



# Svenska BergsmannaFöreningen

VINTERBLADET • Årgång LXXVIII 2021



Mr Michael Stateczny, President, New Castle Stainless Plate, LLC in New Castle, Indiana, USA  
Photo: Private



# Svenska BergsmannaFöreningen

VINTERBLADET • Årgång LXXVIII Vintern 2021

## Innehåll/Contents

	Sid/page
Innehåll/Table of Contents .....	1
Redaktörens ord/Editor's note .....	2
Kära medlemmar i SBF!.....	3

### Artiklar / Industry

America-Hoeganaes Corp	
Hoeganaes Sponge Iron Corporation.....	Swe 4
North American Höganäs, .....	Swe 5
Uddeholm in USA .....	Eng 6
The Gateway Arch, St Louis, MO. ....	Swe 7
New Castle Stainless Plate in USA	
has Ties to Sweden. ....	Eng 10
A Swedish First in US Trade Appeals .....	Eng 12
Outokumpu Stainless Americas .....	Eng 14
The Chicago Cloud Gate a.k.a. The Bean ...	Eng 17
SSAB Americas –The big battle for IPSCO.	Eng 19
Hydro Extrusions North America. ....	Eng 22
Gränges Aluminium Americas. ....	Eng 23
Outokumpu American Brass. ....	Swe 25
America Issue .....	Eng 27

### Föreningsaktuellt /

#### Membership news/Swe

Digital Bergsmansafton .....	Swe 31
Bergsmannagolfen 2020 .....	Swe 32
SBF-Protest - Karl-Evert Öberg .....	Swe 35
Avlidna SBF-medlemmar 2020. ....	Swe 37
In memoriam – Birgitta Hässler,	
Sveriges första kvinnliga Bergsingenjören. ..	Swe 38
Årsmötesprotokoll 2020 .....	Swe 40
SBF:s Styrelse 2020.....	Swe 42
SBF:s Kretsrad 2020.....	Swe 43
Referenser och författare .....	44



# Svenska BergsmannaFöreningen

VINTERBLADET • Årgång LXXVIII Vintern 2021

## Redaktörens ord/ Editor's note

Välkommen till vårt temanummer om nordisk produktion av stål och andra metaller i USA.

Det här är också första gången vi har artiklar på amerikansk engelska, dels p.g.a. ämnet som sådant, dels för att nå en bredare krets.

Svenska företagen, Höganäs och Kanthal, startade 1950 och 1951 egen tillverkning i USA.

Åren 1970 och 1971 startade både Avesta (A. Johnson & Co) och Sandvik egen produktion i USA, så jag tyckte att de kombinerade 70-års och 50-årsjubiléerna kunde vara en bra anledning att skriva om den här ganska okända delen av nordisk industri.

Jag räknade till ett tio-tal svenska/finska/norska företag som skulle inkluderas i det här numret. Trots ihärdiga försök har det varit svårt att få hjälp av våra företag att bidra med material. Ett mer generöst tillmötesgående hade varit uppskattat.

Idag finns dock Internet, som vanligtvis är en mycket god informationskälla. Men vissa amerikanska företag anger att Europeiska GDPR-lagen (egentligen om personuppgifter) innebär, att man inte kan släppa någon information alls till min dator i Europa.

Alla är dock välkomna att komplettera till nästa nummer, Sommar 2021!



*Elisabeth Torsner*

Welcome to our first English issue. You will find most of the articles in American English. Our theme issues are Swedish/Finnish/Norwegian production units in the Americas, so far mainly USA, some Canadian and one Mexican unit. The period covered is about 70 years.

There were several US sales companies from the early 1900's hundreds, e.g.

Uddeholm, now 95 years old. First unit with a US production facility was Kanthal in Bethel, Connecticut in 1951, second a Hoeganaes facility, in Riverton, New Jersey in 1953. In 1970 and 1971 both Avesta (A. Johnson & Co) and Sandvik purchased or built their own facilities. That's now 70 or 50 years ago. I thought an issue on this rather unknown aspect of Nordic industry would be appreciated.

I counted to about ten Swedish/Finnish/Norwegian companies would be presented here. Most of the information has been gathered from the Internet. However, there is some confusion about the European GDPR legislation (about personal privacy), so I was denied access to some sites.

Everyone is very welcome to add more information to our next issue, Summer 2021!

ELISABETH TORSNER

Internt organ för Svenska BergsmannaFöreningen • c/o Föreningshuset, Virkesvägen 26, 120 30 Stockholm.

Tel 08-121 513 26 • kansli@bergsmannaforeningen.se • www.bergsmannaforeningen.se

Redaktör: Elisabeth Torsner, elisabeth@torgesta.com. Tel. 073-650 90 28

Redigering och layout: Ida Hane Sahlin.



# Svenska BergsmannaFöreningen

VINTERBLADET • Årgång LXXVIII Vintern 2021

## Kära medlemmar i SBF!

Välkomna till ett välfyllt Vinterblad som vår redaktör Elisabeth Torsner har lagt ned ett enastående arbete med både egna texter och att få in bidrag från andra skribenter. Om du som medlem vill vara med och bidra till våra publikationer, är jag säker på att Elisabeth kommer att uppskatta era bidrag, så kontakta gärna Elisabeth så finns det en god chans att ni kan vara med och bidra till Sommarbladet!



*Peter Samuelsson*

När dessa rader skrivs har vi den kallaste vintern på många år, vilket medfört att diskussionen om elbrist fått en ny intensitet. Frågor som denna är ingen dagslända, utan de stora systemfrågor som detta handlar om kräver både tid och klokskap för att lösas på bästa sätt. Nu när vi går emot varmare tider får vi hoppas, att frågor som denna får fortsatt uppmärksamhet och att vi hittar långsiktigt hållbara lösningar. Det är viktigt för alla och inte minst för verksamheterna inom föreningens intresseområde.

Jag vill passa på att påminna om vårt årsmöte den 24 mars, som även i år kommer att hållas som ett digitalt möte på grund av den pågående

Corona-pandemin. Kallelse till årsmötet kommer att skickas ut den 24 februari, så ni har god tid att anmäla er till mötet. Årsmötet kommer på vanligt sätt att följas av ett föredrag. I år är det Pierre Heeroma, LKAB, ”En uppdatering av LKABs prospekteringsverksamhet”.

Som jag skrev till er i julbrevet kommer vi under våren att ge ut en enkel matrikel. Tag gärna någon minut, för att kontrollera och vid behov

uppdatera era uppgifter. Ni når dessa via vår hemsida, eller på nedanstående länk:

**[www.bergsmannaforeningen.se/mina\\_sidor](http://www.bergsmannaforeningen.se/mina_sidor)**

Trevlig läsning!

Er ordförande, Peter Samuelsson

På vår hemsida

## [www.bergsmannaforeningen.se](http://www.bergsmannaforeningen.se)

hittar Du intressant och värdefull information. Vi anordnar under normala omständigheter studiebesök, föredrag, företagspresentationer och kulturaktiviteter under kamratliga former i fem kretsar: Polar, Öst, Bergslagen, Väst och Syd.

Det lönar sig att vara medlem i Svenska BergsmannaFöreningen.

# America-Hoeganaes Corp Hoeganaes Sponge Iron Corporation

## ”Memorandum till svenska Valutakontoret 1952”

**H**öganäs hade redan före andra världskriget en export av järnpulver till USA. 1939 uppgick den till 155 ton. Jämfört med exporten till Tyskland, 7000 ton år 1944, var det inte så mycket att skryta med.

Men - efter kriget behövde den amerikanska industrin alltmer järnpulver. Vår råvara, från Höganäs var billigast. Därför slog vi ut den ena inhemska industrin efter den andra.

Men – amerikanerna var ganska långsinta: de mindes 40-talet och såg Sveriges utsatta läge i det kalla krigets mitt. Eftersom vi på Höganäs lagt ner mycket arbete och mycket pengar på den stora amerikanska marknaden blev vi förstås oroliga. Vi beslöt 1948 att starta en fabrik i USA.

Amerikanska konkurrenter arbetade dessutom hårt på att tullarna på järnpulver skulle bli mycket högre än på järnsvamp. I så fall skulle vår export bli olönsam. Under Korea-kriget hamnade vi i en besvärlig prioriteringssituation: USA sög åt sig allt järnpulver de kunde få, medan den svenska stålindustrin också ropade efter större leveranser av järnsvamp.

Ett annat problem var att de militära myndigheterna i USA, under Korea-krigets knappa tid, krävde att vår fabrik skulle vara stor. Annars hade vi inte haft leveranskapacitet, varken i USA eller i Sverige.

Under denna valutaregleringens tid fick vi ändå tillstånd att behålla betalningen för järnpulver i USA att bygga fabrik med.”

Citat ur jubileumsskriften ”Höganäs 200 år”, publicerad januari 1999.

Det gick bra, de fick behålla dollarna i USA. 1953 startade den nya fabriken i Riverton, New Jersey. Järnmalmsslig levererades från LKAB Malmberget till Camden, New Jersey. Camden ligger mitt emot Philadelphia, PA precis vid Delaware flodens mynning i Chesapeake Bay, dvs havet. Den korta stäckan från Camden till Riverton fraktades sligen med lastbil.



*Riverton, NJ pictured in 1963 with Delaware River seen almost at the top. Published by The Historical Society of Riverton.*

### Investeringar

Man startade med en tunnelugn 1953 och redan 1956 byggdes en andra ugn. 1960 flyttades ett verk för höglegerade pulver från Höganäs till Riverton. 1969 slog den nya tekniken, med en atomiseringsanläggning igenom. Behovet var så stort att Hoeganaes byggde en andra atomiseringsanläggning 1980 i Gallatin, Tennessee. 1982 öppnades ett forskningscentrum i Riverton. LKAB Malmberget fortsatte sina leveranser under hela 90-talet. Flera läsare har säkert besökt Riverton.

### Avveckling

Allt tyder på att verksamheten var mycket lönsam. Ändå sålde Höganäs 1968 hela 80% av bolaget till Interlake Corp of Chicago. Sannolikt, utan någon som helst antydning därom i dokumentationen, krävde amerikanska militära myndigheter att leveranserna skulle komma från en amerikansk firma. 1999 köpte det brittiska GKN hela Interlake Corp och blev därmed 80% ägare. Svenska Höganäs valde då att sälja sina 20% till GKN för \$60 million och starta om på egen hand, se sidan 5.

**Ref. 1. Höganäs 200 år, 2 Historical Society of Riverton**



*Stoney Creek anläggning i västra Pennsylvania, October 2001*

## North American Höganäs

**F**örsäljningen av 20% av amerikanska Hoeganaes Corporation innebar att Höganäs AB från maj 1999 inte längre hade någon tillverkning i USA, men också att man nu hade chansen att utveckla en egen försäljningsorganisation och på sikt också egen tillverkning där. Man fick \$65 million för sina 20%

Styrelsen beslöt att gå på offensiven. Man började med att öka kapaciteten i svenska Höganäs med 10 – 15%, samtidigt som man också ökade kvaliteten på det atomiserade pulvret. Atomiseringspulver var och är den stora produkten i USA.

Därefter öppnade man ett eget försäljningskontor i Bethlehem, PA. Några av Hoeganaes kunder var inte bekväma med att handla från GKN, som de var konkurrenter till. Höganäs kunde försörja dem från Sverige. I februari år 2000 köpte Höganäs det nedlagda Stoney Creek Corporation, Hollsopple, PA med avsikt att bygga om till atomiserad pulvertillverkning.

För att omedelbart kunna försörja marknaden köpte Höganäs samtidigt också Pyron Corp i Niagara Falls, NY för \$45 million. Pyron hade redan en atomiseringsanläggning med kapacitet för 8% av den amerikanska marknaden. Man övergick omedelbart till Höganäs analyser.

18 månader senare, i oktober 2001 stod Stoney Creek färdigt att tas i bruk, även om den andra bandlinjen dröjde ytterligare några månader. Det ombyggda verket är helt integrerat, man smälter järn- skrot i ena änden och levererar kundspecifika pulverblandningar i andra änden.

Nu hade man kapacitet att försörja 20% av den amerikanska marknaden. Enbart konverteringen av Stoney Creek kostade \$60 million. 2005 hade efterfrågan ökat så 2-skift infördes. Totalt spenderades \$120 million på ny-etableringen i USA.

