

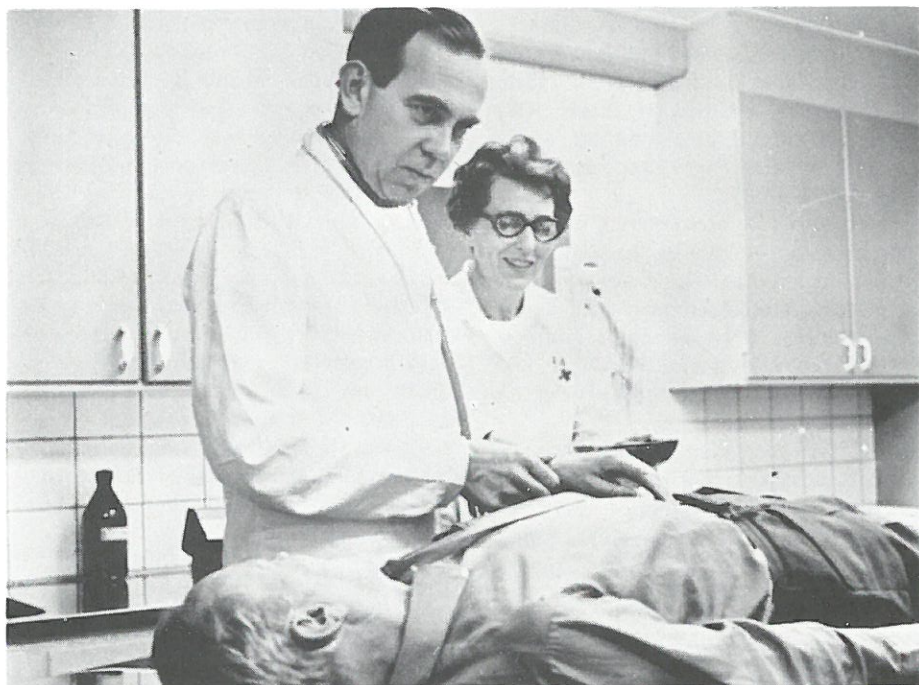
ställskruven

Informationsblad för anställda vid AB Bahco Verktyg

Ansvarig utgivare: Hugo Lindblad

Nr 4 november 1970

Ärgång 4



Sten Ericson, vår företagsläkare

Vår nye företagsläkare, dr Sten Ericson, har nu tjänstgjort i omkring en månads tid. När Ställskruven i torsdags tittade in, hade dr Ericson redan behandlat sin 15:e patient för dagen. Av mottagnings-tiden återstod endast en halvtimme och i väntrummet väntade ytterligare 2 patienter. Antalet besökande patienter per mottagningstid uppgår till omkring 20.

Dr Sten Ericson är född 1922 i Kjula utanför Eskilstuna. Är med. lic. och specialinriktad på kirurgiska sjukdomar. Tjänstgjorde 1963—1968 som bitr. överläkare på kirurgiska avdelningen på Enköpings lasarett. Kommer närmast från Läkarhuset i Uppsala, där dr Ericson verkade i två år. På bilden assisteras dr Ericson av syster Vivi.

Norden – vår hemmamarknad

Ett ökat samarbete med våra nordiska grannländer ligger i tiden. Men för oss är inte detta något som har aktualiserats under de senaste åren. Redan under 40-talet införde Åke Rehnström, numera chef för vårt filialkontor i Stockholm, begreppet "Norden — vår hemmamarknad". Sedan dess har detta varit en självklar del i vår totala målsättning. Vi har numera en årligen återkommande konferens för att få erfarenhetsutbyte, ge och ta information, diskutera konkurrenssituationen, önskemål om sortimentsändringar, säljstöd och mycket

annat. Här deltar både säljledning och säljare från de olika länderna. I år hade vi denna Norden-konferens under sensommaren i Enköping.

Vi passade då på att intervjua dels vår egen försäljningschef, Hans Eggestrand dels direktörerna Harald Bidne från Markt & Co i Oslo, P-O Blomquist från OY Perma AB i Helsingfors samt Jörgen Rasmussen från A/S Bahco i Köpenhamn. Deras synpunkter vad gäller försäljningen av Bahco handverktyg i resp. marknadsområde framgår på sid. 3.

Var då?



"Måndagskväll"

Irma Kolehmainen deltog vid underhållningen med en finsk folksång.

sid. 4.



"Svettdroppen"

skönt med en svalkande dryck efter motionsrundan

sid. 8.

Dom
jobbade
när vi
badade



sid. 7.

Koncernmästerskapet i fotboll

Mecman stod som värd i år. Hur det gick för Bahco Verktyg, se

sid. 8.



VD informerar

Vi lever och verkar i nuet—men för framtiden

Vårt företags läge är både bra och mindre bra. Bra ur den synpunkten att orderingången fortsätter att vara rätt väl hävdad, men mindre bra därför att produktionen fortfarande släpar kraftigt. Genom detta kommer vårt ekonomiska resultat för året att bli sämre än vi räknat med. Därmed riskerar vi att stå sämre inför de säkerligen mycket besvärliga tider, som väntar oss under de närmaste åren. Inte bara landets finansminister utan även många andra bedömare ser med oro på vad som kan komma i form av försämrad konjunktur, valutaproblem m m.

