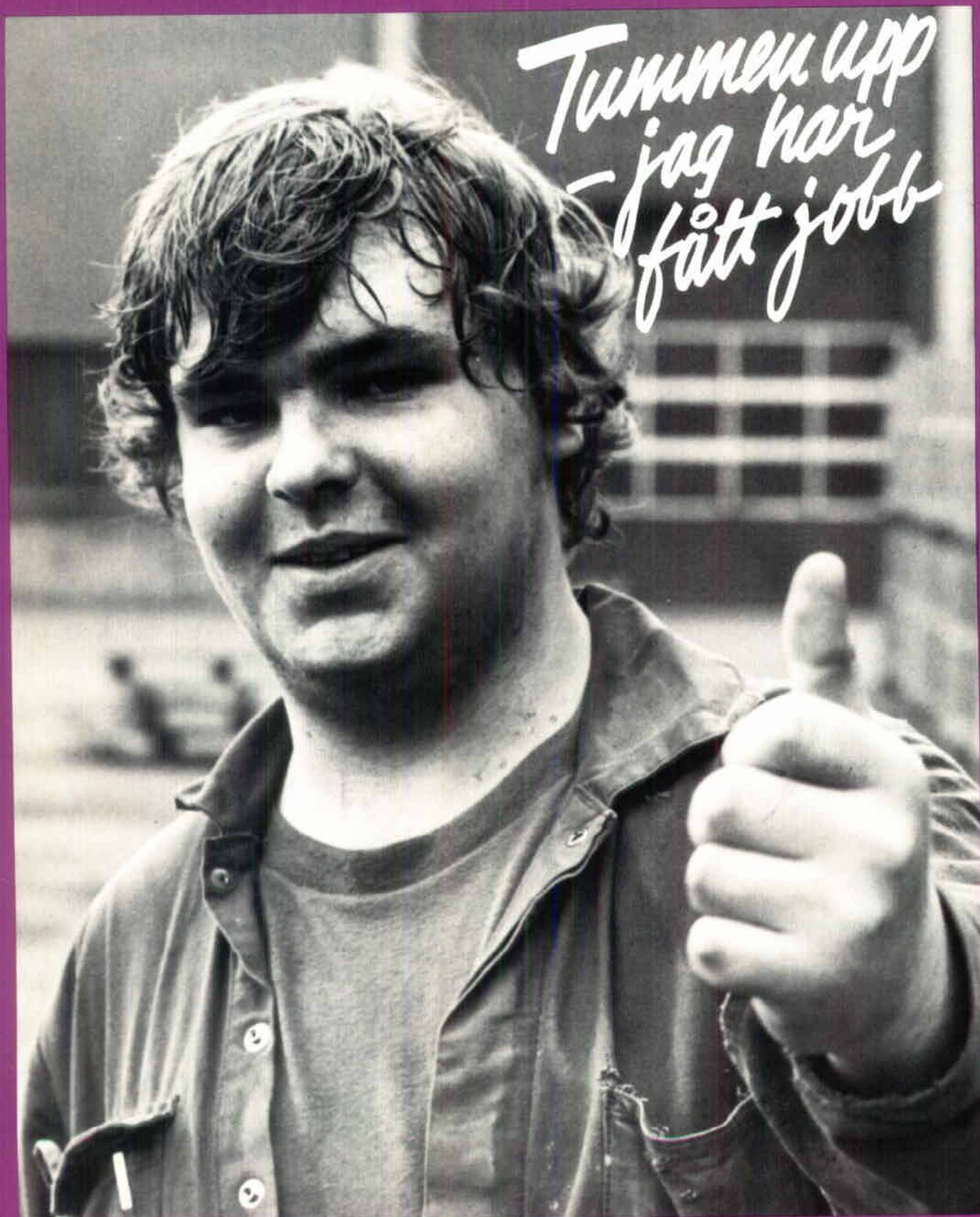


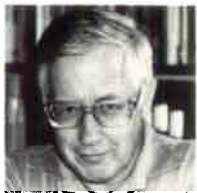
# Brännpunkten

Ärgång 40 · Nr 3 · September 1982



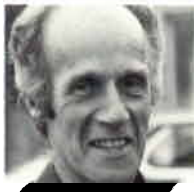
# Aktuellt:

**Höganäskoncernen kommer, genom försäljningen av färg- och taktrelserna, att få åtskilliga miljoner i tillskott i sin kassa. Vad tycker du att dessa miljoner bör satsas i?**



**Lennart Gunnarsson,**  
Finansavdelningen,  
Höganäs:

– Först bör dessa stora pengar lånas ut på kort tid – bankcertifikat och specialinlåning – till den bank som ger oss den högsta räntesatsen. En hög likviditet ger bolaget stor rörelsefrihet, som säkert kommer att behövas.  
– Efter kloka överväganden bör bolaget göra förnämliga ”klipp”, dvs köpa företag som ligger inom områdena för Metallurgi, NVSK och Eldfast. Ett och annat lån med höga räntor bör återbetalas så fort som möjligt för att förbättra vårt negativa räntesaldo.



**Knut Öberg,**  
Precisionsslipning,  
SlipNaxos:

– Investera några miljoner i personalen! Det är dags nu. Vi är väl rustade vad gäller maskiner och byggnader. Men vi ligger långt efter på personalsidan, i vissa fall på 60- och 70-talsnivå. Utbildning, information och motivation behövs för samtlig personal. Vi bör anlita proffs för en sådan satsning.



**Sven Wallmon,**  
chef för syrafasta  
avdelningen,  
AB Höganäsarbeten:

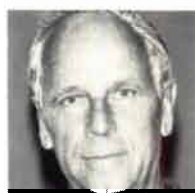
– Använd pengarna till att göra koncernen mer attraktiv för en tilltänkt köpare – om nu sådan finns efter ödesvalet i september. Lämplig köpare vore tex SKF eller Sandvik, som med omfattande utlandsverksamhet

torde ha bättre överlevnadsmöjlighet.  
– Lämplig åtgärd att nå detta vore att raskt avveckla Skromberga och använda de aktuella pengarna till social stöttning av dem som drabbas. För Bjuvs del borde statligt stöd sökas för att täcka förlusterna, i kraft av att tegtillverkningen bör vara av betydelse i händelse av avspärrning.  
– Återstoden, i vilken pulverdelen skulle väga tungt, borde förefalla lockande.



**Ing-Marie Armgren,**  
Maskinverkstaden,  
Höganäs:

– Rusta upp och modernisera de fabriker som är kvar. Satsa pengar på vidareutveckling av CIPS. Och så är det viktigt att lönerna hålls uppe på en rimlig nivå och framförallt behövs en satsning på låglönegrupperna. Det kan man gott använda en del av pengarna till.



**Per Möllerstam,**  
kontorschef,  
Bohusverken:

– Min förhoppning är att företaget nu satsar hårt på att göra de bärkraftiga divisionerna ännu lönsammare. Detta bör kunna göras genom produktutveckling, vettiga investeringar samt genom intensiv forskning efter nya produkter. Givetvis är man extra intresserad av att få pengar till metallurgidivisionen, och speciellt då till Bohusverken.



**Bengt Larsson,**  
Mekaniska  
Verkstaden,  
SlipNaxos:

– Satsa på olika slag av säljfrämjande åtgärder. Skall vi överleva måste vi sälja. Utbilda våra säljare mer i produktkännedom och användningsteknik och se till att de besöker även mindre kunder. Många bäckar små ...

– En del av pengarna kan användas för att undersöka om det finns några alternativa produkter att tillverka här på SlipNaxos.



**Jan Engström,**  
Maskinverkstaden,  
Höganäs:

– Pengarna bör satsas på Metallurgi. Den divisionen går ju bra. Jag tror Höganäs skall fortsätta att specialisera sig och försöka bli bäst på det som man sysslar med. Det ger större trygghet än att ha en massa olika verksamheter.



