

FOTO: Pressens Bild/André Mastennikov



Den kinesiska muren (Chang cheng) uppfördes som skydd mot olika nomadfolk. Muren, som idag är en stor turistattraktion, har i alla fall inte lyckats stänga ute Höganäs från den kinesiska marknaden.

Höganäs på offensiven i Kina

Onsdagen den 15 juni invigde Höganäs sina två senaste satsningar i Qingpu. Omkring 150 kunder och andra gäster stiftade då bekantskap med ett modernt Technical Center, som skall bli ett forum för service och samarbete med kunder i Kina och övriga Asien. En ny, mycket avancerad blandningsstation blir ett ytterligare stöd för de lokala komponenttillverkarna och de globala tillverkarna, som nu sätter upp fabriker i Kina och Syd-

ostasien. På sidorna 10-12 kan du läsa mer om den intressanta utveckling Höganäs (China) Ltd haft de senaste åren samt vad den nye VD:n för Kinabolaget, Per Lindvall, tror om framtiden. Han delar också med sig av sina erfarenheter hur det är att jobba i Asien, vilket han själv gjort i mer än tio år.

Sidorna 10 – 12

Välkommen
Alrik

2

Claes summerar
sina Höganäsår

6

Möt Uday
i Indien

8

Redaktionen har ordet

Onsdagen den 11 maj var en såväl minnesvärd som betydelsefull dag för Höganäskoncernen.

Minnesvärd, eftersom det var dags att summera Claes Lindqvists 15 år som VD för koncernen.

Under en så lång period finns det naturligtvis både med- och motgångar att berätta om. Men på det hela taget har företaget haft en fantastisk utveckling, där vi som har varit med kan konstatera att det varit en spännande och rolig resa.

Vi vill därför tacka Claes för hans förtjänstfulla insatser och önska honom lycka till som ”pensionär”.

Betydelsefull, eftersom det var då vi fick en ny VD, en ny tongivande kraft som ska se till att vi tillsammans är rustade för att ta oss an de utmaningar som ligger framför oss.

Redaktionen önskar Alrik Danielson varmt välkommen till Höganäs AB och ser fram emot att ta del av hans tankar och målsättningar i nästa nummer av Brännpunkten på denna plats och då som vanligt under rubriken ”VD har ordet”.



Alrik Danielson har bl a varit VD för SKF do Brazil. Innan han kom till Höganäs var han chef för SKF:s Industridivision med 10 500 anställda.

FAKTARUTA

Namn	Alrik Danielson
Ålder	43 år
Civilstånd	Gift med Pilar, har 3 barn Hugo 14 år, Viveca 12 år och Martin 6 år.
Adress	För tillfället långpendlare. Familjen bor i Västra Frölunda i Göteborg. Söker bostad i regionen.
Studierna	Uppvuxen i Göteborg Studerat vid Göteborgs Universitet till civilekonom Talar flytande engelska, franska, spanska och portugisiska.
Yrkes- erfarenheten	Gjort karriär inom SKF AB Har arbetat i såväl Sao Paolo och Madrid som i Prag och Göteborg. Inledningsvis som controller, sedan ett antal chefsbefattningar, bl a som VD för SKF do Brazil. Avslutningsvis, innan den nu inleda Höganäseran, som chef för SKF:s Industridivision (10 500 anställda) med ansvar för försäljning, marknadsföring, produktutveckling och produktion av ett brett kullagersortiment.

Brännpunkten 2/2005

Höganäs AB:s personaltidning Årgång 63

*Trevlig sommar och semester
önskar redaktionskommittén!*

Redaktionskommitté: Anders Andersson, Anita Björk, Sven Augustsson, Industrifacket och Nils Carlbaum, PTK.
Produktion: Ordspråket AB, Helsingborg. Tryckeri: Nya Stiltryck AB, Helsingborg. Copyright: Höganäs AB

THE DIFFERENCE IS PEOPLE

Förändringsprocessen har startat

Höganäs globala koncernövergripande personal- och utvecklingsprojekt "THE DIFFERENCE IS PEOPLE" är nu inne i sin viktigaste fas. I den pågående dialogen mellan chef och medarbetare är det betydelsefullt att de som angett förändringsområden nu träder fram och

talar om hur man upplever Höganäs som arbetsgivare, sin chefs agerande och hur olika områden kan förbättras. Med ett högt globalt deltagande, 84 procent, har den genomförda attitydundersökningen gett värdefull information inför det kommande utvecklingsarbetet.

Projektet "THE DIFFERENCE IS PEOPLE" presenterades i slutet av år 2004 och inleddes i början av 2005 med attitydundersökningen, som omfattade 30 frågor vilka berörde flera områden. Undersökningen var helt genomförd under våren 2005.

Mycket är positivt

– Enkätsvaren visar att personalen runtom i världen är trygg i sin anställning och upplever Höganäs som en bra arbetsgivare, säger projektledare Håkan Thernström. Merparten av de anställda ser sina arbetsuppgifter som viktiga och trivs med jobbet. De är också nöjda med det mått av kontroll de har över det egna arbetet.

Mindre bra

– Det som upplevs som mindre bra är också gemensamt för de flesta medarbetare och därmed påtagligt för samtliga enheter. Det är krav på att få bättre och tydligare information, samt att cheferna ska bli bättre på att kommunicera, dvs tala med sina medarbetare, att fatta beslut, lyssna och sätta tydliga mål. Det finns en stark signal om att många upplever att de inte erhåller tillräcklig feedback.

