

ställskruven

Informationsblad för anställda vid AB Bahco Verktyg

Ansvarig utgivare: Hugo Lindblad

Nr 1 Febr. 1971

Ärgång 5

Vår nye VD Gösta Höij

Gösta Höij är född 1921 i Söderbärke, södra Dalarna. Efter företagsekonomisk utbildning har han innehaft kamerala och administrativa befattningar vid olika företag — främst inom skogsindustrin och verkstadsindustrin.

Vid sidan av den administrativa huvudlinjen har direktör Höij även en tid varit engagerad i aktiv marknadsföring. Under ett antal år i ett företag med utveckling av skogsredskap på programmet svarade han för företagets försäljningsverksamhet. Bland andra nyheter introducerade han därvid motorsågen i det mellansvenska skogsbruket.

Från dåvarande Marma-koncernen kom han år 1958 till Bahco, först som kamrer vid Primusverkstäderna. Som kon-

cernens expert på industriell redovisning erhöll han 1964 i uppdrag att i rationaliseringssyfte granska ekonomiförvaltningens organisation och arbetssätt inom Manufakturörelsen. Det innebar en tid av ständiga resor mellan de olika enheterna i Stockholm, Enköping, Eskilstuna, Flen, Hagfors och Lindesberg. Arbetet utmynnade bl a i en harmonisering av modellerna för budgetering, kalkyler och redovisning och en samordning de olika enheterna emellan.

Samma år utsågs han till ekonomichef för Manufakturörelsen.

Efter ombildning av Verktygsverkstäderna till separat aktiebolag utnämndes Gösta Höij i maj 1969 till ekonomidirektör och VDs ställföreträdare.



Vi skall fortsätta på den inslagna vägen.

Först och främst vill jag uttala mitt tack till styrelsen för det förtroende den visar mig genom utnämningen. Ett tack också till avgående VD, som givit mig all möjlighet att under ställföreträdaretiden bli delaktig i en rad frågor, som behandlas på VD-nivå. Det kommer att underlätta i starten.

Hur jag ser på företaget och dess framtid?

Jag tror på Bahco Verktyg. Vi har ett namn, erkänt för goda produkter, en förnämlig marknadsföringsapparat med lokala agenter och återförsäljare. Sist men icke minst kan vi tillgodoräkna oss en kader av skickliga och arbetsvilliga anställda. Förutsättningarna finns alltså för en fortsatt trend uppåt.

Orosmoln?

Visst finns det det. Ett näraliggande utgör avtalsförhandlingarna, som minsann inte börjat särskilt bra i år. Arbetsfred är en mycket viktig förutsättning för ekonomiskt framåtskridande. Det gäller för företaget såväl som för den anställde — och därmed för hela vårt land. På sikt uppställer sig givetvis frågan hur vi

skall kunna hävda oss på den internationella marknaden om våra tillverkningskostnader härhemma fortsätter att stiga i den takt de gjort under de senaste åren. Konkurrensen är hård.

Om skiftet kommer att medföra många förändringar?

Minsta möjliga. Så långt möjligt skall vi försöka bibehålla kontinuiteten. Det innebär bl a att vi skall hålla de kontaktvägar vi har inom företaget öppna och att vi skall fortsätta på den inslagna vägen med klar och fortlöpande information till de anställda rörande företagets utveckling.

Sammanfattningsvis har vi kommit rätt långt i det här företaget på många punkter, det bekräftas av gjorda uttalanden från de anställdas sida. Och min uppfattning är den, att vi har börjat få ett bra grepp om företaget. Låt oss tacka styrelsen, avgående VD och oss gemensamt för det.

Och låt oss nu se till att vi inte släpper taget!

Gösta Höij

Det känns riktigt...

När man som jag varit verksam i nästan exakt åtta år inom företaget och därav huvuddelen som ansvarig för Verktygsörelsen, så är det naturligt att jag känner starkt för företaget. Och däri inbegripes alla de anställda — medarbetare. Tillsammans har vi åstadkommit någonting som vi kan vara rätt stolta och nöjda över. Självklart måste förbättringsviljan fortsätta. Vem kan vara bättre skickad att leda det fortsatta arbetet än den närmaste medarbetaren, Gösta Höij. Det känns riktigt på något sätt att han tar vid där jag slutat.

Jag har lärt mig uppskatta Gösta Höij på en mängd områden. Jag är övertygad om att han blir en bra VD för Bahco Verktyg, och som sådan önskar jag honom framgång. För att han skall lyckas föra bolaget vidare så behövs stöd och gott samarbete från de anställdas sida. Det hoppas jag Ni alla vill ge honom.

Till hela företaget och Er alla vill jag gärna säga — lycka till i fortsättningen.

Hugo Lindblad



VD informerar

I en tid då man klart ser hur konjunkturen håller på att avmattas både här i landet och på en del andra håll i världen så känns det tryggt att kunna rapportera att år 1970, tack vare många gedigna ansträngningar, blev bättre än vad vi först vågade hoppas på. Resultatet visar visserligen att vi har en del kvar att göra vad lönsamheten beträffar, dvs vi måste fortsätta att höja prestationen och sänka produktionskostnaderna, men hösten 1970 gav besked om att vi är på rätt väg.

Att Satsningskampanjen hjälpte oss att få upp farten är uppenbart, men klart är också att det var en mängd andra konkreta åtgärder, som har bidragit till att vända bilden till det bättre. Detta måste nu få värka ut och bör kunna successivt ge synbara resultat redan under 1971.