**Leif Engkvist,**  
smältare,  
Bohusverken:

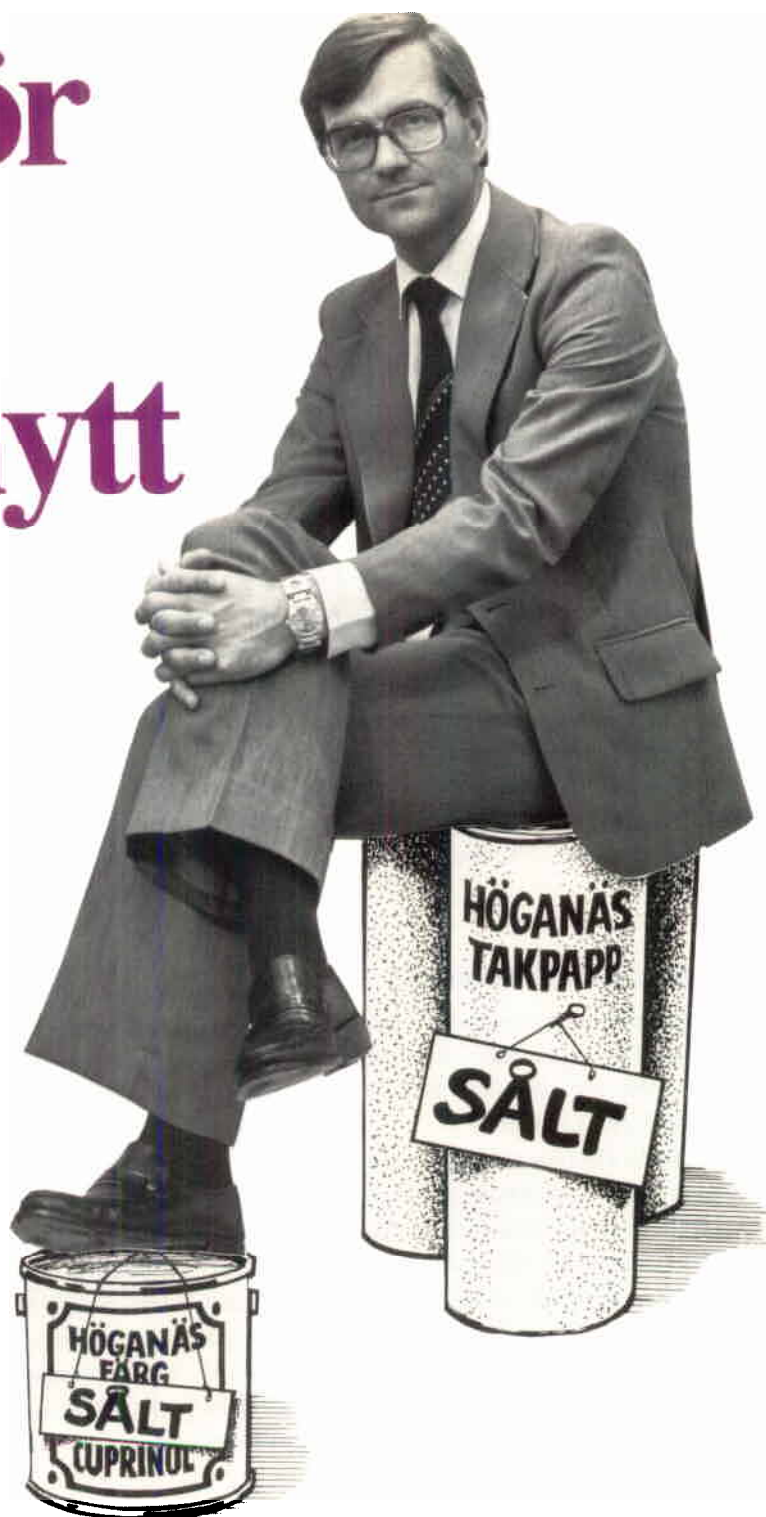
– Jag hoppas koncernledningen använder dessa pengar till att skapa nya arbetstillfällen. Koncernen smälter ihop för varje år som går, arbetstillfällena blir färre och färre. Det säljs delar av företaget, men sällan läser man om något rejält inköp som ger fler arbeten. Nu finns pengar till detta.  
– För oss på driften här i Bohus kan även små pengar förbättra kvalitet och effektivitet. En utrustning som mäter pulvrets pressbarhet tex skulle underlätta mycket för oss. Det skulle ge snabbare svar från kvalitetskontrollen och säkert medföra att vårt atomiserade pulver skulle bli ännu bättre.



**Mats Ebbesson,**  
Ekonomiavdelningen,  
Höganäs:

– Om pengarna ej behövs till att betala gamla lån med bör de satsas i lönsam verksamhet som också ger nya jobb. Tillverkning av nya och bättre järnpulverkvaliteter vore något att satsa på. Man kunde kanske också börja tillverka järnpulverdelar, med andra ord närma sig slutförbrukaren av järnpulver.

# – Dags för Höganäs att göra nytt avstamp



För ungefär ett år sedan kom konsulten *Bengt Hjelm* till Höganäs som tf divisionschef för Byggmaterial. Och nog har det varit ett händelserikt år. Färg- och taktakrelserna har sålts. Nu väntas en krympning av den återstående biten, dvs keramik, för att förbättra dess lönsamhet.

– När sedan organisationen för serviceavdelningarna klarats av kan man tala om ”nya Höganäs” – en koncern som bör vara redo för nya avstamp. Det måste finnas åtskilliga spännande projekt att driva inom de fem kvarvarande divisionerna, säger *Bengt Hjelm*.

Det har hänt mycket i Höganäskoncernen det senaste året. Efter den stora tjänstemannabantningen har följt försäljningar av två delar i koncernen, nämligen färg och tak. En aktiv roll i förändringarna har innehaft av *Bengt Hjelm*.

– Den rollen skall dock inte överdrivas. Vad jag tillfört som utomstående är att jag kunnat ställa de ”rätta” frågorna. Svaren – och arbetet med att driva igenom besluten – har kommit från folk i linjeorganisationen, säger *Bengt Hjelm*.

## Förvånad över färg

Var det då det här som *Bengt Hjelm* väntade sig för ett år sedan, dvs att både färg och tak skulle säljas?

– Nej, åtminstone inte vad gäller färg. Men jag är övertygad om att det här var en affär i rätt tid. Investeringen på 18,5 miljoner kronor i Malmö skulle ha blivit en börda för Höganäs de närmaste åren. Särskilt som byggmarknaden fortsätter att falla. De ökade volymerna, som investerings-

beslutet grundades på, skulle förmodligen inte kommit så snabbt som man hoppades.

– Färgverksamheten skulle därför, i Höganäs-regi, med stor sannolikhet ha drabbats av försämrad lönsamhet framöver.

– Men det här skall inte tolkas som att Casco har gjort en dålig affär. Tvärtom – Casco har en väl utbyggd distributionsapparat, som Höganäs saknat på färgsidan. Det är Cascos

trumfkort i sammanhanget. Genom att dessutom tillföra malmöfabriken nya produkter kan förmodligen den nye ägaren räkna investeringen som mindre betungande än vad Höganäs hade behövt göra.

## Slagit hårdare på tak

Även i fråga om taktörelsen anser Bengt Hjelm att det var en bra affär – för båda parter.

– Byggkonjunkturen har slagit betydligt hårdare på taksidan än den ännu hunnit göra på tex färg. Diskussioner om strukturrationaliseringar hade inlett redan då jag kom hit. Mest diskuterades ett deläggande för Höganäs i ett nybildat takföretag. Men det hela sprack av olika anledningar. Uppgörelsen med Matak, som nu tar över hela verksamheten, är säkert lika bra. De köper ju en mycket välskött taktörelse och kan säkert, efter nödvändiga rationaliseringar, bli slagkraftiga på taksidan.

## Vad göra med keramiken?

Nu står den kvarvarande biten av Byggmaterial, nybildade division Keramik, i tur för åtgärder. Bör Höganäs sälja även den biten?

– Det finns knappast någon möjlighet att idag sälja keramikörelsen på för Höganäs rimliga ekonomiska villkor. Verksamheten är olönsam och det måste till krafttag för att få Skromberga på fötter. Det går inte att driva ett företag med förlust hur länge som helst. Många försök har gjorts att få ordning på keramikens ekonomi, men utan framgång. Nu gör vi ett, kanske sista, försök.

– Vi måste överge tankarna på att stora volymer är det enda som kan göra Skromberga lönsamt. Våra stora problem inom keramikdivisionen är dels det låga utbytet på vissa produkter, dels att marknadsföringskostnaderna är mycket höga.

## Måste krympas

– Beträffande sortimentet bör detta koncentreras till sådana produkter som ger ett bättre utbyte. Norden kan

vara en bra bas för en större del av sortimentet. Våra industriplattor bör kunna vara konkurrenskraftiga i hela Europa.

– Den påbörjade marknadsföringen i Nordamerika skall vi fortsätta med. Det är visserligen en marknad som ligger långt ifrån oss, men den är betydligt stabilare än tex Irak. Visst skall vi tillåta oss att sälja till lite mer "exotiska" länder också. Men då skall det vara order som ger en slant över ...

## Koncernorganisationen

I Bengt Hjelm's uppdrag ingår också att medverka i den ökade divisionaliseringen.

– Divisionerna skall få ansvaret för servicekostnaderna. Då är det helt logiskt att de också får ansvaret för dimensioneringen av servicen, bla hur många som skall arbeta med service och vilken typ av arbete de skall utföra. Genom att ha servicen centralt placerad i en organisation löper man alltid risken att medarbetare där själva föder servicearbeten som egentligen inte efterfrågas.

– Det här är inget unikt för Höganäs. Fråga i vilket företag som helst så får du svaret att "det är alldeles för mycket folk på huvudkontoret ..."

– Nog tror jag att serviceavdelningarna är för stora idag och att de måste bantas ytterligare. Inte minst efter försäljningen av färg och tak och den väntade bantningen av division Keramik. Men omfattningen av bantningsbehovet vill jag inte spekulera i för närvarande.

