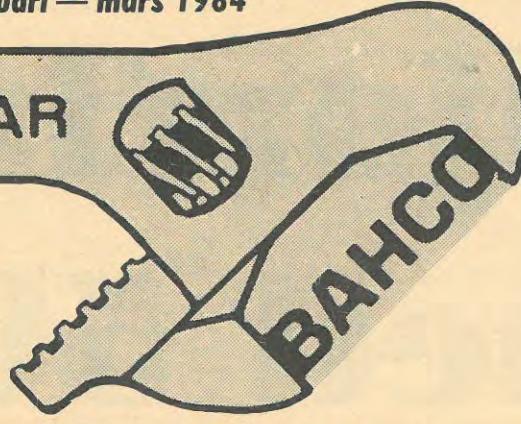




GREPPAR



■ ■ ■ Ett lyckligt samarbete mellan självlärda män lade grunden till den nuvarande Bahco-koncernen.

■ ■ ■ Två av dem var uppfinnare, Franz Wilhelm Lindqvist och Johan Petter Johansson.

F W Lindqvist uppfann fotogenköket och JP Johansson den ställbara rörtangen och den skiftnyckel som nu används överallt.

■ ■ ■ Den tredje mannen — Berndt Hjorth — var affärsmannen som lyckades föra ut de nya produkterna på världsmarknaden.

Här börjar "sagan om Bahco"...



En klassisk bild: JP Johansson med rörtangen och skiftnyckeln i bröstfickan. "De tre" som grundade dagens Bahco.

Tre män och en idé

ENKÖPING (EP)

BAHCO — vad är det egentligen?

Jo, ett storföretag med ett 50-tal bolag — fabriker och säljbolag — över hela världen.

EP har "greppat tag" i Bahcokoncernen. Vi inleder i dag en rad reportage vilka ska skildra den koncern som haft och har en livsviktig roll för Enköpingsbygden.

Det började för 95 år sedan, när Enköpings stad hade 3 265 invånare — varav uppfinnaren JP Johansson var en.

Idag har Enköpings stad cirka 20 000 invånare och storkommunen nästan 33 000.

Bahcokoncernen har 7 000 anställda, varav drygt

hälften i Sverige. Bahco omsätter cirka 2,5 miljarder kronor.

För enköpingsarna är Bahco "bara" Ventilation på Stockholmsvägen, Hamnverken vid ån och Verktyg i Fanna. EP har hittat betydligt fler bolag i form av verkstäder, direktioner m.m.

I Enköping finns tre Bahcobilag: Bahco Kraftverktyg, Bahco Verktyg och Bahco Ventilation, samt ett hälftenägt (av Bahco) ProbaData i gamla Fanna slott.

I Hudiksvall finns Hiab-Foco, i Skellefteå Hydrauto, i Forshaga Forshaga Mekaniska, i Älvsjö, Vagnhärad och Nyköping Mecman, i Borlänge Gillberg Hydraulik och i Eskilstuna F E Lindströms.

Bahco är också en internationellt verksam koncern.

Bahco finns på plats bl a i England, Argentina, USA, Sydafrika, Frankrike, Västtyskland, Mexiko för att nämna några länder.

Bahco har ett brett sortiment. Men vad är det koncernen tillverkar egentligen? Hur går det till när de säljer Bahcoprodukter? Hur ser framtiden ut? Hur trivs de anställda med sitt företag? Vilket årtionde kom Bahcos genombrott? Hur många miljoner tror du att Bahco betalar ut i löner varje år — bara till enköpingsanställda? Vilka äger Bahco? Vad har Bahco för betydelse för enköpingsbygden?

Frågorna är många. Vi på EP ska försöka räta ut frågestecknen genom att "greppa tag" i jätten Bahco.

Gunnar Nilsson
(red.chef)

Hjorth startade med 500 kronor och affärssinne

ENKÖPING (EP)

Johan Petter Johansson.

Frans Wilhelm Lindqvist.

Berndt August Hjorth.

Tre namn som har lagt grunden till Bahcos uppkomst i Enköping på slutet av 1880-talet.

J P Johansson uppfann rörtangen (1888) och skiftnyckeln (1891).

F W Lindqvist kom på det fina med fotogenköket (1892).

De båda herrarnas uppfinningar blev inte bara grundstenen för Bahco, utan också ett viktigt bidrag till den svenska industrins internationella genombrott.

J P Johansson satte igång en liten verkstad på den plats där Enköpings Bussterminal nu är belägen. JP reparerade i huvudsak jordbruksmaskiner och verktyg.

F W Lindqvist blev också smäföretagare. Han började tillverka fotogenkök sedan han väl konstruerat en fotogenbrännare.

J P Johansson blev snart trött på att släpa omkring en hel kärra full av verktyg för olika typer av bultar och skruvar. Det var då han kom på rörtagens goda sidor.

Förutom rörtangen och skiftnyckeln hann JP Johansson uppfina ett 150-tal olika saker, vilka

alla betytt mycket för Bahco-koncernens utveckling.

Hjorth träder in

Men JP Johansson och F W Lindqvist var tekniker och uppfinnare. Deras förmåga att sälja var inte lika bra.

Det var då Bahco-koncernens tredje grundfigur trädde in i bilen.

Berndt August Hjorth var en affärsman. Han hade 500 kronor som startkapital — som han lånat av en god vän — när han öppnade eget i Stockholm. Det blev B A Hjorths verktygs- och maskinfirma. Året var 1889.

Snart kom han i kontakt med uppfinnarparet Johansson/Lindqvist. 1890 förvärvade han ensamrätten till all försäljning från JP Johanssons mekaniska verkstad i Enköping.

1892 tog han försäljningsrätten till Lindqvists fotogenbränna-re/kök. Då grundades märkesnamnet Primus.

Gensvar i världen

Hjorth fick stort gensvar över hela världen för sina produkter.

1899 ombildade Hjorth sin försäljningsfirma till AB och som fick namnet AB B. A. Hjorth & Co. Samordningen av de olika företagen gick sedan snabbt.

1907 flyttades fotogenkökstillverkningen till egna fabriker på Lilla Essingen, Stockholm.

1914 sålde JP Johansson aktiemajoriteten i sitt företag till Hjorth, och fyra år senare övertog Hjorth även AB Primus.

Enköpingsdelen av Hjorths företag kom att heta Enköpings Mekaniska Verkstad AB. Några år senare (1918) köpte Hjorth även F W Lindqvists Verkstad och registrerade namnet till AB Primus.

Det här blev grunden till dagens AB Bahco.

Karl Pettersson — en annan

Men det fanns också en annan herre med i början, nämligen Karl Pettersson från Malmö, tillika grundaren av Crescent-fabriken. Han arbetade en tid i JP Johanssons fabrik — Enköpings Mekaniska Verkstad.

1886 emigrerade K Pettersson som 20-åring till Amerika, alltså innan skiftnyckeln uppfanns.

1897 startade K Pettersson en fabrik i USA och började tillverka skiftnycklar två år senare, eftersom JP Johanssons patent var utgånget.



B A Hjorth var affärsman. Han tog till sig försäljningsrätten på såväl fotogenköket Primus som skiftnyckeln.

JP Johanssons första skiftnyckel hade en 40-gradig öppning i vinkel mot skaftet. En obekvämlig nyckel i trånga lägen. K Pettersson valde den 22 gradiga vinkeln.

Men då hade J P Johansson redan kommit fram till att alla fördelar låg hos den 15-gradiga vinkeln, som kom till 1910, d v s den nyckeln som än idag lever.

Åttatimmars-dag och ledig första maj fackliga krav

ENKÖPING (EP)

August Palm, den store agitatorn, talade på Grön-garnsåsen inför 300 enköpingsarbetare.

Det blev en av upptakterna till att arbetarna började organisera sig fackligt i industristadens Enköping.

Metalls avdelning 53 bildades 1889, året efter att JP Johansson fått patent på rörtangen. Men också samma år som B A Hjorth öppnade eget i Stockholm.

Det tog några år innan Metallmedlemmarna började organisera sig lokalt på företagen.

1908 grundades första verstadsklubben på Enköpings Mekaniska Verkstad. Sedan kom i tur och ordning. Fanna och Fläkt.

Yrkessabarnas krav på minilmön på den tiden var 40 öre till yrkesarbetare med minst fyra års erfarenhet. Vidare krävde man 8-timmarsdag och fridag första maj. Alla arbetare som varit ute i konflikt skulle återanställas det var ett annat krav.

I början på 1900-talet skrevs det protokoll som handlade om dåliga ackord. Precis som idag.

Storstrek

1909 — storstrejkens år. Alla anställda vid Verkstäderna var indragna i konflikten.

1920 noterade arbetarna den första stora krisen för Enköpings Verkstäder. Antalet anställda sjönk från 500 til 85.

Bevis på kris: när krisen börja-

de (1907) fanns order för sju miljoner kronor. Året efter fanns inga order alls.

Enköpings stad drabbades hårt av Bahco-krisen. Arbetslösheten var mycket hög. Många var permitterade varannan vecka. Det rådde allmän nöd. Förlusterna för företaget var stora och konkursen hade varit ett faktum om inte moderbolaget B A Hjorth gått in med pengar.

Gengasfläktar

Det kom en vändning. 1926 hade företaget fått ny styrka. Under andra världskriget tillverkade verkstäderna gengasfläktar för bilar. Det tillverkades två typer av granater. Krigsproduktionen pågick mellan 1940-45 i tre skift.

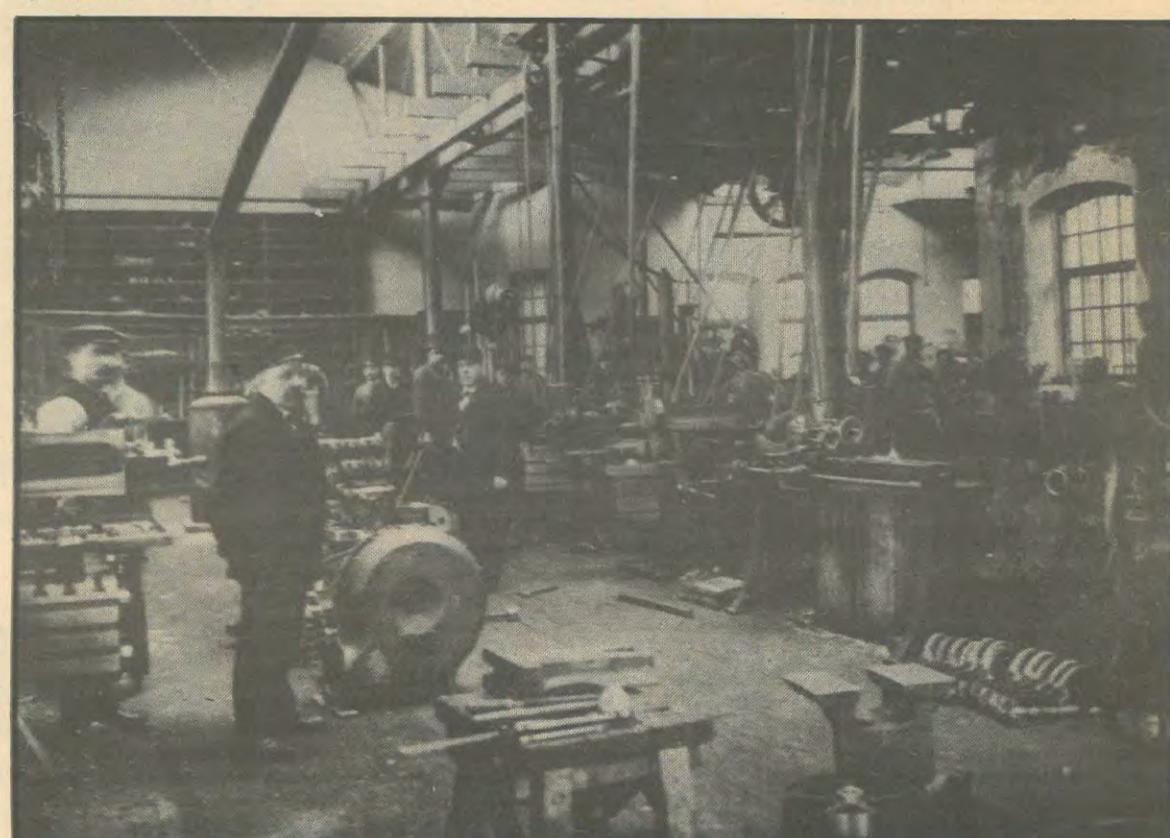
I Mats Alvemarks (nuvarande ordförande i Metallklubben på Ventilation) historiska 75-årskrift nämns också att man i Enköping faktiskt tillverkade ett parti kul-sprutkärnor till Persiska armén.

Strejkerna på Bahco har varit få. Men i början på 1970-talet utbröt två vilda strejker. Det handlade om fördelningen av s k potpengar vid de lokala förhandlingarna.

Bahco-koncernens uppdelning till ett antal olika bolag föranledde också diskussioner inom facket.

Storkonflikten 1980 fick beskrifts, eftersom man tyckte att förbundet borde haft omröstning innan budget antogs definitivt.

1981 blev ett av Metallklubbens svartaste kapitel i historien. 20 arbetare tvingades sluta på grund av brist på jobb.



Så här såg det ut inne i en verkstad på den tiden det begav sig. JP Johansson syns i mitten på bilden han är första man från höger.



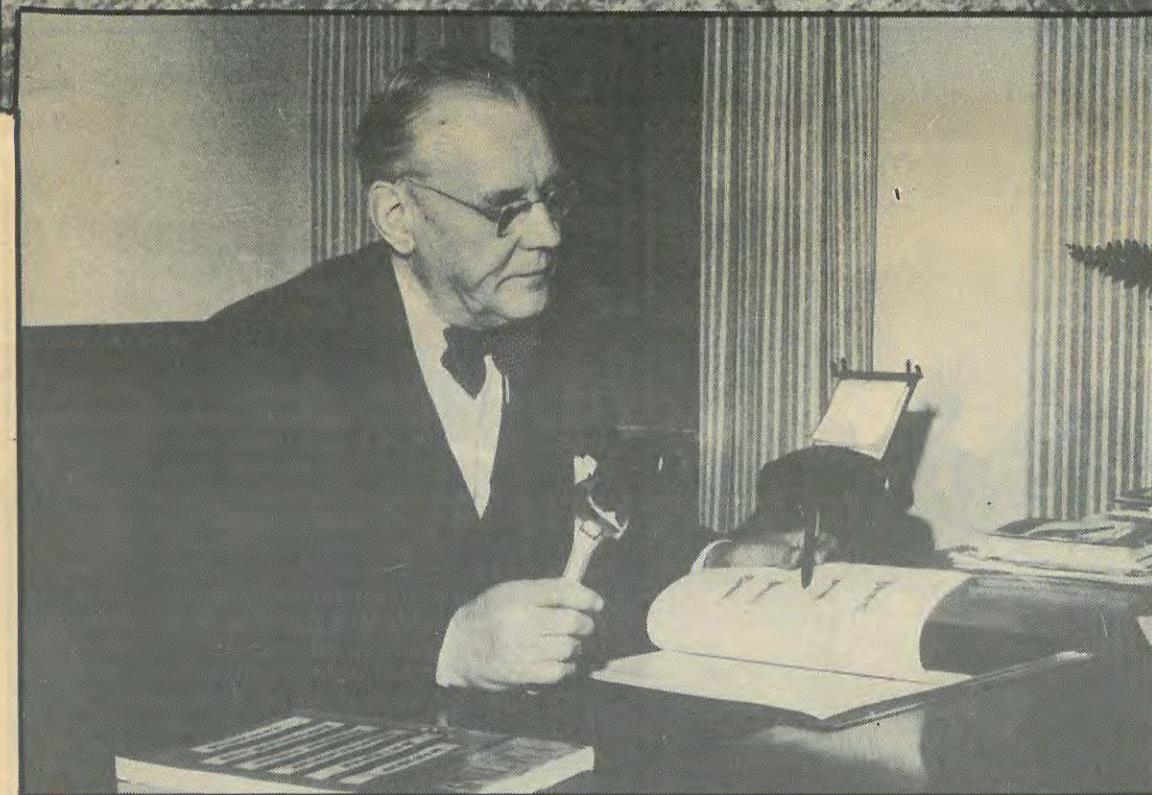
Detta är ett särtryck av en artikelserie i Enköpings-Posten 1983-84.

Ansvarig utgivare: Gert Stertman.

I redaktionen: Gunnar Nilsson, Bengt Hansell, Anders Med-

in, Bertil Nilsson, Jonny Olsson (Karlstad) och Anders Köhler (Skellefteå).

Fotografer: Stig Norling, Björn Lundberg, Christer Gustavsson, Bo Johansson (Stockholm) och Ulf Johansson (Skellefteå).



Hannes Brynge — son till JP Johansson.

Brynge var chef under kriser och krig

Milstolpar i Bahcos historia
1888 - patent på rörtången.
1891 - patent på skiftnyckeln.
1892 - tilläggspatent på skiftnyckeln.
1899 - AB B A Hjorth & Co (1890).
1907 - Primusfabriken på Lilla Essingen.
1924 - Fläktsektorn får egen försäljningsorganisation.
1952 - Primus-Gasol blir ett bolag.

ENKÖPING (EP)
Hannes Brynge — son till JP Johansson — inträdde 1913 i det blivande Bahco-företaget. Han började som verkstadsingenjör och blev sedan chef för verksamheten i Enköping och för Fläktverkstädernas filialer, varav ett flertal startades under hans chefstid.

Hannes Brynge var, liksom fadern, en mycket god tekniker.

Han tog också ut en rad patenter. I viss motsats till sin fader var han även en god ekonom och affärsmann.

Under Hannes Brynges tid som chef inträffade såväl två krig (första- och andra världskriget) som de två krisperioderna 1920–1924/25 och 1931–1934.

Såväl krigen som kriserna medförförde svåra ekonomiska avbräck för företaget.

J P Johanssons första egenhändigt byggda verkstad i Enköping, det var smedjan i Fanna, där Bahco Verktyg nu är beläget.

J P Johansson började göra fläktar redan på 1890-talet

ENKÖPING (EP)

J P Johansson tog redan på 1890-talet upp tillverkningen av fläktar, närmast efter amerikansk modell.

På Enköpings Mek. Verkstad AB i Fanna tillverkades både verktyg och fläktar.

1935 hade utvecklingen nått så långt att man måste skaffa egna lokaler åt fläktsektorn, som då flyttade till Hamnverken.

1940 kom de första större utbyggnaderna vid Fläktverkstäderna, samma år som den första filialen öppnades i Stockholm.

Det var också i början på 1940 som Bahco-koncernens omsättning passerade 10-miljonerstrecket.

Nio år senare gick man över 30-miljonerstrecket. På 1950-talet började Fläktverkstäderna dominera koncernens omsättning. Verktyg och Primus får en gynnsam utveckling. 1961 färdigställs bl a en ny smedja för Fannaverken.

Koncernens omsättning passerar 1961 100-miljonerstrecket.

Bahco rullar på för fullt. Och än större fart skulle det bli — under 1960- och 70-talen.

- 1954 - Bolagets namn ändras från AB B A Hjorth-Co till AB Bahco.
- 1955 - Bahco introduceras på Stockholms Fondbörs.
- 1959 - Bahco köper E A Bergs Fabriks AB i Eskilstuna.
- 1960 - Bahco köper Condrup Ltd i London och Jernbolagets fabrik i Eskilstuna.
- 1961 - Bahcos fakturerade om-sättning överstiger för första gången 100 miljoner kronor.
- 1962 - Nytt huvudkontor, Bahco Ventilation med verkstäder tas i bruk.
- 1963 - Nytt koncernkontor i Stockholm och Bahco upptar tillverkningen av verktyg i Argentina.
- 1965 - Mecman till Bahco, liksom OY Aaretor AB i Helsingfors samt AB Fagermann & Andrén i Lindesberg.
- 1966 - Primus säljs och verktygssektorns kontor och centrallager flyttas från Stockholm till nybygget i Fanna. Mecman flyttar in i en ny anläggning (Älvsjö) Stockholm.
- 1968 - Ventilation och Verktyg blir Aktiebolag (AB).
- 1979 - Bahco Ventilation blir fyra separata bolag.
- 1980 - Krachtgruppen i Västtyskland övertas av Bahco.
- 1981 - Bahco förvärvar HIAB-FOCO i Hudiksvall och Record Ridgeway Ltd i England.
- 1982 - Bahco Komfort säljs till Gustavsberg.
- 1984 - AB Bahco Ventilation blir ett bolag med fem divisioner - bostad, entreprenad, industri, produkt och service.



Hela Enköping ställde upp när Kung Gustaf Adolf gjorde den lilla pepparrotsstaden.

Hela stan på benen kungabesö

ENKÖPING (EP)

De svenska kungarna har under alla tider bott grannagård med "Sveriges närmaste stad" Enköping.

Men ändå har kungabesöken i Enköping blivit få. 1962 kom dock gamla kung Gustaf Adolf till Enköping med extratäget "Bahcopilen".

Före Gustaf Adolfs bejublade enköpingsbesök hade ingen kung trampat Enköpings kullerstensgator sedan 1888 — dvs för 75 år sedan räknat från 1962. Kungen på den tiden hette Oskar II. För övrigt det år (1888) när JP Johansson uppfann saker och ting.

I modern tid har Enköping haft kungabesök för ett tiotal år sedan när den unge monarken Carl Gustaf gjorde sina eriksgator.

Vi ska hålla oss till gamle Gus-

taf Adolfs besök för 21 år sedan. Det blev en folkfest utan like. Det slås fast i tidningsklipp och bilder som vi plockat fram ur EP:s arkiv.

Kung Gustaf Adolf fick en späckad enköpingsdag. Han fick möta medborgarna på Stora Torget, han var tillsammans med hela Enköping på benen när Bahcos fantastiska industribygge invigdes. P1 — Kungliga Göta Livgarde — fick också kungabesök.

Till torget tycktes hela Enköping kommit, när stadsfullmäktiges ordförande K H Lindeqvist, borgmästare Folke Björk, drätselkammarens ordförande Bengt Björkman och stadsarkitekten Bo Björkman tog emot Hans Majestät.

Landshövdingen Olov Rylander utbringade fyrfaldiga leven för kungen och F1:s musikkår från Västerås spelade.

Kungen kvitterade från talarstolen:



P1-soldater i stram givakt för general av hög dignitet.

var vid ket

"Jag har glatt mig aldeles speciellt åt att få besöka denna urgamla stad. Jag tyckte mig höra en viss ton av stolthet i stadsfullmäktigeordförandens tal, då han tänkte på att Enköping är äldre än huvudstaden Stockholm. Detta får man lyckönska staden till".

Kungsord om Enköping

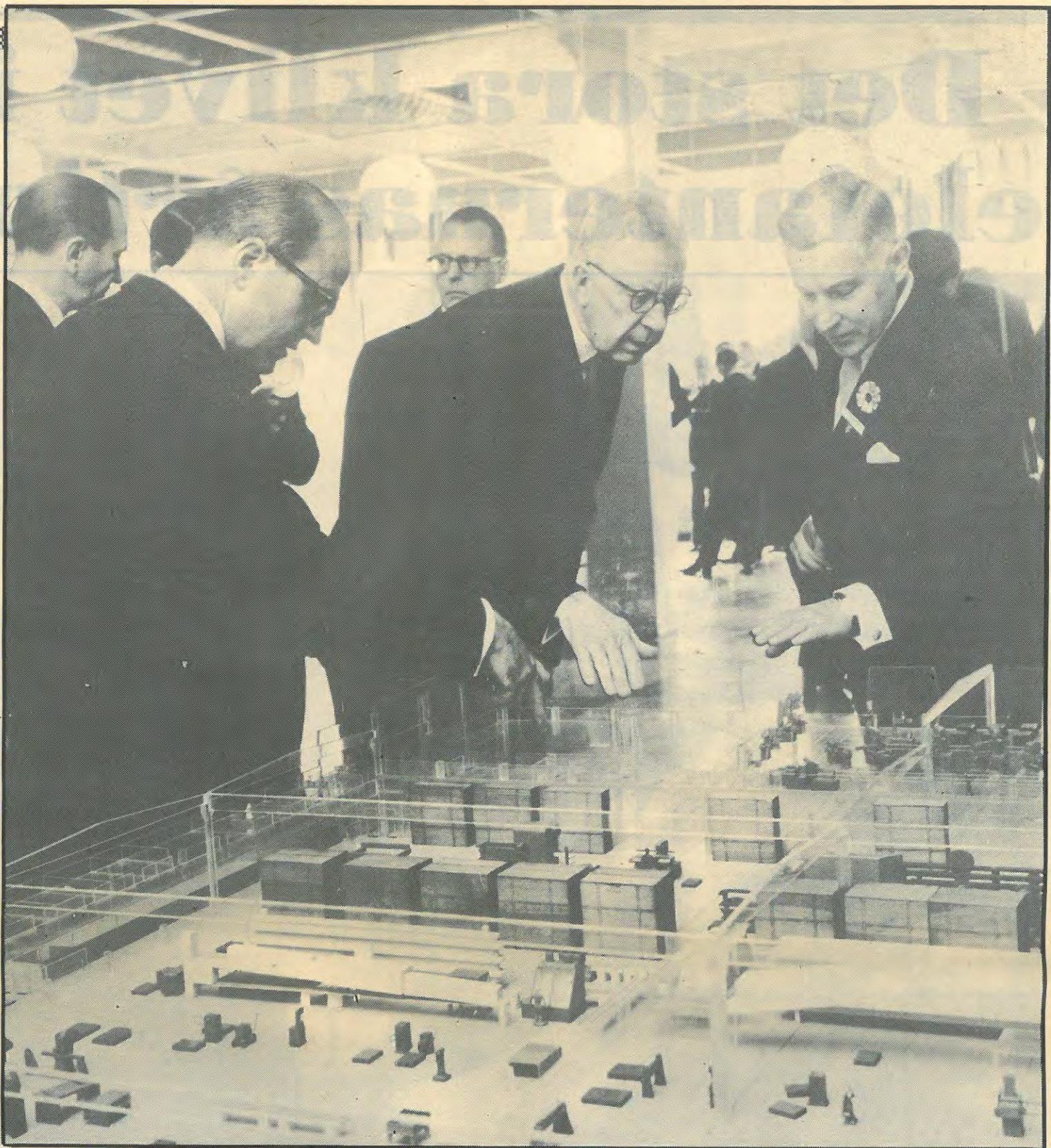
Kungen fastslog att "Enköping numera är en kraftigt växande industristad med en god framtid i perspektivet..."

Den här lördagen — den 15 september 1962 — blev också ett kvitto på kungens framtidstro på Enköping.

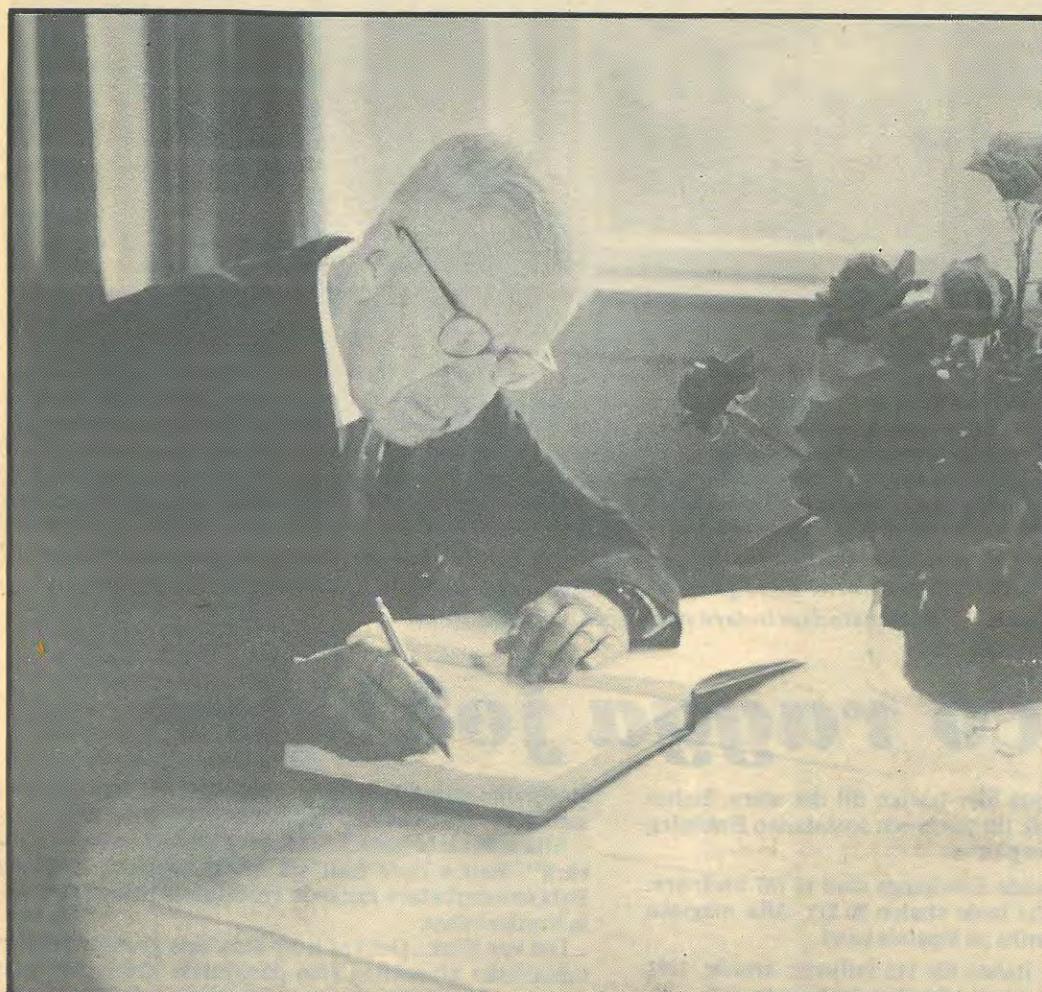
Kungen blev imponerad av Bahco och dess nya industrihus. Han fanns på plats tillsammans med gräddan av svenska industrielare, liksom kungens två söner, grevarna Sigvard och Carl Johan Bernadotte.

Gustaf Adolf fick ett präktigt paket med Bahcoprodukter som minne. Sekatören gladdé honom mest. "Den behöver jag verkligen i industriarbetet..."

Vi på EP tycker att 1962 års kungabesök i Enköping är värt att minnas — i bilder.



Tor Olssén (t h) ger Kung Gustaf Adolf en överblick över Bahcos nya anläggning.



Bahcos gästbok får en kunglig autografi.



Vem var denne man som Kungen träffade i en park i Enköping — en septemberlördag för 21 år se'n?

Det stora klivet in i elefanternas årtionde



Steget in i vad som kallas "elefanternas årtionde" blev uppmärksammat. Gamle kungen, Gustav VI Adolf fanns på plats, här tillsammans med dåvarande Bahco-chefen Tor Olssén och verkstadsar-

betaren Doris Almgren. 1960-talet innebar att Bahco blev en världskoncern. Enköping och Bahco expanderade tillsammans, det jagades verkstadsarbetare runt hela Nordkalotten.

– då fick Bahco ramma jobbare

ENKÖPING (EP)

Två små — Enköpings stad och Bahco — blev två stora — Enköping och Bahco!

1960-talet blev "elefanternas årtionde" i enköpingsbygden. Det nya Bahco Fläkt blev en symbol för frammarsch. Bahco byggde en hypermodern industrianläggning för 23 miljoner kronor, en verkstad vars golvyta blev cirka 20 000 kvadratmeter.

Inviigningsåret 1962 blev början till det stora. Bahco började anställa folk till tusen och småstaden Enköping fick en befolkningsexplosion.

1961 hade dåvarande Enköpings stad 13 767 invånare. Tio år senare (1971) hade staden 20 211. Alla magiska befolkningsvallar bröts på löpande band.

1961 fakturerade Bahco för 113 miljoner kronor. 1981 års siffra rör sig om drygt 2,2 miljarder kronor.

"Vid ingången till 1970 torde vi vara cirka 17 000 invånare", sade dåvarande ordföranden i Enköpings

stadsfullmäktige K H Lindeqvist (s), när han talade i samband med Bahco-anläggningens invigning 1962.

Alla prognosser sprack. Enköping växte och fick "växtvärk". Bahco hade fullt sjä att få jobbare, trots att Bahcomedarbetare raggade verkstadsarbetare runt hela Nordkalotten.

Det var tider...Det var tider som lade grunden till den fantastiska utveckling som dåvarande Enköpings stad och den idag 12 år gamla storkommunen fick — liksom Bahco, som blev en världskoncern.

Gunnar Nilsson

60-talets chef:

”Det enda vi saknade var arbetskraften...”

ENKÖPING (EP)

— Vi var som ett lag nybyggare!

Tor Olssén, 75 år, berättar om de tio väldamt expanderande Bahco-åren i Enköping.

Tor Olssén var chef för Bahco Fläktverkstäder, som det tidigare hette, under 1957–1967.

1960-talet blev det årtionde då industrin formligen exploderade i den gamla jordbruksbygden Enköping.

1962 blev en av de mest betydelsefulla milstolparna i Bahcos — men också i Enköpings — historia.

15 september

Den 15 september invigdes den jättelika Bahco-anläggningen med den höga kontorsskrapan i närvaro av självaste Kung Gustaf Adolf och en rad representativa industrispetsar.

Tor Olssén berättar:

— Det var inte utan att vi blev gripna av stundens allvar. Ett långt och idagt arbete hade gett resultat.

— Anläggningen skulle inte få kosta ett öre över 18 miljoner, men slutsumman kom att lyda på cirka 23 miljoner kronor.

— Vi här i Enköping fick arbeta hårt för att övertyga Bahco-ledningen, med säte i Stockholm, om att en ny anläggning just i Enköping var det enda vettiga och riktiga.

Var det på tal att flytta från Enköping?

— Kanske sa man så, men jag tror inte att flyttplanerna var allvarliga.

Enköpings stad behövde väl extra press för att klara bostadsbyggandet inför den stundande expansionen.

Torsten Roberg, dåvarande vice ordförande i stadsfullmäktige, lovade i sitt tal vid invigningen ”att staden skulle sätta in alla tillgängliga resurser för att bygga bostäder till den nya arbetskraften...”.

Det var då bl a Lillsidan (Slån- bärsvägen — Västerleden) växte upp.

Tor Olssén:

— Vi stod inför ett fullbordat faktum: våra anläggningar måste byggas ut eller också måste vi ha en helt ny anläggning.

Ett nybygge!

— Vi valde helt nytt. Det blev en verkstad med en golvyta på cirka 20 000 kvadratmeter. Vår anläggning kom att ligga under ”Sveriges största industrikakta”.

— Det blev en flexibel fabrik, som också har visat sig hålla måttet under de gångna 20 åren.

När Tor Olssén blev chef för Fläktverkstäderna hade företaget just noterat en förlust på cirka 300 000 kronor. En stor summa pengar på den tiden.

16 miljoner plus

När samma Tor lämnade över chefskapet till Gunnar Hybinette var det med ett plus på cirka 16 miljoner kronor.

Tor Olssén:

— Vi stod inför de gyllene åren, med stor efterfrågan på våra produkter. Det byggdes som aldrig förr i Sverige. Behovet av moderna, rationella ventilationsanläggningar gav grunden till Bahco.

— Goda tider, goda resultat gav också pengar till utveckling, i form av forskning.

Arbetskraft saknades

— Det enda vi saknade var arbetskraft. Vår personalavdelning med chefen Eskil Sjödin i spetsen fick åka runt i Norrland, och Finland, för att söka kvinnor och män till Bahco i Enköping, berättar Tor Olssén.

— Det var ett stimulerande arbete. Vi vände på utvecklingen. Till gagn för såväl Enköpings stad som vårt företag.

— Vi kände oss som nybyggare, menar Tor, som hoppas på nya goda tider för Bahco med dess nya ledning.

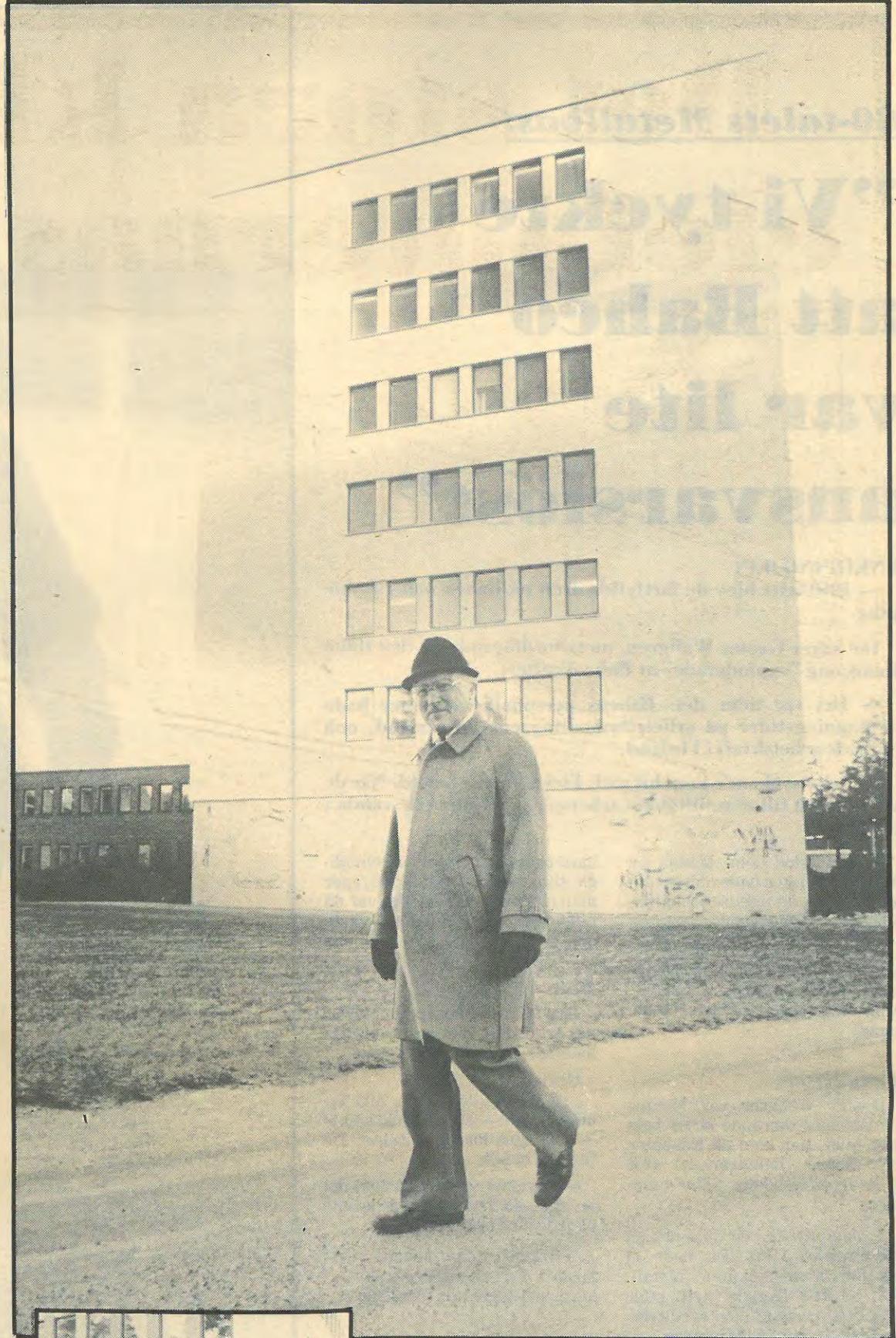
”Nybyggarna” kring Tor Olssén var Ivar Dybeck (produktionschef), Alfred Joasso (ekonomichef), Ernst Broecker och Berth Wikström (utveckling), Lennart Åbjörnsson (försäljningschef) och Eskil Sjödin (personalchef).

