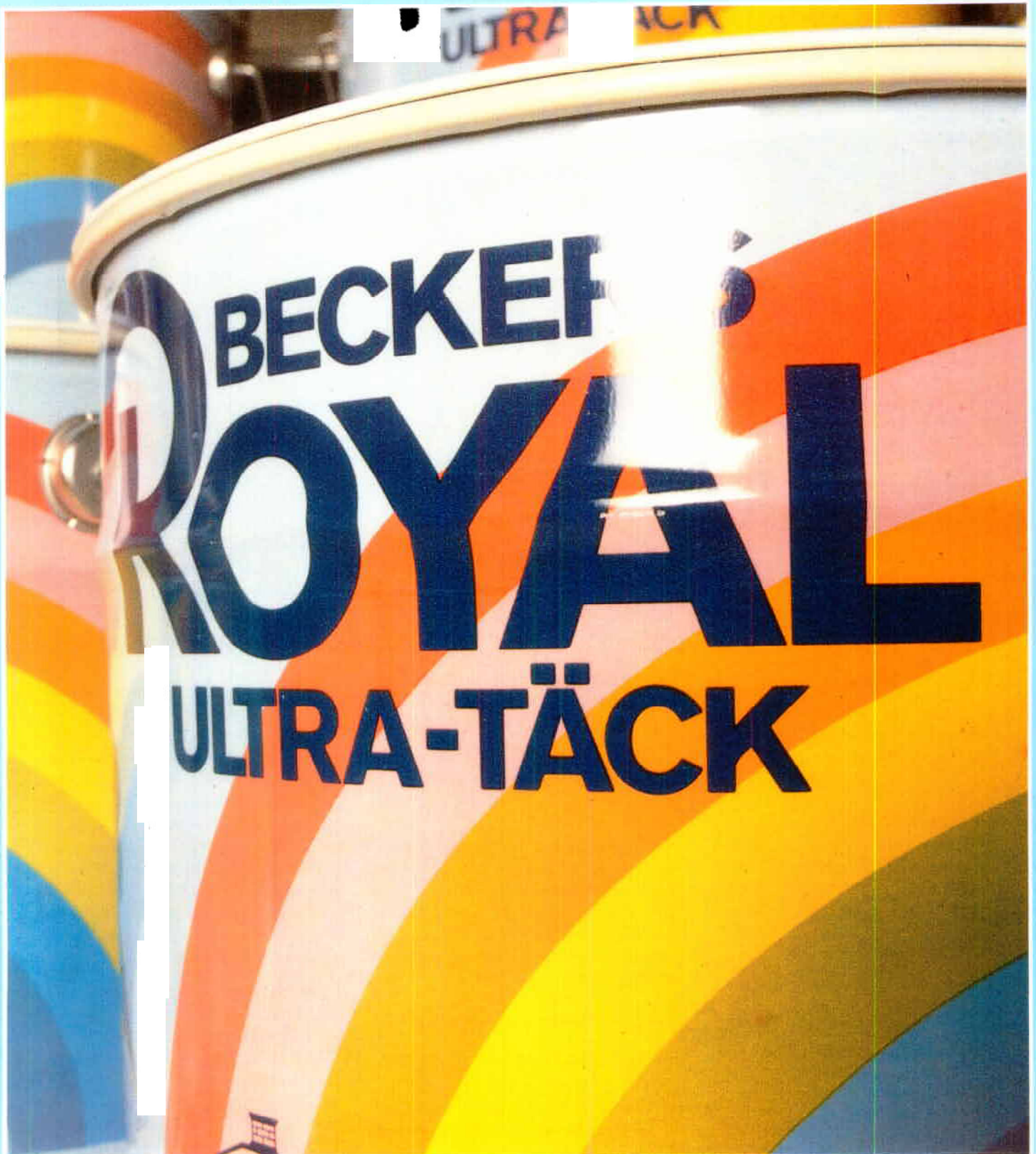


# Brännpunkten

Personaltidning för Kanthal Höganäs-koncernen

Nr 2 · Juli 1988



**Vad vill Beckers  
med Kanthal Höganäs?**

## 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  
Toomas Jogfors,  
Hallstahammar

##### Affärsområde

###### Metallpulver

Åke Olsson och  
Laszlo Aranyos,  
Höganäs  
Kjell Lundgren,  
Bohus

##### Affärsområde

###### Bulten

Arne Lindkvist,  
Hallstahammar

##### Affärsområde

###### Eldfast

Hardo Aamisepp  
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:

Beckers (AB Wilh. Becker) startade sin verksamhet 1865. Företaget är idag ledande på den svenska färgmarknaden. I slutet av mars 1988 lade Beckers ett bud på Kanthal Höganäs-koncernen.  
Mer om Beckers på sidan 4-5.

Bilaga medföljer.

ISSN 0345-1801

## VD har ordet

# "Kanthal Höganäs har prioriterat miljöfrågorna"

Under våren lade AB Wilh. Becker ett bud på resterande aktier i Kanthal Höganäs. Många anställda frågar sig säkert vad ett eventuellt förvärv av Kanthal Höganäs kommer att innebära för koncernens verksamhet och dess personal. I egenskap av vice ordförande i Beckers ombuds Kanthal Höganäs VD Hans Mivér besvara några frågor om Beckers eventuella köp:

Vad ligger egentligen bakom Beckers intresse av Kanthal Höganäs?

Beckers och andra närstående bolag till Ulf G. Lindén har sedan lång tid tillbaka haft ägarintresse i Kanthal Höganäs. Beckers riktade erbjudande att förvärva resterande aktier är att se som ett fullföljande av detta långsiktiga ägararrangemang, säger Hans Mivér och fortsätter. Det har också på børsen varit spekulation i Kanthal Höganäs-aktien. Något som Beckers velat undvika.

Vad betyder det konkret för Kanthal Höganäs att Beckers blir ensam huvudägare?

I praktiken väldigt lite. En nackdel kan vara att vi får mindre publicitet och uppmärksamhet i affärstidningarna när vi inte längre är børsregistrerade. Min bedömning är däremot att vår företagsimage inte kommer att påverkas negativt av Beckers förvärv.

*"Det finns samordningsvinster av ett samgående mellan Beckers och Kanthal Höganäs"*

Det positiva är att Kanthal Höganäs genom den beslutade nyemissionen kraftigt stärker sitt eget kapital. Det bör också bli lättare att driva långsiktiga pro-

jekt eftersom den nya ägarstrukturen inte har samma behov av att kortsiktigt visa upp resultatförbättringar som ett börsnoterat företag.

Ser du några synergieffekter av ett samgående?

Ja, det finns samordningsvinster. Dels kommer Beckers och Kanthal Höganäs-gruppen att utgöra en större företagsgrupp och därmed bli mer intressant att arbeta med på den finansiella sidan, dels vidgas "gruppens" utvecklingskompetens då vi får både kemi- och metallurgikunnande i "huset". Vi kan därmed åstadkomma korsbefrukning mellan två helt skilda materialtyper. Utvecklingsprojekt av det slaget har redan startat och fler kommer att initieras i framtiden, fortsätter Hans Mivér.

Ser du inga nackdelar med att vi köps upp av Beckers? Hur påverkar det tex de enskilda medarbetarna?

Vi, såväl som Beckers, kommer i likhet med tidigare att driva den operativa verksamheten var för sig. Som jag ser det kommer därför personalen inte att påverkas på något sätt.

Låt oss övergå till miljödebatten i Höganäs, som utvecklats från en lokal debatt till en rikstäckande. Kanthal Höganäs har de senaste månaderna ►



– Att vår beslutade investering för bättre miljö blir så hög som 37 miljoner kr beror på att vi går längre i våra ambitioner än vad myndigheterna kräver, säger koncernchef Hans Mivér.

fått mycket publicitet. Tyvärr mest negativ sådan, då massmedia inte alla gånger varit helt sakliga i sina återgivningar. När styrelsen nyligen beslutade om en miljöinvestering på 37 miljoner kr, var det då för att förekomma eventuella rättsliga påföljder.

– Nej, absolut inte! Det är på det viset

---

*”Miljödebatten har intensifierats i världen, vilket inneburit att vi i ännu högre grad har prioriterat miljön”*

---

att vi under en lång följd av år successivt förbättrat miljön i Höganäs. Vi har tex konverterat olja till naturgas och därmed minskat svavelutsläppen med 95–96 procent. Vi har installerat högkvalitativa filter och gjort många andra förbättringar som avser såväl den inre- som yttre miljön.

