Mer och smartare produktion



Jan Moström, vd för LKAB, växte upp med gruvindustrin och har sett hur branschen har förändrats från ”learning by doing” till att möta den ökade automationen med rätt kompetens. Idag ser han hur gruvbranschen har förändrats och vad som behövs för att möta utvecklingen.

TEXT WALDEMAR INGDAHL **FOTO** FREDRIC ALM

Fortsättning på nästa sida

År 2015 mötte LKAB en kraftigt vikande marknad. Styrelsen beslutade att den ville ha en ny vd med erfarenhet av rationaliseringar och utveckling av gruvindustrin. Valet föll på Jan Moström som kom till LKAB med ett gott anseende i branschen och med kunskaper från expansionerna av Aitik, Garpenberg och Bolidenområdet. Vi intervjuar Moström för att få veta mer om honom som person, hans ledarskap och planer.

Jan Moström växte upp med gruvindustrin. Hans far arbetade på Boliden under hans uppväxt och från det såg han tillräckligt för att veta att han inte skulle arbeta med gruvor. Sedan gjorde han lumpen och fick jobb i Bolidens Kristinebergsgruva 1979. Det gav bra med pengar så han började studera på Bergsskolan och avancerade sedan till gruvchef, områdeschef och sedan direktör på Boliden Gruvor. Sommaren år 2015 började han på LKAB.

LKAB och Boliden olika kulturer

Det är en skillnad i kultur mellan företagen när det gäller förändringsförmåga. Bolidens kultur har präglats främst av små och medelstora gruvor med omfattande efterbehandlingsbehov, så den är mer dynamisk. Boliden har klarat av att ställa om, både när marknaden har varit med företaget och emot det. LKAB har haft få stora produktionsenheter, så organisationen är mer statisk över lång tid.

År 2015 beslutade LKAB att skriva ned värdet på bolagets anläggningstillgångar med 7,1 miljarder kronor. Investeringarna i produktionsanläggningarna var inte lika mycket värda som de var bokförda. Jan Moström berättar vad som kan förbättras.

– Två saker har påverkat: supercykeln som startade i början av millenniet och att kapitalintensiteten har ökat flerfaldigt i branschen. Fram till omkring 2013- 2014 investerades oerhört mycket kapital globalt inom gruvnäringen vilket har genererat överkapacitet på järnmalmsproduktion. Järnmalm nådde en lågpunkt under 39 dollar i december 2015, priset har sedan dess parkerat på en låg nivå runt 55-60 dollar, säger han.

En konsekvens av den överkapaciteten är att de långsiktiga prisantaganden justerats neråt och det har drivit krav på nerskrivning av anläggningstillgångar säger Jan. Det är samma som har skett hos flera stora bolag i branschen. Utifrån förändrade marknadsvillkor har man skrivit bort anläggningstillgångar och bytt inriktning på bolaget från expansion till ökad konkurrenskraft.

– Kraven är höga på styrningsmodellen. Strategi söker svar på vad som bör göras. Operational excellence, verksamhetsoptimering, är ett förhållningssätt som ser till hur saker bör göras för att ständigt förbättra insatsen genom kundfokusering, bemyndigande av personal och optimering av aktiviteter, processer och organisation. Beslut delegeras och decentraliseras, säger han.

Det är som schack, det går att lära sig på tio minuter men det är så svårt att det tar en livstid att bemästra. LKAB har gått från en offensiv position med intensiva investeringar, till att behöva förstå hur vi ska effektivisera och fokusera den verksamhet vi har. Vi behöver få ut mer effekt av de investeringar som gjorts. Vi är en tung industri med långa ledtider, så beslut om förändringar har många grynnor och skär att styra förbi säger Jan.

Ny bolagsstruktur

Bolagsstrukturen har ändrats så att LKAB ska få ett tydligare resultatansvar på enheterna och nya resultatenheter. Något mer?

– Vi är en volymberoende bransch som måste få upp vår produktivitet för att höja lönsamheten. Hittills är det inte problem med att sälja, som under finanskrisen 2008-09. Pellets har högre lönsamhet så vår volym ska stiga där. Fortsatt automation är nästa stora steg i produktivitet. Vi måste driva teknikutvecklingen. Han ser i grund och botten inga nackdelar med automationen. Den ställer stora krav på att yrkesroller förändas för att kunna hålla volymen konstant med färre människor i produktionen. En högre konkurrenskraft betyder att fler arbetsplatser behövs, säger han.

