

# BAHCO

## 75 år

# BAHCO

## 1889 - 1964



## VD har ordet

uppsving. För deras skull glömmet vi emellertid inte alla dem, som i olika funktioner inom företaget bidragit till att förvandla en blygsam maskinfirma i Klarakvarteren till en koncern med världsomfattande export.

Ett utomordentligt händelserikt och betydelsefullt skede i Bahcos historia inleddes, när Sten Widell år 1951 tillträdde befattningen som verkställande direktör. Sedan dess har ett nytt huvudkontor och centrallager, nya fläktverkstäder och en ny Primus-fabrik uppförts. Verktygsverkstäderna i Enköping har fått en ny, modern smedja. E. A. Bergs Fabriks AB, Jernbolagets Tunaforsfabrik och vår nuvarande Primusfabrik i Hagfors har förvärvats av bolaget. Tyngdpunkten i rörelsen har förskjutits från fotogenartiklar till fläktar och ventilationsanläggningar, verktyg och flaskgasprodukter. Ett tiotal dotterbolag har upprättats i utlandet. Enbart under de senaste fem åren har omsättningen stigit med ca 125 %. Bahco av i dag är ett helt annat företag än det var endast för ett decennium sedan.

Trogna den dynamiska anda, som byggt upp Bahco, ser vi emellertid också i ett jubileum en anledning att rikta blickarna framåt, att tänka på förvaltningen av det arv våra föregångare givit oss, på morgondagens Bahco. Kostnadsutvecklingen här hemma ställer oss inför allvarliga problem. En växande internationell konkurrens skärper oavlatligt kraven på våra egna insatser. Vi måste hålla oss i täten, ständigt vara i stånd att förena en snabb och smidig anpassning efter skiftande marknadsförhållanden med en fortgående, långsiktig förnyelse.

Genom den omvandling, som satt sin prägel på vår verksamhet under senare år, har vi fått förutsättningar att tillförsäkra Bahco en fortsatt gynnsam utveckling. Det är min övertygelse, att vi skall lyckas lösa den uppgiften. Denna förvisning grundar jag i hög grad på den anda, som råder inom vårt företag, och jag vill begagna mig av detta tillfälle att tacka alla dem, som genom sina arbetsinsatser medverkar till att föra Bahco framåt.

Vid den tid, då B. A. Hjorth grundade vårt företag, var Sverige ännu ett fattigt land. Hundratusentals svenskar emigrerade till USA och andra länder för att finna en bättre utkomst än de kunde få här hemma. Industrialismen hade ännu inte brutit igenom, och jordbruket arbetade under svåra förhållanden.

Samma pionjäranda, samma fasta beslutsamhet att bryta sig en väg, som utmärkte så många av utvandrarerna, kännetecknade emellertid de män, som — ofta med mycket små resurser — byggde upp en konkurrenskraftig svensk industri. Flera faktorer har förvisso samverkat till att vi i vårt land i dag har en hög levnadsstandard. En av dem, och en mycket viktig sådan, är de insatser, som gjorts av företagsledare och uppfinnare, tjänstemän och arbetare i vårt näringsliv.

När Bahco nu firar sitt 75-årsjubileum, går våra tankar i första hand tillbaka till grundaren B. A. Hjorth, uppfinnaren av skiftnyckeln och rörtången J. P. Johansson, som också tidigare än någon annan i Skandinavien tog upp tillverkning av fläktar, och F. W. Lindqvist, vars namn är nära förknippat med de Primus-märkta fotogenkökens första



# Tre självlärda män

Det finns uppfinningar, som man skulle vilja kalla genialt enkla. En sådan är fotogenköket. Det tillhör inte de tekniskt mera komplicerade ting, som sett dagen under de senaste hundra åren. Men det representerar för miljoner människor i de mest skilda delar av världen den idealiska lösningen av kökproblemet.

Inte ens en så nyttig uppfinning blir emellertid en världsartikel utan ett målmedvetet försäljningsarbete. En av B. A. Hjorths största insatser var också, att han lyckades vinna den internationella marknaden för de Primus-märkta fotogenköken. Det var han, som inregistrerade varumärket, och det är till mycket stor del hans förtjänst, att namnet Primus i dag är känt bland otaliga människor av alla folkslag.

Fotogenköket var en uppfinning, som så att säga växte fram etappvis. Den förste, som konstruerade ett säljbart kök, var emellertid F. W. Lindqvist. Ända fram till 1918 ledde han också tillverkningen, och äran av Primus-produkternas grundmurade anseende för hög kvalitet och finaste precision tillkommer i betydande mån honom.

Redan innan Hjorth fick försäljningsrätten till fotogenköket, hade han förvärvat ensamrätten till all försäljning från J. P. Johanssons mekaniska verkstad i Enköping. Johanssons uppfinningar var på sitt område inte mindre märkliga än fotogenköket. Lätthanterliga, ställbara verktyg innebar en revolutionerande förändring i hantverkarnas och reparatörernas arbete. Överallt i världen är skiftnyckeln och rörtången i dag oundgängliga beståndsdelar av otaliga yrkesmäns utrustning.

Om god framsynthet vittnar också Johanssons insatser på fläktområdet. I 1890-talets samhälle hade man ännu inte fått upp ögonen för behovet av luftbehandling. Nu förefaller det oss självklart. Men vi har skäl att erinra oss, att den gren, som i dag är den största i vår verksamhet, har sitt ursprung i en självlärd torparsons förmåga att se framåt i tiden — och att bygga upp en verksamhet med osedvanliga utvecklingsmöjligheter.

