

Stony Creek invigt

"Under en stor del av guidningen upplevde besökarna att de var i ett sjukhus istället för en plats förbunden med pulvermetallurgisk industri. Det mesta var oklanderligt rent, glänsande och skinande. Det är sant att anläggningen bara varit igång en månad, men den var mycket prydlig och imponerande!"

Ovanstående superlativ gäller Höganäs anläggning Stony Creek Plant i Hollsopple, PA, och stod att läsa i en av de lokala tidningarna dagen efter invigningen, som var tisdagen den 16 oktober. Artikeln – och invigningen i sig själv – andades framtida optimism inte bara för North American Hoganas utan även för de två kommuner, Somerset och Cambria, som också har mycket att vinna på Höganäs etablering i området.

Johnstown, Hollsopple och andra städer i denna del av Pennsylvanien har nämligen sett bättre dagar. Sedan kolgruvor och stålverk i området lagts ned, har dessa städer kämpat en hård ekonomisk kamp för sin överlevnad.

200 deltog i invigningen

Omkring 200 personer, av vilka de flesta representerade PM-industrin eller entreprenörer som medverkat i bygget, deltog i invigningsdagens aktiviteter. Förmiddagsvädret, med skinande sol, övergick efter hand till kraftig blåst och regn som piskade mot det vita tält, som



Stony Creek-anläggningen, belägen på 500 m höjd i Appalacherna, invigdes tisdagen den 16 oktober. Byggnaden är drygt 300 m lång och till ytan lika stor som sex fotbollsplaner eller för att jämföra med amerikansk fotboll, nästan fem planer.

var uppställt utanför administrationsbyggnaden. Det var i detta tält som talen hölls, själva invigningen förrättades och slutligen en stor buffé serverades alla gäster. Oavsett vad "vädergudarna" ansåg om Höganäsinvigningen störde inte blåst och regn den glädje och uppsluppenhet som kännetecknade aktiviteten.

Programmet inleddes med välkomsttal av Michael Lutheran, som är produktionschef och vice President of Operations för Stony Creek. Därpå följde korta tal av bl a Claes Lindqvist, Sten-Åke Kvist, Ulf Holmqvist och det lokala fackets ordförande Jeff Rininger samt av regionala dignitärer innan pastor Nelson Ilgenfritz invigde och välsignade anläggningen.

Världens modernaste

- Det var en mycket lyckad invigning och återigen kände vi hur välkomna Höganäs är i USA. Invigningen var ett enastående bra tillfälle för oss att få visa kunder och andra världens modernaste och bäst utrustade produktionsanläggning för järmpulver, säger Höganäs VD Claes Lindqvist.

Grupper om tio-femton personer guidades genom anläggningen och vid ett antal stationer fanns kunnig personal som informerade besökarna. Turen avslutades med ett besök i Tech Center, där såväl pulver som pressade komponenter genomgår tester och prover. □

– sidorna 6–8 –

- **Min dag på jobbet** 3
- **Astaloyer snabbväxande produktgrupp** 4
- **Team med strategisk uppgift** 8
- **Sinterstahl i Füssen** 10
- **Jenny vann Höstkryset** 12

Stor investering gjord för produktion av MnS-E

Mangansulfid, MnS, är ett tillsatsmaterial i pulverform för järn- och stålpulver som Höganäs tillverkar. En mindre mängd tillsats av MnS förbättrar efterbearbetningen av redan sintrade detaljer, som annars är mycket hårda och erbjuder ett hårt motstånd vid maskinbearbetning. Inblandningen av MnS i det pressade pulvret fungerar då som ett effektivt smörjmedel för skärstål och liknande verktyg när detaljen i efterhand borras, svarvas eller gängas.

Produktionsenheten Tillsatsmaterial (MPA) är sedan ett par år tillbaka samlad under samma tak i gamla Specialtegel fabriken. Stig Andersson är chef för MPA och förutom Stig finns sju medarbetare på enheten som alla jobbar tvåskift. Enheten ingår i Distaloyverkets organisation.

På Tillsatsmaterial tillverkas förutom MnS även andra produkter. Omkring 15 miljoner kronor har Höganäs nyligen investerat för att öka kapaciteten av tillverkningen av MnS-E. Den produkten har utvecklats av det norska företaget Elkem, av vilket Höganäs har köpt processen och patenten. Förutom MnS-E tillverkar Höganäs även sin MnS produkt, men målet är att från år 2008 enbart producera och marknadsföra MnS-E.

- Höganäs eget Distaloyverk har för ett par månader sedan gått över till att enbart använda MnS-E och vi har även informerat Höganäs kunder om vår planerade produktionsinriktning, säger Stig Andersson.

Stabil produkt och nöjda kunder

Höganäs kunder är för övrigt mycket nöjda med det nya MnS-E-pulvret, som är en stabil produkt. Mangansulfid är annars en mycket känslig produkt som har lätt för att oxidera.

En stor jetkvarn och en effektiv luftkompressor är de stora nyheterna i den nya produktionslinjen. Kompressorn har överkapacitet som utnyttjas i försörjning av Höganäs interna tryckluftsnät.

Processtegen när man tillverkar MnS-E är att tillsatsmaterialen, som blandas efter recept, reagerar i en förbränningsprocess. Därefter vidtar krossning och malning i flera steg före slutstegen siktning och packning. Externa kunder köper material i 20 kg-förpackningar medan Distaloyverket erhåller sitt material som bulkvara om 500 kg. Jetkvarnens dysor finmaler materialet till en storlek av några mikron (tusendels mm)

Inte bara produktionskapaciteten har ökat som en följd av investeringen. Andra viktiga förbättringar är att processen blivit kostnadseffektivare och att medarbetarna på MPA har fått ännu bättre arbetsmiljö. Den inre och yttre miljön är viktiga faktorer vid tillverkningen av MnS. Exempelvis går allt det stoft som uppsamlas i de effektiva filterna tillbaka till processen.