Digitalisering av gruvorna

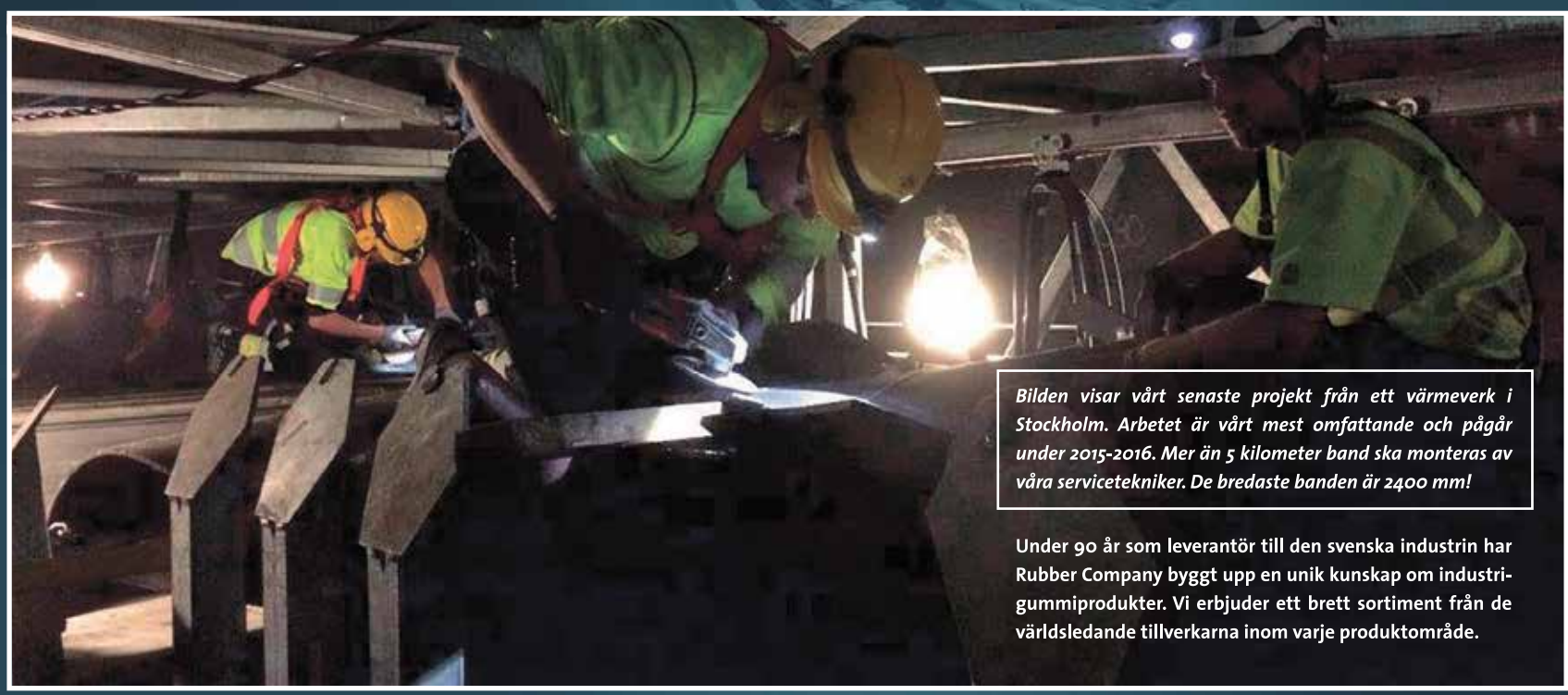
Jan Moström klargör att data är likartat verksamheten. Lär känna marknaden, känn dig själv. Det är lätt att med digitaliseringen få de data som behövs för att effektivisera sin process.

– Samtidigt samlar industrin



Rubber
Rubber Company AB

SEKTION:
Transportband & Service!



Bilden visar vårt senaste projekt från ett värmeverk i Stockholm. Arbetet är vårt mest omfattande och pågår under 2015-2016. Mer än 5 kilometer band ska monteras av våra servicetekniker. De bredaste banden är 2400 mm!

Under 90 år som leverantör till den svenska industrin har Rubber Company byggt upp en unik kunskap om industrigummiprodukter. Vi erbjuder ett brett sortiment från de världsledande tillverkarna inom varje produktområde.

www.rubberco.se



FOTO FREDRIC ALM

”LKAB har gått från en offensiv position, med intensiva investeringar till att behöva förstå hur vi ska effektivisera och fokusera den verksamhet vi har. Vi behöver få ut mer effekt av de investeringar som gjorts

in gigantiska mängder data utan strategi, i serverhall efter serverhall. Vad ska data användas till? Vilka är styrdata? Där är strukturarbete, strategi och systemplattform oerhört viktiga, säger han.