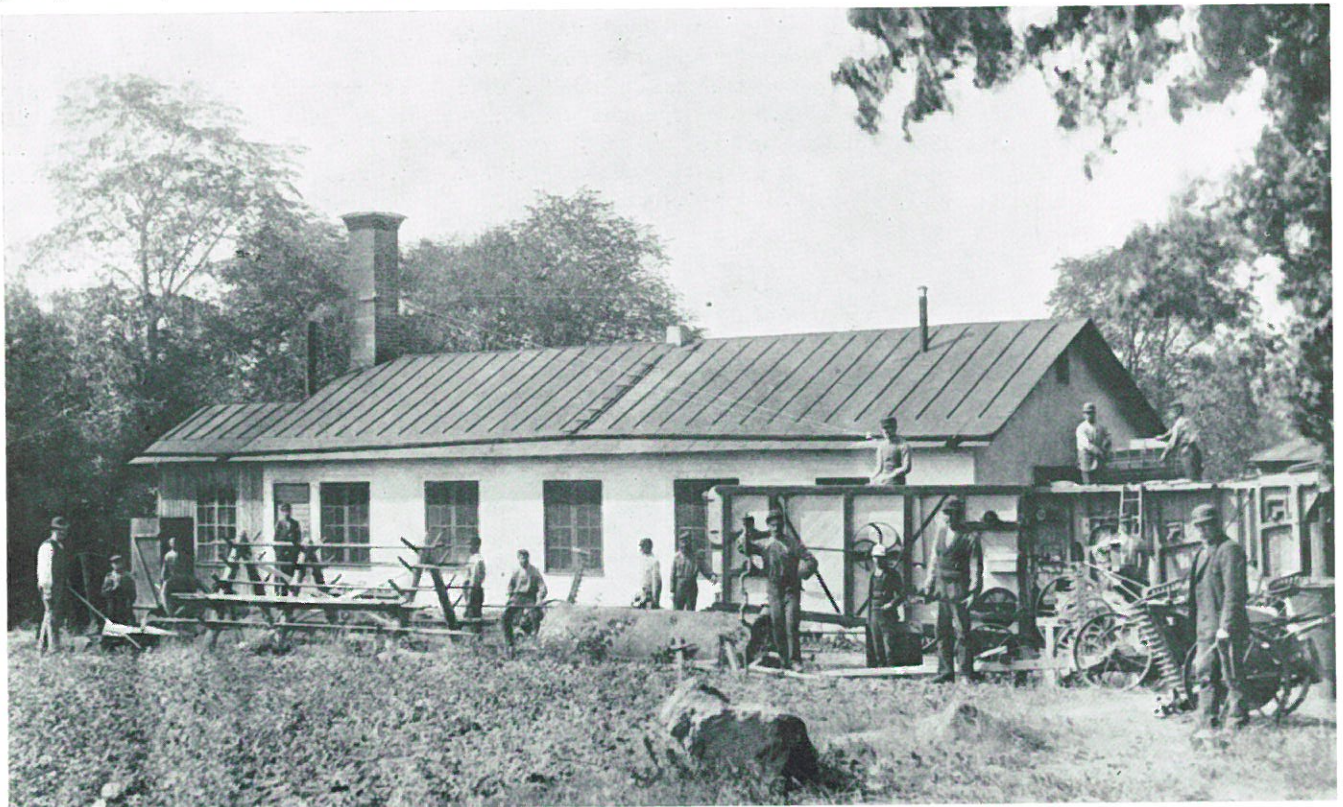
Tre män, tre uppfinningar — och mycket litet pengar. Det var så det började. Hästspårvagnarna rullade ännu



B. A. Hjorth

på Stockholms gator. I dag, i kosmonauternas och jetflygets tidsålder, är efterfrågan på skiftnycklar och rörtånger större än någonsin, Primus-märkta produkter går ut till alla världsdelar, och ventilationsanläggningar från Bahco ger frisk luft i fabriker och verkstäder, varuhus, kontorsfastigheter och hyreshus. Den grund, som Hjorth, Johansson och Lindqvist lade, har visat sig hållfast.

J. P. Johanssons första verkstad i Enköping



# Mot nya mål

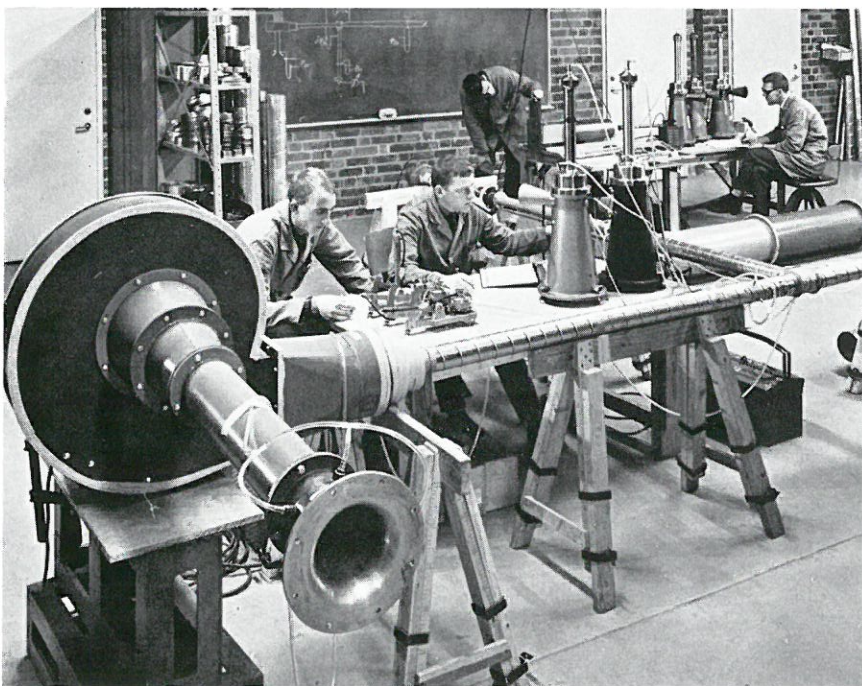
En grekisk filosof sade en gång, att man aldrig två gånger stiger ner i samma flod. På liknande sätt kan våra exportförsäljare säga, att de aldrig två gånger besöker samma marknad. Förändringar sker i våra dagar i en oändligt mycket snabbare takt än under antiken. Ingen marknad är statisk. Vad som ännu för kort tid sedan betecknades som en ny teknisk landvinning är redan en föråldrad produkt.

Klok planering har alltid tillhört förutsättningarna för framgång. Främst av två skäl har emellertid planeringsarbetet inom den svenska industrin under senare år blivit en på en gång alltmera betydelsefull och alltmera komplicerad uppgift. För det första driver oss nämligen utvecklingen i riktning mot tekniskt mera avancerade produkter, som det kräver större investeringar och längre tid att ta fram. För det andra innebär nu i den moderna serieproduktionens tid varje insats, som inte visar sig helt lyckad, ett väsentligt allvarigare avbräck än under den mera hantverksmässiga fabrikationens dagar.

Inom försäljningen är förmågan till ett ständigt nytänkande, som baseras på aktuell och ingående marknads-kännetdom, inte mindre betydelsefull. Sparvar har ingen plats i den moderna marknadsföringens tranedans.

Vi i Bahco har redan länge betraktat hela Norden som vår hemmamarknad. Vårt mål måste vara, att vi skall kunna bearbeta även våra viktigare utomnordiska marknader med samma slagkraft, att vi så att säga skall vara lika hemma på dem som i de nordiska länderna. Det är bakgrunden till vår omfattande reseverksamhet.

Sedan den stora förnyelsen av Bahco inleddes, har ansevärliga belopp investerats i produktforskning och produktutveckling. De pengarna har visat sig väl använda. Vi har nu ett modernt och effektivt tillverkningsprogram på ventilationssidan. Fabrikationen vid verktygsverkstäderna i Enköping har byggts



*Från det lufttekniska laboriet vid fläktverkstäderna*

ut bl. a. med en lovande linje av hydrauliska verktyg. Sortimenten av hushållsknivar och tänger vid våra Eskilstuna-fabriker har rationaliserats och förnyats. Primus fläktgaslinje markerar en ny pionjärinsats inom denna traditionsrika gren, och Primus bilvärmare öppnar intressanta perspektiv på ett helt nytt fält.