Stig Andersson avslutar intervjun med att tillägga att det hela tiden arbetas parallellt med miljöfrågor på MPA. Genom att förbränningsprocessen sker i slutna kärl reduceras utsläppen av sva-vel till luften. Det är mycket positivt för miljön. □



- Mangansulfid, MnS, förbättrar efterbearbetningen av sintrade detaljer, säger Stig Andersson som är chef för produktionsenheten Tillsatsmaterial.

Brännpunkten 3/2001

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 60

Ansvarig utgivare: Claes Lindqvist.

Redaktionskommitté: Anders Andersson, Anita Björk, Sven Augustsson, Industrifacket och Nils Carlbaum, PTK.

Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg. Tryckeri: Nya Stiltryck AB, Helsingborg. Copyright: Höganäs AB

Namn: Bent "Benne" Bredborg

Ålder: 39 år

Arbete: Avdelning MS, Miljö/Säkerhet/Skydd i Höganäs

Familj: Sambon Titti

Bor: Hus i Höganäs

Favoritmat: Äter helst starkt, kryddad mat – med förkärlek asiatiska maträtter

Fritidsintressen: Exotiska resmål samt att läsa reseskildringar

Min dag på jobbet

Bent Bredborg, Höganäs AB, Sverige

Det finns inte en rökdetektor, brandsläckare eller annan säkerhetsanordning inom Höganäsbolagets område som inte Bent "Benne" Bredborg känner till eller vet var den är placerad. I hans dagliga arbete ingår nämligen att underhålla och testa allt från inpasseringssystem till brandlarm. Kontinuerligt görs tester och kontroller för att säkerställa att testlarm går fram till enheterna SOS och Securitas i Malmö. Arbetsuppgifterna är många och skiftande och "Benne" trivs med jobbet. En sak är definitivt säker. Det beror inte på arbetsbrist att han ibland drömmer sig bort till någon exotisk plats. Att resa är nämligen "Bennes" stora passion här i livet.

Benne Bredborg på fotosafari i Susseveleiöken i Namibia år 1997.



Benne har arbetat mer än halva sitt liv på Höganäs och erhöll år 1999 Höganäs guldklocka för 20 års anställning. Efter att ha genomgått tvåårig maskinmekanisk utbildning fick han anställning 1979 i Fabrik XII, där Höganäs Carrier Cores (tidigare Kopierpulver) sedan 1982 har sin produktion av färgbärare, som används i kopiatorer och laserskrivare

– Efter några år fick jag anställning på Transport och jobbade i truckverkstaden fram till 1991. Sedan dess har jag haft mina nuvarande arbetsuppgifter, säger Benne.

Hittills i år har Höganäs AB i Höganäs bara haft sju brandlarm och falsklarmen är förhållandevis mycket få för att vara ett stort industriföretag. Det sistnämnda beror sannolikt på företagets kontroller, service och tester av befintliga system.

– Ett annat mycket viktigt skäl är att de duktiga medarbetarna ute på fabriker har bra kunskap om anläggningarna och vid minsta tveksamhet hör av sig. De är verkligen värda en eloge, säger Benne.

Ett stort antal rökdetektorer och värmedetektorer finns t ex placerade i kontor, förråd, lager och fabriker. Benne ansvarar för att brandlarmssystemet underhålls och testas samt att företagets 700 brandsläckare alltid är laddade och funktionsdugliga.

Kontinuerliga tester

– Vi gör tester med SOS och kontrollerar på så vis att brandlarmen verkligen går fram. På samma sätt ser vi över och testar inbrottslarmen. Viktigt är ju att Securitas vid inbrott och SOS vid eventuell brand nås av larmöverföringen från Höganäs.

– Kontroller och tester är viktiga och nödvändiga. Inte bara för att vi själva skall ha kännedom om funktionssäkerheten och kunna lita på våra system. Företaget har ju också ansvar gentemot försäkringsbolagen. Därför görs också revisionsbesiktningar, där kontrollanten går igenom våra brandlarmscentraler. I kontrolljournalerna ser kontrollanten om vi utfört tester och om larmöverföringarna gått fram m m. En sådan omfattande besiktning tar omkring en vecka, fortsätter Benne.

Övning när man minst anar det

Återkommande inslag är också de utrymningsövningar som genomförs i fabriks- och kontorsbyggnader. Inför en sådan övning har först MSS en genomgång med Höganäs Räddningstjänst, där man bl a går igenom vilka utrymningsvägar m m som står till förfogande. För de läsare som inte varit i Höganäs kan tilläggas att Höganäs kommuns Räddningstjänst, d v s brandkår och ambulans, är placerad inom Höganäs fabriksområde.

I arbetsuppgifterna på avdelning MSS ingår även miljöarbete och Benne ansvarar för att det tas dagvattenprover och

forts sista sidan

vret transporteras sedan i baskar med luftkudde-carrier via förbindelsegången till Distaloyverket där homogenisering och utpackning sker.

Nytt arbetsfält

Stefan Gustafsson, platschef Halmstad- verken, tycker att verket kommit igång bra med tillverkningen av låglegerade pulver.

- Det tar tid att köra in sig på en ny process och nya produkter, men nu har vi lämnat de flesta inkörningsproblemen bakom oss, säger han. Den låglegerade produktionen är fortfarande måttlig jämförd med atomiserat råpulver, men den kommer att växa. Vi har i dagarna t ex fått ett nytt produktionstillstånd på totalt 280.000 årston, jämt fördelat mellan råpulver och låglegerat pulver.

Stefan tillägger att av de fyra låglegerade kvaliteter som nu tillverkas utgör Astaloy Mo den volymmässigt största. Kvaliteten är redan relativt hög hos det molybdenbaserade pulvret.

- Närmast på programmet står nu att bygga en automatiserad säckutpackningsstation för flex bag. Den skall vara klar att tas i bruk i februari nästa år, avslutar Stefan.

