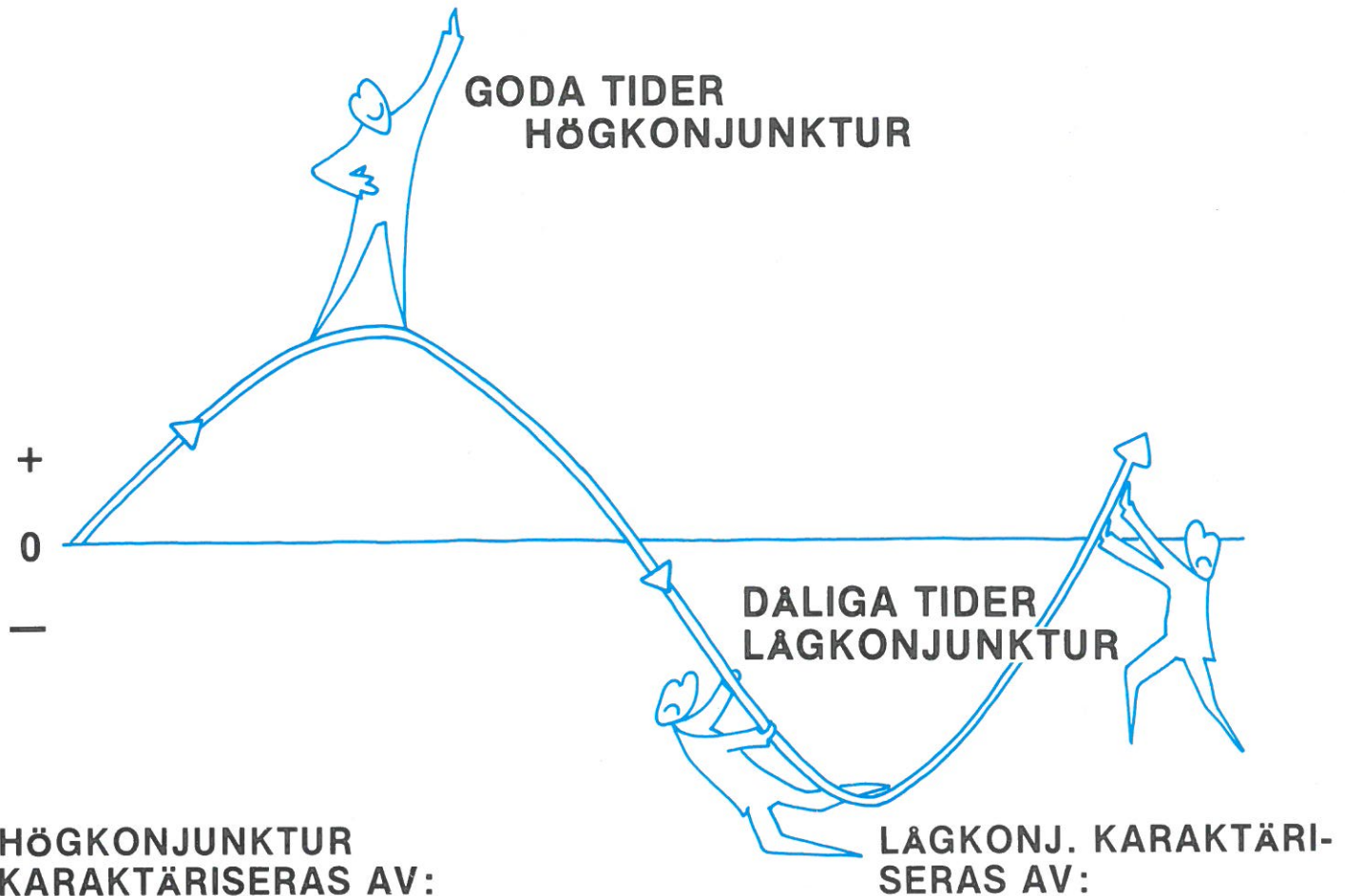


# ställskruven

Personaltidning för AB BAHCO VERKTYG  
Ansvarig utgivare: Gösta Höj  
Redaktör: Agnes Hänsch

Nr 1. April 1976  
Årgång 10

## KONJUNKTURER - VAD ÄR DET?



- OPTIMISM
- HÖG EFTERFRAGAN PÅ VAROR O TJÄNSTER
- HÖG PRODUKTION
- GOTT OM ARBETSTILLFÄLLEN
- PRISER O LÖNER UPP
- INVESTERINGARNA ÖKAR
- SVART FÅ LANA - HÖG RÄNTA
- AKTIEKURSER UPP
- INFLATION

- PESSIMISM
- LÅG EFTERFRAGAN
- LÅG PRODUKTION
- MINDRE TILLG. PÅ ARBETSTILLFÄLLEN
- PRISER O LÖNER STAGNERAR
- LÄTT ATT FÅ LAN — LÄGRE RÄNTA
- AKTIEKURSER NED
- I "NORMALFALL" INGEN INFLATION



## VD informerar

Först något om 1975.

Det gick bra för oss i alla fall. Trots lågkonjunktur och exportsvårigheter. Trots kraftiga kostnadsökningar. Trots att vi inte kunde ta ut erforderliga prishöjningar på alla håll. Men tack vare extra fina försäljningsresultat på hemmamarknaden. Tack vare att vi anpassade oss i tid till det nya läget. Och främst tack vare goda arbetsprestationer inom hela företaget. Jag vill här passa på tillfället att framföra ett hjärtligt tack till er alla som medverkade till det goda slutresultatet för det gångna året.

En lågkonjunktur med nedgång i försäljningen, sämre resultat och som en ofrånkomlig följd av detta ont om likvida medel kan snabbt sätta käppar i företagets utvecklingsplaner. Risker för investeringsstopp är stor. Och oavsett vad investeringsplanerna avser — kapacitetsutbyggnad, rationalisering, miljöförbättringar — kan ett investeringsstopp bli besvärande för lång tid framöver. I ett kostnadsökningstempo som det vi just nu upplever får man lov att investera för att framgångsrikt kunna möta konkurrensen, annars kan man glida in i den onda cirkeln. Vi har hållit oss till den goda cirkeln i flera år. Och det är glädjande att vi gjorde det även under förra året. Det ger oss erforderliga ekonomiska resurser att följa våra långsiktiga investeringsplaner. Vi kan satsa vidare på ökad slagkraft främst i produktionen, vilket utgör en förutsättning för företagets lyckosamma framtida utveckling.

Men det är inte enbart ökad konkurrenskraft vi eftersträvar, även om den är fundamental. Hela tiden strävar vi också efter att bli mer attraktiva som arbetsplats. Som alla vet söker vi för varje investering en sådan teknisk lösning att den nya utrustningen samtidigt skall erbjuda bättre arbetsförhållanden på ena eller andra sättet, helst på alla sätt. Det ligger därför i allas vårt intresse att vi upprätthåller en tillfredsställande lönsamhet och skapar förutsättningar för fortsatt verksamhet inom den goda cirkeln.

Hur det här året kommer att utvecklas är det ännu för tidigt att yttra sig om. När jag skriver detta har bara två månader avverkats. Hittills har det totalt sett gått enligt ritningarna, men det är exporten som fortfarande är det stora frågetecknet.

En sak är klar. Exportkunderna är ytterst ovilliga att acceptera prishöjningarna vi måste ta ut för att täcka de stora kostnadsökningar vi drabbas av andra året i följd. När jag talar om stora pris- och kostnadsökningar, ställer jag dem i relation till höjningarna inom våra främsta konkurrentländer, ex.vis Västtyskland. Kunderna är beredda betala ett visst merpris för en högre kvalitet men ingenting därutöver. Tvingas vi till större prishöjningar än konkurrenterna kan volymen drastiskt gå ner. Den risken är väsentligt större under en lågkonjunktur.

Vår budget för i år betraktas som optimistisk. Därför har vi redan från årets början satsat hårt inom alla avdelningar för att uppnå den. Försäljningsavdelningarna är aktivare än vanligt och försörjningssidan är intensivt verksam för att hålla leveransservicen. Produktionens investeringsäskanden är flera än vanligt, verkstadspersonalen utökas och för varje dag kontrolleras hur vi håller produktionsvolymen och inleveranserna till helfabrikatlagret.

Som ni minns skedde relativt stora utleveranser under senare delen av förra året och vi minskade helfabrikaten. Lagret behöver nu fyllas på med ett stort antal handverktyg som vi har för litet av. Därför behöver produktionen gå på högre varv än budgeterat.

Så ter sig året i dagens perspektiv. Det blir säkert ett intressant och spännande år det här också.

Gösta Høj

## Insändarfråga: "ÄR DU-REFORMEN GENOMFÖRT VID VÅRT FÖRETAG?"

### VI - DU

Frågan om vilka ord man använder när man tilltalar andra människor beror i hög grad på vilken betydelse man tillmäter själva tilltalsordet.

Sedan gammalt har våra svenska tilltalsord inte bara varit uttrycksformer utan har också markerat graden av respekt, bekantskap, förtroende etc. De flesta som idag är över tjugo år fick från början lära sig att inte säga "du" till gamla och till obekanta människor. För dem som är några år äldre var reglerna ändå strängare. De barn som växer upp idag fostras i ett samhälle, vilket är annorlunda i fråga om relationer mellan människor och generationer. Under de senaste åren har bl.a. synsätt och värderingar förändrats. Somliga tycker att förändringarna är ett uttryck för respektlöshet medan andra anser att man åstadkommit en positiv öppenhet. Om vi nöjer oss med att diskutera "du-reformen" kan vi konstatera att or-

det "du" alltmer förlorar sin personliga och intima betydelse. Det håller på att bli ett allmänt tilltalsord.

Vilka är det då som åstadkommer sådana här förändringar i samhället? Det är vi — många av oss! Men inte alla! I den här typen av frågor måste vi komma ihåg att alla människor inte påverkas på likartat sätt. Det är många faktorer som är av betydelse t.ex. uppfostran, traditionellt tänkande, vanor, känslor. I våra strävanden att utveckla demokratiska principer får vi alltså inte gå så långt att vi inkräktar på det som för somliga människor är personlig integritet.

I stor utsträckning säger vi "du" inom företaget men vi tänker inte kommandera alla till att göra det. Utvecklingen får styra den här frågan. "I morgon" kanske du-reformen är genomförd — "idag" pågår processen.

Stig Westerberg

### SAMHÄLLSANALYS

*Socialism:* Du har två kor och ger bort den ena till grannen.

*Kommunism:* Du har två kor, regeringen tar båda och ger dig mjölk.

*Fascism:* Du har två kor, regeringen tar båda och säljer mjölken.

*Nazism:* Du har två kor, regeringen tar båda och skjuter dig.

*Kapitalism:* Du har två kor, säljer den ena och köper en tjur.

*Byråkrati:* Du har två kor, regeringen tar båda, skjuter den ena, mjölkar den andra och håller ut mjölken.



Red.