Det är mot den bakgrunden vi startat en informationskampanj, som vi kallar SATSNINGEN. Denna är avsedd att dels informera alla anställda om våra omedelbara problem och dels få en hel-

hjärtad medverkan från *alla* anställda. Skall vi, och förresten alla företag eller hela landet, klara oss framöver, så måste just *alla* göra en fullgod insats. Det räcker sannerligen inte med att några eller ens de flesta gör det, utan alla måste göra det.

Trots en under sommaren rätt hög personalomsättning börjar vi nu närma oss den personalstyrka, som vi för den närmaste framtiden räknar med att behålla. Vi har därför bromsat nyanställningstakten, så att vi idag praktiskt taget bara söker vissa specialister och i övrigt ersätter avgående personal.

I stället räknar vi med att ökade prestationer, främst hos den nyanställda personalen, mindre kassationer samt en ökad närvaro skall ge en stegrad produktion. Den produktionstakt vi på det

sättet siktar på svarar mot det behov vi räknar med att ha för nästa år. Lyckas vi med att redan nu i år höja den totala produktiviteten, så vågar jag utlova en tryggad anställning även om svåra tider kommer. Lyckas vi inte nu i spurtan för 1970, så står vi sämre, ty då har vi förlorat marknadsandelar genom uteblivna leveranser. Vi skapar ej heller de nödvändiga medlen för en fortsatt hög och nödvändig investeringstakt, omfattande både rationella produktionsmaskiner och miljöförbättrande anordningar.

Redan nu vill jag dock säga, att den extra satsning som så många redan gjort, bl a med lördagsarbete, börjar märkas. Låt oss få *alla* med oss i vår satsning. Det gäller företaget men det gäller även vår egen framtid.

Hugo Lindblad

Företagsnämnden

— För Bahco Verktygs vidkommande har en konjunkturförändring ännu icke kunnat registreras. Dock har man anledning att med allvar uppmärksamma framtiden härvidlag.

— Orderingången är fortfarande god — 46 % över budget. I dessa siffror ligger dock även terminsorder med leverans långt in på 1971.

— Faktureringen är mindre bra. 16 % under budget. Helt beroende på släp i produktionen.

— Lönsamheten är visserligen något bättre än föregående år men har försämrats kraftigt gentemot budget beroende på för lågt utnyttjande av produktions-

apparaten, för låg genomsnittlig produktivitet (trots att det rapporteras om goda insatser på många händer) samt höga kassationskostnader. Även om i hög grad detta måste bli ett naturligt resultat av att rätt många är nyanställda, så måste vi gemensamt verka energiskt för en förbättring.

— Produktionen fortsätter att öka men kraven är höga. Stor irritation råder hos våra kunder på grund av uteblivna leveranser. Detta kan få allvarliga konsekvenser för oss när sämre tider stundar, ty då skärps samtidigt konkurrensen.

— Livlig diskussion om lämpliga åtgär-

der. Enighet nåddes om genomförandet av en effektivitets- och informationskampanj, som syftar till att få *alla* i företaget engagerade i en verklig satsning på hög produktion till rimliga kostnader. — Diskussion om nödvändiga åtgärder för att stimulera till högre närvaro. Frånvaron har från normala siffror i verkstaden 6—8 % nu tagit mycket oroväckande stora proportioner 15—20 %. — Rapport erhöles från det första Avdelningsnämndsarbetet. Erfarenheterna synes uppmuntrande för fortsatt verksamhet.

Maskinköp för 1,3 milj. kr

Redan i förra numret av Ställskruven kunde vi informera om ett stort antal nya maskiner och investeringstakten fortsätter att vara hög.

Efter semestern har vi således beställt maskiner för cirka 1,3 milj kr. Av dessa kan nämnas ytterligare en tjeckisk smidespress på 1000 ton med tillhörande HF-värmare, vilket är glädjande ur så-

väl produktions- som miljösynpunkt. För kraftverktygsproduktionen har beställts 3 st svarautomater och 1 st rund- och hålslipmaskin, vilka delvis är motiverade av en större beställning från ESAB.

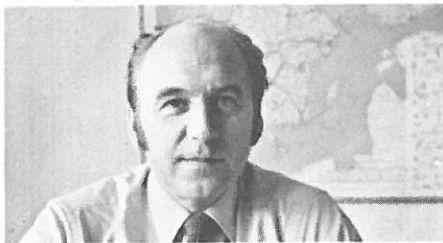
Vi har också införskaffat en nitmaskin avsedd för nitning av tänger. Den arbetar med tryck- och rotationskraft till

skillnad från de som vi idag använder som arbetar med slag. En stor fördel med den nya maskinen är att den har en väsentligt lägre bullernivå än de tidigare och vi kommer därför helt att övergå till den typen av nitmaskin om den i övrigt visar sig hålla det som utlovats av tillverkaren.

Folke Möller

Norden – vår hemmamarknad

Forts. från sid. 1



Några reflektioner...

Vårt företag har genomlevt många hög- och lågkonjunkturer under årens lopp med skiftande resultat. De senaste 2 årens högkonjunktur har för oss på försäljningssidan varit både påfrestande och deprimerande i så måtto, att vi inte på långa vägar kunnat tillmötesgå de önskemål våra kunder ställt om leveranser. Våra representanter har därför på de flesta produktgrupperna tvingats agera som resande Bahcoambassadörer i varu-tilldelning. De har även i denna roll gjort ett fint jobb, vilket kanske främst kan mätas i det faktum, att vi trots en orderingång som ligger mellan 30—40 % över våra leveranser, ännu icke erhållit några nämnvärda annulleringar. Våra produkter är således fortfarande mycket åtråvärda, då återförsäljarna tålmodigt men irriterat väntar på dem mellan 6—12 månader.

