

DAKAPO

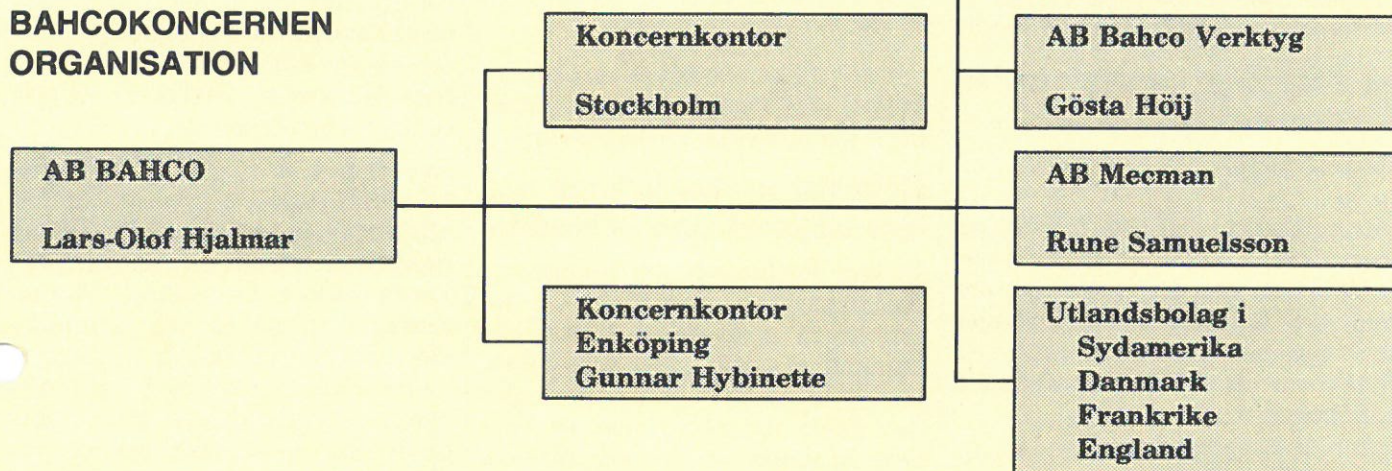
Personaltidning för AB Bahco Ventilation Ansvarig utgivare Bertil Danielsson Nr 1 1979

Bahco Ventilation blir fyra bolag

Den omorganisation som påbörjades för några år sedan i och med att Bahco Ventilation delades upp i fyra divisioner slutförs under 1979 genom att divisionerna bildar fristående koncernbolag.

Det är det nuvarande marknadsläget för hela ventilationsbranschen, som accentuerar behovet av en klarare uppdelning av respektive divisions särart och kompetens. Det gäller inte bara utvecklings- och produktionstekniken utan även marknadsföringen inte minst på exportmarknaderna.

BAHCOKONCERNEN ORGANISATION



De nya bolagen kommer att sortera direkt under koncernledningen i Stockholm och blir dotterbolag till AB Bahco. Nuvarande AB Bahco Ventilation blir således fyra bolag:

AB Bahco Ventilation
(tidigare D-divisionen)
Bahco Ventilation
Entreprenad AB (S-divisionen)
Bahco Industri AB
(I-divisionen)
AB Bahco Komfort

Först sedan bolagen blivit registrerade hos Patentverket och styrelser utsetts med representanter för koncernen, respektive bolag samt ar-

betstagarna, får de sin formella status som koncernbolag.

Arbetsgången för de nya bolagen, där AB Bahco Komfort redan är ett etablerat separat bolag, blir nu att organisera sig för sin nya situation. Redan har respektive bolags topporganisation fastställts och personer har placerats i huvudfunktionerna. Nästa steg blir att utveckla och förfinas resten av organisationen. Ett flertal projektgrupper inrättas och fackklubbarna deltar i arbetet med sina bidrag och synpunkter.

Tjänsterna från två stora centrala avdelningar – personal- och ekonomiavdelningarna – kan bli särskilt besvärliga att få optimalt utnyttja-

de. Skall de nya bolagen själva svara för dessa tjänster eller köpa dem? Under de närmaste månaderna skall detta diskuteras ingående. Lönekontoren, vaktmästeri, växel, matsalen, kontorsservice, dataavdelningen och informationsavdelningen är funktioner som kan ta tid att placera och fördela. Där finns lite av problematiken.

För att underlätta arbetet med dessa och andra övergripande frågor har ett koncernkontor inrättats i Enköping under Gunnar Hybinettes ledning. Det är att betrakta som ett service- och stabsorgan och är direkt underställt koncernchefen Lars-Olof Hjalmar.

Drömstart för förslagskampanjen



Här får Leif Lindqvist, en av våra allra flitigaste förslagsgivare, och den som fått den högsta belöningssumman hittills, sitt diplom av förslagskommitténs ordförande, Björn Juhlin.

31 Förslag redan under första kampanjmånaden

När kampanjen för idéer och förslag startade vid årsskiftet utgick kommittén från att det fanns gott om realiserbara idéer inom företaget och att svårigheten egentligen "bara" var att få idéerna utformade till förslag.

Den tanken visade sig vara helt riktig. Under januari kom det in inte mindre än 31 förslag till förslagskommittén – ett resultat som slår alla rekord.

Målsättningen för hela det första halvåret var att få in fler bedömbara förslag än under hela det bästa förslagsåret, då det totalt kom in 54 förslag. Med 31 förslag redan under den första månaden kan man gott utgå från att den målsättningen klaras av med glans.

"Uppdämda idéer"

En av förklaringarna till det glädjande resultatet kan vara att många anställda gått omkring med idéer i huvudet. Allt som behövdes för att skriva ned dem och omforma dem till förslag var att kampanjen kom

igång – och säkert också att idéblanketter och kuvert fanns på nära håll, vid den egna anslagstavlan.

Behovet av behjälpare var inte så stort som vi trodde.

Vi tror fortfarande att behovet av "behjälpare" är stort, även om det inte är så stort som vi trodde när kampanjen sattes igång. Idérummet blev inte särskilt välbesökt under den första månaden, men det kom dock in några stycken och de hade säkert stor glädje av en samtalspartner.

Nya tider för idérummet tills vidare:

Måndagar och torsdagar
kl. 16.00 – 16.30

För Hamnverkens personal svarar Henry ("Stubben") Johansson för kontakterna när det gäller förslagsverksamheten.

Namnen på samtliga "behjälpare" finns i förslagskuverten och du kan när som helst ringa någon för att bestämma tid om sammanträffande för att prata vidare om dina idéer.

Specificerade problem gav många svar

Som ett extra inslag i kampanjen

specificerade kampanjledningen tre områden, där förslag var särskilt välkomna. Det gällde bl a produkter där ABC-hörnen kunde komma till användning, tillämpningsprodukter för våra spiralfalsade rör och dessutom lösningar på reservvärme-problemet. Det senare blev ju aktuellt i samband med omfattande elstopp under januari.

Många idégivare tog fasta på de här problemen och det har kommit in en hel del lösningar. Men det finns plats för många fler, kanske kommer just ditt förslag att betyda mycket i framtiden?

"Vappa" kom ihåg flygmotorvärmaren VTG

När det gäller reservvärmeaggregat så kom Nils-Erik Eriksson, mer känd under namnet "Vappa", ihåg att vi under 50-talet tillverkade och sålde ett värmeaggregat för att värma flygmotorer under fältmässiga förhållanden. Idén med den produkten väckte han till liv och presenterade den som ett förslag för att lösa reservvärmeproblemet.

Aggregatet är en utveckling av en av våra tidigare byggtorksmodeller och består av en eldstad för eldning med fasta bränslen (ved, spillved), värmeväxlare av tubtyp, rökgasrening i en cyklon och varmlufts-distribution med hjälp av en bensinmotor driven fläkt. Allt sammanbyggt i ett aggregat på hjul. Aggregatet har en mycket bra värmeeffekt och kan kanske väckas till liv igen för arbetsplatser som saknar elförsörjning.

Många förslag från tjänstemän

Drygt hälften av de insända förslagen hade kommit från tjänstemannasidan, en grupp som hittills varit mer blygsamt representerade i förslagssammanhang. Förslagskommittén tycker att denna tendens till ökat intresse för idéer och förslag är mycket glädjande och hälsar ännu fler förslag välkomna.

Diplomutdelning till "3-klubben"

Alla förslagsställare, som hade tre

Forts sid 3

eller fler belönade förslag, träffades den 31 januari i matsalen för att få sina diplom och för att prata mer om förslagsverksamheten.

