

Brännpunkten

Årgång 43 • Nr 3 • Juli 1985



Hur fungerar den ekonomiska informationen?

Kraven på ekonomisk information har under de senaste åren vuxit sig allt starkare inom industrin. Det är viktigt för den enskilda att få reda på hur det företag han jobbar i går ekonomiskt.

Höganäs AB satsar också på ekonomisk information till sina anställda och därför var det naturligt att i detta nummers aktuella fråga ställa frågan: Hur tycker du den ekonomiska informationen fungerar på Höganäs AB?



Nils-Erik Karlsson,
SlipNaxos,
Västervik:

– Det kunde vara en aning lättare att begripa men jag saknar egentligen ingenting.

– Jag sitter med i Fabriksklubbens styrelse så jag får kanske lite mer information än andra, men det är svårt med ekonomi och majoriteten "på golvet" läser nog inte informationen så noga.

– Skriftlig information i kombination med muntlig är nog den bästa formen.



Inger Hansen,
division Eldfast,
Höganäs:

– Jag tycker den fungerar ganska bra, jag vet inte hur man annars skulle ha utformat den.

– Genom den information man får vet man i stort hur det går för företaget.

– Det är klart att ibland är den lite svårförståelig.



Björn Stenfeldt,
Specialteglfabriken,
Höganäs:

– Jag tycker den är dålig.

– Jag tycker vi skulle samlas en gång i månaden och då gå igenom hur det har gått och vad vi kan förbättra.

– Det vi får tycker jag oftast är svårbegripligt.

– Om man hade fått muntlig information hade man kunnat fråga när man inte förstod.



Kjell Magnusson,
Centralförrådet,
Höganäs:

– Jag tycker årsredovisningen är rätt upplysande även om man verkligen får koncentrera sig när man läser den, men om man är intresserad förstår man vad där står.

– Jag läser annars mest det som handlar om vår egen avdelning och den information vi får av våra chefer tycker jag räcker.



Ulf Sjöström,
Centralförrådet,
Höganäs:

– De papper vi får hem tycker jag är ganska begripliga och jag tittar alltid på dem.

– På det hela taget är jag ganska nöjd.

– Vi har månadsmöten här på avdelningen och där kommer det ibland upp

ekonomisk information och då är det enklare att hänga med.

– Jag har annars inget större intresse av att lära mig mer om ekonomi.



Gertrud Ekenberg,
Administrativ
Service,
Höganäs:

– Vi på avdelningen tycker det är mycket viktigt med ekonomisk information.

När det kommer ut något blad med ekonomisk information brukar vi samlas på kafferasterna för att diskutera vad där står och vad det innebär.

– Vi satsar också på att utbilda oss och vi har en videofilm, som alla kan låna, där ekonomi populärt presenteras för dem som inte dagligen jobbar med dessa frågor.

– Ju mer man pratar om en sak desto mer intressant blir det ofta...

– Det är också viktigt att man skapar förutsättning för intresset och därför har var och en på vår avdelning ansvar för "sitt" konto.



OMSLAGSBILDEN:

Kolgasgenerators i Skromberga. Till vänster ser vi transportbandet som fyller på med brunkolsbriketter. Bakom till vänster ser vi cyklonen där gasen centrifugeras och renas från kolpartiklar. Upppe på kolgasgenerators ser vi reparatören Leif Brandt och ugnsenjör Yngve Pålsson. Bild: Blomfoto.

Sverigepremiär för kolgasen

Den 21 maj startades för första gången den nya kolgasgeneratoren i Skromberga. Nu har en serie provkörningar gjorts och när detta skrivs verkar det hela mycket lovande.

– Det kommer inte bara att sänka kostnaderna högst väsentligt, säger ugnsingenjör Yngve Pålsson.

– Vår förhoppning är att det också skall förbättra utfallet genom en jämnare bränning än när man enbart eldar med gasol.

Kolgasgeneratoren i Skromberga är den första i sitt slag i Sverige.

Den fungerar i princip så att man bränner kol på ett galler och genom kolet sugas luft som då blandas med gas från kolet. Denna gas renas från kolpartiklar i den så kallade cyklonen och leds in i tunnelugnen där den förbränns.

– Vi har fått göra vissa förändringar i framför allt brännarna, säger Yngve Pålsson.

– Kolgasen har lägre kaloriinnehåll än vad gasolen har och därför krävs större mängder gas och därmed större dimension på brännarna.

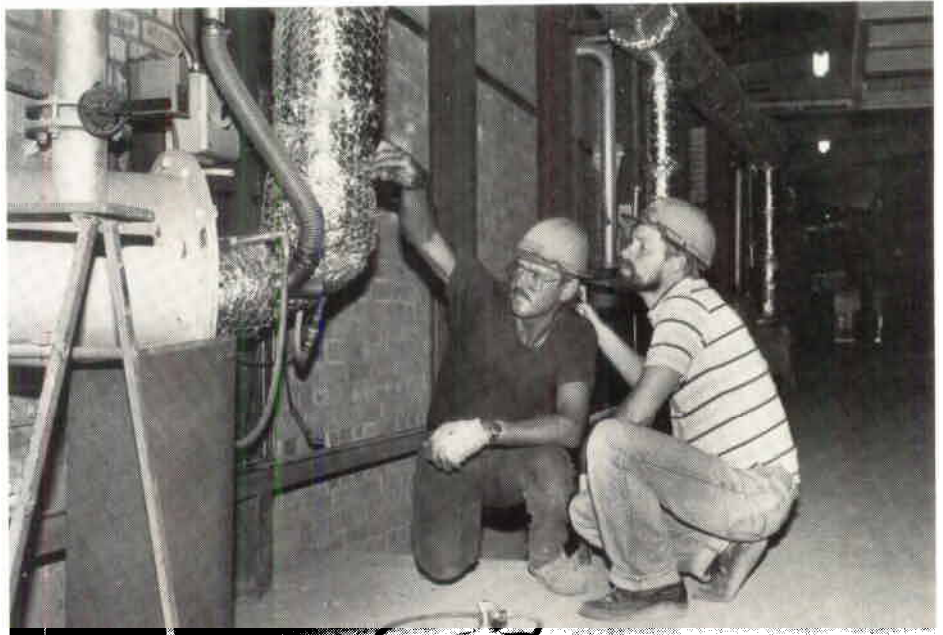
Men trots att det krävs större mängder kolgas än gasol blir det alltså betydligt billigare att ha kolgas som huvudsaklig energikälla.

– Vi kommer inte helt att lämna gasolen. Den kommer att stå för cirka 20 procent av energitillförseln, säger platschefen Bo Larsson.

Just det faktum att det krävs större mängd gas kommer att innebära att förbränningen i ugnen sker långsammare vilket skall höja utbytet.

– Gasolen brinner mycket häftigt, ungefär som en svetslåga och detta gör att värmen i ugnen inte fördelas på det mest gynnsamma sättet säger Yngve.

– Kolgasen brinner dels med en mycket



Ugnsingenjör Yngve Pålsson och platschefen Bo Larsson inspekterar lågan när kolgasen bränns. För att kolgasen inte skall kylas ner måste ledningarna vara kraftigt isolerade.

större låga och dels blir "draget" i tunnelugnen kraftigare genom att det är större mängder gas som släpps in och det gör att värmen fördelas bättre.

Det har naturligtvis funnits en del problem med att elda med kolgas. Bland annat krävs det en viss temperatur för att förhindra tjärbildning på brännarna.

Detta löste dock Yngve Pålsson genom att placera en liten förbrännare som bränner en del av kolgasen så att en så hög temperatur i brännarna erhålles, att eventuell tjära förbränns.

Av allt att döma är de andra problemen inte av någon allvarigare natur.

Kolgasgeneratoren kan även eldas med andra bränslen än kol.

– Torv-, bark- och till och med avfallsbriketter går bra, säger Bo Larsson.

Detta gör att den egna gasen blir det billigaste att driva tunnelugnen med.

– Det blir till och med billigare än det erbjudandet vi fick av Sydgas att elda med naturgas, säger Bo vidare.

Det är inte första gången Skromberga går i täten vad gäller nya idéer.

– När vi gick över från reduktionsbränning i kammarugn till tunnelugn var vi, mig veterligen de första tillverkarna av keramiska plattor som gjorde det och efter en del inkörningsproblem fungerar det idag helt tillfredställande, säger Yngve.

Det är inte första gången Skromberga-verken driver sina ugnar med egen gas.

– När jag började på Höganäsbolaget 1964 var en av mina första arbetsuppgifter att undersöka möjligheten att installera oljebrännare i Skromberga, berättar Yngve.

Tidigare hade man haft ett eget gasverk med stora gasklockor utanför fabriker. 1965 övergick man till olja i tunnelugn 5 och snart kom de övriga ugnarna efter.

När oljan blev dyr på 70-talet övergick man så till gasoleldning och idag är man alltså tillbaka till egen gas.

Trots hård konkurrens:

– Nischer ger framgångar

Konkurrensen på eldfasta marknaden i världen är knivskarp, men ändå lyckas division Eldfast kapa åt sig marknadsandelar.

Bakom dessa framgångar ligger en hög kvalitet på produkterna, en medveten satsning på vissa segment, och naturligtvis ett hårt arbete av exportorganisationen.