Att döma av de senaste månadernas inleveranser från fabriken ser vår leveranssituation ut att ljusna. Detta är efterlängtat — inte minst från försäljningssidan. För 1971 ser vi nämligen optimistiskt på våra försäljningsmöjligheter, trots en av många väntad konjunkturavmattning. En betydande produktionsökning fram till årsskiftet skulle nämligen väsentligt förbättra våra möjligheter att prestera en försäljningsökning nästa år. Vad grundar vi då vår optimism på? Jo — följande:

- Genom en under alla år uppehållen stark kvalitetskontroll har våra produkter märkta Bahco och Bergs blivit "märkesvaror" = produkter med hög kvalitet som man kan lita på. Man vet vad man får när man köper en märkesvara.
- Under de senaste 2 åren har vi icke kunnat täcka in ens ett normalbehov av våra produkter på Norden.
- Vi har med olika medel under de senaste åren lyckats skapa en större lojalitet till våra produkter från betydande återförsäljargrupper.
- Även i en lågkonjunktur behövs det handverktyg. Erfarenheten visar, att vi vanligtvis icke blir så hårt drabbade i en avmattningsperiod som många andra branscher.

Negativa fakta:

Vår prisutveckling — även märkesvaror kan bli för dyra. Vi måste därför vara mycket uppmärksamma på vår egen kostnadsutveckling.

Sammanfattningsvis kan sägas, att vi har ett gott grepp om de Nordiska markna-

derna och om här stipulerade mål kan uppnås, kommer vår ställning på dessa "hemmamarknader" att ytterligare be-fästas under 1971. *Hans Eggestrand*



BAHCO det merkes på kvaliteten

Bahco er et begrep i Norge når det gjelder håndverktøy. Både distribusjonsleddene og forbrukerleddet anerkjenner den gode Bahco kvalitet. De senere års intensive markedsføring av BAHCO navnet har gitt store resultater og hele BAHCO's håndverktøyprogram har en stor andel av markedet i Norge. Den intensive markedsføringen som vi i fellesskap har gjort har ført til at distribusjonsleddene er nær knyttet til BAHCO, men på den annen side har vi derved påtatt oss en forpliktelse — nemlig:

Leverere varer—holde våre løfter

Det siste års leveringsvanskeligheter har skapt store irritasjoner hos våre kunder og fagforhandlere. Vi er oppmerksom på de store vanskeligheter som Bahco har hatt både på produksjonssiden og på organisasjonssiden. Vi forsøker på best mulig måte å forklare våre kunder dette, og selvfølgelig forstår de Bahco's problemer, men dette løser ikke våre kunders problem, å skaffe sine kunder nok varer.

De siste måneders leveranser er i henhold til prognosen, og vi gleder oss over utviklingen og håper at Bahco skal lykkes å øke produksjonen i den tiden som kommer.

Vi håper også at det skal lykkes Bahco å holde kostnadsutviklingen nede da det siste års prisstigning har gjort at våre priser allerede er høye og at tilsvarende prisstigninger i fremtiden kan gjøre at man priser seg ut av markedet, dessuten som kundene allerede er irritert på grunn av leveringsproblemen.

Til slutt vil jeg takke for de store innsetninger som er gjort av alle ansatte og ønsker lykke til i bestrebelsene på å oppnå de mål som er satt.

Harald Bidne



Bahcos ställning på den finska marknaden

Bahcos höga kvalitet har sedan lång tid tillbaka varit uppskattad och erkänd i Finland. Grunden till detta goda rykte

lades vid tiden före de finska krigen och Bahco var känt som en pålitlig och god leverantör.

Under perioden 1939—1958 var Bahcos produkter helt eller delvis borta från marknaden på grund av krig och importrestriktioner. 1958 frilistades verktygen och sedan dess har Bahco vidtagit en hel del olika marknadsföringsåtgärder som hittills lett till gott resultat. Således kan man konstatera, att t.ex. året 1965 var ett rekordår när det gäller leveranser till Finland. Bahco levererade då inte mindre än cirka 25 % mer verktyg än vad Bahco leveransmässigt idag förmår prestera. Med beaktande av att den totala marknaden ökat väsentligt tack vare större bilpark och utvidgad mekanisk och annan industri, kan vi lätt draga den slutsatsen att vår marknadsandel, på grund av Bahcos begränsade leveranskapacitet under åren 1969 och 1970, minskats i Finland. Man kan med skäl påstå, att vi idag rör oss på gränsen för vad våra kunder i Finland kan acceptera med bibehållen aktning för leverantören Bahco. Fortfarande är dock känslan för Bahco stark i Finland och vi som agent till Bahco, hoppas att produktionskapaciteten så snabbt som möjligt skall bringas upp till en acceptabel nivå och att vår nuvarande mycket stora orderstock snart betas av. *P-O Blomquist*



Hvordan er forholdene for BAHCO værktøj i Danmark?