## Dags för nysatsning

Höganäs har under lång tid beskrivits av omvärlden som ett försiktigt företag. Men nu har det börjat hända saker. Försäljningen av färg och tak har, tillsammans med en uppåtpekan- de resultatkurva, bla satt fart på aktiekursen.

– Min bedömning är att Höganäs efter den städning som skett under senaste åren – med bantning och försäljning – och vad som väntar under det närmaste halvåret, är redo för att gö-

ra ett nytt avstamp. SlipNaxos utvecklas nu på rätt håll, vilket även keramik- en måste göra, som nu får kämpa med "kniven på strupen".

– Hela byggdivisionen har varit en oroskälla för styrelsen, som oavbrutet kunnat lyssna till negativa rapporter om branschens utveckling. Det är inte konstigt om det i en sådan tid blir få offensiva satsningar. Man anser sig inte ha råd att chansa, helt enkelt.

– Men nu har pengar frigjorts genom färg- och takförsäljningen och förut- sättningarna för nya avstamp har därmed blivit betydligt bättre.

## Måste finnas projekt

Bengt Hjelm har nästan uteslutande ägnat sig åt division Byggmaterial under sitt år i Höganäs. Hur ser han på de andra divisionerna?

– Det får bli en lekmannamässig bedömning. I princip samtliga divisioner utvecklas nu åt rätt håll. Det innebär att de bör ha en inneboende kraft och skall kunna blomma ut när man nu kan släppa en del på de ekonomiska begränsningarna.

– Det bör kunna finnas många spännande projekt att ta tag i. Divisionerna bör se till att formulera sina affärs- idéer och därefter driva nya projekt som ryms inom de idéerna, säger Bengt Hjelm.

– Även Keramiken kommer, när vi har fått ordning på dess ekonomi, att ha en plats i "nya Höganäs".



# Skönt som tusan att få ett arbete!

Att ha ett arbete betecknar de allra flesta som mer eller mindre självklart. Men verkligheten har ändrats. Arbetslösheten noterar rekord som knappast glädjer någon. Ungdomarna är en hårt utsatt grupp. Men för 13 ungdomar i nordvästra Skåne tändes hoppets låga då de erbjöds beredskapsarbete vid Höganäs AB. Idag har de fått fasta jobb!

– Skönt som tusan att äntligen ha ett arbete, säger *Stefan Gustavsson* på Pulververket. Stefan hade gått arbetslös ett halvår innan den här chansen dök upp.



*Stefan Gustavsson fick jobb efter att ha gått arbetslös i ett halvår.*

Stefan Gustavsson har varit på Höganäsbolaget tidigare. Men han hoppade av jobbet som lokalvårdare för att skaffa sig en yrkesutbildning. Han gick den tvååriga trätekniska linjen på verkstadsskolan.

– När jag väl var färdig fanns det inget jobb. Jag gick ungefär ett halvår utan att ha något att göra. En månads beredskapsarbete på kommunens parkförvaltning är det enda jag haft.

– Så visst var det skönt att få komma in här på Höganäsbolaget igen, även om det bara var ett tre månader långt beredskapsarbete från början. Och

när jag sedan fick veta att jag fått fast jobb var det en stor lättnad.

## – Hade tagit vad som helst

Äta och sova. Så såg livet ut för Stefan Gustavsson under det arbetslösa halvåret.

– 1 200 kr i månaden fick jag i bidrag. Att det inte ger utrymme för några större utsvävningar förstår var och en. Hade jag inte bött hemma så vet jag inte hur jag skulle klarat mig.

– När det stod klart att jag skulle få fast jobb kunde jag börja planera framtiden på ett annat sätt. Nu hoppas jag kunna skaffa lägenhet. Och jag kunde to m tänka på en semesterresa. Det hade varit omöjligt om jag inte hade fått jobbet.

– Jag sökte jobb i Höganäs, Ängelholm, Åstorp och Helsingborg. Men det var nästan hopplöst. Jag var beredd att ta nästan vad som helst till slut. Trots det var det mycket svårt att få tag i något . . .

– Snacket om att ungdomarna är kräsna och inte tar vad som bjuds i

form av jobb är helt fel. Det är allt annat än roligt att gå utan jobb. Alla kanske borde få känna på det i ett år. Om inte annat så för att lära sig att uppskatta att över huvud taget ha ett jobb. För det har jag lärt mig nu.

## Blev permitterad

**Mats Roos** är en av de 13 ungdomar som fått fast jobb via ett beredskapsarbete på Höganäs AB:

– Jag fick jobb direkt efter nian, men blev permitterad från ett annat höganäsföretag i våras. Det var skönt att det ordnade sig så snabbt med det här nya jobbet. Annars vet man inte vad som hade kunnat hända. Det finns ju inte särskilt många jobb att söka idag. **Thorleif Snecker**, jobbar numera på Specialtegel fabriken som tegelpressare. De första två månaderna som beredskapsarbetare tillbringade han på Takpappfabriken.

– Jag hann också känna på arbetslösheten, även om det bara var för en ganska kort tid. Men det räckte för mig – dagarna blev hopplöst långa. Den dagen då jag fick besked om jobbet på Höganäsbolaget glömmer jag inte i första taget. Det var den roligaste dagen på länge, menar Thorleif.



*Mats Roos och Thorleif Snecker, två av 13 ungdomar som fått fast jobb i Höganäskoncernen via sk beredskapsjobb.*

# De drar en lans för Bjuvsverken

I flera år har Bjuvsverken varit ett ekonomiskt sorgebarn – hårt drabbat av nedgången i svensk stålindustri.

Men nu börjar det ljusna:

- Nya produkter har börjat tillverkas i Bjuv.
- Oljeförbrukningen har pressats ned väsentligt.
- Det bästa av allt: Bjuvsverken börjar få ordning på ekonomin. Första halvåret i år gick med plus – en förbättring med nästan 5 miljoner kronor jämfört med samma tid 1981!

– Det är skönt att allt arbetet börjar ge resultat, säger driftsingenjör **Hans Zetterström**. Och tillägger i nästa andetag:

– Alla här på Bjuvsverken – och även de som vi samarbetar med i Höganäs – har ställt upp på ett berömvärd sätt. Så det är väldigt många som kan känna delaktighet i att det nu går på rätt håll. Det måste rimligtvis vara positivt för företagsledningen också, som genom att fatta en del mindre trevliga beslut, nu kan se att det går att driva Bjuvsverken lönsamt. Även om vi givetvis inte skall ropa hej för tidigt . . .

## Tillverkning av lansar

Resultatförbättringen under första halvåret är ett gott tecken för Bjuvsverken. Men det finns flera.

– Ja, jakten på nya produkter har ineburit att vi nu har två kompletterande produkter till chamottetegel. Den ena är eldfasta lansar, som vi just startat upp. Det var dragkamp mellan



*"Lanshövdingen", dvs arbetsledaren, Bo Wernberg, Åke Hildingsson och Hans Zetterström visar upp en eldfast lans.*

specialtegel fabriken i Höganäs och oss om vem som skulle få tillverkningen. Här kunde vi klara oss med en lägre investeringskostnad, nämligen 200 000 kronor.

– Vi har köpt en ny blandare och byggt en gjutstation. Till bränningen har vi byggt om en tunnelugn, som inte utnyttjades tidigare, till en satsugn. Prognosen för nästa år är att vi

skall göra cirka 2000 lansar och det kommer vi att klara på två arbetare plus förman. Och vi hoppas givetvis att efterfrågan kommer att öka.

## Syrafast tegel

Den andra nya produkten för Bjuvsverken är syrafast tegel, en produkt som tidigare tillverkades i Skromberga. Men produktionen där upphörde på 1970-talet. Sedan dess har Höganäsarbeten, som är koncernens användare av denna tegelsort, köpt syrafast tegel från andra tillverkare.

– Vi tillverkar syrafast tegel av samma råmaterial som vi använder i vår övriga produktion här. Det är bara sammansättningen av material som skiljer. Vi hoppas kunna komma upp i cirka 500 ton per år. Och det blir förhoppningsvis med ett bättre täckningsbidrag än vad chamottetegel ger.

## Sparar olja

Ett tredje glädjeämne för Bjuvsverken är den minskade oljeförbrukningen.

– Vi började diskutera det problemet med energiexpertisen i Höganäs vid årsskiftet 1980/81. De två ugnarna förbrukar idag cirka 2800 liter olja mindre per dygn! I reda pengar betyder det närmare 1,5 miljoner kronor per år. Det är givetvis en välkommen besparing när vi nu skall försöka vända flera års förluster till vinst. Kanske redan 1982, avslutar en optimistisk Hans Zetterström.

# Ett år med UTAV-projektet: Ny framtid för 200 tjänstemän



Det har nu gått drygt ett år sedan chockbeskedet kom att Höganäs AB skulle minska sin tjänstemannakår med cirka 200 personer.

191 tjänstemän hamnade utanför den nya organisationen. De fick sällskap med ytterligare 56 som frivilligt lämnade sin plats i organisationen för att nappa på något av de många framtidsalternativ som Höganäs AB och Trygghetsrådet SAF-PTK erbjöd.