Idag jobbar sex exportsäljare aktivt med att sälja divisionens produkter över hela världen. Dessa sex är Gunnar Edéus, Erik Olsen, Pelle Ohlsson, Hardo Aamisepp, Ulf Randås och Hans Zetterström.

Dessutom tillkommer säljarna i divisionens dotterbolag i England, Frankrike och Västtyskland samt Jan Gustafsson i USA.

– Det gäller för oss att finna nischer där vi finner avsättning för våra produkter, säger exportchefen Gunnar Edéus.

Exempel på dessa nischer är Tundi Board, lansarna för skänkmallurgi, eldfast till cementindustrin och till sulfatugnar.

– Europa är vår närmaknad och det är naturligtvis där vi säljer mest. Men trots höga transportkostnader kan vi sälja våra produkter på marknader som ligger fjärran från oss, fortsätter Gunnar.

Afrika, Fjärran Östern, Sydamerika och USA är exempel på marknader där divisionens produkter finner avsättning.

Men det ligger ett stort arbete bakom att finna nya marknader.

Det första vi gör är att gå igenom litte-

raturen om det aktuella landet, vi undersöker hur industrin är uppbyggd, utrustning i industrin mm.

– Eventuellt tar vi också kontakt med exportrådet eller den svenska beskickningen i det aktuella landet för att få hjälp med att kartlägga de lokala förhållandena.

– Om vi då finner att en satsning skulle vara intressant tar vi skriftlig kontakt och ser det fortsatt intressant ut reser någon av oss dit för att presentera Höganäs som företag och våra produkter.

Personliga kontakter

Det är mycket viktigt med personliga kontakter. Kan man bygga upp ett förtroendefullt kontaktnät och presentera produkter med hög kvalitet, är mycket vunnet.

– Men från en första presentation av företaget till order är en lång väg, säger Hans Zetterström.

– När man avtalat att ett besök skall vara i en kvart och man fortfarande diskuterar lösningar efter två timmar och den man besöker tillkallar expertis för att kunna diskutera vidare, då har man kommit långt, säger Hardo Aamisepp.

Ofta får man namn på personer inom företaget som man skall besöka nästa gång man kommer.

Cementindustrin

Cementindustrin är en av de målgrupper man satsar mest på just nu. Erik Olsen, Hardo Aamisepp och delvis Ulf Randås jobbar mot cementindustrin.

Exporten har verkligen utvecklats mycket snabbt under de senaste åren.

– Mellan 1979 och 84 har exporten av dessa produkter i det närmaste sjudubbplats och idag står den för mer än hälften av divisionens totala export, säger Erik.

– Marknaden har utvecklats gynnsamt inte minst i U-länderna där cementindustrin har blivit något av en basnäring när det gäller uppbyggnaden av landet, säger Hardo.

– Att vi har så gott renommé inom cementindustrin beror till stor del på att vi var mycket tidigt ute med att lösa problem kring monolitisk infodring i cementugnar, säger Erik Olsen.

Det var 1965 som Cementa Skövdeverken, byggde en av de första cementugnarna i världen med monolitisk infodring och där var Höganäs med från ett tidigt stadium för att lösa många av problemen.

– När sedan andra byggde ugnar av samma typ låg vi alltså före våra konkurrenter, säger Erik vidare.

Planera

– När man är ute på längre resor gäller det att planera dessa väl.

– Reser man i u-länder gäller det att inte ha för snäv tidsmarginal. Det händer nämligen ofta att tidsplaneringen inte håller.

Flyg överbokas så det knappast finns platser till hälften. Andra dagar går helt enkelt inte det planet som står i tidtabellen.

– Då får man ta nätterna till hjälp. Att jobba som säljare är som sagt inte något

nio-till-fem-jobb precis, menar Ulf.

När man reser måste man också, försöka planera in så många länder som möjligt för att halla nere kostnaderna. Det är dyrt att resa men å andra sidan säljer man inget genom att sitta hemma och vänta på order.

– Vi försöker att inte göra längre resor än tre veckor. Man är inte effektiv längre än så, säger Hardo.

Ställer upp

Ulf jobbade tidigare på Sverigesidan som säljare och han ser stora skillnader på jobben.

– Eftersom vi är små internationellt tar det längre tid att bygga upp de personliga kontakterna. Vi kan inte klara av att ge samma service till våra kunder som de stora på den eldfasta marknaden kan ge.

– Vi har till exempel ingen möjlighet att ställa upp med tekniker under längre tider i ett fjärran land.

– Däremot, säger Hans, ställer alla vi upp som supervisors eller rådgivare vid installationer vilket mycket få av våra konkurrenter gör.

– Det är viktigt för kunden att kunna känna den tryggheten och det är inte minst viktigt för oss eftersom det ger oss en hel del information om konkurrenterna, säger Hans.

Efter en tid när marknaden startats upp och agenten eller representanten fun-

gerar, blir marknaden liksom självgående och vi behöver inte längre resa dit i samma utsträckning.

Det är just denna tiden som är en av de mest intressanta, menar Ulf.

Säljjobbet har förändrats en hel del den senaste tiden, för såväl exportgänget som för Sverigesäljarna.

– Idag utför vi teknisk systemförsäljning i mycket högre grad än tidigare.

– Vi har samtidigt blivit tvingade att specialisera oss i högre grad för att kunna ge det stödet till våra kunder, säger Hardo.

USA

Exempel på en ny marknad som håller på att utvecklas, är USA. Det är Hans Zetterström som just nu håller på att bearbeta stålindustrin där.

– De håller just nu på att lägga om sin produktion från fallande gjutning till stigplansgjutning, en process som gjordes i Sverige för ganska länge sedan nu. Svensk stålindustri har för övrigt gått över från stigplansgjutning till stränggjutning, men dock använder svensk specialstålindustri stigplansgjutning, vilket är väl för oss, säger Hans.

– Men för att klara denna stigplansgjutning krävs stora ganska stora mängder hålat chamottetegel och här finns en chans för oss.

– Vi har ledig kapacitet i Bjuv. I USA

finns inte mer än ett fåtal producenter av detta tegel, åtminstone inte som håller någon kvalitet.

– Därför finns det en chans för oss.

Men naturligtvis är detta förknippat med en rad problem.

Amerikanare är vana att kunna ringa sina leverantörer och få leverans dagen efter. För att detta skall bli möjligt måste vi lägga upp stora lager i USA vilket kostar mycket pengar och fördyrar produkten ytterligare. Transporterna dit är nog så dyra.

– Vi vet ännu inte heller om vårt pris är konkurrenskraftigt men det tror vi och jag kommer att åka dit igen i september.

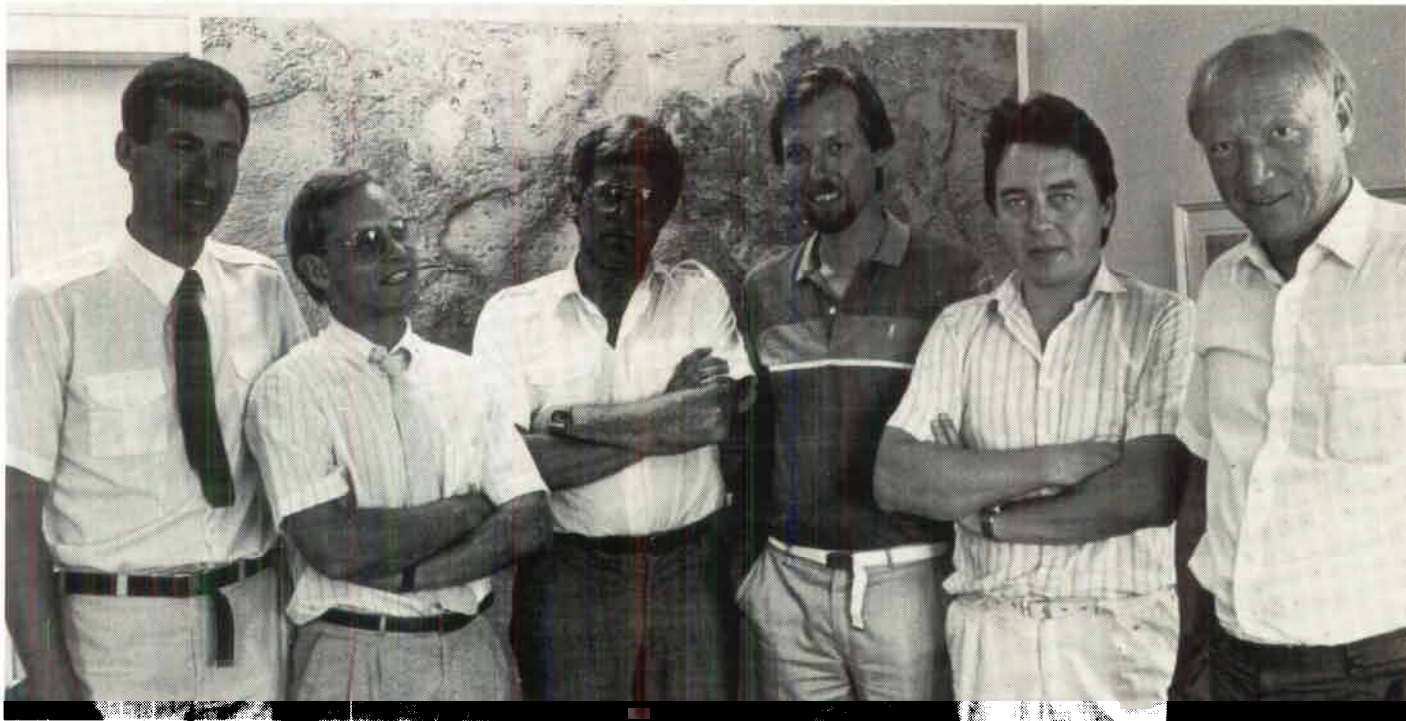
– Hittills ser det mycket lovande ut, säger Hans.

