

Brännpunkten

Årgång 40 · Nr 1 · Mars 1982

Idetta nummer:

Anställda om aktiefonden



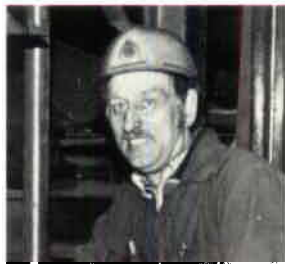
"Det är positivt att vara delägare i den koncern som man är anställd i", tycker Gerth Holm. Han är en av sju som svarat på vår Aktuellt-fråga, som i den här gången handlar om den nystartade aktiefonderna. Sid 7

Skrotavtal hindrar Simox



En ändring i skrotavtalet skulle vara mycket vardfullt för Simox, säger platschefen Evert Björklund i Oxelösund. Läs om Simox och vad skrotavtalet betyder för detta nya företag i Höganäs-koncernen. Sid 8

Dubbelt upp med idéer!



Lennart Ekholm (bilden) var en av många som fick ett förbättringsförslag belönat under 1981. Totalt belönades 108 förslag under 1981. 1980 var det bara 53. Sid 9

Om tekniker och psalmverser



Lars Dahlbom intervjuas i serien "En av oss". Han tycker bli att det är dags för koncernen att låta teknikerna komma till heders igen. Och vet du vad det finns för samband mellan tekniker och psalmverser? Inte? Då skall du läsa intervjun! Sid 12-13

Dammsugning av arbetsmiljön



Hur står det egentligen till med arbetsmiljön inom koncernen? Svaret på den frågan kommer vi att få under den närmaste tvåårsperioden. Då skall nämligen arbetsmiljön "dammsugas". Det sker genom systematiska undersökningar av de olika arbetsplatserna. Arne Lundin (bilden) berättar om projektet i detta nummer. Sid 11

Handla svenskt!



"Handla svenskt" är en bra paroll, tycker de här fyra fackliga företrädarna från SSAB, Luleå, och Höganäs AB. Läs hur de har agerat för att öka handeln mellan dessa båda företag. Sid 8

Mest nöjda med SIF



SIF-klubben inom Höganäs AB har gjort en enkätundersökning under varen för att bli pejlade medlemmarnas inställning till den fackliga verksamheten. Vilka sektioner inom SIF tror du har förklarat sig vara mest nöjda med den fackliga verksamheten? Och vilka är mindre nöjda? Birgitta Siwek (bilden), som har varit sammanhållande för enkäten, berättar i detta nummer. Sid 15

Axel har startat eget



Det blir fler och fler som hoppar av sina anställningar i Höganäs-koncernen och startar eget företag. En av dem är Axel von Arbin (bilden) som tidigare arbetat på SlipNaxos. Läs om honom – och mycket annat – i Koncernen Runt. Sid 16-19

Höganäs AB har startat en Aktiesparfond för de anställda. Har du gått med? Varför/varför inte?



Kurt Strand,
förrådsman,
Skromberga:

– Nej, jag tror inte att sparande i den här aktiefonden är någon bra affär. Kursutvecklingen spelar ju mycket stor roll om det här är bra eller dåligt. Att jag inte gick med beror också på att det aviseras att det skall bli skatt på den subventionerade, låga ränta som företaget erbjuder.



Gerth Holm,
avlöningskontorist,
Höganäs Färg:

– Jag har gått med i Aktiesparfonden. Jag gjorde det eftersom jag anser att det är positivt att vara delägare i den koncern som man är anställd i. Dessutom är det ju ett förmånligt sätt att spara på, som man annars inte skulle haft råd med.



Peter Arcadius,
chef för
avdelning
Administrativ
Utveckling:

– Jag har aktiesparat i mer än ett år, eftersom jag är med i Sparbankernas fondsparande. Eftersom jag dessutom är med i skattsparandet så har jag fyllt den tillåtna sparkvoten, som är 600 kronor per månad.

– Jag föredrar bankernas fondsparande, eftersom man där har riskspridning, dvs köper aktier i olika företag.

– Om jag inte redan hade varit med i det här sparandet så är det mycket möjligt att jag hade gått med i vår egen aktiesparfond, eftersom villkoren är särskilt förmånliga.



Bo Litzén,
smältare på
Hardfacing-
avdelningen
i Höganäs:

– Det var i första hand de ekonomiska fördelarna som fick mig att gå med. Som arbetare har man inte så stora möjligheter att påverka sin skatt genom avdrag i deklarationen. Men här fanns ju en sådan möjlighet. Dessutom har man en sparad slant om fem år. Genom att vara delägare i företaget så jobbar man ju lite för sig själv också, även om man som enskild försvinner i det stora företaget. Jag tycker det var ett flott erbjudande av företaget. Och inte är det något fel i det. Vill företaget behålla sin personal så är olika personalförmåner ett bra sätt. Sedan är det ju upp till var och en att utnyttja erbjudandena.



Aniela Krol,
stansoperatris,
Höganäs Färg:

– Nej, jag har inte gått med. Jag tycker 5 år är en alltför lång tid att överblicka. Om man tex sparar 150 kr/mån – mindre är knappast lönt och mer skulle jag inte ha råd med – innebär det att man lånar 450 kr/mån av företaget. Skulle man sedan lämna företaget inom 5 år måste man omedelbart betala tillbaka det man lånat. Och det kan ju bli mycket svårt.

– Och, som sagt, vem vet vad som händer på 5 år. Höganäsaktierna kan ju tex ha sjunkit.



Reima Vuokivi,
säljchef på
division Eldfast:

– Jag tycker det här är ett bra sätt att spara på, därför gick jag med i Aktiesparfonden. Dessutom tror jag på företaget – därmed tror jag också att det skall kunna vara ett bra värde på mina andelar när de fem åren har gått.

– Jag har varit på väg att aktiespara tidigare, men det har inte blivit av. Med det här systemet så kan man ju spara med en rimlig insats. Och nog är det bättre att satsa pengar i det företag man jobbar än att spela på tips eller lotto!



Björn Hallberg,
driftsingenjör,
Skromberga:

– Den här gången har den fattige en sked när det regnar manna! Jag tror att det här är en bra affär och har alltså gått med. Dessutom känns det riktigt att ha aktier i det företag som man arbetar i och är intresserad av.

– Under de år som aktiesparandet funnits har aktiekurserna påverkats positivt. Om fondsparandet får fortsätta – vilket jag hoppas – så kommer den utvecklingen att fortsätta. Då kommer Höganäsaktierna att ha ett högt värde om 5 år, då jag kan sälja dem om jag vill.

SIMOX

– nykomling i Höganäskoncernen

Text: Bo Olausson

Höganäskoncernen har utvidgats!

En bit in på 1982 blev det klart med Höganäskoncernens köp av Simox, tidigare en division inom Svenskt Stål AB. Simox, med ett 20-tal anställda, finns inom Oxelösunds Järnverks fabriksområde. Sedan 1950-talet har Simox i huvudsak ägnat sig åt tillverkning och försäljning av järnsvamp. På senare år har emellertid Simox breddat sin verksamhet och även gjort järnpulver. Den lilla alerta divisionen i Oxelösund har hävdat sig väl på marknaden. Så väl att man lyckades "störa" Höganäskoncernen. Det är mot den bakgrunden man skall se företagsköpet.

– Det är olyckligt att två svenska företag konkurrerar med likartade produkter på samma exportmarknader. Därför är den här affärsuppgörelsen bra för såväl Höganäs, Simox som Sverige.

Det sa koncernchefen Ernst Geijer sedan köpet av Simox var klart. Exakt vilka konsekvenser som företagsförvärvet får vet ingen ännu. I Oxelösund finns det naturligt nog farhågor för att Simox skall läggas ned. Men i uppgörelsen har Höganäs åtminstone lovat anställningstrygghet i minst 3 år för de 22 som arbetar på Simox. En del produktbyten mellan Höganäs och Simox skall utredas.

Startade på 1950-talet

Det var i mitten av 1950-talet som man började tillverka järnsvamp vid Oxelösunds Järnverk. I fabriksanläggningen finns bl a två tunnelugnar – byggda av Höganäs!



Karl-Axel Andersson, driftschef på Simox, med en bit järnsvamp. Simox är en förkortning av Sponge iron manufacturing Oxelösund (järnsvampstillverkning Oxelösund).

– Simox bildades 1977 efter att ha ingått i järnverkets stora organisation tidigare, berättar driftschefen **Karl-Axel Andersson**.

– Järnsvampstillverkningen ligger idag på en betydligt lägre nivå än på 1960- och 70-talet. Då tillverkades det upp mot 40 000 ton järnsvamp. I år är produktionen beräknad till knappt 10 000 ton enligt den budget vi gjorde i höstas.

Började med järnpulver

När Höganäs byggde tunnelugnarna på 1950-talet så gjordes det på ett villkor, nämligen att Oxelösunds Järn-

verk inte skulle vidareförädla järnsvampen till järnpulver. Detta avtal höll järnverket under den föreskrivna 10-årsperioden.

– Men i mitten av 1960-talet startade utvecklingen av olika järnpulverkvaliteter. Arbetet inriktades mot skärpulver, svetspulver samt järnpulver för ämnestillverkning för valsade produkter. Verksamheten mynnade ej ut i produktionsanläggning.