Christer Klasson, chef för Distaloy- verket, enheten Tillsatsmaterial och Astaloyverket, är nöjd med det sätt på vilket medarbetarna snabbt lärt sig producera Astaloyer.

- Det har varit frågan om ett helt nytt



Luftkudde-carriers med namn som Ada, Britta, Cecilia, Doris och andra flicknamn sköter pulvertransporterna i de båda verken.

arbetsfält för oss. Kvaliteten på våra Astaloyer är redan mycket hög och vi lär oss processerna successivt, säger Christer.

Astaloy CrM tilltalar marknaden

- Astaloy CrM introducerades hösten 1998 och produkten har rönt stort intresse från marknads sida. Astaloy CrM lever upp till kundernas krav på hög kvalitet till lägsta kostnad. Samtidigt som pulvret har hög prestanda har det klara miljöfördelar jämfört med andra

legeringssystem där nickel och koppar är normalt förekommande, säger Hans Söderhjelm, Höganäs marknadschef för PM-pulver, och fortsätter:

- Marknaden är attraherad av våra Astaloyer. I dem kan vi t ex använda legeringselement som är billigare än de som t ex används i Distaloyer. Astaloyer är den snabbast växande produktgruppen i Höganäs och jag tror det kommer vara så i många år, avslutar en förhoppningsfull Hans Söderhjelm. □



Från kontrollrummet i Distaloyverket övervakar Kenth Olsson alla processer i Distaloy – och Astaloyverket.



Christer Klasson vid den automatiska etiketteringsmaskin som nyligen tagits i bruk.



”Höganäs välutrustat för kraftiga volymökningar”

Höganäs AB har de senaste två åren investerat 1,2 miljarder kr i produktionsanläggningar i USA, Sverige och Belgien, säger koncernchef Claes Lindqvist. Detta innebär att vi står oerhört bra rustade för framtida, för-

väntade volymökningar. Trots att den Nordamerikanska marknaden senaste året totalt gått ned cirka 20 procent har vi kunnat öka vår försäljning där och tagit värdefulla marknadsandelar, tillägger han.

Utmärkande för Höganäs etablering i Nordamerika och konverteringen av stålverket FirstMiss Steel till världens modernaste och bäst utrustade atomiseringsverk har varit snabbheten. Hösten 1999 tittade Höganäs på ett tjugotal stålverk i USA. Många av dem var nedkörda eller hade inte gällande tillstånd. Redan efter ett par månader, februari 2000, var förvärvet av FirstMiss Steel Corp ett faktum.

– Det är nästan ofattbart att vi 18 månader senare har klarat av att konvertera stålverket till en anläggning för produktion av järnpulver, fortsätter koncernchefen och tillägger:



- Stony Creek är världens modernaste anläggning för tillverkning av järnpulver. Här finns mycket duktiga medarbetare och mixen av svenskar och amerikaner i företagsledningen är bra, säger koncernchef Claes Lindqvist.

Strategiskt beläget

- Hade vi startat från noll och byggt allt nytt hade det blivit dubbelt så dyrt och tagit 1,5 år till innan anläggningen kun-

nat tas i drift. Vi lyckades förvärva ett modernt 80-tals stålverk med gällande

tillstånd och där det bedrevs verksamhet. Geografiskt ligger Stony Creek också helt rätt till. Från Stony Creek når man med lastbil på fyra timmar en marknad som är lika stor som Europa. Höganäs koncernchef återkommer då och då under intervjun till det fina arbete som projektledare och andra medarbetare utfört i Stony Creek. Vintern var besvärlig, säger han, men tidsplaner och de ekonomiska ramarna har hållits.

– Exklusive köpesumman för FirstMiss Steel har konverteringen och tillbyggnaderna kostat omkring 60 miljoner USD. Stony Creek har haft första prioritering och många medarbetare från Sverige har varit där och hjälpt till. Detta har medfört ökad arbetsbelastning på arbetskamraterna i Sverige. Så oavsett om medarbetare själva varit på plats i Stony Creek eller inte, har de andel i ett stort och vinnande lagarbete, säger Claes Lindqvist.



Den nya kontorsbyggnaden till vänster inrymmer Tech Center och marknadsavdelningen.

Sex fotbollsplaner stort

Jämfört med Stony Creek Plant kan produktionsenheterna i Höganäs och Halmstad anses små. North American Hoganas anläggning omfattar 40.000 kvm, vilket motsvarar sex fotbollsplaner. Byggnaden är ca 300 m lång och som bredast är den 140 m. Det tillhörande markområdet utgör omkring 200 tunnland.

En journalist beskrev anläggningen lyriskt i samband med invigningen som ”en kronjuvel belägen på Appalacherna”.

När bandugn 2 tas i bruk i början på nästa år har atomiseringsverket en produktionskapacitet på närmare 100.000 ton/år. Nuvarande smältkapacitet är 300.000 ton. Det finns med andra ord kapacitet för att tillgodose majoriteten av alla befintliga kunder i Nordamerika.

Framtiden är Höganäs

– Den amerikanska bilindustrin hade t o m september månad gått ned 6 procent, förklarar Claes Lindqvist. Varför marknaden tappat så mycket som 20 procent beror bl a på att kunderna samlade på sig lager i slutet av förra året och körde för fullt trots att lågkonjunkturen startade redan under sommaren. Jag håller därför inte för orimligt att marknaden redan hösten 2002 åter är på uppgång.

– Höganäs har idag omkring tio procent av marknaden i Nordamerika och vårt mål är att inom överskådligt tid ha omkring 25 procents marknadsandelar. Med överskådlig tid menar jag då fem – sex år.

– Jag ser mycket positivt på Stony Creek. Där finns duktiga medarbetare, viljan finns och det som saknas i kunskap kommer vi att bygga upp. Att det dessutom är en mix av svenskar och amerikaner i företagsledningen tror jag bara är bra, avslutar Claes Lindqvist.