Viktig dialog

Rapporterna ger nu företagsledning och chefer ett bra underlag för att föra en dialog med övrig personal. Med utgångspunkt från enkätsvaren kommer man sedan att arbeta vidare med de frågor som bedöms vara möjliga områden för förbättringar. Det kan inte nog



Projektgruppen samlad i Belgien. Stående från vänster: Vaidya Rajeev, Indien, Sueli Moraes, Brasilien, Håkan Thernström, Sverige, Anders Andersson, Sverige, Christian Vandebuverie, Belgien, Michael Lutheran, USA, Buke Chen, Kina, Marie Åberg, Sverige, Tonya France Krisay, USA, Adrian Allen, Storbritannien, Per Lagerlöf, Sverige, och Carl Eklund, Japan, vilka också deltog i projektgruppsmötet, saknas på bilden.

poängteras hur viktigt det är att medarbetare under denna fas i projektet verkligen för fram sina synpunkter. Det är ett viktigt inslag i det arbete som leder fram till lokala handlingsplaner.

Även om det är frågan om ett globalt projekt ska förändringsarbetet utföras lokalt på respektive företag. Huvudmålet är att förbättra arbetsplatserna och därmed företaget som helhet. De lokala projektledarna är en resurs och har möjlighet att bistå chefer och medarbetare under arbetets gång. Den närmaste tiden är de framförallt intresserade av att definierade handlingsplaner är klara till den 1 september 2005.

I slutet av maj var den globala projektgruppen samlad till ett möte i Belgi-

en. Vid mötet diskuterades bl a undersökningsresultatet och rekommendationerna från de två konsulterna, Gerry Buckley och Mats Holmér, samt hur arbetet ska fortgå fram till nästa attitydundersökning som genomförs år 2007.

Under mötet hölls även en telefonkonferens där Alrik Danielson deltog och där han betonade vikten av att ha en gemensam bild av verksamheten och dess krav och en öppen och rak kommunikation.

”En organisation med välinformerade, proaktiva medarbetare med rätt kompetens är en förutsättning för att Höganäs även framgent skall vara ett framgångsrikt företag” slog Alrik avslutningsvis fast. □

Dataprogram, som utför avancerade 3-D beräkningar, är ett viktigt verktyg för Höganäs vid utveckling av egna material samt att hjälpa kunder ta fram produkter snabbare till marknaden.

Höganäs "snabbar upp" SMC-marknaden

Till skillnad mot konventionella elmotorer av laminat har elmotorer byggda enligt SMC-teknologin ett magnetiskt flöde i tre olika riktningar (tre dimensioner). Detta är för motor-konstruktörer en stimulerande utmaning, men har hittills också ställt till med vissa problem vid beräkningar. De flesta saknar t ex hjälpmedel för att göra snabba och pålitliga beräkningar för tredimensionella konstruktioner med följd att utvecklingsarbetet drar ut på tiden.

Kraftfullt kundstöd

För tre år sedan började Höganäs SMC-team ett samarbete med kunderna och kundens kund i syfte att stödja och snabba upp deras utvecklingsarbete med hjälp av finita elementanalyser (FEA). Avancerade dataprogram, som det här är frågan om, finns vanligtvis endast på universitet.

Som läsaren förstår är det inte frågan om matematiska beräkningar som det är möjligt att sitta och göra för hand. Med 3-D modellen tar de mest avancerade beräkningar ett par dagar. Man kan alltså starta datorn på fredagseftermiddagen när man går hem från jobbet och med lite tur ha det färdiga resultatet i handen måndag morgon!

Spar tid och pengar

– Nu när vi har samma verktyg som motortillverkarna vet vi bättre vad de behöver. Vi ger dem rätt indata, som de själva inte behöver omvandla. Vi spar tid och pengar åt konstruktörerna genom att bli en minimera antalet prototyper, förklarar Patricia Jansson, en av veteranerna i SMC-teamet.

Genom att testa en motor i modellen kan man exempelvis studera vilken del i motorn som bidrar till den största



Göran Nord är en av de Höganäsmedarbetare som arbetar med beräkningar för tredimensionella konstruktioner.

effektförlusten. Vidare kan man beräkna lindningens inverkan. Vad händer om man ökar eller minskar på kopparlindningen? Vad blir följderna om tänderna görs högre eller om längden på dem minskas? Vad blir resultatet om ett annat Somaloymaterial från Höganäs används?

Materialval

– Vissa motortyper är exempelvis inte materialkänsliga och vi kan då råda kunden att använda ett kostnadseffektivt Somaloymaterial från oss, fortsätter Patricia.

– Konstruktörer och tillverkare är inte vana vid att materialtillverkare ger dem ett så bra underlag för indata som Höganäs bidrar med, säger Patricia och tillägger: Själva lär vi oss också mycket genom att använda datamodellen. Dessutom har vår förståelse för motortillverkarnas arbete ökat.

Tillsammans med Göran Nord, MRE, har Patricia det senaste året deltagit i flera tekniska seminarier och där kunnat redogöra för vinsterna med att använda den datorstödda modellen. Senast var hon och Göran i San Antonio, Texas.

Stöd som uppskattas av kund

På FoU i Höganäs arbetar såväl Göran Nord som Lars-Olov Pennander, båda sektion Magnetic Materials Development (MRE), med motorkonstruktionsberäkningar.

Göran Nord berättar att Höganäs mål bli är att stimulera kunder och kundens kund att på plats använda det förnämliga verktyg som 3-D simuleringen utgör vid konstruktion av elmotorer i SMC. Responsen är stor menar han och Höganäs uppskattas mycket för sitt stöd till konstruktionsarbetet. □

Globalt logistikmöte

Höganäs internationella logistikmöte hölls år 2005 i Helsingborg och Höganäs den 17-19 maj. Det var det tredje mötet sedan starten år 2003. 25 deltagare från drygt tio länder var med om ett informationsrikt och intressant program, där bl a Höganäs mål och strategier inom flera skilda områden var i fokus.

Efter välkomstord av Eva Jacobsson informerade Per Lagerlöf och Kjell Paulsson om Höganäs leveransmål respektive den aktuella produktionssituationen. Fortsättningen av dagen innehöll drygt tio dotterbolagspresentationer samt grupparbeten.

