

BAHCO-NYTT

NYHETER FRÅN BAHCOKONCERNEN, NR 2, MAJ 1985.

Anders Lindström på bolagsstämman "Vi har kommit genom tunneln och ut i ljuset"



Mecmans tredimensionella bildspel, som visades på bolagsstämman, krävde särskilda glasögon.

Det var en optimistisk Anders Lindström, som i sitt tal vid bolagsstämman bl a kommenterade 1984. Än mer intressanta är ändå framtidsperspektiven. Fas ett, som gällde Bahcokoncernens överlevnad, är avslutad. Fas två, som man nu är inne i, går ut på att utveckla de verksamheter, som koncernen har. Det handlar om vardagsrationalisering, vilket är en svårare och mindre spektakulär process än första fasens snabba omstrukturering. Deltagarna på bolagsstämman fick även en prognos för 1985.

– Det framräknade preliminära resultatet efter finansnetto för de fyra första månaderna uppgick till 21,5 milj kr, som kan jämföras med 10,9 milj kr under 1984. Om de sålda bo-

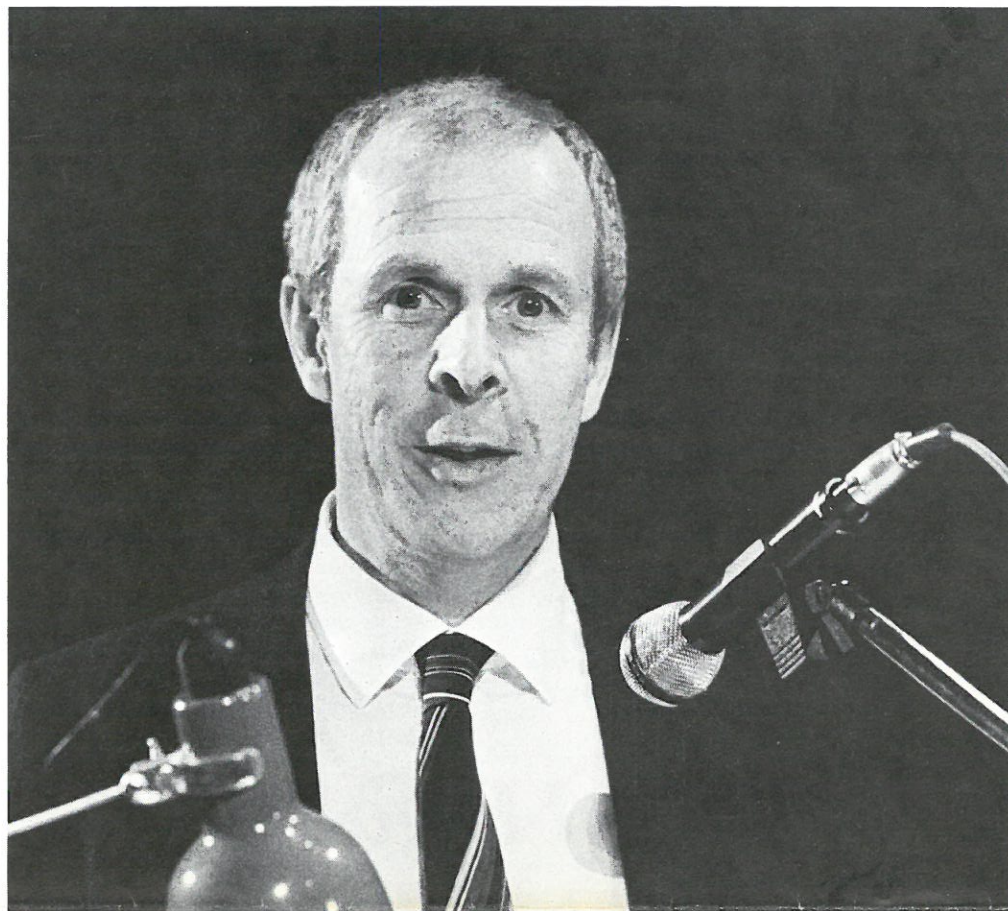
lagen, Hiab-Foco och Bahco Record Tools inräknas 1984, var siffran 21,2 milj kr. Ventilationsrörelsen är numera den största verksamheten med drygt en tredjedel.

Överträffa fjolåret

I vinstprognosen gjorde Anders Lindström bedömningen att resultatet efter finansnetto kommer att något överträffa fjolårets 119 milj kr, som inkluderar resultatet i Hiab-Foco och Bahco Record Tools.

I talet berörde koncernchefen även förbättringarna i ekonomin. Räntabiliteten på det totala kapitalet har t ex höjts från 3,2 proc 1983 till 11,3 proc förra året. Samtidigt steg soliditeten från 11,8 proc till "fortfarande otillräckliga" 16,1 proc. Företagsförsälj-

Forts på sid 2



Bahcokoncernens resultat kommer 1985 att något överträffa resultatet för 1984, ansåg Anders Lindström.

Bahco förvärvar norskt ventilationsbolag

– För det första köper vi ett bolag, som finns på vår nordiska hemmamarknad. För det andra arbetar det inom ett av våra huvudområden, ventilation. Slutligen har det norska bolaget varit vår agent i 26 år, och vi känner dem mycket väl.