Det blev en givande diskussion och ur den mynnade sedan ett förslag till att snarast arrangera ett "idéforum", där någon uppfinnare eller innovatör skulle kunna prata om uppfinningar och produktutveckling. Samtidigt skulle också en del av de förslag, som kommit in till kommittén kunna presenteras och diskuteras.

Vad gör man när det kommer idéer och förslag utifrån?

Ibland får vi kontakt med personer som har idéer och förslag när det gäller vår verksamhet, men som inte arbetar hos oss. Det kan vara kunder eller fristående uppfinnare. Vad skall man göra när man får sådana kontakter?

Ett förslag, som kommit in till förslagskommittén under januari, går ut på att en kontaktman utses att ta hand om förslag utifrån. Det kan gälla produktförfrågningar eller om vi är beredda att ta upp en viss produkt i vårt sortiment, alternativt om vi är beredda att tillverka en produkt som underleverantör.

DFP Kjell Wedebrand har lovat att ta på sig detta arbete. Den som kommer i kontakt med idéer och förslag utifrån kan alltså ta kontakt med Kjell, som kommer att svara för den fortsatta kontakten, undersökningar, korrespondens m m.

OBS! Det är viktigt att det här fungerar så att inte insända förslag, ritningar, prototyper m m blir liggande utan att förslagsställaren snabbt får svar och besked.

PRESS-STOPP-NYTT

Den första målsättningen klarad redan under vecka 9!

Redan under vecka 9 (26/2-3/3) passerade antalet inlämnade förslag det uppsatta målet (55 förslag under första halvåret). Men de ansvariga för förslagskampanjen räknar med fortsatt hög aktivitet och kommer att sätta upp nya, ännu djärvare mål. Du är välkommen med dina förslag!

STUDIEBESÖK

Det har varit flitigt på besöksfronten hittills i vinter. Sedan november har vår besöksverksamhet, som sköts av informationsavdelningen, Monica Hellman, haft fullt jobb att planera och genomföra studiebesök på vårt företag.

De största besökargrupperna har LO-distriktet i Uppsala läns fackliga ungdomsskola utgjort. De har varit här i två omgångar (den 7 november och den 5 december) med 37 resp. 19 besökare. I besöksprogrammet har verkstadsklubben aktivt deltagit. Båda besöken avslutades

med en fråge- och diskussionsstund där fackets representanter och personalavdelningens representant svarat på frågor, bl a om ackordsvillkor, job rotation m m.

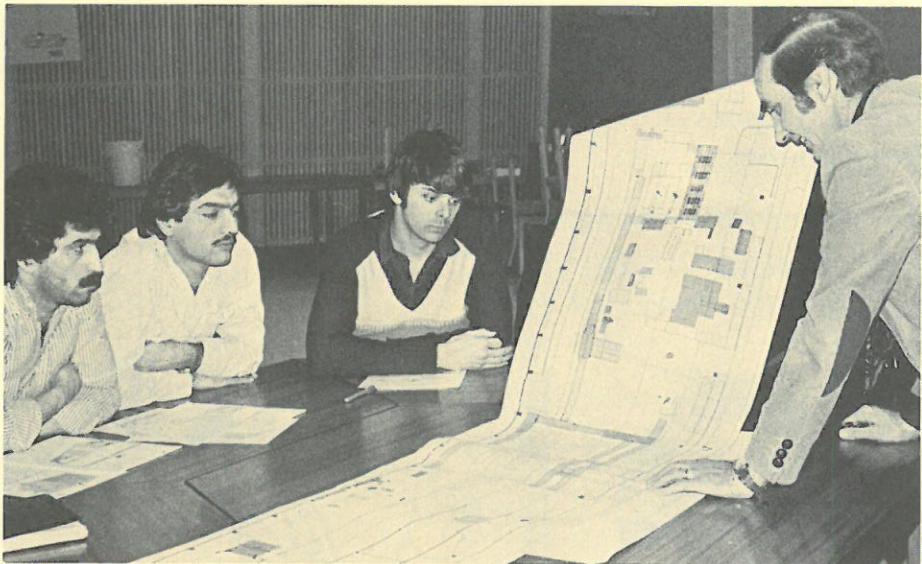
Ett annat studiebesök ägde rum den 19 januari, när folk från Akademiska Sjukhusets rehabiliteringsklinik var här. Denna gång koncentrerades intresset på arbetarskydd och företagshälsovård och besökarna fick tillfälle att ingående diskutera dessa frågor med vår skyddsingenjör Åke Nilsson, företagsläkare Sten Ericson och Carl-Eric Gestberg PA.



Studiegruppen från LO-distriktet i Uppsala läns fackliga ungdomsskola hade många frågor att ställa om arbetsförhållanden och facklig aktivitet vid Bahco Ventilation.

Den 2 februari kom en studiegrupp från Teknikum i Uppsala till oss för en hel studiedag. Teknikum är den högskoleutbildning som bedrivs vid Uppsala Universitet. Vid besöket gick vi igenom ett par praktikfall

(luftvärmare och klimataggregat ABC) där projektarbetet fram till marknadsintroduktion presenterades. För denna grupp redovisade vi också vår produktionsteknik och gick igenom våra verkstadslayout.



Roland Stenholm visar upp en verkstadslayout för intresserade Uppsala-teknologer.

FRÅN REKORDVÄRME TILL REKORDKYLA

– Ändå har vi sparat energi –

Från en rekordvarm november gick vi in i en rekordkall december med mycket sträng kyla, som har hållit i sig över januari.

Hur har det här påverkat energisparandet hos oss? Naturligtvis har framförallt värmekostnaderna påverkats av den långa köldperioden, men tack vare energisparinsatserna på alla håll har vi ändå lyckats spara på värmen. I förhållande till december månads medeltemperatur ($-8,5^{\circ}$ vid Västerås flygplats enligt SMHI) var förbrukningen under månaden 2 % lägre än för motsvarande tid 1977. Mycket tyder på att värmebesparingen kunde ha varit mycket större under mer normala decemberförhållanden.



Lars-Eric Thor avläser här en termometer, som visar både min- och maxtemperaturen i ett arbetsrum under ett dygn.

Kylan avslöjar draget!

Inget ont som inte har något gott med sig. Tack vare den långa köldperioden har vi kunnat avslöja och åtgärda ett stort antal draghål, som vi förmodligen aldrig hade upptäckt vid mera normala temperaturer. Det kommer vi att spara energi på i framtiden. Rapporteringen om drag från fönster, dörrar, portar och luckor har fungerat mycket bra och "tätningpatrullen" har haft fullt arbete.

Belysningen och övrig el-energi

När det gäller elenergin har vi under fjärde kvartalet sparat 3 % i förhållande till samma tid under 1977. Det är ett bra resultat som dock kunde ha varit ännu bättre. Huvuddelen av besparingen ligger på maskinsidan.

När det gäller belysningen har inte besparingsåtgärderna fungerat lika bra. Vi måste komma ihåg att släcka lyset på arbetsplatserna när vi slutar för dagen, när vi går på lunch eller andra längre raster och dessutom när vi lämnar vårt rum för längre sammanträden. Här riktar sparkommittén en vädjan till de lokala "spargeneralerna" att informera om vikten av elsparande.

Vid årsskiftet installerades ett programverk, som automatiskt skall sköta utomhusbelysning, bastuuppvärmning och mycket annat. Det kommer säkert att ge utslag på el-energisidan.

Tryckluft, vatten

För tryckluft och vatten har ingen statistik kommit in ännu. Oftast fungerar rapporteringen direkt till arbetsledare och läckor lagas omgående. Vi tror att det här fungerar bra. Men märker du exempelvis läckande eller droppande vattenkranar så hör av dig omedelbart till fastighetsavdelningen.

Ragnar Andersson – flitigaste "spargeneral"

Spargeneralernas uppgift är dels att kontrollera att energisparåtgärderna efterlevs på alla håll och kanter, dels att stimulera till ytterligare sparåtgärder och sparidéer.

Ragnar Andersson, planerare på I-verkstaden, är utan tvekan den mest entusiastiska av våra "spargeneraler". Han har verkligen lagt mycket arbete på att följa upp sparåtgärderna och stimulera till extra insatser. Han är verkligen värd en ros för sitt arbete.

En så här kall och snörik vinter ingick naturligtvis inte i kalkylen när målsättningen för energisparandet beslutades under hösten 1978. Det kan bli svårt att nå målet men med gemensamma krafter kan vi lyckas.

