

Brännpunkten

Årgång 44 • Nr 3 • Oktober 1986



Vad vill du läsa i Brännpunkten ?

Att skriva reportage om nyheter, alldagligheter, idrott, skämt och allvar behövs.

Det skall stå att läsa om människor och maskiner, fabriker och produkter. Och mycket annat.

Brännpunkten är Höganäskoncernens personaltidning, för anställda i koncernen, om koncernen.

Nu vill vi göra tidningen bättre och vad kan då vara en bättre aktuell fråga än:

Vad vill du läsa i Brännpunkten?

Vi har frågat några men säkert har de flesta synpunkter. Därför är du hjärtligt välkommen att ringa, skriva eller prata med någon i redaktionen om denna fråga.



*Sonny Nielsen,
operatör,
Murbruksfabriken,
Höganäs:*

– Jag skulle vilja läsa lite mer om var man använder de olika materialen som vi producerar.

– Jag skulle också vilja läsa lite grann om vad cheferna tror om framtiden, om hur planerna ser ut för olika avdelningar.

– Sen tror jag att det hade varit en god idé om man i varje nummer presenterade en arbetsplats lite mer ingående. "Månadens arbetsplats", där man gick igenom människorna, produktionen, var produkterna används, osv.

– Man skulle då kunna uppmärksamma goda resultat, intressanta problemlösningar och annat.

– Man skulle också försöka inspirera folk att lämna in förbättringsförslag, skriva mer om arbetsmiljön, vad som är bra och vad som är dåligt.



*Sune Svensson,
Teknisk
Företagshälsovård,
Höganäs:*

– Jag tycker det skulle finnas fler reportage från andra avdelningar, om vad de gör och vem som jobbar där.

– Reportage från centrala servicefunktioner som informerar om deras verksamhet skulle också vara av intresse.

– Brännpunkten skulle ha fler sidor, jag tycker den är lite för tunn idag.

– Man kunde ha bilder på nyanställda så man känner igen dem samt presentera fackliga förtroendemän.



*Hans Zetterström,
Exportsäljare,
division Eldfast,
Höganäs:*

– Jag skulle vilja läsa lite uttalanden från folk i ledande ställning om hur de ser på framtiden.

– Det skulle leda till färre spekulationer och rykten och det tror jag hade varit bra för företaget.

– Jag skulle också vilja läsa lite mer om nya produkter och då gärna på ett tidigt stadium. Jag skulle då veta lite mer om vad man satsar på inför 1990-talet.

– På det hela taget vill jag nog läsa lite mer "allvarligt" sinnade artiklar med mera substans i.

– Det andra, lite småtrevliga om hur människor har det på olika avdelningar, idrotthändelser och annat, tycker jag är bra.



*Sven Ljunggren,
Tvättbytesförrådet,
Höganäs:*

– När HB-nytt kom, tappade Brännpunkten i aktualitet.

– Jag var förr med som lokal medarbetare.

– Jag tycker att Brännpunkten är lite för tam idag, den skulle vara lite mer kritisk mot olika saker.

– Det skulle kanske stå lite om ekonomi på ett lättfattligt sätt så folk förstod det.

– Jag skulle också vilja se lite fler reportage från olika arbetsplatser.



*Tage Nielsen,
Produktions-
tekniker,
division Eldfast,
Höganäs:*

– Jag tycker i stort sett att Brännpunkten är bra.

– Jag ser Brännpunkten som sammanhållande inom koncernen och i den rollen skulle jag vilja läsa lite mer om medarbetarna på olika avdelningar.

– Framför allt tycker jag att det stått för lite om Teknisk Service och NVSK.

– Jag skulle också vilja läsa mer om "fiffiga" förslagsställare och därmed ge lite reklam åt den verksamheten.

Forts. sid. 15

OMSLAGSBILDEN:

Stefan Jonsson och Tage Ottosson vid den nya CNC-styrda svarven på Slip-Naxos. När alla skärdata väl är inprogrammerade kommer arbetet att underlättas och effektiviseras.

Bild: Kennath Hardy Axelsson

Fodervagnen till Universitetet

1982 började NVSK utveckla ett styrsystem för en automatisk fodervagn.

Året efter hade man konstruerat ett system som man trodde på och Alfa-Laval som marknadsför fodervagnarna, sålde de första fem med NVSK:s styrsystem.

Sedan dess har utvecklingen gått vidare och idag omsätter NVSK flera miljoner kronor på produkten, som egentligen har blivit sex produkter.

Fodervagnssystemen har nu också fått ett ordentligt erkännande genom att lantbruksuniversitetet i Alnarp installerat inte mindre än 13 fodervagnar av olika typer. För att kunna styra dessa krävdes ett överordnat datorsystem vilket också utvecklats av NVSK.

– På lantbruksuniversitetet gör man olika tester för att optimera fodertillförseln hos djuren och därför behövdes en så noggrann utrustning som möjligt, berättar Mats Andersson.

– Med våra datorsystems hjälp kan man variera fodermängden och -sammansättningen för enskilda kor och se vilken effekt detta har på mjölkproduktionen.

Har den uppfyllt förväntningarna?

– Ja, vi är mycket nöjda, säger

Bengt Andersson som är underhållschef på Alnarp.

Tidigare vägdes de olika fodertyperna upp i hinkar och bars ut till kossorna i båsen. Det var ett mycket tungt och personalintensivt sätt att sköta utfodringen.

– Arbetet har underlättats högst väsentligt, säger en av praktikanterna.

Utveckling

Utvecklingen av fodervagnarna har alltså fortsatt och idag finns sex olika varianter.

– Grundkonstruktionen är densamma och vi har alltså byggt vidare på den, säger Birgitta Siwek.

De mest avancerade vagnarna idag klarar av att distribuera upp till fyra olika sorters foder. För kor i lösdrift kan man också koppla samman dessa vagnar med en transponder som identifiera respektive ko och då talar datorn om hur mycket foder och av vilken sort just den kon skall ha.

I dag finns det också batteridrivna fodervagnar vilket har klara fördelar.

Det kunde tidigare hända att korna fick tag i sladden till fodervagnen och om den bet till fick den en obehaglig överraskning...

Fodervagnen har alltså utvecklats

till en stor produkt för NVSK. Från 1984, då Alfa-Lavals försäljning av vagnarna tog fart, fram till idag har drygt 500 styrskep lämnat NVSK.

Viktigt

För NVSK är detta ett mycket viktigt arbete. Dels omsätter fodervagnarna en hel del pengar och dels bidrar projekt av denna typ till utvecklingen av kompetensen inom divisionen.

– Fodervagnen är nog det mest komplicerade vi gjort, säger Mats Andersson.

Hur ser då framtiden ut för fodervagnen.

– Vi fortsätter med utvecklingen och jag tror att vi har all anledning att se mot en ljus framtid.

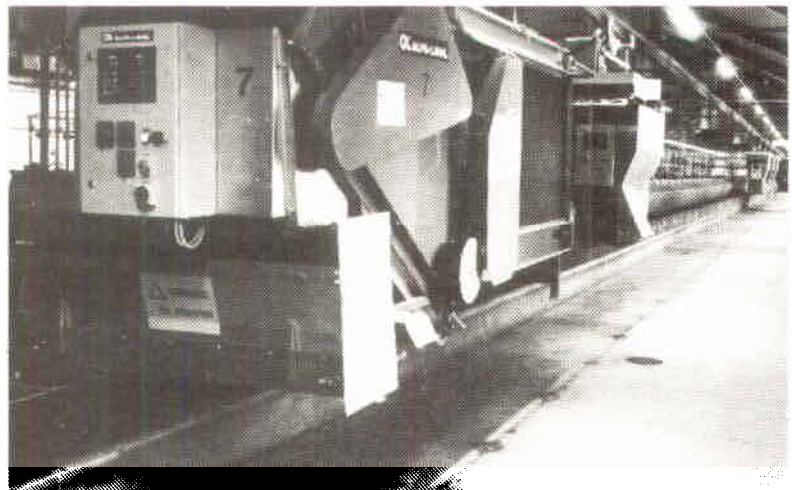
– Vi har många idéer om var och hur vi skall gå vidare.

– Att vi har en bra produkt det vet vi. Vi kan bland annat konstera att vi får mycket få reklamationer vilket vi ser som ett gott betyg på vårt arbete, menar Birgitta Siwek.