— De goda åren under 1960-talet bidrog givetvis till att småstaden Enköping utvecklades starkt. Självklart med ”växtvärk”, men i långa loppet med positiva drag.

42 år i Bahco

Tor Olssén kom till Enköping och AB Enköpings Verkstäder redan 1931 — från hemstaden Eskilstuna. Han kom som yngste ritare och slutade som en framgångsrik chef 36 år senare. Anställd Bahcoit var han under 42 år, sedan han åren före pensioneringen arbetade som konsult inom företaget.

Muralmålningarna — de som föreställer hällristningar — på



Tor Olssén, före detta Bahco-chefen, vid Ventilationskontoret, 21 år efter den stora invigningen (infällda bilden). Det var 1962 i september som självaste kungen invigde den jättelika anläggningen med den höga kontorsskrapan. Det var Tores idé att måla de för Enköpings-bygden så typiska hällristningarna på väggen till kontorshuset.

Bahco-skrapans ena vägg är ett ”verk” av Tor Olssén.

— Jag har alltid varit intresserad av hällristningar. Vi hade just

anlitat Pierre Olofsson som färgkonsult till vårt nybygge.

— Jag gav honom idén att skapa sådana här muralmålningar.

Pierre tände på direktent. Och nu finns dom där. Tack och lov, tycker den pensionerade Bahcodirektören.

Målmedveten satsning på fläkt och verktyg

Modernare produktionsmetoder, organisation, färre varianter gav Fläkts dynamiska expansion

Nya Bahco Fläkt symbol för frammarschen

Lax, rostbiff, sallad, Bahco-lunch

Planeringen gav patentlösningar Total flexibilitet i verkstaden

Så här skrev man i EP om Bahcos stora satsning i september 1962, inför invigningen av den nya anläggningen.

60-talets Metallbas:

"Vi tyckte att Bahco var lite ansvarslös"

ENKÖPING (EP)

— 1960-talet blev de fartfyllda åren på Bahco och i Enköping.

Det säger Gustav Wallgren, metallordförande på den tiden Enköping "exploderade" av Bahcokrafter.

— Det var tider det... Bahcos personalkonsulenter hade mottagningstider på arbetsförmedlingarna i Norrland, och raggade arbetskraft i Finland.

— Arbetssökande kom hit ned. Fick sin resa betald. När de väl kommit till den tilltänkta arbetsplatsen kunde de vända i dörren.

— Vi förstod dom. Många av dessa mäniska hade aldrig tidigare besökt, än mindre jobbat inom verkstadsindustrin.

— Visst hade vi fått en trevlig arbetsmiljö på nya Bahco Ventilation. Men det fanns inga fönster. Man såg varken sol eller regnmoln.

Från Säter

Gustav Wallgren var Metalls avdelningsordförande under hela 1960-talet. Han kom till Enköping och Bahco (hamnverken) 1950 från arbetslöshetens Säter i Dalarna.

— Jag blev klubbordförande på Hamnverken 1953. Då hade vi kanske 500 medlemmar i Metall. När Bahco byggde nytt efter Stockholmsvägen kom medlemsantalet att mer än fördubblas.

— Vår avdelningskassör Börje Norling skötte sina uppdrag på sin fritid. Efter Bahco-expansioen blev det nödvändigt att ha en heltidsanställd ombudsman.

Bostadsbrist

Gustav Wallgren minns att bostadsbristen var katastrofal på 1960-talet.

— Folk bodde på hotell, rum för resande, i små uthyrningsrum samt utanför staden.

— Vi tyckte nog att Bahco var lite ansvarslös i sin planering. Enköpings stad blev utsatt för en

hård press och försattes i omöjliga situationer. Bostäder bygger man inte över en natt. Det var då Lillsidan och Romberga växte upp.

Feta år

1960-talet — högkonjunkturernas årtionde — blev också de goda lönernas årtionde för jobbarna.

Gustav Wallgren:

— På den tiden skötte alla yrkesarbetare — ett eftersökt släkte — sina egna löneuppgörelser. De fick bra betalt.

— Däremot var det då som det är idag, att tempoarbetarna inte hängde med i lönekarusellen.

— På den tiden jobbade vi på accord. Facket ville ha raka accord, arbetsgivaren blandade.

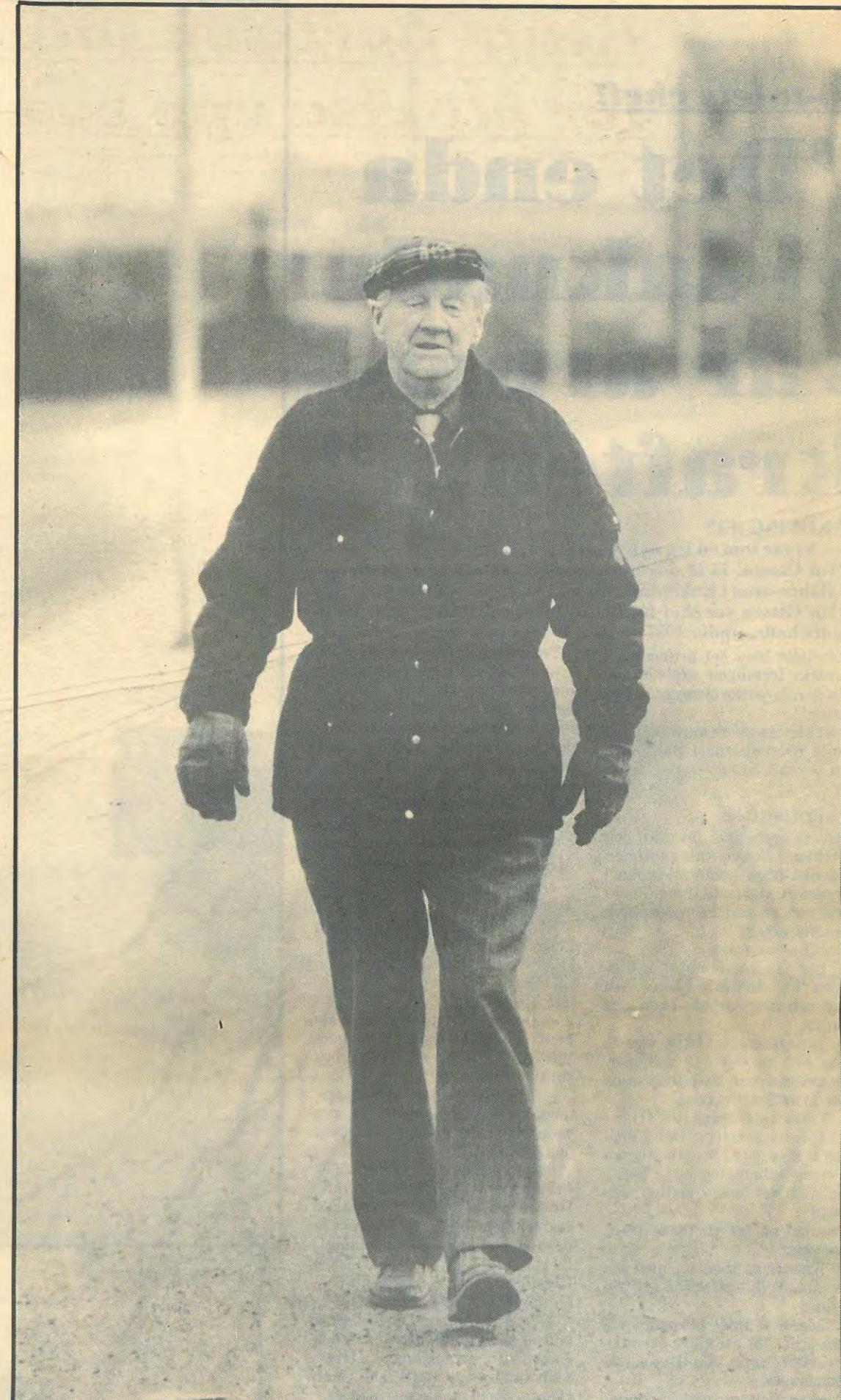
Inga kriser

— Några djupare kriser eller motsättningar fanns inte mellan oss och företaget. Självklart var vi inte nöjda med alla uppgörelser, men när är man det...?

— Något inflytande hade vi inte, säger Gustav Wallgren, apropos dagens fackliga representation i företagsstyrelser och MBL.

— Vi hade företagsnämnder, och det var alltid något. Man fick tillfälle att ge synpunkter på ett och annat.

— 1960-talets våldsamma expansion hade givetvis för alla svenska företag mått bra äv ett



Gustav Wallgren var metallordförande på Bahco i Enköping under de fartfyllda åren på 60-talet. Under de expansiva åren skötte alla yrkesarbetare sina egna löneuppgörelser. Men Gustav minns att det då, som nu, var sämre betalt för tempoarbetena. De hängde inte med i karusellen.

sätt. Allt i syfte att visa skiftnyckelns position i sammanhanget.

• Suck av lättnad

Bahco-filmens kulmen var att demonstranten av skiftnyckeln kunde dra en suck av lättnad: "men... gudskelov har vi en skiftnyckeln — den klarar alla muttrar och alla system..."

Förutom det rent märkliga uppsvinget i Norden, blev det också fart på skiftnyckelförsäljningen i England med kulmen mot slutet av 1970-talet, då cirka 400 000 Bahco-nycklar såldes. Sydafrika hängde också med inpå 80-talet. 1970-talet bjöd på stora framgångar. Tillsammans med fabriken i Argentina stävade Ver-

tygs-skeppet mot tremiljoner-strecket i antal per år.

• Höij kom!

Gösta Höij hade efterträtt Hugo Lindblad som verkställande direktör för Bahco Verktyg. Höij insåg koncentrationens fördelar och nödvändighet, när det gällde tillverningsprogram.

Han satte igång den verkliga razzian på icke lösamma produkter. De skulle bort ur den egna tillverkningen och i stället köpas utifrån, till stor fördel för Bahcokalkylerna på skiftnyckeln. Följden blev att skiftnyckeln inte belastades med ovidkommande kostnader, och konkurrenskraften i världen upprätthölls.

Det historiskt unika, som det understryks i Bahco Verktygs historieskrivning, för 1960-talet var den tillverkning Bahco bördade för sina konkurrenters räckningar.

Bahco-koncernen hade genomgått en decentralisering, som bl a skapade Bahco Verktyg med an- dress Enköping.

Hugo Lindblad blev Verktygs förste VD. Han hade den visionen, att om 10–20 år skulle det i Europa finnas relativt få verktygsfabrikant, vilka envar specialiserat sig på små sortiment för tillvaratagande av stor-driftens fördelar.

Sedan dess har skiftnyckeln blivit oersättlig...

Den oersättliga skiftnyckeln

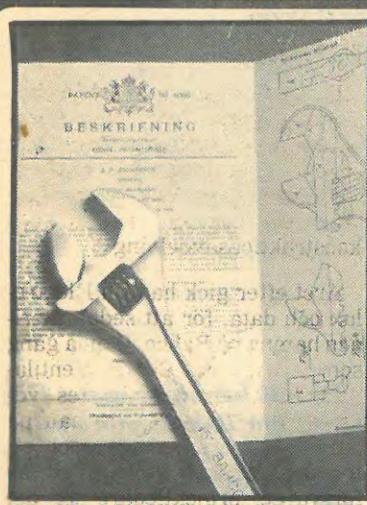
ENKÖPING (EP)

1960-talet kännetecknades av ett allmänt uppsving för skiftnyckeln som verktyg.

1970-talet blev det stora framgångens årtionde för Bahco-skiftnyckeln.

Englands beslut att överge tumdimensionerna och gå in för meter och mm-system var en av anledningarna till att 60-talet skruvades uppåt.

Bahco hade en reklamfilm för återförsäljare, som lärde ut begreppen på ett lagom krångligt



Skiftnyckeln i dag med patentbeskrifningen i bakgrunden.

Bengt Carlsson satsar miljoner för att visa upp vad Bahco är...



Bengt Carlsson, Verktygschefen, sitter i en engelsk miljö som skapats av hans företrädare.

Verktyg marknadsför sig mer än någonsin

ENKÖPING (EP)

— Vi är på offensiven! Vi har aldrig tidigare satsat så många miljoner på marknadsföring som under 1984!

Bengt Carlsson, Bahco Verktygs verkställande direktör, andas optimism och förhoppning.

— Vi har gjort ett hyfsat 1983. Ett år som uppfyllde den målsättning vi spikade året innan.

— Vi måste sälja mera. Det är på goda affärer vi lever.

Hur många nya jobb kan de goda affärerna skapa?

— Vi har idag cirka 525 anställda. Visst händer det att vi anställer folk, men vänta inte alltför många lediga-platsannonser i framtiden.

— Bahco Verktyg måste, liksom andra företag, rationalisera. Dagens och framtidens maskiner — det som kallas för automation och robotar — behöver kvalificerade skötare, men samtidigt utför

de jobb som tidigare gjordes av människor.

Vi investerar årligen för mellan 3 och 6 miljoner kronor. Hälften är s.k ersättningsinvesteringar, gamla maskiner ersätts med nya, och andra halvan består av rationaliseringssinvesteringar.

— Under 1970-talet investerades det mycket på Bahco Verktyg. Det har vi igen nu och framtiden.

— Verktygstillverkning kräver dock mycket manuella grepp. Robotar kan inte ta över tillverkningen, om nu någon trodde det.

Bengt Carlsson vill dock understyra att "dyker det upp lönsamma projekt så finns det knappast några miljongränser för investeringar..."

— Bahco Verktyg har grejerna. Vi har de verktyg som en yrkeskravande arbetare kräver, oavsett var han eller hon bor i världen.

— Men vi har nog svårt att slå ut kineserna och japanerna på alla marknader, trots att deras skiftnycklar, mejslar m.m. har

svårt att säljas på våra marknader.

— Men inga produkter är så bra att de inte kan bli bättre. Vi jobbar ständigt med förbättringar. Just nu handlar det om bl.a handvänliga verktyg. Mejslar med ergonomi i skaftet.

— Vi har en utvecklingsavdelning på fem medarbetare. Vi har ett laboratorium där vi testar bl.a våra konkurrenters produkter.

Bahco Verktyg har också fått ett eget litet "löfte" på papper.

Nytt på gång

— Vi ska försöka presentera en ny produkt varje år.

Tisdagen den 21 februari släpps årets produktnyhetsut.

Är du orolig för protektionism, d.v.s. att länderna inte köper produkter som inte tillverkas i respektive hemländer?

— Verktygstillverkningen kräver enorma resurser om den ska nystartas. Det finns inte tillräckligt många s.k verktygsländer för att protektionismen skulle få en chans att blomma ut.

Verktygländerna idag, det är USA, Västtyskland, Frankrike, Sverige och Japan.

— Att tillverka skiftnycklar och dylikt är inte detsamma som att sy skjortor i Hongkong, säger Bengt Carlsson.

Tre utlandsbolag

Bahco Verktyg har tre utlandsbolag, två säljbolag i vardera Finland och Danmark. Dotterbolaget finns i Frankrike.

För några år sedan hade Bahco Verktyg problem med sitt växande varulager.

— Vårt lagerläge är bra idag. Vi kommer för övrigt inom en snar framtid att ytterligare datorisera hela vår distriktion. Ett viktigt grepp för att kunna göra än snabbare varuleveranser till kunderna världen över.

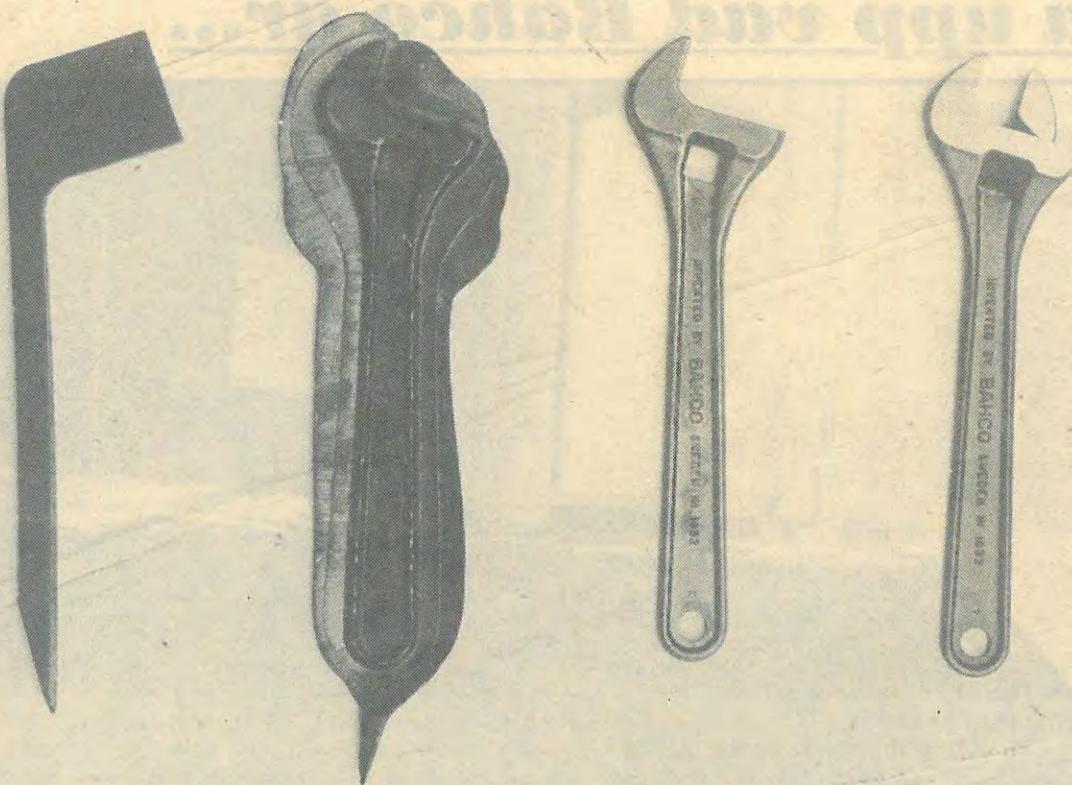
— Vi fortsätter. Vi får inte stan upp. Vi måste pröva nya sätt att skapa oss en trygg framtid.

— Vi måste göra oss mindre konjunkturberoende. Idag ser det ljus ut. Det är normal gång i orderboken. Vi har jobb, och av den anledningen har vi också kunnat återanställa en del av de verksat arbetsbrist.

Chefens bakgrund

Bengt Carlsson kom till Bahco Verktyg våren 1982. Han efterträddes Ivar Lundberg. Bengt var ingen främling i "Bahco-familjen". Åren 1964–69 var han chef för Bahco ventilationskonstruktionsavdelning.

Året efter gick han till Electrolux och data, för att sedan återigen hamna på Bahco. Denna gång som dåvarande Bahco Ventilationschef Gunnar Hybinettes vd-assistent 1978–80 kände han på amerikanska marknader och efter det var han i drygt ett år försvarare projektledare för det uppmärksammade JAS-projektet.



Inte fyra årstider — men väl fyra skiften i processen att tillverka en skiftnyckel. Till vänster det klippta ämnet som ännu bara påminner om en klubba eller tobakspipa. I nästa fas har ämnet smitts och liknar nu ett skiftnyckelskaft. I den tredje fasen är skaftet färdigt, skägget har tagits bort. Efter den slutliga monteringen är skiftnyckeln klar att distribueras och säljas.

Skiftnyckeln ser fortfarande ut som på JP Johanssons tid - men...

Verktyg tillverkar nu 15 000 varje dag

ENKÖPING (EP)

Skiftnyckeln har inte förändrats mycket sedan den uppfanns 1892 av JP Johansson.

Konstruktionen är lika enkel som genial.

— Däremot har sättet att tillverka den hunnit utvecklas avsevärt, säger Folke Möller, produktionschef på Bahco Verktyg i Enköping.

Skiftnyckeln är produkten som en gång lade grunden för hela koncernen och den är fortfarande hjärtat i Bahco Verktygs produktion.

1983 hade företaget tillverkat över 75 miljoner skiftnycklar. Och med nuvarande takt ska 100 miljoner passeras om cirka tio år.

Varje dag tillverkar Bahco mellan 10 000 och 15 000 skiftnycklar.

Tio veckor

Fast det tar faktiskt upp mot tio veckor för att en enda skiftnyckel ska bli färdig — från att råmaterialet anländer från stålverken tills den färdiga skiftnyckeln ligger förpackad på Bahco Verktygs lager.

Då har den hunnit passera 75 olika bearbetningsoperationer i verkstaden.

I vissa operationer ligger skiftnycklarna kvar länge, i andra går det betydligt fortare, säger Folke Möller och visar en av verkstadens kolossal sakkallade rundbordsmaskiner.

Maskinen utför 10 olika arbetsmoment. På drygt två minuter har en skiftnyckel hunnit skickas in i apparaten, blivit uppborrad, slipad, fräst och till sist utspottad.

I rundbordsmaskinerna ligger en stor del av Bahco Verktygs hemlighet.

Här sparas tid och pengar.

— Många av våra konkurrenter skulle säkert vilja studera den i detalj, säger Folke Möller.

En finess är att när hålet för skiftnyckelns löpare ska göras så skickas två borrar in samtidigt för att mötas från var sitt håll. På så vis halveras tiden.

Ständigt cirkulerar 30 skiftnycklar samtidigt i maskinen, 16 timmar varje dag.

Precis som med ett flygplan så måste en dyr investering utnyttjas maximalt, säger Gunnar Lundblad, produktionschef.

Jag skulle tro att våra största rundbordsmaskiner i dagens värde kostar minst fem miljoner kronor styck.

Genom smedjan

Innan skiftnyckeln har hunnit fram till rundbordsmaskinerna har den passerat genom Bahcos smedja.

Här stansas ämnen till skiftnycklar ut från råmaterialet. Stålet värms sedan upp till 1 100 grader celsius. Det glödheta ämnet får konturerna av en skiftnyckel efter tre jättelika slag av den stora smidesmaskinen, kapabel att pressa samman med ett tryck av tusen ton.

Redan här har vi valt ut ett specialstål som är anpassat för skiftnycklar och våra krav på kvalitet, säger Folke Möller.

Kvalitetskravet följer sedan skiftnyckeln hela vägen ut till lagret, där lappen om livstids garanti klistras på.

Omedelbart efter smedjan måste varje skiftnyckelskaft gå genom en första kontroll.

Varje exemplar synas manuellt. Verktyg med skrämor, sprickor och andra märken kastas oböhört i returlådan.

När den nu halvfärdiga skiftnyckeln blivit uppborrad, fräst och stålet inte behöver någon mer belastning, går den vidare för att härdas.

Före härdningsprocessen kan man inte använda en skiftnyckel. Den skulle vara förbrukad redan efter ett par muttrar, säger Roland Bjurling, Bahco Verktygs kvalitetschef.

Egen metod

Bahco har utvecklat en egen metod för att härla skiftnycklar.

Tidigare användes väldigt stora ugnar, med följd att stora mängder energi förbrukades och att omgivningen runt ugnarna var väldigt varm. Då tog processen omkring två timmar, i dag är den klar på någon minut.

Inom en sekund har stålet hetats upp till 840 grader i en specialgjord elektrisk ugn. Verktyget kyls ner lika snabbt.

På den tiden har atomerna i stålet — på grund av hettan — lagt sig i ett särskilt mönster och snabbt frusits ner och blivit hårdas. (Om man vill ha stålet mjukt måste man hetta upp det till 840 grader igen och sedan låta det svalna långsamt).

När skiftnycklarna härdats går de vidare mot sin sista fas i tillverkningen.

På monteringsavdelningen sätts de fem delarna i en skiftnyckel samman manuellt. Här kontrolleras också varje exemplar igen.

Innan de är färdiga återstår bara fosfateringen — eller förkromningen, det beror på vilken modell man väljer.

Av de färdiga skiftnycklarna väljs sedan enstaka ut för att testas på Bahco Verktygs laboratorium.

— Vi gör visserligen en hundra procentig slutkontroll av alla verktyg. Men vi måste ändå ta stickprov för att testa hållfastheten och stålets hårdhet med mera, säger Folke Möller.

Bahco Verktyg testar också regelbundet sina konkurrenters skiftnycklar för att slå vakt om sin ledning som tillverkare.

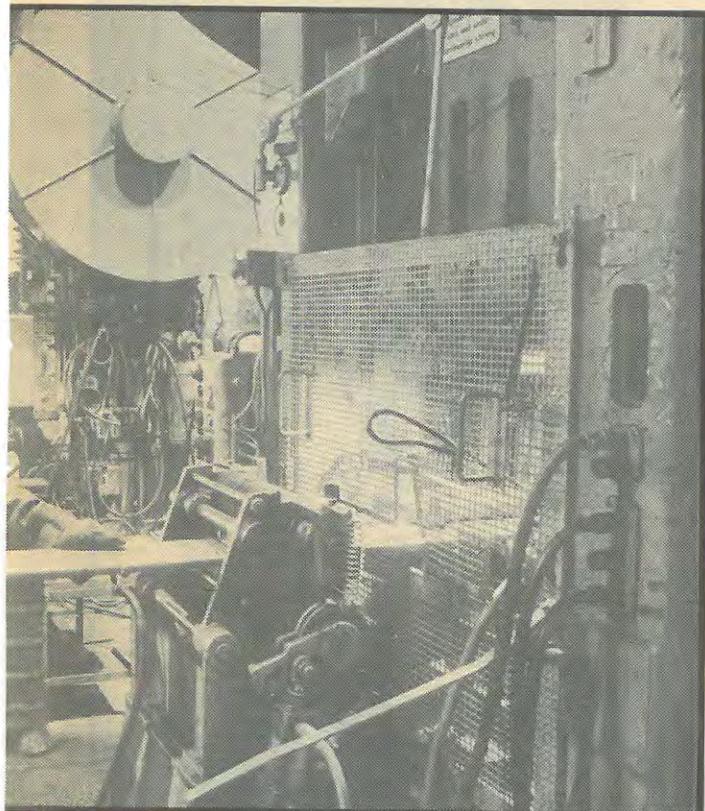
— Vi jämför med oss själva och kan få reda på inom vilka områden vi kan förbättra oss.

Fyra faktorer

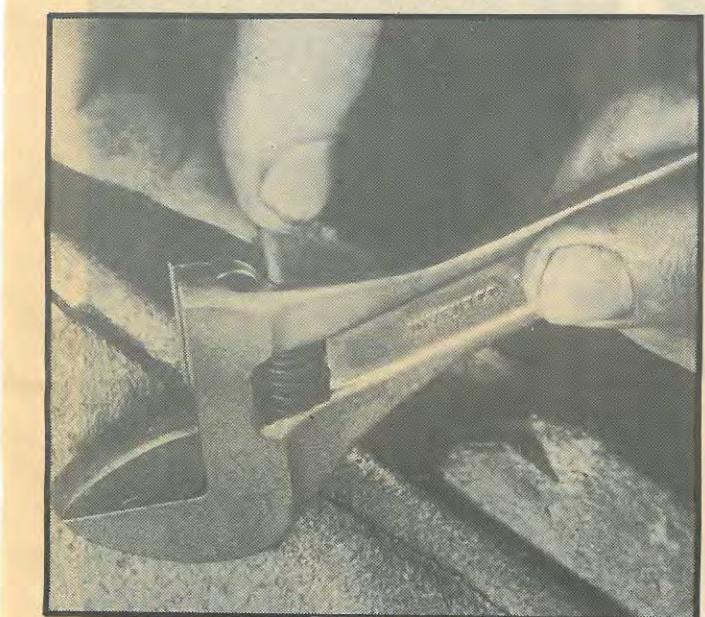
Folke Möller pekar ut fyra faktorer i den långa tillverkningskedjan som har gett Bahco ett världsrykte för sin kvalitet:

— Valet av stål, tillsammans med härdningsprocessen, är en grundförutsättning för en kvalitativ produkt. Vi har också lyckats nå upp till en mycket hög precision i bearbetningen av stålet. Efter den slutliga monteringen, som sker för hand, görs också en kontroll av varje verktyg.

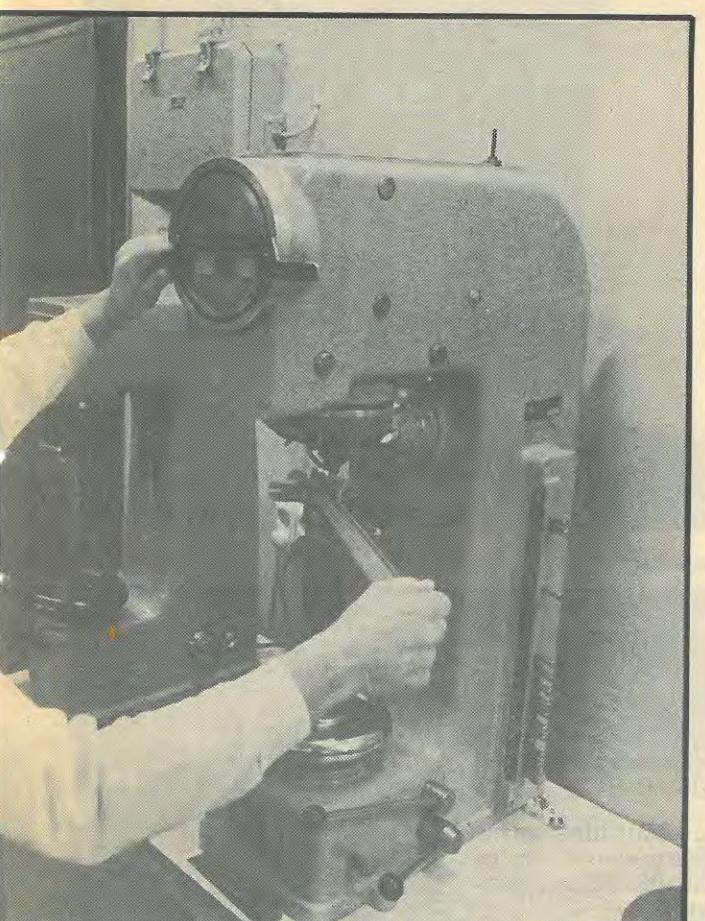




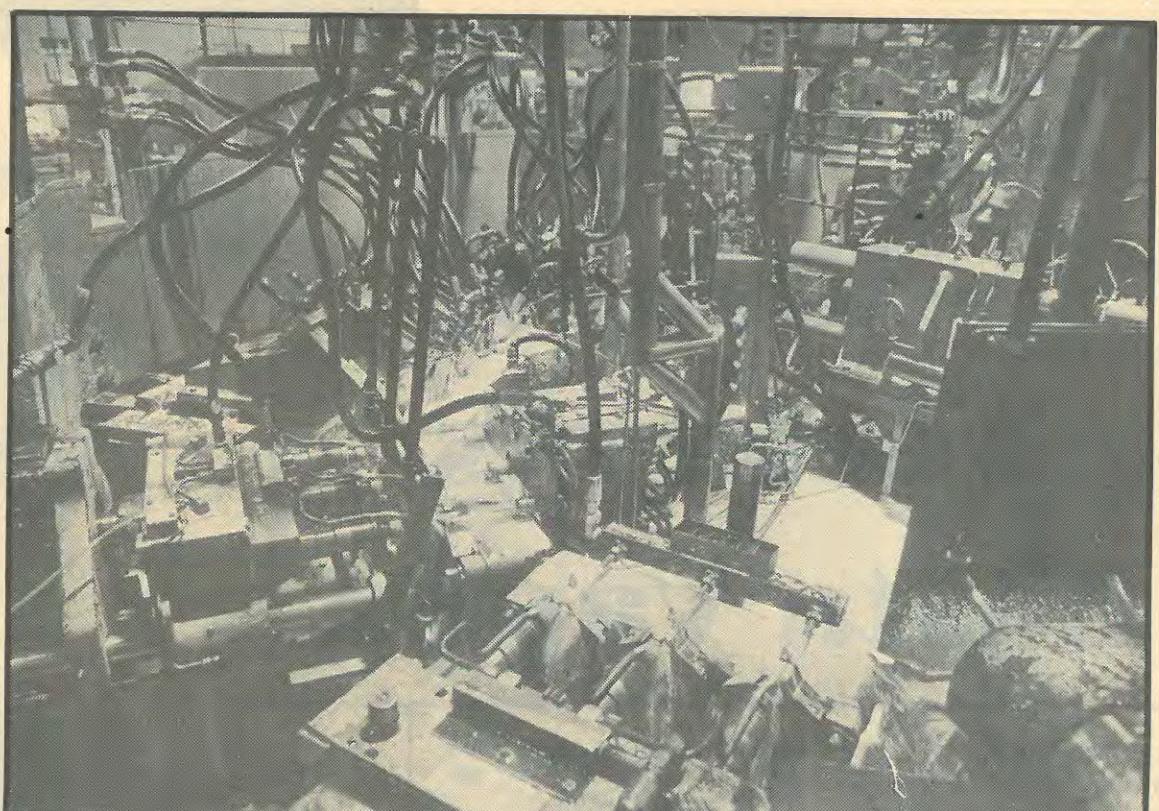
Alexander Kalseff matar in stålet i form av plankor i den första av de 75 operationer som varje skiftnyckel måste gå genom. Här klipps ämnena ut till skiftnycklar. Ån så länge är det bara en klubba som till konturerna påminner om en tobakspipa.



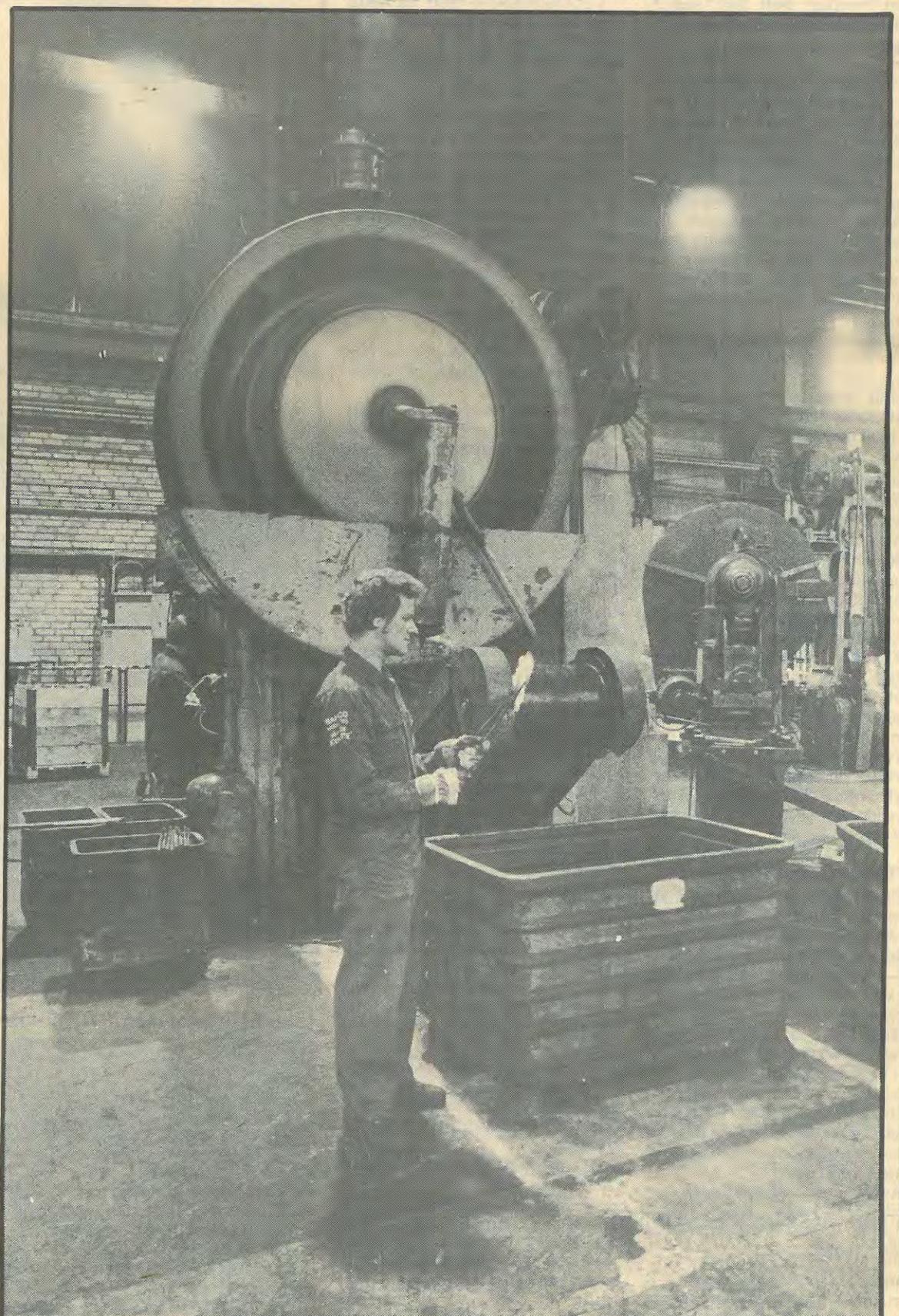
Varje skiftnyckel monteras för hand. Här sätts stiftet i, vilket är en av de sista faserna i tillverkningen. I verkstaden för montering görs också en slutkontroll av samtliga skiftnycklar.



Enstaka exemplar av skiftnycklarna skickas till Bahco Verktygs eget laboratorium för noggranna tester. Här kontrollerar Kjell Karlsson härdeningen av stålet. Bahco testar också sina konkurrenters verktyg i laboratoriet.



Här är en av Bahco Verktygs stora hemligheter — innandömet i en av de två så kallade rundbordsmaskinerna. På två minuter hinner den utföra tio olika arbetsmoment med 30 skiftnyckelskaft. Liksom flygplan och andra stora investeringar måste de här maskinerna utnyttjas maximalt, därfor arbetar de i tvåskift, fem dagar i veckan.



Det Kalle Tauno håller i sin hand kan nu till utseendet likna en skiftnyckel. Nu har vi kommit till Bahco Verktygs smedja. Det glödheta stålet har smitts ut till ett skiftnyckelskaft i den väldeliga pressen, kapabel att pressa samman med tusen tons styrka.

KVALITET

- Bahco

Verktygs bästa vapen

ENKÖPING (EP)

Sjvedik — den lille sven-sken.

Så heter skiftnyckel på ry-ska.

— Över hela världen kopp-las skiftnycklar samman med Sverige och oss, säger Bahco Verktygs marknadsdi-rektör Claes Claesgård.

I ett sortiment med närmare tu-sen verktyg är fortfarande JP Johanssons genialiska uppfinding, skiftnyckeln, Bahco Verktygs mest betydelsefulla produkt.