# EX 77

## — NULÄGE

EX-77, vårt övergripande rationaliseringsprojekt som håller på att genomföras, anger bl.a. den långsiktiga utvecklingen av vår fabrik. Syftet är vidare att genom rationalisering kunna sänka tillverkningskostnaderna för att nå ökad konkurrenskraft och därmed möjliggöra en fortsatt volymexpansion.

Med den senaste tidens kostnadsutveckling framstår projektet idag som än mer angeläget än när det beslutades för två år sedan.

Nuläget för projektet är i huvudsak följande:

### Smedjan

I smedjan är projektet till största delen genomfört. En väsentlig del som återstår är dock införande av en i marknaden förekommande ny typ av smidesmaskin, vilken är väsentligt mer mekaniserad och högproduktiv än våra nuvarande smidespressar. Denna anskaffning har senarelagts bl.a. med hänsyn till att vi för närvarande har kapacitetsbehovet intäckt.

Av de omfattande lokal- och layoutmässiga förändringarna i smedjan återstår nu huvudsakligen mellanväggen som skall dela smedjan i en smidesavdelning och en pressaravdelning samt inrättande av vissa personalutrymmen. Dessa åtgärder är planerade att genomföras inom den närmaste tiden.

### Skiftnycklar

En ny och intressant metod har utvecklats för prägning av skäggekanten på skiftnyckelskaften, vilken till större delen eliminerar nuvarande skrot- och bandslipning.

Den nya metoden är mycket snabbare än den gamla och ger också en kraftig kostnadsbesparing. Samtidigt erhålles en avsevärd miljöförbättring då nuvarande slipning är ett både tungt och smutsigt arbete.

Prägningen skall utföras i en hydraulisk press som håller på att anskaffas och lämpligen bör placeras i smedjan.

För den mekaniska bearbetningen har vi, som de flesta känner till, i beställning en större specialmaskin av rundbordstyp med 10 st bearbetningsstationer. Denna maskin är avsedd för större skiftnycklar och kommer att levereras i sommar. För mindre skiftnycklar håller vi nu på att beställa en motsvarande maskin. Tillsammans kostar dessa maskiner ca 5 milj. kronor.

De nya maskinerna ersätter större delen av nuvarande maskinpark för mekanisk bearbetning, vilket innebär en kraftig rationalisering samtidigt som vi väsentligt ökar vår tillverkningskapacitet.

Specialmaskin för bearbetning av skiftnycklar

### OPERATIONSFÖLJD:

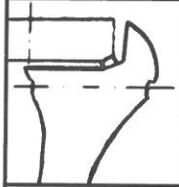
Laddning, lossning



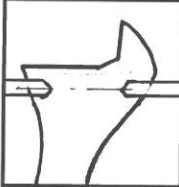
Planing 2 sidor



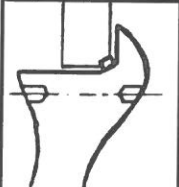
Fräsning-käft 1



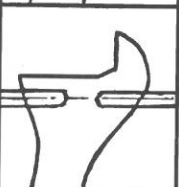
Borrning löparhål — 2 sid.



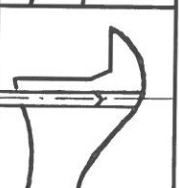
Fräsning-käft 2



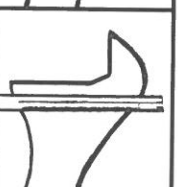
Borrning 2 sidor



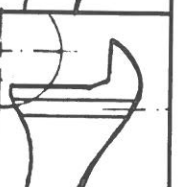
Borrning



Brotchning



Spårfräsning 1



Spårfräsning 2



I projektet ingår också anskaffning av ytterligare värmebehandlingsutrustning främst av kapacitetsskäl. Valet av dylik utrustning beror emellertid på vilken stål-kvalité som vi använder i våra skiftnycklar och eftersom prov med nya stål pågår måste vi avvakta resultatet av dessa. Vi söker ett stål som ger minst oförändrad kvalité på slutprodukter men som är mindre sprickkänsligt och ger mindre formförändringar i värmebehandlingen — det sistnämnda för att underlätta monteringen — samt naturligtvis inte är dyrare än nuvarande stål.

Nuvarande montering av skiftnycklarna är ett helt manuellt och besvärligt arbete. Vi tror oss inte heller om att just nu kunna automatisera processen i sin helhet bl.a. beroende på de formförändringar som erhålles i värmebehandlingen. Däremot planerar vi att anskaffa en utrustning som innebär att iplockning och montering av stift och fjäder kommer att ske mekaniskt, vilket naturligtvis är en betydande förenkling av monteringsarbetet.

### Tänger

För bearbetning av leder och skär på sidavbitare har vi vardera en specialmaskin av rundbordstyp i beställning. Dessa maskiner, vilka i likhet med maskinerna för skiftnycklar tillverkas i England, är planerade att levereras före semestern. Maskinerna innebär bl.a. att en viss del av nuvarande svåra eggfilning kommer att försvinna.

Vår tillverkning av kombinationstänger kommer att rationaliseras under året genom omfattande metodförenklingar medan däremot inga nya maskiner erfordras.

### Stämjärn

Maskinparken på vår stämjärnsavdelning har nu till största delen förnyats. Orsaken till detta är inte bara att de gamla maskinerna var slitna och omoderna utan dessutom förelåg bl.a. följande krav

- att sänka tillverkningskostnaderna
- att maskinparken skall kunna användas såväl för smidda som för de nya pressade stämjärnen
- att förbättra arbetsmiljön
- att förbättra ytfinish och utseende på stämjärnen

De nya maskinerna skall svara upp mot dessa krav och genom att de dessutom har hög produktivitet så har vi även ökat vår tillverkningskapacitet.

Maskinerna är naturligtvis uppställda i flödesföljd men de kommer också att sammanbindas med varandra genom ett system av transportbanor som bl.a. innebär — avsevärt minskad manuell hantering — kortare genomloppstider — helt styrt produktionsflöde som underlättar planeringsarbetet

Vi kommer således i framtiden att kunna tillverka snyggare stämjärn på ett såväl billigare som snabbare sätt och vi kan även öka produktionen.

forts

## Skruvmejslar

För spårskruvmejslarna inriktar sig åtgärderna på att kunna tillverka bladen på ett mer noggrant sätt i överensstämmelse med ny standard och samtidigt mekanisera och förbilliga tillverkningen.

För krysspårmejslar har vi infört mer rationella metoder för svarvning och spårfräsning av spetsarna. Samtidigt ger detta oss möjlighet att utöver nuvarande spårskruvmejslar typ Phillips även kunna tillverka typ Pozidriv, som har en mer komplicerad och noggrann spetsform. För Pozidriv krävs dessutom en speciell präglingsmaskin som håller på att tillverkas. Vi kommer således att under året kunna starta tillverkning av denna nya typ av krysspårmejslar, vilka bedömes successivt komma att ersätta Phillips.

I skruvmejseltillverkningen planeras vidare utveckling och förbättring av nuvarande metoder för skaftborrning och skaftning.

## Motyg

Vår egen tillverkning av motygd kommer att begränsas till ett antal strategiska produkter medan resterande kommer att köpas huvudsakligen från vår Argentina-fabrik. U-ringnyckeln kommer att förbli den viktigaste motygprodukten i egen fabrik. Tillverkningen av den skall rationaliseras och vissa maskiner kommer att nyanskaffas.

## Fabrikslayout

Vår lokala rationaliseringsplan innebär också genomförande av en helt ny fabrikslayout som bl.a. syftar till att så långt som möjligt separera de olika produktgrupperna från varandra för att åstadkomma kortare och mer raka produktionsflöden. I samband med detta skall också de indirekta avdelningarnas lokalbehov tillgodoses och nya verkstadskontor inrättas.

Tyvärr har genomförandet blivit försenat på grund av olika omständigheter och fortfarande bromsas vi av att vi ej slutgiltigt löst samordningen av tångproduktionen mellan fabrikerna i Enköping och Eskilstuna. Vi bedömer emellertid nu att under detta år slutgiltigt kunna fastställa en ny layout och påbörja genomförandet.

*Folke Möller*

## Vad sysslar vår underhålls-avdelning med



Förman **Arne Bengtssons** ansvarsområde omfattar förutom alla elinstallationer samtliga system och anläggningar för uppvärmning, ventilation, vatten och avlopp. Håri inräknas även underhållet av verkstadsgården och ytterområden.



Den brittiska kungafamiljen med drottning Elisabeth i spetsen invigde officiellt utställningen, som därmed fick extra glans och publicitet. Hela mässveckan ansågs välbesökt och framgångsrik.

Bahcomontern var öppen med dekorativa exponeringsväggar, välplacerad bland övriga internationella verktygskonkurrenter.

Syftet var att presentera ett allt bredare Bahcosortiment och knyta goda kontakter med våra distributörer. Vi anses åtnjuta mycket gott rykte och good-will i branschen.

Från försäljningsavdelningen deltog i dotterbolagets regi P O Agelind och K Forsberg, som bland annat fick ta hand om besök även från flera andra länder såsom Belgien, Holland, USA, Sydafrika, Australien och ända från Fidjiöarna.

*P-O Agelind*



Medarbetaren **Karl Gustav Zetterberg** som ser till att gårdar och vägar vintertid blir framkomliga, sommartid håller han gräsmattor och rabatter i ordning, har dessutom diverse andra arbetsuppgifter.



**Karl Erik Zetterberg** ordnar varje dag att sopollar och skrubbar i fabriken blir tömda och rengjorda.

## BAHCO-SHOW I ENGLAND

Vårt dotterbolag Bahco Tools Ltd presenterade handverktygssortimentet i Birmingham vid den internationella järnvarumässan som ägde rum i den nya toppmoderna utställningsplatsen som skapats mitt i Englands industricentra.



... Du också!

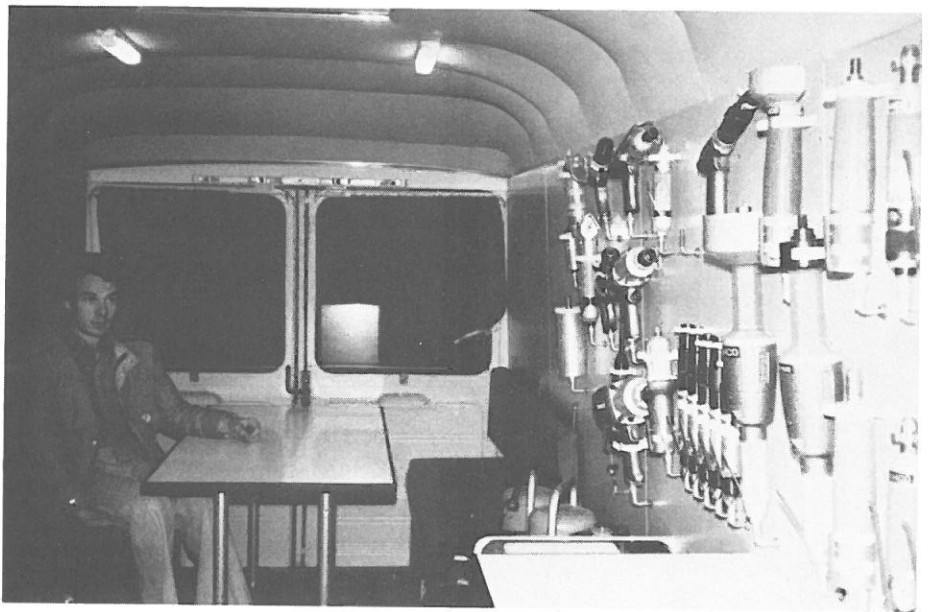
Vår man i

# Bussen

Att sälja kraftverktyg är många gånger en fråga om idéförsäljning. Det gäller alldeles särskilt vid den första kontakten med en ny kund, men inte bara där utan även de som redan använder sig av exempelvis bormaskiner eller domkrafter kan behöva uppmärksammas på de fördelar man kan vinna genom att gå över på tryckluftsdrivna verktyg resp. på att använda sig av Bahcos hydraulik.