Gruvnäringen är en volymbransch som ska bryta malm och få över till kund så fort som möjligt, utan flaskhalsar som tappar effekt. Effektiva järnvägstransporter är oerhört viktiga säger Jan. På 5-15 år behövs förmodligen mer kapacitet på Malmbanan med ett dubbelspår, Norrbotniabanan behöver byggas. Lastbilar blir inte viktigare i framtiden, de har marginell betydelse för stora transportvolymer. För interntransporter är de viktiga.

Risken med dagens samhällsdebatt är att “gods röstar inte”, till skillnad mot de personer som godset viktas mot fortsätter han. Samhällets acceptans för gruvindustrin är en viktig fråga för om malm ska produceras i Sverige eller om industrin ska importera stål och vi skjuter över problemet till andra länder. Gruvorna ligger där vår herre har lagt dem, inte vid Stureplan eller New York.

Hur ser kompetensutvecklingen ut?

Många har arbetat i branschen i årtionden genom “learning by doing”.

I branschen blir man bergtagen eller så lämnar man. Det finns ett gap från mitten av 80-talet till mitten av 00-talet då ytterst få anställdes. Det är inte lätt att hitta rätt kompetens, därför är vårt nära samarbete med Luleå tekniska universitet viktigt, säger han.

Några år framåt är strategin, enligt Jan att effektivisera en högproduktiv gruvproduktion av högförädlad järnmalm med en organisk tillväxt i takt med produktionen. Viktigaste marknaderna är fortsatt Europa, Mellanöstern och till viss del USA

– Råvarubolagen har stort ansvar för att föra en konstruktiv dialog med samhället,vi behöver en licence to operate från samhället. Cirkulär ekonomi handlar om att återvinna så mycket resurser som det går för att minimera påverkan på miljö genom att minimera nytillskotten. Men vi behöver tillföra nya mineraler framförallt då delar av världen inte lever på vår levnadsnivå och det behövs metaller för att de ska nå vår standard. Man kan även säga att gruvor och metaller är det som håller oss från stenåldern, avslutar han. ■

+ Smart fakta

Alder 57 år

Född i Fällfors

Sambo, 2 barn.

Utbildning: Bergsskoleingenjör

Värderar Tid med familjen. Gillar att springa och åka skidor. Läser deckare när han är trött och fakta när han är mer bakåtlutad. Nu senast en bok om Karl XIs förmyndarregering och har läst om Remarques “På västfronten intet nytt”.

Aktuellt



Erik Sollén, marknadschef för slitstål, Olofsfors

Träget stål vinner i längden

TEXT WALDEMAR INGDAHL

Skopor, plogskär och dumperflak på grävmaskiner, väghyvlar och hjullastare slits kontinuerligt under arbetet i gruvan. När två ytor nöter mot varandra så kommer ytan med det hårdaste och mest hållfasta materialet att slita ut den andra mer. För att skydda mot slitage under driften monteras slitstål på utsatta ytor.

Kraven är höga. Slitaget i svenska gruvor påverkas av att den granit och gnejs som krossas, för att t.ex. användas till vägbyggen eller i grundläggningar, innehåller en hög halt av mineralen kvarts. Kvarts är mycket hårdare än det hårdaste härdade stål som kan framställas.

Slitstål tillverkas främst av härdat borstål, ett hårt och segt material som kan göra konstruktioner både starkare och lättare. Olofsfors AB är Sveriges äldsta tillverkare av kvalitativt slitstål och tillverkar Bruxite skopstål och slitribbor. Lågkonjunkturen till trots har företaget tillförsikten att bygga en ny fabrik som blir klar 2018.

– Det är en fråga om livslängd kontra pris. Rent generellt finns det en prispress på marknaden, men under de extrema förh ållanden som finns i gruvor kan man inte tumma på kvaliteten säger Erik Sollén, marknadschef för slitstål på Olofsfors. Slitstål med en hårdhet på 500 brinell kostar mer, men håller uppåt 40 procent längre tid än produkterna med lägre brinellhalt.



REAL LIFE.
REAL STORIES.
REAL IMPACT.

*Öka din varumärkeskännedom, engagemang och resultat med **användargenererat innehåll.***
*Samla in, hantera och publicera rätt budskap med **Flowbox**.*

*Kontakta oss för en demo på **hello@getflowbox.com***

flowbox
GETFLOWBOX.COM
THE CONTENT PLATFORM