En representant för Somerset County, Nick Felice, uttryckte sina förhoppningar på det här sättet under invigningen:

– Jag hoppas Höganäs kan användas som en magnet som attraherar andra industrier till vår region.

Chefen för Somerset County Chamber of Commerce (handelskammaren), Hank Parke, sa i sitt tal att han hoppades Höganäs och Somerset County skulle fortsätta att blomstra tillsammans och att Somerset County fortsättningsvis skall uppmärksammas av andra anledningar än den att Flight 93 den 11 september kraschade i Stony Creek!*

”Employee Open House”

Torsdagen och fredagen efter invigningen ägnades åt Management Meeting. Lördagen den 20 oktober var det öppet hus för anställda och deras familjer. Omkring 350 personer gladdes åt en trevlig familjedag, som inleddes med tal av Claes Lindqvist, Michael Lutheran och fackets ordförande Jeff Rininger.

Naturligtvis visades anläggningen för familjemedlemmarna och bland andra aktiviteter kan nämnas en tävling i att måla de vackraste pumporna, ponnyridning och ”hayride”, d v s hölassäkning efter traktor. □

* FOTNOT: Under terroristattacken tisdagen den 11 september 2001 störtade ett plan i Pennsylvania. Nedslagsplatsen var endast 18 km från Stony Creek-anläggningen i Somerset County!



Som mest under en vecka har det varit ett 30-tal svenskar på byggarbetsplatsen. På bilden som föreställer svenskgruppen ses projektledare Ulf Håkansson, åttonde från höger, samt den viktige kuggen i arbetslaget, Don Bowman från Pyron, fjärde från vänster.

Projekt med utmaningar

Ulf Håkansson har haft en tuff uppgift som projektledare. Han har varit i Stony Creek sedan hösten 2000 och räknar med att stanna ytterligare ett halvår i USA.

– Den kalla vintern och den mycket tajta tidsplanen har varit två svåra utmaningar. Nu känns det bra att vi fick anläggningen i drift enligt plan, även om det kvarstår en del restpunkter att utföra. Ljusbågsugnen, Atomiseringen, Bandugn 1 och Blandningsavdelningen kommer att stå helt klara till årsskiftet och Bandugn nr 2 kommer att vara monterad och klar i januari, säger Ulf.

– Under första kvartalet 2002 kommer också allt byggarbete att slutföras. På elsidan kommer vissa justeringar att behöva göras, men framför allt krävs support på våra styrsystem. Detta kommer att behövas minst första kvartalet 2002. Vidare kommer all utbildning, när det gäller drift och skötsel av anläggningen, att slutföras i början av nästa år.

– Blåsten och kylan i vintras resulterade i att vi kom efter i tid. På ett par ställen har takhöjden höjts från tio till trettio meter. Periodvis var det omöjligt att arbeta på så hög höjd under den väderlek som rådde här, fortsätter Ulf.

Långa perioder har uppskattningsvis 200-250 entreprenörer från olika företag arbetat i Stony Creek. Arbetsveckan har varit sex dagar och arbetstiden tio timmar per dag.

– Vi har haft en konsult som ansvarat för samordningen av montagearbetena. Alla har förstått vikten av att kunna samarbeta och varje vecka har vi därför haft ett par rejäla genomgångar som bl a gällt samordning av aktiviteter och säkerhet. Trots alla förebyggande åtgärder

har dessvärre projektet drabbats av två allvarliga olyckor.

Förutom Ulf har flera medarbetare från Höganäs AB varit bosatta i USA under hela eller delar av byggtiden. Flera av dem har också haft sina familjer med. Som mest har det vissa veckor varit ett 30-tal svenskar på byggarbetsplatsen. Det har varit en kombination av anställda och inhyrda konsulter samt entreprenörer, som Höganäs normalt arbetar tillsammans med i Sverige. Av de egna anställda hör de flesta hemma på avdelningarna Teknik och Produktion.

– Utan den helhjärtade support vi fått från Sverige har det knappast varit möjligt att genomföra projektet inom satta tidsramar, tillägger Ulf. Det är viktigt att påpeka detta är ett oerhört stort projekt och jag tror inte det finns någon avdelning inom Höganäs AB i Sverige som inte på något sätt har varit delaktig i arbetet eller på annat sätt engagerad. Det gäller även avdelningar som Personal, Data, Ekonomi och Labb, säger Ulf Håkansson avslutningsvis.

I projektgruppen har förutom Ulf även ingått delprojektledarna Fredrik Persson, el, Christian Carlsson, atomiseringen, Mats Strömgren, bandugn, Tommy Ljungqvist, blandningen, Rolf Andersson, bygg, och Mats Andersson, el samtliga från Avdelning Teknik i Höganäs. Arne Lundin, Miljö & Säkerhet, har stöttat upp när det gäller miljöfrågor. Don Bowman, Pyron, har varit överlappningen mellan våra olika kulturer. Vårt svenska sätt att konstruera och det amerikanska sättet att bygga har inte alltid stämt överens. Här har Don varit en viktig kugge. □



Ulf Holmqvist: "Ett bolag från årsskiftet"

Från och med årsskiftet 2001/2002 slår vi ihop organisationerna i USA till ett företag – North American Hoganas Inc. Pyron Corporation i Niagara Falls blir en produktionsanläggning, typ Halmstad. Pyron som namn kommer endast att kvarstå som ett produktnamn för friktionspulver, säger Ulf Holmqvist, VD för North American Hoganas.

George Gillespie, tidigare VD för Pyron Corp är vice VD och Michael Lutheran produktionschef. David Lar-



350 personer, anställda med familjer, deltog i "Employee Open House" lördagen den 20 oktober.



Utrustningen i Tech center rönne stort intresse. En av guiderna var North American Hoganas VD Ulf Holmqvist, vars huvudbonad tilldrog sig uppmärksamhet.

son, ansvarig för verksamheten i Niagara Falls, kommer att rapportera till Lutheran.

