

BAHCO-NYTT

NYHETER FRÅN BAHCOKONCERNEN, NR 1, MARS 1985.

Därför sålde Bahco HIAB-FOCO

Bahco har sålt ett av sina "tunga" bolag, Hiab-Foco till den finska industrikoncernen Partek, som för övrigt är en av Bahcos största ägare. Vad säger Hiab-Focos ledning om det?

– Partek har varit delägare med 40% i Hiab-Foco sedan januari 1984. De gick in och vi välkomnade dem för att det fanns stora samarbetsmöjligheter mellan de två bolagen, säger Bertil Breddinger, VD på Hiab-Foco.

– Den här affären är en vidare utveckling av de tankar som fanns redan 1983. Partek arbetar inom samma område och på samma marknader som vi. Båda kan vinna på att gå ihop om sådant som produktutveckling, produktionsteknik och marknadsföring. Det enda som kan ersätta en lastbilskran är lös- och rullflakssystem. Partek har de produkterna och det känns tryggt för oss på Hiab-Foco att få in dem i vårt eget sortiment.

Det har spekulerats i pressen om orsaken till att Bahco ville sälja Hiab-Foco. Bland annat har det sagts att Bahco gjort sig av med ett "problembarn". Är det så?

– Nej, säger koncernchefen Anders Lindström. Hiab-Foco var ett problembarn, men idag ser vi det på ett helt annat sätt. Försäljningen är ett viktigt led i Bahcos strategi. Vi vill vara ledande på de områden vi är verk-samma och resurserna räcker inte till för att rusta alla våra företag för tätpositioner. Genom att sälja Hiab-Foco lättar trycket och vi får större möjligheter att satsa på de andra. Det fanns en risk att Hiab-Foco hade slukat för mycket investeringsmedel – på bekostnad av övriga Bahco-företag.

– Affären är bra också ur Hiab-Focos synpunkt, fortsätter Anders Lindström. Partek kan snabbare än Bahco göra de investeringar som är nödvändiga i Hiab-Foco.

Bahcokoncernens ekonomidirektör, Ralph Hammar, säger så här:

– Affären är industriellt riktig för Hiab-Foco och Partek samtidigt som den är finansiellt riktig för Bahco. Vi har visserligen vinst i Hiab-Foco nu, men för att vinsten skall bli uthållig, behövs betydande investeringar. Partek har större möjligheter än Bahco att göra dem. Och med pengar som Bahco får in från försäljningen kan vi klara andra nödvändiga investeringar litet lättare. Samtidigt bättrar vi på vår soliditet, som är alldeles för låg.

Bahco Hydrauto

En händelse som ser ut som en tanke var att Bahco Hydrauto skiljdes ut ur Hiab-Foco för bara två år sedan. Hade det med Partek-affären att göra?



Anders Lindström och Parteks VD, Minister Sakari Lehto, undertecknar avtalet om försäljningen av Hiab-Foco.

fären att göra?

– Inte alls, säger Anders Lindström, vi hade ingen tanke på det när vi gjorde bolag av Hydrauto. Det var betingat av historiska skäl, Hydrauto var ju Foco och Hiab var Hiab. I praktiken två olika företag, som aldrig egentligen ville förenas. Sedan hade vi ett annat skäl, nämligen att ge Bahco Hydrauto mer egen utvecklingskraft. Den kommer väl till pass nu, när Hiab-Foco får ny ägare.

– Jag tror att det bara finns vinnare i den här affären, säger Hydrautochefen Micael Jensfelt. Hiab-Foco har fått en resursstark ägare och Bahco kan investera mer på oss andra. Vi på Bahco Hydrauto får en ännu friare ställning på marknaden och skall säkert kunna konkurrera om order till Hiab-Foco även när våra leveransavtal har gått ut.

Partek

Direktör Carl Gustaf Bergström har ansvaret för Hiab-Foco-affären hos Partek:

– Vi konkurrerar inte, våra produkter kompletterar varandra. Det blir m a o ingen revolution när vi går samman utan en evolution som båda parter tjänar på. Vi har ju redan börjat samarbeta på säljsidan, inte minst i Finland. Nuvarande samarbetsavtal har slagit väl ut och nu kan vi fortsätta på den vägen.