Men många försöker att imi-tera våra verktyg till utseendet och gör snarlika designr. Ibland är det svåra att skilja från våra för kunder. Det händer att vi måste skriva ut "Bahco ori-ginal" på dem, säger Claes Claesgård.

I dag domineras Bahco den nor-diska försäljningen av handverktyg.

Men även på vissa export-marknader har Bahco skapat sig ett känt namn.

Inte bara i Sovjet förknippas skiftnyckeln med Bahco och Sve-rige. Liknande associationer görs även i Köpenhamn och Hongkong och på många andra platser.

Sedan ett halvår försöker Bah-co arbeta in sig på den amerikan-ska marknaden.

Hur stora vi kan bli där är svårt att svara på, men jag bru-kar jämföra med Danmark där vi säljer för 25 miljoner kronor om året, säger Claes Claesgård. Fast konkurrensen är ju förstås en annan i USA...

Till 80 procent säljer Bahco sva-verktyg till industrier och yrkes-verksamma hantverkare. Åter-stående 20 procent går till hushåll och privata kunder.

Livstids garanti

En orsak är att Bahcos verktyg är mellan 20 och 25 procent dyra-re än andra fabrikat. Men i gen-gäld erbjuder Bahco hög kvalitet.

Därför köper proffsen av oss, de vet vilken kvalitet Bahco står för, säger Claes Claesgård.

Bahco ger livstids garanti på alla sina verktyg, förutsatt att de används på rätt sätt.

Då ska de inte kunna slitas ut.

Hemligheten ligger i ett pre-cisionsarbete kombinerat med en mycket noggrann behandling av stållet i verktygen.

Även inom utvecklingen av verktygen ligger Bahco långt framme i jämförelse med sina konkurrenter.

Handledsskador

Men trots att skiftnyckeln fortfarande är väldigt lik de första exemplar som JP Johansson framställde, så har många saker hunnit förbättras, säger Claes Claesgård.

En amerikansk undersökning slog för en tid sedan fast att anta-

let yrkesskador på grund av då-ligt utformade verktyg har nått "epidemiska proportioner".

Handledsinfektion är den vanligaste sjukdomen för arbetare, före kemikalieförgiftning, lungsjuk-domar och eksem, säger rappor-ten vidare.

Undersökningen visar på fakta som Bahco tagit hänsyn till vid tillverkningen av sina nya så kallade ergoskruvmejslarna.

Dubbelfattade

Produktutvecklingen kommer att bli mer betydelsefull för verkstadsindustrin i framtid, tror Claes Claesgård. Det har tagit fyra år för oss att utveckla de nya skruvmejslarna. Bland annat har vi lätit 2 600 arbetare testa och betygssätta dem.

Skaftet är ergonometriskt formade så att de ska ge bra grepp, samtidigt som risken för skador minskas.

De större skruvmejslarna har skaft som ger plats åt båda händerna att dra.

Även här finns det risk för att våra konkurrenter försöker imite-ra, trots att skaftet är märkes-skyddade, säger Claes Claesgård.

Los Angeles

Bahco Verktyg omsätter cirka 170 miljoner kronor om året. Av dem tas 93,5 från exportmarkna-den, varav den största delen är från försäljningen i Norden. Åter-stående 76,5 miljoner kronor är från den inhemska försäljningen.

Ett par, tre procent av den tota-la omsättningen används till marknadsföringen, berättar Claes Claesgård. Här inkluderas bland annat kataloger, mässdel-tagande, annonser med mera.

Bahco Verktyg kommer bland annat att finnas med vid OS i Los Angeles med en egen utställning, som arrangeras av svenska exponeradet.

Egna försäljare

Men för att sälja verktyg räcker det inte med en reklamavdelning som berättar för kunderna hur bra man är. Brevlådan fylls inte av beställningar om inte Bah-co själv går ut till kunderna och säljer.

65 procent av all svensk försäljning sköter Bahcos egna försäljare. De gör 3 500 kundbesök om året hos maskin- och järnfack-handeln.

På så vis kringgår Bahco till en del grossistledet.

Men det är viktigt med en bred distribution, säger Claes Claesgård. Därför säljer vi en viss del via specialgrossister, i vissa fall säljer vi också per tele-fon.

På senare tid har vi märkt att varuhusen frågar efter fler Bahco-produkter, vilket innebär att de vill ha kvalitet. Inte bara yrkesfolket inser att det lönar sig i längden, avslutar Claes Claesgård.



Claes Claesgård med den nya ergo-skruvmejseln.



En låda med halvfärdiga skiftnyckelsämmen. Snart på väg ut.

Bahco Kraftverktyg – en doldis i Bahco-koncernen

”Utsikterna för framtiden är goda...”

ENKÖPING (EP)

Bahco Kraftverktyg är ett innovationsföretag! Eller vad sägs om att ett av de första rinvingsprojekten av kärnkraftverk sker med hjälp av Bahco Högtryckshydraulik?

Lars J Ohlsson, verkställande direktör för Bahco Kraftverktyg känner bolagets styrka trots dess litenhet i antalet anställda.

— Vi är 58 anställda varav 14 verkstadsarbetare (montörer och servicemän).

— Vi har goda framtidsutsikter. Möjligheterna finns inom samtliga våra tre produktområden som är tryckluftsverktyg, högtryckshydraulik och kompressorer. Vår personal är väl kvalificerad inom sina respektive områden. Vår organisation är bra och flexibel.

— Den stagnation som de senaste åren drabbat bl a Europa har också berört oss och tvingat oss att tänka i nya banor. Detta har lett till nya produktideer och intressanta nischer varav kärnkraftsidan är ett exempel och det finns fler.

Flexibelt företag

— Vår största tillgång är personalens kunnande, bra produkter, ett gott namn i Sverige samt även på våra exportmarknader, som dock kunde vara flera. En annan tillgång är vår flexibilitet.

— Förutom vårt standardsortiment av produkter är vi bra på kundanpassad tillverkning och korta serier. Här har vi f n gott om arbetsuppgifter.

Bahco Kraftverktyg har sitt huvudsäte i samma byggnader som Bahco Verktyg. Bolagen drivs dock var för sig som separata bolag.

— Vi kanske skulle vara mer rationella med bolaget samlat på ett plan under eget tak, men det är ett önsketänkande som vi får ta itu med på sikt. Bahco koncernen måste naturligtvis optimera sina lokalutrymmen och idag måste vi använda pengarna till annat än att investera i nya byggnader.

10.000 artiklar

Bahco Kraftverktyg har ingen egen komponentproduktion utan

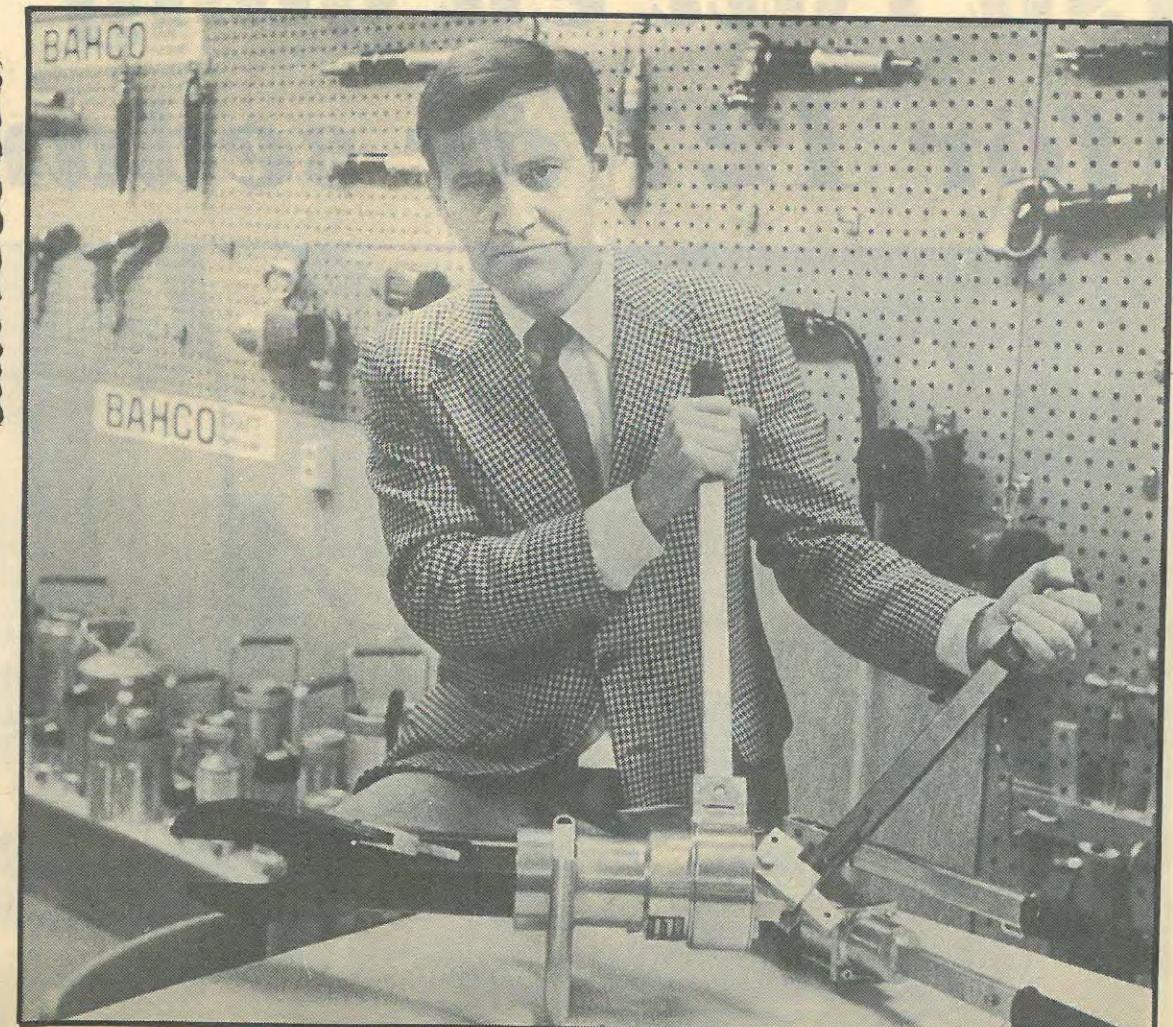
köper denna av underleverantörer bl a i Köping, Västerås, Kungsör och Lindesberg. Totalt köps ca 10.000 artiklar.

— Nej, endast en mindre del tillverkas i Enköping. Detta beror till största delen på att Enköpings industriföretag f n ej har vår typ av legotillverkning, och således ej kan tillfredsställa vårt behov. Det handlar om pris och kvantitet.

— På vårt standardsortiment har vi stark konkurrens vilket i sin tur kräver låga tillverkningskostnader och stor marknadsföringsinsats. Säljarbetet tar lång tid och är kostnadskrävande. Det gäller att ha handlingsfrihet och veta vad vi skall göra med den. Vårt underleverantörssystem är ett led i denna strategi.

Bahco Kraft som företaget populärt kallas är uppdelat i tre produktgrupper: Tryckluftverktyg, högtryckshydraulik samt tryckluftkompressorer.

Kompressorgruppen är idag en ren agentur — för det engelska kompressorföretaget CompAir som tillhör ett av världens tre ledande inom området. Vi är näst störst på den svenska marknaden efter ett företagsförvärv vi gjorde 1982 då vi köpte Greiff Tryckluft i Stockholm. Detta har givit ökade sysselsättningsmöjligheter i Enköping både inom marknadsförings- och service området eftersom denna del flyttats till



Lars J Ohlsson — chef för Bahco-koncernens doldis: Bahco Kraftverktyg.

Enköping. Kompressorsidan går bra och vi har expansionsplaner.

Vad händer med de andra produktgrupperna?

— På tryckluftverktyg har vi förutom vårt standardsortiment av borrmaskiner, slipmaskiner, mutter- och skruvdragare, nya roliga nischprodukter som vi utvecklar tillsammans med den svenska industrien. Vi har t ex under årens lopp levererat ca 30 000 motorer till svetsföretaget ESAB, för inbyggnad i deras svetsmaskiner.

— På hydrauliksidan är vi mera internationella. I Västtyskland är vi på plats med företaget Bahco

GmbH i Dortmund vars aktiviteter har lett till att vi också fått utveckla den första klippputrustningen för ett kärnkraftverk i Tyskland. Den första prototypen är levererad och den kostar ca 250.000 kronor. Vår uppskattning är att man behöver 4–5 saxar för varje verk som skall demonstreras.

En annan rolig produkt är skruvspännares som enkelt kan beskrivas som en mycket avancerad efterföljare till skiftnyckeln när det gäller att dra åt skruvförband med höga krav på noggrannhet.

På hydraulik har vi förutom i Europa även försäljning i Canada

och USA. Här är det räddningshydrauliken (saxar och spridare) som är mest intressant.

Hur gick det för er 1983?

— Vi klarar 1983 års budget med marginal, men det gäller naturligtvis att kostnaderna är under kontroll. Vi tror att året gått bra.

Hur ser framtiden ut?

— Vi klarar en normal försäljningsökning utan att fördanskliga öka antalet anställda. Kanske behöver vi dock förstärka oss något på tekniker- och serviceredsidan om efterfrågan stiger mer än vi räknat med. — Det gäller att vara försiktig i dessa tider.

Bahco Konsult fungerar som arbetsförmedling



Berndt Gustavson chef för Bahco Konsult.

ENKÖPING (EP)

AB Bahco Konsult — det purfärska bolaget där alla övertaliga tjänstemän från Bahco i Enköping samlas.

— Vi fungerar bl a som en slags arbetsförmedling, säger bolagets verkställande direktör Berndt Gustafsson.

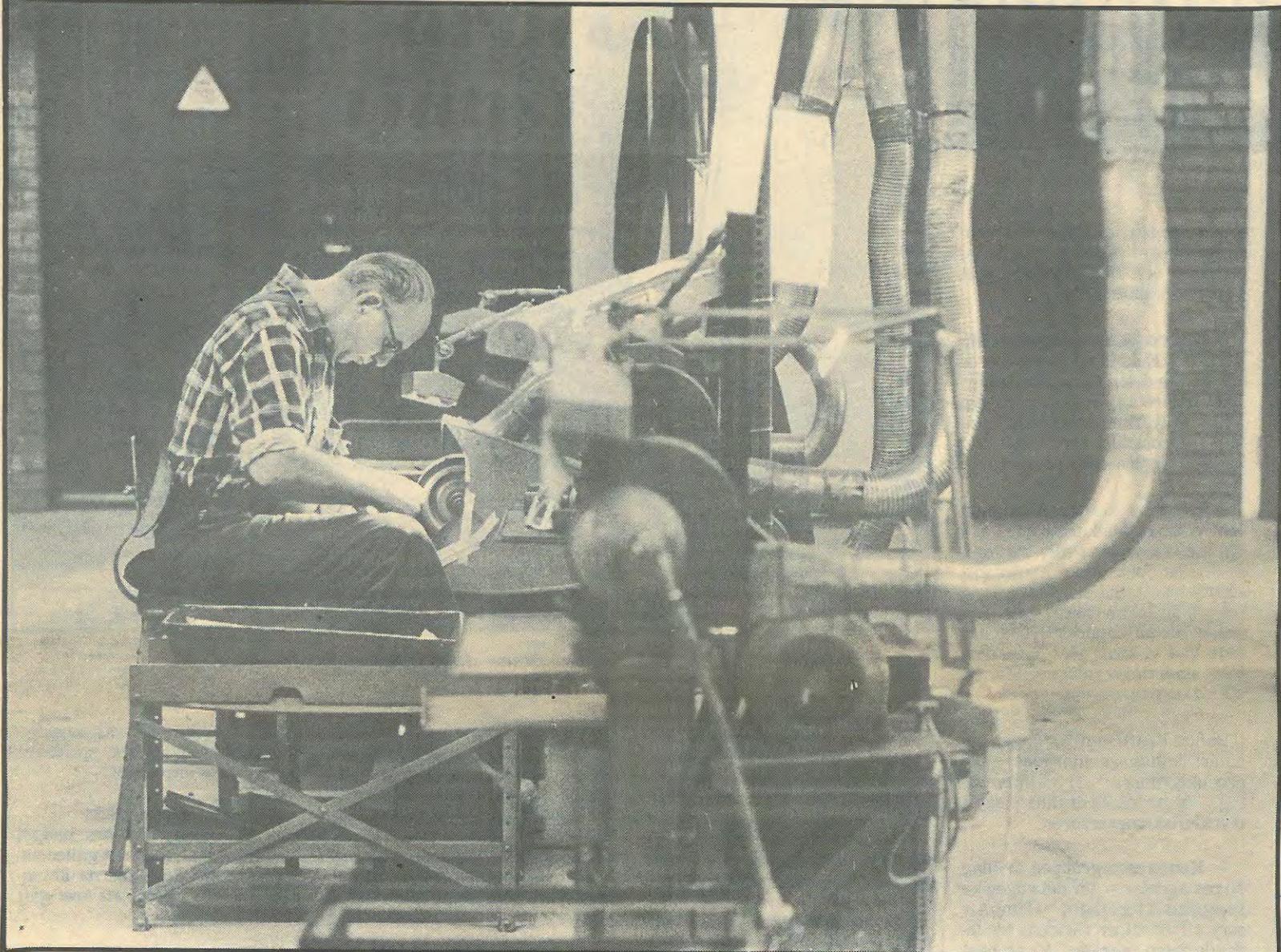
Att bilda ett särskilt bolag för övertaliga tjänstemän är en unik lösning. — Men en mycket bra lösning av koncernledningen på ett svårt problem, anser Berndt Gustavson.

Bolaget startade för ett år sedan. 28 tjänstemän blev övertaliga efter neddragningar vid Bahco Industri. Dessa tjänstemän överfördes till Bahco Konsult.

Alternativet till att bilda Konsult hade varit att säga upp tjänstemän. Från Konsult kan nu de andra enköpingsbolagen hyra tjänster; marknadsföringsinsatser, konstruktionshjälp m m som behövs under en begränsad tidsperiod.

— Vi uträttar ett bra arbete. Våra tjänstemän är efterfrågade och ingen saknar arbetsuppgifter, säger Berndt Gustavson.

Franz Erland hade så rätt en gång för 127 år sedan...



Tillverkning av tänger kräver speciell kunskaper och noggrannhet.

Än idag biter tänger

- framtidstro på Lindströms i

handlade på ett helt annat sätt efter förvärvet av Lindströms.

Ny fabrik

Bahco byggde 1980 en ny anläggning utanför centrala Eskilstuna, men tog också samtidigt de centrala funktionerna från Eskilstuna. Lindströms blev centralstyrta från Bahco Verktyg i Enköping.

Ett mindre lyckat grepp! En samstämmig kommentar vi fick när vi en förmiddag samtalade om Lindströms på Lindströms i Eskilstuna.

Runt bordet: Gösta Andersson, ekonomiansvarig och fackets representanter Hasse Bergström, Metall, Stig Forsberg SALF och Lars Hertzman, SIF.

Men Bahco ändrade på ordningen, d v s centralstyrningen. Året var 1981.

Gösta Andersson:

Det visade sig att skillnaden mellan produkt- och kundstruktur var så stor att inga påtagliga positiva effekter kunde nås.

— I dag är vi ett självständigt bolag, vilket vi är mycket glada över, inflikar Hasse Bergström.

Friska vindar

Hasse Bergström:

— Vi har haft ett par kämpiga år. Företaget tvingades avskeda 50 personer. Och under sådana perioder är det svårt att se ljus över varken tillvaro eller framtid.

— I dag är det andra tongångar. Vi är helt ense, både från fack och företagsledning, att framtiden ser bra ut.

Lindströms har idag 90 anställda. Som mest, 1980–81, var personalstyrkan uppe i 170.

Gösta Andersson:

— Prognoserna för 1984 ser tillfredsställande ut.

Nya jobb!

Idag råder anställningsstopp på företaget. Men hur länge till? Ingen av intervjuöfren runt bordet kan av lättförlarliga skäl ange något exakt datum när stoppet ska/kan upphöra.

Slutet av 1984 kan det väntas en islossning...

Lars Hertzman:

— Vi har genomgått en stimulerande frigörelseprocess.

Gösta Andersson:

— 1983 tycks bli ett förlustår. Det kan röra sig om drygt 300 000 kronor i underskott. Inga stora pengar, men för oss på Lindströms tar vi mycket allvarligt på alla förlustsiffror. Vi omsätter 30 miljoner per år.

Lars Hertzman:

— Lagret har varit problemet. Men nu minskar den med god fart. Vi producerar för fullt med nuvarande personal. Vi kan hålla leveranstiderna. Vi har jobb.

Hasse Bergström:

— Efter företagets frigörelse från Bahco Verktyg har beslutsprocessen blivit kortare. Vi är på samma marknivå allihop: verstad och administration.

— I dag är vi nöjda med förhållandena och relationerna med Bahco Verktyg, säger man på Lindströms.

ESKILSTUNA (EP)

Hovtängerna har blivit specialtänger!

Kristider har förvandlats till offensiv optimism!

Det handlar om F E Lindström AB i Eskilstuna — ett Bahcoföretag sedan 1974.

Franz Erland Lindström, familjeföretagets grundare för 127 år sedan, tyckte att det fanns behov av hovtänger.

Han fick rätt.

Carl-Olof Lindqvist, verkställande direktör tills Bahco köpte Lindströms, var också en bra visior: det behövdes små tänger i framtiden.

Han fick rätt.

Djupa spår

Och nu rullar F E Lindström vidare i elektroniktängernas hjulspår. Dom blir djupa och syns inom hela världen inom elektronik. 70 procent av försäljningen går på export, varav 20 på USA.

Jan Lundmark heter företagets tf verkställande direktör. Han är för tillfället utlånad till Bahco-koncernens stora sorgebarn: Kracht i Västtyskland.

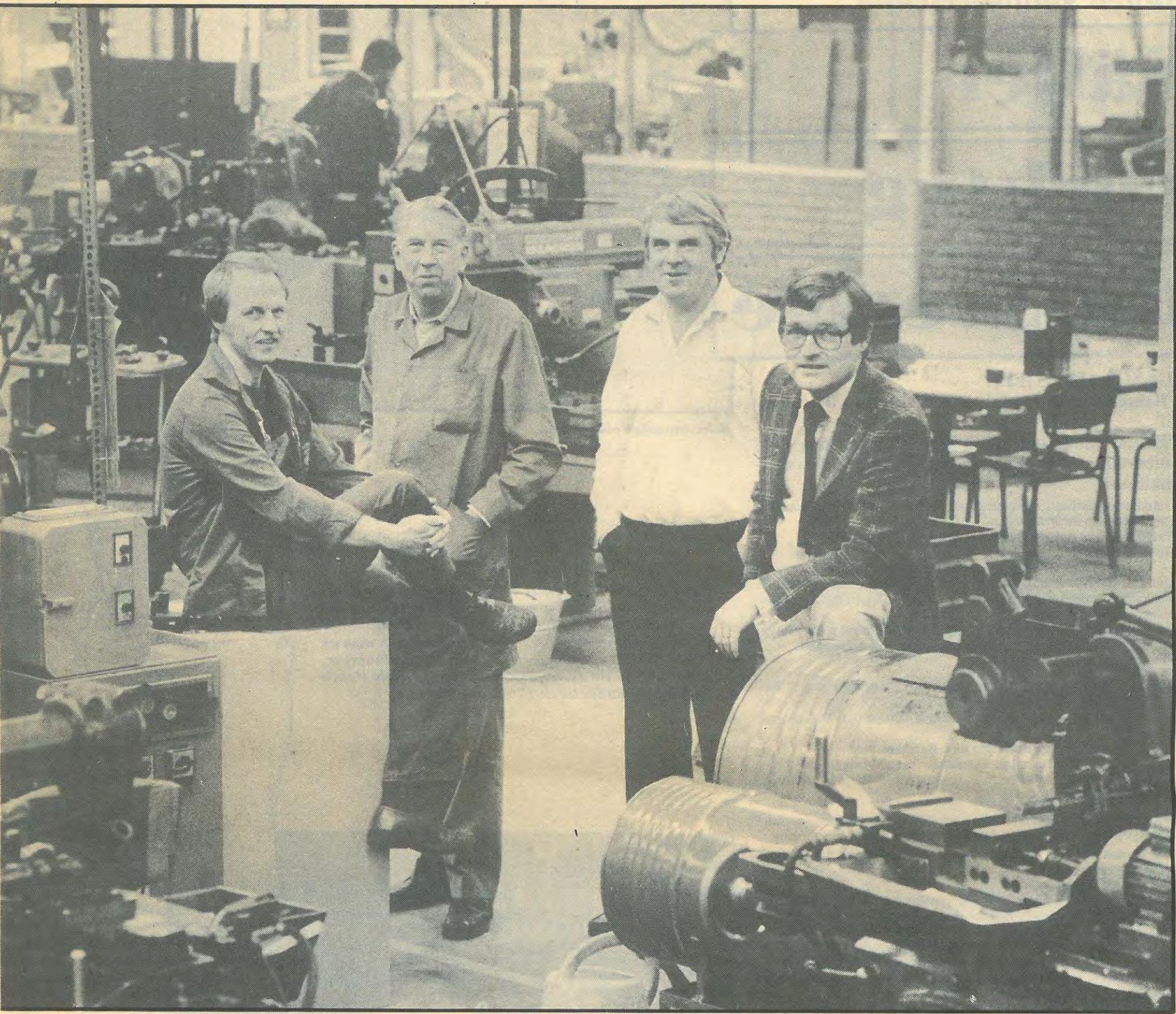
Idag leds Lindströms av en ledningsgrupp bestående av ekonomichefen Gösta Andersson, försäljningschefen Lars-Ake Anterwing, produktionschefen Lennart Eklöf och inköpschefen Lars Hertzman. Egentligen kallar dom inte sig själva för chefer, utan ansvariga för respektive enhet.

Bahco köpte 1974

1974 såldes F E Lindström AB till Bahco-koncernen. Bahco Verktyg ville komplettera sitt sortiment.

Bahco hade vid årsiftet 1958/59 köpt E A Bergs Bolag i Eskilstuna, som sedan flyttades över till Enköping för 15 år sedan.

Bahco-Bergs tillverkade förtom tänger även stämjärn, bultsaxar och trädgårdsverktyg. Nedläggningen av Bergs hade väckt oro på Lindströms när Bahco 1974 köpte Lindströms. Men Bahco



Idel förhoppningsfulla "lindströmare" i Eskilstuna. Från vänster Hasse Bergström, Metall, Stig Forsberg, SALF, Lars Hertzman, inköpschef och Gösta Andersson, ekonomichef.

bra Eskilstuna

Lindströms nya fabrik är ljus och miljövänlig. Det finns gott om utrymmen. Fabriken är "delad" i två delar: ena halvan med gammal teknik, och den andra med ny teknik.

Lennart Eklöf, produktionsansvarig, är nöjd med förutsättningarna på golvet.

— vi bedömer att vi idag kan mer än våra konkurrenter på dessa områden. Vi är också väl förberedda på vad som kommer skall.

— Vi fortsätter utvecklingen på ny teknik för tillverkningen av elektroniktänger. Den inriktningen startades redan för 15 år sedan, men har under 1983 ytterligare utvecklats och prioriterats.

Verktyg smedjan

Smedjan som ger oss grundmaterialet finns på Bahco Verktyg i Enköping. Ett annat enköpingsföretag (KABE) tillverkar plasthandtag till vissa av våra tänger.

Lennart Eklöf berättar också att man under 1983 har flyttat såväl helfabrikatlagret som speditionsverksamheten från Enköping till Eskilstuna.

— F E Lindströms har sex procent av världsmarknaden, poängterar Gösta Andersson, som också vill upplysa att Lindströms finns i elektronikens "Mekka" nämligen Silicon Valley i USA.

Fjärran Östern

— Vi fortsätter vår satsning på att utöka marknadsandelarna. En ny marknad blir Fjärran Östern. Försäljningsorganisationen har förstärkts.

Idel optimism i Eskilstuna:

- Aterförandet av vitala funktioner till Eskilstuna.
- Nya jobb kommer under 1984.
- Nya säljmarknader.
- God teknisk framförhållning.

Gösta Andersson:

— Allt detta innebär att vi står på en god grund i den fortsatta utvecklingen av företaget.

1876 öppnades första fabriken

ESKILSTUNA (EP)

F E Lindström AB i Eskilstuna grundades 1856 av Franz Erland Lindström — en hantverkare från Stenkista, med inriktning på bl a hovtänger.

1876 togs de första fabrikslokalerna i besittning. De var belägna i centrala Eskilstuna — på Nygatan. I dessa lokaler bedrevs verksamheten till december 1980.

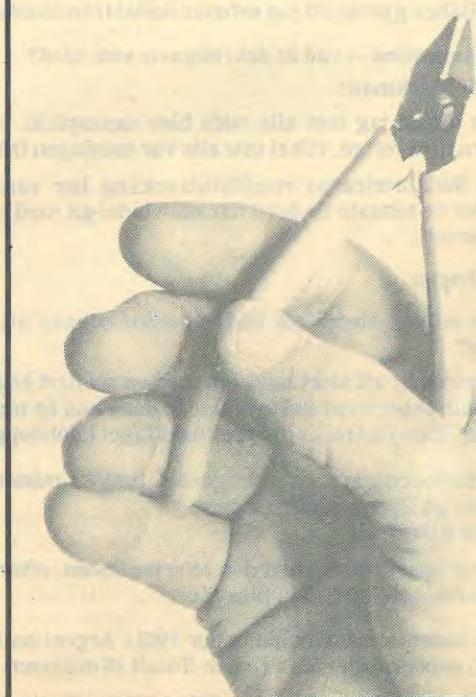
Fram till 1940-talet tillverkades huvudsakligen hov- och kombinationstånger, men även andra järnhandels-tänder.

Under 1930-talet sålde familjen Lindström sitt företag till Mauritz Wedén (far till förra folkpartiledaren Sven Wedén).

Wedén påbörjade en ny inriktning på företagets produkter. Det kom att riktas mot telefonindustrin, men även urmakare- och optikertänder började utvecklas under 1940-talet.

Inriktningen på specialtänder påbörjades således redan på 1930- och 40-talet. När elektroniken började utvecklas under 1950-talet visade det sig att Lindströms små fina tänger passade till denna nya teknik.

Viktiga och bra kunder hjälpte Lindströms i sin utveckling. Kunder som LM Ericssons och Philips i Holland.



Så här ser den ut; tången som greppar tag i hela världen.

Bahco Sudamericana

Säljer verktyg till Sverige

BUENOS AIRES (EP)

Bahco exporterar faktiskt verktyg — till Sverige!

Bahco Sudamericana i Argentina heter det utlandsbolag som har Skandinavien som största exportkund.

Gunnulf Björkman, mångårig Bahcochef i Argentina, kom till Argentina redan för 20 år sedan.

Varför började Bahco tillverka verktyg just i Argentina?

Gunnulf Björkman:

— Vi har sedan 1900-talets början exporterat skiftnycklar till Argentina. Vi ville behålla vår argentinamarknad, och gjorde helt annorlunda än många andra svenska företag, vilka byggde upp sina fabriker i Brasilien.

— I Argentina hade vi också sedan tidigare licensavtal för motyg. Detta argentinska företag kom sedan på ekonomiskt obestånd.

350 rättegångar

— Det blev en "affär". Vi fick på köpet 350 rättegångar plus 17 konkursansökningar, vilka tog ett par år att reda ut.

Gunnulf Björkman kom till Santa Fé med sin familj från England. Året var 1963.

— I början var vi inga anställda alls. Fabriken stod still. Vi började med 100 man. I dag har Bahco Sudamericana 500 anställda, fördelade på Santa Fé (350 arbetare) och Buenos Aires (90 tjänstemän).

Enköpingspionjär

Gunnulf Björkman vill dock poängtala att pionären som startade fabriken i Santa Fé var Georg Jernberg, ingenjören från Enköping.

Hur var det att skola upp argentinsk arbetskraft? Var det svårt att hitta duktigt yrkesfolk?

Gunnulf Björkman:

— Låt oss sudda ut gamla missuppfattningar. I Argentina finns mycket duglig arbetskraft. En stor procent av våra arbetare har för övrigt fortfarande italienska pass.

— Men att driva företag i Argentina har sina sidor. Vårt mål har från början varit att driva rörelsen mycket demokratiskt.

— Vi skulle ta stor hänsyn till fackföreningen även under militärväldet, när facket inte hade någon makt.

— Vi har alltid förhandlat med facket om avskedanden, anställningar osv. Därför anses vi av många ha blivit en mörnerindustri för Santa Fé-provinsen, säger Gunnulf Björkman.

Dödade industrien

Gunnulf Björkman:

— Vi hade ett tag 850 anställda i företaget, innan den sista militärregimen satte till en ekonomiminister som praktiskt taget dödade landets industri. Han släppte importen fri, medan man inte devalverade den argentinska peson. Exporten drabbades hårt.

Hur många svenskar är idag anställda vid Bahco Sudamericana?

— Av en händelse är vi 1,5. Heltidsjobbaren är företagets nya chef, Jan Svensson, och för halvan svarar jag. Ett gammalt avtal mellan mig och Bahco gjorde att jag arbetar deltid från 55-årsåldern.

20 år i Argentina — vad är det roligaste som hänt?

Gunnulf Björkman:

— Den dagen jag mot alla odds blev sannspädd. Vi kunde börja exportera till Sverige, vilket inte alls var meningen från början.

Bahco Sudamericanas resultatutveckling har varit lite konstig. Men under de senaste tio åren har man bidragit med ett bra resultat till koncernen.

Idiotstopp

Hur är möjligheterna för Bahco Sudamericana att exportera till Brasilien?

— Brasilien är ett stort land och med en relativt hög industrialisering. Vi har exporterat skiftnycklar under vissa år med mycket stor framgång. Men just nu är det praktiskt taget idiotstopp.

Trots Bahcokoncernens svårigheter 1982/83 misströstade aldrig personalen på Bahco Sudamericana.

Gunnulf Björkman:

— Vi var sparsamma med den informationen, eftersom vår verktygstillverkning aldrig var i blåsväder.

Bahco Sudamericana sålde under 1983 i Argentina för 36 svenska miljoner, exporten gav 12 miljoner. Totalt 48 miljoner.

Tillverkningen i Santa Fé-fabriken bygger på svensk teknik — en slags miniverkstad å la Bahco Verktyg i Enköping.

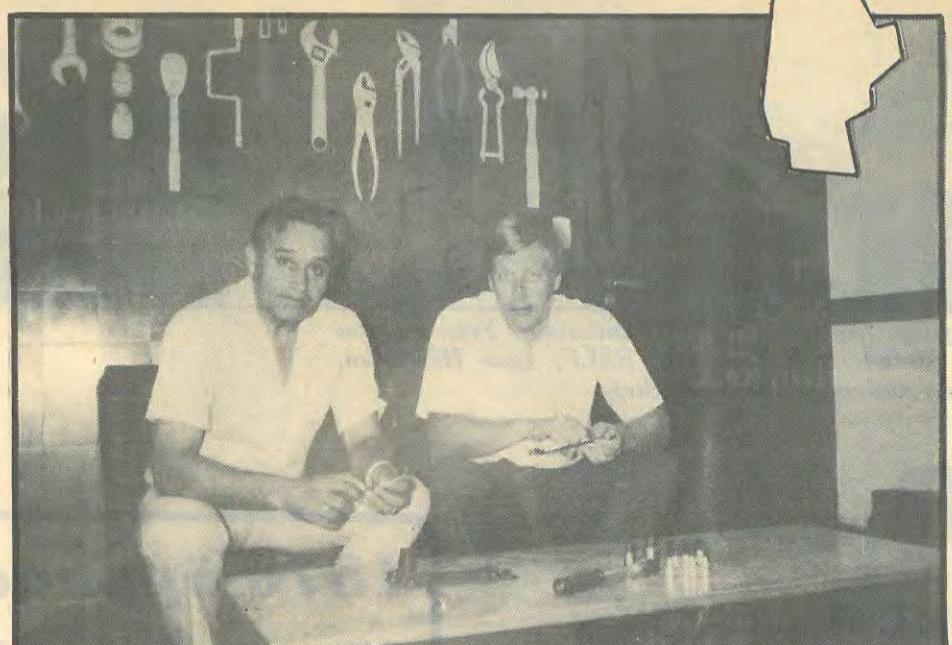
Bahco är marknadsledare i Argentina med ungefär 65 procent.



Bahcosmedjan i Santa Fé.

Argentina

Buenos Aires



Två argentinska chefer, från vänster platschefen i Santa Fé Ruben Molina och Bahco Sudamericana's vd Jan Svensson.

Fyra bolag utomlands

ENKÖPING (EP)

Bahco-koncernen har fyra egna utlandsbolag: Västtyskland, Frankrike, Storbritannien och Argentina. Totalt: 2 259 anställda. Det stora problemet utomlands är Krachtgruppen i Werdohl, Västtyskland.

Jan Lundmark heter chefen som ska försöka "stoppa blodflödet" i Werdohl. Samma Jan Lundmark är också VD för F E Lindströms i Eskilstuna.

Krachtgruppen har cirka 630 anställda. Omsättning 1982: 191 miljoner kronor.

Resultat efter avskrivningar: minus 2,5 miljoner kronor.

Produkter: hydrauliska pumpar och system för industriell och mobil användning, hydrauliska komponenter och system för fartyg, oljeplattformar, raffinaderier, samt volymmätningssystem.

Krachtgruppen har också dotterbolag i Holland och Storbritannien.

I Frankrike — närmare bestämt i Goussainville — finns Bahco Forge et Outillage SA med Paul Raby som chef.

Bahco Forge ingår numera i verktygsgruppen, med 90 anställda.

Omsättning 1982: 13 miljoner kronor.

Produkter: tångar.

Bahco Record Tools Ltd, Storbritannien är ett stort bolag med cirka 1 100 anställda.

Omsättning 1982 (inkl. dotterbolag): 275 miljoner kronor.

Produkter: skruvstycken, tvingar, rörverktyg, bultsaxar, tråborrh, snickeriverktyg samt plåtsaxar.

Dotterbolag i Australien, Kanada, Storbritannien och Sydafrika.

Arnold Taberner heter Record Tools chef.

Tror på en framtid med god utveckling

ENKÖPING (EP)

- Fortsatta investeringar, 10 miljoner kronor under 1984.
- Utlandssatsningar, exporten är livsviktig, men stenhård marknad.
- Ån högre automatisering i verkstäderna.
- Hårda krav på underleverantörer.
- Stark ställning på Sverigemarknaden.

Ulf Bennet tecknar denna framtidsbild av det Bahcobolag — Bahco Ventilation — som han är chef för.

— Vem vågar skissa framtidsvyer som man tror ska hålla i åratäl. Morgondagen kommer att bjuda på snabba scenförändringar.

Ulf Bennet sammanfattar:

— Vi räknar med fortsatt god utveckling, efter ett bra "genombrottsår" 1983.

Bahco Ventilation investerar i sina anläggningar i Enköping. Men också i en god personalpolitik: tryggade jobb och företagsutbildning på alla nivåer.