I samma veva som UTAV-projektet går mot sin final står en ny tjänstemannabantning för dörren...

De 247 övertaliga tjänstemännen fördelade sig så här vid semestern i år:

- 107 har slutat genom egen uppsägning eller förtidspension.
- 54 har fått nya jobb i den bantade organisationen.
- 43 går på utbildning, har provtjänstgöring eller praktiserar utanför företaget.
- 12 är kvar i sina tidigare befattningar men kommer efter hand att ta förtidspension.
- 31 har ännu inte börjat på annan verksamhet.

## Enligt planerna

– Detta innebär att UTAV-projektet, som arbetet med tjänstemannabantningen benämns, i stort sett går enligt planerna. Helt klara lär vi inte bli förrän under 1983, men man kan konstatera att en ny framtid stakats ut för cirka 200 tjänstemän på ett år, säger personalchefen **Hans Lindau**.



Personalchefen Hans Lindau leder UTAV-projektet, genom vilket 200 tjänstemän har fått en ny framtid på ett år. UTAV står för utveckling/avveckling.

– De 31 som ännu inte börjat på annan verksamhet är ingalunda sysslösa. En del av dem är tjänstlediga och andra sitter kvar på arbetsuppgifter som inte kan avvecklas förrän data-systemet P 79 helt tagits i drift. Övriga har arbetsuppgifter på olika avdelningar utan att för den skull tillhöra organisationen.

## Nya pensioneringar

Det är ingen hemlighet att nya bantningar är förestående på tjänstemannanasidan. Det beror dels på att division Keramik kommer att krympas. Dessutom har serviceavdelningarna Administration, Ekonomi och Teknik fått färre enheter att betjäna i och med att

färg- och taktörelserna har sålts. En översyn av dessa serviceenheter kommer att ske när division Keramik är färdigorganiserad.

– Men vad finns det då för åtgärder att vidtaga om företaget skall klara en bantningsomgång till? Hans Lindau:

– Vi har ansökt hos Trygghetsrådet om att få erbjuda förtidspension till tjänstemän vid 60 år. Det är åldersgruppen 55–60-åringar, cirka 70 personer, som i så fall skulle erbjudas pension. Tanken är att de skulle acceptera att ta förtidspension vid 60 års ålder. Övertaliga tjänstemän skulle kunna utbildas på deras befattningar under den tid de har kvar. Företaget och Trygghetsrådet skulle i så fall dela kostnaderna för pensionering och löner för dem som utbildas mot de jobb som blir lediga på sikt.

– Vi hoppas få ett positivt besked från Trygghetsrådet någon gång i september.

## Datautbildning

Men företaget har fler åtgärder att sätta in för den nya övertalighetsgruppen.

– Ja, vi har tänkt att starta upp någon form av intern utbildning på kanske ett år. En grundläggande datautbildning kan vara lämpligt. Datakunskaper behövs i allt fler jobb – både inom och utanför Höganäskoncernen.

– Arbetet med att försöka hitta jobb inom i första hand Höganäs kommun kommer att fortsätta. Fyra personer har hittills placerats i arbeten som vi fått fram genom att "knacka dörr"

hos andra företag. Vi har kontakter som gör att vi kan hoppas på att placera ytterligare tre tjänstemän på sådana jobb i höst. Får vi dessutom lite draghjälp av förbättrad konjunktur kan vi säkert hitta fler jobb framöver.

– Vi skall också utbilda några personer som skall arbeta med personlig utveckling av tjänstemän. Vi måste hjälpa tjänstemän att se nya lösningar så att de inte växer fast i sina nuvarande jobb. För är det något som vi är

dåliga på så är det intern rörlighet i organisationen.

### Skall klara det

Hans Lindau berättar vidare att man kommer att ha heltidsengagerade handledare för att ta hand om nya övertaliga tjänstemän.

– De som varit handläggare i UTAV-projektet har gjort ett utomordentligt gott arbete. Men många ärenden drar ut långt på tiden och då är det svårt

för en deltidsengagerad handläggare att klara av både handläggaruppgiften och sitt ordinarie jobb. Den bantning som förestår kommer av allt att döma inte att innebära att vi får så många övertaliga i en klump som vi fick förra året.

– Men handläggandet är inte den viktigaste frågan. För oss som arbetar med personalfrågorna gäller det att klara av att lösa ett nytt övertalighetsproblem. Och vi skall klara det, säger Hans Lindau.

## Tre ”fall” från UTAV-projektet:

### Eva vill bli tapetserare

– Jag vill göra något praktiskt, arbeta med händerna. Och det här är verkligen roligt. Jag trivs alldeles utmärkt. Kanske kan jag starta egen verksamhet någon gång i framtiden.

Det säger *Eva Ljung*, som börjat som lärling på tapetserarverkstaden Renässans i Helsingborg.

Eva Ljung arbetade med införandet av ett nytt order- och faktureringsystem den sista tiden på Höganäs. Hon var en av närmare 200 personer som hade hamnat utanför organisationen. Med handledaren Anne Backmans hjälp fick hon en lärlingsplats hos tapetserarverkstaden Renässans på Hälsovägen i Helsingborg. Det är en av 15-talet tapetserarverkstäder i Helsingborg. Innehavare är Pia Johansson, en ung tjej, som för några år sedan satsade på detta typiskt mansdominerade yrke med en medelålder kring 60 år bland de verksamma. Så visst är det ett yrke på utdöende som Pia – och på sikt även Eva, hoppas vi – bidrar till att rädda kvar.

– Jag skall arbeta två år som lärling, sedan väntar ett år som gesäll. Jag har bara varit här tre månader, men känner att det här är något som jag trivs med. Det är stor skillnad att få utöva ett hantverk jämfört med att sitta vid

en dataterminal . . .

Och Pia Johansson är inte sen att ge en komplimang till sin lärling:

– Eva är duktig. Det viktigaste i det här jobbet är att ha blick för tyger, hur trådarna går osv. Och det har Eva.

När Brännpunkten hälsade på Eva

Ljung hade hon redan hunnit klä ett antal möbler. Men tapetseraryrket innehåller många fler arbetsmoment än att ”bara” klä möbler:

– Det svåraste är att stoppa om möbler. Det har jag inte börjat med ännu. Men Pia får lära mig så småningom . . .



Här gäller det att hålla nålen rätt i mun! Eva Ljung i stolklädarten.



# Karin klippte till!

**Karin Stark** jobbade tidigare på tryckeriet i Höganäs. När hon blev övertalig i samband med bantningen fick hon chansen att satsa på ett tidigare "drömjobb" – som hårfrisörska.

Tre år är lärlingstiden för den som vill bli hårfrisörska.

– Om jag inte hade fått möjligheten att behålla min lön från Höganäs under de första 18 månaderna hade jag nog aldrig kunnat genomföra det här. Visst blir det knapert med bara lärlingslön den sista hälften av utbildningstiden, men det får gå på något sätt, menar Karin.

Hon hade tänkt att bli hårfrisörska tidigare. Men det var efter skolan och skulle då krävt ytterligare tre års skolgång. Vid den tidpunkten var hon trött på skolan och ville hellre ut och jobba.

– När beskedet kom att jag var övertalig började jag fundera på det här



yrket igen. Och det löste sig snabbt. Bara efter någon vecka var det klart.

– Det första året har väl inte varit jättekul, precis. Mycket passningsjobb och hårtvätt. Men nu har jag börjat jobba på riktigt med klippning osv. Så nu känns det bättre. Första kunden var för resten svärmor . . .

– Det är jobbigt för rygg och axlar. När det känns som mest är det inte utan att jag längtar tillbaka till mitt gamla jobb på Höganäsbolaget. För jag trivdes verkligen där också, säger Karin.

*Karin Stark fick chansen att utbilda sig till hårfrisörska – och tog den!*

# Siktat på lärarjobb

– Jag hoppas kunna bli ämneslärare i språk så småningom, även om det är svårt att komma in på lärarhögskolan. Men i vilket fall som helst räknar jag med att få glädje av mina nya språkkunskaper i ett nytt framtida jobb. Det säger **Marianne Ahlberg**, som har läst språk en termin vid Lunds Universitet.

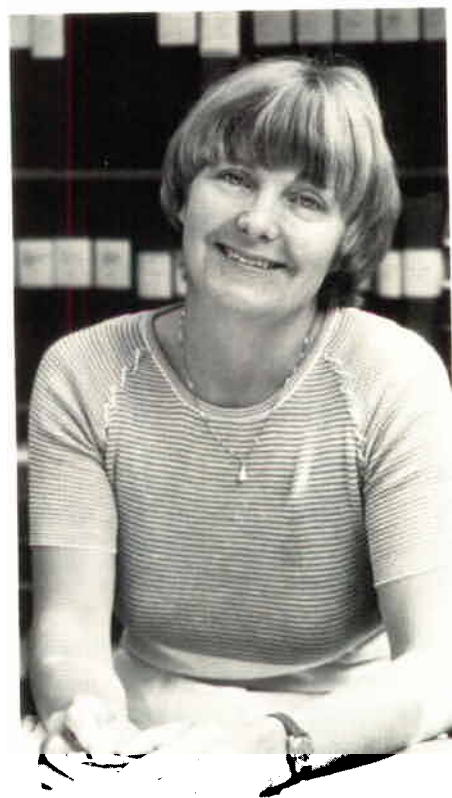
Marianne Ahlberg arbetade tidigare på division Byggmateriels marknadsavdelning – ett jobb som innebar att hon fick användning av de språkkunskaper hon redan hade.