Så kommenterar Bahcos koncernchef Anders Lindström den vid bolagsstämman presenterade affären, att AB Bahco för 15 milj kr förvärvar samtliga aktier i det norska ventilationsbolaget Alfsen og Gunderson A/S, Oslo. Företaget omsätter drygt 400 milj kr och har 450 anställda. Under de senaste åren har man fått problem med svaga resultat och i samband med generationsskifte har ägarfamiljerna beslutat att avyttra bolaget.

Passar i strategin

– Förvärvet passar väl in i strategin att utveckla våra traditionella Bahcoverksamheter, säger Anders Lindström. Vi tror, att vi med det kunnande som finns i Bahco Ventilation och koncernen i övrigt skall kunna återställa en god vinstnivå i Alfsen og Gunderson. Företaget har en stark position på den norska ventilationsmarknaden med en 20-procentig marknadsandel.

Koncernchefen påpekar också, att Norge har en intressant marknad för de aktuella produkterna. Det byggs nämligen lika mycket i Norge som i Sverige. Utöver byggnadsindustrin representerar offshoreindustrin en god potential för företaget.

Besök i Norge

Dagen efter bolagsstämman var hela Bahcos

koncernledning, plus Christer Högberg, chef för Bahco Ventilations utlandsbolag, i Norge och berättade om affären för Alfsen og Gundersons anställda.

– Det är glädjande att kunna säga, att den togs emot mycket väl av norrmännen, kommenterar Anders Lindström.

De två förluståren har lett till att Alfsen og Gundersons styrelse anlitat en extern managementkonsult med uppdrag att göra en utredning om bolaget. Denne har föreslagit en koncentration av verksamheten, vilken också har beslutats av styrelsen. Det innebär att ett antal anställda måste lämna bolaget.

– Vi skall nu se hur vi kan komplettera detta handlingsprogram mot bakgrund av den kompetens vi har i Bahco, säger Anders Lindström.

Kort om Alfsen og Gunderson

Alfsen og Gunderson har en rikstäckande organisation i Norge av försäljnings- och servicekontor. Man har dessutom en produktionsenhet i Moss med ett 60-tal anställda och ett antal agenturer inom automation och ventilationskomfort. Dessutom finns ett svenskt dotterbolag i värmländska Säffle. PAAB, som bolaget heter, arbetar med automation.

Innehåll

Bolagsstämman med en optimistisk Anders Lindström och köpet av det norska ventilationsbolaget Alfsen og Gunderson är huvudingredienserna i detta nummer av Bahco-Nytt.

Men vi rapporterar även om några lyckade mässor, om Rego-ventilen m m. Och så fortsätter förstas Idéernas År, som fått en flygande start. Mer om det temat på sidan 2. Slutligen önskar vi läsarna en SKÖN SOMMAR!

Sid 2.

Idéernas år är en god idé

Stämjernet i Ergo-serien uppmärksammades i Köln

Luftflödesmätning standard på klimataggregatserien ABK

Mecman-aktiviteter

Sid 3.

"Raka-Spåret"-konferens gav viktiga impulser

Mecman introducerar ny generation robotar

Mecman och Hydrauto på Hannover-mässan

"Enormt gensvar" för Rego-ventilen

Sid 4.

Bahco Ventilation samordnar och decentraliserar i Sverige

På nya poster

Smått & Gott

Största Norge-ordern

Hjorth-fonden

Bahco Ventilation renar Kirunaluft

Idéernas År är en god idé

Positiv bolagsstämma för Bahco

Forts från sid 1

ningarna i början av 1985 har dock höjt soliditeten till 28 proc. Rantabilliteten har också stigit till 12,9 proc.

— En ledstjärna i vårt arbete med att skapa en enklare koncernorganisation har varit att etablera korta beslutsvägar mellan koncernledning och bolagen. De sistnämnda har även under 1984 fortsatt rationaliseringsarbetet genom att se över sin marknadsorganisation.

Anders Lindström berättade vidare om framgången med Säljers Å och kom in på ärets tema Idéernas År. Där noterade han en drastisk ökning av antalet inlämnade förslag (se även annan plats i Bahco-Nytt).

Med hänvisning till försäljningsplanerna av Hiab-Foco och Bahco Record Tools konstaterade koncernchefen, att tyngdpunkten i Bahcokoncernen åter ligger på de traditionella Bahcoenheter: Bahco Verktyg, Bahco Ventilation och Mecman.

Förstikning utlandsexpansion

Utlandsexpansion kommer i fortsättningen att ske i förstikigare form mot bakgrund av de erfarenheter Bahco tidigare gjort av storförärv utomlands. Även småsieg kan ge marginalförbättringar, ansåg Anders Lindström.

Eftersom Bahco nu efter företagsförvärfningarna kan uppvisa ett positivt fritt eget kapital igen, finns goda möjligheter att återuppta utdelningen till aktieägarna för 1985.

1985 är som bekant Idéernas År inom Bahcokoncernen. Och kampanjen har utan tvekan haft stor effekt, snarare överträffat högt ställda förväntningar. Bahco-Nytt har frågat "Idéansvariga" på Lundsblad och Hans Ax, om temperaturen på resp företag. Stiftrorna talar för sig själva!

