

Den största FCL-torken hittills, såld till Bahia Sul i Brasilien

AC har tillsammans med Stig Möllerstrand, Fläkt Brasilien sålt den största FCL-kompakt-torken hittills.

Hela 43 ton vatten ska dunstas bort varje timma och 1250 ton massa kommer att produceras per dygn.

Den svenska orderleveransen är värd c:a 12 MSEK. Kund är Bahia Sul, Brasilien.

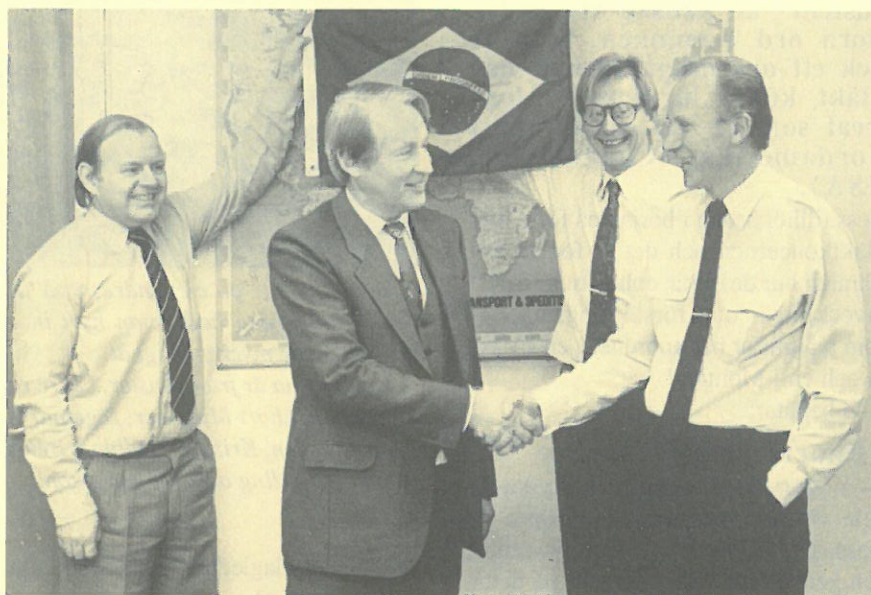
Torken har en banbredd på c:a 6 meter, har 23 etager och 21 sektioner.

Kurt Olsson, AC, som håller i trådarna här ifrån Växjö säger;

— Konstruktionsarbetet kommer bara delvis att utföras här i Växjö, men Lage Danfelter, TKC1, har åkt till Brasilien för att, så att säga, hålla ihop konstruktionsarbetet och se till att konstruktionerna blir tillverkningsvänliga.

— Det är andra gången inom ett år som Lage åker till Brasilien. Hela hösten var han nere och jobbade med Aracruz. Jag tycker det är en bra lösning att en skicklig konstruktör kan åka iväg på sådana specialuppdrag.

— Från Växjö kommer ångbatterier att levereras, nästan allt övrigt tillverkas i Brasilien.



Till höger, Berndt Kaltin, AC, gratulerar Stig Möllerstrand, Fläkt Brasilien, till en förnyad stor framgång. Till vänster Kurt Olsson, AC och Sven Wingquist, FD som håller Brasiliens flagga högt.

Som råvara användes mest eucalyptusträd. Det är en trädsort som är vanlig där nere och växer fort.

— Jag skulle tro, säger Kurt, att skogen växer 2 – 3 gånger så fort som här i Norden.

Hur är konkurrensen i Brasilien?

— Vi hade en stark konkurrent, Voith, Brasilien och det känns bra att Fläkts

lösningar vinner när den konkurrerande firman hade hemmaplan. Det var en cylindertork som de hade att erbjuda, säger Kurt, vi hade ju vår kompakta bantork.

Stig Möllerstrand kan verkligen känna sig nöjd när han tagit hem ytterligare en stororder i Brasilien, konstaterar INDSIDANs redaktör.

**Reservera
söndagen den**

12 mars

för

Simningens dag

i

Simhallen

då vi tillsammans med våra familjer får vara i simhallen hela dagen.

Ett utförligt program med tider kommer senare.

Nödstop från Volvo!

Essef Service i Karlshamn fick ett nödstop från Volvo Olofströmsverken om att en fläkt till ett KDL-aggregat hade havererat.

Fläkten transporterade bort svetsrök från ett antal svetsautomater och denna linje måste därför stoppas.

Fortsättning på sidan 4.