– När så erbjudandet om utbildning med full lön i tre terminer dök upp tyckte jag inte jag kunde säga nej. Jag

har alltid varit nyfiken på språkläraryrket. Så jag hoppade av mitt jobb och började läsa språk.

Marianne Ahlberg har redan tidigare läst 20 poäng i franska. Nu spädde hon på med ytterligare 20 poäng under vårterminen. I höst och nästa vår – minst – blir det studier i engelska.

– Visst har det varit jobbigt i vår. Men jag har inte ångrat att jag hoppade av jobbet för att börja läsa. Det känns också skönt att ha sin anställning kvar under tiden. Även om jag givetvis siktat på att få ett nytt jobb utanför företaget när studierna är klara.



*Marianne Ahlberg vill bli språklärare.*



# Leif har varit med i Bohus från starten

– Det är något speciellt med Bohusverken. Fråga mig inte vad, för det är svårt att svara på. Kanske är det den goda kamratandan, eller att vi jobbar utan alltför mycket styrning. Hur som helst så trivs jag alldeles utmärkt med

det här speciella för Bohusverken, säger *Leif Haglund*, 48 år och chef för verkstaden vid Höganäs-koncernens anläggning för tillverkning av atomiserat järnpulver.

Han trivs verkligen med sin arbetsplats, Leif Haglund. Och med sitt jobb också, givetvis. För två år sedan blev han arbetsledare på verkstaden vid Bohusverken, som sysselsätter fem man. Då hade han redan arbetat i

22 år vid anläggningen! Leif Haglund är nämligen en av dem som varit med längst vid Bohusverken – det byggdes 1958 och han började några månader efter starten.

### LO-bas blev arbetsledare

Med sina många år på Bohusverken har han blivit en välkänd profil i koncernen. Det beror till stor del på att han haft fackliga uppdrag, bla som ordförande i Metallklubben på Bohusverken under flera år. Och säg den klubbordförande inom LO som inte någon gång fällt kommentarer som att "arbetsledare behövs inte..."

Nu är han själv arbetsledare. Frågan om han fortfarande tycker att arbetsledare inte behövs är därmed självklar att ställa.

– Jag har säkert sagt så någon gång jag också. Men det skall väl snarare tolkas som en kritik mot den arbetsorganisation som alltför länge varit härskande. Jag menar att det är fel när en arbetsledare ägnar sin mesta tid åt att kommendera gubbarna, som sällan eller aldrig tillfrågas om hur olika problem skall lösas.

– Ledare, dvs någon som samordnar jobbet på en avdelning, kommer nog alltid att finnas. Och en förändring när det gäller de kollektivanställdas utökade ansvar sker inte över en natt. Men jag tycker vi skall fortsätta att arbeta för att det blir så. Åtminstone försöker jag vara en sådan arbetsledare, som jag önskade att jag hade haft under mina många år på golvet.

### Svårt bestämma sig

Leif Haglund sticker inte under stol med att det var svårt att bestämma sig att ta steget från LO till SALF. Han hade varit truckförare i nio år och reparatör i 13 år när jobbet som verkstadsförman blev ledigt. Han uppmanades att söka och det blev en "långbänk à la Fälldin" innan han slutligen blev övertalad samma dag som ansökningstiden gick ut.

– Det fanns väl de som tyckte att det var något av ett svek att lämna LO och ett klubbordförandeuppdrag och gå över till arbetsledarsidan. De an-

såg att det inte gick att göra så, helt enkelt. Jag var som sagt mycket tveksam, men idag ångrar jag mig absolut inte. Jag trivs med det nya jobbet och nu har de kritiska rösterna tystnat för länge sedan.



*Leif Haglund, arbetsledare på verkstaden i Bohus. Men det krävdes övertalning för att den förra ordföranden i Metallklubben skulle byta sida...*

– Från flera håll så märker jag också att jag fått en helt annan status sedan jag blev arbetsledare. Det är i och för sig skrämmande att det skall behöva vara så, men faktum är att jag bemöts annorlunda än då jag var jobbare.

### Slogs för hardfacing

Under sin tid i Metallklubben var Leif Haglund med och slogs för att hardfacing-avdelningen skulle vara kvar i Bohus och inte flyttas till Höganäs. Det var ganska tuffa tag vid förhandlingsborden emellanåt.

– Vi kritiserade främst den kalkyl över flyttkostnaderna som låg till grund för beslutet. Jag gick tom så långt så jag undrade om kalkylen var ett beställningsjobb för att flytten skulle kunna drivas igenom. Då rann sinnen över hos arbetsgivaren...

– Men faktum är att vår kritik mot

kalkylen var riktig. Det har visat sig så här i efterhand. Men den frågan är utagerad nu.

– Idag tror jag att företagsledningen ser positivt på Bohusverken, även om vi konkurrerar med den metod på vilken man tillverkar järnpulver i Höganäs. Fabriken här i Bohus har aldrig varit någon lysande affär. Men nu börjar vi komma upp i allt större volymer och då kommer också resultaten. Därför tror jag Bohusverken kan bli källa till en hel del glädje i framtiden. Och visst kan vi göra många tusentals ton till här om vi bara får pengar till de nödvändiga investeringarna.

### Fack-vänligt Höganäs

Leif Haglund har inte helt lämnat den fackliga banan. Han är nu vice ordförande i SALF-klubben, som omfattar sex medlemmar. Lagom många för att alla skall få vara med i styrelsen, som han uttrycker det.

– Jag måste säga att Höganäskoncernen är ett föredöme på den fackliga sidan. Det gäller dels det sätt som LO- och PTK-klubbarna inom koncernen samarbetar, dels det sätt på vilket företaget samarbetar med berörda fackliga organisationer.

– Jag är medveten om att det finns en hel del intern kritik mot företagsledningens fackvänliga policy. Inom vissa kretsar uppfattas det fackliga arbetet som "blaj" och bortkastad tid. Men tydligen har ledningen inte tagit åt sig av den kritiken utan låtit samsarbetsformerna utvecklas i rätt riktning. Det tror jag är bra för båda parter. Då jag var med i avdelningsstyrelsen för Metall fick jag genom kollegernas vittnesmål klart för mig hur smidigt samarbetet inom Höganäskoncernen flyter jämfört med hur det är i många andra företag av samma storlek.

– Det finns dock ingen anledning att slå sig för bröstet för det. Även samsarbetsformer måste underhållas och utvecklas, tycker Leif Haglund.



# – Bra affär för alla!

– En affär är bra om den är det för alla inblandade parter. Och det är jag övertygad om att Matakis köp av Höganäs takrörelse är.

– Mataki har haft sina fördelar på marknaden, Höganäs sina. Genom sammanläggningen bildas ett mycket slagkraftigt företag. Det produktprogram som vi kan visa upp på taksidan är helt överlägset konkurrenternas!

Så sammanfattar *Bengt Bokenstrand*, chef för division Byggmaterial på AB Mataki, sommarens företagsaffär nummer två. Strax efter det att Höganäs sålt sina färgföretag till Casco blev det nämligen klart med försäljningen av takrörelsen till Mataki.

Matakis köp av Höganäs takrörelse är ett typexempel på sk strukturrationalisering. Två företag som slåss på en krympande marknad går ihop. Rationaliseringar görs och det nya företaget blir effektivare. Och lönsammare. Om nu allt går enligt ritningarna.

– Och det bör det göra. Matakis och Höganäs takrörelse har tillsammans ett produktprogram som står i en klass för sig på den svenska marknaden. Vi bör i stort sett kunna bibehålla vår marknadsandel, som kommer att ligga på cirka 50 % vad gäller takpappprodukter, menar *Bengt Bokenstrand*.

## Rationaliseringar

Vissa rationaliseringar kommer att göras redan från starten. All säljpersonal som arbetat inom Höganäs takrörelse kommer inte att följa med till Mataki. Det är ett 10-tal som måste stanna kvar i Höganäs organisation, till en början som övertaliga.

– Höganäs har sagt upp ett antal takmontörer och kommer att ha minskat sin styrka ytterligare något tills övertagandet sker den 1 oktober.

– När våra entreprenadororganisatio-



*Bengt Bokenstrand, nöjd divisionschef som fått kraftigt utökade domäner genom Matakis köp av Höganäs takrörelse.*

ner samordnas kommer det förmodligen att bli en viss rationalisering. Men de som berörs kommer att behövas för produktförsäljning i stället.

