

ställskruven

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

Nr 1. Juni 1977
Årgång 11



TREVLIG SEMESTER!

VD har ordet



Som alla vid det här laget konstaterat lyckades vi förra året i vår verksamhet nå ett mycket bra slutresultat. Vi har successivt förbättrat resultatet under hela 70-talet och utfallet för 1976 utgjorde så att säga kronan på verket. Men det kan vara en viss risk förenad med framgången. Och det är risken av att vi slappnar av och inbillar oss att det nu går av bara farten.

Det gör det aldrig. I varje fall inte någon längre tid. Därför måste vi se till att vi inte släpper taget.

Trots det fina resultatet i fjol har vi inga lagrar att vila på till detta år. Tvärtom! Vi inledde 1977 med en relativt liten orderstock och med otillräckliga helfabrikat-lager. Vår lycka i år är sålunda helt beroende av det vi presterar från dag till dag.

Första förutsättningen för en framgångsrik fortsättning infriades redan från årets början. Försäljningen har tagit hem order på såväl hemmamarknad som export, som överträffar både motsvarande period föregående år och den budget vi upprättat. Detta måste betraktas som en utomordentligt fin prestation i det marknads-läge vi nu befinner oss och med tanke på den stenhårda priskonkurrens vi överallt möter.

Försäljningsframgångarna ställer i sin tur krav på varuanskaffningen. Produktionen kan givetvis inte accelerera i den takt order-gången ökat. Det vore det orealistiskt att begära. Men att den måste öka, den saken är klar. Annars tar det för lång tid att leverera i kapp. Eller också tvingas vi lägga mer produktion utomlands än vi tänkt oss.

Alla de åtgärder vi har på gång för att på lite längre sikt förbättra anskaffnings-situationen är successivt under genom-förande. Beställda automatmaskiner har tyvärr försenats, men rundbordsmaski- nerna för borrar och fräsning av tång- ämnen har äntligen kommit på plats i En- köping och det ser ut som om inkörning- en skulle gå bra. Maskinleverantören bör- jar nu också få fason på skiftnyckelmaski- nerna, som vi väntat på länge.

I Eskilstuna börjar sortiments- och in- vesteringsplanerna också ta form och för- sta steget i maskinanskaffningen har ny- ligen behandlats och godkänts i koncern- styrelsen.

Parallellt fortlöper specialiseringen i pro- duktionen men det tar sin tid innan den är genomförd i sin helhet.

Så på sikt är det ingen tvekan om att vi kommer rätt. Under mellantiden får vi se till att vi med tillgängliga och nytillkomna medel successivt arbetar oss upp i volym i takt med kundernas ökade krav på leve- ranser eller kalla det gärna kundernas väl- vilja att gynna oss med beställningar. Som läget är nu måste vi med all kraft sträva mot en bättre balans mellan tillgång och efterfrågan.

Den balansen kan uppnås på två sätt. Jag föredrar emellertid att utjämningen sker, inte genom en minskad efterfrågan, utan som en effekt av höjda prestationer från vår sida. Det räknar jag med att alla in- stämmer i. Och att alla medverkar till.

Förslagsverksamheten



Vid företagsnämndens sammanträde den 8 mars 1977 fördelades 1.300:— till följande personer:
Lena Fahlén, Stig Axelsson, Lars-Ove Kriholm och Birger Jonsson.
Tre förslag var produktionsinriktade och ett förslag var miljöinriktat.

Produktnytt

Elektroniktänger

Vårt sortiment av elektroniktänger har ut- ökats med två nya sidavbitare. Tängerna har introducerats på den engelska mark- naden där de mottagits med mycket stort intresse.

Tängernas dimensionering och formgiv- ning har skett i samråd med experter och användare inom såväl svensk som ut- ländsk elektronikindustri.

Färgsättningen har noga utprovats. Grepphylsornas djupt röda färg gör det lätt för operatören att snabbt finna tänger- na på arbetsbordet. För övrigt är tängerna svartoxiderade och rostskyddsbehand- lade. Svartoxideringen eliminerar ljusre- flexer, vilket är viktigt med tanke på ar- betets art och arbetsplatsens belysning. Leden har försetts med ett precisionstill- verkat, härdat skruv-mutter-förband, som garanterar en perfekt gång och lång livs- längd. Ledkonstruktionen medger även justeringsmöjligheter.

Gösta Höij

Som standard har tängerna försetts med säkerhetsclips som har till uppgift att hålla kvar den avklippta trådänden. Detta för- hindrar ögonskador och att en avklippt trådände förorsakar kortslutning i känslig elektronisk apparatur.

Grepphylsornas konstruktion är helt ny och utförandet har patentsökts. Vidare har ansökan om mönsterskydd inlämnats i ett flertal länder. I hylsorna finns två fjädrar inmonterade. Fjädrarna, som är lätt ut- bytbara, om en skada skulle inträffa, har till uppgift att öppna tången.

Tängerna, som produceras vid F.E. Lind- ströms i Eskilstuna, tillverkas från fin- klippta ämnen i ett nytt material som ge- nom värmebehandling ökar eggarnas ut- slitningstid i väsentlig grad.

Bengt Brunosson

Vad gör HN avdelningen?

Avdelningens uppgift är att sälja handverktyg till samtliga länder i Norden.

Den organisatoriska konstruktionen är i sin grunduppläggning gammal och uppbyggd efter de krav som ställs av marknaden och vår egen målsättning.

Försäljningen av handverktyg i Norden har under de senare åren svarat för en allt större del av Bahco Verktygs totala ordergång och under åren 1975 och 1976 har denna del uppgått till ca 60%.

Den ledande marknadsposition vi till dags dato uppnått i Norden har varit möjlig att nå i första hand på grund av ett mycket kvalitetsfyllt, förutseende och målinriktat arbete av den person som från början organiserade och planade den nordiska försäljningen nämligen Åke Rehnström.

Åke har med hjälp av duktiga medarbetare på Bahco och runt om i Norden under åren, från praktiskt taget ett nolläge, lyckats med uppgiften att uppnå den marknadsledande position vi har idag.

Denna prestation är välkänd inom branschen och här och var talar man om Åke Rehnström som en Mr Bahco.

Att få ta del av Åkes berättande om hur han 1947 startade upp marknadsföringen i Norden med bl.a. en intensiv marknadsbearbetning ute på fältet är en fascinerande upplevelse väl värd en egen artikel i denna förnämliga publikation.

För oss som idag har ansvaret för den nordiska försäljningen är det viktigt och stimulerande att känna till bakgrunden och med utgångspunkt från denna med fortsatt aktiv marknadsföring försvara och vidareutveckla uppnådda positioner.

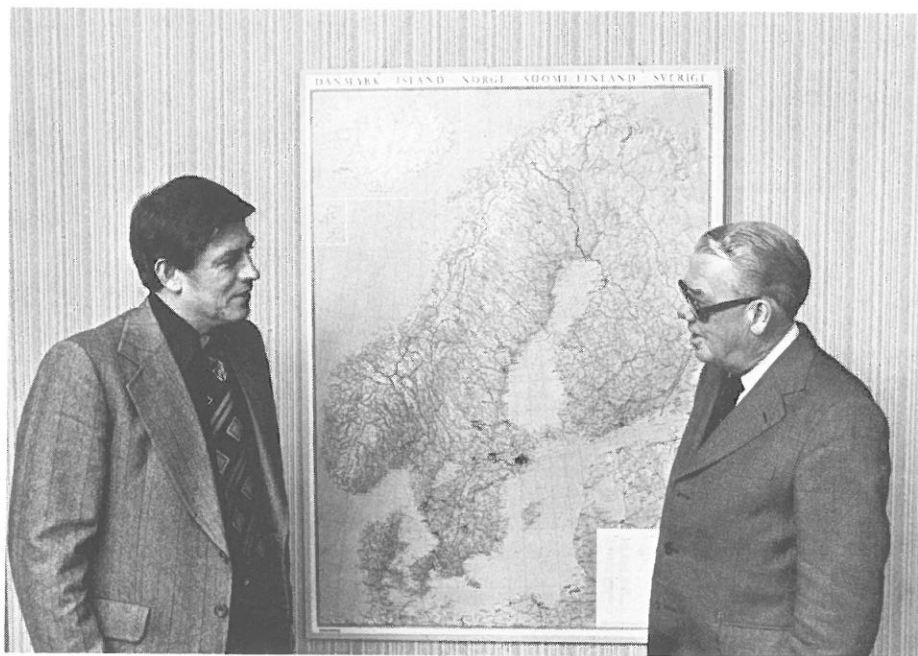
Inom vår avdelning liksom på andra håll är det viktigt att vi specialiserar oss inom olika verksamhetsområden. Men lika viktigt är det att arbeta med en utpräglad "teamkänsla". Samtliga på avdelningen skall därför vidareutveckla sin specialitet men självfallet alltid anpassat till avdelningens totala målsättning.

Målsättningen för vår verksamhet finns dokumenterat i en s.k. marknadsföringsplan som i mycket detaljerad form klargör försäljningsmålen och hur dessa skall nås. Marknadsföringsplanen skall självfallet överensstämma med vad som sagts i företagets totala långsiktplan.

