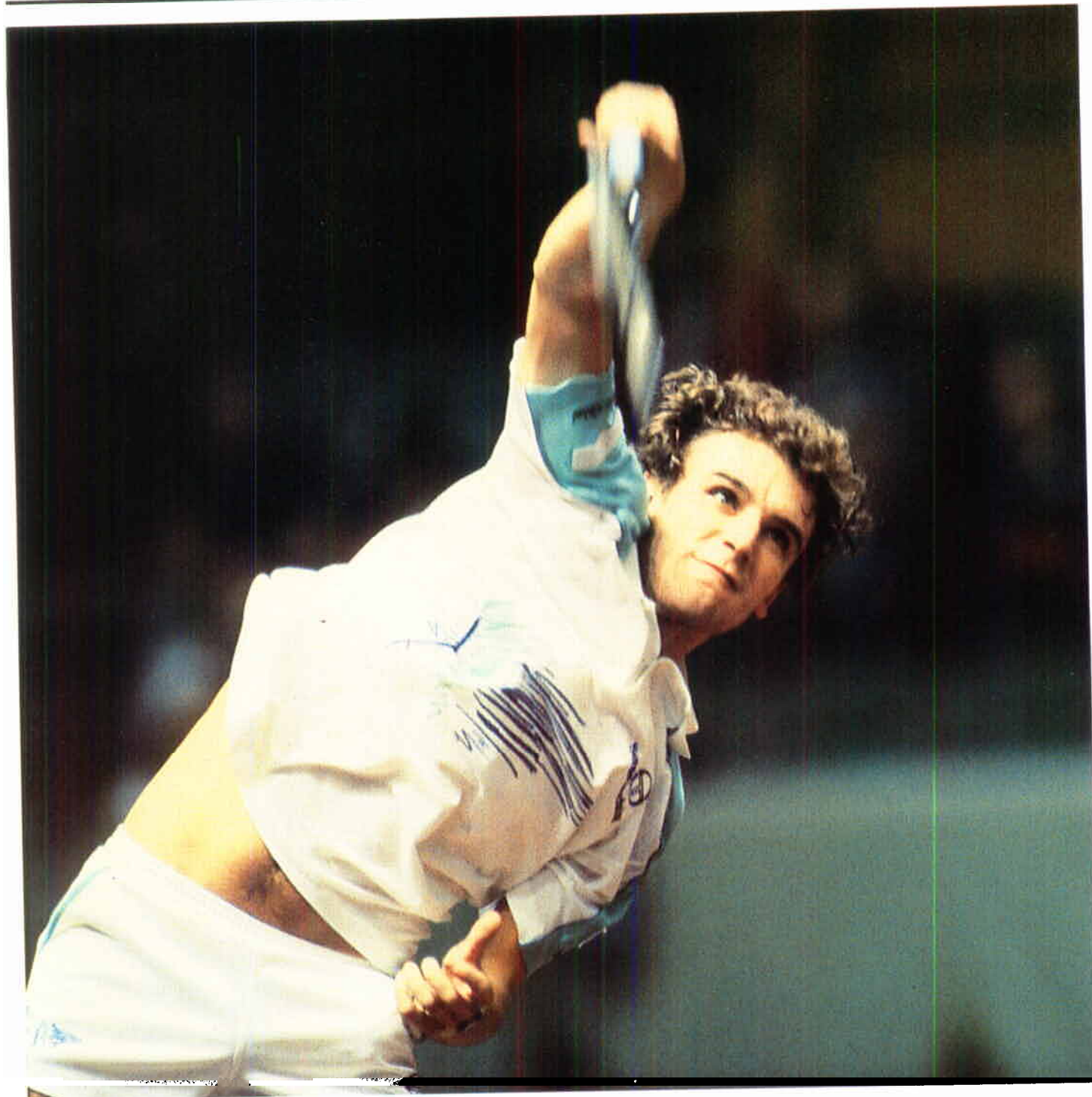


Brännpunkten

Personaltidning för Kanthal Höganäs-koncernen

Nr 1 · April 1988



INNEHÅLL:

VD har ordet	2	Bolagisering av Bjuvsverken	12
Åke Nordin – Eldfasts nye lots	4	Sponsring av svensk tennis	14
HIV-smitta och AIDS på arbetsplatserna?	6	Koncernen runt	15
Tuffa år väntar Bulten	8	Vårkrysset	Inlaga

Brännpunkten

Kanthal Höganäs-koncernens personaltidning

Redaktör och ansvarig utgivare:
Anders Nyberg
Tryckeri: Boktryck, Helsingborg
Sätter: Typsnitt, Helsingborg
Copyright: Kanthal Höganäs AB
Höganäs

LOKALA MEDARBETARE:

Affärsområde

Kanthal Berit Hedman,
Bengt Linder och
Thomas Jogfors,
Hallstahammar

Affärsområde

Metallpulver Åke Olsson och
Laszlo Aranyos,
Höganäs
Kjell Lundgren,
Bohus

Affärsområde

Bulten Arne Lindkvist,
Hallstahammar

Affärsområde

Eldfast Hardo Aamissepp
och Inger Avery,
Höganäs

Affärsområde

SlipNaxos Sune Johansson,
Västervik

Teknisk service

Ingvar Olsson,
Höganäs

AB Höganäs- arbeten

Gunnar Andersson
Höganäs

HUVUDMAN

Koncerndelegationens Arbetsutskott
Ansvarig utgivare

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,
263 83 HÖGANÄS

Omslagsbilden:

En fartyllad bild på tennisländslaget an-
kare, Mats Wilander. På sidan 14 kan du
läsa mer om Kanthal Höganäs sponsring
av svensk tennis.

Foto: Francisco Martinez

Bilaga medföljer.

ISSN 0345-1801

VD har ordet

”Ett spännande år för koncernen”

Det första verksamhetsåret för Kanthal Höganäs-koncernen har gått till ända. Det blev ett intressant och spännande år med inslag av viktiga händelser och beslut. Bl a ökade koncernens omsättning till 2,8 miljarder kronor (2,2). Av ökningen svarade förvärvet av Bulten för 0,4 miljarder.

Några stora händelser var tex att Bulten återbördades till ”familjen” och koncernstyrelsens beslut om stora investeringar för affärsområdena Metallpulver och Bulten. Dessutom avyttrades ankarkättingtillverkningen i Ramnäs. Kanthals fabrik i Kina och Metallpulvers fabriker i Indien och Japan togs i drift. På säljsidan noteras fortsatt tillväxt i Bortre Asien.

Efter förvärvet av Bulten består Kanthal Höganäs-koncernen av fem operativa enheter, dvs affärsområdena Metallpulver, Kanthal, Bulten, Eldfast och SlipNaxos. Antalet anställda är totalt 5.100, varav ca 3.500 i Sverige och de övriga spridda på de många utländska dotterbolagen i ett 20-tal länder.

Resultat

Resultat efter finansposter uppgick till 181 miljoner kr (179). Av den operativa resultatförbättringen svarar Metallpulver för merparten främst tack vare volymökningen på presspulver. Även Kanthal redovisar ett bättre resultat än förra året, huvudsakligen beroende på att försäljningen till den japanska elektronikindustrin åter ökat. Bultens resultat för andra halvåret var ungefär ± 0 och har därför inte påverkat jämförelsen mellan åren. Bulten har dock fortfarande lönsamhetsproblem och ett omfattande program för att förbättra resultatet påbörjades under hösten. De övriga affärsområdena uppvisar endast mindre resultatförändringar mellan åren.

För VD Hans Mivér har det första arbetsåret på Kanthal Höganäs inneburit en mängd resor till koncernens olika enheter, för att på ort och ställe möta de anställda samt bilda sig en uppfattning om enhetens styrka och möjligheter. Brännpunkten har bett koncernchefen kommentera det gångna verksamhetsåret

samt ge sin syn på år 1988 och koncernens framtidsutsikter.

– Jag kan bara instämma i att det har varit ett mycket intressant och spännande år för Kanthal Höganäs. Det är också tillfredställande att den nya koncernorganisationen, som innebär ett decentraliserat arbetssätt, så snabbt fungerar och nu rullar på. Det är viktigt att vi fortsätter på den inslagna vägen och utvecklar detta arbetssätt. Det skapar meningsfulla arbetsförhållanden och bidrar till positiva resultat.

– Att 1987 i stort sett blev ett bra år för koncernen, dvs utvecklades i den riktning vi räknat med, beror naturligtvis en del på att inget oväntat inträffade som störde planeringen. Det är ju alltid lättare när utvecklingen följer de planer man gjort upp.

Bulten, blev under året ett helägt dotterbolag. Vilka skäl låg bakom köpet?

– Först måste vi komma ihåg att det finns många gamla historiska band mellan Bulten och Kanthal. Man har under årtionden tillhört samma koncern och haft mycket gemensamt, då tänker jag inte enbart på det faktum att man har Hallstahammar som huvudort.

– Bulten har en längre tid haft svåra problem och det känns därför moraliskt riktigt att försöka hjälpa bolaget ur dess kris och försöka skapa goda framtidsmöjligheter. Jag tror också att under ►



– Det gångna verksamhetsåret utvecklades som vi hoppades och även 1988 bör bli ett bra år för koncernen, säger Hans Mivér.

ett omstruktureringsled är det enklare med en huvudägare än två jämstora ägare, som fallet tidigare var när vi och norska Elkem vardera hade ca 45 procent av aktierna i Bulten. Detta är några av skälen till köpet av Elkems och Beckers aktieposter. Jag tror vidare att när man kommit till rätta med Bultens problem kommer bolaget visa sig bli en fin investering för Kanthal Höganäs.