År 2003, ett och ett halvt år efter invigningen av Stoney Creek köpte Höganäs SCM Metals i närbelägna Johnstown, PA. Där produceras höglegerat pulver med nickel, kobolt, tungsten (wolfram), krom som legeringsämnen. År 2004 såldes en gren som tillverkade kopparlegeringar.

North American Höganäs High Alloys i Johnstown har annonserat en utbyggnad av yta och kapacitet som skall stå färdig 2021. 2160 m<sup>2</sup> läggs till och 25 nya anställda behövs.

**Ref: 1. Brännpunkten 3/2001,  
2. Brännpunkten 1/2005**



*Interiör från Stoney Creek anläggning i västra Pennsylvania.*

## Uddeholm in USA

### Historical milestones

- **June 16th, 1925** – The company's first operation in United States was established June 16th, 1925, when Uddeholm opened a facility in New York, main office was located in Manhattan at the 30th floor (155 E 44th street) a couple of blocks from Grand Central Station, the main warehouse in Long Island City, New York.
  - **Spring 1965** - The company moved away from the central Manhattan to Totowa, near Paterson, New Jersey. To a 40,000 square feet warehouse and a 12,000 square feet office. When they sold that building in 1988, they made a 3.5M dollar profit – not a bad deal!
  - **1988** – Uddeholm moved in 1988 to Illinois; they established a warehouse in Itasca and a head office in Rolling Meadows both outside Chicago.
  - **2008** – Year 2008 the grand opening of the state-of-the-art Elgin, IL facility, with the goal in mind; “To design and build an efficient World Class Service Center which allows Bohler- Uddeholm to service our customers in hours, not days!”
  - **2020** - Uddeholm celebrated 95 years as a sales company in USA.
- A few years during the 80's Uddeholm owned a part of a modern melt shop, but decided to return to Swedish melt*



*Själva bågen May 29, 2018. Photo: Getty Images/Kubrak78*

## The Gateway Arch, St Louis, Missouri

**D**et finns nästan inget annat så välbekant i amerikanska mellanvästern som St Louis Gateway Arch. Bågen når 192 m över marken och är belägen alldeles intill Mississippi River. Det är USAs högsta monument.

Bågen är ett monument över president Thomas Jefferson (vars porträtt pryder 20 dollar-sedlarna) och hans ambition att öppna upp den amerikanska Västern för expansion och bebyggelse, därav namnet the Gateway. Ursprungligen



hette bågen The Jefferson National Expansion Memorial. Thomas Jefferson gav uppdraget att hitta en landväg västerut till the Pacific Ocean till Lewis and Clarke med ett 40-tal vältränade unga män. De började i St Louis, fortsatte uppströms längs Missouri river, därefter Snake River, men hittade ingen flod som passerade Klippiga Bergen, men väl ett sätt att passera Klippiga Bergen genom Lemhi passet i Montana. Innan dess fanns bara alternativet att segla runt Sydamerikas sydspets, vilket tog flera månader och passagen runt Eldlandet var mycket farlig. Lewis och Clarke utgick från St Louis i juni 1804. De övervintrade i North Dakota och kom fram till Stilla Havet i november 1805 efter 1 1/2 år, och stannade andra vintern i Oregon nära Stilla Havskusten. De kom tillbaka till St Louis i september 1806, som hjältar. 200-årsminnet av färden firades rejält, med en mängd minnesböcker, högtidlighållanden och program på the History Channel. The Gateway Arch hade en separat minnesceremoni på sin 50-årsdag i oktober 2015. Finlands ambassadör i USA deltog.

Bågen var ursprungligen tänkt till 150-årsminnet av resan, men blev färdig först 10 år senare, i oktober 1965. En mycket stor arkitektävling vanns redan 1948 av den unge, finsk-amerikanske arkitekten Eero Saarinen. En jättelik båge i rostfritt stål reser sig nu på stranden av Mississippi, omgiven av en park. Man rev trettioåtta hamnkvarter för att bereda plats. ”An enforced slum-clearance program” enligt stadsingenjören. Bågen är 196 m hög och 196 m bred vid basen. Vardera benet är en liksidig triangel, som smalnar av mot toppen. De två benen byggdes separat och det var viktigt att passformen var exakt, max 0,8 mm fick skilja på toppen, annars hade man inte kunnat svetsa ihop dem till en stadig svets, som skulle kunna motstå mellanvästerns orkanvindar. Men det fungerade! Det yttre skalet är av rostfritt, stål, med ett inre skikt av kolstål och däremellan cement.

Det rostfria stålet levererades från Eastern Stainless och från US Steel till entreprenören Pittsburgh-Des Moines Steel Company på tidigt 60-tal. US Steel, som numera är en av de största kolstålsproducenterna i USA, gjorde faktiskt rostfritt på tidigt 60-tal, innan AOD-konverten kom. Eastern Stainless köptes 1995 av Avesta-Sheffield

och det är på så sätt som the Gateway Arch numera ingår i Avestas och därmed Outokumpus amerikanska heritage.

År 2014 inleddes en renovering, som min kollega Catherine Houska skriver om på sidan 106ff i bilagda artikel. Stålsorten visade sig vara Type 304 (18/8), med 60-talets typiska värden på kol och svavel, alltså inte 304L, som är vanligast idag. Svetsmaterialet gick inte att fastställa, men har hållit upp väl. Man behöver också tänka på att med tidiga 60-talets ståltillverkningsteknik utan AOD eller CLU-konverter gick det inte alls att sikta på det magraste hörnet i Shaffler-De Long diagrammet. Man var tvungen att ha en säkerhetsmarginal. Med dagens mått mätt var allt rostfritt stål rejält överlegerat!

Vid bågens fötter var det rostfria skalet kladdigt av fingeravtryck och inristade meddelanden. Förmodligen också av läsk, korvresten och glass från tusentals turister. Och en översvämning av Mississippis leriga vatten. Detta gick att åtgärda med ombetning. Högre upp visade sig den förmodade korrosionen bestå av sand och jord, som samlats i ojämnheter i plåten och svetsarna. Det gick att tvätta bort.

The Gateway Arch blev en US National Park år 2018.

ELISABETH TORSNER

*Ref: The Gateway Arch Conservation Management Plan, BHV Architectures, 2020 samt på webben: [www.gateway\\_arch\\_cmp\\_apt\\_cmp\\_nps\\_bvb.pdf](http://www.gateway_arch_cmp_apt_cmp_nps_bvb.pdf)*

#### *Tillägg:*

Som ung läste jag Mark Twains historia om Tom Sawyer och Huckleberry Finn och deras äventyr på en ö i Mississippi-floden där de träffade en förrymd slav. Därför trodde jag, att historien handlade om amerikanska Södern. Men historien utspelas precis norr om St Lois, ungefär på New Yorks breddgrad och inte alls i Sydstaterna. Mark Twain bodde i Hannibal, Mo, några svenska mil norr om St Louis.

ELISABETH TORSNER



*The Gateway Arch, Conservation Management Plan, August 2020.  
[www.gateway\\_arch\\_cmp\\_apl\\_cmp\\_nps\\_bvb.pdf](http://www.gateway_arch_cmp_apl_cmp_nps_bvb.pdf)*



*Några av de, som ingick i korrosionsundersökningsgruppen.*

*Till höger samlar Catherine Houska in rengöringsprover.*

*Bild under och till höger: Kontroll av svetskarvarna*



# New Castle Stainless Plate in USA Has Ties to Sweden

*By Michael Stateczny, President, New Castle Stainless Plate, LLC in New Castle, Indiana USA. In 2017, Mr. Stateczny led a management buy out of Outokumpu's New Castle, Indiana plate business, forming New Castle Stainless Plate LLC. The business still relies upon material from Outokumpu and it's Swedish mills for the specialty stainless plate produced in the United States and sold for applications around the world.*

**T**he largest high school gymnasium (hall of basketball) in the world is located in New Castle, Indiana (USA)—an hour's drive from, Indianapolis, the state capital. Just a few miles from this noteworthy gymnasium is another noteworthy site. Known now as New Castle Stainless Plate, LLC, the facility has been in continuous operation under various owners since 1902, making it one of the oldest specialty plate operations in the United States. The location played a role in the growth of America's Midwest by producing steel material for farming implements. The location also supported the war efforts, providing materials for WWI and in the defense of Allied Forces during World War II. Today the state-of-the-art facility supplies specialty stainless steel plate for some of the world's most recognized stainless applications.

Swedish investment at the site dates back to 1973, when Axel Johnson from Avesta, Sweden finalized the purchase of the New Castle Plate facility from Borg Warner Corporation, a US-based conglomerate. The Swedish steel industry had been hit with significant dumping duties, largely due to the activities of Uddeholm AB—owner of the Degerfors Plate Mill at that time. To hedge against unfavorable rulings relating to antidumping, the Swedish steel industry took a closer look at possibilities in North America.

From 1973 until 1984, the New Castle business operated a melt shop, two rolling mills, and finishing capability for 96" x 360" max plate under the Ingersoll Johnson, Inc. name. The company made stainless, tool, and alloy steel, all in relatively

small quantities, during a time of much turbulence in the US steel industry. When Swedish steel company Avesta, AB was created in 1984 (a move that included Axel Johnson), the location in New Castle was renamed Avesta, Inc. The leadership of the newly formed, consolidated Swedish entity undertook a strategic review of the Indiana-based operations to determine if it had a future in the new company. (See Per Molin's article on Stainless, SBF Summer 2020, p 33.)

## Strategic Improvements

Avesta leadership discovered a New Castle facility that was over-staffed, unproductive, and lacked a competitive cost structure in all product lines it was producing. In 1985 the site's unionized workforce went on strike when about 300 employees walked off the job. After a long and contentious work stoppage the melt shop was closed, forcing management to learn how to run the plant as a pure play stainless plate producer. When the strike ended, less than 100 hourly employees were called back to work. A strategic turnaround at the site would 1) rely on Swedish melt, mostly from Avesta's Degerfors location and 2) utilize the Twin Stream business model at Avesta AB Group, which involved standards and a heightened focus on market development and special grades.

New Castle's local management, supported by the company's Swedish leadership, eventually petitioned the U.S. Department of Commerce to allow New Castle Avesta to import pre-rolled slab from Degerfors. The slab was the starting material for New Castle production, taking pressure off the aging local rolling assets.

## Capital Improvements

In the late 1980s, the New Castle operations became the beneficiary of a significant technology transfer from the Degerfors operations. This influx of expertise, along with benchmarking

of best practices from sister plants in Sweden, commenced a cultural change in New Castle. The business adopted a relentless focus on cost, commercial discipline, and developed a number of key customer relationships. Many of these relationships remain strong today, underpinning much of New Castle's success for the last 35 years. The strategic turnaround led to a period of profitable operations from 1986-1990. The operation received its first capital injection in 1991 from Avesta Sheffield in the form of two annealing furnaces independent of the slab heating capacity. Growth continued, as did the site's reputation as a leader in stainless plate—particularly specialty stainless plate.

By 1992 it was clear the rolling assets at the facility were no longer competitive. Management entered into a long-term conversion agreement with a major US carbon and alloy plate producer. The producer possessed ample capacity and considerable experience rolling stainless steels, dating back decades. This decision allowed New Castle to bolster its cost-competitive position.

Avesta Sheffield, AB, through its site in New Castle, participated in the further rationalization of the US stainless plate industry when the producer purchased the assets of Eastern Stainless in 1995. Located in Baltimore, Maryland, Eastern Stainless was once the market leader before falling victim to a series of bankruptcies and eventually closing. Avesta's purchase of the Eastern assets allowed leadership to tap into unutilized assets at the Sheffield, England location. These assets were reassigned to New Castle, expanding the American site's capability to 120" x 420" (3050 x 10500 mm) and further improving its cost structure and overall capacity.

### **The 21st Century**

Twenty years after Axel Johnson set his sights on the New Castle facility in Indiana, the business became a leading producer in North America. In 2001 the plant came under Finnish ownership after the Avesta Sheffield merger with Outokumpu's Tornio business, creating AvestaPolarit. Just before the merger, the company successfully

overturned the dumping duties on Swedish plate that had plagued the producer for a generation. In the first-ever sunset review hearing of a steel trade case, Avesta Sheffield repealed a provision of the trade laws, thus allowing the New Castle site to assume the 72" CPP market initially developed at the Eastern site. Read details of the appeal on this antidumping case in the article on page 12 (följande sida).