För att sälja våra kraftverktyg behöver vi direktkontakt med slutförbrukarna. Verktyg av det här slaget säljs vanligen inte över disk. De säljs till förbrukarna genom industrileverantörer resp. genom besök av deras representanter — och oss, som kan ha med sig verktyg för demonstration eller eventuellt inbjuda förbrukarna till en demonstration hos det säljande företaget. Det är givetvis inte alla kunder som har användning för hela vårt sortiment, men det är ändå viktigt för oss att försöka visa dem bredden av det vi har att erbjuda. Att bara arbeta med katalogmaterial resp. att visa någon enstaka maskin vid ett besök anser vi inte räcker. Vi har därför sedan lång tid tillbaka använt oss av små släpvagnar, som våra representanter kan föra med sig vid sina resor i olika länder. Bara i Sverige finns det f.n. tre standardutrustade släpkärror och en specialkärra, som är utrustad för att alldeles särskilt visa vårt hydraulikprogram. Även på export arbetar vi med en sådan kärra som f.n. befinner sig i Frankrike.

Inför 1976 har vi ytterligare trappat upp vår aktivitet för att kunna förevisa våra produkter. Vi har skaffat en Mercedes-buss, som under höstmånaderna utrustats och sedan början av året är på väg enligt ett fastställt schema.



— Varför har ni skaffat just en buss?

Det finns flera skäl till det. För det första så ger bussen oss en möjlighet att visa praktiskt taget hela vårt program. I bussen kan vi dessutom installera en kompressor, vilket gör att vi kan även demonstrera våra verktyg.

I bussen finns dessutom ett bord där man kan slå sig ner och diskutera detaljfunktioner.

En viktig synpunkt i detta sammanhang är att det är Bahco som kommer till slutförbrukarna, men det är slutförbrukarna som bjuds in i Bahcos buss. Vi besöker dem samtidigt som de är våra gäster. Vi anser oss därmed ha en bättre möjlighet att få folk att lyssna till våra synpunkter.

— Varför åker man runt med bussen? Räcker det inte att ställa upp den på olika ställen som en rullande utställning?

Vi har skaffat bussen just för att kunna komma in på olika industrier. Bara genom att komma till förbrukarens industri är det möjligt att få tillräckligt många besökare — i synnerhet att få besökare från verkstadsgolvet såsom exempelvis förmän eller verkmästare.

Det är den yrkeskategorin som vi vill skall kunna hålla i våra maskiner för att känna på dem, för att höra hur de låter och i detalj kunna studera deras funktioner. Det är ofta svårt för industrier att någon längre tid kunna avvara sin personal av den kategorin.

— Men inköparna då?

Självklart riktar vi oss även till inköpsavdelningarna på de industrier vi besöker! Vi går givetvis i detalj igenom med dem innehållet. Det är inte bara inköparna utan även tekniker och ledare vi försöker få in på ett så tidigt stadium som möjligt för att tala om vad Bahco kan hjälpa dem med.

— Hur är det då att åka med en sådan här demonstrationsbuss?

Det är jobbigt, men intressant! För att kunna genomföra flera demonstrationer per dag, måste man se till att man är ute redan i arla morgonstunden. Sedan vidtar då demonstrationer och diskussioner under vilka man måste hålla huvudet klart och hela tiden se till att man får fram det väsentliga om våra produkter samtidigt som förbrukarnas synpunkter måste noteras. Det är inte bara vi som lämnar ifrån oss kunnande. Vi får också många gånger tips om nya användningsområden för våra produkter, och det gäller ju att ta vara på dessa.

En lyckad demonstration ger upphov till en mängd frågor, och man vet när man börjar men knappast när man slutar på dagen. Många gånger blir det både långa och jobbiga dagar. Efter avslutad demonstration och rengöring av bussen får man ge sig ut på vägen igen, till nästa ställe.

— Är det krångligt vid passering av gränserna?

Ja det kan det vara, inte nödvändigtvis. Sammanlagda värdet av verktygen, som förvaras i bussen uppgår till något över 100.000 kr, och eftersom allt måste finnas upptecknat på ett s.k. carnet, kan det faktiskt bli fråga om ganska kinkiga diskussioner med tullpersonalen.





Varje verktyg, som vi för in i ett land måste föras ut igen, och hela tiden måste allt stämma med carneten. Ändå finns det ju alltid småpinaler som reservdelar exempelvis, som kan ha glömts kvar. Den som kör bussen, har därför mycket att bestyra vid gränsövergångar.

— Använder ni bussen bara för demonstrationer?

Nej, självklart inte. Vi har ett stort utbildningsbehov också hos dem som distribuerar våra verktyg. Vi använder bussen som ren skollokal för att se till att alla som hjälper oss att sälja Bahco kraftverktyg till olika industrier har alla argument sorterade och klara att användas vid rätt tillfälle. Så exempelvis har bussen redan under det här året använts två gånger vid olika återförsäljarträffar.

— Vem är "vår man i bussen"?

Vår man i bussen skulle egentligen heta "våra män i bussen". I Danmark exempelvis kommer den under en kommande demonstrationsvecka att omhändertagas av Per Riisberg, i Tyskland har den redan körts under direkt överinseende av Bahco Druckluft's personal och i Holland på samma sätt av Fijnwerks personal.

Vi har besök inplanerat i Frankrike, där den då sannolikt kommer att köras av någon av Bahco SA:s medarbetare. När det gäller Sovjet, som också står på programmet räknar vi med att Göran Reuterswärd skall basa för bussen men som kollega i den kommer sannolikt Nils Ribbing att följa med.

Håkan Enbrand, Lars Sundström, Kjell Guldbrand — ja alla kan och kör bussen i olika sammanhang. Håkan som är vår exportman skall hålla ett öga på aktiviteten utomlands även om det är någon annan som kör.

— Hur länge skall den här bussaktiviteten pågå?

Vi har hyrt bussen för en tvåårsperiod. Därefter får vi väl se. Det bör då finnas möjlighet antingen att hyra bussen vidare eller också köpa den i det skick den då befinner sig i. Redan nu kan väl klart sägas, att bussen visar sig vara en succé och verkligen fyller ett behov. Det synes därför sannolikt, att den på ett eller annat sätt kommer att användas även efter utgången av den här tvåårsperioden.

Finn Allertz

De beslutade åtgärderna går i princip ut på att använda vatten från egen vattentäkt i större utsträckning än hittills samt att allt kylvatten kyls på nytt och återanvändes.

Allt kylvatten till samtliga maskiner och ugnar som har vattenkylning sammankopplas till ett slutet system vari ingår två st befintliga betongcisterner på vardera 50 m<sup>3</sup> för upplagring av vatten samt kyltorn för kylning av systemets vatten. Eventuella förluster på grund av avdunstning och dylikt kompenseras genom tillförsel av vatten från den egna vattentäkten.

Vatten för sanitetsändamål kommer att tagas från vår egen vattentäkt som vid provpumpning visat god kapacitet. Laboratorieprov har även visat att vattnet är fullt användbart som dricksvatten. Det befintliga vattentornet som rymmer 50 m<sup>3</sup> rustas upp och användes för lagring av vatten som fylls på under kvällen och natten. För normalt bruk är vattentäktens kapacitet fullt tillräcklig men vid toppbelastning måste en viss tillförsel ske från kommunens vattennät.

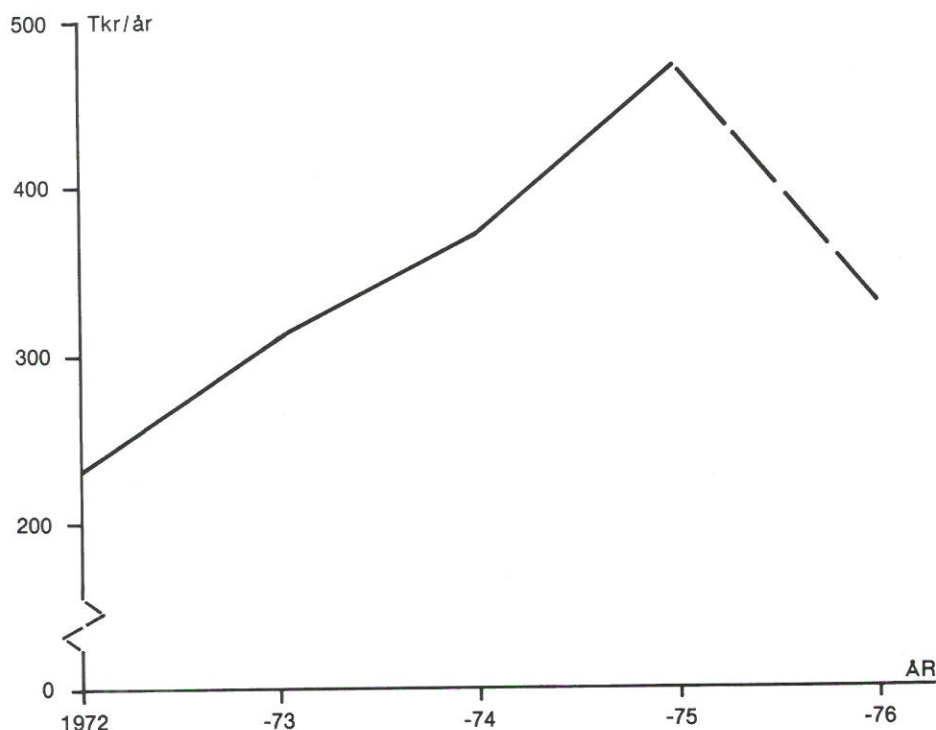
Ytterligare besparingar på det sanitära området kommer att uppnås genom ändrad spolning av urinoarer och utbyte av dricksfontäner mot dricksvattenkylare.