Men — för att återknyta till den grekiske filosofen: flodens vatten rinner oavslutligt vidare. Bilden gäller inte bara den tekniska sidan och försäljningen utan i fråga om alla våra verksamhetsområden. Vi kan känna oss lugna för att vårt arbete i Bahco aldrig skall komma att gå på rutin och aldrig behöva bli slentrian.



*I det nya centrallagret har Bahco Erenco byggt upp en sluten overhead-conveyorbana*

# Inte bara fläktar

Trots namnet är det inte bara fläktar, som tar form i Bahcos fläktverkstäder vid Europaväg 18 i Enköping. Tillverkningen omfattar förutom fläktar av alla de slag även så skilda produkter som oljeeldade varmluftsaggregat och elektriska luftvärmare för äkta finnbastu.

Den gemensamma nämnaren är plåt. Huvudparten av produkterna tillverkas i detta material. Från blankvalsad, rostfri eller förzinkad tunnplåt till grovplåt av mäktig tjocklek. Formgivningen har föga släktskap med det klassiska plåtslageriet, även om vissa luftkanaler ännu tillverkas enligt hävdvunna metoder. Pressning, dragning och stansning är modernare metoder, som passar rationell produktion och som skapar förutsättningar för precision i tillverkningen.

Sammanfogningen av de i komplicerade verktyg formgivna delarna sker enligt det löpande bandets princip, men bandet är numera ersatt med vandrande hyllor och rullbanor. Överallt är det giggar och fixturer, som svarar för exakt utformning och noggrann passning mellan delar, som senare skall sam-

manfogas — kanske på en hundratals mil avlägsen byggplats i ett annat land.

Vid slutet av monteringsbandet är produkten målad och klar, färdig att emballeras och köras in på lagret. Den har då genomgått en rationell produktionsprocess och en minutiös funktionskontroll — grunden för begreppet Bahco-kvalitet.

Bahco-produkterna för värme, ventilation och stoftavskiljning tillverkas i en av landets modernaste industrianläggningar. Vid invigningen för drygt två år sedan var den med sina 20 000 m<sup>2</sup> golvyta landets största industribyggnad i ett plan under tak utan lanterniner. Och så kommer den att förbli, sedan den nu pågående utbyggnaden tillfogat ytterligare 11 000 m<sup>2</sup>. Besökare från in- och utland kommer för att studera anläggningen och dess många finesser. Särskilt försörjningssystemet Bahcoflex, som via ledningar i takhöjd distribuerar vatten, tryckluft, elkraft, gas, färg, skärolja och allt annat, som kan behövas över hela verkstadsytan, väcker stort intresse.

## Enaverken i korthet

Redan på 1890-talet tog J. P. Johansson upp en tillverkning av fläktar.

År 1935 överflyttades fläkttillverkningen helt till verkstäderna vid Enköpings hamn.

Den nuvarande anläggningen invigdes den 15 september 1962 i närvaro av H M Konungen. Den omfattar verkstäder, kontor och laboratorium. Genom uppförandet av denna anläggning har tillverkningskapaciteten inom fläktsektorn mer än fördubblats.

En större tillbyggnad, som nu påbörjats, skall vara klar sommaren 1965. Genom dess tillkomst ökas anläggningens resurser med 50 %.

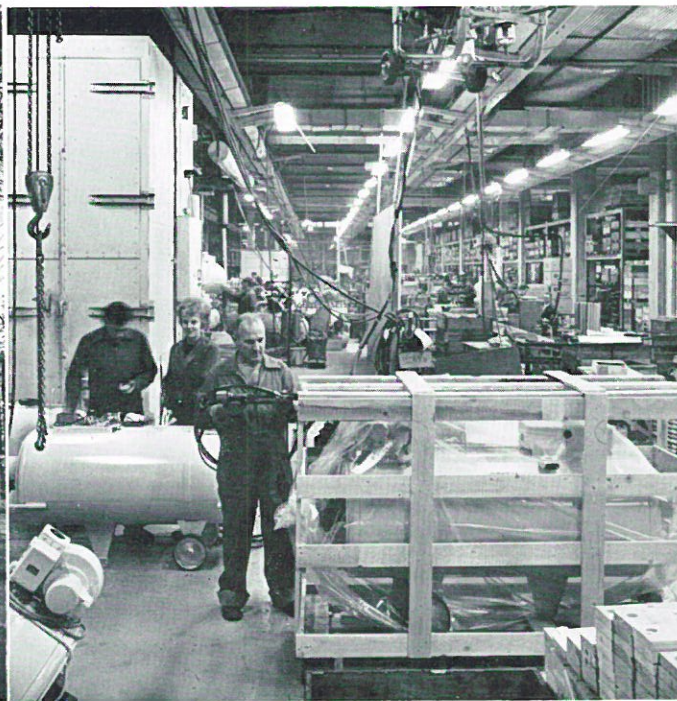


*Nederdelen av en kaskadskrubber tar form*

*De nya fläktverkstäderna*



*Byggtorkar emballeras*



# Luft för oss alla – luft från **BAHCO**

Alla människor är beroende av luft. Luft för att andas, luft för att upprätthålla alla de olika tekniska processer, som försiggår runt omkring oss, luft för att få värme, luft för att få svalka. Vi kan inte se luften, men vi märker ändå mycket snart om den på något sätt inte passar oss. Många tekniska processer är beroende av att luften har en bestämd temperatur, en bestämd fuktighet och en noga definierad renhetsgrad. I andra tekniska processer deltar luften aktivt som ett arbetsmedium – exempelvis som bärare av materialet, såsom vid pneumatisk transport.

Ofta låter vi luften bära bort föroreningar av olika slag. Det kan gälla ventilation i järnverk och gjuterier, eller det kan gälla rökgaserna från en värmepanna. Förorenad luft eller sotig rökgas kan inte utan vidare släppas ut i atmosfären. Ansvarskännande industrifolk lägger ned stora summor på rening av avloppsluft, den teknik som brukar sammanfattas under begreppet stoftavskiljning.

Luften kan också användas för att bära värme. Uppvärmning med varmluft – en mycket gammal teknik – har i och med fläktteknikens utveckling blivit allt allmännare. Från början förbehållen industrins lokaler, men nu i allt större omfattning spridd även till andra områden, t. o. m. till våra bostäder.

Fläktverkstädernas verksamhet griper in på alla luftteknikens områden. Temat är värme, ventilation och stoftavskiljning.

I moderna kontorshus svarar varmluft för uppvärmningen. Värmeaggregatet, osynligt så när som på utloppsgallret, är ofta signerat Bahco. I den stora fabrikslokalen kommer värmen från Bahco varmluftsaggregat Thermobloc eller från Bahco luftvärmare. Ett för varje år allt större antal villor får sin värmeförsörjning via Bahco villaaggregat, som ingår i värme- och ventilationssystemet Bahcomatic. Och redan under byggtiden får man värme från Bahco byggtork.