– Många av de erfarenheter vi gjort på fodervagnen har vi kunnat utnyttjat i andra styrsystem.



Mats Andersson, Boris Persson och Birgitta Siwek "tittar till" en fodervagn på lantbruksuniversitetet i Alnarp.



Dagens "lagårskarlar" ger varje ko rätt sammansatt kost på ett effektivt sätt, mycket tack vare NVSK:s styrsystem.



JAPAN

– här finns stora möjligheter

På sjunde våningen i Gadeliushuset i stadsdelen Akasaka i centrala Tokyo huserar Rune Pettersson och hans elva medarbetare i Höganäs Gadelius K.K. (förkortas ofta till HGKK). Han har här skrivit två artiklar om HGKK och människorna i företaget.

HGKK startade sin verksamhet i april förra året efter att Höganäs AB och Gadelius K.K. enats om att gemensamt starta ett bolag för marknadsföringen av affärsområde Metallurgis produkter i Japan. Gadelius K.K., som är ett företag ungefär i Höganäs AB's storlek, är det största av Gadeliusgruppens företag i borte Asien och Norden. Gadeliusgruppen, hör i sin tur till Fläktkoncernen. Gadelius K.K. har sedan femtioåret varit Höganäs agent i Japan. Höganäs äger 70% och Gadelius 30% av aktierna i HGKK.

Trea

Höganäs AB är den tredje största pulverleverantören på den japanska marknaden efter Kobe Steel och Kawasaki Steel.

Kobe och Kawasaki är jätteföretag med vardera ca 30 000 anställda, men järnpulver utgör hos båda bara någon procent av omsättningen. "The two K:s" har självfallet vissa fördelar av



Rune Pettersson har bott i Japan i snart två år.

att vara stora företag med enorma resurser.

Vår styrka är främst att vi är specialister på jämpulver och att vi volymmässigt är mycket större om man ser till hela världen och inte bara Japan.

Vårt sortiment av pulverkvaliteter är bredare och vår marknadsandel är mycket hög på vissa högkvalitativa produkter.

Distaloy AE är ett bra exempel på en kvalitet som japanerna i varje fall inte ännu kan matcha.

PM

Av HGKK's totala försäljning är PM-pulver klart dominerande och kommer att så förbli inom överskåd-

lig tid. Blandningsstationen som vi bygger är t ex en satsning som helt avser PM.

Vi håller emellertid på att intensifiera marknadsföringen även inom andra användningsområden och förväntar oss goda resultat.

Förutom järnpulver säljer vi också höglegerade pulver för ytbeläggning. Denna verksamhet börjar ta fart med nästan fördubblad försäljning från 1985 till i år.

Våra sk GAPDRY-pulver har också mött ett stort intresse och på sikt kan det bli mycket stora volymer och mycket pengar för det handlar här om betydligt dyrare material än järnpulver.

Sfärisk magnetit är en annan pro-

dukt som i hög grad har framtiden för sig. Den används i kopieringsapparater för att överföra "trycksvärten" till kopian. Utvecklingsarbetet har lett fram till en kommersiellt färdig högkvalitativ produkt och framtiden ser mycket lovande ut.

Nya produkter

Ett par intressanta användningsområden för järnpulver som knappast förekommer utanför Japan är skärmepåsar och Oxygen absorbers. Marknaden för värmepåsar blir knappast mycket större än den är nu, så här gäller det främst att öka vår marknadsandel.

Oxygen absorbers, syreupptagare skulle man väl kunna kalla dem på svenska, används i livsmedelsförpackningar för att öka varans livslängd. Inom detta område borde det kunna finnas en enorm potential både i Japan och i övriga världen.

Vi har slutit ett utvecklingsavtal med det ledande företaget inom denna mycket intressanta bransch.

HGKK representerar även CIPS i Japan och fungerar som mellanhand i ett utvecklingsprojekt med en japansk tillverkare av cylinderfoder. Denna leder förhoppningsvis inom en



En svensk jätte? Nej då, men väl Jan Lundahl.

inte allt för avlägsen framtid till ett licensavtal avseende CIPS know-how beträffande kallisostatpressning av cylinderfoder.

En ny applikation för järnpulver med mycket stor potential.

Blandningsstation

I april nästa år ska vår blandningsstation och ett nytt lager stå färdiga ca 80 km nordväst om Tokyo, mycket strategiskt placerad i förhållande till

de flesta pulverförbrukarna inom Tokyo-området.

Byggstarten föregicks av en religiös välsignelseritual med syfte att blidka gudarna så att byggandet ska fortlöpa utan störningar och att den verksamhet som därefter skall bedrivas där ska stå under gudarnas beskydd.

En shintopräst i traditionell utstyrelse ledde ritualen, i vilken även representanter för byggfirman, arkitektbyrån, Höganäs AB, Gadelius och HGKK hade sina klart definierade roller.

Jan Lundahl var med som representant för Höganäs och väckte stor uppståndelse bland de småvuxna japanerna med sina 199 cm och blonda kalufs.

Annorlunda

Tokyo med omnejd är en annorlunda miljö än Höganäs att bo och jobba i. Om man drar en cirkel med en radie av 5 mil med centrum i centrala Tokyo ringar man in 28 miljoner människor.

Denna folktäthet får vissa effekter på sättet att leva här.

Tåg- och tunnelbanesystemet är förmodligen ett av de bästa och det är till för "medelpendlaren" som reser ca tre timmar varje dag.

Vissa stationer passeras varje dag av flera miljoner människor.

De sk "påfösarna" i tunnelbanan finns men är inte speciellt vanliga. Att



Rune Pettersson tillsammans med shintoprästen, tar ett symboliskt spadtag inför byggstarten av blandningsstationen.

komma på vagnen är vanligtvis inget problem.

Alla strävar ju i samma riktning, vilket även i andra sammanhang är signifikativt för japanerna. De uppfattar sig i högre grad än vi svenskar som en del av en grupp, vi är betydligt mera individualistiska.

Nej, det är betydligt svårare att ta sig ut ur vagnen, när en del vill ut och en del vill vara kvar.

Lyckligtvis kan jag köra bil till och från kontoret, vilket är betydligt bekvämare än att trängas i tunnelbanan. Fast det är rätt trångt där också, en färd på sex km tar nästan en halvtimme.

När jag bodde och jobbade i Högnäs kunde jag inte tänka mig att bo i en storstad, vad jag då tänkte på var t ex Malmö, Göteborg eller Stockholm.

Jag ändrade uppfattning rätt snabbt och det visade sig att det inte tog mer än några veckor att finna sig tillrätta i världsmetropolen "in the land of the rising yen".

Rune Pettersson

– Det är vi som är HGKK



Medarbetarna på HGKK arbetar i ett öppet kontorslandskap.

Personalen i HGKK består av elva japaner och en svensk, ungefär som ett fotbollslag, dvs elva spelare och en lagledare.

En mycket rivig och slitstark mittfältare som härjar över hela planen har vi i försäljningschefen Hiroshi Kuromaru, som med sina femtiosex år är näst äldst i företaget. Han arbetade tidigare i en liknande befattning i Gadelius, dock inte med järnpulver. Han har ca tjugofem års erfarenhet av att sälja i Japan och hans erfarenhet är mycket värdefull.

Äldst är Nobuo Hasumi som började i HGKK efter att ha pensionerats i september förra året när han fyllde femtiosju.

Han kom till oss från en av våra största PM-kunder, Tokyo Shoketsu, där han sedan 1955 arbetat i olika befattningar, hela tiden nära produktionen av sintrade PM-detaler.

Nu är han produktionschef hos oss och blir platschef och ansvarig för blandningsstation och lager, som just håller på att byggas för att stå färdigt att tas i bruk i april nästa år.

Hasumi-san kan väl med fotbollsspråk närmast liknas vid en teknisk spelare som med små medel kan lura alla motspelarna att springa åt fel håll.

Den tredje avdelningschefen Jun Nishizaki, som är ansvarig för administration och ekonomi, tillhör också veteranerna.

Han är femtiofem och har arbetat sedan 1953 hos Gadelius K.K. innan han tog klivet över till oss. Han har tidigare jobbat bl a som internrevisor och med skattefrågor och har samlat på sig för oss mycket värdefulla erfarenheter. Han spelar högerback i vår elva.

