har redan haft vårt första möte. Vi såg då att det finns behov av nytänkande och förändringar. Jag är övertygad om att vi så småningom kommer att kunna skönja större tydlighet samt förbättringar inom området för High Alloys.

Ett litet ljus i tunneln...

– Vi upplever även att marknadssituationen gradvis förändras till det bättre. Det kan vi avläsa såväl av kunder som av aktiviteterna i våra produktionsenheter. Fortfarande är det en lång väg att gå tills vi är i nivå med produktions-takten för exempelvis ett år sedan.

Först när marknaden helt vänt kan vi avläsa Region Europas styrka och om vårt förändringsarbete bär frukt. Personligen är jag övertygad om att vi kommer gå starkare ur den kris som PM-industrin är i, än våra konkurrenter, avslutar Mikael Carleson. □



Namn: Christian Vanden Bouverie

Ålder: 45

Arbetar: HR-chef, Höganäs Belgium S.A

Familj: Hustrun Maria som är sjuksköterska, döttrarna Aurélie, 13, och Gladys, 11, samt en hund och en katt

Bor: Bouffioulx, en liten stad belägen cirka 60 km sydost om Ath

Favoritmat: Chicons au gratin (endivsallad med gratinerad skinka)

Fritidsintressen: Landsvägscyklning

I likhet med många andra belgare har Christian Vanden Bouverie ett passionerat förhållande till landsvägscyklning. För tre år sedan började Christian träna på allvar. Hans mål var att gå ned i vikt och komma i bättre fysisk form. Två mål som han nu uppnått. Men så cyklar han också mer än 1000 mil varje år! De olika cykelpassen kan vara så långa som 10–15 mil genom vackra belgiska landskap.*

Min dag på jobbet

*Christian Vanden Bouverie
Höganäs Belgium S.A.*

Jag är lyckligt lottad som bor i närheten av en stor stad (Charleroi), men ändå bor jag på landet med en underbart vacker natur omkring mig. Det passar mig och mitt cykelintresse perfekt. Eftersom den här delen av Belgien är relativt ny för mig upptäcker jag hela tiden nya vackra platser. Söderut är det berg och djupa dalar och höjdskillnaderna är stora, men det blir bra träning när det går såväl uppför som nedför, säger Christian som en förklaring till sitt fritidsintresse.

– Ibland cyklar jag med unga tävlingscyklister som ingår i ett lokalt lag. Då blir det genast betydligt tuffare tag och hastigheten är oftast mycket hög. Nackdelen är att cykling i detta tempo innebär att jag inte hinner njuta så mycket av naturen eller kan lyssna till fåglarna. Saker som jag tycker är en del av tjustringen med cykling.

Ny familj 2008

Christian gifte sig för andra gången i fe-

bruari 2008 och bor numera tillsammans med sin nya familj i Bouffioulx, en liten stad belägen strax söder om den stora industristaden Charleroi.

Maria, Christians hustru, arbetar som sjuksköterska på en intensivvårdsavdelning, men Maria gör även hembesök hos svårt sjuka personer. Maria har en dotter, Gladys, och Christian har Aurélie, som till största delen bor hos sin mor. Den bästa praktiska lösningen var att Christian flyttade till Maria och Gladys. Marias dotter behövde då inte byta skola och bryta upp från sina kamrater.

Innan Christian i januari 2004 började arbeta på Coldstream hade han under en 18 årsperiod varit knuten till det kemiföretag (La Floridienne) som år 1985 sålde Coldstream till Höganäs AB. Fastän född i Ath har Christian inte alltid bott i staden, men gick i skola där från det han var 12 år till 18.

Ath är "jättarnas stad"

– Ath är en trevlig och idyllisk stad som är belägen i en typisk jordbruksbygd. Ath som har omkring 25 000 invånare är en mycket känd stad i Belgien. Det är "jättarnas" stad och varje år i slutet av augusti arrangeras *The Giants Feast*. Då kommer jättarna in på stadens gator i en lång parad och därefter dansar dom, säger Christian.

