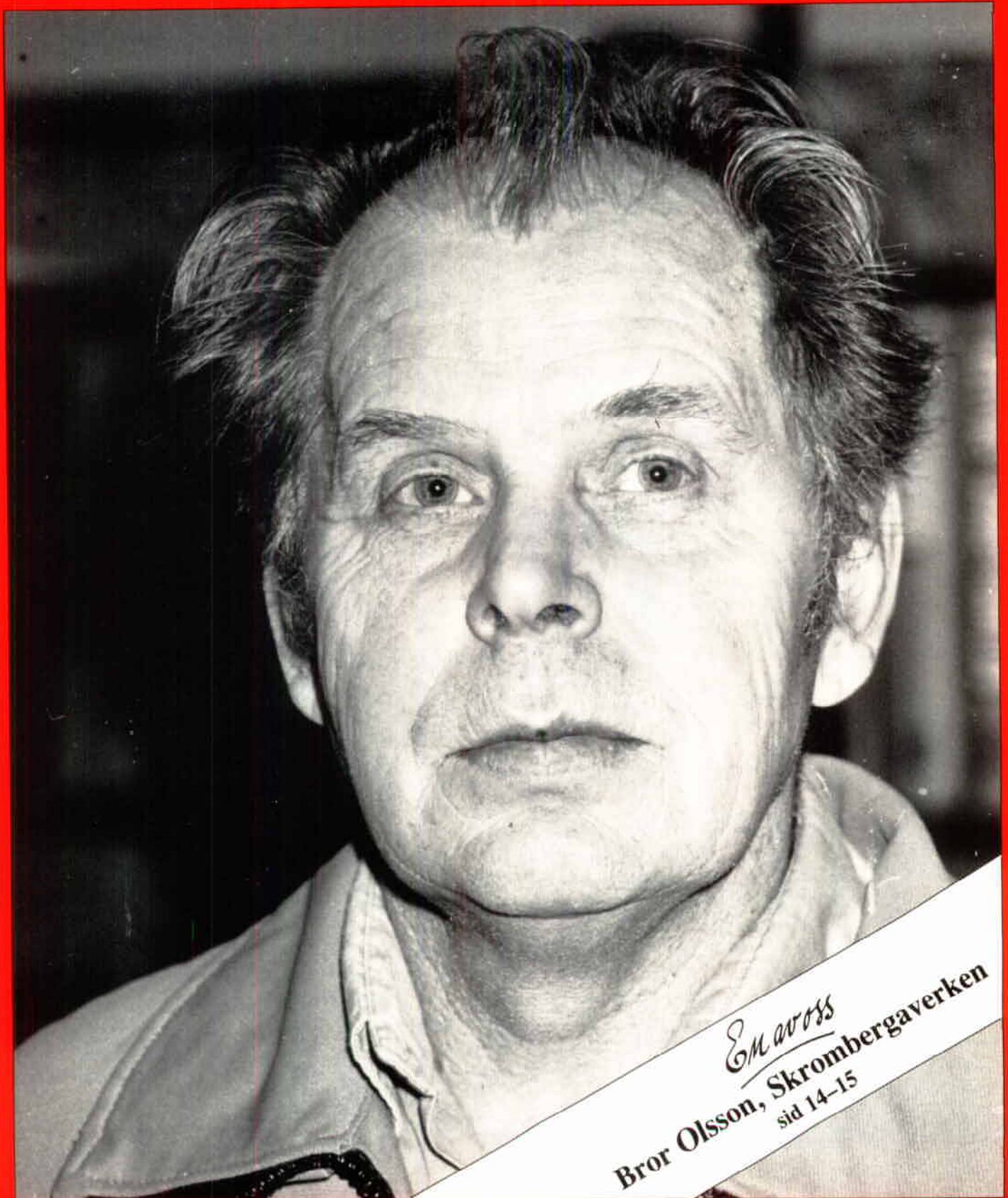


Brännpunkten

Argång 41 • Nr 5 • December 1983



Emaross
Bror Olsson, Skrombergaverken
sid 14-15

Vad vill du att företaget skall förbättra för de anställda under 1984?

En bättre arbetsmiljö, bättre löner, bättre belysning, bättre uppskattning! Det är några exempel på vad de anställda önskar sig av företaget inför det nya året. Har du själv några förhoppningar när det gäller företagets agerande? Skriv då några rader till tidningen! Det går också bra att ringa.



Maj-Britt Bergman,
Metallurgi,
Höganäs:

– Jag vill att företaget visar sig för sina anställda någon gång, inte enbart genom ett lönekuvert en gång i månaden. Det finns ju många sätt att visa sin uppskattning på. Varför inte bjuda på en lunch eller ett julbord?

– Andra företag ordnar bra rabatter till sina anställda genom att köpa in stora partier av tex cyklar och sedan sälja dessa till de anställda utan att ta extra betalt. Det skulle Höganäs också kunna göra. Det är uppskattningen som sådan som är viktigast, inte formen.



Torvald Odelid,
Finansavdelningen,
Höganäs:

– Jag vill att företaget äntligen, efter många års väntan, ser till att förbättra våra lunchmöjligheter genom att bygga en ny Sandflygsgård. Och att den blir av sådan klass att vi också kan använda den för "vardagsrepresentation".

– En annan sak som jag anser skulle vara en förbättring är om man införde flexitid för tjänstemännen. Aktiviteter som på olika sätt ökar samröret mel-

lan anställda från olika avdelningar är också önskvärda.



Karin Björklund,
Bjuvsverken:

– Lönerna! Det behövs en allmän höjning av lönenivån inom Höganäs AB. Visserligen får vi resultatlöner 1984, men det är ju ingen garanti för någon nämnvärd höjning.

– Bättre arbetsmiljö genom att tex bekämpa bullret här på Bjuvsverken bättre står också på min önskelista. Slutligen vill jag att företaget ser till att skaffa bättre arbetskläder för dem som har utomhusarbete.



Mats Hagberg,
Bjuvsverken:

– Den viktigaste uppgiften är att förbättra löneläget vid Bjuvsverken i förhållande till andra industrier här omkring. Vi ligger en bra bit efter så vitt jag vet. Förbättringar av arbetsmiljön står också på min önskelista. Bättre utsug på verkstaden i Bjuv, där jag arbetar, är ett exempel. En port till maskinförrådet har vi önskat länge utan att få gehör.

– Bättre maskinutrustning är ett annat önskemål. Visst har det hänt en del, men på min avdelning är en stor del av utrustningen gammalmodig.

– Till sist ser jag fram emot en bättre personalpolitik genom att förhållandet förbättras mellan arbetsledare och arbetare och även arbetsledare sinsemellan.



Gunnar Svensson,
Metallurgi,
Höganäs:

– Lönerna först och främst. Det är ju dom vi lever på. Höj den lokala poteten ordentligt och ordna gärna så att vi får månadslön.

– En annan sak som är viktig är att gatubelysningen inom fabriksområdet förbättras. På vinterhalvåret är det nästan bekmörkt när man cyklar in på området på morgnarna. Konstigt att det inte händer fler olyckor!

– Sedan tycker jag att bolaget skulle erbjuda alla arbetare pension vid 63 års ålder och ta in ungdomar i stället. Det vore en fin insats för oss äldre och samtidigt en insats för landet vad gäller ungdomsarbetslösheten.



Gunlög Eriksson,
NVSK, Höganäs

– Jag önskar att företaget strävar efter att förbättra samarbetet inom företaget. Uppmana gärna de anställda att gemensamt kämpa för sitt företag! Det borde ha gjorts redan för några år sedan när vi hade vår värsta kris.

– Jag tror också att företaget kunde förbättra det för oss anställda om man lämnade klarare besked i olika frågor. Det som gäller ena dagen gäller inte den andra. Det är lite väl normlöst och går på lösa boliner ibland. Lite fastare styrning vore nog nyttigt överallt i företaget!

*Japanskt företag får ensamrätt
på nytt kopieringspulver från Höganäs:*

– Det här kan bli en mycket stor affär!

Höganäs AB har tecknat ett samarbetsavtal med det japanska företaget Kanto Denka Kogyo Co., Ltd. Enligt avtalet får det japanska företaget ensamrätt på en ny typ av kopieringspulver – sk bärarmaterial – som Höganäs AB utvecklat.

– Om vi klarar av att tillverka de kvaliteter som det japanska företaget efterfrågar kan denna nya produkt inom några år förbättra resultatet avsevärt för division Metallurgi. Redan under 1984 kan det bli tal om leveranser för 5–10 miljoner kronor, säger divisionschefen *Per Lindskog*.

Höganäs AB har tillverkat kopieringspulver sedan en bit in på 1970-talet. Men något riktigt genombrott i försäljningen har det inte blivit förrän nu. I år kommer Höganäs att leverera cirka 500 ton kopieringspulver av traditionell järnpulvertyp. En del av detta köps för övrigt av det japanska företaget Kanto Denka som vi nu tecknat samarbetsavtal med.

Framtidens pulver

Men det är inte det "vanliga" pulvret som avses i det nyligen undertecknade avtalet, som omfattar såväl tekniskt som kommersiellt samarbete.

