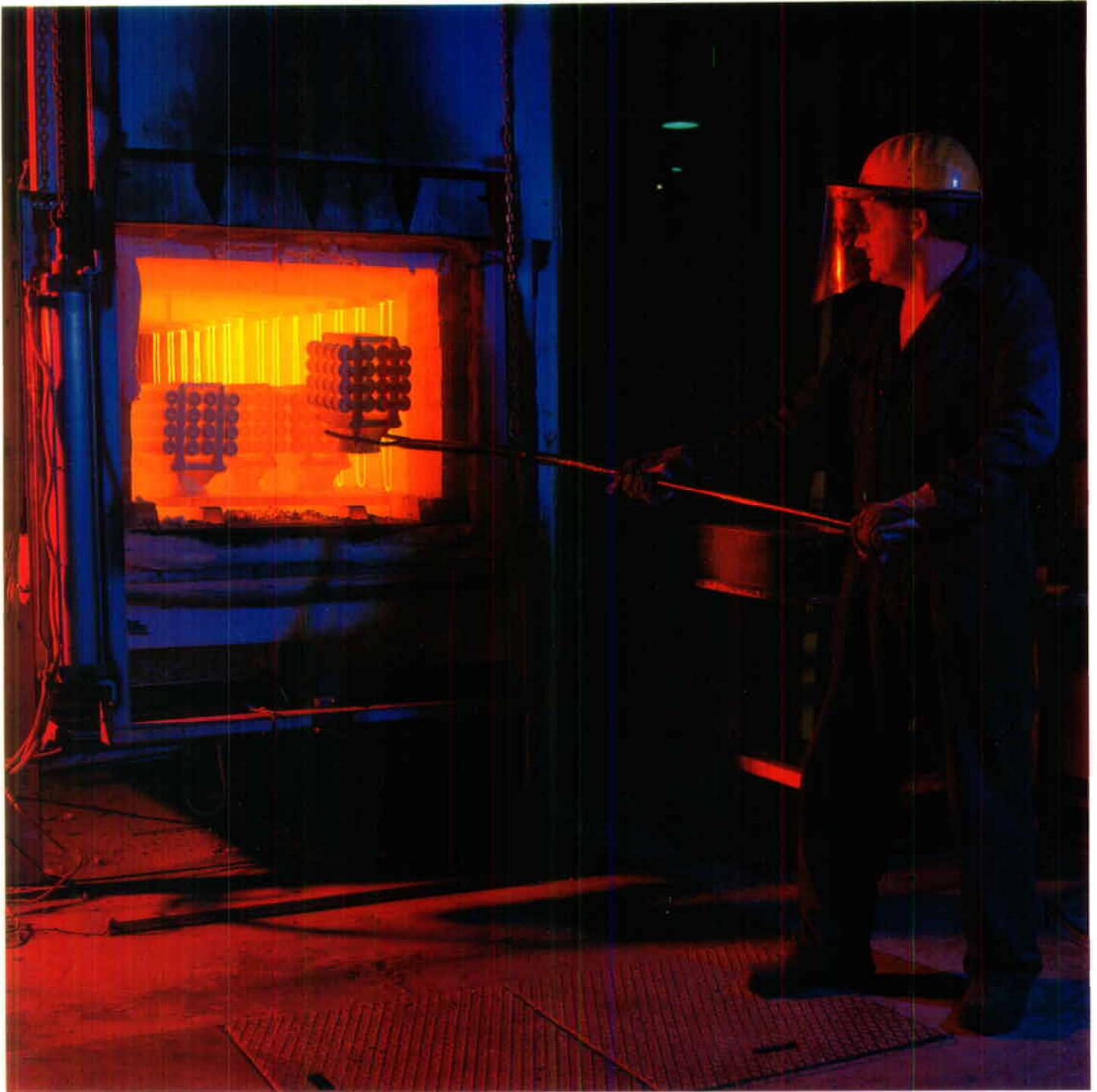


Brännpunkten

Personaltidning for Kanthal Höganäs-koncernen

Nr 1 · Juli 1987



Läs i detta nummer om:

Vad vill Hans Mivér
med Kanthal Höganäs?
Höganäs i Indien
Sagan om Kanthal

Brännpunkten

Kanthal Höganäs-koncernens personaltidning

Redaktör och ansvarig utgivare:

Johan Aspegren

Layout: Anders Nyberg

Tryckeri: Boktryck, Helsingborg

Sätter: Typsnitt, Helsingborg

Copyright: Kanthal Höganäs AB
Höganäs

LOKALA MEDARBETARE:

Affärsområde

Kanthal

Anders Nyberg,
Bengt Linder och
Toomas Jogfors,
Hallstahammar

Affärsområde

Metallpulver

Åke Olsson och
Laszlo Aranyos,
Höganäs
Kjell Lundgren,
Bohus

Affärsområde

Eldfast

Hardo Aamissepp
och Inger Avery,
Höganäs

Affärsområde

SlipNaxos

Sune Johansson,
Västervik

Affärsområde Kraft

Teknisk service

Ingvar Olsson,
Höganäs

AB Höganäs-

arbeten

Gunnar Andersson
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 etiketten med din gamla adress på baksidan på det adressändringskort, som finns på posten. Skriv sedan din nya adress på avsedd plats på samma kort och sänd till Kanthal Höganäs AB, Box 501, 263 01 HÖGANÄS

Omslagsbilden:

Kanthal Super är ett pulvermetallurgiskt framställt element. Användningsområdet är som element i glassmältugnar och värmebehandlingsugnar.

Foto: Mats Källstig/IDÉ-bild.

Bilaga medföljer.

ISSN 0345-1801

VD har ordet

"Goda framtidsutsikter för Kanthal Höganäs"

"Snabbtänkt analytiker med sinne, inte bara för siffror, utan även för ordning och reda".

Så sa ryktet som föregick Hans Mivér, 42, när han i februari stegade in på Bruksgården, Höganäs, i egenskap av ny VD och koncernchef för Kanthal Höganäs.

Snabbheten bevisades omgående! Det dröjde inte många arbetsdagar förrän han presenterade en helt ny koncernorganisation, där verksamheterna indelades i fem operativa enheter – affärsområden – och tre stabsenheter.

– Avsikten med den nya organisationen är att skapa så korta beslutsvägar som möjligt och därmed nå hög effektivitet och stor självständighet för affärsområdena och de enskilda medarbetarna, säger Hans Mivér för att understryka sitt agerande.

– Jag tror nämligen på ett decentraliserat arbetssätt med korta beslutsvägar, fortsätter han.

Koncernchefens första halvår i Höganäs har inte utgjort någon "pryotid", även om många resdagar åtgått för att besöka de svenska enheterna och de utländska dotterbolagen. Hans Mivér var naturligtvis väl påläst när han kom, för åren som styrelsesuppleant i Kanthal AB bör ha gett viss insyn i såväl Kanthal som i Höganäs.

"Jag tror på ett decentraliserat arbetssätt med korta beslutsvägar"

Helt utan Skåneanknytning är inte heller den nye koncernchefen. Uppväxttiden i Varberg följdes på 1960-talet av studier i Lund. Med en fil mag i bagaget kom han först till SKF och sedan till Gränges. Den långa perioden

av 1970-talet, först som VD-assistent och därefter följde två år som divisionschef.

1981 utnämndes Hans Mivér till VD för den anrika färgkoncernen.

Två stabila ben

Samgåendet Kanthal och Höganäs har gått relativt smärtfritt. Förvärvet var väl underbyggt och sammansmältningen av två koncerner resulterade i en internationell industrikoncern med ca 3700 anställda.

"Visst finns det tekniska beröringspunkter inom mindre områden"

Vad anser då koncernchefen om Kanthal Höganäs' framtid, vari ligger dess styrka och vilka är de eventuella beröringspunkter som kan spåras i de båda ursprungliga koncernerna? Dessa frågor och några till ställde Brännpunkten till Hans Mivér. Så här svarade han!

Vilka är fördelarna, som du ser det, med samgåendet?

– För Kanthals gamla aktieägare är köpet definitivt bra. Förvärvet innebar vidare en riskspridning. Den nya koncernen har nu två mycket starka och stabila ben att luta sig mot, nämligen Kanthals elvärmeprodukter och Höganäs metallpulver. Dessa är två mycket lönsamma affärsområden där vi dessutom är världsledande.

Tidigare talades det mycket om att synergieffekter låg bakom Kanthals intresse för Höganäs – hur förhåller det sig med den saken? Finns det egentligen några områden där ett samarbete kan bli fruktsamt?

– Visst finns det tekniska beröringspunkter inom mindre områden som



har ju båda bolagen spridda utlandsorganisationer, vilka bör kunna utnyttjas bättre. Där så är passande att göra bör vi kanske ha ett gemensamt dotterbolag istället för två. Det här får bli en avvägningsfråga och några generella regler för vårt framtida agerande finns inte idag.

Bland det första du gjorde som VD och koncernchef var att lägga en ny koncernorganisation. Kommer koncernstrukturen att ligga fast och vara densamma om ett par år?

– En organisation blir aldrig färdig och därför kan jag inte säga att det inte blir några förändringar.

– Men låt mig säga så här. Den koncernstruktur vi har idag kommer i grova drag att bestå och vara intakt, men den kommer att förfinas.

– Som jag tidigare sagt tror jag på korta beslutsvägar, dvs ett decentraliserat arbetssätt. Ett företag är helt beroende av sina anställda och det är därför viktigt att vi skapar arbetsförhållanden som upplevs som meningsfulla. Genom att sprida ansvaret längre och längre ner i organisationen hjälper vi till att skapa positiva resultat. Enkelt uttryckt bör de anställda få så stort an-

svarsområde som möjligt inom de målsättningar och ramar som dragits upp.

*"Ett företag
är helt
beroende av
sina anställda"*

Jämfört med Höganäs var gamla Kanthal-koncernen att betrakta som finansiellt mycket svag. Har köpet av Höganäs i sin tur medfört att den nya koncernen dras med finansiella svårigheter?

– Nej absolut inte! Finansnettot har förvisso ökat, men avkastningen överstiger vidare kostnaderna för förvärvet. Vi är därför relativt finansiellt starka.

Vad går det olycksdrabbade Ramnäs till mötes? Finns det någon framtid för företaget i koncernen?

– Ramnäs har under en längre tid haft problem och svag sysselsättning. Marknaden för ankarkätting är fortfarande svag och tycks så förbli. Vi överväger därför nu olika alternativ beträffande Ramnäs och dess fortsatta verk-

samhet, men vad det kommer att leda till vet jag inte för stunden.

En sista fråga. Hur ser du på dig själv som chef? Vilken är din väsentliga arbetsuppgift?

– För att vi skall lyckas måste vi ha en riktig strategi för varje arbetsområde – en långsiktig strategi. Vidare skall den tekniska utvecklingen dra åt rätt håll och det åvilar mig även att tillse vi har rätt management som har förmåga och operativ kraft att föra de olika affärsområdena framåt. Lyckas vi med detta: strategi, teknisk utveckling och rätt management, ja då kommer det också att gå mycket bra för Kanthal Höganäs. Det här är en bra koncern och tillsammans skall vi hjälpas åt att göra den ännu bättre.



Strategi, teknik och management är tre honnørsord för koncernchefen Hans Mivér.

KANTHAL

– värmer världen!

– Världen är Kanthals marknad och våra produkter värmer världen!

Detta säger Carl-Erik Ridderstråle, VD för Kanthal AB och chef för det största affärsområdet inom Kanthal Höganäs-koncernen. Kanthals exportandel – 96 procent – ger belägg för hans uttalande. För att förstärka närheten till marknaden har Kanthal AB dotterbolag, med egen tråd- och elementtillverkning, i alla världsdelar förutom Afrika.

– Men att få svenskar vet vad Kanthal står för, eller tillverkar, får vi kanske fortsatta att leva med. Huvudsaken är väl ändå våra kunder vet var vi finns.