Det som i kanske ännu högre grad givit positivt utslag i 1970 års preliminära resultat, är den goda försäljningsbild vi haft. Koncentrationen på lönsammare

produkter samt en relativt hög prissättning har naturligtvis betytt mycket för totalresultatet. Men här krävs nu noggrann vaksamhet i takt med att konkurrenssituationen skärps. Vi måste därför oavbrutet hålla kostnaderna nere och bli både effektivare och rationellare än våra utländska konkurrenter för att kompensera det nog så höga kostnadsläge som vi har. Och detta är ett fenomen som inte bara gäller Bahco Verktyg utan i lika hög grad all övrig svensk industri. Vi gick in i 1971 med en rekordstor orderstock. Men vi kan samtidigt konstatera att orderingångstakten har mattats av under de senaste månaderna ganska betydligt. Vi har dock arbetat fram en långtidsplan för den fortsatta utvecklingen, som tyder på att Bahco Verktyg både nationellt och internationellt sett bör kunna hävda sig rätt bra även i framtiden. Detta under förutsättning att vi även i fortsättningen är vaksamma för förändringar och att en måttfull uppgörelse kan komma till stånd i de be-

svärliga löneförhandlingar, som pågår med praktiskt taget alla löntagarorganisationer.

Jag är angelägen betona att vi klarade oss så bra, som vi gjorde, är tack vare att alla var besjälade av en klar vilja att hjälpa till och då med det viktiga målet för ögonen att lyckas. Låt mig därför redan nu få tacka er alla, både för insatser under det gångna året och för all den tid vi haft tillsammans på Bahco Verktyg.

När jag omkring den 1 april kommer att lämna er som ledare, så kommer det att kännas svårt, men samtidigt lätt därför att jag är förvissad om att Bahco Verktyg nu är på rätt väg och att linjen är väl utstakad för den närmaste framtiden.

Lycka till allesammans!

Hugo Lindblad

Företagsnämnden

— Av olika rapporter kunde konstateras att konjunkturen klart håller på att avmattas.

— Orderingången fjärde kvartalet blev 13 % lägre än tredje kvartalets.

— Satsningskampanjens goda inverkan på såväl produktionsvolym, faktureringsvolym som förväntade resultat noterades.

— Informerades om styrelsens beslut att godkänna förelagd långtidsplan, innebärande:

- Fortsatt satsning på handverktyg, gärna innebärande ytterligare koncentration på "världsbäst"-produkter,
- satsning och tilltro till kraftverktyg
- upphävande av tidigare beslut om

nedläggning av produktionen av hydraulikverktyg. Detta innebär sålunda fortsatt normal satsning på hydraulikprodukter.

— Rapport om fortsatt hög investeringstakt under kommande treårsperiod inkluderande såväl köp av rationella maskiner som miljöförbättrande åtgärder.

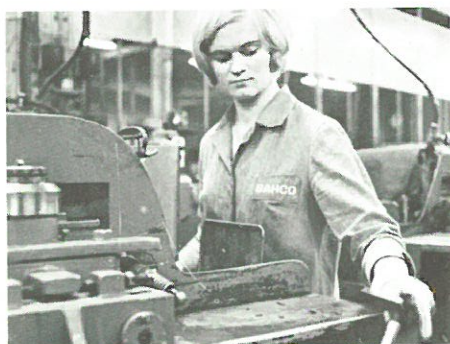
— Beslutades om vidgad avdelningsnämndsverksamhet. Sålunda kommer två avdelningsnämnder att startas upp under första kvartalet och ytterligare två under andra kvartalet 1971. Se vidare artikel i detta nummer.

— Informerades och beslutades om vidgad informationsverksamhet inom företaget.

— Fastställdes regler för matsalskommitténs verksamhet.

— Beslutades att endast kalla suppleanterna i företagsnämnden till det sammanträde som behandlar årsbokslutet. Dels förväntas viss del av företagsnämndsarbetet gå över till avdelningsnämnderna och dels avses att ge huvudföretagsnämnden en mera intim diskussionskaraktär.

— På fråga från Verkstadsklubben konstaterades att krafttag måste tagas av såväl företaget som de anställda för att förbättra efterlevnaden av gällande regler avseende behandlingen av kemikalier inom företaget.



En blomma till TUULA

Ordning och reda på arbetsplatsen skapar trevnad. Arbetet går lättare och olycksfallsriskerna elimineras. En som verkligen håller ordning på sin plats och kring sina slipmaskiner är Tuula Kotiranta på eggverktygsavdelningen. Inget skräp här. Och detta trots att slipningen sker genom vattenbesprutning.

Ställskruvens redaktionskommitté:

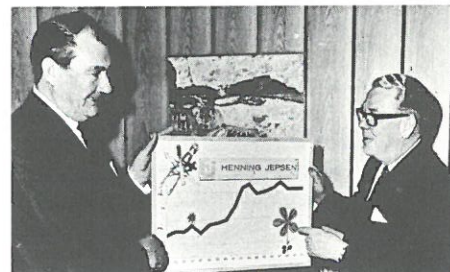
Leif Blomberg	tel. 327
Anton Eriksson	tel. 218 (lok.)
Ingmar Eriksson	tel. 196
Lennart Morberg	tel. 133
Folke Möller	tel. 112
Karl Mörlin	tel. 252 (lok.)
Sune Sandh	tel. 275

Kontakta någon av dessa om Du har förslag, lämpliga att taga upp till behandling i Ställskruven.