Om 1977 års marknadsföringsplan kan man säga att den utgör en första delplan av en mer långsiktig plan, som i första hand sträcker sig fram till 1980, avsedd att väsentligt öka volymerna på våra basprodukter enligt EX-77 intentioner.

Ordergången första tertialet 1977 motsvarar helt uppsatta mål som ligger på en rekordhög nivå.

Ett intimt samarbete med våra kunder är en grundläggande förutsättning för en framgångsrik marknadsföring. Det fordras inte bara ett korrekt och affärsmässigt



samarbete utan ofta är personliga engagemang i en kunds verksamhet nödvändiga. Vi har därför lagt upp vårt arbete efter principen att så mycket som möjligt besöka våra kunder och då informera om våra produkter och försäljningsaktiviteter, hjälpa till och anpassa kundens sortiment och lager av våra produkter i förhållande till vår kunds kundkrets, sälja in nyheter och kampanjer, exponera, utbilda kundens personal, delta i s.k. industriaftnar och mycket annat vari bl.a. ingår att lyssna på kunderna hur de tycker och tänker om vårt sätt att agera.

För att läsaren skall få ett mått på marknadsbearbetningens omfattning kan jag nämna att vi i Norden gör mellan 5.000—5.500 kundbesök av den här arten per år.

Vilka är vi då som jobbar på Norden?

I princip kan vi tala om två grupper, dels sådana som är direkt anställda i Bahco Verktyg, dels medarbetare som ingår i fristående företag och som fungerar som agenter och kommissionärer.

I antal räknar vi 21 personer som är direkt anställda inom Bahco Verktyg, till detta kommer ca 22 personer som inte är anställda av Bahco Verktyg men som i nuvarande ägnar sig åt försäljning av våra produkter i Norden.

Eftersom merparten av medarbetarna har sin uppgift förlagd "utanför huset" tycker jag det är motiverat att presentera var de olika personerna hör hemma och vilka arbetsuppgifter de är ansvariga för.

Vår organisationsplan ser ut på följande sätt: v.g. se sid. 4 och 5.

Med denna artikel har jag försökt beskriva hur "vi på Norden" arbetar och fungerar.

Många av oss har arbetat inom företaget i många år och därmed erbjuds bl.a. möjlighet till en smidig kontinuitet i planläggning och utförande av arbetsuppgifterna. Med närbakkontakten med marknaden skapas goda möjligheter till fortsatt utveckling.

Det är en mycket inspirerande arbetsuppgift vi jobbar med. Våra produkters höga kvalitet är den bästa försäkringen för en fortsatt god marknadsposition.

Sten Widell, Bahcos förre verkställande direktör, uttryckte sig vid något tillfälle ungefär på följande sätt:

"Vi tar av oss hatten för det förgångna och kavajen för framtiden" och detta är i högsta grad aktuellt för vår nordiska försäljning men också för vår produktion, som inte bara skall tillverka bra verktyg utan också i rätt volym och i rätt tid vilket är en annan grundförutsättning för en framgångsrik försäljning.

I vårt arbete är vi alltså starkt beroende av andra avdelningars tjänster och hur dessa utföres.

För att ge en uppfattning om hur rutiner är upplagda lämnar jag nedan en kort redogörelse över kontaktvägar och samarbetsformer.

Redan i början av augusti skall försäljningen ha preciserat per produkt vad som skall säljas under det kommande kalenderåret, med andra ord tala om hur stor ordergången blir.

På de nordiska marknaderna har respektive marknadsenhet, dvs. respektive distrikt i Sverige och respektive land i Norden, sitt eget budgetansvar. Arbetet påbörjas de första dagarna i juni och skall vara sällledningen till handa före semesterupphåll.

Materialet skall förutom budget för det kommande kalenderåret också innehålla en prognos för de två efterföljande kalenderår.

Säljledningen sammanställer och värderar materialet samt lämnar det vidare till avdelning M i form av en beställning på vad vi önskar för den aktuella tidsperioden. Därmed skulle försäljningsavdelningens arbete i detta avseende vara slutfört.

Försäljningsavdelningen arbetar därefter fram planer på hur de uppsatta volymerna skall uppnås — marknadsföringsplan.

Avdelning M:s uppgift är att se till att tillsammans med produktionsavdelningen (T) komma fram till lämplig uppläggning av den önskade produktionsvolymen.

Avdelning M skall därefter förse försäljningsavdelningen med uppgifter om leveranstider, lagernivåer, leveransservicegrad etc. och fastställa vilka leveransvolymerna som är möjliga att uppnå för den aktuella perioden.

Därmed kan själva försäljningsarbetet starta. Hur vi arbetar har jag tidigare berört i denna artikel men beträffande orderrutinen gäller att när vår säljare noterat order sänder han dessa till säljledningen, som vidarebefordrar beställningarna till avdelning M, som nu skall se till att kundens order (uppdrag) skötes på bästa sätt. Snabba leveranser, beställningarna skall effektueras på 3 dagar, kunden skall informeras om leveranstider på produkter som inte kan levereras omgående, givna leveranslöften skall bevakas och innehållas — exempel på absoluta krav som kunden ställer och som skall tillgodoses av avdelning M.

Därefter kommer faktureringen som också avdelning M svarar för.

Avdelning E övertager därefter det angenäma arbetet att mottaga kundens betalningar.

Ja detta är i stort rutiner som tillämpas. Självfallet är kontaktvägarna många mellan avdelningarna, samråd och information i olika former skapar förståelse för de olika behov som föreligger. När detta arbete drives på ett positivt och effektivt sätt blir också resultatet bra — se Bahco Verktygs totala utfall för 1976 som ett exempel.

Claes Claesgård

Avd — HN

HN	Claes L. Claesgård	— Ansvarig för försäljningen av handverktyg i Norden
HNS	Christina Wässman-Lundberg	— Sekreterare
HNN	Stig Lundh	— Marknadsman
HNA	Hans Bystedt	— Försäljningsassistent
HND	Alf Cederudd	— Säljare, ansvarig för fältförsäljningen i Sverige samt HN:s ställföreträdare
HNDK	Inger Beijer	— Korrespondent

Distrikt 1 — Stockholmsfilialen

HNF	Åke Rehnström	— Filialchef. Tjänstgör också som konsult till HN
HNFA	Rune Adelhag	— Distriktsrepresentant och ställföreträdande filialchef
HNFB	Elis Grabert	— Distriktsrepresentant och konsulent
HNFL	Hans Gustafsson	— Lager
HNFM	Bengt Andersson	— Lager
HNFT	Christer Grenbäck	— Telefonsäljare

Distrikt 2 — EAB, Göteborg (fristående företag)

	Hans Eggestrand	— Chef
	Olof Henningsson	— Distriktsrepresentant

Distrikt 3 — Bahcoverktyg i Malmö AB (fristående företag)

	Evert Åkerblom	— Chef
	Helmer Strandberg	— Distriktsrepresentant
	Kjell Kvist	— Distriktsrepresentant och konsulent

Distrikt 4 — omfattar i stort område från Dalarna i norr t.o.m. Östergötland i söder exkl. Stockholms-område

HNDA	Lars Nyberg	— Distriktschef
------	-------------	-----------------

Distrikt 5 — omfattar Norrland

HNDB	Gunnar Eriksson	— Distriktschef
------	-----------------	-----------------

Försäljning övriga Norden

Danmark — A/S Bahco — dotterföretag till Bahco Ventilation

	Jörgen Rasmussen	— Chef
	Ole Larsen	— Marknadschef
	Jens Andersen	— Marknadsman
	Rudolph Gamdrup	— Distriktsrepresentant
	Paul Matthiesen	— Distriktsrepresentant
	Sören Hansen	— Distriktsrepresentant

Finland — OY Perma AB — fristående företag

	Per-Ole Blomqvist	— Chef
	Erkki Ahonen	— Representant
	Heikki Larsson	— Konsulent

Island — Thordur Sveinsson — fristående företag

	Ingi Adolphsson	— Chef
--	-----------------	--------

Norge — Markt & Co — fristående företag

	Eystein Christensen	— Chef
	Harald Bidne	— Chefs ställföreträdare
	Oddvar Arum	— Avdelningschef
	Stig Sörvig	— Representant
	Tor Glosli	— Representant och konsulent