Totalt kommer North American Hoganas att ha omkring 165 medarbetare i slutet av 2002. Av dessa kommer omkring hälften att arbeta i Stony Creek. Det lilla säljkontoret i Allentown kommer att stängas nästa sommar och de fem medarbetarna kommer att flyttas till Stony Creek. Blandningsstationen i St Marys fortsätter som tidigare med sex anställda, men Niagara Falls blir reducerat till en anläggning för järnsvampstillverkning eftersom de vattenatomiserade produkterna överförs till Stony Creek under första halvåret 2002.



Stony

En av de yngre besökarna och deltagarna i tävlingen att måla vackraste pumpan samtalar med personalchef Tonya France Krisay.

Beteckningen MM I-TS står för Teknisk Kundservice, vars medarbetare och tjänster är ett strategiskt marknadsföringsinstrument för Höganäs AB. Företagets kunder vänder sig med tillförsikt till MM I-TS när specifika och akuta problem uppstår i deras produktion. Kunden önskar snabbt svar på vad som är fel, hur det uppstått och hur det kan avhjälpas.

Under fjolåret överfördes Teknisk Kundservice, MRK, organisatoriskt till en av Höganäs Marknadsavdelningar efter att tidigare tillhört Höganäs FoU.

Operativt var vi tidigare även en marknadsenhet och omorganisationen är att se som en anpassning till verkligheten, säger Olle Thornblad, ansvarig för Teknisk Kundservice. Vårt mål är att kunna utöka vår kundkontakt och därigenom vara kunderna mera behjälpliga.

Enligt Olle är 90 procent av allt arbeten ren kundservice. Resterande är service åt produktionsenheterna i Höganäs av sådant som har med marknaden att göra.

Medarbetarna inom Teknisk Kundservice är inte fysiskt placerade i Höganäs huvudkontor "Tre Kronor" där övriga medarbetare på marknadsavdelningarna har sina arbetsplatser. Av praktiska skäl är MM I-TS inrymt i Centrallaboratoriet tillsammans med Höganäs FoU.

Hög ingenjörskompetens

Det är ett måste för oss att ha tillgång till labbets omfattande utrustning. Merparten av Teknisk Kundens medarbetare är ingenjörer med examen från universitet och högskola. De har hög kompetens och erfarenhet av att utföra de prover och nödvändiga analyser som krävs, t ex metallografiundersökningar, som kan visa hur det prov kunden skickat till oss har sintrats.

Det gäller för oss att snabbt få besked om att det som kunden säger verkligen stämmer. Det kan t ex hända att fel pulverblandningar har använts eller att kunden skickat fel prov till oss. Den avdelning vi därför är mest beroende av är MPQ – Kvalitetskontroll – som gör viktiga kemiska analyser, exempelvis kopparhalt, kolhalt och smörjmedelshalt.

Teknisk Kundenservice

– ett strategiskt marknadsföringsinstrument

MPQ gör minst 1500 sådana analyser under ett år, som ren service åt oss för att vi skall kunna fullfölja våra uppdrag.

– Vid särskilda fall behöver vi också få hjälp av specialister på FoU: metallografiavdelning, MRM. Då är det vanligtvis frågan om mycket kniviga tekniska dektivarbeten.

– Vi utför också registrering av ca

nas effektivitet och kundservice är Höganäs Internetbaserade dataprogram HIPIH (*Höganäs Iron Power Information Hub*). Två dataprogram, Customers Service Investigation (CSSI) och Customer Complaint (CC), innehållande dokumenterade uppdrag och reklamationer från 1990 och framåt, är en stor hjälp för att snabbt få fram information internt så-

väl som till dotterbolag som alla har tillgång till detta system. Detta gör att det enkelt går att få fram all information vad som gjorts för en kund, för att kunna vara väl förberedd inför t ex ett kundbesök.

Det råder en kosmopolitisk atmosfär på Teknisk Kundenservice, vilket några av de tolv medarbetarnas namn avslöjar. Förutom Olle Thornblad arbetar på Teknisk Kundenservice fem ingenjörer med kundundersökningar, Fabrice Duteil, Maria Grass, Ingallil Nyberg, Alberto Poey och Yang Yu (som ersätter Jeanette Lewenhagen i teamet).

sätter Jeanette Lewenhagen, som nu börjar jobba med direkt marknadsföring i MM I-TM). Ingenjörerna, som grupp, har som modersmål eller behärskar perfekt olika världsspråk som kinesiska, spanska, franska, tyska, ryska, engelska och delvis japanska.

Språklig strategi

– Det ligger en språklig strategi bakom detta, säger Olle Thornblad. Medarbetarna kommunicerar med kunder i flera länder. Det går snabbare och slutresultatet blir vanligtvis rätt när man kan kommunicera med kunden på det språk han behärskar bäst, d v s hans modersmål.

I strategin ligger en medveten satsning på att ingenjörerna kan hantera be-

stämda marknader eller geografiska områden, där deras språkkunskaper kommer till användning. T ex Alberto Poey, född och uppvuxen på Cuba, har spanska som modersmål och jobbar mycket för spanska och sydamerikanska kunder. Alberto talar även ryska efter att ha studerat flera år vid ett ryskt universitet.

Britt-Marie Johansson arbetar i huvudsak med att ställa blandningar och undersöka egenskaper i pulver och komponenter.

Tre medarbetare jobbar med logistikärenden. Det är Yvonne Löfström, Lars Nilsson och Björn Lindström. De sköter registrering av recept och specifikationer till alla produktions- och provblandningar samt organiserar transporter av proverna och det är i regel frågan om snabba dörr-till-transporter med t ex DHL och UPS.

Stefan Persson tidigare driftsledare i Pulververket, arbetar i huvudsak med reklamationshandling och andra frågor som är relaterade till produktionsavdelningarna.