– Och så en av de allra största vinsterna med sammanslagningen: vi kan klara oss med i stort sett samma centrala service som idag ger service enbart åt Mataki. Och när man skalar bort servicekostnaderna på Höganäs takrörelse får den ett betydligt bättre resultat än vad den haft inom Höganäskoncernen.

## Fortsatt produktion

Tillverkningen av takpapp och takelement i Höganäs skall fortsätta. Det samma gäller tillverkningen i Malmö. Detta trots att båda fabriken har lågt kapacitetsutnyttjande:

– Personalstyrkorna vid de båda fabriken är hårt neddragna. Det är möjligt att man skulle kunna tjäna en del på att bara driva en fabrik i stället för två, men vi har inte reflekterat över det alternativet. Vad vi skulle

vinna i pengar skulle förmodligen gå förlorat i form av goodwill m m. Så, med dagens volymer, inriktar vi oss i stället på att driva både Höganäs- och Malmöfabriken så effektivt som möjligt. Det kan därför bli aktuellt med visst produktbyte mellan de båda fabriken.

– I Malmö har vi ju också en betydande tillverkning av byggkemiska produkter, dvs sådana som används för renovering av tak – asfalt m m. På det området är vi flera gånger större än Höganäs, som haft sådan tillverkning i färgfabriken i Malmö.

## Får mer att göra

– Jag hoppas att vi skall kunna flytta över en del av den produktion av takfönster och brandventilatorer som Mataki idag lagt ut för legotillverkning, till Sollebrunn. Den fabriken har ju maskinkapacitet för betydligt större volymer än vad man idag tillverkar.

– Kanske kan det också bli så att vi låter pappbelägga vårt takelement i Höganäs i framtiden. Det sker idag i Danmark.

## 300 berörs

Höganäs takrörelse sysselsätter idag cirka 300 personer, varav alla utom ett 10-tal erbjuds följa med till Mataki. Hur många som tackar nej återstår att se, men de första reaktionerna tyder på att det endast blir ett fåtal som väljer att stanna kvar i Höganäskoncernen.

Matakis byggdivision kommer att öka från cirka 200 anställda till uppemot 500. Omsättningen för dess byggdivision beräknas bli kring 250 miljoner kronor.

– Vi har mycket jobb kvar innan hela samordningen har klarats av, säger *Bengt Bokenstrand*.

– Sju arbetsgrupper, med representer från Höganäs och Mataki, sät-

ter igång och jobbar efter semestern för att övergången till det nya – och

slagkraftiga – takföretaget skall gå så smidigt som möjligt.

## Kommentarer från anställda:



**Georg Axelsson,**  
facklig  
kontaktman,  
Sollebrunns  
Snickerifabrik:

– Det är svårt att säga något om den här affären. Vi vet ju inte så mycket ännu. Och inte har det varit någon från Mataki och presenterat företaget heller ännu, fast vi är i mitten av augusti.

– Ombudsmannen har dock fått goda intryck av Matakis representer och de kontakter jag haft med Hans Nilsson i Höganäs har också pekat mot att vi får en bra ägare. Jag kan bara hoppas att det blir bra och att vi får mer att göra här i Sollebrunn. För det klarar vi av med den maskinutrustning vi har.

– Jag har trivts med att tillhöra Höganäskoncernen. Vi har ju fått investeringen i ett nytt plåtslageri under Höganäsperioden, vilket vi är tacksamma för.



**Kent Bengtsson,**  
Takelementfabriken,  
Höganäs:

– Det viktigaste är att man får ha jobbet kvar! Och jag hoppas att Takelementfabriken i Höganäs får mer jobb genom den här affären. Mataki har ju haft egen tillverkning av element tidigare, kanske nöjer man sig med en tillverkare i framtiden.

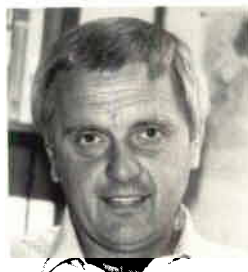
– Visst är det lite oroligt – det blir det ju alltid i samband med sådana här företagsaffärer. Men jag är optimistisk. Takelementen har ju klarat sig bra under byggbranschens nedgång. Det är säkert en produkt som kommer att gå bra även framöver.



**Bo Hallbeck,**  
Teknisk service,  
marknadsavdelning Tak:

– Ur marknadssynpunkt var sammanslagningen helt logisk. Mataki kommer genom köpet att bli stort och dominerande på marknaden. Genom att ta över Höganäs taktörelse har Mataki visat att man verkligen vill satsa. Därmed tror jag att det blir trevligt för alla som följer med över. Det är ju alltid stimulerande att arbeta i ett företag som är framåt.

– Det är glädjande att all personal inom produktion och entreprenad fick följa med till Mataki, samtidigt som man bara kan beklaga att inte hela marknadsavdelningen fick göra det.



**Bertil Nilsson,**  
Entreprenadservice,  
Höganäs Tak AB:

– Det finns all anledning att se framtiden an med tillförsikt. Jag har jobbat i det här företaget sedan 1968. Och minst en gång varje år har man ändrat organisationen – i nästan varje fall har det handlat om defensiva åtgärder.

– Höganäs har inte velat satsa på tak i tillräcklig omfattning. Nu kommer vi in i ett företag som är på bettet på ett helt annat sätt. På entreprenadsidan, där jag hör hemma, har det mesta redan gjorts vad gäller neddragningar, varför det inte lär bli några stora förändringar när Höganäs Tak och Mataki slås ihop. Så visst finns det anledning att vara optimist!



**Stefan Paulsson,**  
tjänsteman,  
Sollebrunns  
Snickerifabrik:

– Jag blev inte förvånad. Man har ju sett rapporter om att försäljningen av takpapp halverats sedan mitten på 1970-talet. Vi har märkt av nedgången på takfönstersidan. Så visst förstod jag att något måste hända i branschen.

– Jag tror att det blir bra för Sollebrunns del. Jag hoppas att Mataki lägger över sin tillverkning av takfönster hit. Och brandventilatorer har ju Mataki köpt av en konkurrent till oss, vilket man knappast kan fortsätta med.

– Om Mataki vet jag inte så mycket, men de verkar vara framåt i sin marknadsföring och det lovar ju gott. För Sollebrunns del hoppas jag att vi får fortsätta att fungera lika självständigt som under den tid vi tillhört Höganäs.



**Jens Stokholm,**  
Takpappfabriken,  
Höganäs:

– Jag tror att det kommer att bli bra med Mataki som ägare. De som vill får stanna kvar inom Höganäs AB, men jag tycker inte det är något alternativ att räkna med. Man vet ju inte vad för jobb man skulle få i så fall, kanske skulle lönen bli lägre osv.

– Anställningstryggheten i det nya företaget är väl varken bättre eller sämre än den är på Höganäsbolaget. Vem vet hur det ser ut om några år? Visserligen har Mataki skrivit ett kontrakt på 10 års hyra, men om företaget tex skulle gå i konkurs så har ju inte ett sådant kontrakt någon betydelse.

# Fritt fram för Spanienälskare!

Så blev de äntligen färdiga – Höganäs-koncernens semesterlägenheter i Spanien. Från och med maj månad i år kunde anställda (och pensionärer) nyttja lägenheterna på Costa de Manilva. Efterfrågan är stor. Hittills, till och med augusti har 52 st semestrar vid anläggningen på solkusten. Det är full beläggning utom en återbudsvecka, berättar Inger Svensson, Personalavdelningen, som sköter uthyrningen. Brännpunkten har träffat två Spanienresenärer.



Så här ser dom ut – husen där Höganäs semesterlägenheter är belägna.

**Astrid Yard**, sekreterare på Marknadsavdelning Eldfast och **Eva Andersson**, orderbehandlare på samma avdelning, tillbringade en mycket het junivecka (genomsnitt 35°C) på Costa de Manilva.

Resan började på Kastrup och efter cirka tre och en halv timme klev de av på Malagas flygplats. Med hjälp av skissen de fått hittade de hyrbilen. Nu kom Astrids spanskkunskaper väl till hands – här talas enbart spanska. Bilen, en Seat 128, var lite trögstartad, men efter en rejäl bensinpåfyllning piggade den till betydligt.



Astrid Yard och Eva Andersson.

– Vi körde fel i Torremolinos, berättar Astrid, men följer man kusten hela tiden är det inga problem. Vid den här tiden mitt på dagen har spanjorerna siesta, vilket antagligen underlättade körningen.

## Läget en nackdel

– Efter cirka två timmar kom vi fram

till semesterbyn. Lägenheterna ligger i en av flera rader av likadana vita hus. Och någon annan bebyggelse finns just inte. Det ser fortfarande lite "byggplatsliknande" ut.

– Läget är en nackdel, tycker Astrid och Eva. Man är helt beroende av bilen. Där finns ju ingenting. Närmaste affär ligger 5 km bort. Ytterligare några kilometer därifrån ligger närmaste restaurang. Telefon finns inte heller på området.