Movexprojektet

Under onsdagen, dag två, redovisades föregående dags grupparbeten av Richard Molin, Höganäs Logistikavdelning (ML), och Richard berättade även om *nya* Movex som är en uppgradering av det nuvarande Movexprogrammet.

Projektet med nya Movex startade i våras och löper över två år. Projektet berör i hög grad Höganäs globala logistikarbete eftersom nuvarande Movex redan innehåller mycket som är skraddarsytt och anpassad för logistikarbeten i Höganäs och ute på dotterbolagen.

Andra deltagare i programmet var bl a Louise Hultkrantz, Johan Walther samt Fredrik Borgqvist, ML. Louise och Fredrik presenterade sitt examensarbete avseende Höganäs AB:s distributionskostnader globalt. Per Engdahl deltog även han i eftermiddagssessionen med marknadsinformation. Den andra seminariedagen avslutades sedan med ett studiebesök i Helsingborgs hamn.

Avslutningsdagen riktades uppmärksamheten på Höganäs Belgium och verksamheten med höglegerade metallpulver.

– Höganäs globalisering medför att det numera är viktigt att vi håller årliga möten med medarbetare runt om i världen som dagligen jobbar med logistikfrågor, säger Eva Jacobsson, Höganäs AB. Logistikarbetet blir viktigare och viktigare i takt med Höganäs tillväxt. □

Röster om logistikmötet

Eric Stump, USA:

- Dessa möten är ett mycket viktigt forum för oss som arbetar med logistik på de olika bolagen. Mötet gör det möjligt för oss att diskutera lokala och gemensamma problem samt marknadens förväntningar. Årets möte var mycket informativt och det var intressant att på nära håll följa aktiviteterna i Helsingborgs hamn.

Bev Adamowics, England:

- Mötet är värdefullt för vi har alla samma slag av problem. All information var värdefull, men det jag värdesätter mest var det vi lärde av Coldstreams sätt att arbeta och planera.

Ramos Marcelo, Brasilien:

- Det är bra att kunna ta del av andra bolags erfarenheter och att få träffa kolleger jag annars har kontakt med via telefon och e-post. Jag uppskattade speciellt informationen om Coldstream.

Patrizia Noris, Italien:

- Bäst av allt är att få träffa kolleger från de andra Höganäsbolagen, att få utbyta erfarenheter samt besöka de olika avdelningarna i Höganäs och få förståelse för arbetssätt och processer. Även jag instämmer i att den information vi fick om Coldstreams produkter, organisation och processer var en av mötets höjdpunkter tillsammans med bl a marknadsinformation.



Logistikmötet i Sverige hade samlat medarbetare från samtliga Höganäsbolag. Programmetts mångsidighet uppskattades mycket av deltagarna.

Claes summerar sina år på

Claes Lindqvist kan se tillbaka på 15 händelserika år som VD och koncernchef för Höganäs AB. Inför avskedsintervjun med Claes läste Brännpunktens redaktör igenom den artikel från september 1990 som presenterade Höganäs nye VD, den då 40-åriga Claes Lindqvist, för de anställda i Sverige. Hur mycket minns Claes av vad han sa 1990?

Höganäs f d VD, Claes Lindqvist, intervjuas efter Höganäs bolagsstämma av en närvarande ekonomijournalist.



”Höganäs nye chef sätter personalen i centrum” löd rubriken till artikeln. Stämmer det att du haft fokus på personalen?

– Jag tycker att jag levt upp till det mottot. Kännetecknande för min tid på Höganäs har bl a varit en medveten satsning på att utveckla våra medarbetare. Höganäs har nyligen sjösat ett personalprojekt som understryker detta. Vi har också höga kompetenskrav på nya medarbetare. Självt tror jag emellertid att jag blir ihågkommen för att ha medverkat till Höganäs internationalisering, dvs utvecklingen av företaget från att ha varit ett svensk exportföretag till ett globalt och världsledande företag.

För 15 år sedan sa du att mer än fem, högst tio år skall man inte vara VD för ett företag. Det blev 15 år – hur kommer det sig?

– Jag har trivts! Jag har haft kul på jobbet helt enkelt. Det har varit många intressanta och spännande arbetsuppgifter och ständigt nya mål att jobba mot. Dessutom har jag alltid känt ett starkt stöd från min styrelse. Visst, 15 år är en lång period för en VD i ett svenskt börsbolag. Fyra – fem år är mera vanligt. Att jag slutar nu är för att det känns rätt mot min familj, mot mig själv och för Höganäs.

Hur vill du jämföra Höganäs AB idag mot för 15 år sedan?

– Höganäs har vuxit i produktionsvolym, försäljning, resultat och globalt. År 1990 hade Höganäs 900 anställda i Sverige och 175 utomlands. I dag är det något mindre än 800 i Sverige och drygt 800 medarbetare i övriga länder. Enbart inom FoU sysselsätter Höganäs omkring 130 personer jämfört med 45 år 1990.

Vilka har varit de mest betydelsefulla besluten under den här perioden?

– Att vi sålde aktieinnehavet i Höganäs Corporation, vilket öppnade möjligheter att etablera en egen organisation i USA. Andra mycket viktiga beslut som är effekter av det första är företagsförvärven i USA samt gjorde investeringar i nya anläggningar i Brasilien och Stony Creek, USA.

Har Nordamerika utvecklats som du först räknade med?

– Delvis ja. När vi vara klara att ta i drift Stony Creek vek den amerikanska marknaden totalt. Vi har därför haft en långsammare volymutveckling i Nordamerika än beräknat, men Höganäs har ändå tagit marknadsandelar helt enligt plan. Det är en styrka att ta marknadsandelar under rådande förhållanden. Stony Creek är också väl rustat för ett högre kapacitetsutnyttjande.