Skyddsrutan

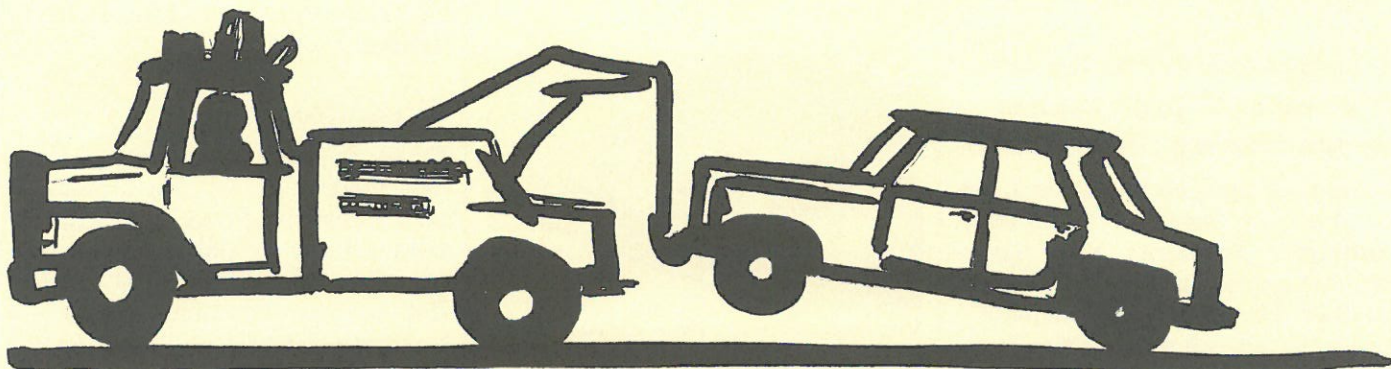
Får vi presentera Miss Daisy Belle!

Den här trevliga tjejen heter Daisy Belle (uttalas decibell). Hon har tagit till livsuppgift att informera om

vikten av att använda hörselskydd i jobbet. Det betyder att vi får se rätt mycket av henne i fortsättningen.



Slutsyndat för felparkerare vid E18-anläggningen! Nu blir det skärpning av parkeringsbestämmelserna.



Det är tyvärr ett faktum att parkeringsmoralen har varit låg hos oss i många år. Felparkerarna är många och de flesta är "återfallsförbrytare" eftersom inga rättsliga åtgärder har vidtagit genom åren. Man har kommit undan med en varning eller åtthutning, som efter en tid sjunkit i glömska.

En av anledningarna till missförhållandena är den (felaktiga) tron att brott mot våra lokala parkeringsbestämmelser inte kan betraktas som allmän trafikförseelse. Sanningen är snarare den att man från fastighetsavdelningens sida hellre valt att fria än att fälla och inte gjort anmälan till polismyndigheterna.

Skärpning av parkeringsbestämmelserna

Från den 15 mars kommer övervakningen av parkeringen att skäpas rejält för att äntligen råda bot på missförhållandena. Det kan inte vara rimligt att parkeringsplatser som är reserverade för våra många besökare "ockuperas" av anställda, att portar blockeras under långa tider eller att den viktiga snöröjningen hindras av felaktigt parkerade bilar.

I fortsättningen kommer felaktigt uppställda bilar att bortforslas och syndaren har att se fram mot bärgningsräkning. Bilarna kommer att flyttas ned till den ordinarie parkeringsplatsen på stora gårdet.

Gästparkeringen

Parkeringsplatser för besökare finns i anslutning till kontoret, vid fabriksporten och vid I-verkstan.

För dessa platser gäller att besökare hämtar ett tillfälligt parkeringstillstånd vid receptionen och sedan placerar det synligt på vindrutans insida. Tillståndet lämnas tillbaka till receptionen vid avfärden.

Ett sådant tillfälligt parkeringstillstånd lämnas också ut till anställda som har gäster till vårt företag med sig i bilen. Även det tillståndet måste naturligtvis återlämnas vid avfärden.

Det här kontrollsystemet innebär merarbete och kostnader samt vissa olägenheter för våra gäster, vilket är beklagligt. Men för att verkligen komma tillrätta med felparkeringen på våra gästplatser måste det genomföras.

Numrerade platser

I anslutning till våra anläggningar vid E 18 finns ett antal numrerade platser, som naturligtvis har blivit mycket attraktiva, eftersom de innebär kortare gångväg till bilen.

Även för dessa platser kommer det att utfärdas parkeringstillstånd som skall förvaras väl synligt i bilen. **Detta tillstånd blir personligt och får alltså inte överlåtas eller lånas ut.** Vid missbruk kommer det omedelbart att dras in.

Tillstånden kommer att fördelas under den närmaste tiden. Avgörande för tilldelning av numrerade platser kommer att vara faktorer som:

1. Handikapp eller annat rörelsehinder.
2. Att man dagligen använder bilen i tjänsten inom i första hand Enköpings Kommun.

Tidsbegränsat parkeringstillstånd

Vid behov kan man få ett tidsbegränsat parkeringstillstånd. Det kan gälla vid tillfälliga av- och ilastningar, vid långt framskriden graviditet, tillfälligt rörelsehinder etc. För att få ett sådant tillstånd skall du ringa DM Gösta Sundin eller DMF Lars-Erik Thor.

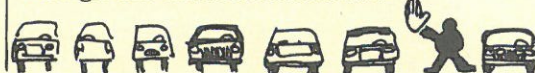
Det finns gott om plats på stora parkeringsplatsen

Parkeringsplatsen för de anställdas bilar är "stora gårdet". Det ligger på bekvämt gångavstånd från våra anläggningar och den lilla promenaden är bara nyttig. Tidsförlusten är ringa i jämförelse med risken för bortforsling och extra kostnader om du parkerar fel.

Trafik- och parkeringsbestämmelser finns i personalhandboken

Du som använder bilen till arbetet är faktiskt skyldig att känna till de lokala trafik- och parkeringsbestämmelser som gäller vid våra anläggningar. Låna personalhandboken och läs! Och kom ihåg att brott mot dessa bestämmelser faktiskt är att betrakta som trafikförseelse.

Det är naturligtvis inte populärt att vara tvungen att skärpa bestämmelser på det här sättet, men fastighetsavdelningen har ansett det nödvändigt för att äntligen få bukt med många års missförhållanden.



R - AB Bahco Komfort

Amerikansk lyxbastu och "virvelpool" presenteras på utställning i Frankfurt.

I början av april deltar Bahco Komfort i en stor hem- och hushållsutställning i Frankfurt. Våra basturum, bastuprodukter och duschkabiner har rönt stort intresse i Västtyskland och man hoppas framförallt att den ny modellen av duschkabin (KVG/G) skall bli en storsäljare.

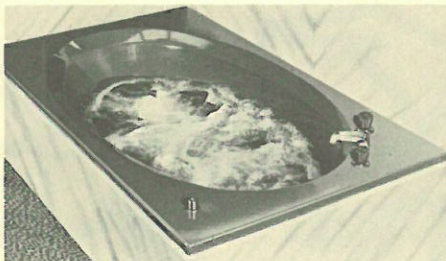
Man passar också på att introducera två nyheter, som framförallt vänder sig till den köpstarkare delen av konsumenter på kontinenten. En exklusiv bastu i kalifornisk redwood, det elegantaste, tåligaste och finaste virke som man kan ha i en bastu. Exklusivt och dyrt men också efterfrågat från köpstarka konsumenter, hotell, sportklubbar m m. Eventuellt kommer basturum av den här höga kvaliteten också att kunna köpas här i Sverige i framtiden.



En rymlig och lyxöst inredd bastu i kalifornisk redwood för köpstarka konsumenter.

Virvelpool

"Whirlpool" kallas den andra nyheten, som visas på mässan. Det är en liten sittpool, som kan placeras utomhus eller inomhus och som innebär att man masserar kroppen med virvlande, varmt vatten. I poolen badar man flera samtidigt. Den här typen av masserande bad är mycket uppskattad i USA och de, som fått chansen att prova produkten är mycket entusiastiska. Kanske kommer vi också att få den hit till Sverige om intresset är tillräckligt stort. Båda produkterna kommer från vårt samarbetsföretag i USA, Viking Sauna Company, som har haft stor framgång "over there".



Virvelpoolen finns i flera storlekar och utföranden för att passa in i badrumsinteriörer eller placeras utomhus.

Men Bahco Komfort har också andra nyheter, som man inte behöver vara miljonär för att skaffa sig.

Vattensnål och skön massagedusch

En nyhet som kan intressera alla som duschar regelbundet är Bahco Massagedusch. Den kan kopplas till nästan alla duschuttag, även om den är framtagna speciellt för att utgöra ett intressant tillbehör till Bahco Duschkabin.

Massageduschen är en handdusch, som lätt kan ställas om från vanlig dusch till pulserande massagedusch. Man kan också ställa in ett mellanting mellan dessa duschformer.