Dansfesten (La Ducasse) är en 500 år gammal tradition i Ath och samlar mer än 100 000 människor från hela Belgien. På måndagen efter festen besöker "jättarna" Höganäs anläggning i Ath för en

Christian Vanden Bouverie har många intressanta arbetsuppgifter i egenskap av HR-ansvarig för Höganäs belgiska företag.



familjebild. Det är också en tradition, om än inte lika gammal som själva dansfesten.

Christian hade personalrelaterade arbetsuppgifter även på sin förra arbetsplats. Med övergången till Höganäs öppnades möjligheter till en ny karriär och att få arbeta med betydligt flera HR-orienterade uppgifter och projekt.

– Höganäs erbjöd mig inte bara möjligheten till en karriär utan också användbara verktyg för att göra ett bra jobb. Jag är tacksam för den möjlighet jag har att nu få utvecklas i den internationella miljö Höganäs vistas i.

Starkt initialt stöd från Sverige

– Håkan Thernström som nu är HR-chef för Region Europa tillbringade mycket tid med mig i Ath för att hjälpa mig att komma in i min nya arbetsroll. I Höganäs finns en kultur som är viktigt att överföra till alla medarbetare. På inrådan från Höganäs i Sverige arbetade jag inledningsvis också med att öka informationsutbudet med hjälp av Intranät och en nystartad personaltidning, som de första åren utkom med fyra nummer årligen. I dag har vi färre utgivningar, men tidningen lägger fortfarande stark tonvikt på det lokala livet hos Höganäs Belgium.

– Jag arbetar ensam på HR-avdelningen och inför varje tidningsutgivning lägger jag ned 40-50 timmar på att få tidning klar för tryckning. Jag skriver själv ett flertal artiklar och under vinjetten, "Our working day", beskriver jag t ex arbetet och medarbetarna på en avdelning.

– Helt utan hjälp är jag inte, såväl företags VD Vincent Rasneur och

Viviane Lonnoy, som ansvarar för säkerhet och miljö, har oftast stor del i att det överhuvudtaget blir en färdig personaltidning.

Ensam med många uppgifter

Christian beskriver sig själv mera vara en generalist än specialist. Hans arbetsuppgifter är också mångfasetterade. Han anställer nya medarbetare och tar även hand om dem som av någon anledning lämnar företaget. Christian är naturligtvis involverad i så gott som alla utvecklingsprogram på företaget. Vidare hjälper han VD och arbetsledare när de någon gång behöver assistans och deltar i alla förhandlingar och möten med fackliga representanter.

– Jag informerar Höganäs Sverige om de aktiviteter och projekt vi har i Belgien och håller mig själv noga uppdaterad angående de svenska projekt som rör HR-området. En viktig sak i mitt arbete är att jag alltid kan räkna med Vincent Rasneus support. I ett företag av Höganäs Belgiens storlek är det alltid VD som tar de viktiga besluten. När beslutet är taget är det upptill mig att agera. Vincent är däremot alltid villig att diskutera frågor och hjälpa till att beslutade aktiviteter också blir framgångsrika. Hans support underlättar i hög grad mitt arbete inom HR-funktionen.

När det gäller dagliga löpande arbetet rapporterar Christian till sin VD, men han håller även Anders Andersson och Håkan Thernström i Sverige välinformerade om vad som händer i Ath. Det är också Anders och Håkan som ger riktlinjerna för hur hans personalarbete skall utföras enligt Höganäs policy.

Även Belgien hårt drabbat

Det är inte alltid det blåser medvind i hans arbete. Den nuvarande marknadsituationen och globala finansiella krisen innebär att många mindre angenäma beslut måste genomföras. Den ekonomiska nedgången har självfallet även drabbat Belgien hårt. Lyckligtvis har landet ett sk temporärt permitteringssystem, som möjliggör att medarbetare som tillfälligt inte har tillräckligt med arbetsuppgifter att utföra kan vara hemma från arbetet och få betalt av staten.

– Systemet hjälper oss hantera krisen på ett mera flexibelt och effektivare sätt än vad som sker i många andra länder. Som exempel hade vi i januari månad 140 friställningsdagar. I februari ökade antalet till 430 dagar för att i april vara uppe i drygt 700.

Det råder inga tvivel om att Christian uppskattar sitt arbete som spänner över ett mycket brett register. Han uppskattar också att få arbeta i Höganäs globala miljö, vilket har inneburit att han deltagit i globala möten och då träffat medarbetare från andra länder.