Som sig bör i ett säljbolag är försäljningsavdelningen den största och be-

står av, förutom Kuromaru-san, Michiko Uchibori (29) som har hand om orderbehandling och inköpsplanering. Med den senare delen av jobbet får hon hjälp ibland av lagledaren.

Hon är ovanligt frispråkig av sig, inte så tyst och blyg som många japaner, så eftersom hon har mål i mun placerar vi henne som anfallare i vår elva.

En av våra två säljare av PM-pulver, Isamu Kamikura (38), är en typisk kedjespelare, mycket vaken och framåt. Han planerade ursprungligen att bli sjöman och utbildade sig till sjöingenjör men övergav sjömanslivet efter ett par år och blev säljare hos Gadelius.

I maj i år gick han över till oss.

I varje framgångsrikt lag har man numera en libero, dvs en spelare som sopar rent bakom de övriga försvararna, men som ibland också kan gå till anfall och skapa verkliga farligheter.

Vår libero heter Yoshikuni Mesuda (41). Han sysslar med försäljning av järnpulver till övriga användningsområden än PM och kopiering. Dessutom ägnar han en stor del av sin tid åt hardfacingpulver och de nya pulvertyper som vi kallar GAPDRY-pulver efter anläggningen i vilken de tillverkas.

Han kom till oss från Gadelius i september förra året efter sjutton år som säljare, den senaste tiden sålde han med viss framgång svenska dörar i Japan.

Varför han placerats som libero kan kanske Benita Leesment och

Michael Bockstiegel förstå.

Masatsune Takeyama, PM-säljare, och Yoshirou Shimizu, säljare av kopieringspulver är de enda förutom Uchibori-san som jobbat med järnpulver hos Gadelius.

De har båda lärts upp av den legendariske Satoru Ikeda, som sålde Höganäs pulver i Japan under mer än tjuugo år tills han så tragiskt gick bort i maj 1984.

Både Takeyama-san och Shimizu-san har ett långt förflutet hos Gadelius, huvudsakligen som säljare. Båda är 43 år.

Takeyama-san är en verklig lirare, en Kalle Palmér-typ (kommer Ni ihåg honom?). Han är mästare på att ta sig fram på små ytor, vilket är en ovärderlig tillgång i Japan, och mycket bra på att skapa goda relationer med våra kunder.

Shimizu-san har på sin lott att sälja kopieringspulver, vilket till stor del består i att fungera som mellanhand i det kontinuerliga utvecklingsarbete som bedrivs i nära samarbete mellan Kan-

to Denka Kogyo (KDK) och Höganäs AB.

Det är ett jobb som kräver stor noggrannhet och tålmod. Egenskaper som skulle kunna passa en vänsterback....

Hideyuki Takahashi (34), började hos oss i april i år efter att ha svarat på en annons vi hade inne i en av Tokyos största dagstidningar.

Hisako Futami (35) kom till oss på samma sätt. De konkurrerade framgångsrikt med ca 120 andra sökande.

Takahashi-san är just nu sysselsatt med att förbereda sig inför sitt jobb som kvalitetsansvarig i blandningsstationen. Han är en lugn, sansad och stabil person och skulle i ett fotbollslag säkert passa bra som innerback.

Futami-san jobbar med redovisning och hoppas att vi så småningom ska installera en dator för att underlätta arbetet. Alla våra rutiner för order, fakturering, lager, redovisning etc är manuella vilket ibland kan vara rätt betungande.

I vår elva är hon målvakt, lugn,

samvetsgrann, pålitlig och placerings-säker.

Sist men inte minst har vi Yumiko Saito (21) som kom direkt från juni-orlaget (college) första april i år. I hennes arbetsuppgifter ingår bl a att assistera Futami-san och Uchibori-san med redovisning och ordermottagning. Saito-san spelar på mittfältet.

Efter att år efter år ha blivit japanska mästare i järnpulverleveranser föll Höganäs i början av sjuttio-talet ner i division II. Kobe Steel och Kawasaki Steel utgör nu division I med sina ca 35% vardera av den japanska marknaden, medan vi är ensamma i division II med strax under 20%.

Vårt mål är helt klart att ta oss upp i högsta divisionen. För att klara det behövs det ett bra lag och det tycker vi verkligen att vi har....

Rune Pettersson

Gaspremiär i Höganäs

Nu har naturgasen kommit till Höganäs!

Först i kommunen att tända gasbrännarna var Specialtegel fabriken som måndagen 6 oktober kunde skifta från olja til gas.

– Vi har mycket goda erfarenheter av gasen i Bjuv och när vi nu skiftar till gas i Specialtegel fabriken gör vi det med största tillförsikt, säger Eric Elgebrant som är produktionschef på Eldfast.

Som vi kunde berätta i förra Brännpunkten finns det många fördelar med naturgasen.

Övergången till naturgas ger klara miljö- och produktionsfördelar. Även ekonomiskt kommer företaget på sikt att tjäna på övergången till naturgas. Idel fördelar alltså.

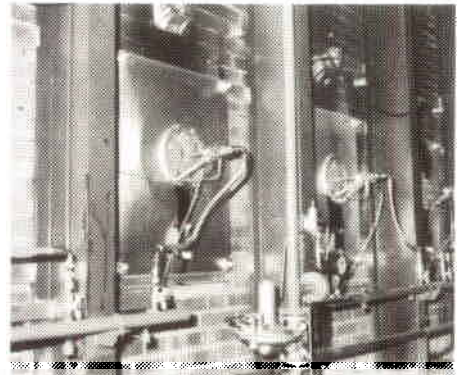
Under hösten kommer konverteringen att fortsätta i Höganäs.

Klockugnen i Specialtegel fabriken, som faktiskt är byggd för gas, står på tur för att sedan följas av tunnelug-

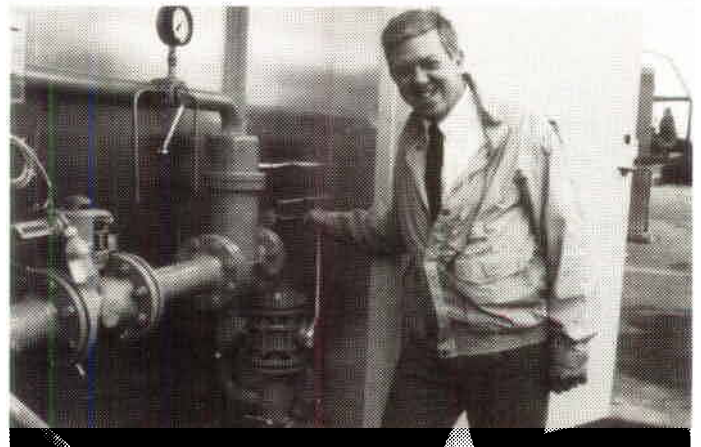
narna i Svampverket. Sist ut är Pulververket men redan före jul hoppas man kunna börja där.

Till semestern nästa år skall alla femton bandugnar vara inkopplade på naturgasnätet och därmed skulle konverteringsprojektet vara avslutat.

På brännarna ser man ingen större skillnad från "oljetiden"



Inte undra på att Eric Elgebrant ser nöjd ut när han öppnar för gasen i Höganäs. Erfarenheterna från Bjuv är mycket goda.



Hon är den första kvinnliga arbetsledaren

Anna Jakobsen arbetar i Murbruksfabriken i Höganäs och det har hon gjort de senaste fyra åren.

Hon trivs bra med sitt jobb. Hon arbetar med lite olika saker från den ena dagen till den andra även om hennes ordinarie arbetsplats är "säcksprätten".

Från och med i våras har hon också gått in som reservförman vilket gör henne unik inom Höganäskoncernen.

– Ja, de säger att jag är den första kvinnliga förmanen inom koncernen även om jag bara är reserv, säger Anna.

– Jag tycker bara det är roligt att jag får hoppa in ibland. Redan för fyra år sedan, när Anna började på ett vikariat i Murbruksfabriken väckte det uppmärksamhet bland arbetskamraterna.

Då, när Anna var 20 år gammal, var hon en av de första tjejerna som arbetat i fabriken och några av hennes nya arbetskamrater tvivlade på att hon skulle klara av det.

– Det finns ju en hel del tunga lyft men det har gått bra och jag trivdes snabbt på min nya arbetsplats. För mig var det bara att bevisa att de som inte trodde att jag skulle klara av det hade fel.

