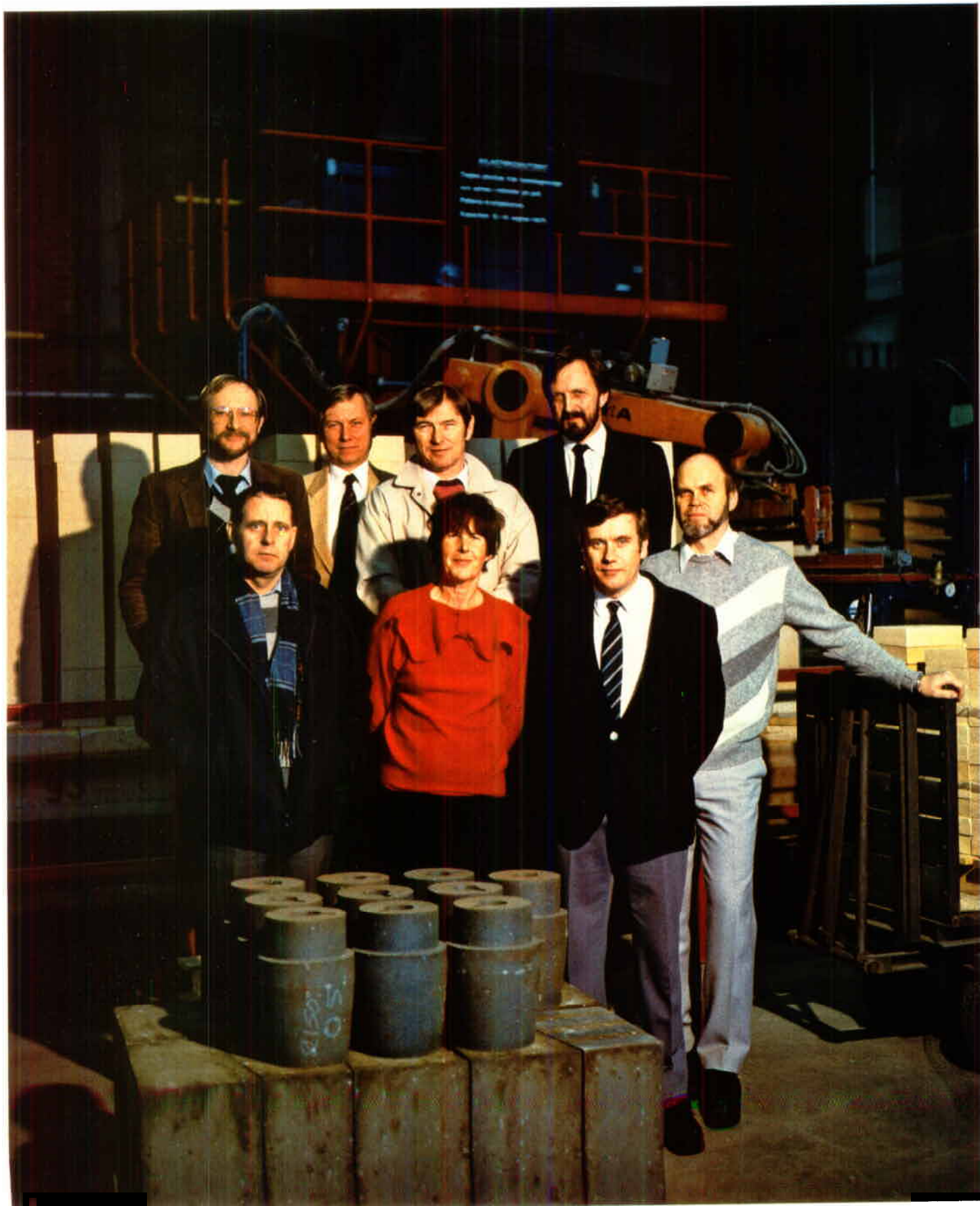


Brännpunkten

Årgång 43 • Nr 2 • Maj 1985



Vad tycker du om resultatlönen?

Sedan januari 1984 har kollektivanställd personal inom Höganäs AB haft resultatlön, ett sätt att premiera förbättringar inom råvaroutnyttjande, energiförbrukning, kvalitet, produktion per arbetad timme m.m.

Olika enheter har haft olika resultatlönesystem som har syftat till att just de som arbetar på den speciella avdelningen skall kunna påverka resultatlönen.

Nu har resultatlönen varit igång i drygt ett år, och frågan blir då: Vad tycker du om resultatlönen?



**Miroslav Mjajlovic,
Bjuvsverken:**

- Det har gett lite för lite.
- Men jag tycker ändå att man känner att man kan påverka resultatlönen genom att utnyttja maskinerna bättre osv.
- Vi fick från årsskiftet ett nytt system som vi hoppas skall kunna ge lite mer.



**Svea Larsen,
Bjuvsverken:**

- Jag tycker att vi får för lite information om resultatlönen.
- Det är klart att man blir glad när man får lite extra men ändå tycker jag att vi fått lite för lite.
- Det är inte heller så lätt för alla att påverka resultatlönen. Jag kör tex truck och är helt beroende av dem som kör pressarna.
- Men det är bra att vi har resultatlön och att vi som jobbar på golvet får del av resultatet. Jag tycker också att man har märkt en förbättring i produktionen som kanske beror på resultatlönen.



**Peter Persson,
Stengodsfabriken,
Höganäs:**

- Vi har hela tiden fått bra utdelning och det är naturligtvis bra med ett extra tillskott i kassan.
- Vi på Stengodsfabriken kan verkligen påverka utfallet och man har blivit noggrannare och det kan utläsas i vår resultatlön.



**Bengt Ovesson,
Pulververket,
Höganäs:**

- Det är bra att det finns resultatlön och jag tycker att vi har åtminstone vissa möjligheter att påverka den själva.



**Ronnie Olsson,
Svampverket,
Höganäs:**

- Jag tycker det är bra med resultatlön.
- Jag arbetar med att byta sictokapslar på tunnelugnsagnar och jag har nog blivit mer försiktig sedan systemet infördes.
- Men det gäller att alla är rädda om grejorna och att vi hjälps åt för att det skall bli något.



**Stig Månsson och Helge Andersson,
Specialtegel fabriken, Höganäs:**



- Vi tycker det är dåligt och att vi förlorar på det.
- Vi står här vid pressarna och jobbar allt vad vi kan, men ändå känner vi inte att vi kan påverka utfallet.
- När vi jobbar mycket blir förslitningarna på maskinerna större och därmed också reparationskostnaderna vilket gör att vi i slutändan förlorar på systemet.
- Vi tycker det hade varit bättre om pengarna hade lagts på den fasta delen.



**Albert Stjernkvist,
Metallurgi,
Höganäs:**

- Efter nyår fick vi reparatörer ett eget resultatlönesystem och det är bra eftersom vi nu själva kan påverka det.
- Men egentligen tycker jag inte resultatlön är bra. Vi får jobba för mycket för att få så lite som det egentligen är.
- Företaget får för stor del av den vinst som blir när vi jobbar hårdare och kanske sliter ut oss.



OMSLAGSBILDEN

Det är vi som säljer eldfast i Sverige!
Ulf Croona, Karl-Erik Zackrisson, Göran Runsten, Ulf Dahlberg på översta raden och Jonny Kristensson, Inger Avery, Östen Broomé och Igge Tilmanis.
Foto: Blom foto

1.000 cylinderfoder lämnade CIPS



Inte mindre än 1.000 cylinderfoder lämnade i början på mars CIPS i Höganäs för att så småningom hamna i amerikanska testbilar.

Inte undra på att Ola Pettersson, Palle Skoglund, Jan Tengzelius och Tord Olsson ser nöjda ut.

I början av mars lämnade inte mindre än 1.000 cylinderfoder CIPS i Höganäs för leverans till en västtysk firma som i sin tur levererar dem till en stor amerikansk biltillverkare.

– Detta är den största enskilda leverans vi gjort hittills, berättar Jan Tengzelius på CIPS.

CIPS, Cold Isostatic Press Systems, utvecklar teknik för tillverkning av komplicerade detaljer genom kallisostatisk pressning av järnpulver.

Under en längre tid har man arbetat med pressning av cylinderfoder till motorer. En rad intressanta projekt pågår fortfarande med biltillverkare i USA, Europa och Japan. Ett resultat av dessa projekt är nu alltså att cylinderfoder, pressade av CIPS, kommer att sluttestas av en stor amerikansk biltillverkare.

– Våra foder har redan passerat en rad olika tester och dessa foder vi nu skickat iväg skall sitta i bilar som skall testas under de mest extrema förhållanden i öknar och polarområden, berättar Jan Tengzelius.

– Fördelen med pressade cylinderfoder jämfört med de traditionella gjutna och svarvade är att de pressade dels behöver färre bearbetningsmoment vilket gör dem billigare och dels är de faktiskt mekaniskt starkare, berättar Ola Pettersson som är teknisk chef på CIPS.

Om nu dessa tester kommer att slå väl ut, vilket man naturligtvis hoppas och tror, betyder det att CIPS kommer att sälja tillverkningstekniken till biltillverkaren och att Hoeganaes Corporation kommer att få en ny storkund.

I så fall kommer biltillverkaren att pro-

ducera cirka 2 miljoner foder om året vilket betyder att man kommer att använda cirka 3.000 ton järnpulver om året.