Ulf Bennet:

— Investeringar består inte bara av ett antal miljoner som sätts på nya maskiner. Vi har en mycket duktig personal. Fler och fler jobb är och blir än mer kvalificerade, dvs det krävs yrkesutbildning.

Bahco Ventilation kommer under 1984 att investera i maskiner och dylikt för cirka tio miljoner kronor.

— Allt i syfte att öka produktionen. Vi måste arbeta vidare för att få en högre automatisering.

— Men vi köper inte alla komplicerade maskiner till våra verkstäder. Vi både utvecklar, konstruerar och tillverkar maskiner själva.

Egna konstruktioner

Ulf Bennet vill gärna visa en automatmaskin som tillverkar s k plattvärmeväxlar.

— En maskin som konstruerats och tillverkats av våra duktiga medarbetare. En maskin som inte finns att köpa för pengar. En maskin som torde kunna marknadsvärdas till drygt två miljoner kronor.

Ulf Bennet är kritisk till sitt eget företags tidigare utlandssatsningar.

— Bakom oss har vi dåliga erfarenheter. Det är lättare sagt än gjort att satsa på export. Det kräver enormt mycket resurser, och ändå garanterar det inga succéer.

— Visst ska vi satsa på export. Det är en viktig del i vår framtid, men vi får nog begränsa oss. Vi kan inte slå oss fram över hela världen.

— Vi kommer till exempel inte att bilda några nya dotterbolag. Sådana har vi redan i Danmark, England, Frankrike, Belgien, Tyskland och USA, samt ett delägarskap i ett finskt bolag. I Norge har Bahco Ventilation en agent som bevakar även våra intressen.

— Just nu håller vi på att se över våra dotterbolag: deras organisationer m m.

Söka nya vägar

— Vi ska istället för att bilda dotterbolag söka nya vägar. Ett sätt är att knyta kontakter med lokala företag i vissa länder.

— Vår export idag är givetvis mycket bra att ha. Vår produktion behöver den. Det gäller bara att hitta rationella och säkra lösningar på ett antal framtidsmödeller.

1977 hade Bahco Ventilationsgrupp 2050 anställda. Idag är siffran 1600.

— Där kommer den nog också att stanna med smärre justeringar.

— Visst kommer vi att behöva nyanställa några då och då, men varje nyanställning prövas mycket noggrann. I den processen är jag också med, säger Ulf Bennet.

— Jag tycker det är viktigt att tänka sig för innan man ger människor jobb, som

Ulf Bennet, verkställande direktör för det omorganiserade Bahco Ventilation, som består av fem divisioner.

kanske inte ger den trygghet som man som anställd förväntar sig vid anställningen.

— Morgondagens konjunkturer kommer att växla snabbt. Det krävs en mycket hög flexibilitet i industrin. Vi måste ha en produktion som kan tillverka korta serier med korta leveranser.

Hur många nya jobb kan du skapa om det blir en någorlunda stabil högkonjunktur?

Ulf Bennet:

— Räkna inte med något. Det är bäst så. Allt är så osärt. Även om vi med dagskonjunkturen som riktmärke kommer att nyanställa folk i verkstaden, blir det aldrig fråga om några större antal.

— Vi måste anpassa antalet anställda till den efterfrågan som finns på våra varor. Vi har för lång tid framåt gott om utrymme i våra verkstäder. Vi behöver inte bygga nya industrilokaler.



Bahco Ventilation köper jobb och produkter av underleverantörer för cirka 25 miljoner kronor per år.

— Det är små och medelstora företag inom Uppsala län och i Västerås. Enköpingsföretag finns också med på den listan.

Underleverantörerna kan bli fler till antalet. Vi specialiseras oss själv och köper "mindre jobb" utifrån. Men kraven på dessa leverantörer är hård.

— Vi tar ingen hänsyn till var dom har sin verksamhet. Vad vi behöver är företag som presterar produkter av mycket hög kvalitet, och säkra och snabba leveranser. Priset är givetvis också av vikt vid valet av underleverantörer.

Bahco Ventilation har från års skiftet omorganisrats — från ett flertal bolag till ett: Bahco Ventilation med fem divisioner.

Varför en återgång till divisioner efter bara några års bolagsbildningar?

— Allt ska inte förblifvi vid det gamla. Behövs det förändringar, så gör man det. Vara erfarenheter av ett flertal små bolag var att det skulle bli rationellare och mindre byråkratiskt att slå alla ihop till ett enda, menar Bennet.

— För övrigt är vår nuvarande bolagsform inte lik den som vi hade före 1979 den förra omorganisationen 1979.

Ulf Bennet, med diger bakgrund som utbildad tekniker, marknadsförare, företagsledare, utlandsjobb som handelssekreterare i USA, trivs bra i sin nya omgivning.

— Vi är ett bra lag! Stämningen är god. Vi jobbar under en ny koncernledning som ger klara besked. Vi är verkligen handlingskraftiga, hävdar han.

Bennet med

Bostad

ENKÖPING (EP)

Björn Möller är chef för bostads-divisionen. Ett försäljningsbolag med egen utvecklings- och konstruktionsavdelning.

— Vi är 25 anställda fördelade på administration, marknadsföring, utveckling, konstruktioner och service, berättar han.

— Några nya jobb är inte aktuella hos oss. Vi omsätter 50 miljoner på ett år.

— För 1984 räknar vi med en svagt ökad omsättning. Dock inte på hemmamarknaden Sverige, utan på export till Danmark och Finland.

Köper varorna

— Vi har ingen produktion, utan vi köper våra varor av Produktionsdivisionen, men också värmeppar från Småland.

— Det är vi som ska se till att bostäderna har och får en bra ventilation.

— Vi säljer till småhusbyggare, typ Skånska Cement, NP Lund, SIAB, ABV m fl. Samt



Björn Möller, Bostads-chef.

typhusfabrikanter som Insjöhus, Nässjöhus m fl.

Bostads-divisionens produkter: minimaster, luftvärme (kompletterande till minimaster), frälnufsfläkt och värmeppar.

— Minimastern har blivit vårt "lokotiv", säger Björn Möller. Våra produkter ligger hela tiden "i tiden...". Riksaven kräver genom lagar och förordningar goda miljöer.

— Den trenden sparkades igång efter oljekrisen 1973. Sedan dess har den fortsatt att rulla. Byggarna och konsumenterna har blivit mer och mer medvetna om vikten av god ventilation.

Däremot tycker man på Möllers avdelning att gällande läne-regler och möjligheter för att installera värmeppar hittills varit klart orättvisa mot andra,

minst lika goda, alternativ till energisparande.

Tillförsikt

Björn Möller:

— Vi ser framtidens an med tillförsikt trots att nyproduktionen av bostadshus, såväl stora som små, har stannat upp i Sverige. Nu och framöver handlar det om renoveringar, upprustningar av de äldre fastigheterna.

— Sverige ligger nog ett tiotal år före övriga länder i "ventilationsstänkandet". I Sverige började vi att ventilera med teknikens hjälp redan på 1950-talets början.

Danmark bäst

— Danmark är just nu vårt bästa exportland. Danskarna är nog mer medvetna om energisparande än vi svenskar.

— De danska energitaxorna är också fyra gånger högre än i

Sverige, vilket bidrar till kostnadsmädetvenheten.

Bostadsdivisionens utvecklingsavdelning består av fem medarbetare.

— Vårt folk sitter inte och uppfinner, men de utvecklar vårt nuvarande sortiment.

— Att sälja varor i hård konkurrens kräver stora insatser. Vårt reklamkonto rör sig om en årlig miljonutgift. Vi måste synas i olika sammanhang - nationella ställningar, trycksaker, annonser med mera.

Bostads-divisionen har också tillgång till 19 filialer landet över.

Björn Möller tror att framtidsexporten kan bli betydande.

— Men allt tar sin tid. Vi har mycket gjort. Inte minst i Norden.

Industri

ENKÖPING (EP)

Håkan Ericsson, chef för Industri-divisionen (ytter miljö) har ett realistiskt framtidshopp.

Hans division (f d Industri) har ett orderblock som lovad trygghet i jobbet för 120-talet anställda.

Håkan Ericsson:

— Nya jobb kan man inte lova, men väl att de anställda inte blir färre utan fler.

Industridivisionens framtid tryggs till en tredjedel av den svenska satsningen på kommunala kolvärmeverk.

— Kol ska värma svenskarna och våra rökgasrenings-anläggningar är nödvändiga i dessa värmeverk, menar Håkan Ericsson.

Riksaven har bestämt att kollets miljöeffekter på den yttre miljön måste begränsas.

— Det ger oss förtäckningar att sälja våra produkter just för det ändamålet; elfilter och elektroskrubbar.

Känns tryggt

— Vi känner vinden i ryggen i vårt dagliga arbete. Och det känns tryggt och skönt efter tidsårs problem att ge alla anställda jobb. Några tvingades lämna oss tidigare. Idag är det andra tongångar.

— 1984 års budget indikerar ett positivt resultat i nivå med övriga divisioner i Bahco Ventilation. Sånt är stimulerande. Industri-divisionen är en komplett enhet d v s man skapar allting själv: egen verkstad med 50 verkstadsarbetare, egen tekniker, egen försäljare, egen service- och montageavdelning (tidigare Bahco Lindack). Vår verksamhet kräver stort tekniskt kunnande och en

stor del av personalen utgörs av ingenjörer.

Stora kunder

— Vi säljer huvudsakligen till stora kunder, säger Håkan Ericsson. Dom är inte många men stora. Det är till massaindustrin, skogen, stålindustrin, kommuner och landsting.

— Vi bygger "skräddarsydda" anläggningar från ett par hundratusen till tio miljoner säljvärde.

— En liten utvecklingsavdelning på fem man finns också. Tyvärr har personalmässningen också drabbat vår utvecklingsavdelning. Vi sålde strax före jul en prototypanläggning för oljebesparing inom cellulosa-industrin. Ordersumma: 3,5 miljoner kronor. Systemet är patenterat och har utvecklats inom vår division.

Håkan Ericsson tycker sig se en ljusning på efterfrågan. Stålindustrin har under några år stått alldeles stilla vad gäller investeringar.

— Nu har vi t ex offererat några större anläggningar just till stålindustrin. 15–20 procent av vår försäljning går på export, huvudsakligen Norden men även övriga Europa. Det är s k traditionella produkter som stoftavskiljare, cykloner m m. Och det sker genom agenter. Norge är ett exportland som kommer.

Fem års jobb

Många kommuner ska bygga kolvärmeverk. Bahcos industridivision har minst fem års jobb med att förse ett otal värmeverk med tillförlitliga rökgasreningsanläggningar.

Men vad blir nästa efterfrågevara?

Håkan Ericsson:

— Energibesparingen inom industrien finns redan på företagens investeringslistor. Ett område som också ger oss möjligheten att hänga med. Vi har redan vår barktork som ger möjligheten att elda med billig bark i stället för dyr olja.

Industridivisionen lever i stora stycken på de lagar och förord-



Håkan Ericsson Industri-chef.

Ulf Bennet greppar över sina fem divisionschefer i det nybildade bolaget Bahco Ventilation.

Produkt

ENKÖPING (EP)

Bengt Ohlsson är chef för Produkt-divisionen med 500 anställda och en omsättning på 150 miljoner kronor.

— Vi har egen verkstad med 356 verkstadsarbetare. Vi tillverkar klimataggregat med värmeåtervinning, fläktar, luftfridåer m m, berättar Bengt Ohlsson.

— Vi utvecklar och marknadsför också våra produkter. Produkter som används bland annat i industrihus och kontorsbyggnader, överallt där det krävs ventilation.

Produkt har en egen utveck-



Bengt Ohlsson, Produkt-chef.

lingsavdelning och laboratorium med 20-talet anställda.

— Vi utvecklar och förbättrar våra nuvarande produkter. Det är en ständig förnyelse.

Underleverantör

Produkt är också underleverantör av byggarkar till Bahco Komfort — det numera KF-ägda f d Bahacobolaget, mitt emot Bahco Ventilations anläggningar.

Hur ser det ut till 80-talets slut?

— Den svenska byggmarknaden växer inte inom överstående tid. Men trots det hoppas vi på att inte behöva krympa vår verksamhet.

— Export? Ja, visst, men det krävs mycket för att lyckas. Idag har vi 30–35 procents export, men satsar på att öka den procentsatsen.

— Vår exportmarknad består idag av Norge, Finland

cheferna

Service

ENKÖPING (EP)

Arne Wilhede, divisionschef för Bahco Service, ser positivt på framtiden — 1980-talet.

— Intresset för tjänster från Bahco Service är stort och vi har se'n vår tillkomst 1976 varit i kontinuerlig expansion. 1980 hade vi 130 anställda, 1983 var vi 170 och under 1984 skall vi ökat till ca 185 personer. Det blir i första hand nya jobb på säljsidan, berättar han.

Bahco Service har en decentraliserad verksamhet. Ca 40 personer är anställda i Enköping medan resten finns utplacerade på sex distrikt, från Malmö i söder till Luleå i norr.

Bahco Service säljer också litet på export. Just nu framgångsrikt i Danmark.

— Vår huvuduppgift är att se till att ventilationssystemen fungerar hos kunden — tekniskt och ekonomiskt. Detta gäller såväl de anläggningar vi successivt levererar som dem kunden redan har.

— Vi levererar också i stor utsträckning på energivägen, dvs den som handlar om att spara på energi. Något som alla parter tjänar på, menar Wilhede.

Sparpaket

Bahco Service arbetar fram energisparpaket, kombinerade

med underhållsavtal. Typ det som tidigare beskrivits i EP, där Enköpings Hyresbostäder satsade drygt 3 milj, som i sin tur ger Hyresbostäder en årlig besparing på 600 000 kr.

— Vi har mycket gjort. Totalt räknar vi med att kunna omsätta ca 80 milj under 1984.

— I anslutning till service av olika slag följer ofta ombyggnaden och komplettering av befintliga installationer i olika typer av fastigheter och därigenom sparar vi energi och pengar åt våra kunder. Vi garanterar dessutom att investeringarna lönar sig i längden genom att åta oss fortsatt uppföljning genom underhållsavtal med driftskostnadsgaranti, säger Arne Wilhede.

— Sparbehovet på energisidan kommer säkert att finnas kvar hela 1980-talet. Det är dock många gånger kärvt att sälja energisparidéerna, trots att köparna kommer att tjäna på våra tjänster.

— Medvetenheten kring dessa frågor har dock ökat starkt den senaste tiden.

Efter energivägen?

— Åtgärder för att förbättra arbetsmiljön har på senare år stannat upp. Dispenserna för fortsatt drift utan miljöåtgärder är många. Jag tror att dessa frågor får ny aktualitet sedan vi väl gått igenom hela energiprocessen med sparpaket och alternativa bränslen. Sannolikt är vi då framme en bit in på 90-talet.

— Vi förbereder oss för efter-

frågan på åtgärder för inre miljön och kallar dessa framtidsjobb för "Klima-Trim".

Utbildning

— Vi satsar hårt extern- och internutbildning. Service idag och i morgon kräver kvalificerade tjänster. Under 1984 räknar vi med ca 600 montörsdagar för att utbilda våra servicemontörer.

— Vårt nya inslag under 1984 handlar också om externutbildning. Vi kommer att inrätta en speciell "skola", där vi erbjuder kurser för dem som idag är verksamma med underhåll av fastighetsinstallationer av skilda slag. I första hand kurser kring värme, kyla, ventilation och regler teknik.



Arne Wilhede, Service-chef.

— Ett framgångsrikt energisparande kräver gedigna kunskaper inom skilda områden, påpekar Arne Wilhede, som varit i servicebranschen sedan 1961, när han kom till Bahco från deras främsta konkurrent, Svenska Fläktfabriken (Jönköping).

Hyresvärme

Arne Wilhede och hans stab på Bahco Service-divisionen vill gärna passa på att puffa för en sak: se till att värmekostnaderna räknas in i hyran. Som det nu är har många privata fastighetsägare inget intresse av att spara energi, eftersom hyresgästerna svarar för dessa kostnader.

Entreprenad

ENKÖPING (EP)

Christer Högberg heter chefen för Bahco Entreprenad-division. En division som är verksam inom 19 distrikt — från Luleå i norr till Malmö i söder. Entreprenad har hand om den inre miljön i kontorshus, verkstäder mm.

Christer Högberg berättar:

— Vi säljer och skräddarsyr energisnåla klimat. I första hand är detta anläggningar och produkter inom ventilationsområdet.

— Vår division omsätter cirka 400 miljoner kronor om året. Totalt har vår division cirka 560 anställda, varav cirka 200 är anställda i Enköping.

— Den största enheten i Enköping är kanalverkstaden — den som är belägen i gamla Hamnverken — med cirka 85 anställda. En viktig yrkesgrupp i vår division är de cirka 200 resemontörerna.

Köpes för 160 milj

— Vi köper varor från verkstäderna i Enköping för ca 150 milj kr. Mest från Produktdelen med ca 100 milj kr, från egen kanalverkstad ca 30 milj kr och från Industridelen ca 5 milj kr. Därtill köper vi också tjänster från Servicedelen för ca 10 milj kr. Totalt köper vi alltså varor och tjänster från enheter inom Bahco Ventilation för ca 160 milj kr.

— Sedan gör vi ju en hel del själva på de anläggningar vi säljer. Så när våra tekniker och anläggningsbyggare har gjort sitt, behöver vi köpa för ca 120 milj kr utanför Bahco Ventilation.

Christer Högberg sitter på sjätte våningen i Bahco Ventilations höghus vid Stockholmsvägen. Han betonar betydelsen av att alla behöver ett bra klimat hemma och på arbetet. En väl fungerande ventilation är en förutsättning för ett bra klimat. Entreprenad är proffs på att bygga väl fungerande och energisnåla system för ventilation.



Christer Högberg, Entreprenad-chef.

— Själv har jag bra ventilation på min arbetsplats, vilket är en orsak till varför jag trivs bra.

— Vi är, påstår Christer Högberg, Sveriges bästa ventilationsföretag just nu. Trots detta finns ingen anledning för oss att slå oss till ro.

— Även Entreprenaddivisionen har varit tvungen att reducera antalet anställda genom naturlig avgång, hålla hårt på anställningsstopp etc. Byggandet i landet har ju tyvärr minskat.

Utbildning

— Därför får vi tills vidare fortsätta vår inslagna väg och ytterligare träna och utbilda mänskorna i divisionen för att klara nya uppgifter i stället för att anställa utanför Bahco Ventilation. Av denna anledning, och för att rent allmänt göra Entreprenaddivisionen till en bra arbetsplats, satsar vi mycket tid och pengar på utbildning.

— Ser vi oss omkring finner vi att sammansättningen av byggandet i landet håller på att ändras: Ombyggandet ökar medan nybyggandet minskar. Entreprenaddivisionen har varit och är stark på nybyggande. Det ska vi fortsätta med. Samtidigt som ombyggandet har vuxit har vi också blivit proffs på att hantera denna del av marknaden. Vi står alltså väl rustade!

— De mest betydelsefulla kunderna är de stora byggföretagen Skånska Cement, BPA, SIAB, Diös, Bygg-Paul m fl, industrier, stat, kommuner och landsbygden. Även VVS-konsulterna som t ex Wahlings, K-Konsult etc är viktiga för divisionen, berättar Högberg.

— Då Entreprenaddivisionens huvuduppgift är att arbeta i Sverige betyder det att divisionens export sker till svenska byggare som bedriver byggverksamhet utomlands. Divisionens export via svenska byggare uppgår till ca 8–12 milj kr/år. Det mest kända utlandsobjektet är ett förstaklasshotell i Leningrad, Pri-baltiyskaya, som färdigställdes för några år sedan.

— Ser vi framåt i tiden finns ingen anledning till oro. Vi har hittills klarat nedgången på den svenska marknaden bra. Trenden med en svag svensk byggmarknad kommer så vitt vi vet nu att bestå även 1984 och kanske 1985. Trots detta ska vi ha klart för oss att nedgången är ungefärlig 3–5 procent per år och något "ras" är inte att vänta, säger Christer Högberg.

Här tar han grepp om sina fem...

— Trots stagnationen på byggmarknaden är vi optimister inför framtiden. Vi har genomgått en kärv tid med neddragningar. Just nu visar dock orderboken gott om jobb.

— Självklart måste vi tänka både en och två gånger innan vi vågar börja släppa på anställningsstoppet.

Bengt Ohlsson är dock medveten om att ytterligare naturliga avgångar inom produktionsavsnitten måste följas av ersättare. Produktdelen har nättigt smärtgränsen i antalet anställda.

och Danmark. Vi finns också i Storbritannien, Västtyskland och Frankrike med flera västeuropeiska länder.

Renoveringar

Bengt Ohlsson ser möjligheterna på hemmamarknaden genom de omfattande renoverings- och upprustningsarbeten som har kommit igång med gamla fastigheter.

SA HÄR ÄGS BAHCO

ENKÖPING/
STOCKHOLM (EP)

Den här skissen är ett försök att visa vem som äger AB Bahco.

Den ser lite invecklad ut, men det kan inte hjälpas.

Just så här ägs de flesta stora företag i Sverige. Det dominerande inflytandet kommer från banker, investeringsbolag och AP-fonder.

I grund och botten är det alla män som köpt aktier i Bahco eller i företag som äger aktier i Bahco som äger företaget.

Före nyemissionen i höstas fanns det ungefär 2 000 vanliga svenska som ägde mindre än 500 aktier i företaget. De äger i dag

118 317 aktier i Bahco, alltså 6,6 procent av företaget.

En uppräkning av de största aktieägarna från vänster till höger i skissen ser ut så här:

■ Bahcos VD Anders Lindström köpte från början 10 000 aktier i sitt företag. Nu har han dubblat och äger 20 000 aktier.

■ Partek byggvaror i Finland är ganska nyblivna delägare i företaget. Deras aktiepost om 288 776 aktier har också gett dem en plats i Bahcos styrelse.

■ Artimos AB äger 87 000 aktier i Bahco och dess VD Ingvar Wenehed är också med i Bahcos styrelse. Artimos äger också drygt 12 000 aktier i AB Industrivärden, som via AB Promotion, också har ett inflytande över Bahco.

■ Aeolus AB och Beijer-Invest har ett visst inflytande över Bahco genom sina stora aktieposter i Industrivärden.

■ Industrivärden AB äger drygt 300 000 aktier i AB Promotion som är största aktieägare i Bahco med hjälp av sitt dotterbolag Nordinvest.

Det låter invecklat, och det är det också. Samtidigt som Industrivärden äger Promotion, så äger faktiskt Promotion nästan en halv miljon aktier i Industrivärden. Företagen äger alltså varandra, till en viss del.

■ Promotion, med dotterbolaget Nordinvest, äger 670 778 aktier i Bahco, vilket gör dem till Bahcos största aktieägare. Dess VD, Carl-Erik Feinsilber, är styrelseordförande i Bahco.

■ Svenska Handelsbankens inflytande över Bahco är stort. Dess personalstiftelse, Oktogonen, äger aktier i både Industrivärden och Promotion. Bankens pensionsstiftelse äger aktier i Bahco, Promotion och Industrivärden.

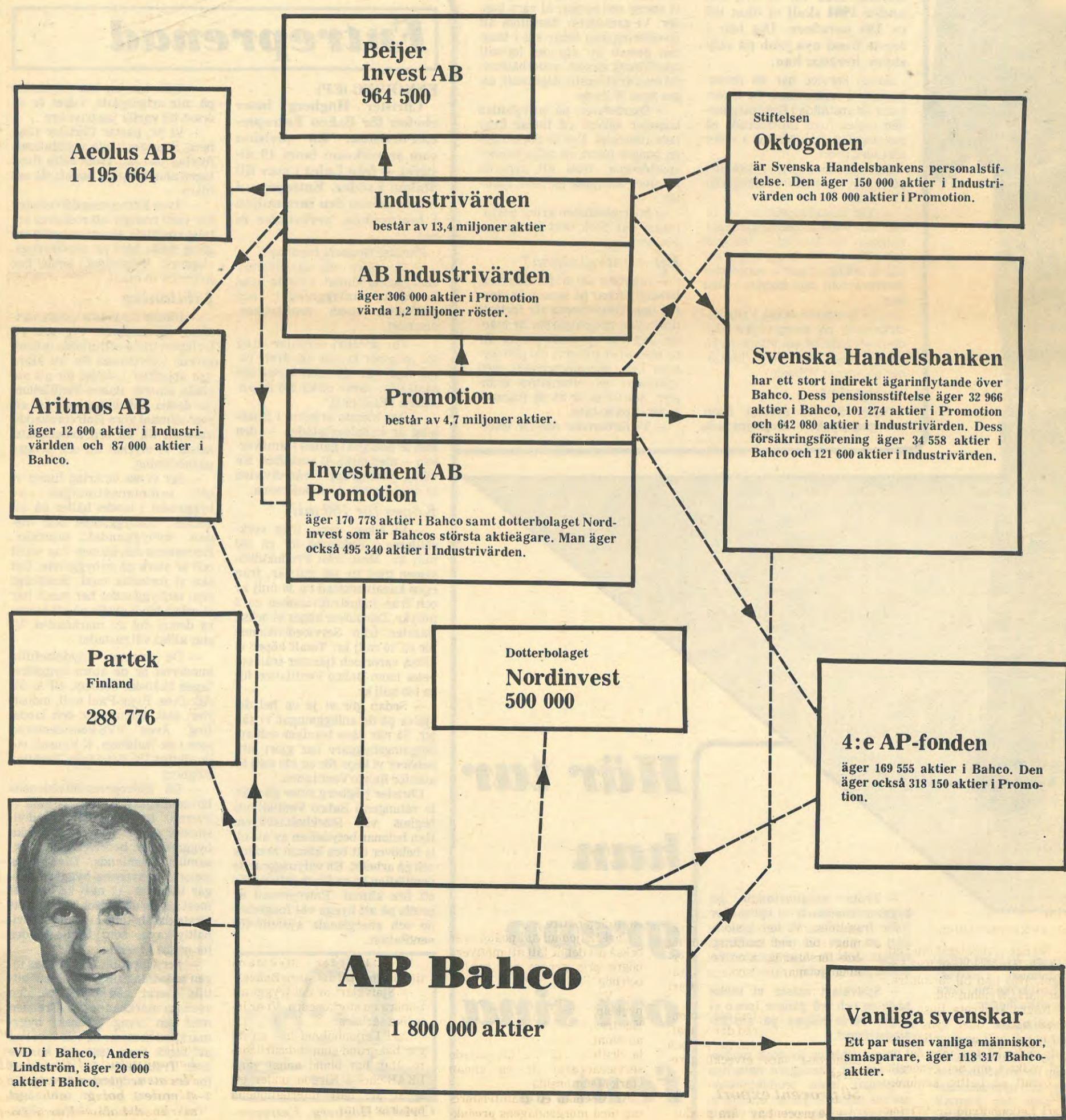
Dess försäkringsförening äger aktier i både Bahco och Industrivärden. Bankens VD, Jan Ekman, är med i Bahcos styrelse.

■ Den fjärde AP-fonden är också viktig aktieägare i Bahco. Pengarna som fonden köper aktier för kommer från företag som betalar in pengar till de anställdas pensioner. Alla som ännu inte hunnit bli pensionärer är delägare, kanske man kan påstå. Handelsbankens Johans Åkerblom är med i Bahcos styrelse.

Bahcos ägande ändras varje dag. På Stockholms fondbörs köps och säljs andelar i Bahco varje timme. Siffrorna i den här artikeln är hämtade från Bahcos, Promotions och Industrivärdens aktieböcker som finns på värdepapperscentralen i Stockholm.

Siffrorna om Bahco och Industrivärden var aktuella den 24 februari i år. Uppgifterna om Promotion är hämtade från deras senaste datakörning över ägare, den 23 september 1983.

Det bör kanske nämnas att skissen är en förenkling av verkligheten. Fler medelstora aktieägare har vi utelämnat av utrymmesskäl.



□ AB Mecman — ett av Bahcokoncernens många bolag — har sitt säte i Älvsjö (Stockholm), Vagnhärad och Nyköping. Mecman har också ett dotterbolag i Borlänge — Gillberg Hydraulik.

□ Mecman var tidigare uppdelat i ett antal divisioner. Idag är det tre självständiga bolag som bildat ett "vinnande lag". Mecman Pneumatic, Mecman Hydraulic och Mecman Engineering. Mecman grundades 1945. AB Bahco köpte Mecman 1965.

□ Mecman är sedan årtionden känd för sitt cylindrar, såväl pneumatiska (luftdrivna) som hydrauliska (olja), ventiler, pumpar, aggregat.

□ Mecman löser också den moderna industrins krav på automatiseringsproblem med elektroniska styrsystem, robotar m.m.

□ Idag har Mecman-gruppen cirka 750 anställda — och fler jobb är på gång.

□ Mecman har tre fristående bolag, men fyra företagschefer, en s.k paraplyorganisation. Mecmangruppen leds av verkställande direktören Carl Leijonhufvud. Pneumatics chef heter Torsten Börjemalm och Hydraulik-chef är Gunnar Färjsjö. Alla tre har sitt säte i Älvsjö, medan direktören Leif Strömberg på Mecman Engineering finns i Nyköping.

□ Mecman har saljbolag i 12 länder i Europa.



KVARTETT PÅ OFFENSIVEN — fyra chefer inom Mecmangruppen. Från vänster Leif Strömberg Engineering, Carl Leijonhufvud (gruppchef), Gunnar Färjsjö Hydraulics och Torsten Börjemalm Pneumatics.

Foto: Björn Lundberg

Mecman

Ett vinnande lag som möblerats om

ÄLVSJÖ (EP)

Carl Leijonhufvud är verkställande direktör för AB Mecman med dess tre fristående bolag och elva marknadsbolag i Europa och Japan. Mecmangruppen omsätter cirka 400 miljoner kronor på ett år. Även Mecmans har drabbats av kärvare tider.

— Nu har vi möblerat om i ett vinnande lag. Vi klarar 1983 års budget. 1984 kan bli än bättre, säger Carl Leijonhufvud.

— Några konkreta ljusa tecken på bättre tider syns inte. Visst har vi haft en ovanligt bra skjuts under hösten, men det är högst osäkert om det generellt har berott på bättre konjunkturer.

Carl Leijonhufvud är VD för cirka 550 anställda i Sverige och

200 utomlands. Hans centrala administration i kontorshuset, bara ett stenkast från Älvsjö-mässan, består av bara tio anställda.

Behövs en sådan här central administration, eftersom de tre bolagen är fristående?

— Ja, utan tvekan. Det behövs en samverkan, en samordning. Våra tre bolag har mycket gemensamt såväl vid tillverkning som vid marknadsföring och försäljning. Stöd och styrning av marknadsbolagen kräver också resurser, säger Carl Leijonhufvud.

— Vi har dessutom ett gemensamt utvecklingsråd där vi träffas för att prioritera och samordna våra utvecklingsresurser.

50 procent export

— 50 procent av våra produkter går på export. Men det är

hårt att sälja. Svensk kvalitet är visst och sant världskänd, men många övriga länder har numera minst lika bra varor att erbjuda.

Den svenska kostnadsutvecklingen är också ett hinder i priskonkurrensen. Men vi ser ljust på framtiden. Vi fortsätter att utveckla våra produkter till att bli enklare, billigare och samtidigt bättre.

Carl Leijonhufvud poängterar också att det är lätt att motivera högre pris genom hög kvalité och hög tillförlitlighet.

Våra cylindrar t ex är ofta nyckelprodukter inom industrin. En trasig cylinder i ett stort automatiskt system stoppar hela driften. Vår väl utvecklade serviceapparat är en annan stark Mecmansida.

Är Mecman ett framtidsförstag med morgondagens produktion?

— Industrin är i en fortlöpande automation. Det krävs rationaliseringar. Den nya tekniken befriar företagens anställda från obekväma arbeten. Företagen sparar pengar och kan därmed stå emot den hårdnande konkurrensen utifrån.

— Vi har framtidssprodukterna: cylindrar, ventiler, styrsystem, robotar, elektromekaniken.

Vad betyder Mecmans tillhörighet till det stora Bahco?

— Självklart är det tryggt att tillhöra en storconcern. Vi är inte lika sårbara.

Carl Leijonhufvud har en diger bakgrund som industriledare. Han har bland annat varit LKAB-chef i Kiruna under ett antal år, haft internationella uppdrag m.m.



— 1984 års budget kan bli bättre än 1983 års, säger Carl Leijonhufvud, VD för AB Mecman, med dess tre fristående bolag och elva marknadsbolag i Europa och Japan.

Här har mekaniseringen gått långt

Houston kan styra fabriken i Vagnhärad

VAGNHÄRAD (EP)

Mecman Pneumatics fabrik i Vagnhärad har en mycket hög mekaniseringssgrad.

— Vi finns nog på "Sverigetoppen", tror produktions- och platschefen Curt Bylund, f.d materielchef på Bahco Verktyg i Enköping (1973–81).

— Vi har 200 verkstadsarbetare. Och fler blir vi nästan varje dag. 20 nya jobb har skapats i

höst. Ett tiotal nya torde anställas under första halvåret 1984.

— Verkstaden kör i två skift med begränsade arbetsstyrkor.

Stolt

Curt Bylund är stolt över "sin" verkstad, över produktionen och de 200 som jobbar på verkstads- golvet.

— Vi har redan idag en rationell maskinpark. Två robotar är igång. En som tillverkar kolvstänger är något utöver det vanliga.

— Det är en apparat som kostar 2,8 miljoner kronor. STU (Styrelsen för Teknisk Utveckling) har

bidragit med en miljon kronor till detta projekt. En mycket hög automatisering.

Från USA

Vagnhärad-fabriken har bl.a tio moderna CNC-styrda maskiner, som via dataprogram kan styras från Houston i USA.

Utbryggnadsmöjligheterna i Vagnhärad är också goda. En utbyggnadsetapp är redan igång. Den innebär att centralen flyttas från Älvsjö till Vagnhärad.

— Framtiden får utvisa ytterligare behov, säger platschefen Curt Bylund.

Marknaden för pneumatiken fortsätter växa

ÄLVSJÖ (EP)

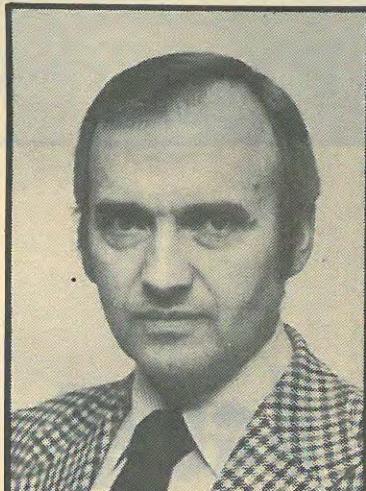
Torsten Börjemalm är chef för Mecman Pneumatics. Ett bolag som vinner terräng och är på offensiven.

— Vi utvecklar och marknadsför ett omfattande sortiment av pneumatiska komponenter. Där ingår cylindrar, ventiler, styrsystem m.m., berättar Torsten Börjemalm.

— Marknaden för pneumatik fortsätter att växa. Vi baserar vår framtidstro på prognoserna samt bedömningen av våra egna möjligheter. Mecman Pneumatics fortsätter att skapa nya jobb.

— Vår fabrik i Vagnhärad kör för fullt.

Mecman Pneumatics har cirka 375 anställda. Företagets administration med dess chef (Torsten Börjemalm) har sin arbetsplats i Älvsjö, medan fabriken finns i Vagnhärad.



Torsten Börjemalm, Pneumatics chef.

Företagen mekaniseras alltmer. Våra produkter är gjorda för dagens och morgondagens industri. Huvudprodukterna — de luftdrivna cylindrarna och ven-

tilerna — kommer i framtiden i allt högre grad att styras med elektronik, säger Börjemalm.

— Vi arbetar med och utvecklar tre helt skilda tekniker inom Mecman-gruppen. Det är i sig en styrka, och samarbetet inom våra tre bolag gör oss än slagkraftigare och stabilare.

Utveckling

Pneumatics i Älvsjö satsar, liksom alla andra, på produktutveckling.

— Vi har 30 anställda på avdelningen för utveckling med bland annat ett laboratorium.

— Vi försöker givetvis skapa enkla men samtidigt hållbara produkter. Detta tillsammans med vårt redan goda namn i hela världen ska borga för en positiv utveckling.

Pneumatics har elva säljkontor i Sverige. Försäljningen utomlands sker via elva dotterbolag samt agenter i vissa länder.

SALF-sekreterare:

"Storkoncernen ger trygghet"

VAGNHÄRAD (EP)

— Det känns tryggt att tillhöra en stor koncern, som Bahco.

Bo Eriksson, arbetsledare och SALF-ordförande på Mecmans Vagnhäradsfabrik, tvekar inte.

— Det finns fördelar med att ha en arbetsgivare som vid kärva tider kan erbjuda sina anställda olika alternativ.

Bo Eriksson är också led-

mot i Bahcos koncernstyrelse. Det har han varit i två år. Bo var tidigare Metallordförande i Vagnhärad.

— Vi har också ett bra koncernfackligt samarbete. Vi har mycket gemensamt att dryfta. Det ger oss alla möjlighet till bättre informationer om vad som kan vara på gång.

— Just nu ser det ljust ut för oss i Vagnhärad. Företaget anställer mer och mer folk. Mecman Pneu-



Bo Eriksson, Vagnhärad och Mecman, sittar i Bahco-koncernens styrelse.

matics redovisade 21 miljoner i plus under 1982.

— Vi får hoppas att Bahco i stort går mot bättre tider. Det blir tungt i längden att ständigt och jämt dras med problem.

— Nu har Bahco HIAB-Foco-affären bakom sig. Bahco har fått en ny koncernchef. Allt ser plötsligt mycket bättre ut, tycker Bo Eriksson.





Curt Bylund är stolt över sin verkstad. Han är också stolt över produktionen och de 200 som arbetar med den. Curt har tidigare jobbat på Bahco Verktyg, men är numera produktions- och platschef på Mecman Pneumatics verkstad i Vagnhärad. Där finns bland annat tio så kallade CNC-styrda maskiner, som via dataprogram kan styras direkt från Houston i USA. En utbyggnad av fabriken är redan i gång, men framtiden får visa om det finns något ytterligare behov, säger Curt.

Borlänge med i Mecman-gruppen

BORLÄNGE (EP)

Gillberg Hydraulik AB i Borlänge är ett bolag i Mecman-gruppen.

Gillberg har 25 anställda. Borlänge-företaget, vars grundare heter Ingemar Gillberg, har lång erfarenhet av hydraulikanläggningar.

Gillberg tillverkar två olika typer av hydraulikanläggningar. Man projekterar och tillverkar hydraulikutrustningar. Gillberg har egna montörer som installerar och anlägger.



Gunnar Färjsjö, chef för Mecman Hydraulic.

"Framtiden är för oss"

ÄLVSJÖ (EP)

Gunnar Färjsjö, chef för Mecman Hydraulic, hoppas och tror på en vändning.

Mecman Hydraulic hade ett mycket kämpigt år 1982. Antalet anställda har de senaste åren minskat från 170 till 110.

— Vi har nått stabilitet. Vi ser framtidens an med tillförsikt. Säkrare än så vågar man inte uttrycka sig. Fortfarande väntar vi på högkonjunkturen, säger Gunnar Färjsjö.