Vår agent i Danmark avgår

Vid övertagandet av E. A. Bergs Fabriks AB 1959 övertog vi givetvis även ansvaret för Bergs tidigare försäljningsorganisation. På de flesta marknader löstes representationen så, att Bergs tidigare agent ersattes med vår därvarande Bahco-agent. För Danmarks del träffades däremot en överenskommelse mellan vårt dotterbolag och Bergs-agenten, firma Henning Jepsen, om att den sistnämnde skulle få ha kvar Bergs-representationen t.o.m. det år han fyllde 60, vilket skedde 1970. Att denna lösning kom till stånd berodde på många faktorer och bedömdes vid det tillfället som en väl genomtänkt representationsordning för våra Bahco- och Bergsprodukter. Under de gångna 11 åren är samtliga inblandade parter överens om att den delade representationen varit lyckosam. Som tidigare varit planerat, övergick nu den 1.1. 1971 Bergs-representationen på vårt dotterbolag A/S Bahco i Köpenhamn. Fredagen den 15.1 1971 hade AB Bahco

Verktyg, representerade av direktör Hugo Lindblad, direktör Åke Rehnström och undertecknad, nöjet att till grosshandlare Henning Jepsen för de gångna årens gedigna arbete, överlämna en avskeds gåva. Denna bestod av en antik barometer. Att han gjort sig väl förtjänt av denna gåva kan Ni säkert förstå, om Ni tittar på bilden, där grosshandlare Jepsen och Åke Rehnström tillsammans studerar utvecklingen under de 18 år Jepsen haft representationen för Bergs-produkterna. På den tavla som syns på bilden visas omsättningsutvecklingen från 1953 fram t.o.m. 1970. Omsättningen av Bergs-produkter har gått från 0,753 miljoner upp till 2,263 miljoner svenska kronor. Som framgår finns det två blommor på tavlan, vilka symboliserar märkesår i både Henning Jepsens och vår historia. Det första året är 1956 då Henning Jepsen var den förste agent utanför Sverige som på ett år omsatte Bergs-produkter för över 1 miljon svenska kronor. Det



andra märkesåret är 1968 och den blomman symboliserar, att firma Henning Jepsen det året hade en orderingång enbart på tänger över 1 miljon svenska kronor. Han var därmed den förste utanför Sverige att presentera ett sådant omsättningsbelopp enbart på tänger. Att Åke Rehnström finns med på bilden och pekar på den vackra blomman är ingen tillfällighet, då det är han från Bahco Verktyg som haft den längsta kontakten med Henning Jepsen och därmed det längsta försäljningsansvaret för den danska marknaden.

Hasse Eggestrand

Hur stora är marknadsandelarna på Bahcos tänger, stämjärn och bultsaxar för närvarande i Danmark?

Tar vi tänger totalt är den ca 40 % men tar vi enbart tänger i Bahcos prisklass har vi ca 80 % marknadsandel. Vad gäller stämjärnen är totalsiffran ca 80 % och tar vi enbart yrkesmarknaden är den ca 95 %. För bultsaxarna har vi idag blott ca 10 % medan den för 2 år sedan var ca 60 %. Denna kraftiga tillbakagång beror på de stora prishöjningar vi tvingats till på denna produktgrupp.

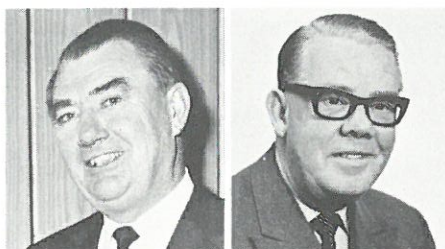
Vilka råd vill Du ge A/S Bahco i Köpenhamn gällande den fortsatta marknadsföringen av Bergs-produkterna?

Råd nr 1: En förnuftig rationalisering av produktsortimentet!

Jag avser med detta att man vid rationaliseringar av ett sortiment inte enbart får titta på hur många artiklar som säljs av varje enhet och därmed slå ut dem som säljs minst. Det kan nämligen vara så, att flera av de minst sålda enheterna kan vara väldigt viktiga för vissa kunder och förbrukare.

Då en kund vill köpa de av oss bortrationaliserade artiklarna, vänder han sig till en konkurrent som säljer dessa artiklar jämte vårt övriga sortiment, och då är det stor risk för att konkurrenten även får sälja högfrekventa produkter, vilka finns kvar i vårt eget sortiment. Alltså, om en rationalisering genomföres där man enbart tar hänsyn till största antalet sålda produkter och ra-

Henning Jepsen och Åke Rehnström utfrågas.



tionaliserar bort de övriga, kan detta så småningom leda till att man även förlorar försäljningen på sina mest sålda produkter. Rationaliseringar skall givetvis genomföras, men man skall ta hänsyn till alla marknadsfaktorer så att man får ett så marknadsanpassat sortiment som möjligt.

Råd nr 2: Lämna leveranstider som håller!

De allra flesta kunder accepterar att en leverantör då och då råkar i leveranssvårigheter och måste lämna leveranstider — långa eller korta. Men vad kunden däremot icke accepterar är att leverantörer lämnar leveranstider som ideligen missas. Tyvärr hör vi till den skara av leverantörer som har skaffat oss dåligt rykte i Danmark på grund av missade leveranstider under de gångna åren. I spelet om kunderna är hållandet av leveranstider en mycket viktig detalj och för att snabbt förbättra Er skamfilade goodwill:

Se till att korrekta och hållbara leveranstider lämnas i fortsättningen! □

När Bahco övertog E. A. Bergs Fabriks AB i Eskilstuna 1959, varför överfördes då inte Bergs-produkterna till vårt dotterbolag utan behölls av Bergs dåvarande agent Henning Jepsen?

