

# HOTSPOT

**Öga för detaljer**  
En dag med  
Vasant Pawar  
i Indien

**Utmaning**  
Kan du hitta  
metallpulvret?

**Snabb student**  
Rasha lärde  
sig svenska  
på två år

## Skapar värde

**Katie Hoffman gör koppar  
tillgängligt vid rätt tillfälle**





## Kunskap ger gemenskap

**N**är jag började på Höganäs för snart två år sedan skulle jag uppdatera mina jobbuppgifter på de sociala nätverksplatserna Facebook och LinkedIn. I listan över bransch fick jag välja "Metals and mining", metaller och gruvsdrift. Tungt och respektingivande. Och när jag under mina första veckor gick på guidad tur i produktionen imponerades jag av anläggningarnas storlek och kapacitet. Ljusbågsugnen i Halmstad lämnar ju knappast någon oberörd.

Den känslan sitter fortfarande i, men idag är det också tydligt för mig att allt vi gör och erbjuder våra kunder bygger på allas vår samlade kompetens. Höganäs är ett kunskapsföretag. Och då menar jag hela företaget, inte bara utvecklings- och säljdelarna. Var och en av oss har kunskap och kompetens som gör att vi kan skapa värde, för Höganäs kunder och kollegorna på andra avdelningar och verk. Varje dag.

"Skapa värde." Ytterligare en managementfloskel, som förpliktar till noll och intet? Tja, det beror

på hur man ser det. I det här numret av Hotspot kan du läsa om fyra situationer där Höganäs-medarbetare har kombinerat sina kunskaper med uppfinningsriktighet och envishet för att lösa problem och just skapat värde. Var för sig är handlingarna ingalunda revolutionerande, men summan av allas insatser leder till ett bättre Höganäs. Bättre för att det oftast är roligare att gå till jobbet när arbetsplatsen utvecklas och alla kan vara en del av det.

Så vad har jag skapat för värde den här arbetsdagen? Förutom ett onödigt långt möte har jag publicerat en nyhet på Höganäs News och arbetat med det här numret av Hotspot. Förhoppningsvis hjälper det dig att hänga med i vad som händer på företaget och stärker din känsla av att vara del i en gemenskap. Metall- och kunskapsgemenskapen.

Hör gärna av dig till [hotspot@hoganas.com](mailto:hotspot@hoganas.com) med tips om vad du vill läsa om i tidningen.

Ulrika Rask-Lindholm  
Chefredaktör

## HOTSPOT

Nummer 1/2011

Hotspot är Höganäs-koncernens interna tidning. Den etablerades 1943 som Brännpunkten, en av Sveriges äldsta personaltidningar som getts ut utan avbrott. Hotspot ges ut tre gånger per år, på svenska, engelska, portugisiska och franska.

### Chefredaktör:

Ulrika Rask-Lindholm,  
Corporate Communications,  
Höganäs AB

### Redaktionsgrupp:

Från Höganäs Anders  
Andersson, Michele Deter,  
Per Engdahl, Toste Jonsäter,  
Miriam Novaes Calixto,  
Tehzib Poonawala, Ulrika  
Rask-Lindholm och Marie  
Åberg.

### Från Tidningskompaniet

Sara Wägenberg och  
Janne Saaristo.

### Redaktionell produktion:

Tidningskompaniet,  
[www.tidningskompaniet.se](http://www.tidningskompaniet.se)

### Prepress:

Tidningskompaniet

### Tryck:

Trydells

© Höganäs AB (publ)

## Innehåll



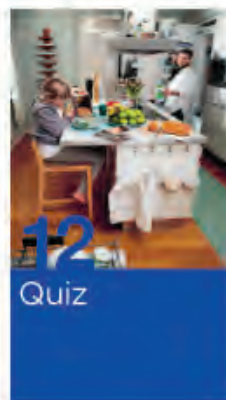
### Global standard

» Arbetsplats-säkerheten på Höganäs tar ett stort kliv framåt med introduktionen av den nya handboken för riskhantering och beredskap (Risk Management and Loss Prevention Manual). Den ska gälla för Höganäs tillverkningsanläggningar, kontor och lager i hela världen.



### Lösning som sparar tid

» Kunden Magneti Marelli i Brasilien fick lägga många timmar på telefon för att få sina order rätt. Tack vare Höganäs Brasil och Kanban-metoden kan ett enkelt e-postmeddelande nu lösa beställningarna. Värdet för kunden är sparad tid.



### Kan du hitta pulvret?

» Under en vanlig dag ser du troligen fler av Höganäs produkter än du tror. Testa dina kunskaper om metallpulver i verkligheten med en frågetävling. Och varför inte utmana dina kollegor på kafferasten?



### Liten ändring, stor skillnad

» Vasant Pawar har bra koll på detaljerna. Genom att göra en liten ändring i tillverkningen på Höganäs anläggning i Indien kunde han reducera smältugnens avbrotts-tid. Hemligheten är Kaizen, den japanska filosofin om att små förbättringar gör stor skillnad.



### Höganäs lyxar till det

» "Oasis of the seas" är inte bara världens näst största kryssningsfartyg, hon innehåller också metallpulver från Höganäs. Den rörtråd med järnpulver som används i skeppsbyggnadsindustrin ger bättre svetsfogar.



## RASHA AL JABANY OM UTMANINGAR:

## ”Jag gillar inte rutiner”

» Hon tog sitt körkort på bara sex veckor och lärde sig svenska i en rasande fart. Nu kan Höganäs dra nytta av Rasha Al Jabanys förmåga att utvecklas snabbt.