– Vi har som mål att försöka styra kunden att komma direkt till oss med sitt problem. Den information som då måste överföras till dotterbolagen sköts via Internetprogrammen och e-mail samt normal telefonkommunikation. Skickligast på detta är kunderna i Asien och Tyskland. Speciellt tyskarna inser vikten av att få saker och ting snabbt gjorda, menar Olle som själv har erfarenhet av den tyska marknaden under de år han jobbade på Höganäs GmbH i Düsseldorf.

– Höganäs i Brasilien och USA har utrustning för att klara mindre kundundersökningar, men de flesta kunder vänder sig till Höganäs i Sverige när de behöver teknisk service och hjälp eftersom det här finns mer teknisk utrustning och stor erfarenhet. Höganäs AB är känt för sin tekniska support till kunderna. Det är därför inte förmätet att påstå Teknisk Kundenservice är ett viktigt och strategiskt marknadsföringsinstrument, avslutar Olle Thornblad. □



Lars Nilsson, Olle Thornblad, Alberto Poey, Ingallil Nyberg, Fabrice Duteil, Jeanette Lewenhagen, Björn Lindström, Maria Grass, Stefan Persson, Britt-Marie Johansson, Michaela Calota (praktikant från Rumänien) och Yvonne Löfström arbetar alla med teknisk kundservice. Sedan bilden togs har Yang Yu ersatt Jeanette Lewenhagen i teamet.

1600 pulverprover årligen åt kunderna. Drygt hälften av dem är pulverblandningar och många av dessa måste först "ställas in" eller komponeras och testas så att blandningarna uppnår de mått och egenskaper kunden vill ha. Det är ett ganska tidskrävande jobb att ställa in rätt blandningar.

– Avdelningen hanterar ungefär 4-500 serviceuppdrag per år och vi har satt som mål för nästa år att klara 90 procent av uppdragen inom sju dagar. För närvarande är ca 80 procent av alla uppdrag avklarade inom den tidsperioden, säger Olle.

Dataprogram hjälpmedel

En annan förutsättning för medarbetar-



Sinterstahl tänjer gränserna

Sinterstahl-gruppen, med huvudsäte i den idylliska, lilla tyska staden Füssen, är en betydelsefull och intressant kund till Höganäs. Sinterstahl bildades 1960 och ägs till 50 procent vardera av Thyssen Krupp Automotive och Plansee AG. Sinterstahls kärnverksamhet är tillverkning av pressade och sintrade PM-komponenter för den globala fordonsindustri. Företagets relation till Höganäs är mångårig och omkring 70 procent av allt järnpulver Sinterstahl använder köps från Höganäs. Företaget är i synnerhet en stor användare av Distaloyer.

Sinterstahl är ett högteknologiskt företag som tänjer gränserna inom PM-teknologin. Sinterstahl brukar vara tidiga med nya produkter och är därför en fin partner för Höganäs, säger Höganäs marknadschef för PM-pulver, Hans Söderhjelm, och tillägger:

– De är också en grupp som expanderar i världen. Vi försöker att följa dem och ge företaget den support de vill ha.

Sagoslott lockar turister

Füssen är belägen endast två km från den österrikiska gränsen i bayerska alperna. Som så många andra orter i den här delen av Syd-Tyskland utgör turismen en av huvudnäringarna. Den höga, rena luften – Füssen är t ex belägen på 800 m ö h – och de vackra omgivningarna har medfört att staden och de omkringliggande byarna är mycket populära kurorter.

Det är inte lätt att hitta Füssen – 11.000 invånare och med omgivning 16.000 – på kartan och antalet svenskar som besöker staden är sannolikt få, då de hellre väljer att åka förbi Füssen på sin färd mot de mera kända skidorterna i Österrike. Innsbruck ligger t ex endast tio mil från Füssen och välkända Garmisch-Partenkirchen på tyska sidan, där vinter-OS hölls 1936, omkring sex mil. Däremot har svenskar tidigare utmärkt(!) sig i Füssen. Under trettioåriga kriget (1618-1648) invaderade t ex svenska trupper



Sinterstahl är ett högteknologiskt företag med bl a bred kompetens på att tillverka PM-komponenter till växellådor.

staden två gånger, år 1632 och 1646.

Det som i synnerhet lockar turister till Füssen är annars de vackra och romantiska slotten i Neuschwanstein och Hohenschwangau samt palatset i Linderhof. De är alla förknippade med kung Ludwig II (1845-1886), en romantisk konst- och musikälskare, slösande byggherre och tonsättaren Richard Wagners store mecenat. Den särklass största utländska turistgruppen är japaner (drygt 30 proc.) följd av turister från USA.

Växer globalt

Sinterstahl är med sina 525 anställda en av stadens största arbetsgivare. Förutom fabriken i Füssen har Sinterstahl två anläggningar i Spanien: *Sinterstahl Asturias S.A.* i Mieres och *Polmetasa S.A.* i Mondragón. Båda belägna i norra Spanien. Koncernens totala antal medarbetare är 875 och omsättningen är ca 1,1 miljarder kr.

– I Sinterstahls strategi ligger fokusering på fordonsindustrin och att växa globalt för att vara marknadsledare. Våra kunder är ledande tillverkare av motorer, transmission och stötdämpare. Bland våra mera kända kunder hör t ex Ford, DaimlerChrysler, Audi, GM, Fiat, Monroe och Eaton för att nämna några,

säger Sinterstahls VD, Dr. Michael Krehl, och chefen för processutveckling, Helmut Macher, när Brännpunktens ut-sände träffar dem i Füssen.

Transmissionsdetaljer

– Av våra tre affärsområden: *transmission* (växellådor), *motorer* och *stötdämpare* utgör växellådsdetaljer omkring 50 procent av verksamheten. Medan PM-detaljer till motorer och stötdämpare utgör en fjärdedel vardera. Sinterstahl är exempelvis marknadsledande när det gäller tillverkning av synkroniseringsnav och jämte Miba ledande tillverkare av synkroniseringsringar.