– Parteks transportmedelsindustri och Hiab-Foco arbetar med produkter som hanterar gods till och från fordon. Marknaden ligger till 80-90 procent utanför Skandinavien och konkurrensen där är stenhård. Genom att gå ihop blir vi båda starkare. Nu får vi först läsa in oss på varandra och sen se

mer i detalj vad vi ska göra, men det är helt klart att vi kan vinna på att samordna produktutveckling och marknadsföring. Vi kan säkert också effektivisera produktionen av gemensamma komponenter.

– Det är inte fråga om att flytta någon produktion, varken från Hudiksvall eller Finland, slutar Carl-Gustaf Bergström.

Partekkoncernen omsätter cirka 3,7 miljarder och har 6 400 anställda. Den lätta industrisektorn, till vilken Hiab-Foco förs, omsätter ca 250 miljoner att jämföras med Hiab-Focos 1000 miljoner. Sektorn ombildas och lokaliseras till Hudiksvall med Bertil Breddinger som chef. Förutom kranar omfattar sortimentet växelflak, tippor och bakgavelhissar. Partek är sedan två år tillbaka näst största aktieägare i Bahco, med 16 % av aktierna.

Innehåll

Idéer till Bahco-Nytt

Idéernas År som du kan läsa mer om på sid 2, är en god idé tycker redaktionen för Bahco Nytt. Vi skall därför försöka dra nytta av temat och haka på idékläckandet.

Det är inte krångligare än att vi söker uppslag till artiklar och reportage, som du tror kan vara av intresse för oss alla inom Bahco-koncernen.

Skicka in dina förslag till Peggy Häggqvist, AB Bahco, Sturegatan 38, 114 36 Stockholm.

Idéer, som blir förverkligade i Bahco-Nytt, uppmärksammas genom att upphovsmannen/kvinnan får en penninglott.

Sid 2.

Försäljningen av Bahco Record Tools ger mer pengar i kassan

Ledningskonferens får impulser utifrån

Säljledarkonferens hos Mecman Pneumatic

1985 – Idéernas År

Sid 3.

Bahco internationaliseras: Mecman – planer för expansion utomlands

Utlandsbolagen får gemensam chef i Sverige

Femårsdag i Robotens tecken

Fint reklampris

Sid 4.

Bahco Verktyg vann Spurt 84

Personnytt

Smått & Gott

Försäljningen av Bahco Record Tools ger mer pengar i kassan

Strax efter försäljningen av Hiab-Foco gjorde Bahco sig av med ännu ett dotterbolag – denna gång Bahco Record Tools i England med 900 anställda och en omsättning på 250 milj. kronor.

"Tillbaka i ruta ett, krisåren ett avslutat kapitel för Bahco". Så kommenterades händelsen i Dagens Industri, som också påpekade att koncernen minskar sin omsättning från 3 till 1,7 miljarder och ökar sin kassa med ungefär 500 miljoner genom de två försäljningarna.

Record Tools hade lönsamhetsproblem när Bahco övertog företaget för två år sedan. 1984 går företaget äntligen med vinst och då går Bahco och säljer det. Varför, Anders Lindström och Ralph Hammar?

– Vi ville först konsolidera verksamheten och inte sälja i panik. Nu har vi fått det pris vi begärde och gör vinst på affären, säger Anders Lindström.

Att Bahco skulle sälja Record Tools stod klart när man upptäckte att det inte fanns några samordningsfördelar för den egna verktygssektorn. Bahco Verktyg och Record Tools har alltför olika inriktning. Bahco Verktyg riktar sig till en kvalitetsmedveten proffsmarknad, och Record Tools priskonkurrerar med verktyg i stora serier för mass-

marknaden vid sidan om sin kvalitetslinje.

– Även om Record Tools nu går med vinst ska man inte glömma att de haft lönsamhetsproblem under hela 80-talet, säger Ralph Hammar, och vi har bedömt att det fortfarande dröjer innan de kan leva upp till de lönsamhetskrav vi ställer i Bahco.