Vad kan sägas om 1987 resultatmässigt och på vilka marknader har vi haft en god tillväxt?

– Året har utvecklats enligt plan, fortsätter Hans Mivér. Affärsområdenas

operativa resultat har ökat med över 20 procent. Samtidigt har koncernens räntekostnad ökat med motsvarande belopp, varför 1987 års resultat i stort är lika med föregående års. Det har gått mycket bra för oss i hela Västeuropa. Tyskland, Frankrike, Italien, Spanien och England är sedan tidigare stora och betydelsefulla marknader för många av koncernens affärsområden. Det är viktigt att vi behåller våra positioner i dessa länder. Vissa länder i Bortre Asien visar också mycket god tillväxt, en trend jag räknar med skall hålla i sig.

Hur klarar vi långsiktigt tillväxten i Bortre Asien?

– Redan under 1988 förstärker vi resurserna i Japan genom att Kanthal investerar ca 40 miljoner kr i en ny anläggning belägen i Sakura, fem mil från Tokyo. Kanthal var tidigt etablerat på den Japanska marknaden, men har hittills bara haft viss produktion. Nu utökas tillverkningen i Japan med många andra produkter. Dessutom finns i Japan Metallpulvers blandningsstation, som invigdes 1987. Denna investering ökar också vår konkurrenskraft på den stora japanska marknaden.

Vad förväntar du ytterligare av år 1988?

– Att få se effekterna av det investeringsprogram vi lagt i Bulten, Hallstammar. Vidare har vi nyligen tagit beslut som möjliggör för Metallpulver att skapa nya möjligheter att växa vidare. Ca 175 miljoner kr investeras i den nya Distaloy-fabriken i Höganäs. Det är också angeläget att fortsätta satsa på FoU inom de områden vi verkar, så att uppnådda positioner vidmakthålls och ytterligare förstärks. Under året kommer vi också att titta över de olika Affärsområdenas strategier.

– Det råder dock en viss osäkerhet om hur världsekonomin kommer att utvecklas under året. Min bedömning är att jag inte tror på några drastiska förändringar eller störningar. Sett mot bakgrund av detta bör Kanthal Höganäs-koncernen även 1988 också få en gynnsam utveckling.

Koncernen består av många olika enheter och företagskulturer. Har du börjat skönja något som kan kallas "Vi-anda"?

– Ja, en viss gemensam företagskultur börjar växa fram inom Kanthal Höganäs-koncernen. Mycket återstår naturligtvis ännu, men vi är på rätt väg att stärka koncerntillhörigheten inom de olika verksamhetsområdena.

– Även om det kan vara positivt att det finns sk vi-anda, eller koncernkänsla, så innebär inte det att man skall riva ned de kulturer som historiskt har skapats på varje ort. Naturligtvis skall det lokala särintresset inom den totala koncernen behållas. Det blir, som i så mycket annat, en fråga om balans och avvägning.

Den senaste tiden har bolag bildats, bla av gamla Bjuvsverken i Skåne. Är du en varm förespråkare av bolagisering eller hur skall man tyda de åtgärder som tagits?

– Svaret är nej! Men under vissa omständigheter tror jag på bolagisering som

forts. sid. 11

Åke Nordin

– Eldfasts nye lots

Åke Nordin, 42, har gjort en snabb karriär inom Kanthal Höganäs-koncernen. För knappt två år sedan kom han till Kanthal Ugnsprodukter som marknads- och försäljningschef, sedan hösten 1987 är han chef för Affärsområde Eldfast. Uppväxtåren i Ångermanland har format hans karaktär. Intressena jakt, fiske och skidåkning är naturliga delar av hans liv. Åke Nordin avstår därför inte gärna en semestervecka i september och missar årets första älgjakt. Men det är naturligtvis inte hans dokumenterade jakt- och naturintresse som meriterat honom för posten som chef och ansvarig för ett affärsområde, som inte är helt utan problem.

Var helst Åke Nordin har jobbat är omdömena desamma: han är en glad, öppen och entusiasmerande medarbetare och chef. Bakgrunden är stabil och bred. Processmetallurgen som först ägnade sig åt forskning och utveckling på Boliden innan han började med försäljning.

– Att göra affärer var en ny positiv erfarenhet, säger han. Jag valde Hägglunds i Örnsköldsvik, som ingår i Asea-koncernen, därför att jag väl kände till företaget och trakten.

Efter några år som Area Manager för USA och Sydamerika följde tre år som produktionschef. "Bra led i utbildningen", kommenterar han. Under tiden hade hans gamle chef Carl-Erik Ridderstråle blivit VD för Kanthal Electroheat (Det som idag utgör Kanthal; reds anm.) i Hallstahammar. Det finns anledning misstänka att Calle Ridderstråle hade intresse av att få ned Åke Nordin till den expansiva och internationellt inriktade divisionen – Ugnsprodukter.

– Tiden på Kanthal blev för kort. Det tar alltid tid att komma in i ett nytt arbete. När det gäller försäljning är också kundrelationer något som inte uppodlas på en dag. Och därför hann jag väl aldrig mäta effekterna av vad mina medarbetare och jag uträttade på Ugnsprodukter.

Familjen hade inte ens hunnit installera sig i Hallstahammar förrän Höganäs-jobbet blev aktuellt. Äldsta dottern, som studerade i USA, och som aldrig tidigare varit i Hallstahammar kom till Sverige och fick beskedet – nu flyttar vi till Skåne!

Stora förändringar

Mycket har redan hunnit hända under

hans fem månader på Höganäs Eldfast. Affärsområdet har ca 700 anställda och omsätter totalt 360 miljoner kr. Han insåg på ett tidigt stadium att det inte räckte någon brist på ideér på Eldfast.

– Vi skall försöka vara bäst på det vi kan, tillägger han, inte splittra resurserna. Det gäller även att vara klart medveten om de marknadsförutsättningar vi lever med. Den totala marknadsvolymen minskar och detta ställer helt andra krav på oss än vad som gäller för Affärsområdena Metallpulver och Kanthal som är expansiva och har goda tillväxtmarknader.

– Något förenklat kan vi säga att Eldfast är verksamma inom områdena specialtegel, massor och chamottetegel. Marknaden förändras hela tiden och bara de bästa kommer att överleva. Volymen av de eldfasta massorna utvecklas något, medan marknaden för specialtegel går från enkla till allt mer sofistikerade tegel. Behovet av chamotte har minskat kraftigt under en femtonårsperiod och här ser vi bara fortsatt låg efterfrågan framför oss, säger Eldfasts chef och tillägger:

– Vår chamottetegeltillverkning är förlagd i Bjuv. Det är chamottetegeltillverkningen som är själva hjärtat till Höganäs-bolaget. Det var med hjälp av den skånska leran och tegeltillverkningen som bolaget växte. Teglet genererade pengar så att metallpulvertillverkningen kunde utvecklas och bli den storindustri den är idag. Bjuvsverken har tillgång till en modern produktionsapparat samt tillgång till eget råmaterial. Men behovet av tegel till stålindustrin, som är Bjuvsverkens största kundgrupp, har minskat drastiskt.

Från att ha producerat nära 100.000 ton tegel/år i början av 1970-talet har produktionen de senaste åren legat på drygt 20.000 ton. Det här är naturligtvis en besvärande utveckling och verksamheten i Bjuv har också genomgått stora förändringar under de senaste åren.

"Yrkeskunnande och tradition"

– Jag tror att det ändå finns en framtid för verksamheten i Bjuv. Här finns ett gediget yrkeskunnande och en tradition att göra bra tegel. Bara vi förstår och accepterar att vi måste vara bäst. Det kommer länge än att finnas ett behov av chamottetegel.

– Det bästa sättet att nå dithän med Bjuvsverken var att ställa det på egna ben, dvs bolagisera, och det har vi gjort nu. Höganäs Bjuv, som bolaget heter, bör lättare kunna anpassa sig efter marknadens krav. Beslutsvägarna blir mycket kortare, man ernår större flexibilitet och de anställda känner att de snabbare och effektivare kan vara med och påverka verksamhetens olika förlopp och därmed nå målet. Bäst! Åke fortsätter:

– Det finns inget så otillfredsställande som att jobba med något utan att kunna mäta resultatet. Det är därför mycket viktigt att hitta väl avgränsade enheter. Detta skapar motivation hos medarbetarna och gör det möjligt att delegera befogenheter och att ta ansvar. Samtidigt minskar risken för att vi utvecklar och sysslar med sådant som vi i grund och botten bara förlorar pengar på. Det gäller att forma sig efter den verklighet man lever i och ser framför sig.

”Jobba för att bli bäst”

– Bliv vid din läst tills du blir bäst, gäller i högsta grad för oss på Eldfast. Vi skall jobba för att bli bäst, för endast de bästa kan räkna med att överleva. Och Eldfast skall lyckas med den målsättningen.

Eldfasts hemmamarknad är Norden. Här finns ca 80 procent av all försäljning. Dotterbolag finns idag i England, Frankrike, Tyskland, Danmark, Norge och Finland. Dotterbolagen, säger han, bör bli mera fristående och få mer egna resurser. Det tekniska samarbetet med kunderna som hänger samman med försäljningen bör ligga hos dotterbolagen. I dag vänder sig dessa till Höganäs för att

få hjälp med den delen av försäljningsarbetet.