– Här är det fråga om en helt ny produkt, nämligen sfäriskt magnetiskt järnoxidpulver. Det är ett pulver för den nya generationen kopieringsmaskiner. För dessa gäller att man eftersträvar en ökad livslängd på kopieringspulvret, dvs det pulver som "bär" över svärtan till den färdiga kopian. Man eftersträvar också bättre



På bildmontaget håller Per Lindskog det nyutvecklade kopieringspulvret i sin hand. I verkligheten är pulverpartikelns diameter mindre än en tiondels millimeter. Liten men naggande god!

kvalitet på kopiorna.

– De traditionella järnpulvren klarar inte kraven, utan man måste använda sk ferriter, av vilka Höganäs nya kvalitet är ett exempel. Det är också den billigaste feriten för detta ändamål, vilket är nog så väsentligt.

Måste klara tillverkningen

Ett par års intensivt utvecklingsarbete ligger bakom den nya typen av kopieringspulver från Höganäs. En speciell tillverkningsteknik håller också på att utvecklas.

– Vi skall dock ha klart för oss att

vi inte är fullständigt färdiga med den nya tillverkningstekniken ännu. En del problem återstår att lösa. Klarar vi inte dessa hamnar vi förmodligen utanför denna snabbt växande marknad, poängterar *Per Lindskog*.

Kanto Denka ytbelägger

Kanto Denka är ett kemiföretag som omsättningsmässigt är ungefär lika stort som Höganäs. Företaget har en stor andel av den japanska marknaden för kopieringspulver i form av bärarmaterial. Hela världsmarknaden för kopieringspulver kan uppskattas till 15–20 000 ton, men det gäller då såväl "vanliga" järnpulver som den nya generationens ferritbaserade pulver.

– Kanto Denka ytbelägger det sfäriska magnetiska järnoxidpulver som de köper från Höganäs. Det japanska företaget har försäljningsrätten i hela världen och ensamrätt i Japan. Men vi har möjlighet att fungera som återförsäljare av det ytbelagda kopieringspulvret i Europa och USA.

Fullbelagt

Innan dess att Höganäs "knäckt" kvalitetsproblemet har samarbetsavtalet ett begränsat värde. Men, som *Per Lindskog* säger:

– Om vi lyckas kan det här bli en mycket värdefull produkt inom bara några år. Den kapacitet som vi har idag blir i så fall snabbt fullbelagd och vi måste investera i ytterligare produktionsutrustning i Fabrik XII, där tillverkningen sker.

Ernst Geijer optimistisk:

– Bra resultat i år! 1984 blir minst lika bra?

Allt tyder nu på att Höganäskoncernen skall klara det resultat som angavs i prognosen i september, nämligen 115 miljoner kronor. Men hur blir det nästa år? Koncernchef *Ernst Geijer*:

– Min bedömning är att vi möjligen kan förbättra resultatet ytterligare något. Vi väntar oss nämligen en svag konjunkturförbättring i många av de länder som vi säljer till. Men det gäller att vi inte, genom för hög inflation, åter tappar vår konkurrenskraft.

– Troligen kommer vi att skruva upp investeringstakten något. Vi kommer att nyanställa en del specialister inom forskning och exportförsäljning. Men det totala antalet anställda kommer förmodligen att minska något.

Ernst Geijer är med andra ord ganska optimistisk inför det nya året. Det betyder också att han betecknar årets tillfrisknande som bestående, åtminstone för 1984.

– Men vi får absolut inte slå oss till ro. Tvärtom – det gäller nu att accelerera på en del områden. Vi har också bytt taktik. Efter att under ett par års tid ha koncentrerat oss på de interna problemen har vi nu vecklat ut våra tentakler igen. Inom företagsledningen ägnar vi nu betydligt mer tid åt åtgärder som främjar produktutveckling, inklusive samarbete med andra företag och/eller företagsköp.

Talar klartext

Att Höganäs har tillfrisknat råder det idag ingen tvekan om. Resultatutvecklingen för de senaste fyra åren talar klarspråk:



– Resultatet blir minst lika bra som i år, men antalet anställda minskar ytterligare något, tror Ernst Geijer om 1984.

1980: 35 milj kr

1981: 34 milj kr

1982: 84 milj kr

1983: 115 milj kr

– Egentligen skall inte den tabellraden resultera i något överdrivet glädjerus. Sanningen är den att vi 1983 när det resultat som vi måste uppnå i genomsnitt för en period med både hög- och lågkonjunktur. Att vi då förhoppningsvis ligger kvar på den nivån även 1984 innebär att vi gör vad som bör vara ett normalt resultat för oss.

Måste varna

– Glädjande för 1983 är att samtliga divisioner går med vinst – det är ett bra tag sedan. Och jag tror att de kraftiga förbättringarna för tidigare "problembarnen" Byggkeramik och SlipNaxos är bestående.

– Men jag måste höja ett varningens finger! De positiva effekterna från devalveringarna är troligtvis uppätta någon gång under 1984, eftersom Sverige, till stor del beroende på stora personalkostnadsökningar, har en hög inflation gentemot våra viktigaste konkurrentländer. Och de enheter inom koncernen som är mest utsatta i ett sådant skede är givetvis de som drar mest arbetskraft. Nämligen Byggkeramik, SlipNaxos och Bjuvsverken. Fortsatta rationaliseringar och kostnadsänkande åtgärder är därför nödvändiga.

Volymerna ändras

De totala volymerna för koncernen var 1982 något lägre än 1981. Och i år ligger de kvar på förra årets nivå. Bara krusningar på ytan, kan det tyckas: – Men det händer trots allt en hel del. En av de stora förlorarna om man enbart mäter i volym är svetspulver. Nu tycks det som om svetspulver kan öka svagt igen tack vare expansion på olika marknader i Fjärran Östern. Men det sker alltså från en mycket låg nivå.

– För presspulver räknar vi med fortsatt ökning nästa år, eftersom bilproduktionen i Västeuropa väntas öka något, samtidigt som det varje år tillkommer nya detaljer, dvs andelen järnpulverdetaljer per nyproducerad bil ökar successivt.

Bättre kvalitet

Det talas ofta om att det finns en inbördes konkurrens mellan svampba-

serade järnpulver och atomiserade järnpulver. Men så enkelt är det inte, menar Ernst Geijer:

– Våra atomiserade järnpulver ökar i snabb takt. Men det beror inte i första hand på att de tar marknad från svampbaserade kvaliteter. De atomiserade pulvren, framförallt av superkvalitet, används för nya detaljer med särskilt höga krav på hållfasthet och pressbarhet.

– För de svampbaserade pulvren sker en inbördes förskjutning mot högkvalitativa pulver. Men fortfarande gäller att även de svampbaserade pulvren kommer att fortsätta växa och dominera i volym. En utveckling mot ännu högre kvalitet på våra svampbaserade pulver är dock nödvändig och pågår också sedan några år tillbaka.

– Ett väl så gott tecken på att vi tror på framtiden för våra pulver är den

nya bandugn för 12 miljoner kronor som styrelsen nu beslutat att vi skall bygga.

Chamotte minskar

När man studerar volymutvecklingen för de olika produkterna ser man också att chamottetegel noterar ett nytt svagt leveransår 1983:

– Även här tror jag att botten är nådd. Bjuvsverken skall ha gott betyg för att ha klarat av att gå med vinst, om än en liten sådan, under besvärande omständigheter.

– På division Bygggeramik kommer volymerna att öka kraftigt under 1984, men ökningen kommer genom inköpta plattor.

Det som vi producerar själva kommer att minska med i storleksordningen 10 % enligt budgeten.

Antalet anställda minskar

Om 1984 utvecklas enligt våra beräkningar kommer det inte att bli några stora förändringar på tjänstemannasidan, tror Ernst Geijer:

– Vi behöver förstärka oss på en del specialistfunktioner inom forskning och försäljning. Men i gengäld räknar jag med att behovet av rutinpersonal minskar ytterligare i takt med att administrationen rationaliseras med nya hjälpmedel och system.

– På kollektivsidan kan det bli behov av ytterligare ett antal yrkesarbetare medan fortsatta investeringar för att rationalisera driften minskar behovet av fabriksarbetare. Någon större förändring uppåt eller nedåt blir det inte fråga om som det ser ut nu.

Nye SIF-ordföranden:

– Medlemskontakten viktigast!

Peter Bengtsson, konstruktör på Höganäs AB sedan 15 år tillbaka, blev vald till ny ordförande i SIF-klubben vid årsmötet den 5 december. Det var därmed en "outsider" som vann:

– Ja, jag är faktiskt förvånad själv. Men jag är givetvis glad över förtroendet. Det känns alltid skönt att bli vald till ett jobb. Min viktigaste uppgift som SIF-ordförande blir att förbättra kontakten med medlemmarna och på så vis återupprätta medlemmarnas förtroende för facket, säger Peter Bengtsson.