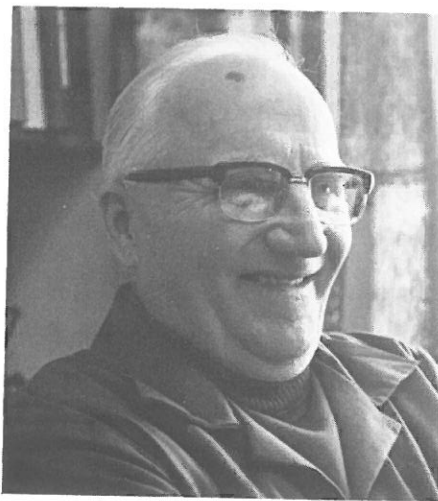
Anskaffning och installation av en komplett anläggning för vattenåtervinning enligt ovanstående har kostnadsberäknats till 346.000 kr. Efter projektets genomförande kommer vår förbrukning av kommunalt vatten att sjunka från 225.000 till max 30.000 m<sup>3</sup> per år. På grund av avgifter för spill- och dagvatten kommer inte vattenkostnaden att sjunka i motsvarande grad. Se nedanstående diagram över kostnadsutvecklingen för vatten vid AB Bahco Verktyg åren 1972—1976.

Bengt Frylén

## STOR SATSNING PÅ VATTENBESPARANDE ÅTGÄRDER

AB Bahco Verktyg har under många år varit en av de största förbrukarna av vatten inom Enköpings kommun. Förbrukningen per år uppgår till inte mindre än cirka 225.000 m<sup>3</sup>. Vattenavgiften har samtidigt stigit från 1,44 kr per m<sup>3</sup> år 1972 till 2,96 kr per m<sup>3</sup> år 1975, och sannolikt kommer avgiften att stiga ytterligare under 1976. Detta innebär mer än en fördubbling av vattenkostnaden under motsvarande period. Mot denna bakgrund gör vi en stor satsning på vattenbesparande åtgärder. För närvarande förbrukas de största vattenmängderna för kylning av smidesmaskiner, värmebehandlingsutrustning och slipmaskiner samt för sanitetsändamål. Vår förbrukning av vatten för sanitetsändamål är cirka 65.000 m<sup>3</sup> per år och innefattar då toaletter, tvättrum med tvätt-rännor och duschar, matsal och dricksfontäner.





**De anställdas representant i Bahcokoncernens styrelse sedan snart tre år tillbaka är Anton Eriksson. Han är samtidigt ledamot av Bahco Verktygs styrelse.**

**Ställskruven har ställt ett par frågor till Anton. Frågor som vi delvis har fått från andra medarbetare.**

**Vilka är då med i Bahcokoncernens resp. Bahco Verktygs styrelse?**

**AB Bahco Verktygs styrelse**

Gunnulf Björkman  
Gunnar Hybinette  
Gösta Höij  
Ivar Lundberg  
Ulf Styren  
Ulf af Trolle

**AB Bahcos styrelse**

Nils Berggren  
Boris Blomgren  
Per Ekström  
Gunnar Hybinette  
Ulf Styren  
Ulf af Trolle  
Jan Áfors  
Sven Ågrup

— Vad är det för frågor som tas upp i resp. styrelse?

Mest är det ekonomiska frågor av olika slag, ex.vis investeringar, men även frågor som rör lokalisering, försäljning och personal kommer upp.

— Är det någon skillnad mellan arbetet i dessa två styrelser?

Ja i Bahco Verktygs styrelse diskuteras nästan enbart lokala frågor, medan Koncernstyrelsen behandlar de mera omfattande större frågor som berör hela koncernen. Då kan man få en helhetsbild av hela koncernen inkl. de utländska dotterbolagen.

— Vilka frågor tycker Du är intressantast?

Alla — men kanske ändå mest de som rör ekonomi och personal. Det är intressant att kunna följa det egna företagets utveckling.

— Förstår Du innebörden av de frågor som behandlas?

Om man skulle kunna förstå hela sammanhanget, måste man ha en hög ekonomisk utbildning. De siffror, som presenteras, förstår man men om de är rätt eller fel — det vet man inte.

— Om Du skulle tycka att någonting är fel i det som sägs vad kan Du göra då?

Eftersom jag i förväg får ta del av det som kommer upp på sammanträdet, kan jag vända mig till referensgruppen och diskutera. Men än har det inte behövts.

— Vilka ingår i referensgruppen?

Övriga styrelseledamöter och suppleanter, som är valda av de anställda liksom jag.

— Hur är Din förankring bakåt? Hur vet Du vad de anställda vill?

Genom dagliga kontakter med många på verkstadsgolvet. Det tycker jag är mycket viktigt.

— De övriga gruppernas åsikter då? Tjänstemännens? Mecmans? — som Du också representerar

Det vet man ju att det bör vara samma känsla och tyckande i alla mekaniska verkstäder. Beträffande SIF-SALF, som har representanter i dotterbolagsstyrelserna, talar man alltid med dem före sammanträdena. Dessutom får suppleanterna yttra sig lika mycket som ordinarie.

Anton Eriksson repr. f. de anst.  
Ingmar Eriksson repr. f. de anst.  
Rolf Smedberg suppl.  
Sven Stålbörn suppl.

Anton Eriksson repr. f. de anst.  
Carl-Axel Svegmar repr. f. de anst.  
Kurt Andersson suppl.  
Tore Persson suppl.



— Tar Ni upp frågor själva?

Inte direkt på sammanträdena. Vi kan diskutera dagordningen med dir. Höij i förväg men än har vi aldrig ändrat dagordning.

— Har Du någon gång fått kritik från de anställda för Ditt agerande som löntagarerepresentant i styrelsen?

— Nej, jag tror inte det. — De stora ekonomiska frågorna kan de anställda inte säga så mycket om. Vissa frågor är konfidentiella och man kan inte vidarebefordra allt.

— Gagnar det löntagarna resp. företaget att de anställda har representanter i styrelserna?

Ja, man får en mera fullödlig information än förut. Man måste informera för att undvika osäkerhet. Idag kan man — i vetskap om vad man fått höra — säga till dem som frågar att "Du är trygg i Din anställning i morgon också". Om det gagnar företaget? Det får Du fråga företagets representanter om.

— Hur upplever Du det ansvar Du har gentemot de anställda?

Önskar att jag kunde ge uttömmande information om allting men det kan man inte alltid på grund av att företagets säkerhet och fortbestånd är ännu viktigare. De anställda är mest intresserade av trygg-

het i anställningen och att företaget skall gå bra, ha råd med lön och andra förbättringar.

— Vilka är, enligt Din uppfattning lämpliga som löntagarerepresentanter?

De personerna måste känna till företaget och medarbetarna grundligt. Ha facklig bakgrund. De bör känna till produkterna och stämningen på företaget.

— Det finns en hel del nya lagar på gång, hur påverkar de Ditt arbete i styrelsen?

I framtiden kommer det att behövas en mycket bra ekonomisk utbildning för att kunna bli en jämbördig diskussionspartner.

— Hur arbetsamt är det att vara styrelseledamot och får man någon ersättning för att vara med?

Ja, det går åt en helg för varje sammanträde, vi får ut material några dagar i förväg för att kunna förbereda oss. Jag får en mindre ersättning varje gång.

— Den treårsperioden som löper ut snart var en provperiod. Vad händer sedan?

Förmodligen blir lagen — efter pågående omarbetning — permanent. Vi har inte fått några direktiv än.

Tack Anton och lycka till i fortsättningen också!

*Agnes Hänsch*

# KONJUNKTURER

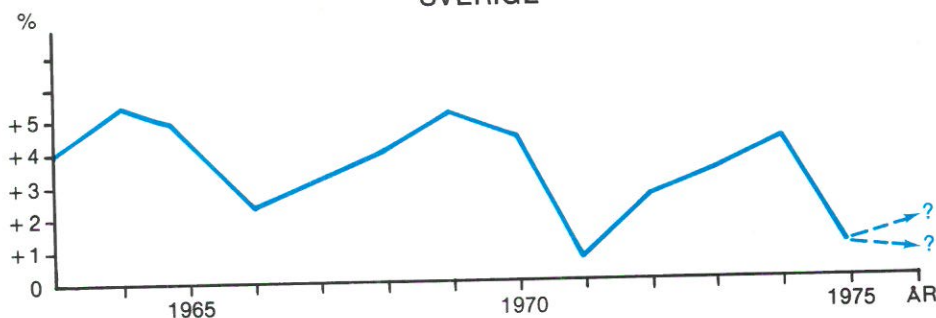
Det som allmänt kallas konjunkturer eller konjunkturväxlingar är inte någon ny företeelse. Redan i början av 1800-talet observerade man och beskrev dessa växlingar. Mycket skarpsinne har lagts ned på att beskriva och förklara konjunktursvängningarna under olika tidsperioder och i olika länder. Man har genom att se tillbaka på den historiska utvecklingen sökt förklara förloppet och varaktigheten hos typiska hög- resp. lågkonjunkturer.

Man kan tycka att experterna efter ett och ett halvt sekels erfarenheter borde ha kommit fram till ganska säkra metoder för att i god tid förutse när goda tider kommer att avlösas av dåliga och omvänt. Så är emellertid inte alls fallet. Fortfarande är experterna inte helt överens då det gäller att förklara vad konjunkturväxlingarna egentligen beror på.

Det vanligaste sättet att avbilda konjunkturförändringarna är att ange t.ex. förändringen av BNP, arbetslösheten eller kanske industrins orderingång i ett diagram. Man får då fram en omväxlande upp- och nedåtgående kurva som på bil-

den här bredvid. Den beskriver den svenska konjunkturen från 1963 fram till 1975. Det skeende eller den process som inryms mellan två på varandra följande högkonjunkturtoppar eller lågkonjunkturbottnar kallas vanligen för en *konjunkturcykel*.

FÖRÄNDRING AV BNP %  
SVERIGE



Den svenska konjunkturutvecklingen 1963—75. Kurvan visar respektive års BNP-tillväxt i %.

## Vad händer under en konjunkturcykel — och varför?

Vi antar att det råder lågkonjunktur, d.v.s. det är som vi tidigare sagt "dåliga tider". Efterfrågan på varor och tjänster är låg, produktionen ligger på en låg nivå och antalet arbetstillfällen har därför minskat. Då efterfrågan på varor är låg i förhållande till utbudet håller sig priserna relativt konstanta eller kanske de till och med sjunker. Varken företag eller privatpersoner vill investera, d.v.s. göra några större affärer. Detta betyder i sin tur att efterfrågan på t.ex. banklån är låg varför räntorna är låga. Företagen "går dåligt", allmän pessimism råder och aktiekurserna sjunker. För att läget skall kunna förändras till det bättre måste uppenbarligen *något* hända. Den för Sveriges del främsta orsaken till en förändring i detta läge är att efterfrågan på våra produkter på exportmarknaden ökar. Denna efterfrågeökning kan komma inom en viss bransch som då får ökad sysselsättning och måste köpa nya maskiner och annan utrustning. Detta sätter i sin tur fart på sådana branscher som försörjer just den här delen av exportindustrin, sysselsättningen ökas i ytterligare ett antal branscher där man kanske måste anställa flera medarbetare. En viss optimism börjar sprida sig.