Vad förväntar sig då Åke Nordin av sina medarbetare?

– Det finns tre egenskaper jag sätter mycket högt; att vara öppen, rakryggad och lojal. Öppenhet kräver mod att aldrig dölja sanningen, att vara sig själv. Du måste vara rak, dvs stå för vad du säger, säga det tydligt och inte linda in det som är obehagligt. Slutligen lojal, med det menar jag att har vi bestämt oss för en sak är alla hänsynslöst lojala mot detta. Så här, har jag alltid jobbat, och det förväntar jag mig också av mina medarbetare.

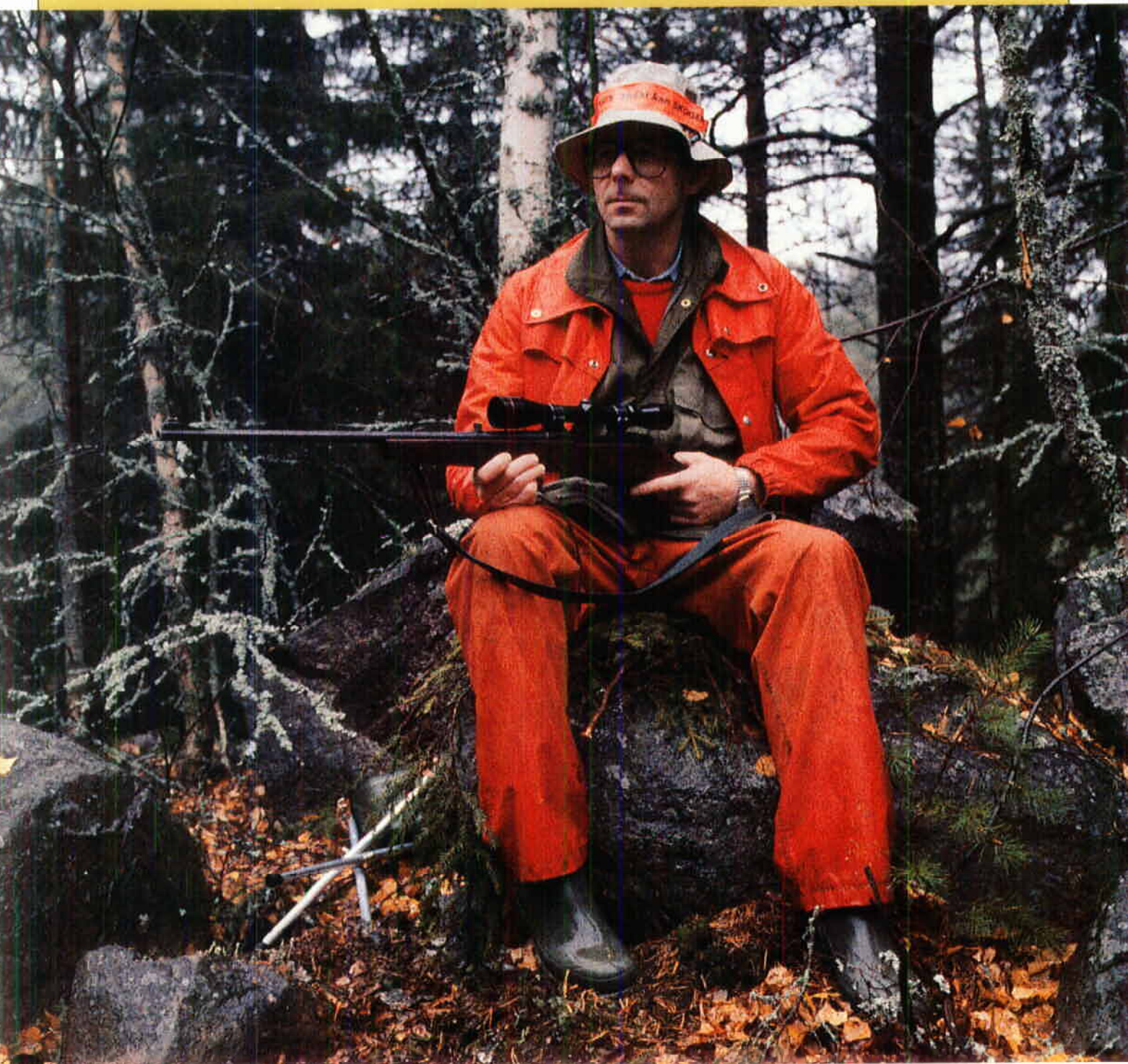
Familjen Nordin, som i övrigt består

av hustru och döttrar i åldern 18, 16 och 12 år samt jakthund (vad annars trodde ni?) har nu att se fram emot att återförenas i Skåne. Höst- och vintermånaderna har bla ägnats åt att försöka hitta en bostad i närheten av Höganäs. Det finns ett genuint idrottsintresse bland familjemedlemmarna. De två yngsta döttrarna ägnar sig åt löpning och skidåkning. En av dem så framgångsrikt att hon blivit distriktsmästare på skidor för Västmanland.

Hur mycket tid det blir över för jakt och fiske i fortsättningen återstår att se. Ett som är säkert är att det skall mycket till för att Eldfasts nye chef skall ställa in sin älgjakt!

Åke Nordin har startat "jakten" på bättre resultat och högre marknadsandelar.

Foto: Fredrik Lundgren



HIV-smitta och AIDS på arbetsplatserna?

Så sent som år 1981 var sjukdomen AIDS i stort sett okänd. Nu har den spritt sig till nästan varje kontinent och det kan med fog sägas att den satt skräck i miljontals människor.

En fråga som hamnat i focus är: "Hur ser vi på HIV-smitta och AIDS i arbetslivet"? Frågan togs upp vid koncernkommittémötet i Helsingborg.

Ett av de närvarande huvudskyddsombuden tog upp frågan om HIV och smittorisker på arbetsplatsen. Mötet beslutade att man skulle undersöka hur man på bästa sätt ska kunna informera och utbilda personal ute på arbetsplatserna. Information och regler för detta bör även införas i PA-handböckerna.

Ett flertal av de större svenska industriföretagen har redan en sådan policy. Detta gäller i synnerhet de företag som har många internationella kontakter och där många anställda ofta är på resande fot. För företagen utgör dessa den största riskgruppen.

Mot bakgrund av ämnets aktualitet för de koncernanställda har Höganäs ABs företagsläkare Jan Sjöholm skrivit en artikel om HIV-AIDS-Arbeitslivet, som Brännpunkten här delvis återger, i form av en faktaruta och kort artikel.

"Oron för att bli smittad – värre än själva smittan"

– Smittsamheten av HIV anses vara obefintlig vid vanliga normala sociala kontakter. Tom saliv anses ej vara smittande. Det finns därför ingen anledning att undvika eller vara rädd för en HIV-smittad arbetskamrat. Dessutom kan man inte säga upp en HIV-infekterad annat än under mycket speciella omständigheter. Oron för att bli smittad är betydligt värre än själva smittan.

– En HIV-smittad kan pga sitt nedsatta immunförsvar lättare bli infekterad och bör därför undvika att resa till länder där man lätt kan få infektioner. Vidare rekommenderas inte en HIV-smittad att bli vaccinerad med levande vaccin.

– Pga risken för blodöverförd smitta kan operationer i U-länder utgöra ett problem. För företagets del utgör därför

alla de som reser till utlandet den största riskgruppen.

– Om någon tror sig ha blivit smittad, bör den låta HIV-testa sig. Efter det att någon blivit smittad tar det vanligen mellan tre till sex månader till dess att vederbörande blivit serumpositiv – alltså tills smittan kan konstateras i ett blodprov. Om ett blodprov tas tillräckligt tidigt fås ett negativt utslag och den smittade tror sig vara smittfri. Inom Höganäs AB har HIV-prover utförts och hittills tagna pro-

ver har varit negativa. Jag vill betona att alla provsvar är **konfidentiella**.

– Sjukvårdspersonal löper naturligtvis den största risken genom att de handskas med blod, men trots detta har bara sju fall av smittöverföring rapporterats i hela världen.

– Vad gör man då om en smittad arbetskamrat råkar ut för en olycka på jobbet? Gummihandskar bör användas. Om mun-mot-mun-metoden tillämpas bör andningsmasker av psykologiska skäl ►



Oron för att bli smittad är för somliga värre än smittan, säger doktor Jan Sjöholm.

brukas. Förbandslådorna, som finns inom Höganäs ABs olika enheter, kommer fortsättningsvis att innehålla såväl gummihandskar som lämpliga andningsmasker. Smittat blod kan oskadliggöras med 70 procent sprit, 3 procent vätesuperoxid eller klorin i spädning 1/10.

– Hur vanligt är då HIV och AIDS i Sverige? Tom 1987 har man hittat litet över 1700 HIV-smittade. Av dessa var ca 900 homosexuella/bisexuella män, ca 400 var intravenösa narkomaner, ca 180 hade erhållit blodöverföringar, 180 hade blivit smittade via normala sexuella kontakter och för 14 var smittkällan okänd. Man räknar dessutom med att det finns ett sk mörkertal, dvs det antal personer som ej blivit testade men är smittbärare, på ytterligare ca 4000. Vid samma tidpunkt var antalet AIDS-fall 160, varav 78 avlidna. Man räknar med att summan AIDS-fall fördubblas var 12:e månad.