– Det är klart, kan jag få hjälp med 50-kilossäckarna så tar jag ju gärna den hjälpen men om det kniper klarar jag det själv också...

Vikarie

Hon började inte som fast anställd.

– Jag fick chansen att börja på ett vikariat. Sedan har det bara rullat på. Jag har nu börjat som extra arbetsledare när Karl-Erik Lekståhl av någon anledning inte är här.



Anna får hoppa in som arbetsledare när Karl-Erik Lekståhl inte är i tjänst.

Vad gjorde då Anna innan hon började på Höganäs AB?

– Efter det att jag slutat skolan började jag på Höganäs-Keramik där jag var i tre år.

– Där jobbade jag vid koppmaskinen och tallriksmaskinen och trivdes väl egentligen ganska bra.

Sedan började indragningarna där och Anna var en av de som blev uppsagda.

Hon fick då ett beredskapsarbete på skolan i Viken där hon satt på kontor och skrev mycket maskin.

– Men jag trivdes aldrig med det. Det var trist och på eftermiddagarna fanns det aldrig jobb tillräckligt.

– Därför blev jag glad när vikariatet här på Murbruksfabriken kom på tal och nu trivs jag jättefint och jag tycker det är lika roligt att gå till jobbet varje dag.

Kvalitetscirkel

Anna engagerar sig också en hel del i trivseln på arbetsplatsen. Hon är sekreterare i Kvalitetscirkeln "Murbruksgruppen" som bland annat ordnade Murbruksfabrikens 50-årskalas.

Under sommaren har dock kvalitetscirkelarbetet fått vila eftersom orderingången, och därmed också produktionen, varit så hög i Murbruksfabriken.

Men nu till hösten kommer hon att ta nya tag även där.



Här, vid "säcksprätten", har Anna sin ordinarie arbetsplats.

Många nyheter på Bohusverken

De stora investeringarna som Brännpunkten kunde berätta om i nummer 2-85 är nu till stor del klara och provkörningarna har genomförts med gott resultat.

– Det här blir bra, säger Ulf Håkansson.

– Kapaciteten har ökat med cirka 25 procent och kommer att räcka en hel del år framåt.

För en del år sedan hade man nått en punkt där det gällde att bestämma sig för att antingen gå upp till 4-skift eller till och med kontinuerlig drift å ena sidan eller investera i förbättrad produktionsutrustning och därigenom få ökad kapacitet.

– Vi valde alltså det senare, säger Ulf.

Sammantaget har Bohusverken utrustats med ny kraftmatning, nytt kylsystem, ny transformatorstation, ny ugnstransformator, ny hydraulstyrning, ny kontrollutrustning, nytt automatiskt styrsystem för smältan och nya elektrodarmar.

– Vecka 35 kom vi igång med produktionen igen och hittills ser det ut som om allt fungerar som det skall, berättar Ulf Håkansson.

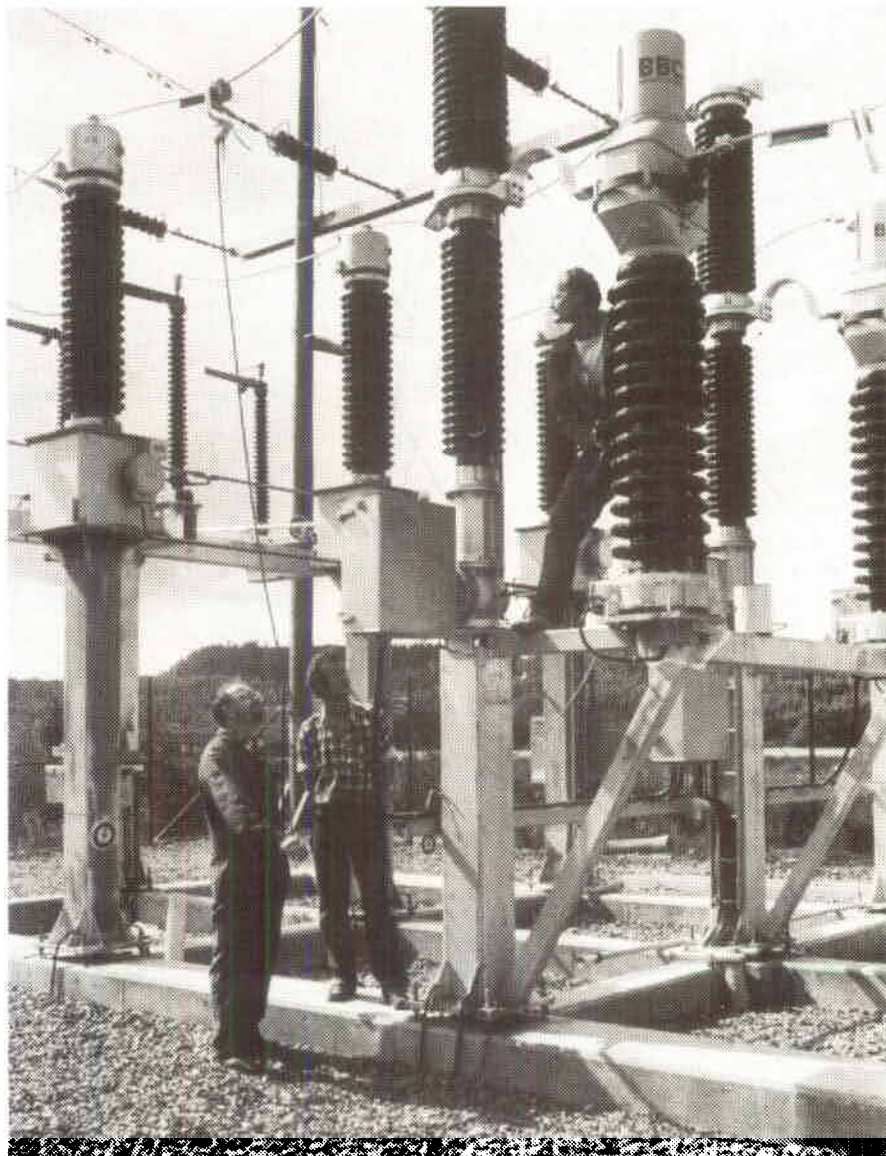
Projektledare för installationen har Lennart Ahlberg från NVSK varit.

– Det har många gånger varit lite snärjigt att få ihop schemat. Här har över 10 olika firmor varit inkopplade och sammanlagt har ett 60-tal man jobbat i sommar för att få ihop det, säger han.

– Bland annat 5-6 man från NVSK i Höganäs.

– Allt har gått bra och vi har följt tidsschemat.

Även om de stora installationerna var klara i vecka 35 så fanns det en del arbete kvar.



Under sommaren har bland annat en ny transformatorstation installerats på Bohusverken. Projektledare för investeringarna har Lennart Ahlberg från NVSK varit.

– Vi har efter det att vi startat, installerat en ny pump för optimering av atomiseringsprocessen och i september blev vi klara med kalkinblåsning för skummande slagg.

– Detta gör att värmeledningen i ljusbågen ökar samtidigt som vi blir av med ett besvärligt arbetsmoment.

Tidigare har detta arbete utförts manuellt.

En stor del av arbetena utfördes under semestern men man tog också tillfället i akt att utbilda personalen i ekonomi och data (se annan plats i Brännpunkten).

Ny teknik i nya lokaler

Ny teknik inom olika områden gör att olika arbeten kan utföras snabbare och vid vissa tillfällen bättre.

På SlipNaxos i Västervik pågår arbete med att "strömlinjeforma" produktionen samtidigt som man på flera håll inför ny teknik.

Efterbearbetningen av medelstora skivor är ett sådant exempel där produktionsflödet förbättrats samtidigt som nya maskiner gör jobbet rationellare.

Just nu håller man här på med att mata en ny CNC-svarv med skärdata.

– I och med att vi köpt en standard svarv måste vi själva lägga in alla skärdata i ett minne, säger Nils Ulmer som har hand om produktions- och kvalitetsteknik på Fasta Verktyg.

Det är inte bara att räkna fram teoretiska värden. Varje skivtyp, och det finns många, måste provas ut av en

van svarvare och varje data ska registreras var för sig.