Arbetstillfällena ökar. Den privata köpkraften förbättras och konsumtionen kommer igång. Andra företag som har avvaktat med sina investeringar börjar tro på uppsvinget och verkställer sina investeringsplaner. Hjulen börjar snurra allt fortare. Den allmänna optimismen ökar ytterligare, allt fler börjar investera, efterfrågan på lån ökar och så småningom går räntan uppåt. Den ökade efterfrågan på

varor och tjänster blir så småningom så stark att den överstiger utbudet. Prisstegringar börjar göra sig gällande. Nu vet vi av erfarenhet att högkonjunkturen förr eller senare bryts. Vad är det då som händer?

Den frågan, har inget enkelt svar. Många skarpa hjärnor har försökt komma med förklaringar, lagt fram olika "konjunkturteorier". Ett är säkert, ingen sådan konjunkturteori kan ensam ge förklaringen till alla konjunkturväxlingar.

För ett litet land som Sverige är det helt orimligt att tänka sig att vi skulle kunna hålla oss med en "egen" konjunktur eftersom vi är mycket starkt beroende av vår utrikeshandel. Detta är som alla vet, orsaken till att vi i nuläget, drygt ett år senare än de flesta andra industriländer har fått en konjunkturdämpning.

Konjunkturedgång i Sverige har alltså nästan alltid sitt ursprung i vikande konjunkturer utomlands, s.k. *konjunkturspridning*.

Då frågar man sig givetvis vilka orsaker som kan ligga bakom den internationella konjunkturedgången.

En bidragande orsak till den konjunktursvacka vi just nu upplever torde utan tvekan vara den för ett par år sedan akuta energikrisen.

Vidare har sannolikt *utvecklingen på lagresidan* bidragit till omsvängningen i den internationella konjunkturen. Den passerade högkonjunkturen ledde till en ovanligt kraftig ökning av lagren hos köpare och distributörer. Man byggde upp sina lager därför att man väntade sig varubrist och prisstegringar. Då dessa lagerköp tämligen plötsligt upphörde (och lagren istället började avvecklas) åstadkom detta ett slags rekyl som bidrog till att den internationella konjunkturedgången blev så djup.



## Kan man "mäta" konjunkturväxlingar?

Majoriteten av oss upplever högkonjunkturen som goda tider och lågkonjunkturen som dåliga tider.

Nationalekonomerna och experterna däremot avläser variationerna i form av förändringar av länders *bruttonationalprodukt (BNP)*. Med BNP menar man det totala värdet av ett lands produktion av varor och tjänster. De goda tiderna karaktäriseras av hög produktion, d.v.s. företaget utnyttjar sina maskiner och andra resurser så mycket som möjligt, man anställer fler medarbetare, arbetar kanske övertid eller använder sig av flera skift. Detta beskriver experterna som "hög grad av resursutnyttjande". *Graden av resursutnyttjande* är alltså ett annat vanligt sätt att beskriva konjunkturer. Andra sätt är att följa *upp- eller nedgång i arbetslösheten*, *förändring av företagets orderingång* eller *leveranstider*. Det finns ytterligare en rad olika sätt att med hjälp av siffror mäta eller beskriva konjunkturer som vi inte närmare skall gå in på här.



# VAD ÄR DET?

Man kan emellertid inte komma ifrån att *psykologiska faktorer* har betydelse för konjunktrens växlingar. Under högkonjunktur råder allmän optimism. Man räknar med ökad avsättning och bygger ut sin kapacitet, lägger upp lager etc. Man är mera beredd att ta ekonomiska risker än under en lågkonjunktur.

Så småningom börjar man dock tveka om högkonjunkturen skall fortsätta länge till. I och för sig obetydliga händelser som t.ex. rykten om överproduktion i en bransch kan leda till antaganden att högkonjunkturen snart är slut. Man blir försiktig och uppskjuter planerade köp och investeringar. Högkonjunktrens optimism övergår i en begynnande pessimism och kedjereaktionen är i gång...

## Kan konjunkturväxlingar förutses och påverkas?

Sedan länge har man varit intresserad av att utveckla metoder för att med så stor säkerhet som möjligt i god tid förutse konjunkturväxlingar.

De första konjunkturbarometrarna utvecklades under 1920-talet. Under senare tid har datamaskinbehandlingen givit möjlighet att använda ett större statistiskt material som underlag för konjunkturbedömningen. I Sverige har sedan 1954 *Konjunkturinstitutet* utgivit en konjunkturbarometer 4 ggr om året som baserar sig på enkäter inom olika industriella branscher.

Under senare år har floran av publicerade konjunkturbarometrar och konjunkturbedömningar ökat kraftigt. Förutom Konjunkturinstitutet och det ekonomiska rådet inom Finansdepartementets bedömningar, har vi nu också Sveriges Industrieförbund, Konjunkturrådet inom SNS, LO, SAF, de större affärsbankerna samt de ledande ekonomiska facktidskrifterna.

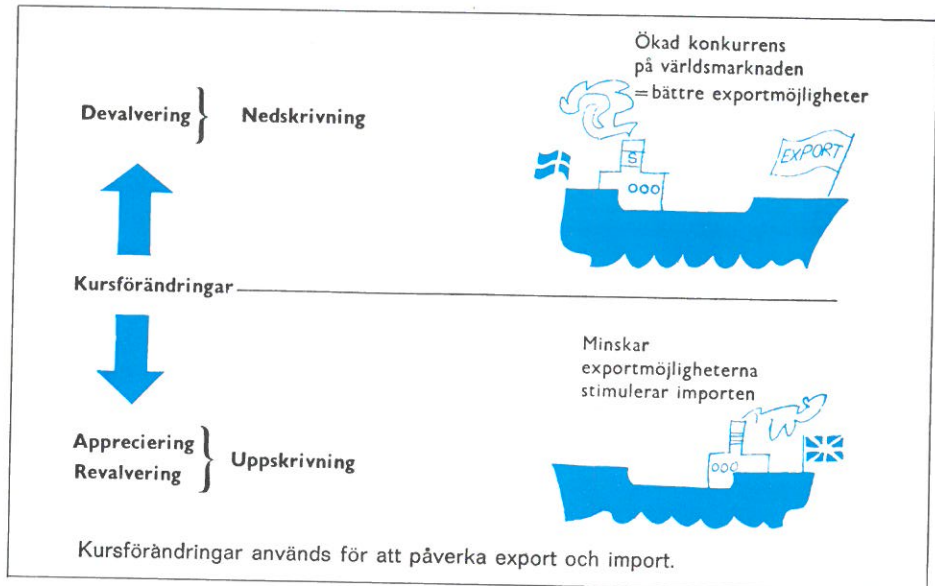
På det internationella planet har vi de prognoser som publiceras av OECD.

Det finns alltså gott om konjunkturbedömare och konjunkturbarometrar. Om detta gör det lättare för t.ex. ett enskilt företag att skaffa sig en säkrare bild av framtiden får vara osagt. Positivt är emellertid att konjunkturläget blir tämligen mångsidigt belyst och debatterat.

Kan konjunkturerna då påverkas eller är det med konjunkturläget som med vädret: alla pratar om det, men ingen gör någonting åt det.

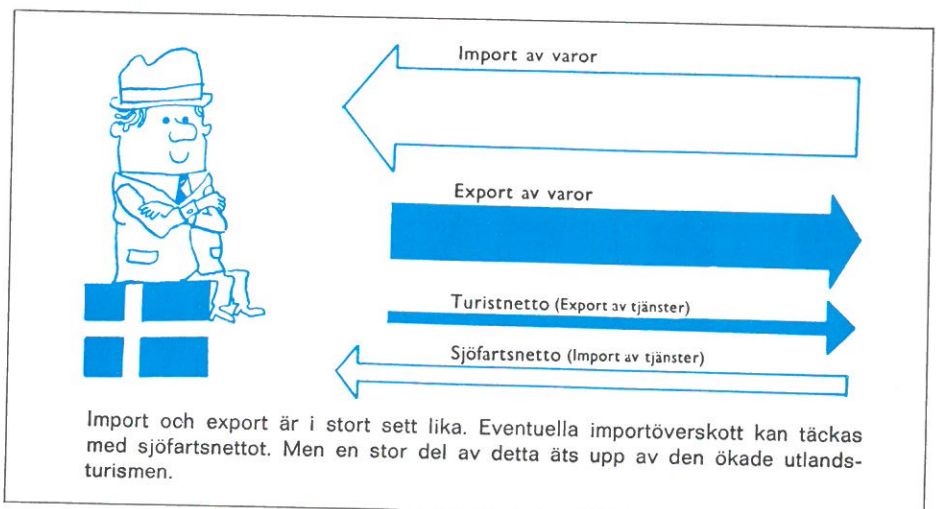
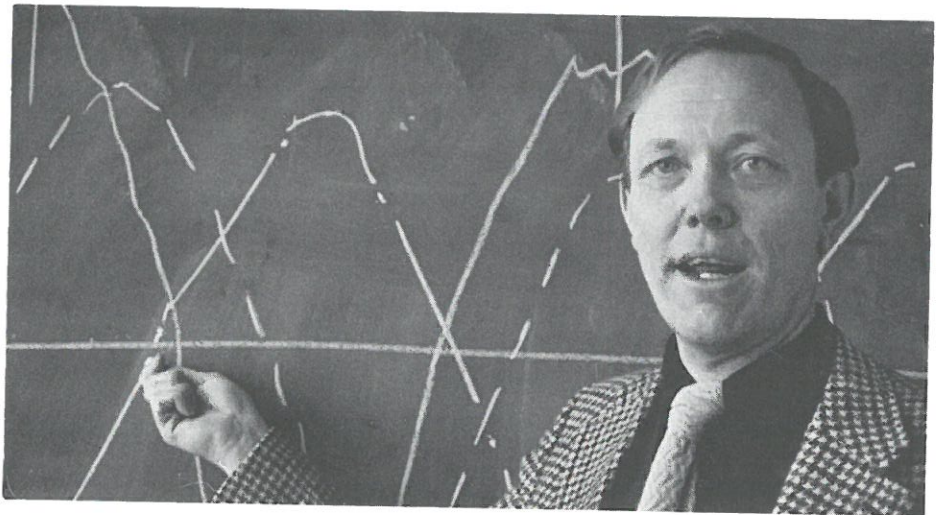
Som bekant försöker statsmakterna genom *ekonomisk-politiska åtgärder* motverka den inverkan på Sveriges ekonomi som de internationella konjunkturerna har, men vi kommer aldrig ifrån att den internationella konjunkturen blir i hög grad styrande.

De olika åtgärder som kan sättas in i Sverige för att motverka konjunkturväxlingar är sådana som normalt ingår som kompo-



...nenter i *konjunkturpolitiken* i de flesta industrialiserade länder för att uppnå samhällsekonomisk balans och fullt utnyttjande av produktionsfaktorerna. Det skulle vara alltför långt att här gå in på ämnet konjunkturpolitik i detalj. De vanligaste medlen som brukar användas är, t.ex:

- Ökning eller vanligtvis *tidigareläggning av offentliga investeringar*.
- *Underlättande av privata investeringar* (räntepolitiken en viktig del).
- *Finanspolitiken*, där skattepolitiken är en viktig del.
- *Växelkursförändringar* — upp- eller nedskrivning av kronans värde.