New Castle operated under AvestaPolarit and Outokumpu's North American Division until 2005, after which it reported to a newly consolidated hot-rolled plate business unit. Shortly thereafter, plans were put into motion for a \$60 million investment in modernizing of the site's finishing assets that were installed between 2008 and 2010. In 2013, the logo on the facility changed yet again, this time to Outokumpu's 'forever 'O', an action made throughout the entire organization as the result of Outokumpu's purchase of ThyssenKrupp's stainless business (Inoxum).

In 2017, the long-serving management team at New Castle entered into an agreement to purchase the business from Outokumpu. The business had become niche-oriented, with a strong focus on specialty plate grades, which no longer fit into Outokumpu's big coil platform. The stand-alone business, New Castle Stainless Plate, continues to source slabs from Outokumpu including high quality special grades from the Avesta Melt Shop in Sweden.

For more than a century, the site in America's heartland has stood the test of world wars, trade wars, consolidation, and acquisitions, to ultimately reach independence. Along the way, the Swedish steel industry has provided the best practices, business acumen, technical expertise, and financing to grow the New Castle plate business into North America's leading producer of specialty plate. New Castle Stainless Plate owes a great debt to the Swedish steel business. It is part of our history and continues to be a very important supplier to our business.

MICHAEL STATECZNY

# A Swedish First in U.S. Trade Appeals

*By Michael Stateczny, President, New Castle Stainless Plate, LLC in New Castle, Indiana USA. Mr. Stateczny was the Avesta Sheffield representative who researched and participated in the 1999 antidumping appeal at the U.S. International Trade Commission (ITC) on the case originally filed against the country in 1972. The case became the first Swedish antidumping charges overturned. In this article, Mr. Stateczny recalls the details of this landmark case that launched Swedish CPP into the 21st century Americas.*

**T**he landmark United States dumping case on Swedish Plate dated back to 1972 when prohibitive duties were placed on the importation of hot rolled annealed and pickled (HRAP) quarto plate and continuously produced plate (CPP) forms. At that time, import limits were placed on all Swedish producers, notably Avesta KBR, for material greater than 3/16” (4.76 mm) thick. The Nordic company was also excluded from participating in the fast growing North American market for wide CPP, represented by the producer’s 72- 78.74” (2 meter) product. These restrictions led to the 1998 closure of the Baltimore Wide Coil Finishing Line (in Baltimore, Maryland) that had been commissioned only three years earlier. The line relied upon high quality hot band coming off the Avesta Steckel Mill in Sweden. Sans any other domestic or global source for this important material, the Baltimore facility was forced to shutter.

The Uruguay Round Agreements Act, approved in late 1994, amended the United States antidumping and countervailing duty laws in several respects. One significant change was a new “sunset” provision requiring the United States Department of Commerce (Commerce) and the ITC to conduct reviews no later than five years after an antidumping or countervailing duty order is issued to determine whether revoking the order would likely lead to 1) continuation or recurrence of dumping or subsidies (reviewed by Commerce) or 2) material injury (reviewed by

ITC). Over a three-year “transition period” (from July 1998 to June 2001), reviews were completed for all outstanding antidumping and countervailing duty orders issued as of January 1, 1995. (Reviews of orders issued—or continued—after January 1, 1995, are now conducted five years after they become effective.)

In 1999, Avesta Sheffield had the opportunity under the Uruguay Round Sunset Provision to argue our case before the ITC in an effort to repeal the prohibitive duties. An appeal of the duties going back to 1972 would open the expanding North American market to the fairly traded, high quality, and unique quarto plate and CPP products from the company’s mills in Degerfors and Avesta, Sweden.

## Market Changes

By 1999 the stainless landscape had changed considerably since the 1972 dumping case was filed, with the majority of volumes coming from the Degerfors operation of what was then Uddeholm, AB. Prior to 1981, there had been no market offering of CPP in coil or cut lengths in any widths and U.S. producers lacked the capabilities to produce plate wider than 60”. Avesta Sheffield attempted to remedy the width limitations by acquiring the Eastern Stainless Site in 1995 and promptly building a coil finishing line. The producer was vying for a waiver on Swedish black coils, similar to the exemption of pre-rolled black plate from the Degerfors (Sweden) plant that had been re-rolled in New Castle, Indiana (US) since the late 1980s. Despite its lack of capability wider than 60” in CPP, the domestic U.S. industry vehemently objected to the Avesta/Eastern Stainless Site expansion, ultimately prevailing at the ITC—and dooming the Eastern investment.

## The Arguments

Against the backdrop of a changing market, the Avesta Sheffield US-based team—supported by resources in Avesta and working with excellent le-

gal counsel—constructed a series of compelling arguments to present at the hearing. The team pointed to a lack of any wide plate threat to the existing domestic industry (which had capabilities limiting widths to 48” and 60” wide CPP in coil or cut lengths). Any market threat had been removed after the failure of the two US-based wide coil investments in Baltimore and Lukens Massillon, Ohio. At the time of the argument, there was no US producer of wide plate in the 72” to 78.74”(up to 2 meter) dimension. Another compelling argument pointed to the burgeoning business at the Avesta Sheffield plate mill in New Castle, Indiana. Substantial investments at the New Castle, Indiana site would suggest the near elimination of importation of quarto plate from the producer’s Degerfors, Sweden mill. Imports of Degerfors plate, the argument asserted, would in fact undermine Avesta’s domestic production. In the first-ever sunset review hearing of a steel trade case, Avesta Sheffield and its lawyers prevailed with a 1999 repeal of the antidumping charges that had plagued the producer for nearly a generation. This case set the precedent, becoming the first antidumping case against a Swedish producer to be overturned. Solid research, excellent fact sets, and expert legal argumentation paved the way for US imports of Swedish CPP to commence at the turn of the 21st century.

### **Aftermath**

The Avesta Sheffield business was eventually purchased by Finnish-owned Outokumpu. The Avesta, Sweden site continues to be a valued supplier of standard and special grade coil products, primarily in 72” wide to the US market. In 2017, Mr. Stateczny led a management buy out of the New Castle, Indiana plate business, forming New Castle Stainless Plate LLC. The business still relies upon material from Outokumpu and it’s Swedish mills for the specialty stainless plate

produced in the United States and sold for applications around the world. Read more about New Castle Stainless Plate on page 10.

### **SIDEBAR:**

#### **From the editor, Elisabeth Torsner**

While working with Mike Stateczny on the antidumping article, I was reminded of a story relating to the Baltimore Wide Coil Finishing Line referenced in Mike’s article. In the summer of 1995 I was tasked with resolving a trial rolling issue with the British Steel rolling mill in Tuscaloosa, Alabama (USA). The mill was supposed to supply hot-rolled coils to finish at the Baltimore Wide Coil Finishing Line. My initial investigation concluded that the heating was correct, but the Steckel rolling wasn’t. The problem was that neither of the coiler drums had bottom lids in order to prevent local cooling; similar lids were employed in the Avesta mill. As a result, the Tuscaloosa mill was experiencing cold strip ends, and in turn very wavy as well as very oxidized material. So, the trial rolling of Swedish slabs to hot rolled coils in Tuscaloosa was not successful. To start the Wide Line, we needed alternate material. So we turned to the Steckel material from Avesta. That of course, turned out to be a mistake! We were charged with dumping of 1,500 tons, before it even hit the market, which it actually never did. Many years later, I was back in Tuscaloosa to oversee another rolling trial with the intention of rolling stainless hot rolled on the mill. The result was slightly better than the first trial—but still suffering the same cold strip ends, that led to wavy material. Shortly thereafter, the Tuscaloosa site became dedicated to the revival of British Steel hot rolled carbon steel program, turning their back on Swedish steel material.

MICHAEL STATECZNY



*The most advanced mill in the U.S., Outokumpu Calvert creates value for the customer through a combination of a strong global product portfolio and superior technical expertise.*

## Outokumpu Stainless Americas

For quite some time Outokumpu had searched for a suitable US steel production site and found none, as a “suitable site” came with a number of requirements. The search was mainly along the Mississippi – Ohio rivers system. Then in early 2012, the merger of Outokumpu and ThyssenKrupp Stainless facilities was announced. ThyssenKrupp also had a US facility, at the time partly in early production, partly still under development. Not on the Mississippi – Ohio rivers, but along the neighboring Alabama coast, up the Mobile River. Upriver is important, the deluge of Hurricane Katrina in 2005 caused extensive flooding many miles off the coast.

ThyssenKrupp started the Calvert, AL, site development in November 2007. The cost was estimated as \$5.3 billion. Their intention was to produce carbon steel slabs in Brazil, ship to Calvert, hot roll, anneal, cold roll, and galvanize for the US market. The hot rolling mill has a capacity of 5.3 million tons per year.

The Stainless part of ThyssenKrupp had

signed a contract to utilize 1 million ton of this hot rolling capacity. On the other hand Stainless had to invest \$1.4 billion to build a melt shop of 1 million tons, hot annealing and pickling line, three cold rolling mills, 64”, 54” and 74” (1625, 1370 and 1880 mm) and a final annealing and pickling line. In June 2010 the first white coils arrived from Europe to start up the 64” cold rolling mill. One by one most of the other parts came online. December 2010 was the Grand opening date.

Then the stainless market met a severe downturn. The melt shop project was declared on hold. Slabs continued to be imported from ThyssenKrupp melt shops in Germany and Italy. The melt shop project was restarted in March 2011 and the melt shop was officially opened on December 10, 2012, two years behind the Grand opening.

In January 2012 Outokumpu and ThyssenKrupp agreed to combine Innoxum Group (the stainless part of ThyssenKrupp worldwide) and

Outokumpu. All newspapers concentrated on the European side of the merger as that's where the drama was taking place. The merger became final on Dec 28, 2012.

Now, after ramping up the Calvert steel capacity, everything would be fine.

However, the cold rolling mills didn't perform as expected and the entry motor of the 54" stand finally broke down in 2013 after less than two years of service. On inspection, the other motors were also impaired. The 54" stand was out of service for 6 months. Outokumpu complained against the equipment suppliers all the way up to the Supreme Court. (Evidently, during the mill construction the motors had been stored outside and crates became filled with standing water.)

So, 2013 was a lost year, in 2014 and 2015 the result was slowly improving towards profitability. Finally, in 2016 Outokumpu Americas showed a positive result! By that time, Outokumpu had reached 25% market share and was #2 on the stainless market after North American Stainless, owned by Spanish Acerinox.

In early 2017 New Castle Plate was sold as a Management buy-out, separately reported on page 10. Later in 2017 Wildwood was acquired by master distributor Ta Chen International Inc. Of the old Outokumpu sites, only the bar finishing in Richburg, SC remained.

American Metal Market awarded Outokumpu their 2017 winner position for best Operational Improvement and again in 2018 and once again in 2019.

In 2018 the result was once again negative. That's when Outokumpu tried to really move from distributors towards end customers. At the time distributors held 74% of the market. Logistics changed with three distribution centers, Chicago, San Francisco and Pennsylvania areas. They also decided to add ferritic grades to the mix, an investment of €30 million, coming on stream late 2020. The 2019 result was even worse than 2018, but 2020 was profitable with a result of €55 million. Still, the commercial turnaround needs to be accelerated.

In 2014 ThyssenKrupp managed to sell the Calvert carbon steel facilities to a joint ArcelorMittal and Nippon Steel venture with a six year slabs delivery contract from Brazil. In August 2020 ArcelorMittal declared that they now would build an EAF carbon steel melt shop on the Calvert site. Late September 2020 ArcelorMittal sold all its US blast furnace steel production units to Cleveland-Cliffs, except the planned EAF furnace at Calvert.

All in all, it was a struggle for more than ten years! But the market share today is about 20%!