Annelie Gustavsson, säljare PSI, hade den första kundkontakten på torsdag 89-01-26, kl. 9.00

Världsledande torkteknik!

Vi har ett mycket stort kunskapsområde när det gäller torkning av papper och massa med tillhörande värmeåtervinning och ventilation, säger K-G Nyström, säljare på AC, och vi är utan tvekan störst på cellulosatorkar, men om vi är störst i världen i luftteknik för pappers- och cellulosaindustrin är kanske att ta för stora ord i munnen. Men vi fick ett ordentligt tillskott när Fläkt köpte in Ross i Montreal som är väl etablerade i Nordamerika (Canada och USA).

Ross tillhör sedan i början på förra året Fläktkoncernen och det är för att avstämna hur de olika enheterna ligger utvecklings- och försäljningsmässigt som två träffar har anordnats, en i Växjö och en i Montreal.

K-G berättar;

Enorm slagstyrka

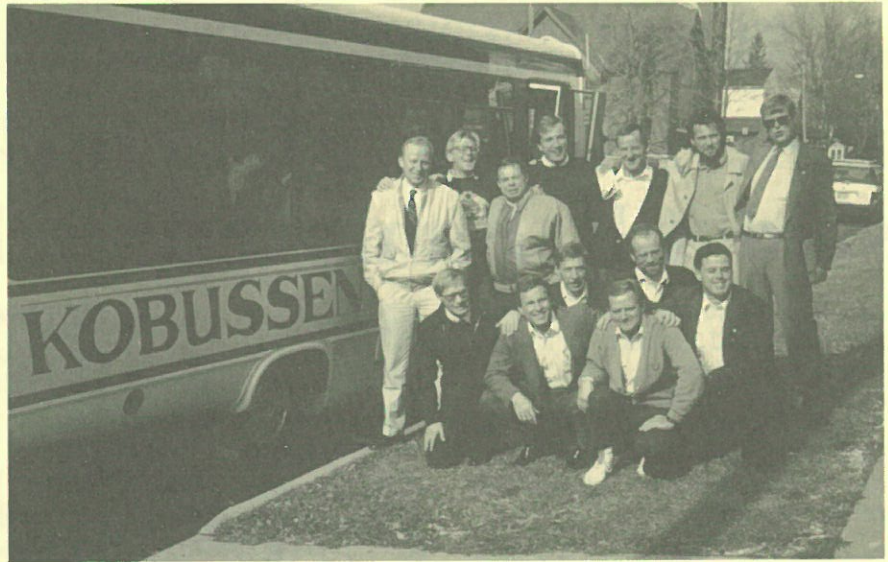
— Vi har fått en enorm slagstyrka på hela världsmarknaden med köpet av Ross. Det är nästan 70 års utveckling och gemensamt kunnade som på detta sätt länkas samman till en samarbetande funktion och för att få största möjliga marknadslagkraft heter Ross numera Fläkt Ross Inc.

— Fläkt var tidigare stora på torkning av cellulosa och med Ross har vi nu ca 80% av världsmarknaden, (resterande är nästan enbart cylindertorkar).

— Ross hade 60% av den amerikanska marknadens PM-kåpstillsverkning och 70 - 80% av yankeekåpstillsverkningen.

Ross har fått ta del av vårt stora ventilations- och värmeåtervinningskunnande och vi har mycket att lära oss av deras marknadsföringskunnande. Det finns mycket att göra för att förbättra miljön på industrierna. K-G fortsätter entusiastiskt;— Ska man sälja i Nordamerika då får det vara ordentlig studs i marknadsföringen. Amerikanerna är tuffa med sina säljmetoder och det enda som hägrar för dem är Sälj, Sälj, Sälj.

— Det är som att vara med i ett ishockeylag, det blir inga mål om alla spelar på försvar hela tiden och det är målen som räknas och hockeyns taktik har chefen för Fläkt Ross, Dan Casey, verkligen fört över till säljarkåren, han



Gruppen är ute på en rundresa på "Ross-bruk" i Wisconsin, USA. Av någon underlig anledning hade man hyrt in en buss som hette "Kobussen", vilket resenärerna hade mycket roligt åt.

Deltagarna är från vänster, bakre raden: Berndt Kaltin, Sven Wingquist, John Renand, Eckhart Miessner, Ingemar Karlsson, John Wozny, K-G Nyström. Främre raden, Krister Sandblad, Benoit Goulet, Eric Johansson, Rolf Petersson, Kenneth Werling och Brian Norton.

är den stora lagledaren och det är alla säljarna med på.