– De pengar vi fått in skall dels användas till att betala gamla lån, så att vi får ned räntebördan, säger Anders Lindström, dels till nödvändiga investeringar som fått vänta under krisperioden.

Soliditeten, dvs andelen eget kapital, förbättras radikalt efter de två företagsförsäljningarna. Från alldeles för låga 12 proc till mer normala 25 proc. Bahco blir mindre – men finansiellt mycket starkare efter det här.

Nya verktygssektorn

Genom att Bahco Record Tools nu utgår ur Bahcos verktygssektor och återtar sitt gamla namn Record Ridgway, kommer denna istället att bestå av två enheter, som totalt omsätter drygt 300 milj. kr och sysselsätter cirka 1300 personer. Den ena är Bahco Verktyg, Enköping, som från årsskiftet fått två nya dotterbolag, FE Lindström, Eskilstuna, och Bahco Kraftverktyg, Enköping. Den andra enheten är Bahco Sudamericana i Argentina, som har ett omfattande produktions- och marknadssamarbete med Bahco Verktyg.

Ledningskonferenserna får impulser utifrån

– Förra året handlade chefskonferenserna om att vi skulle lära känna varandra. Nu vill vi få in idéer och kunskaper utifrån, säger Anders Lindström.

Han syftar då på årets konferenser, som bjuder på gästföreläsare från andra företag i långt större omfattning än tidigare.

Den första konferensen i år hölls den 17 januari i Älvsjö. Till den hade man inbjudit Verkstadsföreningens VD Åke Nordlander och förhandlingschefen Hans Holmberg. Deras ämnen var konjunktursituationen, det aktuella läget i avtalsrörelsen samt lönepoli-

tiken i praktisk tillämpning i företagen. Ytterligare gästtalare vid konferensen var Roger Holtback, VD i Volvo Personvagnar och Hans E:son Eklund, direktör och chef för Program och Logistik vid samma företag. Deras tema var "Volvo Personvagnar – mål och strategier".

Årets andra konferens arrangeras 18–19 mars med CAD/CAM (datorstödd konstruktion/tillverkning) som ämne. Programmet kommer bl a att bestå av ett studiebesök hos Electrolux i Stockholm. Deltagarna får då tillfälle att se på hur detta företag har löst sina CAD/CAM-frågor. Vidare blir det en kommentar till bokslutet, som offentliggörs 14 mars, av koncernchefen Anders Lindström.

Säljledarkonferens hos Mecman Pneumatik

Mecmans sektor Pneumatik arrangerade nyligen en säljledarkonferens för säljcheferna i Sverige och bolagschefer och pneumatikansvariga i övriga Norden. Syftet var att skapa gemenskap och en känsla av samhörighet samt att ge riktlinjer för säljarbetet inför 1985.

Jan Siljeström, marknadschef för Pneumatik Sverige och övriga Norden, sade bl a:

– Mecmans starka position i Norden skall ytterligare förstärkas genom ingredienserna inriktning, kvalitet och kvantitet. Vi skall inrikta oss på kunder, som ger oss goda affärsmöjligheter. I vårt arbete kommer handling och initiativ att premieras.

Bland ämnena under konferensen kan nämnas "Affärsutveckling", "Rollen som säljledare" och "Produktutveckling".

Sista konferensdagen besökte deltagarna huvudfabriken i Vagnhärad. Efter visningen diskuterades leveransläge och kvalitetsfrågor.



Jan Siljeström överlämnar vandringspriset "Stånkan" till Ingemar Holgersson från Växjö-kontoret. Priset går till det kontor som föregående år hade den största ökningen på orderingen.



Bahco Record Tools' huvudkontor i Sheffield.

1985 – Idéernas År

Efter högt föredöme från Kina fortsätter Bahco att ge varje år ett visst namn.

"Säljets År" 1984 har efterträts av "Idéernas År", temat för 1985. Stråvan är att stimulera alla typer av idéer i Bahcoföretagen. Små och stora ändringar, nya produkter, miljöförbättringar – listan kan göras lång, och gränserna sätts i stort sett av de anställda själva.