— Hittills i år har vi fått in 167 förslag, 70 från verkstadsenheten och 97 från kontoren. Detta kan jämföras med att 60 förslag inkom under hela 1984, säger Hans Ax.

Gunnar Lundsblad är inte sämre i sin redovisning: — På Bahco Verktyg är 10 m 30 april 131 förslag registrerade plus 3 st från F E Linds-töm. Under 1984 fick vi drygt 40 förslag.

— Det går ju knappast att jämföra med föregående år. Så stor upplevelse jag skiljningen. Kampanjen har hittills fått ett enormt genomslag. Jag tror, att det skulle lugna ner sig något efter den starka inledningen. Men förslagen fortsätter att strömma in, fortsätter Gunnar Lundsblad.

Lite statistik från Bahco Ventilation avslöjar, att det är 103 förslagsställare som står bakom de inlämnade 167 förslagen. 41 av dem arbetar i verkstäder och 62 på kontor.

25 proc av förslagen rör produkter och kvalitetsförbättrande åtgärder. Lika många handlar om kostnadsreduceringar. På tredje plats, 20 proc av förslagen, hamnar förbättrad administration/ruiner.

Och kampanjen Idéernas År fortsätter. När skickade du ett förslag till Bahco-Nytt senast?

Stämjärnet i Ergo-serien uppmärksammas i Köln

Bahco Verktygs senaste produktnyhet - stämjärnet i serien Bahco Ergo - väckte uppmärksamhet på världens största verktygsmässa i Köln. Det tyska kabel-TV-bolaget utsåg även Bahcos monter till en av de bästa på mässan. En lång intervju och inspelning gjordes därifrån monter. Som vanligt var mässan välbesökt. Under de fem dagarna uppgick antalet besökare till ca 80 000.

Att vara besökare på den här mässan brukar liknas vid att besöka den ena jämhandeln efter den andra. För att undvika den känslan hade Bahco Verktyg i år valt att visa en öppen monter med ett fåtal verktyg exponerade. Man satsade på sitt omtalade koncept; en ny serie handverktyg som är anpassade till den som skall använda dem - människans.

Bahco Verktyg står för något nytt i branschen, vilket tydligt framgick i Köln. Återför-säljare, journalister och andra som besökte Bahcos monter gav den genomgående högt betyg. TV-inspelningen exempelvis resulterade i ett tidslangt program, där Bahco Verktyg är ett av sex företag som presenteras.

Produktnyhet

Den stora produktnyheten var det tredje verktyget i serien Bahco Ergo, ett stämjärn, som visades för första gången. På samma sätt som för de tidigare verktygen i serien - skruvmejslar och skiftstycklar - ligger det ett omfattande utvecklingsarbete bakom. En viktig del i detta arbete har varit att beakta de önskemål, som användarna för fram. Därmed har det varit möjligt att anpassa verktygens utformning så att de blivit både effektiva och bekväma att arbeta med i olika arbetslägen. Det nya stämjärnet skiljer sig en hel del från "vanliga" stämjärn. Bladet är kortare och skärfet längre, varför spänningen var stor emor? Öron visade sig obefogad, framgången blev obeskrivlig. Det var inte bara återförsäljarna, som gav stämjärnet högsta betyg. Även de journalister, som deltog i Bahcos presskonferens, var imponerade. En del kallade i o m stämjärnet "genialt".



Uppmärksammas monter Visserligen kostar det en bra slant att delta i den här viktiga verktygsmässan. Den nya, påkostade monter ligger bra placerad i närheten av flera, internationellt välkända stora företag. Bahco Verktyg, Danmark, kunde exempelvis glädja sig åt att på två dagar få sälja dubbelt så många stämjärn som man beräknat för hela 1985!

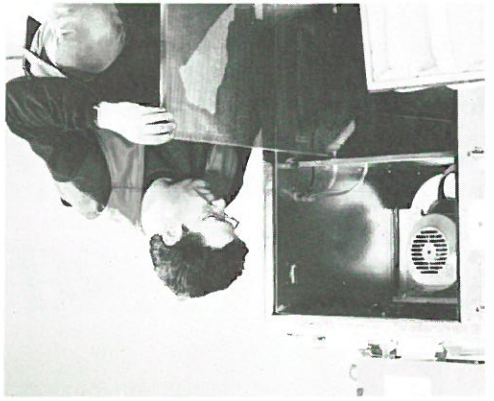
Bahco Verktygs VD, Bengt Carlsson, deltog i mässan under några dagar. Han fick bli tillfälligt tillfällig agent för flera olika tillfälle att träffa samliga agenter och vara med vid den välbesökta presskonferensen.

Mecman-aktiviteter

..Det som står i den här boken är inget att "snacka om", med underrubrik "Det måste göras". Så heter en liten röd bok från Mecman, där innehållet kan sammanfattas i ett enda ord: företagskvalitet.

