

INFORMATIONSTIDNING FÖR OSS INOM SE IND AB OCH IP AB

## AC bjöd på tårta!

Den 400:de cellulosatorken är levererad från Växjö. AC ville fira detta med att bjuda alla verkstadsanställda på tårta.

Vi hade inte blivit så markant marknadsledande på cellulosatorkar om inte kvalitén på våra produkter hade varit så hög, sade Herbert Kahlström, AC, när han tackade för goda insatser under åren som gått.

Herbert Kahlström har sedan tidiga 60-talet sålt torkar av olika slag, men mest har det varit cellulosatorkar. Han har också sålt den 400:de, som just nu levereras till ASSI:s anläggning i Karlsborg.

Herbert säger beträffande monteringsarbetet;

— Vi börjar med delmonteringen nu och gör färdigt så mycket vi kan. Den 28 augusti sätter vi igång med 5-skift och jobbar dygnet runt. 30 september ska massaproduktionen vara igång och den 3:e oktober är torken anmäld för provdrift.

— Det kommer att bli ganska jobbigt med montagearbetet, all godstransport kommer att göras genom ett hål i taket.

— Erling Lundmark är montageledare i Karlsborg och han kan konsten att organisera så att allt löper fint, säger Herbert förnöjt.



Herbert Kahlström, AC.



Tårtkalas var det i verkstadens fikarum när AC firade leveransen av den 400:de torken.

Herbert Kahlström tackar Eskil Norström med personal, PV43, för gott arbete.

1928 såldes den första torken. Herbert har sålt 70 – 80 stycken av det totala antalet under sina snart 30 säljarår, men han är noga med att tala om att det är inte **en** man som säljer en tork, det är ett "teamwork".

Det är på otaliga ställen runt vår jord som Herbert har varit och pratat torkar.

Herbert ler stort och säger;

— Jag har vänner och många trevliga minnen från kunder som jag träffat runt om i världen. Den ena personen är inte den andra lik, alla måste behandlas som individualister. Det är bara en sak som inte får rubbas på, kunderna måste ha förtroende för den de gör affärer med.

— När den första offerten till Federal Paper skulle presenteras, det var för ungefär 15 år sedan, fick jag frågan. Hur många anläggningar har du svarat för tidigare?

— Ja, det är lite svårt att svara på så här på en gång, blev mitt svar. Jo det ska vi ha reda på innan vi börjar att prata. Jag började att ange bakåt, och när jag kommit till 10 – 12 anläggningar var de fullt nöjda och ville prata offert.

När det gäller torkar så har säljaren huvudansvaret, från offert och fram till att provdriften är klar och kunden övertar torken.

Herbert ser med stor tillfredsställelse tillbaka på sina år med torkar även om ett och annat borde varit annorlunda.

Han säger att det är så många funktioner som fungerar perfekt, när det gäller torkar, så det är omöjligt att räkna upp alla. De som arbetar med torkar får alla ta till sig av det beröm och tacksamhet som Herbert uttrycker.

*En slutfråga till Herbert, pirrar det i magen när torken startas upp?*

— Ja, det gör det alltid, det är nog som för en skådespelare inför en premiär. Denna gången, i Karlsborg, har jag slagit vad med driftschefen vid bruket om att det inte ska behövas mer än tre spetsdragningsförsök innan massabanan löper genom hela torken och det vadet tror jag att jag vinner.

Det är bara för INDSIDAN att gratulera till den goda försäljningen och till det status som Fläkts torkar har fått på världsmarknaden.



# Rekordsnabb intrimning i Mörrum

Intrimningen av el.filter och skrubber, vid Södra skogägar-nas bruk i Mörrum, kunde göras på endast två dagar, i de flesta fall åtgår mycket längre tid.

Tre veckors störningsfri provdrift och kunden har fullt nöjd övertagit anläggningen.



Georg Jonsson, APP, projektledare för den utbyggda anläggningen säger att det oftast brukar ta ett par veckor att trimma in en anläggning.

Som svar på frågan, varför det gick så fort denna gången med intrimning, säger Georg;

— Vi har, i intimt samarbete med TPE-G, TKE1 och TPC, noga planerat projektet. Det har varit ett kunnigt montagegång på platsen och Götaverkens panna har gått fint.

— För driftspersonalen är det skrubber som är ny och därför har vi haft specialutbildning för dem. Man måste lära sig en hel del om kemi för att kunna köra en skrubber rätt.

— Samarbetet på platsen har varit fint och kunden har ställt upp till 100%.