Försäljning i Norden — Lindströmsprodukter

HNL	Lars-Åke Anterwing	— Säljledare
-----	--------------------	--------------

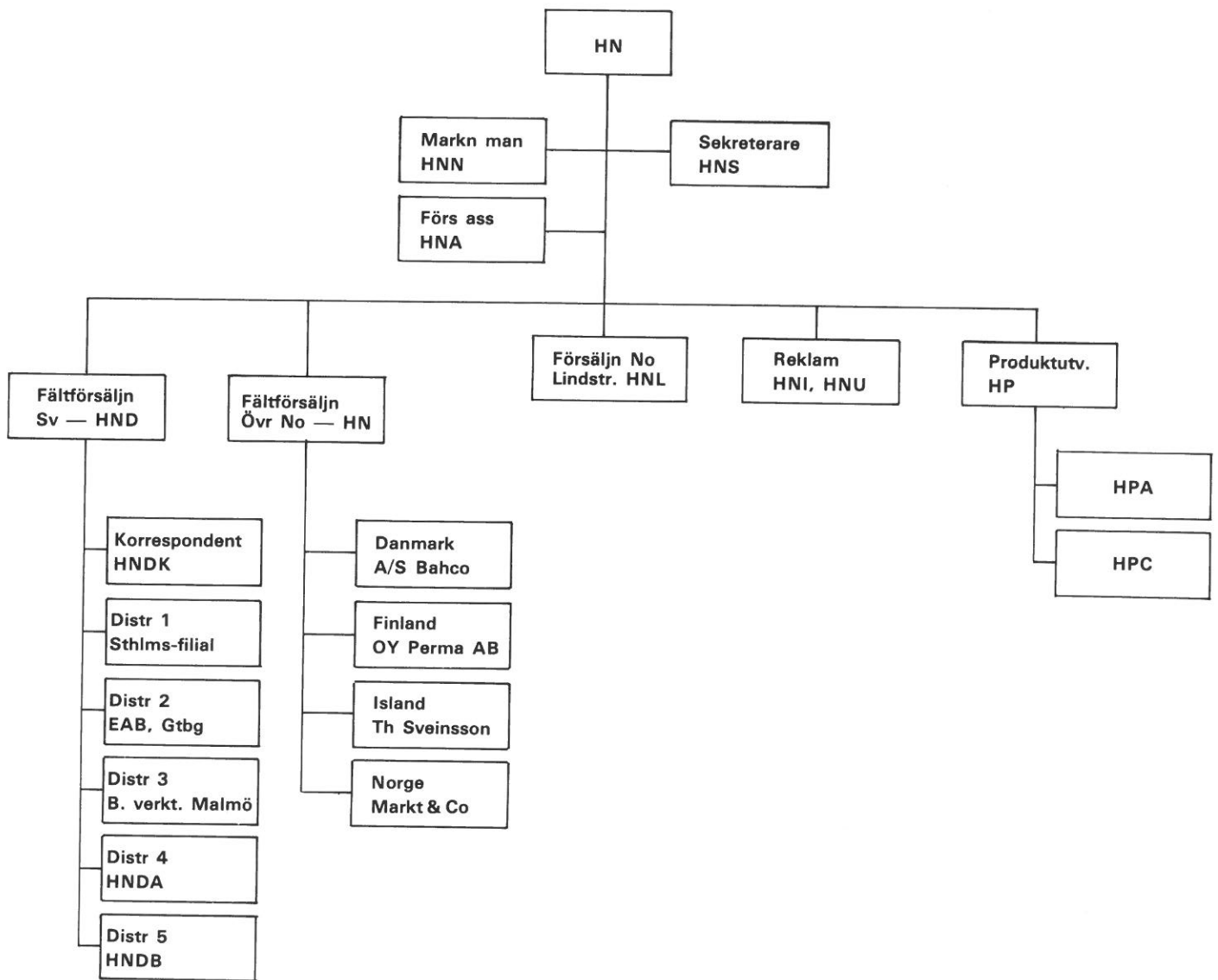
Reklam

HNI	Sture Astner	— Produktion
HNU	Roine Erkenstål	— Utformning

Produktutveckling

HP	Bengt Brunosson	— Produktutvecklingschef
HPA	Ulf Wahlberg	— Ingenjör
HPC	Conny Jansson	— Ingenjör

**Använd
flytväst
på sjön!**



Bahcokamraterna

Påminnare 1

fotbollsresan till Stockholm 8 juni, slut-såld.

Blänkare 1

fisketur planeras den 20 augusti, lugnare vindar har beställts och torsken står på plats och väntar.

Påminnare 2

fröidrottsresan till Stockholm 27—28 augusti.

Blänkare 2

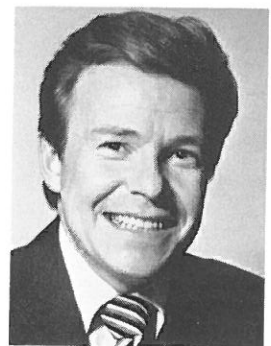
familjeresan till Djurgården, Stockholm, juni.

Blänkare 3

cabaret-restaurantbesök, hösten.



Personalnytt



Civilekonom *Olle Nyrén* har anställts som exportchef för handverktyg. Han har börjat sin anställning hos oss den 18 april 1977.

Olle Nyrén har sedan 1971 varit anställd hos Esselte-Öberg i Stockholm som exportchef.

Synpunkter på samarbetet mellan avdelningarna HN — M

Helt naturligt är det ett mycket intimt samarbete mellan avdelningarna HN och M.

Avdelning M har ju till uppgift att med hjälp av försäljningsavdelningens prognoser anskaffa produkter som gör det möjligt för företaget att hålla ett helfabrikat-lager som ger den leveransservice som anges i företagets policy.

Speciellt gott måste samarbetet vara på orderavdelningen, där viss del av personalen periodvis sysslar med rena försäljningsuppgifter.

Helt naturligt ställer försäljningsavdelningen stora krav på avdelning M när det gäller att snabbt få iväg varor till alla våra kunder.

Det är dock många faktorer som måste klaffa och för närvarande måste vi tyvärr konstatera att vi, mest på grund av förseningar i egen produktion, inte kan leva upp till dess krav.

Detta resulterar givetvis i klagomål från många kunder och vi kan från avdelning M:s sida bara beklaga om vi, genom att pressa produktionen att lova "korta" leveranstider, bidrar till att givna leveranslöften svikes.

Ambitionen att hålla givna leveranslöften finns och vi siktar på att med produktionens hjälp bättra oss i detta avseende. I dagens situation, som delvis även har sin orsak i att försäljningsutvecklingen på handverktyg varit synnerligen positiv jämfört med budget, ber vi avdelning HN dels om förståelse för dagens problem och dels om skärpt uppmärksamhet på marknadsutvecklingen så att vi ej blir tagna på sängen när konjunkturen svänger.

Ake Stenborg



Besök från Sovjetunionen

I slutet av mars besöktes vi av en delegation från Sovjetunionens Post- och Teleministerium. Delegationen leddes av A.N. Arutiunov (tredje fr.v. på bilden), en ca 75-årig herre, sannolikt från Armenien. Han är chef för ministeriets "Överstyrelse för industriföretagen" och tillika medlem av ministeriets högsta styrelse — således en betydande person.

Jag träffade honom första gången på hösten 1974, varvid han och hans närmaste medarbetare visade stort intresse för våra och Lindströms elektroniktänger. Han undersökte noggrant och sakkunnigt alla tänger som jag hade tagit med mig som prover och konstaterade: "Ja, det här är KVALITET! Jag har 300.000 montörer, som väntar på att få såna här verktyg. Vi skall lägga ut en provorder på 20 satser."

Redan vid detta första försök i Moskva fick jag demonstrera våra verktyg för ett 50-tal specialister från flera av ministeriets olika industriföretag. När jag våren 1975 åter besökte Moskva fick jag upprepa demonstrationen för ytterligare ett 40-tal specialister.

Vi lämnade redan för två år sedan en offert, som dock hittills inte har resulterat i någon order. Man har inte kunnat få tilldelning av erforderlig utlandsvaluta från det statliga planeringsorganet för att kunna fullfölja anskaffningen.

Vi hoppas dock fortfarande! När herr Arutiunov nu besökte oss upprepade han sin bestämda avsikt att komma med en provorder.

Det gäller att ha tålamod vid kontakterna med sovjetiska myndigheter. De statliga kvarnarna mal långsamt — det kan ta åtskilliga år innan något värker fram. Jag har hört talas om ett fall — det gäller en annan firma — då ordern kom 13 år efter första kontakten! Förhoppningsvis går det fortare i vårt fall, i varje fall med provordern. Om vi då kan svara upp mot beställarnas krav på antal, leveranstider och kvalitet kan vi räkna med en stor och stabil kund!

Göran Reuterswärd

Den störste aktieägaren i Bahco: SCA

SCA har under det senaste året köpt 44,3 procent av det totala aktiekapitalet på BAHCO.

Svenska Cellulosa AB är en mycket stor koncern med ett mångskiftande verksamhetsområde. Inom koncernen drivs industri- och skogsanläggningar, finns produktiv skogsmark och egen kraftproduktion i Sverige och i Västeuropa.

Koncernen omsätter ca 4 miljarder kr och sysselsätter ca 16.000 människor.

SCA:s verkstadsrörelse — Sunds AB i Sundsvall — arbetar inom området maskiner för massa- och pappersindustrin. Koncernchefen direktör Bo Rydin säger så här om aktieförvärvet:

— När AGA:s aktiepost blev till salu, ansåg vi ett sådant förvärv intressant, eftersom våra analyser visade att BAHCO var ett stabilt företag med goda framtidsmöjligheter — ett företag som vi kunde tro på.