Boken har gått ut till alla anställda i Norden, och i Sverige skickades den till hemadresserna. Baktanken var självfallet att även de anställdas familjer skulle läsa den. Den här interna kvalitetskampanjen fortsätter i dagarna med en affischserie, som har sin utgångspunkt i bokens kapitelomtyv. — Det gäller att hålla diskussionen igång, säger Fritz Lekander, Mecman.

Annat nytt på Mecman-fronten är en helt ny företagsbroschyr. Här har man valt att presentera sig genom att låta kunderna berätta om hur Mecman löste deras problem. En liknande uppläggning har valts för en videopresentation, där betydande kunder redovisar intressanta tillämpningar av Mecmanteknik.



Bahco Ventilation har i sin klimataggregatserie ABK byggt in flödesmätning som standard. Därmed är man först på marknaden att erbjuda detta. Den patenterade mätmetoden beskrivs som enkel, snabb och tillförlig.

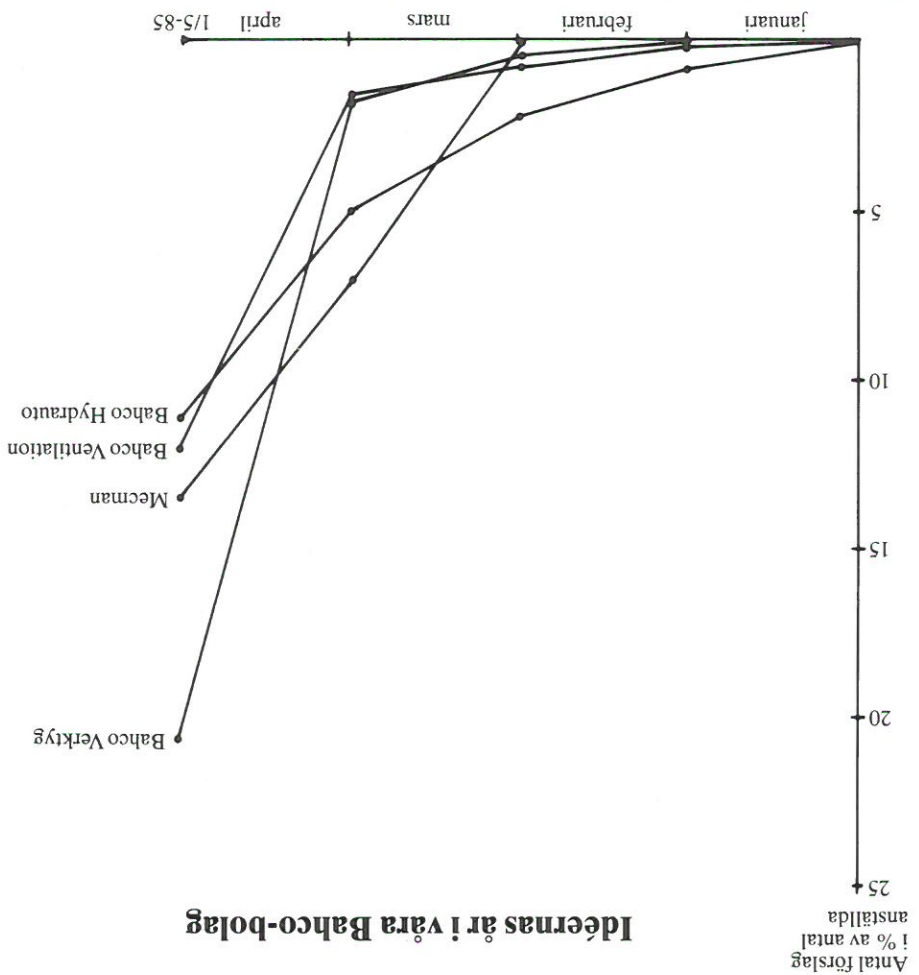
Mätningen kan exempelvis utföras på egen hand utan att det krävs några specialverktyg. Den nödvändiga mätutrustningen följer med som standard vid varje leverans av ett ABK klimataggregat.

Hela flödesmätningen tar mindre än 5 minuter att genomföra. Denna snabbhet gör det möjligt att lägga in regelbundna kontroller av luftflödet som en del av det kontinuerliga underhållet.

Mätmetoden tar dessutom hänsyn till hur kanaldragningen är utförd, innan aggregatet installeras. Det totala mätfelet inklusive in-strumentfel, avläsningsfel och metodfel är i genomsnitt mindre än + - 6 proc. Den här stora noggrannheten beror på att mätmetoden är utvecklad efter ett mätprogram, som omfattar tusentals mätpunkter.

Luftflödesmätningen är enkel, snabb och tillförlig.

Idéernas är i våra Bahco-bolag



Enligt nya rön från SIFV Svenska Institutet för FöretagsVerksamhet AB, sågs att ju fler månatsskor som arbetar på ett företag, desto svårare är det att få in lika stor procentuell andel förslag som från ett mindre företag. Detta kan visserligen inte utläsas i första etappen av Idéernas År, men vi väntar med spänning på resultatet för etapp II.

"Raka Spåret"-konferens gav viktiga impulser

– Ofta får man höra invändningar av typen, "Vi kommer inte vidare därför att...". I stället borde resonemanget vara, "Vi kommer inte vidare, därför att vi har de här svårigheterna. Låt oss lösa dem!" Det är egentligen inget märkvärdigt, inget nytt - det gäller bara att tänka på ett annorlunda sätt.