– Under 1987 har miljödebatten intensifierats i världen, vilket inneburit att vi i ännu högre grad prioriterat miljön. Jag skulle vilja uttrycka det som att vi har upprioriterat våra investeringsplaner i miljöfrågorna. Våra investeringsbeslut har därför inget att göra med vare sig polisanmälan eller stämningsansökan

från Björn Gillberg och de 90-talet närboende fastighetsägarna i Höganäs.

– Stämningen avser inte heller framtida utsläpp utan gäller historisk tid. Sedan finns det alltid de som tycker att delar av investeringsplanen kunde ha lagts tidigare. Då skall man komma ihåg att huvuddelen av investeringen beror på att förbättrad teknik nu finns att tillgå, som möjliggör mycket höggradig rening.

– Att vår miljöansats nu blir så hög som 37 miljoner kr beror också på att vi går avsevärt mycket längre i våra ambitioner än vad regering och riksdag kräver av oss. Investeringarna görs nu därför att vi vill ligga steget före kravställarna och vara ett föredöme här på orten också i miljöfrågor.

**Har vi råd med detta? En kommentar om första halvårets resultat är här kanske på sin plats?**

– Vissa saker måste man ha råd med. Att förbättra miljön är en sådan. Vad beträffar resultatutvecklingen hittills i år så följer vi de uppgjorda planerna. Jag väntar mig därför ett bättre resultat 1988 jämfört med i fjol. Hittills finns det inget som pekar på ett resultat i annan riktning. Konjunktoren är fortsatt stark på våra huvudmarknader Västeuropa, Japan och Nordamerika.

---

*”Vi vill ligga steget före kravställarna och vara ett föredöme här på orten också i miljöfrågor”*

---

– 1988 har med andra ord börjat mycket bra. Det ligger en mycket stor arbetsinsats hos de anställda bakom första halvårets framgångar. Jag önskar därför alla en trevlig och välbehövlig semester och att fortsättningen i höst blir lika bra som året startat, avslutar koncernchefen Hans Mivér.

# Detta är Beckers

**Grundat 1865 är Beckers (AB Wilh. Becker) numera en internationell industri-koncern. Företaget är ledande på den svenska färgmarknaden och med drygt trettio dotterbolag täcker man in Europa, Kanada och USA. Försäljningen utomlands står för 74% av omsättningen – en utveckling som kommit under de senaste tio åren. Förändringen av Beckers har alltså skett snabbt – från färgfabrik till en modern industri. Koncernchef är Lars Forsberg, tidigare vice VD på Kanthal AB.**

**L**ars Forsberg, vad var bakgrunden till att ni gick ut med erbjudandet till Kanthal-Höganäs aktieägare?

– En anledning var att vi sedan 1979 haft ägarintressen i Kanthal-Höganäs och lärt känna företaget som internationellt konkurrenskraftigt och med goda framtidsutsikter. Under tiden före erbjudandet var handeln i aktier tidvis sporadisk men med en stor kursuppgång månaderna strax innan. Vi såg det som viktigt att gå in i det läget. Det är ett konsekvent erbjudande för att uppnå ett helägande utan behov av börsens ibland kortsiktiga resultatorientering.

**Kommer detta att innebära några förändringar för Kanthal-Höganäs?**

– Den här affären kommer inte att medföra några förändringar vad gäller Kanthal-Höganäs verksamhet eller organisation. De produkt- och marknadsstrategier man har haft och har för företaget styr inte vi inom Beckers.

## **Vart är Beckers på väg?**

Och Beckers – vart är ni på väg? Nyligen förvärvade ni Alfort & Cronholms andel i Alcro-Beckers.

– Vi har, tillsammans med Alfort & Cronholm, gjort den bedömningen att Alcro-Beckers, efter den första fusionsperioden, kan utvecklas effektivare med en ägare i stället för två i framtiden.

– Beträffande övriga förvärvsplaner vill jag nämna att för Industrifärg- och ColArt-divisionernas räkning pågår mer eller mindre kontinuerligt analyser och sonderingar, fortsätter Lars Forsberg.

– Vårt lönsamhetsideal är 20% avkastning på arbetande kapital och det kommer att krävas ansträngningar av oss för att nå dit. Jag tror också, och det har vi gemensamt med Kanthal-Höganäs, att vi aktivt måste arbeta med de miljökrav som ställs på oss. Vi måste också förbereda oss för 1992 när EG:s inre marknad



*I ColArts sortiment ingår både skolmaterial och, som på bilden, konstnärsfärger.*

blir verklighet, säger Beckers koncernchef avslutningsvis.

## **Divisionerna**

Under de senaste två åren har Beckers rationaliserats och genomgått omfattande förändringar av sin struktur. Olönsamma delar av verksamheten har skalts bort och Beckers har konsekvent satsat på det man har kunnande i och erfarenhet av: tillverkning och marknadsföring av färg och isoleringsmaterial till industrin. Med köpet av Alfort & Cronholms del i Alcro-Beckers i juni återtog Beckers också sin ledande position på den svenska konsumentfärgsmarknaden.

Beckers har en mindre koncernstab placerad i Stockholm och är i övrigt strikt divisionaliserat. De fyra divisionerna är Industrifärg, Alcro-Beckers, ColArt och Lay-Tech.

## **Industrifärg**

Divisionen tillverkar och marknadsför

färg till produktmålande industrier. Bedriver också omfattande forskning och produktutveckling. Beckers investerade under 1987 i utökad produktionskapacitet i Sverige, Frankrike, Spanien och Västtyskland. En ny anläggning har under 1988 uppförts i Columbus, Ohio (USA), för inbrytning på den amerikanska marknaden.

Huvudkontor är beläget i Märsta med fabriker i Bellö, Västervik, Mölndal, Danmark, Finland, Norge, Frankrike, Spanien, Storbritannien, USA, Västtyskland och Österrike (försäljningskontor).

Affärsområden: bandlack, verkstad, bil, trä, pulver och bindemedel.

Försäljning 1987: 1394 MSEK varav utomlands 1001 MSEK.

Medelantal anställda 1255 varav utomlands 750.

## **Alcro-Beckers**

Tillverkar och marknadsför färgprodukter för konsumenter och yrkesmålare



– Beckers förvärv av Kanthal Höganäs kommer inte att medföra några förändringar vad gäller företagets verksamhet eller organisation, säger Beckers koncernchef Lars Forsberg, till höger på bilden. Vid Kanthal Höganäs bolagsstämma i maj invaldes såväl Forsberg som Ernst Geijer (till vänster) i styrelsen.

► under varumärkena Alcro och Beckers.

Beckers hade tidigare ett 50-procentigt innehav i Alcro-Beckers. Företaget bildades den 1 januari 1986 genom ett samgående mellan Beckers division för konsument- och yrkesmåleriprodukter och Alfort & Cronholms motsvarande verksamhet.

Alcro-Beckers är ledande på den svenska marknaden för konsumentfärg och yrkesmåleri med kända varumärken som Beckers, Alcro och Dekorima. Företaget har också säljbolag i Danmark och Norge.

I månadskiftet maj/juni förvärvade Beckers Alfort & Cronholms andel i Alcro-Beckers, som därmed är ett helägt dotterbolag.

1987 uppgick omsättningen till 1028 MSEK. Alcro-Beckers har ca 1100 anställda.

### ColArt

ColArt är Beckers division för konstnärsmaterial och skolprodukter. I produktprogrammet ingår färg, penslar, dukar och andra tillbehör. Huvudkontor i Le Mans, Frankrike under namnet Lefrance

& Bourgeois. Försäljningskontor i Belgien, Italien, Spanien och USA.

Försäljning 1987: 144 MSEK  
Medelantal anställda 230.

### Lay-Tech

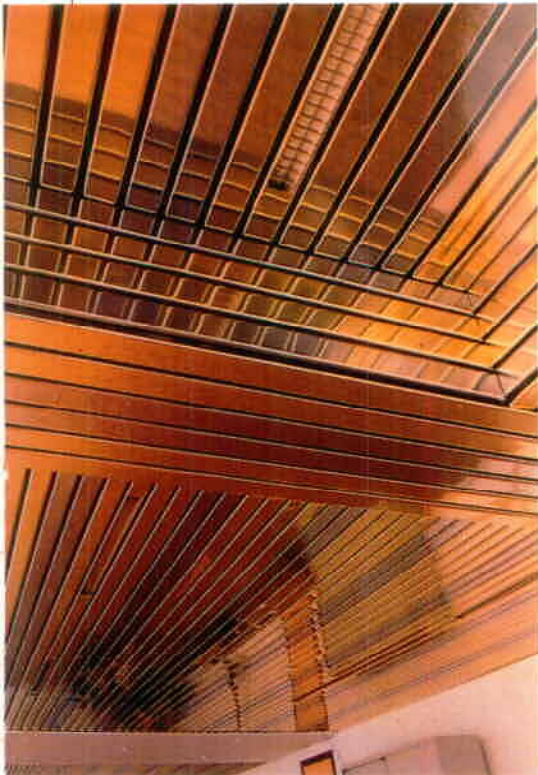
Division Lay-Tech, specialister på akustikprodukter för bilindustrin, har lagt grunden för en fortsatt expansion i USA med den nya fabriken i Springfield, Tennessee. Området är centrum för bilindustrin i södra USA, där framför allt japanska, men även amerikanska fabrikanter etablerat sig. Den nordamerikanska marknaden svarar nu för drygt hälften av Lay-Techs omsättning.