– I USA är tre av fyra HIV-smittade homosexuella. För de som ofta är ute och reser är det värt känna till att det i Centralafrika är mycket vanligt med HIV och AIDS bland den sk normalbefolkningen. Ca 10 procent av människorna i exempelvis Ugandas huvudstad Kampala är drabbade av HIV, säger Jan Sjöholm avslutningsvis.

Fakta om HIV – AIDS

HIV är beteckningen på ett eller flera slags virus som leder till immunbrist hos människor. HIV=Humant Immunbrist Virus.

Detta tillstånd uppkommer genom att dessa virus angriper och förstör stadier till vissa vita blodkroppar, vilka har till uppgift att bekämpa infektioner. Man kan populärt säga att de blivande soldaterna redan dör i barnkammaren. Förmågan att ta hand om infektioner avtar successivt. Denna bristande förmåga leder till det dödliga tillståndet AIDS (Acquired Immune Deficiency Syndrome). På svenska "förvärvad immundefekt". Tillståndet är obotbart, men genom olika behandlingar kan döden uppskjutas.

Smittvägar

Det finns tre kända smittvägar:

- Sexuellt umgänge
- Blod
- Mamma – barn, under graviditeten och troligen via modersmjölken

I vissa kroppsvätskor har man i enstaka fall kunnat hitta HIV såsom tex i

saliv, urin och tårar. I medicinska kretsar anses det allmänt att smittan **inte** **kanspridas** genom sådana vätskor. Vanliga kyssar eller hosta smittar alltså ej.

HIV är tusen gånger **mindre** smittsamt än hepatit virus B, alltså det virus som kan ge blodöverförd leverinflammation, tex "orienterarsjuka".

HIV i Sverige

Tom 31 december 1987 hade man hittat 1701 HIV-smittade. Bland dessa var 892 homosexuella/bisexuella män, 438 var intravenösa narkomaner, 177 hade erhållit blodöverföringar, 180 hade blivit smittade via normala sexuella kontakter och för 14 var smittkällan okänd.

Man räknar med att det finns ett sk mörkertal, dvs det antal människor som ej blivit testade men som är smittbärare, på ytterligare ca 4000.

AIDS i Sverige

Enligt uppgifter för den 31 december 1987 var antalet AIDS-fall 159, varav 78 avlidna. Man räknar med att antalet AIDS-fall fördubblas var 12:e månad.



HIV och AIDS diskuterades av koncernkommittén vid deras senaste möte i Helsingborg. Vid mötet beslutades det även om ett utvecklingsavtal för koncernen.

Tuffa år väntar Bulten – recept finns för lönsamhet

Per Tydén tillträdde som VD för Bulten AB den 1 oktober i fjol. Snabbt tog han pulsen på gamla Bulten och skrev ut receptet: "Vi måste bli kostnadseffektivare, det gäller såväl produktion som administration, städa i sortimentet och höja servicekvaliteten"!

Förändringarna lät inte heller vänta på sig så värt länge. Redan innan 1987 hade gatt till ända hade verksamheten vid den starkt förlustbringande Ekenäs-fabriken i Finland lagts ned. Malet för affärsområde Bulten är att i inom tre år ha nått upp till koncernens avkastningskrav om 20 procent på det sysselsatta kapitalet, vilket motsvarar ca 60 miljoner kronor i vinst med dagens sysselsatta kapital.

Information, utbildning, förändring och arbetsglädje är några av ingredienserna i Per Tydéns recept för att leda företaget till framgång.

Bulten har sitt huvudkontor och bas-tillverkning förlagd till Hallstahammar, där även Kanthal har sitt huvudkontor.

Gammalt företag

Det var också i Hallstahammar som Bultafabriks Aktiefabrik startade sin verksamhet år 1873. Sedan dess har Bulten sett såväl goda som daliga tider passera, men alltid har företaget lyckats med att rida ut stormarna, säger Per Tydén.

Organisatoriskt är Affärsområde Bulten uppbyggt på resultatenheter och totalt arbetar ca 1500 personer inom Bulten, medräknat de säljande dotterbolagen i Finland, Norge, Västtyskland, England och Frankrike.

Resultatenheter är **Bulten Bränsta**, som omfattar centrallagret i **Bränsta** (Hallstahammar) och den svenska försäljningen, **Bulten Bil**, som omfattar försäljning till fordonsindustrin, **Bulten Produktion**, all produktion i Hallsta-

hammar och Kalix, **Bulten Stainless** med produktion i Ashammar och Svarta av höglegerade (rostfria) produkter samt slutligen försäljningsbolaget **Göteborgs Bult** i Kungälv.

"En utmaning"

Bultens nye VD ser jobbet som en utmaning. Han säger att han aldrig tagit jobbet om han inte trodde på Bultens förutsättningar.

– Utmaningen i mitt jobb ligger i att skapa resultat, säger han vidare, samt omsätta den tro jag själv har på Bulten hos mina medarbetare och i praktisk verklighet. Visst kommer det att innebära att vi har några tuffa år framför oss, men senast 1991 räknar jag med att vi

nått det uppsatta lönsamhetsmalet.

– Inom Bulten finns ett imponerande kunnande. Jag finner det hos tekniker, verktygsmakare, operatörer och hela produktionsledet. Kunnandet är en resurs och ett försprång och det gör att förutsättningarna för att lyckas finns. Jag tycker också att vi fått ett mycket fint gehör för de förändringar som föreslagits. Som nykomling i Hallstahammar har jag också känt mig välkommen. Jag tror inte minst, att ett gott gensvar bland de anställda är en viktig förutsättning för att det skall kännas roligt och meningsfullt att arbeta.

Satsning på bilindustrin

För att nå de uppsatta målen räcker det

Bulten har bra produkter och bra marknadsandelar. Dessutom finns det ett imponerande kunnande hos personalen, säger VD Per Tydén.



inte med att lägga ned en fabrik i Finland och samtliga svenska distriktskontor. Bultens chef har dragit upp riktlinjerna för de grepp som nu måste tas:

– Vi har bra produkter med bra marknadsandelar. Vi har också nischprodukter ut mot bilindustrin som säkert går att utveckla ytterligare. Satsningen på bilindustrin gäller inte bara fästelement utan även kallslagna detaljer som lämpar sig för vår produktionsapparat, typ axlar till vindrutetorkare och speciella detaljer till rullbälten m.m.

”Bättre service”

– Bilindustrin ställer oerhört hårda krav på kvalitet. Det gäller för oss att ställa upp på de kraven. Produktkvalitet finns, men det har hittills varit lite si och så med servicekvalitet. Antalet leveransförse- ningar är alldeles för många och det är något som absolut inte håller i längden och kunderna kommer inte att tolerera detta. Det är bara på det viset, att den som levererar i tid får ordern. Min upp- fattning är att vi här har goda förutsätt- ningar att höja servicenivån, inte minst när vi nu kommer att investera i hjälpme- del härför.

– Vidare skall fästelement i korta se- rier bort. Och en sanering av produktionssortimentet har redan påbörjats med avsikt att minska antalet tillverkade artiklar och öka seriestorlekarna, vilket tillsammans med ett nytt planeringssys- tem skall skapa korta och säkra leverans- tider, fortsätter Per Tydén.

Arbetsmiljön

– Kort, säker leveranstid parad med rätt kvalitet skall bli vårt adelsmärke fram- över. När vi talar om investeringar, totalt ca 125 miljoner kronor, skall vi inte glöm- ma den satsning på bättre miljö för ett tiotal miljoner kronor som kommer att göras. Bättre miljö kostar inte bara peng- ar, det ger framför allt högre effektivitet och arbetsglädje. Idag har de som arbe- tar ute i produktionen en mycket bullrig arbetsmiljö, där också oljedimmorna tid- vis kan vara besvärande.

Per Tydén poängterar att enbart ökad volym och ökade marknadsdelar aldrig får utgöra förstahandsmål, utan endast är acceptabla delmål om det kan visas att de bidrar till att nå det totala lönsamhets- målet.

Många enheter har god lönsamhet

– Det är fel att tro alla enheterna inom affärsområdet är behäftade med pro- blem. Den rostfria tillverkningen i Bul-



En modern produktionsapparat och serier i stora volymer ingår i Bultens strategi.

ten Stainless går bra och Göteborgs Bult har också en mycket god lönsamhet.

– Problemen hos Bulten i Hallstaham- mar liknar för övrigt mycket de som Slip- Naxos i Västervik hade. Samma sjuka, dvs man körde korta serier och tog mar- ginalorder. Men till slut redde det upp sig i Västervik och det är jag övertygad om det kommer göra här i Hallstahammar också.

Just SlipNaxos är ett bra exempel på vad Per Tydén tidigare utträttat. Under sin tid som VD där vände han problem- företagets många förlustår till ca 20 mil- joner kronor i vinst, och där ligger före- taget ganska stabilt kvar.

”Ägarna tror på oss”

– Det finns ytterligare en likhet mellan SlipNaxos och Bulten. När det gällde SlipNaxos trodde alla på företaget och vi kände stödet från ledningen i Höganäs- koncernen. Kanthal Höganäs tror också på Bulten, vilket det ”nygamla” ägar- bytet i somras visar. Kanthal Höganäs köpte då ut Elkem och Becker och är därmed 100 procentig ägare av Bulten. Jag hoppas och tror att alla anställda kän- ner stödet från ägarnas sida, och att man upplever det positivt att ha återförenats

med familjen. Det finns som bekant många historiska band mellan Bulten och Kanthal, fortsätter Per Tydén.