Professor Lars Södahl, Chalmers Tekniska Högskola, hade ett okonventionellt och friskt berättargrepp, när han talade över ämnet "Kapitalrationalisering - Ställtider - Genomloppstider". Han gjorde det på Bahco Ventilations konferens "Raka Spåret", som hade samlat ca 110 deltagare från företaget, de flesta kollektivanställda.

Kortare ställtider

Produktionschef Nils Bagge, som var initiativtagare till konferensen, inledde med att kort berätta anledningen till att den arrangerades. Temat "Raka Spåret" handlar om att få de anställda medvetna om det betydelsefulla i att korta ned ställtider och genomloppstider.

– Om vi följer materialet genom verkstaden, skulle vi vilja ha ett så rakt spår som möjligt.

Divisionschefen Bengt Ohlsson informerade därefter om åtgärder, som vidtagits ifråga om kapitalrationalisering och kundorderproduktion.

Björn Unosson, Mysigma, som i sitt föredrag visade hur andra företag arbetar med de här frågorna, sade även:

– Om vi halverade genomloppstiden i

svensk verkstadsindustri, och det är möjligt att göra, frigör vi 25 miljarder kr!

Lars Södahl gav ett exempel från en annan industri på en genomloppstid på tre veckor för en produkt, med en bearbetningstid på 1/2 timme.

– För varje timme bearbetning ligger den produkten och väntar hela 240 timmar, vilket visar hur viktigt det är att reducera ställtiderna.

"Klurig grej"

Han återkom ofta i sitt föredrag till formuleringar som "här har vi en klurig grej", och det var många kluriga grejor som han gav sina åhörare. Eller som han formulerade sig:

– Det är i huvudet man skall skruva, inte på själva skruven.

Roland Axelsson, Produktionstekniska avdelningen, menade i sitt inlägg bl a att kortare ställtider innebär mindre mängd varor i arbete, kortare genomloppstid, kortare leveranstid och mindre feltillverkning.

– Däremot är det ingen idé att satsa på korta ställtider, om inget görs åt genomloppstiden.

Roland Eklund, Material och inköp, talade om det nödvändiga med effektiva rutiner.

– De är ett måste för att få snabba genomloppstider och det finns stora pengar att hämta genom standardisering.

Åhörarnas reaktioner på halvdagskonferensen var positiva, och utan tvekan hade de flesta fått utbyte av den. Inte minst av Lars Södahls okonventionella sätt att framföra sitt budskap.



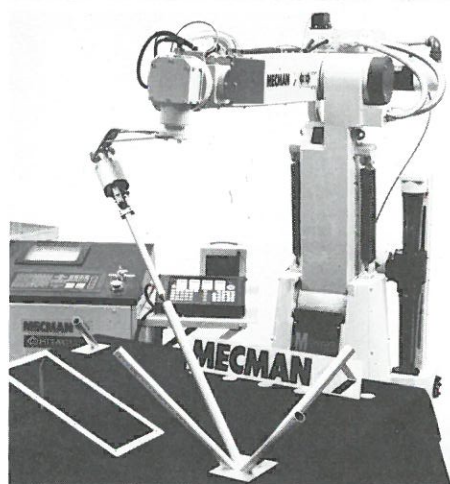
I en paus under Raka Spåret-konferensen samtalar Lars Södahl med Nils Bagge och Bengt Ohlsson.

Mecman introducerar ny generation robotar

Mecman Engineering introducerar en ny generation processrobotar från Hitachi. Den första roboten ur den nya M-serien kallas M6060 och är en vidareutveckling av PW 10. Kännetecknet för en processrobot är, att den hanterar verktyget, dvs roboten utför själva processen. Det kan t ex gälla gradning, slipning, polering, svetsning etc.

Den nya processroboten är 6-axlig, elektrisk och servodrivna och har 3 axlar i handleden. Den 3-axliga handleden består av en böj- och två vridrörelser, fritt programmerbara och monterade i 90 graders vinkel mot varandra. Roboten kan därmed följa komplicerade banor. Genom de samverkande axlarna kan verktyget hela tiden föras med en korrekt vinkel i förhållande till arbetsstycket.

Ökade rörelsemöjligheter hos roboten får som följd att kraven på kringutrustning kan reduceras avsevärt. En avancerad kringutrustning gör inget annat än kompenserar för robotens ofullkomligheter.



Hjärnan i systemet är en kraftfull 16-bits mikrodator. En väl beprövad konstruktion, som också används till Hitachis övriga robotar.

Mecman och Bahco Hydraulauto på Hannover-mässan

Mecmans och Bahco Hydraulautos monter på den nyligen avslutade Hannover-mässan tilldrog sig stor uppmärksamhet hos besökarna. Detta var desto mer glädjande eftersom de båda företagen hade gjort en rejäl satsning på årets framträdande.

– Det är vårt största internationella mässdeltagande hittills, säger Fritz Lekander, Mecman. Vi lyckades i år få vår monterytta ökad till 160 kvadratmeter och hade en utställningsmonter, som mycket aktivt lockade besökare att ta del av det senaste när det gäller pneumatik, hydraulik och styrsystem. Bl a med hjälp av video, 3D-stillfilm, pristävling med dagliga vinnare under mässperioden, fallande bowlingklot för att visa olika typer av stötdämpning etc.