– Kanthal-produkter finns i de flesta hushållsapparater i våra hem. I rörellement som alstrar värme i diskmaskiner,

tvättmaskiner och spisar. Det rostade brödet värms upp, och får sin gyllenbruna färg, av vår produkt. Det troliga är också att den anordning som gör att brödet "hoppas upp" ur brödrosten kommer från Bimetalldivisionen i Hallstahammar. Du hittar naturligtvis Kanthal-produkter även i hårtorkar och stryjkjörn, fortsätter Carl-Erik Ridderstråle.

Det var med värmetråd Kanthals verksamhet startade och av det sagda förstås att Kanthal bla är underleverantör till tillverkare av hushållsapparater. Överallt där man vill få fram värme ur elström brukar Kanthal vara med.

Tre divisioner

Kanthal består av tre divisioner: Elvärmeteknik, Ugn produkter och Bime-

tall. De två förstnämnda är jämförbara i storlek och omsätter vardera ca 400 milj kr. Värmetråd är huvudprodukten för Division Elvärmeteknik.

– Ja, värmetråd är vår basverksamhet, omtalar divisionschefen Leif Rick, men den låga tillväxten i den industrialiserade världen gör att vår division måste söka sig till nya tillväxtmarknader och finna nya, för tråden, närliggande tillväxtprodukter. Exempel på detta är Folieelement och den nya resultatenheten Elementteknik.

– Strategin för värmetråd inriktas nu på att stärka positionen i industriländerna och att expandera verksamheten bla genom nyetableringar på tillväxtmarknader. Nyligen har verksamheten byggts ut vid bolagen i Brasilien och Indien och i våras kom produktionen



VD Calle Riddarstråle är optimistisk beträffande Kanthal och dess marknadsledande produkter.

igång i Kina. För att förbättra distributionen i Fjärran Östern har ett nytt dotterbolag etablerats i HongKong. Fabriken i Beijing i Kina kommer att förse den stora och expansiva kinesiska marknaden med värmetråd till i första hand riskokare och strykjärn, samt naturligtvis till andra hushållsapparater, fortsätter Leif Rick.

Växande produktgrupp

En liten men växande del av divisionens verksamhet består av folieelement. Utvecklingsmöjligheterna för dessa bedöms som goda. En snabbt växande produktgrupp är tex element för uppvärmning av värmesångar. Kanthals folieelement har visat sig tekniskt och kvalitativt överlägset alternativa elementtyper. Det finns också samband mellan avdelning Folieelements produkter och det nystartade bolaget **Kanthal Medical Heating**. Bolaget utvecklar och marknadsför värme produkter för sjukvården med höga krav på precision och säkerhet.

En annan avdelning inom Elvärmeteknik är Kanthal Maskiner som är världens ledande tillverkare av maskiner och hanteringsutrustning för tillverkning av elektriska rörelement.

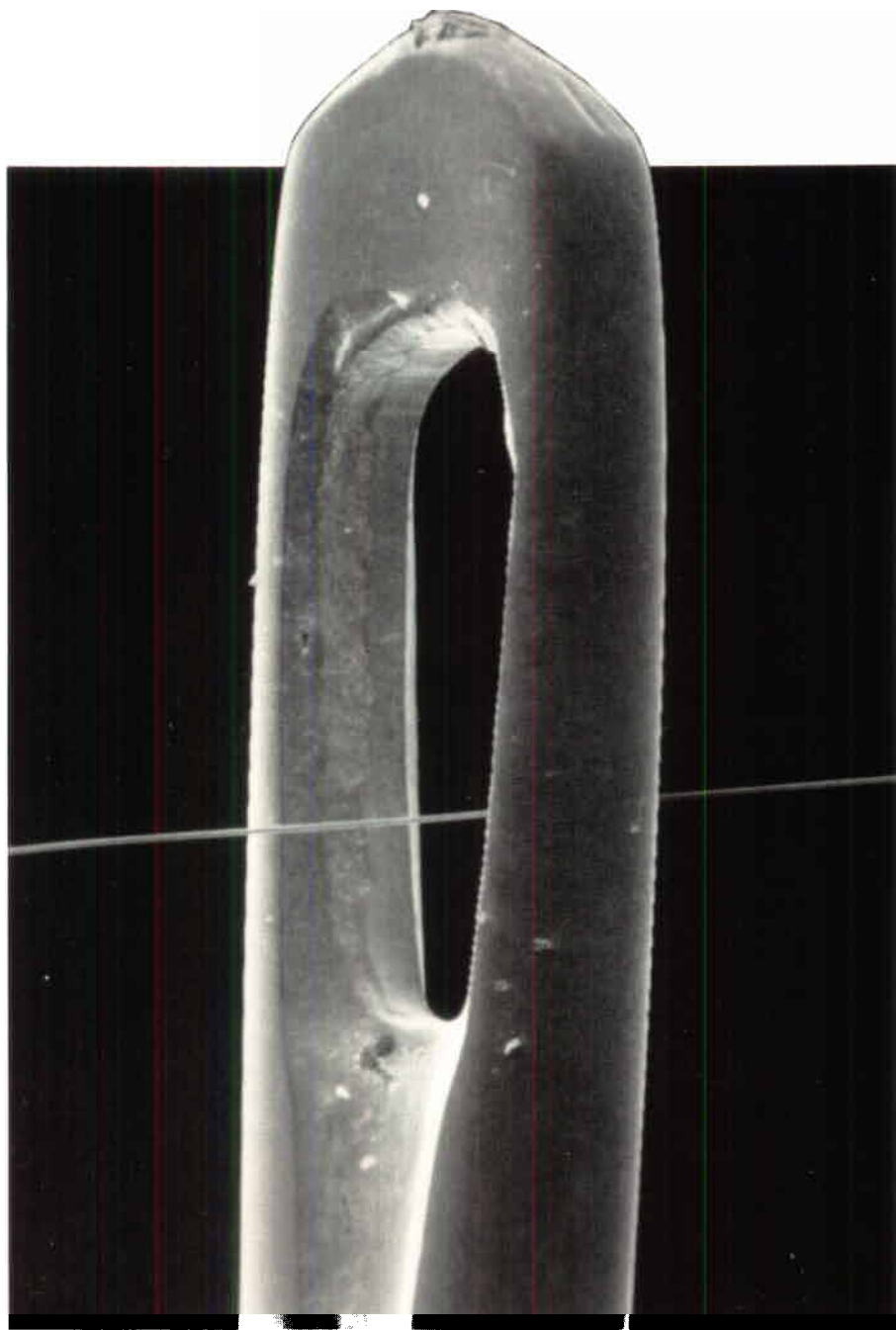
Drageriet tillverkar årligen 2200 ton färdig tråd i dimensioner från 0,01 mm till 12 mm. Grov färdig tråd – 2 mm och grövre – används till element i ugnindustrin. Klenare tråd ned till 0,1 mm används till element i främst hushållsapparater. Precisionstråd (0,01–0,1 mm) används som motstånd i elektronikkomponenter. Den tunnaste precisionstråden har en tjocklek som motsvarar sjättedelen av ett hårstrå. Ett kg av den tråden räcker 157 mil!

– KANTHAL 90-projektet har bekräftat riktigheten i de grundvärderingar som gällt för Elvärmeteknik. För att dominera marknaden måste vi ha initiativet och hela tiden ta mark från konkurrenterna, säger Leif Rick och tillägger:

– Vårt mål är att omsätta strax under 600 milj kr år 1990. Det är ett högt mål och självfallet kan det inte nås utan investeringar. Enbart inom Elementteknik kommer vi därför att satsa 45 miljoner på forskning och utveckling de närmaste åren.

Element till ugnar

Den andra stora divisionen – Ugn produkter – tillverkar värmelement för elektriska industriugnar världen över. Produkterna utgörs av tråd och band i metalliskt material eller kompakta värmelement och värmemodu-



Den tunnaste tråden är endast 0,01 mm grov och får to m en synål att se klumpig ut. (Bilden visar tråden förstord ca 90 gånger).

ler som passar för de flesta temperaturer och användningsområden. Ugnprodukters marknadsandel är ca 40 procent. Japan, USA, Storbritannien och Västtyskland är de största marknaderna för divisionens produkter.

– En elektrisk ugn är ren, tyst och miljövänlig, påpekar Rune Johansson, divisionschef. Ökad medvetenhet i miljöfrågor har också under senare år ökat användningen av elektriska ugnar. Andra faktorer som styr marknaden är energipolitiska beslut. Således växer marknaden för Ugnprodukter där energin prioriteras.

– En ambitiös produktutveckling utgör en av hörnstenarna i divisionens utvecklingsstrategi. Målet är att även i framtiden ligga steget före konkurren-

terna när det gäller produkternas prestanda och kvalitet. Ett bra exempel härifrån är Kanthal Super som kan användas upp till 1800°C och har fått stor användning inom glas- och verkstadsindustrin.

– Vi färdigställer Super-elementen i Hallstahammar. Tillverkning finns även vid dotterbolagen i Japan, USA, Skottland, Frankrike och Brasilien, och man använder då utgångsmaterial som tillverkats här i Hallstahammar, avslutar Rune Johansson.

Ett annat intressant område för Ugnprodukter är de pågående studierna av extrema högttemperaturelement för 2200°C som har en framtida användning inom högteknologindustri. ▶

Störst på bimetall

Låt oss till sist ta en titt på den minsta divisionen – Bimetall. Kanthals Bimetalldivision är en av de få bimetalltillverkarna som har helt integrerad verksamhet, dvs tillverkning från smälta till färdig bimetall. Världen över produceras det totalt 6500 ton bimetall, varav 1500 ton i Europa.

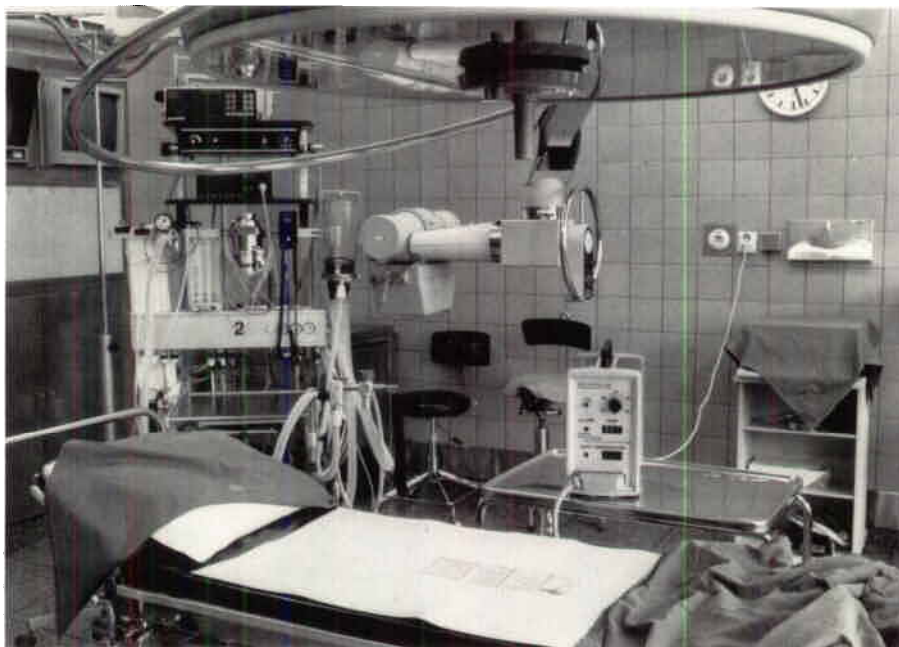
– Vi är störst i Europa med marknadsandel på drygt 25 procent. Bimetall används i regleringssyfte och det är temperaturförändringen som ger regleringen, upplyser Bimetall-chefen Åke Nilsson.

Divisionens kallvalsverk sysselsätter 50 personer som förutom förvalsnings av bimetall-komponenter även valsar av färdigställer grova och klena band. Grova band används i ugnslement och klena band i tex cigarettändare och brödrostar.