ELISABETH TORSNER

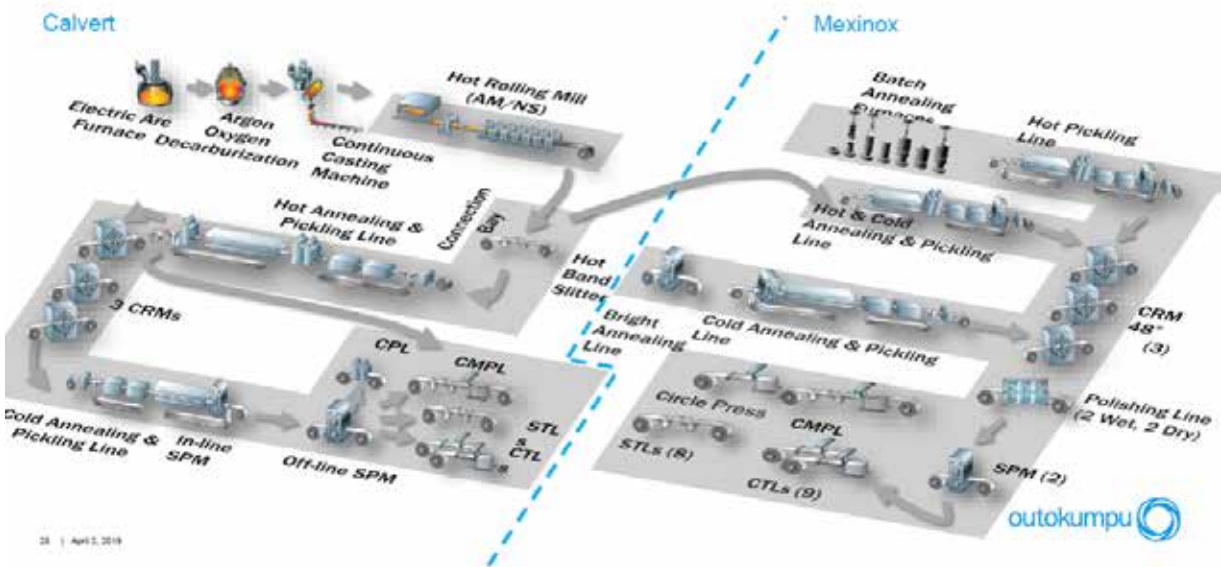


*Calvert produces the only 72-inch sheet and coil made in the U.S. and NAFTA region. For customers, that means increased productivity, fewer welds and – because Calvert also has the capability to slit the wide material to 36 inches – greater fabrication flexibility.*





## Americas' operational platform



# The Chicago Cloud Gate a.k.a. THE BEAN

## We had no idea.

The steel was an order of 110 MT of 316L slabs, produced at Avesta Polarit's melt shop SMACC in Sheffield, Great Britain. No special requirements on analysis, just ordinary 316L with a higher Mo content than the European version of the grade. Shipping to USA, transport by train to Gary, IN, for hot rolling to intermediate gauge, then transferred to New Castle, IN for hot rolling to final gauge, annealing and pickling. Finally the order was shipped to a customer in California.

The first thing I heard was about a year and a half later. There was a welding problem. The weld was quite visible, it wasn't the same color

as the steel and what did we recommend them to do??

The site turned out to be, not in California, but the brand new Millennium Park, in downtown Chicago. The steel wasn't a tank or anything ordinary, rather something very special.

Officially, the construction is called the 'The Cloud Gate, more often 'The Bean, due to its shape. Designed by British sculptor sir Anish Kapoor. All the plates were polished to mirror image. But all the welds were clearly visible, of a different color tone. Dr. Ralph Davison of TMR visited the welding site.



*July 16, 2004: Cloud Gate is complete and temporarily open to the public here, though the welded edges of the steel plates are still visible. (Chicago Public Library)*

Absolutely, the welds were clearly visible! Heavy plate is always welded in two stages, one bottom weld and one surface weld. The surface weld was disturbing the eye. Ralph found neither analysis nor welding mistakes. Ralph' conclusion – remove the surface welds! In August 2004 the Millenium Park was inaugurated. The Cloud Gate was presented without surface welds. An official statement said the final welding would be finished during the coming months, but the sculpture was so popular that it took until January 2005 to start the work.

Ralph found a higher alloyed welding electrode giving the same visual impression as the highly polished 316L material. A tent was erected, protecting the workers during the winter months. Next spring the Cloud gate was finished. Today, there is no way to distinguish the welds from the base metal, both present the same color tone and highly polished surface. Sincere thanks to Ralph! Early June of 2005 we had a management meeting in downtown Chicago, including a walk to The Bean, as it is commonly called. Now the welds were invisible!

At a later, private visit, the sculpture really earned its original name The Cloud Gate. The day was cloudy and almost foggy, and approaching the sculpture from the side street, it simply disappeared! You had to walk up to touch it before you realized it was there! The top just disappeared into the clouds.

In clear or sunshine weather the surface really is an invitation to touch. Thus the maintenance comprises several daily, manual wipes with a window cleaner up to 6 ft or 1.8 m height. This is also downtown Chicago with heavy de-icing salts on the streets during winter that usually makes us recommend 316L over 304L for several stories up. Thus the sculpture needs a twice a year complete wash-down with a solution of washing machine powder, just to remove down fall.

ELISABETH TORSNER



*In early morning light. Photo: Shutterstock*



*American wind power parks are generally much larger than Swedish wind power parks. As an example the San Geronio Pass in Southern California is shown. Photo: Eric Wilde, Berkeley, California in 2016.*

## SSAB Americas

### The big battle for IPSCO

**I**PSCO is a Canadian special steel company based in Regina, Saskatchewan, from the beginning in 1956 producing pipe for the Western Canadian oil lines and oil drilling pipe. Saskatchewan is neighbor to Alberta, where the extensive oils sands are situated. Over the years IPSCO ventured into flat rolled products and also extended into the US. They bought Koppel Steel in Pennsylvania to produce pipe dimensions for the Southern US and Mexican Bay oil drilling ventures.

Rail transport takes about 3 days from Regina to Chicago. Thus in 1997 IPSCO established a flat product's melt shop and rolling mill in Montpelier, IA to serve the Chicago area. In 2001

IPSCO built another facility in Axis, Alabama, just north of Mobile, to serve the Gulf Coast area, from Houston, TX to Tallahassee, FL.

At the turn of the century, IPSCO was extremely profitable. Soon other companies were interested to take over parts of the business. In the battle to overtake IPSCO, participants were SSAB, Evraz, Nucor Corp, Gerdau SA, and ArcelorMittal. During this time, the American trade papers didn't report much of the battle, main interest was caused by the role of Russian Evraz. In Sweden, nothing was known until the battle was won.

I found a Canadian article on the battle, excerpts of which is cited below.

Extension from **“A tale of two takeovers”** by Bruce Johnston, published Dec 24, 2007 in Regina Leader- Post (intended to be a Christmas special reading)

In February 2006, the company received an unsolicited bid for IPSCO from an unknown bidder. In the spring of 2006 IPSCO engaged financial and legal advisors to examine the potential acquisition and “explanatory discussions” were held and ultimately terminated in May 2006. Another bid for IPSCO was made in October 2006, but was deemed “inadequate” by IPSCO’s board of directors.

SSAB in Stockholm joined the battle in January and February 2007 and offered to buy IPSCO’s steel plate assets, but the board determined that selling off a large chunk of the company’s core business was not in the best interest of shareholders.

The bidding war continued to escalate in the spring of 2007 as four more suitors emerged for IPSCO, with bids ranging from US\$ 135 to US\$ 140 per share.

By the end of April, the bidding was driving up the price of IPSCO’s stock to the US\$ 150 mark.

In May 2007 SSAB outbid another rival for IPSCO by offering US\$ 160 per share – 50% premium on the six month average share price and virtually double IPSCO’s 12-month low price of US\$ 82.

This is a great deal for shareholders said David Sutherland, who retired as CEO the day before the acquisition was officially consummated. The US\$ 7.7 billion acquisition was indeed a mindboggling price for a company that had

struggled to survive during the 1960’s and 70’s. But SSAB, one of Europe’s most successful and profitable steel makers believed IPSCO was worth twice the price the company was trading for at one year earlier.

Fortunately, SSAB sees a bright future for its IPSCO Regina subsidiary. On his first visit to the city following the takeover, SSAB’s 37-year old CEO Olof Faxander said Regina’s place in SSAB’s subsidiary is assured.

“It’s the biggest operation in the company so it plays a central role” Faxander said, referring to Regina’s 1.1 million ton capacity steel mill, three pipe mills and coil and scrap processing facilities. About 1000 of IPSCO’s 4000 employees are in Regina.

(End of exert. The other takeover of the headline concerned a grain handler.)

### **Sale of two thirds of IPSCO to Evraz in March 2008**

Less than a year later, SSAB sold two thirds of IPSCO to Evraz for \$4.4 billion. SSAB kept the two, almost new, US facilities with melt shops, rolling mills and finishing equipment in Montpelier, IA and in Axis, AL, finishing facilities in Houston, TX, St Paul, MN, and Toronto, ON. The SSAB net cost was US\$7.7 – 4.4 billion, or \$3.3 billion.

Evraz in turn immediately sold part of the business to TMK pipe production, another Russian enterprise, for \$1.75 billion but kept the Regina facilities. Evraz also purchased Oregon Steel Mills and is now operating in the western part of USA and Canada. Evraz also added a



*Meadow Lake wind farm, Indiana*



*SSAB Americas plant in Axis, just north of Mobile, Alabama.*

CTL facility in British Columbia, thus totaling net cost \$2.4 billion. In 2020 TMK became Tenaris.

### **Today's SSAB – the targeted assets**

In May 2008 SSAB sold most of IPSCO's assets, but kept the US Steel production in Montpelier, IA and Axis, AL, close to Mobile, and three finishing facilities in Houston, TX, St Paul, MN and Toronto, ON. Montpelier melt shop has a capacity of 1.2 million ton and a thin slab caster. Axis capacity was 1.3 million ton.

After hurricane Katrina in 2005, the business on the Gulf coast was just booming. Interstate 10 had to be rebuilt, many other bridges had also collapsed. Thus in 2010 a decision was made to increase the melt shop capacity in Axis, with 200 kT, a cost of \$460 million. Later the Quenched and Tempered plate made a market breakthrough and capacity was increased in several steps from 100 kT to 300 kT, the planned expansion to 400 kT on hold, due to the pandemic.

SSAB Americas was immediately profitable. The annual reports noted higher and higher share of the North American plate market. Today they are aiming for 40%. Profitability has had downturns and upturns. The latest report from Jan 29, 2021 is for a market upturn in Q1/2021.

In 2017 the head office moved from Chicago, IL to Mobile, AL.

In 2019 the Axis, Mobile facility was constrained on rolling capacity. They were marketing towards energy – oil and gas, heavy transportation – rail, road, and barge and industrial applications – tanks.

At the same time, the Montpelier facility was constrained on slab capacity. They were marketing towards energy – wind power, construction machinery and industrial applications – bridges.

#### *Reference:*

*A tale of two takeovers. Dec 24, 2007 in Regina Leader-Post, Saskatchewan.*

ELISABETH TORSNER



*From Hydro Extrusion North America website*

## Hydro Extrusions North America

**S**APA, Gränges Aluminium, Orkla and Norsk Hydro have a long Scandinavian history with purchases and change of ownership within the aluminium industry. Today, Hydro Extrusions with extruded profiles is one company. Gränges Aluminium with flat rolled coils is another. Both are listed companies.

SAPA was the origin, started in Vetlanda, Sweden in 1963. After 13 years, SAPA was purchased by Gränges Aluminium in 1976, but retained the well known SAPA name. In 1997, after another 21 years, Norwegian Orkla purchased Gränges (and SAPA as part of Gränges). Gränges with flat rolled products was split off as a separate unit. In 2007 Orkla-SAPA joined with Alcoa to implement an improved industry structure. Orkla forged a switch with Alcoa, forming a 100% owned extrusion company, under the SAPA name. Orkla paid with 50% of aluminium smelter Elkem.

In 2000, SAPA bought its first US subsidiary, Anodizing Inc in Portland, Oregon. In 2009 SAPA acquires another 10 finishing plants from bankrupt Indalex, 6 plants in the US and 4 in Canada.

In 2013 major competitor Norsk Hydro enters the picture, forming SAPA AS with 50% Orkla and 50% Norsk Hydro ownership. The joint American subsidiary, SAPA, becomes the

largest aluminum profile manufacturer of the US with 21 plants and 67 extrusion presses.

However, in 2015 Anodizing Inc in Portland, OR is investigated of massive fraud by Department of Justice, claiming that Anodizing had falsified mechanical test records for more than 19 years, starting back in 1996. The source of suspicion was the launch failure of two Minotaur-C rockets. During the ongoing investigation, all of SAPA is excluded from US Government contracts.

In the middle of this investigation Orkla sold its 50% to Hydro. Hydro renamed the aluminium production units to form Hydro Extrusions worldwide.

After four years the Department of Justice and Hydro Extrusion USA agree on paying \$46.9 million to NASA, Department of Defense and other customers, but Hydro does not accept any further guilt, with the exception of one case of mail fraud (commonly used to admit guilt on a number of smaller issues).