Chef med hårda nypor

Om Bultens VD har det sagts att han är en chef med hårda nypor. Men omdöme- na är positiva: öppen, ärlig och rakryggad är några epitet man får höra om honom från exempelvis Västervik. Själv fram- håller han att beslut aldrig får styras av känslor. Som VD står man oftast ensam och det gäller att vara orädd och hand- lingskraftig.

Så skåning han är har han ändå tidiga- re bruksortserfarenhet. Efter att ha av- lagt civilingenjörs-examen – mekanist – på Chalmers, läste han vidare till en tekn.lic jämsides med arbetet på Udde- holmsbolaget i Hagfors. 1974 kom han- sedan till Västervik och innan VD-perio- den 1980–1985 arbetade han på SlipNax- os med såväl forskning, försäljning och produktion. Sedan gick flyttlasset till Skåne och chefskap inom Höganäs AB. Efter samgåendet mellan Kanthal AB och Höganäs AB var han affärsrådes- chef för Höganäs Eldfast innan jobbet på Bulten lockade honom till Hallstaham- mar och Mälardalen. ▶

Trivs i Hallstahammar

– Om Hallstahammar och Mälardalen har jag bara gott att säga. Kommunen är mycket centralt belägen. En kvart till Västerås, och i Stockholm är man efter högst en och en halv timmes restid. Lägg sedan till att det är mycket vacker natur här så är det naturligt att man trivs. Men fortfarande har jag mitt hem på två orter då jag pendlar mellan Helsingborg och Hallstahammar.

Med dessa ord avslutar vi intervjun med Bultens nye VD, Per Tydén, som tillsammans med sina medarbetare nu är mitt uppe i ett stimulerande förändringsarbete.

Bilindustrin ställer hårda krav på kvalitet. Det gäller för oss att ställa upp på de kraven. Vi skall därför förbättra såväl produkt- som servicekvaliteten, säger Bultens VD.



1873 startade Bultfabriken

Strax efter mitten av 1800-talet började man också i Sverige att bygga järnväg. Samtidigt tog byggandet av broar och andra konstruktioner i järn fart på allvar. Importen av skruvar, muttrar och bultar som kunde hålla ihop alla dessa spår, tåg och broar ökade snabbt. Någon fristående tillverkning i större skala av skruvar och bultar fanns inte i Sverige. Varje verkstad importerade eller gjorde själv de flesta av de skruvar man behövde.

Det var då två ingenjörer fick idén att starta en svensk bultfabrik. Ingenjörerna hette Nils Petersson och Gottfrid Rystedt. De tog kontakt med grosshandlare Herman Friedländer, som sände ut en lista till alla sina vänner där han inbjöd dem att "delta i en anläggning af en fabrik för tillverkning av bult mm". En februarikväll 1873 hölls stiftelsesammanträdet och fjorton dagar senare fick man Kungl. Maj:ts fastställsresolution för bolagsordning. I den nybildade styrelsen blev Herman Friedländer ordförande och kassadirektör och under 44 år framöver var han företagets finansiella ledare. Nils Peterson blev företagets första disponent. Så var Bultfabriks Aktiebolag grundat.

• Hallstahammar

Att Bultfabriks Aktiebolag kom att förlägga sin tillverkning till Hallstahammar var ingen tillfällighet. I teckningslistan för aktierna fanns en hel del av de personer som var aktieägare i Hallstahammar AB som bildats året före. I Hallstahammar fanns också lämplig mark och på det gamla brukets mark fanns tillgång till den vattenkraft som behövdes.

Vid det första verksamhetsårets slut var 17 man sysselsatta med att göra rälsskruvar, muttrar och nitnaglar. Bultfabriken hade några goda inledande år, men i slutet av 1870-talet började en allmän depression som skulle komma att vara 20 år framåt.

• Erkänd kvalitet

Istället för att ta upp konkurrensen på prissidan beslöt bolagets styrelse att hellre ta några år med lägre avsättning än att rucka på kvalitetskraven. Det skulle visa sig vara en satsning som på sikt gav resultat. Bultfabriken gick igenom de svåra åren och i slutet av 1890-talet var arbetsstyrkan 300 personer. Under 1900-talets första decennier investerades i nya maskiner, av vilka en del gav tiofaldig produktion jämfört med de äldre. Samtidigt ökade kvalitetskraven och fabriken i Hallstahammar fick god renommé vad gällde kvalitet.

På 1930-talet togs de första stegen mot Bult-koncernen efter samgåendet med Eskilstuna Fabriks AB år 1933 och AB Kanthal 1938. 1943 köptes Ramnäs Bruk, 1947 Åshammars Bultfabriks

AB. Bristen på arbetskraft i Mälardalen ledde till etablering i Kalix år 1967. Redan vid starten hade Kalixfabriken en arbetsstyrka på 215 personer. Idag arbetar där 195 personer.

Bulten-Kanthal AB

Fram till 1969 var Bultfabriks AB moderbolag i Bult-koncernen. Antalet anställda var då ca 5000, varav 4650 av dem i Sverige. Efter omorganiseringen 1969 drevs företaget under namnet Bulten-Kanthal AB. Grundtanken bakom omorganisationen var att skaffa bättre möjligheter att framgångsrikt vara med och konkurrera även i framtiden. Samlar man alla resurser under ett tak, bör man rimligtvis kunna bli effektivare både när det gäller marknadsföring och produktutveckling. Bulten blev en av fem divisioner i den nya koncernen. Kanthal-, Gjutgods-, Ramnäs Bruk- och Kedjediisionen var de övriga.

Under 1970-talets senaste hälft började Bultdivisionen få problem. Den nordiska marknaden var överetablerad. 1982 förvärvade därför Bulten-divisionen några nordiska konkurrenter och blev samtidigt ett självständigt bolag, Bulten AB, med Bulten-Kanthal som ägare till knappt 50 procent av aktiekapitalet. Året efter bildats den nye Kanthal-koncernen efter samgåendet Hallstahammars AB och Bulten-Kanthal AB. Kanthals ägarandel i Bulten AB minskar till 49 procent. Övriga stora ägare i Bulten var bla finska Ovako och norska Elkem.

Sedan november 1983 är också Göteborgs Bult AB med kontor och lager i Kungälv dotterbolag till Bulten. Göteborgs Bult grundades 1898 under namnet Göteborgs Bult & Nagelfabrik.

• Tillbaka i familjen

När den nya koncernen Kanthal Höganäs AB bildas vid årsskiftet 1986-87 utgör Bulten AB ett intressebolag i koncernen. Sommaren 1987 förvärfvar så Kanthal Höganäs resterande aktier av Elkem och Beckers och därmed blir Bulten ett helägt dotterbolag, samtidigt som det operativt är ett av fem Affärsområden i koncernen.

Bulten har 1500 anställda och omsatte 1987 ca 800 miljoner kronor. Geografiskt fördelar sig Bultens anställda så att ca 900 arbetar i Hallstahammar, 195 i Kalix, 100 i Åshammar, 85 i Svartå, 75 i Kungälv och resten utomlands.

Sedan starten 1873 har Bulten genomgått många spännande perioder. Det har varit upp- och nedgångar, lite av berg- och dalbana vad det gäller omsättning och resultat. Ett nytt Bulten-kapitel har nu börjats skriva sedan man återbördats till "familjen" – Kanthal Höganäs!

Kryss med många lösare

Sommarkrysset lockade rekordmånga lösare. Men så var ju också priserna förnämliga äkta, handdrejade och saltglaserade Höganäskrus.

Först dragna lösningen var helt korrekt och signerad Anders Johansson, Höganäs. Vi säger GRATTIS till den fina vattenbehållaren, Anders. Listan på övriga pristagare följer nedan, men först några kommentarer.

Jag tror att de flesta känner till att Nils Poppe gärna improviserar på scenen och därmed sätter sina medspelare "på pottan". Utom manus, som jag påstod. Det kallas för att SPÅNA, vilket tydligen inte är så välbekant. Thor Modéen lär också på sin tid ha lekt med scenkamraterna på samma sätt.

AGRAR kan man kalla en markens man, och hur tecknet för latinska ET (för vårt OCH) ser ut, kan du se på översta tangentraden på närmsta skriv- eller datamaskin. Så här: &, men vi var generösa

vid dragningen och godkände även liknande kringlor.

Så till något vi kallar "Kryssmakarens Lyckopris". Det tillfaller en lösare som "gett ett felaktigt svar som kan uppfattas roligt på ett oförargligt sätt". Denna gång går det till Mikael Söderström i Hallstahammar, som lyckats i konsten att svara fel rätt! På min fråga "smakar fågel" svarar han älgstekar, något vi trots allt ännu inte upplevt här nere i Skåne. Med posten kommer ett set salt- och pepparkvarn, där kvarnhjulen är gjorda av Höganäs rostfria järnpulver. Slit det med hälsan, Mikael.

I övrigt fanns inga generella fel, men vill du vara med och tävla med Vårkryssset, så läs igenom din lösning en extra gång. Oroväckande många faller bort i dragningsarna på grund av "glömda" rutor eller andra slarvfel.

Trevligt nöje med kryssset, som denna gång kanske bjuder på lite mer kluriga ordlekar. Bli inte förvånad om du finner

en del jul-associationer i krysset! Lycka till!