A/S Bahco-Primus, som dotterbolaget då hette, och vi inom Bahco Verktyg bedömde gemensamt, att de hade så mycket o-gjort på Bahco- och Primussidan, att ett tillskott av Bergs-produkterna hade varit väl mycket. Vi hade också konstaterat att Henning Jepsen bland kundkretsen var väletablerad och accepterad som en mycket god agent. Det finns i sammanhanget ett mycket bra uttryck, som väl täcker vårt beslut och det är "Man ändrar ej ett vinnande lag". Här skall även tilläggas, att vi för att uppnå bl.a. administrativa fördelar, sammanförde A/S Bahco-Primus och firma Henning Jepsen i samma hus.

När Du nu ser tillbaka på resultatet — anser Du då att vi gjorde rätt den gången?

Ja, definitivt

Vad tycker Du har varit speciellt signifikativt för Henning Jepsen och hans medarbetare som marknadsförare?

De har stor varukännedom och kunskap om våra produkter. De är väl insatta i den danska marknaden och har genom stark servicekänsla tagit väl hand om kundernas alla problem, inte bara de stora, utan även de små. Kunderna har känt att det är en firma att lita på och man har därigenom skapat sig en mycket stor goodwill hos den danska kundkretsen. □

Plock ur korrespondensen

I den ankommande posten kan man ofta finna brev med mycket intressant innehåll. Ibland ros — ibland ris.

För en tid sedan kom ett allvarligt menat men annorlunda utformat brev i den annars så tråkiga reklamationsposten. Brevet kom från lärdomsstaden Lund och avsändaren var med stud Kenneth Sjöberg.

Såväl brevet som Bengt Brunossons svar är av sådan klass att de bör beredas plats i Ställskruven, anser redaktionen.



Kenneth Sjöberg

Ack, forna tiders svenska stålindustri! Inte upphävde gårdagens manipulerade konsument sin klagande stämma över den egg som idag inte står att finna.

Inte heller nödgades dåtidens fattige student att spendera 0,29 % av sina, med mycken möda, förvärvade studiemedel i det ena fruktlösa försöket efter det andra för att uppnå den skärpa, vi här i Lund dagligen omger oss med.

Låt oss heller inte glömma den i detta sammanhang så viktiga skärsliparen.

Arme man!

Att så totalt beröva en allvarligt menande rörelseidkare hela sin tilltro till vad yrkesskicklighet heter borde i sanning vara belagt med påföljd!

Till sist en stilla undran.

Handen på hjärtat, Ärade tillverkare!

Hur tror ni att en blivande kirurg av idag känner sig, när han i vit rock och med kniven i hand skrider fram mot en inflammerad appendix vermiformes, djupt och smärtsamt medveten om att verktyget ifråga inte rör på den allra oskyldigaste lilla småfranska?

Ack forna tiders svenska stålindustri!

Vänligen

Kenneth Sjöberg

med. stud.

Skarpskyttevägen 2 G

222 42 Lund

Använd säkerhetsbältet i bilen

Under hösten 1970 har en kampanj pågått inom företaget för ökad användning av säkerhetsbälten vid körning bl a till och från arbetet. För att inte den stora "Satsnings"-aktionen skulle störas har denna kampanj huvudsakligen pågått inom kontoren. Vi hoppas att den gjort någon nytta!

Göran Reuterswärd



Bengt Brunosson

Ack, forna tiders svenske fältskär!

Inte upphävde gårdagens manipulerade knivtillverkare sin klagande stämma över den yrkesskickliga arbetskraft som idag inte står att finna.

Inte heller nödgades dåtidens knivfabrikör att spendera 51,31 % av sina, mer eller mindre surt förvärvade driftsmedel på löner, sociala bidrag etc. O nej, dessa pengar spenderades på produktmanipulationer.

Låt oss i detta sammanhang helt glömma forna tiders mångomsjungne skärslipare.

Arme man!

Att så helt ominstegöra den varaktiga skärpa, som man i Lund dagligen omger sig med. Att så helt löpa ut stålet med sin torrslipning. Ett sådant handhavande av hushållets viktigaste verktyg borde ha varit belagt med påföljd. Tarvar Er kniv, ärade herr doktor, en omslipning, vänd Er med förtroende till den järnbod där verktyget införskaffats.

Till sist en stilla undran. Handen på knivskaftet, ädle kirurg! När Ni i vit rock, gummihandskar och trätofflor avlägsnar en inflammerad appendix vermiformes, läggs den då månne upp på en perstorpsplatta eller diskbank, för att sedan med ett raskt snitt i såväl underlag som appendix förpassa den senare ur denna grymma värld? Vi är djupt och smärtsamt medvetna att så ofta är fallet när man lägger ett snitt i en oskyldig liten småfranska. Det är inte den lilla frallans, stålets eller tillverkarens fel att kniven mister sin skärpa. Vi bör snarare söka orsaken hos handhavaren av detta i och för sig utmärkta redskap.

För framtida snittläggning i Ert dagliga bröd ber vi, som en liten tribut i Asklepios' tjänst, separat få översända en kniv med skärpa.

Ack, forna tiders svenske fältskär!

Vänligen

AB BAHCO VERKTYG

Produkttjänst — Handverktyg

Bengt Brunosson

Ökat samråd genom avdelningsnämnder

Som alla säkert känner till har vi en företagsnämnd som fungerat ett 20-tal år och vars huvuduppgift är att vara ett organ för information och samråd mellan företagsledningen och de anställda.

I syfte att vidga denna verksamhet och för att i större utsträckning kunna behandla lokala frågor som finns inom olika avsnitt av vår fabrik beslutades vid senaste företagsnämndssammanträdet att vi skall starta upp ett antal avdelningsnämnder som ett komplement till företagsnämnden.