Andra fördelar var dels att aktieposten

var så stor att skattefrihet kunde erhållas, dels att förutsättningar tycktes finnas för samverkan mellan Sunds och BAHCO.

Det förekom kritik för bristande samråd med BAHCO:s personal. Vad säger direktör Rydin om det ?

— Den nya medbestämmandelagen har skapat många missförstånd. Transaktioner av denna typ täcks inte av lagen. Samråd i denna typ av ärenden skulle för övrigt strida mot vedertagen börsetik och skulle även kunna påverka kursen. Detta är överhuvudtaget ett utomordentligt besvärligt område, där de praktiska svårigheterna visat sig vara synnerligen stora. I det nu aktuella fallet trodde vi inte att vårt förvärv skulle skapa någon oro bland personalen. När SCA köpte den stora aktieposten, hälsades detta nämligen med tillfredsställelse av i varje fall arbetstagarledamöterna i BAHCOs styrelse.

Vad kommer att hända mellan Sunds och BAHCO? Kommer SCA att köpa mer aktier i BAHCO?

— Jag hoppas vi skall komma fram till samarbetsområden som är till glädje för båda parter. Vi har inte för avsikt att öka vårt aktieinnehav i nämnvärd utsträckning, vilket innebär att vi inte kommer att gå över 50 procent.

BAHCO förblir således ett självständigt börsnoterat företag.

Agnes Hänsch

Reklamationer

Hur bra kvalitet vi än har och hur mycket vi än testar våra produkter så går det inte att undvika reklamationer helt. Varje kundreklamation kommer till laboratoriet för teknisk bedömning. Dessutom kommer underlag för alla ersatta produkter från våra agenter och dotterbolag till oss för statistikföring. Reklimationsstatistiken är till nytta för både tillverkning och försäljning. Tillverkningen ser var produkternas svagheter finns och kan kanske genom ändrade tillverkningsmetoder förbättra produktens hållfasthet. Försäljningen kan genom statistiken påvisa kunder och utveckling för presumtiva kunder. Speciellt när reklimationsfrekvensen är så låg som på Bahco Verktyg (2%) är det en styrka att kunna visa upp.

T avdelningens syn på avdelning HN

Produktionsledningens uppfattning är att vår försäljning är slagkraftig och har ett mycket gott grepp om marknaden. Säljgången är polerat, väldrillat och kundens önskemål sätts naturligtvis högst. Våra användares syn på verktygens utformning framläggs på ett ofta mycket markerat sätt för produktionsfolket.

Märkligt nog tycker säljavdelningen att företaget är produktionsstört. Vi tycker tvärtom att vi är säljstyrda. Förmodligen innebär dessa reaktioner att vi tar hänsyn till varandras problem och gemensamt försöker optimera företagets resultat.

Direkta arbetskontakter mellan försäljningsavdelning, kontroll och produktionsavdelning beskrivs här mera ingående.

Kvalitetskontrollen med materiallaboratoriet har ett omfattande samarbete med försäljningsavdelningen och dess produktutveckling. Följande områden är mest frekventa.

- Kvalitetsstyrning
- Produktprovning
- Reklamationsbehandling

Informationsträffar

Försäljningen har ofta informationsträffar för kunder och återförsäljare i Enköping. I dessa sammanhang ingår som ett intressant och populärt inslag en kvalitetsinformation med demonstration och provning på laboratoriet.

Till och med de mest kritiska besökare imponeras av att se verktygens enastående hållfasthetsegenskaper.

Att tala om kvalitet är ju en sak men att också praktiskt kunna visa vad verktyg tål är ännu bättre. Jag tror att åtskilliga affärer tillkommit tack vare besöket på laboratoriet.

Produktprovning

Försäljningen möts ute på fältet av konkurrenter som är mer eller mindre bra. För att ha argument för våra produkter och mot konkurrenter vid bearbetning av kunder och förbrukare måste vi själva testa vad konkurrenternas produkter går för.

Fortlöpande provas ett antal produkter av konkurrerande fabrikat och jämförelser göres.

Ofta förekommer också att försäljare kommer med enstaka verktyg som dykt upp hos en kund eller man har sett på en mässa. Genast vill man veta hur kvaliteten är på verktyget. Det måste vara tryggt för en säljare att ha en ingående kännedom om konkurrenternas kvalitet och utifrån det kunna agera på lämpligt sätt.

Försäljningen önskar ibland taga upp nya produkter i försäljningsprogrammet. Det kan vara produkter som vi skall köpa färdiga från en redan etablerad tillverkare. Eftersom det är viktigt att samtliga produkter som marknadsföres av Bahco har en hög och jämn kvalitet föregås ett beslut om en kompletteringsprodukt av provningar och tester i vårt laboratorium.

Anpassning produktutformning-tillverkningsresurser

En viktig huvudlinje för sektion HP är anpassning mellan produkternas utformning och företagets tillverkningsresurser. En produkt med vissa givna konstruktions-element kan ofta utformas på olika sätt utan att funktionsdugligheten för den skall bli lidande. Olika utformningar kräver olika framställningssätt och framställningskostnaderna kan därför variera med konstruktionen.

Nu är det inte alltid så att produktens utformning anpassas efter tillverkningsresurserna utan ibland blir det tvärtom. Då skaffar man exempelvis i vissa fall specialutrustning för en del produkter. Det är av största vikt att ett gott samarbete förekommer mellan konstruktions-, produktions- och tillverkande avdelningarna.

Inom vårt företag har ett sådant samarbete sedan lång tid varit rådande vilket jag ser som ett villkor för en optimal resursanvändning.

Gunnar Winkvist

VÄRLDEN

Som känt är har Folke Duhs nyligen lämnat sitt ansvar för exportförsäljningen och övergått i konsulttjänst.

Inför denna förändring har vi bett honom ge oss några glimtar från sin långa tjänst hos Bahco, gärna med tyngdpunkt bakåt i tiden, varom många av oss har liten kännedom.



Fyrtiosex år i Bahcos tjänst! Tänker man framåt, låter det svindlande långt! Hur kan världen se ut om 46 år? Har vi någon olja kvar då? Har vi löst frågan om kärnkraftsavfallens säkra förvaring? Tänker man bakåt, så har tiden gått svindlande fort.

Jag har lätt att se framför mig vaktmästarbåset i kontoret på Klara Norra Kyrkogata 31 i Stockholm. Vände man sig till höger såg man vaktmästare Karlströms ryggtavla, och vände man sig till vänster såg man Nils Lidestedt, vår nyligen pensionerade internrevisor.

Jämlikhetsdebatten hade inte kommit igång på den tiden, utan man såg sin framtid som kanske Jacob såg sin himlastege. Det var långt från lägsta pinnhålet, där jag satt, upp till chefsnivå. Lidestedt var redan en överordnad såsom bankbud, medan jag bara var postbud.

Det var noga med titlar också. En som skötte vår stycketalstatistik var överstelöjtnant, och det fick man aldrig glömma. Alla damer måste antingen kallas fru eller fröken med tillnamn. Ingen hette Kajsa eller Gunilla, och det var otänkbart att en herre föreslog en titelbortläggning till en dam.

På svenska avdelningen satt i flera decennier mitt emot varandra ett par damer och skötte fakturering. Den ena var 10 år äldre och det räckte för att det dem emellan aldrig blev annan titulering än fröken Bergsten och fröken Askeby.

Lördagar var korta dagar. Då arbetade vi bara till klockan halv fyra. Julafton var ändå kortare. Då slutade vi klockan ett. Semesterns längd var en vecka, men det gjorde inte så mycket, då man i alla fall inte hade råd att göra så mycket med de hundra kronor som var månadslönen.

Det blev andra tider i ganska rask takt. Semesterveckorna blev två, arbetstiden

maximerades till 48 timmar per vecka, och i kapprustningarnas skugga ute i världen började det gå allt lättare sälja företagets produkter. Det var inte bara skiftnycklar då, som sökte sig ut i världen utan fotogenkök, lyktor och lödlampor, under namnet PRIMUS.

Världskriget 1939—1945 satte stopp för den värld, som verkade komma i blomstring. Jag var 25 år när världskriget bröt ut och 31 när det slutade — år som normalt borde vara de mest verksamma för en ung man, men var man inte inkallad, så satt man ganska låst på den position man hade vid krigets utbrott. Det intressanta den tiden var för mig ekonomi. Det var något klurigt med bokföring tyckte jag, ty hur man än arbetade så slutade inkomst- och utgiftskolumnen på exakt samma tal! Och hur fick folk 6—7-siffriga tal att stämma, på öret till och med?