Today, Hydro has 30 locations all over USA and Canada, 20 manufacturing locations, 10 aluminum melting locations and more than 6000 employees. Head office is situated in Rosemount, IL, northeast of Chicago.

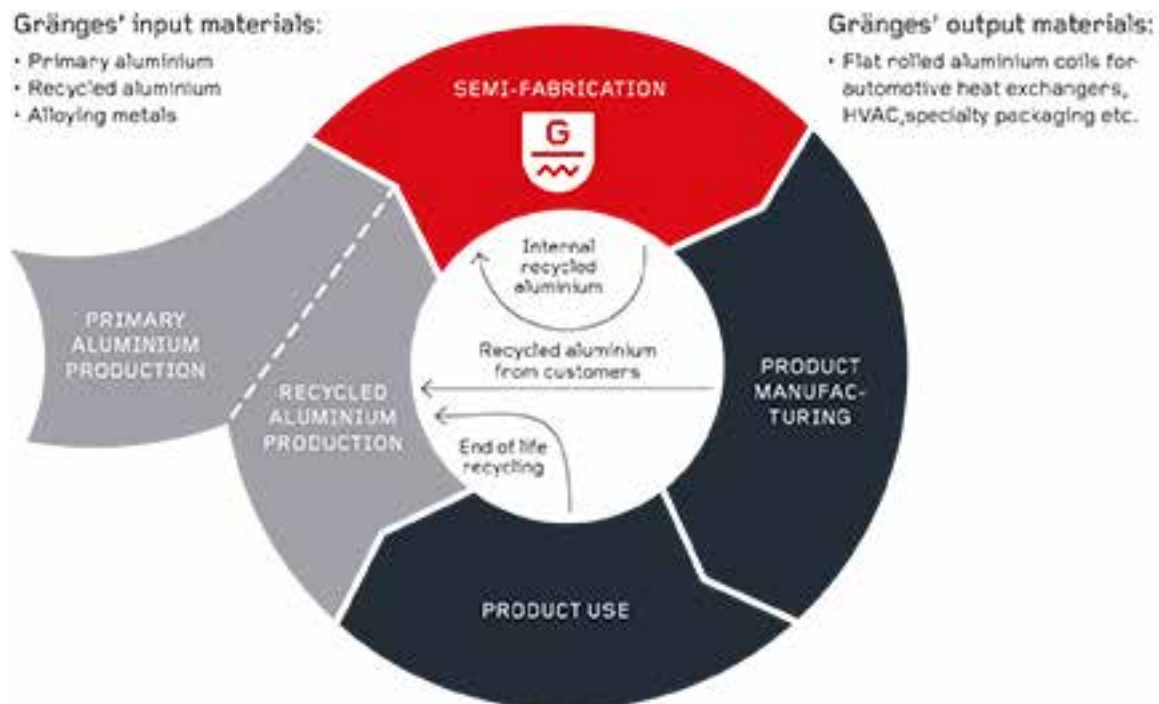
ELISABETH TORSNER

# Gränges Aluminium Americas

The company early history is described in the article on Hydro. Gränges Aluminium produces flat rolled aluminium coils and decided they needed production units in China as

well as in USA. Shanghai, China started in 1996. Gränges was split off from SAPA in 1997, listed on the stock market, retracted and once again a separate listed company in 2014.

## Gränges' position in the value chain



In 2016 Gränges Aluminium purchased the downstream business of bankrupt Noranda Aluminum for \$324 million, thus acquiring production units in Salisbury, NC started in 1965 and in Huntingdon, TN started in 1967. In addition they also took ownership of an idle finishing facility in Newport, AR. Previously, Gränges had a US sales company. Both sites have modern melt shops, continuous casting and cold rolling. The rolling mill in Huntingdon, TN is one of the most modern and cost effective light gauge mills in North America and accounts for 80% of the sales volume. Total capacity is approximately 180 ktonnes with 550 employees.

In 2017 Gränges decided to invest \$110 million to increase rolling capacity in Huntingdon from 160 to 200 ktonnes. The first coil was produced Sept 2019.

In the mean time Newport thin foil production was restarted in 2018. The production will grow to 20 kton/year.

2020 was a record year in America, sales were up 23% over 2019. And US sales was 55% of total company sales.



### Sidebar or Comment

Noranda was a Canadian mining giant, started in 1922. Over the years Noranda made several attempts to include downstream business, e.g. a stainless tube maker in Arnprior, Ontario, in 1985 to become part of Sandvik. In 2005 Noranda purchased nickel producer Falconbridge in Ontario and merged the businesses under the Falconbridge name, in 2006 Falconbridge became part of Swiss Xstrata, which in turn became part of Anglo-Swiss Glencore. Xstrata sold off the aluminum business to a fund company in 2007. In February 2016 the Noranda Aluminum Company had to apply for Chapter 11 (bankruptcy reorganization). The transformation from bauxite ore to metal Al wasn't profitable, but the downstream business was.

ELISABETH TORSNER



*Huntingdon investment – The first test coil performed on Sept 30, 2019 – In full operation 2020*



*Ansonia Brass Co stämpel/ [www.oldercopper.org](http://www.oldercopper.org)*

## Outokumpu American Brass

**D**en amerikanska mässingsindustrin startade strax efter Revolutionen i slutet av 1700-talet och blev den tidens motsvarighet till den rostfria industrin. Mässingskärl användes där rena plåtkärl utan förzinkning rostade, bl.a. inom matberedning, mjölkning m.m.

En tidig industrialisering skedde i Connecticut med flera mässingsindustrier, som Waterbury Brass Goods i Waterbury, CT, och American Brass Company i Ansonia, CT. American Brass Company's affärer gick bra och ett antal andra mässingsindustrier köptes upp, bl.a. Buffalo Copper and Brass Rolling Mills i Buffalo, vid Lake Erie i upstate NY.

American Brass Company gick efter första världskriget ihop med Anaconda Copper Mining Company. Det var världens dittills största merger och år 1922 gjorde Anaconda sin allra största vinst någonsin, \$175 million i dåtidens penningvärde. Efter ett antal år av dalande vinster, rationaliseringar och nedläggningar blev företaget i Buffalo, NY till salu. Outokumpu, som då var mycket stort inom koppar och mässing, köpte det år 1990. Så småningom tog Outokumpu beslut att koncentrera sig på rostfritt stål och man beslutade sälja av koppar- och mässingsindustrierna. 2005 tog Nordic Capital över för \$800 million. Buffalo-företaget hette därefter Luvata



*Aurubis, Buffalo, NY*

Brass. År 2011 köptes företaget av tyska Aurubis AG för \$370 million, som i sin tur sålde till tyska privata Wieland Werke år 2018. Men Buffalo's tillverkning av valsade coils finns kvar!

Under några månader 2004 – 2005 fanns det bara ett företag i USA med namnet Outokumpu, nämligen Outokumpu Stainless. Det hade till följd att jag fick ett antal reklimationsfall som berörde Outokumpu American Brass i mitt knä. Vad göra? Jag visste näst till ingenting om mässing, men kontaktade Espoo, Finland, där det fortfarande fanns expertis, som fick ta över.

*Ref. American Brass Company, Wikipedia*

ELISABETH TORSNER

Sidonotis: Under mina USA-år blev jag intresserad av mässingföremål från Waterbury och Ansonia, båda vid Naugatuck River i Connecticut. På antikmarknaderna köpte jag dels en mycket stor, 45 cm dia och 29 cm hög, ”apple saucer” att koka äppelmos i, inte för att använda till ursprungssändamålet utan som tidningsbehållare, dels ett antal mindre ”apple butter kettles” som ytterkärl till mina krukväxter. Amerikanska krukväxter planteras i bredare och lägre krukor, så de svenska ytterkrukor jag hade med vid flytten fungerade inte alls. Alla mina mässingskrukor är bottenstämplade Waterbury eller Ansonia i olika kombinationer. (Se följande sida).

ELISABETH TORSNER



Foto: E. Torsner

# AMERICAN ISSUE

## Hoeganaes sponge iron corporation

- 1948 Brisk sales in the US. NA doubts on Swedish long term interest. The board of Swedish Höganäs decides to start US manufacturing
- 1950 Decision to found US subsidiary Hoeganaes Sponge Iron and Metal Powder Corp in Riverton, NJ
- 1953 Start-up of Riverton, NJ facility. Iron ore delivered from LKAB Malmberget to Camden, NJ right across the Delaware river from Philadelphia, PA. From Camden to Riverton by truck.
- 1963 Riverton starts an atomizing facility
- 
- 1968 Partnership with Chicago-based Interlake Corp. Ownership Höganäs 20% and Interlake 80%. Profitable. Swedish commentary – Money needed for other Höganäs investments
- 1980 Hoeganaes starts second atomizing facility in Gallatin, TN. In 2020, still in operation
- 1982 Hoeganaes starts a large R&D facility in Riverton, NJ
- 1999 GKN, based in Great Britain purchases Interlake Corp
- 1999 Swedish Höganäs sells its 20% stake in Hoeganaes to GKN for 60 MUSD
- 2012 The old Riverton facility, owned by GKN, is demolished



*Riverton, NJ pictured in 1963. Delaware River seen almost at the top*

## North American Höganäs

- 1999 Swedish owned North American Hoganas is founded
- 2000 North American Hoganas buys idle Stoney Creek Steelworks, Hollsopple, PA totally rebuilding it to produce metal powder
- 2000 North American Hoganas buys Pyron Corporation, Niagara Falls, NY. Immediately transferred to Höganäs grades with 8% of North American market
- 2001 Hollsopple start-up in 2001. Capacity 20% of North American market.
- 2003 North American Hoganas Buys SCM in Johnstown, PA to produce high alloyed powder
- 2008 Deal between NAH and Kobe Steel to overtake Kobe's powder clients. Kobe closes IN facility
- 2019 Johnstown's capacity expanded, new building 24 000 sq.ft. or 2160 m<sup>2</sup>, 135 existing jobs + 25 new jobs by 2021

## Johnson & CO – Avesta– Avesta Sheffield – Thyssenkrupp– Outokumpu

- 1970 A. Johnson & Co purchases New Castle, IN, from Borg-Warner Inc. including melt shop, hot rolling and finishing. The plant is/was named Ingersoll Steel, after the original founder. (Main reason assumed to be the pending anti-dumping verdict, with an extra toll on stainless steel import from Sweden.)
- 1972 Anti-dumping verdict issued
- 1984 Ingersoll Steel, New Castle, IN, becomes part of the Swedish stainless steel merger forming Avesta AB
- 1985 Closure of New Castle, IN, melt shop. Strike. New President and management team. Slabs purchased from Lukens, PA.
- 1990 Avesta AB purchases Pipe facility in Wildwood, FL

1992	Avesta AB and British Steel Stainless merge to form Avesta Sheffield		vestment. Thyssen Krupp continuous hot rolling of carbon steel
1994	Teledyne Allvac and Avesta Sheffield start a new, modern, very strong bar rolling mill in Richburg, SC	2014	Stainless melt shop in Calvert AL starts. Capacity 1 million ton per year
1994	Avesta Sheffield starts bar finishing in Richburg, SC about 2 miles from rolling mill. Billets from Sheffield	2014	ArcelorMittal & Nippon Steel purchases the carbon steel parts of the Calvert site from ThyssenKrupp
1995	Avesta Sheffield purchases formerly Eastern Stainless in Baltimore and re-starts	2017	Outokumpu sells New Castle, IN to a Management buy-out team
1997	Avesta Sheffield permanently closes Baltimore melt shop and moves hot rolling to New Castle	2017	Outokumpu sells Pipe facility in Wildwood, FL to Ta Chen
1997	Lukens decides to start its own stainless program. Until then, Lukens was 100% dedicated to toll rolling. All toll hot rolling customers cease a.s.a.p. I.e. something like 600 ktons a year moves out	2020	ArcelorMittal & Nippon Steel decide to invest in a carbon steel melt shop with an EAF furnace at Calvert, AL. Capacity 1.5 million ton per year.
1997	Slabs delivered from Sheffield, GB melt shop, to be hot rolled at US Steel, Gary, IN		
1999	Dumping duty finally lifted after 27 years. Mike Stateczny argues the case for Avesta Sheffield. Had to promise not to increase plate import from Sweden from almost nil		
2001	Outokumpu buys Avesta Sheffield including the North American facilities		
2009-10	Investment in New Castle to a top modern plate facility		
2010	ThyssenKrupp invests in a large new site in Calvert, AL combining carbon steel and stainless steel production. Hot rolling mill at a total of 5 million tons per year also serves stainless steel at 1 million tpy. TK in Brazil has a 6-year contract to deliver carbon steel slabs. Stainless slabs shipped from Germany. Stainless cold rolling to width 60". Later installs 48" and 72". Problem with rolling mill motors to all three stands goes to court in 2015		
2012	Outokumpu buys the stainless steel parts of all ThyssenKrupp facilities including Calvert and the ongoing melt shop in-		
			<b>Sandvik</b>
		1970	Sandvik also part of the pending anti-dumping issue, thus starts US production
		1971	Sandvik starts tubemaking and industrial springs in Clarks Summit, PA
		1972	Sandvik starts a strip facility in Benton Harbor, MI
		1976	Noranda Inc starts nuclear tubemaking in Arnprior, ON
		1981	Sandvik part owner of Noranda Arnprior site
		1987	Sandvik purchases all of Noranda Arnprior and changes name to Sandvik Tube Division
		1992	Sandvik invests \$25 mill in Clarks Summit, PA
		1994	Sandvik-Pennex starts new extrusion press for hollow bars in neighboring Scranton, PA. Partnership with Sumitomo, Japan. Investment \$40 million
		1998	Increased slitting and polishing capacity in Benton Harbor, MI
		2014	Sandvik sells spring wire production in Scranton, PA, and in Nogales, Mexico to Lesjöfors AB
		2017	Group decision to divest Welding and Stainless Wire. To remain Tube, Kanthal, Powder and Strip