Man har en fördel av att komma från Höganäs AB när man säljer i USA.

– Inom stålbranschen känner man väl till Höganäs och det får vi tacka våra kolleger inom division Metallurgi för, menar Hans.

– Både Höganäs AB och kanske framför allt Hoeganaes Corporation är väl kända.

När vi säljer i USA och lämnar referenser från alla svenska specialstålverk, imponerar det också på amerikanarna. De känner väl till hur framstående vi är på stålsidan.



Det eldfasta exportgänget: Hans Zetterström, Pelle Ohlsson, Ulf Randås, Hardo Aamisepp, Erik Olsen och Gunnar Edéus.

Harald Engström är mannen som håller kontakten med dotterbolag och agenter.



Hjälp från hemmaplan

Men det gäller att också ha en väl fungerade hemmaorganisation för att nå framgång.

Harald Engström är den som håller kontakten med dotterbolag och agenter runt om i världen.

– Det är för det mesta många bollar i luften samtidigt, säger Harald.

Man kan säga att det är säljarna som finner marknaden och Harald som sköter om den.

Kontakter med i stort sett hela världen betyder att man måste kunna många språk. Harald talar för sin del engelska, tyska, franska och en del italienska.

– Vi har kunder i alla världsdelar och det vill till att man kan tala med dem, säger Harald.

Men hemmaorganisationen består inte bara av Harald Engström.

Birgitta Blom och Ulla Nilsson sköter det löpande när ordern skrivits.

– Vi ordnar det formella med betalningen, ser till att godset kommer iväg m.m., säger Ulla.

– Det är ett kul jobb och vi känner oss lite som spindeln i nätet. Det skulle aldrig fungera om vi båda skulle vara borta någon längre tid, fortsätter Ulla.

Och hur skulle det gå utan Astrid Yard som sköter korrespondansen och håller reda på säljarna.

– Jag får kontakt med många människor över hela världen, säger Astrid.

Astrid håller också reda på var grabbarna befinner sig.

– Om en kund ringer och tvunget vill ha tag i en säljare måste ju någon veta var han är, och det är mitt jobb. Plus en massa annat förstås...

Dessutom hjälper hela orderservice till att behandla ordern. På senare tid har också Harald fått behövlig hjälp av Monica L'Estrade.

Yngst

Pelle är den som kommit senast in i exportgänget.

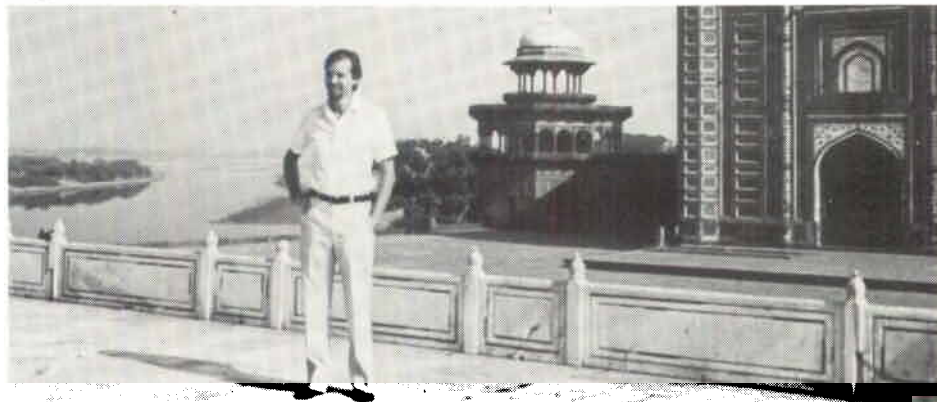
– Det har varit lätt att komma in i gänget och jag har lärt mig mycket av de andra, säger han.

Det är ett utmanande jobb att sälja eldfast material till Europa där konkurrensen är så stenhård.

– Vår chans ligger i att utveckla de nischer vi har, lansarna, Tundi Board m.m. Här är vi duktiga, förmodligen bäst.

Pelle är bergsingenjör men trots detta hade han ganska liten erfarenhet av eldfasta material innan han började på Höganäs.

– På Tekniska Högskolan läste vi en kurs i keramiska material men det är naturligtvis inte nog. Däremot vet jag hur processerna fungerar vilket är till stor nytta för mig när vi diskuterar tekniska lösningar med kunder.



Ibland kan det bli lite avkoppling på resorna. Under den drygt två veckor långa Indienresan Hardo gjorde passade han på att besöka Taj Mahal.

Händelserikt

När man reser så mycket som export-säljarna gör händer det en hel massa.

– Vi har ändå varit förskonade från allvarligare incidenter men visst har det hänt ett och annat, säger Hardo.

Han berättar om en gång han var i Indien. Han var där två veckor och lyckades under dessa veckor kollidera med den taxi han åkte i inte mindre än fyra gånger. Som väl var var det inte några allvarligare kollisioner förutom den sista. Då kolliderade de nämligen med en ko och det skall man inte göra i Indien där korna är heliga!

– Vi klarade oss ur den knipan också, berättar Hardo.

Stöd

Att vara säljare betyder att man måste vara borta från hemmet under ganska långa tider.

– Vi försöker begränsa våra resor till tre veckor men det är också en lång tid, menar Hardo.

– Det gäller inte bara man själv trivs med jobbet, familjen måste också acceptera att man lämnar dem ensamma att ta hand om hemmet.

– Jag hade förra året cirka 150 resdagar, och med tanke på att man bara har 210 arbetsdagar på ett år blir det inte mycket tid hemma, säger Ulf.

Men man gör som sagt inte några affärer om man sitter hemma och väntar på att telefonen skall ringa...

– Avslutningsvis kan man nog säga att vi kommer att öka exporten i framtiden. Vi är fortfarande inne i uppbyggnadskedet och jag ser med tillförsikt på det som komma skall, säger Gunnar Edéus.

Även "enkla" idéer kan ge stora pengar

Förslagsverksamheten på Höganäs AB har de senaste åren utvecklats mycket positivt.

Under 1984 belönades 231 förslag med sammanlagt 345.891 kronor, summan hade nästan fördubblats på ett år.

– Det behöver inte vara några invecklade konstruktioner för att ett förslag skall ge bra pengar, även mindre, kanske självklara förbättringar kan också ge god belöning, säger Thorsten Johnsson som är förslagsberedare.

Ett exempel på detta är de förslag som Albert Stjernkvist lämnat in.

I det ena föreslog han att man skulle montera en trappa i Krosshall II i Pulververket så man slapp klättra upp en knapp meter för att komma till nästa plan.

Det andra förslaget gick ut på att man skulle bygga en brygga vid ugnsvåningarna i Pulververket så reparatörerna skulle kunna arbeta i rätt arbetshöjd och inte riskera att falla ner från provisoriska uppriggningar av pallar och annat som man gjort tidigare.

– Båda dessa förslag kommer att underlätta vårt arbete och göra det säkrare, säger Albert.

Båda förslagen var förhållandevis enkla men trots detta blev belöningen inte obetydligt.

– 1.325 kronor blev belöningen, berättar Albert.

– Vi emottar alla förslag med stor tacksamhet, säger Thorsten och fortsätter:

Det är bättre att lämna in ett förslag för mycket än att inte lämna in något förslag alls.



– En fast stige från golvplanet upp till det plan vi ofta arbetar på föreslog jag Förslagskommittén och de tyckte det var bra och jag belönades med en bra peng, berättar Albert Stjernkvist.

Förslagsverksamheten uppfattas också mycket positivt bland de anställda.

– Ja, verkligen, säger Albert.

– Vi hjälps ofta åt att formulera förslagen och de förslag som genomförs brukar också underlätta arbetet för alla och det är naturligtvis bra.

– Jag tycker dock att ergonomiska förslag tar lite för lång tid att genomföra, åtminstone här på Metallurgi, fortsätter Albert.

Thorsten hjälper gärna till att formuler-

ra förslag som anställda har, något som uppskattas av många.

Just nu pågår dessutom en kampanj för att få in ännu fler förbättringsförslag.

– Jag brukar åka ut till Skromberga med jämna mellanrum och en sådan resa brukar ge ordentligt med förslag och jag tror att just Skrombergaverkens anställda är de mest flitiga förslagsställarna inom koncernen, men som sagt, vi tar gärna emot många fler förslag, säger Thorsten Johnsson.

Promenadseger

Helgen den 7–9 juni var det åter dags för årets stora idrotts-händelse inom koncernen, utbytet mellan SlipNaxos och Höganäs. I år var mötet förlagt till Västervik och som traditionen bjuder var det hemmalaget som tog hem segern.

– Det gäller inte att vinna, utan kämpa väl, sa Höganäskorpens Jan Sjöholm i sitt tal vid prisutdelningen och vad annat kunde han säga? Västervik vann nämligen alla grenar och tog alltså hem segern med 7–0! Slips största seger i mannaminne.