— Förhoppningen är att konjunkturen näppeligen kan bli svagare än den varit en längre tid.

Mecman Hydraulic tillverkar och säljer hydrauliska cylindrar, dvs sådana som drivs med olja. En gammal, hederlig konstruktion.

Från 1953

— Vi har t o m en cylinder från 1953 kvar på vår säljlista. Vi är specialister på hydraulik. Vi utvecklar, tillverkar och marknadsför cylindrar, ventiler, pumpar, aggregat, berättar Färjsjö.

— Det mest säljs på hemmarknaden. Exporten är riktad

främst till Norge, Västtyskland, Finland och Frankrike.

— Vi är verkligen på säljoffensiven. Investeringsviljan har ökat hos företagen under 1983. Vi har order för 75 miljoner under 1983. Fabriken köp på två skift. Orderboken upptar jobb för cirka 20 miljoner kronor — en hyfsad framförhållning.

Nyckelprodukt

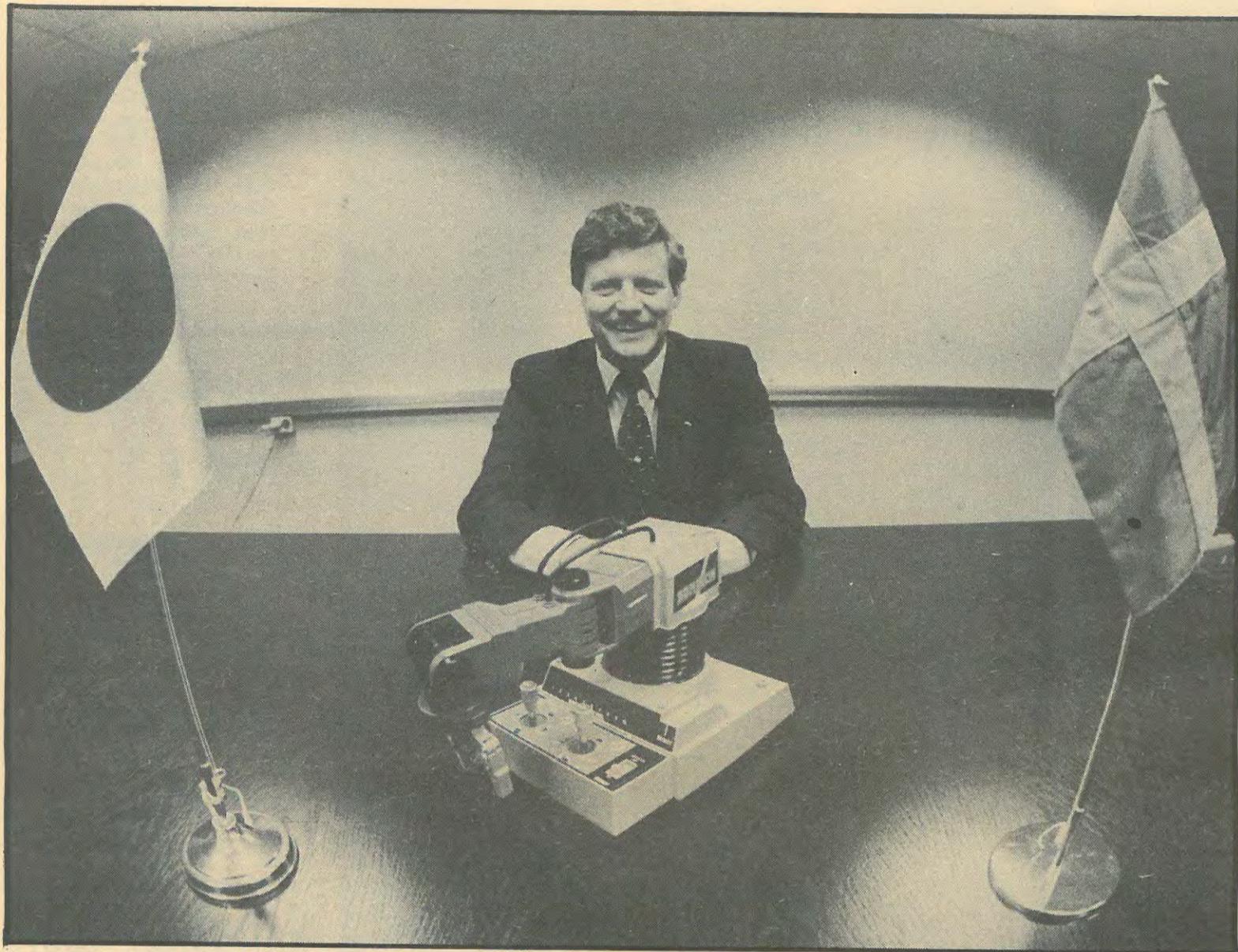
Hydrauliska cylindrar har ett brett användningsområde: från båtar till landsvägsbroar! Cylindern betraktas som en nyckelprodukt.

— Vi har framtidens för oss, anger Gunnar Färjsjö.



Mecman Engineering

Ett annorlunda Bah



Leif Strömberg i japansk-svensk miljö med roboten och tekniken i högsäte.

NYKÖPING (EP)

Mecman Engineering i Nyköping — ett "annorlunda" Bahoföretag!

Leif Strömberg, vd i Nyköping.

— Vi skiljer nog oss från övrig Bahcoproduktionsverksamhet. Mecmangruppens erfarenheter och resurser inom industriell automation har nu samlats i Mecman Engineering.

Mecman i Nyköping hittar vi i ett medelstort kommunalt industrihus. Ett företag med drygt 50 anställda. En liten administration i ena ändan av huset och den lilla (1800 kvadratmeter) verkstaden på marknivå.

Inga bullrande maskiner, ingen smuts, ljus och trevligt. Radionskvalar. Folk sitter hukade över sina arbetsbänkar i skuggan av robotar, blinkande manöverbord med otal knappar, stora plåtskåp, kretskort som liknar bikupor.

— Vi trivs bra, säger produktionschefen Bertil Nilsson. Här gör vi nyckelfärdiga lösningar på industriella automatiseringsproblem. Dagens produkter inom industrin är ofta styrd av våra elektromekaniska styrsystem.

Bertil Nilsson:
— Vårt program upptar styrregler till övervakningssystem och pneumatiska styrsystem.

Detta Mecman-företag satsar också på robotar av en rad olika storlekar.

Bertil Nilsson:
— Vi har en flexibel produktion. Vi har korta serier. Vi har inga monotona arbetsmoment. Vi behöver kvalificerad arbetskraft.

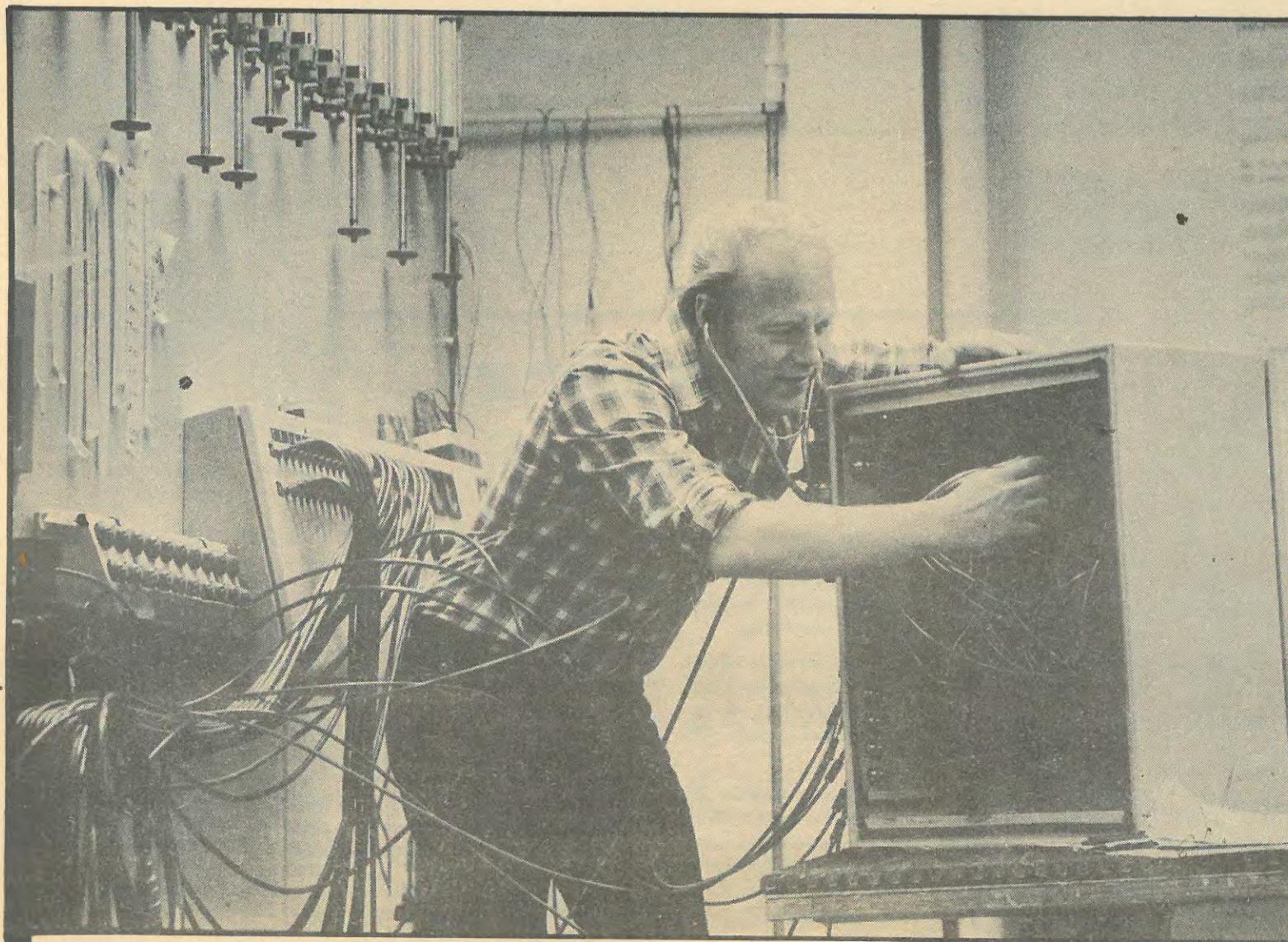
Årsgammalt

Mecman Engineering startade sin verksamhet för knappt två år sedan. Grunden till företaget var två tidigare bolagsbildningar RIAB och S-div inom Mecman AB.

Leif Strömberg, chef för Engineering:

— Vi expanderar idag, efter att också drabbats av kärva tider. Vi var tvungen att minska vår arbetsstyrka från 100 till 50.

— Idag är det uppåt igen. Vi söker fler människor till vårt företag, bl a en robottekniker. Totalt ska vi nyanställa sju personer.



Sture Eriksson är laboratoriearbetare vid Mecman Engineering, företaget som jobbar med produkter som "tar jobb" från människorna: robotar och skräddarsydda automatiseringslösningar för industrin. Laboratoriet är väl avancerat. Men Mecman Engineering skapar också arbetstillfällen. Ar du till exempel robottekniker så hör av dig.

aceo

— 1983 kommer vi att överträffa 82 års utfall med cirka tio miljoner kronor. Sänt är alltid stimulerande.

— Och ändå har vi knappat kommit igång. Vi har Skandinavienagenturen för Hitachi-robotar. Några har vi redan sålt. Förfragningarna är flera hundra. Mycket talar för en bra expansion på bl a robotsidan.

Leif Strömberg är samtidigt medveten att inte låta "sitt" bolag växa alltför snabbt. Det kan få negativa följer.

— Nej, vi håller en försiktig prognos. Vi konsoliderar oss. Anledningen till våra framgångar ligger nog i företagets affärsidé: nyckelfärdiga anläggningar.

"Skräddarsydd"

— Våra skräddarsydda lösningar går hem hos våra beställare. Vi har många storkunder, bland annat sågverksindustrin. En bransch som alltmer automatiserats och numera styrs med dataprogram.

— Värt, eller rättare sagt Hitachis, robotprogram är också en framtidsgrej. Våra robotar är av mindre format än de som ASEA för ut över världen.

Leif Strömberg:

— Utvecklingen eller robotiseringen av vår industri är bara i sin början. Och vi är ute i god tid. Robotarna kommer till oss direkt från Japan.

— Vår verkstad kompletterar robotarna med olika typer av kringutrustningar. Robotar kan användas i alla möjliga sammanhang.

— Vi hoppas givetvis också att de olika Bahco-bolagen passar på att köpa robotar från Engineering i Nyköping.

Hur fick ni agenturen på Hitachi?

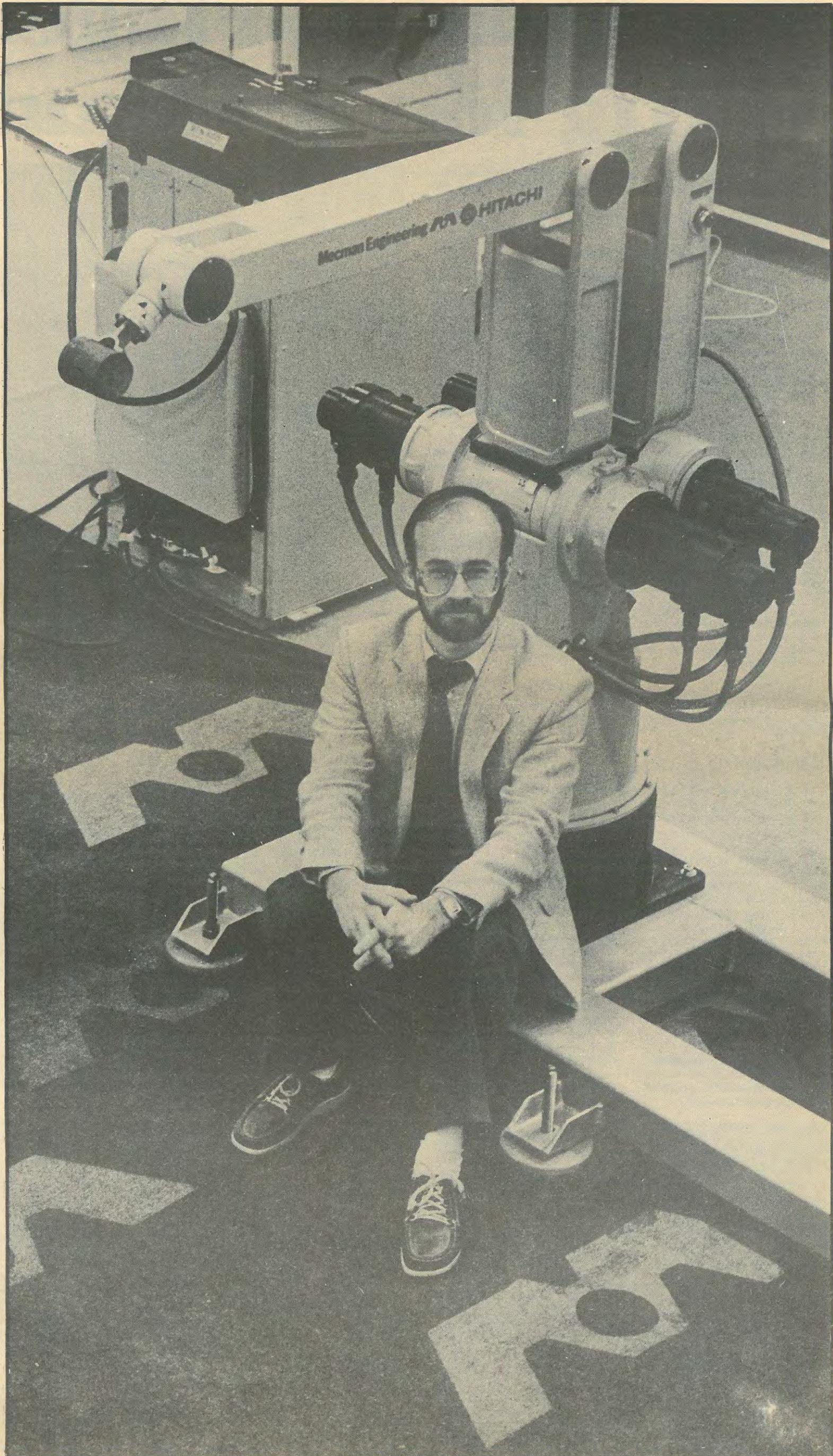
Leif Strömberg:

— Jag var på en mässa i Tyskland (Hannovermässan) med bl a uppgift att söka en robot-leverantör.

— Mecmans tillhörighet i den stora Bahco-koncernen blev helt avgörande att vi fick agenturen. Jag presenterade Bahcos årsredovisning med dess miljardsiffer. I den stora världen, som Japan tillhör, räknas inte småföretagen som tillräckligt slagkraftiga agenturer.



Bertil Nilsson är produktionschefen som hoppas på roboten. Han beskriver de nyckelfärdiga lösningarna på industrins automatiseringsproblem. De problemen är Mecman till för att lösa. Här tas styrregler upp till pneumatiska system och övervakningssystem. Samtidigt är produktionen flexibel på grund av de korta serierna företaget gör.



Marknadsföringen viktig för Hydrauto

SKELLEFTEÅ (EP)

Yngst i Bacho-gruppen är Hydrauto — skellefteföretag i hydraulikbranschen. Yngst i gruppen och med den yngste företagsledaren.

— Att vi är yngst innebär dock inte att vi lider av barnsjukdomar. Vår produktion är på många områden marknadsledande i Europa, säger vd Micael Jensfelt.

Hydrauto sysslar med utveckling och produktion av hydraulik till tippar och dumpers, till gruv- och stålindustrins maskiner. Man jobbar med skogsmaskiner och militära utrustningar. Liksom med fartyg och offshore-utrustning.

Marknadsföringen sköter företaget på egen hand.

— Vi är marknadsledande på teleskopcylindrar och olika typer av lastkänndande och tryckkomprimerande riktningsventiler, säger Micael Jensfelt.

— 30 till 40 procent av produktionen säljs utanför koncernen. Vi siktar på en rejäl ökning av den andelen.

Svårigheter

Det är ingen slump att Hydrauto ligger i Skellefteå. Här byggdes de första hydrauliska aggregaten i landet.

1947 bildades ett stort hydraulikföretag i Skellefteå — Foco AB. En kraftig expansion på världsmarknaden under 50-talet drev fram en sammanslagning mellan två skellefteföretag inom branschen — Hiab och Foco. Hiab-Foco bildades och utvidgades snabbt genom tillskott från Jonsereds, Cranab, det spanska Talleres och det amerikanska Dico.

1983 förvärvades hela koncernen av Bahco.

— För skelleftedelen av koncernen var det slutet på en svår period — åtmistone för de anställda, säger Micael Jensfelt.

— Vi dimensionerade om verksamheten ordentligt. Totalt försvann 200 anställda, en smärtsam procedur. När Bahco tog över var företaget "helrenoverat".

Framt

Idag har Hydrauto 390 anställda och är fortfarande en av de stora arbetsgivarna i Skellefteå. Genom omorganisationen och det nya huvudmannaskapet har företaget ett stadigt fotfäste på den europeiska marknaden.

Marknadsföringen sker dels via egen — 9 man stark — marknadsavdelning, dels via agenter ute i Europa.

— Marknadsföring och produktutveckling är oerhört viktiga funktioner inom verkstadsindustrin, betonar Micael Jensfelt.

— Vi satsar 5 procent av den totala omsättningen på marknadsföring. Och lika mycket på utveckling. Vårt laboratorium är mycket avancerat och det är egentligen bara datorstödd konstruktion vi saknar idag. Något som dock kommer inom en nära framtid. Vi har folk med erfarenhet av Cad-Cam-tekniken och det är egentligen bara att göra teknikköpen.

Slår underifrån

Exakt hur effektivt Hydrauto i Skellefteå jobbar visar kanske det faktum att man trots ett 30-procentigt bortfall av världsmarknaden under lågkonjunkturens senaste år fortsatt att öka sina marknadsandelar.

— Vi har idag 80 procent av världsmarknaden för teleskopcylinrar. Den styrkan är ett resultat av Hydautos utvecklingsavdelning och ett köp av Dico Company Inc i New York. Genom det övertagandet tillförde vi exempelvis tre nya krantyper, med just teleskophydrauliken som utgångspunkt, berättar Micael Jensfelt.

— De marknadsledande positionerna håller vi. Och framöver sätter vi på ett ytterligare förbättrat konkurrensläge även inom mer traditionell hydraulik. Vi hoppas mycket av ett par projekt som vår utvecklingsavdelning utvärderar inom kort.



—Marknadsföringen är oerhört viktig för Hydrauto, säger VD Micael Jensfelt, här med marknadschef Hans-Göran Trammer t.h.



Här kollar Henning Hedlund att glappet i ventilerna inte överstiger en 1000-dels millimeter.



Åka norrländsk midvinterkyla. Hydautos VD Micael Jensfelt demonstrerar ett av testborden för kold- och pålitlighetstester.

Hiab-Foco startade raset...

■ ■ ■ "Hiab-Foco satte igång Bahco-raset!"
■ ■ ■ Ulf af Trolle, Bahcokoncernens egen "företagsdoktor" (1968) var den som tog upp kritiken mot Promotions beslut 1981 att överföra Hiab-Foco till Bahco.

■ ■ ■ Fjärde AP-fondens verkställande direktör, Sten Wikander, tyckte dock att köpet av Hiab-Foco var "en riktig affär". AP-fonden äger drygt nio procent av aktierna i Bahco.

■ ■ ■ Det formligen stormade kring Bahco och dess köp av Hiab-Foco. I Enköping blossade det upp en hård, lång och frän debatt.

■ ■ ■ I Hudiksvall — trettio mil norr om Enköping — tyckte man att Bahco skulle bli bättre ägare än att en bank hade aktiemajoriteten.

■ ■ ■ EP har besökt Hiab-Foco i Hudiksvall.

■ ■ ■ Sedan mitten av 1983 finns det nu anledning att lämna betydligt positivare rapporter från Hiab-Foco.

...nu blir det ett noll- resultat

HUDIKSVALL (EP)

170 miljoner kronor i förlust under knappt två år!

Det handlar om Hiab-Foco. Företaget som betraktades som Bahcokoncernens sorgebarn.

— Det var då det, kommentar Bertil Bredinger, Hiab-Focos förre marknadschef som blev Hiab-Focos nya verkställande direktör.

Bättre start som företagsledare kan man önska sig. Vem kan våga ges sig in i detta "äventyr", undrade många inom industrivärlden.

Bertil Bredinger gjorde det. Han återvände till sitt gamla företag, efter en framgångsrik chefstid för Wibe-stegar i Mora.

— Vi ville helt enkelt ha Bertil Bredinger som vår nya chef, säger Sören Eliasson, Metalls klubbordförande på Hiab-Foco.

Och nu har Bertil Bredinger och hans medarbetare kavlat upp skjortärmarna. Förlustepoken är till ända.

— 1983 kommer vi att nå nollresultat, säger Bertil Bredinger.

Hur går det till, borde vara en berättigad fråga?

— Antalet anställda i bolaget

minskades med nästan hälften. Vi lade ned två företag och ett tredje omorganiseras.

— Det blev en helt ny företagsledning. Vi har lagt om hela arbetet. Vi har knutit ihop företagets alla verksamheter. Vi träffas, tar lärdom av varandra, utbyter erfarenheter.

— Allt detta och mycket därtill har gjort att andan inom Hiab-Foco har radikalt förändrats.

— Vi håller med om att livslussen stärks, säger fackliga förtädrare.

Bertil Bredinger torde dessutom vara den enda Bahco-direktör som är på resande fot kanske 100 dagar om året.

— Ett måste. Vi har en mycket stor internationell verksamhet. Och då räcker det inte bara att skriva PM. Den personliga kontakten är livsviktig.

Hiab-Focos nya tekniske chef heter Otto Borneman. Han kom till Hiab-Foco redan 1961, men kom nu närmast från ett säljjobb i Tyskland.

Sören Eliassons, Metall, omdöme om de båda i ledningen:

Två hårt jobbande grabbar, som verkligen sliter för att vi ska klara oss.

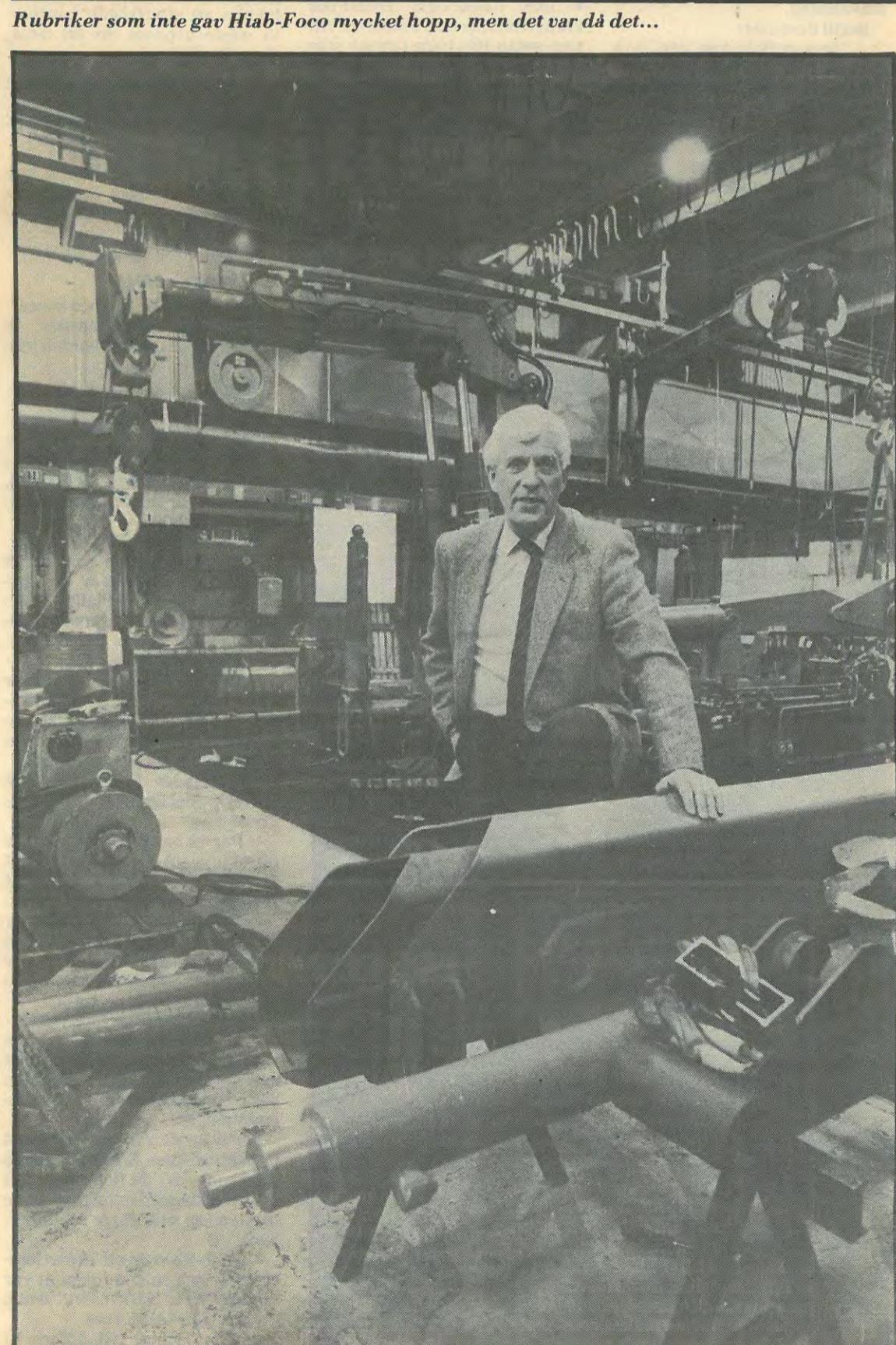
Affären med Promotions utsattes för stark kritik Fjärde AP-fondens VD köpt av Hiab-Foco: En riktig affär"

LM (EP)
ig affär!
Ster -
EP Fredagen den 27 maj 1983
hacos bolagsstämma
räkет om Hiab-Fo
rtsatte på stämma

måste vi självfallet också ta hänsyn till minoritetens intresse och framför allt av lätt insedda skäl till så betydande minoritetsägare som fjärde AP-Fonden och Partek".

Efter torsdagens bolagsstämma har en ny koncernchef, Anders Lindström, tagit rodet. Nyfikenheten på hans framtid är stor, inte minst hos personalen i Enköping. Vad tror Anders Lindström själv? — Det kommer att gå bra, jag tror på Bahco, annars hade jag inte tagit utmaningen. Gunnar Nilsson

Rubriker som inte gav Hiab-Foco mycket hopp, men det var då det...



Bertil Bredinger, Hiab-Foco-chefen som vågar dra på munnen efter att 170 miljoner i minus ska bli plus minus noll.

Hiab-Foco startade raset...

- "Hiab-Foco satte igång Bahco-raset!"
- Ulf af Trolle, Bahcokoncernens egen "företagsdoktor" (1968) var den som tog upp kritiken mot Promotions beslut 1981 att överföra Hiab-Foco till Bahco.
- Fjärde AP-fondens verkställande direktör, Sten Wikander, tyckte dock att köpet av Hiab-Foco var "en riktig affär". AP-fonden äger drygt nio procent av aktierna i Bahco.
- Det formligen stormade kring Bahco och dess köp av Hiab-Foco. I Enköping blossade det upp en hård, lång och från debatt.
- I Hudiksvall — trettio mil norr om Enköping — tyckte man att Bahco skulle bli bättre ägare än att en bank hade aktiemajoriteten.
- EP har besökt Hiab-Foco i Hudiksvall.
- Sedan mitten av 1983 finns det nu anledning att lämna betydligt positivare rapporter från Hiab-Foco.

...nu
blir det
ett noll-
resultat

HUDIKSVALL (EP)

170 miljoner kronor i förlust under knappt två år!

Det handlar om Hiab-Foco. Företaget som betraktades som Bahcokoncernens sorgebarn.

— Det var då det, kommentar Bertil Bredinger, Hiab-Focos förra marknadschef som blev Hiab-Focos nya verkställande direktör.

Bättre start som företagsledare kan man önska sig. Vem kan väga sig in i detta "äventyr", undrade många inom industrivärlden.

Bertil Bredinger gjorde det. Han återvände till sitt gamla företag, efter en framgångsrik chefstid för Wibe-stegar i Mora.

— Vi ville helt enkelt ha Bertil Bredinger som vår nya chef, säger Sören Eliasson, Metalls klubbordförande på Hiab-Foco.

Och nu har Bertil Bredinger och hans medarbetare kavlat upp skjortärmarna. Förlustepoken är till ända.

— 1983 kommer vi att nå nollresultat, säger Bertil Bredinger.

Hur går det till, borde vara en berättigad fråga?

— Antalet anställda i bolaget

minskades med nästan hälften. Vi lade ned två företag och ett tredje omorganiseras.

— Det blev en helt ny företagsledning. Vi har lagt om helå arbetet. Vi har knutit ihop företagets alla verksamheter. Vi träffas, tar lärdom av varandra, utbyter erfarenheter.

— Allt detta och mycket därtill har gjort att andan inom Hiab-Foco har radikalt förändrats.

— Vi håller med om att livslussen stärkts, säger fackliga företrädare.

Bertil Bredinger torde dessutom vara den enda Bahco-direktör som är på resande fot kanske 100 dagar om året.

— Ett måste. Vi har en mycket stor internationell verksamhet. Och då räcker det inte bara att skriva PM. Den personliga kontakten är livsviktig.

Hiab-Focos nya tekniske chef heter Otto Borneman. Han kom till Hiab-Foco redan 1961, men kom nu närmast från ett säljjobb i Tyskland.

Sören Eliassons, Metall, omdöme om de båda i ledningen:

Två hårt jobbande grabbar, som verkligen sliter för att vi ska klara oss.

**Allränen med Promotion
utsattes för stark kritik
Fjärde AP-fondens VD
köpt av Hiab-Foco:
En riktig affär"**

LM (EP)
rig affär!
Ster
EP Fredagen den 27 maj 1983
hacos bolagsstämma
räcket om Hiab-Fo
rtsatte på stämma

det förresten inte dags för en
stämma på hemmaplan i Enkö
ping?

hadé ingen fråga
vid stäm
tan hög

Efter torsdagens bolagsstämma har en ny koncernchef, Anders Lindström, tagit rodet. Nyfikenheten på hans framtida gärningar är stor, inte minst hos personalen i Enköping.

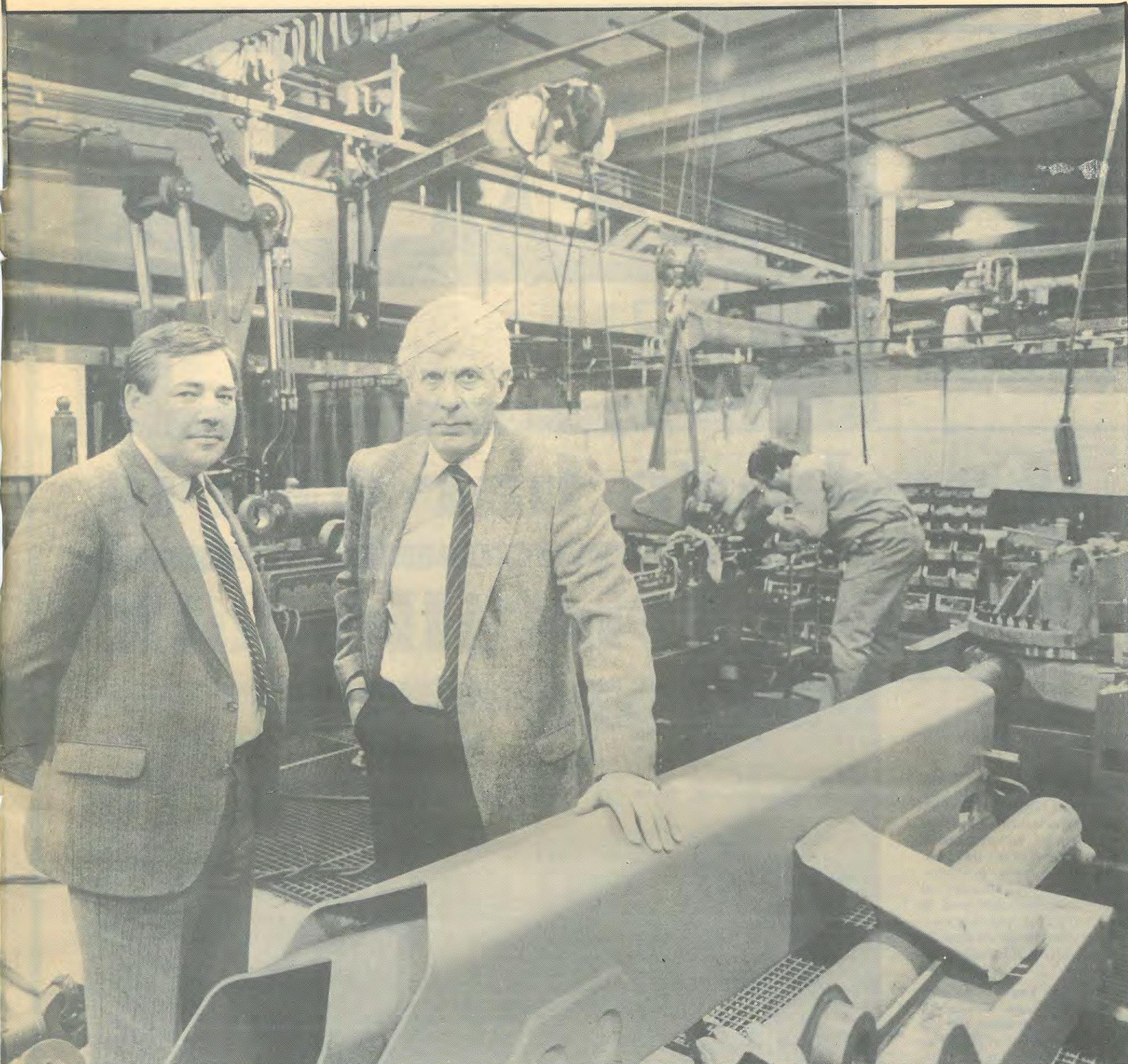
Vad tror Anders Lindström själv?

— Det kommer att gå bra. Jag tror på Bahco, annars hade jag inte tagit utmaningen.

Gunnar Nilsson

Rubriker som inte gav Hiab-Foco mycket hopp, men det var då det...

Bertil Bredinger, Hiab-Foco-chefen som vågar dra på munnen efter att 170 miljoner i minus ska bli plus minus noll.



dens törer?

— Dessutom finns det ett stort kunnande hos småföretagarna.

Förstör produkter

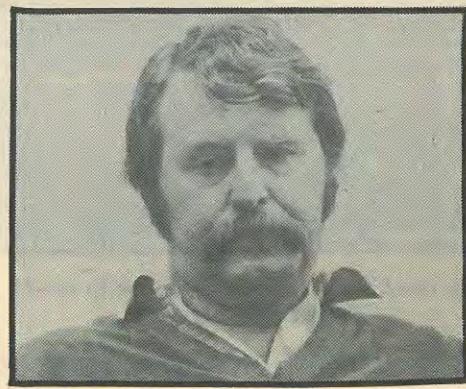
Hiab-Focos utvecklingsavdelning gör sitt yttersta för att förstöra de produkter som företagets tillverkande enheter skapat i andra ändan av verkstadsbyggnaden.

Otto Borneman:

— Ett nödvändigt ont för att vi ska förbättra våra produkter. En lyftkran blir tex under en tvåveckorsperiod utsatt för tio års onormalt hårt slitage.

— Nu testar vi inte bara våra egna produkter, utan även konkurrenternas. Det ger oss hållbara säljargument.

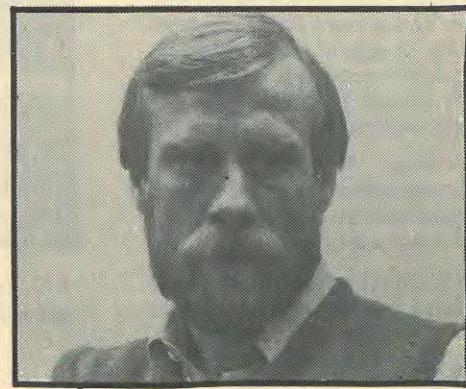
Hiab-Foco har också en specialverkstad av miniformat. I den tillverkas prototyper och specialbeställda kranar.



Sören Eliasson.



Åke Nordling.



Sven Andersson.

”Hiab-Foco ett framtidsföretag”

HUDIKSVALL (EP)

— Vi får hoppas att de närmaste åren blir en återupphämtningsperiod för oss och företaget!

Hiab-Focos fackliga representanter sitter samlade för att kommentera situationen igår, idag, i morgon.

Sören Eliasson, Metalls klubbordförande:

— Tiderna bakåt vill man

helst glömma. Det har varit en plågsam tid att behöva vara med att sparka sina arbetskamrater.

Hur gick tongångarna efter att Bahco köpt Hiab-foco?

— Vi uppfattade det positivt. Ett verkstadstekniskt företag skulle ta över, efter en bank vars kunnande och intresse knappast hade gagnat oss anställda i framtiden.