– Vi tillverkar alltså band till de andra divisionernas produktprogram, fortsätter Åke Nilsson. Själva bimetallavdelningen, med sina 50 anställda, kallväller komponenter till en bi- eller trimetall. Enligt teoriboken är kallvällning omöjligt, men vi gör det omöjliga möjligt varje dag.

Totalt omsätter divisionen ca 100 milj kr fördelat på 60 milj kr bimetallproduktionen och 40 milj kr försäljning till Elvärmeteknik och Ugnsprodukter. Tyskland är största marknaden, tätt följt av Storbritannien och Italien.

– Vi har god renommé som tillverka-



Operationsvärmemadrassen bevarar patientens kroppstemperatur vid långa operationer och vid intensivvård är en av Kanthal Medical Heatings spjutspetsprodukter. En annan mycket intressant produkt är en värmebädd som används för att ge nyfödda jämn värmeförsel, så att barnets kroppstemperatur hålls på rätt nivå.

re och kvalitetsleverantör. Det vill vi behålla. Därför kommer vi de närmaste åren att göra stora investeringar förutom de sedvanliga löpande rationaliseringsinvesteringarna. Allt för att fortsätta vara nummer ett i Europa!

– Nästa år har vi produktionsstart i Indien. Den marknaden är en av de få som växer. På övriga marknader är tonaget konstant, beroende på att bimetalldetaljerna tenderar att bli mindre

och mindre. Förutom Indien finns det ytterligare ett par områden där marknaden växer och det är inte helt uteslutet att vi bestämmer oss för etablering där. Det ser i allafall hoppfullt ut för framtiden, slutar en nöjd Bimetallchef.

Högt satta mål

Det KANTHAL 90-projekt som Carl-Erik Ridderstråle initierade när han kom till Kanthal har redan satt sina

FAKTA OM KANTHAL

Hans von Kantzow (1887–1979) var under åren 1918-1958 bruksdisponent vid Bultfabriks AB, Hallstahammar. År 1931 bildade han bolaget AB Kanthal som fick namnet efter KANTZOW Hallstahammar.

År 1937 har Kanthal eget smältverk, smedja och trådströeri. Året därpå förvärvas det lilla bolaget av Bultfabriks AB.

Kanthal var tidigt ute i världen. Det första tillverkande dotterbolaget startade sin verksamhet 1949, i Brasilien. Två år senare var Kanthal etablerad i såväl USA som i Italien med egen trådtillverkning.

1954 är ett annat minnesår. Nu börjar tillverkningen av Kanthal Super, som idag är en av Kanthals spjutspetsprodukter.

Under 1960-talet tar internationaliseringen fart. Utländska bolag bildas i ett flertal europeiska länder samt i Australien. 1971 stiger man på riktigt i Asien med ett tillverkande bolag i Indien. Jämt tio år senare är turen kommen till Japan.

1983 får Kanthal "låna ut" sitt namn till den koncern som blev resultatet av samgåendet Hallstahammars AB och Bulten-Kanthal AB. Bolaget i Hallstahammar namnändras samtidigt till Kanthal Electroheat AB. Drygt tre år senare, i samband med bildandet av Kanthal Höganäs-koncernen, får bolaget tillbaka sitt namn. Bara med den skillnaden att nu står AB efter Kanthal, dvs Kanthal AB.

Kanthal är koncernens största affärsområde med totalt 1600 anställda, varav 900 i Hallstahammar. Kanthal som har egna

bolag i ett 20-tal länder omsätter ca 840 milj kr. Exportandelen uppgår till 96 procent.

Kanthal, vars affärsidé är att utveckla och tillhandahålla produkter och tjänster med inriktning på elektrisk uppvärmning och värmekontroll, består av tre divisioner samt ett utvecklingsbolag:

- **Elvärmeteknik** som i första hand betjänar tillverkare av hushållsapparater. Huvudprodukten är värmetråd där Kanthal har en världsledande ställning. Den snabbaste och största tillväxten inom divisionens olika affärsområden sker inom Folielement och Elementteknik, som tillsammans under mitten av 1990-talet beräknas ha växt om Värmetråd i försäljningsvolym.

- **Ugnsprodukter** som tillhandahåller ett brett sortiment av värmelement för industriugnar. Ugnsprodukters världsmarknadsandel uppgår till 40 procent. Kanthal Super-elementen kan användas ändå upp till 1800°C och har fått stor användning inom glas- och verkstadsindustrin, liksom i ugnar för olika laboratorier.

- **Bimetall** som betjänar tillverkar av termostater och reglerutrustning. Huvudprodukten är termobimetall. En ny produkt under utveckling är den sk minnesmetallen.

Utvecklingsbolaget heter *Kanthal Development* och utvecklar produkter eller idéer som ej faller inom någon av de tre divisionernas affärsområden.

spår i divisionernas framtida handlingsprogram. Ribborna har satts högt. Det behövs tuffa mål för konkurrensen på marknaderna är hård.

Hittills har utvecklingen för Kanthal varit kometartad. Från en ringa början 1931 har omsättningen haft följande utveckling: 50 milj kr nåddes 1960, 100 milj år 1970, 400 miljonersvallen sprängdes 1981 och därefter steg försäljningen med ca 100 milj kr per år till rekordåret 1985 – 840 milj kr! Året var ett exceptionellt år och fjolårets omsättning på 839 milj kr måste ses mot bakgrund av det.

Och inget tyder på att sista kapitlet ännu är skrivet om Kanthal – Kanthal som värmer världen!



Koncern med traditioner

Fastän Kanthal Höganäs-koncernen är en ny och modern koncern har enheter i den nya koncernbildningen mycket gamla anor. Redan på 1570-talet omtalas skånska stenkolsfyndigheter för första gången i skrift. Höganäs Stenkolsverk bildades 1797 av greve Eric Ruuth och grosshandlare Carl Bagge. Året räknas som startår för Höganäs AB.

Ramnäs Ankarkätting kan härleda sitt ursprung från Ramnäs Bruk som 1943 förvärvades av dåvarande Bultfabriks AB (Bulten AB). Ramnäs var ett av Sveriges första järnverk. Det grundades redan 1590 och var länge det viktigaste bruket i hela sin landsända. Det var år 1876 som Ramnäs började att på försök vidareförädla sitt järn genom att smida kätting.

Ursprunget till gamla Kanthal-koncernen kan också härledas till 1628 när Trångfors Stångjärnshammare byggdes vid Kolbäcksån, endast några hundra meter norr om Kanthals nuvarande huvudkontor.

Verksamheten i Trångfors lade grunden till det bruk som senare anlades i Hallstahammar; Hallstahammars AB. Det var Hallstahammars AB som hösten 1983 köpte Bulten-Kanthal AB. Efter namnändring kom den nya koncernen att heta Kanthal AB, vilket 1986 förvärvade Höganäs AB. Resultatet av det senare samgåendet blev, som alla vet, Kanthal Höganäs AB.

Kom inte och säg annat än att koncernen har gamla anor!

Uppfinnare av en slump...

I likhet med penicillin upptäcktes den unika Kanthallegeringen av en slump.

Alexander Fleming råkade få en bakteriekultur nedsmittad av mögelsvamp. Bakterierna dog. Upptäckaren blev med tiden Sir Alexander och Nobelpristagare år 1945. Penicillin kom i allmänt bruk.

Det som den då 29-årige metallurgen Hans von Kantzow av en händelse fick uppleva 1916 är alla forskares och innovatörers dröm, nämligen ett oväntat, närmast fantastiskt resultat i samband med ett försök. Hans von Kantzow har själv berättat vad som hände:

– En dag höll jag på att bestämma kolhalten i badet vid en martinugn med en elektrisk motståndsmetod. Vi glödgade två stavar från samma prov, härdade så den ena staven och lät den andra långsamt svalna. För att få stavarna täta tillsattes aluminium.

– Jag hade just lagt in pinnarna, stödda på en grov tång, innanför luckan. Då ropade man att valvet höll på

järnets specifika motstånd utan också dess värmebeständighet. Det tydde på att man kunde få fram elektriskt motståndsmaterial baserat på järn/aluminium.

Patent först 1926

Men det kom att dröja ytterligare några år innan Kantzow kunde dra nytta av sin fantastiska upptäckt. I samband med ett besök i USA 1925 besökte han Hoskins Manufacturing, som var den ledande amerikanska firmen på elektriskt motståndsmaterial. Man tillverkade en krom-nickel-legering som tålde temperaturer upp till 1100°C.

Kantzow reste tillbaka till Sverige och började sina experiment. Första patentet söktes 1926. Två år före Alexander Flemings upptäckt. Kantzows uppfinning var Kanthal-legeringen (järn-krom-aluminium). Den tålde värme upp till 1350°C. Fördelarna med legeringen var många, bl a kunde den dyra nickeln ersättas med billigt järn. Så mycket trodde Hans von Kantzow på sin uppfinnings framtidsmöjligheter att han mitt under värsta depressionen bildade bolaget AB Kanthal och tillverkningen av elektriskt motståndsmaterial kunde börja i Hallstahammar.

Av den idé som föddes i Degerfors 1916 blev det inte bara en uppfinning och ett bolag. Kanthal-legeringen är numera ett begrepp, och för värmetråd baserad på legeringen utgör Kanthals världsmarknadsandel 60 procent.

Hans von Kantzow blev 92 år. Den 9 juni i år hade han blivit 100 år gammal om han levte. Dagen blev en minnesdag i Hallstahammar, där tusentals människor haft sin utkomst tack vare hans uppfinning.

Hans von Kantzow var en märkesman på många sätt. Redan på 1920-talet praktiserade han MbW, Management by Walking, genom att dagligen göra sina rundor bland Bultfabrikens anställda. Ändå upp i 90 årsålder utmanade han "unga karriärer" på skidåkning över 30 km! Och under sommarkvällarna rodde han ett par km med sin singel sculler.

En märklig man – en hedersman!



Hans von Kantzow bildade AB Kanthal 1931 mitt under värsta depressionen. Han hade en osviklig tro på sin unika legering.

att rasa ned på en ugn längre bort. När jag kom tillbaka en halvtimme senare hade den grova järntången smält, men märkligt nog hade de tunna pinnarna klarat värme! Tydligt hade det aluminium som vi tillsatte för att få stavarna täta, inte bara höjt

Slip vann vandringspriset för alltid

Som traditionen bjuder vann hemmalaget över gästerna i det årliga idrottsutbytet mellan SlipNaxos och Höganäs. Tävlingarna var förlagda till Västervik, 12–14 juni, och Slip's segersiffror skrevs till komfortabla 6–1 sedan Höganäs vunnit endast den inledande grenen – bowling – med 125 poängs segermarginal. SlipNaxos tog i och med årets vinst även sin tredje in-teckning i det uppsatta vandringspriset som nu stannar i Västervik för gott!

Trots den stora förlusten var det ändå ett fall framåt för Höganäs. Vid besöket i Västervik 1985 blev det nämligen storstryk med hela 7–0. Men som det så vackert heter: "Huvudsaken är inte att vinna, utan att kämpa väl", och den devisen stämde väl in på alla idrotts-utövarna.

Efter den inledande bowlingvinsten trodde tom de mest pessimistiska Höganäsarna på slutseger. Steg för steg grusade hemmalaget gästernas förhoppningar. Först förlorades gevärsskyttet, där fö de fyra främsta hamnade på samma slutpoäng, och därpå blev det utskåpning med hela 10–0 i bordtennis. Skyttetävlingen kom den här gången att omfatta endast gevärsskytte, då Höganäs inte kunde ställa upp med fullt lag i pistolskyttet. Den eftertraktade slevan, som tillfaller skyttejumbon, tilldelades Christer Fridh, Höganäs.

SlipNaxos hade många mannar som fick dubblera i ett antal grenar. Stommen i fotbollslaget bestod tex av innebandylagets bästa spelare.

– Vi skulle aldrig klara av att ställa upp med bra lag om antalet grenar utökades, säger Nils-Arne Johnsson, personalchef på SlipNaxos.