*Med Krysshälsningar
Rune Sörelid*

PRISLISTA

1:a pris Vattenbehållare:

Anders Johansson, Höganäs

2:a pris Ballongflaska:

Erlend Larsson, Västervik
Rune Hjulín, Hallstahammar
Erik Nilsson, Bjuv
Bernt Konradson, Hallstahammar

3:e pris Karlssonkrus:

Ove Lindberg, Oxelösund
Oili Tähkä, Sala
Tor Fredheim, Hallstahammar
Stig Andersson, Höganäs
Kent Ringdahl, Höganäs

Kryssmakarens Lyckopris:

Mikael Söderström, Hallstahammar

VD HAR ORDET *forts. från sidan 3*

en modell att välja. Att som i Bjuvs fall bilda bolag, och stå på egna ben, ökar decentraliseringen av besluten och flexibiliteten samt stärker samhörighetskänslan för enheten.

Affärsområde Metallpulvers verksamhet i Höganäs får utstå hård kritik för att den smutsar ner miljön. Är kritiken berättigad?

– Helt klart måste ett företag och dess omgivning utvecklas i harmoni. Det innebär självfallet att de brister vi har skall åtgärdas. Men det skall göras på ett konstruktivt sätt och vi skall veta effekterna av de beslut och investeringar som görs.

– Debatten i pressen är naturligtvis inte rolig, men den inger mig ingen oro. Men om de personer som är mest högljudda i pressen, är lika oansvariga med allmänna medel som de kräver att vi skall vara, då måste jag säga att det finns anledningarna till att vara oro.

Vad kommer konkret att göras för minska utsläppen och nedsmutsningen?

– Vi håller nu på att arbeta fram ett investeringsprogram som skall detaljgranskas. Därefter tidsplaneras åtgärderna. Allt det här sker successivt under 1988.

Sveriges förhållande till EG är ett kärt diskussionsämne. Hur ser du på EG-frågan och dess betydelse för koncernen?

– Sveriges förbindelse med EG är betydelsefull. 95 procent av Kanthal Höganäs huvudprodukter går på export. Det är viktigt att våra framtida investeringar förläggs på platser som optimerar avkastningen.

En sista fråga; Hur trivs du i Skåne och har du tid för några fritidsintressen, eller är det bara arbete hela tiden?

– Skåne är en fin del av Sverige och jag trivs att bo här. Jag är också sedan tidigare väl förtrogen med den här landsändan. Att jag dessutom har ett intressant och spännande arbete gör förstås inte saken sämre.

– Tid för fritidsintressen? Jag har faktiskt börjat med ett nytt. Får se hur det först utvecklas innan jag avslöjar vilket det är!

Japan-satsning

Kanthal AB investerar 40 miljoner kronor i Japan och flyttar i höst in i nya lokaler i Sakura, beläget ca fem mil från Tokyo. I Sakura har Kanthal köpt mark och håller nu på att uppföra en 4000 m² stor byggnad med plats för lager, applikationslaboratorium samt lokaler för tillverkning av Kanthal Super, metalliska element och Fibrothal.

– Försäljningen har ökat mycket kraftigt under 1980-talet från åtta till nästan 100 miljoner kronor. Den japanska marknaden visar sådan tillväxt att den här satsningen är motiverad, säger Carl-Erik Ridderstråle, Kanthal AB.

Tom 1980 sålde Kanthal i Japan via sin agent Gadelius. När Kanthal-Gadelius K.K. bildades 1981 tog Kanthal själv kontrollen över verksamheten.

Kanthal har en stark position i Japan som leverantör av element till industriugnar. Cirka 95 procent av omsättningen ligger på ugnselementen. ■

BOLAGISERING AV BJUVSVERKEN

”Vi tror på Höganäs Bjuf AB”

Under de senaste månaderna har två bolag bildats av enheter inom Affärsområde Eldfast. Chamottetegeltillverkningen i Bjuv (Bjuvsverken) samt verksamheten för lansar. Först att bolagiseras var Bjuvsverken, där verksamheten sedan årsskiftet bedrivs under det väklingande namnet Höganäs Bjuf AB. Fastän bolagsformen – och att ”stå på egna ben” – inte nödvändigtvis kommer att betyda ett ”Sesam, öppna dig” på den tuffa chamottetegelmarknaden så finns det bland de anställda i Höganäs Bjuf AB en stor portion optimism inför framtiden.

Skåne är det enda landskapet i Sverige där stenkolsfyndigheter påträffats. Under senare hälften av 1800-talet växte det därför upp många gruvsamhällen i nordvästra Skåne. Bjuv var ett sådant samhälle. 1870 startade gruvdriften i Bjuv och jämsides med den tillverkning av chamottetegel. Den kolhaltiga leran som är samlagrad med kolen är nämligen ett ypperligt råmaterial för eldfast tegel. Det var därför vanligt att gruvor och tegelbruk växte upp sida vid sida på gruvorterna. Kolbrytningen upphörde i slutet av 1970-talet men chamottetegeltillverkningen i Bjuv lever vidare.

Höganäs Bjuvs VD Peter Arcadius ser bolagiseringen som en positiv åtgärd.



Den nuvarande fabriksanläggningen har byggts ut i etapper åren 1931–1962. Maskinparken har sedan successivt bytts ut och rationaliserats. Det är därför ingen överdrift att påstå att fabriken i Bjuv är modern. I planerna för det nya bolaget Höganäs Bjuf AB, som har ca 125 anställda, finns dessutom medräknat en del nya investeringar för att ytterligare effektivisera produktionen samtidigt som verkstadsytan friställs för att på sikt kunna användas för annan verksamhet.

Minskad marknad ger minskad produktion

Genom främst stålindustrins struktur- och teknikförändring, har chamottetegelförbrukningen successivt minskat under de senaste femton åren men Peter Arcadius, VD för Höganäs Bjuf AB och tidigare administrativ chef inom Höganäs AB, är trots detta optimistisk beträffande bolagets framtid. Hans hjärta klappar också lite extra för Bjuv sedan han en tid arbetade där som avlastare i början på 1970-talet:

– Det gäller nu för oss att anpassa oss till marknaden och se till att upprätthålla en tillfredsställande lönsamhet med de förutsättningar som gäller, säger Peter Arcadius. Vi har nu tillsatt de tjänster och format den organisation som behövs för att få väl fungerande enheter för produktion, marknadsföring och ekonomi och därmed belastas vi heller inte med kostnader för tjänster och service som tidigare köpts från Höganäs AB.

– Viktigt är också att vi snabbt kommer igång med de planerade investeringarna.

”Fin anda” i Bjuv

– Det finns en mycket fin anda här i Bjuv och att vi nu är eget bolag, och så att säga ”stå på egna ben”, har ökat motivationen hos de anställda. Vi inser att vi själva kan påverka resultatet i alla led och detta är en stimulerande drivkraft. Till sist får vi inte glömma att den bästa vitamininjektionen är att vi är medvetna om att Höganäs Bjuf är bra på att göra eldfast tegel. Och bättre skall vi bli!

Höganäs Bjuvs VD får medhåll av Fabriks-klubbens ordförande Else Niemi:

– Det finns naturligtvis alltid människor som ser med misstänksamhet på en förändring som denna, säger hon, och här i Bjuv har vi alltid upplevt det som en trygghet att tillhöra Höganäsbolaget. Först får vi ny koncerntillhörighet och sedan blir vi ett eget bolag. Det har tagit en liten tid att smälta detta, men jag kan lugnt säga att de flesta nu är positiva till bolagiseringen. Man vill visa att Höganäs Bjuf AB kan bli ett väl fungerande och lönsamt företag.

– Det finns en hel del positiva saker att framhålla, tex att vi nu äntligen har fått egna säljresurser. I åratal har vi tjatat om en sådan tjänst. Slutligen har vi fått en VD vi tror på och som vi ville ha. Så räkna med Höganäs Bjuf, säger Else Niemi avslutningsvis.

Råvaran intill fabriken

Råvaran till teglet finns alldeles utanför fabriksgrindarna. Leran, som bryts i dagbrott, läggs i sk fälthögar. Antänds och får sedan ligga och brinna i åtta-nio må-

nader och uppnår då en temperatur av ca 900 grader varefter chamottematerialet erhålls. Förbränd chamotte plus lera blir utmärkt eldfast tegel.

– En stor del av produktionen i Bjuv är datoriserad, säger produktionschef Eric Elgebrant. Vår råmaterial- och massberedning är heldatoriserad. De olika recepten och blandningsprogrammen sköts av datorer liksom fördelning av rätt mas-sabländning till rätt press. Fabriken har ett stort antal specialpressar varav nio stycken är datorstyrda automatpressar.

– Trots en hög automatiseringsgrad på delar av tillverkningen så har vi fortfarande kvar mycket manuellt arbete på vissa avsnitt.

Automatisera

– Sättning och avlastning av tegel sker tex för hand. Mycket av detta arbete går att automatisera och finns också medtaget i vårt långsiktiga investeringsprogram säger Eric Elgebrant.

– Vi bränner våra chamottetegel vid ca 1400° C i en 100 meter lång tunnelugn. 25 vagnar med 2,4 ton tegel på varje vagn passerar per dygn genom ugnen. En bränningskapacitet som ligger utöver det som man för några sedan ansåg som topp.

– Vår avsikt är att fortsätta att automatisera produktionen och spara kostnader av framför allt energi som är en av de stora utgifterna för en tegeltillverkare. Samtidigt måste produktionsresurserna ständigt anpassas för att möta kundernas krav på snabba och exakta leveranser av



Höganäs Bjuv AB tillverkar ett brett sortiment av chamottetegel.

tegel med hög kvalitet och kundanpassat sortiment.