Det är inte i första hand revolutionerande idéer, som de ansvariga väntar sig. Stråvan är i stället att få fram många idéer. Det hindrar förstås inte att även uppfinningar och andra

storslagna förslag välkomnas. Detra är dock inte huvudsyftet med kampanjen.

Den som får en idé behöver inte heller anstränga sig att göra tjugiga formuleringar. En lätt beskrivning av innehållet räcker för att den "idéansvarige" på respektive företag skall ta kontakt.

Och belöningar utlovas! Först kan man uppmärksammas i det egna företaget efter de regler, som gäller där. Det innebär både presenter och penningbelopp.

Men inte nog med det – koncernledningen får hjälp av två inbjudna utomstående experter att bedöma inkomna förslag. Vettiga sådana belönas med en premieobligation, minst. Det kan även bli fråga om ekonomisk ersättning från 500 kr och uppåt...

Bahco internationaliseras

Efter försäljningen av Hiab-Foco och Bahco Record Tools är det viktigare än någonsin att Bahco-koncernen fortsätter att internationalisera sin verksamhet. Man är så pass stark på sin hemmarknad, Norden, att det där mer handlar om att konsolidera och stärka marknadsandelarna. De stora möjligheterna till expansion finns på övriga marknader.

Bahco finns representerat i många länder genom t ex dotterbolag men har oftast små marknadsandelar. Detta är något av bakgrunden till att Bahco Ventilation och Mecman på senare tid funnit anledning att se över sin organisation för verksamheten utomlands. Bahco-Nytt har intervjuat företrädare för de båda concernbolagen, Christer Högberg, Bahco Ventilation, och Kai Ovesson, Mecman.

Mecman-planer för expansion utomlands

– Vi har försett oss med en hemmaorganisation så att de strategier, som vi bestämt oss för, genomförs i respektive land. Huvudsyftet är att identifiera marknaderna utanför Norden. Det är där som expansionsmöjligheterna finns för oss.

Det säger Kai Ovesson, chef för Mecmans Sektor Export utanför Norden, i en kommentar till att företaget har ändrat sin organisation för utlandsverksamheten.

– Vi är nu överens om hur vi skall bete oss utomlands. Det gäller bl a att koordinera våra affärsområden pneumatik, hydraulik och engineering. Tidigare har det ibland varit lite si och så med detta. Cheferna för de utländska dotterbolagen har dragit åt lite olika håll emellanåt.

Mecman har en relativt omfattande utlandsverksamhet. Ca 40 proc av faktureringen avser marknader utanför Norden. Sammanlagda omsättningen är 150–170 miljoner.

Dotterbolagen finns i Västtyskland, Österrike, Schweiz, Italien, Frankrike, Holland, Storbritannien och Japan. I samtliga fall handlar det om säljande bolag, som dock kan ha viss lokal anpassning av produkterna. I



Kai Ovesson.

utomeuropeiska länder i övrigt samt i Spanien arbetar Mecman med agenter och direkt mot slutkunden.

Organisationen började fungera efter semestern förra året, och Kai Ovesson har positiva erfarenheter av den.

– Det har utan tvekan blivit en tätare kommunikation mellan dotterbolagen och oss hemma i Sverige. Budskapen når ut på ett helt annat sätt än tidigare. Det gäller självklart även i den andra riktningen.

Utlandsbolagen får gemensam chef i Sverige



Christer Högberg.

– Vi har gett oss den på att bli mycket duktigare utomlands. Därför lägger vi nu in nästa växel.

Christer Högberg är nybliven chef för Bahco Ventilations utlandsbolag och dessutom vice verkställande direktör i företaget. Han berättar om den nya organisationen för de helägda utländska dotterbolagen i Belgien, Danmark, England, Frankrike och Västtyskland.

Den innebär i korthet att Bahco Ventilation inrättat en tjänst, där innehavaren på heltid skall ägna sig åt "dottrarna" utomlands. Christer Högberg blev förste man på den posten. Det handlar även om ett mer samlat synsätt på agerandet utomlands samt en vilja att visa större förståelse för de enskilda bolagens situation.