— Glöm inte bort att tacka alla inblandade för ett gott samarbete, säger Georg som avslutning.

# English studies!



Kerstin Hytter och Erik Stenlund tillsammans med sina kurskamrater.

Kerstin Hytter, TPED och Erik Stenlund, PM2 har varit och läst engelska på Edinburgh School of English Studies, under en vecka.

De som under höst och vårterminen läst språk har varit med i en utlotning där vinsterna är en språkresa.

Kerstin och Erik har varit till Edinburgh och läst engelska på en gammal ärevärdig skola.

Den grupp som de var placerade i bestod av elever från Frankrike, Italien, Schweiz och England. Skolarbetet började kl. 9.30 och höll på till 15.30 med ett kort uppehåll för lunch. Hemläxor fick de också att läsa. De behövde dock inte ha någon speciell skoluniform.

Nu låter vi eleverna själva berätta om sina intryck och Kerstin säger;

— Den skolveckan kommer jag att minnas länge och jag hade så gärna önskat att den varat ytterligare en vecka.

— Jag bodde hos en ensam dam några kilometer från skolan. Det var en japanska och en skotsk tjej som också var inboende hos henne.

— Vi hann bara med att göra lite sightseeing på söndagen, utöver det som vi fick se på resan från flygplatsen och in till stan, men det var en mycket lärorik vecka, säger Kerstin som avslutning.

Erik bodde några kilometer längre bort från skolan än Kerstin, men båda åkte buss in till plugget. Erik bodde hos en typisk skotsk familj.

Erik säger om sin vecka i Skottland; — Värdfamiljen bodde i ett 150 år

gammalt hus och visst var det en helt annan boendeform, mjuka mattor överallt t.o.m. i badrummet.

— Familjen pratade engelska med skotsk accent så första kvällen var det svårt att förstå deras språk men efter en vecka så hade jag kommit in i både skolans och värdfamiljens engelska riktigt bra. Visst känner man sig lite bakbunden när man inte har ordförråd så att det går att uttrycka allt som man vill.

— Mannen i värdfamiljen hade någon ansvarig ställning vid det vattenverk som var beläget i närheten. En kväll visade han mig verket och det var intressant.

— En förlängningsvecka hade varit värdefull om omständigheterna hade tillåtit detta, säger Erik till sist.

Båda var eniga om att detta är en fin uppmuntran och de önskar att språk studerande även i fortsättningen ska få göra liknande språkresor och helst under två veckor.

## Sommardikt

Jag känner mig så fri och glad,  
sommarmvind som smeker min kind  
och trädens gröna blad.  
För nu är sommaren här,  
jag ser fram mot semestern  
som är mig så kär.  
Jag önskar er allt bra,  
sol och bad det är vad vi  
alla borde ha.

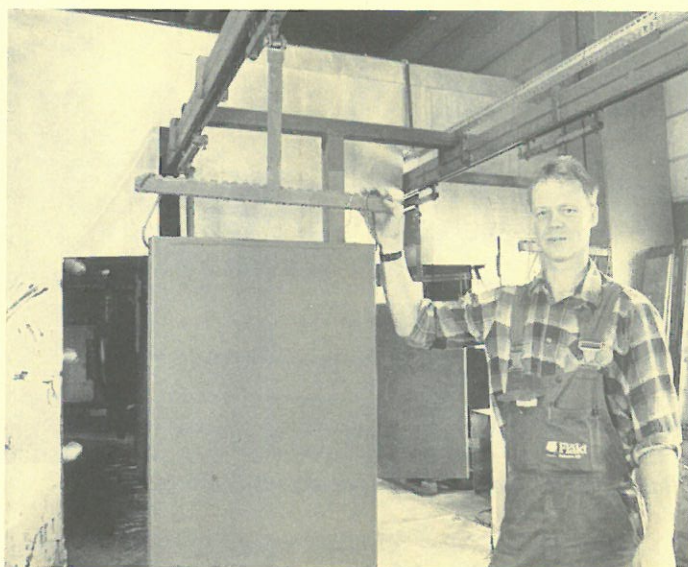
Inga-Liff





# Tummen upp för alla goda förslag! Nu tar det sig!

Christer Nyberg  
vid torkanord-  
ningen.



Vid det senaste sammanträdet med förslagskommittén blev totala ersättningen 12 300 kronor.

Roger Dahlfors, PM2 och Thor Svensson, PM2 hade tillsammans tre godkända förslag. Dessa gav totalt 6700 kronor.