Duschen är extremt vattensnål, så man sparar på energin samtidigt som det blir roligare och skönare att duscha.



Bahco Massagedusch kan man koppla till en vanlig dusch och få en skönare, energisnål duschanordning.

Redaktören för Dakapo har provat den här duschen i några månader nu och kan verkligen intyga att det är skönt att massageduscha. Bahco Massagedusch kan beställas från AB Bahco Komfort och den kostar med personrabatt 95 kronor (+ moms).

Ny toalett- & badrumsfläkt – med inbyggd tidsautomatik

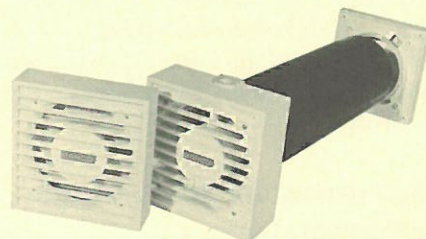
Bahco Komfort introducerar också i vår en ny toalett- och badrumsfläkt

med många finesser. Luft- och lukstandarden i hygienutrymmena i våra bostäder är generellt ganska låg så det finns en stor marknad för fläkten.

Tidsautomatik

En av de stora finesserna med den nya fläkten är att den är försedd med fördröjningsrelä, som automatiskt stänger av fläkten ca 8 minuter efter det man kopplat ur den. Det betyder att nästa besökare i badrummet/toaletten får uppleva ett friskare klimat – utan kvardröjande lukt från föregående gäster. Den finessen är man ensam om. Till fläkten finns också standardiserade installationstillbehör, bl a väggenomföring och självstängande ytterväggsgaller för vägg-till-väggmontage.

Ett självstängande invändigt spjäll finns också som tillbehör. Det får man inte installera i badrum/toaletter enligt myndigheternas krav men väl i andra utrymmen där denna fläkt också kommer att göra stor nytta, exempelvis i garage, hobbyrum, gillestugor m m.



Den nya toalett- och badrumsfläkten är ett komplett system med bl a väggenomföring, självstängande ytterväggsgaller och invändigt självstängande spjäll som tillbehör.

LEDIGA PLATSER

Ventilationsmontörer

Till Göteborgsdistriktet behövs ett antal montörer.

Detta behov skall om möjligt fyllas av redan anställd personal inom SI.

Om Du är intresserad skall Du kontakta Gert Johansson, Göteborg, Tel. 031/42 09 24, eller Thor Bergström, Enköping, Tel. 0171/331 60.

SIF Direkt från facket

Så här ser SIF-klubbens representation för 1979 ut:

Styrelse: (2 år)

Ordförande

C-A Svegmar
Kjell Wedebrand
Annalena Aleblad
Curt Olsson
Örjan Hultvall
Bernt Nedar
Sven Engvall (kontaktmannaansv.S)
Berndt Björkman " R)
Jan-Erik Sahlén " D)

Suppleanter (1 år)

Åke Lindkvist
Lizzie Gustavsson
Kurt Belin

Förhandlingsdelegationen (1 år)

C-A Svegmar
Bernt Nedar
Annalena Aleblad

Suppleanter och divisionsansvariga

S-divisionen Sven Engvall
D-divisionen Kjell Wedebrand
I-divisionen Örjan Hultvall
Bahco Komfort (R) Berndt Björkman
Skyddskommittén (3 år)

Ersättare

Sune Berggren
Jan-Erik Sahlén

Skyddsombud (1 år)

Gottfrid Åkerblom
Sven Engvall
Sune Berggren
Bengt Ahlin

Förslagskommittén (1 år)

J-E Wesche

Suppleant

Bertil Andersson

Ungdomsombud (1 år)

Eva Emanuelsson
Christer Andersson

Jämställdhetsombud

Annalena Aleblad

Studieombud

Kjell Wedebrand
Jan-Erik Sahlén
Berndt Björkman

Nya kataloger – ett jättearbete



Att ta fram nya kataloger är ett svårt och tidsödande arbete, som ändå måste göras med jämna mellanrum. Aktuella kataloger är ett viktigt arbets- och säljhjälpmiddel för oss, men också ett viktigt instrument för våra kunder och konsulter.

Planeringen började för tre år sedan!

Redan 1976 började planeringen för den nya katalogen. En ny katalog-

utgivning är kostnads- och arbetskrävande så det gäller att göra en alltigenom riktig satsning. Säljande och projekterande avdelningar, kunder och VVS-konsulter har fått lämna sina synpunkter och en genomgripande produktanalys har gjorts.

Precisering av önskemål på den nya katalogutgivningen har avd. SP inom Entreprenaddivisionen svarat för.

Intern huvudkatalog i lösbladssystem

En viktig del i det nya katalogsystemet är huvudkatalogen för internt bruk. Den katalogen kommer också först i tryck och beräknas vara färdig i början av mars, då den också kommer att presenteras ute på våra försäljningskontor i Sverige och hos våra samarbetsföretag i Norden.

Huvudkatalogen blir en lösbladskatalog, som på det sättet kontinuerligt skall kunna hållas aktuell för internt bruk.

Produktkatalog – översiktskatalog

Den katalog som skall användas för externt bruk hos våra kunder och hos projektörer/konsulter, blir en översiktskatalog på våra produkter och ett urval av de köpprodukter som ingår i sortementet. Den katalogen kommer att revideras varje år för att vara så aktuell som möjligt. Särskilda häften på fläktar och klimataggregat skall komma ut varje år.

Ett krävande arbete

Att ta fram nya kataloger är, som sagt, ett krävande arbete där många är inblandade. Det är också ett arbete som kräver stor noggrannhet i hela kedjan, från uppgiftslämnare ända till den slutliga distributionen. Under maj månad beräknas katalogen att distribueras, vilket innebär att alla de som arbetar med katalogframställningen inom informationsavdelningen nu jobbar för högtryck.

Från sid 1

Vid en information i Enköping den 1 februari för personal i ansvarsbefattning informerade de nya bolagscheferna om organisationen, målsättningar och genomförande. Framställningen gav ett klart intryck av att nyordningen ger den stimulans som just nu behövs för att vi snabbt skall komma ur vår nuvarande förlustsituation.

Gunnar Hybinette tryckte särskilt hårt på att det viktigaste för oss är att sälja, utveckla och producera och att organisationsarbetet alltid måste komma i andra hand om vi skall lyckas redan från starten.

Under 1979 som är att betrakta som ett övergångsår kommer inga friställningar eller permitteringar att ske. Men om 1980 och följande år skall bli positiva år, det beror helt och hållet på de insatser som var och en är beredd att göra nu.

Även utlandsbolagen berörs av omorganisationen. De bolag som marknadsför flera dotterbolags produkter kommer att bli koncernbolag. Detta gäller utlandsbolagen i Danmark, England och Frankrike. Övriga utlandsbolag placeras under respektive koncernbolag.

AB Bahco Ventilation

"Nya" Bahco Ventilation – tidigare Produktdivisionen – förses nu med en Marknadsavdelning, i vilken den nuvarande Exportavdelningen (DE) går in. Marknadsavdelningen får ansvaret för marknadsföring av de ventilationsprodukter som tillverkas vid fabriken i Enköping. Ett begränsat antal köpprodukter kan också komma att ingå i sortimentet.

VD: Gunnar Hybinette

Ekonomi: Jan Kjellén

Marknad: Leif Linder

Utveckling/Konstruktion: t.f.

Nils Bagge

Produktion: Nils Bagge

Materialhantering:

Gösta Sundin

Fastighetsförvaltning:

Gösta Sundin

Utlandsbolag i Västtyskland och Holland.

Bahco Ventilation Entreprenad AB

Entreprenaddivisionen struktureras om, vilket sker i två steg. Först görs en genomgång av den tekniska sidan varpå försäljningsorganisationen ses över. De centrala funktionerna minimeras medan den tekniska funktionen byggs upp för den nya målsättningen. Försäljningsorganisationens säljkontor skall få totalansvar för sina geografiska områden.

VD: Berndt Gustavson

Försäljning: Bo Ceder

Teknik/Installation:

Kurt Jonsson

Administration:

Christer Högberg

Marknadsstab:

Carl-Otto Beckman

Utlandsbolag i Belgien.

Bahco Industri AB

Den tidigare Luftvårdsdivisionen kommer att satsa mera på utlandsmarknaderna. Försäljningen samlas i en avdelning.

VD: Lars Hansson

Administration:

Håkan Eriksson

Marknadsföring: Ulf Hedman

Teknik: Hans-Lennart Jansson

Produktion: Björn Juhlin

AB Bahco Lindack:

Carl-Erik Linderöth

Utlandsbolag i USA.