– Vi hade bjudit in potentiellt viktiga och intressanta kunder från hela Europa, vilket underströk den internationella aspekten i

årets mässdeltagande. Hannovermässan är en av världens största industrimässor och antalet besökare låg omkring en miljon.

Mecman deltog även med en monter i Sverigepaviljongen och hade där ett mycket gynnsamt läge vid själva entrén. En höjdpunkt var när vice statsminister Ingvar Carlsson i samband med en mottagning höll ett anförande om den tekniska utvecklingen och vikten av automatisering etc för ett par hundra särskilt inbjudna tyska industripersoner, journalister m fl.

För Bahco Hydraulautos del rapporterar Morgan Ricknell, att konkurrenterna visade stort intresse för Regoventilen, och det med en viss oro. Samtidigt är det spännande att få vara med om en sådan här gynnsam situation för en ny produkt. Hydraulikexperterna bland besökarna påstod att mässan för deras del endast innehöll två nyheter - av vilka Regoventilen från Bahco Hydraulauto var den ena!

"Enormt gensvar" för Regoventilen

– Hittills har Regoventilen visats i större sammanhang vid tre tillfällen för hydraultekniker och lika många gånger vid mässor för allmänheten. Överallt har gensvaret varit enormt, vilket egentligen inte är något att förvånas över. Professor Olof Olsson vid Tekniska Högskolan i Linköping har ju beskrivit tekniken som "varken mer eller mindre än en revolution inom hydrauliken".

Östen Hansson, produktchef på Bahco Hydraulauto och koordinator för hela projektet med ventilen, är entusiastisk över situationen. Rego, som även kallas för hydraulikens transistor, har uppmärksamats ordentligt bland världens hydraultekniker.

Kort om tekniken: Valvistor är det ursprungliga namnet på ventilen, som uppfanns av Bo Andersson (tidigare Tekniska Högskolan i Linköping, numera på Bahco Hydraulauto). Ordet valvistor är en sammanslagning av det engelska ordet för ventil, valve, och transistor. Transistorn kan ju styra stora effekter med hjälp av liten effekt. På samma sätt kan valvistorn reglera det stora oljeflödet i ett hydrauliskt system med hjälp av ett litet flöde.

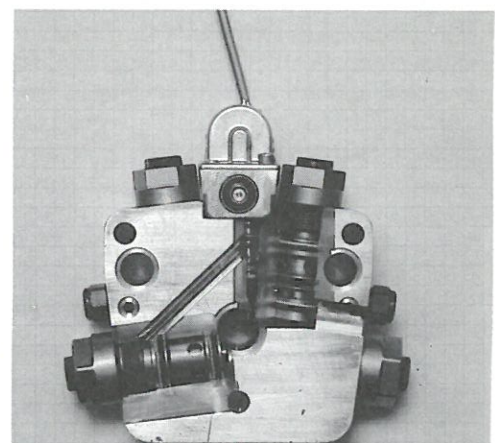
Introduktionen

Östen Hansson berättar vidare, att introduktionen av produkten inleddes i april 1984 i samband med hydraulikdagarna vid Tekniska Högskolan i Linköping. Och för att få plats i det programmet gäller det verkligen att komma med innovationer!

Allmänheten fick för första gången göra bekantskap med Rego under mässan Scanautomatik i Göteborg, oktober 1984. Samma höst visades ventilen för 600 - 700 hydraultekniker vid hydraulikfakulteten i Aachen, Västtyskland. Något senare samma år var det dags för en visning vid en hydraulikkonferens i Chicago. En mässa i Birmingham, England, blev nästa anhalt och följdes i slutet av april i år av Hannover-mässan. Och intresset?

– Lika överväldigande stort vid varje tillfälle, säger Östen Hansson.

Rego-ventilen har även uppmärkamats av den tekniska fackpressen. I samband med



Birmingham-mässan hade t ex den engelska tidskriften "Eureka" en fyra sidor lång artikel. Ventilen har även beskrivits i en amerikansk teknisk tidskrift, för att nu nämna något i publicitetsskörden.

– Vi har vidare valt ut 18 marknadssegment, till vilka ventilen passar i det skick den nu har. I de här marknadssegmenten har vi tagit ut kunder och bearbetat dem. Det är ju också så, att Rego ger oss möjlighet till volymökning. Vi kommer bl a i kontakt med kunder, som vi tidigare inte gjort affärer med.

Exportsatsningen

Östen Hansson berättar slutligen om strategin ifråga om exportsatsningen:

– Vi har inte bara valt ut marknadssegment utan även länder, som vi inledningsvis koncentrerar oss på. Det gäller Skandinavien, England, Västtyskland och Italien. Sverige är självklart, och i Finland har vi egen personal. För Englands del handlar det om en agent, som har kompetens att sköta marknadsföring och försäljning på egen hand. Dessutom är det en intressant marknad. Efter Hannover-mässan börjar marknadsbearbetningen i Västtyskland, där vi nu har egen personal.