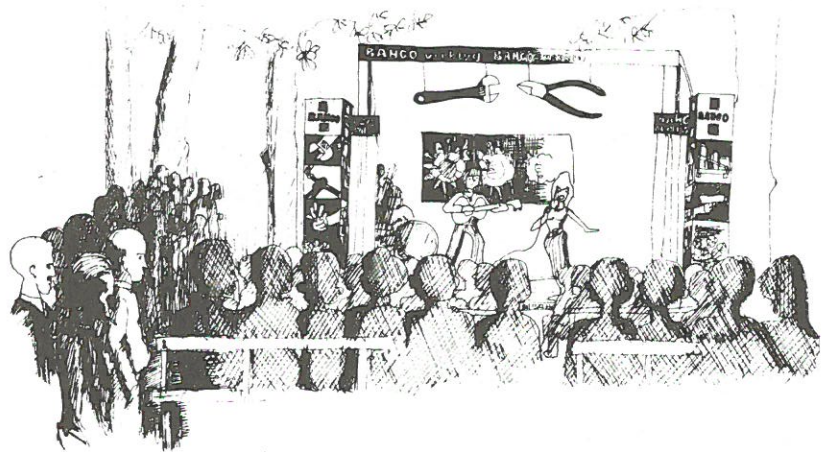
BAHCO har et usædvanligt godt navn i Danmark, det er simpelthen et begreb for svensk kvalitet. I årtier har skiftenøglen populært haft betegnelsen "svensk nøgle", men også rørtænger og skruetrækkere er produkter, enhver håndværker har i sin værktøjskasse. Det er isenkræmmerne, der sælger BAHCO værktøj. De er normalt glade for at sælge BAHCO, fordi det er en let om-sættelig mærkevare, hvor reklame og sales promotion er med til at skabe efterspørgsel.

De sidste par år har vi blot fået alt for lidt BAHCO værktøj til Danmark. Leveringsvanskelighederne irriterer utroligt vore ellers så trofaste kunder og tvinger dem til at sælge konkurrerende fabrikat. Svingtende leveringsløfter gør ikke situationen bedre, og det er med til at nedbryde det faste greb om markedet.

Jeg tror, at vi har nået grænsen for, hvad vi kan tillade os, og vi ser nu frem til øgede leverancer, der kan tilfredsstille vore kunders krav. Vi må med en minutiøs pasning af vore kunder genskabe tillidsforholdet, og vi glæder os til atter at kunne føre en aktiv markedspolitik, hvor vi skal sælge og ikke blot fordele BAHCO værktøj i Danmark.

Jörgen Rasmussen

När det regnar vatten... då står Bahco Verktyg för "Måndagskvälls" arrangemang!



42 måndagar i rad utan regn kan dom duktiga arrangörerna för det populära "Måndagskväll" skryta med. Måndag nr 43 stod Bahco Verktyg som sponsor (betalade fiolerna). Då kom regn för minst 44 måndagar. På en gång. Men det bekymrade inte publiken nämnvärt. Dom låtsades som om det regnade och stannade troget kvar i nästan tre timmar. Hasse E:son & Co höll publiken varm med goda programinslag. Bland många sådana vill vi börja med att nämna de förmågor från Bahco Verktyg som underhöll publiken. De två som stod för underhållningen har Finland som födelseland. Sålunda sjöng Irma Kolehmainen med känsla en finsk folksång "On kesän kirkas huomen" (Det är sommarens klara morgon). Sedan klämde Vesa Pietikäinen i med glada medryckande toner på sitt dragspel, som fick publiken i svallning.



Enköping är tydligen fullt med roliga och duktiga grabbar och flickor. Inte minst stadens poliskommissarie Harry "Sputnik" Blomgren som sjöng och sjöng och sjöng 23 verser eller däromkring fick han ur sig till publikens stora glädje. Men blöt blev han. 30 tyska folkdansare fanns också i "artistlådan". Allihop fick tyvärr inte plats på scen för att visa sina färdigheter, men man fick ändå klart för sig deras dansanta och musikaliska kunnande. Mer eller mindre tradition har det blivit att ge överskottet på lottförsäljningen till FUB. Ordföranden i FUB, Lennart

Morberg, fick av E-P:s chefredaktör Olle Vävare och Börje Rick mottaga 1 200 kronor som bidrag till föreningens verksamhet. Lennart Morberg tackade med ett kort och intresseväckande tal både arrangörer och publik för den välkomna gåvan.

Det kanske största (?) dragplåstret i kvällens artistuppbåd var den från TV och radio välkända familjen Åhman. Först efter femton minuter plus några extranummer fick dom, trots publikens protester, dra sig undan regnet. Klart populärt inslag. Familjens minsting, Leif Åhman, fick dra lasset denna kväll, hans systrar hade nämligen snuva. Men Leif var inte ledsen för det och enligt egen utsago (per sång) behöver han bara "4 minuter och 20 ampere" för att bli vår nya idol.

Imitörer av klass finns också i Enköping. En av dem, "Jonny Spexare" som han kallar sig, fick verkligen publiken att glömma regnet. Imitationerna av Evert Taube, Louis Armstrong, Sven-Ingvar m fl plus mimiken vid framförandet gick hem hos publiken med dun-der och brak.