Peter Bengtsson fick 73 av de 129 rösterna på SIF-årsmötet. Då hade han först med nio rösters marginal "slagit ut" Sven-Erik Nilsson i omröstningen om vem som skulle vara huvudkandidat i omröstningen mot valberedningens förslag, nämligen Kurt Wiksell.

Den nye ordföranden är ingalunda oprövad i fackliga sammanhang.

– Jag har varit sektionsordförande på Tekniska avdelningen i fem år. Det är några år sedan jag var aktiv senast.

– Hur medlemmarna mår är viktigare än hur cheferna sköter sina jobb, säger nye SIF-ordföranden Peter Bengtsson.



Och faktum är att jag under de senaste åren, liksom andra medlemmar förmodar jag, upplevt en bristande medlemskontakt. Vi som är förtroendevalda får inte göra det så enkelt för oss, att vi säger att medlemmarna skall kontakta oss. Vi måste bjuda på oss själva! Annars är det stor risk att medlemmarna tror att ingenting görs av facket – och det är en felaktig uppfattning.

– Jag skall jobba för att informatio-

nen till och från medlemmarna förbättras. Och jag vill att vi skall ägna mer tid åt den sociala biten, dvs hur människor mår i sitt dagliga jobb och i sitt umgänge med chefer och arbetskamrater. Direkta kompetensfrågor, dvs hur företagets olika angelägenheter sköts, får inte bli vår huvuduppgift. Vi måste förlita oss på att cheferna är mer kompetenta än facket i sådana frågor.

– Vi har förlorat 40 miljoner kronor!

Det är inte lätt att driva företag. Felsatsningar kan snabbt ge miljonförluster. Och växande lager kan bli mycket kännbara för företagets resultat. Fråga 200 kollektivanställda på SlipNaxos. De vet!

– Vi har förlorat 40 miljoner kronor på fem år, säger tex *Jorma Karjalainen, Åke Jonsson och Yngve Oskarsson* på Pressavdelningen.

Nej, det är inte på "riktigt". Jorma, Åke och Yngve har tillsammans med ett par hundra arbetskamrater fått spela "Företagsspelet". Ett slags Monopol med företagsekonomisk uppläggning. Under tre arbetsdagar får de kollektivanställda ikläda sig rollerna som företagsledare, marknadschef och produktionschef. De får bestämma hur de skall produktutveckla, vilka marknader de skall satsa på, om de skall bygga om i "sina" fabriker osv. Då kan det gå som det gjorde för laget "Gamma", dvs Jorma Karjalainen, Åke Jonsson och Yngve Oskarsson.

– Det vore ju skam om vi skulle bli utbildade företagsledare på några timmar! Men visst, vi har sett hur snabbt det kan gå åt skogen om ett företag gör felsatsningar, säger de tre.



De har förlorat 40 miljoner – men är glada ändå! Från Jorma Karjalainen, Åke Jonsson och Yngve Oskarsson.

Utbildas 148 timmar

"Företagsspelet", eller "Företagets Affärer" som är den officiella benämningen på den här övningen, ingår i en utbildning på sammanlagt 148 timmar för vardera cirka 200 kollektivanställda på SlipNaxos. Utbildningen genomförs med hjälp av den s.k. 35-kronan. Företaget får med andra ord 35 kr/timme i bidrag från staten för den som deltar i utbildningen. Den görs eftersom SlipNaxos inte har tillräckligt mycket order för att kunna hålla hela personalstyrkan sysselsatt.



Ett 15-tal kollektivanställda vid SlipNaxos provar här företagsledandets svåra roll.

I väntan på "bättre tider" kan företag få sådana bidrag i stället för att permittera eller säga upp en del av personalen.

Vill spela igen

"Företagsspelet" har intresserat många av deltagarna. Det har t.o.m. funnits de som velat göra det en andra gång och därmed byta ut något av de andra inslagen i utbildningen!

Man spelar i tremannalag och har sex-sju konkurrentföretag som man spelar mot. Varje företag har en viss summa pengar, att satsa på produktutveckling, investeringar i maskiner m.m. Lagen får sedan välja vilka marknader de skall satsa på. Och spelarna får på ett lättfattligt sätt klart för sig att det tar ett antal år från det att man börjar produktutveckla tills dess att pengarna trillar in i kassan. Och att det kanske inte finns någon efterfrågan alls på den nyutvecklade maskinen. Att lagren då växer och att företaget kanske t.o.m. blir konkursmässigt... Varje lag får också göra

sin egen budget och vi kan garantera att diskussionens vågor ibland gått höga när de olika "företagsledningarna" diskuterat framtiden!

Största någonsin

Den nu pågående utbildningen i Västervik är den mest omfattande som SlipNaxos någonsin genomfört. Hela 200 deltar, som sagt:

– Vi har delat upp utbildningen på två veckodagar, måndagar och fredagar. Ett 50-tal anställda är undantagna från utbildningen, eftersom det finns en del arbetsplatser i fabriken där vi har full beläggning, säger per-

sonalchefen **Nils-Arne Johnsson**.

Han berättar också att det var synnerligen "snärjigt" att lägga upp utbildningen med så kort varsel. Man hade nämligen bara några veckor på sig.

– Vi har haft god hjälp av **Urban Bjurö** i Höganäs. Vi började med en del enklare utbildningsprogram som samaritutbildning och studiebesök hos kunder för att få lite extra planeringstid. Och nu har vi ett program som förefaller "gå hem". På någon punkt har vi dock en tendens till högre frånvaro än normalt, men helhetsintrycket från denna stora utbildning är klart positivt anser Nils-Arne Johnsson.

Första kontakten med data

För många SlipNaxos-anställda innebär utbildningen den första konkreta kontakten med datorer. Under tre dagar ägnar sig nämligen de 200 kollektivanställda åt "datalära" – och får själva arbeta vid bildskärmsterminaler!

Det är ju ingen hemlighet att datorerna kommer allt närmare fabriksgolvet och den enskilde arbetaren. Ända fram har de visserligen inte kommit på SlipNaxos ännu.

– Men det finns ju en bildskärm på snart sagt varje förmanskontor. Och jag kan tänka mig att fabrikspersonalen är nyfiken på vad dessa används till, säger Nils-Arne Johnsson.

Sagt och gjort. Under 24 av de 148 utbildningstimmarna får nu personalen bekanta sig med datorer. För an-

damålet finns fyra bildskärmsterminaler i Medborgarskolans lokaler i Västervik. Här får nu fabriksarbetare en inblick i vad man kan uträtta via ett tangentbord.

– Vi har använt oss av det utbildningsmaterial som används för den stora datautbildningen i Höganäs. Vi har försökt göra det så praktiskt som möjligt och översatt övningsexemplen till den verklighet som vi lever i på SlipNaxos. Förhoppningsvis leder det till att vi får bort en del av den rädsla som många känner för datorer. En gång i framtiden blir det kanske var mans uppgift att göra egna registreringar via terminaler i fabriken, menar Nils-Arne Johnsson.

Vi skall också tillägga att handledarna för denna utbildning kommer från SlipNaxos.



Kenneth Larsson och Leif Hjalmarsson har fått lära mer om data.

Utbildningsprogrammet på SlipNaxos

Så här ser SlipNaxos utbildningsprogram ut:

- **Samaritutbildning, 8 timmar**
Här får de anställda utbildning bli i "första hjälpen" och information om bullerskador m.m.
- **Bättre arbetsmiljö, 36 timmar**
En utbildning som i normala fall är förbehållen skyddsombud och chefer i produktionen. Nu får 200 kollektivanställda också denna utbildning. Utbildningen körs i ABF:s regi med handledare från SlipNaxos.
- **Facklig utbildning, 4 timmar**
I huvudsak genomgång av Fabriks-avtalet. Leds av fackklubbens ordförande Bertil Carlsson och ombudsman.
- **Bättre SlipNaxos, 28 timmar**
Detta är en fördjupning av det interna marknadsföringsprojektet (se Brännpunkten nr 4/83) på SlipNaxos. I det här ingår också en hel dags studiebesök hos återförsäljare och kunder.
- **Företagets Affärer, 24 timmar**
Kollektivanställd personal lär sig företagsekonomi på ett lekfullt sätt. Se artikel här intill.
- **Datalära, 24 timmar**
Det här är en omarbetad version av den datautbildning som genomförs för att par hundra tjänstemän i Höganäs. I utbildningen ingår arbete vid bildskärmsterminaler.
- **Övrigt, 24 timmar**
Här delas de anställda in i tre grupper: en får truckförarutbildning, en får utbildning i familjeekonomi (ABF-regi) och en grupp får lära sig deklaration (ABF-regi).

Metallurgi har startat med kvalitetscirklar . . .

Sedan en tid tillbaka pågår uppstart av fem kvalitetscirklar inom Höganäs-koncernen. Det är division Metallurgi som testat det här arbetssättet för att, som man själva uttryckt det, "göra en bra division bättre".

Det är ännu för tidigt att uttala sig om resultatet av cirkelarbetet, eftersom man bara befinner sig i startskedet. Men mycket talar för att idén kommer att testas även inom den eldfasta och byggkeramiska produktionen under nästa år. Åtminstone har produktionsledningarna uttryckt en positiv inställning till kvalitetscirklar.