– Stranden och vattnet är fint. Men har man otur – Astrid hade – kan man få olja på fötterna. I Algeciras – några mil västerut – ligger nämligen en stor oljedepåhamn.

## Bra lägenheter

– Lägenheterna är bra planerade och fint utrustade men ... diskbänken läckte när vi kom och inga lampor fungerade. Tur att vi var utrustade med stearinljus. Nästa dag fick vi tag på "hustomten" Rodriguez och han fixade läckan och några lampor.

– Det var inte bara bedrävelser. Vi åkte med en Spies-utflykt till Marocko via Ceuta till Tetuan. (Ska man hänga med Spies måste man boka två dagar innan. Och – ett tips – ha gott om 25-pesetasmynt när ni ringer i te-

lefonautomat – de slukar pengar.) Där besökte vi basaren – medinan. Ett myller av folk. Från dromedardrivare till beslöjade damer. En härlig upplevelse trots värmen och ficktjuvar. Vi råkade tack och lov inte ut för dom.

– På vägen hem, över Gibraltarsundet, stötte vi på ett stim lekande delfiner.

## Tipsa i gästboken

– Sedan var vi i Marbella förstås. Flotta affärer, restauranger och ett rikt nöjesliv. Lite långt att köra – nästan 5 mil – för en kväll. I Estepona kan man handla billigare och där finns också trevliga restauranger.

– På ett ställe – mellan vårt hus och Estepona – fick vi tre rätter inklusive vin för bara 20 kronor!

– Hemresan klaffade perfekt. Vi lämnade bilen där vi hämtade den och lade nyckeln i ett kuvert med nästa gästs namn på.

– Man kan tipsa nästkommande gäster om bra matställen m m i gästboken som finns i varje lägenhet.

– Om ett par år när det är mer uppbyggt, affärer och liknande, blir nog Playa del Manilva attraktivare, tror Astrid och Eva.

# Höganäs Färg

Datum

Beteckning

Ert datum

Er beteckning

*Kära mor,*

Jag har nog varit ett besvärligt barn till Dig, även om Du många gånger kallat mig Din "glädjeflicka" därför att jag visat fina siffror. Jag har varit envis och trotsig och har aldrig velat rätta in mig i leden utan jämt kämpat för min frihet och självständighet. Jo, det är klart att rättat in mig har jag ju gjort – det har jag varit tvungen till eftersom Du varit så stark – men aldrig godvilligt. Nej, jag har nog aldrig älskat Dig så som det anstår en god dotter. Å andra sidan har Du inte varit särskilt förstående, mor. Du har aldrig förstått den smärta jag känt över att långsamt förvandlas från ett självständigt aktiebolag till ett produktionsbolag helt underdånigt Dig. Du har aldrig förstått hur svårt det varit för mig med alla de regler och förordningar, som jag som liten aldrig behövt ha men som jag tvingats följa därför att jag varit dotter till Dig. Inte heller hur tungrovt och svårhanterligt mitt arbete blev därför att Du skulle styra och bestämma allt uppifrån Dig. Sedan tycker jag Du varit snål mot mig, mor. Du har ju tjänat en hel del på mig genom åren. Fast nu har jag fått den nya fabriken förstås. Den du – den är fin. Den är jag glad för. En annan sak som jag är glad för är de många goda kontakter, som varit mellan Dina anställda och mina. Visst har det väl varit en del konflikter ibland men aldrig personligt menade – det vet jag – utan helt och hållet betingade av en svår arbetssituation. Och nu skiljs våra vägar, mor. Det känns lite konstigt att bli bortadopterad så här på gamla dagar. Skall det bli bättre, sämre, oförändrat? Å andra sidan kan ju ett uppbrott vara en injektion till nya krafter. Ja, sannerligen om jag inte känner att det börjar spritta i mig lite här och lite där. Jag som kände mig så trött nyss. Det kanske blir bra det här? Hoppas det!

Farväl mor! Vi kanske ses någon gång.

*Kära trälsningar  
Din dotter i Malmö*

Försäljning  
Höganäs Färg AB  
Box 501  
263 01 Höganäs

Telefon  
042-42400

Telex  
72250  
habh s

Postgiro  
8565-4

Bankgiro  
654-5438

Produktion, ordermottagning  
Höganäs Färg AB  
Box 50503  
202 50 Malmö

Telefon  
040-93 5130

Telex  
32554

## Bättre arbetsmiljö – tacka Rolf för det!

De som arbetar vid pressarna i Specialtegelabriken, Höganäs, har haft besvärlig arbetsmiljö i många år. Besvären har orsakats av att stora mängder sk oljedimma kommit ut i avdelningen. Men nu har problemet fått en miljövänlig lösning, mycket tack vare huvudskyddsombudet **Rolf Söder**.

Rolf Söder har drivit frågan om oljedimman i flera år. Yrkesinspektionen har också varit inkopplad och uppmanat Höganäsbolaget att lösa problemet. Bättre utsug och ny filteranläggning har föreslagits.

– Jag läste i en tidning att oljefabriken i Karlshamn hade kommit fram

med en ny kvalitet. Det är en vegetabilisk olja, gjord på raps, och används i första hand i livsmedelsindustrin. Det finns också en enklare variant, avsedd för övrig industri.

– Den enklare varianten fungerar inte hos oss. Men även om den bättre kvaliteten är något dyrare så innebär den en betydligt billigare lösning än tex installation av utsug och filteranläggning, säger Rolf Söder.

Även om det inte går som smort med den nya oljan – den äldre, miljöfarligare var effektivare eftersom man slapp skrapa formarna så ofta – så kan nu tegelpressarna glädja sig åt en betydligt bättre arbetsmiljö.



*Rolf Söder, som såg till att arbetskamraterna på Specialtegelabriken fick bättre arbetsmiljö!*

## Invandrarkunskap – ett sätt att bryta fördomar?

Drygt 350 000 av LO:s över två miljoner medlemmar har invandrarbakgrund. LO har antagit ett invandrapolitiskt handlingsprogram, som bla poängterar att en förutsättning för bättre samarbete och förståelse mellan svenskar och invandrare är kunskap om varandra.

I fjol startades en Invandrarkommitté inom Fabriks avd 14 NVS. Ledamöter från Höganäs AB är **Laszlo Aranyos**, **Melisa Pavleski**, **Peter Jokic**, **Leopold Dugel** och **Daniel Fortes**.

Här ska man bla se till att invandrarna får sin lagstadgade svenskundervisning, lösa problem som kan dyka upp på arbetsplatsen, hjälpa till vid kontakt med myndigheter etc.

Kommittén ger också ut ett blad med allmän information, utbildning, kultur m m.

Vid tre tillfällen under våren 1982 hölls invandrarkonferenser på Åsljungagården. Initiativet kom från LO och Invandrarverket bidrog med

pengar. Temat var invandrarkunskap. Deltagarna bestod av svenska familjer och invandrarfamiljer samt fackliga representanter.

– Konferenserna var otroligt uppskattade av alla. Vi diskuterade och fick information om invandrarhistoria, diskrimineringsutredningen,

språk, kultur och mycket annat, berättar Laszlo Aranyos.

– Nu skall kursen utvärderas av LO och Invandrarverket och eventuellt blir det en uppföljning.

– Det vore fint för det här gav så mycket. Både socialt och kunskapsmässigt, säger Laszlo.



*Höganäs AB:s ledamöter i Invandrarkommittén avd 14 NVS. Frv Daniel Fortes, Leopold Dugel, Melisa Pavleski och Laszlo Aranyos.*



# Christer, vattenbrukare – på Torrö!



Visserligen sköter sig laxen nästan själv. Men Christer måste se till att kassarna är hela och försöka hålla sjukdomar borta. Hur mår den här då?

**Christer Lindbergh, f d marknadsförare på SlipNaxos, är sedan april i år laxodlare på heltid. Han tog chansen och startade eget med hjälp av Trygghetsrådet.**

Christer har jobbat på SlipNaxos sedan 1975. Förra året var han ute och seglade i Västerviks vackra skärgård och såg att en ö med tillhörande laxodling var till salu. Intressant, tänkte Christer, som länge hade funderat på något eget. Men det var ju mycket pengar. I samma veva pågick tjänstemannabantningen på Slip och Trygghetsrådet kopplades in.

– Jag tog kontakt med Trygghetsrådet, berättar Christer. Sedan funderade jag hela vintern innan jag bestämde mig för att köpa Torrö – så heter ön.

## Har läst allt

– Jag visste inte ett dugg om laxodling från början – men kan desto mer nu. Det fanns faktiskt en kurs om fiskodling och jag har säkert läst allt som finns tryckt om laxodling.

– Familjen var lite tveksam i början men nu är vi alla lika begeistrade. Ön är på 120 tunnland och det finns två boningshus med anor från 1800-talet.

– Vi har fortfarande kvar lägenheten i stan. Men så småningom flyttar vi nog ut för gott. Med motorbåt tar det inte lång stund till fastlandet.