- *Marknadspolitiska åtgärder* (tullar, subventioner, regleringar etc.).
- Användande av industrins investeringsfonder.

Under senare år har olika konjunkturpolitiska åtgärder ofta presenterats i form av s.k. "stimulanspaket". Den konjunkturpolitiska insats som nyligen presenterats är som alla vet en räntesänkning kombinerad med praktiskt taget lånestopp för privatpersoner. Avsikten med denna åtgärd är givetvis att få fart på industrins investeringar.

### Hur påverkar konjunkturerna Bahco Verktyg?

Självfallet påverkas Bahco Verktyg som de allra flesta andra företag av konjunkturers svängningar.

En stor del av våra verktyg köps som bekant av industrin och olika kategorier av yrkesfolk. I princip reagerar den gruppen ungefär som privatkonsumenten i olika konjunkturfaser. I lågkonjunktur skjuter man på i första hand större investeringar medan nedskärningar av verktygsinköp görs relativt sent i en konjunktursvacka. Naturligtvis kommer den generellt sett minskade investeringstakten då det gäller byggnader och anläggningar i en lågkonjunktur att indirekt reducera verktygsbehovet. Å andra sidan utnyttjar industrin ofta en lågkonjunktur för att reparera och underhålla sina maskiner. Då behövs handverktyg.

Våra produkter hör absolut inte till de konjunkturkänsligaste men är inte heller konjunkturokänsliga. Vi ligger alltså någonstans mitt emellan.

Bahco Verktyg säljer sina produkter i mer än femtio länder över hela världen. Detta bidrar till att minska vårt konjunkturberoende. En mycket stor andel av vår försäljning går dock till de nordiska länderna i vilka vi är en dominerande verktygsleverantör. Vi är där klart beroende av konjunkturen i Västeuropa och framförallt de nordiska länderna.

Allt detta gör att Bahco Verktyg påverkas av den allmänna konjunkturen med en viss tidsförskjutning. Orderingången till oss börjar att minska en viss tid efter det att den allmänna högkonjunkturen vänt nedåt.

Avslutningsvis: Vi påverkas alltså som alla andra i ett industrialiserat samhälle av konjunkturers växlingar. Det enskilda företaget kan emellertid inte påverka konjunkturen. Vad vi kan göra är att försöka förutse dess växlingar och anpassa oss. Hur skall denna anpassning gå till? Ja, på lång sikt sker den bäst genom att vi med hjälp av så säkra prognoser som möjligt planerar ett jämnt utnyttjande av våra produktions- och andra resurser på en väl avpassad nivå.

Gunnar Larsson

# FÖRSÄLJNINGSCHEFENS SYN PÅ KONJUNKTURVÄXLINGARNA



Ett av de svåraste momenten i en uppläggning av en marknadsföringsplan är bedömningen av den konjunkturrella utvecklingen.

De frågor som man försöker få svar på är i detta sammanhang många.

Var står vi tidsmässigt i konjunkturcykeln?

Skiljer sig situationen för den aktuella marknaden från andra marknader?

Vad har påverkat konjunkturutvecklingen den sista tiden?

Hur påverkas t.ex. verktygsförsäljningen av situationen?

Hur upplever andra branscher den rådande situationen?

Ovanstående utgör endast några få frågor som man ställs inför, frågor som på något sätt måste besvaras. Men problemet är ännu mer komplicerat än så därför att svaren på dessa frågor skall sedan värderas och ligga som bas för ett agerande som kanske ligger 6—12 månader framåt i tiden.

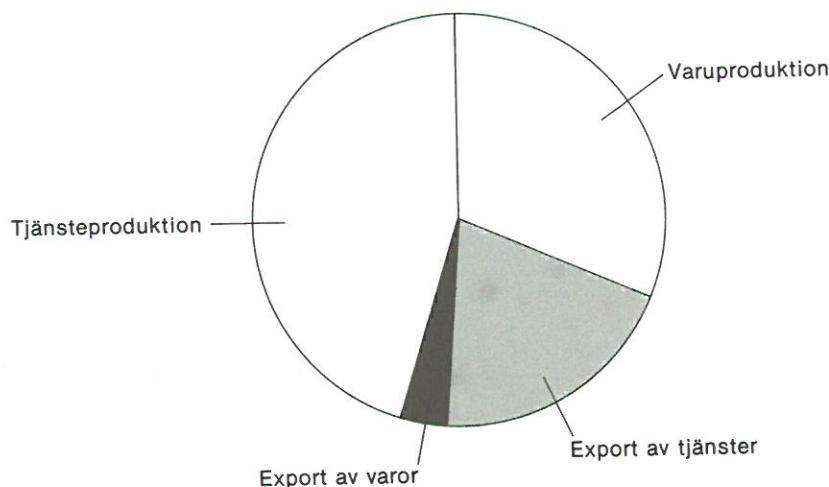
När det gäller handverktyg (obs ej kraftverktyg) vill jag påstå att försäljningen i Norden i princip ej är så känslig för konjunkturrella svängningar.

En filosofi är att när industrin drar in på investeringar behöver man reparera och då ökar behovet av handverktyg.

Ser man till autosektorn håller emellertid inte det resonemanget. Visserligen borde reparationsbehovet öka när vi i en lågkonjunktur skjuter bilköpet framåt i tiden men så fungerar det inte. Bilförsäljaren måste sälja bilar för att få loss kapital till investeringar i sin serviceverkstad.

En annan mycket viktig faktor i konjunkturutvecklingen är hur stora andelar man har av en marknad. För de flesta av våra produkter gäller att vi är marknadsledare i Norden vilket borde innebära att vi i såväl uppåtgående som i nedåtgående konjunktursvägningar drabbas mest.

Detta behöver emellertid inte vara fallet. Ser man till den situation vi upplevde i Danmark till skillnad från andra nordiska länder under delar av 1974 och 1975 kan vi konstatera att konjunkturen verkligen nådde en djup bottenivå. Visst påverkades vår försäljning negativt men samtidigt bedöms våra marknadsandelar ha stärkts därför att våra återförsäljare endast vågade hålla s.k. "säkra produkter" i sitt lager vilket gynnade oss.



Bilden visar exportens andel av produktionen. Totalt — Sverige 1975.

Vi påverkas självfallet också av hur konjunkturen utanför Norden utvecklas. I den lågkonjunktur stora delar av världen under en lång tid befunnit sig i har detta inneburit för oss att många av våra konkurrenter haft svårt att finna avsättning för sina produkter. Det är då naturligt att de eftersträvar att göra en inbrytning på marknader där fortfarande "hjulen snurrar". Sådana inbrytningar görs ofta med hjälp av generösa priserbjudanden kompletterat med långa kredittider och eftersom vi redan tidigare har ett högt prisläge blir situationen då mer komplicerad.

Den konjunkturrella utvecklingen påverkar oss alltså på många olika sätt men sammanfattningsvis kan man nog säga när det gäller försäljningen av handverktyg i Norden att en konjunkturedgång drabbar oss senare än genomsnittet, vågdalen blir inte så djup och uppgången kommer något tidigare än för genomsnittet. Detta givetvis under förutsättning att vi själva inte producerar begränsningar. Det bästa konkurrensmedlet i alla situationer, i hög- som lågkonjunktur, är en hög leveransservicegrad och det är mycket viktigt att vi alla hjälper till att åstadkomma detta.

*Claes Claesgård*

## INKÖPSCHEFENS SYN PÅ KONJUNKTURVÄXLINGARNA

Stålproduktionen — ett mått på konjunkturen i hela världen.

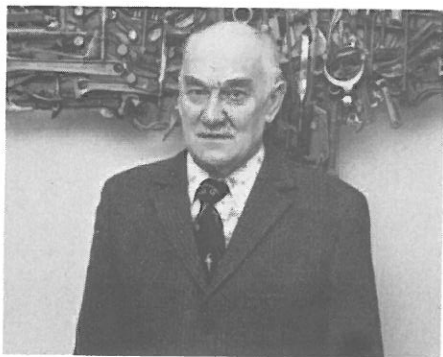


## Pensionärer



**Einar Lundblad**

slutade den 28 nov. 1975 efter 20 års anställning.



**Erik Lundell**

slutade också den 28 nov. 1975. Hans sammanlagda anställningstid blev 5 år.

*Vi tackar och önskar — lycka till*

För industrin är det viktigaste råmaterialet fortfarande stålet, trots att en del andra metaller liksom plast ofta ingår som komponenter i moderna konstruktioner. Som inköpare vet vi att man helst ej skulle köpa något material förrän man nått botten på konjunktursvackan och då köpa med fast pris för så lång period som möjligt.



Nu är det inte så lätt som det låter och det är kanske tur, för om alla skulle lyckas pricka in rätta tiden för inköp skulle det bli mycket större variationer i konjunkturkurvan.

När stålpriserna i mitten på 1974 låg på toppnoteringar och produktionen fortfarande låg på den högsta nivån i modern tid, var det praktiskt taget brist på allt som behövs för framställning av stål, såsom malm, skrot, kol och olja. Idag, när bilden är en annan, finns skrotlager över hela världen.

Varför blir det nu så? Som första åtgärd i konjunkturedgången sänkte stålverken priserna, men när man kom så lågt att det blev förlustaffärer i början av 1975 lyckades man begränsa produktionen så att världsproduktionen 1975 blev omkring 650 milj. ton. USA, Japan och EG-länderna hade en minskning på ca 20 % av 1974 års produktion. Sverige, med sin blygsamma produktion på 5,6 milj. ton, lyckades p.g.a. div. åtgärder begränsa produktionssänkningen till 6 % gentemot 1974. Dessa begränsningar har gjort att dumpning av priser har kunnat vändas till höjningar. Hittills har uppgången visserligen varit liten, men med de erfarenheter man har från tidigare uppgångar vet man att prishöjningarna kan komma snabbt, kanske redan innan halvårsskiftet.

Utländska bedömare anser emellertid att den internationella återhämtningen för stålindustrin blir märkbar först under andra halvåret 1976.

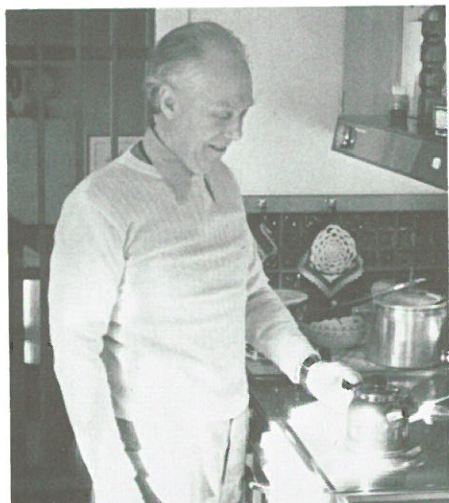
I år är de svenska stålverken helt beroende av exportmarknaderna, eftersom nedgången fortsätter för den svenska industrin, medan den utländska ordergången började stiga i slutet av förra året.