Försäljningen var inget roligt. Man var ju avspärrad och största kunden var armén, som köpte karbidlyktor i 100.000-tal, men det räddade mycket av företagets solvens över de svåra åren. Mot krigets slut hade jag nått upp till kamrerstiteln, och en något äldre kamrat kom upp till mig en dag i egenskap av kalkylator, och föreslog: "Skall vi upprätta en budget för 1945?" — "Du är inte klok", var mitt svar. "Inte kan vi spå i framtiden heller!" Å andra sidan hade varken kalkylatorn, som hette Gunnar Jennerberg, eller jag alltför mycket att göra. Varför inte fylla ut tiden med lite budgetarbete? Inte fick vi mycken hjälp av försäljningsfolket inte: Lite förlägna leenden från den blide svenske försäljningschefen, Ernst Stenström. Visserligen ser kriget ut att ta slut men inte vet man hur det blir och inte vad folk kommer att efterfråga heller av företagets produkter. Den mera myndige exportchefen, Siver Hulthén, rådde oss att trots allt spilla tid på något annat än fråga honom om exportaffärer i avspärningstider.

Vi hittade därför på det mesta själva och vi hittade på priser, brutto- och nettovinst, produktion och lager, försäljningskostnader och andra kostnader, så att vi

en dag begärde audiens hos företagets två högsta chefer VD:n Arnold Hjorth och vice VD:n Hugo Duhs.

Det blev ingen succé. Inte visste cheferna att det var SÅ litet att göra så att två tämligen betrodda tjänstemän inte kunde hitta på något bättre att syssla med än göra en budget! Arnold Hjorth var den mildare av dem och gav oss visdomsordet på vägen: Besinna, gossar, att människan spår men Gud rå! Hugo Duhs såg viss humor i vår budgetpresentation. Vi var så allvarliga, tyckte han, ungefär som vi trodde vi uträttat något av värde — ja, se den ungdomen!

Men det blev budget i fortsättningen, sedan revisorerna kommit till undsättning och förklarar att företaget nått en storleksordning som väl motiverade en framåtblickande prognos.

Det var en tragedi att första fredsåret skulle börja med en fem månader lång strejk, just när hela världen ropade efter de svenska varorna, och det kändes passivt att då sitta på en bokföringsavdelning. När strejken väl var över, gällde det att producera och så på något vettigt sätt fördela ut varorna. Det handlade de första åren inte om försäljning utan prioritering av kunder och marknader.

Det blev så att jag drogs in i exportfältet och i april 1949 började en reservverksamhet ute i världen, som fortgått sedan dess, och som givit mig sådan stimulans i arbetet att åren känts så korta och så händelserika.

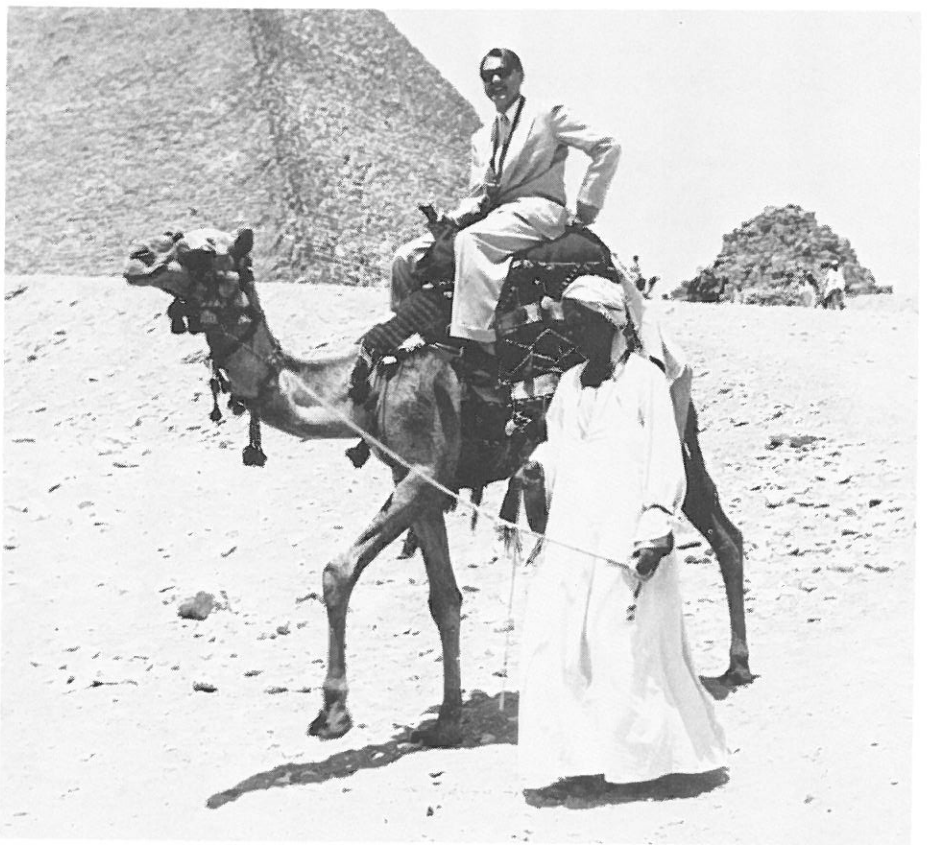
Det var en liten DC-3:a, som skulle frakta mig över till London på en blåsig färd, som slutade med att jag måste använda den "sickness bag" som än idag finns till hands för flygresenärer, men som jag lyckligtvis inte senare behövt använda. Uppdraget var inte det lättaste. Vår agent i England hette på den tiden Condrup Ltd, agent för oss alltsedan slutet av förra århundradet. Nu stod Condrups inför generationsväxling. Grundaren, Sören Condrup — norrman till börden — hade genom vacklande hälsa dragit sig tillbaka. Sonen hade inte riktigt kunnat axla faderns mantel och led själv av ohälsa. Det jag skulle finna ut

var vilka krafter inom Condrup Ltd som fanns utöver släkten Condrup. Jag blev entusiastisk för två av dessa — Bob Clisby som administratör och Bill Hasler som säljledare, och den bedömningen delades sedermera av dåvarande firmaledning liksom den nuvarande, då Bob Clisby alltså är verksam för oss. (Hasler dog för ett 10-tal år sedan.)

Krigets fasor hade långt ifrån släppt sitt grepp över den engelska vardagen. Jag var beklämt överraskad att se hur så stora delar av London bombats sönder av tyskarna, och hur litet man ännu fyra år efter krigsslutet orkat med att återuppbygga. Man dolde stora arealer av ruinhögar bakom jättelika plank, upplåtna för färgstarka reklamaffischer. Ingrid Bergman förekom bl.a. i jätteformat som Jeanne d'Arc.



Den positiva sidan var den enastående engelska självdisciplinen — hur man utan självömkan accepterade allt köandet efter matvaror, bussar, kläder, allt i ett skimmer av humor och inbördes hjälpsamhet. Stora, kända företag drog sig fram i en trångboddedhet på sina kontor, som vi i Sverige skulle betrakta som utanför möjligheternas gräns. Jag minns t.ex. Burns, Philip & Co — våra distributörer av Primus-apparater i Söderhavsoarna. Den av-



delningschef jag fick träffa, beklagade att han inte kunde ta emot mig på annat sätt än på ömse sidor om den disk jag stod vid, ty varje skrymsle var upptaget så långt jag kunde blicka ut över ett så kallat kontorslandskap som såg ut som en uppsamlingsplats för flyktingar.

Resa nr 2 inträffade i maj 1950. Det vore farligt om jag skulle räkna upp alla mina resor på det här sättet i min tillbakablick, men den resan lade grunden till en mycket intensiv verksamhet i områden som länge fick stor betydelse för vår export. Den närmaste anledningen till den resan var en inbjudan att närvara vid äldsta dotterns bröllop i Cairo. Vår distributör där skulle gifta bort äldsta dottern till en affärsman i Beirut. Av världens sju underverk blev därmed Egyptens pyramider den första upplevelsen för mig. Det var en ny kontakt med den bistra verkligheten utanför den svenska idyllen. Jag fick en stark

beundran för den livsglädje och optimism, som ytligt sett alla de stackars människor visade upp som knappt hade annat hem än trottoarkanten. De jag kunde komma i kontakt med sålde något krams, som jag ibland köpte utan att pruta för mycket — just för att se förnöjelsen hos den som sålde och det hoppfulla intresse många andra visade mina förhävanden. Egypten var annars inte huvudmålet för resan. Där hade vi ett par bra distributörer, men det var så mycket sämre ställt i de då starkt uppåtgående marknaderna i Libanon och Syrien, där Primus-köken borde kunna placeras i flertalet arabiska hem, tyckte vi.

Det blev god träning i att lära känna arabisk mentalitet — att anpassa sig till deras matvanor och umgängesvanor. Framför allt fick man inte vara för ivrig — ha för brått att framföra sina önskingar, än mindre ev. kritik. Jag fick lära mig att röka vattenpipa. Till en kopp té och ett bloss sval rök kunde man på rätt sätt lägga fram sina argument och få lyssnare till dessa. Man fick även lära sig arabiskt bordskick. Detta inträffade mest drastiskt några år senare i Aleppo, där en storkund stod som värd. I stället för "apéritif" före middagen fick agentrepresentanten, Anis Nasr, som var kristen, och jag, åse hur värden med sina arabiska gäster genomförde aftonbönen till Allah. Man hade en "försångare" som mässade fram lovorden och bönerna. Han ledde också "exercisen", alla dessa knäböjningar upp och ner, som kom mig att tänka på svensk morgongymnastik.