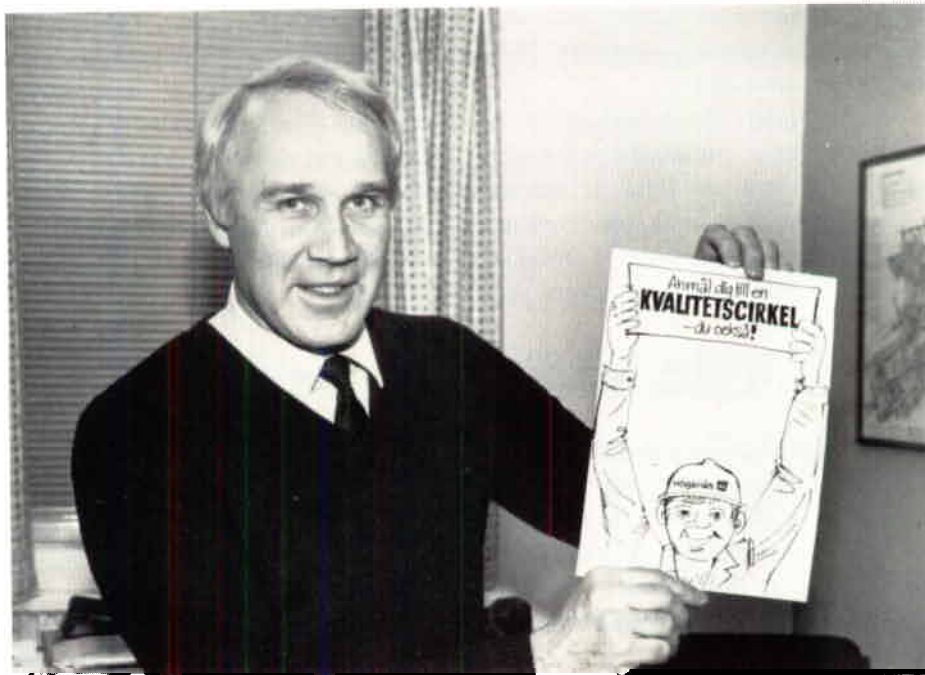
Först och främst skall vi konstatera att begreppet kvalitetscirklar är en aning missvisande. Även om cirkelarbetet många gånger kan leda till kvalitetshöjningar så är det fritt fram att ta upp frågor av annan typ, tex produktionsproblem, samarbetsvårigheter, konstruktionsproblem och annat. Och det är cirkeln själv, dvs arbetsledaren och ett antal arbetskamrater, som bestämmer vad som skall tas upp.

Fler efter nyår

– Fn har vi ett 40-tal personer med i de fem cirkelarna. Man har kommit längst i Bohus eftersom man körde igenom introduktionen på en hel dag där. Intresset för cirkelarna har varit stort och vi kunde tyvärr inte bereda plats för alla intresserade i de fem första cirkelarna. Men om allt går enligt våra förhoppningar startar vi med nya cirklar en bit in på 1984, säger **Svenn-Erik Larssen**, chefsmetallurg och samordnare för kvalitetscirkelarna.

Underlättare

Varje cirkel har en sk "underlättare" till sin hjälp. Underlättaren skall hjäl-



Svenn Erik Larssen med uppmaningen som många nappade på: Anmäl dig till en kvalitetscirkel – du också. Kanske blir det ännu fler nästa år.

pa till med en del praktiska arrangemang och kvalitetscirkelns kontakter utåt i företaget. Underlättare i Höganäs är **Lars-Erik Svensson**, Metallurgi, och **Alf Holmberg**, Personalservice. I Bohus är det **Kjell Lundgren** som är underlättare.

Alf Holmberg berättar bla att man i Höganäs valt att bjuda in en del av cheferna inom divisionen till cirkelträffarna för att få mer information om olika problem som man tänkt behandla i cirkeln.

Utbildning

Division Metallurgi har haft utbildning i två dagar för linjechefer och fackliga representanter, därefter utbildning av cirkelledare (som regel arbetsledare) i två omgångar under oktober månad. I november kunde man köra igång, dels med utbildning av samtliga deltagare, dels med att

börja specificera en rad olika problem som skall stötas och blötas i cirkelarna. Och det är inte frågan om att lösa "världspöblem". Tvärtom är det uttalat att cirkeln skall ägna sig åt närliggande problem. Deltagarna får utbildning i olika problemlösningstekniker som de kan använda sig av.

Andra divisioner

Kvalitetscirklar är givetvis inte enbart förbehållna den metallurgiska divisionen. Inom den eldfasta produktionen finns intresse för att arbeta med kvalitetscirklar, liksom i Skromberga.

Som sagt, det är ännu för tidigt att uttala sig om hur denna idé (ursprungligen amerikansk, som fick sitt stora genombrott i Japan) skall fungera inom Höganäs-koncernen. På nästa sida rapporterar vi från ett möte med kvalitetscirkeln i Bohus, som Brännpunkten har gästtat.

... och i Bohus hittade man 47 problem att lösa

En av Metallurgis kvalitetscirklar finns vid Bohusverken. Där körde man igenom utbildningsfasen på en dag och kunde snabbt komma igång med problemlösandet. Och nog finns det saker som kan förbättras vid Bohusverken, även om en hel del redan har gjorts i den vägen.

– Vi har hittat 47 olika problem, så vi har lite att välja på, säger *Leif Engkvist*, ledare för cirkeln.

Brännpunkten var med när Bohusgrabbarna skulle ta itu med sitt första problem – skänkhanteringen. I en och en halv timme vred de sju cirkeldeltagarna ut och in på problemet.

– Äntligen! För här har vi gått på jobbet i flera år och klagat på hur dj-t det är att göra skänkarna rena. Men någon diskussion om hur vi skulle kunna förbättra det har det nästan aldrig blivit förrän idag, säger *Leif Engkvist*.

Och visst var det diskussion! Det blev åtskilliga synpunkter redan när man skulle bestämma sig för vilket problem egentligen var . . .

Felaktiga och farliga

Det som deltagarna i gruppen ville förbättra var det sätt på vilket man rengjorde skänkarna från slagg. Den metod som hittills använts har varit att arbetaren stått på kanten av skänken och spettat loss slaggen.

– En felaktig metod, som dessutom är mycket farlig, var alla överens om. "Spettning av skänk" skrev *Leif Engkvist*, cirkelledaren, på blädderbloccket. Men vid närmare eftertanke insåg cirkeldeltagarna att det var en lite väl snäv formulering. Den ändrades till "skänkhantering". För, som *Gert Peterson* uttryckte det:

– Kanske kan det här problemet före-



Här diskuteras skänkhantering! Kvalitetscirkeln vill byta den nuvarande, farliga metoden. Tv ses John Bäck, Gert Peterson och Bo Brommesson, th Leif Engkvist, Frank Knöös, Tommy Johansson och Torbjörn Svensson.

byggas så att vi helt slipper ifrån den farliga spettningen.

Och fick medhåll av de andra.

Skärskådning

Skänkhanteringen utsattes sedan för en total skärskådning. Ett 30-tal olika förhållanden, som på ett eller annat sätt ledde fram till dagens problem, konstaterades och diskussionen flödade. Bland mycket annat konstaterades att det behövdes samarbete mellan skiften. I nuläget har man olika hantering av skänkarna – och på en del skift ingen alls . . .

De redskap som står till förfogande idag – spett och en luftmejsel som uppenbarligen inte gick att använda – klassades som "mogna för museum". Kunde man kanske få en bättre slaggen om annat råmaterial användes? Använder vi kanske helt felaktig metod i processen? Det är andra exempel på frågor som behandlades.

Arbetsmiljöproblem

Efter rökpausen skingrades dimridåerna kring problemet. Nu var alla överens om att det här egentligen var ett arbetsmiljöproblem och att det var där skon klämde. Det var farligt att stå och spetta uppe på kanten – ett flertal fall där personer ramlat ner under spettningsarbete finns.

– Om vi har rätt verktyg, kanske en fungerande luftmejsel och en ställning att arbeta på skulle mycket vara vunnit, konstaterade cirkeldeltagarna.

Därmed var dagens 1,5 timmes resonemang över. För ett flera år gammalt problem hade man kommit lösningen på spåret. Ännu återstår dock en del arbete inom cirkeln, eftersom alla typer av problem behandlas efter ett speciellt system. Men inom kort kan man vänta sig att ett förslag till lösning läggs fram för företagsledningen. Och kvalitetscirkeln i Bohus kan gå vidare med något av de andra 46 problemen . . .

Här kommer fler dikter från arbetets vardag

Brännpunkten har fått fler dikter från arbetslivets vardag! Det tackar vi för.

Den här gången är det *Harriet Nielsen*, Skeppningsavdelningen på Metallurgi, som har "skrivit av sig".

– De flesta dikter av den här typen beskriver slit på fabriksgolvet. Men tro inte att kontorister bara sitter och rullar tummarna. Även vår arbetssituation är ibland mycket pressad, säger Harriet i en kommentar till dikterna.