## Populär i slakten . . .

För att återgå till odlingen. Christer köpte 5 ton sättfisk – regnbågslox – å 900 gram och placerade ut i kassar

(nätburar) som ligger förtöjda en bit ut i vattnet. Där ska fisken äta i godan ro och växa till sig 4 gånger ursprungsvikten. När det är matdags förvandlas laxen till glupska pirayor – av ljudet att döma.

– I oktober räknar jag med att laxen är klar. Då tar jag in den för slaktning och förvarar den i fryshus tills jag har hittat köpare.

En stor del kommer att gå till rökerier och jag har en köpare i Tyskland. Men visst är det nervöst innan laxen är såld. Och priset bestäms inte förrän i sista minuten.

– Jag har blivit väldigt populär bland släkt och vänner efter ököpet. De kommer i skytteltrafik. Men det här livet är toppen. Känslan att vara helt obunden. Jag längtar definitivt inte tillbaka till det gamla jobbet.

## Bokmalar på Slip

Sedan ett par år tillbaka kan anställda vid SlipNaxos tillgodose sina kulturella behov på arbetsplatsen. Vad gäller att läsa böcker i alla fall. Fast inte på arbetstid ...

Arbetsplatsbibliotek heter det. Kommunen har öppnat en filial på Slip-

Naxos. Ytterligare två arbetsplatser inom Västerviks kommun har också sina egna bibliotek.

Ett antal boksruddor finns strategiskt utplacerade i företaget. Tex i anslutning till matsalen, på kontoret etc. När man vill låna en bok är det bara att ta en från snurran. Lånekort be-

hövs inte och boken registreras inte. När boken är färdigläst ställer man tillbaka den eller skickar den vidare till en arbetskamrat.

Det kan ibland ta lång tid innan böcker återlämnas. En och annan bok har försvunnit, men svinnet är inte större än det man har på Stadsbiblioteket.

Med jämna mellanrum kommer personal från Stadsbiblioteket och byter böcker samt tar upp beställningar på nya.

I en undersökning som kommunbibliotekarie Eva Andersson har gjort visar det sig att hälften av alla Slipanställda lånar böcker minst en gång varannan månad. Undersökningen visar också att människan läser mycket men det ska vara lättillgängligt. Skulle arbetsplatsbiblioteken läggas ner går man inte till Stadsbiblioteket för att låna. Låt oss hoppas att dom får finnas kvar. Det kanske är något för Höganäs kommun att ta efter?



*Två läslystna  
– Britta Ahl  
och Sune Johansson.*

## Både utbildning och arbete för gymnasieelever

Ett 10-tal nytutexaminerade gymnasieelever fick på försommaren chansen att späda på sina kunskaper. Höganäs AB stod nämligen som värd för en 5-veckors fortsättningskurs för de här eleverna, som gått tvåårig byggnadslinje på gymnasiet. Flertalet av dem fick dessutom jobb på AB Höganäsarbeten under juli månad.

Det är svårt att få jobb direkt efter gymnasieexamen. Det var den främsta anledningen till att de 11 utbildade ungdomarna fick chansen att lära sig mer om eldfast murning – som ej ingår i gymnasieskolans murarutbildning.

– Eleverna verkade mycket nöjda med de fem veckorna, som innehöll både teoretiska och praktiska övningar, berättar Gösta Larsson på Höganäsarbeten.

Från Höganäsarbeten medverkade



*Erik Alfredsson tv undervisar vid kursen i eldfast murning.*

också Erik Alfredsson, arbetsledare, som ledde de praktiska övningarna. Kjell Pettersson, Konstruktionskontoret, undervisade i yrkesritning, och Erik Ljung, numera pensionerad från division Eldfast, undervisade i materialkännedom. Vår egen utbildningsavdelning svarade för administrationen av kursen.

– Eftersom juli av tradition är den månad då vi har som mest att göra kunde vi erbjuda kursdeltagarna jobb under denna månad. Och flertalet nappade på det, berättar Gösta Larsson.

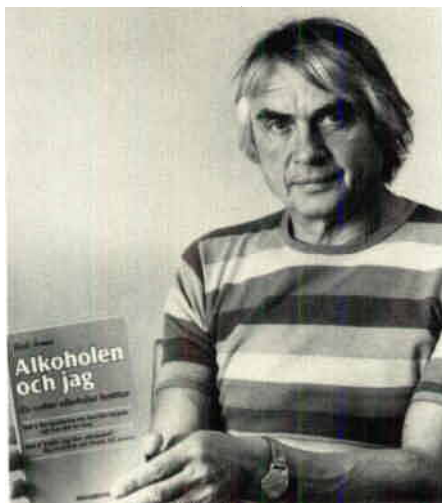
Från AMU (arbetsmarknadsutbildning) uttryckte man önskemål om att få arrangera nya kurser i samarbete med Höganäs AB. Och det är inte omöjligt att det blir en ny och längre murarkurs redan i höst.

## Hans liv som alkoholist blev bok

– Har du inte skrivit ner det du pratar om?, frågade en kursdeltagare *Kjell Åraas* när han föreläste om alkohol. Visst hade han det – men mest för sin egen skull. Nu har hans anteckningar blivit en bok. "Alkoholen och jag – en nykter alkoholist berättar."

– Manuskriptet hade legat i många år utan en tanke på att det kunde bli en bok. Jag hade behov att "skriva av mig" saker och ting, berättar *Kjell*. Ett tag var jag inne på att göra en film att använda som informationsmaterial. Men det fanns inga sponsorer.

– Jag anlitas mycket av Svenska Managementgruppen – fd ALIRATI – för föreläsningar m m och de blev intresserade av mitt manus för att göra en kursbok. Så de tryckte upp den på eget bokförlag. I februari kom boken ut och hittills har den sålts i 200 exemplar/månad.



*Kjell Åraas, numera nykter alkoholist, har skrivit en bok om spritträsket och vägen upp ur det – en nyttig läsning för många.*

– Den används som handbok i Svenska Managementgruppens kurser "Alkohol i arbetslivet" men även företag och privatpersoner har frågat efter den.

### Föreläsare

*Kjell* har mycket på gång. Förutom kontaktverksamheten på Höganäsbolaget på halvtid driver han tillsammans med hustrun konsultföretaget Riaf – rådgivande i alkoholfrågor. Sedan tog han initiativet till SKALNA-rådet, Skånska alkohol- och narkotikarådet, som har som mål att arbeta för drogfria arbetsplatser. 13 företag är medlemmar i rådet. Ett sätt att förverkliga målet är att starta kontaktgrupper på arbetsplatsen.

– Detta och mycket annat föreläser *jag* om, fortsätter *Kjell*.

– Jag har precis skrivit ett häfte om kontaktverksamheten som eventuellt SKALNA-rådet ska ge ut. Om vi får anslag, vill säga.

– Det innehåller råd och anvisningar för kontaktombuden. En viktig bit vilken det inte finns mycket informationsmaterial om idag.

## En titt på nya "modern"

"Man är ju nyfiken på den nya ägaren", sade en från SIMOX när Brännpunkten intervjuade de anställda efter företagsköpet (BP 1/82). I juni fick han och resten av personalen vid SIMOX sin nyfikenhet stillad när de besökte moderbolaget i Höganäs.

Divisionschef *Per Lindskog* och produktionschef *Åke Schönhult* visade Svampverket, Pulververket och kapseltillverkningen. Hur det gick för koncernen 1981 fick de besked om genom "Årskrönika 1981". En tur i vackra Kullabygden med lunch på

Kullaberg och middag på Parapeten gav extra krydda.

– Det här besöket var verkligen uppskattat, säger *Karl-Axel Andersson*, driftschef på SIMOX.



Här är hela SIMOX-personalen samlad framför Bruksgården på Gruvtorget i Höganäs. Med på bilden är också Åke Schönhult och Per Lindskog.

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-  
Annika Jagaeus

**LOKALA MEDARBETARE:**

**Division Metallurgi** Karl-Axel Engström,  
Höganäs  
Kjell Lundgren,  
Bohus

**Division Eldfast** Hardo Aamsepp,  
Höganäs

**Mineralavdelningen** Mica Edvinsson,  
Bjuv

**Division Byggmaterial**  
**BYGGKERAMIK** Hasse Kvist,  
Skromberga

**PAPP** Bo Hallbeck,  
Höganäs

**Division NVSK** Tommy Björk,  
Höganäs

**HANDÖLSPRODUKTER**  
**Handöls Tälj-** Einar Larsson  
**stens AB** Handöl

**Division Slipmaterial**  
**SlipNaxon** Sune Johansson,  
Västervik

**Teknisk avd** Ingvar Olsson,  
Höganäs

**AB Höganäsarbeten** Gunnar Andersson,  
Höganäs

**Invandrårfrågor** Laszlo Aranyos,  
Höganäs

**HUVUDMAN**

Koncerndelegationens Arbetsutskott  
Ansvarig utgivare

**REDAKTIONSKOMMITTÉ:**

De anställdas representanter

från LO: Jonny Paulsson, 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 301  
263 01 HOGANÄS

Telefon 042/380 00