Divisionen har även tillverkning av vävplast för arbetskläder.

Huvudkontor i Göteborg med fabriker i Finland, Frankrike, Kanada och USA.

Försäljning 1987: 335 MSEK varav utomlands 242 MSEK.

Medelantal anställda: 750 varav utomlands 509.



Industrifärgs största affärsområden är trä- och bandlack, som bla används för innertak.

# Öppet Hus i Höganäs succé för Eldfast

Det är ingen överdrift att ta till ordet succé när det gäller affärsområde Eldfasts Öppna Hus som gick av stapeln lördagen den 4 juni i Höganäs. Det var en mycket lycklig och belåten affärsområdeschef – Åke Nordin – som spankulerade bland sin personal under aktivitetens sista timmar. Det var första gången ett Öppet Hus ordnats inom Höganäsbolaget, men allt tyder på att det inte blir det sista.

Till Öppet Hus hade all personal inom affärsområdet inbjudits. Från Lidköping (Bohlin & Löfgren) åkte ett 50-tal personer med buss till Höganäs. Man erhöll en trevlig weekend och hann tom med att gästa Köpenhamn. Från Bjuv gick bussar i skytteltrafik och totalt var det drygt 600 personer som deltog i aktiviteterna, som inte var öppna för allmänheten.

Ett 40-tal av affärsområdets anställda arbetade under lördagen, antingen med att hålla produktionen i gång eller med alla de praktiska göromål som erfordrades för att succén skulle bli en verklighet.



Höganäsgymnasterna gjorde två bejublade uppvisningar.



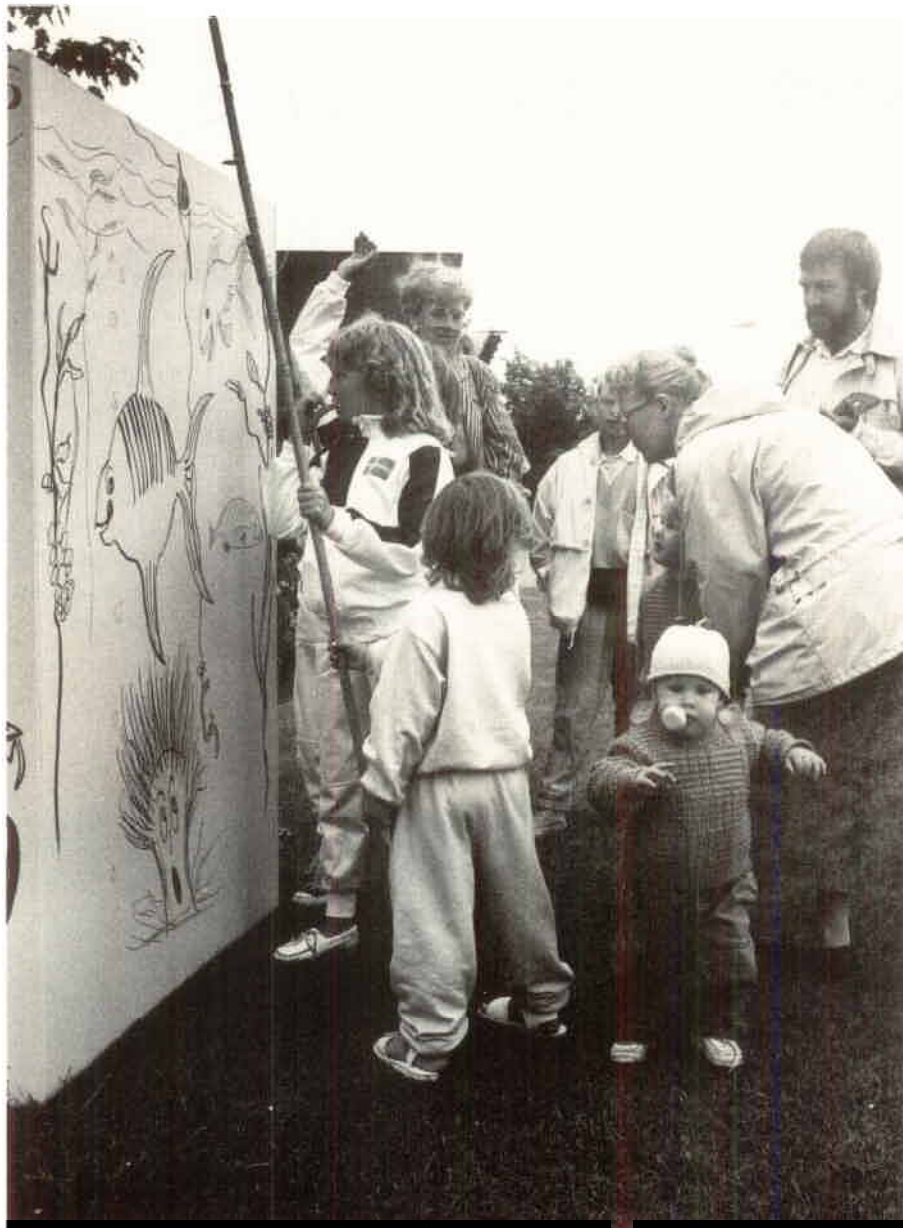
Ett hundratal barn passade på att rida under Öppet Hus. Eller som den här lilla flickan klappa den lilla Shetlandspannyn.

"Gästerna" fick vid ankomsten till fabriksområdet instruktioner, karta och ett frågeformulär. Därefter var det fri rundvandring efter den snitslade promenaden. I Specialtegel fabriken fick man tex stifta bekantskap med pressning, sättning, handformning samt se avlastningsroboten i aktion.

Den snitslade rundan gick sedan via Murbruksfabriken och Lagret, som bla innehöll en intressant utställning, till Laboratoriet. Där väckte det avancerade elektronmikroskopet och den datorstyrda konstruktionsutrustningen stort intresse.

Promenaden avslutades med en genomgång av Stengodsfabriken. För såväl unga som äldre besökare var det mycket intressant att få stiga in i de gamla ugnarna samt att själv få sitta vid drejskivan och handdreja en skål eller kruka.

Finalen utgjordes av kaffeserveringen och de många inslagen av roliga tävlingar vid de två stora rödvita partytälten utanför Stengodsfabriken. Tre små ponnyhä-

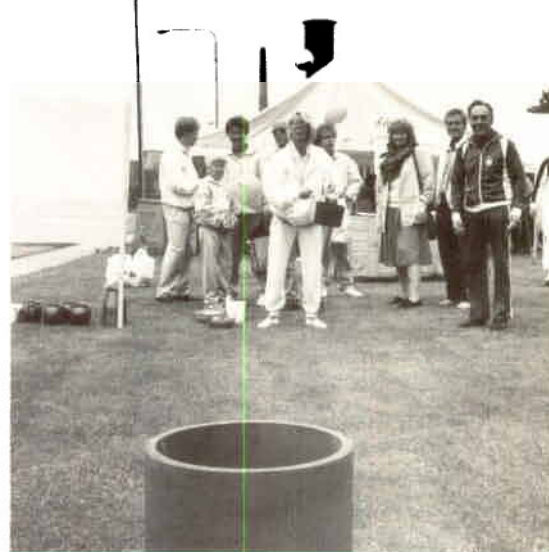


Vad är en "familjfest" utan en fiskdamn för de allra yngsta?

tar gick troget timme efter timme med hågade småttingar som önskade rida. Skojigt var det också att upptäcka vad som döljde sig i Fiskdammen.

För att avslutningen skulle bli extra minnesvärd underhöll Höganäs Musikskola med ett flertal orkestrar och Höganäs mycket skickliga ungdomsgymnaster gav prov på en högklassig uppvisning.