Agenten viskade till mig, att när vi väl sätter till bords och jag då bredvid värden, så får jag noga se till att de godbitar värden lägger på min tallrik måste ätas upp — det



blir ingen order annars. Det var inte så lätt, ty all maten fick sköljas ned enbart med en dryck liknande vasslan efter en misslyckad filbunke. Agenten lyckönskade mig dock efteråt till en väl genomförd måltid — "fast nog var jag orolig att Du inte skulle svälja getögat", tillade han. Jag minns något obestämt slemmigt som lades på min tallrik men hade gudskelov inte sett att det var ett getöga.



I Indien har man en förkärlek för att ordna stora mottagningar, när en utländsk gäst kommer. Jag minns 1952, då mitt uppdrag var att hitta en ny representant, varvid flera av de stora distributörerna gärna ville demonstrera sin styrka i marknaden genom att samla en anseelig mängd återförsäljare till middag. Man blomsterhöljdes som en filmhjälte, allas blickar syntes fastnaglade på ens person. Välkomsttal hölls och jag fick svara med att både berätta om Sverige och om vårt företags organisation och produktionsprogram. En fotograf gick runt och tog kort, så att jag alltid befann mig i mitten av en krets återförsäljare. Någon god skådespelare är jag dock ej, fast en distributör sade sig vara imponerad över min varma känsla vid tacktalet, som hölls med tårade ögon därför att den indiska maten är så starkt kryddad att ens ögon och näsa rinner.

Det fysiskt och psykiskt mest påfrestande uppdraget drabbade mig nog 1953, då jag under en period från början av mars till början av juli, skulle kartlägga potentialen för våra produkter i stora delar av Amerika, från USA, Cuba, Mexico, genom alla de små centralamerikanska republikerna till Venezuela, Colombia, Ecuador och Peru — områden som undantagandes USA aldrig förut besökts av Bahco-representant.

I Managua, Nicaraguas huvudstad, drabbades jag av dysenteri, och vid nästa anhalt, San José i Costa Rica, kände jag mig rätt svag av allt tedrickande till torra skorpor, men det var i Påskveckan, och jag beredde mig på några dagars avkoppling. Var

uppe i stadens centrum på Långfredagen för att beskåda den intressanta religiösa processionen, som skulle symbolisera Jesus Golgata — vandring mot korset, hans lidande där och död. Många i processionen och de som åsåg den blev djupt gripna av det tragiska skådespelet, och jag själv märkte hur min migrän satte igång, en åkomma jag fått dragas med i många år.

lackade från hans panna, han andades tung, och när han kom fram till den lokala kyrkan, tog han resolut med sig säcken in, ställde den bredvid sig, och försjönk i bön framför något helgon.

Jag var nyfiken och hade följt med honom in i kyrkan, och fick ingivelsen att också falla ned i bön framför ett helgon — en bön som gällde att bli kvitt denna förfärliga värk i huvudet. Samtidigt med indianen kom jag ut igen från kyrkan. Han såg styrkt och nöjd ut. Nästan chockartat märkte jag samtidigt att huvudvärken var som bortblåst! Jag avstår från förklaringar.

Tröttheten genom den långvariga resan kulminerade helt naturligt i Peru. Det hade varit skönt, om vi där haft en bra representant med vilken man kunnat besöka kunderna i marknaden och inhösta order. Det var en gammal hedersman, en svensk vid namn A.H. Bergstrand. Den enda agentur han hade kvar efter ett långt liv var Bahcos. Han hade mistat alla de andra, sedan han råkat i ohälsa och var bl.a. nästan blind. Det blev inte mycket till kundbesök utan ett jagande efter alternativ — kontakt med svenske generalkonsuln för rådgivning och liknande uppdrag.

Marknadens potential för våra produkter befanns större än vi hittills räknat med och min slutliga rekommendation blev att vi skulle etablera ett eget försäljningskontor här och överta Bergstrands lokaler, vilket han efter vissa förhandlingar gick med på.

Det var dimmigt i Lima, Perus huvudstad, så här i vintertid, och mellan förhandlingarna sökte man sig upp i bergen, där solen sken och lamadjuren betade.

Det kändes sedan skönt att komma hem till den svenska sommarens ljusgröna charm — och till familjen!





Som kontrast till många svåra strapatser vill jag gärna sluta min exposé med de alltid stimulerande besöken i Östafrika. Vi hade god ordning på vår lokala representation där, och det gällde i allmänhet endast att genom sin närvaro i marknaden få ett gott, vänskapligt grepp om kundkretsen och inhämta de order, som senare skulle hindra konkurrenter att få order, därför att vi påpassligt kommit före. När en kund hälsade mig med överdriven artighet, berömde våra produkter, vår goda service m.m., visste jag att vägen till ny order var lång. Någon konkurrent hade kommit före, kunden hade sålt mindre än han räknat med och hade överlager. Man fick undvika att pressa honom, meningslöst locka med någon rabatt. Den kund däremot, som knappt hälsade på en, när man visade sig, utan kanske ställde fram en defekt produkt till beskådande: "Har Ni ingen kontroll längre i Er fabrik?" "Vad

menar Ni med att göra en delleverans, när jag inte begärt detta?" "Ni får betala mina extra bankkostnader!" "Förresten går jag inte med på Er senaste prisförhöjning." "Se här vilken fin offert jag fått från Era konkurrenter!"

Man får lära sig att jubla invärtes då, för här vankas en order, rentav en stor sådan. Metoden kunde oftast vara att en viss flexibel prispolitik tillämpades, gärna så att man höll sig nära det pris kunden ville betala men krävde en stor volym som motprestation. "Å nej, Ni vet inte hur marknaden försämrats — torkan har fördärvat skörden, ingen har pengar. Inte kan jag köpa MER" — men det kunde oftast gå därhän att ordern blev glädjande stor och att man till och med kunde dubbla den genom att i dörröppningen framkasta: "Jag kan gå med på den ytterligare 1% rabatt, Ni från början begärde, om Ni dubblar ordern." Vid veckosluten kunde man då med gott samvete besöka traktens enastående djurliv i de ännu i mitten av 60-talet ganska intakta djurreservaten.

Då kände jag en tacksamhet att finnas till, en tacksamhet mot företaget, som möjliggjort en händelserik och intressant levnad, en tacksamhet som gäller i rikt mått denna dag, då jag som konsult får trappa ned verksamheten vid dörren till pensionsåldern.

Folke Duhs

Nytt i matsalen



Den 1 juli serveras den sista portionen mat som kommit hit färdiglagad från Farmeks kök i Västerås.

När vi sedan kommer tillbaka efter semestern kommer matsalen att servera mat som nästan är "hemlagad".

Vi kommer att köpa djupfryst mat i så kallad storförpackning. Tillagningen sker i varmluftugnar framme vid serveringsdisken och såser och andra tillbehör tillagas i köket.

Matsalskommittén har i många år arbetat med detta projekt och nu funnit tiden mogen att genomföra det. De väsentligaste fördelarna anser vi vara att vi kommer att kunna välja mellan flera olika tillverkare rätter, dvs. om vi inte tycker om t.ex. Findus köttbullar så provar vi Dafgårds eller Felix eller någon annans tills vi funnit de bästa och dels att vi räknar med att inte behöva höja priserna i matsalen i år.

Man får nu ingenting gratis här i världen, men företagets positiva inställning till projektet och vilja att göra de stora investeringar i utrustning och ombyggnad som krävs och våra matgästers förväntade förståelse för den försämring i service som tyvärr måste uppstå under ombyggnadstiden gör att vi har vågat ta detta steg. Så här kommer Du att drabbas:

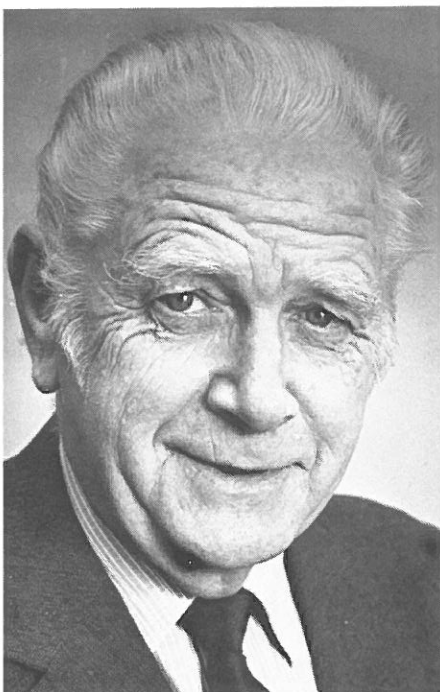
Vecka 24—29: Ombyggnad av kök pågår och Du får äta på papperstallrik och dricka ur plastmugg. Du kan inte heller utnyttja gästmatsalen eller beställa kaffe från matsalen.

Efter semestern skall allt vara klart och vi hoppas att så många som möjligt tar tillfället i akt och provar vad vi har att bjuda på.