Sinterstahl Asturias, som har ca 100 medarbetare tillverkar PM-komponenter till växellådor och eftersom de inte har någon egen försäljning konsolideras deras verksamhet med Sinterstahl Füssen, som också har specialiserat sig på produktion av komponenter till växellådor samt till motorer. Den tredje enheten i koncernen, Polmetasa, tillverkar huvudkomponenter som kolvar och ventiler till ca 120 miljoner stötdämpare. De säljs över hela världen, även om största marknaden är Europa och VW den största kunden.

– Fram till år 1994 var Tyskland Sin-



inom PM-teknologin...

sterstahls största marknad. Under de senaste sex-sju åren har vi haft en kraftig global tillväxt och idag är Tyskland den enskilt största marknaden, men övriga Europa står för ca 60-65 procent av försäljningsvolymen, fortsätter Dr. Krehl.

Pris för varmkompaktering

– Sinterstahl har delvis Höganäs att tacka för att sin "pole position" som komponenttillverkare, fortsätter han. Vi har ett bra tekniksamarbete med Höganäs och nyligen erhöll vi MPIF:s "Part of the Year"-pris (Metal Powder Industries Federation) som utdelades i samband med PM2TEC 2001-kongressen i New Orleans, fortsätter dr. Krehl.

Sinterstahl fick utmärkelsen för sina komplexa synkroniseringsringar för manuell kraftöverföring i bilar. Synkroniseringsringarna görs åt Ford - Werke AG i Köln. Komponenterna tillverkas med hjälp av Höganäs utvecklade varmkompakteringsteknik, som i det aktuella fallet ger en mycket hög densitet (mer är 7,3 gram/kubikcentimeter i de skålen).

Fabriken i Füssen är en stor arbetsplats. Här finns ett oräkneligt antal produktionslinjer där sammanlagt 85 pressar och 16 ugnar ingår. Pressarna har under senaste åren minskat i antal, men de som nu är i drift är antingen nya eller har modifierats så att de har bättre kapacitet än tidigare. Produktionen är naturligtvis automatiserad och känslan av tysk effektivitet och ordning inställer sig snabbt under rundvandringen. Det finns också flera robotar som utför svetsoperationer, bl a lasersvetsning för slitytor. Sinterstahl är känt för sitt tekniska kunnande när det gäller verktygsdesign samt att pressa och sintra sofistikerade detaljer med svår geometri. Förutom detaljer av järnpulver tillverkar man även bronsdetaljer, som utgör omkring två procent av produktionsvolymen.

Dagliga leveranser från Höganäs

– När det gäller Höganäs uppskattar vi i synnerhet pulvrets tekniska kvalitet och företagets leveranssäkerhet, säger Helmut Macher.

– Både hit till Füssen, och till Spani-

en, kommer pulverleveranserna med bil. I Füssen håller vi lager för ca fyra-fem dagars produktion. Det innebär att vi varje dag erhåller pulverleveranser från Höganäs i Sverige, fortsätter han.

Inga reklamationer

Sinterstahl tycks vara en mycket nöjd kund, för varken Michael Krehl eller Helmut Macher kan påminna sig att de haft några reklamationer som gäller Höganäs. Däremot tar Sinterstahls VD tillfället i akt och påpekar att han tycker Höganäs tar lite för bra betalt för sina pulverkvaliteter.

– Vi är i en annan situation än Höganäs, fortsätter han. Vi kan inte vara dyra, utan vi måste se till att vi är extremt bra och billiga. Därför ligger det i vår strategi att expandera globalt och fokusera oss på low costs.

– Trots att bilindustrin, som marknad, för tillfället står stilla och inte växer – växer däremot PM-tillverkarnas totala marknad. Det beror bl a på att applika-

tionsområdena blir fler genom att vi tar över mer och mer av det som gjuterier tidigare traditionellt svarat för. Transmissionsområdet har mycket stor potential. Det finns många detaljer som rör kraftöverföring som kan ersättas med PM-komponenter av järnpulver.

Det är viktigt menar Michael Krehl och Helmut Macher att komponenttillverkarna och pulverproducenterna hittar nya applikationsområden. Komponenttillverkarna lever inte i en skyddad värld. Som underleverantörer till bilindustrin är de under stark prispress och en annan hotbild – om än inte så stor – är plastindustrin. Dr. Krehl fortsätter:

– Bakom oss, nafsande i hämlarna, kommer plastindustrin. För att överleva måste komponenttillverkarna hitta nya applikationsområden snabbare än plasttillverkarna "äter" sig in i våra traditionella nischer.

Följer noga Höganäs produktutveckling

Sinterstahl och Höganäs deltar tillsammans i ett EU-projekt där det tyska företaget utvecklar de verktyg som skall användas samt ansvarar för pressning och sintring.

– Vi har ett flitigt utbyte med såväl Höganäs GmbH som Höganäs i Sverige, säger Dr Krehl. Vi startade tidigt med varmkompaktering och följer noga Höganäs olika utvecklingar. Astaloy CrM är en seriös produkt som jag tror kommer finna många intressanta applikationer. Såväl Michael Krehl som Helmut Macher har också haft tillfälle att få HVC (*High Velocity Compaction*)-tekniken presenterad för sig i Sverige. Sinterstahls VD menar att för närvarande är inte tekniken aktuell att införa på Sinterstahl.

– Jag kan för närvarande inte se att den är riktigt lämpad för vår produktion nu, säger han. Däremot kanske HVC passar andra komponenttillverkare. Det beror till stor del vad slags PM-detalljer som skall produceras, tillägger han.