Christer Nyberg PDU84 fick tilläggsersättning med 2700 kr.

För att minska torktiden i måleriets löpplina har Christer Nyberg föreslagit att en kammare med varmluftsfläkt byggs där godset kan passera. Anordningen har provats under en tid med gott resultat.

Totalt har 61 förslag lämnats in i år och tillsammans med omprövade äldre

förslag har 24 400 kr betalats ut i ersättning.

Månadens övriga förslagsställare som erhöll ersättning var:

Arvid Carlsson, PV43, Vladimir Braic, PV52. Magnus Hackman, PS2. Lennart Gustavsson, FUF. Torbjörn Ericson, AE och Peter Bomark, PV55.

Det var glädjande att vi på det senaste sammanträdet hade att behandla förslag som gav tusenlappar i ersättning.

Vi väntar dock på den där riktigt stora mängden förslag, så kom igen bara!

**Uppfinnare  
är  
vinnare!**

## Rapport

—nya beställningar

Ordernummer: 7149.0010

Kund: Endesa, Comptostilla

Objekt: Styrutrustning och ammoniakconditionering

Ordersumma: C:a 3 MSEK

Avdelning som sålt: AE

**Kamratföreningen  
meddelar!**

### Konstklubben

Följande vinnare i Konstklubbens månadslotteris dragningar för mars, april och maj har vinster att hämta hos Thomas Söderlund, DSA.

Mars 1. Rune Johansson, AA  
2. Agnetha Mattisson, TPS

April 1. Kjell-Åke Andersson, DSA  
2. Jan Johansson, TKC2

Maj 1. Rolf Göransson, TKE  
2. Unto Siponen, PV44

### Följande har slutat på företaget....

Constantin Kaemakidis, PS1  
Lars-Olof Tegnavallius, DKT  
Birgit Stenman, SN  
Mikael Johansson, TPSE, projekt slut.

Företaget tackar Er för den tid Ni ägnat oss Era tjänster. Lycka till i fortsättningen!

## Industriell luftteknik rapporterar;

# Ny stororder från LKAB – nu till Kiruna

Vi har fått en ny stororder avseende rökgasrening för sinterverket i Kiruna, den här gången på c:a 21 MSEK.

Beställningen avser rening av avgaser från båda förvärmningszonerna PH och TPH.

PH-delen är en utbyggnad av vårt tre år gamla kassetfilter från 144 till 240 kasseter. Filtret får härmed en yta

av 5 520 m<sup>2</sup> och renar gaserna från stoft och fluor genom kalkcoating.

TPH-anläggningen består av två kaskadskrubbrar med vardera 40 enhetsrör av dubbel storlek.

I båda anläggningarna renas sammanlagt drygt 1 000 000 m<sup>3</sup> gas/h.

Utöver reningsanläggningarna ingår en vakuumanläggning för filter- och

pannhus. Ordern är ett totalåtagande där bl.a utökning av byggnaden ingår.

Vi vill gratulera Åke Lindkvist till denna nya framgång och hoppas att han snart kommer igen med multicyklonanläggningen i Kiruna.

INDSIDAN tackar Rune Samuelsson för rapporten.



# Allan med alla sina arbetsnarkomaner

Allan Gustavsson, PV har en facinerande och kanske ibland farlig hobby. Han är biodlare och har, si så där, en miljon bi eller kanske lättare omräknat i samhälle, då är det 15 stycken.

En biodlare har till sitt förfogande en väldig massa arbetsbi, några drönare och den som gör så att bisamhällena stannar kvar i kupan är givetvis drottningen.

Allan är sedan ett 10-tal år tillbaka en flitig biodlare och skördar under ett normalt år c:a 300 kg honung av yppersta klass och hela Linneryd får sina fruktträd väl befruktade och därmed en god skörd.

Allan kan mycket om bin och därför passar vi på att ställa några frågor så att vi vanliga kan få lära oss litet mer.

*Är det svårt att börja med biodling?*

— Ja, det fordras både teoretisk och praktisk kunnsighet. Det bästa är nog om man kan vara med en van biodlare under ett år och samtidigt läsa så mycket teori som möjligt. En biodlare blir aldrig fullärd, man kommer alltid på nya saker och gör också sina misstag. Det borde vara många fler biodlare i Sverige.