Tipsrunda och utlottning av vinster på de nummerade inträdesbiljetterna gav många besökare priser i form av stengods. Då man samtidigt vid ankomsten överöstes med presenter var det ingen som gick hem besviken. Till detta kan läggas att det var utförsäljning till extra-priser i Stengodsfabriken samt av vissa presentartiklar. Inom Eldfast glömmar man inte Öppet Hus i första taget!



Försök själva att kasta en tennisboll i ett Sictorör så märker ni hur svårt det är!

Rundvandringen avslutades med ett besök i Stengodsfabriken.



Ett populärt inslag i programmet var Musikskolans orkester.

# Visst förstod vi piken...

Som alla vårkrysslösare snart märkte var det ett försenat julkryss vi publicerade i förra Brännpunkten. Så God Jul-hälsningen från Karin Johnsson på vår ekonomiavdelning i Höganäs, den satt fint den. Så fint att Karin får "Kryssmakarens Lyckopris" denna omgången. Jag kommer över med en liten present någon av de närmsta dagarna.

Annars hittade vi inga generella "fel" och även denna gång var den först dragna lösningen helt rätt. Det blev Gunnar Mattsson hos Bohlin & Löfgren som får den förnämliga vattenbehållaren. Saltglaserade vattenbehållare har bl.a tjänstgjort i SJ:s tågagnar. Hela prislistan fin-

ner du nedan och lösningarna på de två senaste kryssen på baksidan av Semesterkrysset.

Semesterkrysset är nog också lite lättare och bör inte vålla några större bekymmer. Som vanligt är bilderna från tidigare Brännpunkten-artiklar, och du bör veta att den stavning av personnamn som då förekommit är den enda som godkänns här. Priserna är fortfarande lika förnämliga, så skicka in din lösning i god tid. Med eller utan hälsning.

Ha en riktigt skön sommar.

*Med Krysshälsningar  
Rune Sörelid*

## PRISLISTA

1:a pris Vattenbehållare: Gunnar Mattsson, Bohlin & Löfgren, 2:pris Ballongflaska: Aina Miles, Göteborgs Bult AB Lennart Källström, UFG Hallstahammar, Ove Sjöquist, MJPS Höganäs, 3:e pris Karlssonkruken: Leif Larsson, Kanthal Hallstahammar Lars Erik Lindgren, MQ Kanthal, Bengt Arvidsson, ERK Höganäs, Olle Ramstedt, Kanthal Hallstahammar, Yvon Pettersson, Bulten AB Hallstahammar, Kryssmakarens Lyckopris: Karin Johnsson, E, Höganäs.

## Kampanj för värmetråd skall öka vinstvolymen

**Elvärmeteknik, en division inom affärsområde Kanthal, har startat en kampanj, SLAM 88, för att på lång sikt tillförsäkra produkten värmetråd växande marknadsdelar och därmed säkra Kanthals framtida utveckling.**

**F**örkortningen SLAM står för **Selektera, Söka upp, Slå till och Säkra Ledande Apparatillverkare.** (Select, Survey, Strike and Secure Leading Appliance Manufactures). Målet är att få ytterligare vinstvolym.

– Värmetråden är divisionens största verksamhet och en betydelsefull basprodukt. Den är vår plattform för morgondagens produkter och verksamheter som skall föra Kanthal in i 20-hundratalet, säger Toomas Jogfors ansvarig för Elvärmetekniks Marknadskommunikationsavdelning.

– Kampanjen syftar dels till att motivera vår säljorganisation, dels att knyta våra kunder närmare oss. Den skall stärka

de pågående marknadsaktiviteterna och koncentrera resurserna till utvalda marknadssegment.

### Målgruppen

– Avsikten är att SLAM i första hand skall genomföras i Västereuropa, Japan, Australien och USA. Kampanjen riktar sig till två huvudmålgrupper. Den ena gruppen är ledande multinationella apparatillverkare, där vi räknar med att på lång sikt få nya kunder.

– Den andra gruppen är våra nuvarande kunder som varit trogna och har en hög omsättning. Vidare kommer SLAM-88 innebära att vi erbjuder kunder fördjupad teknisk samarbete i form av Kanthals medverkan i deras produktutveckling eller nya marknadsanpassade legeringar. I tider som nu, när nickelpiserna stiger, skall vi också förmå kunderna att övergå från nickel-krom till Kanthal-legering, avslutar Toomas Jogfors.

Årets internationella marknadskonferens för Elvärmetekniks marknadschefer

och säljare kom helt att ägnas åt SLAM-88-projektet.

**FOTNOT:** Elvärmeteknik är en av Kanthals tre divisioner. Elvärmeteknik omsatte under år 1987 453 miljoner kronor.

## Person-Nytt

**Per Lindskog** har efterträtt Ernst Geijer som VD för Höganäs AB och chef för affärsområde Metallpulver. Lindskog var tidigare biträdande affärsområdeschef.

**Bengt Magnusson** har utsetts som chef för division Bimetall, affärsområde Kanthal. Han var tidigare ansvarig för Kanthals FoU-avdelning.

I månadsskiftet maj-juni tillträdde **Franck Vilenstein** som VD för Kanthal S.A., Paris. Franck Vilenstein var tidigare försäljningsdirektör inom divisionen för industribatterier i CGE-gruppen i Frankrike.



## Ett 50-årsminne

# Höganäsbolagets uppmärksammade dubbeljubileum

För 50 år sedan – söndagen den 29 maj 1938 – firade Höganäsbolaget ett mycket uppmärksammat dubbeljubileum. Dels firades 200-årsminnet av den skånska stenkolsbrytningen, som tog sin början 1738, under ledning av konsuln Jonas Alström (sedermera adlad och känd som Alströmer) och dels firades 150-årsminnet av att greve Eric Ruuth, som hade förvärvat stenkolsprivilegierna, fick dessa förnyade och stadfästa genom kungligt brev 1788.

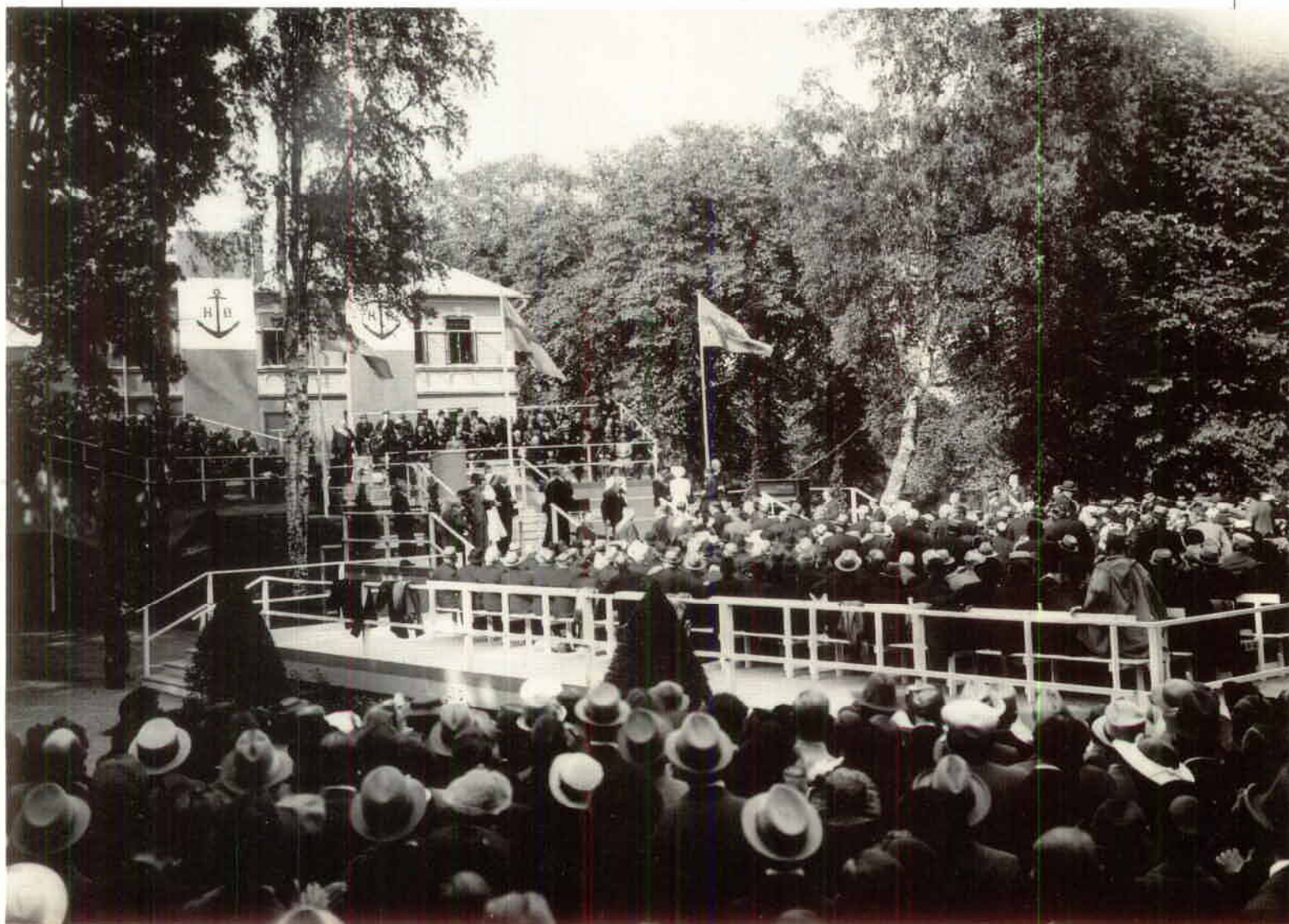
För att hysa bortåt 7000 festdeltagare hade man bokat folkparkerna i Billesholm, Bjuv, Ekeby, Hyllinge, Nyvång, Gunnarstorp och i huvudorten Höganäs.