Höganäs var tidigt ute i Kina och Indien. Finns det andra liknande potentiella marknader?

– Potentialen finns i de folkrika nationerna, t ex Kina och Indien. Det har tagit tid i Kina, men de senaste åren har vi sett en stark utveckling där. Brasilien och Ryssland är två andra marknader där jag förväntar en mycket stark utveckling i framtiden.

Finns det något som gjort dig besviken eller något du förväntat dig mera av?

– Besviken är kanske inte rätta ordet, men vi har felbedömt genomslagskraften för våra nya produkter. Vi har varit för optimistiska helt enkelt. Detta kännetecknar för övrigt hela branschen. Höganäs måste lära sig att det tar tid för nya produkter att slå igenom. Ju mera avancerade pulverkvaliteter vi utvecklar, ju mera avancerade komponenter. Det tar tid för våra kunder och slutanvändarna att ta till sig det nya. Det är bara att titta i backspegeln

Höganäs

Milstolpar 1990-2005

1992

Höganäs Halmstadverken startar produktion av vattenatomiserat pulver.

1994

Höganäs AB registreras på Stockholms Fondbörs.

Höganäs Halmstadverken startar produktion av råpulver till tyska företaget Mannesman DEMAG.

1996

Den 18 januari invigs Höganäs fabrik i Qingpu utanför Shanghai.

1997

Höganäs 200 årsjubileum firas i Höganäs under två veckor med omkring 12 000 gäster. Omkring 450 speciellt inbjudna kunder och leverantörer från 45 länder bor på jubileumskryssaren M/S Nordnorge under besöket.

1999

Höganäs förvärvar det brasilianska före-

taget Belgo Brasileira Ltd, vilket namändras till Höganäs Brasil Ltda.

2000

Järnpulvertillverkaren Pyron Corporation i Niagara Falls förvärvas i likhet med engelska Powdrex Ltd i Tonbridge.

Höganäs säljer sitt aktieinnehav i Hoeganaes Corporation, USA.

Höganäs förvärvar det amerikanska stålverket FirstMiss Steel i Hollsopple, Pennsylvania. Ett omfattande investeringsprogram för den nya anläggningen (Stony Creek) påbörjas.

2001

Stony Creek – världens modernaste atomiseringsanläggning – invigs tisdagen den 16 oktober.

2003

SCM Metal Products, Inc., som tillverkar ett brett program av specialmetallpulver, förvärvas av Höganäs.

och se hur lång tid det tog för presspulver att slå igenom.

Vilka nuvarande produktområden tror du har största möjligheter att tillväxa?

– Bilindustrin kommer naturligtvis globalt att öka och därmed försäljningen av presspulver till komponentindustrin. Andelen detaljer i bilar tillverkade enligt SMC-teknologin kommer också att öka. SMC (*Soft Magnetic Composites*) har nu funnits på marknaden en längre tid och Höganäs har starkt bidragit till utvecklingen. Jag blir därför inte förvånad om SMC i framtiden utgör ett stort och lönsamt produktområde för Höganäs. SMC hör framtiden till. Höganäs är numera en stor tillverkare av höglegerade metallpulver. Inom detta område tror jag Höganäs kommer att få skörda mycket gott de närmaste åren och i framtiden.

Vilket anser du vara Höganäs adelsmärke?

– Höganäs höga produktkvalitet samt företagets globala resurser att ge våra kunder teknisk service och teknisk back up. Det är något som uppskattas i hög grad.

Vad ska du nu ägna dig åt?

– Jag har inga planer på något operativt arbete i framtiden. Det blir nog mest frågan om styrelsearbeten. Jag har några sådana uppdrag och har tid för ytterligare några. Men framförallt vill jag nu ägna mera tid åt min familj.

Brännpunkten önskar Claes och hans familj lycka till i framtiden. Själv återkommer han i slutet av intervjun till sina tre grundstenar när det gäller jobbet:

– Använd sunt förnuft, var ödmjuk och ha framförallt kul på jobbet! Jag vill slutligen passa på att rikta ett stort TACK till alla medarbetare för en stimulerande tid och särdeles gott samarbete. Lycka till i framtiden, säger Höganäs förre VD och sätter punkt för intervjun. □

Bolagsstämman 2005

Medan den första bolagsstämman efter Höganäsaktiens nyintroducering på Stockholmsbörsen år 1994 endast samlade ett 90-tal aktieägare har stämmorna som sedan följt haft 250-350 aktieägare och biträden på plats.

Drygt 300 var det också i år som kom för att övervaka sina intressen samt höra avgående VD:n Claes Lindqvist sista stämmotal och dessutom bilda sig en personlig uppfattning om dennes efterträdare, koncernens nye VD, Alrik Danielson, som presenterade sig för åhörarna.

De tio tidigare stämmorna har letts av Ernst G Knappe och Ulf G Lindén. I år utsågs advokat Ragnar Lindqvist till ordförande för bolagsstämman. De stadageenliga ärendena på dagordningen kunde snabbt klubbas eftersom bolagsstämman beslutade i enlighet med förslagen. Till skillnad mot de senaste årens stämmor var aktieägarna den här gången mindre benägna att ställa frågor.

Aktieutdelning utgår med 5,75 kr per aktie och bolaget ska fortsättningsvis ha en valberedning (tidigare nomineringskommitté) bestående av en representant för envar av de fyra till röstetalet största aktieägarna. Valberedningen skall fullgöra alla de uppgifter som enligt bolagsstyrningskoden ankommer på valberedningen.

Avslutningsvis avtackades avgående VD Claes Lindqvist av styrelsens ordförande Ulf G Lindén.

Efter stämman och när åhörarsalen tömts på aktieägare fick Claes Lindqvist vara med om en överraskning. Utan hans vetskap hade en ”Tack Show” förberetts. Video- och bildpresentationer visade hans framgångsrika 15 år som VD på Höganäs. Vice VD Ulf Holmqvist ledde programmet som också innehöll korta inslag från alla dotterbolagen.