Komfortventilationen avser att skapa gynnsamma betingelser för människan själv. Det kan gälla bortskaffandet av matos med Bahco spisfläkt, eller det kan gälla storvaruhusets påkostade och invecklade luftbehandlingssystem. Därmed finns alla varianter. Bahco

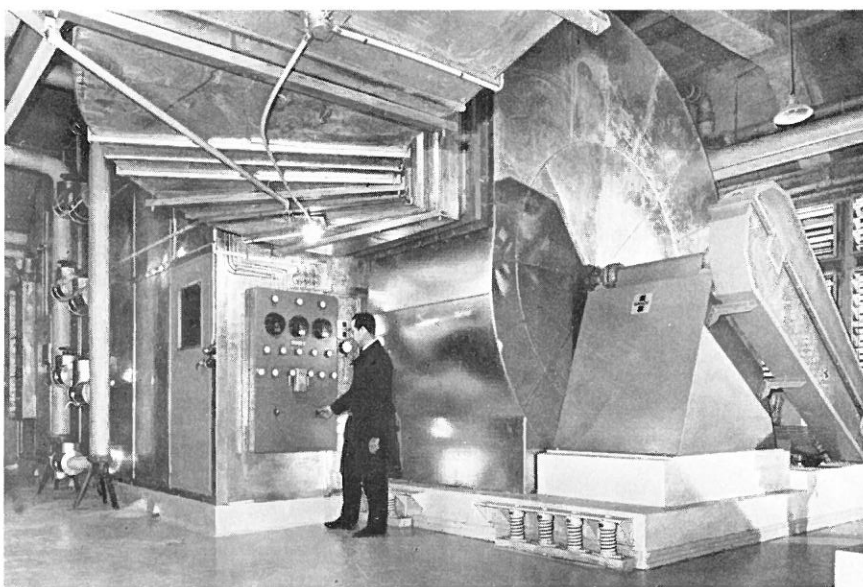


måste kunna tillhandahålla lämplig utrustning för alla behov.

Stoftavskiljning och processventilation brukar man tala om i de fall, då lufttekniken ingår mera direkt i produktionsammanhang – eller, som nämnt, då man avser att rena avloppsluft från luftförorenande processer. Bahcocykloner och andra stoftavskiljare är spridda över hela industrin. Och Bahcos fläktar används för luft-, gas- och materialtransport inom de mest skilda verksamhetsområden.

*Bahco har levererat luftbehandlingsanläggningen till Åhléns varuhus i Stockholm*

*Den här fläkt i Åhléns varuhus transporterar nära 150 000 m<sup>3</sup> luft per timme*



# Konsten att behålla ledningen

En bra uppfinning betyder, att man får en flygande start inom det verksamhetsområde det gäller. Men det dröjer inte länge, förrän konkurrenterna kommer ur startgroparna. Ju intressantare uppfinningen är, desto mera anstränger de sig att så snabbt som möjligt ta igen försprånget.

Skiftnyckeln var en mycket intressant uppfinning. Den tid, som J. P. Johansson fick vara den ende fabrikanter i världen, blev också kort.

Utän att ta till några brösttoner kan vi emellertid slå fast, att Bahco trots den alltmå skårpta konkurrensen alltid lett den tekniska utvecklingen av denna produkt. Verkstäderna i Enköping »kan» skiftnyckeln, och de låter inte någon utomstående gå förbi dem i

fråga om expertis på det området. Detta förhållande är en del av förklaringen till att Bahco är den största skiftnyckelfabrikanter i världen utanför USA. Den andra delen utgöres givetvis av det målmedvetna arbete, som inom och utom landet lagts ned på marknadsföringen.

De stora insatserna för Johanssons uppfinningar har aldrig hindrat vårt företag att ta nya initiativ inom andra områden av verktygstillverkningens vidsträckta fält. Allteftersom tillverkningskapaciteten ökats, har produktprogrammet breddats. Vi har byggt upp ett konkurrenskraftigt sortiment av fasta verktyg — Bahco motyg. Vi har med framgång kastat oss in i den hårda konkurrensen inom skruvmejselbranschen. Vi har på sistone tagit ett steg i

## Fannaverken i korthet

Alltsedan den tid, då J. P. Johansson uppfann den ställbara rörtången och skiftnyckeln, har Bahcos verktygsverkstäder varit förlagda till samma plats i utkanten av Enköping.

Den äldsta delen av de nuvarande byggnaderna daterar sig från 1902.

År 1948 gjordes en större tillbyggnad, som bl. a. gav Bahco väsentligt ökade tillverkningsresurser.

Den äldsta smedjan kom igång år 1887. Den nuvarande blev färdig att tagas i bruk 1962.

riktning mot tekniskt mera avancerade produkter genom att utveckla ett produktprogram av hydrauliska verktyg. Men hur mycket verksamheten än förgrenats, har de strånga kvalitetskrav, som från första början gällt beträffande skiftnycklar och rörtånger, förblivit normgivande för arbetet.

# Fortgående förnyelse på gammal grund

Man måste beundra modet och offerviljan hos de munkar, som från kontinentens och Englands städer och kloster sökte sig upp till de ödsliga nordiska länderna för att missionera bland våra råbarkade förfäder. Att det i stor utsträckning var de, som gav oss västerländsk kultur och civilisation, torde vara obestridligt. Men de lärde oss också mångahanda praktiska ting, både när det gäller jordbruk, byggnadskonst och hantverk.

Den första smideshanteringen vid vattenfallen i Tunafors togs sålunda upp av munkar. Vi vet inte mycket om den, men vi vet, att den fick efterföljd under

Sveriges stormaktstid, då ett nytt skede inträdde i våra förbindelser med de gamla kulturländerna på kontinenten. Impulser utifrån gav också sin prägel åt utformningen av verksamheten vid den fabrik i Tunafors, som uppfördes i senare hälften av 1800-talet. Man lade nämligen upp tillverkningen »enligt det amerikanska systemet», d. v. s. man frångick den då vanliga metoden, att en och samme arbetare hantverksmässigt framställde en hel produkt, och införde modernt tempoarbete.

Det är betecknande för den tidens svenska förhållanden, att E. A. Berg då ännu själv gick ut på vägarna och

sålde de rakknivar han tillverkade. För intäkterna från denna försäljning kunde han köpa nytt stål och så göra ett nytt parti knivar.

En utmärkt illustration till hur snabbt utvecklingen gått i Sverige sedan industrialismens genombrott är de nuvarande Vilstaverken. Planeringen av den anläggningen har med rätta tilldragit sig uppmärksamhet också från utländska experters sida. Det är en modern, i sin utformning väl genomtänkt fabrik, ett värtaligt exempel på det svenska näringslivets frammarsch från en undanskymd plats till en i många avseenden ledande ställning.

Verktygsverkstäderna i Enköping



Från den nya smedjan



# Samverkan ger styrka

Under årtionden har E. A. Bergs Fabriks AB och Jernbolagets Tunaforsfabrik aktivt bidragit till att skapa och befästa det goda rykte, som stålprodukter från Eskilstuna åtnjuter både här hemma och utomlands. Den hårda konkurrens, som rådde mellan de två fabriker, innan de förvärvades av Bahco, verkade utan tvivel i vissa avseenden stimulerande på deras utveckling. Men de dåvarande förhållandena hade också sina påtagliga nackdelar. I stor utsträckning omfattade produktionen vid de båda anläggningarna samma slags produkter. Såväl Bergs som Jernbolaget arbetade med ett mycket stort antal artiklar, vilka ofta framställdes i korta serier.