I några grenar var det i alla fall ganska hårt. I bowlingen ledde Höganäs komfortabelt när fem av de åtta deltagarna hade

hivat iväg sina klot. Men vad hjälpte det när Slip satte in spurten?

I volleyboll ledde Höganäs med 2–0 i set och 10–1 i tredje när SlipNaxos satte in stöten. Höganäs hängde ändå ganska bra med och ledde i femte och avgörande med 13–9, men...

Trots att värdarna krossade sina gäster var stämningen mycket hög på kvällen när prisutdelningen ägde rum och en del pris fick trots allt gästerna. Ralf Andersson och Christer Hjelm lyckades erövra slevarna i de båda skyttegrenarna gevär och pistol.

Bästa insats

Det delas också ut priser till bästa individuella prestation i de båda lagen och

dessa pristagare blev: i skytte, gevär Rainer Sandström (SN) och Stig Ljungberg (H), skytte pistol Willy Karlsson (SN) och Walter Pifrader (H), bowling Hasse Berggren (SN) och Inge Nordén (H), bordtennis Åke Johansson (SN) och Kristofer Persson (H), badminton Kenneth Larsson (SN) och Stig Andersson (H), volleyboll Leif Staltoft (SN) och Karl-Henry Boo (H), innebandy Ola Åberg (SN) och Karl-Axel Andersson (H) och till slut fotboll där Tommy Oskarsson fick pris i SlipNaxos och Per Frytle i Höganäs.

Det var naturligtvis ett svårt nederlag för kämparna från Höganäs, som dock lovar att komma med nya tag nästa år då mötet äger rum i Höganäs.



Ralf Andersson och Christer Hjelm vann de enda priserna för Höganäs: Slevarna i skytte för lägsta poäng!



Lycka och bedrövelse. Matchbollen inslagen...



Stig Andersson smashar, men vad hjälpte det...



SlipNaxos når längst...

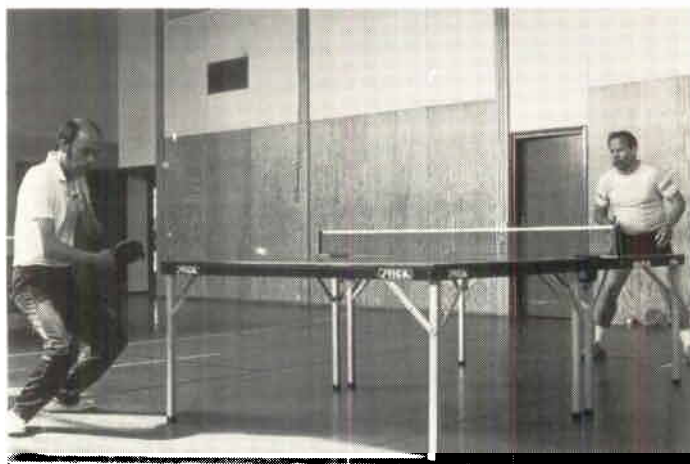
för hemmalaget



SlipNaxos smashar. Allt går västervikarnas väg.



Innebandy: 6-2



Sven-Erik Karlsson från Höganäs koncentrerar sig, men vad hjälpte det.



Allt gick emot de tappra från Höganäs, till och med domaren Sune Johansson, före detta skåning ...



... Sune bjuder (?) till och med hemmalaget på en straff som målvakten var chanslös på.



Det var en dålig fotbollsmatch och några åskådare gick före slutsignalen.

Från smältare i Bohus till

I åtta år jobbade Leif Engkvist som smältare på Bohusverken.

Han är fortfarande anställd men ledig för studier. Han tyckte nämligen det fattades något i livet.

– Man jobbade från måndag till fredag och sedan festade man hela helgen. Så var det nästan varje vecka, säger Leif.

– Jag började då fundera över livet och söka efter annat.

För två år sedan började därför Leif att studera bibeln och idag håller han på att utbilda sig till missionär för uppdrag i fjärran Nya Guinea!

Leif är en ung man sådan som unga män är mest. Han jobbade alltså på Bohusverken i åtta år och trivdes mycket bra med det.

– Det var fint på Bohusverken. Det var en mycket fin anda och jag trivdes mycket bra med kamraterna, säger Leif som fortfarande hoppar in ibland när det behövs extra personal.

Han var kanske inte Guds allra bästa barn. Helgerna ägnades i stor utsträckning åt fester.

– Jag var väl inte av allra värsta sorten heller, men jag har idag lämnat större delen av det livet bakom mig. Jag tyckte helt enkelt det var ganska meningslöst att kasta bort livet på det viset och det måste helt enkelt finnas en djupare mening med att vi lever.

Leif sökte ganska länge innan han fann sig till rätta.

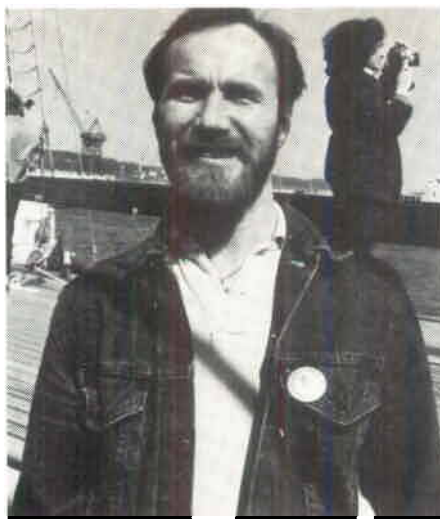
Vintern 77–78 tjänstgjorde han som FN-soldat på Cypern men inte heller det livet passade honom.

– Festandet var lika intensivt där och jag fann inte någon djupare mening med det livet heller.

Leif kom hem och fortsatte sitt tidigare liv.

– Men jag fortsatte också fundera över livet och livets mening. Det kunde inte bara vara en slump att vi lever.

Leif träffade Helena som sedan skulle bli hans hustru.



Leif Engkvist, före detta smältare – blivande missionär.

Hon började på Mullsjö Folkhögskola som drivs av Svenska Alliansmissionen. Där träffade hon kristna människor och kom själv att tro på Jesus.

– Jag själv jobbade vidare på Bohusverken men besökte skolan ganska ofta och märkte att människorna där hade något som jag inte hade, en livsglädje, en stadig tro på kristendomen.

Leif började läsa bibeln förutsättningslöst och insåg att det måste finnas en sanning i det som står där.

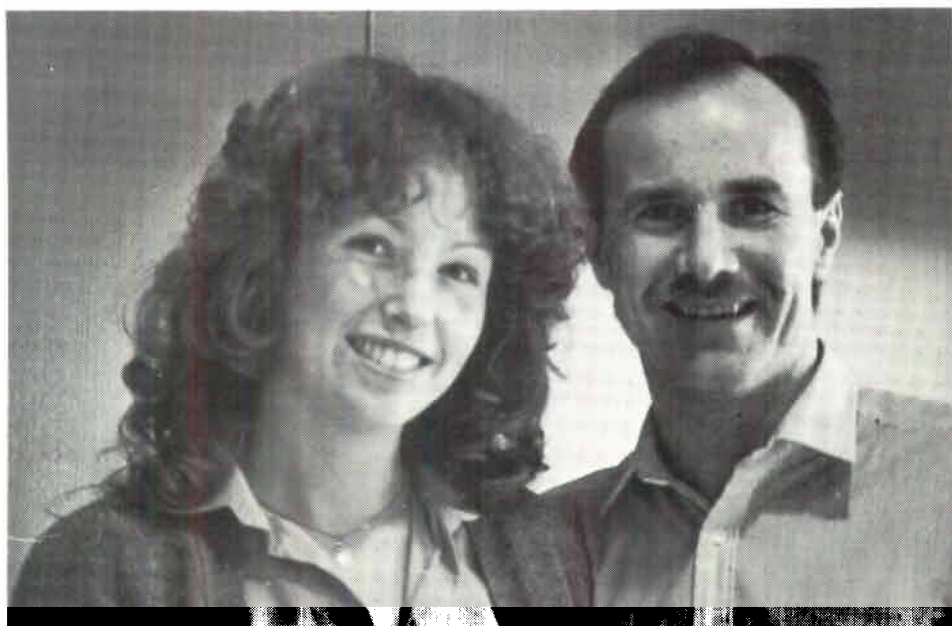
– Ju mer jag läste den, desto mer insåg jag att det är sant det som står i bibeln.

– Jag tror för övrigt att alla egentligen är "obotligt" religiösa och att alla tror på något. Hela samhället är ju präglad av en kristen grundsyn och många människor delar nog denna kristna grundsyn även om de inte har någon uttalad tro på Gud och Jesus, menar Leif.

Leif ville veta mera och sökte sig därför till Korteboskolans Bibelår. Han hade inget annat än dåliga betyg från grundskolan bakom sig och trodde nog att det skulle bli svårt att bli antagen men så var det inte alls.

Han blev till och med antagen före sin fru som sökte på fina betyg från tidigare skolor!

Övertygad över att han funnit vad han sökt har han nu fortsatt med treårig pastors- och missionärsutbildning på samma skola.



Leif och hans hustru Helena. Bilden är tagen i vintras på Korteboskolan söder om Jönköping där de båda läser.

missionär på Nya Guinea!