- 2017 Sandvik sells welding wire in Scranton, PA to ESAB
- 2018 Sandvik sells all remaining US wire business to Zapp
- 2017 Sandvik sells strip facility in Benton Harbor to Champlain Inc
- 2018 Sandvik closes Arnprior, ON facility. Moves tubemaking to Scranton, PA, after US tolls imposed
- 2020 Sandvik purchases Summerill Tube Corp, PA

### **SSAB Americas**

- 1956 IPSCO starts melt shop and rolling mill in Regina, Saskatchewan, Canada.
- 1997 Canadian IPSCO, based in Regina, starts melt shop and heavy plate rolling in Montpelier, IA, to serve the growing Chicago market
- 2001 IPSCO starts melt shop and heavy plate rolling in Mobile, AL to serve the southern part of US
- 2006 IPSCO extremely profitable. The board decides to sell.
- 2007 Five companies fight for IPSCO
- 2007 SSAB purchases all IPSCO facilities in Canada and the US with ongoing melt shop investment in Mobile, AL for USD \$7.7 billion (Miljarder). SSAB won a big 5 parties fight.
- 2008 SSAB sells all Canadian facilities, Koppel, PA melt shop and tube mills to Evraz for USD 4.03 bill, who in turn sells to TMK. In 2020 TMK sells to Tenaris (Luxembourg) for \$1.209 billion
- 2011 Increase of melt shop capacity in Mobile, AL inaugurated. Cost \$460 mill. Total cap 2.4 mill ton
- 2012 Increase of Q & T capacity to 300 kT
- 2017 SSAB Americas moves it's head quarter from Chicago to Mobile, AL
- 2018 Decision to increase Q&T from 300 to 400 kT

### **UDDEHOLM TOOLING**

- 1925 Uddeholm opens sales office in NYC and a warehouse in Long Island, NY
- 1925 Uddeholm opens sales office in NYC and a warehouse in Long Island, NY
- 1965 Sales office and Warehouse moves to Totowa, NJ
- 1985 Head office moves to Rolling Meadows, IL and warehouse moves to Itasca, IL, both northwest of Chicago, IL
- 1985 Uddeholm and Ellwood Steel form Ellwood-Uddeholm Steel in New Castle, PA and build a new melt shop. Uddeholm has 20% ownership
- 1991 Böhler, Austria purchases Uddeholm including the US business
- 1992 Uddeholm and Ellwood go separate ways
- 2007 Voest-Alpine Special Steel Division formed
- 2008 Opens State-of-the-art warehouse at Elgin, IL facility
- 2016 Voest – Alpine becomes new main owner. Name changes back to Uddeholm Tooling
- 2018 Uddeholm celebrates its 350th anniversary
- 2020 Celebration of 95 years in USA

### **OUTOKUMPU AMERICAN BRASS**

- 1990 Outokumpu Copper buys American Brass in Buffalo, NY
- 2005 Outokumpu decides to sell all remaining copper and brass units
- 2005 Luvata Brass owned by Nordic Capital takes over
- 2011 Luvata is sold to Arubis, a German company
- 2018 Arubis sells to private company Wieland Werke, also German

### **SKF OVAKO**

Found no steel manufacturing unit

**SUZUKI GARPHYTTAN**

1997 Established in South Bend, IN

**SAPA**

1963 started in Vetlanda. Strong growth  
 1976 Acquired by Gränges Aluminium in Finspång, but remains by the Sapa name  
 1997 Orkla buys Gränges Aluminium  
 2000 Purchasing Anodizing Inc, Portland, Oregon, the first US producer  
 2007 Sapa into JV with Alcoa on implementing a structural solution  
 2008 Orkla made a switch with Alcoa and formed an 100% owned extrusion company, named Sapa. Orkla gave up its 50% of aluminium smelter Elkem  
 2009 Sapa acquires 10 finishing plants from bankrupt Indalex, 6 plants in USA and 4 in Canada  
 2013 SAPA is the largest Al profiles manufacturer of the US  
 2015 Sapa is investigated for massive fraud, in Portland

**HYDRO EXTRUSIONS, USA**

2017 Orkla and Norsk Hydro combine their Al production units to form Hydro Extruded Solutions. Thus changing its

name from Sapa to Hydro

2019 Department of Justice and Hydro Extrusions USA agree on paying \$46 million to NASA

2020 Hydro has manufacturing locations, 10 aluminum melting locations and more than 6000 employees.

**GRÄNGES ALUMINIUM AMERICAS  
 (purchased from Noranda Inc). Actually, the same Noranda that sold Arnprior, ON to Sandvik in 1984 and 1987**

1965 Noranda, Salibury, NC, continuous casting, narrow strip mill started. Capacity 40 kton

1967 Noranda, Huntingdon, TN starts continuous casting and rolling wide Aluminum foil. NB! spelling. Aluminum in USA.

1972 Huntingdon, first increase of production

2016 Gränges Americas purchases downstream operations of bankrupt Noranda for USD 324.2 mill

By this Gränges started US production, earlier only sales

2017-19 Gränges invests USD 110 million in Huntingdon to 200 kton

2020 Combined capacity now 240 kton

ELISABETH TORSNER



# Svenska BergsmannaFöreningen

DIGITALA BERGSMANSAFTNAR

## Digital Bergsmansafton

I dessa Covid-19 tider har Bergsmannaföreningen startat Digital Bergsmansafton. Det har blivit en succé. Föredragskvällen startar 18.30 och föredragen 18.45 och håller på till ca kl 20. Hittills har vi arrangerat tio föredrag, som fort-

farande går att ladda ned från [www.bergsmannaforeningen.se](http://www.bergsmannaforeningen.se) under förutsättning att man är medlem. På sistone har vi bjudit in även icke-medlemmar och lyckats få med oss ett antal teknologer.

2020-06-17	Aluminium
2020-09-16	EIT Raw Materials
2020-09-17	Copperstone Resources AB
2020-10-14	Metal Powder Group
2020-11-11	Botnia Exploration AB
2020-12-01	SKB och slutförvaring av kärnbränsle avfall
2020-12-09	Prof Anders Jarfors om Jönköping University
2021-01-20	Prof Annika Borgenstam – Designa metalliska material för en hållbar framtid
2021-01-27	Maria Sunér Fleming, VD SweMin och aktuella frågor
2021-02-17	Prof Christina Wanhainen – Mineral and Metal Demand – Swedish bedrock potential
2021-03-10	Sverker Johansson – På spaning efter språkets ursprung
2021-03-23	Årsmöte och Pierre Heeroma – En uppdatering av LKABs prospekteringsverksamhet
2021-04-08	Pär Jönsson – ITM skolan – Vad gör vi?
2021-04-21	Leo Johansson, KTH – Statistisk modellering av ljusbågsugnar
2021-05-05	Fredrik Persson, Höganäs – Applikationer och tillämpningar för metallpulver
2021-05-19/20	Thomas Hörnfelt – SSAB och Hybrit
2021-06-02/03	Catharina Karlsson, Jernkontoret – Bergshistoria
2021-06-16	Kerstin Cassel, arkeolog – Forntida järnhantering, ugnar, slagg och gravar





## BergsmannaGolfen 2020

**Golf South Stockholm var årets venue för B-golfen  
Vidbynäs South Course visade sig vara en passande mästarbana**

**G**SS är en början av vision att skapa södra Stockholms bästa golfupplevelse med tillsammans 69 golfhål.

En dryg halvtimme med bil från centrala Stockholm ligger en helhetsupplevelse med förstklassig service i reception och restaurang. En relaxavdelning bjuder på bastu med sköna fåtöljer och panoramafönster ut mot 18 green på South Course.

Vår golfmässigt högt kvalificerade arrangörskommitté hade som vanligt funnit en särdeles fin plats för den årliga golfen. Bergsmannagolfens medaljörer, övriga pristagare och vi lägre spelare kunde glädja oss åt det utmärkta tillfället till goda och mindre goda scorer.

”Hur gick det där till?” Längsta drive vände

sig till sin medspelare: ”Fantastiskt! Din stance var riktig, ditt grepp korrekt, du höll huvudet still och du svajade inte i svingen, och du höll balansen, roterade kring vänster fot och böjde inte på höger knä.” ”Ja, var det inte det jag trodde!” genmälde Maria Mueller efter sitt vinnande slag ut på en fairway av mästerskaps-klass. Jesper Appelberg var längst bland bergsmännen efter en elegant hook ut över den oländiga ruffen och en likaledes elegant kristianistoppsväg på den nyklippta fairwayen dock inte inom räckhåll för Marias vinnande slag.

Motpolen till Längsta drive – det precisions-tyngda Närmast hål – fick sin vinnare i Kristina Mogard, vars precisionsslag svävade mot hålet, men en häftig motvindspust stoppade bollen



endast 3 meter kort om hålet.

Den stora Allmänna klassen kunde visa upp en prislista med såväl elit- som motionsspelare, unga fräscha ingenjörer, såväl som pensionärer, och ett antal 80+-åringar med sin glada inställning till golfen.

Vinnare blev Peter Svängård med 40 poäng. De sedvanliga vinnarna återfinns i toppskiktet med Peter varje gång denna illustra tävling med akademisk yra spelas.

I prislstan synes även i år Björn L, Göran G, Viktor H, Björn Mo. Plötsligt dyker i listan upp en ny toppfigur: Anders Tollsten – på tredje plats!! Med bländande 35 poäng. Vad månede bliva? Jobba på Anders, så har du snart byxorna hemma hos Kristin och dig.

Bästa dam med förväntade höga odds blev Wanja Gemmel med stark åttonde plats, endast 8 poäng efter säkra Peter. Även Eivor Lyckström och längsta drive vinnaren, Sandvikens Maria placerade sig säkert bland top 30. B-golfens minoriteter, Seniora damer och Veteraner herrar, tillsammans fyra spelare Maria och Kristina M samt Thomas C och Magnus W. Damerna vann den plötsligt uppkomna kampen med 200 – 215 slag.

De båda damklasserna uppmärksammades av deltagarna. Den lilla klassen med pigga oldgirls blev en trivsam tillställning med lugnt tempo och

trivsamt umgänge. Stabila Wanja Gemmel vann oldgirlsklassen på stabila 105 slag följt av Eivor Lyckström med en triss i ettor.

Den lilla klassen Senior Damer, till antalet hälften av oldgirls, leddes av längsta drivevinnaren Sandvikens Maria med imponerande 96 slag. Kristina M var ensam tvåa och 104 slag. De två medaljerna mottogs med stor glädje och en önskan att Senior Damerna skall växa i antal. Bergsmännen bör där sådana möjligheter finns beordra familjemedlemmar att ställa upp som golfare!