Allteftersom den internationella konkurrensen hårdnar och kostnadsstegringen i vårt land gör prisproblemet till ett av den svenska exportindustrins allvarligaste bekymmer, skärpes kraven på rationalisering och ekonomisk drift. För Bergs och Jernbolaget förblev möjligheterna därvidlag alltför begränsade, så länge vardera företaget drog åt sitt håll. Ett samgående utan medverkan av en tredje part tycktes emellertid inte kunna komma ifråga.

Det var alltså ett stort och viktigt arbetsfält, som öppnade sig för oss, när Vilsta- och Tunaforsverken knöts till Bahco. I den rika flora av verktyg och knivar, som vi övertog genom förvärven, fanns väl inte så mycket ogräs men väl åtskilliga plantor, som inte precis kunde anses matnyttiga. I nära samarbete med försäljningens representanter började alltså våra tekniker rensa i landet. Ett 60-tal hushållsknivar ersattes av ett 20-tal, och av ett program på över 80 olika

tänger blev ett normalsortiment omfattande endast 21 tänger. Inte bara för oss utan också för järnhandlarna har dessa typrationaliseringar varit synnerligen välkomna.

För att vinna de långa seriernas ekonomi var det nödvändigt att få till stånd en konsekvent arbetsfördelning mellan de båda fabriker. Jämsides med översynen av sortimenten har därför en sådan rationalisering av tillverkningsförhållandena genomförts. Den har utformats så, att produktionen av stämjärn och andra snickarverktyg, tänger, bultsaxar och yrkesknivar nu i sin helhet är förlagd till Vilstaverken, medan Tunaforsverken framställer våra hushållsknivar och saxar.

Långt innan övertagandet av Bergs blev aktuellt, hade detta företag och Bahco börjat bedriva en viss teknisk samverkan. Efter förvärven 1959 och 1960 har av tre fristående verktygstillverkare blivit *en* enhetlig verktygsgren

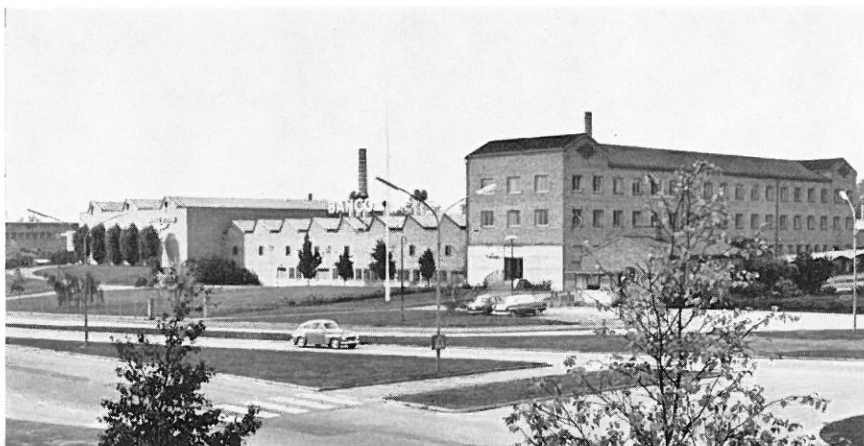
## Tunafors- och Vilstaverken i korthet

Smideshanteringen vid Tunafors har traditioner, som går tillbaka till medeltiden. Under 1600- och 1700-talen bedrevs där en betydande bruksrörelse. Den nuvarande fabriken byggdes 1876—1895.

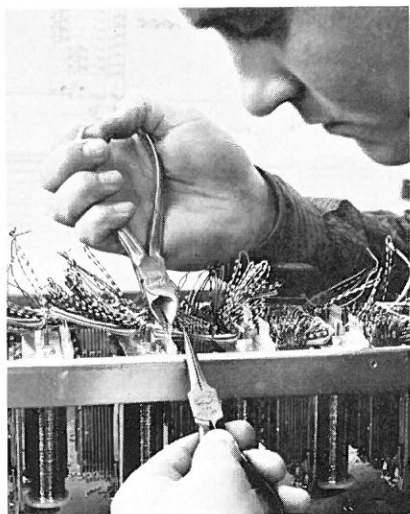
Erik Anton Berg startade sin verksamhet år 1880. Den var först förlagd till en av de s. k. Rademacher-smedjorna från 1600-talet. Senare fick Berg en egen fabrik i Eskilstunas centrum. År 1948 började inflyttningen i de nuvarande Vilstaverken.

inom *en* koncern med väsentligt större resurser för forskning och produktutveckling och med en väl utbyggd försäljningsorganisation. Slagkraften har förstärkts. Tre tillsammans har visat sig vara mera än tre  $\times$  ett.

På vilket område det än gäller, är vi i Sverige benägna att söka problemlösningar i samförståndets och samarbetets tecken. Det som under de senaste åren har skett på vår verktygsfront ger ett nytt belägg för att det inte är någon dum idé.



Våra anläggningar i Eskilstuna, E. A. Bergs fabrik i Vilsta och Jernbolagets fabrik i Tunafors



# Primus – den förste

## Hagfors- och Flenverken i korthet

År 1954 förvärvade Bahco den fabrik i Hagfors, som bolaget sedan decenniets början förhört av Uddeholms AB. Det var emellertid först år 1956, som tillverkningen av fotogenprodukter i sin helhet överflyttades från Lilla Essingen till denna anläggning.

Samma år blev fabriken i Flen färdig att tagas i bruk. Dit förlades tillverkningen av Primus flaskgasprogram.

Sedan AB Optimus övertagit fabrikationen i Sverige av Primus fotogenprodukter, har Hagfors-fabriken omställts för produktion inom flaskgas- och verktygsgrenarna.

Under årtionden samlades vid den gamla Primus-fabriken på Lilla Essingen fotogenkök av olika fabrikat. De av dem, som motsvarade våra mässingskök, hade, från vilken del av världen de än kom, ett gemensamt kännetecken: de var så lika våra egna produkter, som de gärna kunde vara.

Anledningen är lätt att förstå. Primus var det första fotogenköket på världsmarknaden, och det hade årtiondena igenom bevarat sin rangställning.

För att hålla en sådan position räcker det inte att en gång i tiden ha varit först på marknaden. Man måste också ständigt vara först i fråga om kvalitet. Tack vare en aldrig slappnande ansvarskänsla gentemot konsumenterna lyckades vi ge denna dubbla innebörd åt Primus.

Ändrade marknadsförhållanden har föranlett nya arrangemang beträffande tillverkning och försäljning av de Primus-märkta fotogenköken. Utveck-

lingsländernas frigörelse har fått sina påtagliga återverkningar även inom den internationella fotogenkökshandeln. De insatser, som gjorts för Primus mässingsprodukter, har emellertid givit oss ett kapital av internationell good-will, som också nu, då vi inte längre själva framställer några fotogenapparater i Sverige, kan komma oss till godo på många sätt.