En viss sådan provverksamhet har som bekant redan pågått under den gångna hösten inom verkstad II och det är bl a tack vare positiva erfarenheter av denna provverksamhet som vi nu under första kvartalet i år avser att starta två nya avdelningsnämnder, en för vardera smedjan och verkstad I. Under andra kvartalet ämnar vi sedan gå vidare med ytterligare en eller två nämnder. Vårt slutmål är att täcka in hela företaget — fabriken, lagret och kontoret — med denna typ av verksamhet.

Varje avdelningsnämnd skall bestå av 8 st ordinarie ledamöter varav 5 st från arbetarna, 1 st från vardera SALF och SIF samt 1 st utsedd av företaget. Ledamöterna skall vara verksamma inom resp fabriksavsnitt och invandrargrupperna skall vara representerade enligt särskilda regler. Ordförande skall väljas bland arbetarrepresentanterna och företagsrepresentanten skall fungera som sekreterare. Nämnden skall sammanträda minst 4 gånger per år. Protokoll skall föras och anslås på anslagstavlor inom resp fabriksavsnitt.

Avdelningsnämnderna skall huvudsakligen ägna sig åt utbyte av information samt diskussion och samråd i frågor som rör det lokala verksamhetsområdet avseende arbetsmiljö, trivsel, personal, organisation, ordning, investeringar, arbetsmetoder samt produktions- och arbetsfrågor i allmänhet.

Vår målsättning är att på detta sätt ytterligare kunna vidga informationen samt ge ökad möjlighet för de anställda att göra sig hörda och därmed kunna påverka handläggandet av olika frågor. Samtidigt torde denna verksamhet medföra ökad lojalitet och gemensamt medansvar i allas vår strävan att arbeta i ett rationellt företag med god trivsel och trygga anställningsförhållanden.

Folke Möller

Invandrarbyrå kommer att inrättas i Enköping

Enligt våra statistiska uppgifter vid senaste årsskifte var vår totala andel av utländsk arbetskraft i verkstaden 42 %, varav majoriteten eller 3 av 4 var finländare.

Denna stora andel av utländsk personal som ju icke är något speciellt för oss, även om procentandelen varierar företagen emellan, bekräftar nödvändigheten av att man på ett särskilt sätt beaktar de speciella behov av insatser som behöver göras för ökad trivsel och anpassning i arbetsliv och fritid.

Redan för ungefär 1 1/2 år sedan tillsattes inom Bahco Verktyg en särskild kommitté för den utländska arbetskraften, vari ingår representanter för de två största invandrargrupperna — finländare och greker — samt för Verkstadsklubben och företaget. Denna kommitté skall vara ett forum för att tillvarata den utländska arbetskraftens intressen och dit berörd arbetskraft kan vända sig med

olika frågor. Kommittén har sedan att föra lämpliga förslag vidare till företagsledningen för åtgärder.

Utöver denna kommittéverksamhet har företagsledningen med VD i spetsen tagit initiativet till att inbjuda ett antal slumpmässigt utvalda representanter för de båda största utlänningsgrupperna till samtal, där företaget velat höra sig för om, hur man trivs, eller varför man icke gör det, och där företaget hela tiden vill vara lyhörd för önskemål och behov som kan bedömas väsentliga för att den utländske anställda på bästa sätt skall känna sig tillrätta och tillfreds.

Företaget har också ett utbyggt system vad gäller tolkar, med två sk huvudtolkar samt ett antal avdelningstolkare för tolkning inom respektive avdelning. I syfte att successivt förbättra denna service har kommittén för den utländska arbetskraften helt nyligen ingående med ABF-representanter diskuterat en upp-

läggning av en kursplan för vidareutbildning av våra tolkar.

Företagets egna insatser för att tillmötesgå nödvändig service gentemot våra utländska anställda har huvudsakligen begränsat sig till arbetstiden. För att i övrigt underlätta för den utländska arbetskraften har den kommunala myndigheten beslutat att inrätta en sk invandrarbyrå i Enköping med en halvtidsanställd föreståndare. Nyligen har kommunstyrelsen tillsatt en styrelse, vars närmaste uppgift är att så snabbt som möjligt tillsätta föreståndaretjänsten. Till denna invandrarbyrå är det sålunda meningen att den utländska arbetskraften skall kunna vända sig. Vid invandrarbyrån skall bli finnas möjlighet till tolkhjälp vid personliga utläggningar, och den skall också aktivera möjligheten till ett rikare utbyte av fritiden.

Lennart Morberg

Svensk-Grekiska Klubben i Enköping

Klubben bildades år 1966 och har till ändamål att utveckla och stimulera de kulturella förbindelserna mellan Sverige och Grekland, att stärka kontakterna mellan svenskar och greker, att upprätthålla och slå vakt om nationella egenheter och vara medlemmarna till ömsesidigt stöd samt att med klubbens initiativ komma i kontakt och samarbeta med de övriga grekiska föreningarna i Sverige, i syfte att på bästa sätt lösa de grekiska immigranternas problem i Sverige.

Svensk-grekiska klubbens styrelse har tillsatt olika kommittéer för att på bästa sätt kunna vara sina medlemmar och alla greker till tjänst. Som exempel kan nämnas en kommitté för sociala frågor, en nöjeskommitté, en utbildningskommitté, ett idrottsutskott. Ett föräldrarutskott kommer att bildas för att bistå de grekiska barnen i svenska skolor.

Klubben är partipolitiskt obunden. Det gångna verksamhetsåret visar vad som händer då flera medlemmar aktivt deltar för kolonins framåtskridande.