– Vi hoppas också att andra biltillverkare kommer att ta efter detta bilmärkes teknik vilket betyder nya kunder för oss på CIPS och för Höganäs eller Hoeganaes Corporation, säger Jan Tengzelius.

Men cylinderfoder är inte det enda man jobbar med på CIPS.

– Vi har naturligtvis andra projekt igång också, berättar Ola Pettersson.

– Vi har till exempel kommit långt med ett projekt för ventilstyrningar i motorer. Ett projekt vi hoppas mycket på i framtiden.

Säkert kommer vi att få höra mycket om detta, och andra projekt på CIPS i framtiden.

Idag säljer vi system

– Våra arbeten som säljare har under de senaste åren ändrat sig en hel del.

– Förr var Höganäs Eldfast leverantörer av eldfasta material, kunderna ringde hit och frågade om vi kunde leverera en viss produkt.

– Idag säljer vi på ett mycket mera aktivt sätt, inte bara eldfasta material, utan också hela systemlösningar och vår erfarenhet och vårt kunnande.

Det säger Ulf Dahlberg som är försäljningschef på divisionen Eldfast, Svenska marknaden.

Satsningen på hela system har gjort att det idag ställs mycket högre krav på de sju Sverigesäljarna Ulf Dahlberg, Östen Broomé, Ulf Croona, Jonny Kristensson, Göran Runsten, Ilgvars Tilmanis och Karl-Erik Zackrisson.

– Alla vi som säljer i Sverige är tekniker och denna tekniska kompetens ger oss stora fördelar när vi säljer.

– Vi vet vad kunden pratar om och vi förstår hans problem, säger Göran.

– Genom att vi säljer hela system och pakettlösningar, har vi vunnit framgångar och skapat högre servicegrad vilket gett oss ett försprång gentemot många konkurrenter, säger Östen.

Uppdelat

Sverigesäljarna på division Eldfast är kundindelade, det vill säga att de specialiserat sig på vissa avsnitt. Inom stålindustrin finns fortfarande de flesta kunderna i Sverige och därför jobbar hela fyra man med denna målgrupp: Ulf Dahlberg, Igge Tilmanis, Östen Broomé och Göran Runsten.

Jonny Kristensson har specialiserat sig på kemi- och cementindustrin medan Karl-Erik i första hand jobbar med gjuterier. Ulf Croona jobbar med ferrolegeringsindustrin men ger också teknisk service till det övriga gänget. Dessutom ingår Inger Avery i säljgänget. Hon ger

service till säljarna från "hemmaplan" och håller reda på var de befinner sig.

Ansvar

Var och en av säljarna är själva ansvariga för sin försäljningsbudget, vilket gör att de själva kan förhandla om priser mm.

– Det går inte att mitt under en förhandling gå ifrån och ringa hem för att höra om vi kan acceptera ett pris eller inte. Det ansvaret måste säljaren själv kunna ta, säger Ulf Dahlberg.

Ibland går det undan när man gör affärer. Det har hänt att vi fått stora order på mindre än två timmar och då har vi gjort beräkningsarbeten och allt, säger Karl-Erik.

Personliga kontakter

För att skapa förtroende ute hos kunderna, måste man ha goda personliga kontakter, och det gäller hela kedjan från inköpsdirektör till muraren.

Alla i denna kedja har olika krav, inköpsdirektören ser kanske mycket till priset, driftingenjören till leveranssäkerheten och muraren till andra saker.

– Men en sak är viktig för dem alla: Kvaliteten, och där ligger Höganäs väl framme, säger Ulf Dahlberg. På senare tid har satsningen på kvalitet blivit än mer markerad genom att en speciell tjänst för kvalitetskontroll har tillsatts inom divisionen.

Alla besöksvärda

Ingen kund är så liten att han inte är värd ett besök, men självfallet besöks de större kunderna oftare.

– Jag besöker tex Luleå mycket. Det är en stor kund och konkurrensen är stenhård där uppe, säger Östen och försätter:

– Men genom att de känner mig, vet de att jag ställer upp om det skulle uppstå några problem. Det måste man göra om

man vill behålla kunden.

Det är verkligen hård konkurrens på den eldfasta marknaden.

– När man kommer till ett järnverk är det inte sällan man möter säljare från två, tre andra företag som säljer eldfasta material, säger Göran Runsten.

Alla dessa företagsbesök gör att säljarna reser mycket. Tillsammans kör de sju Sverigesäljarna inte mindre än 7,5 varv runt jorden på ett år.

För att utnyttja veckan maximalt börjar resan ofta på söndagskvällen och avslutas inte förrän sent på fredagen.

– Ja, att jobba som säljare är inte något åtta-till-fem-jobb precis, säger Igge.

Hjälp inom företaget

Det är till stor nytta för divisionen att Höganäsarbeten finns som ett dotterbolag.

– Vi ger varandra jobb, menar Ulf Dahlberg.

– Det är mycket viktigt för oss att visa på möjligheten att vi även kan utföra installationsjobbet, fortsätter han.

– Om det skulle hända något missöde, och Höganäsarbeten stått för installationen, blir det ju bara ett företag man behöver diskutera garantifrågan med. Annars kan det bli diskussioner om det var materialfel eller fel i installationen.

– Att kunna ge kunden denna säkerhet är mycket bra, men som regel får vi inte många reklamtioner, säger Ulf Dahlberg.

Höganäsarbeten är dessutom en av divisionens större kunder. Inom koncernen finns ju också ett stålverk som använder sig av skänkmetsallurgi, nämligen Bohusverken.

Kampanjer

För att öka försäljningen av vissa produkter, driver marknadsavdelningen ibland olika kampanjer.

Genom att aktivt marknadsföra dessa



Som ett led i den tekniska utbildningen för säljarna på division Eldfast, besökte de i början av april division Metallurgi. Här var även exportsäljarna med.

På bilden ser vi bland andra Ulf Dahlberg, Karl-Axel Andersson, Hardo Aamisepp, Karl-Erik Zackrisson, Pelle Ohlsson och Jonny Kristensson.

produkter vill man att tänkbara kunder skall få upp ögonen för dem.

Ett exempel på en sådan kampanj är den som gjordes 1983 för eldfasta massor.

– Det var den första rejäla kampanjen divisionen gjorde för massorna, säger Ulf Dahlberg.

Resultatet blev att under senare delen av 83 och under 1984, ökade försäljningen av dessa produkter högst markant.

När det gäller den typ av produkter divisionen tillverkar och säljer, kan man förvänta att det går ganska lång tid mellan marknads- och försäljningsinsatser och order.

Kunderna måste ofta ställa om sin produktion en aning och göra slut på sina lager av det material man använt tidigare, innan man kan byta märke.

Säljare måste också ofta vara med när detta byte sker och det är därför mycket viktigt att det finns ett intimt samarbete mellan utvecklingsavdelningen på divisionen och säljarna.

Lagerneddragningen

Under det senaste året har man inom divisionen jobbat mycket för att begränsa lagren och för att få ner lagerkostnaden.

För stora lager kostar pengar. Divisio-

nen får ligga ute med produktionskostnaderna länge om omsättningshastigheten på lagret är låg.

Ju kortare tid som går mellan produktionstillfället och försäljningstillfället, desto mindre pengar binds upp och de pengar som frigörs kan då användas på bättre sätt.

Men för försäljarna är stora lager bra. De vet då att de produkter de säljer, snabbt kan levereras vilket många gånger är ett mycket bra försäljningsargument.

– Vi hade lite problem i början genom att det blev lång leveranstid på vissa produkter, men vi har märkt att produktionen idag är mera flexibel och att de verkligen gör ett mycket bra arbete med att försöka få fram produkterna, menar Ulf Croona.

– Jag var med på ett planeringsmöte för en tid sedan och efter det förstår jag produktionens problem mycket bättre, säger Igge.

– Vi måste också försöka få kunderna mera medvetna om situationen och vara ute tidigare med beställningarna.

Framtiden

Divisionen har idag cirka 65 procent av den svenska marknaden.

– Det kommer att kosta stora ansträngningar att ta ytterligare marknadsandelar men vi tror att vi kommer att lyckas, framför allt på massasidan, säger Ulf Dahlberg.

– Vi kommer också att satsa på att, förutom att vara tekniker, bli ännu bättre säljare.

– Vår framtid ligger i att kunna sälja system, exempelvis roboten för automatisk sprutning av gjutlådor och hela förpackningssystem typ FloBin-hantering. Det gäller hela tiden att ligga före konkurrenterna. Internationellt sett är vi små och det gäller att finna lönsamma nischer där vi kan hävda oss, avslutar Ulf Dahlberg.

