

Informationstidning för oss inom ABB Fläkt Industri AB och ABB Fläkt Industrial Technology AB

Två stora cellulosatorskar sålda till Indonesien och option på två

T har tecknat kontrakt om leverans av två stora cellulosatorskar till Indonesien. Leverans av den första enheten ska vara slutförd under december -92.

När dessa båda produktionsenheter kommer att vara i drift ökar massproduktionen i området med 3000 ton per dygn.

Celluloseteamet har kämpat hårt för att få ordern i hamn, det har varit många turer och många olika förslag till lösningar. Cylindertorkar har varit starka konkurrenter på grund av sin förhållandevis låga kostnad.

Lars Palmkvist, som har varit huvudperson i förhandlingarnas slutskede, berättar om strapatserna och de olika turerna;

– Vi har tagit fram närmare 200 datakörningar och många är presenterade för kunden. Under upphandlingskedet har förutsättningarna stadigt förändrats. I inledningsskedet gällde förfrågningsen en tork i storleken 800 dygnston. Vi levererade en 500 tons tork till dem 1988. Även massabanans bredd har ändrats.

– Slutförhandlingarna har ägt rum i Jakarta och att förhandla med företaget i Sydostasien medför en längre tidsperiod än vid motsvarande förhandlings-



Säljarteamet, Berndt, Torbjörn, Lars och Bengt hyllades med blommor och gratulationer ute på "plattan" på Växjö Flygplats vid hemkomsten.

omgång i väst. Som jämförelse beräknar jag att förhållandet är 1 till 7. En dags förhandling i väst ger en veckas förhandling i öst. Nu ska ingen förledas att tro att det jobbas mindre för det, men allt penetreras nog.

– Jag kan nämna att där nere är det sex dagars arbetsvecka och det är även tillåtet att jobba över. En dag startade vi klockan sju på morgonen och höll på hela dagen och slutade klockan tolv på kvällen. Inte var det mindre jobbigt att förhandlingarna hölls i ett hus på 6:e våningen utan fungerande hiss. Luftkon-

ditioneringen var också ur funktion och de gångerna som jag tittade på rums-termometern så visade den aldrig under 30°, men man vänjer sig och även om vi ibland jobbade 17 timmar per dygn så finns det ändå några timmar kvar av dygnets 24. Förhandlingsklimatet har alltså varit hårt av flera anledningar.

– Torbjörn Lindgren har varit där nere oavbrutet i ungefär 8 veckor, medan vi övriga har varit där kortare perioder. Jag själv har förhandlat med dem de senaste 3 veckorna.

– Det var sex leverantörer som de samtidigt höll på att förhandla med när vi var där och jag uppskattar att det behövs 100 kontrakt som ska förhandlas igenom innan upphandlingen är klar.

– Vårt teamarbete har fungerat fint och det känns som en verklig "arbets"-seger.

– Vår arbetsfilosofi har varit. "Se glad och pigg ut så fort du lämnar ditt rum". Även om förutsättningarna ibland kunde vara det motsatta. Vi var piggare än de andra konkurrenterna och leverantörerna och det var därför som det gick så bra.

Fortsättning på sidan 4

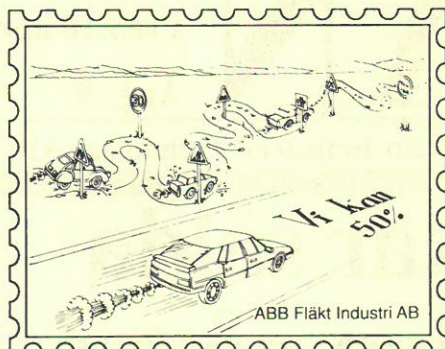
ABB Fläkt Industriella Processer AB byter namn till ABB Fläkt Industrial Technology AB

Den första april bytte ABB Fläkt Industriella Processer AB namn till ABB Fläkt Industrial Technology AB.

Karl-Hugo Andersson säger att detta är helt i linje med att rörelsegrenen IP ej finns i ABB's organisation och dessutom anger det nya namnet bättre bolagets roll som är att utveckla och introducera ny teknik inom affärsområdena EFA, EFD, EFP och ERR.