## För full gas

Europeer och amerikaner, som frågar oss om vår verksamhet, skiner ofta upp, när de får höra ordet »Primus». De gör en gest med handen, som om de pumpade, och säger något i den här stilen: »Ja, jag minns att vi i min barndom hade ett sådant där kök hemma. Det var fantastiskt, vad det fungerade bra».

Det är roligt att höra dylika uttalanden. Men vad som betyder något för oss är ju inte gårdagen utan morgondagen. Ett stort steg in i morgondagen togs den dag, då vårt företags ledning beslöt att sätta igång en tillverkning av flaskgasprodukter. Kök, lödlampor och lyktor — precis samma slags artiklar som i det traditionella Primus-programmet. Men ett nytt bränsle — och ett, som inte någonstans var lika lättillgängligt som fotogen och bensin. Den nya Primus-linjen innebar inte bara en frisk satsning tillverkningsmässigt. Den ställde också vår marknadsföring inför uppgifter av en betydande svårighetsgrad.

»Andra tider, andra seder», skrev Runeberg. Våra europeiska och amerikanska vänner lagar inte sin mat hemma på samma slags kök som var vanliga ännu i deras barndom, men bilens frammarsch har gjort dem mera bero-



ende än deras föräldrar var av lätttransportabla kok- och lysapparater. De vill ha det komfortabelt, och kanske kan man sammanfatta vår uppgift på flaskgassidan så, att det gäller att kunna erbjuda praktiska och högeffektiva apparater i förening med ett vittförgrenat och smidigt påfyllningssystem.

Det är åtskillig hård mark, som redan har brutits på detta område. En ny Primus-väg har öppnats, och den har visat sig kunna föra långt. Genom avtalet med AB Svenska Shell om central fyllning i Sverige av våra gasflaskor sprängdes en stor och besvärlig stötesten bort. Det finns flera kvar, men med fortsatt pionjärande har vi goda förutsättningar att komma vidare framåt.

Detsamma gäller i högsta grad beträffande Primus bilvärmare. Vi har med den produkten givit människor möjlighet att skydda både sig själva och bilen mot återverkningarna av t. o. m. den strängaste vinterkyla. Apparaten är den tekniskt mest avancerade produkt, som vi hittills tagit fram på Primus-sidan. Den går som bekant på bilens bränsle och värmer både motorn och kupén.

På några få år har en traditions-mättad verksamhetsgren radikalt förnyats. Primus har för full gas susat in i bilålderns värld.

Primusfabriken i Flen



Primusfabriken i Hagfors





# Bahco Erenco AB

## – en ledande transportfirma

### Bahco Erenco i korthet

År 1917 startade ingenjörerna Einar Eriksson och Harald Larsson Ingeniörsfirman Einar Eriksson & Co. Den förvärvades 1948 av Bahco.

Det var emellertid först 1960, som namnet ändrades till Bahco Erenco AB.

Under senare år har organisationen förnyats och utbyggt.

Försäljningskontor har upprättats i Sundsvall och Karlstad och dotterbolag i Norge och Finland.

När Bahco 1948 förvärvade Ingeniörsfirman Einar Eriksson & Co AB, var tanken närmast, att vårt företag skulle komplettera den service i transportfrågor, som vår fläkt- och ventilations-

sektor då kunde erbjuda. Utvecklingen har emellertid kommit att gå i en annan riktning. Bahco Erenco har inom sin bransch blivit ett ledande företag.

För en rationell drift fordras i dag inom de flesta industrier effektiva och ändamålsenliga transportsanordningar. Bahco Erenco projekterar, konstruerar, levererar och monterar kompletta sådana anordningar av skilda slag. Kvalificerade uppdrag inom olika grenar av näringslivet har givit dotterbolaget erfarenheter och resurser, som garanterar adekvata och kostnadsbesparande lösningar även av de mest komplicerade transportproblem.

Under de senaste åren har organisationen förnyats och utbyggt. Försäljningskontor har upprättats i Sundsvall och Karlstad. År 1957 bildades ett dotterbolag i Norge och 1960 tillkom



*Bahco Erenco-transportörer vid Ortvikens Pappersbruk*

ett i Finland. I fjol fick Bahco Erenco också en egen verkstad i lokaler, som ingick i fläkt- och ventilationssektorns tidigare anläggning i Enköping. Därigenom har man bl. a. fått möjlighet att erbjuda kunderna snabbare och billigare montagearbeten.

# AB Purgator – ett dotterbolag med stora uppgifter

Den moderna utvecklingen har gjort förorening av luft och förorening av vatten till två allvarliga samhällsproblem.

Bahco har som bekant sedan länge gjort en betydande insats på luftbehandlingens område. Nu har turen kommit till vattnet. För våra insatser i det sammanhanget svarar ett sedan någon tid helägt dotterbolag, AB Purgator.

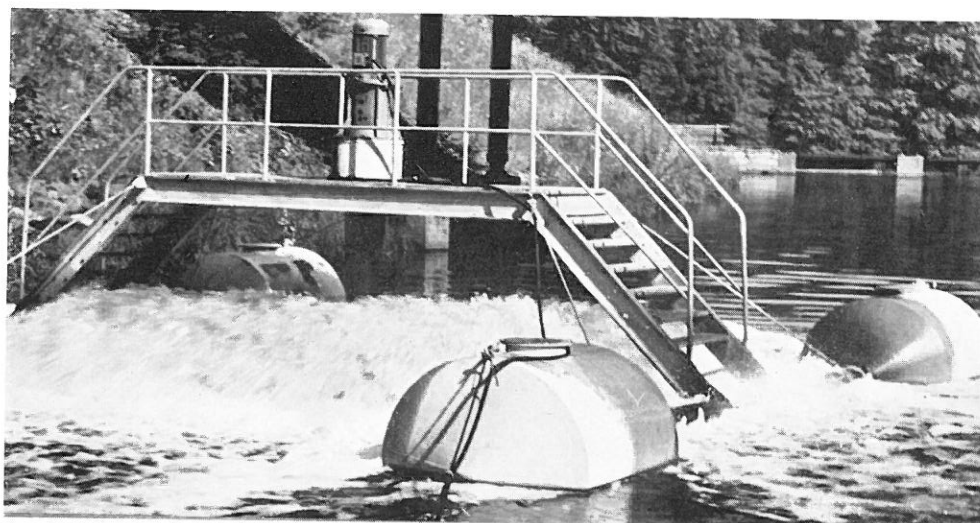
Detta dotterbolag har på sitt program utrustningar för renvatten, avloppsvatten och slambehandling både för kommunala och för industriella ändamål. Flera anläggningar har redan levererats.

Purgator har nu knutit ett samarbetsavtal med den tyska firman Lurgi, som är Europas största ingenjörfirma och den ledande inom vattenvården i Västtyskland. Lurgi har i sin tur ett omfattande samarbete med den världss-

omspännande amerikanska firman Infilco, vilket bl. a. inrymmer gemensam grundforskning.