– Det måste läggas ner ett stort arbete på detta innan vi kan komma i produktion men sedan kommer arbetet att effektiviseras ordentligt, säger Peter Johnsson som arbetar vid maskinen.

Det är också Peter som programmerar svarven.

– Det är inte så svårt. Maskinen frågar och jag svarar genom att "knappa" in de data den frågar efter.

Det är just denna dialogprogrammeringen som gjort det intressant att investera i maskinen.

– Tidigare var man mer eller mindre tvungen att vara utbildad programmerare för att klara av att ge datorn instruktioner för arbetsmomenten, säger Ingemar Mellgren som är chef för Fasta Verktyg.

Vad kommer då maskinen kunna göra?

– Kort sagt kommer den att kunna göra upp till sex olika arbetsoperationer i en och samma uppsättning, säger Ingemar.

– Den kommer att arbeta med medelstora skivor, det vill säga keramiska skivor med en diameter på mellan 100 - 350 mm.

Det är inte bara själva svarven som är automatisk. Den "laddas" också helt automatiskt med en robot som plockar skivorna från ett magasin.

Utseendet på dessa skivor kan variera mycket men alla skall jämnas på alla sidor. På en del skall det dessutom fräsas utspår, försänkningar eller profiler. Allt detta klarar maskinen av på egen hand.

Genom installationen av den nya svarven kommer även arbetsmiljön att förbättras väsentligt genom att bearbetningen sker helt inkapslat och med ett separat utsug.

– Det är att betrakta som ett pilotprojekt på Fasta Verktyg, säger Ingemar.

– Om detta slår väl ut kommer vi att gå vidare med stora skivor, det vill säga de som har en diameter över 350 mm.

En annan avdelning som flyttat in i nya lokaler och fått ny teknik är Diamantavdelningen.

– Vi finns nu i gamla sliptechniska laboratoriet. Här har vi kunnat utnyttja en hel del av de gamla maskinerna samtidigt som vi fått plats att utöka maskinparken, berättar Stefan Jonsson som är arbetsledare på Diamantavdelningen.



Det finns inte många likheter med gamla tiders svarvar.

Även Diamantavdelningen har en CNC-svarv. De har haft sin lite längre tid och den är nu i drift.

– Den fungerar mycket bra och är lätt att arbeta med nu när man väl vant sig, säger Lennart Schultz som arbetar vid maskinen.

Även Diamantavdelningens CNC-svarv är en standardmaskin men storleken mindre än den som finns på Fasta Verktyg.

Utseendet på diamantskivorna varierar mycket vilket gör att man måste ha ett stort antal backar som man fäster skivorna i svarven med.

– Dessa var mycket dyra att köpa in så vi gjorde helt enkelt så att vi själva tillverkade dem – i CNC-svarven!

– Det har gjort att vi kom undan mycket billigare samtidigt som vi lätt kan tillverka nya.

Men CNC-svarven är inte den enda nyheten i maskinparken på Diamantavdelningen.

– Pressarna har blivit automatiserade vilket ger jämnare kvalitet. Vi har också fått en ny skivtvätt som tvättar skivorna i tri. Vidare en ny klockugn och en ny automatisk kapmaskin för både formar och ämnen, vilka vi tidigare beställde från verkstaden, berättar Stefan Jonsson.

Allt detta har gjort att flödet genom fabriken har blivit smidigare och detta visar sig också på en sänkt leveranstid.

– Idag kan vi leverera en produkt på tre veckor. Tidigare tog det fem.

– I den "diamanthårda" konkurrensen är detta ett utmärkt försäljningsargument och på sikt ett sätt att överleva, menar Stefan.



Stefan Jonsson och Lennart Schultz på Diamantavdelningen har stor nytta av sin CNC-svarv.



– Svarven är lätt att programmera. Det är bara att svara på frågorna den ställer, säger Peter Jonsson.



Nils Ulmner, Ingemar Mellgren och Peter Jonsson ser ut att vara nöjda med resultatet.

Oväntat tegelfynd

Höganäs håller längst!

Ja, det förstår man när man läser Gunnar Anderssons berättelse om ett besök i Nordnorge långt norr om polcirkeln. Gunnar jobbar till vardags som arbetschef på Höganäsarbeten. Så här berättar han:

Under ett besök hos en av våra kunder i norra Norge gjorde jag och Egil Grønnes en utflykt med bil längs Jacobselv som bildar gräns mellan Norge och Sovjetunionen längst uppe i norr vid Ishavet.

Vi gjorde då ett uppehåll på ett postkontor, det östligaste i Norge, för att inhandla vykort och frimärken.

När detta var gjort och vi var på väg ut från postkontoret, gick vi över en välskött gräsmatta och där, mitt i gången bland gräset skymtade vi namnet Höganäs! På ett annat tegel fann vi "Skromberga" stämplat.

Eftersom både Egil och jag arbetar med Höganäs eldfasta produkter väcktes nyfikenheten till livs.

Vi rensade bort gräset som delvis vuxit över teglet och vi upptäckte stämplat som vi aldrig tidigare sett.

Naturligtvis ville vi fotografera dessa tegel om bara inte jag glömt min kamera på hotellet i Kirkenes...

Efter en stund kom dock en svensk turist som blev räddningen. Han hjälpte oss med fotograferingen.

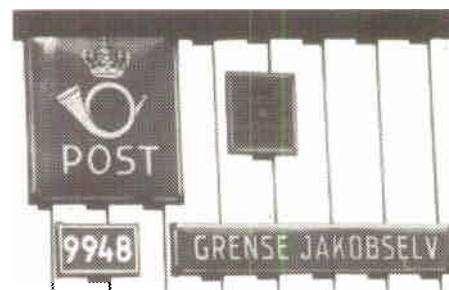
Efter min hemkomst till Höganäs började jag så efterforskningen på hur gamla dessa chamottetegel var.

Med hjälp av Ulf Carlbark och Sonja Persson på vårt Bibliotek kunde vi konstatera att teglet med ankarstämpelein var tillverkat före 1903 och teglet med "Skrombergastämpelein" tillverkades mellan 1901-1904 då chamotte tillverkades i Skromberga.

En intressant fråga i sammanhang-

et måste vara hur har teglen hamnat där?

Kan det komma från något fartyg som kanske förlit i närheten och som haft teglen i sin ångpanna? Eller har verkligen leveranser skett till någon



Postkontor 9948 är det östligaste i Norge.

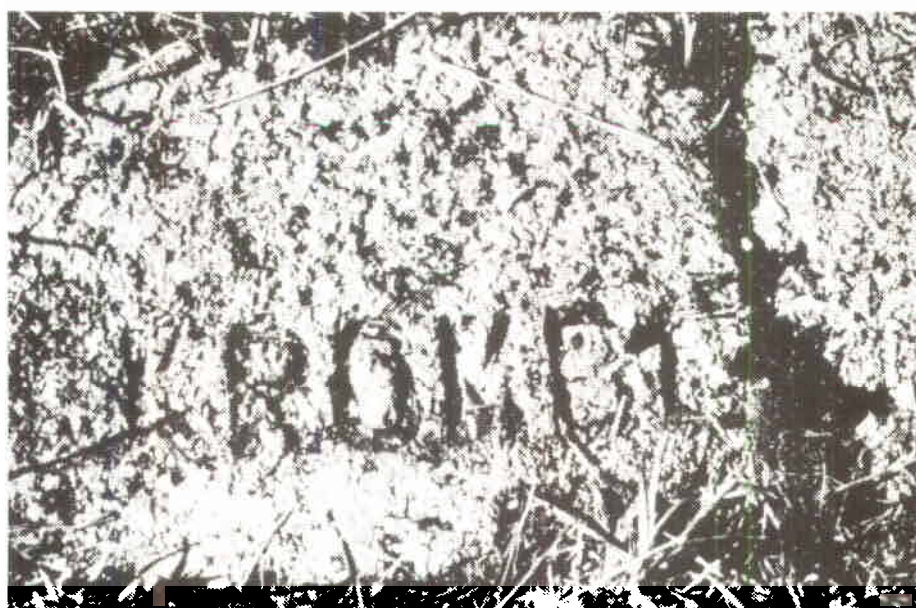
industri ända här uppe och så tidigt på seklet?

Vi lär nog aldrig få något svar på detta...