– Det stod tidigt klart, att vi mer målmedvetet måste arbeta utomlands. Ägna mer tid och kraft åt våra utländska döttrar. Två skäl till detta finns:

– Våra marknadsandelar i Sverige är ju betydande. Vi kanske kan knäppa åt oss lite mer, men några större lyft är knappast realistiska. Till detta skall läggas vårt kunnande inom ventilationsområdet. Ett kunnande, som vi säkert kan utveckla mer utomlands.

Han berättar vidare, att företaget är på gång att välja en ny väg för utlandsbolagen:

– Varje utlandsbolag för en ständig dialog med divisionerna här i Sverige. Det handlar om att prata ihop oss, för att arbetet så småningom skall utmynna i en lokal strategi, som är anpassad för det aktuella landet och som passar med vår övergripande strategi.

Vilka produkter gillar marknaden? Vad vill och kan Ventilation? Hur finna de rätta distributionsvägarna? Det är bara några frågor, som utlandschefen och hans medarbetare har att fundera omkring.

Dotterbolagen omsätter sammanlagt ca 100 miljoner. Det franska bolaget är det största av dem. Marknaden för utlandsbolagen är ca 5–6 gånger större än den svenska. I förhållande till förutsättningarna en relativt blygsam omsättning. Och tacksam? Christer Högberg:

– Självfallet tror jag att vi har goda möjligheter utomlands. Men det kommer att ta tid, och vi måste ha tålamod. Går det bra i år, är det frukten av vad vi gjorde under 1984 och tidigare.

Femårsdag i Robotens tecken

Taktfast, men kanske inte helt rytmiskt, dirigerade en programmerad Mecman/Hitachi-robot Nyköpings Kommunala Musikskolas Blåsorkester. Trots detta framförde den ungdomliga ensemblen invigningsmarschen till jubileumsfestligheterna hos Mecman Engineering med stor bravur.

Det är jämnt fem år sedan Riab blev ett Mecmanföretag och en del av Bahco-koncernen. Mycket har hänt sen dess, bl a har utbyggda lokaler färdigställt i dagarna, och det var ytterligare en anledning till kalaset. I invigningstalet uttryckte landshövding Bengt Gustavsson sin beundran för svensk industris tekniska kunnande och organisationsförmåga och glädde sig åt att ha det växande automatiseringsföretaget Mecman i regionen. Koncernchefen Anders Lindström konstaterade att Mecman Engineering med sina 80 anställda är en "småtting" i Bahcofamiljen. I de små företagen går utvecklingen fort och det är också där som stödet från koncernen behövs som bäst.

Efter rundvandring och gående lunch bjöds de drygt hundra gästerna på föredrag av två Hitachi-direktörer, Y. Ohiwa från Japan och G. Overwien från Västtyskland. Det var ganska hisnande perspektiv på framtiden som målades upp (se nedan). När dagen led mot sitt slut kunde Mecman Engineering VD Leif Strömberg pusta ut och vara belåten med sitt femårsjubileum. Arrangemanget gjorde inte bara god PR bland deltagarna, det fick också sin uppmärksamhet i pressen.

Robot tar över hemmastädningen?

De robotar som finns att köpa idag tillhör "första generationen" och kan egentligen bara repetera ett i förväg inprogrammerat rörelseschema. I framtiden kommer robotar som kan imitera nästan alla mänskliga sinnen. Nästa generation, som skall finnas i handeln på 90-talet, kommer att kunna se och känna. Omkring år 2000 kan roboten tänka och själv fundera ut vad den ska göra härnäst. Hitachis utlandschef Y. Ohiwa berättade om framtiden inom robotområdet och visade bilder av spännande prototyper från Japan. Bl a. har Hitachi tagit fram en fullt funktionsduglig dammsugarrobot, en maskin som

själv kollar in golvytorna och dammsuger av hela rummet utan mänskligt ingripande.

Annars är det än så länge industrin som använder robotar. Utvecklingen har gått allra längst i Japan, där man nu kan konstatera att



Dr Y Ohiwa.

elektroindustrin blivit en större robotanvändare än bilindustrin. Allt från kretskort till video-apparater sammansätts idag helt eller delvis med robotar, inte minst på Hitachis egna fabriker. Den omfattande egna användningen av robotteknik är för övrigt en viktig orsak till Hitachis framskjutna ställning på området.