Ake Nordling, SALF (arbetsledarna)-ordförande:

— Nu kom helt plötsligt ett nytt ägarintresse i bilden, sedan Partek erövrat 40 procent av aktierna i Hiab-Foco.

— Vad det kommer att betyda för oss är för tidigt att tycka.

Sören Eliasson:

— Jag förstår att företaget tog anbudet. Det gav behövliga 53 miljoner kronor.

Sven Andersson, SIF-klubben:

— Vi skulle behöva fler tjänster. En handfull går på förlängd

uppsägning och borde få sina jobb återbesatta. Det behövs folk på kontoret.

Sören Eliasson:

— Vi har mycket övertid på verkstadsgolvet. Vi skulle ha utrymme för ett 20-tal nyanställda.

— Företagets investeringsplan under 1984 (26 miljoner) ingår förhoppningar. Vi ska tillsammans klara det här. Hiab-Foco är ett framtidsföretag.

**Här är
takten
högt
upp-
skruvad**



Forshaga har aldrig behövt friställa folk

FORSHAGA (EP)

— Takten har den senaste tiden varit hårt uppskruvad och vi har fakturerat en tredjedel av årsfaktureringen på två månader. Det är bönderna som upptäcker i sina bokslut att de måste investera, men också förhållandet att investeringsbidraget med 10 procent på inköpta skogsmaskiner försvinner vid årsskiften har påverkat försäljnings-takten.

Det säger Yngve Noreberg, VD i Forshaga Mekaniska Verkstad. Företaget har 75 anställda och ägs av Hiab Foco som i sin tur ingår i Bahco-koncernen.

— Genom att årets sista tre månader är vår stora försäljningsperiod kör vi upp ett ganska stort lager under våren och sommaren. Detta kräver planering och god insikt i vad som skall hänta.

Forshaga Mekaniska verkstad har under senare år aldrig behövt friställa folk av den anledningen att det saknats arbete.

— Vi försöker vara ytterst noggranna i planeringen och vi drar heller inte på oss dyrbara investeringar i onödan, menar Yngve Norberg.

God utveckling

Utvecklingen för Forshaga Mekaniska Verkstad har varit god.

— Vi har investerat i byggnader vartannat år de senaste 10 åren. Med andra ord har utvecklingen gått spikrakt uppåt.

Trots kraftig produktionsökning har företaget lyckats hålla nere antalet anställda. Det pendlar mellan 70–75 anställda. Det är moderna maskiner som gjort det möjligt att hålla nere kostnäderna.

— Industrier som inte satsar på



VD Yngve Noreberg (t h) och Hans Nilsson, teknisk chef, i FMV är mycket nöjda med utvecklingen av företaget.

en modern maskinpark har svårt att klara sig i dagens läge med höga råvara- och personalkostnader.

Det är numeristiskt styrd maskiner som strategiskt står upplaceade på verkstadsgolvet som gör grovjobbet.

— Men utan en kunnig personal skulle vi inte ha stor nytta av maskiner, säger Yngve Noreberg. Personalomsättningen är mycket liten, vilket ger en viss fingervisning om att de anställda trivs med jobbet.

Forshaga Mekaniska Verkstad

tillverkar maskiner och utrustning för skogsbruket, främst för den självverksamma bonden. Företagets specialitet är skogsvagnar med kranutrustning. Nya modeller har tagits fram och lanseras under 1984.

FMV exporterar till 11 länder. Intressant är att FMV säljer bra till finnarna som annars är den hårdaste konkurrenten härhemma i Sverige.

Ökad självverksamhet

Yngve Noreberg slår fast att Vänerskogs konkurs och avverk-

ning haft betydelse för utvecklingen inom skogsbruket.

— Helt klart har det blivit fler självverksamma efter Vänerskogs-konkursen. Det märker vi på efterfrågan.

FMV sysselsätter cirka 25 personer utanför sin egen industri och det är främst mindre verkstäder i Forshaga med omnejd som får legojobben.

1982 omsatte FMV 26 miljoner kronor. 1983 tippas verksamheten omsätta 35 miljoner och lönsamheten har förbättrats mellan åren.

I dagarna tas en helt ny lokal i bruk. Den kommer att ägas av ett dotterföretag till FMV. I lokalen skall man utföra specialarbeten med betoning på hydraulik. Nästa steg är att ge sig i kast med större enheter för skogsbruket.

En tillbyggnad kan komma att ske under 1984 eller senast 1985.

FMV är ett företag i god ekonomisk balans. Med andra ord ett mycket välskött företag.

Jonny Ohlsson

reporter på

Nya Wermlands Tidningen

Facket om Bahcos bolag i Sydafrika:

”Löftet att sälja

ännu inte uppfyllt”

ENKÖPING (EP)

I mars 1981 förvärvade Bahcokoncernen det brittiska företaget Record Ridgeway. I köpet ingick det sydafrikanska bolaget Record Tools.

— Vi protesterade från fackets sida och krävde att enheten i det rasistiska Sydafrika skulle avvecklas, säger Kjell Hansson, metallombud i Enköping, som 1981 var ordförande i verkstadsklubben på Bahco Verktyg och suppleant i koncernstyrelsen.

— Vi fick också löfte efter MBL-förhandlingar om att Record Tools skulle säljas före årskiftet 81-82. Men så har inte skett.

— Det sydafrikanska bolaget är till salu.

Det deklarerade koncernchefen Anders Lindström vid en presskonferens i Enköping i oktober.

— Men det finns ingen köpare, framhöll koncernchefen också.

— Så som det politiska läget utvecklat sig är bolaget besvärande för koncernen, medger Torsten Henriksson, informationschef.

Bahco har inte lust att skänka bort sin enhet i Sydafrika. Trots att den är ”besvärande”.

Köpare saknas

— Bahco begärer inget lagbrott. Vi följer lagarna i Sydafrika. Eftersom vi inte hittar någon seriös köpare behåller vi företaget tills vidare.

— För de anställda tar vi ett socialt ansvar. De har det förmögligen bättre med Bahco som ägare än om något sydafrikanskt företag tar över.



Riksddsman Sture Korpås, Uppsala, sitter med i en utredning om sydafrikalagen. — Vi gör en översyn av lagen om investeringsförbud, säger Sture Korpås.

Vid övertagandet 1981 var 78 personer anställda på Record Tools i Sydafrika. Antalet har minskat sedan dess och uppgår idag till 54.

— Vi har stött på ledningen flera gånger om löftet att sälja sydafrikaenheten, berättar Bengt Karlsson, verkstadsklubbens ordförande vid Bahco Verktyg. Men vi är maktlösa.

Det är inte bara facket som agerat mot Bahcos innehav av ett bolag i Sydafrika.

Isolera Sydafrikakommittén, ISAK, och Afrikagrupperna i Sverige, AGIS, menar att Bahco utnyttjat kryphål i lagen om förbud mot investeringar i Sydafrika.

ISAK menar att lagen kringgås genom att svenska företag köper företag som har dotterbolag i Sydafrika.

Rasätskillnad

Sydafrika är en rasistisk diktatur som utövar terror mot de svarta i det egna landet och mot grannländerna.

24 miljoner svarta saknar medborgarskap och mänskliga rättigheter på grund av sin hudfärg. De vita använder rasätskillnad som ett medel att behålla sina sociala och ekonomiska fördelar.

— Främst är det gruvbolagen och de utländska bolagen som tjänar på den rasätskillnaden, menar ISAK och kräver att de svenska företagen måste lämna Sydafrika.

— De svenska företagen tvingas in i försvaret av rasistregimen genom att betala lön till de anställda under deras militärtjänst.

Beväpnade vaktstyrkor sätts upp vid företagen riktade mot de svarta arbetarna.

En parlamentarisk utredning med bland andra riksdagsman Sture Korpås, (c), Uppsala, pågår om sydafrikalagen.

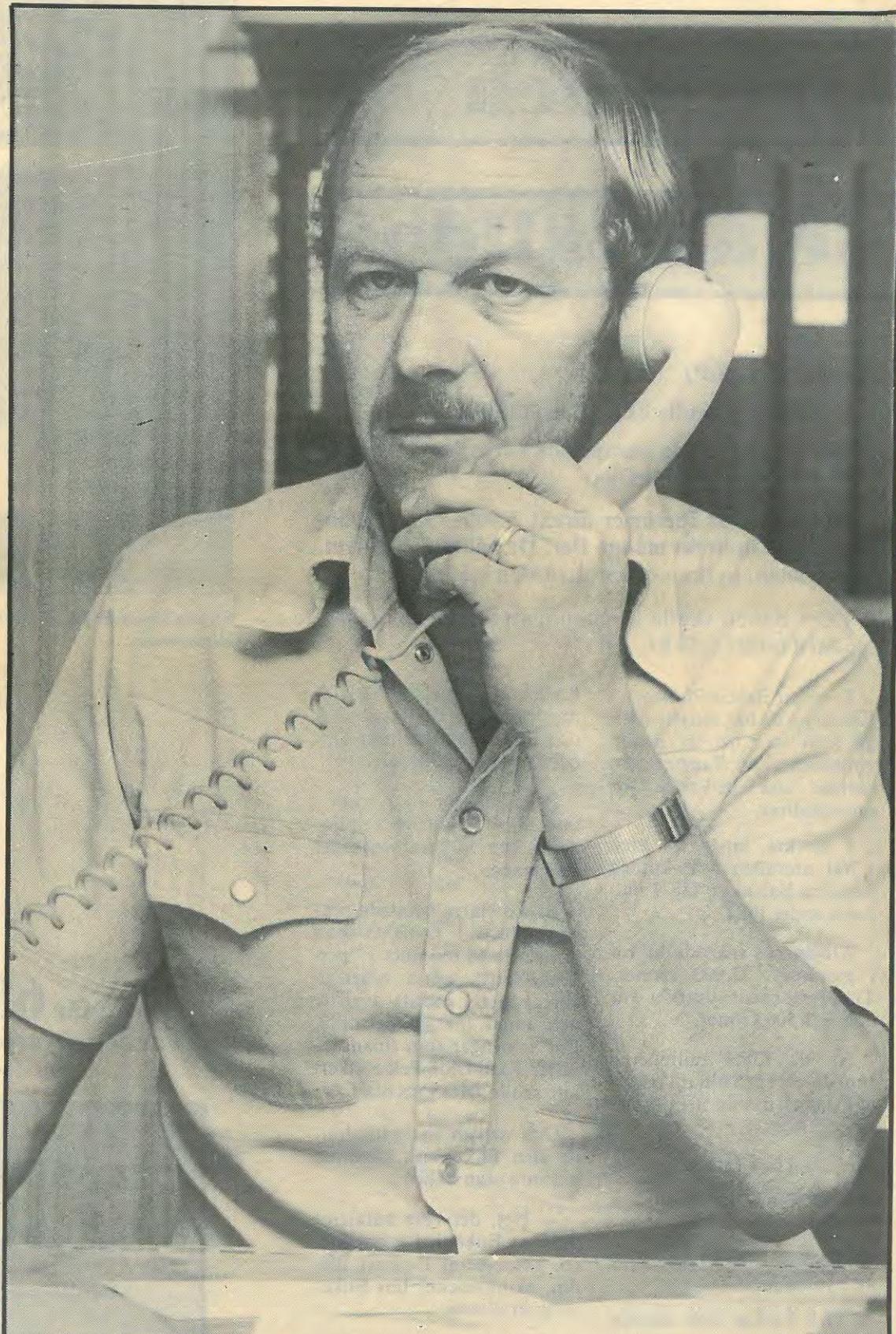
”Översyn av lagen”

— Utredningen ska göra en översyn av lagen om investeringsförbud, säger Sture Korpås. Vi ska vara klara före sommaren.

— Internationella avtal måste till för att påverka regimen i Sydafrika. Sveriges handlande påverkar endast marginellt.

Sverige är det enda västland som lagstiftat mot investeringar. Uppmaingar till andra länder om liknande åtgärder har inte resulterat.

Utredningen väntas föreslå förbud mot så kallade indirekta före-



— Trots löften till facket om avveckling behåller Bahco sin enhet i det rasistiska Sydafrika, säger Kjell Hansson, nu ombudsman för Metall i Enköping och tidigare klubbordförande vid Verktyg.

tagsköp, det vill säga när svenska företag i likhet med Bahco förvarar utländska företag som äger bolag i Sydafrika.

Bahco har företag också i andra länder där facklig verksamhet är förbjuden.

— Jag var med på en resa 1978 till militärjuntans Argentina där Bahco har en stor enhet, berättar Kjell Hansson, Juntan utsåg den ”fackliga” ledningen och bestämde lönestorlek.

I Uruguay gjorde Bahco i mitten av 70-talet ett misslyckat försök att starta en fabrik.

Plåtskjul i Uruguay

— Det blev bara ett plåtskjul, säger Kjell Hansson. Man anställda plantagearbetare trodde att de skulle kunna klara verkstadsarbete direkt. Produktionen kom aldrig igång.

Kjell Hansson är även kritisk till den utflyttning av jobben från Enköping till andra länder som

förekommit trots fackets protester.

— Tångtillverkningen i Frankrike har dessbättre tagits hem igen.

På 70-talet fanns omfattande planer på att lägga ut tillverkning från Bahco Verktyg till frizoner i andra länder.

— Vi skrev till koncernledningen och krävde att jobben skulle vara kvar i Sverige. Frizonplanerna skrinlades, säger Kjell Hansson.

BAHCOS MILJONER FÅ

Så mycket

pengar får

staten och

de anställda

ENKÖPING (EP)

Utan Bahco skulle Enköping stå still.

Via sina anställda pumpar de varje dag ut mer än 300 000 kronor i samhället.

Dessa pengar försörjer direkt 2 000—3 000 män-niskor och indirekt många fler. De håller affärslivet, kommunen, kyrkan och sjukvården igång.

Utan Bahco skulle kommunen tvingas höja skatten med minst 1,50 kr.

Trots att Bahco-företagen i Enköping de här senaste däliga åren inte betalat någon vinstdel, har företagen en oerhört stor betydelse för samhällslivet.

I direkta löner till sina 1 700 anställda i Enköping betalade Bahco ut 138,4 miljoner under 1982.

Arbetarnas månadslön var i genomsnitt 7 000 kronor. Tjänstemännens snittlön var högre, 8 500 kronor.

Av de 138,4 miljonerna som delades ut i lön till personalen, gick nästan 50 miljoner vidare i skatter.

- Staten fick 11,4 miljoner
- Enköpings kommun fick 19,4 miljoner
- Uppsala läns landsting fick 15 miljoner
- Och kyrkan fick ungefär 1,8 miljoner.

Kvar blev det 96,8 miljoner som de anställda kunde göra vad de ville med.

De 96,8 miljonerna gick till vad man kan kalla privat konsumtion. Och privat konsumtion handlar om allting i samhället.

En del av pengarna sattes förmodligen in på bankböcker eller hamnade i spargrisar.

Men det mesta gick åt till hyror och matinköp. Resor,

hockeyklubbor, bensin, tuggummin, videoapparater och annan konsumtion fick också sin beskråda del.

Pengarna går runt, runt i samhället. Och de 96,8 miljonerna såg till att samhället fungerade.

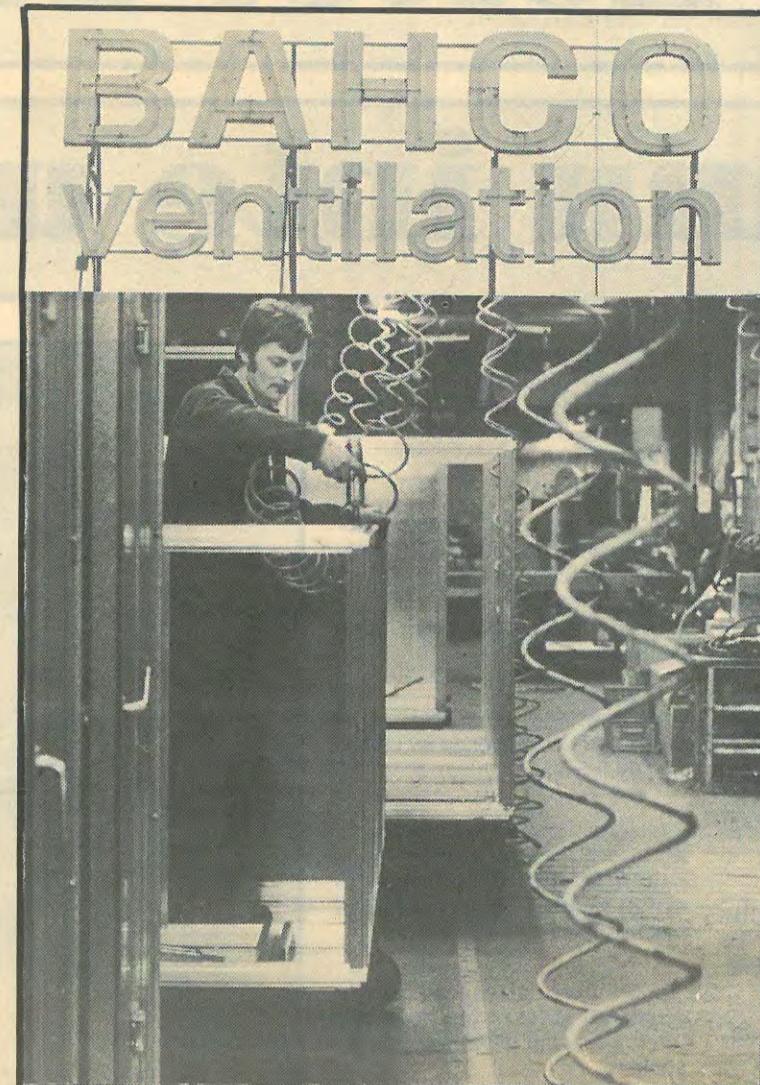
Bahco själva betalade också 350 000 i fastighetsskatt samt hela 68 miljoner i "personalskatt", alltså arbetsgivareavgifter, sociala avgifter och annat för sin personal. Det är pengar som finansminister Kjell-Olof Feldt säkert inte skulle velat vara utan.

Och varken enköpingsborna eller Enköpings kommun vill vara utan Bahco.

— Nej, det vore katastrof med ett Enköping utan Bahco, konstaterar Lennart Bladin, ekonomichef hos Enköpings kommun.

— Om vi ser det från kommunalekonomisk aspekt skulle skatten omedelbart behöva höjas med 1,50 kr för att täcka förluster i utebliven skatt från de anställda. Förmodligen skulle de sociala kostnaderna öka och skatten behöva höjas ännu mer.

— De 19 miljonerna vi får in av de anställda kan ställas i relation till kultursektorn som kostar sju miljoner. Eller fritidssektorn som kostar 22 miljoner, säger Lennart Bladin.



Produktionen på Bahco Ventilation och alla dess divisioner...



...och Bahco Verktyg bidrar till att hålla samhället igång.

**Staten får 68 miljoner
i arbetsgivareavgifter, sociala avgifter m.m.**

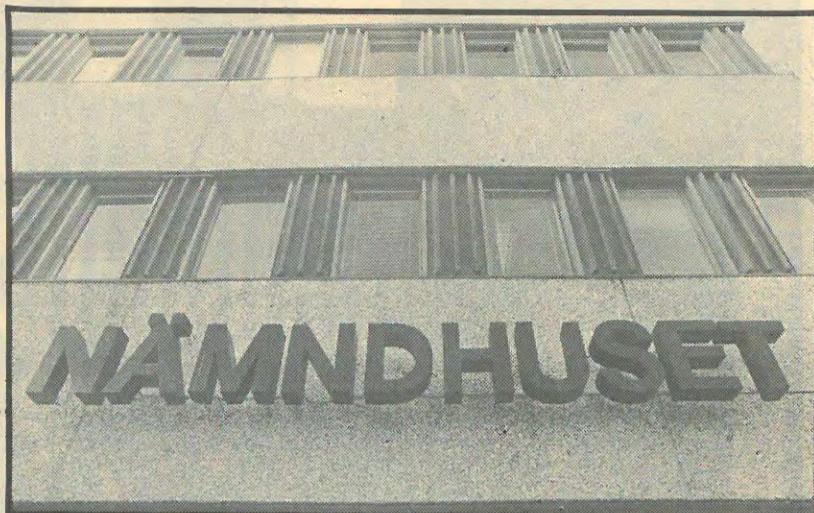


Finansminister Kjell-Olof Feldt tar tacksmärt emot 68 miljoner av Bahco för olika sociala avgifter. Dessutom får han 11,4 miljoner i skatt från alla som arbetar på Bahco.

R HJULEN ATT RULLA

Skatt till kommunen

Fastighetsskatt
350 000



Politikerna i maktens boning, nämndhuset, skulle få allvarliga problem med servicen i Enköping, utan de 19,4 miljonerna som de Bahcoanställda betalar i skatt till kommunen.

19,4 miljoner

Löner till anställda
138,4 miljoner

11,4 miljoner

Skatt till staten



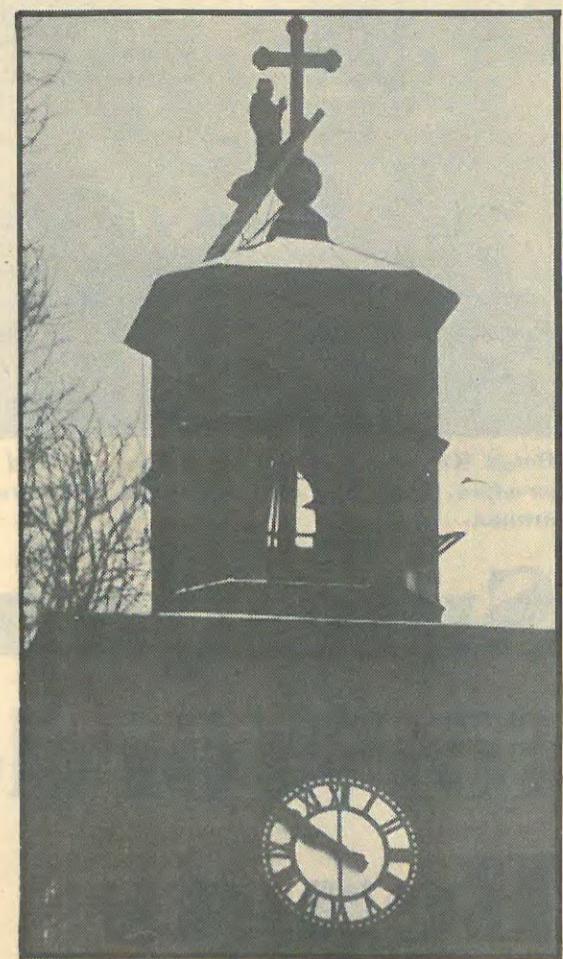
1,8 miljoner

15 miljoner

96,8 miljoner till privat konsumtion



Skatt till kyrkan



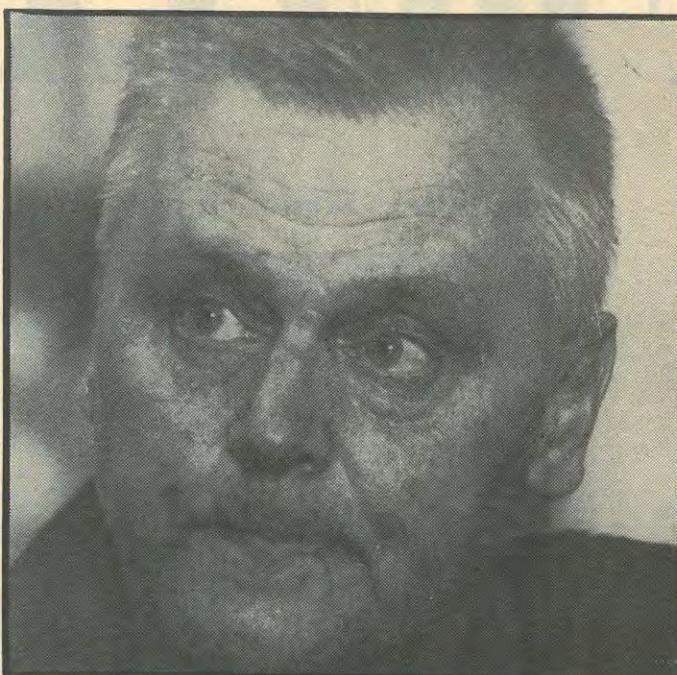
Den kyrkliga verksamheten får in 1,8 miljoner i skatt från de anställda på Bahco.

Skatt till landstinget



Landstinget, därmed också lasarettet i Enköping, skulle få svårt att klara sig utan de 15 miljonerna i skatt de får in från Bahcoanställda.

Den privata konsumtionen, som här representeras av en livsmedelsaffär, får 96,4 miljoner av lönerna som betalas ut av Bahco. Här ingår alla tänkbara utgifter som folk skaffar sig, resor, skridskoslipning, polkagrissar och dagisavgifter. Även sparandet ingår i den här summan.



Bengt Karlsson har fått sin hörsel förstörd av åren i smedjan. Varje slag med den tunga hammaren känns i öronen.

Smedjan förstörde Bengts hörsel

ENKÖPING (EP)

Bengt Karlsson var 26 år gammal när han började på Bahco Verktyg i Enköping.

Datumet 3 december 1950 minns han fortfarande.

Sedan dess har Bengt varit hejarsmed och är nu inne på sitt 34:e år i yrket.

— Om jag fått välja om hade jag nog tagit ett annat jobb, hörseln har blivit förstörd i smedjan, säger Bengt.

Bengt har varit längst av alla i smedjan och han står vid den största hejaren på Bahco Verktyg.

När han smider skakar tavlorna inne på kontoret.

Sju-åtta gånger måste den drygt två ton tunga hammaren slå till för att det glödhetastålet ska formas till en skiftnyckel.

Hör dåligt

Varje slag känns i trumhinnorna. Bengt hinner med över tio tusen slag varje dag.

— Hörseln har blivit förstörd, det är en stor nackdel med jobbet. Visst hjälper det att stoppa bomull i öronen, men man blir förstörd ändå.

Trots att Bengt har fått hörseln nedslatt med 25 procent sedan han började på Bahco Verktyg, vill han inte använda hörselkäpor, som skall vara det bästa skyddet.

— Det är obekvämt. Man blir svettig och kan få eksem, säger han.

Hemma använder han emellanåt hörapparat, men inte heller den är särskilt bekväm.

Värst är det när han träffar någon som han inte är bekant med och måste fråga om.

Började i skogen

— Det känns dumt att behöva fråga om en sak flera gånger. Många kan ju tro att jag inte fattar vad dom säger.

Bengt har bott 27 år i Enkö-

ping, men flyttade till Långtora 1978. Han är uppvuxen i Frösthult och trivs bäst på landet.

— Från början jobbade jag i skogen, berättar han.

— Vi var ute och högg timmer innan vi ens hade slutat skolan på den tiden.

Men under krigsåren blev skogarna hårt ansatta runt om i Sverige, och trakterna runt Frösthult var inget undantag. I slutet av 40-talet började det bli ont om jobb.

Samtidigt skrek industrierna efter arbetskraft, till skillnad mot i dag kunde många vraka bland jobben.

— Jag kom hit den 3 december 1950 och skulle bara jobba i smedjan på prov, säger Bengt.

Längtade ut

Men Simon Blom, som då var verkmästare, tyckte att den kraftige skogsarbetaren passade bra och övertalade honom att fortsätta.

Det första halvåret på Bahco gick bra.

— Så länge vintern varade trivdes jag att jobba inomhus i värmen. Men när våren kom och den första vårsolen tittade fram blev det svårt att vara kvar inne. Då längtade jag ut till skogen igen.

Bengt säger att han har blivit van med åren, även om inte jobbet har ändrat sig särskilt mycket på 34 år.



Bengt Karlsson jobbar vid den största hejaren på Bahco Verktyg. När han smider skakar tavlorna inne på kontoret. Bengt har varit längst i smedjan av alla som jobbar där nu, i december blir det 34 år...

På 50-talet hade Bahco Verktyg sin smedja där Webras nuvarande lokaler ligger. Där var det mörkt och trångt.

Alltid varit tungt

Smedjan blev bättre och ljusare sedan vi kom hit 1960. Fast jobbet har förstås alltid varit tungt och slitsamt, säger Bengt. Hans grova händer vittnar om många år i en tung verkstad.

Med bullret och värmen från ugnarna är det också detsamma som för 30 år sedan.

Under åren har Bengt jobbat en del fackligt, han har bland annat varit skyddsombud och aktiv i Metalls styrelse på Bahco Verktyg.

Skyddsfrågorna är viktiga. Bengt har sett flera allvarliga olyckor under tiden i smedjan.

— Jag vet en av gubbarna som fick handen i kläm, den

gick aldrig att rädda utan blev kapad här, säger Bengt och visar vid handleden. Det har vält händ en del, att några har mist sina fingrar också.

Miljön kan fortfarande bli bättre. Det bästa vore om bullret kunde dämpas.

Tidsstudier

Bullret skulle bli lägre om hejarna kunde bytas ut mot pressar i stället. Fast det blir sämre grejer då, och kvalitet har dom alltid varig nog med här. Jag tror inte att dom har råd att byta heller, för den delen.

Det har sällan varit några kontroverser med företaget.

— Någon gång har det väl varit lite kuckel om tidsstudierna, annars har det inte varit något speciellt. Jag tror Bahco är som vilken annan fabrik som helst.

Bengt säger att jobbet ofta har varit slitsamt. Det har varit hårt och många gånger kämpigt.

Ändå har det aldrig blivit av att byta jobb någon gång. Bengt vill helst inte ens stå vid de mindre hejarna i smedjan.

— Det är klart, visst skulle det vara skönt att pröva på något nytt de sista åren innan jag går i pension, om de inte hinner sänka pensionsåldern förstås. Men jag tror inte det är någon idé att vidareutbilda sig nu.

Men om Bengt kunde ha gått tillbaka till den 3 december 1950, så skulle han nog inte ha valt att bli smed.

— Jag hade nog valt ett annat verkstadsjobb för att klara hörseln, men det är klart, jobbet jag har är säkert och man kan nog aldrig ersätta en smed med en robot.

Bengt Karlsson fackbas för 390 metallarbetare

”Orättvisan stor mellan arbetare-tjänstemän”

ENKÖPING (EP)

Bengt Karlsson är ordförande för 390 metallare vid Bahco Verktyg och Kraftverktyg i Enköping. Han övertog posten efter Kjell Hansson sommaren 1983.

— Så sent som 1970 var vi 720 i klubben. Bara under 1983 försvann 75, säger Bengt.

Bahcos kris slog hårt i Enköping förra året. Ett 50-tal personer friställdes. De som gick i pension ersattes inte.

Förutom friställningar och naturlig avgång permitterades arbetarna.

För ett år sedan var det dystra tongångar vid Bahco Verktyg. Samtliga verkstadsarbetare varsades om permittering och 90 anställda varsades om uppsägning.

Efter förhandlingar blev resultatet att 30 arbetare sas upp, ytterligare 15 gick i förtid och 300 jobbade tredagarsvecka i våras under 25 dagar.

Metalls arbetslöselskassa fick ställa upp med drygt 1,5 milj kr när Bahco inte klarade av att hålla sysselsättningen uppe.

25 tjänstemän betecknades som övertaliga. Elva av dessa accepterade förtidspension och resten fördes över till Bahco Konsern.

Återanställningar

Idag tycks nya vindar blåsa. Orderingången har ökat och lagret har minskat. Ett mindre antal har återanställts.

Vi sitter i utställningshallen på Bahco Verktyg. Företaget bjuder på kaffe och mazariner.

Bengt har tagit med sig Roland Ljungberg, verktygsslipare och kassör i klubben.

Aktuella frågor för klubben är utvecklingsavtalet och bättre villkor vid arbetskada. Samt naturligtvis lönerna.

— Utvecklingsavtalet innebär att vi kan flytta fram positionerna, menar Bengt.

— Avtalet är en fortsättning av MBL. Lokala medbestämmande-avtal ska skapas.

Orättvisor

— När det gäller arbetskador har tjänstemännen betydligt förmånligare avtal. Orättvisan är stor mellan arbetare-tjänstemän.

Det finns kraftiga löneskillnader mellan medlemmarna i Verktygs verkstadsklubb.

— Spänningen är väl stor. Från 31:06 till uppåt 55 kr i timmen.

Bengt och Roland är också oroade över den egna förbundens ledningens agerande.

— Den solidariska lönepolitiken kommer i kläm när förhandlingarna sker förbundsvis inom LO-

kollektivet. Klyftorna ökar på arbetsmarknaden mellan olika branscher och företag.

Bengt är maskinreparatör och har jobbat på Bahco Verktyg sedan 1970.

Nyfiken

— Redan tidigare var jag intresserad av vilka som fattar beslut. Det sköttes egendomligt. Man såg inte ens beslutsfattarna i företaget och visste inte vilka de var. Nyfikenheten väckte mitt fackliga intresse.

— Jag trodde och hoppades i början att jag skulle kunna åstadkomma mer än vad jag gjort. Men jag är fortfarande nyfiken...

Produktionen och organisationen på Bahco Verktyg lider fortfarande av den tidigare svackan.

— På många håll tillgrips övertid. Genom tillfälliga och mer permanenta omflyttningar och omplaceringar dröjer det innan det blir arbetsro, betonar Bengt.

— En del vill inte flytta på sig eller byta arbetsuppgifter. Vi i facket får agera, ibland emot medlemmarnas individuella önskemål.

Charmkurs

Förra året genomgick de flesta av de anställda på Verktyg "charmkurser" av Janne Carlsons SAS-modell.

— Problemen verkade vara mindre ett tag och samarbetet flöt bättre. Men minnet är kort hos vissa. Sådana här kurser bör återkomma regelbundet om de ska förändra något reellt.

Metallklubben menar att produktionen i verkstaden måste styras bättre. En snabbare genomsströmning, alltså balans mellan in- och utleveranserna samt en fungerande maskinpark är också avgörande inslag för att nå målen om lönsamhet och trygghet för jobbarna.

Lönemässigt släpar Bahco Verktyg och Kraftverktyg efter övrig verkstadsindustri i landet.

— Löneläget är avsevärt lägre för oss metallare än för övriga Sverige i genomsnitt. Vid tredje kvartalets utgång i höstas var skillnaden 1:64 i timersättning, informerar klubbordförande Karlsson.

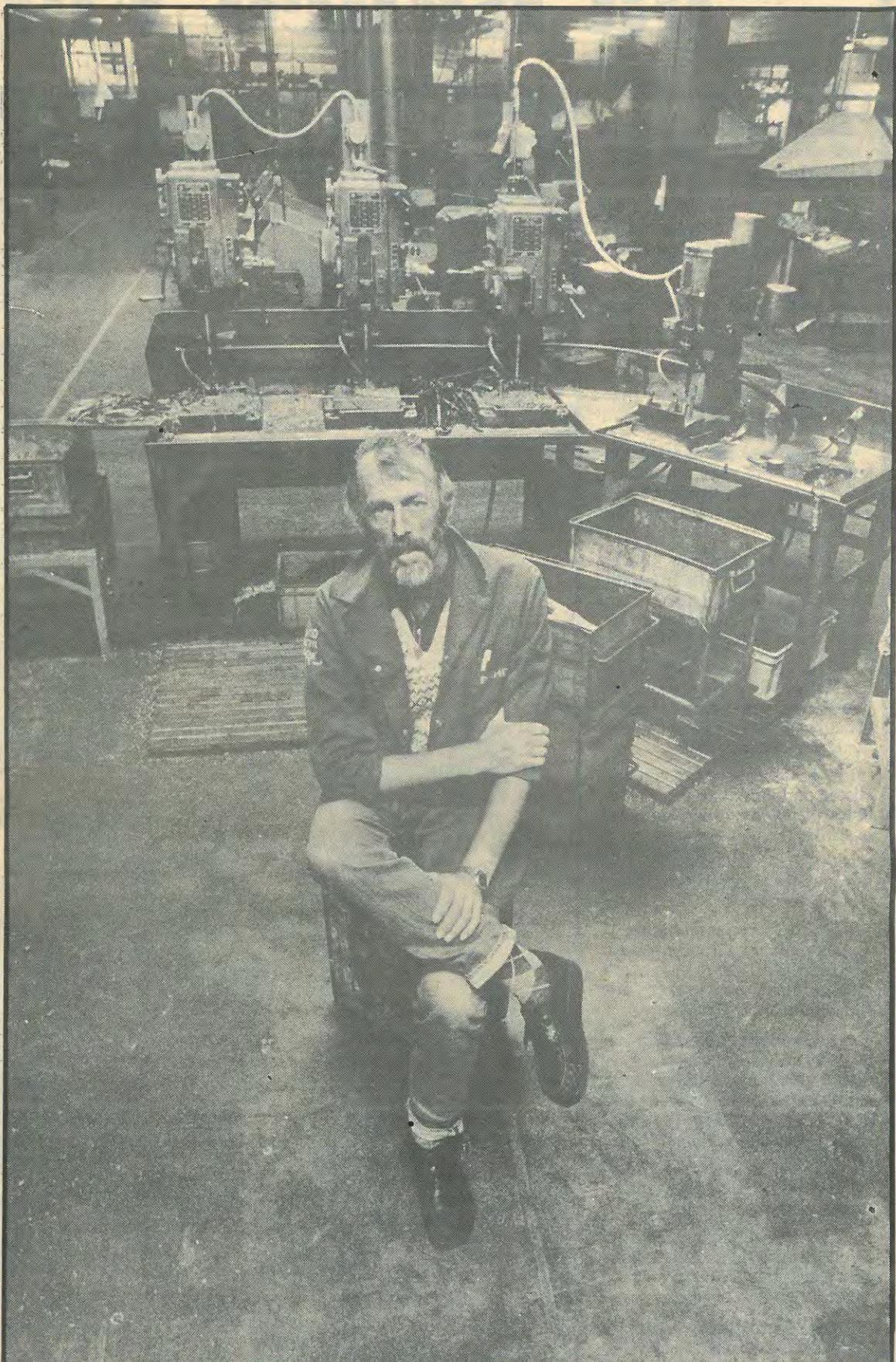
Verkstadsklubben strävar även efter att förbättra relationerna både gentemot ledningen och mot övriga fackklubbar på företaget.

Ny attityd

— Attityderna har förändrats. Nuvarande ledning lyssnar på ett annat sätt. Det är en ny och positivare anda.

Vid utvecklingsavtalet hoppas verkstadsklubben kunna bli mer delaktiga i beslutsprocessen. De anställdas erfarenheter och kunskaper kan bättre tas tillvara.