TEXT JONAS JAKOBSSON FOTO ANDERS ANDERSSON

**DEN 30 AUGUSTI FÖRRA ÅRET** fick Rasha Al Jabany jobb som elkraftingenjör på Höganäs i Sverige. Resan dit var lång och krokig, och kunde ha varit ännu längre, om inte Rasha gillade att ta sig an utmaningar.

– Om man bestämmer sig för att något så går det, är Rashas enkla svar på hur hon lyckats utvecklas så mycket och så snabbt.

Hon är född och uppvuxen i Bagdad. Men situationen i Irak gjorde att hon och hennes man, Hassanain, valde att flytta till Sverige för tre och ett halvt år sedan.

De kom till Helsingborg med målet att snabbt anpassa sig i det nya landet. Hon lärde sig svenska omgående. Ambitionen att få arbeta som elingenjör, som hon gjort i Irak under sju år, levde hela tiden kvar. När en tjänst dök upp i Höganäs fick Rasha tillbaka sin yrkestitel.

Mats Andersson, som snart ska gå i pension efter många år på Höganäs, har fungerat som mentor för henne. Snart tar Rasha, som har en Masters-examen i elektronik, över som ansvarig elkraftingenjör.

När det uppstår ett elfel på en anläggning är det Rashas uppgift att göra en felsökning. Ett elfel kan få stora konsekvenser. Produktionen är känslig för elavbrott eftersom det innebär stora kostnader. Men det är inget som gör att Rasha känner press, tvärtom får det henne att känna sig betydelsefull.

**Vad är hemligheten bakom det faktum att du har lyckats så väl i ditt nya hemland?**

– Jag tror att det är viktigt att tycka om vad man gör, att vara kreativ och sträva efter att bli duktig.

Rasha Al Jabany ser inga hinder. I Irak arbetade

hon ute på elkraftstationer trots att det var krig i landet. Kollegor till henne dog.

**Var du inte rädd när du arbetade under sådana förhållanden?**

– Jag tänkte inte så. Jag blev trött på att tänka att allt var farligt.

Hon är glad för det hon har idag och kämpar för att vardagen ska bli så bra som möjligt. Det är det som driver henne.

– Jag tycker inte om rutiner, det är spännande när det sker nya saker varje dag. Jag gillar att utveckla mig. ■

## Fakta

**RASHA AL JABANY**

**Ålder:** 34.

**Familj:** Min man Hassanain Ahmad och dotter Rola, som fyller två år i mars.

**Bor:** Lägenhet i Ättekulla i Helsingborg.

**Intressen:** Min familj och tennis.

**Första intrycket av Höganäs:** Positivt. Jag kände

mig välkommen redan från början och många visade att de gärna ville hjälpa mig. Det gjorde att jag fick en trygghet här direkt.

**Min dröm:** Att utvecklas varje dag.





» Tillverkning av metallpulver är en viktig industri men den är också förknippad med risker, till exempel genom stora energi- och materialflöden. Därför tar Höganäs ännu ett steg framåt för att garantera arbetsplats säkerheten genom att sätta en ny global strategi för hela företaget.

TEXT NIC TOWNSEND

**H**öganäs nya handbok för riskhantering och beredskap (Risk Management and Loss Prevention Manual) upprättar för första gången processer för standardsäkerhet som passar alla Höganäs tillverkningsanläggningar, kontor och lager i hela världen.

– Handboken höjer vår riskhantering och våra säkerhetsprocesser till en ny nivå, säger Nicklas Lång, chefsjurist för Höganäs-koncernen och medlem i styrgruppen för riskhantering.

Det är inte Höganäs första säkerhetshandbok, de flesta anläggningarna har sina egna föreskrifter, men det är den första övergripande standarden som är tillämplig på alla anläggningar.

– Handboken omfattar allt från förebyggande säkerhetsarbete och katastrofberedskap till anläggningsstandard och policy om rökning.

#### SNABB ÅTGÄRD VID ELDSVÅDA

Idén att skapa en ny standardiserad säkerhetshandbok uppstod för drygt ett år sedan, när Höganäs började arbeta med det försäkringsbolaget FM Global som är specialiserade på sak- och avbrotsförsäkringar.

– FM Global har stor erfarenhet av riskhantering och är väl kvalificerade för försäkring av utrustning och fastigheter samt försäkring mot produktionsbortfall, säger Nicklas.

Strax efter bildandet av styrgruppen för riskhantering fick man, med stöd av FM Global, i uppgift att ta fram nya globala säkerhetsrutiner och samordna aktiviteter.

– Sedan dess har vi arbetat tillsammans för att ta fram och introducera en Höganäs-standard – en uppsättning minimikrav för att upprätta och bibehålla konsekventa och formaliserade riskhanteringsprocesser.

I mars 2010 inträffade en allvarlig incident på atomiseringen i Halmstad. Den kunde ha fått mycket allvarliga konsekvenser om det inte varit för den välutbildade personalens snabba åtgärder. Om det skulle hända igen kan resultatet bli betydligt värre. Därför

ligger fokus i Risk Management and Loss Prevention Manual på förebyggande åtgärder.

## ETT NYTT OCH SÄKRARE HÖGANÄS

– Till att börja med vill vi förbättra riskhanteringen för att minimera antalet sådana här händelser. Om de ändå inträffar så måste vi vara förberedda och veta hur vi ska reagera.

Handboken innehåller beredskaps- och utrymningsplaner, som de som användes i Halmstad, som begränsar sak- och personskador.

– Vi vill arbeta förebyggande. Genom att arbeta mot mål minskar vi risken och skapar en säkrare miljö, säger Nicklas.

#### EN PÅGÅENDE PROCESS

Under 2011 ska rekommendationerna i handboken införas och inspektioner utföras för att säkerställa att alla anläggningar uppfyller kraven. Handboken är en del av en pågående process och ska uppdateras årligen. Nicklas uppmanar alla medarbetare att kontakta sin lokala säkerhetsansvarige om de vill bidra med.