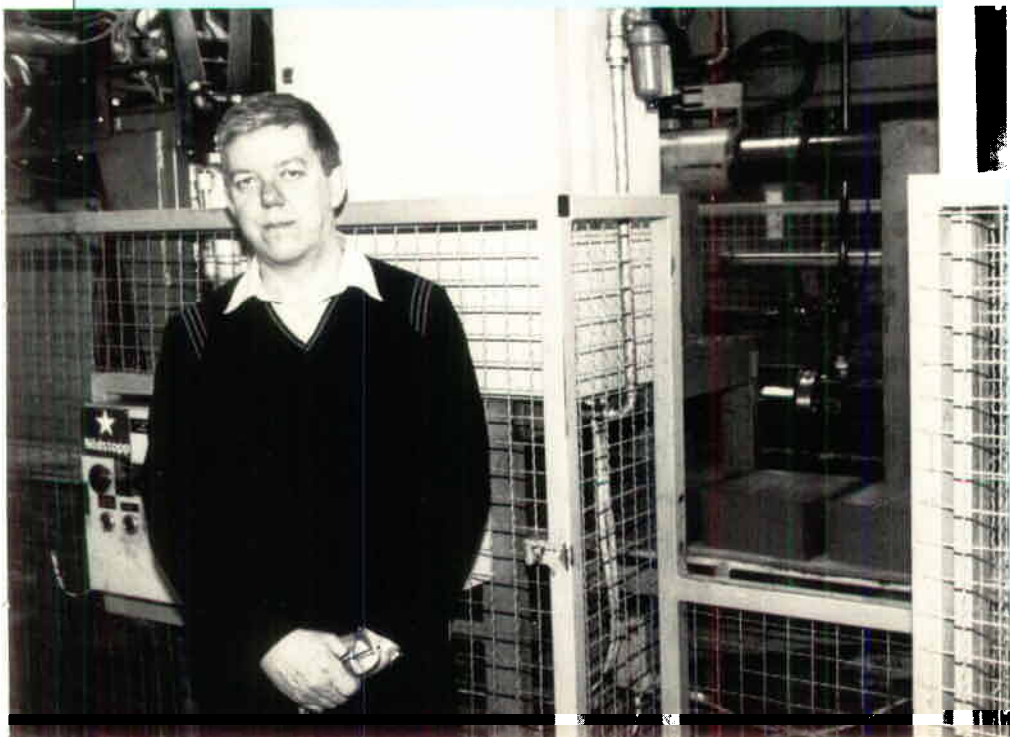
– Största kundgruppen finns idag inom stålindustrin, men VD Peter Arcadius räknar med att hitta nya marknadssegment och nischer för chamotteprodukterna.

– Jag tror på vår affärsidé, säger han och fortsätter; Norden är vår hemmarknad och utanför Sverige säljer vi mest i Norge. Inom Höganäs Bjuv AB

vet nu alla vad saken handlar om och vi tar gemensamma tag för att ro skutan i land. Det är en fin stämning här bland de anställda, därför tror jag mycket på Höganäs Bjuv. Under 1989 räknar vi att skönja bevisen för att den här satsningen var ett riktigt beslut.

– Våra produktionsresurser måste ständigt anpassas för att tillgodose kundernas krav på snabba leveranser av kvalitetstegel, säger produktionschef Eric Elgebrant.

Snart är Höganäs Bjuvs nya skyltar på plats. 125 personer arbetar i tegelfabriken.



Kanthal Höganäs sponsor för svensk tennis

Kanthal Höganäs kommer åren 1988–1992 att vara sponsor för svensk herrtennis. Tillsammans med AB Wilh Becker (Beckers), Alcro-Beckers AB, Fastighetsbolaget Regnbågen och Gyllenhammar & Partners AB har man tecknat ett

långsiktigt samarbetsavtal med Svenska Tennisförbundet. Samarbetet tillför svensk tennis totalt 20 miljoner kronor, dvs fyra miljoner per år, och innebär bl a att Kanthal Höganäs blir huvudsponsor för Swedish Open Båstad.



Davis Cup-bucklan höjs i luften av landslagets kapten och spelare efter finaltriumfen mot Indien.

Beckers, för närvarande största aktieägare i Kanthal Höganäs, blir huvudsponsor samt sk team-sponsor för det svenska Davis Cup-laget. Det senare innebär bl a att vi under de närmaste fem åren kommer att se Beckers logotype på spelarnas, lagkaptenen och övriga ledares landslagsoveraller.

"Hela Tennis-Sverige gläds"

Sponsoravtalet är ett av de ekonomiskt största som ingåtts i Sverige, samt unikt då satsningen gäller alla landslag från pojkar 14 år och upp till det framgångsrika Davis Cup-laget. För det "fattiga" tennisförbundet är sponsoringarna därför en mycket uppskattad "julklapp". Lars Ölander, ordförande i Svenska Tennisförbundet:

– Det känns fint för hela Tennis-Sverige att det nu finns ekonomiska förutsättningar att arbeta vidare mot de mål som fastställdes vid senaste årsmötet. Att på lång sikt bibehålla svensk herrtennis nivå bland världens fyra bästa nationer. Det

krävs idag oerhört stora resurser på ungdomssidan, kanske framför allt i den svåra övergången från junior- till elitspelare. Sponsoringarna kommer vidare mycket väl till användning när det gäller ledare- och instruktörsutbildning, säger Lars Ölander.

Värför sponsrar då Kanthal Höganäs svensk tennis? Så här kommenterar VD Hans Mivér:

– Den nya koncernen har en företagsbildning med mycket stark internationell anknytning. Däremot är vi sannolikt relativt okända bland gemene man, så att säga. Vi har bedömt det så att tennissatsningen stärker såväl vår nationella som internationella image. Det finns också likheter mellan Davis Cup-laget och Kanthal Höganäs. Sverige har världens bästa tennislandslag och vi har världsledande positioner inom olika produktområden.

– Jag tror inte att vi kommer att sälja mera enbart för att vi sponsrar tennis. Men vår närvaro i Båstad och i Davis

Cup-sammanhang medverkar säkert till att göra Kanthal Höganäs-namnet mera känt. Detta kan vi ha glädje av vid personalrekrytering och i kontakter med myndigheter och organisationer. Sedan tror jag många anställda upplever det som roligt och positivt att företaget sammankopplas med världens bästa tennislandslag.

Spelarna ställer upp...

Mats Wilander, Stefan Edberg, Anders Järryd, Joakim Nyström mfl etablerade tennisspelare har redan börjat "läsa in" Kanthal Höganäs. Spelarna kommer nämligen att delta i de mottagningar som ordnas i samband med DC-matcherna på hemmaplan och utomlands.

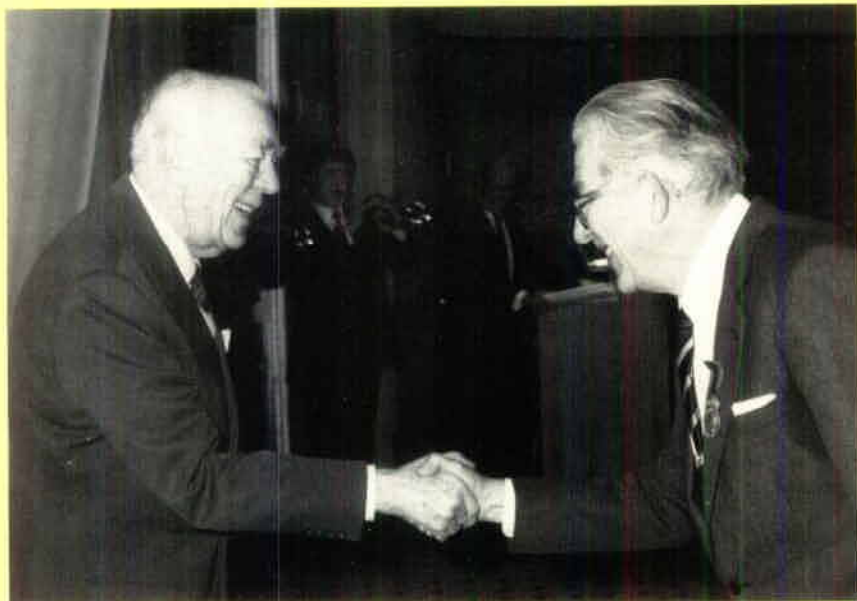
– Vår tennissatsning kommer även att upplevas utomlands, tex vid Öppna franska mästerskapet (månadsskiftet maj-juni), fortsätter Hans Mivér. Frankrike är för vissa enheter i koncernen en mycket intressant marknad att bearbeta.

Huvudsponsor för Swedish Open

Kanthal Höganäs speciella skötebarn blir Swedish Open. Tävlningen spelas i år den 11–17 juli. Startfältet beräknas bli det starkaste på många år eftersom en annan mycket attraktiv tävling, som brukar spelas samma vecka, har ändrat sina spel dagar. Sommaren 1987 höll Båstadstävlingen på att regna bort. Det är bara att hoppas sommarens Swedish Open har bättre tumme med vädrets makter. I egenskap av huvudsponsor för Swedish Open kommer Kanthal Höganäs att synas såväl runt Center Court som under alla de aktiviteter som inramar tävlingen.