-- Jag planerar att bli missionär inom en stor internationell missionsorganisation som heter Wicliffe och som har sitt säte i England.

För att detta skall kunna bli verklighet måste Leif efter det att han gått ut Korteboskolan, studera ett år i England.

När Leif gjort detta hoppas han och hans fru att bli missionärer på Nya Guinea som ligger norr om Australien och där arbeta som bibelöversättare.

– Det kommer att bli ett hårt jobb. Folket där har inget skriftspråk och jag måste först lära mig deras språk och sedan försök lära dem att skriva och läsa.

– Allt som allt betyder det att det tar mellan 12 och 20 år att översätta Nya testamentet.

Det är ett stort arbete Leif tar på sig.

Varför gör man då en sådan här sak?

Ja, det är inte pengarna. Leif kommer att tjäna ungefär 100.000 mindre än vad han skulle gjort som smältare eller skiftsörman som låg nära tillhands.

Äventyret? Ja, kanske.

Men det är framför allt tron på det man vill göra och veta att det man vill göra är det riktiga.

– Jag sökte efter en mening i livet och jag har funnit den, säger Leif.

– Människorna idag jagar så mycket efter pengar och prylar, trots att vi lever i ett överflödssamhälle som aldrig förr.

– Jag var själv lika dan för inte så länge sedan. "Bara jag tjänar lite mer kan jag köpa det och det gör att jag blir nöjd", tänkte jag. Men så blev det ju aldrig.

– Det viktigaste är att man har mat och kläder sedan betyder det mer för mig att ha ett rikt liv än att vara rik i livet.

Det handlar också om att våga. Våga satsa på det man tror på.

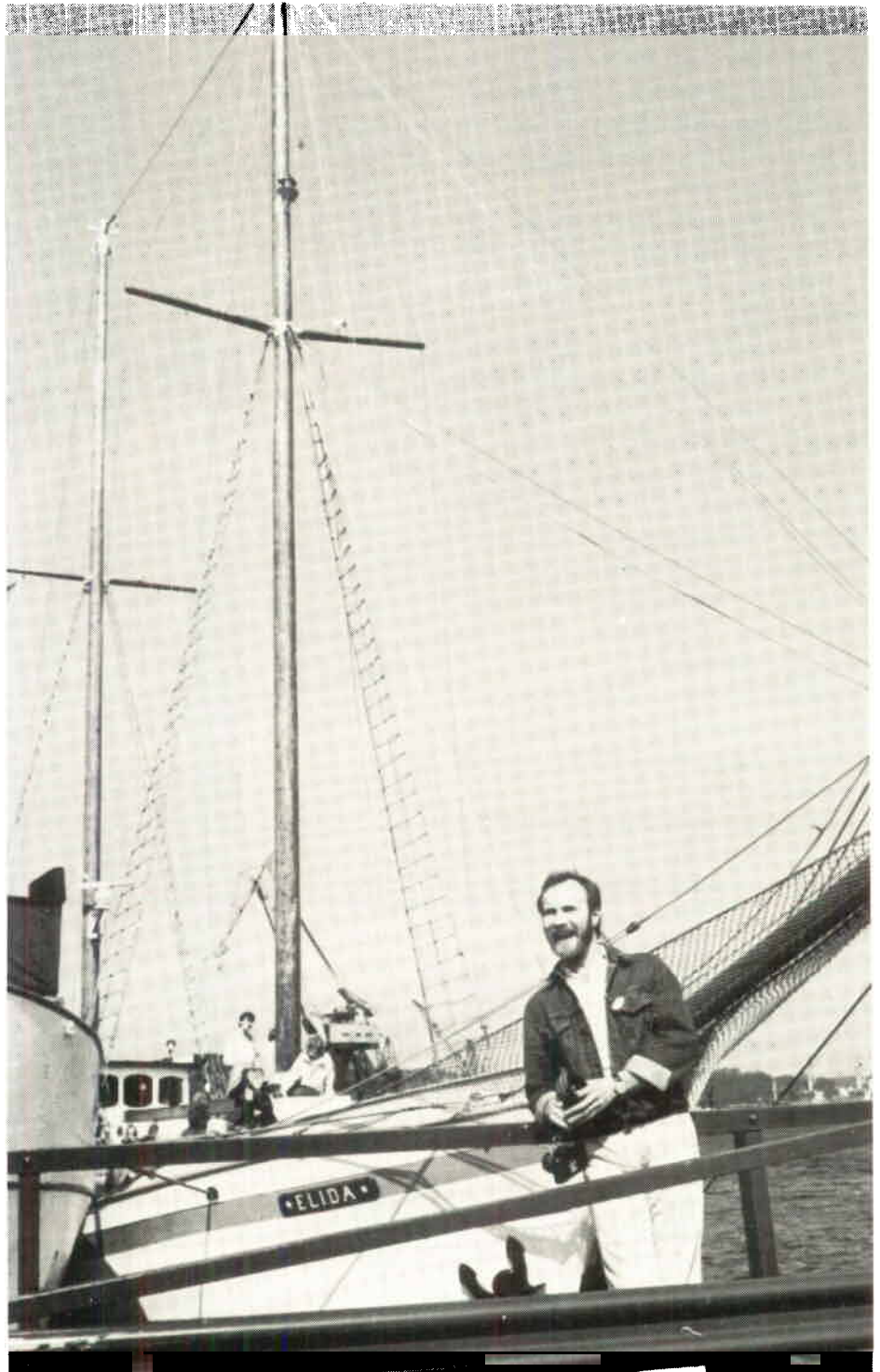
Leif har nu gått ut det första året av sin treåriga utbildning.

Han kommer till hösten att ta ett års uppehåll i studierna för att praktisera som ungdomsledare men först kommer han

och hans hustru Helena att förestå Boda-gårdens campingplats på Öland, en campingplats som drivs av Svenska Allians-

missionen.

– Det gäller att samla så mycket erfarenhet som möjligt.



Vi träffade Leif när han var på väg ut till bryggmöten med segelfartyget Elida.

Konsten att bränna

Höganäs AB är ett företag med mycket lång tradition. Denna traditionen bevaras bland annat genom att Stengodsfabriken fortfarande drivs, om än i liten skala.

Många gånger har det skrivits om Stengodsfabriken i denna tidning men ändå vill många läsare kunna läsa mer.

Vi skall i detta nummer beskriva hur själva bränningen går till, hur kärnen får sin karaktäristiska bruna färg.

Vi vänder oss till Leif Svensson, som till vardags arbetar i Specialtegel fabriken men som kommer till Stengodsfabriken när det är dags för bränning.

– Att bränna stengodset är en svår konst, säger han. Det kan ibland vara frågan om minuter när man skall öppna eller stänga spjäll och när man skall salta.

Men innan man kommit så långt i processen måste ugnen sättas. Det är ett drygt och tungt arbete.

Varje föremål skall bäras in i ugnen för hand och sedan skall ugnen byggas upp i flera våningar med hjälp av stora block av eldfast material.

– Det tar bortemot en vecka att sätta en ugn, säger Lars Olsson som är en av sätternarna. De andra som hjälper till med sättningen är Peter Persson och Anders Johansson. Lars och Peter jobbar i vanliga fall som formare och formar de saltglaserade vaskarna medan Anders är drejare.

När ugnen är satt skall ingången muras igen på samma sätt som på de gamla kammarugnarna.

Tända

Sedan är det dags att tända ugnen.

– Vi tänds först borta i galten, berättar Leif.

Galten är en eldstad som ligger en bit bort från ugnen och där man tänds kolet för att sedan sprida de glödande kolbitarna i ugnen.

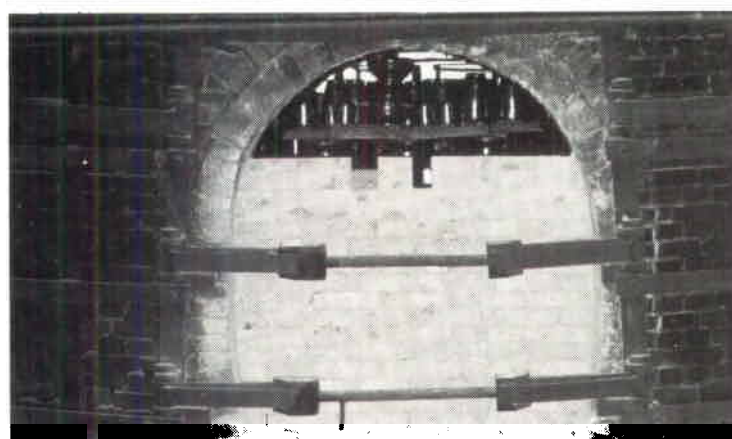
Sättning av ugnen – ett verkligen drygt arbete som tar flera dagar. På bilden Anders Johansson och Peter Persson.



Leif Svensson lägger sista handen vid förberedningsarbetet innan det är dags att tända. Bild: Lars Olsson.



Ett spännande ögonblick: Ugnen öppnas efter bränningen.



Det gäller att få en jämn eld från början och det krävs att man har den rätta tekniken.

Det gäller i lika hög grad sedan när man skall kasta in ny kol i ugnen.

– En skoffa långt in, en till höger och en till vänster brukar bli bra, säger Leif.

Cirka tre dygn tar själva bränningen och då har man kommit upp i ungefär 1280 grader och sedan är det dags för saltningen.