AB Bahco Komfort

Bahco Komfort har redan arbetat två år i den nya formen och har börjat bli inkörda. Nu satsas på att forma sortimentet på ett optimalt sätt. Några produkter får stryka på foten medan andra produktgrupper förstärks.

VD: Rolf Åkerlind

Ekonomi: Roger Larsson

Produktteknisk avdelning:

Roine Lundin

Hemkomfortförsäljning:

Sven Jerlmyr

Värme-kylprodukter:

Kurt Mangborg

Export utanför Norden:

Thomas Odeheim/Stiglenart

Rimér

Gemensamt för de fyra bolagen bliv givetvis att nå rätt grad av lönsamhet, att aktivera sig inom sina specialområden och skapa en stimulerande anda för framtida arbetsamma år.

LEDIGA PLATSER

• På anslagstavlor finns ett flertal lediga platser anslagna just nu. De flesta gäller befattningar inom Entreprenaddivisionen på de olika försäljningskontoren. Är du intresserad och beredd att röra på dig så ta kontakt med någon av de kontaktpersoner, som nämns, eller med PA Carl-Eric Gestberg.

• **Stockholm**

• Produktsäljare, anläggningssäljare, kalkylator, anläggningssuppföljare. Kontakta Walter Hammarström (08-63 53 60) eller Helge Enberg (0171-331 60).

• **Norrköping**

• Ritare, konstruktör, säljare, anläggningssuppföljare, orderbehandlare, kalkylator. Kontakta Håkan Jansson (011-18 60 20) eller Helge Enberg (0171-331 60).

• **Malmö**

• Säljare, industri- och komfortventilation.

• Kontakta Åke Gyllander eller Rolf Wik (040-748 00)

• **Umeå**

• Anläggningssäljare, produktsäljare, servicesäljare.

• Kontakta Mårten Hägglund (090-12 59 90) eller när det gäller servicesäljare Lennart Carlsson, (060-15 78 70).

• **Växjö**

• Montagedare, luftbehandlingsanläggningar.

• Kontakta Bernt Tibbelin (0470-225 35) eller Rolf Wik (040-748 00).

Det anonyma Bahco

Utlandsexpansionen tar tid

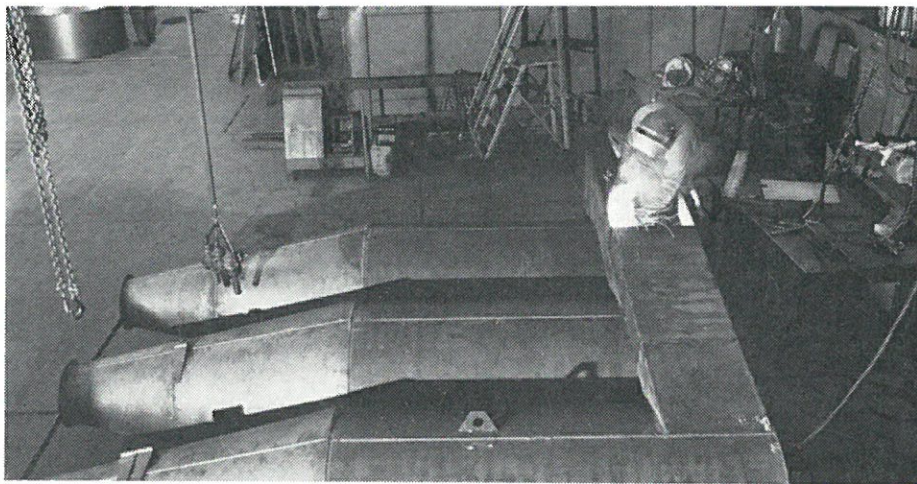
Bahcos nye VD Lars-Olof Hjalmar skall fullfölja Bahcos tidigare fastlagda politik. Expansion genom ökad internationalisering. Problemen på ventilationssidan gör dock att expansionen kanske inte går så snabbt som man tidigare räknat med.

I september fick Bahco en ny VD. Lars-Olof Hjalmar, civilingenjör från batteriföretaget Noack och tidigare PLMs plastdivision, efterträdde Ulf Styren, som varit i 15 år.

Under Styrens tid har Bahco i huvudsak konsoliderat sina ställningar. Några större offensiva satsningar har inte gjorts de senaste tio åren, som i stället präglats av återhållsamhet. Tanken har varit att först bli ett starkt företag finansiellt innan man gav sig på kraftfulla satsningar på utveckling och internationalisering.

— Idag är vi färdigkonsoliderade. Nu gäller det att få ett högre tempo i utvecklingen, men liksom min företrädare kommer jag att verka för en kontrollerad expansion, säger nye VD.

Lars-Olof Hjalmar använder inga stora ord. Samma deklARATION gjorde i huvudsak den gamla ledningen när den förra året bad aktieägarna satsa 37 mkr för att bygga ut exportmarknaderna. För det steget gick det inte längre att snåla och trimma organisationen för att få fram resurser för ex-



Bahco Ventilation, drygt hälften av hela Bahco, går med förlust. Det stora hemmamarknadsberoendet måste minska.

pansionen.

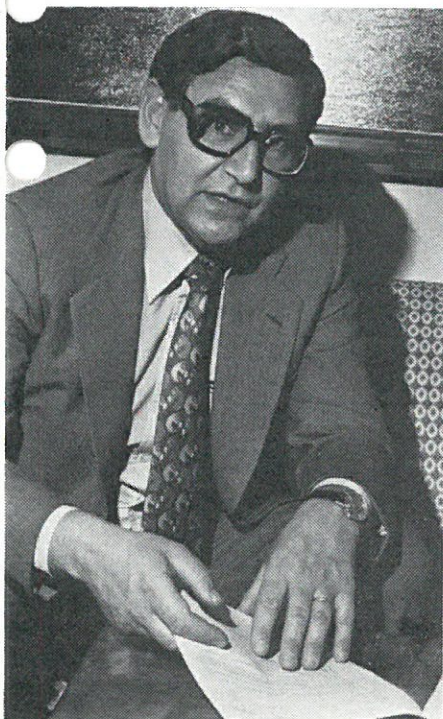
Bahco tillhör gruppen medelstora anonyma svenska verkstadsföretag. Bolaget kan inte räkna sig till den glamorösa kategori som vuxit genom företagsköp och internationella framgångar. I sin anonymitet har man i stället huvudsakligen ägnat sig åt att lösa interna problem för att så småningom få råd med språnget utomlands.

I mitten på 60-talet genomgick Bahco en allvarlig lönsamhetskras och omstrukturerades under ledning av Ulf af Trolle. De svåraste problemen fanns då i verktygsdivisionen, d v s Bahco Verktyg i Enköping och Bahco Sudamericana i Argentina. Dessutom var finanserna mycket svaga. I re-

konstruktionsarbetet ingick bl a att göra en centraliserad organisation mera decentraliserad.

När saneringen av verktygsrörelsen var klar i början på 70-talet och koncernen ansåg sig mogen för att satsa offensivt drabbades en annan division av svårigheter, nämligen Mecmans. Verksamheten genomgick en omfattande omorganisation och blev snabbt en lönsam enhet.

Sedan dess har Bahco haft en stabil utveckling. Omsättningen har ökat 10–15 % varje år och när storföretag efter storföretag fått se resultaten falla under 70-talets krisår har Bahco lyckats hålla en stadig vinstnivå kring 40 mkr.



”Chefsbytet ingen revolution”

Vad vill du göra med Bahco?

— Målen finns beskrivna externt i nyemissionsprospektet. Chefsbytet innebär ingen revolution.

Vad är din speciella kompetens?

— Jag är marknadsinriktad, både tekniker och säljare. Bahco har ju under en lång tid, därtill nödd och tvungen, tvingats prioritera moderbolagets konsolidering hårt. Det har naturligtvis gått ut över satsningar. Man kan inte ta samma risker om man hela tiden har konsolideringskravet som första prioritet.

— Vi står nu stabilt på våra produktområden. Jag kommer inte att vara en vildsint expansionist utan verka för en

kontrollerad expansion på rätt områden under full operativ kontroll.

Vad har konsolideringen kostat Bahco?

— Det enda som Bahco försummat är att bygga upp egna försäljningskanaler steg för steg. I den meningen har företaget tidsmässigt förlorat några år. Om det sedan är riktigt att betala det priset får framtiden utvisa.

Skall Bahco nu med sin ökade utlandssatsning försöka göra vad Fläkt gjorde för 15 år sedan?

— Man kan inte jämföra hela Bahco med Fläkt. Det är bara ventilationssidan, d v s ungefär halva Bahco som är jämförbart. Det är inte vår filosofi att internationalisera den del av Bahco Ventilation (ungefär 300 mkr) som är entreprenadverksamhet.