Namn: Uday Bendre

Ålder: 44 år

Arbetar: Produktionschef,
Höganäs India Ltd

Familj: Hustrun Ashwini samt
döttrarna Aditi och Ajeya

Bor: I Ahmednagar, cirka tio
minuter med bil från jobbet

Favoritmat: Färska frukter,
speciellt mango

Fritidsintressen: Lyssna på klas-
sisk indisk musik, spela bordtennis
samt att vandra i bergen

Min dag på jobbet

Uday Bendre, Höganäs India Ltd.

Uday Bendre blev Höganäsanställd redan år 1987 när bygget av Höganäs järnpulverfabrik i Ahmednagar pågick som mest intensivt. Uday minns den hektiska byggtiden med glädje. Arbetstiden underskred sällan tolv timmar om dagen, men slutresultatet blev en modern anläggning i en parkliknande omgivning. Uday, som är ingenjör (metallurg) har haft flera olika chefsbefattningar i Indienbolaget och är sedan 1 mars i år produktionschef med ansvar att leda drygt 50 medarbetare.



Uday Bendre ser det som en stor fördel att han under sin anställning kunnat pröva på att arbeta inom flera avdelningar hos Höganäs India i Ahmednagar.

– Jag tycker om utmaningar i arbetet och att lära nya saker. De första åren här i Ahmednagar arbetade jag med kvalitetskontroll, labbarbete och en hel del kundservice. Det innebar att jag besökte de flesta av våra kunder och samtidigt lärde mig mycket om vad vårt järnpulver användes till. Därefter fick jag ansvaret för glödgningsavdelningen och var även starkt involverad i arbetet med bolagets kvalitetscertifiering enligt ISO 9000 och QS 9000. Medan jag arbetade heltid fullföljde jag även min Mastersutbildning, säger Uday och fortsätter:

– Jag arbetade omkring tio år med glödning. Under den här långa perioden hade jag förmånen att få delta i flera stora och intressanta expansionsprojekt – t ex en ny blandningsstation och byggandet av en andra glödgningslinje. För tre år sedan blev jag ansvarig för smält- och atomiseringsanläggningen. Detta var en verklig utmaning och innebar att jag fick sätta mig in i mycket som var nytt för mig.

Uday framhåller att han alltid har haft mycket duktiga medarbetare. Tillsammans har de gjort ett antal förbättringar som rör arbetsmomenten i produktionen samt atomiseringsprocessen. Under de senaste tre - fyra åren har Höganäs India ökat den producerade volymen med cirka 20 procent årligen.

Bra stöd från Sverige

– Jag och andra ansvariga chefer i Produktionsavdelningen har haft stor hjälp av duktiga kolleger i Höganäs och Halmstad. Jag var under år 2003 på två veckors träning i Halmstad och det gav många nyttiga erfarenheter. Höganäs besökte jag för övrigt första gången redan 1989. Uday tillägger:

– För mig har det varit lärorikt och utvecklande att få samarbeta med och lära av de svenska specialisterna, speciellt i början av min karriär, men även under senare år. Jag blev t ex mycket imponerad av Stig Anderssons insatser när vi monterade den maskinella utrustningen i Indien. Andra Höganäsmedarbetare som Björn Johansson, Krister Olsson, Uno Nilsson och Mats Strömgren har alltid bistått mig med goda råd och delat med sig av sina erfarenheter.



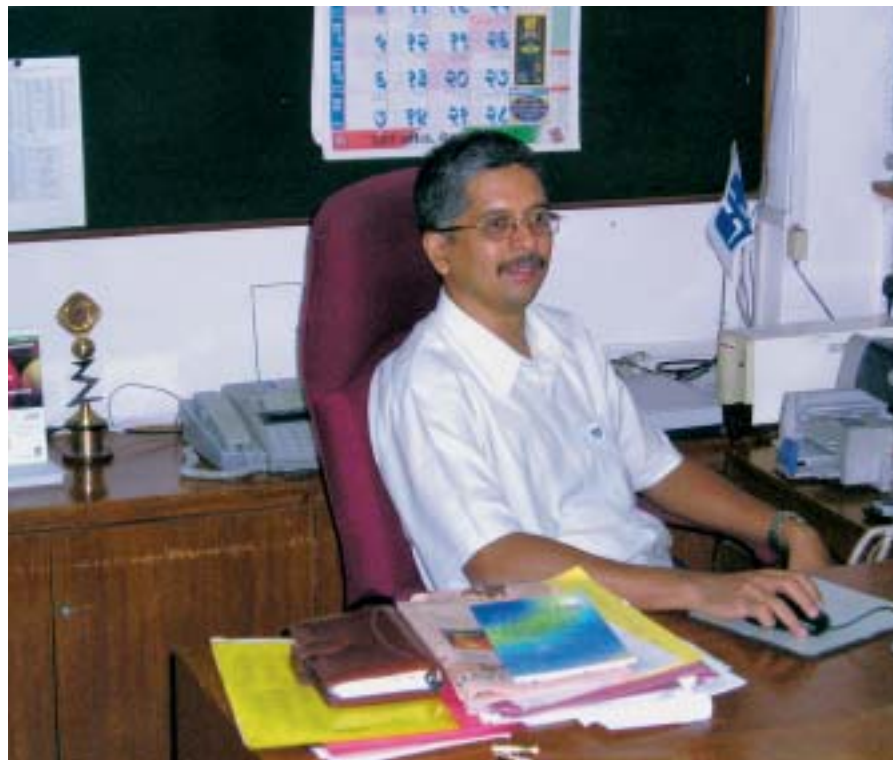
Dagliga aktiviteter

I egenskap av produktionschef har Uday inga problem med att fylla dagarna med arbetsuppgifter. Arbetstiden i Produktion är kl. 09.00 – 18.30. Uday är vanligtvis kvar på kontoret fram till kl.19.30. Han har dagliga möten med de andra avdelningscheferna i Produktionen och deltar aktivt, t ex med work

Bra förebild

– Som chef vill jag vara en bra förebild för andra. Jag vill samtidigt vara en del av laget och vara en bra *coach*. Vad som därför är mycket viktigt är att du är en god lyssnare.