Rätt person för uppdraget

— Han kör efter den principen att den eller de som bäst passar för ett säljuppdrag ska ha det, även om någon annan ibland får sitta kvar i avbytarbåset.

K-G berättar vidare om besöket i Montreal. Det var tio Fläktare från Växjö som var där under en vecka. De började med två dagars teknisk genomgång av utrustning för pappersindustrin. Vid avslutningen den andra dagen hade de "brain storm" och K-G berättar;

— Det var en underbar känsla att sitta där tillsammans med dem som förut varit våra hårdaste konkurrenter och kläcka idéer och komma med förslag hur vi i framtiden ska kunna jobba effektivast. Jag vill också tillägga att Sven Wingquists engagemang och entusiasm bidrog i hög grad till att mötena blev så lyckade.

— Jag kan också berätta lite om rundturen som vi gjorde till olika pappersbruk i USA och som var mycket givande. Vi blev mycket imponerade av bl.a. Ross jätte-Yankee kåpor i Fort Howard, Appleton med 7 m ban-

bredd och 5,5 m cylinderdiameter och den gaseldade! cylindern hos Flambeam Mill. Eric Thiele, chef för vårt Appletonkontor, hade ordnat detaljerna kring rundresan så att det blev både intressant och trevligt.

K-G säger som avslutning;

— Vi har mycket att lära av nordamerikanernas säljmetoder och i övrigt en del annat också och vi kan lära dem en hel del om det tekniska.

—Vi måste arbeta bort den blyghet som vi svenskar ofta är utrustade med, och vi måste hålla ordet "Sälj" ännu tydligare för våra ögon och inte gå till ytterlighet med vår försiktighet. Man ska inte behöva ha hängslen, livrem och ändå ha byxorna fastsydda i skjortan!

Ju mer K-G berättade, desto mer kom han upp i varv så nu kan vi vänta oss många målskott och därmed ytterligare chanser att komma in bakom motståndarnas försvar för att tala hockeyspråk som K-G ofta gjorde och som vi har förstått att vår vän i Canada, Dan också gjorde. Han är för övrigt a real "Hab" vilket syftar på "världens bästa" hockeylag Montreal Canadiens.

Redaktören önskar lycka till med mycket "Sälj".

Simplontunneln ventileras med AXICO-fläkt

Järnvägen genom Simplontunneln i Schweiz ska upprustas för ge möjlighet att höja tågastigheten från 80 till 140 km/tim.

PS har sålt en AXICO-fläkt, storlek 224, som ska ombesörja att personalen, som arbetar i tunneln under upprustningstiden, alltid får in frisk luft utan störande buller.

PS2 har, tillsammans med Fläkt Airnorm, AG sålt fläktutrustning till SBB i Schweiz (motsvarighet till vårt SJ) och ordersumman är över 1 MSEK.

Tunnelns totala längd är cirka 20 km och egentligen är det två skilda tunnlar som löper bredvid varandra med ett spår i vardera. På mitten av tunneln finns möjlighet till överväxling mellan spår- en och det är detta som gör att det under upprustningstiden går att arbeta med en fjärdedel av spårlängden.

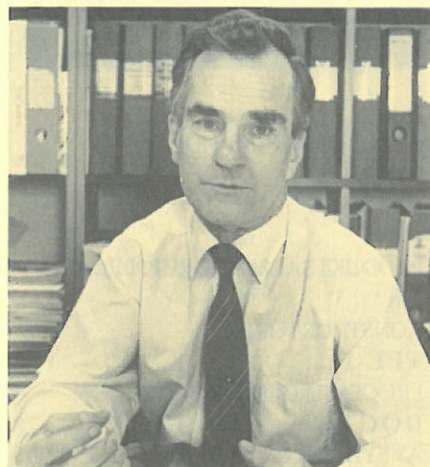
Johan Seefried, har varit med från projektets start 1986. Han är nu mycket nöjd och säger;

— Alla tunnelprojekt blir alltid långt utdragna därför att vi måste komma in i ett tidigt skede så att när projekteringen fortlöper, våra produkter och tekniska lösningar passar in.

Det gäller liv

— Det speciella med tunnelventilation, oavsett vilken tunnel det gäller, är att de tekniska lösningarna måste vara mycket väl genomtänkta och ge hög driftsäkerhet. Det är inte enbart för resenärers eller personalens trivsel, det gäller liv eller död. Vid en tunnelprojektering är det hundratals olika fall av katastrofhändelser som penetreras och vid varje tänkt händelseförlopp undersöks om utrustningen klarar detta.