TBM – INFO

Projektstatus vecka 215



| Fas: | Analys | Idéfas | Mål/Åtgärder | Genomförande |
|------|--------|--------|--------------|--------------|
| T | | | | |
| P | | | | |
| M | | | | |
| E | | | | |

TBM-Ps produktutvecklingsgrupp redovisar åtgärdspaketet

Lansering av minst en ny produkt eller produktmodell per år

TBM-P. Produktutvecklingsgruppen har arbetat fram sitt åtgärdspaket snabbt och de övergripande målen har de angett i fyra punkter.

1. Samtliga utvecklingsprojekt skall vara färdiga enligt tidplan från och med 92-12-31.
2. Lansering av minst en ny produkt eller produktmodell per år.
3. Långsiktig plan för vidareutveckling av våra strategiska produkter skall vara klar 92-07-01.
4. Inga utvecklingsprojekt, oavsett storlek, skall ha längre genomloppstid än ett år.

Anders Bengtsson är projektledare och vi ber om lite förklaringar till ovanstående punkter och han säger;

– Den första skulle kanske vara lätt att hålla om vi planerade in långa tider men vi har gjort tvärtom. Vi ska sätta tidplanen mycket snäv och ändå hålla tiderna. För mindre utvecklingsprojekt räknar vi med en tid på 6 - 8 veckor och inget projekt får ta mer än ett år. För ett stort utvecklingsprojekt som vi normalt inte skulle klara på ett år så får vi skaffa fram mer resurser.

– Kan vi hålla korta utvecklingstider och alltid "leverera" i rätt tid då blir det alltid intressant att lägga utvecklingsprojekt hos oss.

– För att inte prototyp tillverkning till utvecklingsprojekt skall läggas åt sidan vid hög beläggning i verkstäderna har ett nytt förslag tagits fram. Vi har döpt det till "Gräddfil i verkstaden".

– I storstäder får kollektiv trafik och vissa andra fordon med tillstånd möjlighet att komma snabbare fram i en reserverad fil. På liknande sätt ska prototyp tillverkning bedrivas, inga onödiga hinder får komma i vägen.



Projekt "Gräddfil" har redan startat och vi ser här Roger Magnusson och Anders Bengtsson diskutera tillverkning av en ny prototyp.

– För att vi ska klara detta ska vi ha direkt samarbete med den verkstadsgrupp som kommer att ha hand om produkten i fortsättningen. Utvecklingskonstruktören får en person anvisad som han kan hålla direktkontakt med utan några tidsfördröjande mellansteg. Produkten blir då dessutom kollad om den går att utföra på ett produktionsvänligt sätt eller om det är något som behöver ändras på.

Lansering av en ny produkt eller produktmodell per år. Vill Du förklara hur omfattande det är?

– Vi menar verkligen en ny produkt och inte en enkel modifiering. Säljarna ska kunna komma till kunderna, eller göra ett utskick, minst en gång per år och erbjuda en värdefull ny produkt. Den nya produkten ska vara av sådan kaliber att man ska kunna "slå på stora trumman" vid varje sådant tillfälle.

– Nyheter väcker intresse men det ska vara betydande nyheter som säljaren kan vara stolt över att få presentera.

– Snappar våra säljare upp ett behov

så ska vi kunna ha ute en produkt, färdig för normal produktion på 2 - 3 månader. Vi ska klara detta och på så sätt skaffa oss ett försprång framför våra konkurrenter.

Har Du själv blivit effektivare med TBM?

– Jag har ändrat mitt arbetssätt så att jag försöker att göra en uppgift färdig innan jag börjar på nästa och det skapar tidsvinst, det ser jag.

– Vi planerade att klara av åtgärdspaketet inom 6 veckor och det har gått bra, det visar redan nu att vi är nogga med att hålla våra leveranstider, vad det än gäller för arbetsuppgift.

Det kan tilläggas att P's utveckling jobbar mest med fläktar och tillbehör till dessa. En ny produkt är likvärdigt med ny fläkt eller fläkttillbehör.