Samarbetsavtalet med Lurgi ger Purgator möjlighet att på de svenska och norska marknaderna introducera ett

flertal högklassiga utrustningar och behandlingsmetoder. Bahco har genom dotterbolagets tillkomst kommit in på ett stort och intressant verksamhetsfält, där betydande insatser kan göras i samhällets tjänst.



*En Vortair-luftare monterad på pontoner*

# Framgång förutsätter förtroende



*Kundpersonal får utbildning i skötseln av Bahco byggtork*

Inom alla verksamhetsgrenar har Bahco under senare år tagit fram tekniskt mera avancerade produkter. Därmed har den service vi kan erbjuda, fått allt större betydelse. Några exempel från olika sektorer får illustrera vår ständiga och målmedvetna strävan att ge dem, som förvärvat våra kvalitetsprodukter, service av högsta kvalitet.

Thermobloc-köparna kan för en ringa kostnad få ett servicekontrakt, som innebär, att Bahcos experter två gånger om året grundligt ser över aggregaten — en förmån, som allt flera utnyttjar. Välut-

rustade servicebilar svarar också för att kunderna alltid snabbt och lätt skall få den assistans de behöver. Dessa bilar har fasta ruter men står i daglig kontakt med serviceavdelningen i Enköping och dirigeras därifrån till olika uppdrag. Även på anläggningssidan, där serviceuppgifterna givetvis är mera omfattande, har man i vissa fall årskontrakt angående service. Ett växande intresse för sådana kontrakt kan noteras.

Inom sin bransch åtnjuter Bahco Erenco ett grundmurat anseende för god service. Dotterbolagets serviceav-

delning är väl utbyggd och känd för att snabbt ha skickliga representanter på platsen, när kunden kallar.

Ett vittförgrenat nät av auktoriserade serviceverkstäder sörjer för service av Primus bilvärmare. De svarar inte bara för erforderliga reparationer utan åtar sig också till fast pris den översyn vid vintersäsongens början, som Bahco rekommenderar köpare av värmaren.

Det avtal, som Bahco träffat med AB Svenska Shell om samverkan för central fyllning i Sverige av Primus gasflaskor, markerar ett stort steg framåt i fråga om service på detta område. Kunderna kan nu omgående få fyllda Primusflaskor i utbyte mot tomma. Vidare övertar AB Gasdistribution den av myndigheterna föreskrivna provnings- och justeringsskyldighet, som åvilar alla innehavare av gasflaskor.

För service i fråga om hydrauliska pumpar och cylindrar har Bahco byggt upp ett utbytessystem. Om någon reparation behöver göras, får kunderna alltså omedelbart en pump eller cylinder i utbyte. Deras arbete kan härigenom gå vidare utan något avbrott.

Beträffande samtliga av vårt företag tillverkade produkter gäller slutligen den s. k. Bahco-garantin. Om någon produkt trots vår stränga och fortlöpande tillverkningskontroll visar sig vara behäftad med något material- eller fabriktionsfel, åtar vi oss full ersättningskyldighet.

## Maskin med minne

I maj 1963 började vi i vår manufakturörelse använda en datamaskin av märket IBM 1401 jämte ett s. k. skivminne 1405. Det betydde, att ett helt nytt system infördes för vår orderbehandling.

Det är åtskilligt, som ingår i denna integrerade behandling: lagerbokföring, fakturering, kundreskontra och omedelbar uppdatering av ordergång, leveranser, lager, orderstock och bruttovinst. Våra erfarenheter av systemet har varit goda, och nu bedrivs ett intensivt utvecklingsarbete för att ytterligare utnyttja denna moderna datamaskinteknik. Sådana arbetsområden som materialplanering samt affärs- och kostnadsbokföring med bokslut, kalkylering m. m. står på dagordningen.

Vår fläktsektor förfogar över en hålkortsmaskinutrustning, som utför avancerade rutiner för orderbehandling, löneuträkning och mycket annat. För sina tekniskt/matematiska beräkningar använder utvecklingssektionen den ovan nämnda datamaskinen, och den tekniken torde framdeles komma att utnyttjas i större omfattning av fläktrörelsen i dess helhet.

Det är inget tvivel om att datatekniken är ett utomordentligt värdefullt hjälpmedel i våra strävanden att rationalisera vårt arbete, leverera snabbare och säkrare informationer om resultaten på olika områden och överhuvud taget stärka vårt företags konkurrenskraft. Ett väl planerat förberedelsearbete är emellertid på detta område särskilt viktigt. God samverkan mellan alla berörda parter inom försäljning, tillverkning och ekonomi utgör både en förutsättning och en garanti för att vi skall kunna dra maximal nytta av de möjligheter, som modern teknik här givit oss.

# Fullärd blir man aldrig



*Slå ett slag för spänsten*

## Aktiv fritid

I en sund ekonomi är stigande produktivitet en förutsättning för ökad fritid. Samtidigt är det uppenbart, att de skärpta kraven på arbetsprestationer måste balanseras mot bättre möjligheter till avkoppling och återhämtning utanför arbetet. Mot den bakgrunden är det naturligt, att vårt företag söker stödja en god användning av fritiden. Särskilt kommer då givetvis sådana former av sysselsättning ifråga, som kan bidra till att stärka gemenskapen mellan de anställda.

Idrotten intar en framträdande plats i detta stöd. Fotboll, handboll, bandy och ishockey är just sådana lagidrotter, som svtasar samman deltagare och intresserade. Emellertid försöker vi även tillgodose andra former av idrottsintresse. På vårt program står sålunda också tennis, bordtennis, skytte och bowling. Därtill har roddsporren gamla fina traditioner i Bahco. Särskilt våra damer och juniorer i Enköping har som bekant inom den grenen vunnit stora framgångar.

Idrotten har dock inte monopol på att åtnjuta stöd från företagets sida. Vi vill också främja andra goda intressen. Arrangerandet av gemensamma utflykter och teaterresor är exempel på sådana insatser.

Det är ett samhällsintresse, att vi så väl skall kunna utnyttja vår arbetstid, att vi trots den ökade fritiden kan möta de växande anspråk, som i en oavlatligt hårdnande internationell konkurrens ställes på svensk företagsamhet. Vår utbildning slutar därför inte heller med den egentliga utbildningstidens slut. Vi måste bli alltmera kvalificerade, så att vi inom varje tidsenhet kan prestera ett alltmera värdefullt arbete.