GUNNAR ANDERSSON

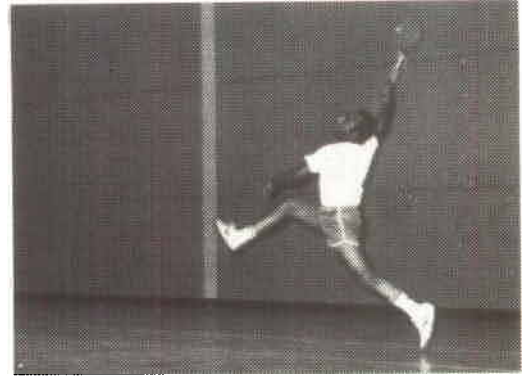


Ett över 80 år gammalt chamottetegel där stämpelein fortfarande är perfekt.



Mellan 1901-1904 tillverkades chamottetegel i Skromberga. Hur länge denna sten legat i marken, vet man inte.

Välkommen, mr Sud!



Vid Höganäskoncernens styrelsemöte i maj i år beslöts att ett dotterbolag i Indien, Höganäs India Ltd, skulle bildas och där Höganäs AB skulle äga 51 procent av aktierna.

Nu har planerna övergått i handling och en chef för det blivande dotterbolaget kan idag presenteras: Virendra K. Sud heter han.

Höganäs har tecknat ett avtal med Mahindra Sintered Products Ltd, ett indiskt företag som idag driver ett atomiseringsverk med en entonsugn. Höganäs kommer att uppföra ett pulververk med en bandugn där vi kommer att glödga dels atomiserat råpulver från Mahindra och dels krossgods från Sverige.

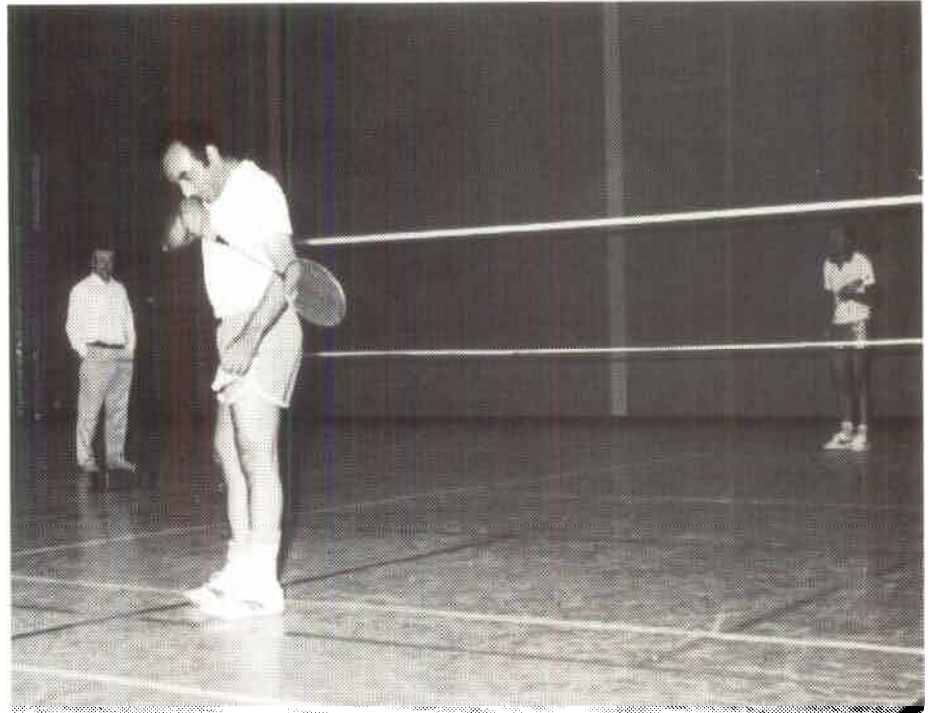
På sikt kommer Höganäs India att ta över atomiseringsverket och driva det i egen regi.

- Vi kommer därigenom att täcka in en ny och på sikt väsentlig marknad. För att kunna sälja på denna marknad måste man finnas på platsen vilket nu kommer att vara fallet, säger Ernst Geijer.

I dagarna har alltså en chef för dotterbolaget anställts och han heter Virendra K. Sud.

Tidigt i höstas var han på besök i Höganäs och då passade han bland annat på att möta Sten-Åke Kvist i badminton. Huruvida denna del ingick i anställningsintervjun låter vi vara osagt men Sten-Åke vann matchen och Mr Sud fick jobbet...

Dommaren, affärsområdeschef Per Lindskog, skrev setsiffrorna 10-15, 15-11 och 15-6 vilket kanske vittnar om att Sten-Åkes kondition fällde utslaget i en annars jämn och välspelad match.



Virendra K Sud kämpade tappert i badmintonmatchen mot Sten-Åke Kvist men mr Sud fick till slut se sig besegrad.

Förlängd tävlingstid

Hur är det med "fotograferna" inom koncernen? I våras utlyste Brännpunkten en fototävling men bara några få tävlingsbidrag har kommit in till redaktionen. Därför tar vi nya tag nu och förlänger tiden för tävlingen.

Den 15 oktober var ju annars sista inlämningsdagen. Nu har du hela året ut på dig att välja den bild du vill tävla med. Du kan både lämna in svart/vita bilder och färg.

Det finns som sagt fina priser att vinna...



Ett kalvansikte i en fototävling? Tja, varför inte... Men det hade nog inte vunnit.

Ekonomikurs i Bohus:

– Nyttigt och spännande

– Det måste vara det bästa sättet att lära sig de ekonomiska sambanden i ett företag.

Det var Jan-Erik Hansbo och Anders Karlsson, överens om efter det att de spelat Företagsspelet eller Företagets Affärer som det egentligen heter.

Till vardags är Jan-Erik arbetsledare och Anders pulverman på Bohusverken.

Under tre och en halv dag i augusti fick de och tio arbetskamrater spela Företagets Affärer.

Veckan efter gick ytterligare en Bohusgrupp kursen vilket betyder att i stort sett alla anställda på Bohusverken gått kursen.

Att spelet är en succé går det inte att ta fel på.

– Man får klart för sig vad de olika ekonomiska begreppen betyder och man får en fin överblick över ett företags affärer, säger Anders.

– Jag kan mycket väl tänka mig att spelet är ganska realistiskt och det som slår mig är den tröghet som finns i ett företag. Det går helt enkelt inte att bara ställa om produktionen hur som helst och även om man klarar det så tar det tid innan man kommit ut på marknaden med sina produkter.

I korta drag går spelet till så här:

I varje lag finns tre personer, en företagsledare, en marknadschef och en produktionschef.

Fyra till sex lag spelar mot varandra och det gäller för varje lag att satsa pengar på produktionsutrustning, produktutveckling, göra marknads-satsningar, osv.

Hela tiden gäller det att planera för framtiden och satsa på rätt saker och sköta affärerna på ett sunt sätt. Det går inte att låta lagren växa och binda



Bo Claesson från SlipNaxos hjälper ett av lagen att inventera lagret.

upp för mycket kapital där, är man marknadsledande på en marknad, måste den underhållas med olika marknads-satsningar, osv.

Bästa styrinstrumentet är budgeten och att upprätta en sådan lär man sig också om än i förenklad form.

Är det ett svårt spel att lära sig.

– Reglerna är inte svåra, det finns nämligen knappast några och det är just det som gör spelet svårt, säger Anders.

– Man förstår ganska snabbt att samspelet mellan produktion och marknad måste fungera om det skall bli någon ordning.

Spelet är mycket lyckat. Det är inte bara mycket lärorikt utan också spännande.

– Det är roligt när man förstår de ekonomiska sambanden och jag tror att vi kommer att förstå ekonomin på

vår arbetsplats mycket bättre efter denna kursen, säger Jan-Erik.

– Men det gäller att följa upp kursen.

– Ju mer man vet om olika saker desto mer intresserad blir man.

– Därför vill jag att man skall fortsätta med ytterligare kurser eller följa upp denna på arbetsplatsen så vi kan använda de kunskaper vi fått.

– Kunskaper man inte använder faller snart i glömska...

De båda var ganska nöjda med sina insatser, trots att de efter halva speltiden låg flera miljoner kronor back. Det var felsatsningar i början som gjorde det men de hade god soliditet och därför hopp om att klara sig ur det tillsynes besvärliga läget.