Redan vid åttatiden på morgonen startade festligheterna med samling vid Eric Ruuthsstatyn i Höganäs. Där höll bolagets chef, Per Egon Gummeson, ett min-

nestal, varefter man begav sig till Helsingborg för att möta hedersgästerna.

På eftermiddagen fortsatte högtidligheterna i parken bredvid dåvarande ▶

*Framför Höganäs Stadshus samlades anställda och pensionärer som skulle belönas med medaljen. Samtidigt samlades övriga inbjudna i de olika folkparkerna vilka sammanknöts genom gemensam radioutsändning.*





Den stora järnsvampladan hade gjorts om till matsal. (Den som kan namnge någon på bilden kontakta Ulf Carlbark, Biblioteket.)

Stadshuset (nuvarande Tivolihuset). Med huset som fond hade man rest tribuner och en särskild plattform för anställda och pensionärer som skulle belönas med medaljer. Samtidigt samlades övriga inbjudna i de olika folkparkerna. Genom gemensam radioutsändning hölls kontakten mellan festplatserna, så att alla kunde följa programmets gång.

### **Medaljutdelning**

Styrelsens ordförande, direktör C J Malmros, hälsade de närvarande välkomna, varefter den högtidliga medaljuttelningen skedde genom statsrådet Per Edvin Sköld och landshövdingarna Fredrik Ramel och Johan Nilsson.

Från början hade man räknat med lite över 300 medaljörer, men allteftersom dagarna gick var det fler och fler som hörde av sig från de olika gruvorterna och bekräftade att de hade över 40 år i bolagets tjänst. Till slut blev det nästan 400 som erhöll Kungliga Sällskapet Pro Patrias medaljer för trohet och flit. Man blev tvungen att sätta gränsen vid 40 års tjänst för att antalet medaljörer inte skulle bli orimligt stort. Hade gränsen satts vid 25 år hade antalet medaljörer stigit till omkring 2000 personer.

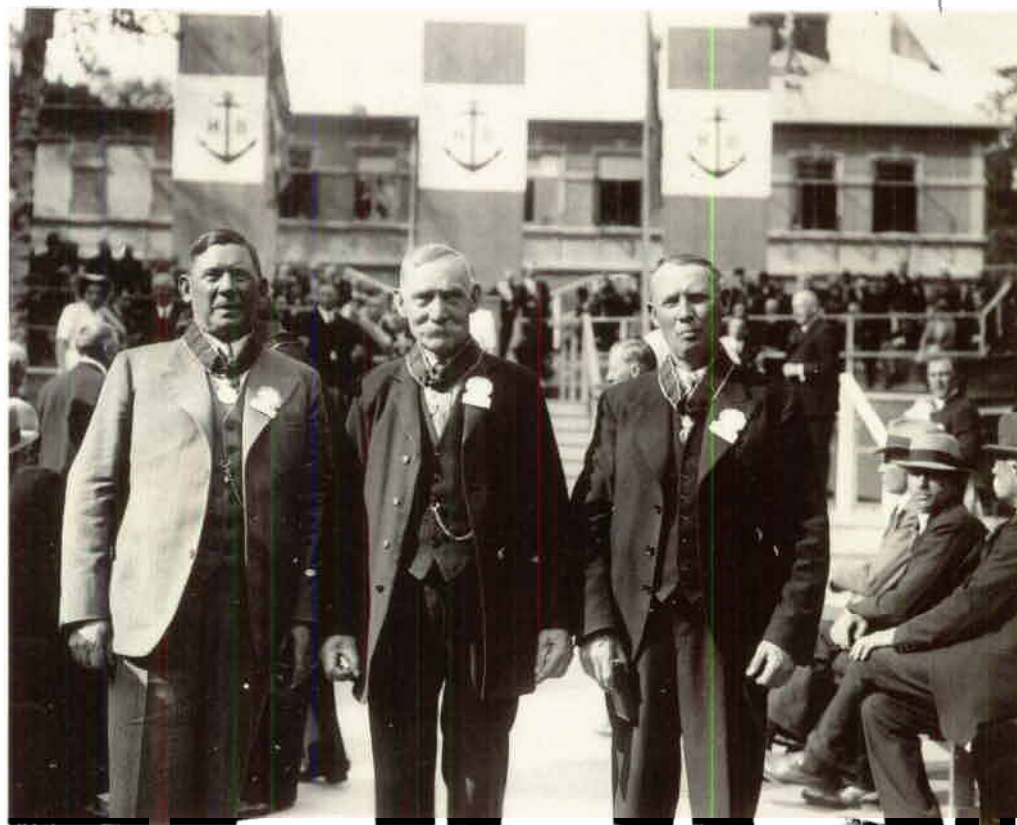
### **Bankett**

Vid sextiden på kvällen kom ett speciellt arrangerat brukståg och hämtade gäster

na för att på den smalspåriga järnvägen under klingande spel transportera dem till den stora järnsvampladan, som för detta tillfälle tömts från sina järnsvampkakor och gjorts om till en pampig matsal. Där fortsatte talen och jubileumsprogrammet att överföras via radio till Höganäs folkpark och till de övriga platserna. Musikkårer, sångare och artister turades om att uppträda, och kvällen slutade med fyrverkeri och dans.

För att bevara detta jubileum till eftervärlden lät Höganäsbolaget göra sin första mera omfattande företagsfilm med titeln HÖGANÄS JUBILEUM 1938 och dessutom trycktes en 16-sidig minneskrift.

Ulf Carlbark



Far och två söner som belönades för "trohet och flit" i bolagets tjänst. Totalt 400 anställda erhöll medaljer. Meddela Biblioteket, Höganäs, om du vet namnet på någon på bilden.

## Gustav och Gustav minns jubileet 1938

Två 88-åringar, Gustav Westerholm och Gustav Danielsson, kommer mycket väl ihåg denna minnesvärda söndag. De fd gruvarbetarna har båda över 50 år i bolagets tjänst.

– Jag arbetade i parken den här dagen och hjälpte till med serveringen,

säger Gustav Westerholm. Det var ju bortåt 2000 personer som skulle ha kaffe med tilltugg. Vi blev tvungna att inhandla många dussin koppar och fat, så att det skulle räcka till alla. Kannor fick vi låna från Helsingborgs folkpark.

– Min far, Theodor Westerholm, fick medalj vid detta tillfälle. Han var också gruvarbetare och fick anställning 1886 vid tolv års ålder. Han arbetade vid gruvorna i 49 år ända till sin pensionering 1935.

Gustav Danielsson kommer särskilt ihåg bolagschefen Per Egon Gummeson:

– När det var besvärligt i gruvan, och vi måste arbeta övertid, hände det ibland att Per Egon Gummeson kom med kaffe till oss. Och inte bara det, han hjälpte också till med att komma tillrätta med problemen. Det märktes att han verkligen månade om oss gruvarbetare. Var det någon som inte längre orkade att arbeta nere i gruvan så ordnade han ett lättare arbete.

Stadsrådet Per Edvin Sköld höll tal samt deltog i medaljudelningen.



# SPECIALPULVER

## Affärsområde som söker egen profil

Specialpulver är Kanthal Höganäs-koncernens sjätte och senaste affärsområde. Det är också det minsta, med en total omsättning på 70 miljoner kronor och endast 28 anställda. Men får man tro Göran Wastenson, chef för affärsområdet, är Specialpulver ett mycket utvecklingsbart affärsområde. Den senaste femårsperioden visar en årlig 15-procentig volymtillväxt. Specialpulver tillverkar gasatomiserade metallpulver på basis av nickel, kobolt eller järn. Fabriker finns i såväl Höganäs som i Ath, Belgien.