Harriet Nielsen har arbetat på Höganäs i snart åtta år. På Skeppningsavdelningen har hon dock bara varit i ett par år. Tidigare arbetade hon på Personalavdelningen.

– De här dikterna skrev jag i somras. Och om sanningen skall fram har jag skrivit en del annat också, men det har inte publicerats. Ibland känner jag att jag helt enkelt måste "skriva

av mig". Och då skall det göras med detsamma, när intrycken är färska.

Stressigt

Även om Harriet Niensens dikter snart är halvårgamla publicerar vi



dem med glädje. Hennes betraktelse "Inför semestertider" har blivit mer långlivad än vanligt det här året, eftersom division Metallurgi, där Harriet arbetar, har haft det stressigt värre. Läs och begrunda – och kom gärna in med ett eller flera egna bidrag själv. Vad tänker våra kontrollrumsoperatörer när de sitter där ensamma i den tysta natten? Vad tänker våra säljare när de flänger runt på vägarna? Vad tänker den i skorna nedtryckte medarbetaren om sin "omänskliga" chef – för det finns väl sådana även på Höganäs...?

Skriv – och kom ihåg att det inte nödvändigtvis måste vara på rim. Brännpunkten tar gärna emot insändare. Förvånansvärt få utyttjar sin personaltidning för att debattera arbetsförhållanden m m!

Inför semestertider

Före semestern alla får bråttom så det förslår.
Leveranserna skall helst gå iväg "igår".
Kontinentalerna får semester i julis mitt.
Det går ut över jobbet, ditt och mitt.

Juni månads paroll är JÄKT.
Flitens lampa är aldrig släckt.
Övertid är var dag en nödvändighet!
Tänk om försäljarna visste det,
hur pressande det här jobbet kan vara!
Fördela ordena över hela året bara!

Sent vaknar syndare av alla mått.
Man måste visa inför semestern, innan man gått,
att man verkligen har åstadkommit nå't.

Paustanke

Nu är visst "före-semester-rushen" slut.
Hinner nu att pusta lite ut,
hinner ge sin rumskamrat en vänlig nick
och en icke-jäktad blick.

Ork att ägna lite krafter
efter jobb, åt sylt och safter,
tvätt och andra göromål.
Koka jordgubbskräm i skål.

Dock måste alerten vara kvar.
Rätt som det är, på bordet man har
en sändning IHB = Mycket brått.
Då är lugna kvarten ett minne blott.

(IHB = in i h-e bråttom, red:s anm.)

Han blir ny VD i CIPS

– Spännande!

Det är den spontana kommentaren från 34-årige *Jan Tengzelius*, när vi frågar vad han tycker om sitt nya jobb. Jan Tengzelius blir nämligen ny VD i CIPS – ett företag som ägs av bl a Höganäs AB.

Jan Tengzelius är ny VD för CIPS från den 1 januari 1984. Han efterträder Göran Wastenson, som då blir chef för Metallurgis forskning och utveckling.

Verksamheten inom CIPS är inte okänd för den nye VD:n, tvärtom.

– Som sektionschef för Produktutveckling sedan 1977 har jag arbetat tillsammans med CIPS vad gäller olika materialfrågor, berättar Jan Tengzelius. Han började för övrigt på Höganäs 1974 och kom då närmast från Institutet för metallforskning, där han ingick i keramgruppen.

Inte bara foder

– Hade jag inte trott på framtiden för CIPS hade jag givetvis inte tagit det här jobbet, menar den nye VD:n.

– Verksamheten för CIPS har under de senaste åren fått en viss förskjutning. I början ägnade sig CIPS åt kallisostatisk pressning av enbart cylinderfoder. Men nu har det visat sig att pressningstekniken är intressant för många andra detaljer som än så länge tillverkas i konventionella stål. Det är framförallt detaljer med komplicerade former och större detaljer som förefaller lämpade för den kallisostatiska pressningstekniken, säger Jan Tengzelius.

Fältprov pågår

Men visst är fortfarande en framtida tillverkning av cylinderfoder för bilindustrin hyperintressant.

– Vi kan notera framsteg även på det området. En av de kunder som vi samarbetar med har nu kommit så



Bara 34 år och redan VD! Jan Tengzelius visar prov på cylinderfoder av järnpulver, tillverkade av CIPS.

pass långt att de planerar prova foder från CIPS i fälttest under 1984.

– Andra kunder genomför test i sk provbänkar. Vi har givetvis haft en del barnsjukdomar för våra foder, men de har successivt klarats av. Det ser bra ut!

Första anläggningen

Man kan säga att CIPS har två huvud-

uppgifter: dels att visa att CIPS-tekniken är ekonomiskt fördelaktig, dels att man klarar kvalitetskraven.

– Därför är det utomordentligt viktigt att vi så snart som möjligt kan sälja vår första anläggning för kallisostatisk pressning av järnpulver och påvisa fördelarna. Förhoppningsvis kommer vi att offerera någon anläggning under 1984 för leverans under 1985, säger Jan Tengzelius.

Gunnar Edéus, ny exportchef:

– Fina framtidsutsikter för eldfasta exporten!

För tre år sedan startade division Eldfast försäljning i egen regi på den franska marknaden. *Gunnar Edéus*, då chef för en säljgrupp inom marknadsavdelningen i Höganäs, fick uppdraget.

Första året i Frankrike gick i stort åt för acklimatisering. 1982 nåddes en försäljning på 2,7 miljoner kronor. I år hamnar den på drygt det dubbla – 6 miljoner kronor.

– Budgeten för nästa år är 9 miljoner kronor. Håller sig nuvarande valuta-relationer skall det inte vara omöjligt att sälja eldfast material för 20 miljoner i Frankrike om tre år!

Ja, *Gunnar Edéus* ser mycket optimistiskt på utvecklingen i Frankrike. Men för hans egen del väntar nu även övriga världen. *Gunnar Edéus* är nämligen utnämnd till exportchef i den nya organisationen för Eldfasts marknadsavdelning. Brännpunkten har intervjuat *Gunnar Edéus*, dels om utvecklingen i Frankrike de senaste tre åren, dels framtiden för eldfasts export.

Först av allt – hur hamnade du i Frankrike?

– Under 1980 arbetade jag med analys av olika marknader för den eldfasta exporten. En av dessa marknader var den franska, där vi sålde genom agent. Jag ansåg att vi borde satsa på försäljning i egen regi där. Och så blev det.

Till en början arbetade du genom Slip-Naxos franska dotterbolag. Varför?

– Min tanke var att jag skulle komma



– I år säljer vi för 6 miljoner i Frankrike. Om tre år kan det vara 20 miljoner, säger den optimistiske exportchefen *Gunnar Edéus*.

igång snabbare på så vis. SlipNaxos hade ju en egen administration, som jag skulle kunna använda. Men resurserna var knappa och jag fick inte den administrativa hjälp som var nödvändig. Synsättet på service skiljer sig markant mellan Frankrike och Sverige, vilket jag skall återkomma till.

Om det var trögt i portgången så har det i alla fall gått bättre 1982 och 1983, eller hur?

– Ja, Höganäs köpte upp det företag, M.E.P.P.I., som tidigare varit gemensam agent för Metallurgi och Eld-

fast i Frankrike. I april 1982 flyttade jag och min medarbetare i Frankrike, **Daniel Bravin**, till det nya kontoret norr om Lyon. Vi anställde en sekreterare och kunde äntligen börja fungera operativt i full skala.

– Då började också resultaten komma. Vi sålde för 2,7 miljoner 1982 och i år kommer vi att nå 6 miljoner, räknat enbart på eldfast material från Höganäs.

Vad har ni lyckats bäst med?

– Det ingår i spelet att kontinuerligt kartlägga vilka av våra produkter som vi har bäst möjlighet att sälja, och vilka som sammantaget ger högsta bidrag. Och det har vi lyckats bra med! Skall vi välja ut någon produkt så blir det HWM skänktegel. Nästa år hoppas vi tex sälja 1000 ton HWM skänktegel i Frankrike.

– Men annars har vi försökt bredda oss. Visst har vi en stor andel till stålindustrin, men har också kommit in på områden som kraftverk, sopförbränningsanläggningar och gjuterier.

Höganäs uppträder också som agent på den franska marknaden. Förklara närmare!

– En säljorganisations uppgift är givetvis att göra ett så bra resultat som möjligt. Förutom att sälja eldfast material från Höganäs har jag försökt hitta produkter och annat som kompletterar vårt eget sortiment och som vänder sig till samma kundgrupper. Ett konkret resultat av det arbetet är den agentur som vi nu har för Scandina-vian Lancers i Frankrike. Vi säljer alltså deras anläggningar för injek-

tionsmetallurgi. Förhoppningsvis leder det också till att vi får leverera våra egna eldfasta lansar till dessa anläggningar.

Har du fler exempel?

– Vi diskuterar just nu en agentur med ett engelskt bolag som tillverkar eldfasta produkter som kompletterar våra egna.

– Vi har också sålt hela montage, dvs både eldfast material och installation av materialet. För installationen har vi anlitat andra företag och skaffat oss resultatförstärkningar även på den biten.