För vårt eget företag gör vi i regel upp pris för stål ett halvår i taget och vi hoppas naturligtvis på en stabil prisutveckling. Givetvis utnyttjar vi alla möjligheter att nå lägsta stålpris men långtgående spekulationsköp ingår inte i vår inköpspolitik.

*Yngve Nyberg*

# Pensionärer

Vi vill tacka er för goda arbetsinsatser och önskar er många glada och friska år som pensionärer.



## Ivar Lundgren

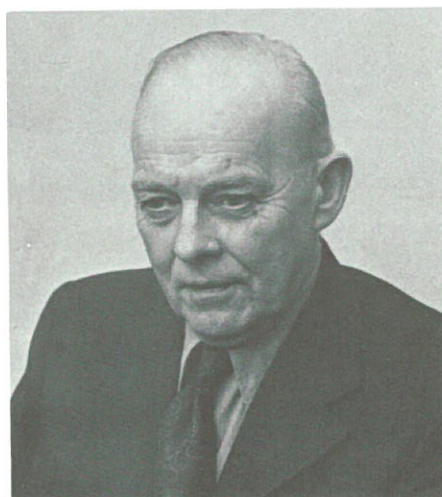
Efter mer än 50 års anställning i företaget lämnade Ivar Lundgren sin tjänst den 29 febr. 1976 för att bli pensionär.

Ivar anställdes den 25 nov. 1925 som elektriker vid E A Bergs i Eskilstuna, vilket företag övertogs av oss den 1 jan. 1959. I okt. 1945 befordrades Ivar till elförman och från april 1966 har han varit chef för anläggningsavdelningen. I samband med nedläggningen av Eskilstuna-fabriken överflyttades Ivar till vår fabrik i Enköping i en motsvarande befattning.



## Bertil Eriksson

slutade den 27 febr. 1976. Han började 27 april 1965 och stannade alltså i nästan 11 år.



## Nils Lundkvist

slutade sin anställning den 31 dec. 1975 efter mer än 24 1/2 års tjänst.

Nisse började på inköpsavdelningen som fakturakontrollant och lagerbokförare. Sedan 1957 har han innehaft befattningen som tidskrivare i Smedjan och från 1962 på Mekaniska Verkstaden.



## Nils Johansson

slutade den 27 febr. 1976. Han arbetade första gången från 4 juni 1962 fram till 29 dec. 1967. Från den 29 dec. 1969 har han oavbrutet varit anställd hos oss. Det gör sammanlagt 11 år och 8 månader.



Efter 48 års anställning avgick John Hallgren den 31 december för att bli pensionär. John har under sin långa anställningstid arbetat till stor del inom kalkylsektorn. Från den 1 sept. 1971 har han varit verksam inom Produktutvecklingsavdelningen.



## Herbert Eketjäll

började första gången hos oss den 1 april 1926 och arbetade då fram till 20 sept. 1929. Från den 13 sept. 1934 har Herbert oavbrutet arbetat hos oss. Det blir sammanlagt en anställningstid av 44 år och 9 månader. Herbert slutade den 30 januari 1976.



## Margit Angsebo

slutade den 27 febr. 1976 och hade nästan prick på dagen arbetat hos oss i 21 år.



## Hilmer Eriksson

slutade den 30 jan. 1976 och arbetade hos oss i nästan 19 1/2 år.

### Befattningsnomenklaturen

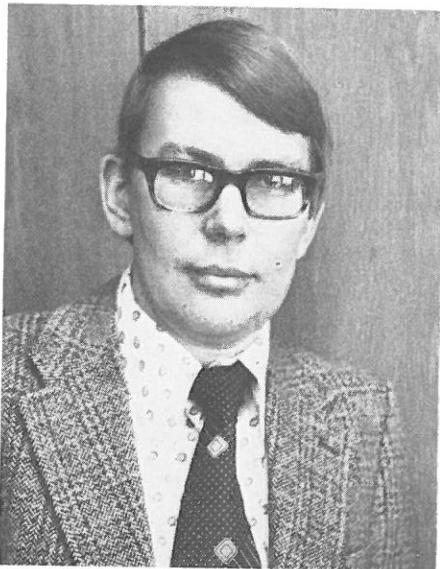
Under 2:a halvåret 1975 genomfördes omkodifieringar till Befattningsnomenklaturens 4:e upplaga. Omkodifieringarna genomfördes med de inlämnade arbetsbeskrivningarna som underlag.

Arbetsbeskrivningarna skall hållas aktuella, genom att i första hand grupp- och avdelningschefer bevakar förändringar i arbetsuppgifterna. Du kan naturligtvis själv ta upp frågan om ny arbetsbeskrivning med Din chef om Du tycker att arbetsuppgifterna förändrats.

### 1976 års löneförhandlingar

Centralt; Förhandlingar direkt mellan parterna har strandat. Den 11 mars återupptages förhandlingarna under ledning av en förlikningskommission. ITP-pensionerna är en viktig delfråga. Det generella tillägget för 1976 kan ev. påverkas av pågående förhandlingar. Utfallet av 1975 års löneförhandlingar kan även bli föremål för central behandling.

Lokalt; Lönestatistik för 1975 beräknas vara klar under april 1976. Innan statistiken är tillgänglig kan ej några lokala förhandlingar om nya löner påbörjas.



Per-Olof Agelind kassör

Suppleanter: Jan Norén, Kerstin Hall, Delia Grönlund.

Förhandlingsdelegation: Lars Eklund, Sten Widman, Bengt Jonsson, Lena Fahlén.

Suppleant: Delia Grönlund.

Företagsnämnden: Lars Eklund, Hans Bystedt, Sten Widman, Tiit Tomson.

Suppleanter: Per-Olof Agelind, John Clefberg, Lars Söderman.

Företagsnämndens AU: Lars Eklund.

Suppleant: Sten Widman.

Skyddsombud: Bo Hallgren.

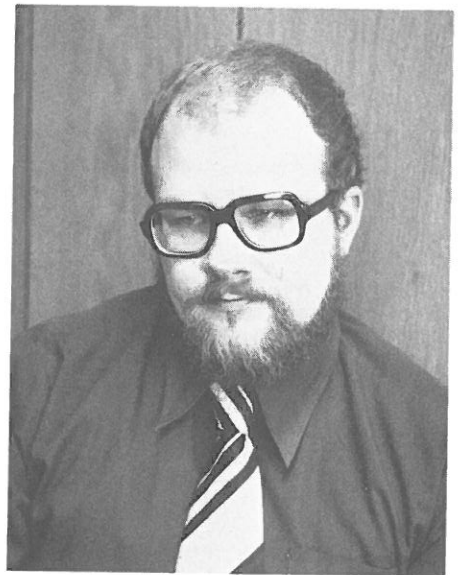
Suppleant: Bennet Ernlund.

Matsalskommittén: Christer Nilsson.

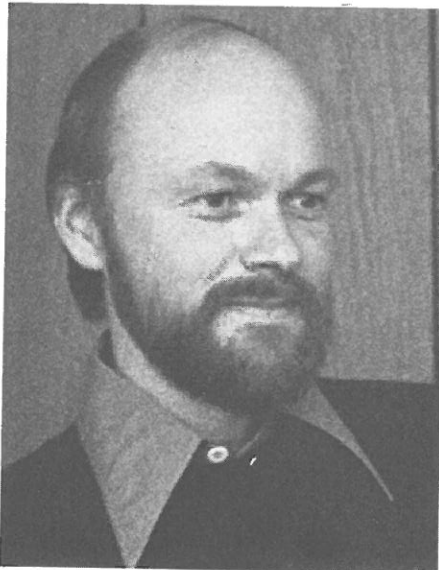
Suppleant: Lars Söderman.



Ordförande: Lars Eklund



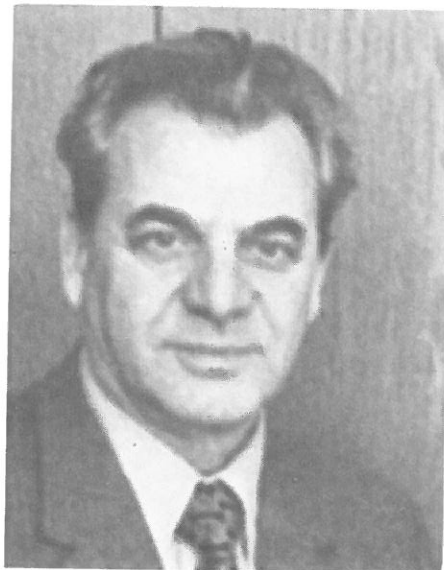
Styrelseledamöter: Tiit Tomson v. ordf.



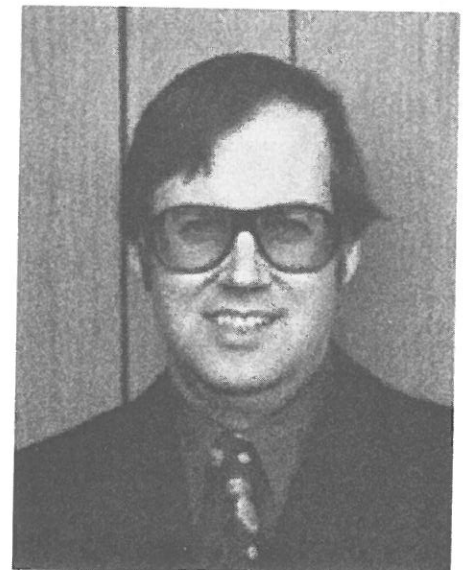
Hans Bystedt



Lena Fahlén sekr.



Sten Widman



Bengt Jonsson

# BOWLINGSEKTIONEN

## BAHCO verktyg if

Vad hände under 1975 inom korpverksamheten? När Du nu läser detta har redan fyra månader gått av 1976, men låt oss nu se tillbaka vad som hände under 1975? Fotbollslaget har för tredje året i rad vunnit korpmästerskapet i 11-mannaserien. Dessutom har de för första gången i historien vunnit koncernmästerskapet. Dessa båda resultat är helt fantastiska men det är ju så att man får inget gratis och det vet killarna som nu sysslar med fotboll. Både ledare och spelare har gjort ett mycket fint jobb, inte bara under 1975 utan flera år tillbaka, med dessa goda resultat som följd.

Många andra aktiviteter är värda att nämnas. ex.vis "friluftarnas" variationsrika program. Vad sägs om; Bilrally "BAHCO-svängen", Flergrensstafett, Orienteringsmatch mot Ventilation, Tipspromenader och BAHCO-marschen, som sammanlagt har resulterat i 500 starter.

Övriga aktiviteter som under året ägt rum är gevärsskytte, tennis, badminton, handboll, hockey-bockey och golf med blandade framgångar.