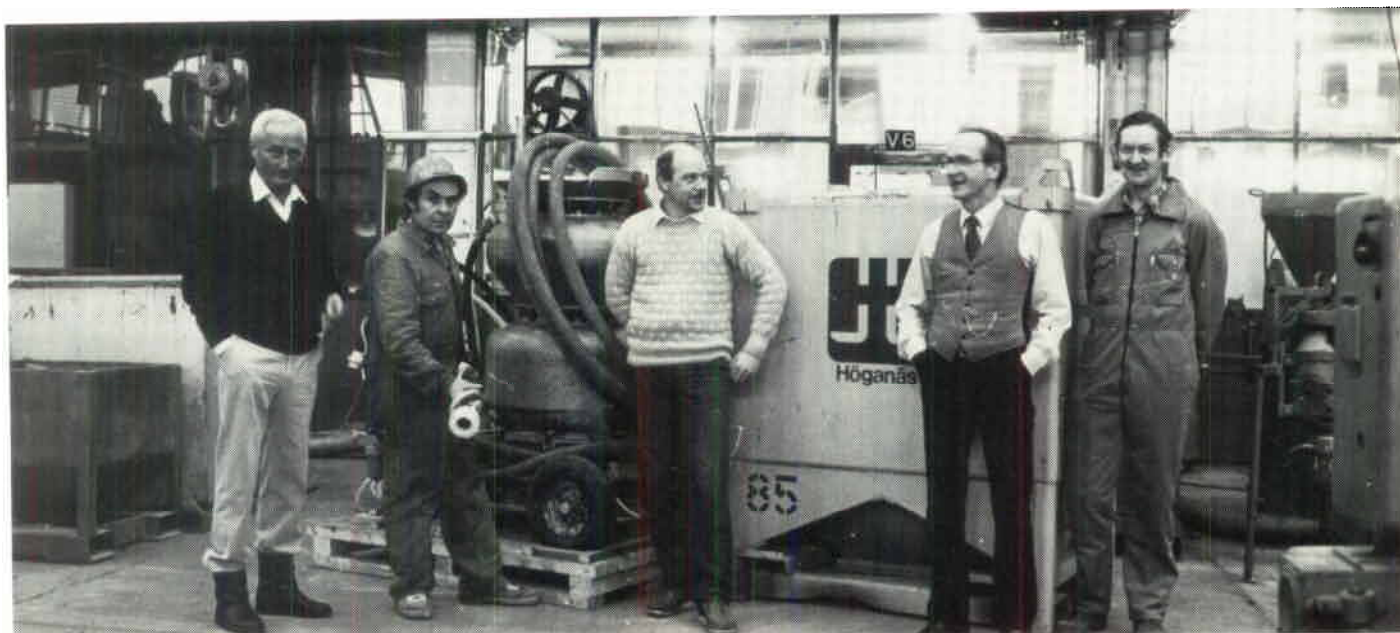
Division Eldfast har idag en marknadsandel i Sverige på cirka 50 procent och är därmed marknadsledande.

Marknaden är krympande, men målsättningen för divisionen är och måste vara, att hålla sina marknadsandelar på tegelsidan och öka dem på massasidan.

I nästa nummer kommer vi att beskriva hur exportsäljarna jobbar.



Ingvar – en viktig kugge



– Vi är ett team som jobbar fint tillsammans, säger Ingvar Blom. På bilden ser vi en del av teamet:

Ingvar, Lennart Sträng i Ex-hallen, Ove Paulsson på Murbruksfabriken, Lennart Ivarsson på utvecklingsidan och Ture Jansson.

En viktig kugge mellan säljarna och utvecklingsavdelningen är Ingvar Blom.

Hans arbete består av att inventera marknadens behov av nya produkter och att leda de fältprover som görs.

– Mitt jobb är som en thriller varje dag. Det är alltid mycket spännande när något nytt skall provas ut och se om ens beräkningar stämmer överens med verkligheten, säger Ingvar.

Som tur är gör de oftast det...

Ingvar har lång erfarenhet av eldfasta material. Han kom till koncernen 1956 och jobbade de tio första åren på Höganäsarbeten i Stockholm.

Därefter flyttade han till Höganäs och började som säljare på division Eldfast och har sedan dess jobbat på både säljsidan och utvecklingsidan och idag kan han säjas jobba mitt emellan dessa avdelningar.

En stor del av jobbet är att hitta och utveckla nya produkter som marknaden efterfrågar.

– Vi satsar mycket på att utveckla hela hanteringssystem, tömningsanläggningar, sprutsystem kopplade till robotsystem t.ex.

– Det gäller vid utvecklingen av dessa att alltid ifrågasätta gamla lösningar för att inte fastna i gamla hjulspår, menar Ingvar.

Det gäller då att hålla sig ajour med vad som händer på marknaden och därför reser Ingvar mycket och besöker företag, mässor och andra utställningar.

– Man skall inte försöka kopiera andras idéer utan försöka gå egna vägar.

– Därmed inte sagt att man inte kan köpa in idéer och sedan sätta in dem i nya sammanhang.

– På mässor kan man ofta få idéer till lösningar från andra näringsgrenar som vi kan ha nytta av. Det kan vara allt från spannmålshandtering till cementhantering, säger Ingvar.

För att få ytterligare kontakter inom stålindustrin, jobbar Ingvar också mycket inom exempelvis Jernkontoret, som är en sammanslutning av ”järnfolk”.

– På det stora hela måste man säga att svensk stålindustri är mycket välvilligt inställd till Höganäs och denna inställning grundar sig på ett ömsesidigt förtroende.

– Men det gäller att förvalta detta förtroende och ställa upp även när det går

emot, menar Ingvar.

– Man skall alltid rätta till eventuella fel så fort som möjligt och alltid ro iland de olika projekten snabbt.

Bohus

Ingvar Blom och division Eldfast har flera gånger utnyttjat det faktum att Bohusverken ligger inom koncernen.

Bland annat har man gjort fältprover där med lansarna, plattorna för infodring av gjutlådor, de så kallade Tundi Board, och torr vibrerade skänkar.

– Genom att vi kunnat göra dessa tester inom koncernen har vi haft mycket bättre insyn och resultaten har kunnat diskuteras på ett mycket öppnare sätt och vi är naturligtvis mycket tacksamma för denna möjlighet, säger Ingvar.

Ingvar fungerar alltså som en bro mellan utvecklingsavdelningen och försäljningsavdelningen och det betyder att han jobbar intimt med båda sidor.

– Vi är ett fint team som jobbar tillsammans. På såväl utvecklings-, produktions- och marknadsavdelning.

Korpklubben jubilerar



Hans Högestam, Jan Sjöholm, Sten Glifberg, Jan Andersson, Mikael Andersson och Thorsten Nilsson är några av styrelseledamöterna i Korp-föreningen som i år firar sitt 30-årsjubileum.

– **Motion ger en sund kropp och en sund själ och dessutom en fin gemenskap. Detta har varit grunderna för Korpidsportföreningen under de 30 år den funnits vid företaget, säger föreningens ordförande Jan Sjöholm i samband med att föreningen just i år fyller 30 år.**

Det var egentligen redan 1954 föreningen grundades men det var inte förrän året efter aktiviteterna tog fart på allvar och det är med anledning av detta man inte firar 30-årsjubileet förrän i år, 31 år efter grundandet.

Sedan långt tidigare hade man sportat inom koncernen. Bland annat hade man de så kallade Gruvspelen, där de olika gruvorterna möttes i olika grenar en gång om året.

Under andra världskriget låg dock även denna verksamhet nere och återupptogs inte förrän 1954 då Skromberga, Höganäs, Bjuv, Billesholm, Nyvång och Gunnarstorp tävlade i skytte, fotboll och varpa.

Samma år spelades bolagsmästerskapen i golf och även bridge tävlades det i.

Skytte organiserade sig redan 1953 och samma år arrangerades en koncernskjutning i form av en telefonmatch där

Skrombergaverken segrade.

Eldsjal inom skyttet var då som nu Hans Högestam.

Men det var alltså inte förrän 1955 de breda aktiviteterna tog fart.

Det året började man spela fotboll och handboll.

Under de trettio år föreningen varit aktiv har man bara haft två ordföranden nämligen Ragnar Engberg från grundandet fram till 1974 och sedan dess Jan Sjöholm.

– Idag har vi en fantastisk hjälp av HB-hallen som stod klar samma år som jag tog över ordförandeskapet, säger Jan.

– Anläggningen är mycket populär och varje säsong brukar cirka 500 personer ta tillfället i akt och utnyttja hallen. Idag har föreningen 228 medlemmar som deltar i olika aktiviteter.

– För några år sedan införskaffades styrketränningsredskap till HB-hallen. Baktanken är att anställda skall i förebyggande syfte träna upp, speciellt sina ryggar genom att följa träningsprogram som finns anslagna vid varje redskap, säger Jan.

– Bowlingen är mest populär och det är också den sport föreningen satsar mest pengar på, säger Jan Sjöholm.

För att ytterligare intressera folk för föreningens idrottsutövningar har åldersklasser införts i mästerskapen i badminton och från och med i år även i tennis.

– Vi vill på så sätt skapa möjligheter för fler att nå de eftertraktade titlarna, skämtar Jan Sjöholm.

Klasserna man tävlar i är open, old-boys och veteraner.

Höjdpunkten för många är det årliga idrottsutbytet mellan Höganäs och Slip-Naxos.

– Det lag som har hemmaplan brukar oftast ta hem segern, men i år, då vi möts i Västervik, tror vi att vi har en rejäl chans att bryta detta mönster, säger Jan segervisst.