– Jag vill också hjälpa mina medarbetare att förstå bolagets mål och hur vi tillsammans ska uppnå dessa. Att vara



Uday Bendre har arbetat 17 år för Höganäs India i Ahmednagar och på nära håll varit med om det indiska bolagets expansion. Sedan våren 2005 är han produktionschef.

shop och information, i de besök som vissa kunder gör hos Höganäs India förutom att han också leder och följer upp produktionsarbetet.

Uday tycker att det även är viktigt att försöka ha dagliga kontakter med personalen på Marknad och Ekonomi, som är placerade i Pune. Informationsutbytet sker därför vanligtvis via e-post och telefon. Ett par gånger i månaden träffas alla avdelningarna för interna möten.

en bra ledare innebär även att ha fokus på kompetenshöjning och ge de enskilda medarbetarna möjligheter att utvecklas.

– Men, att vara produktionschef handlar inte enbart om att ha med människor att göra. Det handlar till stor del om teknik och affärsmässiga mål. Jag följer därför den tekniska utvecklingen mycket noga så att jag kan ta del i problemlösningar och se vilka förbättringar vi kan göra i de olika produktionsstegen.

Fokus på bordtennis

Efter arbetsdagens slut går Uday ofta till ett stort sportcentrum beläget inte långt från Höganäs anläggning. Han spelar först bordtennis under cirka trettio minuter. Därefter kan det bli endera simning eller styrketräning med vikter. Efter att ha tillbringat en till två timmar på gym känner han sig avstressad.

– Jag spelar mycket bordtennis och tävlar även på lokal nivå. Svensken Jan-Ove Waldner och Ma Lin från Kina är mina favoritspelare.

Spännande utveckling

– De senaste åren har varit händelserika och spännande för oss som arbetar för Höganäs i Indien. Vi har ökat vår kapacitet och slår ständigt nya produktions- och försäljningsrekord. Det är självfallet mycket stimulerande att få arbeta under sådana förhållanden.

Höganäs anläggning har numera två glödgningsugnar och har börjat exportera pulver till flera länder. Samtidigt med denna utveckling har Höganäs India blivit först av de utländska produktionsbolagen att certifieras enligt ISO 14001 och ISO/TS 16949. Det senare ett kvalitetscertifieringsprogram som följer de stora biltillverkarnas kravspecifikationer.

– Här i Ahmednagar har vi ständigt något spännande på gång, säger Uday och fortsätter: Det råder dessutom en stark familjär anda inom bolaget. En av årets höjdpunkter är också när Höganäs India håller sin stora familjefest för alla anställda i Pune och Ahmednagar samt deras familjer.

– Jag är övertygad om att de flesta medarbetarna i Indien delar min glädje och stolthet över att få arbeta för Höganäs, säger produktionschef Uday Bendre slutligen. □



Höganäs (China) Ltd väl rustat för

Höganäs (China) Ltd har haft en dramatisk utveckling de senaste åren och den kinesiska marknaden är även en av Höganäs mest expansiva och intressanta. Senare tids investeringar i Qingpu (Shanghai) gör det kinesiska dotterbolaget mycket väl rustat inför framtiden. Onsdagen den 15 juni invigdes de två senaste satsningarna: en ny avancerad blandningsstation samt ett Technical Center. Centret ger det Shanghaibaserade bolaget möjlighet att föra Höganäs teknologi närmare sina asiatiska kunder och erbjuda snabbare service och tekniskt stöd.

Höganäs etablerade sig i Kina i början på 1990-talet som ett joint-venture med en kinesisk partner. År 1995 var det dags för invigningen av Höganäs anläggning. De första åren erhöll fabriken råpulver från ett intilliggande smältverk ägt av samarbetspartnern. I dag står Stony Creek för merparten av allt pulver som levereras till Höganäs (China) Ltd. En blandningsstation öppnades år 2000 och därefter har verksamheten vuxit snabbt.

– Försäljningen har ökat med 20-25 procent de senaste verksamhetsåren. En viss avmattning har skett under de första månaderna i år men vi tror på fortsatt tillväxt. Detta trots att kunderna i slutet av förra året lade upp stora buffertlager, säger Per Lindvall, ny VD för Höganäs (China) Ltd och försäljningsbolaget i Taiwan.

Blandningsstation

– Höganäs (China) Ltd finns på en marknad i stark tillväxt. Vi kan nu er-



Det obligatoriska bandet klipps av. Från vänster ser vi bl a Per Lindvall, Sveriges konsul Lars Andreasson, Alrik Danielson och Qingpus borgmästare Jiang Yao.

bjuda våra kunder utökad service genom att bli ett kraftfullt stöd vid deras val av material och processer. Med hjälp av den nya blandningsstationen (*Starmixanläggning*) ska vi stödja de lokala tillverkarna och det växande antalet globala tillverkare, som nu sätter upp fabriker i Kina, fortsätter Per.

Den nya blandningsstationen kommer att producera *kundspecifika* blandningar, vilket gynnar våra kunder. Den äldre blandningslinjen kommer fortsättningsvis att användas för enklare blandningar.