I framtiden kommer robotar att användas på många områden även utanför tillverkningsindustrin. Hitachi utvecklar inte bara städrobotar utan intresserar sig också för robotar som kan användas för tunga jobb i vårdsektorn. Robotar kan också bli till stor nytta för farliga jobb i brandförsvaret och kärnkraftverken.

Men tar inte robotarna jobben från oss? Dr G. Overwien från tyska Hitachi trodde inte det. Textilmaskinerna som ersatte de gamla vävstolarna på 1800-talet var minst lika fruktade som robotar, menade han. Med facit i hand kan man se vilket uppsving de medförde. Robotarna kan på samma sätt kraftigt öka produktiviteten och till och med förbättra kvaliteten i produktionen. Dessutom befriar de människan från tunga, farliga och tråkiga jobb och ger henne mer tid att ägna åt det som är roligt och stimulerande, summerade Dr Overwien.

Samarbetet med Hitachi placerar Mecman i elitserien på robotområdet. Hitachi är bland världens fem största och i tekniskt avseende "är ingen före oss", som Mr Ohiwa uttryckte det med japansk försiktighet.



Mecman Engineering's VD, Leif Strömberg invigningstalar.

Fint reklampris

Mecman Engineering gjorde en ovanlig form av direktreklam när Hitachi-robotarna introducerades: En låda som bl a innehöll en fungerande (leksaker)robot skickades till de viktigaste personerna i den blivande kundkretsen. Resultatet blev som väntat gott. Ingen som fått försändelsen har undgått att lära sig budskapet – att Mecman Engineering säljer robotar!

Jury i en av Amerikas mer prestigeladdade reklamtävlingar uppmärksammade lådan och gav den ett av de eftertraktade ProComm-priserna. Priset utdelades i Houston, Texas den 19 februari och hämtades av en lokal representant för reklambyrå som utformat lådan, Welinder Information.



Bahco Verktyg vann Spurt 84

"Nu har vi blivit tvåa två gånger. Nästa gång ska vi utropas till etappsegrare."

Så sade Roland Rehnäck, informationschef på Bahco Verktyg, i Enköpings-Posten i slutet av oktober förra året. Han satte sålunda fram hakan ordentligt, men det gick vägen den här gången! Bahco Verktyg blev segrare i Spurt 84, sista etappen av Säljets år.

Juryn säger i sin motivering bl a att företaget haft en kraftig försäljningsökning under hela året. Med en kraftansträngning lyckades man också öka verkstadsproduktionen, vilken tidigare varit en "flaskhals". Bahco Verktygs VD, Bengt Carlsson, kommenterar:

– Det är inget tvivel om att verkstadspersonalen har en stor del i att vi vann den här tävlingsomgången. Det har varit mycket övertid, bl a fem lördagar, och andra insatser för att öka produktionen.

Kvartetten Stig Lundh, Christina Wässman-Lundberg, Margaretha Olsson och Anita Forsberg var kanske allra gladast efter beskedet. De har nämligen, under Stig Lundhs ledning, fungerat som kampanjkommité inom företaget. För att hålla ångan uppe arrangerades t ex under förra året interna tävlingar, där både dotterbolag och enskilda medarbetare belönades.

– Ur många aspekter har det varit en inspirerande tävling, säger Stig Lundh. Jag upplever, att det har blivit en mycket positiv stämning på företaget. Vi fick ett konkret, gemensamt mål att arbeta för. Verktyg har blomstrat upp!

"Kolskyfflaren", som han vill kalla sig, tar

gärna fram den digra listan på olika aktiviteter. Den sändes till tävlingsjuryn för Säljets år. Under den sista etappen kunde Bahco Verktyg redovisa inte mindre än 34 (!) olika punkter. Från lördagsarbete i produktionen till krabbrecept, som utdelades med krabban (pris i en intern tävlingsomgång).