— Vi kan ta över en hel del av det som förut legat på arbetsle-

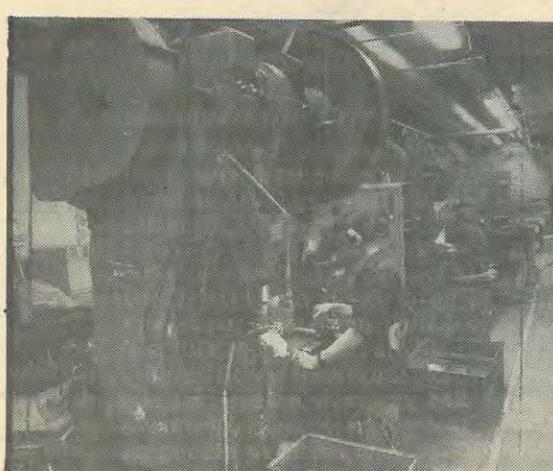


Bengt Karlsson, maskinreparatör vid Bahco Verktyg och ordförande för 390 i verkstadsklubben, menar att det finns problem i företaget men att ledningen lyssnar på ett annat sätt än tidigare.

darna. Självstyrande grupper, arbetsrotation och en större flexibilitet kan förbättra arbetspro-

cessen och organisationen i en för alla parter önskvärd riktning, säger Bengt Karlsson. Men i första

hand värsar vi givetvis om medlemmarnas och klubbens intressen.



390 metallare är anslutna vid fackklubben på Bahco Verktyg och Kraftverktyg i Enköping.

Fler kommer att få plats på Bahco Ventilation

ENKÖPING (EP)

Bahco Ventilation har tre verkstäder med 455 verkstadsarbetare.

Finn det plats för fler arbetstillfällen? Eller kommer robotarna att ta över produktionen?

— Det kommer att finnas plats för fler. Men för hur många och när de lediga platserna dyker upp är svårare att fastställa, säger produktionschefen Nils Bagge.

— Någon konkurrens från robotar råder inte på våra verkstäder, fortsätter han. Vi tillverkar bara i korta serier, vilket gör en robot oekonomisk.

— Däremot pågår en ständig automation. Rationella maskiner hjälper till att underlätta den tunga hanteringen och de alltför monotonas arbetsuppgifterna.

Nils Bagge är produktionschef för Produkt-divisionen på Bahco Ventilation, den division som har den största verkstadskapaciteten med 350 verkstadsarbetare.

Björn Juhlin heter produktionschefen på Industri-divisionen och Malte Gulin är produktionschef på Entreprenad-divisionen.

Nils Bagge är också den som ska samordna de tre divisionernas tillverkning.

— Det krävs en samordning. Vi kan ha nytta av varandra. Vi har korta leveranstider (4–8 veckor), vilket i sin tur kräver stor flexibilitet, säger Nils Bagge.

— Det kan under vissa perioder bli mycket övertid. Under senare tid har vi haft mycket övertid, genom att efterfrågan på en ny produkt (klimataggregat) blivit mycket större än vi räknat med.

Produkt-divisionens verkstad har 350 verkstadsarbetare, Entreprenad har 55 och Industri 50.

Av de 455 verkstadsarbetarna är ett 90-tal kvinnor. Verkstadsytan är totalt cirka 42 000 kvadratmeter.

Bahco Ventilations verkstäder jobbar med plåt i olika tjocklekar. Totalt köper man in cirka 8 000 ton plåt per år, vilket gör cirka 35 ton per dag.

Den mest plåten köps i Sverige. Plåtbehovet kommer att bli ungefär lika stort i år som ifjol.

Görs det några investeringar på verkstadssidan?

— Vi har just startat en ny tvåmiljonkronors maskin i vår plåtverkstad, säger Nils Bagge. Så visst investeras det. Vi brukar dela upp det i s.k ersättningsinvesteringar vilket betyder att gamla maskiner byts ut och rationella investeringar vilket är detsamma som automation.

Några behov att bygga nya verkstäder finns inte. Bahco Ventilation klarar sig med nuvarande ytor.

— Anställningsstopp har rått en längre tid. Hösten 1983 har vi faktiskt nyanställt ett tiotal medarbetare. Och fler kommer att få jobb hos oss — vad det lider.

Nils Bagge vill av naturliga skäl vara försiktig.



Conny Ohlsson, verkstadsarbetare får ett snack med produktionschefen Nils Bagge, som menar att det kommer att finnas plats för ännu fler på Bahco Ventilation. Här finns inte plats för robotar, inte så länge produktionsserierna är korta åtminstone.

Foto: Stig Norling

Lars Eklund, SIF-ordförande:

”Datoriseringen innebär risk för sämre arbetsmiljö”

ENKÖPING (EP)

— Vi är alltför mycket i händerna på dataföretagen. Det är de som styr utvecklingen.

Det säger Lars Eklund, sedan nio år SIF-ordförande för 115 tjänstemän på Bahco Verktyg.

Lars, 54, började redan som 15-åring på Bahco Ventilation och 1952 kom han till Bahco Verktyg.

Efter några år på verkstadsgolvet började Lars 1955 med ritning och konstruktionsarbete. Sedan ett år tillbaka är han på inköpsavdelningen.

— Hittills har vi inte märkt några drastiska förändringar på grund av datoriseringen. Daten används mest vid orderhantering, lagerredovisning och på de ekonomiska funktionerna, berättar Lars Eklund.

Många avbrott

— Vi har dock haft stora inkörningsproblem. Avbrotten har varit många, vilket har upplevts som mycket störande.

Bahco verktyg tog denna vecka ett helt nytt system i bruk, ett system som Ericsson vidareutvecklat. Proba Data, som ägs av Bahco och Programator tillsammans, införde nyheten på Bahco Verktyg vid årskiftet.

— Datoriseringen har hos oss fått något av experimentkaraktär. Vi har drabbats av en hel del övertid genom avbrott och trasel.

Måste hänga med

Lars Eklund menar ändå att datoriseringen är helt nödvändig.

— Vi måste hänga med i den internationella konkurrensen. Utan datorn står vi oss släkt. Vi förbättrar bland annat kundservicen.

— Samtidigt finns det risk för att jobb försvinner. Arbetsmiljön kan också försämras om arbetspassen blir för långa vid bildskärmarna.

— Förut reste man sig, sträckte på benen och gick med ett papper till en arbetskamrat. Det var av betydelse för arbetsgemenskapen. I framtiden är det risk för att kommunikationen sker via en skärm.

Naturlig avgång

— 4-5 av tjänstemännens tjänster har försvunnit genom att ny teknik införts. Denna minskning har skett genom naturlig avgång. I regel är det de mest monotoner och tråkiga arbetsuppgifterna som datoren tar över.

— Men att sitta vid en bildskärm blir också monoton efter ett tag, menar Lars Eklund. Vi måste sträva efter arbetsrotation för att få ökad stimulans.

SIF-klubben på Bahco Verktyg har börjat diskutera utvecklingsavtalet.

— Genom mer självstyrande grupper kan vi bryta traditionella chefsroller och förlagade mönster. Alla anställda och deras resurser kan bättre tas tillvara.

Stora skillnader

Lönerna inom SIF-klubben varierar mycket. Tjänstemännen tjänar från 6 000 upp till drygt det dubbla.

— Jämfört med LO-kollektivet har vi tjänstemän svårare att få folk att jobba fackligt.

— Förr tog man med sig papper och gick in till arbetskamraten. Med datoriseringen finns det risk för att kommunikationen alltmer sker via en skärm, säger Lars Eklund, SIF-ordförande på Bahco Verktyg.

— Vi tvingas agera mer försiktigt i fack-politiska frågor. Det kan minska slagkraften och sammanhållningen.

— Vi tjänstemän måste driva oss själva för att hänga med i löneutvecklingen individuellt. För en del kan detta bli nog så stressigt.

— Den psyko-sociala arbetsmiljön är svår att få ett grepp om. Men för tjänstemän innebär ökade prestationskrav risk för utslagning. Alla hänger inte med.

30 färre

I oktober 1982 var 145 anställda medlemmar i SIF-klubben. Idag är det 30 färre.

— Resultatet av krisen för ett år sedan blev att sex av våra medlemmar accepterade förtids pension och att 13 överfördes till Bahco Konsult.



Av de 13 kvarstående sex som inte erhållit nya stadigvarande arbeten.

— I dag är stämningen en helt annan och positivare på Verktyg. Öppheten är större.

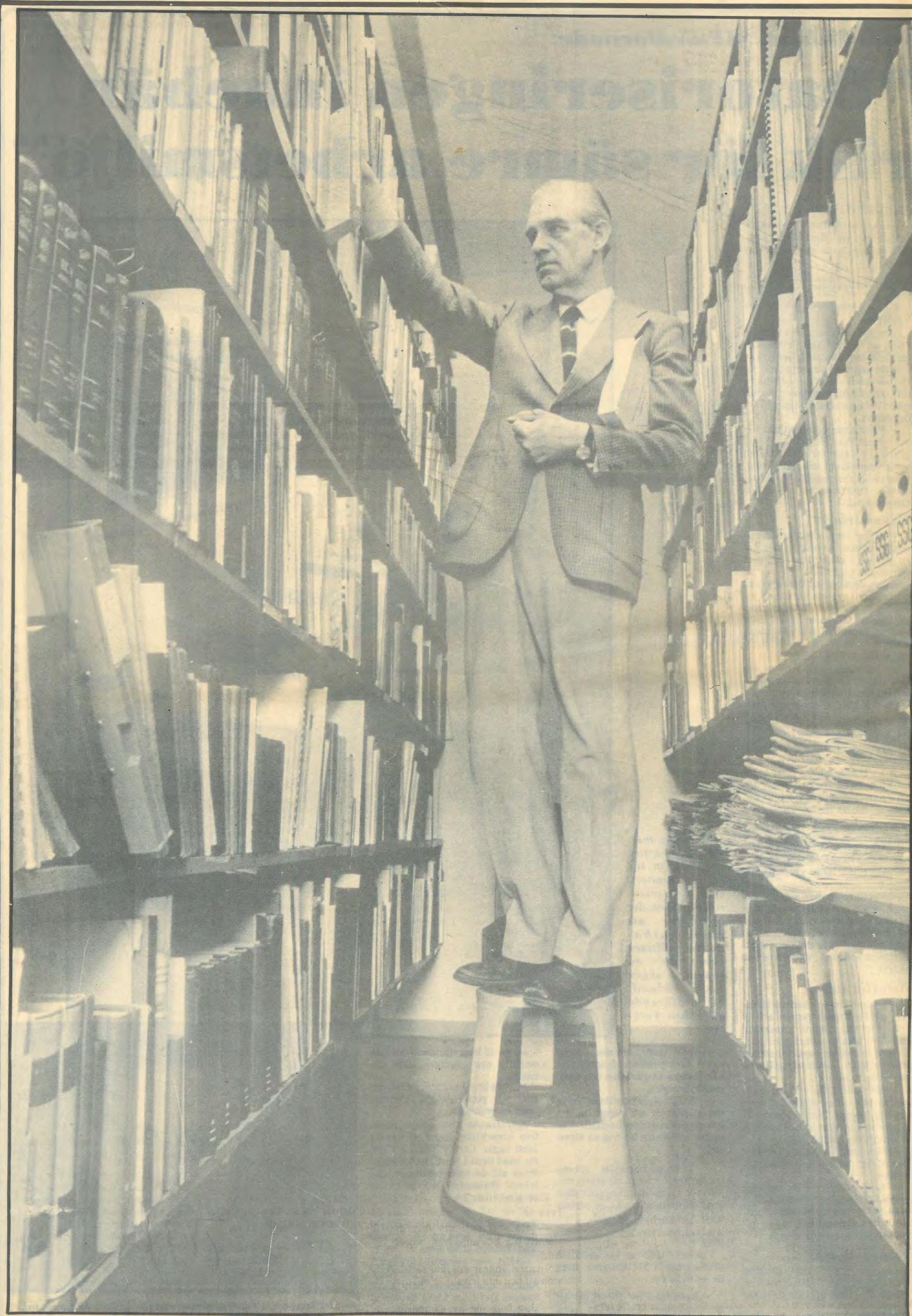
Beträffande koncernens negativa utveckling under de senare åren säger Lars Eklund att det nu, med facit i hand, kan konstateras att de neddragningar som främst drabbat Hiab-Foco skulle ha gjorts tidigare.

Trots att SIF-basen hela sin produktiva tid varit anställd vid Bahco anser han att dominansen från företaget är för stor.

— Ett mer varierat näringsliv vore önskvärt här i Enköping. Bahcos kris drabbar hela kommunen. Det finns klara samband mellan de 350 tomma lägenheterna i Enköpings Hyresbostäder och Bahcos nedgång. Skattebelätna får ta smällen.

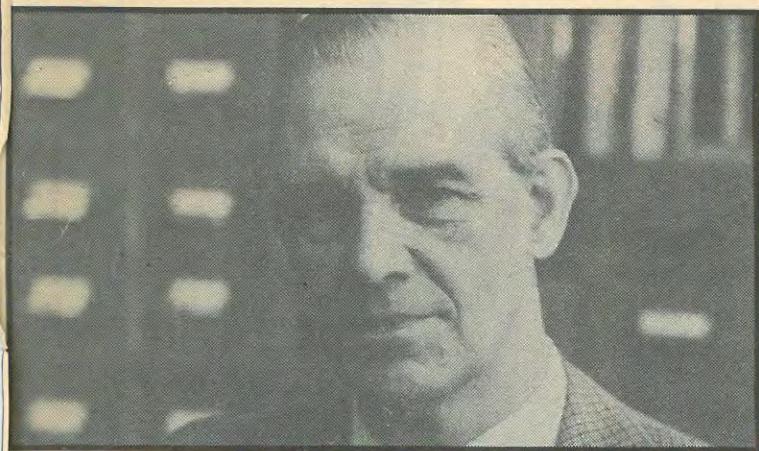


— Det är svårare för tjänstemän än för LO-anslutna att jobba fackligt, menar Lars Eklund. Vi tvingas agera mer försiktigt och det kan minska slagkraften och sammanhållningen.



Ulf Brangfelt, chef för faktacentralen efter 35 år på Bahco på en rad poster.

Ulf Brangfelt, 60, har jobbat på Bahco i 35 år



Ulf Brangfelt kom till Bahco direkt efter realexamen som praktikant 1940.

Från verktygsskåpet till faktacentralen

ENKÖPING (EP)

Ulf Brangfelt, 60 år, har varit Bahcomedarbetare under 35 år.

— Jag kom till Bahco Verktyg direkt efter realexamen som praktikant 1940. Jobbade i det så kallade verktygsskåpet. Svarvade, fräste och reparerade.

— Efter ett Bahcoår fortsatte jag mina studier. Pluggade fyra år på Örebro tekniska.

— Teknisk examen gav mig lust att pröva på flyget, jag fick en gedigen flygutbildning på Krigshögskolan i Ljungbyhed.

1946 kom Ulf Brangfelt tillbaka till barndomsstaden Enköping och Bahco.

— Det blev Ventilation som då hade hela sin verksamhet förlagd till Hamnverken.

— Ritkontoret blev min arbetsplats under ett år. Sedan blev det marknadssidan. Jag sålde Ventilationsprodukter i form av stora och små anläggningar en bit in på 1950-talet.

Läste juridik

Ulf Brangfelt ville förkovra sig. "Hoppade" av Bahco under ett var år.

— Jag pluggade juridik på universitetet i Uppsala.

Han återvände till Bahco Ventilation — det hette Fläkt på den tiden — 1957. Och sedan dess har det inte blivit några fler "avhopp" för ingenjör Ulf Brangfelt.

— Jag har hela tiden trivts mycket bra på det här företaget. Aptitens på jobbet finns kvar, trots att jag numera varvat ned min arbetstid, från fem dagar till fyra dagar i veckan.

Ulf är numera chef för faktacentralen och biblioteket på Bahco Ventilation.

Expansivt

— 1960-talet blev väldigt expansivt. Det gällde att hänga med i svängarna. Efter 1962 års inflyttning till de nya anläggningarna

på Stockholmsvägen blev allting så mycket större. Arbetskamraterna blev fler.

Ulf Brangfelt har svårt att stan na upp när han börjar berätta om gamla tider på Bahco. Nu sitter han mitt bland långa bokhyllor med tidskrifter, torra faktaböcker, allt som hör till industribibliotek till.

— På den tiden var vi all-roundare. Vi sålde anläggningar, tittade på de lokaler som skulle rymma den nya apparaturen, beräknade ventilationsbehov, var med på byggmöten och slutbesiktningar.

— Ett stimulerande arbete som skapade ett otal kontakter och en kunskap som inte kan uppskattas.

— I dag är Bahco-medarbetarna, liksom inom andra företag och branscher, specialiserade. Ett nödvändigt ont för att man ska orka hänga med i utvecklingen.

Ulf Brangfelt har hunnit med det mesta under sin långa tid på Bahco.

— Det har blivit ett och annat. På 1960-talet kom jag att arbeta med utbildningsfrågor. Jag började med att utbilda säljarkären och det slutade med att jag blev chef för Bahco Ventilations totala utbildning.

35 år på samma företag. Hur känns det egentligen?

— Har jag varit Bahco trogen i 35 år? Det hade jag ingen anan om...

— Varför skulle jag ha bytt arbetsplats? Jag har trivts och trivs bra. Jag har haft glädjen och möjligheten att skifte arbetsuppgifter inom ett och samma företag.

— Jag har fått jobba i god miljö, i en god kamratanda. Här har vi alltid haft "öppna kanaler".

Ulf Brangfelt har hunnit avverka fyra ventilationschefer och lika många koncernchefer. De femte är på gång, men än återstår fem år innan Ulf Brangfelt tvingas till pension.



Susanne Färnkvist trivs på jobbet vid Bahco Ventilations packningscentral. Men samtidigt ångrar Susanne att hon tog jobbet och hoppade av gymnasieskolan.

Susanne Färnkvist, 21 år

Slutade skolan för att börja jobba på Bahco

ENKÖPING (EP)

Som en sista utpost paketerar Susanne Färnkvist, 21, på Bahco Ventilations stora lager.

Det har hon gjort snart i fyra år.

— På sätt och vis ångrar jag att jag började här, säger hon.

Susanne ångrar sig inte så tillvida att hon inte trivs. För det gör hon.

— Jag hoppade av gymnasiet för det här jobbet och det kanske inte var så bra. Jag har ingen utbildning nu.

Från början var det pappa Lars

som ordnade jobbet åt Susanne på Bahco Ventilation.

Sommarjobb

— Pappa fixade så att jag fick sommarjobb här 1980. Jag har haft många sommarjobb, men hur det nu var så blev jag erbjuden att komma tillbaka hit på hösten.

Susanne nappade och tog jobbet, samtidigt bestämde hon sig för att hoppa av den tvååriga kontors- och distributionslinjen på gymnasiet.

— Jag hoppas så småningom kunna få ett annat jobb här, gärna på kontoret. Naturligtvis hade det varit bra om jag gått klart sista året i skolan.

Att Susannes jobbarkompisar är mycket äldre än hon, tycker hon inte har så stor betydelse.

— Jag är yngst här på paketeringen, men alla är jättejusta. Visst händer det att man har några deppiga dagar, men det har väl alla människor.

Lönen kunde däremot vara bättre. Susanne tjänar 34,40 kronor i timmen, fast hon tycker det är skönt att slippa jobba på accord.

— Det skulle inte gå med det här jobbet. Vi packar ner så olika saker varje dag. I bland är det bara småprylar, andra saker kan man hålla på med en halv dag för att få ner i kartongen.



Avstånden mellan chefspersoner och fotfolk behöver inte vara stora på ett företag. Bengt Ohlsson i direktörsrummet har varit kompis med lokalvårdaren Rose-Marie Berggren i flera år och de skojar glatt med varandra när de träffas.

Bengt har gjort en snabb chefkarriär

ENKÖPING (EP)

Bengt Ohlsson är chef på Bahco.

Han har gjort en snabb karriär från ett jobb på ekonomiavdelningen till direktörsrummet trots bara 35 år fyllda.

Bengt Ohlsson trivs med sitt jobb.

— Jadå, det är roligt att komma hit på morgonen och ta itu med arbetsuppgifterna.

Bengt Ohlsson basar över produktionsområdet som har 530 anställda och beräknas omsätta 170 miljoner i år.

Han har fått överta Ulf Bennets gamla direktörsrum i Bahco Ventilation. Ett rum som är en färgklick med heltäckningsmattor och konst på väggarna jämfört med husets grå, tråkiga korridorer.

I fönstren står gröna krukväxter och på väggen hänger ett fotografi av hans tre barn.

Hur trivs du med ditt jobb?

— Jadå bara bra. Jag trivs både med arbetsuppgifterna och kamraterna här på Bahco.

Vad ska en duktig chef göra för något?

— Han ska leda och fördela arbetet på bästa sätt. Sätta mål, motivera och entusiasmera medarbetarna.

Är du bra på det?

(Bengt Ohlsson skrattar) — Det vet jag inte, det får du fråga de andra om. Nåja, jag tror att jag är ganska bra på administration. Framför allt gäller det ju att se till att man har bra folk runt omkring sig. Och det vill jag säga att jag har, på alla nivåerna i divisionen. Man kan inte samla på sig alla beslut själv, det gäller att delegera. Och det hoppas jag att jag kan.

Du har ett rent skrivbord utan högar med papper?

— Det har jag lärt mig. Man kan bara ha en sak i huvudet samtidigt. Arbetet går bättre om man tar en sak i taget och därfor vill jag inte samla ärenden på hög. Fast, det är klart, när man kommer hem från en resa brukar det ha samlats en del papper.

Är du ofta ute och reser?

— Det blir kanske 7–10 utlandsresor per år. Och en del i Sverige förstås, bland annat till Entreprenaddivisionens försäljningskontor.

Hur lång är din arbetsdag?

— I genomsnitt ungefär tio timmar.

Tar du med dig jobbet hem, eller kan du stänga av Bahco produkt när du lämnar jobbet?

— En del av jobbet följer nog med hem. Det är oundvikligt. När jag ligger och ska somma kommer jag till exempel ofta på lösningar på svåra problem. Det är ju bra.

Hur ser ditt schema ut för i dag?

— Mellan 8 och 10 har jag besök av er på EP. Klockan 10 har jag möte med produktionschefen där vi ska tala om hur det går att minska energiträffningen i det här huset. Klockan 12 åker jag hem för lunch, en knapp timma. Klockan 14 ska jag träffa Janne Wahlqvist i ESK och klockan 19 kväll har jag ett möte med några affärsman från England. Emellan dessa möten kommer alla löpande ärenden och spontana diskussioner med medarbetare.

Hinner du med någon hobby?

— Nej, jag har ingen hobby värld att nämna. Jag motionerar en del men det är allt. Jag försöker att inte göra nåt annat än jobba och vara hemma hos familjen. Jag ser på TV en del, främst nyheter och sport. Det har blivit ganska många avsnitt med Dallas också.

Så du trivs med livet?

— Ja, jag har det bra och är nog ganska bekymmersfri.

— Om jag är en bra chef? Nej, det vet jag inte, det får du fråga någon annan om. Men jag trivs med jobbet och mina arbetskamrater, det gör jag, säger Bengt Ohlsson, chef för Bahcos produktdivision sedan snart två mänader.

Rose-Marie trivs på sitt jobb

ENKÖPING (EP)

Rose-Marie Berggren är lokalvårdare på Bahco.

Hennes jobb är att skura toaletter, moppa korridorer, tömma askfat och papperskorgar.

Hon tycker om sitt jobb och vet att det är viktigt.

Visst kan det vara tråkigt ibland. Men man kan väl inte gå omkring och se sur ut för det. Hur skulle det se ut om alla gick omkring och surrede?

Rose-Maries arbetsplats består av ett myller av trappor, korridorer, rum och toaletter på Bahco Ventilation.

Hennes arbetsredskap är kärnan med moppar, trasor, tvättmedel och soppåsen.

Ventilation är en stor fabrik och sammanlagt behövs här tio lokalvårdare och två golvvårdare för att hålla rent.

Hur trivs du med ditt jobb?

— Bara bra. Jag har bra arbetskamrater och vi har en fin stämning. Och vår arbetsledare Alf "Pelle" Pettersson är så bra sá.

Hur länge har du jobbat här?

— I ungefärl två och ett halvt år.

Vad gjorde du förut?

— Jag var hemmafru med barnen. Men när de var så stora att de började skolan ville jag gärna ut och jobba.

Har du någon särskilt utbildning?

— Nej, efter skolan började jag jobba direkt. Men när första flickan föddes ville jag gärna stanna hemma.

Saknar du utbildning?

— Nej, inte speciellt. Fast när jag sökte jobb saknade jag det förstas.

Hur arbetar ni?

— På beting. Vi lokalvårdare har vissa lokaler vi ska städa. Mitt område tar sex timmar per dag.

Vad har du för arbetstider?

— Jo, dom är jättebra. Vi måste göra vårt jobb mellan sex på morgonen och sex på kvällen. Jag brukar börja vid åtta på morgonen för då går jag till jobbet samtidigt som barnen går till skolan. Och så är jag hemma före dom, ungefär vid två-tiden.

— Fast den här veckan är det sportlov. Så i dag började jag redan klockan sex och då kommer jag ju hem redan vid tolv-tiden.

— Och säger jag till i förväg kan det gå bra att städa på eftermiddagen. Arbetstiderna är fria men man bör förestås tala om för arbetsledningen när man kommer.

Vad gör du under en arbetsvecka?

— Kontorsrummen städas varje dag och korridorer ska rengöras två gånger i veckan, heltäckningsmattorna ska dammsugas två gånger i veckan, nio stora toaletter ska rengöras varje dag. Toalettstolarna, tvättställen och

golven ska skuras och jag ska fylla på med handdukar och rullar. Jag har fyra trappor som ska sopas varje dag och våttorkas en gång i veckan.

Saknar du utbildning?

— Det har jag ingen aning om. Men den längsta korridoren är över 160 meter lång.

Hur känns det när du skurar en trappa och du ser folk smutsa ned den meddetsamma?

— Ja, man får ju inte bli arg på dom. Man får resonera så här att det är dom som ger mig jobb i framtiden.

Tycker du att synen på lokalvårdarens jobb förändrats de senaste åren?

— Ja, det har den. Förr kändes det väl ibland att några direktörer betraktade en som städkärring som skulle göra sitt jobb utan att synas eller hörs. Men nu när vi har dagstädnings och kallas lokalvårdare tycker jag att vårt yrke accepteras.

— Om jag skulle vara borta en vecka så syns det. Så visst är vårt jobb nödvändigt.

Men du slipper väl ta med dig jobbet hem?

— Änä, det gör jag visst det. Ibland när man kommer hem tar man en trasa av bara farten och går in på toaletten och börjar skura. Men så kommer jag på att jag är hemma nu och att jag kan ta det lugnt. Men det är inte så lätt att koppla bort jobbet när man kommer hem.



Namn: Rose-Marie Berggren

Alder: 35 år

Inkomst: Ungefär 57 000 kr

Familj: Kjell och två barn

Bor: I villa på Plommongatan

Bil: Saab, årsmodell -75

Röker: Ja

Senast lästa bok: — Äsch, jag läser inte böcker. Däremot Året Runt. Och så handarbetar jag hur mycket som helst.

Senaste film på bio: — Det var länge sedan jag var på bio. Kanske var det Widerbergs "Mannen på taket".



Rose-Marie Berggren gör rent golvet i Bahcos absolut längsta korridor. Den lär vara lite drygt 160 meter. — Nu på vintern blir den så smutsig att jag försöker ta den varje dag. Om korridoren är ren blir inte rummen så smutsiga, säger hon.



Namn: Bengt Göte Ohlsson

Alder: 35 år

Inkomst: Ungefär 180 000 kr

Familj: Hustru Catarina och tre barn

Bor: I villa på Fårticksgatan i Enköping

Bil: Volvo 245 årsmodell -82

Röker: Ja

Senast lästa bok: En-minutschefen av Kennet Blanchard och Spencer Johnson

Senaste film på bio: Djungelboken tillsammans med barnen för några år sedan.



Kurt Belin, SIF-ordförande:

”Det finns inga mot-sättningar mellan oss och arbetarna”

ENKÖPING (EP)

Kurt Belin är ordförande för SIF-klubben vid Bahco Ventilation i Enköping.

Klubben har 430 medlemmar och är därmed den näst största SIF-klubben i Uppsala län efter Pharmacias i Uppsala.

Kurt Belin efterträddes 1979 Carl-Axel Svegmar. Svegmar hade då varit ordförande i 23 år.

Sedan 1981 är Belin ledamot i Bahcos koncernstyrelse. I början av 70-talet var han ledamot (s) i Enköpings kommunfullmäktige.

För tjänstemän över lag innebär datoriseringen stora förändringar och risk för att jobb försvinner.

— Vi börjar nu känna av kontorsrationaliseringen, även här på Bahco Ventilation, säger Kurt Belin.

Kvinnor drabbas

I första hand är det kvinnorna som drabbas. Det är de som har de arbetsuppgifter som i första hand förändras genom att ny teknik tas i bruk.

Kurt Belin har av många kritiserats för att vara för kompromissvillig.

— Jag känner väl till den kritiken, säger Kurt. Jag tror dock mer på en dialog än på konfrontationspolitik. Vi måste samarbeta fack-ledning.

— Däremot är det självklart att vi är skilda parter i många frågor. Vi har olika positioner.

Kurt Belin får som ordförande dra det tunga lasset inom SIF-klubben.

— Det är svårt att få medlemarna att ställa upp. Det är också svårt att kombinera en satsning på jobbet med en helhjärtad satsning på facket.

— De flesta låter jobbet gå i första hand och den fackliga medvetenheten är ofta låg.

Kurt Belin är dock optimistisk för framtidens.

30 kontaktombud

Det finns 30 fackliga kontaktombud på företaget.

— Tack vare det decentraliseras det fackliga arbetet och informationen fungerar någorlunda.

Tjänstemännens lönesystem ger utrymme för höjningar genom bland annat kvalifikations- och befordringstillägg.

— Kunskaper och erfarenheter betyder mycket. Vi tar egna initiativ och satsar fritid på kvällskurser m m för att förkovra oss i yrket. Det är riktigt att detta belönas.

Lönande studier

Tjänstemannen kan i motsats till LO-sidan individuellt avanceras både lönemässigt och på karriärstegen. Genom att läsa in ekonomi eller data på fritiden ges möjligheten att få mer krävande arbetsuppgifter.

Kurt Belin är kritisk till Metalls ordförande Leif Blomberg.

— Han försöker bygga upp mot-sättningar tjänstemän-arbetare som inte finns.

— Istället är det viktigare att jobba för en sammanhållande facklig strategi. Vill vi vara med och påverka reellt måste vi komma in på ägarnivån.

Fonder bra

Kurt Belin sticker inte under stol med att han är socialdemokrat och förespråkare för löntagarfonder.

— Medlemmarna i SIF-klubben vet var jag står. Genom mitt koncernfackliga engagemang i Bahco har jag på nära håll kunnat se hur Promotion och Handelsbanken kan agera.

— Mina erfarenheter stärker min övertygelse i fondfrågan. För mig är det självklart att vi måste få ett ägarinflytande. Löntagrfonder är bra för de anställda och tryggheten. Snabba klipp och spekulation ger en osund ekonomi som drabbar både arbetstagare och hela samhället.

— Fonder i kombination med ett lokalt medbestämmande gör att vi anställda kan påverka både centralt och lokalt, menar Kurt Belin.

— På Bahco Ventilation sker mycket av arbetet sedan ett år tillbaka i utvecklingsavtalets anda. Vi har visst medbestämmande.

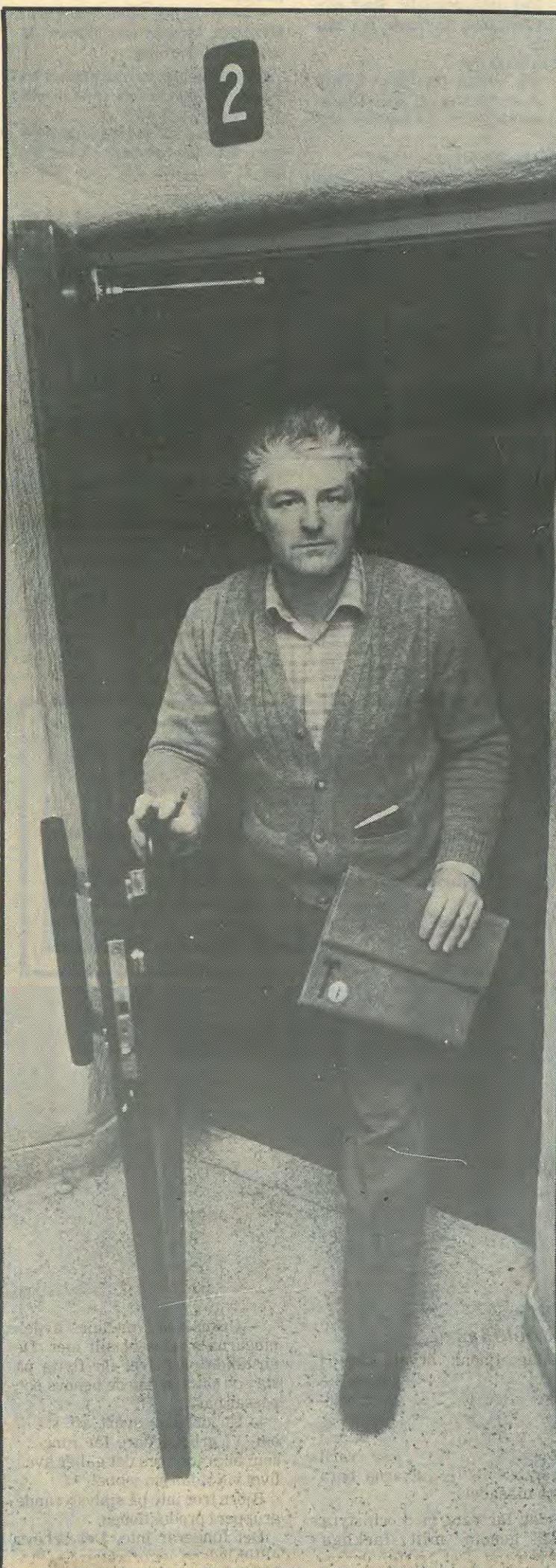
Sex är nog

Kurt Belin tänker inte sitta för länge som ordförande.

— Det sliter på krafterna och man stelnar. Maximalt två tre-årsperioder blir det för min del. Sedan är det dags för andra att ta vid.

Det innebär att SIF-klubben nästa år får se sig om efter en ny ordförande.

Kurt Belin är ordförande för Enköpings största tjänstemannaklubb, SIF-klubben vid Bahco Ventilation. Klubben har 430 medlemmar. Kurt är sedan 1981 ledamot i Bahcos koncernstyrelse, har han också varit socialdemokratisk ledamot i Enköpings kommunfullmäktige.



Björn St

”Arb och

ENKÖPING (EP)

— Det blir allt svårare att vara arbetsledare. I dag är vi i hög grad låsta av lagar och avtal. Samtidigt angrips vi både uppifrån och nerifrån.

Björn Stålborn, 37, är SALF-klubbens ordförande vid Bahco Verktyg. 20 arbetsledare är medlemmar.

— Vi var 28 för två år sedan. Arbetsledarrollen förändras och en del uppgifter tas över av andra samtidigt som vi får nya.

Björn har jobbat 20 år på Bahco Verktyg. I elva år arbetade han som plåtslagare.

Arbetsolycka

— Men en arbetsolycka 1967 gjorde att jag inte kunde fortsätta med plåtslagariet. Jag kom i kläm mellan en truck och en vägg och förstörde axeln.

Björn försökte fortsätta som plåtslagare men 1975 tog det stopp. Med läkarhot om att få en stelopererad axel och smärtor gick det inte att bearbeta plåt manuellt.

SALF-basen har ett 20-tal personer under sig på sin avdelning. Här sker skärande bearbetning, slipning och härdning av företagets huvudprodukt, skiftnyckeln.

Korpraler

— Vi arbetsledare fungerar som ett slags korpraler. Vi är företagsledningens förlängda arm ute på verkstadsgolvet. Vi ska se till att produktionen flyter och att det finns folk och material på rätt ställe.

Flödet genom verkstaden ska vara snabbast möjliga. Genom hård styrning och planering utnyttjas kapaciteten och hög effekt näs.

— Vi är stydda av produktionen. Varje onsdag planerar vi för kommande fyra veckor och hur mycket som ska tillverkas.

— I fyra veckor kör vi nu övertid på lördagar. Dessutom har sju nyanställda på avdelningen. Det är uppåt igen.

Maskinparken på Björn Stålborns avdelning förnyas. Två nya automatiska slipmaskiner värdar drygt en halv miljon var ska ta över det påfrestande sliparbetet. Ryggar och armar tar stryk av slipningen.

Stort ansvar

— Vi arbetsledare har ett mycket stort ansvar för personalen på respektive avdelning. Det är bland annat vår uppgift att se till maskiner och arbetsmiljö så det inte händer några olyckor.

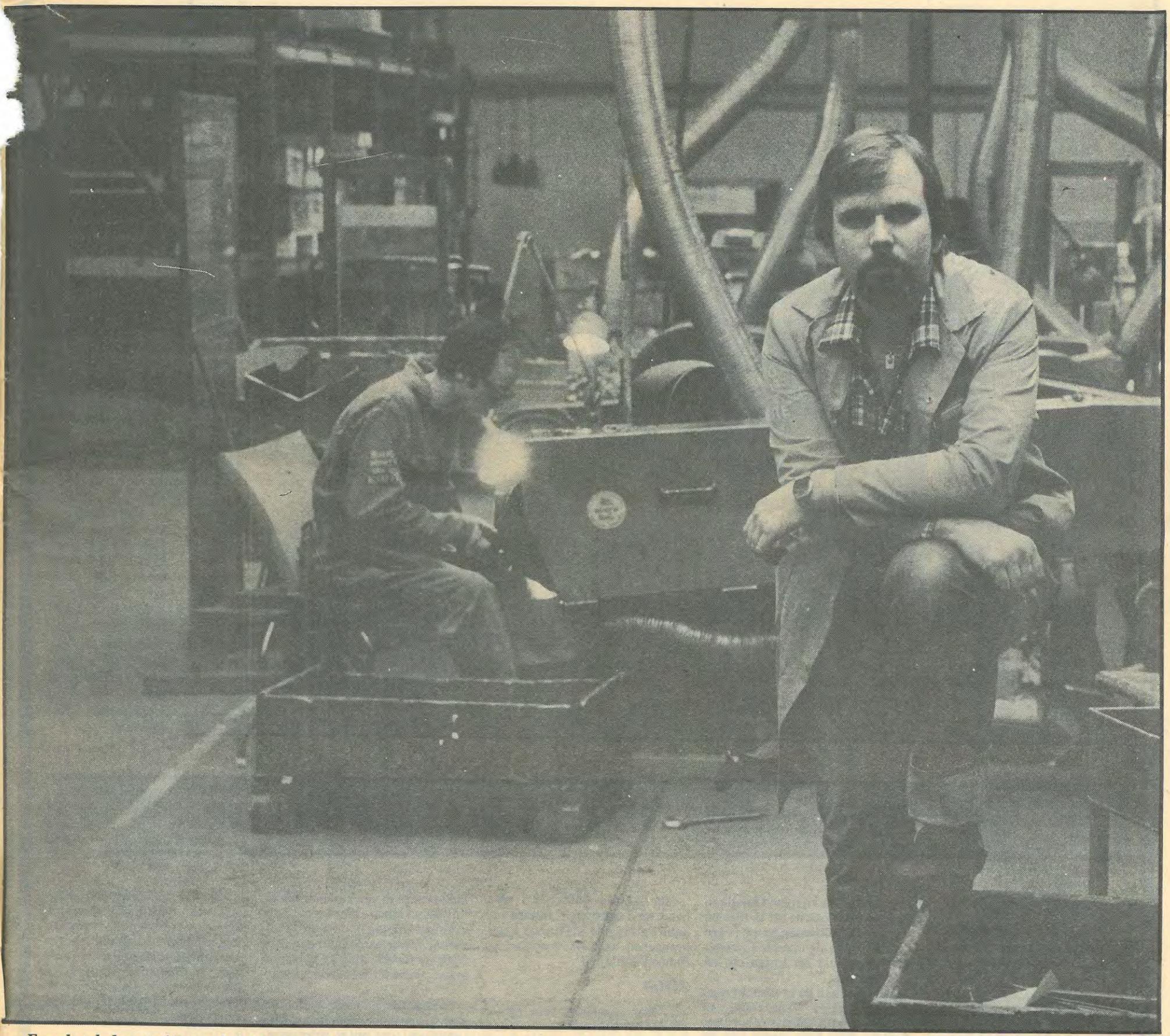
Blir det något krångel är det arbetsledarens ansvar att få fart på produktionen igen. Konflikter kan uppstå på arbetsplatser som kräver snabba beslut och åtgärder.