Första kunden med serieleveranser av Rego-ventilen är Volvo BM, som använder den i en traktordumper. Vidare finns provsystem ute hos ett 20-tal kunder.

Det verkar med andra ord som om ett segertåg just har startat. Inte minst härskar den övertygelsen hos Bahco Hydraulauto.

Bahco Ventilation samordnar och decentraliserar i Sverige

I januari var officiellt startdatum för Bahco Ventilation's nya division Svensk Försäljning, vars främsta uppgift är att samordna försäljningen i Sverige. Divisionens chef är Arne Wilhede som har ett stort ansvar. Arne Wilhede påpekar, att varje anställd i divisionen skall ha ett klart mål. Det handlar bl a om att beskriva vad var och en får besluta utan att höra efter med någon chef. "Det är ett av sätten att få stimulerade medarbetare".

En viktig del i filosofin bakom organisationen är att decentralisera besluten så långt det är möjligt. Att förena det stora företaget i delar med småskalighet och därmed låta distriktet påpeka, att varje anställd i divisionen skall ha ett klart mål. Det handlar bl a om att beskriva vad var och en får besluta utan att höra efter med någon chef. "Det är ett av sätten att få stimulerade medarbetare".

Svensk Försäljning har sex regioner och 25 distrikt. Regionerna finns i Umeå, Gävle, Uppsala, Stockholm, Göteborg och Växjö. Antalet anställda är ca 600 och omsättningen under 1985 väntas uppgå till ca 500 miljoner kr.

Över regionerna har Arne Wilhede till sitt förtroende en marknadsorganisation med affärsområdeschefer för installation, Pro-duct och Rot/Service - Bahco Ventilation's affärsområden. Till marknadsorganisationen hör även funktionerna Ekonomi och Personal. Varje region och distrikt är också indelade

Bahco Ventilation har tagit hem en order på en filteranläggning vid LKAB i Kiruna. Det är en totalentreprenad för att minska flourensläpp vid LKAB's kulsinterverk. Anläggningen har kommit till för att klara myndigheternas krav på LKAB att minska ut-

på liknande sätt med ansvariga för resp affärsområde.

— Med hjälp av den här organisationen får vi snabbt reda på lönsamheten inte bara för regionen som helhet utan även för det aktuella affärsområdet. Det handlar över huvudtaget om att ha snabba uppföljningsinstrument, när man decentraliserar. Inte minst gäller denna ekonomi.

Bästa kundservicen
Arne Wilhede fortsätter:
— Under 1985 gäller det för våra anställda att lära sig axla det nya ansvaret. Därför kommer jag att i extra hög grad finnas ute i organisationen för att hjälpa till med detta. Vi skall alla göra vårt bästa för att hålla hög nivå på motivation, tempo och trivsel. Strävan skall dessutom vara att nå den bästa kundservicen i branschen.

Den nyss inledda kampanjen vänder sig till kunderna. Avsikten är att för dessa berättas om förändringen av organisationen, berättas om Bahco Ventilation's förtjänster och presentera de anställda.

— Därför inbjuds viktiga kundgrupper till Öppet Hus på distriktskonferens. Parallellt skickar vi även ut brev och broschyurer till dem som inte är med vid de här arrangemang-erna. Varje distrikt får dessutom sin egen broschyr. Hela kampanjen stöts av ett antal annonser i riks-, fack- och lokalpress. Pressen inbjuds självklart till arrangemang-erna. Bahco Ventilation Svensk Försäljning kommer med andra ord att märkas under våren 1985.

42 anställda inom Bahco-koncernen har i år sökt stipendier från den s k Hjorth Fonden. 22 av dessa valdes ut av fondens styrelse. De får dela på 79 393 kr.

Fonden bildades av Bahcos styrelse 1963 och har till syfte att främja de anställdas personliga utveckling och arbetsstillfredsställelse.