Vad har du lärt dig av de här tre åren?

– En hel del franska. Och Beaujolaisviner! Men det viktigaste är erfarenheten av hur det är att samarbeta med Höganäs från utlandet. I början tyckte jag det var byråkratiskt i Höganäs. Men under de här tre åren har det skett en markant förändring. Vi har

anpassat våra rutiner, men framför allt har moderbolaget, på olika nivåer, börjat arbeta betydligt mer marknadsinriktat. Jag skall se över samarbetsrutinerna ytterligare i mitt jobb som exportchef.

Du nämnde tidigare servicebegreppet i Frankrike kontra Sverige. Kan du utveckla det närmare?

– Servicegraden hos franska företag är mycket låg. Och sedan vi fått relationerna med Höganäs att fungera smidigare slår vi den store franske tillverkaren av eldfast material, La Farge, på fingrarna i fråga om leveranstider. Kunderna är imponerade! Att hålla en hög leveransberedskap gentemot utlandet ger god utdelning – inte bara i Frankrike.

Vad händer i Frankrike när du flyttar hem?

– Daniel Bravin efterträder mig som ansvarig i Frankrike. Vi har i höst an-

ställt en ny försäljare, **Christian Budniak**, som för övrigt kommer från vår konkurrent La Farge. Det finns också planer på en utökning med ytterligare en säljare under 1984.

Hur ser framtiden ut för den eldfasta exporten, som du nu blir chef för?

– Framtidsutsikterna är mycket goda, inte bara i Frankrike. Jag tror att våra försäljningsbolag även i Tyskland och England kommer att göra fina resultat. Bedömningen görs med utgångspunkt från nuvarande valutarelationer. Framför allt skall vi försöka finna för oss nya områden på exportmarknaderna. För sådana finns. Jag tror att vi arbetat efter rätt modell i Frankrike, nämligen sett till att "plocka rusinen ur kakan". Det gäller att rikta in sig på de produkter och system som ger bäst lönsamhet och koncentrera säljinsatserna på dessa.

Devalveringarna har satt fart på exporten

Exporten av eldfast material från Höganäs har fått ordentlig fart i år! Leveransvärdet från Höganäs hamnar kring 35 miljoner kronor, vilket innebär en ökning på närmare 50 % jämfört med 1982.

– Framgången beror främst på ett utmärkt arbete av våra säljare. Men vi har också haft god hjälp av de senaste årens devalveringar av den svenska kronan, säger marknadschefen Reima Vuokivi. Eldfasta massor svarar för drygt hälften av exportförsäljningen.

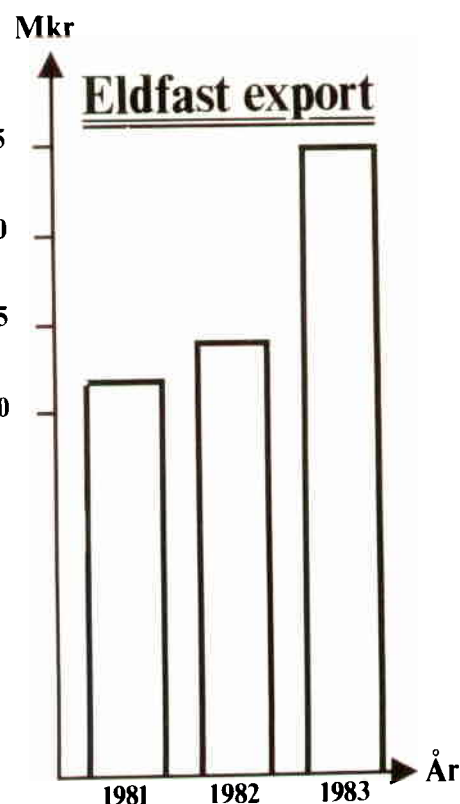
Diagrammet här intill visar Eldfasts export de senaste 3 åren. Med export menas i det här fallet försäljning utanför Norden.

– Försäljningsvärdet är ännu högre än vad som framgår av diagrammet. Vi har nämligen plockat bort provi-

sioner till våra agenter och det påslag som våra utländska dotterbolag i Västtyskland, Frankrike och England gör. Skulle vi ta med det också hamnar vi på ett försäljningsvärde kring 43 miljoner kronor, berättar marknadschefen Reima Vuokivi.

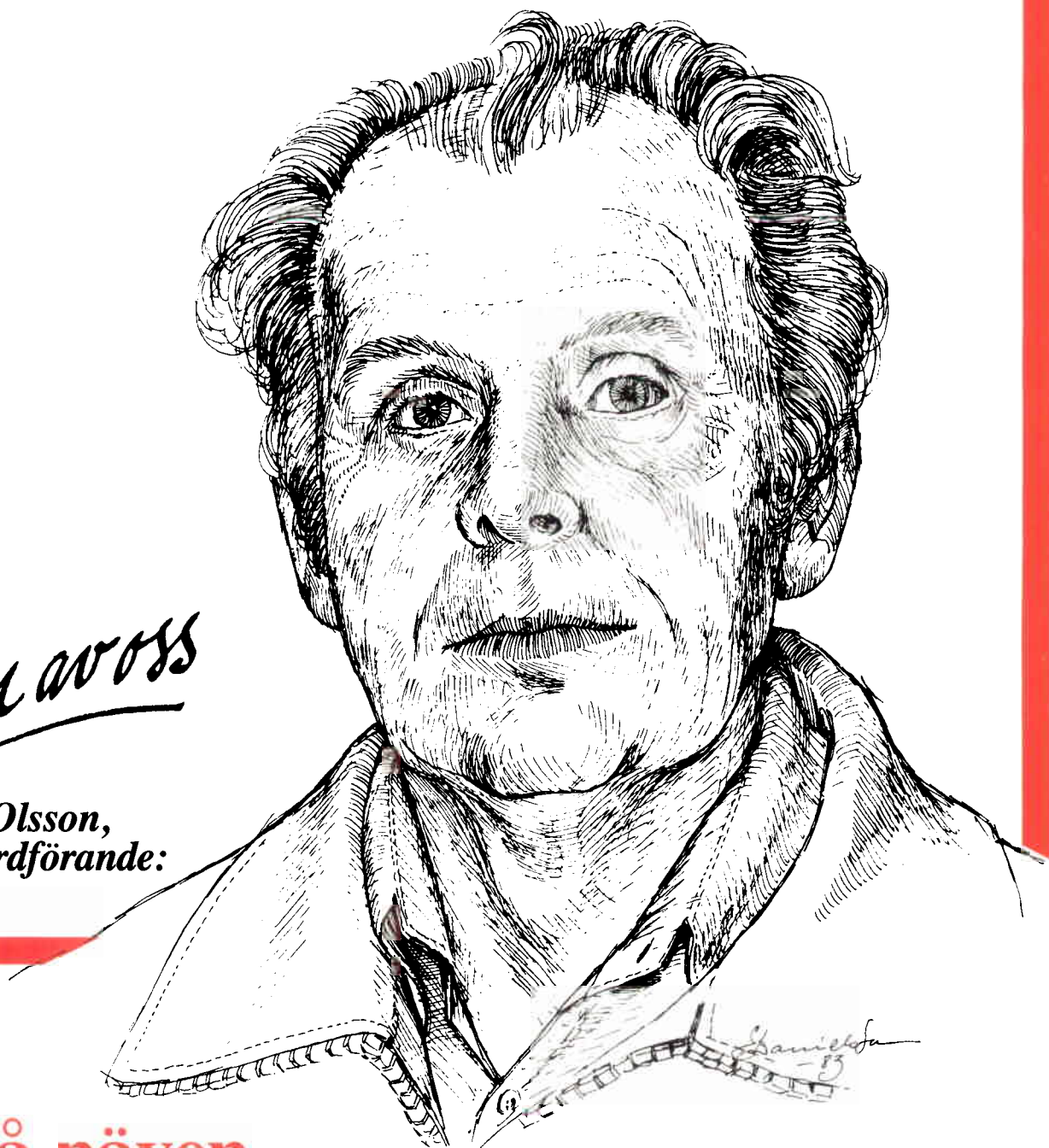
Eldfasta massor svarar för drygt hälften av leveransvärdet. Och det är eldfasta massor för cementroterugnar – framför allt vår massa Victor Korund ES – som är "flaggskepp" på exporten.

Det är bara att gratulera Eldfasts exportorganisation till framgångarna. Och vi kan också konstatera att divisionens drag, dvs att använda devalveringarna till att stärka konkurrenskraften på exportmarknaderna, varit framgångsrikt.



EM av oss

**Bror Olsson,
fackordförande:**



– Slå näven i bordet ger inte några pengar

Vi har svårt att tro att någon använt ordet "fackpamp" när *Bror Olssons* namn kommit på tal. Visserligen basar han för ett par hundra Fabriksmedlemmar vid Skrombergaverken. Men hans lågmälda och eftertänksamma framtoning gör att modeord som "fackpamp" inte alls stämmer in. Tro dock inte att han saknar temperament!