– Den här handboken är till för alla medarbetares säkerhet, men det är medarbetarna själva som vet bäst i vilka delar vi kan bli ännu bättre. Vi behöver allas stöd och feedback för att förbättra säkerheten. ■



Nicklas Lång.



#### Fakta

##### FEM SÄTT SOM DEN NYA HANDBOKEN KOMMER ATT FÖRÄNDRAS DIN ARBETSPLATS

1. Regelbundna inspektioner av FM Global.
2. Regelbundna egeninspektioner av utrustning.
3. Riskminskningsplaner ska införas.
4. Beredskapsplaner ska upprättas, med utbildningar för alla medarbetare.
5. Rapporteringssystem ska upprättas.



# Värdefull problemlösning



» Lyssna noga på kundens behov, jobba runt problem och hinder i tillverkningen eller bara leverera med ett leende på läpparna. Det är viktigt att ge produkten ett mervärde i alla steg av tillverkningskedjan, från inköp av råmaterial, via försäljning och tillverkning, till leverans. Här är fyra berättelser med en sak gemensamt – de började alla med ett problem och slutade med en lösning som gav kunden extra värde.

TEXT EMILY TIPPIND, JONAS JAKOBSSON och DAVID WILES  
FOTO JOCKE APPEL, ANDERS ANDERSSON, JACOBSON LOWEN och KAMU ULTHIMON





**Problem:** Opålitliga kopparleveranser  
**Lösning:** Effektiva inköp  
**Adderat värde:** Tillgänglighet

1

### INKÖP AV RÅMATERIAL ST. MARY'S, USA

**P**å Höganäs blandningsstation St. Mary's i Pennsylvania kör medarbetarna gaffeltruckar runt rader med pallar som staplats med vita säckar och fibertrummor.

I behållarna finns järn- och kopparpulver, tillsatser och smörjmedel, som väntar på att mixas till kundblandningar. Två ihållande ljud hörs i byggnaden; surret från blandarutrustningen och den ringsignalen från tillverkningschef Chris Dushs mobiltelefon.

– Det är mer än fullt upp här, säger han och ber om ursäkt för alla avbrott.

#### TILLSÄTTS I MINST 80 PROCENT

Anläggningen i St. Mary's, i ett litet industriområde vid stadens utkant, är specialiserad på just in time-leveranser. Höganäs säljteam ringer in order, som görs färdiga för leverans dagen efter eller till och med samma eftermiddag. Därför är de råmaterial som kommer in till St. Mary's lika viktiga som den produkt som levereras ut.

Tack vare strategiska avtal med leverantörer av kopparpulver och mer effektiva inköpsprocesser, som utvecklats av Höganäs globala inköpsteam har St. Mary's alltid rätt mängd råmaterial på lager. När de behövs.

Eftersom kopparpulver tillsätts i minst 80 procent av de blandningar som hans kunder använder säger Chris att det är av största vikt att ha en stabil tillgång på det råmaterialet. Tack vare det arbete som Ed Horner, North American Höganäs inköpschef och Katie Hoffman, NAH inköpskoordinator, har gjort så har Chris hela tiden tillgång till kopparpulver.

Det är en diger uppgift att se till att Chris anläggning har precis tillräckligt mycket koppar, och snabb tillgång till mer vid behov.



Katie säger att hon tar hänsyn till historisk användning och andra faktorer för att bibehålla en "materialbalans" i lagret. Hon måste också hålla ett öga på vinterväder, helger, planerade driftstopp över sommaren och andra frågor som påverkar lastbilsleveranser av koppar till St. Mary's-anläggningen.

#### KVALITET, TAJMING OCH KOSTNAD

Ed säger att en "sund strategi" för inköp av kopparpulver ökar det egentliga värdet på den färdiga produkten från St. Mary's.

– Vårt uppdrag är att ha rätt mängd koppar till hands, i rätt kvalitetsstandard, levererad i tid, till lägsta möjliga totalkostnad. Kostnaden i relation till värdet, som skiljer Höganäs från

konkurrenterna är inte nödvändigtvis priset. Det finns också andra värden, som pålitliga leveranser, konsekvent kvalitet, tekniska egenskaper och de löpande förbättringsaktiviteter med vilka vi mäter våra leverantörer. Vad har vi för nytta av ett lågt pris för kopparpulver om leverantörerna inte är pålitliga när det gäller kvalitet och/eller service? säger Ed.

På det viset bidrar Ed och Katie till Höganäs globala inköpsteam, Ed som ledare för teamet som fokuserar på kopparprodukter och Katie som en i teamet.

Tillsammans med representanter från Höganäs övriga regioner rationaliserar de specifikationerna för kopparprodukter ur ett tekniskt och kvalitetsmässigt perspektiv samt



Kopparleveranserna löper problemfritt efter att det globala inköpsteamet, med Katie Hoffman och Ed Horner, har säkerställt tillgängligheten. Chris Dush (t.v.), tillverkningschef, har nu stadiga leveranser av koppar till anläggningen i St Mary's.



koordinerar arbetet när det gäller strategiska avtal med affärskritiska leverantörer.

Genom att utveckla globala specifikationer kan teamet införskaffa och dirigera om kopparleveranser från flera källor på en gång. Det minskar risken för prisexponering orsakad av för stora lager som kompensation för transporttid och oförutsedda leveransavbrott. Priset på koppar är bland de mest instabila av de 10 eller 15 materialen på teamets lista, och kan fluktueras så mycket som 80 cent per kilo från dag till dag.