Det är bekant i vilket skick vår nuvarande lokal var, när den anvisades oss av Enköpings Stads Fritidsnämnd. Klubben har med sina små ekonomiska resurser, med den frivilliga hjälpen från våra medlemmar och med diverse bidrag från olika firmor lyckats skapa en användbar lokal.

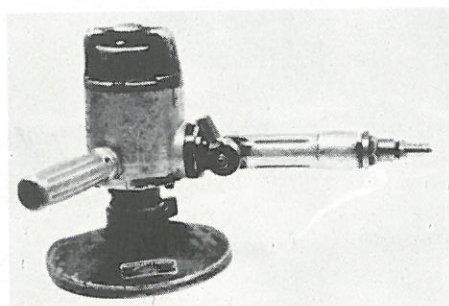
Styrelsen tackar varmt alla, som med sitt arbete bidragit till iordningställandet av denna lokal.

Styrelsen vill även rikta ett varmt tack till Enköpings Stad och Bahco Verktyg och Bahco Ventilation och ABF vilka väl har förstått klubbens syfte och helt gratis bidragit med olika slag av inred-



ningar såsom möbler, skrivmaskin m.m.

Svensk-Grekiska Klubben
Poly Polychronopoulos
ordförande



Gammal men fortfarande funktionsduglig är denna slipmaskin, det första exemplaret KRS-9, som tillverkades av Fagermann & Andrén i Lindesberg. 20.000 timmars hårt arbete har den bakom sig.

Svenska Universalrörtänger och Skiftnycklar!

Enköpings Mek. Verkst. tillverkning.

Ombågliga verktyg för rörarbetare, fabriker, verkstäder, järnvägar, ångbåtar m. fl.

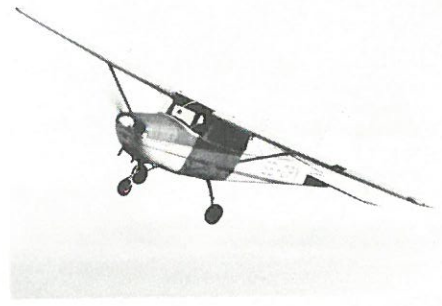
Illustrerad prisurkund franco och gratis.

Oöfverträffade i alla afseenden.

Hållbarheten garanterad.

Generalagenter: **B. A. Hjorth & Co,**
Stockholm.

Denna annons var införd i "Illustrerad Teknisk Tidskrift" den 4 februari 1893. Bahco insåg redan då annonseringens stora betydelse för ökad försäljning. Karakteristisk för denna tids annonser var den stora variation i valet av typsnitt och typsort som förekom i samma annonsenhet. Härigenom ville annonsören öka annonsens uppmärksamhetsvärde samt understryka de olika argumenten för produkten. Svenskt stål och svenskt arbete var redan då kvalitetsbegrepp.



Har Du tänkt på möjligheten att förkorta Din restid i samband med tjänsteresor? Ett alternativ kan vara att flyga med Cessna CPY som är stationerad på Långtora air-port utanför Enköping. För att Du ska kunna räkna fram om detta färd sätt är ekonomiskt fördelaktigt för den aktuella resan ska gällande instruktion användas som underlag.

Intervju med vår avgående VD

Våra tre fackordföranden — Leif Blomberg, Ingmar Eriksson och Sven Stålbörn — har ställt ett antal frågor till vår avgående VD, Hugo Lindblad. Frågorna och svaren framgår i denna artikel.



Är vårt produktsortiment alltför varierande så att ytterligare nedskärningar av antalet olika produkter måste vidtagas?

— Sortimentet har nu börjat stabilisera sig i enlighet med vår långtidsplan. Vissa smärre grupper kan dock tänkas falla ifrån i takt med att kvarvarande koncentrationsprodukter expanderar. Målsättningen för verksamheten är härvid att söka bevara en konstant beläggning i verkstaden och låta de sämsta produkterna falla ifrån, när produktionskapaciteten icke räcker till. De stora förändringarna har emellertid redan ägt rum. Idag tillverkar vi cirka 500 produkter mot 2000 för fyra år sedan.



Har frågan om startande av någon eller några nya större produktgrupper varit uppe till diskussion?

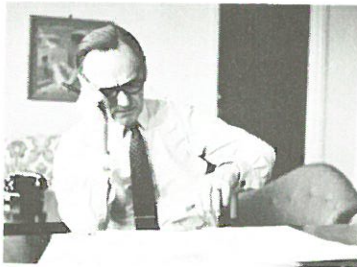
— Inte för närvarande. Vi anser att vi har full sysselsättning under lång tid framåt med befintligt sortiment. Dock kan man betrakta kraftverktygen som en produktgrupp med stora utvecklingsmöjligheter.



Tror Du att skiftnyckeln kommer att fira 150 år som en Bahcoprodukt?

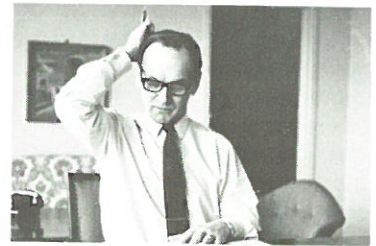
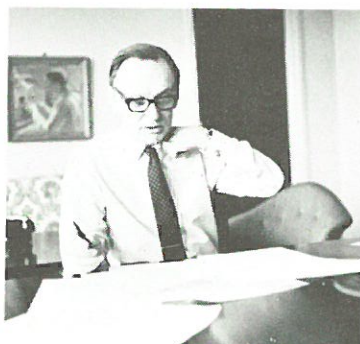


— Ja, jag tror den har stora förutsättningar att kunna göra det. Det torde rimligtvis alltid finnas behov av ett universalverktyg. Samtidigt kommer nog kvalitetskraven på skiftnyckeln även i fortsättningen vara högre än för många andra verktyg — detta för att hela tiden tillgodose skiftnyckelns allsidiga användningsområde. Och kvaliteten är som bekant vår styrka. Vi kan också konstatera att vi under årens lopp fått en mängd förslag till s k bättre lösningar men ännu har ingen varit genialare än J P Johanssons grundidé.