Tala gärna om vad Du tycker så att vi tillsammans kan skapa en matsal som serverar just den mat som Du vill ha.

Matsalskommittén

Pensionärer:



Folke Lindörn har gått i pension efter 49 års tjänst!

Under sin långa anställningstid på Bahco har Folke innehaft olika befattningar inom företaget.

Hans huvudsakliga arbetsuppgifter har dock varit lager- och speditjonsfunktioner. Under 1956—1968 var Folke chef för vår speditjonsavdelning och därefter ansvarig för lagret vid vår Stockholmsfilial.

Att Folke nu på heltid tänker ägna sig åt sitt underbara lantställe i skärgården är helt naturligt och välförtjänt. Denna uppgift kommer säkert att fylla hans dag med meningsfyllda arbetsuppgifter i en miljö som jag vet han älskar.

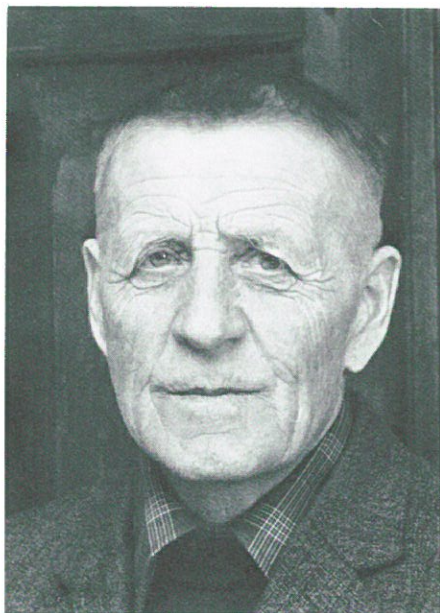
Ha det bra gamle unge man, låt gärna ibland en tanke gå från solsken och vågskvalp till dem som fortfarande tjänar vidare på Bahco Verktyg och som nu önskar Dig hjärtligt lycka till.

Pensionärer



Otto Johansson

Avslutade sitt arbete hos oss den 25 mars 1977 efter en anställningstid av sammanlagt 43 år 5 månader.



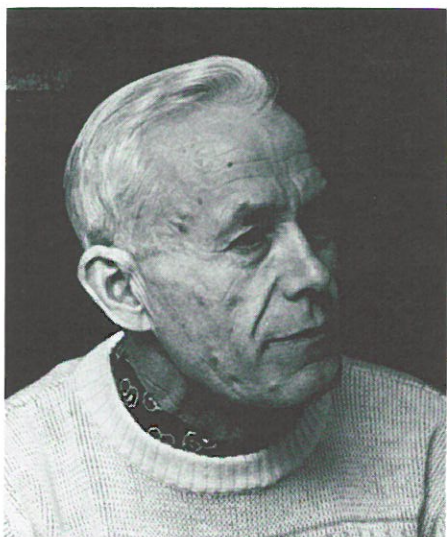
Folke Eriksson

Avgick den 25 januari 1977. Sammanlagd anställningstid 7 år 2 månader.



Sigvard Nordström

gick i pension den 31 jan 1977 efter 33 års tjänst i företaget. Han har arbetat inom orderavdelningen och svarat för att våra kundorder levererats på bästa sätt.



Edvard Larsson

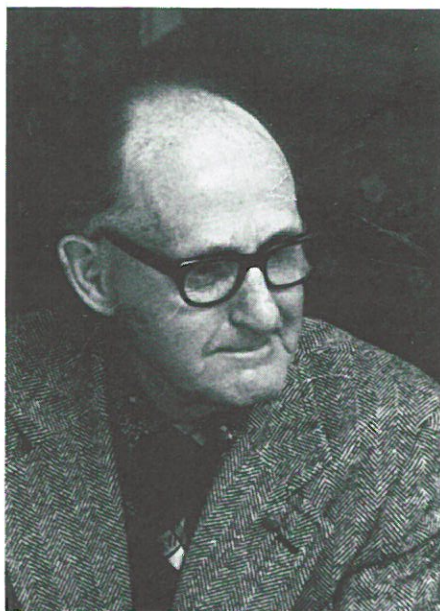
Avgick den 18 januari 1977. Sammanlagt anställningstid 12 år 5 månader.

Domenico Maio

Maio är förtidspensionerad p g a sjukdom. Han avgick den 6 april 1977 och uppnådde en anställningstid av exakt 7 1/2 år.

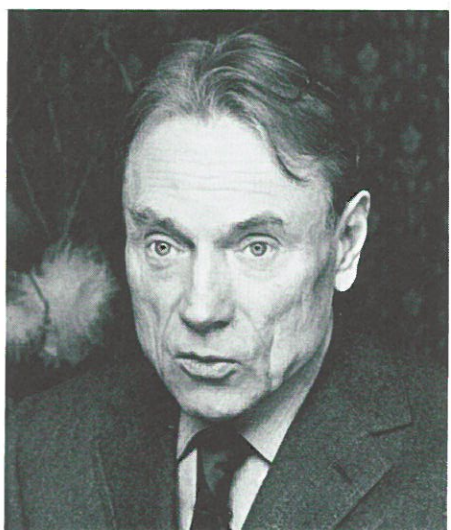
Nils Wallin

slutade sin anställning den 28 februari 1977 efter 34 års anställning. Han har arbetat med kontorsservice i olika former hela tiden.



Gunnar Sylvan

Avgick också med förtidspension något innan den ordinarie pensionsåldern. Han slutade den 22 april 1977 och fick en anställningstid av 27 år 9 månader.



Åke Meller

Avgick den 19 mars 1977. Sammanlagd anställningstid exakt 21 år.

Vi säger ett HJÄRTLIGT TACK till våra pensionärer för många goda år och önskar Er alla lycka till!

Hur mycket ljus behöver vi?

Ja, det är en fråga som faktiskt inte är så enkel att besvara.

Det är inte bara en fråga om mängd eller styrka. Ljuset skall passa för arbetsuppgiften. Men innan vi ger oss in på det här måste vi göra vissa förtydliganden.

I dagligt tal förekommer ordet ljus med många olika betydelser beroende på det sammanhang ordet förekommer. Även inom belysningstekniken har ordet olika innebörd. Man kan med ljus mena en sinnesupplevelse lätt påverkad av yttre omständigheter eller se ljus som en fysikalisk företeelse. I det senare fallet måste man klart definiera ordet ljus.

I ett arbete av Gösta V. Hultgren och Allan Ottosson som heter "ARBETE OCH BELYSNING" säger man följande:

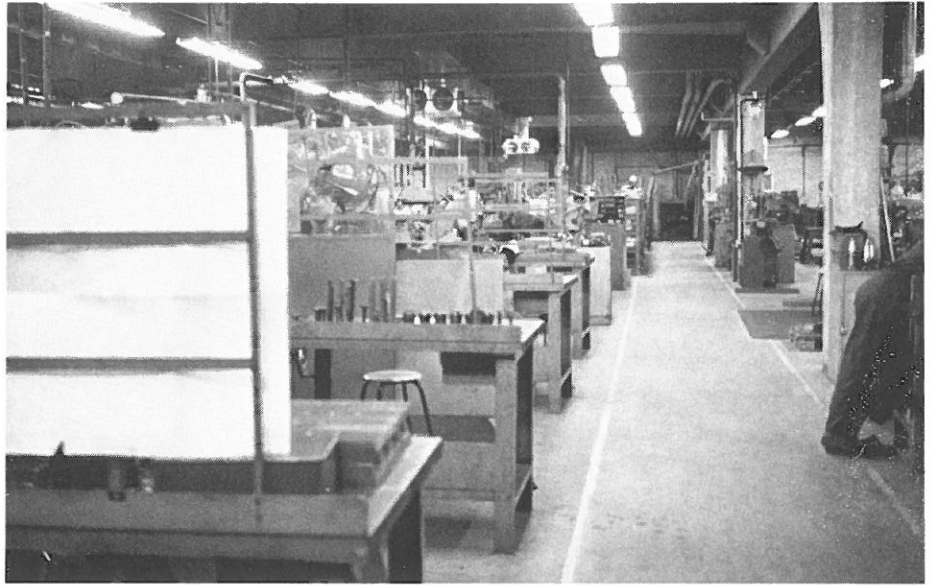
"Eftersom upplevelsen av ljusets nivå och fördelning dels beror på den fysikaliska sammansättningen hos den strålning som faller mot ögat, dels på det mänskliga synsystemets förmåga att värdera den erhållna informationen, får man som definition att LJUS ÄR VISUELLT UTVÄRDERAD STRÅLNING."

Man har genom tiderna förklarat ljusets natur på många olika sätt. Den mest tillgängliga teorin för praktiskt bruk beskriver ljus som elektromagnetisk strålning inom ett mycket begränsat område, där man på ena sidan har Gamma- Röntgen- och UV-strålar och på den andra sidan IR-strålar, Radar- och Radiovågor. För den kliniskt intresserade se bild nr 1. Några andra begrepp som också måste beröras är de storheter man mäter i.