Den Gyllene klassen, mästerskaps- och hjälteklassen, Herrar Seniorer hade samlat åtta aktiva stjärnspelare där hälften var tidigare vinnare av mäster- skaps- och byxtävlingar. De lägsta scorerna återfinns bland dessa hjältar. Peter Svängård kunde spara sitt resultat från allmänna klassen och vinna i ensamt majestät, 74 slag. Viktor Hellberg, ledamot av den effektiva organisationsgruppen, var ensam runner up, 10 slag efter Peter S. Viktor spelade med reducerat antal klubbor och denna brist på klubbor kunde ha påverkat resultatet. Jesper A, Martin M och Fredrik H klarade 100 slags gränsen, som är utanför deras normala kapacitet.

Tidigare års seniorherrar drar sig nu fram i Oldboys Klassen, som i en ordningsställd äd-reavdelning för seniora herrar. De individuella

scorererna följer dock med i sant tävlingsmaner. En spännande jfr mellan seniorer och oldboys stärkta med två veteraner – 8mot8 – blev 2020: Sen:778 -OB:793.

Den sista anhalten i Bergsmanna golfens tävlingsprogram är Gruppen Seniora Veteraner. Där hittar vi många vinnare med otaliga vinster på alla nivåer och årets skara av Early Winners: Clas Helmer, flitigaste deltagare, troligen den flesta vinnaren; Göran Gemmel, kanske den näst fleste vinnaren; Per Wyholt, flerfaldig vinnare; Björn Lyckström, stabil runner up; Sten Köhler, ca 7:e Ingravering på Fiollådan; Lennart Nordström, reserv runner up.

Av golfens alla attribut har de medföljande byxorna till mästerskapet uppmärksamast mest. I skalden Popes lyriska verk ingår följande strof:

*”Så vederstyggligt lastens anlet är.  
Att första anblicken oss slår med skräck  
Förnyas mötet, sakteligt vi lär.  
Fördraga dem, ja, finna dem rätt käck.”*

Precis så är det med Bergsmannagolfens byxor. I förstone har segraren och pristagaren ryggat tillbaka i fasa och vämjelse, men efter ett år känner byxinnnehavaren en stor glädje. Vid Tor, de är ju riktigt snygga! De har faktiskt något visst. Innehavaren kan använda byxorna nästföljande tävling.

Fiollådan gick till Martin Burström. Som hade den bästa scoren av detta slaget. Huttasken var i vanlig ordning välfylld och innehavaren



Annette Selberg visade sig vara mycket generös, vilket uppskattades av de självbjudna gästerna, som linkade hemåt i natten. Till och med så att skribenten fick två stadiga yngre Bergsmän att stötta hela vägen hem, till och med ingick nedbäddning.

STEN KÖHLER, BG 60

Tänk på att:

**Golfare går till arbetet för att koppla av!**

**Nästa års Bergsmannagolf går av stapeln den 4 sept 2021 på Sigtuna Golfklubb.**



# SBF-Protest-Karl-Erik Öberg

## Redaktörens kommentar

Efter att Sommarbladet 2020 hade en artikel av Per Molin om ”Den rostfria stålindustrin efter 2:a världskriget” inkom nedanstående invändning från Karl-Erik Öberg i juli 2020. Karl-Erik Öberg vände sig därefter till Medieombudsmannen, som dock avböjde att behandla protester mot tidningar som kommer ut endast två gånger om året.

Efter rejäl genomsökning har jag funnit den förra artikeln som Karl-Erik Öberg vänder sig emot. Den var publicerad i Värmländska Bergsmannaföreningens inbundna bok ”Som vi minns det – värmländsk stålindustri under slutet av 1900-talet” utgiven i december 2006 och sannolikt distribuerad tidigt 2007.

Det var alltså inte Svenska Bergsmannaföreningens trycksak och vi har inte medvetet upprepat något som Karl-Erik Öberg redan har invänt emot. För att något stilla känslorna lovade jag att publicera Karl-Erik Öbergs invändning.

ELISABETH TORSNER

Ref. ”Den rostfria stålindustrin efter 2:a världskriget”



I Sommarbladet - Årgång LXXVII 2020 publicerade ni en artikel av Per Molin med titel *Den rostfria stålindustrin efter 2:a världskriget. (En vision med många länkar - Det Rostfria Svenska Bolaget - blev verklighet)*. Under avsnitt 4.3 Degerfors - Rostfritt var huvudprodukt på sida 12 har Ni publicerat ett för mig kränkande och inkorrekt omdöme om mig, utan att jag beretts möjlighet att bemöta dessa påståenden.

Ett liknande påhopp, förolämpning eller ärekränkning lät Ni publicera 2007 och jag kommenterade vid detta tillfälle till Er. Tyvärr tog Ni då beslutet att inte låta mina invändningar publiceras.

I Sommarbladet 2020 låter Ni för en andra gång publicera information om mig som är kränkande och direkt felaktig.

Påståenden i Er artikel:

*”Vi insåg tidigt – någon sådan information hade jag inte fått – att Degerforsverksambeten var gravt olön-*

*sam. Speciellt allvarlig blev situationen i den nödvändiga omställningen när jag plötsligt informerades om att K. Öberg från Hagfors skulle bli stålverkschef. Han startade omgående ett projekt utan sans och vett. Han lämnade, efter att detta helt omöjliga investeringsförslag avvisats: att bygga en bloomssträng- gjutmaskin för kolstål.”*

Nedan kommenteras och bemöts Era publicerade påståenden:

## 1. Stålverkschef i Degerfors

Jag var aldrig stålverkschef i Degerfors. Vid min anställning 1975 var det Harry Jansson som var stålverkschef och när han pensionerades efterträddes han av Sture Andreasson. Min befattning var platschef för ”Division Göt och Ännen” i Degerfors där stålverk, valsverk för långa produkter och laboratorium ingick. Jag rapporterade till divisionschefen Dir. Nils Björkenstam i Hagfors och inte till Per Molin som var divisionschef för Plåtdivisionen.

## 2. Investering i en bloomsstränggjutmaskin för kolstål

Stålverket i Degerfors hade 1975 inte någon stränggjutningsanläggning. Slutprodukterna var s.k. göt för vidare valsning till plåt eller stång, rör, band och tråd. Kvaliteterna var en blandning av rostfritt stål och kolstål. Vid denna tidpunkt fanns inte någon utprovad teknisk lösning med en kombinationssträng som kunde gjuta såväl slabs, blooms som billets. Först i början av 80-talet var en sådan maskin utvecklad av Voest-Alpine och Degerfors och Sandviken tog ungefär samtidigt sina investeringsbeslut. Någon plan att investera i stränggjutning 1975 fanns inte. Innan jag kom till Degerfors 1975 hade jag fått stor erfarenhet av stränggjutning av rostfria slabs i Domnarvet, men det begränsade tonnaget i Degerfors kunde knappast bära en sådan investering. På den ”långa” sidan skulle en stränggjutning av blooms vara möjlig rent tekniskt men även här var investeringen för stor för tonnaget. Det enda som skedde på gjutsidan under 1975 var att jag tillsammans med stålverkschefen Harry Jansson besökte Voest Alpine i Österrike för att studera ett automatiserat götgjutningssystem, som dock visade sig bli för dyrt för Degerfors.

### 3. Jag lämnade efter att investeringsförslag avs. bloomssträngjutmaskin avvisats.

Det rådde traditionellt en stor konkurrens mellan Hagfors och Degerfors. Chefen för Division Göt och Ämnen var placerad i Hagfors och hade kanske också sitt hjärta där, eftersom han hade varit platschef tidigare. Inom Plåtdivisionen fanns det en mycket stor ambition att ta full kontroll över hela verksamheten i Degerfors, och det faktum att bl.a. stålverket tillhörde en annan division var en nagel i ögat. Koncernledningen i Uddeholm påverkades sannolikt av Plåtdivisionens ansträngningar och ett beslut togs att Division Göt och Ämnen i praktiken skulle upphöra och produktionsenheterna ingå i divisionerna Stång resp. Plåt.

När detta skedde var det främst tre personer som berördes. Divisionschefen Nils Björkenstam, som var nära sin pensionering, blev rådgivare och allmän trouble shooter till koncernledningen. Min kollega i Hagfors Bo Johnsson fick en ny befattning som teknikspezialist vid dotterbolaget

i USA. Jag blev ansvarig för enheten Uddeholm Engineering, som utvecklade och marknadsförde bl.a. CLU- processen och Scandinavian Lancers med stor framgång. Den senare var en s.k. skänkmetsallurgisk process där hård- och mjukvara försålde till samtliga världsdelar. Ett separat bolag med samma namn bildades sedermera 1978 och jag anställdes där som verkställande direktör med placering i Höganäs.

Det är nu andra gången Ni publicerat kränkande påståenden och omdömen om mig som inte är korrekta och för vilka jag ej beretts möjlighet att ge mina kommentarer före publicering. Med anledning av detta kommer jag nu lämna in en anmälan till Medieombudsmannen.

Viken 2020-07-19

KARL-ERIK ÖBERG



*President Bush talar under invigningsceremonin för the U.S. Air Force Memorial 2006 i Arlington, Va. Material is 3/4" (19 mm) 316L plate from New Castle, IN. Photo: Chip Somodevilla/Getty Images*



# Svenska BergsmannaFöreningen

Avlidna SBF-medlemmar

---

## AVLIDNA SBF- medlemmar januari 2020 – december 2020

Gunnar Dahlén, 96 år

Gunnar Folke, 94 år

Börje Sköld, 92 år

Lennart Hedlund, 91 år

Louis Améen, 90 år

Olle Enstam, 90 år

Lars Öjert, 86 år

Margareta Lundquist, 85 år

Nils-Erik Hannerz, 84 år

Birgitta Hässler, 84 år

Håkan Rapp, 83 år

Hans Mårtensson, 81 år

Erik Wallén, 79 år

Carl-Erik Ridderstråle, 78 år

Hans A Magnusson, 77 år

Henrik Jespersion, 61 år

Må de vila i frid, medlemmar och nyligen avgångna medlemmar,  
nämnda som onämnda!

## Sveriges första kvinnliga Bergsingenjör

# Birgitta Hässler (Kihlstedt)

1936 – 2020



### In memoriam

**T**eknologie doktor och bergsingenjören Birgitta Hässler avled i Stockholm (Enskede) den 11 december 2020 efter en längre tids sjukdom. Föräldrarna var professor Per Gudmar Kihlstedt och dennes maka Eivor. Birgitta, född 1936, var äldst i en syskonskara på tre. Hennes syskon var Ann-Charlotte, överläkare, född 1940 och Per-Erik, också bergsingenjör, född 1943.

Birgitta är född och uppväxt i Skelleftehamn. Vid 15 års ålder flyttade hon till Södra Ängby i Bromma och gick i gymnasiet på Nya Elementar, där hon tog studenten 1956. Barndomens somrar tillbringades på föräldrarnas sommarställe, Björkebo vid Klingens strand i Stora Skedvi i Dalarna. Fadarsarvet i Björkebo förvaltas idag av brodern Per-Erik. Traditionen att samla släkten i Dalarna har bibehållits genom de så kallade "Björkebodagarna", då släkten årligen samlas för att i gemenskap njuta av samvaron och den härliga Dalamiljön.

Efter studentexamen fortsatte Birgitta 1956 sina studier på KTH, metallurgiska linjen på Bergssektionen och blev därmed kurskamrat till mig. Om man bortser från en kvinnlig teknolog på 1930-talet, som efter kort tid lämnade utbildningen, blev Birgitta den första kvinnliga bergsteknologen på sektionen. Samma år, 1956, utökades intagningen till första årskursen på KTH:s Bergssektion att vara 45 teknologer, varav

30 metallurger och 15 gruvkarlar. Hela Bergssektionen var då ungefär lika stor som en årskurs på E-sektionen. Som följd av Ungernrevolten 1956 anslöts ytterligare några ungerska teknologer till vår årskurs, som sedan under åren kraftigt decimerats, då 28 av oss avlidit.

Birgittas pappa, Per Gudmar Kihlstedt, var professor och chef för Institutionen för Anrikning (Mineral dressing) och dåvarande Dekanus för Bergslinjen. Som Dekanus välkomnade han 1956 års 44 bergsteknologer i ett tal till hela bergssektionen. Han manade om en human nollning av de nya teknologerna, då Bergs hade utmärkt sig vid tidigare nollningar, vilket påkallade rektorns och dagstidningarnas uppmärksamhet. Anledningen till denna uppmaning var säkert också att en av nollorna var kvinna och hans egen dotter. Den lindriga nollningen avklarades och avslutades med den traditionella förbrödringsgasquen, vilken inkluderade vår Birgitta.