Två matcher som blev mycket jämna var volleyboll och fotboll. Hemmalagets seger i den förstnämnda grenen blev 3–0 i set, men bakom de siffrorna döljer sig en mycket spännande och välspelad match. Helt rättvist vann sedan Slip den avslutande fotbollen med 1–0 (1–0). Hemmalaget förde matchen den första halvleken och hade då även ett par farliga målchanser som med lite tur kunde ha resulterat i ytterligare ett eller två mål. Höganäs spelade upp sig under matchens sista 30 minuter och ett kvitteringsmål hängde då i luften.

Om trivseln stod högt i tak under tävlingarna, så var det inte sämre ställt med den varan vid avslutningskvällen supé och prisutdelning på Stadshotellet i Västervik. Hela Västervik gick fö i festyra pga karnevalen som arrangerades i staden. En aktivitet som tyvärr idrottskämparna och de tillresande Höganäs-supportrarna inte hann se så mycket av.

– Nästa år är det vår tur att vinna, sa en förhoppningsfull Jan Sjöholm när



Volleybollmatchen vanns av hemmalaget men matchen var jämnare än vad setresultatet, 3–0, visar.

han antrade bussen för hemfärden till Skåne. Och får bara Höganäs hemmaplan så lär nog det tipset slå in alltid.

Slutresultat

SlipNaxos-Höganäs 6–1

Badminton: SN–H 4–2; Bordtennis: SN–H 10–0; Innebandy SN–H 9–2; Fotboll: SN–H 1–0 (1–0); Skytte: SN 414 p, H 374 p; Volleyboll: SN–H 15–6, 15–12, 15–10; Bowling: H 5605 p, SN 5480 p.

Pristagare: Badminton: Kenneth Larsson (SN), Ulf Persson (H);

Bordtennis: Åke Johansson (SN), Lars-Olof Öhman (H);

Bowling: Hans Berggren (SN), Anders Gustavsson (H);

Innebandy: Leif Johansson (SN), Jens Andersson (H);

Volleyboll: Birger Pettersson (SN), Karl-Henry Boo (H);

Gevärsskytte: Rune Andersson (SN), Bengt Johansson (H), slevan till Christer Fridh (H);

Fotboll: Per Dahlén (SN), Per Frytle (H).



Höganässpelarna hade svårt att freda målet från de ettriga hemmaspelarna.

Efterlysning!

Fiffiga idékläckare

Belöningarna till fiffiga förslagsställare bara ökar för vart år som går.

Varje år får Förslagskommitten i Höganäs in cirka 350 förslag. Några förslag går inte att genomföra, andra blir för dyra men de flesta, drygt 200 belönas med högre eller lägre belopp.

Även på Kanthal i Hallstahammar ökar nu trycket på förslagsverksamheten. Från 1 maj gäller nya delvis omarbetade regler.

De allra flesta belönade förslagen i Höganäs rör mindre förändringar eller hjälpmedel inom produktionen. Dessa belönas i allmänhet med belopp upp till 1.000 kronor.

Andra förbättringsförslag som ger större vinster till företaget, årsvinstberäknas varefter förslagsställaren får en viss del av vinsten beroende på hur stor årsvinsten är.

Det kan bli fråga om riktigt stora pengar. Belöningar på över 10.000 kronor är inte ovanliga och den största belöningen som hittills betalats ut i Höganäs var på 83.370 kronor.

Ragga förslag

Till hösten kommer Thorsten Johnson, som är förslagsberedare i Höganäs, att gå ut på arbetsplatserna för att få folk att lämna in sina goda idéer till Förslagsgruppen.

– Då frågar jag alla jag möter om de inte har någon god idé som de kan lämna in som förslag, säger han.

Förmodligen finns det massor av idéer som aldrig når Förslagsgruppen och det är dessa han nu skall försöka samla in.

Thorstens uppgift som förslagsberedare är att hjälpa förslagsställaren att formulera förslagen så, att det får störst användning. Han hjälper också till med ritningar om så skulle behövas.

Senast Thorsten Johnson "raggade" förslag ute i fabriken var 1982 och resultatet då blev mycket gott.

Sedan dess har alltså förslagen fortsatt att öka och det är kanske inte så underligt. Många gånger rör ju förbättringarna den egna arbetsmiljön. Ledningen ser också positivt på verksamheten.

Reglerna inom affärsområdena Metallpulver, Eldfast, Kraft och SlipNaxos är desamma även om SlipNaxos och



Urban Sahlin och Stefan Asp, Kanthal, delar en förslagsbelöning om 60.000 kr för förbättrad driftsäkerhet i ugn.

Bohusverken har egna förslagskommittéer.

Nya regler på Kanthal

Inom affärsområde Kanthal ser reglerna något annorlunda ut. De nya reglerna, som gäller från 1 maj, har utarbetats i samråd med personalorganisationerna med målet att få fler anställda att lämna in förbättringsförslag!

– De nya reglerna skall medverka till att fler anställda aktiveras i förslagsverksamheten. Det är inte bra om det endast är en sk professionell elit i företaget som år efter år lämnar in förslag och belönas, säger Bror Jansson som ingår i Kanthals förslagskommitté.

Förslagsverksamheten på Kanthal startade så sent som 1956 och intresset bland de anställda har varierat år för år. Ca 70 procent av inlämnade förslag brukar resultera i en belöning. Den högsta belöning som utdelas ligger i nivå med Höganäs och nu senast erhöll Urban Sahlin och Stefan Asp, som båda arbetar på division Elvärmeteknik (Drageriet), tillsammans 60.000 kr att dela på. Belöningen gällde förbättrad driftsäkerhet i ugn.

– Alla anställda har under senaste månaden erhållit information om förslagsverksamheten och de regler som gäller för den. Samma information erhåller alla nyanställda i företaget, fortsätter Bror Jansson och tillägger:

– Det är viktigt att ingen idé eller tanke om förbättrade arbetsmetoder och arbetsmiljö mm försvinner innan

den fått behandlas. Har du därför något förslag – kontakta då omedelbart någon i förslagskommitten eller din arbetsledare.

Bland nyheterna i förslagsverksamheten är tex att utöver direkta ersättningar utges uppmuntringspremier och extra belöningar. Lägsta penningbelöning är satt till 500 kr. För förslag värderade under 500 kr utges valfri present. Alternativ: ståltermos, väska, silversked eller valfri middag för 250 kr.

För anställds femte belönade förslag utdelas en silverbägare. Den ersätter de gamla premierna i form av plånbok, portfölj och cykel.

– Dessutom kommer det varje år att utlottas studieresor till intressanta resmål. Vi på Kanthal tror att de nya reglerna, och de förkortade beslutsvägarna, kommer att medverka till att fler anställda nu deltar med förbättringsförslag, avslutar Bror Jansson.

Ibland får redaktionen för Brännpunkten in tankvärda ord av filosofer inom koncernen.

En sällsynt passande strof fick vi denna regniga sommar in från Lennart Sträng som till vardags arbetar i Experimenthallen i Höganäs. Så här lyder den:

"Gubben läser:
drömbil, drömvilla, drömsemester,
Gubben tänker:
Vad fan, är folk aldrig vakna nu för tiden"



*På indiska byggen finns det många människor och det mesta av arbetet utförs med handkraft.
Bild: Bertil Lindeskog.*

Indien är på sikt en intressant marknad som med all sannolikhet kommer att utvecklas positivt. Genom att finnas på plats i landet med en tillverkande enhet, kommer affärsområde Metallpulver förhoppningsvis att ha ett försprång gentemot sina konkurrenter.

Bakgrunden till bildandet av dotterbolaget Höganäs India Ltd är att Indien alltid fört en strikt protektionistisk politik som gjort det svårt för Metallpulvers kunder att få köpa järnpulver från utlandet.

Detta ledde till att små inhemska tillverkare startade produktion av järnpulver på elektrolytisk väg.

Kvalitetsmässigt lyckades de inte uppnå de krav som ställs på presspulver, vilket gjorde att importen inte kunde ersättas.

Genom den protektionistiska politiken blev prisbildningen i Indien också mycket hög eftersom den internationella konkurrensen kopplades bort genom de höga tullarna, som ibland kunde vara över 100 procent.

För fyra-fem år sedan byggde dock Mahindra Sintered Products Ltd, ett företag som länge varit kund till Metallpulver, ett eget atomiseringsverk för framställning av järnpulver. De lyckades framställa ett pulver som var användningsbart, vilket betydde att behovet av Höganäspulver sjönk. Vid samma tidpunkt förelåg också hot om etablering i Indien från andra tillverkare.

Möjligheterna för Höganäs att starta ett pulververk baserat på råpulver från Sverige, undersöktes då. Kontakter

togs också med Mahindra om ett eventuellt köp av deras atomiseringsverk.

– Vi kände ju VD:n för Mahindra sedan länge genom att de varit kund till oss, och han såg positivt på att vi etablerar oss i Indien, säger Per Lindeskog.

Sedan dess har förhandlingar pågått med Mahindra och med den indiska staten om hur ett sådant koncept skulle kunna förverkligas. För att utländska företag skall få lov att starta dotterbolag i Indien, måste man tillföra landet ny teknologi, något som dock Höganäs anses göra.

Bland annat därför kunde förhandlingarna slutföras för cirka ett år sedan. Förhandlingarna resulterade i att affärsområde Metallpulver startar ett majoritetsägt bolag som håller på att bygga ett pulververk i Ahmednagar. Produktionen i detta pulververk kommer att baseras på dels atomiserat pulver från Mahindra, dels råpulver från Sverige.

Pulververket kommer att utrustas med en bandugn.

I avtalet med Mahindra ingår att Höganäs India Ltd efter en övergångsperiod kommer att överta verket från Mahindra.

– Vid bildandet av vårt dotterbolag har vi haft stor hjälp av bland annat Kamaljit Singh som nu också är styrelseordförande i Höganäs India Ltd. Han är en högt ansedd person både i Indien och i Sverige pga sin mångåriga erfarenhet och förtjänstfulla arbete inom svenska företag i Indien. Han fick sin utbildning i Sverige och talar utmärkt svenska.

– Även Krishan Khanna har varit till

Höganäs India Ltd

En satsning på framtiden

stor hjälp och även han sitter med i vår indiska styrelse.

I Höganäs India Ltd är idag fyra personer anställda. Det är Virendra Sud som är VD, produktionschefen Sharad Vaidya som har 14 års erfarenhet från Sandvik, och company secretary N G Thaker vars befattning innebär myndighetskontakter och administration. Ekonomichef är S S Khisti.

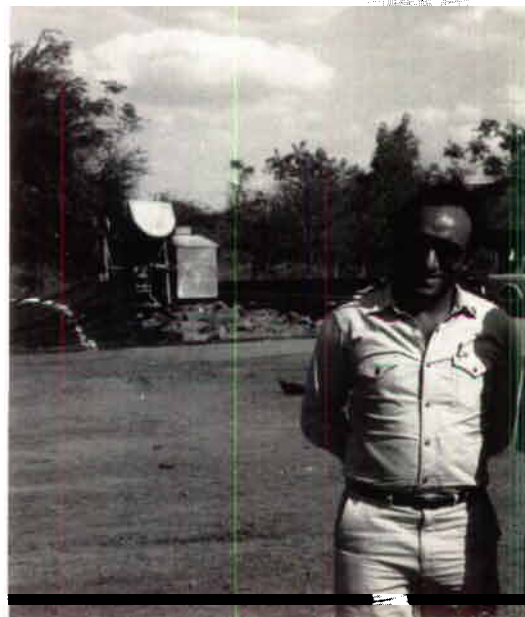
Projektledare för uppförandet av anläggningen har Bertil Lindeskog varit.

– De största svårigheterna har vi mött när vi sökt olika tillstånd. Byråkratin är omfattande och långsam. Tullen skall exempelvis ha listor på alla detaljer som kommer in i landet samt värdet på dessa. Sådant tar tid att få fram.