– Man blandar salt, kol och vatten och sedan kastar man i blandningen och stänger spjället för att trycka ugnen. På så

saltglaserat gods

sätt smälter lerans ytskikt och bildar glasyren.

För att kunna följa temperaturen i ugnen har Leif satt in käglor på olika ställen i ugnen. Käglorna är en slags termometrar av lera som visar hur varmt det är i ugnen.

Allt som allt finns det åtta olika hårdhet på käglorna i ugnen när man bränner stengodset och var och en visar när ugnen kommit till en speciell temperatur.

– På slutet är det mycket viktigt att vara med och se vad som händer i ugnen, säger Leif.

– Om man missar aldrig så lite och bränner för mycket kan hela bränningen gå förlorad.

Spännande

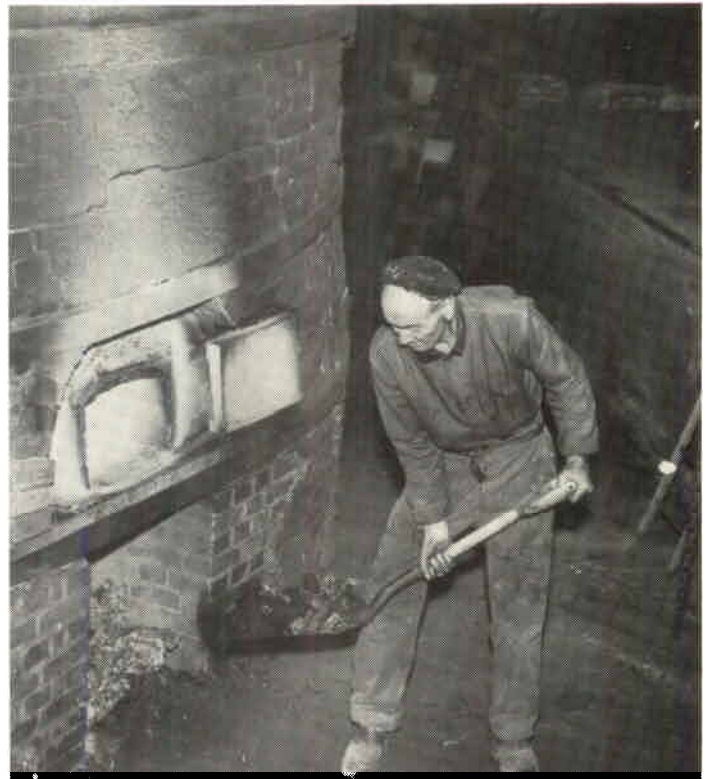
När bränningen är klar kommer ett mycket spännande ögonblick nämligen när ugnen skall öppnas igen.

– Man kan ju aldrig vara riktigt säker på att man lyckats. Det finns så mycket som kan gå fel, säger Leif.

Det tar upp emot en vecka innan man kan gå in i ugnen för att se det färdiga resultatet.

Men innan vi kan köpa de populära pjäserna skall ugnen tömmas och det brända godset skall genomgå en noggrann sortering.

– I och med att allt är handgjort måste man godkänna mindre variationer men det är ju delvis det som gör varje krus



Torvald Svensson vid ugnen 1959, det är inte mycket som förändrats...



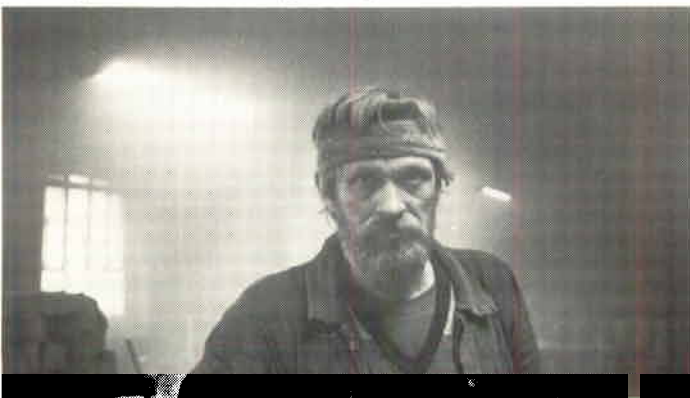
... när sonen, Leif Svensson idag tagit upp sin faders yrke. Bild: Lars Olsson.

– Det är ett hårt jobb att bränna men det är roligt att företaget värnar om en gammal fin tradition, tycker Leif.

eller kruka till något unikt, menar Leif.

Om det uppkommit direkta fel på godset sorteras det naturligtvis bort.

1832 startade tillverkningen av hushållskärl och fram till 1954 var tillverkningen i full gång. Därefter har man bara haft en mindre tillverkning, framför allt av artiklar som gått till företagspresenter och som anställda kan köpa.



YRKES- INSPEKTIONEN

– myndighet med gemensam historia med Höganäsbolaget

För att kunna driva ett företag krävs det goda kontakter med myndigheter av olika slag.

I Brännpunkten startar nu en artikelserie som just behandlar Höganäs relationer med olika myndigheter och hur vi kommer i kontakt med dem.

Som första myndighet kommer vi att behandla Yrkesinspektionen som vi har mycket kontakt med.

Yrkesinspektionen är faktiskt en ganska gammal myndighet. Redan 1889 utsågs tre personer till yrkesinspektörer. En av dessa stannade dock inte länge på sin post. Redan året efter utnämningen sa han upp sig för att börja som disponent på ett företag som skulle bli Höganäs AB! Hans namn var Åke Nordenfeldt.

Yrkesinspektionen är en myndighet vars främsta uppgift är att se till att Arbetsbetsstyrelsens kungörelser följs.

Det är alltså en tillsynsmyndighet.

– Vi utfärdar inga egna bestämmelser utan kontrollerar att företag inom vår region följer de lagar och bestämmelser som finns, säger Rolf Jönsson som är biträdande distriktschef på Yrkesinspektionen i Malmö och som har hand om tillsynen av Höganäs AB.

De avdelningar som har mest kontakt med Yrkesinspektionen i Malmö är Teknisk företagshälsovård och Byggnadsavdelningen.

– Vårt arbete är att följa med vad som händer på lagstiftningsområdet och ge råd till de olika avdelningarna hur de skall följa alla dessa lagar, säger Arne Lundin som är chef för företagshälsovården.

– Vi medverkar både med råd och di-



Arne Pålsson, distriktschef för Yrkesinspektionen i Malmö har upptäckt att Höganäsbolaget och Yrkesinspektionen har gemensam historia. Fotot till vänster om Arne Pålsson visar kapten Åke Nordenfeldt, en av de första yrkesinspektörerna i landet och mannen som lade grunden till det moderna Höganäsbolaget.

rekta insatser med syfte att se till att företaget följer dessa lagar.

– Det är dock cheferna ute på drifterna som har det direkta ansvaret för att lagarna följs och det är viktigt att påpeka.

Både företaget och Yrkesinspektionen lägger ner mycket arbete på att förebygga olyckshändelser och hälsofaror.

– Vi ser oss som en resurs för både företaget och facken, säger Arne Lundin vidare.

Gott förhållande

Förhållande mellan Yrkesinspektionen och Höganäs är gott.

– Ja, det måste man nog säga, säger Rolf Jönsson.

– Er tillverkning är tekniskt mycket avancerad vilket försvårar tillsynen från vår sida och allt är kanske inte perfekt men vi har goda kontakter och arbetar ständigt vidare på lösningar som skall passa alla.

Att bedriva skyddsarbete betyder inte att när man gjort en insats på ett område

och detta har förbättrats, att man sedan är klar inom det området.

– Tillverkningsprocessen förändras ju ständigt och nya faror upptäcks vilket gör att vårt arbete mer kan ses som en process. Yrkesinspektionen försöker lägga ner mer och mer tid på förebyggande arbete.

– Då har vi stor hjälp av skyddsorganisationerna ute på företagen som ofta är mycket kunniga.

Det praktiska arbetet går till stor del till så att yrkesinspektörerna träffar företagets skyddsorganisation och diskuterar skyddsproblem inom företaget.

– Det kan också vara så att någon på företaget kallar på oss för att vi skall göra en bedömning av ett speciellt problem. Det kan vara huvudskyddsombudet eller företagets skyddskommitté.

– Vi ser väl egentligen helst att mindre problem löses inom företaget. Våra resurser är som alla andras begränsade och vår tid räcker helt enkelt inte till om vi måste rycka ut i tid och otid, säger Rolf Jönsson.

Nagot större problem med detta finns inte på Höganäs AB.

Na vad är det då som inte är bra inom Höganäs AB?

– Arbetet vid pressar är alltid farligt och den skyddsutrustning som finns är många gånger i vägen och kanske hindrar den som skall arbeta med maskinen.

– Pressarna vid Höganäs AB kanske kunde varit bättre som jag ser det, säger Rolf Jönsson.

Det finns också andra frågor som dyker upp med jämna mellanrum men på det stora hela måste man säga att Höganäs AB inte skiljer sig från andra stora företag med en komplicerad produktion.

– Och vi har som sagt ett gott samarbete med er och det pagar en diskussion mellan er och oss.

Hur kommer det sig då att Byggnadsavdelningen kommer i kontakt med Yrkesinspektionen?