Inledningsvis nämnde vi att Bahco Verktyg stod bakom årets sista "Måndagskväll". Scenen var specialdekorerad för kvällen med skyltmaterial som används i järnaffärer och liknande vid skyltning. För att få riktig Bahco Verktyg-anda över tillställningen var också alla priser och presenter som delades ut produkter ur Bahco Verktygs sortiment. Allt ifrån knivar till hylsnnyckelsatser skänktes till dem som så bra underhöll och roade publiken. Det var väl egentligen bara en på scen, som blev utan present fast han som medarrangör och värd (han till och med sjöng en trudelutt) var väl värd en sådan. Det var Sune Sandh, marknadschef på Bahco Verktyg. Hans belöning var väl dock att så många människor bevistade föreställningen trots det dåliga vädret och att programmet blev en trevlig underhållning i välkänd Bahco-kvalité.

Roine Erkenstål



Photios Polychronidis

— Lagstadgad semester är för oss i Grekland ett obekant begrepp. Ville jag ha ledigt en vecka fick jag ansöka där-om. Framställningen beviljades i regel men någon ersättning för den lediga tiden utgick ej. Därför tog jag ej ut någon ledighet under sommaren. Det är nämligen den tid av året, som man, tack vare lång arbetstid kommer upp i en något bättre förtjänst.

Detta säger Photios Polychronidis, som kom till Sverige den 25 augusti i år och två dagar senare anställdes på Bahco Verktyg.

Photios var före avresan till Sverige anställd som chaufför vid ett bryggeri i Aten. Arbetstiden var ytterst säsongsbetonad och arbetsförtjänsten blev också därefter. Om sommaren var arbetstiden lång, började redan kl 6 på morgonen. Med avbrott för lunch mitt på dagen med två timmar och lika många timmar för middag pågick arbetet sedan till kl 24.00. Arbetsveckan omfattade 6 dagar. Vintertid reducerades arbetstiden, från 7.00 till 13.00.

Förtjänsten under sommaren uppgick till 1.100 drakmer per vecka, vintertid endast 550 drakmer (100 svenska kronor = ca 580 drakmer).

Photios är 28 år gammal och ogift. Började sin 6-åriga skolgång vid 6 års ålder. Yrkesskolor finns men det gällde att komma ut i förvärvslivet så snart skolgången var slut. Familjen bestod av 6 personer.

Här i Sverige har Photios släktingar. Han trivs bra i den nya omgivningen och tänker lära känna Sverige ännu bättre genom att först lära sig språket.



Aulis Piispanen

— Då jag slutade skolan — jag var då 16 år gammal — började jag arbeta i skogen. Arbetstillfällena var ju ej många. Arbetet var tungt och hårt samt därtill många gånger riskfyllt.

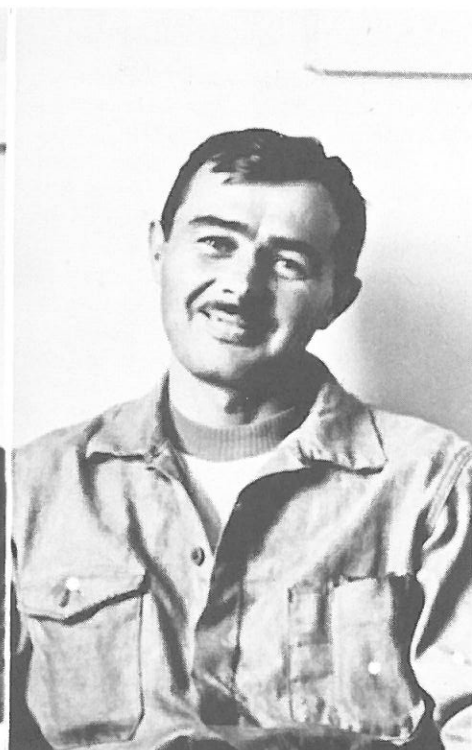
Efter fem år, slutade jag, säger Aulis, 27 år gammal, som kommer från en plats utanför Lahti i Finland. Den 24 augusti kom han med sin familj till Sverige och anställdes samma dag på Bahco Verktyg med placering i smedjan.

De sista fem åren i Finland var Aulis anställd på en stor möbelfabrik 17 km utanför Lahti. Arbetsveckan var 40 timmar med 8 timmar per dag. Antalet anställda uppgick till 1.400. Förtjänsten varierade mellan 900—950 kronor per månad. Företaget hade en del lägenheter för sina anställda och en sådan hyrde Aulis.

Det fackliga arbetet intresserade sig Aulis mycket för och han var ordförande för den fackliga avdelningen inom företaget.

Familjen Piispanen, med tre barn i åldern 6, 5 och 3 år gamla, trivs bra i Sverige och i den 3-rumslägenhet på Lillsidan, som förmedlats genom Bahco Verktyg. Aulis hoppas nu på att barnen skall komma in i lekskola.

Det svenska språket förstår Aulis rätt så bra. Det "kommer bara så snabbt", men Aulis kommer nu att lära sig tala det. Det kommer att underlätta det dagliga arbetet.



Milovan Kojic

Milovan Kojic, 35 år, arbetar sedan den 1 september på tångavdelningen som smärglare. Milovan kom till Sverige från Jugoslavien i augusti månad i år.

Sitt hem, en egen stuga, om 2 rum och kök, ligger en mil utanför Belgrad, där han bodde tillsammans med sin maka, två barn och åldrig mor.

Efter slutad skolgång samt 2 års yrkesskola började Milovan vid 20 års ålder på en metallfabrik utanför Belgrad och arbetade där i 15 år för att sedan resa till Sverige. Arbetslokalerna var bra men genom att arbetsuppgiften bestod i att smälta järn var det naturligtvis dels mycket varmt dels både tungt och smutsigt.