– Vi är en kugge i maskineriet för en multifunktionell organisation, säger Ed. Det vi gör bidrar till den lägsta totalkostnaden för tillverkning och gör att Höganäs blir mer

konkurrenskraftiga. Det är ingen tvekan om att de här aktiviteterna och de milstolpar som skapats är ett lagarbete. ■

## Fakta

### KOPPAR

■ Kopparpulver tillverkas i Kina, Nordamerika och Europa av skrot och/eller kopparmalm.

■ Kopparpriset är mycket känsligt för marknadsefterfrågan, strejker och tillverkningskapacitet.

■ Kopparpulver är en nyckeltillsats i 80 procent av de blandningar som används i metallpulverindustrin.

## Varför skapade Höganäs ett globalt inköpsteam?



ULF HOLMQVIST, SENIOR VICE PRESIDENT HÖGANÄS



– För att säkerställa tillgängligheten på material för våra kunder som levererar affärskritiska komponenter till bilbranschen, varav vissa endast kan tillverkas av pulver. Dessutom säkerställer vi att våra globala kunder kan få identiska produkter lokalt när de startar sin tillverkning på nya tillväxtmarknader, som Kina, Indien och Brasilien. Och vi erbjuder kunderna konkurrenskraftiga priser genom att utnyttja gemensamma inköp i förhandlingar med leverantörer.

### När bildades teamet?

– Vi startade i början av 2009. Senare det året gjorde vi våra första gemensamma inköp.

### Vilken typ av förbättringar har teamet gjort?

– Vi har ordnat lägre priser för krom, nickel, koppar och molybden genom att använda köpkraften i en anläggning till fördel för övriga anläggningar. Vi har också säkerställt en andra leverantör av järn för Sverige via kontakter i Indien.

### På vilka sätt har teamet givit Höganäs en fördel?

– Under en strejk i Kanada, till exempel, hotade bristen på nickelpulver leveransen av kritiska komponenter till bilbranschen. Höganäs kunde fortsätta att leverera pulver när andra inte kunde göra det.

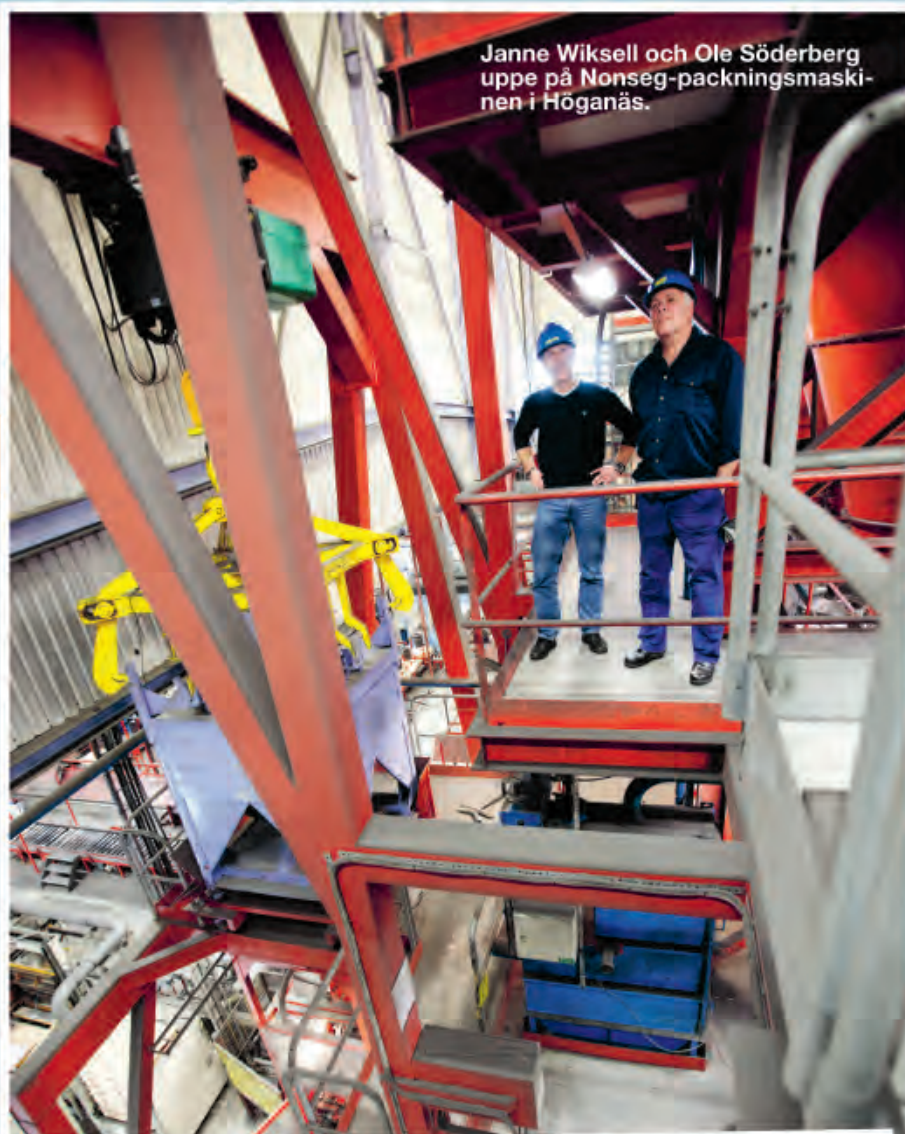
### Är det här arbetet viktigt i dagens ekonomiska klimat?

– Teamets insats är avgörande för att de globala inköpen ska lyckas. Teamets medlemmar måste vara aktiva strategiska inköpare som förstår marknaden. Vi har fyra råvaruchefer – två på Höganäs i Sverige, en på Höganäs i Belgien och en från Höganäs i Nordamerika. De måste vara inblandade i de dagliga aktiviteterna för att snabbt kunna utnyttja möjligheterna som ges. ■



HOTSPOT





Janne Wiksell och Ole Söderberg uppe på Nonseg-packningsmaskinen i Höganäs.