*Bidrottningen (vid pilen) omgiven av en massa arbetsbi.*

*De där klumparna som bina har på benen, är det honung?*

— Nej, det är pollen. Honungen finns i binas mage, de har en särskild sådan för endast honung. När dragbina kommer hem till kupan stöter de upp honungen från magen och andra bin tar hand om den och placerar den på rätt ställe i bikakorna. Pollen är värdefull



*Allan bland bikuporna, iklädd full skyddsutrustning.*

den också, den användes också i kakorna, men den bidrar inte till någon honungsproduktion utan är ett värdefullt proteintillskott för bina.

*Är det intressant med bi?*

— Jag vill nästan påstå att det var en dum fråga, det finns nog inte mycket som är så intressant. Tänk bara när man har lärt sig att observera bins danser. När några bi kommer hem till kupan och har hittat bra dragställe så dansar de runt i små cirklar eller åttor och på detta sätt visar de hur långt bort dragstället finns, en viss vinkel visar också åt vilket håll de ska flyga. Det är en otrolig mekanism som gör att de på detta enkla sätt kan visa andra bin rätt väg. Bin orienterar efter solen och den behöver minnsann inte skina, de har infrarött seende, så sån skulle man vara.

*Svärmar Dina bi ofta?*

— Nej, det måste man alltid vara observant på. Bina svärmar inte förrän det föds upp en drottning till. Alla arbetsbi är honbi men de blir drottningar endast om de under larvstadiet matas extra mycket med drottninggelé. Arbetsbina matar alla larver med drottninggelé de tre första dygnen, men när de vill ha en ny drottning fortsätter de med denna matning ytterligare en tid och på så sätt växer en ny drottning fram. Om inte den gamla är svag så tar hon med sig halva samhället (de svärmar) och

söker en ny boplats, medan den nya fortsätter livet i bisamhället. Om den gamla drottningen är svag så är hon kvar tills den nya är könsmogen då tar arbetsbina död på den gamla, sådant är livet i bisamhället.

*Är det dyrt att starta med biodling?*

— Ja nog kostar det några tusenlappar. Varje kupa kostar med rammar cirka 1000 kr och man kan inte börja med mindre än två samhälle. Det behövs en slunga(en sorts centrifug) för att få ut honungen ur kakorna och den kostar 3–5000 kr och sedan är det alltid några fler prylar som behövs, så närmare 8000 kr går det till.

— Ett samhälle drar också en kostnad på ungefär 150 kr för vinterutfodring. Har man otur så kan man råka ut för sjukdomar och kanske behöva bränna hela samhällen.

*Har den milda vintern varit bra för en biodlare?*

— Nej inte särskilt bra, det är bättre med lagom kallt, bina lever då mer som i dvala och äter mindre.

Man brukar ju säga, "Flitig som ett bi" och det är riktigt. Allan talar om att ett bi måste göra 50 000 utflykter för att samla ihop till ett kilo honung.

INDSIDAN tackar Allan för lektionen och Johan Depta som har varit på besök hos Allan och tagit bilderna.



# Visst är det roligt att sälja!

Industriell Luftteknik har sålt bra i år och de senaste veckorna har det varit rekordförsäljning. Rune Samuelsson, E sprudlar av försäljningsiver när han talar om de sålda och kommande projekten.

Vakuumanläggningar är något som han pratar mycket varmt för, de behövs överallt, på alla industrier. Det finns vakuumanläggningar för alla behov, ibland är det vanlig dammsugning och renhållning, men ibland kan det behövas att suga upp tegelstenar som vid en pannrenovering. Vakuumanläggningar klarar det mesta och Rune räknar upp en mängd olika användningsalternativ.

Här nedan beskriver Rune hur försäljningen av vakuumanläggningar kan förbättras.

Både som konstruktör och produktionstekniker har jag fångats av hur skickligt man inom bilindustrin använt en fantasifull värdeanalys för att nå imponerande resultat.

Varför kan vi inte titta på bilindustrin också när det gäller försäljning? Se på bilförsäljarens teknik – han prutar inte på priset – men han stimulerar till köp genom att lämna med en del extra utrustning (som Du kanske inte tänkt att köpa). Det här förfarandet ökar försäljningssumman.

Varför kan inte också vi göra likadant? Då invänder Du att vi inte har något lämpligt objekt och lutar Dig bakåt med gott samvete.



*Rune Samuelsson är mycket nöjd när han talar om den senaste tidens försäljningsframgångar.*

Men vi har ju vakuuaggregate, som behövs till varje typ av anläggning vi levererar – för renhållning – för service – för nöddrift. Ring 0171-22420 så sprudlar vi av argument.