Mats Svensson var också marknadschef under de tre dagarna och är smältare till vardags.



Dags att göra affärer i Företagets Affärer. Eftertanke och samarbete lönar sig, även i spelet!

– Det här var roligt och intressant, säger han.

– Man får klart för sig att det går upp och ner och att en förlust ett år inte behöver betyda katastrof om man använt pengarna rätt.

– Men jag tycker det är lite för kort tid med tre och en halv dag.

– Det är många termer man skall lära sig men visst, en hel del fastnar.

Spel- och kursledare var Sune Johansson och Bo Claesson från SlipNaxos.

– Spelet slår aldrig fel. Mer eller mindre alla är lika entusiastiska efter spelet vare sig de gått i konkurs eller gjort ordentliga vinster, säger Sune.

– För att det skall gå bra behövs det lite tur och en stor portion eftertanke och det är väl så det är i verkligheten också.

– Just att spelet upplevs som realistiskt tror jag gör att deltagarna lär sig mer om hur sambanden i ett företag fungerar.

– Spelet är roligt men det viktigaste är att man verkligen har alla möjligheter att lära sig en hel del ekonomi när man spelar det.

Forts. från sid. 2



Tage Ottosson, produktions-tekniker, SlipNaxos, Västervik:

– Jag tycker det skulle vara bra om man hade teman där man kunde gå in lite närmare på saker och ting.

– Gärna i ett utbildande syfte. Exempelvis skulle man på ett begripligt sätt kunna skriva om arbetsorganisation, ekonomi, fackligt arbete, osv.

– Det skulle också vara intressant att få en presentation av Kanthal i tidningen.

– Kanske kunde chefer delge oss lite tankar kring framtiden, vilka produkter de tror kommer att finnas, osv.

– Reportagen om människor tycker jag är bra och det är lagom mycket tävlingar. Kanske skulle det någon gång också finnas ett barnkorsord.

För några år sedan spelade alla på SlipNaxos Företagets Affärer med samma lyckade resultat.

Hur gick det då till slut?

Ja, egentligen är det väl ganska ointressant. Det viktigaste är att spelarna ser hur många misstag som kan göras och kanske inser de fel som gjordes.

För att knyta an till verkligheten berättade divisionsekonomen Jan Lundahl om hur affärsområde Metallurgis ekonomirapportering är uppbyggd och vilka siffror som motsvarar spelets siffror.

Jan relaterade Bohusverkens resultat i kronor per timme vilket skapade debatt kring möjligheterna för den enskilde att påverka Bohusverkens, och därmed affärsområdets resultat.

– Det är naturligtvis viktigt att knyta samman en sådan här kurs med verkligheten.

– Förslagsverksamheten ligger mig varmt om hjärtat och den skulle jag vilja läsa mer om. Man skulle visa att det inte behöver vara så komplicerat att lämna in ett förslag.



Janos Nemeth, Fabriksklubbens ordförande, Höganäs:

– Det som står i Brännpunkten är inte aktuellt och det borde det vara.

– Jag skulle också vilja läsa lite framtidsvyer från olika avdelningar, vad sammanslagningen med Kanthal betyder osv.

– Jag saknar också reportage om hur de fackliga arbetar och låta oss ge vår syn på saker och ting.

– Den skulle också vara lite mer "bitsk" med debattinlägg som skulle kunna bemötas i samma nummer.

BJUV



Det vinnande laget från Bjuvsverken.



En glad målvakt från Västervik: Lars-Ove Andersson. Fotbollsbilder: Kjell Lundgren.

En härlig höstdag i september avgjordes koncernens korpmästerskap i fotboll.

Årets upplaga hade i Thorsten Nilssons regi stuvats om till att gälla gruppspel med final mellan gruppsegrarna.

Åtta lag hade anmält sig, och efter en dags spel kunde mästarna koras.

Segrade gjorde förra årets mästare Bjuv som i en välspelad final besegrade SlipNaxos med 4-1.

Slip kom till final som knappa favoriter efter imponerande matcher i gruppspellet, men det visade sig att Bjuvs bättre organiserade spel och fler avbytare, tog ut sin rätt mot ett tröttkört SlipNaxos.

Det är härligt att se hur en sådan här idrottsdag för människor närmare varandra trots att många "giftiga" kommentarer kunde höras mellan lagen på en salig blandning dialekter.

Domaresysslorna sköttes med den äran av Janos Nemeth och Olle Nilsson.

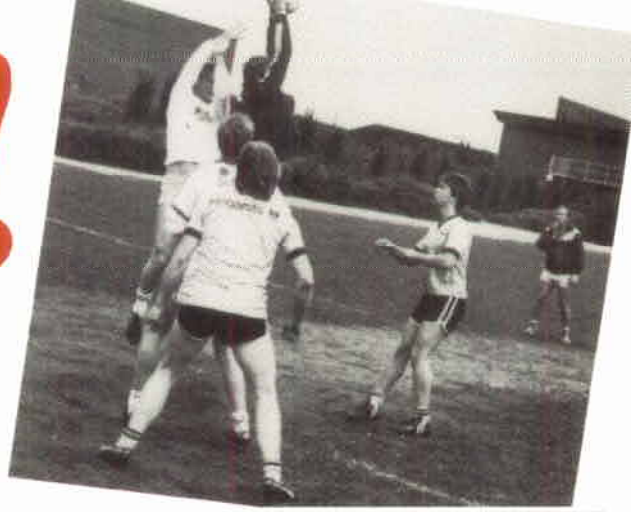
Janos rutin från ordförandejobbet behövdes vid några tillfällen när proteststormarna blev häftiga från spelare och publik, men allt reddes ut med ett glatt humör.

Avslutningsvis kan man passa på att ge Höganäslagen en tankeställare till nästa års mästerskap. De fyra "utombyslagen" toppade de båda tabellerna, något som borde mana till kommande kraftsamlingar, gärna i form av flera lag från moderbolaget.

Kjell Lundgren, Bohus

Thorsten Nilsson med Ernst Geijers Vandringspris.

IGEN!



RESULTAT

Eldfast – SlipNaxos 0-3
 Simox – Transport 5-3
 Bohus – Järnpulver 1-0
 Teknisk Sevice – Bjuv 1-4
 SlipNaxos – Bohus 1-1
 Transport – Teknisk Service 2-1
 Järnpulver – Eldfast 4-1
 Bjuv – Simox 3-0
 Bohus – Eldfast 2-3
 Teknisk Serice – Simox 1-6
 SlipNaxos – Järnpulver 1-0
 Transport – Bjuv 1-0

Grupp I

SlipNaxos	5-1	5
Bohus	4-4	3
Järnpulver	4-3	2
Eldfast	4-9	2

Grupp II

Bjuv	7-2	4
Simox	11-7	4
Transport	6-6	4
Teknisk Service	3-12	0

Final

SlipNaxos – Bjuv 1-4



Snedspark?



En lobb mot Simox mål...



Fotbollsdans?



... men här ser det lite farligare ut.

Drömjobb? Knappast!



Drömjobb? Knappast!

En stor del av det vatten Höganäs AB använder i produktionen är gruvvatten.

Det kommer från schakt Gustaf Adolf och rinner genom en rörledning med diametern 600 mm till vattentornet vid Sandflygsgatan.

Det är en självfalls-ledning och trots att vi använder cirka 1.500 m³ vatten dagligen inom företaget, så rinner vattnet långsamt.

Men en dag i somras rann vattnet inte alls. Det hade blivit stopp i ledningen.

– Vi var tvungna att aggera snabbt. Att utnyttja det kommunala vatten-

nätet var uteslutet då detta saknar kapacitet för uttag av denna storleksordning, säger Håkan Thernström som är chef för Ångcentralen som står för vattenförsörjningen.

Hur skulle man lokalisera stoppet på en tre kilometer lång ledning på snabbast möjliga sätt?

– Vi blev snart på det klara med att det var trädrötter som hade trängt in i ledningen och bildat en finmaskig sil av rottrådar och att proppen satt i höjd med Tivoliparken.

– För att kunna lösa upp proppen var vi tvungna att exakt veta var den fanns.

– Vi hade inte redskap som klarade av det och vad som återstod var att skicka in en man att leta...

Att ta sig in i en tunnel, 600 mm i diameter, fylld med vatten, kan inte vara något drömjobb.