– Att slå näven i bordet ger inga pengar, det vet jag. Men visst har det varit frestande ibland. Vi har lägre löner än de har i Höganäs och Bjuv. Det är inte rättvist, för vi jobbar och sliter lika hårt här ute! För övrigt ligger hela Kol- och leravtalet dåligt till.

Bror Olsson tillhör veteranerna på Skrombergaverken. Han är 54 år

gammal, men var inte mer än "en tvärhand hög" när han började 1944.

– Jag började arbeta direkt efter konfirmationen. Min far arbetade på Skrombergaverken så det föll sig ganska naturligt att jag också skulle arbeta här.

Gruvarbete i två år

Bror Olssons första sejour på Skrom-

bergaverken blev inte långvarig. Bara två år, faktiskt. Vid den här tiden, året var 1946, var det rena rama kolruschen i trakterna kring Ekeby. Leveranserna av utländskt kol hade inte kommit igång efter kriget. I stället öppnades privata kolgruvor på löpande band. Ja, tom i villaträdgårdarna bröt folket kol! Rena Klondyke-stämningen, med andra ord.

– Och det fanns stora pengar att tjäna. På Skrombergaverken hade jag 3:50 om dagen som lärling. Som gruvarbetare var lönen 30–40 kronor om dagen! Så visst lockade det.

– Men arbetsförhållandena var vidriga. Många olyckor inträffade. En morbror till mig omkom i ett ras och jag blev själv skadad.

– Då blev jag påtagligt påmind om att pengar inte är allt här i livet . . .

Rusch i fabriken

Kolruschen avtog ganska snabbt. 1948 återvände Bror Olsson till Skrombergaverken. Och fick vara med om en rusch även i fabriken. Byggandet efter kriget låg på topp i Sverige och utomlands var det återuppbyggnaden som krävde plattor. Många av konkurrenternas fabriker hade sargats. Det var goda tider för Skromberga.

– På den tiden var vi väl 1 000 anställda i fabriken. Idag är vi bara ett par hundra. Det är en smält otrolig händelseutveckling jag har varit med om egentligen, säger Bror Olsson.

Problem på 70-talet

Idag är tongångarna optimistiska på Skrombergaverken. Lönsamheten har förbättrats, snabbt och kraftigt. Men Bror Olsson är en försiktig general, vill inte ropa "faran över" ännu.

– Det är inte så många år sedan vi hörde rykten om både nedläggning och försäljning av Skrombergaverken. Visst tycker jag det är roligt att det går bra. Men först vill jag se att det håller i sig.

– Våra problem började på 1970-talet. Vi investerade inte, men det gjorde konkurrenterna. På en 10-årsperiod hamnade vi långt efter i produk-

tivitet. Det är det vi håller på att ta tillbaka nu.

– När det gäller resultatförbättringen har vi sett tillfälliga toppar tidigare, men sedan har det vänt neråt. Tro inte att jag är pessimistisk. Men jag anser att alla tjänar på om vi undviker övertoner när vi pratar om Byggkeramikens utveckling.



– Det är nog bäst för alla om vi undviker övertoner när vi talar om Skrombergas resultatförbättring, säger Bror Olsson. Han har varit med förr . . .

Investera och nysatsa

Stora ingrepp har gjorts i Skromberga det senaste året. En del produktion har flyttats till en legotillverkare, ett 30-tal personer har fått lämna sina jobb. Nu fortsätter rationaliseringen genom att manuella arbetsmoment automatiseras.

– Från facketts sida är vi positiva till att produktionen blir rationellare. Det är ju nödvändigt om vi skall hinna ifatt – och varför inte bli ännu bättre än – konkurrenterna.

– Vad vi vill är att rationaliseringsvinsterna används till satsning på utveckling av nya typer av plattor. På så vis kan vi behålla jobben. Det är vår viktigaste uppgift.

Löner på väg upp

Att det har gått dåligt för Skromberga under 1970-talet har också avspeglats i de anställdas lönekuvert. Ökningarna har varit måttliga

– Det är svårt att få igenom några extrapengar när företaget går dåligt. Vi har också halkat efter och tjänar fortfarande sämre än man gör i Höganäs och Bjuv. Det kan jag inte acceptera. Vi jobbar och sliter här också. Hur det går för en division beror ju inte enbart på fabrikspersonalen!

– Nu tror jag att vi tagit tillbaka en bit av lönegapet mot Höganäs och Bjuv. Men nöjd blir jag inte förrän vi är helt ikapp, säger Bror Olsson.

Undrar ibland . . .

Varför engagerar du dig fackligt, frågar vi Bror Olsson?

– Jag har själv ställt mig den frågan ibland. Det finns stunder då jag funderar på vad jag egentligen har gett mig in på. Och sådana stunder infinner sig för det mesta när jag, trots att jag tycker att jag har hur klara argument som helst, ändå inte får gehör för förbättringar från ledningen.

– Men å andra sidan är det de gånger som man lyckas genomföra förbättringar för medlemmarna, som det fackliga uppdraget känns tillfredsställande. Och så är det givetvis intressant och lärorikt.

– Hälften av min arbetstid lägger jag på fackligt arbete. Men det räcker inte till. Man får ta en stor del av fritiden i anspråk också om man är klubbordförande.

Bidrar själva

Bror Olsson har tre barn. Men ingen av dem arbetar vid Skrombergaverken.

– Det är väl så, att om man själv är fabriksarbetare så uppmanar man inte barnen att bli det. Man försöker ge dem chansen att studera och skaffa sig ett bättre jobb. På så vis bidrar vi själva till att hålla kvar fabriksarbetaryrkets låga status.

– Tyvärr har det fortfarande låg status. Men vi kan väl hoppas att det höjs successivt. Med den nya tekniken som införs ökar kraven på fabriksarbetaren. Det är bara att hoppas att lönerna hänger med i den utvecklingen – även i Skromberga, avslutar Bror Olsson.

Fina fisken i Bjuv!

Det finns många sätt att göra reklam för sina produkter på. I Bjuv har man lanserat ett nytt sätt – akvariemetoden!

Idégivare till det hela var förmannen **Gunder Olsson**, vars stora hobby gjorde Bjuvsverken en attraktion rikare.

Alla som besökt Bjuvsverken det senaste året har säkert lagt märke till akvariet i foajén. Tidigare hade man blomstergrupper där. Men alla vet vilket skönhetsvärde måttligt underhållna blommor har . . .

– Det vore bättre om vi satte upp ett akvarium där, sa **Gunder Olsson**. Och efter ett tag nappade dåvarande platschefen **Hans Zetterström** på förslaget.

Gunder, som har akvariefiskar som hobby, lovade att ställa upp med fiskar från den egna odlingen. Så nu kan man njuta av ett 10-tal olika ciklider, som är numret större än normala säll-



Gunder Olsson vid sin egen skapelse i Bjuv. I stället för växter är akvariet dekorerat med Bjuvstegel!

skapsfiskar. **Gunder Olsson** berättar för oss att de arter som finns i Bjuvsverkens akvarium normalt lever i Malavisjön och Tanganyikasjön i Afrika. Men reklamen då? Jo, i stället för att ha växter i akvariet så har Bjuvsverken låtit pryda det med kanaltegel, centrumtegel och handslagna tegel.

alla tillverkade vid Bjuvsverken. Ett synnerligen originellt sätt att presentera sina produkter på. Men det skulle inte ha blivit något av det om inte **Gunder Olsson** hade påtagit sig att ideellt underhålla akvariet och dess fiskar. Ett bra och efterföljansvärt initiativ!

"Herrarnas afton" på Stadt!

Det blev något av "herrarnas afton" på Stadshotellet i Västervik den 26 november. Då firade nämligen SlipNaxos 16 anställda som varit med i företaget i 20 år. Av dessa var 14 män och två kvinnor. Som tur var, för "personalbalansens" skull, fick de ta med sina respektive till festen. Och festligt var det verkligen, rapporteras det.

För de anställda i Västervik är inte 20 års anställning obligatoriskt liktydigt med ett armbandsur. Inte så att smålänningarna skulle vara snålare . . . Nej, det beror helt enkelt på att SlipNaxos låter sina jubilarer välja mellan klocka och silverljusstakar. Och ett par av årets jubilarer valde det senare. VD **Per Tydén** höll tacktal till tjänarna och överlämnade gåvorna. Och så var det supé och dans förstås! En av jubilarerna, **Bo Carlsson**, var förhindrad att närvara. Men här är



namnen på övriga deltagare i den ordning de ses på bilden.

Stående från vänster: Greger Pettersson, Lars-Erik Svensson, Lars-Erik Gustavsson, Claes-Georg Hansson, Anders Hellgren, Per Tydén, Yngve

Flodell, Henk Peerebom, Birger Pettersson och Leif Pettersson.

Sittande från vänster: Sten-Inge Carlsson, Karl-Olof Flygdahl, Ingrid Haugan, Ulla Andersson, Klas Pettersson och Karl-Erik Axelsson.