Juryn pekar vidare på de nya Ergo-produkterna, som med framgång visades på flera utställningar under året. Överhuvudtaget har Bahco Verktyg skaffat sig god publicitet i Sverige under perioden, både i riks- och lokalpress.

Sveriges Järnhandlareförbunds stora förpackningspris för Ergo-förpackningen samt den nya företagsbroschyren nämns även av juryn.

Det blev en festlig avslutning för de anställda på Bahco Verktyg. Alla bjöds nämligen på lunch. Vid detta tillfälle delade koncernchefen Anders Lindström ut glaspjäsen i miniatyr till var och en. Han sade bl a:

– Under första halvåret gick det ganska dåligt för Bahco Verktyg. Ni släpade efter och jag var orolig för hur det skulle gå för er. Men ni har gjort en fantastisk spurt. Det är enormt vad ni har jobbat, och det vill jag verkligen tacka er för.



Lunchen där segern i Spurt 84 firades.

Röster från anställda

Bahco-Nytt har frågat några anställda på Bahco Verktyg hur de upplevde segern i Spurt 84.

Göte Sundén, packare:

– Jag tycker det var kul med tävlingen. En sådan här aktivitet piggar alltid upp och känns sporrande. Det händer någonting, finns något att se fram emot.

Nils-Erik Pettersson, tångjusterare:

– Vi har ett verkligt bra arbetslag, som kämpade hårt för att få upp produktionskurvan. Roligt att bl a övertidsarbetet på lördagarna gav positivt resultat.

Ann-Marie Karlsson, kontrollant:

– Tävlingen har varit skojig, och vår framgång gör den ju inte sämre på något sätt. Det blir också lite extra fart, när det går bra.

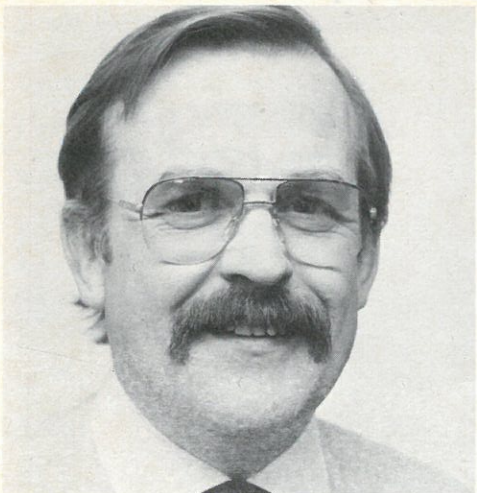
Eric Pettersson, arbetsledare:

– Vi låg efter i starten men kom på upploppet! Nu fortsätter vi med att hålla ångan uppe. Men om jag skall vara ärlig, förvånar det mig att vi kom igång så pass snabbt. Utgångsläget var inte det allra bästa.

Bengt Persson, inköpare:

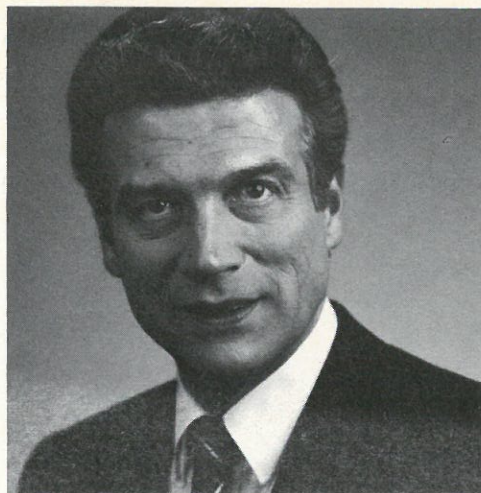
– En tävling som den här skapar en laganda, som är värdefull. Under senare tid kan man även märka en viss svängning i koncernens sätt att arbeta. Det är en mer positiv anda nu.

På nya poster



Stefan Bjurman

har utsetts till verkställande direktör för Bahco Kraftverktyg. Han kommer närmast från Robert Bosch AB, där han varit ansvarig för verktygssektionen.



Werner Herbord,

blev chef för Kracht i Västtyskland från den 1 febr 1985. Han kommer från Massey-Ferguson GmbH där han var Marketing and Sales Director.