Bättre lycka 1977

Men Simox återupptog järnpulvertillverkningen då divisionen bildades 1977. Den här gången var försöken mer lovande. Sakta men säkert arbetade sig Simox in på marknaden. Och det var nu som Höganäs började känna av sin enda svenska konkurrent.

– Så sent som 1981 byggde vi ut sikt-kapaciteten för närmare en miljon kronor. I år hade vi hoppats kunna leverera närmare 4–5 000 ton pulver. Hur mycket det blir nu, när vi ingår i Höganäskoncernen, vet jag inte.

De pulverkvaliteter som Simox tillverkar används i första hand inom specialstålindustrin, sk skärpulver, och för olika kemiska ändamål, sk kemipulver. En del av produkterna har sålts till pulvertillverkare för vidareförädling, andra direkt till kunder som Höganäs också levererar till.

En ugn i drift

Sedan några år tillbaka har Simox bara en ugn i drift. Ugnsskötarna jobbar i kontinuerligt 3-skift med två man per lag. Det innebär att hälften av de 20 kollektivanställda arbetar med

ugnsdriften. De övriga 10 arbetar dagtid.

– Eftersom sju man, varav en går i pension under 1982, inte ville följa med över till Höganäs – alla erbjöds annan anställning inom Svenskt Stål AB – har vi nu fått nyanställa. Det var synd att vi inte fick behålla alla. Simox hade järnverkets bästa personal, framhåller Karl-Axel Andersson.

En gång i månaden kallas hela gänget samman för Simox-information. Då diskuteras hela verksamheten. Inte minst driftsekonomi:

– Vi redovisar alla kostnader, exempelvis för energi, löner och förbruk-

ningsmaterial. Även intäkter och prisnivåer på inkomna order redovisas. Aktuella projekt diskuteras också.

Gaseldade ugnar

Järnsvampstillverkningen i Oxelösund skiljer sig på ett par väsentliga punkter mot den i Höganäs.

– Ja, för det första använder vi en helt annan slig än Höganäs. Vi köper vår från Grängesberg, Höganäs köper sin från LKAB i Kiruna.

– Vår tunnelugnar är gaseldade, Höganäsugnarna värms med olja. Vi köper vår gas från SSAB, som produce-

rar koksugns gas för hela anläggningen här i Oxelösund.

– Simox har köpt en del service från SSAB också. Det är fråga om reparatörstjänster, en del administration, städning och transporter. Och det skall vi fortsätta med, säger Karl-Axel Andersson.

Nyinvesteringar

Höganäskoncernen skall investera ett par miljoner kronor i Simox under 1982. Den ena miljonen går åt för att bygga om en packstation. Den andra investeringen gäller ombyggnad av brännaru trus tningen på ugnarna.

Evert Björklund, platschef:

–Ändrat skrotavtal vår bästa medicin!

När de svenska stålverken importerar dyrt skrot får de köpa en viss kvot svenskt, billigare skrot. Allt enligt en uppgörelse som finns reglerat i ett skrotavtal.

– Men om stålverken köper järnsvamp i stället för det dyra importskrotet berättigar inte det till köp av billigt svenskt skrot. En nationalekonomiskt förkastlig regel. En ändring av den skulle kunna bli mycket hälsosam för Simox. Då skulle vi kanske få leverera några 10 000-tal ton järnsvamp om året till svenska stålverk, säger platschefen vid Simox, **Evert Björklund**.

Det råder skrotbrist i Sverige. Årligen importeras 100–200 000 ton skrot. Nu finns det bedömningar som pekar på att importbehovet skulle öka till 500 000 ton eller mer.

– Det är de bästa utländska skrotkvaliteterna som mycket väl skulle kunna ersättas av järnsvamp som vi tillverkar här. Det bästa skrotet och järnsvampen har samma funktion, nämligen att vara kvalitetshöjande tillsatsprodukt i stålsmältor.

NO inkopplad

Skrotpriserna i Sverige är, sett i inter-



Evert Björklund vill ha en ändring av skrotavtalet – det skulle Simox må bra av.

nationellt perspektiv, låga. Fördelningen av skrotet regleras genom ett samarbetsavtal för de svenska stålverken. Tillsammans äger stålverken Järnbruksförnödenheter AB, som upphandlar och fördelar det skrot som insamlas i landet och handhar även importen. Och det är alltså fördelningsreglerna som Simox gärna skulle vilja ändra på.

– Alla skäl talar också för en ändring. Facket här i Oxelösund har t o m upp- vaktat Näringsfrihetsombudsmannen,

NO. Och NO har instämt i fackets kritik och uppmanat Järnbruksförnödenheter AB att ändra på reglerna. Men tyvärr har inget hänt ännu, säger Evert Björklund.

Går med förlust

Det låga kapacitetsutnyttjandet vid Simox har medfört att divisionen gått med förlust. De senaste två åren har förlusten varit cirka 2 miljoner kronor per år, räknat efter planliga avskrivningar.

– Det var bl a för att kompensera det dåliga resultatet för järnsvampen – som bl a säljs till England och Frankrike – som tillverkningen av järnpulver inleddes. Vi har strävat efter att inte göra samma kvaliteter som Höganäs, men visst blev det konkurrens ändå om vissa kunder med tiden, säger Evert Björklund.

I och med att Höganäs tagit över Simox får Evert Björklund en ny roll. Han fortsätter som platschef, men skall samtidigt svara för all försäljning av produkter för smältändamål, dvs även det som tillverkas vid Svampverket i Höganäs. Var säkra på att han gärna ser ett nytt skrotavtal med fördelaktigare kvotregler för järnsvampen!

Så tycker de anställda

Höganäskoncernens köp av Simox kom överraskande för de allra flesta. Inte minst för de anställda i Oxelösund.

Alla var inte heller beredda att gå över till den nya ägaren, dvs Höganäs. Men någon massflykt som tidningarna lät tro var det inte fråga om. Sju av de 22 anställda har valt att stanna kvar vid SSAB i Oxelösund, där de hamnar i en sk personalpool tills vidare. De som går över till Höganäs har anställningstryggheten garanterad i tre år.

Brännpunkten har talat med några av de anställda. Här följer deras kommentarer till den nya situationen:



Christer Fredriksson, materialberedare, har varit 1,5 år på Simox.

– Jag blev verkligen överraskad. Det har ju gått dåligt länge så det här är nog det bästa som kunde hända Simox. SSAB har ju heller inte velat investera, men nu finns väl möjligheter.

– Jag var väl lite tveksam i början, men jag tänker stanna i Simox. Vi är ett bra gäng som jobbar här. Det är osäkert hur det hade gått om vi hade varit kvar i SSAB.

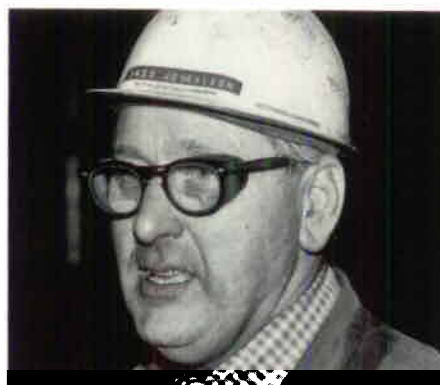


Lasse Karlsson, ugnsskötare och skyddsombud. 3 år i företaget.

– Det här är positivt både för min egen och för Simox del. Jag blev inte direkt överraskad. Nu när det är ny ”husse” blir det nog förändringar. Höganäs tänker ju investera och det är bra.

– Vad som är viktigt nu är att vi får information från Höganäs.

– Det här med aktiesparfonden visste vi t ex ingenting om.



Erik Johansson, tömningsavdelningen och 16 år i företaget.

– Jag stannar inte kvar. Egentligen spelar det ingen roll för mig. Jag går nämligen i pension i juni. Är man gammal och rotad vid orten så ter sig framtiden ganska osäker.

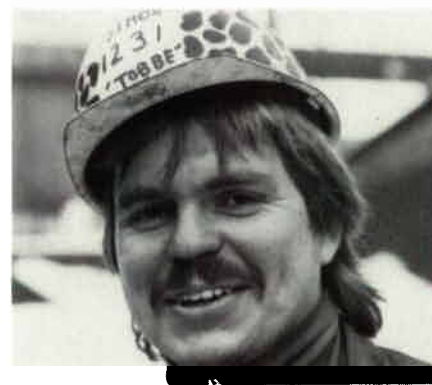
– Hela den här affären är dåligt skött. Vi har inte fått veta någonting. Facket har inte ens informerat.



Pentti Martikainen, ugnsskötare. Tjugo år i företaget.

– Nej, jag tänker inte gå över till Höganäs. Garantitiden är för kort. Händer det någonting efter tre år har man ingen chans att få jobb inom SSAB. Vi får ju inte räkna anställningstiden till godo. Familjen är i alla fall viktigare. Det är tråkigt att det blir så här när man trivs med jobbet.

– Informationen har varit mycket dålig.



Torbjörn Ekman sköter om pulveranläggningen och har varit på Simox i två år.

– Visst blev jag överraskad. Vi kunde ju ha fått en liten föraning. Men jag ser det inte som någon nackdel och tänker stanna kvar i Simox. Jag trivs bra med mitt jobb och är inte orolig för framtiden.