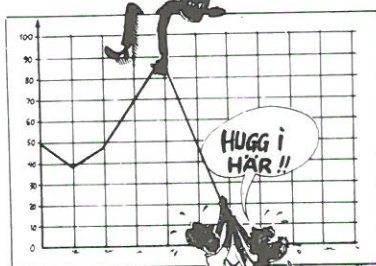
Två nya sektioner är bildade under året, nämligen bowling och squash. Bowlingen har blivit en dundersuccé med ett enormt antal deltagare. Kul! Squashen väntar vi också mycket av då det är en effektiv metod att på kort tid erhålla ett maximum av motion, prova gärna på!

År 1975 var ett gott motionsår, låt 1976 bli ett ännu bättre. Vi träffas säkert i någon eller några av de olika aktiviteter som erbjuds.

Motionera mera!  
B.J.

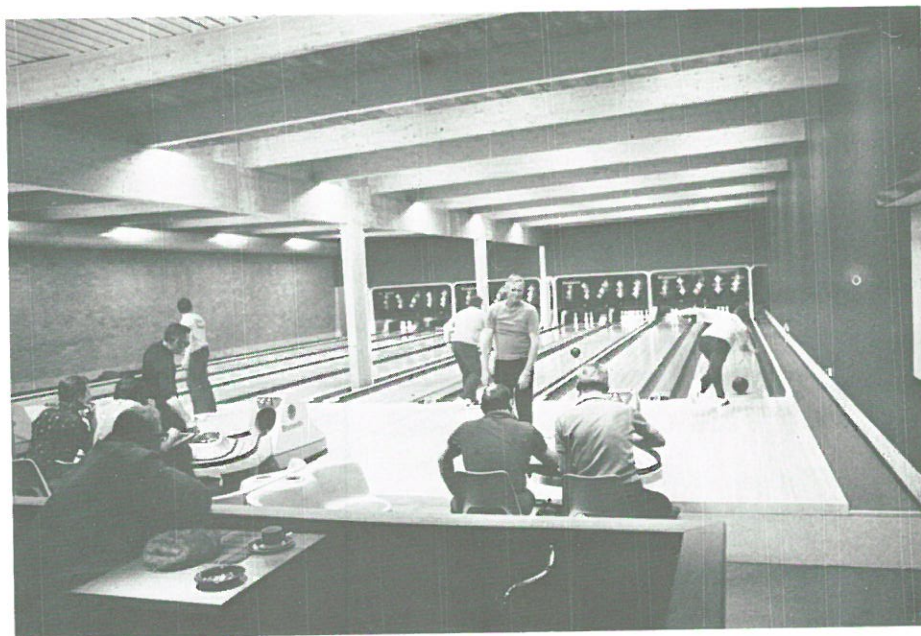
PS. Har Du synpunkter, hör av Dig! DS.

**Varje felaktig produkt  
höjer kassations-  
procenten!**



**Du är väl med i laget  
som drar åt rätt håll?**

Bilden hämtad ur Mekanresultat



Sektionen bildades hösten 1975 och i fråga om antal utövare gick den fram till en tätposition inom Verktygs IF.

I skrivandes stund rullar ett 60-tal ivriga damer och herrar klot. Bowlingen lyckades fånga alla kategorier inom företaget. Intresset är till och med så stort att ett 50-tal "rullare" redan har köpt egna klot och skor.

Nästan samtliga bowlare är med och slåss i korbowlningen som arrangeras av "korpén" i stan, uppdelade i 4- och 2 mannlager.

Till hösten sker en eventuell sammanslagning med Ventilations bowlare, det gäller för aktivt spel. En korpsektion kommer fortfarande att drivas av Verktygs IF, för dem som inte vill spela aktivt. I och med sammanslagning får vi utökad träningstid i hallen, ett 130-tal skall kunna spela varje vecka.

Vi och Ventilation arrangerade BAHCO-SLAGET, som blev en stor succé. 700 spelare från hela landet deltog med skiftande framgångar.

När korpserierna är slut blir det slutspel med de bästa lagen. Det spelas i april. Därefter ett hallmästerskap som vi är med och arrangerar med start den 7 maj, där får även korpsspelare delta.

För övrigt har vi träning varje onsdag mellan kl. 20.00—22.00. Tidsfördelningen sköter Kjell Löfgren, Sören Isaksson och Tord Andersson om, de utgör även sektionsledningen.

För er som ännu ej prövat bowling (finns det någon?) tala med Kjell, Sören eller Tord. Det är inte svårt, men väldigt avkopplande.

Jan Dahlin



Söderlund har konstaterat att rännan var för mycket inljudad så att skruven tog ej. Larsson smålar åt missödet.

## Invandrарundervisningen i svenska

Lagen om rätt till ledighet och lön för deltagande i svenskundervisning för invandrare innebär — med vissa undantag — att utländska arbetstagare har laglig rätt till 240 timmars svenskundervisning på betald arbetstid. Den omfattar i princip alla arbetstagare, som har utländskt medborgarskap med undantag för dem som redan har erhållit undervisning eller som har sådana kunskaper i svenska, danska eller norska, att undervisning inte kan anses erforderlig.

Vi på Bahco Verktyg har bedrivit undervisning för berörda medarbetare sedan 1974. Undervisningen sker i fyra grupper — två i ABF:s och två i kursverksamhetens regi. "Ställskruven" har hälsat på grupp 1, där kursledare är Hilikka Kyrönlahti.



Kursledaren Hilikka Kyrönlahti

Vi kunde konstatera att i denna grupp fanns från början elva deltagare från fyra olika länder. Två veckor före avslutningen bestod gruppen av fem elever. Vi undrade varför?

Några av eleverna förklarade på utmärkt svenska att förmodligen olikheterna i kunskaper från början gjorde att de som kunde minst "hoppade av" när de kom i en grupp med icke nybörjare. Eleverna hade synpunkter på hur gruppindelningen borde göras.



Eleverna Kalevi Turunen och Francesko Vinci

Nyttan av kursen — om den bedrivs på för eleverna rätt nivå — var man överens om. Möjlighet till undervisning är naturligtvis en sak, att ta vara på den — en annan. Det ligger i individens — men även i företagets — intresse att kunna tala, kunna kommunicera med varandra. Du som har åsikter, frågor — berätta! — gärna på det språk Du kan. Vi återkommer i nästa nr med mera i denna fråga.

Agnes Hänsch



Eleverna Zorica Kovacec och Irma Aatela

## Förslagsverksamheten

Vid företagsnämndens sammanträde den 11 mars 1976 utdelades belöningar på tillsammans 3 800:— kr för 5 st förslag.

Den största belöningen, 2 900:— kr utdelades till Gösta Collin för ett förslag angående egentillverkning av bansten, gavelsten och liknande sten som användes vid vissa ugnar i smedjan.

Övriga belöningsmottagare var: Nils Ribbing som belönades med 250:— kr för en metodförbättring vid framtagning av handtagsprototyper, N. G. Berglund som belönades med 300:— respektive 150:— för sina förslag om skyddsnät respektive tvättkar att användas vid ämnesklippningen i smedjan, Kalevi Kotiranta som belö-

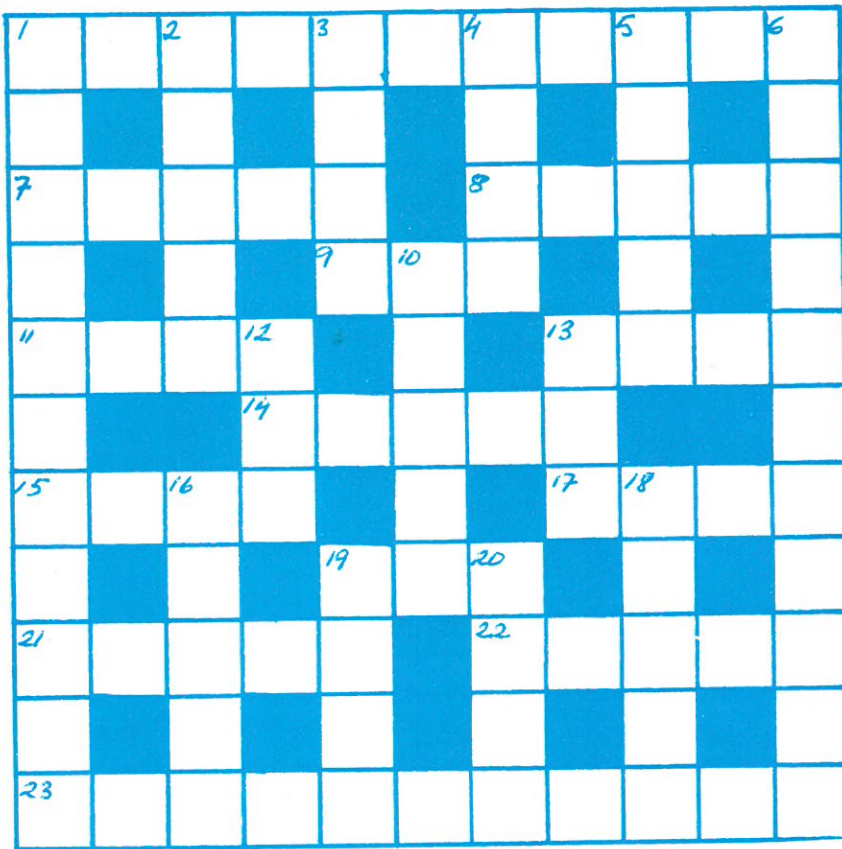


nades med 200:— för ett skydd på centerlesslipmaskinerna vid stämjärnsslipningen. Glöm ej bort att lämna in förslag "Hur vi skall minska våra KASSATIONER", dock senast den 3 maj.



Gösta Collin, ugnsmurare och "pähittare".

# VÅR-KORSORD



## Vågrätt

- 1 Vill bli större (11)
- 7 Puss med humusrik avlagring (5)
- 8 Nyttar (5)
- 9 Försedd med två ringar (3)
- 11 Ämna (4)
- 13 Osynligt vapen (4)
- 14 Stånka (5)
- 15 Skam (4)
- 17 Tak över huvudet (4)
- 19 Ser mången fram emot (3)
- 21 Den fule (5)
- 22 Träsk (5)
- 23 Känsloladdat, instrumentalt exekvererat opus (11)

## Lodrätt

- 1 Är var och en av oss (11)
- 2 Retmedelsursprung (5)
- 3 Han skämtade med dåtida skeenden mot en bakgrund av sång, dans och rik utstyrsel (4)
- 4 Förbudet (4)
- 5 Alla i Rom (5)
- 6 Åstadkomma standard (11)
- 10 Bör ej köpas i lös vikt av en oärlig handelsman (5)
- 12 Har motsättliga stortår (3)
- 13 Strandgrus (3)
- 16 Ljuvhet för våta papiller (5)
- 18 Två vänsterskor (5)
- 19 Sätter piff på sötsaker och likör (4)
- 20 Njet (4)

## Apropå - Konjunkturer



— Vi konjunkturbedömare måste självfallet eftersträva en sådan bredd i vår prognosverksamhet att den täcker varje tänkbar utveckling.  
(Ur Ekonomen)