— Det är vårt luftvårdsprogram inom Bahco Ventilation, Bahco Verktyg och Mecman som lämpar sig för internationalisering.

Priset för konsolideringsfasen var att Bahco inte kunde bygga upp egna försäljningskanaler utomlands i tillräcklig grad, menar Lars-Olof Hjalmar, 39 år, Bahco-chef sedan september.

I år har dock Bahco drabbats av ett bakslag och 1978 väntas bara ge en vinst kring 10–15 mkr. Denna gång är det ventilationsgruppen som drabbats och som nu går med ganska stora förluster, gissningsvis 8–15 mkr (före räntor) i år mot ett överskott på 11 mkr förra året.

Tyvärr ser det ut som om den offensiva satsning Bahco är i färd med delvis kan bromsas upp av bekymren med ventilationssidan. Den nya företagsledningen får ägna denna enhet större uppmärksamhet än man tänkt sig.

Bahco-koncernens stora problem är det starka beroendet av den svenska hemmamarknaden. Bahco Ventilation, som svarar för drygt 60 % av koncernens omsättning, avsatser större delen av sin produktion i Sverige och Norden. Av gruppens totala fakturering på ungefär 900 mkr faller 75 % på de nordiska länderna. Mecmans och Bahco Verktyg har ungefär 50 % av försäljningen utanför Sverige.

Bahco Ventilation

Svårigheterna på ventilationssidan förefaller vara en kombination av konjunktur- och strukturförändringar. Bahco sysslar med både den inre och den yttre miljön.

Entreprenaddivisionen, som ägnar sig åt den inre miljön, har drabbats hårt av det minskade bostadsbyggandet, men också av förskjutningen i byggandet från flerfamiljshus och större lokaler till småhus. Visserligen har Bahco Ventilation produkter för småhusen, men produktsortimentet är inriktat på stora byggprojekt. Man brukar räkna med att 10 % av kostnaderna för större projekt avser ventilation, mot bara 2 % för bostäderna.

Prognosen för de närmaste åren tyder visserligen på ett ökat byggande, men när det gäller industrilokaler, varuhus, sjukhus, skolor etc förefaller Sverige färdiginvesterat för en tid.

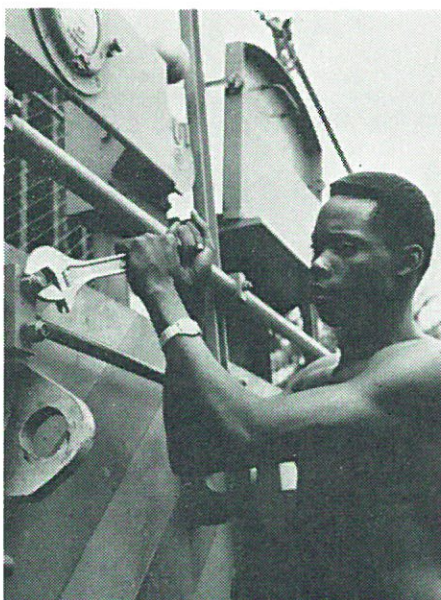
Ett hopp för Bahco är det ökade intresset för att spara energi. Att återvinna energi genom olika typer av värmeväxlare blir allt vanligare, särskilt som staten är generös med bidrag. Bahco satsar hårt på utveckling av energibesparande anläggningar, men marknaden är tuff.

Entreprenaddivisionen, idag med en omsättning kring 300 mkr, kommer att förbli en hemmamarknadsindustri. Den biten av verksamheten avser man inte att internationalisera. Det är för sent. Fläkt har lyckats, men Bahco tänker inte att försöka upprepa bravaden.

— Vi har en bra position i Sverige. Den avser vi att försvara, säger Lars-Olof Hjalmar.

Det är i stället med luftvårdsprogrammet (den yttre miljön) som Bahco tänker satsa hårdare utomlands. Också på detta område har koncernen drabbats hårt av nedgången på den svenska marknaden. Bahco gynnades av "storstädningen" inom svensk basindustri i början av 70-talet då staten dessutom var frikostig med bidrag för att företagen skulle minska utsläppen i vatten och luft.

Men nu går basindustrin knackigt och



Bahco Verktyg är världens största tillverkare av skiftnycklar och har 5 % av världsmarknaden.

(mkr, konc.)	ant anst	oms 1977	res 1977	res 1978p
Ventilat.	2 074	510	11	—(15 å 8)
Verktyg	971	155	22	19—20
Mecman	676	152	15	9—11
Sudamericana ..	551	33	7	7—8
— samkostn ..			—6	—8
— räntor			—6	—7
Totalt	4 313	835	44	10—15¹⁾

¹⁾ Enl företagets halvårsrapport. Utifrån denna har Affärsv skattat delresultaten för 1978.

företag får t o m dispens från redan beslutade miljöinvesteringar. Naturvårdsverket (och Bahco) är inte glada åt utvecklingen, men koncessionsnämnden som avgör ärendena har en svår balansgång att gå.

I de fall man inte lämnar uppskov handlar det om att mildra kraven något för att det överhuvudtaget skall bli några sysselsättningskapande investeringar.

Kostnaden för rening stiger nästan exponentiellt med reningsgraden och Bahco får därför svårt att sälja sina högkvalitativa anläggningar. En ringa tröst för Bahco är att miljöstörande industri kan få retroaktiva krav längre fram när tiderna blir bättre.

Kunde då inte Bahco förutse raset på den svenska marknaden för miljövärdprodukter?

— Vi hade inte räknat med så mycket dispenser mot bakgrund av det klimat som funnits i landet för miljövärd. Det förvånar mig också att uppskoven ibland är så långa som 2–3 år, säger Lars-Olof Hjalmar.

Ett problem för Bahco Ventilation är att produkterna på luftvårdsområdet inte har något " eget värde" för de företag som skall köpa dem. Det är ju myndigheterna som fastställer kraven. Därför sätter man nu in resurser för att få fram fler produkter som har ett " eget värde", t ex anläggningar som sparar energi och tillvaratar materialet bättre i industriella processer.

Till Bahcos spjutspets hör en barktork som kan ta tillvara barken och omvandla den till fullvärdigt bränsle. Ett annat exem-

pel är ett nytt sk kompaktcellfilter för luftrening med hög verkningsgrad och god ekonomi.

Men tillväxten på dessa nya områden kan inte kompensera nedgången på de traditionella luftvårdsprodukterna. I bästa fall uppnås balans.

För några år sedan ansågs miljövärdindustrin ha en gyllene framtid. Verkligheten blev en annan. "Storstädningen" gav en konstlad efterfrågan. I fortsättningen får man räkna med en mera normal utveckling, som i huvudsak kommer att följa den vanliga investeringscykeln.

För Bahco Ventilation innebär detta att man på kort sikt får brottas med negativ marknadstillväxt i Sverige. De två senaste åren har volymnedgången varit kraftig. Totalmarknaden minskade 20 % under 1977 och kommer kanske att minska med ytterligare 5 % i år. Det medför att marknaden kan komma ned 30–40 % under nivån från högkonjunkturåren innan återhämtningen i svensk ekonomi tar fart igen.

— På fem års sikt räknar vi med en statisk marknad i Sverige. Det vore förfärligt om den minskade ytterligare, anser Lars-Olof Hjalmar.

Det är mot denna bakgrund som Bahco måste gå utomlands med sina miljövärdprodukter. Som nämnts är det luftvårdsprogrammet man avser att internationalisera.

Den nordiska marknaden är i huvudsak täckt genom agenter. Satsningen skall därför ske utanför Norden. Man måste bygga upp inte bara fler försäljningsorganisationer utan också fler produktionsenheter i andra länder. Olika marknader har nämligen olika krav och det är oftast oekonomiskt att exportera så skrymmande produkter som det här är fråga om.

Bahco har i första omgången fastnat för Frankrike och USA. Men just nu är marknaden i både Frankrike och Europa på sad och Bahco har valt att tills vidare skjuta upp en aviserad investering i Frankrike.

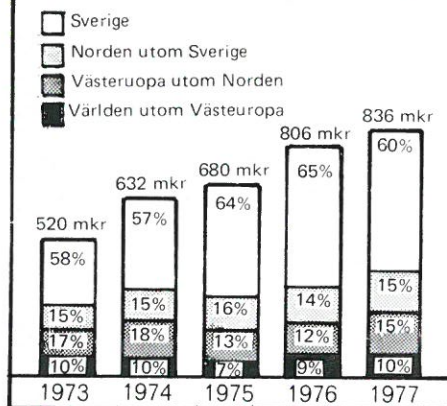
Bland övriga marknader i Europa bedömer Bahco-ledningen Storbritannien och Spanien som intressanta för egen produktion. Däremot vänder man tummen ner Västtyskland, som man avser att täcka genom försäljningsbolag. Den starka D-marken avskräcker.