– Nu vill jag gärna åka till Höganäs och titta på anläggningarna osv. Man är ju nyfiken på den nya ägaren.

40-årig verksamhet fortfarande iderik . . .

Text: Marianne Quist

Enligt uppgift är förslagsverksamheten låg i de svenska företagen. Endast 5 förslag per år från 100 arbetare. Motsvarande siffra inom Höganäs AB är 15 för 1981. Men vi har långt kvar till Japans 7 förslag per anställd och år!

Förslagsverksamheten inom Höganäs AB är jämgammal med Brännpunkten. Det första numret av Brännpunkten kom ut i december 1943, och då uppmanades läsarna att till redaktionen sända in förslag på förbättringar av allehanda slag. Det första förslaget presenterades i Brännpunktens juni-

nummer 1944. Dåvarande verkställande direktören P Eg. Gummeson fann att det behövdes ett särskilt forum för behandling av förslagen, och Tekniska Kommittéer bildades med representanter för företaget och de anställda.

Detta var upptakten till förslagsverksamheten inom Höganäs AB, som består än idag. Tekniska Kommittéerna bytte sedermera namn till Förslagskommittéer. Idag är namnet Förslagsgrupper. Livaktigheten inom förslagsverksamheten har varierat, men vi kan nog anse att vi ligger bra till om vi jämför med förslagsverksamheten i

genomsnitt för svensk industri.

Det bästa året för vår förslagsverksamhet var 1978 vad beträffar utbetalda belöningar. 90985 kronor betalades ut för 75 förslag. 1980 började antal förslag att avta, och företaget anammade ett erbjudande om att delta i en experimentverksamhet för att försöka få skjuts på idéerna igen. Och mycket riktigt, under 1981, då experimenten var igång, fördubblades antal belönade förslag. Experimentverksamheten är inte slutförd ännu och någon utvärdering har inte gjorts. Vi får därför vänta med att få reda på varför intresset ökat.

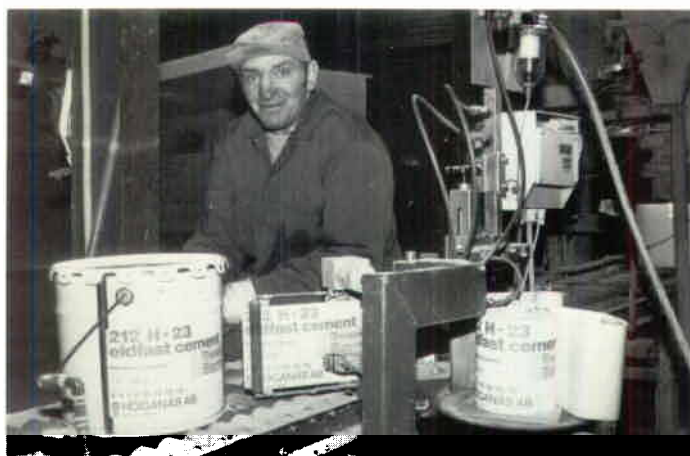
Förslagsverksamheten 1980-1981		Antal förslagsställare		Totalt antal behandl. förslag		Belönade förslag			
		År				Antal		Kronor	
		80	81	80	81	80	81	80	81
● Höganäs AB									
● Division Byggmaterial									
- Takpappfabriken (koll.anst)		13	11	12	16	7	12	13 880	19 130
- Skrombergaverken (koll.anst)		5	1	6	1	5	-	7 145	-
- Arbetsledare		1	1	1	1	1	1	330	430
- Övriga tjänstemän		3	2	3	2	-	1	-	200
● Division Eldfast									
- Bjuvsverken (koll.anst)		6	12	6	18	5	15	3 035	10 020
- Murbruk och massor (koll.anst)		-	6	-	20	-	5	-	3 480
- Specialtegel (koll.anst)		3	2	2	17	2	17	2 460	8 920
- Arbetsledare		1	1	2	1	2	-	270	-
- Övriga tjänstemän		1	3	2	4	-	2	-	100
● Division Metallurgi									
- Pulververket (koll.anst)		16	20	26	36	17	21	6 730	7 570
- Svampverket (koll.anst)		4	11	3	22	1	8	630	6 770
- Underhåll (koll.anst)		5	9	6	20	4	15	2 295	6 870
- Arbetsledare		2	4	2	6	-	5	-	1 730
- Övriga tjänstemän		-	3	-	2	-	-	-	-
● Tekniska avdelningen									
- Centralverkstaden (koll.anst)		3	6	2	8	2	6	1 155	4 260
- Arbetsledare		1	-	1	-	-	-	-	-
- Övriga tjänstemän		3	4	3	5	2	-	600	-
● Administrativa avdelningen		6	1	5	1	5	-	1 410	-
● Ekonomiavdelningen		-	1	-	1	-	-	-	-
● Höganäs AB, totalt - koll.anst		55	78	63	158	43	99	37 330	67 020
- arbetsledare		5	6	6	8	3	6	600	2 160
- övriga tjänstemän		13	14	13	15	7	3	2 010	300
Totalt		73	98	82	181	53	108	39 940	69 480

... och blir ännu bättre?

Vid sidan om den ordinarie förslagsverksamheten pågår således en experimentverksamhet. Bakom experimentverksamheten står STU (Styrelsen för Teknisk Utveckling) och projektledare är Göran Ekvall och Rolf Hernö, som presenterats i ett tidigare nummer av Brännpunkten. Det är Rolf Hernö som praktiskt arbetar med projektet och som syns främst i Höganäs. Han har tillsammans med förslagsberedaren Torsten Johnsson satt igång experiment på olika ställen.

Problemfinnargrupp i Murbruksfabriken

I Murbruksfabriken bildades en problemfinnargrupp med representanter för olika yrkeskategorier. Gruppen gjorde upp en lista med olika problem som fanns i fabriken. Problemen presenterades för de anställda och de uppmanades att komma in med lösningar. Och det gav resultat. Redan efter en vecka hade 17 förslag kommit in. Som var och en kan se av statistiken härintill så har de inlämnade förslagen ökat från ingenting 1980 till 20 förslag 1981. 20 inlämnade förslag på 38 arbetare. Eller ett annat mått: 53 förslag per 100 arbetare att jämföras med snittet i svenska företag, 5 per 100 arbetare. Av de 20 förslagen visade det sig att 5 kunde användas och de belönades i vanlig ordning.



Tack vare Sven-Gunnar Jönsson, Murbruksfabriken, fungerar nu påsättningen av etiketter betydligt bättre. Han belönades för den förbättringen under 1981.

Metallurgiska produktionen: Två experiment

Metallurgerna har två experiment på gång. De startades i maj 1981 och pågår fortfarande.

Problemlösargrupp

I Svampverket anslås speciella problem på anslagstavlor och samtliga anställda uppmanas att komma in med förslag till lösningar. Förslagen behandlas i den ordinarie förslagsverksamheten. Nya problem utannonseras kontinuerligt. Hittills har två förslag inlämnats varav det ena belönats.

Åke Schönhult, driftschefen på metallurgiska produktionen, kommenterar:

– Intresset har nog funnits, men det har inte varit lätt att finna någon lösning på just de här problemen. Däremot tror jag att experimentverksamheten har gjort att intresset i allmänhet har ökat för förslagsverksamheten.

Riktad förslagsverksamhet

Det andra experimentet försiggår på Pulververket. Där har två grupper bildats som skall ta sig an angivna projekt. Ingen ersättning utgår för lösningar. Intresset är stort och flera bra förslag har omsatts i praktiken.

Det är **Karl-Axel Engström**, som håller i projektet. Han är ansvarig för underhållssidan inom metallurgiska

produktionen.

– Den ena gruppen har fått till uppgift att lämna förslag till förenklad valsverksreparation, berättar Karl-Axel. Vid probleminventeringen enades gruppen om nio problem, som skulle studeras och lösas. Uppgiften gällde inte enbart reparationsproblem utan omfattade också driftstekniska förbättringar. Tre prov pågår för närvarande och de beräknas vara klara för utvärdering under sommaren 1982.

Bandugnsreparationer är den andra gruppens huvudbry. Gruppen har i huvudsak listat upp problem, både driftstekniska och reparationstekniska. På 13 olika punkter skall gruppen finna lösningar. Här samarbetar gruppen med konstruktionsansvariga för den nya bandugnen, det sk projektet Ugn 23, för att inte dubbelarbete skall förekomma.

Idéverkstaden – ingen succé

Ett experiment består av en idéverkstad som inrättats på Centralverkstaden i Höganäs. Den som har en idé skall kunna få hjälp med tex tillverkning av vissa detaljer. Det är inte alla gånger det går att pröva en idé på den egna arbetsplatsen, utan då finns det således möjlighet att få hjälp av vissa personer som håller i idéverkstaden.

Hittills har användandet av idéverkstaden varit mycket låg. Anledningen härtill liksom övrig utvärdering av övriga experiment kommer som nämnts tidigare Rolf Hernö och Göran Ekvall att presentera.



Lennart Ekholm, Metallurgi, vid den skyddsplåt som han föreslog. Och som han blev belönad för.

Fackligt samarbete gav puff åt ”svenskhandel”

– Handla svenskt!

Det är en paroll som dammas av allt oftare i takt med det ökade underskottet i vår handelsbalans.