— Det gäller att tåla förskrämdheter. Att behärska sig när en del blir förbannade och griniga. Oftast går det snabbt över.

Trivs med jobbet

Björn Stålborn trivs trots allt med sitt jobb. Han är relativt ung

åhlborn, SALF-ordförande på Bahco Verktyg: etsledarrollen ändras blir allt svårare”



— En arbetsledare är företagsledningens förlängda arm ute på verkstadsgolvet. Vi ser till att produktionen flyter, säger Björn Stålborn, en av 20 arbetsledare vid Bahco Verktyg.

och kan verkstadsjobbet utan och innan. Som bas är han med i centrum.

— Vi som själva jobbat på golvet vet hur det fungerar. Vi är praktiker.

Alla 20 arbetsledarna på Bahco Verktyg har gått den långa vägen.

— Vi arbetsledare har jobbat i det tysta. Klubben är liten. Vi har inte hängt med i löneutvecklingen utan blivit undanskuffade.

Björn Stålborn tycker att han och andra arbetsledare tjänar all-

deles för lite i förhållande till det ansvar de får ta.

Slit belönas ej

— Jag tjänar drygt 8 000 i månaden. De flesta ligger på 8–10 000 i månadslön. Vårt slit belönas inte.

Björn har suttit med i fem år i klubbstyrelsen. Han har varit ordförande för SALF:arna bara några månader.

— Jag får vara med och styra också genom mitt fackliga engagemang. Det är stimulerande.

Förändringar pågår på Bahco Verktyg.

— Gränserna mellan avdelningarna suddas ut allt mer. De anställda på golvet får flytta på sig och sätts in där de behövs och passar bäst.

— En del har svårt att ställa om. Vi arbetsledare får fungera som biktfärder och det gäller även livet vid sidan om jobbet.

Björn tror inte på självstyrande grupper i produktionen.

Det fungerar inte. Det behövs alltid ledare som förstemän, lagbasar, uppsättare m m.

— Jag tror inte heller på alltför flitig arbetsrotation. Det kan ta ett halvår innan man blir fullärd på kvalificerade uppgifter.

— Efter krisen för ett år sedan är det nu roligt att jobba igen. Vi kände alla en stor press och oro när neddragningarna skedde. Nu däremot känner vi tillförsikt för framtiden.

Vi följs åt från SALF:s klubbrum ut till verkstaden och Björns kontor.

— 6–7 man står och väntar på Björn. Han har uppehållits länge av EP och några är otåliga.

— Så här är det att vara arbetsledare. Flugorna samlas kring sockerbiten, säger Björn med ett leende.

En arbetare klagar över att han har för dåligt slippmaterial.

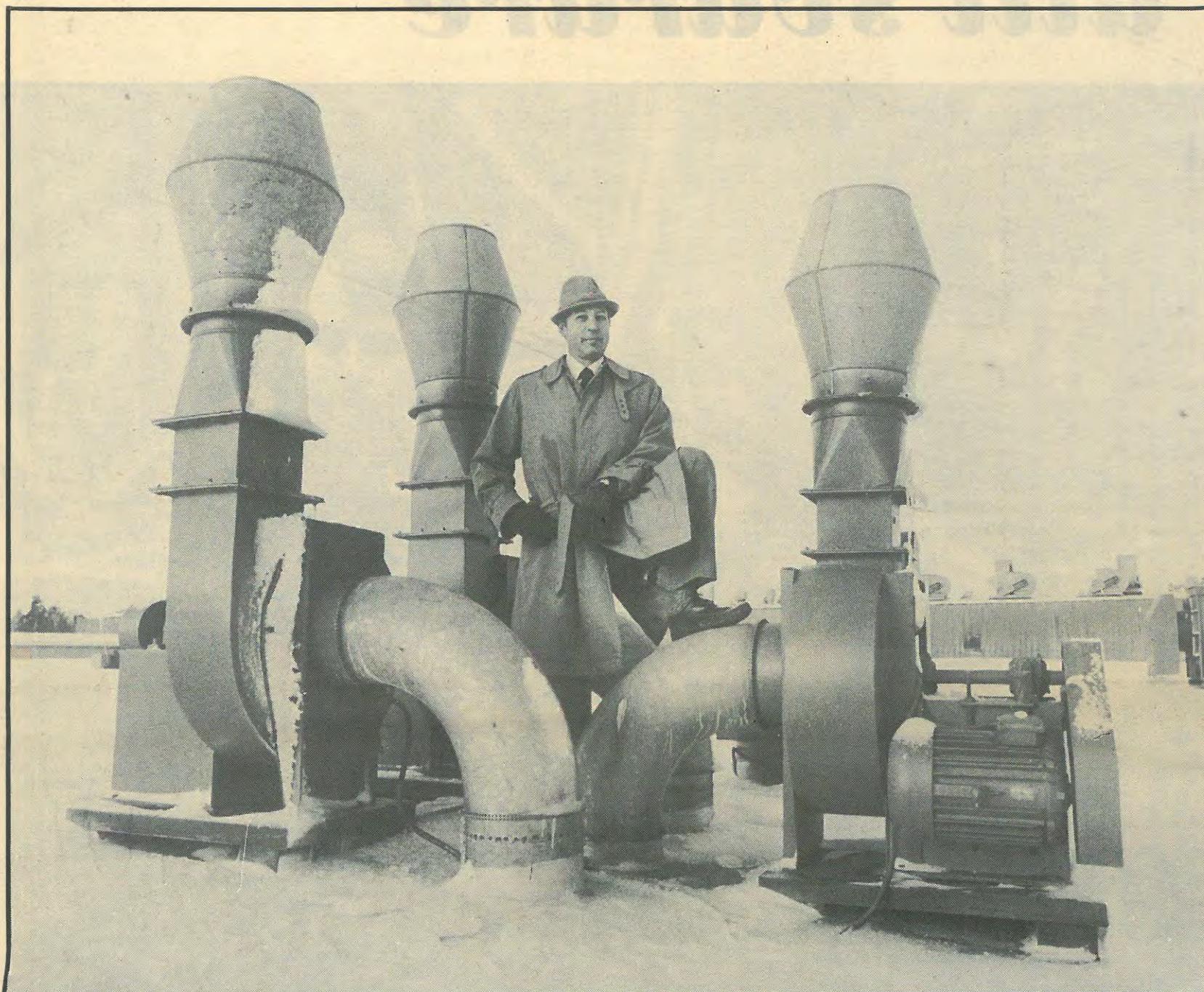
— Vi har blivit lovade bättre grejer. När kommer de?

Björn får förklara att den gamla modellen av slippband måste användas upp. Det går inte att kassera dyrbart material.

— Genom information går det nästan alltid att reda ut problemen. Alla kan inte veta och se sambanden. Vi arbetsledare måste ju ta ekonomiskt ansvar.

— Vi kommer i kläm och får ”sparkar” både uppifrån och nerifrån. Här på Bahco Verktyg tycker jag dock att relationerna är goda åt båda håll, säger Björn Stålborn.

De är bäst i landet på att sälja luft —



— Om ett företag ringer och ber oss att fixa luften, så kan vi ordna allt, från att projektera och installera till att sköta servicen, säger direktör Carl-Otto Beckman på Bahco Ventilation i Enköping.

"Kunndet viktigast för oss"

ENKÖPING (EP)

Att sälja ventilationsanläggningar är inte som att stå på torget och kränga varmköry.

Om någon trodde det.

— Faktum är att vi inte säljer en enda produkt i detaljhandeln längre, säger Carl-Otto Beckman, försäljningsdirektör på Bahco Ventilation i Enköping.

Bahco Ventilation saluför sig som proffs på luft. För närvarande har Bahco omkring 35 procent av produktmarknaden och ungefär 15 procent av marknaden för Ventilationsanläggningar i Sverige.

— När vi säljer ventilation skiljer vi mellan en produkt och en anläggning, säger Carl-Otto Beckman. Antingen säljer man en fläkt eller liknande, det kan gå snabbt. Eller också säljer Bahco en hel anläggning, vilken kan ta år att installera.

I dag kan du knappast knalla in i någon affär och be att få titta på en ventilationsanläggning, varför du ska ha den hemma i köket eller har tänkt att bygga om en fabrikslokal.

Däremot kan du ta kontakt med ett av Bahco Ventilations 19 distriktskontor (eller sex servicekontor) över hela landet och bedöm kolla vilken anläggning du behöver.

— Vi kan börja leverera inom en månad, lovar Carl-Otto Beckman.

Att sälja luft är mycket att skapa kontakter och att få förtroende på marknaden. Många kategorier kan vara inblandade: industrier, byggare, byggherrar och inte minst konsulter.

— Ett företag kan ringa och ber oss fixa deras luft. Då sköter vi allt, från att undersöka vilken anläggning som passar bäst till att montera den på platsen. Vi åtar oss också att serva den i fortsättningen, berättar Carl-Otto Beckman.

Ofta kopplas Bahco in i samband med ett bygge. Därför har naturligtvis den sviktande byggsbranschen haft sin inverkan på Bahco Ventilation.

Miljö

— Men samtidigt som nybygget har minskat har man mer och mer börjat att förbättra och bygga om gamla fastigheter efter nya normer. På så vis har marknaden i stort sett varit oförändrad de senaste tio åren, påpekar Carl-Otto Beckman.

Ofta tänker man på luftkonditionering när man hör ordet ventilation. Det är riktigt, men täcker inte allt.

Under senare år har begreppet arbetsmiljö, miljövård och kanske framförallt energisparningar blivit vanliga.

De begreppen berör även ventilation i hög grad.

— Naturligtvis har vi sedan

länge riktat in vår verksamhet på miljöskyddande områden. Som exempel kan jag nämna att vi tillverkar reningsanläggningar med filter för förbränning av kol bland annat, säger Carl-Otto Beckman.

I vissa fall åtar sig Bahco att göra noggranna utredningar. Ofta i samband med miljö- och energifrågor.

— Vi analyserar en fastighet och talar sedan om för kunden vilka möjligheter som är bäst för honom. Lösningen behöver inte mynna ut i någon ny anläggning, tillverkad av oss, men gör det ofta.

Ibland har redan en konsult gjort undersökningen. En annan gång kan en byggherre ha bestämt hur han vill ha det.

Bahco Ventilation anser att kunndet är en av de viktigaste delarna i företagets marknadsföring.

— Vi har sex hörnstenar, säger Carl-Otto Beckman. Kombinationen av rådgivning, projektning, produktval, installation, service och utvecklingen av våra system är tillsammans de bästa säljargumenten. Och alla är de beroende av vår erfarna och kunniga personal.

2,5 miljarder

I dag konkurrerar Bahco Ventilation med sina anläggningar med cirka 150 andra företag i Sverige. Marknaden omsätter varje år 2,5 miljarder kronor.

Hela byggsbranschen omsätter cirka 50 miljarder kronor.

— Men vi brukar säga att ventilationen är den svåraste installationen i en byggnad. Vi ska få luft att på effektivast och billigast vis ge önskat klimat i en fastighet, trots att människor är så olika och har så olika krav, avslutar Carl-Otto Beckman.



Tomas Andersson och Sven Olson är arbetsledare på Bahco Ventilation. — Arbetsledarnas insatser är ovärderliga för företaget. Detta syns dock inte i våra lönekuvert.

Arbetsledarna på Ventilation:

”Vi har svårt att

driva lönefrågor”

ENKÖPING (EP)

— Ur facklig synpunkt är vi arbetsledare för solidariska med företagsledningen. Vår lojalitet utnyttjas. Vi har svårt att driva lönefrågor.

Det säger Sven Olson och Thomas Andersson, ordförande och sekreterare i SALF-klubben vid Bahco Ventilation i Enköping.

— De flesta arbetsledare trivs mycket bra med sina jobb. Vi får också goda ord uppifrån.

— Men när det är dags för löneförhandlingar är det stopp. Vänta till nästa år säger man. Då får ni er belöning. Samma visa varje år.

SALF-företräddarna menar att metallarna äter in på löneskillnaden som bör finnas.

— Vi får inte betalt i förhållande till det vi uträttar. Det lokala påslaget som borde vara dubbelt så mycket som det centrala har vi svårt att få ut.

Nej till pott

Thomas Andersson har varit med och löneförhandlat i sex år.

— Vi försökte få ut produktivitetspotten på en procent. Men arbetsgivaren sa nej.

De två arbetsledarna menar att arbetsledarna till stor del har sig själva att skylla.

— Vi ställer upp i alla lägen. Ingen arbetsledare skyr övertid. Ofta får vi fixa problem när verktadsarbetarna har gått hem.

— Vi har en knepig mellanställning. Vi bråkar aldrig och vi ställer för låga krav.

Arbetsledarna på Bahco Ventilation tjänar 8 000–9 000 kr i snitt.

90 medlemmar

I klubben finns 90 medlemmar. 50 arbetar i Enköping medan resten är montageledare ute i landet.

— Häromnatten kunde jag inte somna förrän vid tvätiden. Man tar med sig jobbet hem, berättar Thomas som varit arbetsledare sedan 1975, och som kom direkt till företaget 1970 då han slutade skolan.

Sven Olson har arbetat på Ventilation sedan 1962. För 15 år sedan blev han arbetsledare.

Vid årsmötet i januari i år valdes han till klubbordförande.

— Men det är svårt att få SALF:are att ställa upp och jobba fackligt. Trots förtroendemannlagen ägnar vi fritiden till det fackliga arbetet. Lojaliteten med företaget gör att vi prioriterar arbetet i verkstaden.

Thomas och Sven tror inte att arbetsledarna kommer att för-

svinna trots självstyrande grupper och ökat medansvar för verktadsarbetarna.

Ledare skapas

— Det finns alltid de som tar på sig ledarskapet i en grupp. Någon måste ta det avgörande ansvaret. I en grupp utan ledare blir det lätt osämja.

Självstyrande grupper kommer inte att fungera. Det är en utopi.

SALF-klubben på Ventilation har minskat med bara fem medlemmar de senaste fem åren.

— Det visar att arbetsledarna behövs och kommer att behövas, säger Thomas.

— Bra arbetsledare är företagets största personaltillgång. Det är vi som ser till att produktionen flyter.

— Ibland får vi fungera som reservpappor. Vi får ta del av arbetarnas privata bekymmer. Vi lär känna dem som arbetar på vår ”egen” avdelning mycket väl.

Ändrad ledarroll

Arbetsledarrollen har förändrats.

— Vi kan inte beordra bryskt längre. Vi får vara mera smidiga och använda oss av psykologi. Det gäller att få rätt mänskliga på plats i produktionen. Vi försöker

skapa harmoni och arbetslivsel.

— En del kan skylla på ryggont när det är helt andra problem bakom.

Thomas menar att man får öka människokunskap genom åren. Arbetsledarna lär sig genomskåda.

— Vi måste se till så att människorna är arbetsföra. Men vi har inte utbildning som kuratorer. När vi inte kan hantera dem som mår psykiskt dåligt anlitar vi företagshälsovården.

— Det handlar om sköra människor. Det finns också spritproblem på verkstadsgolvet. Problemet har dock minskat något, säger Thomas.

Thomas och Sven tror att det är en speciell människotyp som blir arbetsledare.

— Jag kan Metalls avtal bättre än vårt eget, säger Sven. Vi måste vara insatta i allt och kunna ge svar på allt.

ser. Krånglar det med material eller maskiner kör det ihop sig hos oss i verkstaden.

— Vi arbetsledare kan inte klara allt. Vi är beroende av att det klaffar i ledens före.

För arbetsledarna har MBL, nya regler och avtal inneburit merarbete.

— Jag kan Metalls avtal bättre än vårt eget, säger Sven. Vi måste vara insatta i allt och kunna ge svar på allt.

Ett bolag bäst

Förändringen till ett enda bolag, Bahco Ventilation, var SALF mycket positiv till.

— Vi var emot uppdelningen i flera bolag. Nu går allt smidigare. Förrut var det mer pappersbyråkrati.

Beläggningen är nu god på verkstaden. Diskussioner förs om att gå över till tvåskift på sex timmar i varje skift. Detta för att bättre utnyttja de numeriskt styrda och dyra maskinerna.

Swen och Thomas ser ljust på Bahcos framtid. De har stort förtroende för den nuvarande företagsledningen.

— Ledningen är stabil. Det finns klara målsättningar och långsiktig planering. En vi-känsla har kommit in på arbetsplatsen och informationen har förbättrats.

Metallordföranden på Ventilation:

”Manuellt och intellektuellt arbete bör förenas”

ENKÖPING (EP)

— Min strävan är att metallklubben på Bahco Ventilation ska bli den bästa klubben. Genom att göra alla mer aktiva och fackligt medvetna lyfts hela kollektivet.

Det säger Anders Lundquist, 30, nybliven ordförande för Ventilations verkstadsklubbs 534 medlemmar.

— För att fler ska engageras har vi till exempel infört ”rullande” besättning på klubbexpeditionen. Alla med förtroende-uppdrag får turas om att bemanna expeditionen.

— Facklig styrka växer fram underifrån, menar han. Vi i klubbtuppen är till för medlemmarna. Det är deras intressen som ska styra vårt arbete.

Inom Enköpings största verkstadsklubb finns flera olika grupper och kommittéer, som kamratstödjande verksamhet, anpassningsgrupp, informationskommitte m m.

— Vi håller på att utarbeta en klar målsättning inom grupperna, berättar Anders. Sedan utarbetar vi metoder att nå målen, alltså en målstyrning.

När Anders beskriver sin syn på det fackliga arbetet låter han ibland som en SAF-direktör. Han pratar om management (ledarskap).

SAF-metoder

— Ska vi bli bättre än SAF måste vi använda deras metoder och planeringsförmåga i viss mån.

Anders Lundquist är praktiker och visonär på samma gång. Han ser nuets vardagliga problem, samtidigt som han har långsiktiga planer med klubbarbetet.

— Gränsdragningsfrågor mellan arbetsledare, tjänstemän och oss metallare kommer att bli ett allt mer brännande problem.

— SALF är snart en historisk företeelse. Arbetsledare kommer inte att behövas i framtiden.

— Arbetsdelningen mellan hand och hjärna är något som arbetsgivaren tjänar på. Inom Metall menar vi dock att det manuella och intellektuella arbetet kan och bör förenas, för att nå ökad arbetsglädje och ökat arbetsvärde. Produktionskrafterna frigörs.

— Arbetsledarna är ett offer för arbetsdelningen. De tillhör ett försvinnande skräck.

Anders Lundquist arbetar som småbarnsförälder 6-timmarsdag som ordförande.

— Jag tjänar 40:22 i timmen. Det är snittet i verkstaden.

— Lönespridningen är för stor. Medlemmarna tjänar från 33:03 till 55 kr i timmen.

— Det finns de som förhandlar individuellt om sin lön. Det ligger inte i facket intresse och vi försöker motarbeta dessa tendenser som lätt skapar splittring.

Ökad utslagning

Anders talar om den ökande utslagningen inom verkstadsindustrin.

— Till vissa avdelningar handplockas de

bästa arbetarna. Det blir en skiktning mellan våra medlemmar.

Ett gemensamt fack inom verkstadsindustrin är något som diskuteras.

— Det borde det egentligen vara. De flesta inom tjänstemannakåren borde ingå i samma fack som vi. Däremot har vi inget gemensamt med de högavlönade tjänstemännen som sitter långt upp i hierarkin.

— SIF är ingen facklig kamporganisation. Det är deras stora problem.

På Bahco Ventilation har diskussioner inletts om att införa sextimmarsskift för de som arbetar vid NS-maskinerna (NS=numeriskt styrda koordinatmaskiner).

Tvåskift

— Vi skulle få tvåskift. Detta för att bättre utnyttja dessa dyra maskiner.

— Arbetsgivaren tjänar på att införa skift vid dessa maskiner. Då tycker vi att vi bör få del av denna vinstdelen. Vi kräver kompensation för att gå över till tvåskift.

I samband med att förhandlingar fördes förra året med Ahlsell om en försäljning av Bahco Ventilation fördelade metallklubben fram tanken på ett löntagärägt företag.

— Nu blev det inget ägarskifte, Ahlsell och Bahco kom inte överens, och planerna på löntagärövertagande fick inget gehör hos ledningen.

— Det skulle ha blivit Sveriges största löntagärägda företag. Vi kunde ha utvecklat kapaciteten.

Anders Lundquist ser som sin viktigaste uppgift att få klubbarbetet att fungera.

— Jag ska inte sitta uppbounden med papper eller i förhandlingar. För att fungera som en bra ordförande måste jag umgås med medlemmarna på verkstadsgolvet så ofta jag kan. Klubbens uppgifter kan delegeras och fördelas på många.

Sysselsättningssläget är gott just nu på Bahco Ventilation.

— Sedan i höstas har ett tiotal personer kunnat anställas i verkstaden.

Framtidsföretag

Anders tycker att han arbetar inom en industri som tillverkar produkter som behövs.

— Vi gör saker som renar miljön och som spar energi. Detta gör att vi bör ha framtidens förtur.

— Metallklubben arbetar också med att fylla utvecklingsavtalet med ett lokalt konkret innehåll. Det är en maktfråga att få vara med och påverka produktionsprocessen, menar Anders Lundquist.

— Men makten ligger fortfarande hos kapitalet. Ett löntagärägt Bahco hade varit mycket intressant...



Anders Lundquist är färsk ordförande för Enköpings största verkstadsklubb, metallklubben vid Bahco Ventilation.

— Klubben ska bli den bästa metallklubben, säger Anders.



Gunnar Svensson (s), kommunalråd.



Roland Zejlon, ny föreståndare för Arbetsförmedlingen.



Sven-Hugo Pettersson (c), kommunalråd.

Kommunen och arbetsförmedlingen överens

Tror på Bahco även i framtiden

ENKÖPING/ HÅBO (EP)

— Det "nya" Bahco stimulerar hela enköpingsbygden!

Roland Zejlon, föreståndare för Arbetsförmedlingen i Enköping/Håbo, och Enköpings två kommunalråd, Sven-Hugo Pettersson (c) och Gunnar Svensson (s) är överens om ett storföretags betydelse för en region.

Roland Zejlon ser som arbetsförmedlare positivt på Enköping-Håbo-regionens chans att hävda sig i den framtida konkurrensen.

— Visst ställer ensidig industri till problem. En region är mer sårbar, eftersom en längre konjunktursvacka på ett stort företag även drabbar övrig företagsamhet.

Men en verkstadsindustri, typ Bahco, stimulerar också övrig verksamhet till nya grepp, en ny framåtända.

Kedjereaktioner

Bahco tycks gå bra just nu. Och det märks, menar Roland Zejlon. Det skapar kedjereaktioner.

— Vi på Arbetsförmedlingen är fullt medvetna om att inte enbart Bahco kan ge nya jobb till våra månghundrade arbetslösa. Men bättre tider för Bahco skapar också bättre tider för andra i näringslivet.

— Det finns en efterfrågan på kvalificerade yrkesarbetare. Här har vi en uppgift att fylla: att utbilda nya operatörer. AMS är också inne på att minska på grundut-

bildningen den skötter ordinarie skolan om — och i stället satsa på vidareutbildning.

— Antingen kurser i AMS:s skolenheter eller hos företagarna och deras verkstäder.

Roland Zejlon vill också nämna "Enköpingslägans" aktiviteter som i sig skapar framåtända. Många småföretagare i Enköping är underleverantörer till Bahco.

Strukturförvandling

Gunnar Svensson (s), kommunalråd, tycker inte heller att man enbart kan hoppas på Bahco som skapare av nya arbetstillfällen.

— Nej, även vi har en strukturförvandling i Enköping. De nya jobben kommer bland annat genom att småföretagen komplette

rar storindustrins behov av produkter.

Sven-Hugo Pettersson (c), kommunalråd:

— Bahco har betytt oerhört mycket för Enköpingsbygden, såväl historiskt som i nutid.

— Vi både tror och litar på Bahco även i framtiden. Vi har för övrigt ständiga kontakter mellan kommunen och Bahco. Ett sådant informationsrådsdrag ska hållas i slutet av denna månad.

— Går det bra för Bahco, går det även bra för kommunen. Självklart vore det bra om den ensidiga verkstadsindustrin skulle kunna kompletteras med annan typ av industri. Också det är ett arbete som sysselsätter oss i kommunen, säger Sven-Hugo Pettersson.

Matchen är över

52 EP-SIDOR innehållande 27 reportage i form av bland annat intervjuer med ett 70-tal personer; koncernchef, verkstadsjobbare, divisionschefer, marknadsdirektörer, fackliga funktionärer, direktörer, veteraner i kontor och verkstad...

Det blev facit av den reportageserie som vi kallat för "EP greppar Bahco".

Nu har vi greppat färdigt.

"Matchen" är över. Om vi vann på poäng eller arbetsseger läter vi våra läsare bedöma. Självtycker vi oss ha gjort ett gott arbete.

Idén att skildra AB Bahco i hela dess vidd och djup var gammal. Men företagets smärtöverskådliga verksamhet värvad över har känts avskräckande.

Vi har inte vågat starta ett sådant jobb med de resurser som en mindre lokaltidning förfogar över.

Till slut tog vi steget. Efter en rad förberedande funderingar och snack med gamla Bahcoiter i Enköping hade vi samlat oss färdigt.

EP började greppa Bahco dagarna före årskiftet. Ett Bahco som har cirka 7 000 anställda runt hela världen.

"Bahco-bygd"

Vi har med dessa "Bahco-grepp" visat för läsarkrets i en historisk "Bahco-bygd" att Bahco inte enbart består av Ventilation, Verktyg och Kraftverktyg i Enköping.

"EP greppar Bahco" blev för oss på EP en unik serie. Inte bara i dess längd (27 reportage intervjuer) utan också i det faktum att en lokaltidning inte enbart behöver ägna sig åt lokala reportage och intervjuer.

En lokaltidning bör även då och då kunna greppa tag i verksamheter utanför det egna spridningsområdet.

Positiv serie

Reportageserien blev informationerande och positiv i sin grundton. Förläggningen är mycket enkel: alla vi träffat och talat ut om Bahco med på olika nivåer har sett såväl dag som morgondag i ljusa färger.

Det "nya" Bahco har tassat överallt i korridorerna, såväl i Hudiksvall, Älvsjö och Vagnhärad samt Eskilstuna, Nyköping och så vidare.

Lindströmska andan

Den nye koncernerchefen Anders Lindström andar och sätter att umgås med sin omgivning har snabbt bläst över alla direkторsrum, verkstadsgolv och kontorslokaler.

Alla (?) i jättekoncernen tycks helt plötsligt ha börjat tro på sig själva och sina arbetsgivare. Beslutsfattarna har trätt in i sin rätta roll; beslutsfattarens!

Självklart har vi på EP inte förmått att gripa tag i all verksamhet som pågår i AB Bahco. Då hade reportageserien kanske blivit dubbelt så lång...

Vi har inte heller haft möjlighet att på ort och ställe studera de miljöer som Bahco har i Storbritannien, Frankrike o.s.v.

WELCOME TO HIAB-FOCO

IN HUDIKSVALL

G Nilsson
Enköpings-Posten

EP:s utsände som "internationell" gäst.

Sådana utrikesrapporter hade blivit bra jämförelser med svenska förhållanden.

Vi har däremot försökt greppa den svenska produktionen på atta olika "Bahco-orter".

Bahco har greppet om en rad tekniska framtidsartiklar. Grejer som hela världen behöver just nu och i framtiden.

■ Mecman har grepet om hydrauliken tillsammans med Hiab-Foco. Dessutom har Mecman en fot inne på robotmarknaden genom ett licensavtal med Japan.

■ De gamla hovtängerna hänger som museiföremål hos F E Lindströms i Eskilstuna. Mikrotängerna har bitit sig fast i elektronikens framtidsvärld.

■ Bahco i Enköping hänger med. Ventilationsgruppen hjälper till att skapa rök- och giftfria landskap och goda arbetsmiljöer, men också att rusta om gamla svenska hus.

■ Verktyg satsar på en "ny produkt per år". Den första i den utlovade serien kom för någon vecka sedan: en uppåtligg variant av den gamla hederliga skiftnyckeln som lade grunden för B A Hjorth & Co.

■ Bahco Kraftverktyg, en av "doldisarna" i den lokala Bahco-familjen, finns också på

världsarenan, med bland annat ett specialverktyg som ska hjälpa till att skrotta gamla kärnkraftverk.

Marknadsföringen ska bli bättre. Så har det sagtts överallt där vi dragit fram. Också ett nytt synsätt som den nya Bahcochefen Anders Lindström tillfört koncernen.

Bahco ska till och med släppa ut en ny konerntidning, vilken hälsas med tillfredsställelse.

EP:s Bahco-serie har gett en rad klara besked. Inte minst för en rad beslutsfattare vilka står utanför koncernens sammanträdesrum och arbetsplatser.

Inga nya jobb

Bahcos ljusa framtid kan nämligen inte tecknas i månghundrade nya jobb — till exempel i Enköping.

Nej, tyvärr verkar dom bli få. Mechaniseringen, det som kallas för automatisering, ska på lång sikt fylla behovet av arbetskraft.

En högkonjunktur, så hög den nu kan bli, kan inte bredda vägen för fler sysselsatta. Åtminstone inte på verkstadsgolvet.

Morgondagens verkstadsindustri kräver kvalificerad arbetskraft. Utbildningen är något

som alla måste satsa på och avsätta resurser.

Utvecklingsavdelningarna är i febril verksamhet, men uppfinnarna — av det gamla formatet — har inte så stort utrymme. Det handlar om förbättring av nya produkter.

Ergo är till exempel Bahco Verktygs nyckelord. Handvärliga verktyg som inte bara skapas av produktutvecklare utan även av designer.

Investeringar

Investeringarna fortsätter. Dock inte i nya byggnader, men väl som så kallade ersättningsinvesteringar. Gamla maskiner byts ut mot nya, rationella.

Behovet att köpa helt fabriksnya maskiner från andra företag är inte heller stort. Bahco bolagen tillverkar sina maskiner i egna verkstäder.

Tor Oksén fick en trög start ni i början av EP-serien — Bahcochef på dåvarande Fläkt, trädde till just när "genombrottets årtionde" slog till på Bahco och i Enköping. Det var början till det glada 1960-talet.

Tröga starter

Tor Oksén — honom träffade Bahco Fläkt visade cirka 300 000 kronor i förlust vid senaste bokslutet. 300 000 kronor låter inte någonting idag, men var givetvis en rejäl hög pengar 1962.

Idag kan Bahco-chefen Anders Lindström glädjas över ett bokslut för 1983 som bara förväntas visa ett minus på 75 miljoner kronor. Anders Lindström gläds inte över minusmiljoner, men väl det faktum att AB Bahco för två år sedan tvingades att offentliggöra en förlust på nästan 200 miljoner kronor.

AB Bahco tycks vara uppskrutat, trots att Anders Lindström helst inte vill greppa över sin koncern mer än ett år i taget.



redaktionschef

BAHCO-HALLEN



Anders Lindström, Bahco-koncernens högste chef blässer förändringens vindar över koncernen. Han säger sig inte vara för att göra några snabba klipp, utan vill i stället med tålmodigt och mödosamt arbete hjälpa den svenska industrien på fötter igen.

Bahco-koncernens nya chef:

”Tålmodighet bättre än snabba klipp...”

STOCKHOLM (EP)

AB Bahco har fått en ny profil!

Mannen bakom den är Bahco-koncernens nya chef, Anders Lindström, 43 år.

AB Bahco satsar som aldrig förr: på marknadsföring, produkters utveckling, överhuvudtaget på utåtriktad verksamhet.

1984 har Anders Lindström utnämnd till ”säljäret”. Det är för övrigt det år då Bahco ska gå ihop — igen.

AB Bahco noterade bara för ett par år sedan en förlust på nästan 200 miljoner kronor.

Anders Lindström är uppväxt i en tuff företagarfamilj i Luleå. Pappa Henrik säljer Volvobilar i Luleå/Boden-regionen. Anders är styrelseordförande sedan tio år tillbaka.

Hemma i bilfirman lärde jag mig grunderna till handfast ledarskap och uthållighet, säger han.

Verkstadsindustrin kräver uthålliga män. Det är ingenting för de snabba klippens män.

Uppmärksammad

Nu är Anders Lindström inte alls främmande för arbetsuppgifter som kräver resultat. Han har redan tidigare uppmärksammats just för att han förvandlat förlustbolag till vinstdel.

Hur vågade du tacka ja till jobbet som Bahco-chef, mitt under en uppmärksammad företagskris i en lågkonjunktur?

En utmaning! Jag vill göra rätt för mig på mina jobb. Snab-

ba klipp är inget för mig, men väl ett mödosamt och tålmodigt arbete att hjälpa svensk industri på fötter. Utan verkstadsindustrin klarar sig inte Sverige.

Hur många aktier har du själv i AB Bahco? Och när tror du utdelningen kommer?

Jag köpte 10 000 aktier när jag kom till Bahco. Idag har jag ökat innehavet till 20 000.

1984 kommer att gå ihop ekonomiskt, och sedan är vi på rätt väg, men vi kommer knappast att kunna ha någon utdelning för 1984.

En nyemission gav 90 miljoner och Hiab-Foco-affären med finska Partek 54 miljoner. Räcker det som behövligt kapital för en tid framöver?

Vi klarar oss

Ja, det var just det vi behövde. Nu klarar vi oss med dessa 144 miljoner kronor.

Och det styrker oss i vårt dagliga arbete. Vi behöver inte stycka Bahco genom att sälja delar av koncernen som tidigare.

Är koncernstyrelsen tålighet, eller väntar den sig snabbare resultat än du?

Vi gjorde klart för varandra innan jag tackade ja till jobbet, att det tar tid att få Bahco på fötter. Det är alla medvetna om.

Kommer nuvarande produktionsortiment även i framtiden att präglia Bahcokoncernens tillverkning och försäljning?

Det finns ingen anledning att slå sig på något annat. Vi kan det vi håller på med, och det vet man i våra branscher i nästan hela världen.

Vi har en duktig yrkeskår

på alla nivåer. Våra verkstäder har ”tusenkonstnärer”. Vi kan själva utveckla våra produkter.

Bahco är Enköping! Kommer det att hålla även i framtiden? Blir det fler satsningar i Enköping?

Vi känner vårt ansvar för Enköping. Vi har funnits där sedan Bahcos begynnelse. Vi kommer att finnas där. Vi fortsätter att investera. Våra enköpingsbolag visar dessutom goda resultat och tåga.

Varför inte flytta huvudkontoret från Stockholm till just Enköping?

Det skulle ingen tjäna på, snarare tvärtom. För oss som har huvudkontoret som arbetsplats är det rationellare att ha nära till de snabba förbindelserna, och de tätta kontakterna med den övriga industriärlden.

Mår bättre

Vidare tycker jag att våra bolagsledningar i Enköping mår bättre av att slippa ha koncernledningen hängande över sig för jämnman.

Hur många nya jobb skulle en högkonjunktur skapa inom AB Bahco?

Högkonjunkturen skulle ge oss bra draghjälp. Men inga nya jobb att tala om. Vi har idag gott om utrymme för att möta en högkonjunktur, som i alla fall inte blir av 1960-tals mått.

Anders Lindström vill gärna poängtera att det är ”Bahcos kunliga personal som skapar kvalitetsprodukter...”

Och nu ska vi bara se till att allt fler i hela världen också får dela på det. Vi satsar på tuffare marknadsföring. Sånt kostar

pengar, men ger förhoppningsvis också utbyte i framtiden.

Våra verkstäder kommer inte i framtiden att enbart bestå av arbetande robotar. Nej, det kommer att finnas utrymme även för människan.

Morgondagens rationaliseringar kommer i stor utsträckning att bli så kallade vardagsrationaliseringar, säger Bahco-chefen.

Investeringarna kommer mest att handla om ersättningsinvesteringar.

Utlandet och exporten är giftvis också en viktig del av Bahcos verksamhet. Två tredjedelar av Bahcos produktion säljs utomlands.

Men satsningarna utomlands kräver stora resurser, påminner Anders Lindström. Man kan inte sträcka sig till alltför många länder. Men vi är på gång med nya satsningar.

Anders Lindström är, liksom många andra industriledare, oroad över protektionismens utveckling världen över.

Allt oftare börjar det höras att länder inte vill köpa varor som inte tillverkas av dem själva.

En sådan utveckling skulle kunna innebära att Bahcos produkter till exempel inte kunde säljas till ett visst land, därfor att produkten tillverkas i Sverige — och inte i det tänkta köparlandet.

Protektionismens utveckling är en fråga för världens politiker. Vi måste till varje pris få stopp på sådana avarter av industri- och handelspolitik, menar Anders Lindström.

Anders Lindström kom till

Bahco med ”förändringens vindar”. Jämfört med sina företrädare arbetar han mycket okonventionellt.

Jag skriver inga PM och tror att folk ska läsa dom. Jag går runt och lyssnar. Lämnar snabba och raka besked. Och kräver även att andra inom koncernen gör det.

Anders Lindström är ingen byråkat. Han reser mycket. Ungefär halva sin Bahcotid — tre månader — har han varit på resande fot.

Häromdagen flög jag ned till ett av Mecmans dotterbolag i Belgien. Träffade alla sju anställda. Pratade igenom en massa saker och var med dotterbolagschefen på ett kundbesök för att sedan fortsätta till vårt ”sorgebarn” Kracht-gruppen i Västtyskland.

Så går det i ett, tillägger Bahco-chefen, som sällan syns sittande vid ett pappersfyllt skrivbord på Sturegatan, där Bahcokoncernens huvudkontor i Stockholm ligger.

Vi är på god väg att få Bahco i gott skick. 1984 ska bli ett vinstår. 1985 ska det bli utdelning på aktierna. Allt det som händer just nu är positivt. Men ett industriföretags mindre goda utveckling vänds inte över en natt.

Vi har entusiasm och framåtanda. Och vi börjar känna oss som en enda familj. Mecman, Hiab-Foco, Hydrauto, Lindströms, Forshaga — alla tillhör de oss.

Utanför koncernchefens dörr står fler och bankar: en finsk direktör och lunch med revisorer.