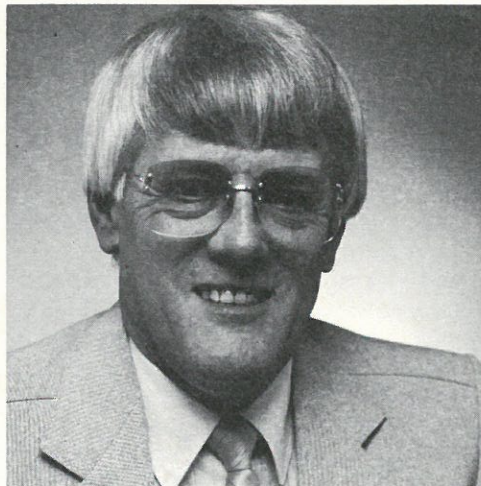
Christer Högberg,

Bahco Ventilation, har utnämnts till chef för utlandsbolagen (fr o m den 1 januari 1985). Foto, se sid 3.



Evert Bostedt

är ny service- och montagechef inom Industridivisionen på Bahco Ventilation. Som servicechef blir han direkt underställd divisionschefen och ansvarig för all service- och montageverksamhet beträffande divisionens produkter och system.



Arne Wilhede

har utnämnts till chef för Svensk Försäljning, namnet på Bahco Ventilations nya division vars främsta uppgift är att samordna bolagets försäljning i Sverige.

Smått & Gott



Ergonomiskt stämjärn

I samband med årets internationella järnvarumässa i Köln, presenterade Bahco Verktyg ett nytt stämjärn. Det är ergonomiskt utformat och är det tredje verktyget i den Ergo-serie som sedan tidigare omfattar skruvmejslar och skiftnycklar.

Utseendemässigt skiljer sig de ergonomiska stämjärnen väsentligt från andra stämjärn. Det beror på att förhållandet mellan skaft och blad har ändrats. Skaftet är längre än på ett vanligt stämjärn för att ge god plats åt båda händerna. Det har också en form och en ytstruktur som gör att det är bekvämare att arbeta med i alla arbetslägen.

Genom att bladet samtidigt är något kortare, har verktyget en bättre balans som gör det lättare att styra mer exakt än ett konventionellt stämjärn med längre blad. Skaftformen gör också att det är lätt att orientera handgrippet och "känna" hur eggen ligger.

– En viktig ergonomisk förbättring är att bladet är vinklat i förhållande till skaftet, säger Conny Jansson, utvecklingschef hos Bahco Verktyg. Därigenom får man en bättre arbetsvinkel och ökad kraft i många situatio-

ner, i synnerhet när man skall arbeta på plana ytor.

Slagytan på skaftet är rejält tilltagen med mjukt rundade hörn som skonar handflatan. Materialet är extra slagålitligt och deformeras inte eller flisas ur om man råkar slå lite snett. Skaftets överdel är försedd med ett greppstopp som gör att det finns ett ordentligt säkerhetsavstånd mellan handen och slagytan.

Alla Bahco Ergo stämjärn är försedda med ett eggskydd, som har en mall som man kan kontrollera eggvinkeln med.

Samtliga verktyg i Ergo-serien har ett omfattande utvecklingsarbete bakom sig, där stor hänsyn tagits till kartläggningar av olika rörelsemönster vid arbete med verktygen. Stor vikt har också lagts vid de önskemål som kommit fram vid omfattande frågeundersökningar bland användarna. Tack vare detta har det varit möjligt att anpassa verktygens utformning så att de blivit både bekväma och effektiva att arbeta med i alla arbetsställningar. Därigenom förhindras många av de handsador som annars uppstår på grund av olämpligt utformade handverktyg.

Ventilation får fransk order

Frankrikes tredje bank, Credit Lyonnais, har av Bahco Ventilation köpt ABC-aggregat till ombyggnaden av sitt kontorshus i Paris. Ordsummen är en miljon franc (ungefär lika mycket i svenska kr). Ordern omfattar 25 standard ABC-aggregat och ett stort specialaggregat.