Naturligtvis kommer koncernens anställda – de närmaste fem åren – att uppleva tennissatsningen på andra sätt än de rent tävlingsmässiga. Till detta och mycket annat som hänger samman med sponsordeltagandet får Brännpunkten sannolikt anledning att återkomma.

Prinsen och en Bultare



Prins Bertil överlämnar SIS guldmalj till Carl-Gösta Dock, Bulten AB.

Bultens utvecklingschef Carl-Gösta Dock har erhållit SIS (Standardiseringskommissionen i Sverige) förtjänstmedalj i guld. Carl-Gösta Dock, som är en banbrytare inom svensk standardisering, erhöll guldmaljen ur Prins Bertils hand vid en ceremoni i Stockholm.

Carl-Gösta Dock har i hög grad bidragit till svensk och internationell standardisering inom det mekaniska området, främst då inom området gängor och fästelement. Han är vidare ledamot av SIS styrelse samt ordförande i såväl SIS tekniska nämnd som ISOs skruvkommitté. ■

En bevarad tradition!

För drygt 150 år sedan startade Höganäsbolaget tillverkningen av saltglaserade stengodskärl. Tillverkningen blev en stor succé och ända fram till 1954 drejades och formades saltglaserade föremål för hushållsändamål. För att föra traditionen vidare tillverkas det fortfarande stengods, fastän i mindre skala för presentartiklar. Stengodsfabriken i Höganäs är därmed en något udda verksamhet inom Kanthal Höganäs-koncernen.

– Vi vill gärna nå ut med våra produkter till fler enheter i koncernen, säger Bengt Persson som förestår tillverkningen. Jag tror nämligen att många enheter utanför Höganäs inte känner till att vi fortfarande tillverkar stengods – en unik presentartikel!

Kanske är det som Bengt Persson säger, att många försäljnings- och marknadsavdelningar samt presentreklamuppköpare i koncernen inte vet vilken genuin "present" som tillverkas i stengodsfabriken.

Är ni intresserad – kontakta då

Bengt Persson. Och till dem som besöker Höganäs i tjänsteändan eller under semestertid säger vi: besök den fina utställningen i stengodsfabriken! ■

Bengt Persson har kundbesök i stengodsfabriken nya utställningslokal.



Nytt bolag i Spanien

Kanthal AB har förvärvat 51 procent av aktiekapitalet i det spanska försäljningsbolaget Thermia Ingenieros S.A., som sedan år 1975 varit Kanthals agent på den spanska marknaden. Thermia Ingenieros, som har en mycket stark ställning på den snabbt växande spanska marknaden, säljer för ca 25 miljoner kronor årligen av Kanthals produkter.

– Det är strategiskt viktigt att vi har ett eget bolag i Spanien. Där finns en intressant marknad som gynnas av landets inträde i EG. De tullmurar som tidigare omgärdade Spanien har avvecklats. Det är numera lättare att sälja till Spanien och många europeiska företag har också passat på att etablera sig där. Till detta kan läggas att man i Spanien har en mycket god inflationskontroll. Inflationen ligger på nivån 4–6 procent, säger Carl-Erik Ridderstråle, Kanthals VD.

– Vårt spanska dotterbolags personal har en mycket hög kompetens och ett stort Kanthal-kunnande. Man besitter även specialkunskap av temperaturreglering som vi kan dra nytta av i Hallstahammar.

Resterande 49 procent i "Thermia" ägs av VDn Carlos López-Muniz och de anställda. Bolaget har kontor på fem platser i Spanien, bl a i Madrid, Barcelona och Bilbao.

I och med det spanska förvärvet har Kanthal AB nu bolag i 20 länder, varav tillverkning i elva. ■

Full fart i Beijing

Shougang-Kanthal Corp. Ltd i Kina har planerligt kommit igång med produktionen av värmetråd. Det finns en stor marknad i Hong Kong för den trådtyp som producerats i fabriken i Beijing. Den värmetråd som säljs tillverkas normalt inte i Hallstahammar, men under en övergångsperiod har Kina-bolaget stöttats av Kanthal i Hallstahammar. Totalt arbetar 70 personer vid Shougang-Kanthal Corp. Ltd, som är ett intressebolag i Kanthal Höganäs-koncernen och ett av de första joint ventures som ingåtts mellan Kina och Sverige. ■

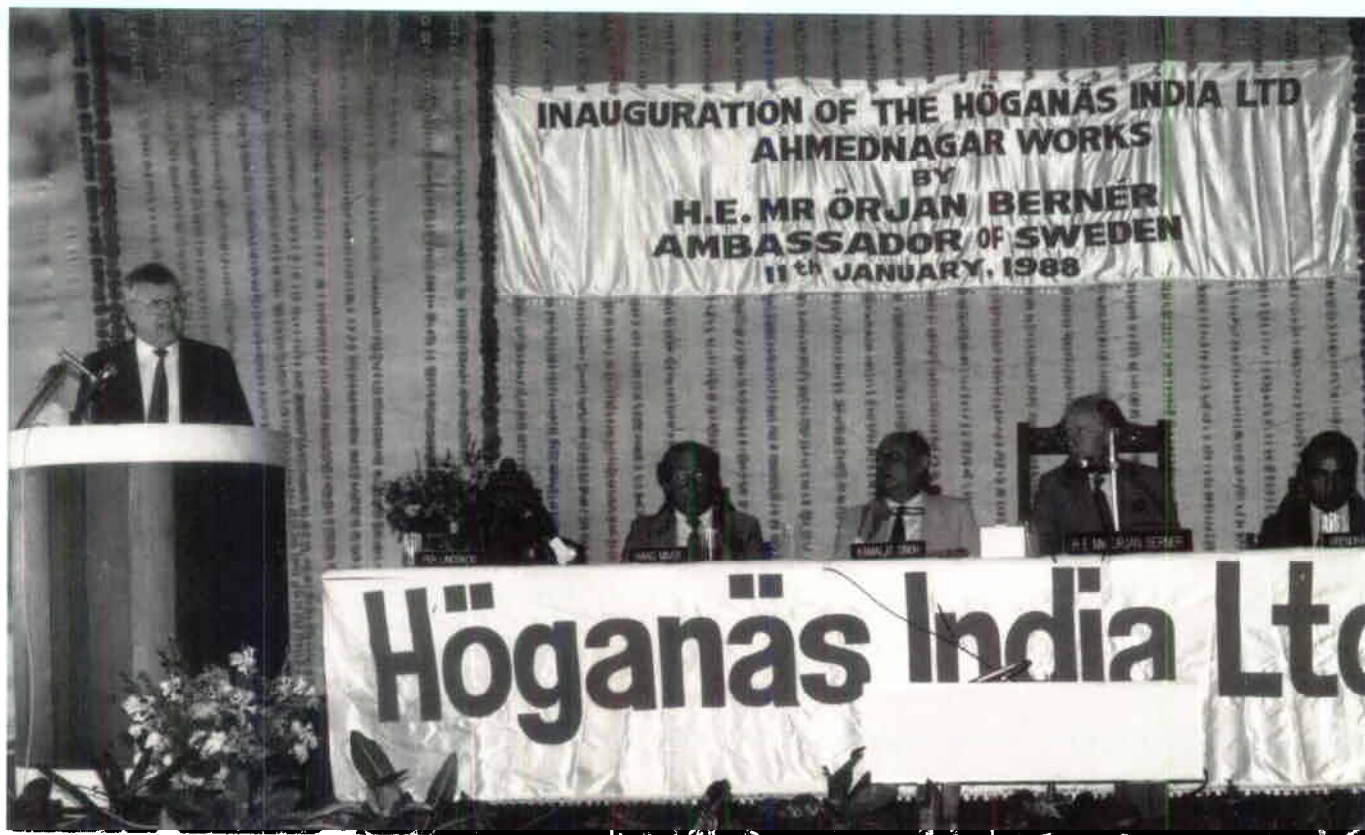
MASSBREV

Vid obeställbarhet returneras försändelsen till avsändaren, som svarar för returportot.

KANTHAL HÖGANÄS AB

Brännpunkten

263 83 HÖGANÄS



Örjan Berner, Myra, sätts i sitt ställe. Höganäs India Ltd Kamant Singh, ambassadör Örjan Berner och Virendra K. Siroli under invigningen av den indiska dotterbolagets fabriks i Ahmednagar.

Indien-fabrik invigd

Indien är på sikt en mycket intressant marknad för Alfarsoms Råde Metallpulver. Med eget dotterbolag i landet, Höganäs India Ltd, är förutsättningarna att lyckas mycket goda. Indien är som bekant ett mycket protektionistiskt land vilket tidigare medförde svårigheter för Metallpulvers kunder att få köpa järnpulver från Sverige.

Den 11 januari i år invigdes pulververket i Ahmednagar, som är en stad med ca 800.000 invånare belägen ca 30 mil från Bombay. Många prominenta gäster var närvarande, bl.a. representanter för svenska företag i regionen, t.ex. Atlas Copco, Sandvik, SKF och Alfa Laval. Hedersgäster var svenske ambassadören i Indien, Örjan Berner, och Kantahl Höganäs koncernchef Hans Mivér. Fabrikshallen var mycket vackert dekorerad med blommor. Ambassadör Berner förrättade själva invigningen som självfallet hade en hel del inslag av indiska seder.

I Höganäs India Ltd arbetar totalt 30 personer, varav 15 med produktionen i Ahmednagar. Mycket av det pulver som framställs används som tillsats i svetsselektroder.

Ambassadör Örjan Berner signerar den första pösen med järnpulver.