Några som verkligen agerat för att man i det här landet skall handla svenskt är de fackliga organisationerna på LO-sidan vid Höganäs AB och Svenskt Stål AB i Luleå. Även om det inte enbart var de fackligas förtjänst så kvarstår faktum. Svenskt Stål AB köper i år dubbelt så mycket eldfast tegel från Höganäs som de köpte 1980.

Under 1981 drabbades Bjuvsverken av kraftigt minskade leveranser. Det blev startsignalen till en annorlunda facklig aktivitet i Höganäs och Bjuv. Fabriksklubbens ordförande Hans Nilsson tog helt enkelt kontakt med sina kollegor inom Metall vid SSAB i Luleå, som är Nordens största stålverk. Fabriksklubben ville inte se arbetstillfällen i NV-Skåne hotas till följd av att SSAB i Luleå köpte en betydande andel västtyskt tegel. Det handlade om kvaliteter som Höganäs också tillverkar.

Agerade i Luleå

De fackligt aktiva i Luleå drev frågan vidare inom sitt företag. Kontakterna med facket i Höganäs var täta. Även i Luleå började man anse att förhållandet var märkligt. **Mustafa Tokalic** är gruppförande för muraravdelningen i Luleå:

– Jag tog upp den här frågan vid ett par, tre tillfällen i den referensgrupp som vi har på muraravdelningen. Jag visste att jag hade stöd från murarna, som föredrar tegel från Höganäs att jobba med. Och frågan var i och för sig inte ny. Den har diskuterats för några år sedan.

– Men då hänvisade man till skillnader i pris och kvalitet. Vi fick ge efter för inköparnas uppgifter, eftersom vi inte hade tillräckligt med motargument. Men denna gång hade jag fått upplysningar om priser m m av Hans Nilsson och kunde driva frågan på ett bättre sätt.

Samarbete behövs

SSAB är division Eldfasts viktigaste kund. Men enheten i Luleå, som är

den största inom SSAB, har köpt en mycket liten del tegel från Höganäs. När årsavtalet för 1982 blev klart bidrog plötsligt Luleå med inköp för 10 miljoner kronor, dvs hälften av SSAB:s totala eldfasta köp från Höganäs.

– Vi skall inte från facklig sida ta åt oss hela äran för att det blev som det blev. Det har ju skett affärsförhandlingar i vanlig ordning. Men visst har vårt agerande påverkat utfallet av förhandlingarna. Och det visar att det behövs ett fackligt samarbete mellan svenska företag, menar **P G Isaksson**, som drivit frågan på klubbstyrelsenivå i Luleå.

Besökte Höganäs

De båda fackliga representanterna besökte Höganäs i slutet av februari. De fick då på ort och ställe se produktionen av de eldfasta produkter som de agerat för i Luleå.

– Det var mycket imponerande att se såväl Bjuvsverken som Specialtegel-fabriken och Murbruksfabriken. Framför allt blev vi imponerade av arbetsmiljön och kvalitetskontrollen, menar de båda.



Kvartetten som engagerade sig i svenskhandeln. Från vänster Leif Lindblad, Höganäs, P G Isaksson och Mustafa Tokalic, Luleå, och Hans Nilsson, Höganäs.

Vinnare i ”Vad var det dom sa’, egentligen?”

Ja, vem var det som sa’ vad? Så här skulle ni ha fyllt i talongen:
Pratbubbla A tillhör Ernst Herslow
Pratbubbla B tillhör Urban Bjurö
Pratbubbla C tillhör Jan Ekman
Pratbubbla D tillhör Lennart Hardenby
Pratbubbla E tillhör Peter Lind
Pratbubbla F tillhör Gertrud Harstedt

Dom tre vinnarna är

Johnny Nilsson, Villagatan 15, 263 00 Höganäs (Väggur i keramik)
Folke Johansson, Box 183, 466 00 Sollebrunn (Plånbok i skinn)
Betty Larsson, Köpmansgatan 38, 260 51 Ekeby (Reseur)

Vinsterna hämtas på redaktionen eller skickas per post.

Julkrysset

En mängd rätt lösta kryss har strömat in till redaktionen. Här följer de 10 vinnarna vi lottat fram.

Blomstercheck värde 50 kr

Henry Persson, Centralgatan 4, 263 00 Höganäs

Jenny Green, Strandgatan 10, 263 00 Höganäs

Anna Johansson, Rörmästaregatan 15, 260 51 Ekeby

Lennart Kronqvist, Kolgatan 6,

263 00 Höganäs

Gunvor Gunnarsson, Kustvägen 15, 263 00 Höganäs

Blomstercheck värde 25 kr

Ingalis Hansson, Nyhemsgatan 30, 260 51 Ekeby

Nils Nilsson, Bergsgatan 18, 263 00 Höganäs

Sune Persson, Box 38, 260 51 Ekeby

Agne Olsson, Engatan 5, 260 51

Ekeby

Sven Petersson, Libaugatan 3, 253 70 Helsingborg

Blomstercheckarna kan antingen hämtas på redaktionen eller skickas vi dem per post.

Höganäs och brudarna

12 nakna brudar, närmare bestämt en för varje månad. Kan det sälja mer eldfasta produkter eller järnpulver? Och i så fall – skall nakenbrudar användas i vår marknadsföring? Frågorna är befogade, eftersom en kalender med nakna brudar som främsta blickfång spritts till ett, för redaktionen, okänt antal av Höganäskoncernens kunder.

Höganäskoncernen är långt ifrån ensam om att använda nakna brudar i marknadsföringen. Även om ”porrvågen” i annonser och broschyrer lagt sig på senare år så finns det rester kvar. Brännpunkten vare sig kan eller vill hålla någon moralpredikan i ämnet. Men vi vill väldigt gärna ha in läsarnas synpunkter på ett – om än mycket litet – grepp i koncernens marknadsföring. Några frågor har vi ställt redan i ingressen. Men det finns mer att fundera kring:

• Hur reagerar den som ser den här



Bilden torde tala för sig själv . . .

kalendern och inte vet vad Höganäs står för. Tror vederbörande rent av att Höganäs är ett porrförlag?

• Hur upplever våra anställda kvinnor det här sättet att marknadsföra Höganäskoncernen? Är det diskriminerande för det kvinnliga könet? Eller är det kanske hedrande att just kvinnan tillskrivs möjligheter att påverka försäljningen på det här sättet? (Även om det nu inte råkar vara våra egna anställda kvinnor som figurerar på bröstbilderna . . .)

• Bör vi fortsätta att skicka ut kalendrar med nakenbrudar även nästa år? Eller har du några bättre idéer till radikala grepp i koncernens marknadsföring?

• Hur viktiga är dessa nakenbrudar för marknadsföringen. Vad säger våra säljare?

Hör av dig till Brännpunktens redaktion. Skriv helst. Men du är också välkommen att ringa.

CIPS arbetar för högtryck!

– Intresset är stort. Fantastiskt stort! Så kärnfullt sammanfattar **Göran Wastenson**, VD i CIPS, de tänkta kundernas reaktioner på cylinderfoder, tillverkade av järnpulver.

– CIPS, i vilket Höganäs är delägare, står mitt uppe i ett intressant utvecklingsarbete. Redan finns cylinderfoder, tillverkade i Höganäs, ute i provbänkar hos motortillverkare i USA, Japan, Frankrike och Sverige.

Om det här "slår" kan det föra med sig kraftigt ökad järnpulverförsäljning under 1980-talets andra hälft!

CIPS tar i dessa dagar ett nytt, viktigt steg i utvecklingen. En tillverkningsanläggning i full skala står klar i fd Plastfabriken i Höganäs. Kapaciteten på pressen är cirka 120 foder i timmen – eller 400 000 per år om man kör i 2-skift.

– Nu räknar vi med att kunna visa anläggningen för motortillverkare från olika håll i världen under det här året. Förutom de som redan provar våra kallisostatiskt pressade cylinderfoder har vi förberedande kontakter med ett 10-tal kunder, berättar Göran Wastenson.

Enorm marknad

1976 tillverkades det cirka 36 miljoner cylinderfoder i världen. De används dels i dieselmotorer, dels i bensinmotorer med motorblock av lättmetall. Marknaden väntas öka kraftigt under 1980-talet för båda dessa kategorier.

– Den vanligaste metoden att tillverka cylinderfoder är att gjuta dem. Genom att tillverka dem av järnpulver når man en rad fördelar – större måttnoggrannhet, mindre efterbearbetning och minskat materialspill är några exempel.



Göran Wastenson, Ola Petersson, Yngve Bohlin och Christer Johansson studerar ett nypressat cylinderfoder.

– Redan från början bedömde vi att våra cylinderfoder skulle kunna sänka kostnaderna med 20–40 % jämfört med konventionella tillverkningsmetoder. Det finns ännu inget som tyder på att den bedömningen var för optimistisk, säger Göran Wastenson.

Första betyget i höst

Järnpulverfoder finns som sagt redan ute för test i provbänkar.

– Någon gång i höst kommer den första betygssättningen av våra foder att ske. Om testerna i provbänkarna är lovande – och inget annat tyder på det just nu – så kommer man att testa fodren fältmässigt. Dvs de kommer att monteras in i bilar som körs under normala förhållanden. Man kan då tala om det verkliga examensprovet.