KONCERNEN RUNT

57 fick klocka i Höganäs

Så har då årets klockfest avhållits i Höganäs! Inte mindre än 57 anställda uppnådde i år den aktningsvärda anställningstiden av 20 år. Den 25 november ägde festligheten rum i Folkparken, Höganäs.

Förutom klocka fick jubilarerna och deras äkta hälfter traditionsenlig "gåsamiddag" och levande musik, den sistnämnda serverad av Höganäs musikkår. Dans stod också på festkvälens program.

Ett och annat allvarsord blev det förstås också. Koncernchefen Ernst Geijer berättade om dagsläget för koncernen och framförde också företagets tack till jubilarerna för deras fina insatser genom åren. Jubilarernas tack framfördes av Arne Saeby-Olsson. 48 av jubilarerna fanns på plats i Folkparken, medan nio var förhindrade att närvara.



Sex glada jubilarer! Frv Anna Bengtsson, Gunnar Engström, Maj-Lis Svensson, Ture Jansson, Brita Persson och Helge Nilsson.



Här är namnen på samtliga klockmottagare inom Höganäs AB 1983:

Ingrid Aamisepp
Bengt Andersson
Inga-Lill Andersson
Kurt Andersson
Ronny Andersson
Börje Aronsson
Anna Bengtsson
Bertil Borrman
Solveig Carlsson
Valther Corlin
Henrik Dahlström
Börje Ekolin
Eric Elgebrant
Bo Engström
Gunnar Engström

Gustav Eriksson
Kjell Erlandsson
Christer Fridh
Lennart Gunnarsson
Arne Gustafsson
Flemming Hansen Kaad
Bertil Hansson
Lilly Hansson
Tore Hansson
Magnus Holden
Karin Hopstadius
Karlo Horvat
Ulf Hönig
Ture Jansson
Roy Johnsen

Ingrid Jönsson
Karl-Erik Kviding
Margareta Kvist
Sonja Larson
Lars Larsson
Kent Lilja
Berne Liljegren
Peter Lind
Lars Lönn
Nils Magnuson
Helge Nilsson
Karl Nilsson
Sonja Nilsson
Sven-Erik Olofsson
Kjell-Arne Olsson

Brita Persson
Inga Persson
Leif Petersson
Yngve Pålsson
Ludvig Raucan
Nils Rydberg
Arne Saeby-Olsson
Sven Sandström
Ann-Marie Stråhlö
Maj-Lis Svensson
John Sögaard
Werner Zensch

Leif – en "turgubbe"!

Tala om att ha tur! Vid Konstklubbens senaste dragning vann *Leif Lindblad* inte mindre än fyra vinster! En var dessutom högvinst. Och då skall ni veta att samme *Leif Lindblad* kammade hem en av högsta vinsterna i våras. Sammanlagt har han vunnit ett 10-tal vinster sedan han gick med i klubben i slutet på 1970-talet!

Nu skall det med en gång sägas att *Leif Lindblad* också tillhör klubbens största bidragsgivare. Han har nämligen hela sju andelar och betalar därmed in drygt 750 kronor om året till klubben. Men det har visat sig vara en lyckad satsning.

– Jag är intresserad av konst och går ofta på vernissager. Mitt intresse började egentligen med bolagets egna keramiska produkter och jag har hunnit skaffat mig en samling genom åren. Sedan har det ena givit det andra och jag är numera intresserad även av bildkonst.



Konstigt att en del skall ha sådan tur! Leif Lindblad vann på fyra av sina sju andelar i Konstklubbens senaste dragning!

Det börjar nästan bli trängsel på vägarna hemma hos *Leif Lindblad* nu. I den senaste dragningen spädde han ju

på med ytterligare fyra vinster: oljemålning, akvarell, grafik och en keramikfigur.

Brita – en "turgumma"!

Högsta vinsten vid höstens dragning i konstklubbens lotteri gick till *Brita Aranyos*, facklig kanslist i Höganäs. Och sällan har väl en högvinst kommit lägligare för vinnaren! *Brita Aranyos* flyttar nämligen in i ny villa i december!

– Jag har vunnit en gång tidigare, men det var inte någon högvinst. Jag blev ordentligt snopen när en kompis ringde och berättade nyheten. Först förstod jag inte alls vad hon menade. Vi brukar nämligen köpa lott tillsammans och det var varken den 1:e eller 15:e i månaden . . .

Det säger den lyckliga vinnaren, som



valde en oljemålning av *Villy Södergaard* som pris. Högsta vinsten i Konstklubbens lotteri är värd 4000 kronor.

– Egentligen är det lite konstigt, för jag brukar aldrig ha tur i lotteri. Det är bara inom Konstklubben jag har haft tur, säger *Brita*. Och med den utdelning som det blev senast är ju faktiskt inte det så "bara", eller hur?

Hon har inte gjort en tavla, Brita Aranyos. Hon har vunnit en!

Alla skyddsombuden utbildas

Under hösten och vintern pågår en omfattande utbildning av samtliga skyddsombud inom Höganäs AB. Samtliga, dvs ett 40-tal, sitter på skolbänken för att lära mer om "Lokalt skyddsarbete", som kursen heter. Originellt nog fungerar huvudskyddsombuden som ledare för utbildningen, som bedrivs på betald arbetstid.

Brännpunkten besökte en av cirkelarna, nämligen den för skyddsombuden inom Teknisk Service. Och cirkelledaren, huvudskyddsombudet **Kristian Pedersen**, berättade att man bjudit in sakkunniga från såväl tekniska som medicinska Företagshälsovården till sina träffar. Två eftermiddagar i veckan, måndagar och torsdagar, har de träffats sedan oktober.

– En mycket nyttig kurs. Bra arbetsmaterial. Utbildningen ger mer pondus åt oss som skyddsombud!

Så lät några av kommentarerna när vi



Sju skyddsombud och ett huvudskyddsombud ger kursen "Lokalt skyddsarbete" högt betyg. Från Kenneth Nilsson, Sven G Karlsson, Malte Jönsson, Arne Nilsson, Kristian Pedersen, Sven Ljunggren, Kenneth Nilsson och John Larsen.

frågade om intrycken av kursen.

De arbetsledare som önskade kunde få delta i kursen, men ingen hade näppat på inviten i den här cirkeln. Att ha med arbetsledare har både fördelar och nackdelar, menade de skyddsombud som vi talade med. Men någon form av gemensam utbildning för skyddsombud och chefer inom produktionen kan det mycket väl

bli under 1984–85. Men först skall cheferna ha en egen utbildning.

– Det är svårare att vara skyddsombud idag, eftersom vi möter en helt annan typ av arbetsmiljöproblem, typ kemiska hälsorisker, än vi gjorde för ett 10-tal år sedan. Men i gengäld är företaget positivt inställt till att förbättra arbetsmiljön, tycker cirkeldeltagarna.

NVSK "säljer" sig internt

Intern marknadsföring är i ropet just nu. Vi berättade i förra numret hur SlipNaxos "säljer" sin affärsidé till de anställda och försöker höja servicegraden.

Nu har även division NVSK haft intern marknadsföring. Men NVSK genomför det mer bokstavligt. NVSK säljer ju sina tjänster till divisionerna och har samlat divisionsrepresentanter för att visa vad NVSK kan.

Ett 20-tal interna kunder fanns med vid den första informationsträffen som hölls i början av december. Och någon gång på nyåret är det dags för ytterligare en träff.

– Divisionerna är nyfikna på den nya tekniken, vad vi kan och vilka resurser vi har. Och vi vill gärna berätta om vår roll som ett konsultföretag – vi säljer ju vårt kunnande även utanför företaget, berättar marknadschefen



– Det är viktigt att marknadsföra sig även inom Höganäs AB, menar Lennart Hardenby, Birgitta Siwek och Mats Andersson.

Birgitta Siwek.

Från halvårsskiftet 1984 får divisionerna rätt att köpa tjänster av den typ som NVSK marknadsför även utanför företaget. NVSK har ännu så länge "monopol" inom koncernen.

Från NVSK medverkade Lennart Hardenby, Birgitta Siwek, Mats Andersson, Lennart Ahlberg, Uno Nilsson och Otto Ericson vid den här informationsträffen, som alltså kommer i repris inom kort.

ISSN 0345-1801

Brännpunkten
Höganäs-koncernens
personaltidning

Redaktör och ansvarig utgivare: **Bo Olausson**

Layout: Evert Danielsson

Tryckeri: AB Boktryck

Copyright: Höganäs AB

Höganäs

UTGIVARKORSBAND

Vid obeställbarhet returneras försändelsen till avsändaren, som svarar för returportot

LOKALA MEDARBETARE:

Division Metallurgi	Karl-Axel Engström, Höganäs Kjell Lundgren, Bohus
Division Eldfast	Hans Aamissepp, Höganäs
NVSK Mineral	Maica Edvinsson, Bjuv
Division Byggkeramik	Hasse Kvist, Skromberga
Division Slip/Naxos	Sune Johansson, Västervik
Teknisk avd	Ingvar Olsson, Höganäs
AB Höganäsarbeten	Gunnar Andersson, Höganäs
Invandrarfrågor	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

Box 501
263 01 HÖGANÄS

Telefon 042/38000