**Problem:** Oberäknelig packningsmaskin  
**Lösning:** Engagemang och samarbete  
**Adderat värde:** Kvalitet

**T**illverkningsfel kan vara kostsamma. Men ibland kan ingredienserna för kvalitet vara gratis. Operatören Ole Söderberg på Distaloyverket i Höganäs ville veta vad som var fel med den svårhanterliga packningsmaskinen för Nonseg\* och vägrade ge upp förrän han hittat lösningen. Hans envishet, engagemang och samarbete med kollegan Janne Wiksell gjorde att han kunde få igång en defekt packningsmaskin igen.

Problemen upptäcktes på sensommaren 2009. Maskinen packar järnpulver i 25-kilossäckar. Många säckar gick inte att vika enligt inställningarna på maskinen och blev därför inte igensvetsade. Re-

sultatet blev att mycket järnpulver hamnade i dåliga förpackningar och fick lagras i väntan på en alternativ användning.

### FUNGERADE I EN KVART

– Jag ändrade en inställning, men vi kunde bara köra maskinen i en kvart innan den började trassla igen. Jag ville inte acceptera att kvaliteten på vår produktion var dålig och började därför undersöka problemet, säger Ole Söderberg.

Till sist blev Ole irriterad. Han insåg att han skulle behöva ställa frågorna själv om han ville ha några svar.

– Jag visste att för att leverantören av förpack-



## 2 TILLVERKNING HÖGANÄS, SVERIGE

ningsmaterialet skulle bli medveten om felen skulle jag behöva göra mätningarna själv och samla alla exempel i en pärm, säger Ole.

Han tog hjälp av Janne Wiksell, som ansvarar för emballageutveckling. Janne insåg att det även behövdes en noggrann service av Nonsegmaskinen.

Tillsammans med maskinleverantör, emballageleverantör, egna mätningar och tester kunde de gå till botten med problemen.

Det visade sig att felaktiga dimensioner på förpackningsmaterialet skapade problem i maskinen och Ole kunde hävda sin rätt gentemot leverantören. Efter att även ha bytt till en annan plastkvalitet fungerade maskinen bättre. I dag går den som den ska.

### "VI UPPTÄCKTE ANDRA FEL"

Men det tog tid. I ungefär sex månader gick maskinen knackigt och det kostade mycket pengar.

– Under den här perioden kunde bara en del av produktionen levereras till kunderna. Dessutom ökade produktionstiden, förklarar Janne Wiksell.

Samarbetet mellan Janne Wiksell och Ole Söderberg, liksom med Kristina Koppel och Ann Lundh, som var inblandade i processen genom inköpsavdelningen, utgjorde grunden för lösningen som nu har förbättrat produktionskapaciteten på Distaloyverket.

– Vi upptäckte också andra fel under arbetets gång. Vi har nu bättre kontroll på maskinen än tidigare, säger Janne Wiksell. ■

## Fakta

### \*NONSEG-PACKNINGSMASKINEN

Skapad: 2002

Tillverkad i: Holland

Funktion: Kan packa järnpulver effektivt i 25 kilos-säckar.

Kapacitet: 100 kg/minut.

Optimal drift: 30 ton på sex timmar.

Egenskaper: Unik, snabb och arbetsvillig, men behöver mycket omvårdnad.





Carter Dong (t.v.) och Simon Tan visar sin utrustning för testning av temperaturen i kundernas ugnar.

**Problem:** Outforskat teknikområde  
**Lösning:** Utbildning och support  
**Adderat värde:** Sakkunskap

3

TEKNISK SERVICE  
SHANGHAI, KINA

**E**n ledande kinesisk tillverkare av maskinkomponenter, välkänd för sin höga kvalitet och innovationsgrad, ville installera en ny sintringsugn för härdning men saknade eget kunnande för att göra det. Då vände man sig till Höganäs Kina. Tech Centret i Shanghai kunde ge kunden Porite Yangzhou utbildning och nu är ugnen snart i full drift.

– Sinterhärdning växer i Kina och Porite Yangzhou – som är en pionjär i Kina inom ny teknik – ville vara rustade för framtiden med den här metoden, säger Louise Chen, chef för Tech Centret.

– De hade dock ingen erfarenhet av, eller kunskap om, sinterhärdning. Vi kontaktade den ingenjör som är ansvarig för projektet och beskrev vilka tekniska tjänster vi kan erbjuda.

När Porite Yangzhou, som är en av Höganäs största kunder på blandningar och järnpulver i Kina, började montera upp ugnen i oktober, bidrog Tech Centret med utbildning och material. De inledande resultaten från ugnen var dock långt under Porites förväntningar.

– Förskräckliga resultat i den första omgången

gjorde kunden orolig. En del oxidering och allvarlig avkolning betydde att komponenterna inte blev hårda nog, säger Simon Tan, arbetsledare i pilotcentret, som är en del av Tech Center.

– Baserat på rapporten från vår kundserviceundersökning gjorde Porite noggrant flera justeringar och till sist försvann oxideringen, men sotningen var ett bestående problem som man inte blev av med.

#### MISSFÖRSTÅND

Följande månad reste Simon, tillsammans med Carter Dong, teknisk supportspecialist och utvecklingsingenjör, samt sintringsexperten Björn Lindqvist från Höganäs i Sverige, till Yangzhou utrustade med avancerad diagnostikutrustning för ugnen.