Jo det är nämligen på det viset att så fort det skall byggas lokaler där arbete utförs, skall ritningarna lämnas till Yrkesinspektionen innan de godkänns i byggnadsnämnden.

– Vi hade till exempel en hel del med er byggnadsavdelning att göra när ni byggde om Sandflysgården, säger Rolf Jönsson.

Just när ritningarna lämnades in till oss ändrades en kungörelse som gjorde att ni fick göra vissa ändringar.

– Dessa ändringar blev gjorda och idag ser Sandflysgården mycket bra ut från vår sida sett.

Gemensam historia

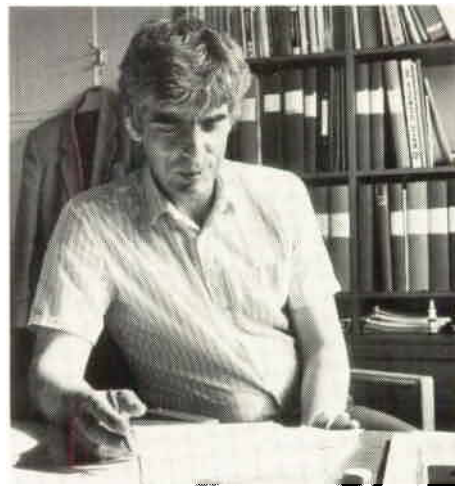
Som vi nämnde i ingressen har Yrkesinspektionen och Höganäs AB lite gemensam historia. En av de första tre yrkesinspektörerna i Sverige blev disponent på Höganäs Stenkohlswerk.

Det var kapten Åke Nordenfeldt som var chef i Höganäs mellan 1890 och 1919.

Av naturliga skäl hade han intresse för arbetarskydd och Höganäs låg långt framme vad gäller skyddsarbete.

– Det var av en ren händelse jag upptäckte detta, berättar Arne Pålsson som är distriktschef i Malmö.

– Jag, och er dåvarande skyddsingenjör Curt Petersson, satt och diskuterade namnligheten mellan vår förste yrkesinspektör och disponenten på Höganäsbolaget i slutet på 1800-talet och i början av 1900-talet med dåvarande skyddsingenjör Curt Pettersson. Båda hette Nordenfeldt och vi började misstänka att det var samma person, säger Arne Pålsson.



– Vi har ett gott samarbete med Yrkesinspektionen, konstaterar Arne Lundin.

– Eftersom namnet var så pass ovanligt forskade vi vidare och fann att det mycket riktigt var samma person.

Det slutgiltiga beviset fann vi i en gammal Brännpunkten från 1944 där det fanns en artikel om honom.

– Vi fann också en artikel i en tidskrift från 1930-talet som en släkting till mig som var gruvfogde på Höganäsbolaget, hade skrivit om livet i bolagets gruvor.

– I denna artikel fanns också Åke Nordenfeldt omnämnd.

Höganäs – deras drömmars mål!

I staden Vorchdorf utanför Lins i södra Österrike finns företaget MIBA.

Som en gratifikation efter ett bra år fick personalen välja vad målet för en studieresa skulle vara och valet föll på Höganäs och division Metallurgi!

Onsdagen den 5 juli satte de sig i en buss för att via Berlin resa den långa vägen till Höganäs och på fredagsmorgonen hade de nått sitt mål.

De kunde tyvärr bara stanna en dag

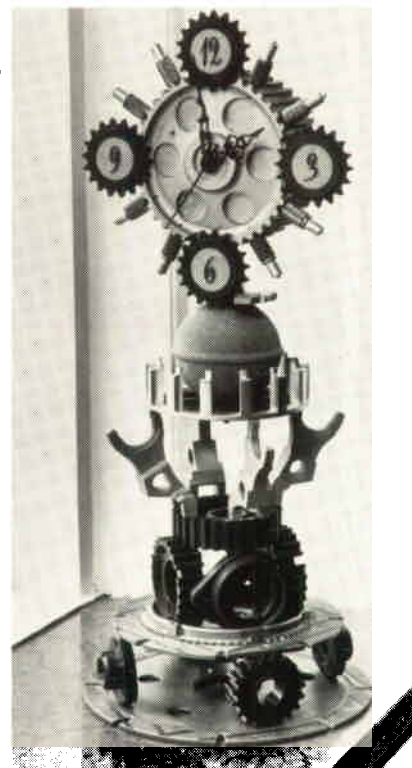
men under denna dag hann de med att se det mesta av division Metallurgis produktion i Höganäs och få en inblick i Höganäskoncernens övriga produkter.

– Jag är övertygad om att de var mycket nöjda med besöket, säger Olle Thornblad som stod som värd för besöket.

Höganäs är MIBA:s största leverantör av järnpulver och en av division Metallurgis största kunder i Europa som enskild fabrik.



Här är hela gänget som åkte buss den långa vägen från södra Österrike till Höganäs för att besöka division Metallurgi.



Och som present till divisionen överlämnade de denna klocka tillverkad av sintrade detaljer.

Två generationer besöker Bjuvsverken

Efter att ha arbetat på Bjuvsverken i stort sett mellan 1934 och 1943 återkom bröderna Hilmer och Sven-Åke Persson 1985 för att se hur deras gamla arbetsplats hade förändrats.

Tredje man i sällskapet var före personalmannen Eckard Berglund som dock hade jobbat kvar till slutet av 70-talet.

Vår rundvandring började som sig bör i nya krossnings- och blandningsfabriken och redan här började dessa tre veteraner berätta om hur man gjorde på deras tid.

Det som kallas slit idag är nog rena barnleken mot hur man fick kämpa på 30-talet.

Ofta var det rent handarbete med skyffel och "rullebör" och efter att ha lyssnat en stund så tyckte man nästan att man kunde uppleva hur tjockt dammet och röken låg i lokalen, hur orden drucknade i allt oväsen och hur Nils Fransén svor då något ej gick som planerat i hans blandare.

Nästa överraskning kom då vi anlände till presshallen.

Alla tre tittade mot den ända där Landskrona-pressarna och klyftbråkan stod och som var hjärtat i fabriken då.

Allt är nu borta tillsammans med ämnesslipen.

Innan vi gick ner till de nya, moderna pressarna fick jag höra hur slagaren Ove Hansson en gång rusade ner och skulle läxa upp någon som han trodde hade slängt äppelskruttar i leran.

Han lugnade dock ner sig då man bad honom se bättre efter om det verkligen var rester från ett äpple eller om det inte istället var fyra halva fingrar som en arbetskamrat hade klämt av på morgonen. Det var mycket riktigt fyra fingrar så till och med Ove blev stum.

Då vi kom fram till de nya automatpressarna och såg dem i arbete, trodde de knappt sina ögon ty de hade hela tiden alla de gamla arbetsmetoderna på näthinnan.

Hur kunde man göra så fina tegel som sedan ej behövdes slipas och där pressskötaren endast hade att titta på klockor



Bröderna Sven-Åke och Hilmer Persson och Eckard Berglund, tre veteraner i Bjuv.
Bild: Olle Lundgren.

och mätare?

Vem kunde på 40-talet ana att man 1985 endast satt ner och passade en press som spottade fram stigplansrör?

Andra saker som man imponerades av var utseendet på den färdigbrända massan, dagens eleganta plastpacketering samt servicen med matsalen och badhuset.

Matsalen förr var ofta närmsta hörna i fabriken och badhuset var dåtidens "torkbod".

Handslagningen var sig lik och här kom dessa tre veteraner verkligen i berättartagen.

Här bland höljorna har början till Bjuvs BK uppkommit och många har lärt sig slå sina första nacksving.

Då vi till slut diskuterade över en kopp kaffe kom snacket in på arbetsförhållanden och arbetsmiljön på 30-talet.

Av de många saker jag speciellt uppmärksammade var att begynnelseåldern var 14 år och att man redan då man var 15 år började jobba treskiftsarbete.

Daglönen var 1:68 men höjdes senare till hela 1:86.

Arbetet var mycket hårt och bland annat berättade Hilmer hur han spräckte sin toffel i början av kvällsskiftet men lyckades låna en som var fem nummer för stor ty det var ett måste att ha något på fötterna då arbetet bestod av att i åtta timmar bära nypressat tegel på en bräda och placera dem i en mycket varm kammarugn för torkning.

Men säkert är att det även förekom

mycket roligt på bruket. Eckard avslutade med att berätta hur han blev ombedd av en arbetskamrat att lära honom dansa ty han skulle på fest på lördagen. Man jobbade in ackordet och den timme som blev över ägnades åt dansövning. Musik saknades men till Eckards vissling gick det och säkert blev kommande lördagsfest lyckad...

En knapp vecka senare besökte en skolklass ur årskurs 9 fabriken och de fick se exakt samma saker som Hilmer, Sven-Åke och Eckard men naturligtvis hade dessa ungdomar helt andra värderingar på sina synintryck.

De fick med sig ett frågeformulär till skolan så de i lugn och ro kunde dokumentera sin intryck. Som väntat skiljde sig svaren avsevärt mot veteranernas.

Ja, ibland trodde man ej att det var samma fabrik som besökts.

Det enda positiva jag kunde utläsa ur svaren var att fyra tyckte det var bra att tjäna pengar och därför i nödfall kunde tänka sig att arbeta på industri.