Vilka beslut har för Dig varit svårast att fatta under de senaste fem åren?

— Det svåraste har varit de beslut som lett till de olika friställningar av personal som vi tvingats göra såväl i Eskilstuna som här i Enköping. Ett annat besvärligt beslut att fatta avsåg genomförandet av de mycket kraftiga, nästan chockartade, prishöjningar på export, som vi gjorde 1967 då ju en mycket stark lågkonjunktur rådde med tillhörande hård konkurrens. Men vi lyckades. På senare tid var införandet av ett helt nytt prestationsorienterat nettoprissystem på den svenska marknaden ett besvärligt och riskfyllt beslut. Men även det har slagit väl ut.



Skedde överflyttningen från Eskilstuna på ett för alla parter tillfredsställande sätt? Detta med tanke på alla de negativa reaktioner som framfördes från olika håll?

— En flyttning av det slaget måste alltid innebära, åtminstone under viss tid, att mer eller mindre del av den tidigare arbetsstyrkan kommer i kläm. Jag tror dock att vi lyckades väsentligt bättre än vad många andra liknande omställningar gjort. Rent sakligt framstår nu så här efteråt flyttningen från Eskilstuna som absolut riktig.



Är nu Bahco Verktyg av den storleksordningen att vi ensamt kan klara oss gentemot konkurrenterna? Dvs föreligger några planer på att Bahco Verktyg ingår någon s k fusion med annat företag eller koncern?

— Bahco Verktyg åtnjuter ett så utomordentligt gott anseende på världsmarknaden att dess roll som leverantör av ett även begränsat exportsortiment av kvalitetsverktyg säkerligen kommer att kunna bestå mycket lång tid framåt. Vi är också ett av de fem största inom handverktygsbranschen i världen. Vi bör dock även i fortsättningen vara mycket uppmärksam på möjligheten till produktutbyte, försäljningssamarbete och upptagande av försäljningsagenturer.



Antalet anställda vid Verktyg har under senaste två åren ökat kraftigt. Många av oss undrar säkert om det framledes finns möjligheter att sälja Bahco Verktogs produkter i sådan omfattning att vi inte riskerar uppleva friställningar i stil med hösten 1967 igen. Alltså, finns det kapital så att en lageruppbyggnad kan ske (vid en ev lågkonjunktur) i stället för avskedanden?

— Jag anser att vår förmåga att göra budgets idag är bättre än tidigare. Dessutom är vårt utgångsläge vida bättre än tidigare genom att vi har mycket små helfabrikslager. Vi kan alltså lättare ta en svängning i konjunkturen. En viss lageruppbyggnad är också inräknad i vår framtida budget, antingen detta blir nödvändigt i slutet av 1971 eller under 1972. Vi skall dock ha klart för oss att arbetsstyrkan idag, ca 730 kollektivanställda, inom Bahco Verktyg understiger vad vi hade sammanlagt i Enköping, Eskilstuna och Lindesberg i slutet av 1967, dvs vid förra lågkonjunkturtillfället. Då var antalet 790. Vårt pådrag i Enköping har kanske syntts vara stort, men det har egentligen bara täckt in de ca 200 arbetstillfällen vi flyttade från Eskilstuna och hit.



Är personalstyrkan tillräcklig bland tjänstemännen för att kunna möta den tänkta produktionsökningen, som är bedömd att ske inom de närmaste åren?

— I stort sett ja. Vissa är dock väl hårt belastade och därför så fortsätter också ett intensivt AR-arbete inom företaget, för att dels förenkla så långt möjligt olika rutiner och dels ge möjlighet till viss omfördelning av arbetet.



Anser Du att arbetsledarna fortfarande har samma uppgift att fylla idag som för

10 år sedan, eller har de efterhand blivit ett mellanting mellan kontorsskrivare och arbetsledare?

— Jag tror att utvecklingen mot för mycket kontorsarbete för arbetsledaren är en olycklig sådan. Leda och fördela arbetet, instruera och hjälpa sina underställda samt fungera som just ledare för dem är enligt min uppfattning arbetsledarnas viktigaste uppgifter även i framtiden.



Men vad tror Du om arbetsledarnas framtid? Kommer de inte att ersättas med lagbasar och tekniker?

— Nej, jag tror att svensk industri kommer att ha minst lika stort behov av arbetsledare i framtiden som i dag.



Löneutvecklingen hos oss för de kollektivanställda har varit väsentligt bättre under 1970 än tidigare år. Vårt genomsnitt har kommit nästan i nivå med ortsgruppen men ännu fattas det lite. Kan vi förvänta oss att framledes komma på övre delen, den bättre alltså, när det gäller lönenivå och förtjänstmöjligheter?

— Jag tror vi kan räkna med att företagets policy även i fortsättningen blir att eftersträva att ligga omkring ortsgruppsmedeltalet m a o Bahco Verktyg torde ej heller i framtiden kunna karaktäriseras som ett låglöneföretag.



Låglöneproblemet finns dock till del kvar för vissa grupper. Har företagsledningen ambitionen att även försöka lösa detta?