I USA blir det troligen klart inom kort med nya investeringar. USA är en jättemarknad för miljövärdprodukter. Ungefär halva världsmarknaden för luft- och gasrening finns här. Trots en högprislinje tycker sig Bahco ha konkurrenskraftiga produkter både gentemot amerikanska och europeiska tillverkare. Fläkt har fö haft påtagliga framgångar i USA på sista tiden.

Bahco Verktyg

Låt oss så titta på de övriga verksamhetsgrenarna. Bahco Verktyg, som omsätter drygt 150 mkr årligen, arbetar på en expansiv marknad. Tillväxten är minst dubbelt så stor som BNP-ökningen utom i de mest industrialiserade länderna. Bahco Verktyg är världens största tillverkare av

Svag utlandsförsäljning



Bahco har i dag lika stort hemmamarknadsberoende som för fem år sedan.

ifnycklar och har ungefär 5 % av världsmarknaden.

En fortsatt industrialisering i världen borde alltså gynna Bahco. Frågan är dock om verktygssidan kan hålla sina positioner mot tex låglöneländer. Det är ju inte en särskilt högteknologisk produkt man tillverkar.

Lars-Olof Hjalmar anser att kontrollen över konkurrenterna är god. De flesta tillverkare är ganska små och det är höga tröskelkostnader för att komma in i branschen, vilket innebär att ledningen i tid kan vidta åtgärder. Bahco har satsat på de verktyg som kräver hög kvalitet. Dessutom är det ofta svårt för nya konkurrenter att erbjuda den sortimentsbredd som Bahco Verktyg kan uppvisa.

Bahco har en effektiv serieproduktion och räknar med att kunna klara en skillnad i produktionskostnad gentemot konkurrenterna på 20 % med sin högre kvalitet. Verksamheten gav ifjol en vinst före räntor på goda 22 mkr. Prognosen för 1978 pekar på en smärre försämring.

Bahco Verktyg har också tillverkning i Sydamerika. Bahco Sudamericana, som är egen resultatentitet, har nyligen delsggett ut sin kapacitet i Argentina, dels startat tillverkning i Uruguay. Lönsamheten är mycket god. På en omsättning av 33 mkr gjorde man ifjol en vinst (före räntor) på 7,4 mkr.

Verktögsrörelsen arbetar alltså på två hemmamarknader, Norden och Sydamerika, med de fördelar det innebär i form av väl inarbetade försäljningskanaler. För att stärka ställningen på den europeiska marknaden har Bahco inlett ett samarbete med ett franskt företag. Dessutom pågår diskussioner om företagsförvärv.

Mecman

Mecman omsätter ca 150 mkr årligen och hade ifjol en vinst (före räntor) på 15 mkr. Produktionen utgörs av system för mekanisering och automatisering i industrin, en marknad som bedöms växa något snabbare än BNP. Bolaget har lanserat nya produkter i år och kommer ut med nyheter också nästa år.

Mecman är piskat att bygga ut tillverkningen utomlands om tillväxten skall drivas vidare. Sortimentet är nämligen av den karaktären att det krävs kundordertillverkning. Svensk produktion av standardisera-

FÖRETAGSANALYS

de pneumatiska och hydrauliska komponenter anses inte ha någon konkurrenskraft utanför Norden.

Bästa sättet att skaffa sig ett bättre marknadsläge är troligen genom företagsköp. Mecman har sedan länge haft ett produktionssamarbete med ett ungerskt företag. Det samarbetet skall vidgas ytterligare, men Mecman kommer troligen också att köpa en eller två konkurrenter för att hävda sig på sikt. Sannolikt sker dock inte detta i år, men kanske 1979.

Under de gångna tio åren har Bahco investerat drygt 100 mkr, vilket bara motsvarar 2–3 % av den samlade omsättningen. Perioden 1979–80 kan koncernens totala investeringar faktiskt komma upp till samma belopp om planerna på utländska företagsköp går i lås. Jämförelsen är ett mått på den konsolidering och försiktighet som hittills präglat Bahcos verksamhet. Jämförelsen är dock inte riktigt rättvis eftersom stora basinvesteringar i tillverkningen i Enköping (ventilation och verktyg) hade gjorts 1966.

Vid en bedömning av Bahcos möjligheter i framtiden torde främst utvecklingen inom tre områden vara av intresse:

- Även om utlandssatsningen går enligt planerna kommer Bahco att för lång tid vara mycket beroende av den svenska marknaden. Bahco har aviserat en ökad internationalisering i flera år. En blick på orderingångens fördelning avslöjar dock att inte så mycket hänt. Hemmamarknaden är lika dominerande som för fem år sedan (se diagram). Den svenska ventilationsmarknaden håller på att ändra struktur, vilket gör att Bahco delvis kommer att möta nya konkurrenter när det gäller energibesparande anläggningar och bättre materialåtervinning. Här finns en betydande osäkerhet om Bahcos möjligheter.

- Internationaliseringen kommer till stor del att vara avhängig av om Bahco gör rätt **företagsköp**. Det finns åtskilliga exempel på svenska företag som köpt fel konkurrent eller betalat för dyrt.

- **Låglöneländerna** kan bli ett problem på sikt. De har lärt sig förr att hitta försäljningskanaler och klara hög kvalitet.

Detta är några av de "hot" som Bahco tycks stå inför. Men bolaget anses även av utomstående bedömare ha ett ganska starkt produktprogram och produktionstekniken, särskilt på verkstadssidan verkar vara rationell.

Till detta kommer att koncernen, med dagens mått mätt, har goda finanser. 1977 års nyemission höjde den balansmässiga soliditeten till 35 % och de likvida medlen uppgick vid årsskiftet till 80 mkr.

På plussidan skulle man också kunna peka på att Bahco tidigare har dokumenterat sin förmåga att klara ett besvärligt företagsklimat. Det är inte många bolag som lyckats klara de senaste åren så pass hyggligt med en så stor andel av försäljningen på hemmamarknaden.

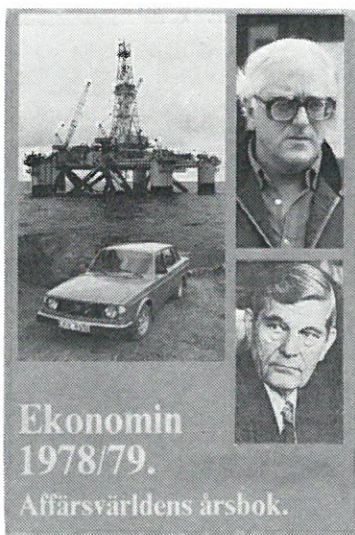
Man skall dock inte ha några större förväntningar om att Bahcos aviserade offensiv skall ge några snabba vinster. Lars-Olof Hjalmar förefaller visserligen ha rätt "kompetensprofil" för att klara en forcerad utbyggnad, men erfarenheten visar att det är ett mycket mödosamt arbete att bygga upp uthållig lönsamhet på utlandsmarknaderna.

På kort sikt finns också problemen på ventilationssidan. Bahco har en överkapacitet vid tillverkningen i Enköping och av ca 900 tjänstemän går idag ca 100 på utbildning med hjälp av den statliga "25-kronan". Förlusterna är dock kontrollerade och torde reduceras markant nästa år.

Affärsmännens julklapp: Ekonomin 1978/79!

Affärsvärldens årsbok, som i år utkommer för andra gången, är den idealiska julpresenten till Ditt företags kunder, anställda och viktiga kontakter. Det för svenskt näringsliv så dramatiska året 1978 speglas initierat över 128 sidor. Dessutom diskuteras utsikterna inför 1979. Intervjuer med regering, opposition och företagsledare kompletterar bilden av Sveriges ekonomiska situation just nu.

Ekonomin 1978/79 kostar i bokhandeln ca 59 kr. Vid större beställningar lämnar Affärsvärldens förlag rabatt. Individuellt påtryck kan erbjudas. Leverans före Jul. För närmare upplysningar: Ring 08/11 46 66, Jan Andersson.



Bahco

Prognososäkerhet bakom kursfallet

Medan börsen har gått upp kraftigt i år har Bahcoaktien åkt rutschbana. Kursen har fallit med ungefär en hundralapp sedan toppen i febr och de senaste avsluten har gjorts till ca 130 kr, vilket bara ger ett totalvärde på 96 mkr för en koncern med ca 900 mkr i omsättning. Man får gå tillbaka till 1971 för att hitta Bahco på en så låg nivå.