– Men vi hittade en firma i Karlshamn som hade specialiserat sig på jobb av den här typen.

– Deras expert satte på sig sin dykarutrustning och försvann ner i gatan...

En kort stund senare fann dykaren mycket riktigt ett väl utvecklat rotsystem som utgjorde en effektiv propp i ledningen.

Eftersom vi insåg att när proppen väl lossnade, skulle det samtidigt vara ett mycket högt tryck på vattnet som kom emot dykaren. Det gällde för dykaren att ta det försiktigt och backa ut genom ledningen så fort som möjligt när vattnet så smått började rinna igen.

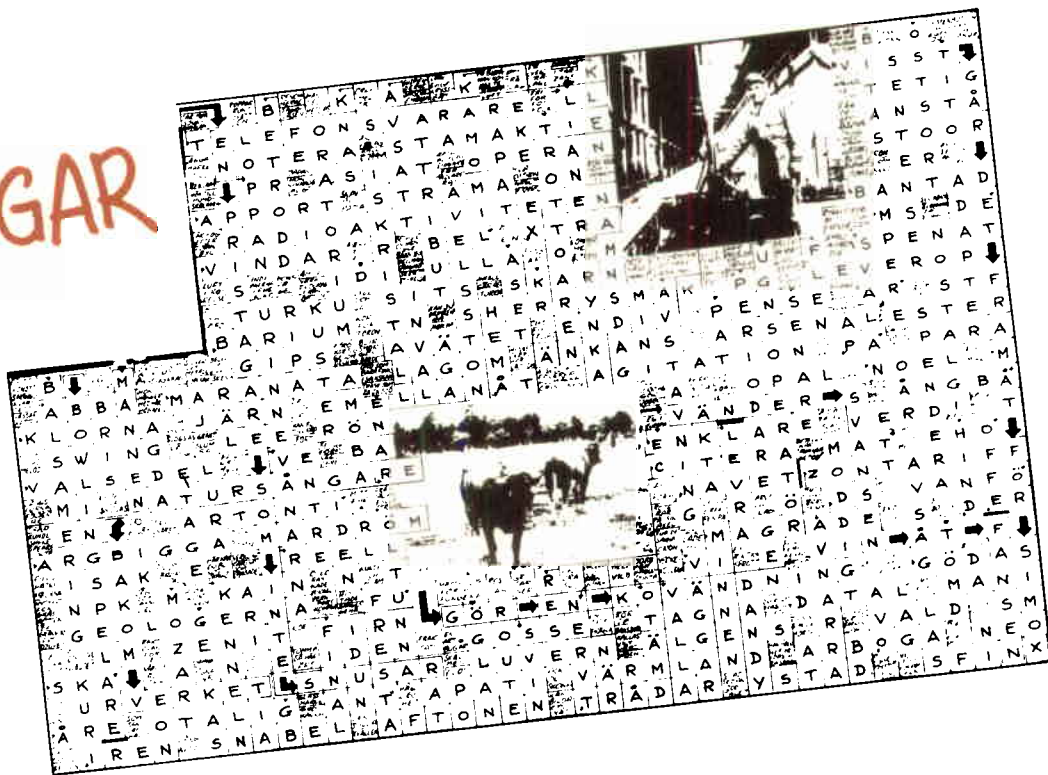
Dykaren kom välbehållen upp och kort därefter började vattnet forsa fram. Ja, det kom med en sådan kraft att brunnslocken vid Triangelplatsen for upp i luften och vattnet sprutade som en fontän.

Dock var lyckan inte så långvarig. Vid Triangelplatsen uppstod en ny propp och dykaren fick rycka ut igen...

Allt ordnade sig till slut och vattentillförseln var tryggad.

Den 50 år gamla gruvvattenledningen skall nu ersättas med en ny, modern plastledning som effektivt kommer att hålla rötter och andra "inkräktare" ute.

KRYSS HÄLSNINGAR FRÅN RUNE



Som bekant är allmänbildning och tur två goda egenskaper för krysslösare. Lars-Olof Wendler på Järmpulvers verkstadskontor tycks vara begåvad med båda. I julas vann han ett Karlssonkrus, i sommarkrysset har han nu vunnit förstapriset bland hundratalet insända lösningar. GRATTIS, Lars-Olof! Din noggrannhet lyser igenom både på jobbet och i dina krysslösningar.

Våra bildkryss är ju ganska stora och det händer lätt att man missar en ruta i sitt svar. Den lösningen är då ute ur tävlan, lika väl som andra felaktiga lösningar. I detta sammanhang kan jag nämna att mina kryss innan de går till trycket provlöses av några drivna korsordsrävar vad gäller ordkonstruktion, grammatik och logik. Ingen lösare ska behöva befara att rena konstruktionsfel el.dyl. förekommer. Men OK, frågorna kan vara dubbelbottnade och kanske får du någon gång testa ett eller annat svar i lexikon.

Ska vi så titta lite på lösningarna av sommarkrysset. Jag tycker nog att allt för många svarat ÖLKANNA i stället

för ÖLTUNNA. Därmed blev det ju fel på HITTADE = FUNNA.

Inte i någon ordbok har jag hittat orden SWING och BOWLING stavade med enkelt V, så där sumpade några lösare sina vinstchanser.

Som synonym till SEXSNÅRET kan jag väl tänka mej AFTONTIDEN, men då stämmer ju inte lodräta SLUMRA = LURA.

GIDEN för vägvisaren och OTÖMD (utan j) för VILD är korrekta ordformer enligt Sv Akademiens Ordlista.

Någon har frågat om jag kollar alla lösningarna. Jodå, jag t.o.m. "luslöser" dem. En del felaktiga svar uppfattar jag då som oförargligt roliga. I sista krysset har någon t.ex. föreslagit "LATADAG" i stället för DATA-LAG. Det är kanske något jag förbi-sett i almanackan. Men tjugigaste svaret kom nog från Gunnar Svensson på vårt provlabb. På min fråga "Kommer med åldern" har han svarat LYCKA när jag tänkt mej RYNKA. Det kändes verkligen förhoppningsfullt för ett gammalt russin som jag, så jag har beslutat tilldela Gunnar ett "Kryssmakarens Lyckopris". Jag

kommer över med det någon av de närmaste dagarna. Om ingen tar illa upp kanske vi kan låta ett liknande Lyckopris bli en permanent institution.

Det är Kjell Ekdahl, NVSK Mineral, som sänt in den rätta lösningen här intill.

Förhoppningsvis möts vi igen i Julkrysset.

Med Krysshälsningar

Rune Sörelid

PRISLISTA

1:a pris Vattenbehållare:

Lars-Olof Wendler, MPU, Höganäs

2:a pris Ballongflaska:

Håkan Ljungberg, MPSF, Höganäs
Torsten Johansson, SlipNaxos,
Västervik

Rune Andersson, SlipNaxos,
Västervik

Arne Jönsson, Ex-Hallen, Höganäs

3:e pris Karlssonkrus:

Christer Johansson, CIPS, Höganäs
Karl W. Persson, f.d., Skromberga
Curt Jönsson, f.d., Höganäs
Birgitta Beijer, AHT, Höganäs
Lars-Inge Björklund, MUD,
Höganäs

ISSN 0345-1801

**Brännpunkten
Höganäsconcernen
personaltidning**

Redaktör och ansvarig utgivare:

Johan Aspegren

Layout: Evert Danielsson

Tryckeri: Höganäs AB, Kontorstryckeri

Copyright: Höganäs AB

Höganäs

LOKALA MEDARBETARE:

Division Järnpulver	Ake Olsson, Höganäs Kjell Lundgren, Bohus
Division Eldfast	Harold Aarnisepp, Höganäs
NVSK Mineral	Maica Edvinsson, Bjuv
Division SlipNaxos	Sune Johansson, Västervik
Teknisk Service	Ingvar Olsson, Höganäs
AB Höganäsarbeten	Gunnar Andersson, Höganäs
Invandrarfrågor	László Aranyos, Höganäs

HUVUDMAN

Koncerndelegationens Arbetsutskott
Ansvarig utgivare

REDAKTIONSKOMMITTÉ

De anställdas representanter

från LO: Christer Klang, Höganäs

Torsten Jönsson, Bjuv

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

UTGIVARKORSBAND

Vid obeställbarhet returneras försändelsen till avsändaren, som svarar för returportot