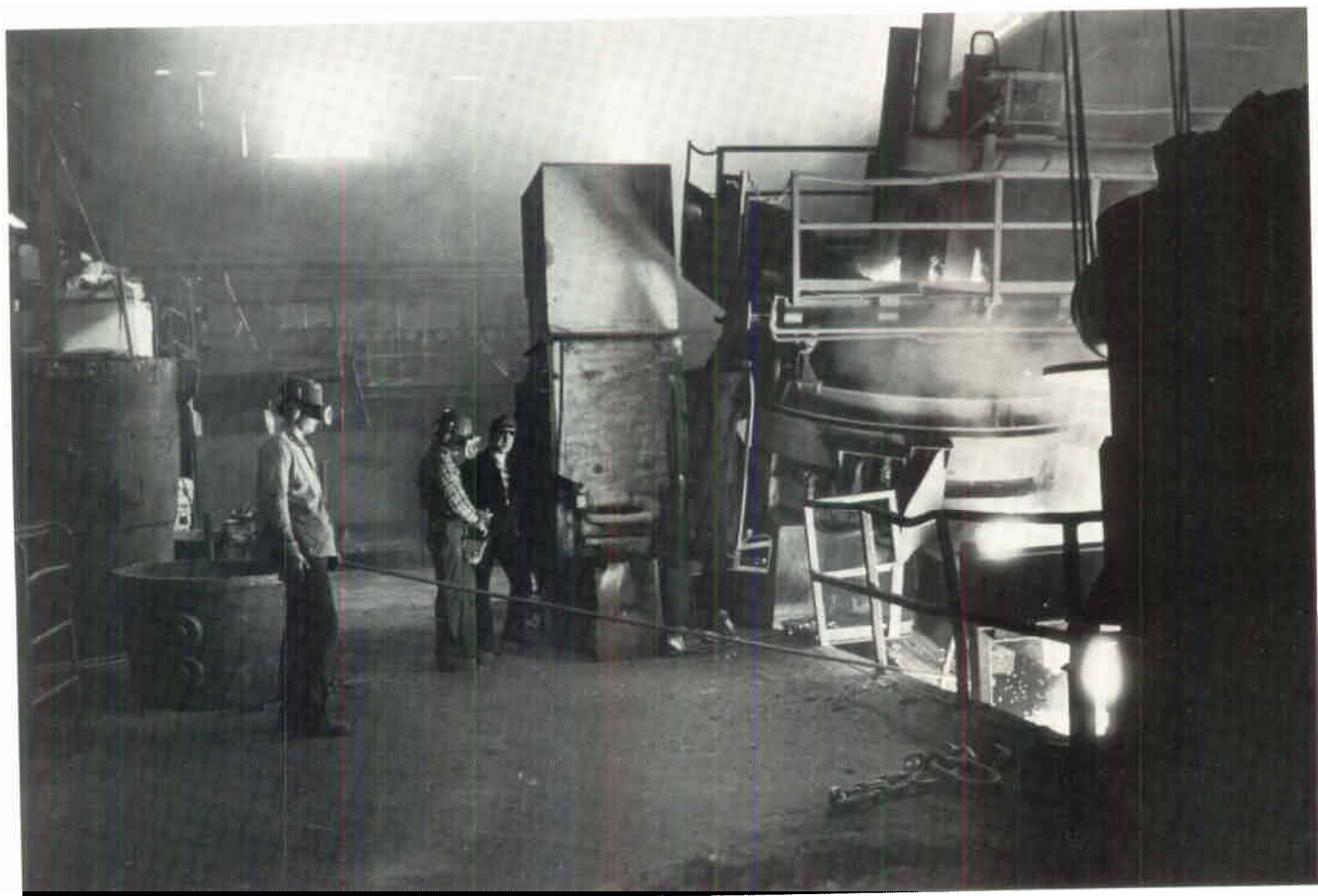
För att få verksamheten att gå runt krävs pengar.

– Vi har en budget på drygt 50.000 kronor bara för Höganäs AB och detta är pengar vi får in genom välvilliga bidrag från företaget och medlemsavgifter.

– När föreningen grundades anslög företaget 3.000 kronor så visst är man medveten om allt det positiva idrott och motion för med sig, avslutar Jan Sjöholm.

Med anledning av jubileet kommer en rad aktiviteter att pågå under hela året, men mer om dessa kommer i HB-nytt.

– Ett glädjande besked



Elektrostålugnen i Bohusverken töms. Ett effektivt ljusspel.

Vid styrelsemötet i mars beslutades om en investering i Bohusverken på 12,2 miljoner kronor.

Detta beslut betyder att man skjuter planerna på en helt ny atomiseringsanläggning på framtiden och ökar kapaciteten i Bohus så produktionskapaciteten skall täcka den beräknade efterfrågan till början av 1990-talet.

Bohusverken har varit i Höganäsconcernen i 17 år. Anläggningen köptes 1968 av Esab som där tillverkade järnpulver för svetselktroder.

Kapaciteten i anläggningen beräknades då till cirka 15.000 ton om året och denna kapacitet beräknades vara tillräcklig till mitten av 70-talet.

Men efterhand har processen förbättrats och ugnen utvecklats och dagens kapacitet överstiger vida de 15.000 tonnen.

Men efterfrågan på atomiserat pulver ökar och dagens kapacitet vid Bohusverken kommer inte att räcka längre än till 1986.

– Vi har studerat ett antal utbyggnadsalternativ, bland annat i utlandet, och kommit fram till att en ytterligare kapacitetshöjning i den nuvarande Bohusanläggningen är det mest lönsamma alternativet idag, berättar Bertil Lindeskog som arbetat med utredningen.

Styrelsen ställde sig bakom detta förslag och beslutade alltså att 12,2 miljoner skall investeras där.

– Vi kommer bland annat att bygga en ny transformator som skall göra det möjligt att öka effekten på ugnen, säger produktionschef Dag Olsson som tidigare var platschef i Bohus.

För detta krävs att verket får en egen

130-kV ledning från stamnätet och ett nytt ställverk.

– Genom att ta ut större effekt ur ugnen kommer vi att kunna korta smälttiderna och därmed öka kapaciteten, säger Dag vidare.

– De vattenkylda paneler vi har i ugnen redan idag, möjliggör ett betydligt större effektuttag som vi kommer att kunna ta ut med den nya transformatorn, säger Dag Olsson.

– Vi undersöker även möjligheten att bygga om ugnen en aning för att på så sätt kunna öka storleken.

Även processen kommer att förbättras ytterligare.

För att kunna öka kapaciteten så mycket att den räcker in på 1990-talet behövs dock ytterligare investeringar som kommer att genomföras i etapper framöver.

Jag tycker det är glädjande att utredningen kom fram till att Bohus var det bästa alternativet, säger Dag Olsson. Och i Bohus är man naturligtvis glada.

Lennart Olsson är reparatör och fackligt aktiv och han säger:

– Det var ett mycket glädjande besked vi fick.

– Så sent som förra året hade vi ju ett nedläggningshot hängande över oss men nu känns det bra.

– Jag tror också detta var det rätta beslutet. Vi är ju proffs på atomisering, säger Lennart och skrattar.

Mats Svensson har varit smältare i 12 år vid Bohusverken och han är också glad:

– Det bevisar att man satsar på oss och det är skönt.

– Jag har aldrig haft ett jobb som jag trivts så med och det skall bli kul att få lite nya grejor att jobba med.

– Här är en jättefin stämning bland arbetskamraterna och den har naturligtvis inte blivit sämre av detta. Platschefen Ulf Håkansson är också lättad.

– Vi har snart nått dagens kapacitetsmax och med nya utrustningen kommer vi, åtminstone i början få det lite lugnare.

– Genom den nya transformatorn och kringutrustningen kommer vi att kunna sänka smälttiden.

– Men det kommer att bli en hård period nästa vår då vi måste bygga upp lager för ombyggnadsperioden sommaren 1986. Själva ombyggnaden kommer att ta cirka 1,5–2 månader och vi kommer troligtvis att jobba 4-skift under större del av våren.



Mats Svensson trivs på Bohusverken och självklart är han glad över investeringen.

– Det bevisar ju att man satsar på oss, säger han.

– Det har vi gjort redan denna våren och det har varit en mycket nyttig "läroperiod".

– Vi har kört kontinuerligt i 3 månader under -85. När man kör en tung drift som vår kontinuerligt märker man mycket tydligt att det krävs betydligt mer jämfört med att producera i intermittert drift.

Den kalla vintern har också satt sina spår vid Bohusverken.

– Vi har haft problem med bland annat isproppar i vattenledningarna och sammanlagt har vi nog haft oönskade stillestånd i tre dygn.

Det positiva beslutet märks också på personalen.

– Det är kanske inte någon som sagt något men det har ändå märkts att det funnits en viss oro, säger Ulf Håkansson. En oro som nu alltså är borta.



Lennart Olsson är reparatör och fackligt aktiv och han säger:

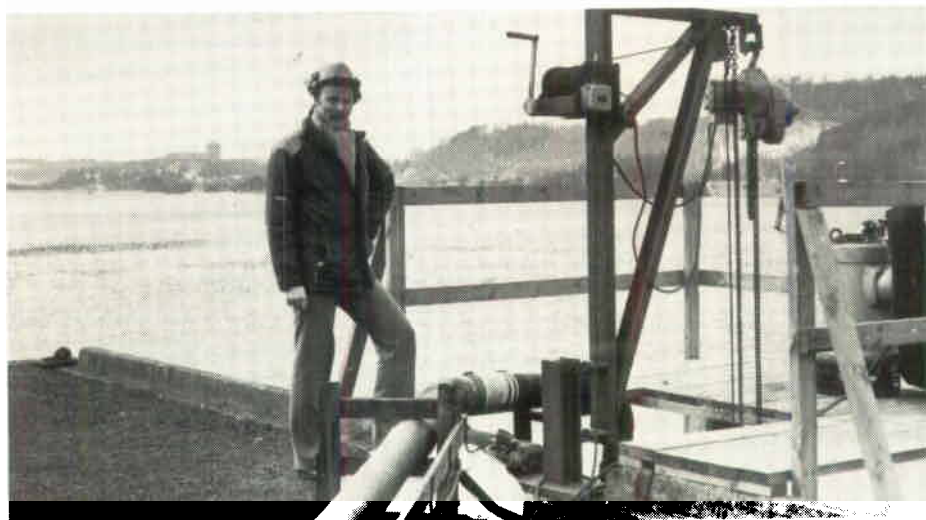
– Så sent som förra året hade vi ett nedläggningshot hängande över, men nu känns det bra.