2 gånger om året genomgick han läkar-kontroll. Vid en anställningstid av upp till 5 år hade Milovan 14 dagars semester, från 5—10 år 18 dagar för att slutligen vid 10—15 år komma upp till 22 dagar. Arbetstiden var på sommaren 6—2, på vintern 7—3, med avbrott för en 1/2 timmes lunch. Arbetsveckan omfattade sex dagar. Lönen var i genomsnitt ca 1000 dinar/månad som motsvarar ca svenska kronor 400:—/månad.

Sitt hem i Jugoslavien har Milovan nu hyrt ut till en familj mot att hans mor får bo hos den.

Milovan trivs bra i Sverige, med svenskarna och sin instruktör på tångavdelningen. Arbetsförhållandena är bättre här och det går att spara. Det är även bra ordnat för barnens skolgång. Hemma i Jugoslavien måste Milovan betala för barnens — en flicka på 15 år och en gosse på 8 år — böcker, pennor och mat i skolan, här får de allt kostnadsfritt.

Milovan vill lära sig det svenska språket och räknar med att det skall ske genom lämpliga kurser.

Språkundervisning för utländska anställda

I somras anordnades under två semesterveckor undervisning i svenska språket för finsk och grekisk arbetskraft. Kursen som bestod av sex timmars undervisning per dag var anordnad av ABF i samråd med företagsledningen och vår kommitté för den utländska arbetskraften. Förutom ren språkundervisning ingick i kursprogrammet tio timmar orientering om arbetarskydd, avtals- och lönefrågor samt samhällsfrågor. Eleverna fick ersättning från företaget för varje timmas deltagande.

Från början ställde 45 anställda upp i kursen, varav 22 finländare och 23 greker. 75 % av eleverna fullföljde kursen, vilket med hänsyn till sommarvärmen och semestertiden måste anses glädjande. Även om sommarkursen var mycket kort tror vi att den gav eleverna en liten grund att stå på i sin fortsatta tillvaro hos oss i Sverige. Det gäller dock för dessa språkgrupper att fortsätta på den inslagna vägen och försöka inhämta ytterligare kunskaper i svenska språket.



Med anledning härav kommer ABF i höst och i vinter att anordna dels fortsättningskurs eller uppföljningskurs för dem som deltog i semesterkursen dels en nybörjarkurs i svenska för finländare och greker. Kursen kommer att hållas på deltagarnas fritid på kvällarna två gånger per vecka — tisdagar och torsdagar. Dessa kvällskurser kommer sannolikt att hållas i någon lämplig lokal i stadens centrum, bl a för att de som exvis bor

på Lillsidan skall ha närmare till kurslokalerna och därvid också kunna åtföljas av familjemedlemmar. För skiftesarbetare kommer kurserna att förläggas i anslutning till skiftenas början eller slut på dagen, varvid kursen förläggas till lokaler inom företaget.

Företaget har utlovat en premie om 500 kr till envar kursdeltagare som fullföljer kursen.

Göran Reuterswärd

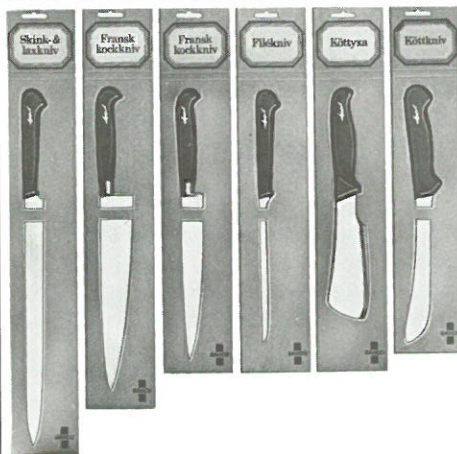
Information till nyanställda

När en nyanställd kommer till sin arbetsplats första dagen överhopas hon eller han med en stor mängd informationer och instruktioner. Det gäller både ordningsföreskrifter, skyddsföreskrifter, organisations- och betalningsfrågor och allt möjligt annat. Det är ofta så mycket att den nyanställde knappast kan smälta alla informationer på en gång. Därför har vi ansett det som nödvändigt att ta fram en liten skrift, i vilken var och en skall kunna återfinna de nödvändigaste informationerna som man som nyanställd bör veta något om. Denna skrift har varit under utarbetande under ganska lång tid men har nu äntligen blivit färdig. Den håller på att distribueras till samtliga redan anställda och avses i fortsättningen tilldelas envar nyanställd.

Informationsskriften förvaras i en liten pärm. Härvid har sådana uppgifter samlats i olika bilagor, som tid efter annan måste ändras — exempelvis arbetstider på verkstad och kontor, namnen på personalorganisationernas funktionärer, namnuppgifter inom Bahco Verktygs idrottsförening m m. I och med att dessa bilagor är i löbladssystem kan de lätt bytas ut när någon förändring har skett. Tanken har också varit att envar skall kunna komplettera sin informationspärm med sådana ytterligare handlingar som hon eller han får del av under sin anställningstid och som kan anses vara av intresse att spara.

För närvarande föreligger skriften endast i en svensk upplaga, men avsikten är att den skall översättas till finska och eventuellt grekiska för dessa språkgrupper.