– I slutet av 1983 är det dags för utvärdering av CIPS. Förhoppningsvis har vi då fått så många positiva signaler att vi kan gå vidare. Det är tänkt

att CIPS sedan skall sälja anläggningar för kallisostatisk pressning och tekniskt kunnande. Och, de som köper anläggningar är givetvis välkomna som järnpulverkunder till Höganäs AB! Parallellt med att presstekniken utvecklas arbetar division Metallurgi med att ta fram lämpliga järnpulverkvaliteter. Det kan ge Höganäs ett värdefullt försprång på marknaden.

Inte enbart cylinderfoder

Långa serier är ett nyckelbegrepp om man skall ägna sig åt pressning av järnpulverdetaljer. Och därför är det inte så konstigt att bilindustrin är den största kunden.

– När det gäller kallisostatisk pressning av järnpulver öppnas många nya, intressanta områden. Så bli inte förvånade om vi redan i höst provar tekniken för tillverkning av andra detaljer i större skala, avslutar Göran Wastenson. Full av optimism. . .

Varje arbetsplats undersöks:

”Dammsugning” av arbetsmiljön!

En ”dammsugning” av arbetsmiljön vid Höganäs AB:s anläggningar i nordvästra Skåne!

Det är vad som skall genomföras med start i vår och avslutning under nästa år. I stort sett samtliga arbetsplatser, i fabriker och kontor, skall kartläggas. Arbetet skall utföras av personal från tekniska och medicinska delen av Företagshälsovården, skyddsombud och i samarbete med respektive skyddspatrull.

Arne Lundin, chef för den tekniska delen av Företagshälsovården, är projektledare för dessa systematiska arbetsplatsgenomgångar. Han berättar hur det skall gå till:

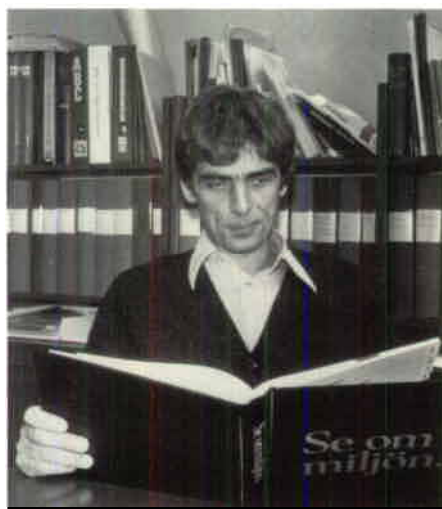
– Vi skall jobba med två arbetsgrupper. Den ena leds av **Tommy Hansson**, den andra av **Sune Svensson**, som både arbetar på tekniska Företagshälsovården. Från medicinska Företagshälsovården medverkar sjuksköterskorna **Bodil Lagergren**, **Barbro Nilsson** och **Hans Persson**.

– I arbetsgrupperna skall också skyddsombudet på respektive arbetsplats ingå. Och hela kartläggningen skall ske i nära samarbete med berörd driftspersonal och respektive skyddspatrull. Varje genomgång läggs upp tillsammans med patrullen.

Förslag till åtgärder

Att som nu gå igenom varje arbetsplats systematiskt är inte något nytt och revolutionerande. Ett motsvarande projekt genomfördes under tiden 1968–74.

– Målet med kartläggningen är dels att kartlägga arbetsmiljön på olika arbetsplatser, dels att rangordna de uppmärksammade problemen – fabriks- och divisionsvis. Arbetsgrupper-



Arne Lundin är projektledare för den systematiska genomgång av arbetsplatserna i Nordvästskåne som nu skall göras.

na skall också lämna förslag till åtgärder. Ett annat mål är att aktivera skyddspatrullernas arbete.

– För driftens del kan det säkert vara nyttigt att få en opartisk bedömning av arbetsmiljöproblemen på de olika arbetsplatserna. Hur det än är så blir man gärna lite förblindad efter ett tag då det gäller den egna arbetsplatsen, fabriken osv. Den som kommer utifrån kan ifrågasätta saker och ting på ett annat sätt.

De anställdas syn

De anställda kommer i hög grad att delta i det här arbetet.

– Vi skall försöka tala med så många som möjligt vid de besök som görs i fabriker och på kontor. Bl a har vi ett frågeformulär som vi följer. De anställda får säga sin mening om sådana faktorer som buller, belysning, luftföroreningar, hudpåverkan, arbetsställning, klimat, arbetstyngd, olycksfallsrisk och utrymme. Arbetsgruppen gör också sin egen bedömning av

dessa faktorer på de olika arbetsplatserna.

– Genom åren har vi gjort en hel del mätningar ute på olika arbetsplatser. Dessa kommer vi att komplettera i samband med genomgångarna.

Vad händer sedan?

Kartläggning i all ära – men vad händer sedan? Så här säger Arne Lundin:

– Det är svårt att säga. Hur som helst så disponerar ju inte de här arbetsgrupperna, eller Företagshälsovården, några pengar för att genomföra arbetsmiljöförbättringar. Det måste gå den vanliga vägen, dvs via de olika drifterna och i en del fall via investeringsärenden.

– Erfarenheten säger att vi kommer att hitta en hel del problem. Både gamla, välkända och nya. Säkert också många problem, som man ganska enkelt kan åtgärda. Därmed blir det ju automatiskt förbättringar. När det gäller större kostnadskrävande investeringar avgör givetvis koncernens ekonomiska läge om och när de skall genomföras. Men en sak är helt klar – genom den här kartläggningen skall vi ju också ”rangordna” arbetsmiljöproblemen. Man kommer att få ett bra material att besluta utifrån, menar Arne Lundin.

Börjar på Metallurgi

Division Metallurgis produktion i Höganäs står först på tur att kartläggas ur arbetsmiljösynpunkt. Sedan följer Takpappfabriken och division Eldfast. Sedan rullar det på med andra fabriker till slutet av 1983, då kartläggningarna avrundas med kontorsarbetsplatser. Avrapportering kommer att ske efter hand i de olika kommittéer som behandlar arbetsmiljöfrågor inom företaget.



Lars Dahlbom:

– Kvalitet skall inte säljas till extrapris!

Text: Bo Olausson

– Höganäs har de bästa takprodukterna i Sverige. Och den bästa produktutvecklingen. Men varför förs inte kvalitetsbegreppet fram mer i marknadsföringen? Gjorde man det så slapp man förmodligen att hamna i det priskrig som sedan en längre tid gäller inom branschen. Kvalitet skall man inte behöva sälja till extrapriser! Det tycker *Lars Dahlbom*, som arbetar på taklaboratoriet i Höganäs. Han tycker att Höganäs börjar tappa sin profil på marknaden.

– Det brister någonstans i samordningen mellan produktutvecklingen och marknadsavdelningen. Fråga mig inte exakt var, men det sätt på vilket

Höganäs takprodukter marknadsförs har brister. För visst borde vi kunna sälja mer på kvalitet än vi gör idag. Och det är ju inte fråga om någon falsk marknadsföring! Höganäs är ledande inom utvecklingen av takprodukter i det här landet. Av konkurrenternas marknadsföring kan man tro att det är dom som har initiativet, menar *Lars Dahlbom*.

Se på järnpulver!

Lars Dahlbom tycker att division Metallurgi är ett bra exempel på hur utvecklingsavdelning och marknadsavdelning bör samarbeta.

– För järnpulver har Höganäs samma roll på världsmarknaden som vi på

taksidan har i Sverige. Förutsättningarna är alltså desamma. Men jag är övertygad om att det sker ett helt annat meningsutbyte mellan marknad och forskning på Metallurgi än det gör här hos oss. När man talar om järnpulver från Höganäs så talar man om kvalitetsprodukter. Det skulle kunna vara likadant med våra takprodukter, menar *Lars Dahlbom*.

Började på arbetsbyrån

Lars Dahlbom har varit med många år inom Höganäskoncernen. Han började 1964. Som nyutexaminerad tekniker hamnade han på arbetsbyrån. Till en början arbetade han mest med tidtagning och ackordssättning.

Senare ändrade arbetet innehåll och han fick syssla med metodstudier. Han la tidtagaruret åt sidan för att i stället syssla med saker som lager- och transportsystem.

– Över huvud taget var mina 11 år på arbetsbyrån utvecklande. Jag lärde känna företaget väl. Dessutom fick jag en förståelse för de problem som man brottas med ute på drifternas. En förståelse som är omöjlig att få om man lever enbart i kontorsmiljö.

Kom till takpapp 1975

Lars Dahlbom började på takpappfabriken 1975 och då som underhållsingenjör.

– Vid den tidpunkten var takpapp en mycket lönsam del av koncernen. Jag minns att man jobbade dubbla skift och lastade ut så mycket som möjligt.

– Idag är läget annorlunda, men jag är säker på att takpappen kan komma igen. Vi har, som sagt, Sveriges bästa produkter. Och någon gång skall väl industriinvesteringarna ta fart igen. . . Sedan snart ett år tillbaka hör Lars Dahlbom hemma på taklaboratoriet. Han var en av många som bytte jobb i samband med omorganisationen under 1981.