Ändå menar Bertil att Indienprojektet i många stycken varit lättare att genomföra än projektet med Blandningsanläggningen i Japan.

– I Indien talar alla utbildade människor engelska, vilket de inte gör i Japan,

VD Virendra Sud och Produktionschef Sharad Vaidya på planen.



d:

g len

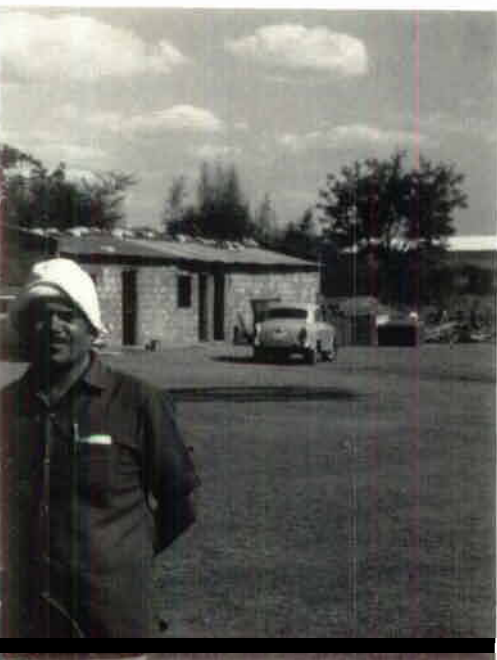
alla normer och standards är desamma som i England, vilka är lättare att överföra till svensk standard.

Byggandet av anläggningen har nu också kommit igång och produktionsstarten beräknas ske under hösten. Fabriken ligger i Ahmednagar, cirka 30 mil in i landet från Bombay och huvudkontoret ligger i Poona mellan Bombay och Ahmednagar.

Det är förbjudet att etablera nya industrier i större städer. En av anledningarna till detta är att miljön i storstäderna redan är hårt belastad av bilar, gammal industri och inte minst överbefolkning. Indiska myndigheter anvisar därför lämplig plats för uppförande av nya fabriker. På dessa platser är man mycket mån om den yttre miljön och kommer att ha stora planteringar.

Konstruktionen har gjorts av Konstruktionsavdelningen i Höganäs i samarbete med ugn- och elavdelningarna inom affärsområde Kraft.

är två av dem som skall se till att arbetet följer tids-
Bild: Bertil Lindeskog



Bertil Lindeskog med en skiss över Mahindräs och Höganäs Indias anläggningar.

Detta är järnpulver

Järnpulver framställs i huvudsak på två olika sätt. Dels genom atomisering varvid vatten eller gas sprutas med högt tryck mot en stråle av smält järn och finfördelar järnet, dels genom den så kallade Höganäsmetoden då järnslig reduceras med koks till järnsvamp som därefter krossas och mals till önskad kornstorlek.

Genom dessa processer får man fram ett råpulver som sedan glödgas i speciella bandugnar. Genom att blanda i olika legeringsämnen uppnår man olika egenskaper hos de färdiga produkterna. Exempel på legeringsämnen är nickel och koppar.

Användningsområdena för järnpulver är många. I moderna serietillverkade maskiner finns komponenter med komplicerad form som kräver god precision. Genom att använda pulvermetallurgiska produktionsmetoder får man en rationell produktion med litet materialspill.

Metallpulver pressas under högt tryck i precisionsverktyg. Därefter

värmebehandlas (sintras) detaljen, vilket ger den slutgiltiga hållfastheten. Bilindustrin och dess underleverantörer är den största kundgruppen för presspulver.

Järnpulver används sedan länge som tillsats i svetselektroder och användningsområdena blir ständigt fler.

Det används i kemiska processer, som bärare av färgpigment i kopiatorer, som komponent i asbestfria bromsbelägg och i många andra sammanhang.

Som exempel på lite mera udda användningsområden kan nämnas att i Japan är värmepåsar med järnpulver en stor artikel. När järnpulvret i påsen kommer i kontakt med syre oxiderar eller rostar järnet varvid värme utvecklas.

Höganäs Metallpulver har producerat järn- och stålpulver sedan 1930-talet och är nu tillsammans med Hoeganaes Corporation i USA den största tillverkaren i världen.

Elon Lonningen, tecknare

Han sprider glädje

Rita är i livet! Det slår Elon Lonningen fast med skärpa! Om Elon finns det mycket att säga och ett är säkert: Han har i alla tider haft många järn i elden.

Han har haft många olika arbeten genom åren och just nu ritar han flödesscheman på Metallpulver i Höganäs.

1976 blev han anställd på Höganäsbolaget som reparatör, ett yrke han hade till för knappt ett år sedan då han övergick till att rita flödesscheman över fabrikena så som det verkligen ser ut och alltså inte bara principskisser.

– Genom att man ritar hur det verkligen ser ut blir det mycket enklare att orientera sig i fabrikena, säger han. Och rita är något han verkligen trivs med.

– Det händer att jag glömmer både frukost och lunch, ja till och med att gå hem, säger han.

När han går hem från sin arbetsplats, vilket han trots allt gör för det mesta, tar hans stora fritidssysselsättning vid: att rita av människor. På teckningen här intill har Elon ritat ett flödesschema över sig själv som han kommenterar så här:

– Flödesschema i tid. Livet är som ett år med födelsen under den mörka och kalla tiden som sedan snabbt och intensivt övergår i vår, vilken man utan

att märka det snart har bakom sig. 50-årsdagen är som midsommarafton och så är det helt plötsligt bara minnena kvar och i rasande takt kommer hösten och dagarna blir kortare...

– Det skiljer 40 år och 24 kilo mellan självporträtten.

– Jag har säkert ritat av ett hundratal höganäsare vid det här laget. När någon fyller år eller skall pensioneras kommer man till mig och det är sällan jag tackar nej till dessa arbeten.

När man ritar av någon, lämnar man även ut en bit av sig själv, har någon tänkare sagt.

Och så är det verkligen också med Elon. I alla hans bilder finns humor och glädje och en inte obetydlig del finurlighet.

Men jag måste tycka om den jag ritar av, annars blir det inte bra.

Sprider glädje

– Det är viktigt att trivas, då presterar man så mycket bättre arbete och man blir mycket effektivare, säger Elon och han har på många sätt försökt sprida glädje till arbetskamraterna han har runt sig.

Inte bara genom sitt tecknande, utan också genom sitt historieberättande, sina trollerikonster och alla andra "hyss" han har för sig.

– Jag har alltid gillat att uppträda, jag

har varit med i Helsingborgsrevyn, Perstorpsrevyn och lustspel på gamla Klöva Hallar. Jag kommer nog att engagera mig i Ängelholmsrevyn inom kort. Genom mina upptåg vill jag roa, när jag ser att folk trivs, trivs jag...

Idrott

Men det finns också en annan sida av Elon: Idrottsmänniskan Elon Lonningen.

– I min ungdom tävlade jag i fem- och tiokamp och sedan blev det allt från boxning till ridsport, utom fotboll. Jag har aldrig spelat fotboll om man bortser från korpfboll där jag stått i mål. Jag började dock som högerytter men skyttet var inte som det skulle.

Under sin friidrottstid var löpning korta distanser hans starka grenar och han var med och tävlade i samma lopp som världen stora på den tiden. Dock mest som hare...

Idag windsurfar han på sommaren och är hängiven ishockeysfantast på vintern. De senaste 20 åren har han varit kommentator på Rögles hemmamatcher och så vitt han kommer ihåg har han inte missat en enda match.

Elon är av ett segt släkte. En gång när han var iväg och spelade handboll i Harsenfeldt, Tyskland.

– Det är något man egentligen inte skall göra i "vuxen" ålder om man inte är tränad för det.

I halvtid, när Elon lekte med några barn small det till i foten.

– Jag tänkte inte mer på det men jag fick flytta in från att ha varit utespelare till att stå i mål.

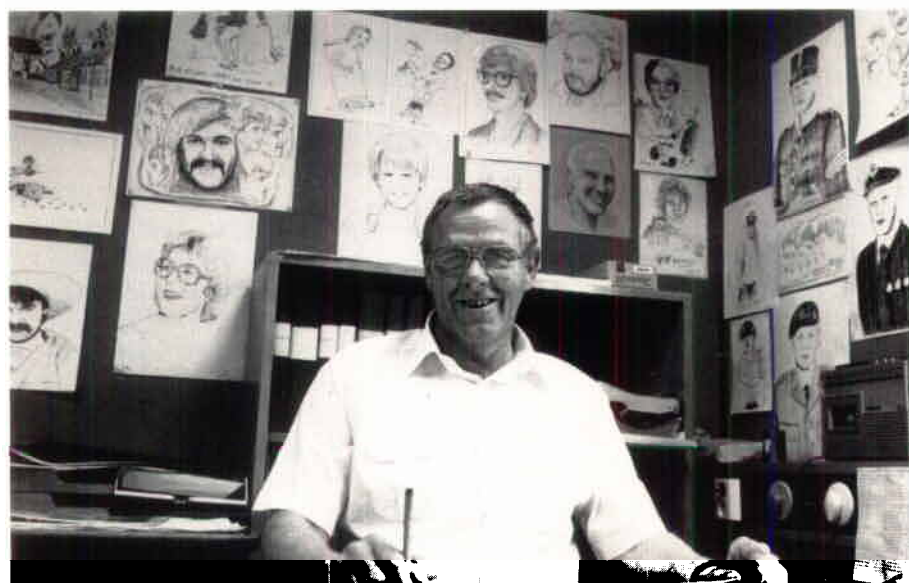
– Efter matchen fortsatte värken i foten, dock inte värre än att det gick att dansa hjälpligt. Inte förrän jag kom hem två dagar senare, gick jag till läkaren. Där konstaterades det att min hälsena hade gått av..

För mycket

Elon lever ett mycket aktivt liv och allt vad han företar sig vill han göra ordentligt.

– Det har jag fått från min far som också gjorde allting mycket grundligt.

– Det har nästan blivit ett problem.



Elon på sitt kontor. Väggen bakom honom pryds av teckningar han gjort.

Jag har nämligen ganska svårt för att säga nej när någon ber mig om hjälp. Det betyder att jag ofta kan sitta på jobbet till ganska sena timmar och sedan komma hem för att rita bilder som folk bett mig rita. Jag har dock försökt hålla igen en del på sistone. Det finns ju annat man vill göra...

– Hur roligt det än är, så vill man ju också ha en viss ersättning för vad man gör. En del människor tycker tydligen att man skall göra saker och ting gratis, men det känns otroligt skönt när det kommer någon som verkligen uppskattar vad man gjort för dem och då glömmar de andra, som väl är.

Trots att han alltid har mycket att göra, hinner han alltid med en rolig historia och han har alltid nya historier som passar situationen på lager.

– Om man tar livet med ett leende går allt mycket lättare. Folk som har ömma tår tycker jag är jobbiga och en del tar sig själv alldeles för mycket på allvar.

Själv har jag i och för sig ett ganska häftigt humör, men det brukar gå över ganska fort. Livet är för kort för att gå omkring och vara förbannad.

Olika jobb

Själv har han levt ett ganska brokigt liv och har en hel del olika arbeten bakom sig.

– Jag var inom Flygvapnet mellan 1948–57. Jag var heltokig i flyg ända sedan barnsben och enda chansen att komma i kontakt med flyget var att värva sig. Trots att det var hårt och tufft ångrar jag det aldrig. Än idag tycker jag att det är lika roligt var gång man sitter i ett flygplan och att komma upp och se jorden uppifrån. Sedan var jag på sjön ett tag, därefter ölutkörare i Kalmar och en rad andra sysselsättningar tills jag 1976 fick anställning på Höganäs AB som reparatör. Han har också rest runt i parkerna och roat.

Ger allt

För knappt ett år sedan fick Elon som sagt nya arbetsuppgifter. Han fick tillfälle att kombinera sitt stora intresse, att rita, med sitt arbete och detta är naturligtvis något som passar som hand i handske.