Jämfört med affärsområde Metallpulver är vi små, säger Göran Wastenson och det innebär att vi till att börja med får köpa en hel del tjänster från Metallpulver. Vi kanske också blir mer beroende av externa samarbetspartner för att genomföra stora utvecklingsprojekt än om vi fortfarande varit en division inom Metallpulver. Positivt är dock att vi som eget affärsområde fått ännu bättre möjligheter att skapa en egen profil gentemot våra kunder och bättre kan utnyttja den stora kompetens som finns inbyggd i vår organisation för att förverkliga vår långsiktiga tillväxtstrategi.

### Japan – tillväxtmarknad

Ungefär hälften av Specialpulvers produkter säljs till Tyskland. Andra stora marknader är Italien, Frankrike och Japan. Enligt Göran Wastenson är Japan en stor tillväxtmarknad och nyligen har nya distributörer utsetts där.



– Marknaden för ytbeläggingspulver kommer att öka, säger Göran Wastenson. Ungefär hälften av våra produkter säljs idag till Tyskland och vi ser i Japan en stor tillväxtmarknad.

- Vi säljer allt genom återförsäljare, fortsätter han. Det innebär att i Tyskland konkurrerar ett stort antal distributörer med samma pulver fast under olika varunamn.

Vid Höganäs ABs japanska dotterbolag har Specialpulver en säljare som på heltid arbetar med affärsområdets produkter. I höst kommer de nya återförsäljarna där att "skolas" i Specialpulvers resurser, ambitioner och framtidsplaner.

Det är viktigt att vi kan "sälja in" oss till våra dotterbolag så att de blir medvetna om våra potentiella möjligheter och blir motiverade att jobba med våra produkter, fortsätter Wastenson.

## Glasbruken största kundgrupp

Vilka är då slutanvändarna av Specialpulvers produkter? Dessa kan vara allt från små lokala verkstäder till stora glasbruk och underleverantörer till bilindustrin. Den största slutanvändaren för Höganäs tillverkat ytbeläggingspulver är just glasbruken som använder pulver till reparation av formar.

- Lite skämtsamt kan man därför säga att en varm sommar, som årets är mycket bra för våra affärer. Då säljs det mycket öl och läsk och slitaget på glasformarna ökar.

- Fastän vår verksamhet inte är speciellt konjunkturkänslig så utgör idag de höga nickelpiserna ett litet problem, fortsätter chefen för Specialpulver. Förhoppningsvis är det ett övergående sådant.

Specialpulververksamheten är relativt ny i Höganäs. Produktion startades 1972 efter det att man först under längre tid importerat ytbeläggingspulver från USA för återförsäljning på våra marknader.

Marknaden för ytbeläggingspulver kommer att öka, tror Göran Wastenson. Det är mycket billigare att bara belägga en detalj för att erhålla en förstärkning av ytan än att tillverka hela detaljer av ett slitstarkt material. Ett bra sådant exempel är att de ökade kraven på avgasventilerna i en bilmotor efter införandet av blyfri bensin kunnat tillgodoses genom beläggning av ventilerna med ett tunt skikt av pulver. Pga den positiva volymutvecklingen för denna typ av gasatomiserade pulver har också kapaciteten nyligen byggts ut hos Coldstream i Ath.

- Ett visst samarbete finns inom koncernen, bla har vi ett flertal gånger ut-



Varmisostatisk pressning möjliggör framställning av helt nya legeringar som Specialpulvers högrena kvalitetspulver är särskilt lämpade för.

nyttjat Kanthal Coatings anläggning (Sunne) för avancerad ytbeläggning.

## Intressant teknikområde

- Men gasatomiserade pulver används även för andra ändamål än ytbeläggning. Genom sk varmisostatisk pressning kan heltäta formprodukter tillverkas av pulver. Den här tekniken kräver högrena pulver fria från slagg och oxidier. Det här

der. Det gäller tex att anpassa sig till de mycket höga kundkraven på renhet hos pulvret. Det är också nödvändigt att på ett tidigt stadium identifiera viktiga kundgrupper och sedan bearbeta dessa.

- Det gäller för oss att förvalta det förtroende koncernledningen gett oss som eget affärsområde, säger Göran Wastenson.

## 20 år i Höganäs

Vem är då Göran Wastenson själv? Ja, för de anställda inom gamla Höganäsbolaget behövs ingen presentation. För övriga kan nämnas att han efter studier vid KTH i Stockholm arbetade ett par år i Söderfors. Till Höganäs kom han 1968, och fram till 1975 kom det att handla mycket om marknad och produktionsutveckling. 1975 blev han chef för en ny planeringsavdelning. Nu kom det att handla om logistik och ekonomistyrning. Han tog initiativet till datoriseringen av rutiner för order, skeppning och fakturering. Till sist rationaliserade han bort sig själv! 1980-84 ansvarade Wastenson för CIPS-projektet samt hoppade in på halvtid som forskningschef. Blev sedan chef för forskningen på heltid efter P G Arbstedt och när Specialpulver förra hösten blev en division fick han ansvaret för verksamheten.

20 spännande och innehållsrika år i Höganäs!



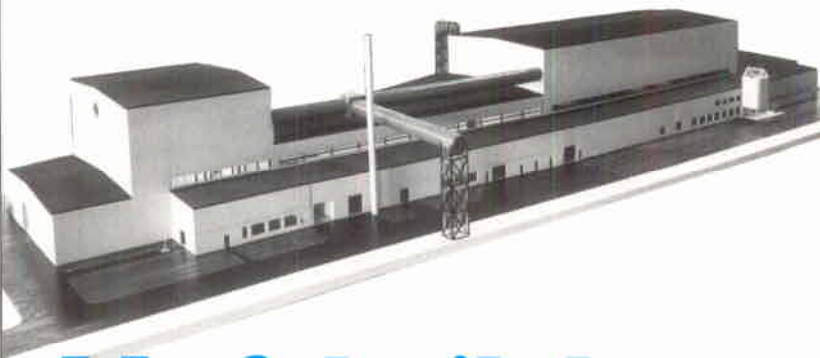
Specialpulvers chef Göran Wastenson var tidigare forskningschef inom Höganäs AB samt var med att "starta upp" CIPS-projektet.

är ett teknikområde som vi är mycket intresserade av, säger Göran Wastenson.

För att möjliggöra affärsområdets framtida expansion kommer mycket tid att läggas ned på processutveckling, kvalitetssäkring och marknadsföringsåtgär-



*Modellen av den nya fabriken under tillverkning i Höganäs AB's snickerifabrik. Distaloyverket får en exklusiv exteriör och blir på många sätt en modern och vacker anläggning.*



## Ny fabrik byggs i Höganäs för 176 miljoner kronor!

Det nya Distaloyverket i Höganäs utgör den största investeringen någonsin i koncernen. 176 miljoner kronor investeras i fabriken, som är avsedd för tillverkningen av Distaloypulver och sk kundblandningar (färdigblandningar enligt kundens recept). Distaloyverket som kommer att uppföras mellan nuvarande Pulververk och Specialtegelabrik blir 204 m långt och 32 m brett. Totalytan 10.000 m<sup>2</sup>, inkl lagerbyggnad, motsvarar storleken av en och en halv fotbollsplan.

– Den nya fabriken innebär såväl en kapacitetshöjning som kvalitetshöjning, säger affärsområde Metallpulvers chef Per Lindskog.

Schaktningsarbetet har påbörjats och det egentliga byggnadsarbetet kommer helt enligt planerna att starta efter semestern. Till nästa år 1990 skall Distaloyverket vara klart.

Vad är då Distaloypulver och kundblandningar för några produkter? Per Lindskog:

– Distaloypulver är ett låglegerat stålpulver och tillhör de mest avancerade pulvertyperna. De används för applikationer som kräver högsta precision, kombinerat med maximal hållfasthet. Namnet Distaloy är bildat av de engelska benämningarna "diffusion, steel, alloy" och i princip sker tillverkningen så att järnpulver legeras med nickel, koppar och molybden genom värmebehandling i bandugn.

– Det är kanske lättare att förstå vad

kundblandningar är, fortsätter Per Lindskog. Som namnet avslöjar utgör det blandningar helt enligt kundens eget recept.