– Efter en dags testning och många diskussioner upptäckte vi att de hade missförstått hur atmosfären skulle hanteras, vilket hade lett till avkolningen. De gjorde några ytterligare förändringar baserat på våra råd och vår testrapport om ugnen. Några dagar senare visade sig resultaten vara riktigt bra, säger Simon.

– Nu är vår kund utbildad och har fått kunskap

om sintringshärdning. Ugnen fungerar normalt och är redo för massproduktion, säger Carter.

Oscar Jing, teknisk ingenjör på Porite Yangzhou, säger att han är mycket nöjd med den support som Höganäs givit.

– Särskilt nöjd är jag med de snabba åtgärderna från Tech Center: deras metallografiska analys, slutsatser och förnuftiga rekommendationer. Det var till stor hjälp för att lösa problemen, både i teori och praktik. ■

## Fakta

### SHANGHAI TECH CENTER

**Öppnade:** 2005

**Personal:** 12 ingenjörer

**Roll:** Tillhandahåller teknisk service och utbildning för Asien i allmänhet och för de växande kinesiska PM- och ytbeläggningsegmenten. Svetsningslabb samt metallografitjänster och support. Förser kunder med testprover.

**Erfarenhet:** 350 kundserviceundersökningar utförda hittills.



**Problem:** Undermålig lagerkontroll  
**Lösning:** Kanban och samarbete  
**Mervärde:** Tid

**M**ed produktionseffektivitet som fokus är det viktigt för fordonsindustrin att ha rätt komponenter på rätt plats vid rätt tillfälle. På Magneti Marellis fabrik i Santo André, Brasilien, krävs en stabil och säker leverans av metallpulver för att Eaton, GM, Volkswagen, och andra sydamerikanska tillverkare, ska kunna få sina komponenter.

Svag kommunikation mellan Höganäs och Magneti Marelli brukade dock betyda att metallpulver som behövdes en viss dag ibland inte fanns i lager, vilket orsakade stopp i komponenttillverkningen.

– Vi hade enorma mängder råmaterial i vår anläggning, vilket tog upp mycket plats, men det var inte alltid rätt material. Ibland fick vi skjuta på leveranser till våra kunder, säger Sergio Dias, Magneti Marellis logistikkoordinator.

Problemet bestod i att Magneti Marelli skickade en uppskattning av sina behov till Höganäs en gång i veckan, och sedan ringde dag för dag med specifika beställningar på de kvantiteter av varje metallpulver som behövdes. För Höganäs Brasils anläggning i Mogi das Cruzes gjorde det här upplägget det svårt att planera tillverkningen ordentligt. Det kunde leda till överproduktion av en blandning eller underproduktion av en annan.

#### DAGLIGA UPPDATERINGAR

– Vi var tvungna att förändra hur vi såg på vår försörjningskedja genom att använda WCM-metoden (World-Class Manufacturing) – för att få bästa möjliga information från våra kunder och skicka bästa möjliga information till våra leverantörer. Kanban var ett av verktygen för detta och eftersom Höganäs är vår huvudleverantör spelade de en stor roll i arbetet, säger Sergio.

Under 2009 infördes därför nya metoder.

Med Kanban-systemet får Höganäs dagliga uppdateringar i Excel-format av de aktuella lagernivåerna på Magneti Marelli.

– Vi sätter sedan samman nästa dags leverans enligt deras lagernivå. Om kunden behöver 10 ton av Produkt A så har vi den redo för leverans. Och enligt deras behovsprognoser för kommande veckor kommer vi att veta när det är bäst att starta produktionen av nästa omgång, undvika stora lager och optimera produktionsserien, säger Ivan Brasil Neto, planeringskoordinator på Höganäs Brasil.

Sergio beskriver resultatet som en fantastisk succé för båda parter.

– Allt blev enklare och tydligare. Rätt information skickas och råmaterialen kommer fram vid rätt tidpunkt. Det ger kontinuitet mellan vår kund och vår leverantör, säger han.

Magneti Marelli har nu kunnat minska sitt lager av metallpulver med mer än två tredjedelar och arbetar på att minska det ytterligare. Tidigare behövde företaget en separat byggnad för det här lagret, men nu kan det förvaras inne i fabriken, vilket sparar pengar.

#### E-POSTA I STÄLLET FÖR ATT RINGA

Det största mervärdet med det nya systemet är dock tid.

– Tidigare fick vi sitta i telefon med Höganäs nästan en timme varje dag och gå igenom orderinformation som behövde ändras. Nu skickar vi bara vår lagerinformation via e-post så skickar de en lastbil med vårt pulver vid rätt tidpunkt – lätt som en plätt, säger Sergio.

Höganäs Brasil levererar nu till fem olika kunder från tre olika segment med Kanban, vilket representerar 21 procent av den månatliga omsättningen. Ytterligare minst tre kunder väntas läggas till listan i år, vilket ytterligare stärker metodens betydelse för Höganäs verksamhet, och för kundernas bild av det mervärde som Höganäs ger. ■



4

LEVERANSER  
MOGI DAS CRUZES, BRASILIEN





Sergio Dias (t.v.), logistikkoordinator på Magneti Marelli beskriver Kanban-lösningen som en lysande framgång. Lösningen gjordes möjlig med hjälp av Ivan Brasil Neto från Höganäs.

## Fakta

### KANBAN

- En produktionsplaneringsmetod som utvecklades på Toyota i Japan efter andra världskriget.
- Synkroniserar Höganäs leveranser med kundernas förbrukning och lagernivåbehov.
- Metoden är mycket enkel. Ett kalkylblad uppdateras dagligen med ett e-postmeddelande från kunden.





# Var är metallpulvret?

» Testa dina kunskaper om metallpulver! Höganäs-produkter finns på de mest oväntade platser. Kan du hitta sex saker som innehåller metallpulver i det här köket? Vänd på tidningen och läs svaren.