Tech Center – ett forum för samarbete med kunder

Björn Lindqvist, ansvarig för Höganäs Tech Center i Qingpu, kom redan i höstas till Kina för att vara med om centrets uppbyggnad. Vårt Tech Center kommer i en nära framtid att sysselsätta åtta medarbetare. Några av dessa

specialister har redan varit i Höganäs för utbildning. Tech Centers moderna utrustning och labb gör det möjligt för det kinesiska dotterbolaget att ha ett mycket nära samarbete med kunderna i deras utveckling av nya applikationer och val av processer. Tech Centers resurser inkluderar förutom kunniga medarbetare även en avancerad press, sintringsugn, mekanisk testutrustning och ett modernt metallografilabb.

Tech Center – ett forum för service

Annan viktig kundservice är de provblandningar om 25 respektive 250 kg som Qingpu-anläggningen snabbt kan leverera utan att kunden behöver vända sig till Höganäs, Sverige, som tidigare var fallet.

– Initialt kommer vi att hjälpa våra kinesiska och taiwanesiska kunder för att efter hand bygga ut kundstödet till att omfatta andra marknader som Ja-



framtiden

pan, Korea, Sydostasien och Australien, säger Per och fortsätter:

– Vårt Tech Center är det modernaste i sitt slag och invigningen var ett bra tillfälle för oss att visa de inbjudna kunderna vad vi kan, våra möjligheter och vår inriktning.

Omkring 150 kunder och andra gäster hade inbjudits från Kina, Korea, Japan och Taiwan. Invigningen övervakades av Sveriges konsul i Shanghai samt Qingpus borgmästare. VD Alrik Danielson och vice VD Ulf Holmqvist från Höganäs AB, Sverige, deltog också i invigningsceremonin.

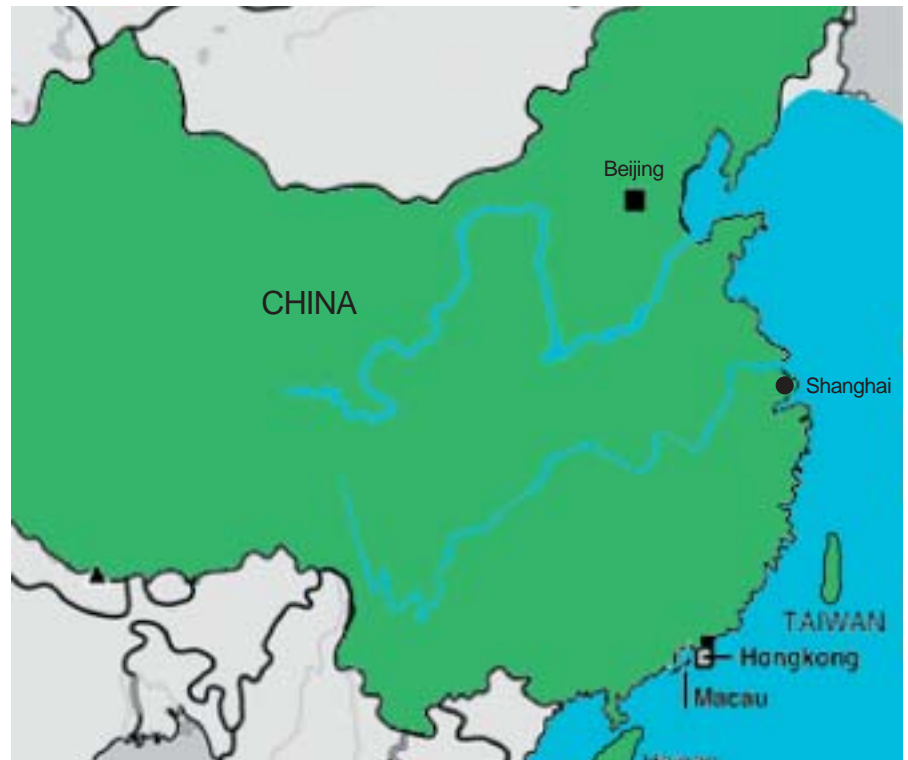
Konkurrenterna får inte underskattas

Höganäs är långt ifrån ensam på den kinesiska marknaden. Där finns många små, lokala pulvertillverkare. Deras järnpulver håller naturligtvis inte Höganäs kvalitet, men är tillräckligt bra och framförallt billigare, för att tilltala en del tillverkare av svetselktroder och komponenttillverkare av mindre avancerade detaljer.

– Ingen ska tro annat än att vi jobbar på en tuff marknad, förtydligar Höganäs Kinachef. Inhemsk pulverproducenter blir successivt bättre och bättre. Kanadensiska QMP, en av Höganäs konkurrenter på de flesta marknader, har också etablerat sig i Kina och nyligen öppnat en ny blandningsanläggning. Startsträckan för QMP och de andra konkurrenterna är emellertid lång. Det gäller nu för oss att behålla försprånget även om lokala och globala konkurrenter flåsar oss i nacken.

Bilindustrin växer

De bilmodeller som tillverkas i Kina är nu ett par år gamla. Undantag är VW som har startat nyutveckling av modeller för den asiatiska marknaden. Enligt vissa prognoser kommer det att om tio



år rulla omkring fem gånger fler bilar i Kina än vad det gör i dag.

– Bilindustrin växer snabbt i landet. Vår försäljning till bilindustrins underleverantörer är fortfarande blygsam. Däremot finns det många detaljer i vilka det ingår järnpulver, exempelvis i motorcyklar, kompressorer och elektriska handverktyg.

I takt med att bilproduktionen flyttar ut till Kina och Sydostasien tror Per Lindvall att även efterfrågan på Distaloypulver kommer att öka. Intresset för

SMC-material finns, säger han, även om viss tveksamhet råder. Anledningen är att det ännu upplevs dyrt eftersom lönekostnaden är låg i Kina.

En vecka varje månad planerar Per att besöka Taiwan och på plats arbeta med dotterbolaget och viktiga kundrelationer. Kompetensutveckling är ett annat viktigt område för den nya chefen i Kina. Ett utbildningsprogram som omfattar alla anställda pågår för närvarande. □



Björn Lindqvist, chef för Höganäs nya Tech Center i Kina, guidar några intresserade kunder.