Det egna kapitalet, som ändå har förräntats klart bättre än genomsnittet för verkstadsindustrin under 70-talet, är idag nedvärderat till ca 40 % och direktavkastningen ligger på 7,8 %. Tror marknaden att utdelningen är i fara?

— Nja, säger börsmäklarna, kalla det hellre en ovanligt stor osäkerhet. Denna prognososäkerhet kan beskrivas på tre nivåer.

• **Resultatutvecklingen** har skrämmt marknaden. Visserligen aviserade avgående VD Ulf Styren på stämman att 1977 års vinstnivå (hyggliga 44 mkr) ej skulle nås i år. Men när halvårsrapporten visade en vinst på bara 4,7 mkr och prognosticerade helårsresultatet till 10–15 mkr började spekulationerna. Hur allvarliga är problemen? Skall verkstadsgruppen bjuda på ännu ett "Esabfall".

Enligt Affärsvärldens uppfattning är svaret på den senare frågan ett definitivt nej. Bahco har en till synes god motståndskraft, både i sin finansiella ställning och i sin diversifiering. Även om 1978 års vinster för verktygssidan (inkl Sydamerika) och Mecmans sammanlagt tycks falla med ca 30 % är lönsamheten fortfarande god. Problemen återfinns inom den hemmamarknadsberoende ven-

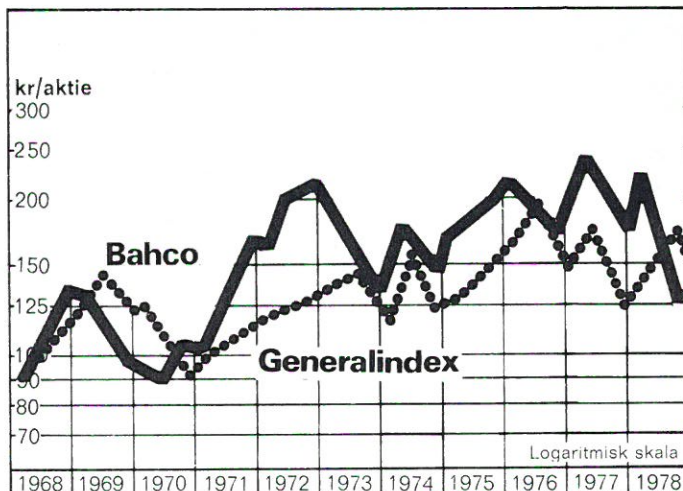
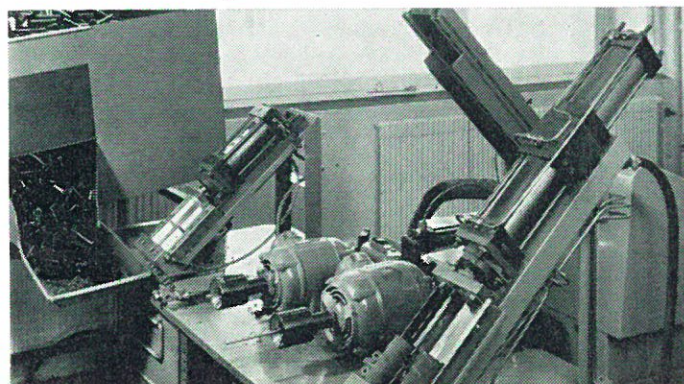
tilationssektorn, som svarar för ca 60 % av koncernomsättningen.

Den verksamhetsgrenen har på senare år varit den minst lönsamma inom Bahcokoncernen. Fjölårets vinst (före räntor) sjönk till 11 mkr och enligt vår bedömning blir det i år en förlust på 8–15 mkr. Resultatomslaget är kraftigt men nivån är ej katastrofal. Utvecklingen bör dock följas noga, eftersom den vikande hemmamarknaden inte bara förklaras av konjunkturella utan också av strukturella problem.

Bahco Ventilation lider idag av överkapacitet, problem som man delar med Fläkt. Ledningen i Enköping hoppas dock på en markant resultatförbättring nästa år och för 1980 talar man om svarta siffror i bokslutet. Marknadsansträngningarna har intensifierats och organisationen har trimmats, bl a har 50 tjänstemän försvunnit genom sk naturlig avgång. Eftersom den svenska marknaden tycks krympa kan det dock inte uteslutas att kostnadsjakten måste forceras.

• **Den nya ledningen** är osäkerhetsfaktor nummer två. Skall det bli den 39-åriga Lars-Olof Hjalmar, som nyligen avlöst Ulf Styren i VD-stolen, som sätter färg på det idag så anonyma Bahco. Koncernen står inför en spännande men mycket svår etapp i sin utveckling, nämligen en ökad utlandssatsning. Lyckas Bahco är kursstegringspotentialen betydande på sikt. Det finns bara 745 500 aktier, varav SCA sedan ett par år tillbaka sitter med 44 %, och börskursen är som nämnts mycket nedkörd.

Mecman (bilden) och i ännu högre grad Bahco Verktyg stöttar när ventilationssidan går med förluster.



Börsen har justerat ned Bahcoaktien med en hundralapp sedan årstoppen.

Låga investeringar

(mkr, konc.)	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978p
Omsättning	389	440	490	584	677	755	835	875
Vinst ¹⁾	19	24	35	38	40	44	44	12
Inv. i anl.	10	7	14	16	21	16	22	
Soliditet, %	36	35	34	33	32	32	36 ²⁾	35
Räntabilitet eg. kap. ef. sk ³⁾ %	8	11	14	14	14	14	12	2
Antal anställda ..	3 905	4 147	4 180	4 348	4 179	4 235	4 313	
Vinst/ak. ²⁾ kr ...	19	24	35	38	41	44	29	8
Utd./ak., kr	5,4	6,3	7,2	7,2	8,2	9,1	10	10

¹⁾ Efter planenl avskr o finansnetto. ²⁾ Nyem tillfört 37 mkr. ³⁾ 50 %-ig schablonskatt. p = Afvs tolkning av delårsrapporten.

Ej "kapitalets man"

Lars-Olof Hjalmar har närmast varit chef för Noack, ett bolag som han enligt många åsikt lyckades rycka upp. Hjalmar är beslutsam och skicklig i förhandlingar, lyder andra omdömen Affärsvärlden fångat upp. Självt beskriver han sig bara som tekniker (civilingenjör) och säljare. Framtoningen är lågmäld vid vår intervju. Någon "kapitalets man" i börsens bemärkelse kommer han knappast att bli.

Den chans och risk ett VD-byte alltid innebär avbalanseras i Bahcos fall av att koncernen har en stark och industriellt förankrad styrelse. Här sitter tex Ulf af Trolle, Per Ekström (Volvos förre finanschef) och SCA-chefen Bo Rydin. Bahcostyrelsens målmedvetna arbete under den långa konsolideringsfasen efter 1967 imponerar i sin konsekvens. Detta bör vara en garanti mot att Bahco med öppna ögon frångår sin tidigare politik att expandera under finansiell balans.

• **Den inledda internationaliseringen** innebär också en ökad prognososäkerhet. Ingen tvekar i och för sig att steget är riktigt. Istället önskar man att ekonomin hade tillåtit att avstampet hade skett 10–15 år tidigare. Men en utlandsexpansion medför dels en ökad risk på det operativa planet, dels en risk att utrymmet för utdel-

ningstillväxt blir beskuret under det kostnadskrävande uppbyggnadsskedet av nya marknader, en period som fö brukar bli ganska lång.

I Bahcos fylliga nyemissionsprospekt 1977 berördes också detta. Bahco skall även fortsättningsvis tillämpa en försiktig utdelningspolitik och genomsnittligt ej dela ut mer än en tredjedel av vinsten, hette det.

Om verkligen ventilationsrelsen minskar sina förluster under 1979 kommer också koncernvinsten att stiga och inför sådana utsikter finns knappast någon risk att utdelningen skall sänkas. Både med tanke på den svenska ventilationsrörelsens problem och de finansiella anspråk som utlandsexpansionen kommer att ställa måste dock enligt vår bedömning förväntningarna på utdelningstillväxt ställas mycket lågt för lång tid framåt.

Nuvarande kurs är dock så nedpressad att detta får anses vara helt diskonterat — såvida nu ledningen har gjort en riktig bedömning av resultatutvecklingen i halvårsrapporten. Snarare kan man förutse en rekyl uppåt på ett par, tre tiotior när VD om några månader börjar visa konkreta resultat av utlandsambitionerna. Efter en sådan justering kan dock Bahco bli en tråkig aktie för en ganska lång tid.