## Hur parerar Du prutning?

Vid varje säljtillfälle ställs Du inför en prutning. Hur parerar Du den?

För någon vecka sedan fick vi en order från LKAB, Kiruna på drygt 21 mkr. När vi två veckor tidigare förhandlade om en beställning på 13 mkr för Svappavaara erbjöd vi leverans av en vakuumanläggning för filtret i Kiruna under förutsättning att vi erhöll båda beställningarna.

Den medlevererade anläggningen kostar oss ca 200 000 kr men har ett betydligt högre värde för kunden. Detta

skall ställas mot ordersumman 34,2 mkr.

Till bilden hör att en vakuumanläggning inte alls varit uppe till diskussion i samband med de offererade stoftavskiljningsanläggningarna. Men våra egna servicetekniker har vädjat till oss att sälja en sådan.

Vid ett sådant "extraerbjudande" kan Du efter önskad insats erbjuda allt från ett separat aggregat till komplett anläggningsinstallation – ett kostnadsspann från 130 000 till 450 000 kr. En installation kan integreras med våra stoftanläggningar med suguttag i fickor, transportörer m.m. för rengöring vid stopp eller normal servicegenomgång. Och samtidigt får kunden en centraldammsugningsanläggning för renhållning och förbättring av arbetsmiljön.

Du kan naturligtvis också aktivt försöka sälja en vakuumanläggning tillsammans med Ditt projekt.

## Vi säljer så det knakar

Vår dokumentation är fortfarande bristfällig – ambitionerna går gärna före. Och vi säljer så det knakar – t.o.m. vår demonstrationsanläggning är borta.

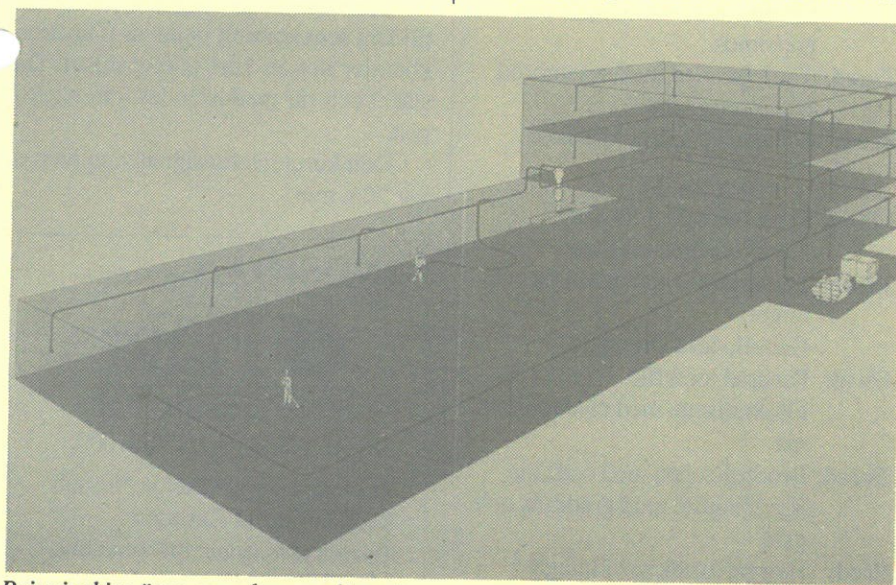
Under alla omständigheter finns standardiserade aggregat och erforderliga beräkningsunderlag.

Vi inom Industriell Luftteknik hjälper gärna till med projektering. Och Du har chansen till en merförsäljning.

Vårt närmål är att sälja 50 anläggningar per år – skulle inte övriga Fläkt kunna hjälpa oss med en tredjedel?

Det är bara att stå på!

*Rune Samuelsson*



*Principskiss över en vakuumanläggning.*





## LEDIGA TJÄNSTER

**APP:**  
PROJEKTLEDARASSISTENT  
**AW:**  
FÖRSÄLJNINGSSINGENJÖR  
**AY:**  
FÖRSÄLJNINGSSINGENJÖR  
**FUL2:**  
LAB. INGENJÖR  
**FU:**  
TEKNIKER  
**PK:**  
KONSTRUKTÖR  
**TK:**  
KONSTRUKTÖRER  
**TPE-D:**  
BERÄKNINGSINGENJÖR  
**TPE-G:**  
PROCESSINGENJÖR  
**DQC11:**  
AVSYNARE  
**PT:**  
BALANSERARE  
FLÄNSTILLVERKARE  
LOKALVÅRDARE/MATR. FÖRDELARE  
MONTÖR  
PLÅTSLAGARE  
SUPPORTSVARVARE  
**PV:**  
PLÅTSLAGARE

Är Du intresserad så hör av Dig till  
Ninnie, 7565, eller Inge, 7405

Vill Du kämpa för framtiden och  
med ny teknik lösa reningsproblem?