Per Lindvall:

”Framtiden tillhör Asien”

Per Lindvall är sedan mars 2005 ny VD för Höganäs (China) Ltd och Höganäs Taiwan Ltd. Per har de senaste femton åren huvudsakligen arbetat i Asien och Australien för företaget Bacou-Dalloz. Det franska företaget är världens största producent av säkerhetsprodukter för professionellt bruk, såsom fallskydd, hörselskydd, andningsskydd och ögonskydd. Per har bl a haft positionen som Vice President och ansvarat för försäljningen och marknadsföringen i Asien och Stillahavsregionen.

På sätt och vis kan man säga att cirkeln nu har slutits för Per. Han föddes nämligen i Helsingborg för 55 år sedan. Merparten av uppväxtåren tillbringade han till största delen i Åmål och sedan i Malmö.

År 1990 anställdes Per som export- och divisionschef för Bilson i Billesholm, för att ett år senare stationeras i USA. När Bilson Hongkong Ltd startade 1992 flyttade han och familjen till Asien.

Familjen består av hustrun Eva, med vilken Per varit gift i 26 år, sonen Oscar, 21, och dottern Ida, 19. Sedan många år utgör familjens svenska bas bostaden i Viken. Oscar studerar i Lund och Ida som ville ha en svensk studentexamen har nyligen avslutat sista läsåret vid IB-programmet (*International Baccalaureate*) vid Filbornaskolan i Helsingborg.

Organisationsbyggare

Bacou-Dalloz förvärvade i mitten på 1990-talet Bilson. Per har haft ansvaret att starta och bygga upp koncernens

dotterbolag i bl a Japan, Korea, Indien, Australien och Singapore.

– Det känns verkligen roligt att få jobba svenskt igen, säger Per. Arbetskulturen skiljer sig en del mot den franska. Jag har redan under min korta tid för Höganäs känt en stark kollegial gemenskap. Alla jag träffar vill att jag ska lyckas i jobbet. Jag upplever därför att jag har ett starkt stöd samt att jag är välkommen.

– Asien, där ligger framtiden! Det är den mest expansiva delen av världen och jag trivs att bo och arbeta där, fortsätter han.

– Det ska bli intressant att få medverka till Höganäs expansion i denna del av världen. I enbart Kina bor 1,3 miljarder människor. För varje år höjs levnadsstandarden och fler och fler kineser vill ha bilar, kylskåp, printrar och andra produkter där järnpulver i någon mängd ingår.

Kunskaper om regionen

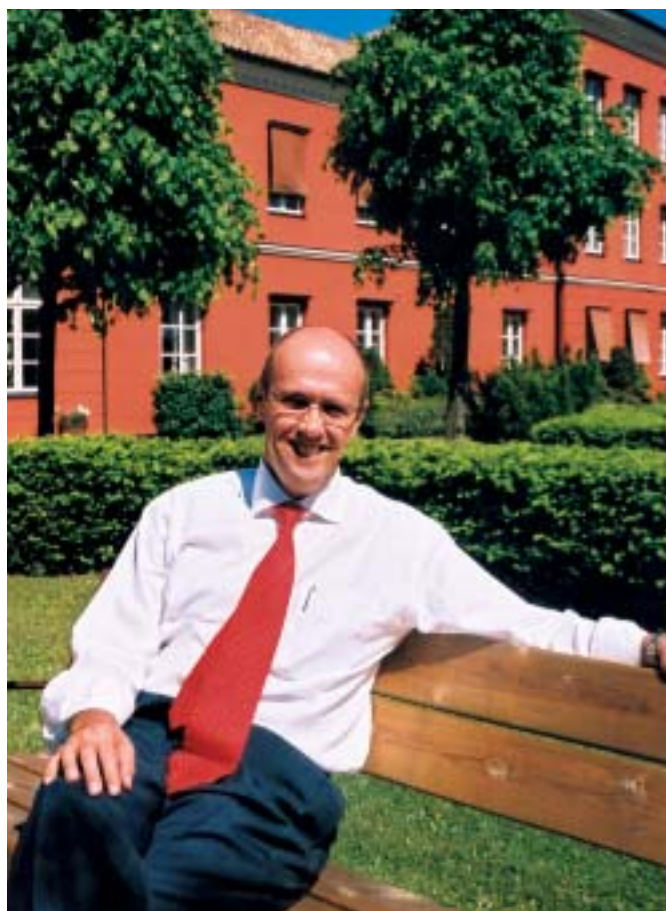
– Jag har fortfarande en del att lära om Höganäs. Mina tidigare arbetsuppgifter har annars gjort mig väl förtrogen med livet i såväl Kina, Taiwan, Sydostasien, Australien och Nya Zeeland. I Australien har jag för övrigt bott ett par år.

Per ser sig mig mera som en säljare än en som behärskar produktion. Han ser fram mot att få bryta ny mark för Höganäs i Asien. Hur duktig är då Höganäs nya Kinachef på att tala och förstå kinesiska (mandarin)?

– Det är inga imponerande färdigheter. Uttrycket ”köks-

franska” är väl bekant för de flesta och mina kinesiska språkkunskaper ligger på den nivån. Förhoppningsvis blir det bättre redan till hösten. Då börjar jag och de andra två svenskarna i Höganäs (China) Ltd – Olof Andersson och Björn Lindqvist – att intensivstudera mandarin.

– Det blir ytterligare en spännande utmaning, förutom att få leda Höganäs verksamheter i Kina och Taiwan, säger Per och avslutar intervjun. Brännpunkten och tidningens läsare önskar Per lycka till i nya jobbet! □



Per Lindvall har lång erfarenhet av att arbeta i Asien. ”Det ska bli spännande och intressant att tillsammans med Höganäs (China) fortsätta Höganäs expansion i denna del av världen”, säger Per.