En av 16-åringarna tyckte att lokalerna var ovanligt ljusa för att vara på en industri och tre fick rent spontant den uppfattningen att gemenskapen och sammanhållningen var fin i fabriken.

Jag tyckte båda besöken gav mig mycket men nu när man har facit i handen så vet jag att felet jag gjorde var att inte guida båda grupperna på samma gång. Diskussionsämnen hade verkligen inte saknats...

OLLE LUNDGREN

Kvaliteten i centrum

Den 22 maj hade division Metallurgi sin divisionsdag.

Ett 80-tal anställda hade hörsammat kallelsen till informationsträffen på kvällen.

På mötet gavs det information om det som rör divisionen, ekonomi, marknad, forskning och utveckling, produktion mm.

1985 är ju utropat som Kvalitetsåret och det var också kring kvalitetsåttio som man uppehöll sig den mesta av tiden.

Bland annat så redovisade kvalitetscirkeln Hjärnbrukarne sitt arbete. Detta var en generalrepetition inför kvalitetscirkeldagarna i Stockholm dit Hjärnbrukarne var inbjudna att delta tillsammans med tre kvalitetscirklar från andra företag i Sverige.

Alla som var med på informationsträffen fick också vars ett exemplar av divisionens kvalitetspolicy där man slår fast att man skall behålla den världsledande ställ-



Det gavs många intressanta upplysningar på division Metallurgis informationsträff. På bilden berättar forskningschef Göran Wastenson om forskningsframstegen som gjorts inom divisionen.

ningen man har och att alla inom divisionen skall arbeta för detta mål.

Kvällen avslutades med två bildvisningar. Dels visades bilder från en tjänsteresa

som Göran Wastenson och Mats Strömgren gjort till Kina, och dels visades det nyproducerade Bildspelet om Höganäs-koncernen.

Höganäs visar upp sig

*HÖGANÄS
ÅR 2000! Den stora framtidsutställningen i Helsingborg under juni blev en succé för Höganäs. De flesta besökarna var eniga om att Höganäs monter var den klart mest besöksvärda montern. Tyvärr varade inte utställningen mer än en dryg vecka men ändå hann många besökare lära sig att dagens Höganäs är ett modernt industriföretag*



Gruvmuseum i Bjuv

Bjuvs kommun har fått ett nytt museum!

Den 16 juni öppnades nämligen Gruvmuséet på Gruvområdet i Bjuv.

Muséet försöker skildra livet i och kring bruken i de olika gruvorterna i nuvarande Bjuvs kommun och lyckas mycket bra i sin strävan.

Det är Ingrid Johansson och Eva Wängelin som sammanställt materialet på uppdrag av Bjuvs kommun.

– Vi är ännu inte riktigt klara med sammanställningen utan vi har tagit det i etapper vilket gjort att vi nu kan slå upp dörrarna för besökare, säger de.



Dessa traskor underlättade för gårdagens skånska gruvarbetare att ta sig fram under jord. Man tog helt enkelt tag i en vagn och åkte på rälsen efter vagnen.



Eva Wängelin och Ingrid Johansson är de båda som står bakom gruvmuséet i Bjuv, ett verkligen besöksvärt museum.

Materialet kommer från alla de gamla gruvorna inom kommunen, dvs Bjuv, Skromberga, Hyllinge och Billesholm.

– Vi har försökt få en så rättvis balans mellan de olika orterna som möjligt, säger Eva.

Muséet är inrymt i maskinrummet till Bjuvs gamla gruva och den gamla hissmaskinen från 1903 står kvar.

Det gör att miljön för muséet känns riktigt.

– Muséet visar naturligtvis bilder från arbetssituationer under jord och redskap från en svunnen tid, både före och efter mekaniseringen.

På andra skärmar finner man ett rikt

utbud av bilder från de olika byarna.

– Vi har också försökt samla in bruksföremål och en del kläder som vi nu kan visa.

Man har byggt upp en hemmiljö för att visa hur ett arbetarhem såg ut kring sekelskiftet.

– Vi har lyckats samla ihop tidsenlig utrustning rakt igenom, det mesta genom att hålla oss framme när gamla hus rivits, säger Eva.

På det hela taget har man lyckats mycket bra och muséet är väl värt ett besök, både för dem som har erfarenhet från gruvtiden och för andra.

Svårt för redaktionen!

Oj, oj, oj vad många ord man kan få ihop av "HÖGANÄSKONCERNEN"!

Ja, det var till och med så många att redaktionen inte hunnit med att gå igen alla ännu. Eller vad sägs om John Sigebo som

fått ihop 1.125 ord eller Lars Rydén som funnit 967, eller Gunnar Nehag som fått ihop 745!

Ja, vi har verkligen skaffat oss ett rejält jobb med att gå igenom alla dessa för att se så att det inte kommit med något felaktigt ord.

Totalt har dock bara tio svar kommit till redaktionen men de har verkligen fått ihop en imponerande mängd ord.

Vinnarna publiceras i nästa nummer.

INVIGT!



Bo Rydstern och andra anställda har anledning att känna sig stolta över nygamla Sandflygsgården.



Även Herbert Bernecker, som står för mathållningen är naturligtvis nöjd med moderniseringen.

Nu är "nya" Sandflygsgården klar!

Onsdagen den 17 april slogs dörrarna upp för den nyrenoverade matsalen i Höganäs.

Totalt har man byggt till cirka 355 kvadratmeter varav 320 utgörs av den nya matsalen och filmrummet.

– Med den nuvarande placeringen av borden får det plats 106 matgäster samtidigt, men kniper det kan man duka till bortåt 200 gäster, säger Bo Rydstern som har haft hand om bygget från företagets sida.

Interiören är idag ljus, väggarna vita, golvet belagt med rustikgula plattor och borden och stolarna är tillverkade i ljust bokträ.

På utsidan har man kombinerat blått

och rosa.

– En del utvändiga jobb är fortfarande kvar att göra, säger Bo Rydstern.

– Bland annat kommer vi att bygga en uteplats under päronträden omedelbart norr om den nya tillbyggnaden.

Även köket har fått en kraftig ansiktslyftning.

– Det tar alltid lite tid innan man kommit underfund med de nya maskinerna och det finns en del saker som kanske behöver justeras, men på det hela taget är jag nöjd, säger Herbert Bernecker som arrenderar Sandflygsgården.

En annan nyhet är det filmrum eller samlingsalen som ligger i anslutning till matsalen.

Här kan man visa det nyframtagna

Bildspelet om koncernen och man kan också visa film m.m.

– Det fanns tidigare inte någon speciell samlingsplats för besökare. I och med att det ligger i anslutning till matsalen kan man nu också servera lunch eller kaffe till sina gäster.

I och med förbättringen har det inte bara blivit trevligare att äta lunch på "Sandflyget", servicen har också kunnat förbättrats.

– Jag kan med det nya köket också servera sallad och jag kan erbjuda alternativ till dagens, säger Herbert.

Efter semestern kommer han också att kunna erbjuda stor salladsbuffé som ett alternativ till dagens rätt.

130 kilovolt till Hyllinge

I Hyllinge monterar nu NVSK ett nytt 130 kV-ställverk. Dessutom bygger man 2 st 50 kV-linjer mellan Hyllinge–Nyvång och Hyllinge–Kattarp.

Arbetena ingår som ett led i den stora utbyggnaden av nätet inom norra delen av NVSK:s distributionsområde och beräknas vara klara sent i höst.

– Genom omläggningen från 50 till 130 kV får vi 3 gånger större överföringsförmåga på vår huvudlinje, säger Lennart Ahlberg.

Hyllinge blir den andra av NVSK:s transformatorstationer som kan ta emot 130 kV.

Den första stationen som blev klar för 130 kV var schakt Gustaf Adolf utanför Höganäs.

– Alla installationsarbeten och montagearbeten har vi själva gjort och vi har också inom NVSK ritat reläutrustningen, säger Lennart Ahlberg vidare.

Genom utbyggnaden kommer den gamla stationen i Stureholm att försvinna.

– Vi har gjort denna utbyggnad för att

kunna möta den ökade efterfrågan av el som uppkommit.

Genom detta arbete kommer Hyllinge och Gustaf Adolf att bli huvudstationer för det norra distributionsområdet.

Någon direkt förändring kommer de enskilda abonnenterna inte att märka men konverteringen till elvärme kan fortsätta i oförminskad takt i och med den ökade överföringsförmågan.



ISSN 0345-1801

**Brännpunkten
Höganäs-koncernen
personaltidning**

Redaktör och ansvarig utgivare:

Johan Aspegren

Layout: Evert Danielsson

Tryckeri: Höganäs AB, Kontorstryckeri

Copyright: Höganäs AB

Höganäs

UTGIVARKORSBAND

Vid obeställbarhet returneras försändelsen till avsändaren, som svarar för returportot

LOKALA MEDARBETARE:

Division Metallurgi:	Ake Olsson, Höganäs Kjell Lundgren, Bohus
Division Eldfast	Harlo Aamisepp, Höganäs
NVSK Mineral	Maica Edvinsson, Bjuv
Division Byggheramik	Lillian Hansson, 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:	Leif Lindblad, Höganäs Torsten Jönsson, Bjuv Hans Larsson, Skromberga
från CF:	Hans Söderhjelm, Höganäs
från SIF:	Olle Lundgren, Bjuv
från SALF:	Tage Nielsen, Höganäs

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