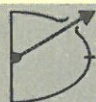
— Det fordras ett gott samarbete och bra kunnskap hos personalen på våra dotterbolag säger Johan och fortsätter, med Fläkt i Schweiz fungerar allt mycket bra. Krister Persson, chef för Fläkt-Airnorm, har varit starkt involverad och Marcel Wegmann, vid Fläkt-Airnorms Baselkontor, har varit den som hållit kontakterna under hela pro-



Johan Seefried, säljare PS2.

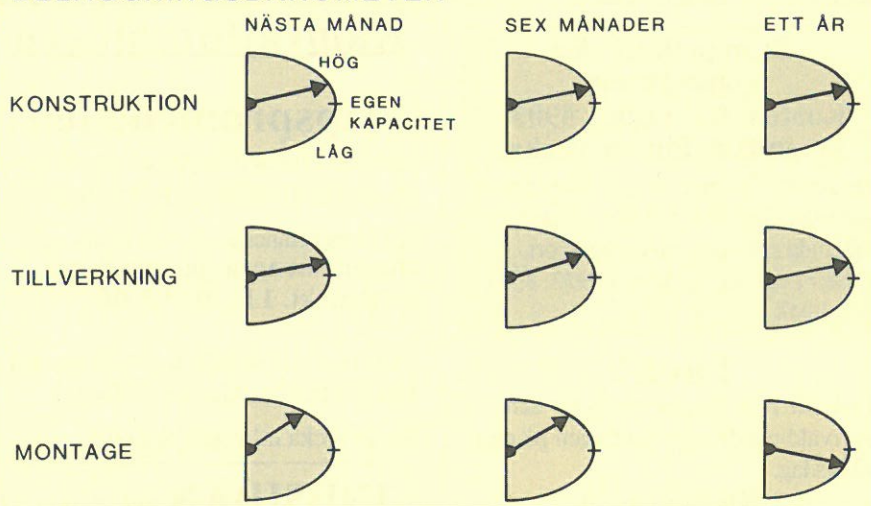
jekteringstiden och det är han som kommer att ta över ansvaret för projektet.

Den tekniska lösningen i detta fallet är mycket speciell. Fläkten, en stor AXICO, är stommen i utrustningen och till denna monteras långa ljuddämpare och en diffusor. Fläkt med påmonterad utrustning mäter en längd på c:a 15 m och alltsammans monteras på en järnvägs- vagn för snabb och lätt förflyttning.



Beläggningsbarometern

BELÄGGNINGSBAROMETER



Vi har klarat av början på det nya året och nu är frågan. Hur har vi det med jobbet några månader framåt?

Vi får svar av Holger Laxmark, AL, Sievert Fransson, PM, och Per-Axel Ohlsson, APM.

Holger:

Konstruktionsavdelningarnas aktuella orderstock är 50.600 timmar, vilket

innebär en ordervolym motsvarande den vi hade i januari föregående år.

Inlånad kapacitet som minskades under december månad kommer åter att öka så att antalet konsulter under perioden kommer att uppgå till 26 st.

Årets första prognos pekar mot en fortsatt totalt sett god beläggning med tyngdpunkten förlagd på torksidan.

Sievert:

Nya året har inletts med bättre beläggning för verkstaden än väntat.

Orderstocken för våren är mycket bra och prognosen framåt tyder på fortsatt bra beläggning.

Anläggningssidan har flera stora leveranser under april – maj, något lugnare omkring semestern.

Med 9 st PF-fläktar att tillverka under 1989 har produktsidan skaffat sig en bra basbeläggning som fördelas på hela året.

Per-Axel:

Med nu inplanerade uppdrag blir det en mycket tuff sommar för APM.

Vi har en överbeläggning som ökar under juni och juli då bl.a. projekten Korsnäs bestyrkningstork och Degerfors Jernverk kräver extra insatser. Första hälften av augusti tycks i detta läge vara något lugnare innan projekt ASSI, Karlsborgsverken drar igång och vår beläggning då toppas med nära nog 100 man.

Fr.o.m. oktober är det däremot för närvarande klart otillräcklig beläggning varför vi hoppas att kommande månader skall resultera i fler höst- och vinterruppdrag för oss APM:are.