– Utveckling av årets nya produkt pågår för fullt. Mer detaljer vill jag inte avslöja, det får bli en överraskning när "täckelset faller", avslutar Anders se-gervisst. □

Framgångsrikt samarbete med ABB Raymond, USA gav resultat

ABB Raymond är ett företag som ingår i Combustion Engineering-gruppen i USA. Tidigare var de våra konkurrenter men nu har vi byggt upp ett nära samarbete och denna order är den första gemensamma satsningen.

Vi levererar torkpartiet och ABB Raymond levererar övriga delar till en ny gipsskivefabrik. Det totala orderbeloppet uppgår till cirka 33 MSEK varav ABB Fläkt Industri svarar för ungefär en tredjedel av ordersumman.

– Tillsammans levererar vi utrustningen för hela processen, från det att rågipset, i form av stenar, anländer till fabriken tills färdiga förpackade gipsplattor lämnar anläggningen, säger Mats Carlsson, TBS2.

– En av de största gipsskivefabrikanterna i USA, National Gypsum, är licensgivare till denna anläggning och det gällde för oss att övertyga dem om att vår utrustning är fördelaktigast.

– Det finns flera firmor som levererar utrustning till gipsanläggningar och eftersom byggproduktionen, i stort sett i hela världen, för närvarande ligger på en ganska låg nivå, och därmed efterfrågan



Team "Gips" samlat, fr. v. Börje Andersson, Arne Karlsson, Ulf Ingemansson, Börje Mattsson, Mats Carlsson, sittande. Till höger i bild, Michael Skog, Fredrik Arfydsson och Gustav Svensson.

på gipsskivor, så gällde det för oss att presentera så bra och kostnadsmässigt konkurrenskraftiga alternativ som möjligt. Vi har lyckats i vårt samarbete med ABB Raymond att utarbeta lämpliga lösningar.

– Trots vikande konjunkturer så har vi lyckats att hålla igång gipstorkförsäljningen. Jag kan väl passa på att tala om att vi just nu håller på att leverera utrustning till en gipsskiveanläggning i Belgien, säger Mats.

Börje Andersson, TBS2 är projektledare och han ger oss några produktionsfakta om anläggningen;

– Produktionen kommer att bli cirka 45 000 m²/dygn. Gipsbanan kommer att löpa fram med en hastighet av 28 m per minut.

– En gipsanläggning tar stora ytor i anspråk. Vår tork blir över 70 m lång och rymmer över en km plattor. Plattorna kommer löpa i dubbla rader och i åtta våningar genom torken. □

Svetsseminarium har pågått hela denna veckan

– För att bättre kunna utnyttja svetsaggregatens prestanda, redogöra för nyheter på svetssteknikens område och informera om de nya tillsatsmaterial som finns, har vi under vecka 15 anordnat ett svetsseminarium. Det är 120 personer som vill vara med på seminariet och vi har indelat dem i 8 grupper. Vi har hjälp av handledare från ESAB, säger Ingemar Frantz som håller i arrangemangen.

– Vi har lagt upp utbildningen så att fyra timmar anslås för teori och fyra timmar för praktisk demonstration och övningar.

– Alla som jobbar med svets kan säkert ställa in svetsaggregaten på bästa sätt men teorin om vad som händer med inbränning, hållfasthetsaspekter eller liknande är nog inte lika klart.

– Nya tillsatsmaterial kommer också till användning mer och mer. Vi har t.ex svetsrörtråden som används i allt större utsträckning, avslutar Ingemar.



Åke Nordkvist, ESAB, håller just på med ett teoripass för PM1.

Matsedel

Dagens rätt

Vecka 16

Måndag:

Stekt fläsk med löksås

Tisdag:

Opanerad pepparschnitzel med tomat-sallad

Onsdag:

Stekt spättafilé med remouladsås

Torsdag:

Kyckling med gräddsås och gelé

Vecka 17

Tisdag:

Stekt prinskorv med äggröra och stekt potatis

Onsdag:

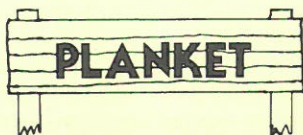
Stekt torskfilé med dilldoftande fiskvelouté

Torsdag:

Kålpudding med lingon

Fredag:

Fläskkotlett "Ester Hartzky"



Tack!