– Det är klart man känner sig lättad, säger Haldo Viking som är arbetsledare och började på Bohusverken redan 1966.

– Det är klart att vi är lite trångbudda och när vi når vårt nya produktionsmax kommer det kanske att bli lite besvärligt. Några nyanställningar på kort sikt är inte aktuella idag.

– Vi kommer att behöva anställa lite personal under nästa vår när vi bygger upp våra lager men sedan är det inte tänkt att bemanningen skall ökas förrän vi behöver köra kontinuerligt, säger Ulf Håkansson.

– Det är skönt det är över för denna gången. Vi har nu fått några års frist igen och det är bara att ta friska tag, säger Matti Luokkola som har hand om materialhanteringen.

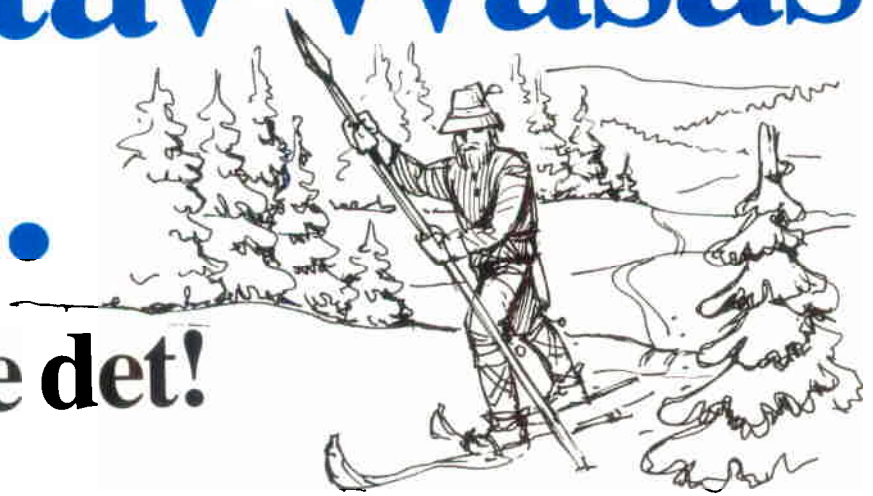


Platschefen Ulf Håkansson med Bohus Fästning i bakgrunden.

– Det var ett glädjande besked!

I Gustav Wasas spår...

- Vi klarade det!



1985 års upplaga av Vasaloppet blev till en sällsynt besvärlig färd mellan Sälen och Mora.

Dagarna före start, och under loppet snöade det, vilket gjorde att spåren blev mycket lösa och besvärliga och det blev svårt att få något ordentligt glid under skidorna.

Men trots detta lyckade hela gänget från division Metallurgi ta sig i mål och det var en verklig prestation.

De åtta åkarna som åkte det "riktiga" Vasaloppet var Sven Allroth, Ulf Eng-

ström, Roland Koos, Sten-Åke Kvist, Björn Lindkvist, Olle Mustonen, Ola Petterson och Mats Strömgren.

Stig Andersson, Evert Björklund och Dag Olsson gjorde en lika stor prestation när de på tisdagen före åkte Öppet Spår och klarade sig i mål på utmärkta tider.

För dem som skulle åka det "riktiga" loppet började allvaret på fredagsmorgonen då färden mot Mora startade från Höganäs i bil.

De dryga 70 milen till den tillfälliga bostaden i Vattnäs utanför Mora förlöpte

lugnt. Det rådde en spänd förväntan i bilarna under färden och samtalsämnen cirklade, av naturliga skäl, mest runt skidåkning, valla, glider, skridskoåkning kontra stak- och diagonalåkning.

Ingenting hade lämnats åt slumpen. Med åkarna följde en serviceman som skulle se till att arrangemanget följde uppjordade planer.

Det var Hans Söderhjälm som iklätt sig denna roll och hans uppgift skulle bland annat vara att längs spåret bistå åkarna med torra kläder, skidvalla, mat och kanske framför allt, glada tillrop.

I hans uppgifter ingick också att stå för mathållningen, att laga mat som till största delen bestod av smaksatta kolhydrater.

Under lördagen inspekterades bansträckningen. Några av åkarna började redan här bli lite skeptiska inför äventyret när de insåg hur långt 89 kilometer egentligen är. Hala vintervägar gjorde att sträckan med bil tog cirka en och en halv timme. Att sedan åka sträckan på skidor borde i rimlighetens namn vara förbehållet den mest vältränade.

Redan på detta stadium började också bortförklaringarna att komma.

Ryggont, magont, ont i armen och för lite träning var det man skylldes mest på denna lördag före Vasaloppet. Nåja, serviceplatser utsågs och ett grovt tidsschema lades upp.

- Olle var nog den som skulle vara snabbast medan de övriga i stort sett skul-



Snabbaste Vasaloppsåkaren inom Koncernten 1985 Olle Mustonen. Ja, både Evert Björklund och Dag Olsson hade bättre tider när de åkte öppet spår på tisdagen men då var förhållandena bättre.

le hålla samma standard och komma ungefär samtidigt till kontrollerna, trodde man allmänt.

Den första kontrollen bestämdes till en plats mellan Risberg och Evertsberg där det var 5 mil kvar till målet, och den andra kontrollen skulle vara vid Hökberg, 19 kilometer från mål.

Lördagskvällen förflöt lugnt, nåja, så lugnt den kunde. Åkarna vallade sina skidor, provåkade och vallade om sina skidor, provåkade igen och vallade om igen.

I härbret, där man bodde, rådde det full aktivitet till ganska långt fram på natten och tips om vallningen gavs och togs.

Frågorna inför loppet var många. Skulle temperaturen på omkring fem minusgrader, hålla sig under söndagen eller skulle det bli varmare framåt dagen? Skulle det lätta snöfallet som föll på lördagskvällen fortsätta eller skulle det upphöra? Eller ännu värre, skulle det tillta? Ja, frågorna var som sagt många...

Ju längre tiden gick började rykten om nya "supervallor" och "superglidars" florerera allt vildare.

Men till slut la sig lugnet även över härbret i Vattnäs, denna kväll före eldopet...

Halv fem på söndagsmorgonen ringde



Planering inför avfärden. Björn, Sven och Olle lyssnar till "Vasaloppsräven" Rolf Nilsson från IS Kullen som berättar om hur det skall gå till.

den första väckarklockan, men många av åkarna var vakna redan innan den ringde.

Gröt, socker, bröd med honung intogs under tystnad. Det hade inte slutat snöa, snarare tvärt om men temperaturen höll sig runt fem minusgrader.

- Det blir blått idag, sa någon och så var diskussionerna om olika vallor igång igen.

- Det gäller att satsa på bra glid, sa någon.

- Nej fäste är viktigare. Det finns inget värre än att ha bakhalt, blev genast svaret från några andra. Ändå körde de alla på samma glider och samma valla. Klockan sex på morgonen startade åkarna och servicepersonalen sin färd mot Sälen.

Efter mindre än en kilometers färd var man dock tvungen att avbryta den. En av åkarna upptäckte nämligen att han glömt sina skor...

När bilarna åter var på väg och kört en



Nu är allvaret när. Det är lördagskväll i Vattnäs och tips om hur man bör valla florerar vilt. Roland, Hans Söderhjelm som var

serviceman, och Mats lyssnar på Olle när han berättar. Nåja, Hans verkar måttligt intresserad av vallningstipsen men så skall han ju inte heller åka.

dryg halvmil spred sig åter en viss oro i bilen.

– Har någon packat ner mina stavar?
frågade en passagerare och svarade samtidigt själv.

– Jag har det inte...

Denna gång vände inte bilarna. Man hoppades att någon hade förbarmat sig över ett par ensamma stavar. Drygt en timme senare nåddes startplatsen, med alla stavar.

Tusentals människor hade redan från mycket tidiga morgontimmen intagit sina startpositioner och väntade på startskottet.

Starten var planerad till 9.30 men något startskott kom aldrig. I vanlig ordning blev det nämligen tjuvstart.

En väldig människohord startade en tjurrusning mot den första backen. Nära tio tusen åkare kämpade för att få en hyfsad position när spåren blev färre och saxbacken började.

Väl framme vid backen fick de flesta stå mer eller mindre stilla i bortåt en halv timme innan de kunde börja klättringen.

De våra kom långt bak i denna kö. Olle, som skulle vara snabbast enligt förhandstipsen, var bland de sista som lämnade startområdet och redan här sprack den grova tidsplaneringen.