– Det var med blandade känslor som jag bytte jobb. Jag hade väl, som många andra, tittat litet snett på utvecklingsidan. Och undrat varför det tar så lång tid att få fram nya produkter mm. När man väl arbetar på en utvecklingsavdelning får man mer perspektiv på det hela. Den misstro jag hade när jag började har svängt totalt. Idag är jag snarare imponerad av det kunnande och de resurser som finns här.

Med i uppfinnarskolan

Lars Dahlbom var en av sex höganäsare som deltog i den omskrivna uppfinnarskolan för något år sedan.

– Det var en utomordentlig genomkörare som jag fortfarande har stor glädje av i mitt jobb. Men tyvärr blev det inte den fortsättning på skolan som vi, som deltog, kanske hade hoppats. Nämligen att vi skulle få möjlighet att arbeta tillsammans i en grupp inom företaget. Med de nedskärningar som gjordes i organisationen har alla vi,

som gick i uppfinnarskolan, fullt upp med att sköta vårt dagliga jobb.

– När det gäller produktutveckling tycker jag inte Höganäs har någon klar linje. Jag tänker alltså på nya produkter, som inte ligger inom divisionernas nuvarande domäner.

– Skall vi utveckla nya verksamheter



så måste företagsledningen bestämma sig. Antingen skall det ske genom att man köper in småföretag som redan klarat av produktutvecklingen. Eller gör man som Perstorp – satsar på ett eget utvecklingsbolag som då helst skiljs från den övriga organisationen och som får jobba enligt ett arbetssätt som påminner om småföretagets.

– Så vitt jag vet har man inte bestämt sig för någondera vägen här. Och då kommer det definitivt inte fram något som kan bilda bas för tex en ny, producerande division.

– Väljer man att expandera genom att köpa in andra företag så bör man ju avdela folk som koncentrerar sig på att spana in vad det finns för intressanta företag. Någon sådan organiserad verksamhet finns inte heller inom Höganäs, vad jag vet.

Tekniker och psalmverser

Lars Dahlbom är tekniker. Och han har många synpunkter på tillvaron för tekniker, både inom Höganäs och i övriga Sverige.

– Höganäskoncernen har tidigare varit "teknikervänlig", dvs man har sat-

sat på personer med tekniska kunskaper. Det är säkert därifrån som vi en gång för alla fått vårt goda renommé på marknaden, nämligen att tillverka kvalitetsprodukter. För sådana föds ju på utvecklingsavdelningar och i fabriker. Inte på marknadsavdelningar eller ekonomiavdelningar.

– Men det har svängt på Höganäs. Under något 10-tal år är det marknadsfolk, ekonomer och administratörer som backats upp. Att kvalitetsbegreppet försumrats i marknadsföringen är säkert ingen tillfällighet, utan stämmer väl med den övriga utvecklingen.

– Och teknikerna har det svårt. I företagen gäller samma premieringssystem som i småskolan. Den som kan lära sig psalmverser utantill och snabbt rabbla upp dem får de högsta betygen. De är oftast motsatsen till tekniker, som hellre vill försöka förklara vad psalmversen innehåller. . .

På den vägen är det

Lars Dahlbom menar att teknikerna får lida för detta sitt sätt att angripa problem även när de kommer in i företagen.

– Ja, teknikerna är ju knappast dom som står upp och mässar i halvtimmar om egentligen ingenting. Men så kommer dom inte heller i rampljuset. Och där bör man vara ibland för att ens idéer skall tas på fullt allvar.

– Och hur är det när mässor skall besökas? Eller när någon chef skall iväg och titta på någon ny produkt? Hur ofta tar man med sig någon tekniker?

– Ibland får man för sig att en del chefer använder Höganäskoncernen som någon sorts resebyrå! Nej, ta med även de "lägre" tjänstemännen och kollektivanställda någon gång. De kan säkert ha en annan syn på saker och ting än cheferna. Jag talar av egen erfarenhet och tänker närmast på en investering i Takpappfabriken. Att den blev lyckad berodde till stor del på att såväl fabriksarbetare, reparatörer som driftsledning gjorde gemensamma besök hos leverantören. Därmed kunde man rätta till en hel del saker som annars skulle ha stått till med problem, säger Lars Dahlbom.

Sjukfrånvaron har halverats i Bohus!

Visst lönar det sig att ta tag i problemet med sjukfrånvaron! Ett utomordentligt bevis för detta kan nu studeras på Bohusverken. Under 1979 började man tackla problemet på ett anorlunda sätt. När sjukfrånvarostatistiken för 1981 var klar kunde man bli konstatera att driftspersonalens sjukfrånvaro halverats jämfört med 1980!

Sjukfrånvaron är ett omstritt ämne som fått ny aktualitet i och med förslaget om införande av fler karensdagar. Att flera karensdagar inte behöver vara den enda "undergörande" medicinen för att minska sjukfrånvaron har de anställda vid Bohusverken bevisat. Det var för ett par år sedan som ett arbete startades i syfte att minska sjukfrånvaron, som då låg kring 20 % för driftspersonalen. 1981 var sjukfrånvaron 10,8 %. Antalet sjukdomsperioder för hela den kollektivanställda personalen minskade från 4,7 till 2,9 per anställd.

Tänk på kompisarna!

Kjell Lundgren är personalman på Bohusverken. Det är han som har lett arbetet med att försöka minska sjukfrånvaron. Här berättar han hur arbetet bedrivits:

- Först samlade vi de olika skiftlagen och den övriga kollektivanställda personalen för att redovisa frånvaroläget, som under några år hade varit klart besvärande för Bohusverken.
- Vi diskuterade situationen, men så särskilt mycket kom det inte fram just då. De som hade bidragit till de höga siffrorna sa av förstaeliga skäl inte så mycket . . .
- Vi satte också in sjukfrånvaron i sitt sammanhang. Alla vet att de får ersättning från Försäkringskassan. Men hur påverkas företaget? Och framför allt – hur påverkar det kompisarnas situation? För faktum är att produktionen blir lidande när man inte kan



Kjell Lundgren, personalman vid Bohusverken.

köra med hela skiftlag. Därmed minskar också lönen, eftersom man producerar på ackord. Så långt har nog inte så många tänkt tidigare.

Förebyggande insatser

Efter de inledande diskussionerna fortsatte de anställda att tala om sjukfrånvaron. Men nu i mindre grupper, på skiftlagen eller man och man emellan. En väsentlig fördel hade nåtts, nämligen att ämnet inte var "heligt" längre.

- Med tiden fick vi tips om att "sjukfrånvaron" kunde ha andra orsaker än sjukdom. Ibland blev inte en del problem, som någon hade påpekat, åtgärdade på lång tid. Då kunde reaktionen till slut bli att man stannade hemma en dag. Likaså om inte samarbetet fungerade bra inom skiftlaget.
- Därför är det viktigt att man arbetar med förebyggande insatser. Se till att få en sådan sammansättning av skiftlaget att gänget trivs ihop. Tänk på ålderssammansättning och intressen tex. För visst är det så att "lika barn leka bäst", menar Kjell Lundgren.

Sedan det här arbetet startade har Bohusverken lagt större vikt vid att ta referenser på platssökande. Introduktionen av nyanställda har förbättrats.

Mer tid har ägnats åt uppföljning av de nyanställda även efter introduktionen. Den minskade sjukfrånvaron talar sitt tydliga språk om effekterna av dessa insatser.

Måste vara rätt person

Dag Olsson, platschef vid Bohusverken, är givetvis mycket nöjd med utvecklingen av sjukfrånvaron:

– Att vi skulle få så här bra resultat hade jag inte vågat drömma om då vi startade. Någon procentenhets nedgång i sjukfrånvaron beror förmodligen på att det är lågkonjunktur. Då minskar sjukfrånvaron. Den erfarenheten delar vi med de allra flesta företagen.

– Men den största delen av förbättringen beror på att vi har tacklat problemet så som vi har gjort. Alla har ställt upp på ett bra sätt. Det gäller Kjell Lundgren, facket och i allra högsta grad de anställda. För om inte personalen haft viljan att göra en förändring till det bättre så hade säkert alla insatser varit förgäves.

– Den som skall leda ett sådant här arbete måste ha förtroende från såväl arbetsledare som kollektivanställda.

Firade med rekord

Även om nu inte driftspersonalen kan hålla så låg frånvaro i år så har tillfrisknandet kommit i en viktig period. Allt talar nämligen för att Bohusverken skall ha mycket att göra under de närmaste åren. Atomiserat järnpulver, som tillverkas där, har en växande efterfrågan.

– I höstas kunde vi notera produktionsrekord. Det gör man inte utan att ha en väl fungerande personal, konstaterar Dag Olsson.

– Och med den personal som vi nu har på Bohusverken tror jag inte heller att det blir några problem att klara av den ökade efterfrågan, säger Kjell Lundgren.

Medlemmarna har tyckt till om SIF

Hur ser du på den fackliga verksamheten inom Höganäsbolaget? Och hur ser du på den fackliga verksamheten inom din sektion? Det var två frågor som SIF-medlemmarna inom Höganäs AB hade chansen att besvara under vintern. SIF-klubben har nämligen gått ut med en enkät för att få svar på dessa och en hel del andra frågor.

Av de 510 tillfrågade medlemmarna svarade 170. En av tre medlemmar tog alltså tillfället i akt att säga sin mening. Två av tre medlemmar avstod.