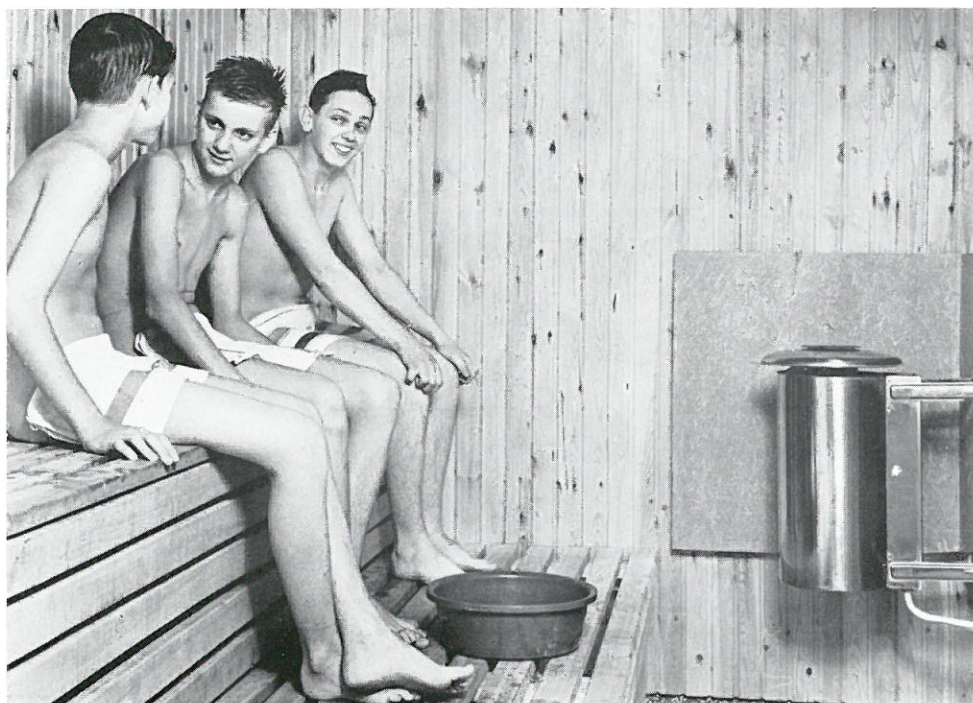
Att vidga sina horisonter är roligt och gör tillvaron rikare. Samhällets behov och den enskildes intressen går sålunda hand i hand när det gäller vidareutbildningen.

Vårt företag aktiverar och stöder de anställda i denna utbildning. Kurser och konferenser av skilda slag och för olika grupper av anställda är den vanligaste formen av sådan verksamhet. När så är motiverat, sändes också representanter för vårt företag på särskilda uppdrag av utbildningskaraktär.

Genom en donation av generalkonsul Arnold Hjorth vid hans avgång som styrelseordförande i april 1963 tillkom Hjorth Fonden. Från den utdelas varje år stipendier i syfte att främja forskning och utbildning bland de anställda i vårt företag.

För en människa med intressen och initiativkraft finns inga fritidsproblem. Den enskilda vidareutbildningen känner ingen åldersgräns.

*Bastun — en härlig avkoppling*





*Bahco House i London*

En tidning flöt iland på Pitcairn Island. I den fann öborna — ättlingar till dem, som gjorde myteriet på Bounty — en annons för Bergs stämjärn. De tyckte, att verktygen såg ut att vara bra, sände in en order och har genom åren fortsatt att göra så. Har de inte kunnat betala med annat, har de sänt sådana träsniderier, som de säljer som souvenirer till turister.

Så lätt brukar det nu inte gå att öppna en ny marknad. Export är i många avseenden ett äventyr, men det är förvisso ingen barnlek. Från den dag, då den första provsändningen produkter av ett okänt märke lossas, till den dag, då detta märke hunnit bli välkänt på marknaden, måste det i regel förgå en lång tid, fylld av en intensiv och ofta motig inarbetning. Man kan heller aldrig säga, att uppgiften är slutgiltigt löst. Varje försök till glidflykt på ett vunnet anseende bär ofelbart utför.

Det var i första hand fotogenprodukterna, som gjorde Bahco till ett exportföretag. Få svenska varumärken har väl blivit så bekanta även i de mest avlägsna länder som Primus. Fotogenköken hade alla förutsättningar att bli en världsartikel, och de blev det.

Ungefär vid samma tid som Primus-produkterna började sitt segertåg över haven, vann E. A. Berg guldmedaljer på världsutställningar för sina Eskilstuna-produkter. I det ena landet efter det andra lärde man sig då också förstå, hur nyttiga J. P. Johanssons uppfinningar var. Det är ingen tillfällighet, att man i Tyskland alltjämt kallar en hörnrörtång »Eckschwede» och att många i flera länder använder »Bahco» som benämning på skiftnycklar över huvud taget.

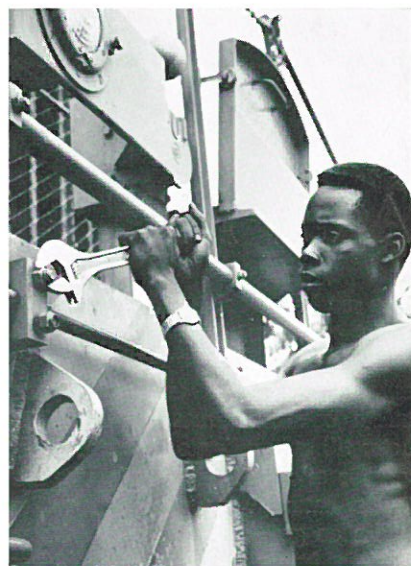
## Världen vårt verksamhetsfält

Så småningom blev utvecklingsländerna de viktigaste avsättningsområdena för Primus fotogenprodukter, och till dem gick alltså en ansevärd del av vårt företags export. Den omläggning av Bahcos verksamhet, som genomförts sedan 50-talets början, har härvidlag haft vittgående konsekvenser. Numera är industriländerna våra utan jämförelse största exportmarknader. Det är till dem, som vi i första hand kan sälja våra kvalitetsverktyg och Primus flaskgasprodukter, och det är av naturliga skäl främst på dem, som ventilationssektorn har koncentrerat sin utländska aktivitet.

Denna förskjutning måste sägas ha varit av godo. Bristen på politisk och ekonomisk stabilitet i utvecklingsländerna medför oundvikligen avbräck i försäljningen till dem, som bryter den kontinuitet man måste eftersträva i all affärsverksamhet. Därtill kommer, att dessa marknader vanligtvis är mera priskänsliga än kvalitetsmedvetna.

Konkurrensförhållandena i industriländerna ställer emellertid mycket stora krav på vår marknadsbearbetning. Detta är anledningen till att Bahco i flera särskilt betydelsefulla länder upprättat dotterbolag. Vi har nu sådana i Finland, Norge, Danmark, England, Västtyskland, Belgien, Frankrike, Peru och Argentina, och i USA samarbetar vi inom verktygssektorn med ett amerikanskt bolag, Bahco Tools Inc. i Burbank, Californien.

Industriländernas växande betydelse som exportmarknader för våra produkter har emellertid minst av allt inneburit något uppgivande av de positioner, som bolaget erövrat i utvecklingsländerna. Bahco torde sålunda alltjämt vara ett av de svenska företag, som är representerade i det största antalet länder i olika delar av världen. Höga kvalitetskrav i all vår tillverkning och en alltmera aktiv försäljningsverksamhet har gått hand i hand för att ge våra varumärken världsrykte.



*Våra produkter går till människor av alla folkslag*