Näväl, lagom när eliten närmade sig Eldris cirka milen före mål, dök Höganäsbolagets tätman upp vid första interna servicekontrollen. Då hade han 5 mil kvar. Först till kontrollen var Olle som trots att han blev efter i starten passerat sina kollegor.

För att få bättre fäste, smetade han raskt på lite blå extra, en något mjukare valla, och sedan raskt iväg igen. Sedan kom våra löpare ganska tätt: Sten-Åke, Björn, Ola, Mats, och i samlad trupp Ulf, Roland och Sven.

Några av dem passade på att byta lite kläder, andra passade på att ta en rök-paus!!!

Vid nästa kontroll hade avstånden dock drygats ut en aning. Olle var snabbast även i Hökberg och cirka 15 miuter senare kom Sten-Åke.

Sedan dröjde bort emot tre kvart innan näste man dök upp, Björn.

Resterande fem var fortfarande ganska samlade.

Först kom Ola, tätt följd av Mats.



– Klart bakåt? 4636 Björn ger sig av från första interna kontrollen 5 mil från mål.
4631 Mats tar däremot tillfället i akt och byter tröja.



4635 Sven, 4633 Ulf och 4632 Roland ser redan här ganska trötta ut men efter en stärkande paus tog de nya tag.



4631 Mats och 4637 Ola diskuterar hur man bäst håller i stavarna.

Ulf, Roland och Sven höll fortfarande ihop och kom till kontrollen cirka fem minuter efter det att Mats gett sig iväg.

De tre började nu en vild (?) jakt mot högre placeringar. Mot Olle och Sten-Åke fanns naturligtvis inget att göra. Men Ulf, som hade mest krafter kvar, satte här in en tidig spurt och lyckades passera både Ola och Mats. Björn nådde han aldrig, avståndet var för stort och i mål skiljde det 19 minuter.

Roland och Sven lyckades inte fullt lika bra i sin jakt, men trots allt lyckades de ta sig förbi Ola som kroknade.

De var trötta när de kom i mål.

Att åka ett Vasalopp betyder att man sakta men säkert tömmer alla sina kraftreserver helt och det behövs åtskilliga dagar innan man repat sig.

Efter en värmande dusch och en välbehövlig måltid, gick så färden åter mot härbret i Vattnäs.

– Aldrig mera Vasalopp, sa Ulf trots att han var ganska nöjd med sin insats.

– Nästa år kommer jag nog att åka öppet spår, sa Olle och fortsatte:

– Man har nog större möjligheter att åka i sin egen takt där, och att göra en bra tid för att sedan bli seedad och få en bättre startposition i det riktiga loppet.

Ola, som i och med detta lopp avverkade sitt fjärde Vasalopp, verkade ta lite mindre allvarligt på det hela.

– Det är bara att åka grabbar.

På måndagsmorgonen, efter en natts ordentligt sömn, var det dags för hemfärd och jobb.

Sten-Åke och Ulf flög till Paris för att delta i marknadsföringskampanjen för de nya pulververktyg som tagits fram inom divisionen.

Roland och Mats åkte till Göteborg för att arbeta och Sven åkte till Göteborg på tisdagsmorgonen. Det är hårt att vara Vasaloppsåkare ibland...

Placeringar och tider i Vasaloppet

4680	Olle Mustonen	8.14.22
5747	Sten-Åke Kvist	8.39.42
7227	Björn Lindkvist	9.20.31
7846	Ulf Engström	9.39.37
7871	Mats Strömgren	9.41.08
7996	Roland Koos	9.45.49
8024	Sven Allroth	9.46.52
8160	Ola Pettersson	9.52.26



Rökpaus mitt under loppet?! Man kan förstå att rökaren helst vill vara anonym.



Behöver vi tala om när bilden är tagen? Att Sven är tagen framgår i varje fall.



Även Roland ser lite tagen ut...

Nu skördar vi frukterna

1980 nåddes en bottennivå i SlipNaxos historia och man var på väg mot ett resultat på minus 20 miljoner. På hösten samma år sattes ett åtgärdesprogram in som syftade till att komma till rätta med problemen.

– Det är frukterna av detta åtgärdsprogram vi nu skördar med en vinst som borgar för överlevnad på lång sikt och fortsatt utveckling, säger Per Tydén.

Det var ett mycket omfattande åtgärdsprogram som sattes in och alla anställda berördes.

– Utan hjälp från alla anställda som verkligen har ställt upp på alla förändringar som vidtagits, hade vi haft mycket svårt, säger Per Tydén.

Det program som sattes in, innebar bland annat:

- Sortimentförenklingar
- Kostnadsneddragningar
- Kapitalrationaliseringar
- Bättre planering

Detta var de "tunga" bitarna och effekterna skulle bli många.

Sortimentförenklingar

Tidigare hade man försökt tillverka och sälja det mesta inom slipbranschen. Det fick till följd att man hade oerhört många produkter i sortimentet vilket ställde till problem i produktionen med många och långa omställningstider.

– Idag har vi satsat på "No 1"- sortimentet och detta utgör basen i produktionen, berättar marknadschef Erik Lindborg.

– Vi har också slutat tillverka "lågteknologiska" produkter, dvs produkter som inte kräver så stort kunnande av producenten och som oftast inte har så avancerade användningsområden.

Många produkter krävde också stora lager och långa lagertider, något som man också ville komma ifrån.

Genom att sänka lagernivån upptäcker man oftast problem som finns i produktionen och kan åtgärda dem.

– Det gäller att inrikta sig på ett lönsamt sortiment och på kundgrupper som köper stora volymer, säger Per Tydén.

Därför har man inriktat sig på fem kundgrupper nämligen:

- Verkstadsindustrin
- Stålinindustrin
- Träindustrin
- Återförsäljare
- Konverterare i utlandet

– Genom att koncentrera oss på dessa fem kundgrupper och genom att koncentrera säljkrafterna på vårt standardsortiment och undvika för många specialprodukter, har vi kunnat göra stora rationaliseringar i produktionen, säger Erik Lindborg.

Kostnadsneddragningar

Bland de kostnadsbesparingar som gjorts, är nog personalinskränkningsen som märkts mest utåt.

Genom rationaliseringar i produktionen blev ett antal kollektivanställda övertaliga men detta problem har lösts genom förtidspensioneringar och naturlig avgång.

På tjänstemannansidan ingick en helt nya organisations- och bemanningsplan för att blåsa nytt liv i organisationen. Också här löstes övertaligheten utan avskedanden i samarbete med Trygghetsrådet. Nya administrativa system togs i bruk och ersatte gamla manuella eller tungrodda stordatorsystem.

För att klara denna omorganisation var utbildning viktig. Personalen fick många gånger nya arbetsuppgifter inom organisationen.

Andra fick hjälp att starta egen verksamhet eller söka jobb inom andra företag och även här skedde förtidspensioneringar i samarbete med Trygghetsrådet.

Som ett led i att sänka kostnaderna har också resultatansvaret delegerats ner i organisationen.

För att kunna härleda resultatet har varje säljenhet blivit ett "vinstställe, eller som den engelska termen låter "profit-center".

– Meningen är att varje sådant "profit-



– Idag känner vi oss mycket säkrare på jobben, säger Erland Larsson som jobbat på SlipNaxos i 17 år.



– Det har blivit mycket roligare att jobba, säger Lisbeth Wihnberg.

center” skall kunna bära sina egna kostnader och gärna uppvisa en vinst, säger Per Tydén.

I praktiken innebär det att de tillverkande enheterna ”säljer” sina produkter till försäljningsenheterna till ett internt avräkningspris. Dessa säljer dem sedan vidare till kunderna.

På SlipNaxos har man nyligen börjat arbeta med att organisera produktionsgrupper och detta är ett led i decentraliseringen där varje produktionsgrupp skall ses som ett ”profitcenter”.

Kapitalrationalisering

För att frigöra kapital har omfattande kapitalrationaliseringar vidtagits.

– Vi har, som tidigare nämnts, dragit ner på lagren för att på så sätt frigöra bundet kapital, berättar Ulf Englund som är ekonomichef.

Genom att höja omsättningshastigheten på lagren frigörs mycket kapital som kan användas bättre på annat sätt än att ligga överksam i lagret.

– Vi har också sålt maskiner som inte behövdes.

Bättre planering

Minskade lager kräver bättre planering av produktionen. För att underlätta denna planering har man också satsat på nya administrativa system som gör att man bland annat kan dra ner på de dyrbara

stillestånd som omställningar medför. Även arbetet med de administrativa systemen kommer att fortsätta och aktuellt just nu är ett nytt tidrapporteringssystem som kommer att göra det lättare att planera och följa upp lönsamheten för olika produkter.

Bättre planering underlättas också högst väsentligt av bättre kommunikation inom företaget och även med kunderna.

Som en mycket viktig del i planeringen ingår budgeten.

– Budgeten är ett viktigt styrinstrument och med våra nya administrativa rutiner kan vi snabbt få resultatuppföljning mot budget och då lätt se om något håller på att gå snett och då också göra ingripanden i tid, säger Per Tydén.

Ständig förändring

Men trots allt skiftar förutsättningarna för ett företag ständigt och det är omöjligt att med säkerhet uttala sig om framtiden.

Mycket kan hända. Stora kunder kan försvinna och det gäller att stå rustade för sådana händelser.