– Jag ger allt, jag har i och för sig alltid tyckt om att jobba mycket.

– Det är inte bara det att jag får arbeta med ritpennan på arbetet, utan i detta arbete ser man helheten på ett helt annat sätt.

– När man är reparatör går man och lagar en sikt, ett lager eller vad det nu kan vara, utan att reflektera över vad som händer sedan. Med mina teck-



ningar skall var och en se var i kedjan han gör sitt ingrepp och varför det är viktigt att just denna detalj är viktig och måste fungera.

Fullt upp

Han har levt ett intensivt liv men har fortfarande mycket kvar att göra.

– Jag har fullt upp att göra de närmsta 30 åren men jag skulle vilja resa. Jag har alltid haft en dröm om att få se Grand Canyon i USA och den drömmen hoppas jag skall gå i uppfyllelse. Storstäder dras jag inte till, jag tycker mer om storslagen natur.

En annan dröm han har är att skriva en bok om folket i hembygden.

– Jag pratar mycket med äldre människor och tycker om att lyssa på deras historier.

Människor som lever ett intensivt liv brukar ha förebilder.

– Jag har två, säger Elon.

Dels Janne "Loffe" Carlsson som har en otrolig förmåga att lätta upp stämningen och få igång folk, och dels min far som alltid stod för vad han sa.

Elon försöker leva upp till båda sina förebilder.

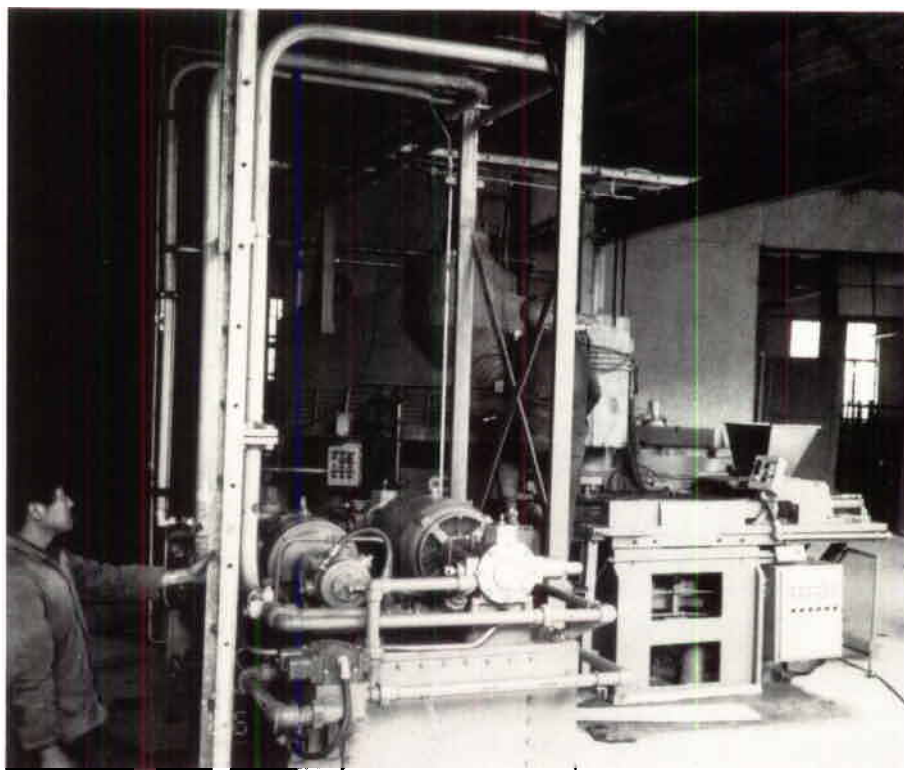
Tror på framtiden

– Höganäs är ett bra företag att arbeta i. Vi har bra produkter som har framtiden för sig.

– Om det blir någon förändring för att Kanthal kommit in, vet jag inte, men det har jag svårt för att tro. Vi säljer ju järnpulver som aldrig förr och att komma in och ändra på något som går så bra tror jag inte man gör.

– Det gäller klart att vara vaken för nyheter och se till att både personalen och produkterna utvecklas och att man tar hand om kunskapen på rätt sätt. Och det tror jag man gör.

Press till Kina



Här är pressen på plats och Ove håller på att ansluta de sista hydraulledningarna.
Bild: Yngve Strand.

– Det var en tuff resa och hårt jobb, men nu efteråt vill man inte ha det o gjort.

Det var Yngve Strand och Ove Johansson överens om och resan de talar om gick till Kina och arbetet var att montera och trimma in en press som SlipNaxos sålt dit.

Bakgrunden är att 1976 köptes en stor press till SlipNaxos. Den var avsedd att köra långa serier kapskivor och navrondeller i. Tio år senare hade sortimentsammansättningen ändrats så det inte längre var lönsamt att köra dessa långa serier. Beslut fattades då att försöka sälja pressen och genom ett samarbete med Sandvik fann man en lämplig kund i Kina.

I kontraktet som skrevs ingick att två man skulle resa med och leda monteringen av pressen, trimma in den och ge viss utbildning i drift och underhåll.

Att valet föll på Yngve och Ove var inte så konstigt. Båda hade lång erfarenhet av pressen. Yngve hade i egenkap av produktionsteknisk chef varit med om att köpa in pressen 1976 och han kan den in i minsta mutter. Ove, som är reparatör till vardags, känner också mycket väl till pressen.

Pressen demonterades och skickades i väg under sensommaren och i slutet av oktober var det så dags för Yngve och Ove att följa efter.

Det var lite "strul" med avresan som ändrades några gånger. De hade till och med hunnit till Malmö på väg till Kastrup en gång, innan de fick reda på

att resan hade skjutits upp en vecka.

Till slut kom de i alla fall iväg till Hong Kong som var första anhalten för att fortsätta med tåg till Guangzhou (som tidigare hette Kanton).

Efter övernattnings i Guangzhou flög de till miljonstaden Guiyang som var slutmålet. Guiyang ligger cirka 100 mil väster om Hong Kong. Trots sin storlek ser Guiyang ut som en bondby i superformat med dåliga hus och urusla gator och vägar.

The Third Grinding Wheel Factory (Tredje slipskivefabriken) hette företaget som köpt pressen. Det var en stor fabrik med 1.300 anställda. Man hade dels ett smältverk där man framställde 20.000 ton normalkorund, dels en slipverktygsfabrik av SlipNaxos storlek.

– Det låter imponerande med 1.300 anställda men effektiviteten är inte densamma som här hemma.

På gården

– Enligt kontraktet skulle pressen stå på ett gjutet fundament när vi kom men tyvärr hade den inte kommit längre än till gården.

På hela fabriken fanns en(!) truck och nästan alla interna transporter sköttes med häst och vagn.

Hur man skulle få in den 55 ton tunga presskroppen var inte lätt att säga för de båda tillresta nordborna.

– Detta var på tisdagen men på torsdagen stod maskinen på fundamentet efter det att kineserna arbetet natt och

dag med block och taljor och små mekaniska domkraftar.

– Det imponerade verkligen på oss.

De första två dagarna i Guiyang gick för Yngves och Oves del åt till planering av arbetet. Noggranna tidsplaner gjordes upp i samarbete med fabriksledningen.

Det var ett tufft arbete som väntade. Sex arbetsdagar i veckan och sent kvällsarbete därtill.

Den fria dagen var tisdagen. Olika distrikt i området hade var sin fridag för att jämna ut belastningen på elnätet.

– När vi kom igång med installationsarbetet gick allting mycket bra. Vi hade skickat alla lösa delar i en container och det hade naturligtvis inte varit bra om det hade fattats delar. Vi hade annars hört om sådana historier... Men nu gick alltså arbetet helt enligt planerna och redan tio dagar efter det att Yngve och Ove kommit till Kina, kunde man köra provserier i pressen.

Besök

– Det finns inte mindre än 60 slipverktygsfabriker i Kina men sju av dessa svarar för cirka 80 procent av landets totala produktion som ligger runt 15.000 ton.

Tre av dessa sju stora fabriker ligger i Guiyang i vars omgivning det finns rika bauxitfyndigheter och Yngve och Ove fick tillfälle att besöka ytterligare en av dem, den sjätte fabriken.

– De hade en mycket imponerande

diamantavdelning, i klass med Slip-Naxos.

De tillverkar själv 2 miljoner karat syntetiska diamanter av mycket hög kvalitet i 30 pressar.

– Även pressarna där diamanterna tillverkas, görs i Kina och det är samma pressar som de stora tillverkarna i USA använder, alltså köpta i Kina! Så allt de gör är verkligen inte efter sin tid.

Kallt

Det var ordentligt kallt och ruggigt i Guiyang. Det blev en kraftig omställning för de båda vid ankomsten. Vid avresan från Guanzhou höll sig temperaturen vid cirka 28 grader och framme i Guiyang höll den sig kring 10. Resultatet blev att de båda ådrog sig en förkylning första veckan. Staden ligger på en högplatå cirka 1.500 meter över havet och under de fem veckor de var där såg de himmeln kanske tre, fyra gånger.

Hotellet vi bodde på var stadens bästa, men någon vidare standard höll det inte. Inomhustemperaturen kom aldrig över 15 grader och någon mat fanns inte. I priset ingick också husdjur i form av möss som med god aptit satte i sig choklad och godis som ingick i färdkosten.

Överhuvudtaget var maten inte den som vi förknippar med Kina. I Kanton var den god men i Guiyang smakade den inte fullt så gott.



Så här ser kinesiska gatukök ut. Här kan man få sig ett mål mat för en billig penning. Bild: Yngve Strand

Yngve bantade ofrivilligt 5 kg under resan och Ove 7. När det var riktigt högtidligt serverades odla (salamander) annars bestod maten av ordentligt sötad karp på längden och tvären.

Trots dessa vedermödor var humöret hela tiden på topp. Människorna som Yngve och Ove arbetade med var mycket trevliga och lärorika.

– Vår tolk var väl insatt i slipskivebranschen, vilket underlättade mycket.

Nyfikna

Av allt att döma var befolkningen i Guiyang inte speciellt vana vid att västerlänningar kom på besök.

– Över allt vi gick hade vi en svans av kineser som tittade storögt på oss. I längden blev det lite besvärande.

– Det hände till och med att kineserna hängde över oss för att titta i plånboken hur mycket pengar vi hade när vi skulle betala i affärerna.

Husen folk bodde i var dåliga, kalkstenshyddor var nog ett bättre namn på husen. Vi har redan berättat att det inte fanns någon värme och om det skulle blir riktigt kallt tog man in en gryta fylld med glödande kol och satte den i en hörna.

– Efter en stund blev det ganska rökigt i rummet...

Man var mycket trångbudda, vilket resulterade i att man sällan åt inomhus. Det fanns egna företagare som utefter gatorna hade satt upp små "gatukök" i ordet rätta bemärkelse. En öppen eld och en stor gryta där man tillagade "dagens rätt".

– Kineserna gick alltid omkring när de åt vilket ju var lite ovanligt för oss.

Sammantaget var Yngve och Ove nöjda med resan.

– Naturligtvis var det en upplevelse att få komma till en kultur som är så skild från vår, och vi vill inte ha det o gjort.

Kampanjstart på Eldfast

Det är inte bara CLASS A som Höganäs Eldfast skall sjösätta nu. Inom kort kommer en stor världsomspännande kampanj som riktas mot aluminiumverk att gå av stapeln.