Ett hjärtligt tack till företagsledningen, arbetskamrater på TE, Kamratföreningen, avd. TCD och TCT för uppvaktningen i samband med min 50-årsdag.

Sven Lundberg

Ett hjärtligt tack till Fläktens Pensionärsklubb för uppvaktningen på min födelsedag.

Ivar Pettersson

Ett varmt tack till företaget, arbetskamrater och fackklubben för storartad uppvaktning på min 60-årsdag.

Gösta Pettersson

Bordtennis

Nu är det dags för
vårturneringen
i Träningsverket (v 19 & 20)!

Är Du intresserad, anmäl dig senast 24/4 till:

Eva Hulenheim, MSZ, tfn 7396 eller

Evert Nilsson, TCD, tfn 7348

OBS! Anmälan är ej bindande

Forts. Två stora cellulosatorkar

Torkarna kommer att få en banbredd på 7,4 m och dygnskapaciteten för varje blir 1500 ton. Torkarna, som är identiskt lika, innehåller 23 etage, får en längd på 50 m, höjd 15 och bredd 12 m.

Leveransen för den första torken kommer att ske under hösten och ska vara slutförd innan året är slut och då har cirka 155 containers fyllts. Totalt blir det alltså mer än 300 containers som ska fyllas och jämför man då med order-summan så är varje container värd över en halv miljon svenska kronor.

Ur kontraktet, som är en diger lunta, kan vi också utläsa att råvaran för massaproduktionen kommer att bestå av mixed tropical hardwood, acacia och eucalyptus.

– Det finns alltid kuligheter när man är ute även om det är mycket som förefaller jobbigt. När vi hade skrivit på kontraktet så sprang vi till en restaurant (det var sent på kvällen) för att äta och där bröt jag arm med den näst högste chefen. Han vann med vänster arm och jag med höger. Jag tyckte det var bäst så annars hatar jag att förlora, men man måste se till så att kunden räddar ansiktet inför sina närmaste medarbetare.



Sofia Tholerus och Magnus Krook från Växjöskolornas musikkår blåser fanfar för säljavedelningarna när de har redovisat årets försäljningsframgångar.

Samlingen hölls i emballagehallen.

Pistolskytte

Vi kommer under våren att ordna så att de som är intresserade kan ges möjlighet att prova på sporten och skjuta någon serie på pistolskyttebana.

Även Ni som var med förra året är välkomna om Ni vill känna lite mer på sporten.

Pistolskytte passar lika bra för kvinnor som för män.

Är Du intresserad så hör av Dig till Anders Liljegren, DKK.

PS! Men det är bråttom, vi tänker starta redan veckan efter Påsk.

Stora kramar när cellusateamet kom hem!



Lars fick rätt!

– Jag sade till dem när jag kom ned till Indonesien att jag åker inte hem förrän jag har kontraktet påskrivet och jag tror att det skyndade på en del även om jag tyckte att det gick sakta med förhandlingsarbetet.

– Jag tycker att hela cellusateamet har gjort ett jättefint jobb, det är inte bara de som varit ute på fältet utan den understödjande funktionen har också fungerat perfekt. Vi har också haft god hjälp av Hans Stenström, normalt jobbar han i Australien, men nu är han placerad i Singapore.

– Det är värmande när andra leverantörer talar om för oss vad som är skillnad på deras arbetssätt och vårt. "Vi andra jobbar som ensamma förhandlare, men Ni jobbar som ett väl sammansvetsat team", avslutar Lars nöjt.

Vi andra på ABB Fläkt Industri är nöjda för att cellusateamet lotsade dessa båda torkar fram till ett färdigt kontrakt. Det ger många värdefulla produktionstimmar för kontor och verkstad. Att det sedan ligger en option på ytterligare 2 torkar försämrar inte prestationen.

Grattis!

INDSIDAN ges ut av

ABB Fläkt

ABB Fläkt Industri AB
351 87 Växjö tel. 0470/87000

Ansvarig utgivare: Stefan Nilsson

Redaktör: Bernt Karlsson

Teknisk produktion: Informationshuset i Småland AB