– Rationaliseringarna och förbättringarna inom företaget kommer också att pågå ständigt, säger Ulf Englund.

– Vi måste vara flexibla och snabbt kunna anpassa oss till nya situationer, både positiva och negativa.

– Den dagen då man tror att rationaliseringsarbetet inom företaget är klart bör

man sluta. Den dagen kommer nämligen aldrig.

Stämningen bland de anställda har också förändrats de senaste åren.

– Det har blivit mycket roligare att jobba, säger Lisbeth Wihnberg.

– Stämningen bland oss anställda har blivit mycket bättre och jobbet går mycket lättare.

– Dessutom går tiden fortare nu, säger Lisbeth.

Erland Larsson har i 17 år jobbat vid samma maskin och under alla dessa år har han naturligtvis varit med i både medgång och motgång.

– Vi känner oss idag mycket säkrare på jobben och det har blivit mycket roligare att jobba igen, säger han.

– Det är klart att det kändes trist när kamraterna slutade men det var ju enda chansen för fabriken att fortsätta och dessutom var det ju de äldre som ändå snart skulle pensioneras som fick sluta.

– Genom att företaget idag går bättre kommer vi förhoppningsvis att investera lite mer i framtiden och det gör att man känner sig tryggare, säger Erland.

Bernt Berg som är Fabriksklubbens ordförande håller med:

– Det har blivit ett bättre driv i fabriken sedan den började gå så bra igen och det är naturligtvis glädjande.

– Och jag tror också att var och en känner sig mer stimulerade av sitt arbete idag när inte längre hotet ligger över dem.



Bernt Berg är fabriksklubbens ordförande sedan förra sommaren och han håller med om att det är ett annat driv i fabriken sedan den börjat visa fina resultat.

SÄKER VÄRLDSNYHET från division Eldfast

Division Eldfast har under våren kunnat presentera en världsnyhet och detta inom ett område som ligger utanför divisionens normala verksamhetsområde!

Man har nämligen lyckats framställa ett material till säkerhetsskåp som uppfyller de strängaste kraven, något som ingen annan lyckats med!

– Vi har tagit fram skåpet tillsammans med göteborgsföretaget Nordsec Security AB. De har ställt kraven och vi har tagit fram materialet, berättar Lennart Ivarsson på divisionen.

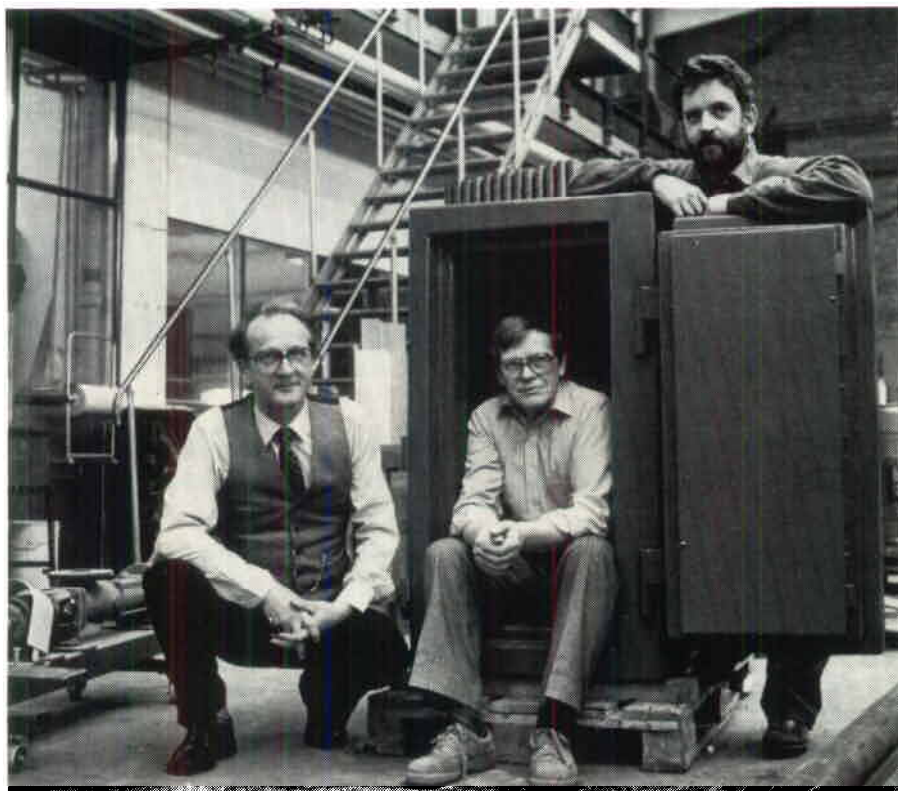
Det patentsökta skåpet har redan rönt mycket stor uppmärksamhet och i hård utländsk konkurrens har man lyckats landa en första order på hela 1.000 Minutenskåp till Sparbankerna till ett värde av totalt cirka 40 miljoner kronor.

Och fler order är att vänta...

– Denna första order betyder för division Eldfast cirka 1.300 ton.

– Det är verkligen kul att kunna finna en helt ny nisch för våra produkter som direkt slår ut så här väl, säger Lennart Ivarsson vidare.

– Vi fick en förfrågan från Nordsec för cirka ett år sedan och nu kan vi alltså presentera ett material som gör skåpen till de säkraste i världen.



"Björnligan" Lennart Ivarsson, Karl Wilhelmsson och Alf Nehag vid världsnyheten: Skåpet man (nästan) inte kan bryta upp.

De nya Minutenskåpen kommer att klara de flesta idag kända inbrottsverktyg och inbrottsmetoder som jetbrännare, sprängning mm.

– Vi kommer att fortsätta utvecklingen av skåpen och på sikt hoppas vi kunna bygga hela bankvalv enligt principen för de nya Minutenskåpen.

Vår Tävling

Hur många ord kan du bilda genom att använda bokstäverna i ordet

"HÖGANÄSKONCERNEN"?

Ja, det är uppgiften för dig i Brännpunktens "vårtävling". Reglerna är enkla. Du får i varje ord endast använda bokstäverna i "Höganäskoncernen" en gång men naturligtvis kan du använda

samma bokstäver till andra ord du bildar. Orden skall, för att räknas, stå i Svenska Akademiens ordlista.

Till de tre bästa "ordbildarna" delas det ut priser i form av stengods.

Skulle en eller flera hamna på samma antal ord, vinner den som hittat det längsta ordet och kan man ändå inte skilja de

tävlande avgör lotten.

Tävlingen är endast öppen för anställda och pensionärer i Höganäskoncernen.

Svaren vill vi ha in före den 5 juni och de skickas till Brännpunkten, Höganäs AB, Box 501, 263 01 Höganäs.

Välkommen med ditt svar!

Genomgripande investeringar

Under våren och försommaren kommer två stora investeringar inom division Metallurgi att bli klara, nämligen automatisering av driften vid pack- och tömningsmaskinerna i Svampverket och installationen av en ny blandare i Blandningshallen i Pulververket.

– Det rör sig egentligen om en hel rad investeringar vi gjort i Svampverket under de senaste åren, säger driftsingenjör Kjell Paulsson.

– Man kan spalta upp investeringarna i sex bitar nämligen:

- Komplettering av golvtravers mellan tömnings- och packmaskinerna
- Ombyggnad av packmaskinerna
- Ombyggnad av tömningsmaskinerna
- Nivåreglering vid packmaskinerna
- Ombyggnad av plattformar vid pack- och tömningsmaskinerna
- Elektronisk utrustning för övervakning och styrning från kontrollrum.

– Vi räknar med att investeringarna skall vara i full drift före semestern, säger Kjell Paulsson vidare.

Genom investeringen kommer driften att effektiviseras och man kommer att få ett övervakningssystem som till stora delar kommer att förhindra större haverier.

– Genom övervakningssystemet kommer vi att kunna gå in mycket tidigare och åtgärda fel och felsökningstiden kommer också att bli mycket kortare, säger Karl-Axel Engström som är chef för reparations- och underhållsavdelningen.

Genom en effektivare nivåreglering får man en optimal mängd slig på varje tunnelugnsvagn vilket i sin tur kommer att medföra att oljeförbrukningen per ton svamp kommer att minska.

– Det finns, genom det nya datorsystemet, också stora möjligheter att i framtiden gå vidare med effektiviseringen och på så sätt utnyttja verket bättre, säger Kjell Paulsson.

Pulververket

Blandningshallens kapacitetstak har

nu i princip nåtts och för att möta en ökad efterfrågan i framtiden har man installerat en ny blandare i Blandningshallen.