– Vi fokuserar oss nu på fortsatt global expansion där Sinterstahls motto är *hög kvalitet, låga kostnader och leveranssäkerhet*, avslutar Dr. Michael Krehl. □



Fabriken i Füssen är en stor arbetsplats med 85 pressar. Företagets styrka är att kunna tillverka geometriskt mycket svåra detaljer.

forts fr sidan 3

Min dag ...

nedfallsprover inom industriområdet.

1987 var Benne i Libanon och gjorde FN-tjänst. Det var då som hans passion för resor väcktes. Varje land är en ny spännande erfarenhet anser han. Eftersom det oftast är stora kostnader förknippade med längre utlandsresor vill han hinna se så mycket som möjligt. Därför är det ryggsäck och "luffarliv" som gäller samt en noga utförd reseplanering hemma.

– Jag är vanligtvis borta fyra till sex veckor. Jag reser sällan ensam, även om så har varit fallet några gånger, och har den erfarenheten att det är praktiskt att ha ordnat med logi de första nätterna. Därefter brukar det vara lätt att ordna logi på de platser man besöker. Resan börjar egentligen hemma med planering och inläsning om det aktuella landet, dess befolkning och annat som är bra att känna till i förväg.

– Titti och jag läser mycket om länder som vi är intresserade av att resa till. I dag finns det hur mycket litteratur som helst i ämnet och t o m dagstidningarna är fyllda av intressanta reseskildringar.

Benne älskar värmen och det är därför inte underligt att han valt länder i Sydost-Asien, Mellan-Östern, Afrika, Karibien och Sydamerika som resmål.

Vietnam är kanske det land han fäst sig allra mest vid. Thailand är också ett bra resmål med vänliga människor och landet är relativt billigt när det gäller mat, logi och kommunikationer. Benne har även besökt Malaysia och Singapore.

Benne Bredborg arbetar med säkerhet och skydd på Höganäs AB i Sverige.



Det är därför inte förvånande höra honom säga att han älskar asiatisk mat. Däremot tycker han att Jamaica var en besvikelse. Allt på den mycket vackra ön – med många sevärdheter – var uppbyggt kring turismen och han saknade den genuina vänligheten från andra platser.

Med "rosa bussarna" i Afrika

Under tio veckor färdades "Benne" omkring 1300 mil med de s k rosa bussarna. Färden gick från Sydafrika till Uganda även om slutmålet var Nairobi i Kenya. Det var på den resan som han träffade sin flickvän Titti.

– Vi var totalt 53 resenärer som levde under mycket primitiva förhållanden. Tre insjuknade i malaria under resan och ytterligare tre när de kom hem till Sverige. De flesta av oss var magsjuka och att då sitta i en buss som skumpar fram på något man inte med bästa vilja i världen kan kalla för väg är inte roligt. Nu uppvägs detta av allt det fantastiska vi fick se och uppleva, säger han.

Benne menar att det finns inte någon resa han ångrar även om några har varit mindre bra. Högst på på hans och Tittis önskelista står en resa till Galapagosöarna (av spanskans *galápagos* "sköldpadda"). Den vulkaniska ögruppen – känd för sin särpräglade växt- och djurvärld – är belägen ca 100 mil väster om Ecuador.

– Det är mycket som är positivt med att resa, avslutar han. Du träffar människor som du sedan håller kontakt med, även om det finns en risk att kontakten kan suddas ut med tiden. Många av dem som var med de rosa bussarna bor i Helsingborgsregionen och med dem blir det lättare att hålla vänskapen vid liv. □

Jenny sista Kryss-vinnaren

Här kommer prislistan på de allra sista vinnarna i Brännpunkten-kryssen. Sedan 1984 har Rune Sörelid varit tidningens eminente kryssmakare. Brännpunkten tackar Rune för hans insats och önskar vinnarna lycka till med sina priser.

1:a pris, Vattenbehållare: Jenny Green, pensionär. **2:a pris**, Ballongflaska: Tom Bengtsson, MPD, Daniel Edman, MRP, Evy Lindstrand, MES och Thommy Ljungqvist, MTM. **3:e pris**, Karlssonkrus: Sven Lundgren, pensionär, Magnus Pettersson, MTM, Stig Persson, pensionär, Brita Timeke, CM-SC och Peter Olsérus, MRE. Priserna hämtas hos Saltglaserat.

Målet nått!

För ett år sedan invigde Höganäs en ompackningsstation för produkten Ferrosol i den lilla engelska staden Barton-on-Humber, som ligger ca en timmes bilresa från den mera välkända staden Leeds. Företaget Osgerby & Son, som under en 25 årsperiod skött lagerhållning och transporter åt Höganäs i Storbritannien, ansvarar för ompaketeringen av Ferrosol i femkilosförpackningar. Målet, 1000 ton, nåddes under de första tolv månaderna.

Höganäs ompackningsstation är ett typexempel på ett bra och långsiktigt samarbete mellan leverantör och kund. I det här speciella fallet mellan Höganäs och det engelska företaget LSM, som även är leverantör till Höganäs. Höganäs köper t ex nickelbor, krommetaller och ferrobör av LSM, som i sin tur köper Höganäs järnpulver till sin spjutspetsprodukt ALTAB Fe.

Aluminiumindustrin är köpare

Produkten Ferrosol levereras i Flex Bags (1000 kg) från Höganäs till England. Anläggningen hos Osgerby & Son packar om Ferrosol i mera behändiga förpackningar om fem kg. Ferrosol – järnprodukten liknar nagelstora flingor – används i aluminiumindustrin där förpackningarna tillsätts aluminiumsmältan och därefter förrintas utan att efterlämna några föroreningar.

Med hjälp av David Osgerby har anläggningen modifierats och förbättrats under året. Den har också kapacitet att tillgodose marknadens ökade krav. Enligt Höganäs englandschef Keven S Harlow kanske anläggningen inom en nära framtid packar 2000 ton Ferrosol årligen. Det är ökad efterfrågan på produkten som LSM har ansvaret att marknadsföra och sälja. □