### **Förbättrad kapacitet**

Den nuvarande anläggningen i Höganäs producerar årligen ca 20.000 ton Distaloypulver och 30.000 ton kundblandningar. Motsvarande årsproduktion i nya verket planeras till 45.000 respektive 50.000 årston, dvs en väsentligt kapacitetshöjning. Enligt Per Lindskog så har taket nåtts både när det gäller glödningskapacitet i Pulververket och när det gäller kapaciteten i den gamla blandningsstationen.

– Ett antal alternativ diskuterades innan vi beslöt satsa i en helt ny anläggning,

säger han. Ett alternativ var att bygga ut Pulververket. Men att som nu bygga en helt ny anläggning för våra exklusiva produkter har många fördelar. Exempelvis har antalet kvaliteter ökat under åren och är idag så många att det är svårt att hantera den produktionsdelen i en anläggning i Pulververket. Risk för sammanblandningar kan föreligga och det blir också svårare att få flyt i produktionen. När Distaloyverket är klart kan anläggningen i Pulververket vid behov utgöra en kapacitetsreserv.

### Ny teknik

Det nya Distaloyverket medför högre kapacitetsutnyttjande samt bättre kvalitet på kundblandningar genom användandet av en ny teknik som Höganäs Metallpulver marknadsför under beteckningen Starmix. Genom att tillsätta ett bindemedel binds, eller klistras, legeringspartiklarna ytterligare till järnpartiklarna, vilket förhindrar avblandning och eliminerar dammning.

– Den här tekniken innebär att pulvret och sammansättningen blir mycket jämnare, vilket medför bättre precision i detaljerna och mindre slutbearbetning hos kunderna, förklarar Metallpulvers chef.

– Våra konkurrenter har idag ingen motsvarighet till Starmix. Det är vårt mål

att fortsätta leda utvecklingen inom det här området. Med det nya Distaloyverket har vi också fått resurserna för att hålla konkurrenterna stängna. I övrigt kan man säga att marknadsbilden för Distaloy och kundblandningar överensstämmer med marknaden för Presspulver, men med en viss förskjutning mot Japan där vi är helt unika med de här produkterna.

Den 204 m långa byggnaden får en byggstomme helt i stål med plåtbeklädda väggar. Sidobyggnaderna utförs i betong. Distaloyverket omfattar en förblandningsavdelning, en ugnsavdelning med tre ugnar som vid behov kan utökas till fyra, en blandningsavdelning bestående av tre olika linjer samt slutligen en förpackningsavdelning.

### Bättre miljö

– Vid planeringen har stor vikt lagts vid att tillgodose högt ställda krav på såväl den yttre som inre miljön. Belastningen på den yttre miljön beträffande stoftnedfall kommer totalt sett att minska, då det nya verket tas i drift och motsvarande produktion ställs in i Pulververket, fortsätter Per Lindskog.

– Detta sker dels genom införandet av ny teknik, dels genom att en mera rationell hantering blir möjlig.

– Processavsug utformas så att samtliga processteg förses med ett separat ventilationssystem. Reningen av processluften sker i ett tvåstegs textilt spärrfilter, där filterstof från första steget återförs till processen. I steg två filtreras resterande stof i ett engångsfilter som deponeras efter användning. Den renade luften återförs sedan till arbetslokalen. Total avskiljningsgrad för varje filtersystem beräknas till 99,99 procent.

Distaloyverket är dessutom försett med tvångstyrd allmänventilation där all utgående luft renas innan den släpps ut. Vidare används naturgas som energikälla, vilken är ett av de renaste bränslen som idag finns att uppbringa.

– Vi har under året gjort stora insatser för att begränsa utsläppen av nickel, koppar och molybden från nuvarande distaloytillverkningsprocess. Då nya verket tas i drift 1990 kommer totalutsläppet och därmed utsläppen av dessa tungmetaller att markant bli mycket lägre säger Per Lindskog avslutningsvis.

Trots den stora investeringen – totalt 176 miljoner kr – och storleken av anläggning kommer endast omkring 15 personer att behövas nyanställas. Totalt kommer ett 30-tal personer att arbeta med produktionen i nya Distaloyverket.

*Schaktningsarbetet har påbörjats och där Per Lindskog nu står kommer om knappt ett och ett halvt år det nya Distaloyverket vara.*





*Höganäsbolagets gamla huvudkontor, uppfört på 1860-talet, har erhållit en tidsenlig och vacker tillbyggnad (t vänster), som blir affärsområde Metallpulvers kontor.*



*De tre stengodskärlen i springbrunnen har tillverkats på Stengods-fabriken. Bakom Bo Rydstern, Teknisk Service, skymtar det sk bönehuset.*

## *Nybygget som inte skall se nytt ut...*

Metallpulvers nya kontorskomplex är tillbyggt huvudkontoret Tre Kronor via två luftiga ljusgångar. Det nya kontoret harmonierar fint med den 125-åriga huvudbyggnaden då mycken möda lagts ned på att nybygget skall passa in i miljön. Genom att mura fasaden med teglets skrovliga sida utåt har t ex en exteriör erhållits som nästan helt smälter in med Tre Kronors.

Totalt har det nya kontoret kostat 13 miljoner kr, då är även kostnader för möbler, telefoner och flytt inkluderade. Största delen av byggkostnaden täcks av pengar som kunnat lyftas från investeringsfonden. Kontoret, som ännu inte fått något namn, har utrymme för 40–50 personer.



Varje våningsplan har en yta av ca 550 m<sup>2</sup>. Källaren som är vinkelbyggd är på 350 m<sup>2</sup> och rymmer förutom bla apparatrum även ett skyddsrum med plats för 120 personer.

– Det första alternativet till tillbyggnad var inte större än 600 m<sup>2</sup> och hade plats för 30 personer, berättar Bo Rydstern, Teknisk Service, som är den från Höganäs AB som hållit i byggprojektet med Hans Lidholm som medhjälpare och huvudkontrollant. Efter att ha diskuterat olika alternativ under vintern 1987 beslöt styrelsen i mars förra året att bygget skulle få den slutliga omfattningen. Vi hade sedan det första projektmötet i maj och efter semestern var det byggstart.



*Christine Engdahl och Karl-Erik Engblom promenerar i de glasklädda gångarna som förbinder tillbyggnaden med Tre Kronor.*

*Atriumgården med springbrunnen sedd från nya kontoret. Ännu ser det lite kallt ut, men om några år kommer atriumgården att vara uppväxt och likna en blomsterträdgård.*



*Västan och Östan, två av de unika relieferna av den svenske konstnären Ivar Johanson, pryder väggen på övre våningen. Relieferna är gjorda i starkeldsbränd Höganäslera och brändes 1923 av Höganäsbolaget. Olle Magneklint tar sista penseltagen på väggen intill.*

– Eftersom byggstommen är prefabricerad tog det inte mer än 14 dagar att resa väggar och tak, och redan vid årsskiftet var yttertaket på. Vid nyåret kunde vi börja använda det unika och mycket energisnåla värmesystemet, vilket möjliggjorde att bygget fortskred helt oberoende av det yttre klimatet, fortsätter Bo Rydstern.

Rummen är uppbyggda i moduler och mellanväggarna är uppsatta efter det att all målning och golvläggning gjorts. Ett par mil kabel och el-ledningar har dragits. Allt el-arbete har fö utförts av bolagets egen el-avdelning.

Metallpulvers ledning flyttade in i det nya kontoret redan den 27 juni, sex dagar efter slutbesiktningen, men den stora inflyttningen sker först den 28 juli.

Kontoret får en egen huvudentré, men man kan även utnyttja Tre Kronors två entréer. En ny parkering med plats för 60

bilar kommer att utföras i direkt anslutning till tillbyggnadens huvudentré.

Det är verkligen en vacker och ändamålsenlig kontorsbyggnad som uppförts, och de båda Helsingborgsarkitekterna Bengt Blasberg och Mikael Borgström har all heder av sitt verk.



Mr Zeno från Kanthal Gadelius, Tokyo och en av de japanska kunderna granskar ett rörellement som bearbetas av Kanthal längdkompenseringsautomat. I bakgrunden ses David Taylor, Kanthal Sheffield, och Håkan Håkansson, Hallstahammar, i samtal med en besökare.

## Världsmässa för hushållsapparater

Vid årets hushållsmässa, Domotechnica 88 i Köln, registrerades kontakter från 32 länder i Kanthal's monter. De flesta besökarna kom från Västtyskland, Italien och Japan. Våra japanska kollegor hade för fjärde året arrangerat en gruppresa för japanska rörellementtillverkare. Efter mässan fortsatte resan till Hallstahammar.