Likasa upplever Christian det spännande med den nya organisationen Region Europa och räknar med att den kommer att stärka Höganäs Belgium när väl marknadsutsikterna ljusnar. □

FOTNOT: Den professionella cykelsporten är mycket stor och populär i Belgien. En av världens främsta idrottsmän genom tiderna är den belgiske cyklisten Eddy Merckx. Han vann såväl Tour de France som Giro d'Italia fem gånger. Merckx utsågs också åren 1969, 1971 och 1974 till världens främsta idrottsman.

"Jättarna" är omkring fyra meter höga och studerar man bilden noga förstår man hur "jättarna" är konstruerade. The Giants Feast är en enormt stor publikfest varje år i Ath.



Höganäs har med flera företag i Japan mycket goda relationer som resulterat i mångårigt gott samarbete. Två mycket pålitliga leverantörer till Höganäs Japan KK fick nyligen vara med om en trevlig överraskning.

Representanter för de båda företagen – Japan Service KK och Marukyo Transportation Co. Ltd. – inbjöds till Höganäs kontor och fick av Höganäs Japanchef Carl Eklund och regionchef Per Engdahl ta emot utmärkelsen *Excellent Suppliers Award* för att företagen under flera decennier varit goda partners till Höganäs och kraftfullt medverkat till Höganäs framgångar i landet.

Med Japan Service KK har Höganäs en omkring 40 år gammal affärsrelation. Japan Service var med redan under agenten Gadelius dagar och företagets logistiska kunskaper har varit till stor hjälp för Höganäs. Tvillingbröderna Yasuhiko och Yukihiko Matsushita var som representanter för familjeföretaget mycket glada och stolta över Höganäsbelöningen.

– Japan Service har två heltidsanställda medarbetare stationerade vid Saitama Plant, där de ansvarar för han-



Höganäs japanchef Carl Eklund och Per Engdahl, ansvarig för Region Asien, tillsammans med representanter för de två japanska företagen Japan Service K.K. och Marukyo Transportation.

Belönade leverantörer

tering av in- och utgående gods. Dessutom assisterar två av företagets truckförare anläggningen när behov uppstår, säger en nöjd Carl Eklund.

– Företaget bistår Höganäs även på andra sätt, bl a hyr vi ett mindre lagerutrymme av Japan Service för lagring av höglegerade pulver. En rolig sak är att deras lastbil är försedd med en enormt stor Höganäslogo. Det är heller ingen överdrift säga att Japan Service har haft en stor del i att Höganäs år efter år har kunnat redovisa rekord i felfria utleveranser från Saitamafabriken, fortsätter Höganäschefen.

– Det andra belönande företaget, Marukyo Transportation, ansvarar för att Höganäs pulverleveranser till Toyota sker *just-in-time*. Helt i linje med Toyotas *Green Policy* har Höganäs under tre års tid levererat sitt material till Toyota via järnvägen. Miljötänkandet i Toyotas policy minskar inte bara CO₂-utsläppen utan har också reducerat Höganäs logistikkostnader.

– Övergången från landsvägs- till rälsbundna transporter har gått mycket bra tack vare Marukyos goda arbete och kunnande. Marukyo ansvarar också för det lokala lagret och den sista utleveransen i ”rätta minuten” in på Toyotas fabriksgolvet, fortsätter Carl Eklund.

Även Marukyo är ett familjeföretag med många år på nacken. Mr Suzuki, tredje generationen i familjen, och företagets tekniske direktör, Mr Takasu, uttalade båda att *Excellent Suppliers Award* är precis den uppmuntran och belöning företaget behöver i dessa tuffa tider. Mr Takasu har tidigare arbetat 40 år för Toyota och erfarenheterna därifrån använder han nu till att göra Marukyo till en ännu modernare och effektivare partner till Höganäs Japan KK.

Slutligen tackade Carl Eklund de båda företagen för deras insatser och den support de gett Höganäs Japan KK på den inhemska marknaden. Ett stöd som bidragit till Höganäs Japansuccé under åren, avslutade han. □



Japan Service K.K. och Höganäs AB har en 40 år lång relation. Det japanska företaget har t o m placerat en stor Höganäslogo på en av sina lastbilar.