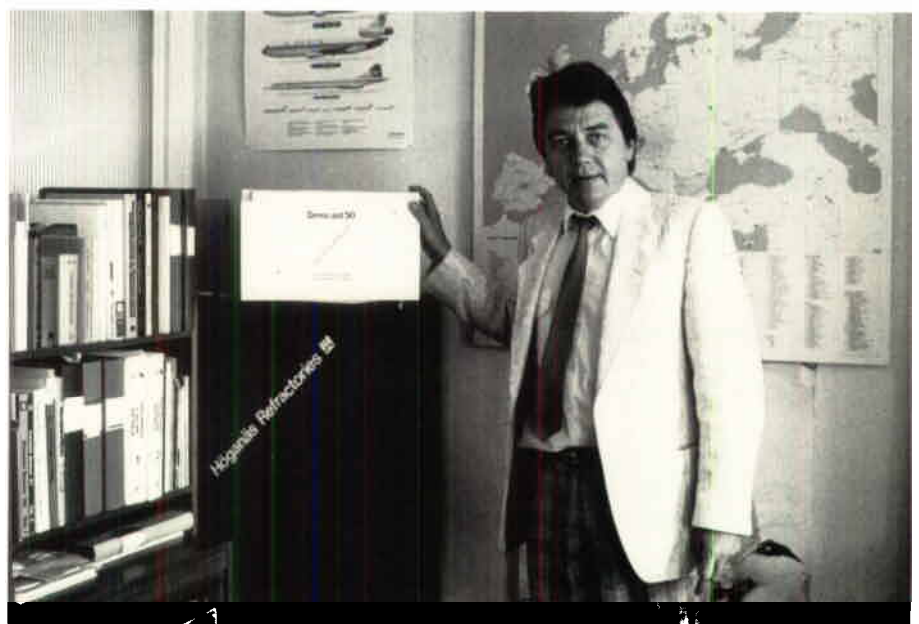
– Vi kommer att gå ut till alla världens aluminiumverk, säger Ulf Randås. Höganäs Eldfast har utvecklat ett helt nytt spärrskikt, eller säkerhetsskikt för botten i elektrolysceller för framställning av primäraluminium.

– Det är mycket viktigt att detta spärrskikt är absolut tätt för att hålla nere energiförbrukningen vid elektrolysen.

Höganäs Eldfasts spärrskikt gjuts i Denscast 50 mot att man idag murar spärrskiktet med tegel.

– Då uppkommer alltid små sprickor i fogarna, vilket har stor negativ effekt på energiåtgången.

Metoden att gjuta spärrskiktet har provats i storskaliga försök med mycket gott resultat och två stora verk förordar "Höganäsmetoden".



Så här ser moderna reklamutskick ut, med varuprov och allt. – Vi hoppas mycket på kampanjen, säger Exportchef Erik Olsen.

– Detta ger oss stora möjligheter till ordentliga volymer. Vi ligger också flera

år före våra konkurrenter, vilket ökar möjligheterna ytterligare.

Ett hanteringssystem för kundernas krav

Gjutlådorna på SSAB Oxelösund sprutas i ett slutet rum, en sprutbox vilket gör att personalen inte längre utsätts för rök och damm.

– Det blev en väsentlig miljöförbättring när vi gick över till Hatco robot-system för sprutning av gjutlådor. Det säger strängchefen på SSAB i Oxelösund, Lennart Lennartson.

SSAB:s robotsystem har utvecklats av bland annat Atlas Copco och Västerås företaget Movit men framför allt av Höganäs Eldfast som drivit utvecklingen av systemet och tagit fram det eldfasta materialet.

Kraven på rationell drift är stora i en bransch som internationellt sett lider av överkapacitet.

På svenska stålverk har man målmedvetet satsat på en omstrukturering

ledningen är man nöjd med anläggningen.

Två system

I princip kan gjutlådor infodras på två sätt. Dels kan gjutlådans sidor beläggas genom att man sprutar på eldfasta massor och dels kan gjutlådan infodras med hela plattor.

Vad gäller sprutningen började man använda en vanlig manuell spruta men upptäckte ganska snart att hanteringen måste bli rationellare för att klara kundernas krav.

– Exempelvis hade vi i början ett tömningssystem som byggde på stor säck vilket vi snart upptäckte inte var rätt. Dels fick man lätt dammproblem och dels blev transporterna besvärliga, berättar Ingvar Blom som tillsammans

en anläggning för manuell sprutning vilket får anses som en pilotanläggning och ganska snart efter installerades en liknande anläggning i Oxelösund.

Men dammproblemet vid själva sprutögonblicket hade man ännu inte löst.

Därför tog man från Höganäs sida kontakt med Atlas Copco. Resultatet av detta samarbete blev en helt automatisk sprutanläggning.

Det enda som behöver göras är en första besiktning av gjutlådan och sedan "tala om" för roboten om den skall kompensera för olika grader av förslitning.

För att tillfredsställa miljökraven återstod dock ett problem att lösa. Gjutlådorna skulle sprutas i ett slutet rum och för det krävdes att de kunde flyttas på ett enkelt sätt. Det mest rationella visades sig vara ett luftkudde-system som utvecklats av Västerås företaget Movit.

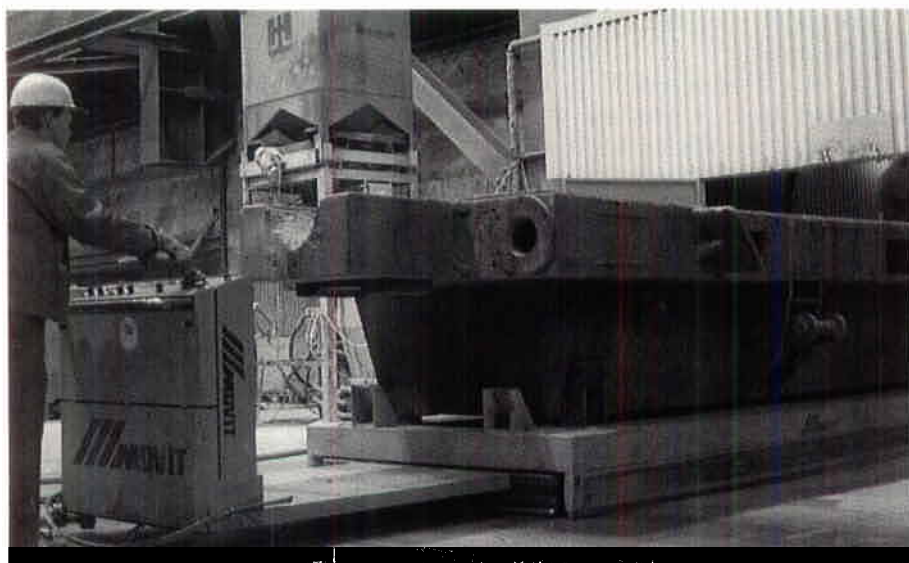
Med mycket begränsad muskelkraft kan nu en man flytta gjutlådorna in och ut från sprutboxen.

Alla rök- och dammproblem har så gott som försvunnit och samma goda resultat uppnås alltid.

– Hela anläggningen fungerar i stort sett som vi hoppats och trott. I dagens läge gör vi dock inga stora ekonomiska besparingar jämfört med tidigare. För att göra det krävs ytterligare finjusteringar. Men de miljöförbättringar som skett är väl värda investeringen, säger strängchef Lennart Lennartson på SSAB.

Sprutning av gjutlådor är det billigaste alternativet vid stora serier. Ett mycket långt automatiserat system blir i längden ännu billigare. Jämför man med plattorna slipper man ifrån alla bekymmer med kol- och väteföreningar.

Dessa klara fördelar gör naturligtvis att kunder runt om är mycket intresserade av Hatco sprutsystem och Höganäs Eldfast har också gjort stora investeringar för att kunna fullfölja satsningen på det helautomatiska sprutsystemet. Bland annat har man i Murbruksfabriken i Höganäs byggt en separat basisk linje för att kunna tillgodose kundernas behov. Genom denna separata linje kan order färdigställas med kort varsel.



Med hjälp av en luftkuddeanläggning kan operatören på SSAB lätt flytta gjutlådorna in i sprutboxen. Hela hanteringssystemet ingår i Hatco-systemet.

och har på så vis klarat omställningen förhållandevis bra och idag tillhör svenska stålverk de mest moderna i världen.

Kraven från stålverken på olika leverantörer av förnödenheter har också ökat och idag är kvaliteten viktigare än någonsin.

Cirka en miljon ton stål om året passerar gjutlådorna på stålverket i Oxelösund som därmed återfinns bland de tre största stålverken i Norden.

Idag förlitar sig SSAB Oxelösund helt på Hatco sprutsystem för infodring av gjutlådor och som framgick i in-

med Lennart Sträng är mannen bakom systemet.

Ganska snart kom man fram till att Flobinsystemet var att föredra. Flobins är ett slags små containrar som är helt täta och förhållandevis enkla att ansluta en tömningssystem till. Med ett transport- och tömningssystem uppbyggt kring Flobins förebyggde man problemen kring massans fukt känslighet och eliminerade dammproblemen i samband med tömningen.

Pilotanläggning

I Halmstads Jernverk installerades

Ett kärt besök i Höganäs hamn

Måndagen den 29 juni anlöpte åter segelskutan Kvartsita Höganäs hamn. Kvartsita byggdes 1945 för Höganäs AB:s räkning.

För något år sedan fann föreningen För Fulla Segel i Grundsund på Skaftö i Bohuslän, henne i Norge, rustade henne och på midsommardagen i år var det så dags för nypremiärturen.

En som kommer ihåg Kvartsita väl är kranförare Tore Olsson som varit anställd på bolaget sedan 1940.

– Hon lastade 140–145 ton, kan han berätta.

– Vanligtvis lossade vi kvartsit eller kiselkarbid och lastade henne med järnvamp. Destinationen var nästan alltid någon Vänerhamn.

Höganäsbolaget hade två segelskutor vid denna tid, Kvartsita och Magnesita.

– Magnesita seglade nog något bättre, vill jag minnas. Det var ett hårt arbete att lossa dem. Master och rigg var alltid i vägen och lossningsarbetet fick till stora delar göras för hand. Det tog en dag att lossa en båt, vilket skall jämföras med de cirka 600 ton man idag lossar i timmen.

Det var en mycket livlig trafik i hamnen under segelskutornas tid. Få båtar lastade mer än 150 ton.

I Brännpunkten nummer 5 från 1945, stod det att läsa om Kvartsitas jungfrutur:

”Redan vid första anblicken av Kvartsita kunde man konstatera, att hon hade ett mycket tilldragande utseende, där hon behagfullt men likväl anständigt i sin helsvarta dräkt låg och

Destination	Tonnage
Frankrike	155
Galizien	156
Barry	157
Virginia	158
Belgia	159
Spanien	160
5/8 Hallia	161
Abaco	162
Apunyan	163
5/8 Carolin	164
5/8 Skimer	165
Höganäs	166

Ett utdrag ur hamnliggaren från september 1945. Den 3/9 lämnade "Kvartsita" Höganäs med destination Vargön, Trollhättan.

solade sig vid varvskajen”...

”Vid rundvandringen visade det sig, att den sköna ögonfåglande yttre dölde ett icke mindre tilldragande inre. Akterut i halvdäck under styrhytten ligger befälets hytter samt kabys och mäss, allt hållet i ljusa, glada färger, och detsamma gäller de båda besättningsmännens skans förut. Överallt är elektriskt ljus installerat, och uppvärmningen sker med höganäskol i små prydliga täljstenskaminer från Handöl.”

Kvartsita byggdes alltså 1945 på AB Holms Skeppsvarv på Råå och redan dagen efter första provturen avgick hon till Vargön för att hämta sin första last. Det var den 3 september 1945.

Idag är hon alltså ombyggd till skolskepp. Föreningen för fulla segel fann henne i Norge, där hon gått i kustfart långt in på 1980-talet.

Stororder!

Höganäsarbeten har nyligen tagit hem sin största enskilda order hittills. Det gäller en ombyggnad av cyklontorn, kylare och tertialledning på en cementfabrik i Brevik, Norge.

Mångmiljonordern kommer som mest att sysselsätta cirka 30 personer och pågå under perioden september 1987 till februari 1988.

Till ombyggnaden kommer Höganäsmaterial att användas till ett värde av närmare 3 miljoner kronor.