# AW

söker

## Försäljningsingenjör

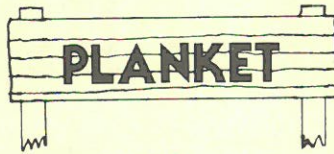
som ska arbeta med försäljning av  
gasreningsanläggningar för avfalls-  
förbränning.

Detta är ett intressant område med  
stor utvecklingspotential.

Arbetsområde blir bl.a. Sverige,  
England och Spanien.

Dina kunskaper bör vara kemiskt  
inriktade, gärna med högskoleutbild-  
ning.

Tycker Du att jobbet verkar in-  
tressant, tag snarast kontakt med  
Frank Hjelm, AE eller Ninnie Gun-  
nerling, DHA.



## Säljes:

## Tvättmaskin

Toppmatad, i fint skick.  
Fabrikat; Osby Minette Pris; 1500 kr.  
Kontakta Peter tel 7320

## Tack!

Ett varmt tack till Företag och Arbets-  
kamrater för alla blommor och presen-  
ter som jag fick på min 60-årsdag.

Heimer Bäckström

## PI söker motståndare till Brännbollsmatch

Det behövs c:a tio spelare i laget.

Den grupp eller avdelning som vå-  
gar antaga utmaningen, hör av Er  
snarast till PI:s sekreteriat, tel 7510

## Matsedel

Vecka 26

**Månd:** Ugnsgatinerad falukorv med  
potatismos

Currygryta med ris

**Tisd:** Köutfärslimpa med gräddsås  
och lingon  
Hel färsk spätta med stekta  
champinjoner och skirat smör

**Onsd:** Fiskgratin med räksås  
Glacerade revbensspjäll med  
äppelmos

**Torsd:** Tonfisksallad med sesambröd  
Biff Bourginion

**Fred:** Schnitzel Piccata Milanese

Vecka 27

**Månd:** Stekt fläsk med löksås

Fläskkötsauté med ris

**Tisd:** Torparjärpe med gräddsås och  
lingon

Hällefundra Grenoble

**Onsd:** Panerad torskfilé  
Fläsknoisette med champinjon-  
sås

**Torsd:** Broccolisoppa med ostfralla  
Kycklingfilé med gräddsås och  
gelé

**Fred:** Herrgårdsstek med inlagd  
gurka



Meddelande från VÄXELN

## Nya Funktioner på Din Telefon

I växeln har installerats nya datorpro-  
gram så att Du, genom att slå vissa  
kombinationer på telefonknapparna, kan  
tala om varför Du inte är anträffbar på  
telefonen, vad ärendet gäller och klock-  
slag för beräknad återkomst.

Allt detta utan att behöva anlita tele-  
fonist.

Tjänster	Koda in
1. Kort frånvaro, 15 min.	* 23* 1 <input type="checkbox"/>
2. Gått för dagen.	* 23* 2 <input type="checkbox"/>
3. Tjänsteärende.	* 23 * 3 * TTMM <input type="checkbox"/>
4. Sammanträde.	* 23 * 4 * TTMM <input type="checkbox"/>
5. Tjänsteresa.	* 23 * 5 * MMDD <input type="checkbox"/>

Koda ur är för samtliga;  23

Urkodning sker också automatiskt när  
den angivna frånvarotiden har gått ut.

TTMM = timmar, minuter

MMDD = månad, dag

Ex.

Tidsangivelse för återkomst  
punkt 3 och 4; kl. 9,15 anges 0915.

Tidsangivelse för återkomst  
punkt 5; 27 juni anges 0627.

Om växeln har något meddelande  
till Dig som kommit in under frånvaron  
kommer det en kort telefonsignal. Du  
slår 9 och får meddelandet från telefo-  
nisten.

Den korta telefonsignalen upprepas  
var 20:e min.

INSDIDAN ges ut av

# Fläkt

## Fläkt Industri AB

351 87 Växjö tel. 0470/87000

Ansvärgivare: Stefan Nilsson

Redaktör: Bernt Karlsson

Teknisk produktion: Informations-  
huset i Småland AB