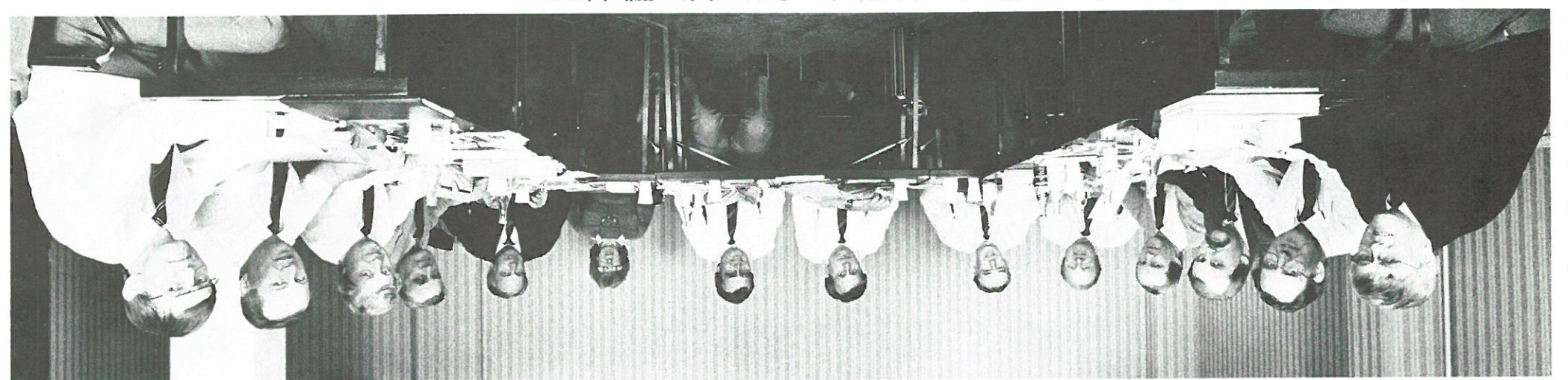
Hjorthfonden

Bahco Ventilation A/S i Norge har nyligen tecknat sin största order någonsin. Det handlar om att ge Folketingsalen i Oslo ett bättre klimat. För det ändamålet installeras 400 mini Floormaster don samt två ABK-aggregat med rotterande värmväxlare. Dessa installationer utförs i år. Den sammantagna ordertsumman uppgår till ca 6,2 miljoner kr, och entreprenaden skall utföras över tre år.

Bahco Ventilation renar Kirunaluft

släppet av fluor. Därutöver har Bahco Ventilation också kunnat erbjuda en avsevärd energibesparing genom att återvinna värme ur de varma sintergaserna. Det sker i en 17 MW av-gaspanna, som kyls gaserna innan de renas i filteranläggningen.

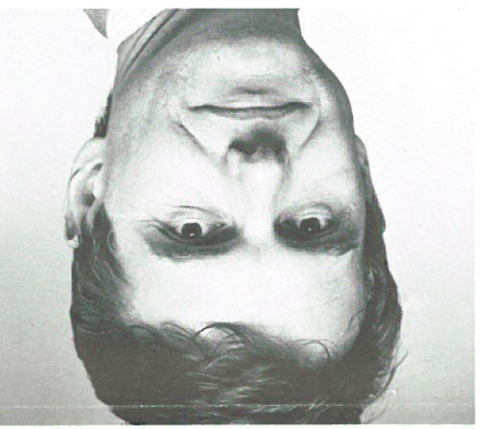
På nya poster



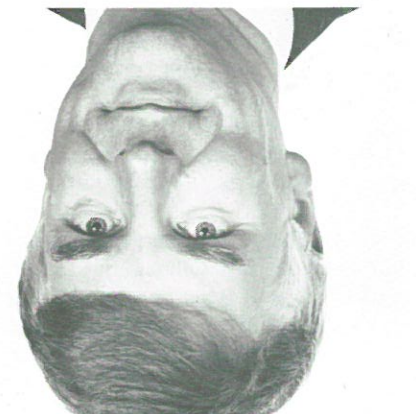
Regionschefer och affärsområdeschefer inom Bahco Ventilation Svensk Försäljning är samlade till konferens. Divisionschef Arne Wilhede längst i v.



Bo Jonson
tillträder som informationschef för Bahco Ventilation i mitten av maj. Han kommer närmast från Anderson & Lembe, där han arbetat som internationell projektledare och VD för företaget byrå i London, som han startade 1980.



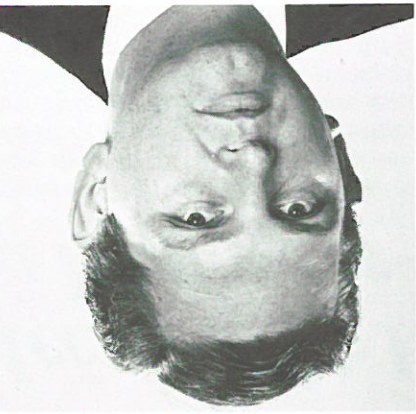
Jan Siljeström
har utsetts till chef för Sektor Pneumatik hos AB Mecman. Han kommer även i fortsättningsen att inneha befattningen som marknadschef Norden.



Sven Enbom
är fr o m 1 maj 1985 platschef för F E Lind-Ström i Eskilstuna. Han kommer närmast från Tap Division i Ludvika, som ingår i SECO-TOOLS-koncernen i Fagersta.



Hans Göran Melander
är ny logistikchef inom Sektor Produktion och Logistik hos Mecman. Han kommer närmast från Alfa-Laval i Tumba, där han varit logistikchef.



Ralph Hammar
har utsetts till vice verkställande direktör i AB Bahco, där han sedan tidigare är ekonomisk- och finansdirektör. Ralph Hammar kommer till den nya koncernledningen i Bahco i april 1984 och har spelat en viktig roll vid omstruktureringen av Bahco från förlust till vinstgivande bolag. Merparten av sitt aktiva yrkesliv har Ralph Hammar ägnat åt Pharmacia, där han 1973 började som redovisnings- och ekonomidirektör för att 1981 som ekonomidirektör ta över hela ansvaret för koncernens ekonomi- och finansieringsfrågor.



Tomas Zetterström
har anställts som huvudansvarig för samordning och utveckling av överordnade datorsystem för industriell automation hos Mecman Engineering AB, Nyköping. Han har tidigare varit anställd på ASEAs elektrotekniska utbildning, Studsvik.