Såvitt Tore kan komma ihåg har hon inte besökt Höganäs sedan hon såldes av Bolaget i mitten av 50-talet, även om skutor förekom in på 70-talet i Höganäs hamn.

Kanthal vann cykelutmaning

När Kanthal-anställda inte är på jobbet och tillverkar värmetråd och ugnselement är de ute och cyklar. Motionscykling är en populär aktivitet bland Kanthalarna, som varje år har ett flertal cyklister med i långlopp typ Vätternrundan.

Kanthals VD Calle Ridderstråle föregår själv med gott exempel. Nu senast utmanade han Bultens VD Lennart Kallioniemi och Hallstahammars kommuns kommunalråd Karl-Axel Zetterström vilket av de tre företagen som procentuellt hade flest deltagare i motionsloppet Hammarrundan (11 mil). Bulten och kommunen vågade inte annat än att anta utmaningen.

Vilket företag som vann? Onödig fråga. Drygt 70 Kanthalare – ca åtta procent av de anställda – ställde upp och försvarade Kanthals ära. Utom tävlingen deltog dessutom sex chefer för utländska dotterbolag. På andra plats i "utmaningen" placerade sig Bulten med sex procents deltagande.



Tore Olsson och hammmästare Leif Andersson i dagens moderna Höganäskanaler.

Statsministern invigde Kanthals fabrik i Kina

Kanthal AB blev först bland de svenska företagen att få igång produktion i Kina. I samband med statsminister Ingvar Carlssons officiella besök i Kina i april invigde han Shougang-Kanthal Corp. Ltd's fabrik i Beijing. Fabriken kommer under de första åren att tillverka ca 500 ton värmetråd per år, för huvudsaklig användning i elektriska hushållsapparater såsom riskokare, strykjärn, elkaminer m.m. Ett 70-tal personer jobbar i fabriken.

Det var i mars 1985 som Kanthals dåvarande VD, Pelle Norberg, åkte till Kina för att underteckna Sveriges andra joint venture-avtal med en kinesisk samarbetspartner. Det kinesiska stålföretaget Shougang, med ca 100 000 anställda, blev hälftenägare medan Kanthal fick 33 procent och Swedfund 17 procent av aktiemajoriteten.

Medan kineserna har stått för fabriksbygget har Kanthal levererat fabriksutrustningen. Beijing-fabriken skall nu tillgodose det kinesiska folkets behov och efterfrågan på elektriska apparater. Den tiden är förbi då även en kines nöjer sig med att koka sitt ris över öppen eld. Elektriska riskokare är på modet och ca en miljard kineser äter dagligen sitt ris.

– Kanthals engagemang i Kina är ett led i företagets långsiktiga satsning på

de snabbt växande marknaderna i Asien, säger Leif Rick, chef för division Elvärmeteknik inom Kanthal. Det är i första hand riskokare och strykjärn som kineserna vill ha.

Den värmetråd som hittills tillverkats i Kina är av mycket undermålig kvalitet. Då import av tråd till Kina är en omöjlighet är det svensk-kinesiska

samarbetet enda möjligheten för Kanthal att vara närvarande på denna enorma marknad som Kina utgör. I takt med elkraftens utbyggnad i landet kommer kineserna att behöva elektriska pryglar.

Det blir fabriken i Beijing som skall försä apparatuserna med den behövliga värmetråden!



Statsminister Ingvar Carlsson inviger Shougang-Kanthal Corp. Ltd's fabrik enligt kinesisk ceremonitradition. Till höger på bilden skymtar Leif Rick och Berth von Kantzow.

Ett givande besök i Höganäs



En av besöksgrupperna från Bohlin & Löfgren.

I maj gavs det möjlighet för samtliga anställda i Bohlin & Löfgren att göra ett studiebesök på Höganäs Eldfasts anläggning i Höganäs.

– Det var ett mycket intressant och givande besök!, var omdömet från en av besökarna.

– Anläggningarna här nere är större än vad vi tänkt oss men Murbruksfabriken fungerar ju i princip på samma sätt som vår fabrik i Lidköping.

Bohlin & Löfgren, som sedan november 1986 ingår i affärsområde Eldfast, innehar en rad agenturer på elfasta material och har en fabrik i Lidköping för tillverkning av elfasta massor och cement, mjukblock samt prefabricerade detaljer såsom tappränor, brännardysor och induktorer.

Huvudkontoret ligger i centrala Göteborg.

Fullt hus på Öppet hus!

När Kanthal AB för andra gången arrangerade ett sk Öppet hus för anställda, familjer, ja, hela Hallstahammars kommun, hade väl inte de mest optimistiska vågat drömma om det här strålande resultatet. Arrangemanget inramades av försommarens första vackra solskensdag och de 2 000 besökarna sken i kapp med solen.

Öppet hus var upplagt som en fri rundvandring i verkstäderna i Hallstahammar, där produktionen i mindre skala hölls i gång under fyra förmiddagstimmar. Totalt var ca 125 anställda i verksamhet, antingen i produktionen eller i egenskap av informatörer.

När den intressanta rundvandringen – som tog sina modiga två timmar i anspråk – var slut, väntade en produktutställning innan besökarna kunde slå sig till ro och dricka kaffe i de två röd-vita partytälten som hyrts speciellt för den här dagen. I samband med fikapausen kunde man njuta till storbandet Pygmé Big Band eller ägna sig åt att lösa de kluriga frågorna till frågesporten. För de allra yngsta hägrade naturligtvis ponnyridningen.

Världens modernaste

Aktiviteterna avlöstes i ett under dagen och det var bara synd att dragkampstävlingen aldrig kom till stånd. Vad det gällde verksamheten i anläggningarna uttryckte de flesta besökare sin förvåning över att lokalerna var så



2 000 personer passade på att besöka Kanthal under Öppet hus.

rena och ljusa. Men det hör då till saken att den drygt ett år gamla elementverkstaden är världens modernaste i sitt slag.

För första gången någonsin fick både allmänhet och övriga anställda se lite grann av Kanthals Superelementtillverkning. Det är ett av Kanthals verkliga spjutspetsområden. Nils Sjöberg berättade, att konkurrenterna fortfarande ligger långt efter:

– Här är vi verkligen världsledande, också ifråga om kvalitet. Brasilianske

ambassadören Sizino Pontes Nogueira med hustru, som visades runt av vice ordföranden i Kanthal Höganäs-styrelsen Berth von Kantzow med maka Barbara, var synnerligen imponerade av vad de fick se.

Imponerande tråd

Tråddrageriet lockade självfallet många. Inte minst imponerande är den tunna tråd, som precisionstrådsavdelningen lyckas åstadkomma. Den kleinaste varianten har diametern 0,01 mm. Ett härstrå är sex gånger så tjockt! Ett kilo av precisionstråden, vars främsta användare finns inom elektronikindustrin, räcker 157 mil! Om detta och mycket annat informerade Mikael Ahlfors.

En mycket nöjd besökare var inte minst VD Calle Ridderstråle. Så här sammanfattade han nyttan av Öppet hus:

– Detta är ett enastående fint tillfälle att för allmänheten och de anställdas familjemedlemmar få visa vad Kanthal gör och vad våra produkter används till. Att man gått man ur huse i Hallstahammar för att besöka Kanthal är verkligen glädjande, och att döma av kommentarerna har rundvandringen varit över all förväntan.

Ja, alla ingredienser stämde in för att Öppet hus skulle bli succé. En aktivitet man talar om fortfarande i Hallstahammar.



Brasiliens ambassadör Sizino Pontes Nogueira med hustru var mycket imponerade av vad de fick se. Berth och Barbara von Kantzow flankerar ambassadörparet.

En koncern med framtid...

Detta är det första nummret av Kanthal Höganäs-koncernens gemensamma personaltidning.

Redaktionen har frågat några anställda om vad de tror om den nya koncernens framtidsmöjligheter och svaren lyder så här:



*Ingemar Welander,
Metallklubbens
vice ordförande,
Affärsområde
Kanthal,
Hallstahammar:*

– Självfallet tror jag mycket på Kanthal Höganäs-koncernen och dess framtidsutsikter. Jag är också lika övertygad om att koncernen ser annorlunda ut om ett par år jämfört med dagens koncernstruktur. Verksamheter som inte har direkt anknytning till koncernens egentliga löper risken att helt enkelt försvinna, tex säljas.

– Först trodde även jag mycket på talet om produktionssamarbete och synergieffekter. Idag pratas det inte så mycket om detta, men självklart måste det finnas en del att vinna av ett samarbete. Se tex på utlandssatsningarna där Kanthal ligger mycket längre fram än Höganäs. De erfarenheter vi vunnit under många årtionden – misstag och framgångar – skall naturligtvis Höganäs dra nytta av, när de nu startar nya utlandsbolag för att komma närmare marknaden. Sedan tror jag att det finns många områden där vi i Hallstahammar har en del att lära av Höganäs.



*Lars Toffin,
Hardfacing-
avdelningen,
Affärsområde
Metallpulver,
Höganäs:*

– Jag tror att det kommer att gå bra. Båda företagen har ju delar där de är världsledande.

– Kanske tar de pengar från delar som går bra och stoppar in i andra verksamheter som inte går så bra.

– Jag tror inte att det kommer att bli så stora förändringar, sånt tar tid i ett företag som Höganäs. Kanske kommer man att specialisera sig mera i framtiden.

– Vad gäller investeringar, tror jag att man kommer att satsa lika mycket i framtiden.



*Yrjö Tomberg,
Skyddsingenjör,
Affärsområde
Kanthal,
Hallstahammar:*

– Det kommer säkert att ganska snabbt visa sig en mängd positiva effekter av samgåendet även om jag personligen tror att koncernstrukturen inom något år är förändrad mot idag. Den nya koncernen har en enorm potential, mycket större än vad jag först insåg. Det finns en styrka i de två stora enheterna Kanthal och Höganäs. De båda affärsområdena Kanthal och Metallpulver är mycket lönsamma och dessutom världsledande och rimligtvis finns det mycket att hämta i form av samarbete och utbyte av erfarenheter. Men vad som är mycket viktigare är att vi i Hallstahammar och Höganäs får känsla för varandra och jobbar mera "hand i hand". Vi-känslan inom koncernen måste snarast byggas upp, så det inte blir prat som "dom där uppe och dom där nere"!



*Agne Andersson,
Controller,
Affärsområde
Eldfast,
Höganäs:*

– Koncernen har många mogna och bra produkter, kunniga och duktiga medarbetare och stora, dominerande marknadsandelar.

– Detta ger goda förutsättningar för fortsatta framgångar.

– Vad som behövs, är att vi får arbetsro, personlig inspiration, stöd och uppmuntran från våra ledare efter de påfrestningar som ägarbyte och organisationsförändringarna inneburit.



*Anne-Maj
Nordberg
Sekreterare,
Affärsområde
Kanthal,
Hallstahammar:*

– Oh! Det var en svår fråga, men det är klart att jag tror på och förväntar mig en hel del av samgåendet Kanthal och Höganäs.

– De olika koncernbolagen gör ju bra produkter och lönsamheten kan väl ingen klaga på. Kanthal går bra och på Höganäs' pulver är visst lönsamheten ännu bättre, så framtiden måste bedömas som god.

– Däremot vill jag se lite varaktighet inom den nya koncernen. Jag har varit med i såväl Bulten-, Bulten-Kanthal-, Kanthal- och nu Kanthal Höganäs-koncernen. Hoppas det får stanna vid det senare ett antal år och att vi anställda slipper fler namnbyten och större bolagssammanslagningar.



*Johan Hylo,
handslagare,
Affärsområde
Eldfast,
Höganäs:*

– Det är svårt att uttala sig om framtiden för koncernen efter så här kort tid.

– Vi märker att man har ändrat våra råmaterial, förmodligen för att spara pengar. Jag vet inte om den nya koncernbildningen har något med detta att göra.

– Jag tror att den nya koncernen kommer att investera mera, automatisera tillverkningen ännu mer, men några större förändringar tror jag inte på. Kanske blir det lite bättre på sikt.