Birgitta deltog sparsamt i kårlivet, varför de flesta av hennes kurskamrater var omedvetna om att Birgitta var en "dixie-brud" och hade stadigt sällskap med Anders Hässler, klarinettist samt grundare och orkesterledare av det populära dixielandbandet, Cave Stompers. De gifte sig vid midsommartid 1960 och fick två söner Johan, född 1962 och Lars, född 1969.

År 1961 utexaminerades Birgitta från KTH som Sveriges första kvinnliga bergsingenjör.

Efter anställningar på Jernkontoret och Institutet för Metallforskning (tidigare Metallografiska institutet) började Birgitta att arbeta på sin pappas institution, Institutionen för mineralberedning på KTH.

Birgitta förblev forskare genom hela sin karriär. Hon doktorerade den 31 maj 1985 på KTH med ett omfattande arbete med titeln: ”Hydrotermal agglomering av järnmalm och andra industriella mineral”.

Birgitta var produktiv i sitt forskningsarbete på KTH, vilket resulterade i flera böcker, varav kan nämnas:

- Utformning av luftreningsteknik utnyttjande elektriskt laddade vattendimnor, 1981. Medförfattare Hans Bjelkesjö.
- Utvinning av ren MgO ur peridotiter, 1981. Medförfattare K. Hedström och J. Ressar.
- Glimmer ur Aitiksanden, 1986.
- Studier av bindningsmekanismer, strukturer och egenskaper hos olivinbaserade material, 1988.

Under 1990-talet arbetade Birgitta som forskare på Byggforskningsrådet, där hon bl.a. skrev en rapport tillsammans med Björn Henningsson om ”Trä och träegenskaper, förslag till FoU-insatser”, 1992. Tiden på KTH var Birgittas bästa i arbetslivet medan tiden på Byggforskningsrådet blev en besvikelse. Birgitta förtidspensionerades i slutet av 1990-talet.

Årskursen hade 1981 sitt 25-årsjubileum på KTH med en heldag omfattande föreläsning av professor Mats Hillert, visning av Bergs lokaler på KTH och avslutades med en uppskattad ”gasque” i kårhusets gaskällare. Det var ett kärt återseende av ca 25 gamla årskurskamrater och Birgitta trivdes synnerligen väl, trots att många av oss inte setts sedan vi lämnade studierna på KTH. Sista gången jag träffade Birgitta var på Bergs 175-årsjubileum 1994, där Birgitta åter var centrum i årskursen.

Familjen Hässler, som var bosatta i Enskede,

hade 1991, inspirerade av somrarna i Dalarna, köpt sig ett omtyckt sommarboende i Nås, alldeles invid Västerdalälven. Anders och Birgitta lämnade 1999 Stockholm och flyttade för permanentboende till sitt kära Nås. Anders fick där utlopp för sin musikalitet bl.a. genom medverkan i de årliga Ingmarsspelen. Birgitta åtog sig enstaka uppdrag åt sin tidigare arbetsgivare efter pensionen. Vid ett av dessa uppdrag ådrog sig Birgitta en stroke vid en resa till Göteborg i december 1998. Det innebar att hon blev handikappad med bland annat en obrukbar arm och begränsning av synfältet, det senare försämrades genom åren. I januari 2002 drabbades Birgitta av nästa olycka då hennes make Anders hastigt avled i en hjärtinfarkt, en månad före sin 66-årsdag. Men Birgitta kämpade vidare trots sina handikapp med hjälp av goda grannar och hemtjänsten i Nås. Jag hade årligen långa telefonsamtal med Birgitta sedan början av 2000-talet och var imponerad över hennes optimism trots alla motgångar. Från ca 2010 hade vi ingen mera kontakt.

Vid årskursens 50-årsfirande den 29 september 2006 var givetvis vår Birgitta inbjuden och vi hade planerat den i närheten av hennes 70-årsdag, så att hon kunde fira den ungefär samtidigt i Stockholm med sina anhöriga. Det skulle innebära bara en färdtjänstresa mellan Nås och Stockholm tur och retur. Men p.g.a. alla sina handikapp orkade Birgitta endast med en sammankomst och prioriterade den med sina anhöriga. Vid tiden för 50-årsfirandet hade hon redan återvänt till Nås. Sin sista tid tillbringade Birgitta svårt sjuk i ett vårdboende i Enskede nära sina två söner. Vi återstående kurskamrater kommer att sakna vår Birgitta. Vi minns henne med glädje. Må hon vila i frid!

DIETER UHLMAN, B56



Protokoll fört vid ordinarie årsmöte i Svenska BergsmannaFöreningen för verksamhetsåret 2019 hållet på Jernkontoret och via Teams 2020-03-27.

Närvarande: Enligt röstlängd

Mötet öppnades av föreningens ordförande som hälsade närvarande välkomna såväl de som var i lokalen som de som deltog via internet. Möjligheten till fjärrnärvaro hade delgivits medlemmarna via mail 2020-03-23. Se bilaga 1.

1. Upprättande av röstlängd  
Röstlängd upprättades enligt närvarolista.
2. Val av ordförande att leda årsmötesförhandlingarna  
Rutger Gyllenram valdes till ordförande.
3. Val av sekreterare att föra protokoll  
Patrik Lindberg valdes till sekreterare.
4. Val av två justeringsmän att justera årsmötesprotokollet  
Paola Zetterberg-Eriksson och Robert Eriksson valdes att justera årsmötesprotokollet.
5. Godkännande av dagordning  
Dagordningen godkändes
6. Frågan om mötets stadgeenliga utlysande  
Mötet fanns stadgeenligt utlyst.
7. Godkännande av förvaltnings- och revisionsberättelsen  
Godkändes förvaltnings och revisionsberättelsen. Se bilaga 2-6.
8. Frågan om styrelsens ansvarsfrihet  
Beviljades styrelsen ansvarsfrihet.
9. Val av ledamöter till styrelsen i enlighet med §9 i stadgarna intill nästa ordinarie årsmöte  
Valdes styrelse enligt valnämndens förslag. Se bilaga 7.  
Ny vice ordförande presenterades. Se bilaga 8.
10. Val av revisorer och suppleanter till dessa i enlighet med §11 i stadgarna intill nästa ordinarie årsmöte  
Valdes revisorer och suppleanter till dessa enligt valnämndens förslag. Se bilaga 7.
11. Val av ledamöter till valnämnden i enlighet med §12 i stadgarna intill nästa ordinarie årsmöte  
Valdes Rutger Gyllenram, sammankallande, och Elisabeth Torsner, Mats Gartz och Oskar Altzar ledamöter.
12. Val av kretsfortroendemän i enlighet med §7 i stadgarna intill nästa ordinarie årsmöte  
Valdes medlemmar till kretsråden enligt valberedningens förslag. Se bilaga 9.
13. Fastställande medlemsavgifter för 2021  
Beslutades att medlemsavgiften skall vara oförändrad, 350 kr äldre än 30 år och 150 kr för medlemmar till och med 30 år.
14. Fastställande av budget för nästkommande verksamhetsår  
Fastställdes budget enligt bilaga 4.
15. Förslag från styrelsen  
Inga förslag från styrelsen förelåg.

Protokoll fört vid ordinarie årsmöte i Svenska BergsmannaFöreningen för verksamhetsåret 2019 hållet på Jernkontoret och via Teams 2020-03-27.

16. Förslag från medlemmarna  
Inga förslag från medlemmarna förelåg.
17. Övriga frågor av informationskaraktär  
Diskuterades behovet av matrikel och eventuellt behov att stödja äldre bergsmän med anledning av Corona-pandemin.
18. Avslutades mötet

#### Bilagor

1. Brev från ordföranden
2. Årsredovisning 2019
3. Verksamhetsberättelse
4. Konsoliderad resultatrapport SBF 2019
5. Årsredovisning SBF Serviceaktiebolag 2019
6. Revisionsberättelse
7. Valnämndens förslag till styrelse
8. Presentation av föreningens nya vice ordförande
9. Valnämndens förslag till medlemmar i kretsråden

Stockholm 2021-02-13



Rutger Gyllenram

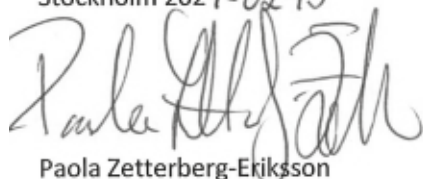
Stockholm 2021 -2- 21



Patrik Lindberg

Justeras:

Stockholm 2021-02-13



Paola Zetterberg-Eriksson

Stockholm 2021-02-23



Robert Eriksson



# Svenska BergsmannaFöreningen

Styrelsen för Svenska Bergsmannaföreningen 2020



**PETER  
SAMUELSSON**  
Ordförande



**INGEGERD  
ANNERGREN**  
Vice ordförande



**PAOLA  
ZETTERBERG-ERIKSSON**  
Skattmästare



**ULLA  
BACKLUND**  
Medlemssekreterare



**PATRIK  
ANDERSSON**  
Sekreterare



**ELISABETH  
TORSNER**  
Redaktör



**ROBERT  
ERIKSSON**  
Webbkoordinator



**NILS  
ANDERSSON**  
Högskolekoordinator



**TOMAS FROM**  
Kretskoordinator



**AMANDA EDLUND**  
Revisor



**CARL PETERSOHN**  
Revisor



**ÅSA HELGESSON**  
Revisorsuppleant



**JOHAN ROSÈN**  
Revisorsuppleant



# Svenska BergsmannaFöreningen

Kretsråd för Svenska Bergsmannaföreningen 2020



**ANDERS JARFORS**  
Kretsråd SYD



**OSKAR ALTZAR**  
Kretsråd SYD



**OLIVIA DANIELSSON**  
Kretsråd SYD



**THOMAS LINDHOLM**  
Kretsråd POLAR



**CHRISTER NORDSTRÖM**  
Kretsråd POLAR



**AKSEL ÖSTERLÖF**  
Kretsråd POLAR



**ULLA BACKLUND**  
Kretsråd ÖST



**MARIA KÖHLER**  
Kretsråd ÖST



**GÖRAN HANSSON**  
Kretsråd ÖST



**GUNNAR RUIST**  
Kretsråd BERGSLAGEN



**FIA VIKMAN**  
Kretsråd BERGSLAGEN



**ANDERS WALLQUIST**  
Kretsråd BERGSLAGEN

Bergsmannaföreningen beslutade på års-mötet 2019 att fler aktiviteter skall ske lokalt och färre ordnas i Stockholm. Fem geografiska kretsar skapas: Polar, Öst, Bergslagen, Väst och Syd-kretsarna. Kretsarna skall arrangera intressanta aktiviteter inom sitt geografiska område. Arbetet inom varje krets skall ledas av ett kretsråd på tre personer. Alla medlemmar kallas till alla aktiviteter via föreningskansliet.



**ALEXANDER LÖF**  
Kretsråd VÄST



**FREDRIK CEDERHOLM**  
Kretsråd VÄST

# Referenser och Författare

## **Hoeganaes**

1. Höganäs 200 år, 1999
2. Historical Society of Riverton

## **North American Höganäs**

1. Brännpunkten 3/2001
2. Brännpunkten 1/2005

## **The Gateway Arch**

1. The Gateway Arch Conservation Management Plan, BHV Architecture, 2020

## **New Castle Plate**

Författare är Michael Stateczny.  
Sidoartikeln av Elisabeth Torsner

## **A Swedish First in US Trade Appeals**

Författare är Michael Stateczny.

## **Outokumpu Americas, Calvert, AL**

1. Outokumpu Calvert Melt shop, 2014
2. Outokumpu Calvert Site visit, 2018

## **Uddeholm**

## **Cloud Gate (The Bean)**

## **SSAB Americas**

1. A tale of two takeovers, Christmas Reading, Dec 24, 2007, Regina Leader-Post, Saskatchewan Hydro Extrusions earlier SAPA

## **Gränges Aluminium**

## **Outokumpu American Brass**

1. American Brass Company, Wikipedia



# Svenska BergsmannaFöreningen

---

c/o Föreningshuset • Virkesvägen 26 • 120 30 Stockholm  
tel 08-121 513 26 • [kansli@bergsmannaforeningen.se](mailto:kansli@bergsmannaforeningen.se) • [www.bergsmannaforeningen.se](http://www.bergsmannaforeningen.se)