— Hitintills har vi, tycker jag, medverkat aktivt till en förbättring av förtjänstläget för de lägst avlönade. Tyvärr, vi människor är nog sådana att spännvidden kan återigen öka mellan de lägsta och de högsta lönerna. Och denna totalproblematik är svår att bemästra. Både hos oss och i andra företag.



Vad anser Du om månadslön för oss i verkstaden? Tror Du, som så många andra, att företaget då skulle gå omkull?

— Vad månadslön beträffar, så har vi tidigare deklarerat oss beredda att medverka i en förutsättningslös utredning i frågan och denna är redan igångsatt. Jag tror härvidlag att speciellt i ett företag med vår typ av tillverkning man ändå måste eftersträva en löneform, som alltid innehåller en viss del av prestationslön. Däremot kan den större delen av lönen utgå i en mera fast form under vissa förutsättningar. Vi får aldrig glömma att Sverige fortfarande lyckas hävda sig på exportmarknaderna trots ett mycket högt löneläge just tack vare en samtidigt mycket hög prestation. Går prestationen ner så försvinner också en del av vår konkurrenskraft. Därför måste vi ha kvar i någon form en prestationsuppföljande faktor, som både ger arbetstagaren och företaget en signal, om prestationen går ner.



Hur har Du upplevt samarbetet med de olika personalorganisationerna?

— Jag har upplevt detta samarbete som utomordentligt gott. Både inom företagsnämnden och utanför. Just att vi har haft så pass många besvärliga problem att lösa tillsammans har sannolikt bidragit härtill. Det viktigaste bidraget har dock ändå varit personalorganisationernas egna positiva och konstruktiva attityd. Och då hela tiden med en klar vilja att hjälpa till. Den typen av samarbete ger nog för alla parter bästa resultat. Det illustreras rätt bra av den förbättring som skett inom Bahco Verktyg de senaste åren.



Halvskyddad verksamhet inom Bahco Verktyg

Ungefär vid halvårsskiftet 1969 godkändes Bahco Verktyg som huvudman för 10 individuella arbetsplatser för halvskyddad verksamhet.

Halvskyddad verksamhet innebär att vi ställt vissa arbetsuppgifter till denna verksamhetsforms förfogande, vilka vi bedömt lämpliga för detta. De arbetstagare som det här är fråga om är i regel vid tillträdet icke i fysisk eller psykisk kondition och behöver i början ett arbete med något annorlunda bedömningskrav.

Principen är också den att den halvskyddade verksamheten icke skall vara en stationär verksamhetsform för individen utan vår strävan skall alltid vara att om möjligt låta vederbörande så småningom övergå till den oskyddade anställningsformen.

Den halvskyddade verksamhetens 10 platser är integrerade på olika avdelningar och innebär i utövandet inga speciella olikheter. Av de 10 platserna är f.n. hälften besatta.

Rekryteringen sker genom Arbetsvården vid Arbetsförmedlingen. Till den halvskyddade verksamheten kan också överföras viss del av redan anställd personal, som av någon anledning stadigvarande eller tillfälligt behöver omplaceras. Bahco Verktyg har tillsatt en särskild kommitté, som intimt samarbetar med Arbetsvården. Den består av:

Lennart Morberg	ordf
Sten Eriksson	företagsläkare
Leif Blomberg	Verkstadsklubben
Allan Burström	SALF
Lars Bäckström	utsedd av företaget

Lennart Morberg

"Att tranchera"

Denna handbok utgavs av Bahco samtidigt med att det nya knivprogrammet introducerades. Den lär er hur man skär upp kött, fågel, fisk, skaldjur och frukt. Kan köpas genom Personalinköp och kostar endast kr 2:50 med vanlig personalrabatt. Moms tillkommer.

Lasse provåkade banan redan i lördags

Av olika orsaker har inte vintersäsongen blivit vad vi väntat oss. Flera av våra mest aktiva medlemmar har i vinter varit förhindrade att delta i korptävlingar och beträffande utomhussporterna så har den uteblivna vintern hindrat såväl skidor (helt) som hockey (delvis).

Vi räknar emellertid med att i bästa skidföre avsluta 1970 års "Svett-droppen"

Årsmöte med SIF-klubben

SIF-klubben vid Bahco Verktyg har haft årsmöte den 15 december 1970 med deltagande av c:a 30 medlemmar. Styrelsen för 1971 fick följande utseende:

Ordf. Ingmar Eriksson
v. ordf. Tiit Tomson
Skr. Lars Eklund
Kassör P. O. Agelind
Övriga Ragnar Bergling, Stig Munther och Lisbeth Rohdin

Från mötet kan vidare rapporteras att arbetstiden ändras från 1/1 1971 till 07.54 för de tjänstemän, som börjar 08.00. Denna förlängning av arbetstiden uttages i ledig tid vissa dagar under året. Vidare förelåg en fråga om ytterligare ändring av arbetstiden. Nämligen till 07.30—16.36 för ovan nämnda tjänstemän. Detta för att få samma tid som tjänstemännen inom T-avd. Beslut om detta förslag skall fattas efter en allmän omröstning under januari månad 1971.

Ingmar Eriksson



Denna vackra Bahco-flicka har vi hittat i septemnumret av "Boletin Bahco" som utges av Bahco Sudamericana S.A.C.I., Buenos Aires, Argentina.

svett-droppen

söndagen den 21 februari. Skulle mot förmodan snön låta vänta på sig skjuter vi det hela till den 28 februari.

Dags alltså för lagledarna att "peppa" upp sina lag, och för oss alla att bättra på konditionen. Nog skall vi väl samtliga kunna åka 5 km skidor?!

Lasse Pettersson