TEXT SOFIA ERIKSSON FOTO CHRISTER EHRLING

## RÄTT SVAR:

**Kylskåpet** – kompressorn innehåller ett metallpulver som är en kostnadseffektiv lösning

**Radion** – induktorer som jämnar

ut spänningen kan tillverkas i Somaloy® **Flingorna** – berakade med NutraFine™ för att hjälpa till att ge ett tillräckligt intag av järn

**Krivan** – eggen kan vara belagd med rostfritt stålpulver **Låset** – detaljer kan innehålla Distaloy®-pulver som är höglagerat pulver för utmärkt skärpa och hållbarhet **Pepparkvarnen** –

den nedre kvarnen kan tillverkas i kostnadseffektiv lösning





## Tredje ugnen i produktion i höst

**STONY CREEK.** En helt ny linje, med för-glödning, glödning och efter-glödning installeras i Stony Creek i USA. Detta är den tredje ugnen här och den tas i bruk någon gång sent i höst.

Systemet är designat efter kraven på minimal korskontaminering och flexibilitet för skiftande pulverkvaliteter. Dessutom utvecklas ett nytt naturgassystem av Engineering (teknikavdelningen) i Höganäs enligt senaste säkerhetsstandard. Investeringen ger global försörjning, men kommer också att ge flexibilitet för glödning av låglegerat stål i Stony Creek-anläggningen. ■

## PoP Center i Indien

**PUNE.** Ett nytt PoP Center öppnade i Pune i Indien tidigare i år. Centret sysselsätter fyra ingenjörer inom områdena PM-komponenter, ytbeläggning och elektromagnetiska applikationer.

Det indiska PoP Center erbjuder både inhouse-tjänster och på platsen-support för våra kunder. I fall där mer komplexa lösningar krävs kommer PoP Centret i Höganäs att delta i projekten. Den indiska anläggningen ska utökas med fler möjligheter när konceptet etablerats i regionen.

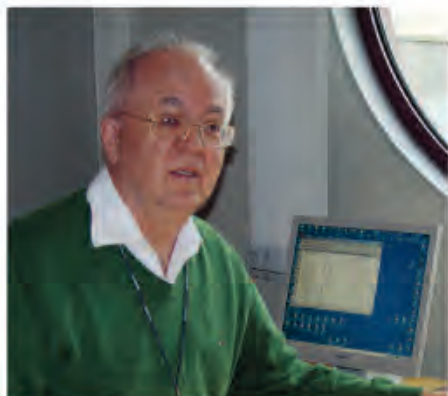
– Med Power of Powder kan Höganäs väcka intresse hos OEM-tillverkare och primära (first



tier) underleverantörer i Indien. De är intresserade av hur vi kan hjälpa dem sänka sina kostnader, till exempel genom att designa om komponenter, ge processtöd och säkra kvalitet. Vi kan med andra ord öka deras konkurrenskraft, säger Dr. Ashok, teknisk chef på Höganäs i Indien. ■

## Boom i bilbranschen

**BRASILIEN.** Brasiliens ekonomi blir allt starkare och det kan ses i bilbranschen som har växt sju år i rad, enligt nya siffror. Brasiliens bilbransch är nu den fjärde största i världen. Tillväxten sker i regioner som tidigare varit eftersatta. Exempelvis växte marknaden med 22 procent i Salvador under 2010. En mer dynamisk ekonomi och förenklade finansieringsmöjligheter för konsumenterna gör marknaden mer intressant för investerare. ■



### Fakta

**Namn:** Michael Bockstiegel **Ålder:** 65  
**Pensionerar sig från:** Sales and Marketing, Ath i Belgien. **Antal år på Höganäs:** 38  
**Fritidsintressen som pensionär:** Studera litteratur och konst samt resa runt i Europa

## ”Belgiensvensken” har dragit sig tillbaka

**ATH.** Efter 38 år med företaget har Michael Bockstiegel dragit sig tillbaka. Han sammanfattar sin tid på Höganäs med ordet ”förändring”.

**MICHAEL BOCKSTIEGEL FÖDDES** i tyska Göttingen och växte upp i Plön. 1956 flyttade Michael med sina föräldrar till Höganäs i Sverige.

– Jag hade turen att få jobb på Höganäs försäljningsavdelning i juni 1973, säger Michael.

Michael började som säljare och blev sedan projektledare, försäljningschef och sedermera marknadschef för den nybildade gasatomiseringsdivisionen. 1994 utnämndes han till affärsområdeschef för Höganäs gasatomisering och när den verksamheten flyttade till Ath i Belgien 2003 följde Michael och hans fru med.

Michael anpassade sig snabbt till den belgiska mentaliteten och förstod skillnaderna mellan svensk och belgisk kultur. Hans sociala färdigheter och personliga kontakter med kollegor har bidragit till hans rykte som den mest ”belgiske” svensken som hittills jobbat på Höganäs.

Under tiden på Höganäs har Michael sett många förändringar. När han anställdes var metallpulver bara en mindre del av verksamheten.

– Strukturen var traditionell och lite gammaldags. När Ulf G Lindén tog över som ägare transformerades Höganäs till ett modernt företag. Förändring har varit viktigt under åren och vår förmåga på att anpassa oss har lett till de goda resultat vi kan se i dag.

Michael fortsätter att hjälpa företaget på deltid även efter pensioneringen. ■





**VASANT PAWAR**

**Ålder:** 50 **Bor:** Ahmednagar, Indien. **Familj:** Frun Urmila och sönerna Tushar, 22 och Uday, 17.  
**Arbetat på Höganäs sedan:** 1992. **Hobbies/intressen:** Böcker, film, resor

# 'Underhåll är viktigare än man kan tro'

» Sedan han anställdes på Höganäs för nästan 20 år sedan har tvåbarnsfadern Vasant Pawar arbetat sig upp till skiftledare inom underhåll tack vare en positiv inställning och ett skarpt öga för detaljer.