LEDIGA TJÄNSTER

DKS:

ORD & TEXTBEHANDLARE

PLI2:

INKÖPARE

PS1:

PRODUKTSÄLJARE/GRUPPLEDARE

TK:

KONSTRUKTÖRER

TPE-P:

PROCESSINGENJÖR

DQC11:

AVSYNARE

PLV:

FLÄNSTILLVERKARE

PMV:

PLÅTSLAGARE

Är Du intresserad så hör av Dig till Ninnie, 7565, eller Lars, 7547.

Deklarations- upplysningar!

Du får upplysning om hur försäljningen av Fläkt-konvertiblerna och Fläkt-aktierna ska upptagas i Din självdeklaration i nästa nummer av Fläkt-Nytt som utkommer den 9 februari.

Matsedel

Vecka 6

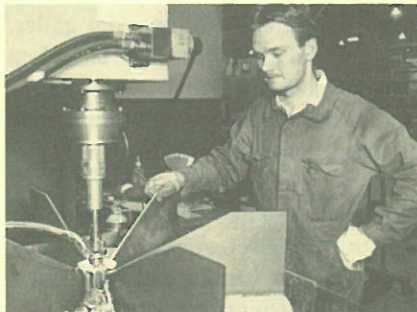
- Månd:** Kåldomar med lingon
Bearnaisegratinerad skinkrulle
- Tisd:** Köttfärsfrestelse med rödbetor
Ungnötslever med capris och bacon
- Onsd:** Sparrisspätta med ört-
hollandaise
Revbensspjäll med äppelmos
- Torsd:** Grönsakssoppa med pann-
kakor och sylt
Biff Stroganoff med makaroner
- Fred:** Schnitzel naturel med bearnai-
sesauce

Vecka 7

- Månd:** Spagetti med tonfisksås
Schnitzel Chasseur
- Tisd:** Bruna bönor med fläsk
Ungersk Gulasch med ris
- Onsd:** Äggpanerad sejfilé med stuvad
spenat
Biff Espanol
- Torsd:** Ärtsoppa med pannkakor och
sylt
Rökt kalkonbröst, mimosasal-
lad och bakad potatis
- Fred:** Grillkarré med örtagårdssås

Volvos monteringsfabriker skulle få stopp efter två dagar.

Annelie fick förfrågan från Essef Service, Karlshamn, om fläkten kan ersättas med någon annan typ, och med kortast möjliga leveranstid. Efter undersökning kunde Annelie meddela kunden, att vi kan ersätta den med en HCLT- 80 fläkt för leverans nästa dag.



Patrik Ahlstedt, PT56, har fläkthjulet nästan färdigt och han sade att det var bra att det fanns ingående komponenter på "hyllan" för omedelbar start.



Arne Sörensen, PT53, skruvar fast inloppet, sedan är monteringen klar.

Kåpa, inlopp och balkram fanns på förråd, medan hjulet måste tillverkas.

Allt gick bra och fläkten var provad och godkänd kl. 12.50 på fredag, något mer än ett dygn efter orderbekräftelse.

Kl. 14.05 åkte servicepersonalen till Olofström för montering och installation under fredagskvällen.

En verklig eloge till alla inblandade!

Essef Service bil, lastad och klar för transport till Olofström.

Hans Magnusson (t.v.) och Kenneth Andersson, Essef Service, Karlshamn flankerar Annelie Gustavsson.



Stämpelkort för tjänstemän.

Korten för vecka 8905 är endast för en vecka.

Orsak! För att snabba upp hanteringen vid månadsskiftena måste vi ibland använda speciella en-veckorskort. Gäller även för veckorna 8922, 8931 och 8944.

Tack!

Tack till TPE-P kamraterna för den överväldigande uppvaktningen på min 40-årsdag.

Hans Jacobsson

Fläkt Industri och vänner.

Tack för uppvaktningen på min födelsedag.

Torsten Waern

Tack så jättemycket för alla presenter som jag fick på min avslutningsdag. Det har varit toppen att jobba med er på labbet. Vi ses!

Henrik Tärnhuvud

Kamratföreningen

Tipspromenaden

kommer i fortsättningen att anordnas på onsdagar istället för på torsdagar.

Alla lunchflanerare är välkomna att tipspromenera på onsdagar, mellan kl. 11.30-13.00.

Start och mål utanför kontorsmatsalen hos den trevlige Gunnar Ahlberg.

Varje vecka utlottas Trisslotter.

INDSIDAN ges ut av

Fläkt

Fläkt Industri AB

351 87 Växjö tel. 0470/87000

Ansvarig utgivare: Stefan Nilsson

Redaktör: Bernt Karlsson

Teknisk produktion: Informations-
huset i Småland AB.