Synpunkterna på den fackliga verksamheten var endast en del i enkäten, som också behandlade fackliga studier och vilken utbildning som medlemmarna ansåg sig behöva i nuvarande eller framtida befattning.

SIF hade hoppats att hälften av medlemmarna skulle svara på enkäten. **Birgitta Siwek**, studieorganisatör och sammanhållande för enkäten:

– De som inte svarade angav olika skäl. En del menade att deras synpunkter inte tjänar något till. Somliga sa att de inte vågade svara och var rädda att negativa synpunkter på SIF skulle kunna ligga dem till last vid en eventuell ny bantning på företaget. I det fallet har alltså förtroendet för facket fått sig en knäck i samband med förra årets omorganisation. Bristande information i samband med den var för övrigt det som även de svarande klagade mest på. Det måste givetvis SIF – och företaget – ta lärdom av.

Bäst på NVSK, T och M

På den inledande frågan, hur med-



Birgitta Siwek, sammanhållande för SIF-enkäten som visar vad 170 medlemmar tycker om facket.

lemmarna ser på den fackliga verksamheten inom Höganäsbolaget (klubben), svarade majoriteten inom Administration, Tekniska avdelningen, Eldfast, Metallurgi och NVSK "bra". "Dåligt", tyckte majoriteten av de svarande inom Byggmaterial och Ekonomi.

Att den fackliga verksamheten inom

sektionen var dålig tyckte flertalet av de svarande inom Byggmaterial, Ekonomi, Administration och Eldfast. Skall man bedöma utifrån det underlag som enkäten ger så är man mest tillfreds med den fackliga verksamheten – på både klubb- och sektionnivå – inom NVSK, Tekniska avdelningen och Metallurgi.

Fackliga kurser i höst

Som en direkt följd av svaren i den här enkätundersökningen kommer SIF – i samarbete med TBV – att arrangera en del fackliga kurser i höst. – Löner, befattningsnomenklatur, organisation och datafrågor är de ämnesområden som blivit mest efterfrågade, berättar Birgitta Siwek.

Genom ökad studieaktivitet bland medlemmarna hoppas SIF att på sikt få lättare att rekrytera funktionärer – både på sektions- och klubbstyrelsenivå.

När det gäller utbildning i de nuvarande eller framtida befattningar efterlyste många medlemmar kompletterande utbildning i språk och ekonomi. Det rimmar ganska bra med vad man kom fram till under arbetet med omorganisationen, nämligen att Höganäskoncernen är "fattig" på personal med goda språkkunskaper. Förhoppningsvis skall det avspeglats i något kursutbud också. Företagets utbildningsavdelning kommer nämligen att få ta del av de svarande SIF-medlemmarnas önskemål om studier.

Höganäshjälp till Polens barn

Runt om i landet har det pågått insamlingar till Polen. Även Höganäsbolaget har bidragit med en del. Fabrikssklubben startade med en insamling bland sina medlemmar. Pengarna som de fick in skickades till Polska ungdomsföreningen i Helsingborg för inköp av bl a livsmedel.

Under tre dagar i januari pågick en aktion i Kullabygden – organiserad av Lions Club, Lutherhjälpen, Rädda Barnen, Röda Korset och Scoutkåren i Höganäs kommun – för Polens barn. **Ingvar Dahl**, Metallurgi, aktiv i Lion, tjuvstartade aktionen i samverkan med företaget och de fackliga organisationerna. HB-anslagna kunde redan dagen före aktionen, lämna bidrag i form av pengar eller kläder. HB-hallen i Höganäs fungerade som uppsamlingsplats. Hela aktionen i Kullabygden inbringade i pengar cirka 53 000 kr och 228 säckar/kollin med småbarnskläder till ett värde av cirka 100 000 kr! Höganäs AB har dessutom skänkt 20 000 kr för inköp av barnmat till Polens barn.



Med insamlingen i HB-hallen tjuvstartade Höganäs AB Kullabygdens aktion – Hjälp Polens Barn. Här lämnar Ove Paulsson över klädpåsar till Ingvar Dahl. Marie Johansson och Gabriella Heringslack håller i välfyllda (?) bössor.

52 år på bolaget!

Exempel på en verklig trotjänare är väl ändå **Karl Söderberg**, Transportavdelningen. Han har arbetat på bolaget i 52 år! Han var en av många pensionärer och jubilarer som avtackades vid tre olika fester i Folkparken, Höganäs.

1981 blev något av ett rekordår när det gäller antal pensionärer och klockmottagare. Hela 197 st gick i pension och 78 mottog guldklockor. Det stora antalet beror på att så många tackade ja till Höganäskoncernens erbjudande om förtidspension till alla som fyllt 60 år. De som skulle uppnått 20 års anställning före 65 års ålder fick också klockor. Något som är imponerande är den



långa anställningstiden hos pensionärerna. Genomsnittet är faktiskt 31,8 år!



Karl Söderberg tv. pensionär efter 52 år i bolaget. samtalar med koncernchefen Ernst Geijer.

Bra förslag – men dålig belöning

När SlipNaxos för ett par år sedan beslöt att investera 1,1 miljon kronor i ett nytt råmateriallager visste tre man på lagret en betydligt billigare och bättre lösning.

Jan-Erik Ottosson, Torsten Johansson och Erik Gustafsson förstod att företagets planerade investering skulle leda till fler omlastningar, ökad arbetsbörda osv. Man skulle också bli beroende av en och samma pall – den sk Europapallen – vilken alla leverantörer inte använder sig av. Så småningom lyckades de övertyga tillräckligt många om att investeringen inte skulle bli så lönsam.

De föreslog istället en annan lösning, som krävde mindre pallställ och man slapp köpa smalgångstruckar.

Allt som allt innebar den här lösningen en besparing på en halv miljon kronor! Då fick man dessutom ett ställ för jumborullar till ett värde av 150 000 kronor.

Detta förslag som innebar en såpass



Torsten Johansson, Jan-Erik Ottosson och Erik Gustafsson framför ett pallställ i det nya råmateriallagret.

stor besparing borde rimligtvis belönas tämligen rikligt – kan man tycka. Tillsammans fick dom 1 500 kr att dela på. Varför inte mer då? Jo, det här förslaget är inget "vanligt" förslag. Det anses ha ingått i ett pågående projektarbete. Förslagsställarna är av

en helt annan uppfattning. Erik Gustafsson ingick inte ens i projektgruppen.

– Det här sporrar ju knappast någon till att anstränga sig för att komma med förbättringsförslag, menar Jan-Erik Ottosson.

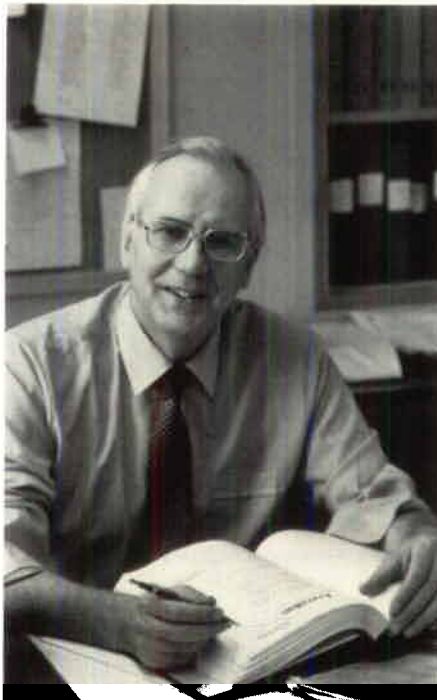
Var sjunde anställd delägare i Höganäs

I år startade Höganäs Aktiesparfond. Genom att spara i den kan alla anställda bli delägare i Höganäs AB. Under 1982 lånar företaget dessutom ut pengar på förmånliga villkor, till en stor del av sparandet.

Det finns ett 40-tal fonder i landet som liksom vår, är företagsanknutna, dvs enbart köper sina egna företagsaktier. Torvald Odelid är ordförande i Höganäs Fond AB, ett nybildat dotterbolag till Höganäs AB, som ska förvalta aktiesparfonden. Antal aktiesparare i skrivande stund är 385. Det är cirka 14% av alla anställda. En bra anslutning menar Torvald.

– Vi har precis köpt de första aktierna till fonden. 1 400 st till en kurs av 121 kr.

Aktieinköpen sköter Aktiv Placering



om på uppdrag av Höganäs Fond AB. Aktiv Placering, ägt av Skandinaviska Enskilda Banken, sysslar också med företagsanalyser. En gång i månaden ska aktier köpas.

I april kallas alla som är med i fonden till en fondandelsägarstämma. Där ska tre styrelseledamöter och tre suppleanter väljas. Styrelsen består av fem personer och de återstående två väljs av företaget. Man ska också välja en representant för Höganäs Fond AB till Höganäs AB:s bolagsstämma.

– Genom HB-nytt ska vi försöka ge återkommande rapporter om hur det går för fonden, säger Torvald.

Torvald Odelid är nöjd med medlemsantalet i Höganäs Aktiesparfond.

Egen företagare presenterar sig

Axel von Arbin på SlipNaxos, är en av många som hakat på det här med att "starta eget". På Slip har han både jobbat som utvecklingsingenjör och nu senast med utbildning och information. Han var också ansvarig för kursverksamheten. Nu satsar han alltså på egen konsultverksamhet. Det finns ett "sug" efter tekniska informatorer/utbildare i dagens näringsliv, sa-

ger Axel. Det här är också ett sätt att försöka trygga familjens framtid i Västervik.