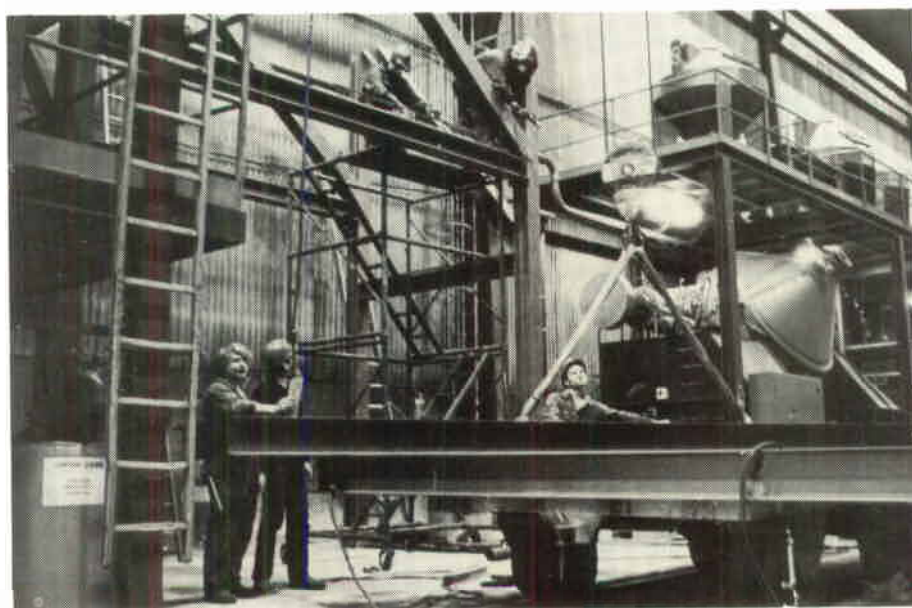
– Den nya blandaren är skrubblandare och kommer att höja blandningshallens kapacitet väsentligt, säger Gösta Ekenberg.

Blandaren är också anpassad för att senare kunna anslutas till en automatisk utpackningslinje för fosforlegerade pulver, som idag handpackas i 50 kg säck.

Arbetet med tömningsmaskinerna i Svampverket är nu klart och här ser vi de båda montörerna Rolf Skog och Kenneth Kristiansson lägga sista handen vid monteringen.



*NEDAN
Här byggs ställningen till den nya blandaren i Pulververket.*



Kinesiskt studiebesök



19 kinesiska specialstålverksdirektörer gästade i slutet av mars division Eldfast.

Besöket på division Eldfast ingick i en sex veckors studieresa i Sverige där man besökte stålverk och industrier förknippade med stålhantering.

Delegationen leddes av Yang Dong som är chef för ministeriet för metallurgisk industri.

Under besöket i Höganäs passade man på att titta på tillverkningen i Specialtegel fabriken och Murbruksfabriken.

– Det var ett mycket intressant besök för både dem och oss, säger divisionschef Ulf Mårtensson.

– De var särskilt intresserade av våra lansar för injicering och vi hoppas naturligtvis att vi skall kunna gå vidare och kanske inleda ett samarbete.

Byggkurs

Under mars gav division Byggkeramik två kurser för objektsäljare på företaget Beijer Byggmaterial i syfte att sprida kunskap om användningsområden för divisionens produkter.

– Vi har tillsammans med deltagarna på kursen analyserat marknaden och tittat på tillväxten, säger Jan Flink, säljare på divisionen.

– Dessa kurser ger oss ett utmärkt tillfälle att sprida information om våra nya produkter och samtidigt ge tips om olika användningsområden, säger Jan Flink vidare.

Under kursen, som varade två dagar, fick kursdeltagarna bland annat prova på att arbeta med nyheter i sortimentet. Man passade också på att besöka Skrombergaverken för att titta på produktionen.

Kursdeltagarna kom från hela landet.



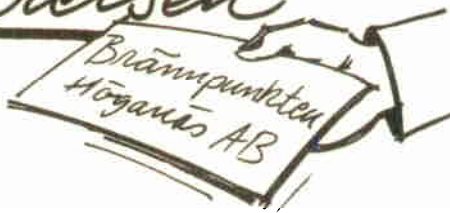
I kursen ingick även praktiska övningar och här ser vi när Rune Lundberg (i vit overall med ryggen till kameran) visar hur det skall gå till att foga ett golv. Jan Flink (i mitten) ger också goda råd.

Från läsekretsen

Brännpunktens redaktionen tar gärna emot insändare och hittills har det varit lite magert med den verksamheten.

I detta nummer har vi dock två insändare, en angående förslagsverksamheten och en angående Spanienhusen.

När du skriver insändare skall du helst skriva under med ditt namn men du får naturligtvis också skriva under signatur



men du måste då också skriva ditt namn som då inte kommer att publiceras. Redaktionen kommer då naturligtvis inte att avslöja ditt namn för någon.

Så till de aktuella insändarna:

HUR SKÖTS FÖRSLAGSVERKSAMHETEN?

För tre år sedan lämnade jag in ett förslag angående ändrade bränningsförhållanden för en speciell produkt.

Veckan efter jag skrivit förslaget fick jag en bekräftelse från Förslagsgruppen att man skulle bevaka mitt förslag. Ytterligare några dagar senare hade produktionsansvarig ingenjör uttalat sig om förslaget.

Sedan gick det 686 dagar och Förslagsgruppen tänkte och tänkte och tänkte. Och så skrev gruppen till mig och meddelade att förslaget avslagits.

Och anledningen var att produkten ej tillverkades längre!! Tacka 17 för det.

Med den hastigheten hinner vi byta sortiment ett par gånger. I vilket fall som helst så uppmuntras man ju ej att komma med några fler förslag.

DAVID SINTRING

Takten i handläggningen av detta ärendet är inte mycket att yvas över. Det är bara att oförbehållsamt beklaga att sådant här kan hända, men samtidigt också konstatera att i de flesta fall fungerar det hela betydligt bättre. Dock hade i det här

fallet bedömningen resulterat i avslag även med kortare behandlingstid, då det problem som förslaget avsåg redan lösts på annat sätt.

I korthet går handläggningen till så här: Förslagsställaren får en bekräftelse på att ärendet kommit Förslagsgruppen till handa. Förslaget skickas till linjeorganisationen för utredning om förslaget är genomförbart, och om så är fallet görs en poängbedömning. Förslaget skall sedan eventuellt genomföras. Är förslaget redan genomfört kan även en årsvinstberäkning vara aktuell. Efter remissbehandlingen går förslaget, med kommentarer från ansvarig linjeförman och med signering av förslagsställaren och facklig företrädare att bedömningen noterats, tillbaka till Förslagsgruppen.

Förslagsgruppen beslutar om eventuell ersättning eller konfirmerar avslag för förslag som ej bedömts lämpliga att genomföra. En absolut förutsättning för att Förslagsgruppen skall kunna ge ersättning är att förslaget är genomfört. Beslut om genomförande av förslag ligger helt på berörd linjeorganisation.

Behandlingstiden ute i linjeorganisationen inklusive genomförandetid kan bli

Nu när husen i Spanien är sålda vad händer då? Får vi anställda något annat istället kanske på närmare håll?

LASZLO ARANYOS

Svar:

I förra Brännpunktens "Aktuella fråga" framkom med all önskvärd tydlighet att viljorna är många om var eventuella semesterbostäder för anställda skall ligga.

Vi kommer att noga studera olika alternativ och jag hoppas att vi skall komma fram till en lösning som passar så många som möjligt.

PETER LIND

mycket varierande, beroende på förslags art. En gång om året gör emellertid Förslagsgruppen upp en lista på "öppna" förslag i syfte att skynda på remissbehandlingen. Förslagsberedaren gör också underhand uppföljningar av uteliggande förslag.

Lite "behandlingsstatistik": 1983 lämnades in 429 förslag. Av dessa är 386 nu avslutade med en genomsnittlig utrednings-/införandetid på ca 5,5 månader. 43 förslag är "öppna" av olika anledningar. 1984 inlämnades 351 förslag och 94 av dem är avslutade med en genomsnittlig utredningstid/införandetid på 3,2 månader.

Det är förslagsgruppens klara ambition att försöka medverka till att korta ned behandlingstiderna, då vi är väl medvetna om att många förslagsställare upplever att "väntetiden" är lång. Det är dock vår förhoppning att den absolut nödvändiga utrednings-/införandetiden inte skall negativt påverka det ökande positiva idéflöde som vi kunnat konstatera under de senaste åren.

Torvald Odelid

Ordf i Förslagsgruppen, Höganäs

Vad är detta för en mässingssak?

Ja, det frågar sig Alf Nehag i Ex-hallen som skickat in dessa foton till Brännpunkten.

I verkligheten är tingesten 105 mm hög och går att plocka isär i tre delar.

Alf är säker på att den kommer från Höganäs AB:s gruvepok.

Kan någon av Brännpunktens läsare identifiera föremålet går det bra att kontakta Alf Nehag i Ex-hallen i Höganäs eller Brännpunktens redaktion.

Tack på förhand för hjälpen.



ISSN 0345-1801

**Brännpunkten
Höganäs-koncernen
personaltidning**

Redaktör och ansvarig utgivare:

Johan Aspegren

Layout: Evert Danielsson

Tryckeri: Höganäs AB, Kontorstryckeri

Copyright: Höganäs AB

Höganäs

LOKALA MEDARBETARE:

Division Metallurgi:	Karl-Axel Engström, Höganäs Kjell Lundgren, Bohus
Division Eldfast	Harold Amisepp, Höganäs
NVSK Mineral	Maica Edvinsson, Bjuv
Division Byggkeramik	Lilian Hansson, Skromberga
Division SlipNavos	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: Leif Lindblad, Höganäs
Torsten Jönsson, Bjuv
Hans Larsson, Skromberga
från CF: Jan Sjöholm, Höganäs
från SIF: Olle Lundgren, Bjuv
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

Höganäs AB
Box 501
263 01 HÖGANÄS

Telefon 042-380 00

UTGIVARKORSBAND

Vid obeställbarhet returneras förskickelsen till avsändaren, som svarar för returportot