Göran Reuterswärd



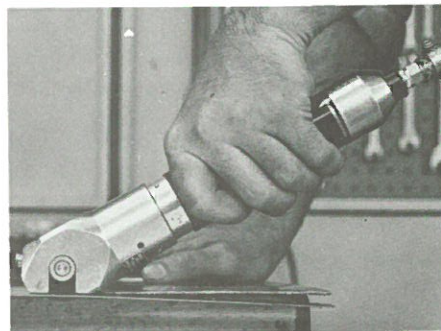
Sex nya i 1970-talets knivserie

Två nya knivserier — köksserien "för matglada husmödrar" och yrkesserien "för proffs och finsmakare" introducerades i vår. Båda dessa serier har rönt stor uppmärksamhet, och då även från våra konkurrenters sida, för bl a sina slagfasta, diskålliga och hygieniska BAHCRON-skaft.

Mycket snart konstaterades dock att yrkesserien måste utökas med flera verktyg. Därför har vi nu tagit fram ytterligare sex verktyg — en skink- och laxkniv, två franska kockknivar av kolstål (köksmästare och kockar är tyvärr fortfarande konservativa), en filékniv med extremt smalt blad, en 7" köttkniv och slutligen en mindre köttysa.

Det är mycket som tyder på att även dessa nytillskott kommer att mottagas välvilligt och därmed bli stora säljare.

Lennart Jönsson



Bahco plätsåg – en försäljningssuccé

Sedan ungefär ett år tillbaka marknadsför vi en plätsåg som kallas PS-12. Den har rönt ett stort intresse på marknaden och efterfrågan har blivit mycket stor. Plätsågen, som är konstruerad och utvecklad inom företaget, är i första hand avsedd att användas vid sågning i tunnplåt och då främst bilplåt och liknande. Egentligen är det fel att kalla den plätsåg, för den har visat sig mycket användbar för sågning även i annat material t ex mässing, masonite, plastlaminat och hårdplast, plexiglas och plywood. Sågklingans diameter är bara 45 mm vilket gör sågen mycket lätthanterlig, speciellt på sådana platser där det är trångt om utrymme. Av stort värde vid projektets genomförande har varit samarbetet med AB Volvo i Göteborg. Dom har, innan serietillverkningen påbörjades, haft prototyper för utprovning och har alltså haft tillfälle att framföra synpunkter på konstruktionen. Dom har själva köpt ett ganska stort antal av vår nya plätsåg, och den används nu på Volvoverkstäder över hela landet.

Roine Erkenstål

30 000 kronor i premier till smeder



Den 29 september utdelades 25 000 kronor i premier till en grupp av 25 smeder. Dessa var de första som kom i åtnjutande av den utbildningspremie som företaget instiftade hösten 1969. Avsikten var att kompensera smederna för en väsentligt längre utbildningstid än övriga samt stimulera rekryteringen.

För att komma i åtnjutande av tusenlappen måste man ha tjänstgjort under ett år i företaget som utlärd smed. Före utdelningen tackade företagets VD, Hugo Lindblad, de mangrant församlade 25 smederna för ett bra jobb och hoppades på fortsatt mångårig medverkan. Tag gärna som exempel Ingvar Pettersson, som varit anställd i 34 år. Eller lika gärna Arne Boman, som har 29 år på nacken inom Bahco Verktyg.

Jag tror inte, att någon missunnar er den här tusenlappen utan är ense med mig om att den är ärligen förtjänt, sade Hugo Lindblad. En smed har ett tyngre och smutsigare jobb än de flesta andra och dessutom krävs en hög yrkesskicklighet, om det skall bli ett bra Bahco smide av det hela.

Vid kaffekoppen kunde man också konstatera, att företaget satsat på att förbättra miljön. Både med ventilation och med produktionsutrustningen. En tredje Maxipress är i beställning. De sk HF-aggregaten bör ge mindre värme för pressmederna vilket är efterlängt.

På en fråga huruvida detta system med utbildningspremier skulle fortsätta, sade Hugo Lindblad, att några planer på ändring för närvarande ej förelåg, utan att varje nyanställd smed, som uppfyller villkoren kommer att få sin utbildningspremie.

Överlämnandet av de värdefulla kuverten skedde därefter av chefen för smedjan Gösta Söderberg.

Den 30 oktober erhöll ytterligare en grupp om 5 smeder sina motsvarande kuvert.



När Du planerade för Din semester, för härliga och soliga dagar ute på landet eller vid havet, intressanta platser Du skulle besöka, färder och resor Du ämnade företaga, föräldrar, släktingar Du skulle besöka och hälsa på i det gamla landet... då planerade Arne Bengtsson och Sven Stålbörn för de underhållsarbeten, som måste utföras och vara utförda före semesterns slut.

Det elektriska systemet på samtliga produktionsmaskiner får en översyn, alla maskiner och pressar i smedjan måste servas, en ny el-central för smedjan ska byggas, el-systemet på fräsmaskinerna i

skiftnyckellinen ska renoveras, förmanskontor, transportgångar och övriga lokaler i fabriken städas, belysningsarmatur rengöras.

Samtliga hejare i smedjan ska ses över, plåtar i sandblåstringsmaskiner renoveras eller bytas ut.

Belastningen på varje maskin i produktionskedjan är idag mycket hög. Vissa underhållsarbeten kan ej ske under drifttid.