Trygghetsrådet och företaget stöder ekonomiskt för den närmaste framtiden. Men Axel har redan odlat kontakter som kan bli intressanta samarbetsprojekt.

Med den här fina broschyren presenterar Axel sin nya verksamhet.



och startar eget som konsult.

Jag kommer att arbeta med teknisk information, dokumentation och utbildning.

En hel del uppdrag kommer jag att ha kvar för SlipNaxos. Bl.a. kommer jag att sköta kursverksamheten som vanligt. Jag kommer också att ta fram några nya broschyurer.

I kontoret/ateljén i anslutning till min bostad har jag nu all den utrustning som behövs för att ta fram kvalificerat utbildnings- och informationsmaterial snabbt och billigt.

Den 1 mars kör jag igång på allvar ...

Bästa hälsningar
Axel von Arbin
Axel von Arbin



Än lever handkraften!

Årets lyft inom Höganäskoncernen är redan avklarat. För det svarade ett 30-tal man från Bjuvsverken och Transportavdelningen i Höganäs. Vad dom lyfte? Jo – en av Televerkets fjärrkablar. Den låg i vägen när Höganäskoncernen skulle utvidga sin brytning av lera vid dagbrottet Albert i Billesholm.

armstarka Höganäsanställda. Och allt gick bra. Man fick skarva till ett par hundra meter på fjärrkabeln för att

En fjärrkabel hanterar man inte hur som helst. I den ingår såväl vanliga telefonledningar som ledningar för olika larm, dataenheter m m. Att tänka på maskinell kraft för att lyfta kabeln var det över huvud taget inte fråga om. Ett brott på kabeln skulle få svåra konsekvenser.

Så det blev till att lita på ett 30-tal

den skulle räcka för sin nya sträckning. Nu lär den få ligga i fred under åtskillig tid framöver. I den tidigare sträckningen – diagonalt över dagbrottet – hade den legat sedan 1931.

300 000 kronor kostade det Höganäskoncernen att flytta kabeln. Själva lyftet var bara en bråkdel i den totala kostnaden, som bla innefattar olika sorters utrustning för den nya kabeln.



Nymålat! på Höganäs Färg!

I december månad utkom första numret av Höganäs Färgs informationsblad. Det kom till efter en diskussion om man skulle ha ett gemensamt blad för hela Byggdivisionen. Så blev det alltså inte. Både Tak och Keramik har ju "egna" blad och Uno Blomberg, platschef på Höganäs Färg, fick i uppdrag att starta ett för Färg också. Den uppgiften lämnade han vidare till Ulla-Britt Andersson och Ann-Charlotte Johansson.

För att få ett bra namn på bladet utlyste redaktionen en tävling. Stig Eldemar vann med sitt förslag – Nymå-



Ulla-Britt Andersson, färgredaktör.

lat! – och så var det bara att sätta igång. Syftet är att förse färgpersonalen med aktuell information om tex-

produktion, försäljning, personalfrågor osv. De olika cheferna ska i varje nummer berätta senaste nytt om sitt avsnitt. Facklig information och privatannonser kan också dyka upp.

– Vi tänkte att det skulle vara en mycket opretentiös skrift där man kan ta upp allt till diskussion. Såväl problem som roliga och intressanta ämnen. Mycket bättre än "korridorssnack", säger Ulla-Britt.

– Vår ambition är att Nymålat! ska komma ut cirka 1 gång/månad, men det beror på hur mycket material vi får från de anställda. Än så länge är det magert men det kommer nog, tror Ulla-Britt. Det hoppas vi på BP också och önskar Nymålat! lycka till i fortsättningen.

Kommunen tar över SlipNaxos Familjeklubb

Sveriges sista företagsägda daghem försvann vid nyår i och med att Västerviks kommun övertog Familjeklubben vid SlipNaxos AB. För tio år sedan – då SlipNaxos firade jubileum – kom Familjeklubben till efter önskemål från de anställda.

– Idén med att lägga daghem vid arbetsplatsen är positiv på många sätt och vis. Föräldrarna känner trygghet i att ha barnen i närheten och vice versa. Personalen känner alla föräldrarna och kontakten blir fin när man har samma arbetsgivare, säger Elisabeth Wiström, föreståndare för daghemmet. Elisabeth har varit med från alla första början och har trivts jättebra hela tiden.

– Det känns sorgligt att företaget inte anser sig ha råd att ha kvar Familjeklubben. Verksamheten är ju ”artfrämmande”, heter det. Visserligen fortsätter vi i kommunens regi och personalen är densamma. Den ende



Sista tåget för SlipNaxos daghem. Frv föreståndare Elisabeth Wiström, Mattias Berg, Maria Johansson, Pernilla Enqvist, Tobias Ankreus och Johanna Svensson.

som har slutat är Lars Rooth, fritidsledare på Familjeklubben. Han är numera brandman. Men det blir en del förändringar i alla fall, fortsätter Elisabeth.

– Jag får tex betydligt mer administrativa arbetsuppgifter, vilket innebär mindre tid för barnen. Sedan kan

det kanske bli rörigt nu när vi tillhör olika fackförbund, beroende på vilken utbildning vi har. Tidigare tillhörde vi alla SIF, säger Elisabeth. Det märks att barnen och personalen har ett fint förhållande till varandra och det blir det nog ingen ändring på, trots ägarbytet.

Plastfabriken blir ProffsAteljé



Joddå, det är en husvagn ni ser. Här har Hans Bogren sitt provisoriska kontor. Hur den kom in? Portarna in till hans ateljé är så höga att det går att köra in dylikt fordon.

Höganäs AB:s gamla plastfabrik håller sakta men säkert på att förvandlas till en proffsig reklamateljé. Eller rättare sagt till ProffsAteljén. Mannen bakom den är **Hans Bogren**. Han jobbade på Byggmaterials reklamateljé,

men har nu med hjälp från företaget och Trygghetsrådet startat eget.

Hans har varit länge på bolaget och är ursprungligen svetsare. Men de senaste tio åren har han sysslat med reklamjobb.

– Det här med att starta eget har väl hägrat länge och jag har gjort jobb åt utomstående på fritiden. När erbjudandet om att starta eget kom tvekade jag inte en sekund, säger Hans.

– Jag gick på kurs och lärde mig bli lite om marknadsundersökning. Sedan satt jag cirka 1,5 månad vid telefonen och ringde runt till annonsbyråer, fotografer och företag för att se om det fanns intresse. Och det fanns det. Utbudet på den här typen av ateljéer är ganska litet, så det blir ingen större konkurrens.

– Plastfabriken hyr jag av bolaget och den passar alldeles utmärkt. Hela 500 m². I slutet av mars hoppas jag kunna sätta igång, då ska ateljén vara helt färdigställd. Just nu håller jag på med presentationsmaterial för vårkampanjen på Keramik och Tak. Jag kommer att göra vissa jobb åt Höganäs framöver också.

Han räknar med att det tar ett par år innan det flyter som det ska. Men det verkar inte oroa Hans. Han är optimist.

ISSN 0345-1801

Brännpunkten
Höganäs-koncernens
personaltidning

Ansvarig utgivare: Marianne Quist

Layout: Evert Danielsson

Tryckeri: AB Boktryck

Copyright: Höganäs AB

Höganäs

UTGIVARKORSBAND

Vid obeställbarhet returneras försändelsen till avsändaren, som svarar för returportot

REDAKTION	Bo Olausson- redaktör Annika Jagaeus
LOKALA MEDARBETARE:	
Division Metallurgi	Karl-Axel Engström, Höganäs Kjell Lundgren, Bohus
Division Eldfast	Harold Aamisepp, Höganäs
Mineralavdelningen	Maija Edvinsson, Bjuv
Division Byggmaterial	
BYGGKERAMIK	Hans Kvist, Skromberga
PAPP	Bo Hallbeck, Höganäs
FÄRG	
Höganäs Färg AB	Ulla-Britt Andersson, Malmö
Division NVSK	Tommy Björk, Höganäs
HANDÖLSPRODUKTER	
Handöls Tälj- stens AB	Einar Larsson, Handöl
Division Slipmaterial	
SlipNaxos	Sune Johansson, Västervik
Teknisk avd	Ingvar Olsson, Höganäs
AB Höganäsarbeten	Gunnar Andersson, Höganäs
Invandrarfrågor	László Aranyos, Höganäs

HUVUDMAN

Koncerndelegationens Arbetsutskott
Ansvarig utgivare

REDAKTIONSKOMMITTÉ:

De anställdas representanter

från LO: Thor Löfstedt, Höganäs
Arne Rosqvist, Bjuv
Hans Larsson, Skromberga
från CF: Jan Sjöholm, Höganäs
från SIF: Lars-Olle Andersson, Skromberga
från SALF: Bo Wernberg, Bjuv
Redaktionen

Vid adressändring: Fäst ovanstående etikett med din gamla adress på det adressändringskort, som finns på posten. Skriv sedan din nya adress på avsedd plats på samma kort och sänd till

Brännpunkten
Höganäs AB
Box 501
263 01 HOGANÄS

Telefon 042/380 00



Höganäs