**TEXT DAVID WILES FOTO PARAG PARELKAR**

**F**ör de flesta har ordet "underhåll" en negativ klang. Det får dem att tänka på något som är trasigt och måste lagas. För Vasant Pawar har ordet en betydligt mer positiv betydelse.

– Precis som professionella idrottare måste träna och hålla kroppen i trim för att kunna prestera kan vi producera produkter av högre kvalitet genom att hålla maskiner och anläggningar i bästa möjliga skick, säger han.

– Det ger färre retur och högre vinster. Underhåll är ofta länkat till negativitet och pessimism, men det definieras egentligen som 'arbete som görs för att hålla något i bra skick'. Underhåll är därmed mycket viktigare än vad folk kan tro.

Vasant kom till Höganäs som elektriker i november 1992. Han hade tidigare haft samma arbetsuppgifter på Mahindra Sintered Products Ltd, som delvis förvärvades av Höganäs.

– Jag kunde välja mellan att jobba på Höganäs eller Mahindra, men jag valde Höganäs eftersom de

har ett rykte om sig att ha en mycket bra arbetsmiljö, säger han.

Genom att fokusera på de små detaljerna i sitt arbete på fabriken, som finns i delstaten Maharashtra i västra Indien, känner Vasant att han bidrar till hela företagets framgångar.

– Jag tror att små förbättringar kan leda till stora resultat, det är därför mitt huvudfokus ligger på Kaizen, säger han, och syftar på den japanska filosofin om små kontinuerliga förbättringar av processer i tillverkning och konstruktion.

En av Vasants åtgärder, en liten förändring av brytarkablaget för ugnar, ledde till färre avbrott för ugnar på anläggningen.

– Jag är stolt över just den Kaizen, säger han.

## DET BÄSTA MED MITT JOBB:

**Vakenhet:** "Vi måste vara på vår vakt mot problem med maskinerna och driften av dem för att förhindra avbrott och produktionsstopp."



08:54 I kontrollrummet på anläggning II går Vasant och hans kollegor igenom data från dagen innan.



09:25 Skakar hand och småpratar med medarbetare vid förmiddagsfikat.







17:06 Under kvällstikat på anläggning 1, diskuterar Vasant och hans team dagens händelser.



10:01 Vasant stannar och berättar en historia under en av sina rundor.



14:31 Kollar mätarna i anläggning 1.



15:39 En kollega informerar Vasant om en produktionsfråga.



## Fakta

### OASIS OF THE SEAS

**Sjösatt:** December 2009

**Seglar:** I Karibien

**Byggt av:** STX Finland Cruise i Åbo

**Höganäs-produkt:** Rörtråd med flux

Kryssningsfartyget är 360 meter långt och 72 meter högt, kostade 1,4 miljarder amerikanska dollar att bygga och har 2 700 hytter. Ombord finns bland annat en teater, en nöjespark och en basketplan.

# Järnpulver för lyxkryssning

**1** Järnpulver tillverkas av Höganäs och levereras sedan till tillverkare av rörtråd. Järnpulver ger hög produktivitet och bättre svetsfogar.



**2** Järnpulvret blandas med andra pulveriserade ämnen, som mineraler och ferrolegeringar. Den färdiga blandningen kallas ofta "flux". Järnpulverinnehållet i flux kan variera från några procent ända upp till 80 procent.

**3** I en kontinuerlig process formas ett tunt stålband till en U-format profil, som fylls med flux. Därefter formas det stålprofilen till ett rör.

**4** Röret, vanligtvis cirka 5 mm i diameter, är nu fyllt med blandningen av järnpulver och andra ämnen. Det minskas sedan ytterligare till önskad diameter genom valsning eller dragning. Den vanligaste diametern för rörtråd är 1,2 mm.

**5** Rörtråden lindas sedan upp på spolar eller stora trummor och levereras till kunderna. Det kan handla om svetsföretag, byggnadsföretag eller skeppsvarv, som STX Finland Cruise som byggde Oasis of the Seas.

## Världens ledande leverantör till svetselektrodtillverkare



Sven-Erik Nilsson i svetslabbet under tidigt 80-tal.

**HÖGANÄS HAR** tillverkat järnpulver för svetsapplikationer sedan mitten på 40-talet och är idag världens största leverantör av järnpulver för tillverkning av förbrukningsmaterial för svetsning. Tack vare den forskning och utveckling som gjordes i svetslaboratoriet i Höganäs bidrog företaget under 60- och 70-talet till utvecklingen av belagda elektroder. Det ledde till förbättringar av både produktivitet och effektivitet.

Varvsindustrin, som var en av huvudkonsumenterna av belagda högutbyteselektroder med bidrog till att Höganäs årliga försäljning av järnpulver för elektroder ökade från 2 000 ton 1950 till nära 50 000 ton 1974. Fram till mitten på

70-talet var svetsning företagets största segment. Efterfrågan på järnpulver för svetselektroder störtade när den globala efterfrågan på nya fartyg sjönk på 70-talet. Samtidigt drev den ökade automatiseringen i skeppsbyggnadsbranschen upp efterfrågan på solid svetsstråd.

Under de senaste 10–12 åren har Höganäs sett en stadig tillväxt i affärsområdet i takt med den ökade globala stålförbrukningen. Järnpulver för traditionella belagda elektroder är fortfarande den största marknaden. Fördelarna med rörtråd har blivit allt mer kända, bland annat i skeppsbyggnadsbranschen och efterfrågan på järnpulver för den här området ökar. ■