Årets Domotechnica hade samlat runt 600 utställare från 36 länder. Den totala utställningsytan var 118000 m<sup>2</sup> fördelade på fem hallar i storlek som Älvsjömessan.

Här visades hårtorkar, solarium, vitvaror, spisar, kylskåp, kakelugnar, bestick mm. I en av hallarna ställde underleverantörer till hushållsapparaturindustrin ut sina produkter.

På alla områden hade antalet utställare ökat. Andelen amerikanska och kanadensiska utställare hade ökat i år, men flest utställare hade Italien.

### Mikrovågsugnen fortsätter sitt korståg

Mikrovågstekniken fortsätter sitt korståg i Europa. I Västtyskland räknar man med att i år nå drömgränsen 1 miljon ugnar (1987: 900000 ugnar). De nya ugnarna är försedda med fler kombinationsmöjligheter, tex grillelement och varmluftsbakning. De har även fått högre effekt.

På mässan visades även ett ökat utbud av kärl för mikrovågsugnen. Årets

stora nyheter var induktionskokplattor och de japanska bakmaskinerna.

### Årets julklapp?

Allt fler specialapparater dyker upp på marknaden. Bakmaskinen är en typisk specialapparat som gör det möjligt att varje morgon ha färska frukostbröd. Lägg i ingredienserna – mjöl, vatten och jäst – på kvällen till en limpa som blir klar precis till frukosten. Allt detta tack vare elektroniken.

### Mer datorteknik

I tvättmaskinen, diskmaskinen, kylan, frysen eller spisen används alltmer datorteknik, för att få en energisnål och miljövänlig drift. Med datateknikens hjälp regleras åtgång av tvättmedel och vatten. Man kan ställa in maskinerna så att de startar på den tid på dygnet då elpriset är lägst.

Förenklad service blir allt viktigare. Här används elektroniken för att lokalisera fel. Lagningen går fortare antingen genom att ägaren själv åtgärdar, till exempel ett stopp i avloppet, eller genom att underlätta felsökningen för serviceteknikern.

Domotechnica är en världsmässa och tummelplats för fackhandelsinköpare men även för KANTHAL's kunder. Där man kan följa modetrenden och den tekniska utvecklingen världen över. ■

## Marie vann Ladies Open

Favoriten Marie Wennersten infriade förväntningarna och vann 1988 års upplaga av Kanthal Höganäs Ladies Open i golf som traditionsenligt spelades på Mölle golfbana, 20–22 maj. Huvudsponsor för tävlingen var Kanthal Höganäs AB. Prissumman var 50.000 kr.

Mölles egen hemmafavorit, Katrin Möllerstedt, ledde länge tävlingen, men en missad putt på 16:e greenen innebar att Marie kunde ta ledningen och till sist vinna med ett slag.

Kanthal Höganäs Ladies Open (tidigare Höganäs Ladies Open) ingår i den sk Sverigetouren för damer och lockar alltid de bästa kvinnliga elitspelarna till Mölle. Årets tävling blev en av de mest spännande som avgjorts och endast tre slag skilde mellan ettan och fyran. Bästa amatör blev Helene Andersson med en sjätteplats. Tilläggas kan att banrekordet från 1984, Anna Oxenstjerna med 66 slag, klarade sig den här gången också. Själv belade Anna en tredjeplats i protokollet.

Resultat: 1) Marie Wennersten, HuGK, 218, 2) Katrin Möllerstedt, MGK, 219, 3) Anna Oxenstjerna, DrGKG, 220, 4) Viveca Hoff, Rya, 221, 5) Anna Öqvist, UGK, 223.

I maj nästa år arrangeras tävlingen som ett inslag i damernas Europa Tour. Arrangemanget är jämte Swedish Open Båstad (tennis) KHABs största sponsoratagande vad gäller idrott. ■

## IDROTT

### Bowlingmästerskap

Åke Nilsson, PAM (Eldfast), heter årets Bolagsmästare i bowling. Mästerskapet spelades över sex serier och Åke vann på 1222 poäng. Tvåa blev affärsområde Metallpulvers Alf-Hugo Bengtsson, MJPP, 1215 och trea Ingemar Paulsson, Hamn och Transport, 1194.

## IDROTT

### Divisionsmöte i bowling

Eldfast vann det traditionella divisionsmötet i bowling. Bäst i det segrande laget var Jerry Persson, 788. Metallpulver och Teknisk Service belade de närmaste placeringarna efter Eldfast, som också tog den första in-teckningen i det nyuppsatta vandringspriset. Det förra vann Eldfast.

### Bordtennis

Bolagsmästerskapet (för affärsområdena i Höganäs AB) i bordtennis avgjordes i slutet av våren. Här följer finalresultaten:

Herrsingel: Kari Westerling – Sven-Erik Karlsson 21–17, 21–17.  
Herrdubbel: Michael Stigborn/Jerker Gustavsson – Tero Ruhonen/Janos Nemeth 17–21, 21–18, 21–19.  
Oldboys: Sven-Erik Karlsson – Jerker Gustavsson 21–15, 21–17.

### Bulten vann!

Kanthal som utmanat Bulten i en deltagartävling i Lilla och Stora Hammarrundan på cykel råkade ut för en "oväntad förlust" då motionsloppen genomfördes i pingsthelgen.

Enligt förhandsanmälningarna skulle Kanthal lätt ha försvarat segern från 1987, men de segervissa Kanthalarna tog ut segern i förskott. Tävlingsdagen inramades av dåligt väder och det skrämde bort många från att delta. Bulten däremot la in en "extra spurt" och ställde upp med totalt 50 anställda, vilket var sju mer än Kanthal.

### Fisketävling

Årets upplaga av populära metartävlingen "Super-Nappet" arrangerad av Kanthal Ugnsprodukter i Hallstahammar fick rekorddeltagande. 73 metare ställde upp med rev och krok längs Skanzsjöns stränder. Vann gjorde Greger Andersén, 1450 gram, före sjuårige Emil Fredheim, 850 gram och Lennart Björklind, 480 gram.

Vandringspriset "Super-Flötet" vann Stefan Kihlstrand med tävlingens minsta fisk, en "bjässe" på hela 13,5 gram.

**Affärsområden, dotterbolag och avdelningar som deltar i Korpiddrott eller arrangerar mästerskapstävlingar ombedes skicka in resultaten till Brännpunktens redaktion, adress Kanthal Höganäs AB, 263 83 HÖGANÄS.**

## Ministerbesök på Hannovermässan



Varje år inbjuds en svensk minister av Exportrådet till Hannovermässan för att besöka svenska utställare och få en inblick i exportföretagens villkor. I år hade turen kommit till lönenminister Bengt Johansson som besökte bla Kanthals monter.

Sture Larsson, exportansvarig för

avdelning Folieelement, informerade om Kanthal's produkter värmefolie, värmetråd, bimetall och ugnslement.

Johansson med en delegation på 20 man var mäktigt imponerad över Kanthals produkter och de olika tillverkningsställen bolaget har spridda över hela världen. ■

## Populärt ponnytrav



Segrare i Kanthal's ponnylopp på Sundbyholms travbana under IMC 88-konferensen (internationell marknadskonferens), 2–6 maj, blev Peter Anklin, Metallum Schweiz. Här kör han upp mot prisplattan för att ta emot hyllningarna.

Hjälpkusk var Nils Olof Almroth som i vanliga fall är körkontrollant på Sundbyholms Travbana. Arrangemanget ingick i Kanthals sponsring av Treåringstalangen på Sundbyholms Travbana under maj månad. ■

## MASSBREV

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

**KANTHAL HÖGANÄS AB**  
Brännpunkten  
263 83 HÖGANÄS



## PROFILKLÄDER

Kantahl Höganäs fartfyllda tenniskläder (t-shirt och sweatshirt) har redan blivit mycket omtyckta. På bilden ser du personal från bla Eldfast och Kontorsservice i Höganäs bära tröjorna med den vackra samarbetsymbolen på bröstet.

I höst kommer en joggingoverall i piké samt en sportväska att presenteras för koncernens anställda. De bolag eller enheter som önskar skaffa tröjorna på bilden som presentreklam eller för personalvård ombedes kontakta Anders Nyberg, Kantahl Höganäs, tel 042-382 35.

## Bilder från stämman



Styrelseordföranden Ulf G Lindén ansattes av journalister efter bolagsstämman. Frågorna kom i första hand att gälla den beslutade miljöinvesteringen på 37 miljoner kr.



Fullt så här lugnt avlöpte inte hela stämman. Styrelsens förslag om en till Beckers riktade nyemission gillades inte av alla närvarande aktieägare, men antogs slutligen efter votering.