Det är en god tillgång för Bengtsson och Stålbörn att ha en personal, som ej tvekar att rycka in... när vi badade.

Mottagare av premier:

Ingvar Pettersson
Pauli Sankari
Arne Boman
Sigvard Dahlgren
Gustav Pettersson
Bengt Karlsson
Börje Bjernevald
Melker Ekman
Hannu Kaartinen
Erkki Lahti
Erik Andersson
Kauno Laitila
Gunnar Malmgren
Esko Lempinen
Holger Björkman

Matti Silka
Sven Aho
Seppo Aatela
Pekka Lahti
Arvo Lintula
Kasper Lindén
Bror Bergström
Jorma Vähäsöyrinki
Niilo Toikkanen
Rune Fernström
Seppo Manner
Mauri Metsävainio
Markku Pohjola
Keijo Saarenpää
Antti Lahti

”Svettdroppen”

Så är två av tre grenar avverkade i vår motionstävling. Efter den inledande cykelåkningen före semestern, har under augusti också ”motionsluffning” på vår 5 km långa terrängbana avverkats.

Under de två första grenarna har 431 starter noterats, vilket är ett mycket stimulerande resultat.

I lagtävlingen har striden hårdnat till både avseende ”guldet” och ”träslöven”. Material har i toppen närmast sig CK medan Verkstad I och II tills vidare slåss inbördes för att undgå åttonde platsen. Bästa framryckningen under andra grenen gjorde emellertid Smedjan, som gick förbi Linerna och mer än tredubblade poängskörden från cykelåkningen.

Efter de två avverkade grenarna är ställningen:

1 CK	150,15 poäng
2 Material	147,42 ”
3 T-kontoret	62,05 ”
4 Entresol	51,98 ”
5 Smedjan	35,70 ”
6 Linerna	29,98 ”
7 Verkstad 1	17,64 ”
8 Verkstad 2	15,00 ”

Vi hoppas på en fortsatt god anslutning i den avslutande grenen, skidåkning, som kommer att genomföras någon söndag i början av vintern. Bosse Hallgren & Co. har redan börjat rekognosceringen för att finna lämplig skidrunda.

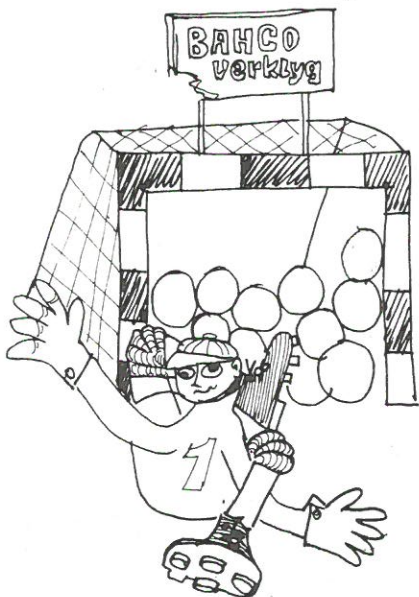
Till sist ett råd:

Du som varit med oss och cyklat och sprungit, slumra inte till! Fortsätt att motionera. Du som hittills inte varit med, gör Dig själv en tjänst. Rör på Dig!

Lars Pettersson



Bahco Ventilation koncernmästare i fotboll



I Ställskruvens oktobernummer förra året lovade skribenten att Verktyg skulle gå till final i årets koncernmästare i fotboll. Så blev nu inte fallet, men nästa år då ska...

Men, för att börja från början. Vi träffades i Älvsjö, där Mecman stod som värd i år. Sex lag ställde upp i årets koncernmästare, två vardera från Mecman, Ventilation och Verktyg. Lagen delades upp i två grupper och gruppsegrarna gick till final. Detta innebar att finalisterna fick spela tre matcher på en dag. Hårda bud.

I Verktyg I ingick det i första hand spelare från verkstan. Vi inledde A-gruppen mot Mecman från Vagnhärad. Första halvleken gick bra men sedan tog dom hand om spelet och vann fullt rättvist med 3—1. I vår andra match mötte vi Ventilation II och dom var mycket bra. Vi hade tyvärr ingen chans och får vara tacksamma att resultatet bara blev 3—0 i baken. Vi gjorde det naturligtvis inte lättare för oss genom att göra ett självmål i matchens början. Men vi kommer igen med nya friska tag nästa år.

I grupp B spelade vår ”tvåa”. Här klarade vi oss väsentligt bättre och gjorde två kämpamatcher. I första matchen mötte vi Ventilation I och både lagen hade ett flertal målchanser. Vi föll på ett Italien-mål. Vem minns inte Ronnie Hellströms miss i Mexico VM. Lika försmädligt rullade bollen in under vår målvakt. Och därmed var matchens enda mål ett faktum.

Men det fanns kämpataktiker i vårt lag som kom tillbaka storstilat i matchen mot Mecman från Älvsjö. Det började visserligen dåligt med 2—0 i halvlek till Mecman, men sen blev det andra tag. Med hjälp av självmål och stor kämpaglöd kunde vi vinna matchen med 3—2. Till final gick dock Ventilation I och Mecman från Vagnhärad.

Den matchen vann Ventilation med 2—0 och vi gratulerar årets koncernmästare i fotboll. Vi tackar samtidigt grabbarna i Älvsjö som hade ordnat årets träff på ett mycket trivsamt och gemytligt sätt.

Roine Erkenstål