- 1 *Belysningsstyrka* i en punkt på en yta är förhållandet mellan den ljusfläck som träffar ytan och denna yta. Enheten är Lux.
- 2 *Luminans* eller ljusstäthet är en ytas ljusstyrka per ytenhet. Luminansen mätes i candela/m², cd/m².

Principer för ljusdimensioneringen

Grundbelysningen vid en arbetsplats kommer från en takmonterad allmänbelysning. Belysningen skall uppfylla det allmänna ljusbehovet. I en verkstadslokal med medelfint maskinarbete rekommenderas en allmänbelysning på 300 Lux kompletterad med platsbelysningar upp till 1000 Lux.



Viktigt är också att belysningen ej är bländande (reflekerande) och att det inte blir stora kontraster mellan arbetsstycken och omgivningen.

Färgsättningen på väggar, tak och golv samt maskiner skall vara utförd så att man ej får reflexer och att ljuset ej absorberas. På försommaren 1976 gjordes en belysningskartläggning på avdelningarna för skruvmejslar- och hylstillverkning samt stansverkstaden och verktygskontrollen. Från den undersökningen skall här redovisas några resultat. Se bild 2 och 3.

Allmänbelysningen varierade mellan 200—

600 Lux vilket kan sägas vara godtagbart. Två arbetsplatser detaljstuderades. Vid den ena en fräsmaskin allmänbelysningen 600 Lux samt platsbelysningen 1700 Lux. Det var något högt enligt rekommendationerna som säger att vid det här slaget av arbete bör man ha en platsbelysning på cirka 100 Lux. Rekommendationen är att betrakta som minimivärden och avser åldrar upp till 40 år. För äldre måste man korrigera värdena. För 50-åringar bör man öka tabellens värden med 50% och vid 60 år fordras det dubbla värdet.

Skillnaderna i luminanser var i största laget, med andra ord ganska stora kontraster mellan arbetsstycke och omgivning.

Bländning från blanka ytor är ett stort problem och prov med andra typer av platsbelysning har givit bättre resultat.

Vi har hittills endast behandlat verkstadsens belysning, men i lika hög grad gäller att kontoren skall ha en bra belysning. Kravet på allmänbelysning är cirka 200 Lux och på platsbelysningen cirka 500 Lux.

Mycket viktigt är att ha ljusa skrivunderlägg på ljusa skrivbord. Den typ av möbler som köpts på senare tid är att förkasta ljushygieniskt sett, även om det är aldrig så snyggt. Man skall också se till att ha ljuset fallande från rätt sida så man ej skuggar sig själv.

Underhåll är viktigt. Periodvis utbyte av gamla lysrör samt rengöring ger totalt en bättre belysning.

Ja, det finns mycket att skriva om ljus. Vi har bara snuddat vid ämnet. Skulle vi gå grundligare in på det behövs ett specialnummer av Ställskruven.

En "ljuspunkt" i det hela är att vi i alla fall går mot ljusare tider och jag vill önska alla läsare en "ljus" och varm sommar.

Skyddsingenjören

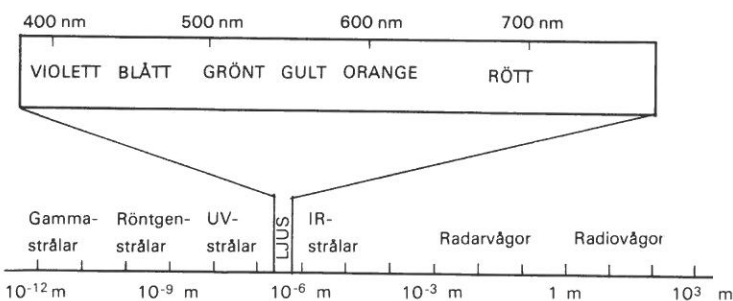
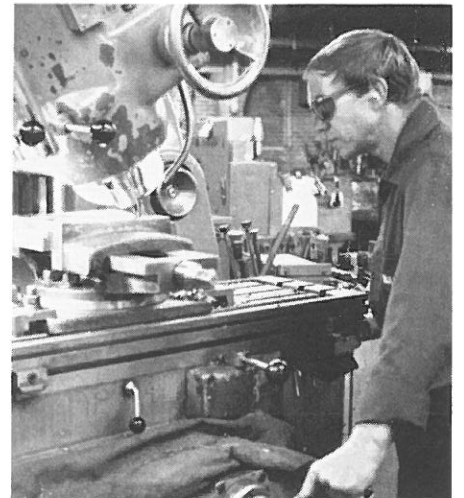


Bild 1 Det elektromagnetiska spektret



Produktutveckling – Kraftverktyg

Utvecklingen på arbetsmiljöområdet fortsätter. I produktutvecklingen påverkas vi av ett flertal yttre faktorer, såsom marknadens krav, nya forskningsrön m.m.

Under en längre tid har inom avdelning K pågått ett arbete i avsikt att klarlägga hur vi skall agera inför det ofrånkomliga, att förse våra slipmaskiner med dammavsugning medelst punktutsugning.

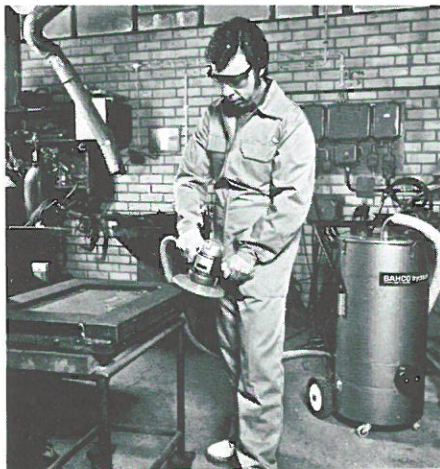
Begreppet "punktutsugning", som ingalunda är nytt, innebär att dammet sugas bort just där det bildas. För att åstadkomma detta, måste en sugkåpa appliceras på slipmaskinen. Detta låter enkelt, men i verkligheten är det som så ofta annars, betydligt svårare.

Svårigheten ligger i att finna en fungerande kombination, sugkåpa-sugenhet/stoftavskiljare till en rimlig kostnad. Det hela kompliceras ytterligare av att ingen myndighet utfärdar något godkännande för sådana utrustningar. Det vi har att rätta oss efter idag, är de hygieniska gränsvärden som fastställts av Arbetarskyddsstyrelsen samt en bestämmelse om att luften, efter att ha passerat filtret får ha en föroreningsgrad av högst 1/20 av det hygieniska gränsvärdet, då den återförs till lokalen. Vid hälsofarliga ämnen, ex.vis. asbest, kvarts, tungmetaller får luften överhuvudtaget inte återföras.

Man skiljer mellan, å ena sidan mobila sugenheter, avsedda för en eller ett par slipmaskiner och å andra sidan fasta rörinstallationer med stora centrala sugenheter.

Bahco sugenhet 902 går på hjul, har små yttermått och låg vikt. Det gör den lättrorlig och lättplacerad, en förutsättning för en mobil punktutsugningsutrustning. Två motorer på vardera 1200 W ger en extrem sugförmåga. I kombination med en stor aktiv filteryta ger detta en höggradig avskiljning av det hälsofarliga dammet. Sugenheten kan dessutom kompletteras med absolutfilter.

Sugenhet 902 ansluts till 1-fas 220 V uttag. Den levereras komplett med 3 m slang och 3 st filterinsatser.



De fasta installationerna ligger vid sidan av vår verksamhet men vi måste anpassa våra slipmaskiner och sugkåpor till sådana system. För mobil sugenhet finns vissa grundläggande krav, som måste uppfyllas.

1. Lätthanterlig
2. Driftsäker
3. Tillräcklig upptagningsförmåga och avskiljningsgrad
4. Lågt inköpspris
5. Låga driftskostnader

Vi anser oss nu ha funnit en sugenhet som uppfyller dessa krav tillräckligt. Ett antal av denna sugenhet, benämnd Bahco 902, testlanseras nu via våra återförsäljare. Hitintills ser det lovande ut och vi förväntar en ökad försäljning, genom att vi kan erbjuda kunden ett komplett paket med slipmaskiner och dammavsugning.

Emellertid har vi plötsligt fått tre slangar på slipmaskiner, tryckluftslang, ljuddämparslang och slang för dammavsugning. Tre slangar är minst en slang för mycket och vi går därför vid testlanseringen ut parallellt med en nytvecklade ljuddämpare som monteras direkt på maskinen. Förutom att tomgångsljudet är ytterligare reducerat har vi också lyckats eliminera det så besvärande avdragsljudet. Ljudnivån är ca 75 dB(A).

Anders Nilsson

Anders Nilsson är vår nya man på kraftverktygsavdelningen och arbetar med försäljning av våra produkter.





Funktionärer valda för 1977

Bowling

Bahco BK slutade på 5:e plats i Div III Nedre Norrland Södra A. Reservlagen har spelat med varierande framgång, någon toppplacering har ej uppnåtts. Med tanke på att många av de 70 som spelat aktivt är nybörjare, så är möjligheten till bättre placeringar nästa säsong stor.

Inför kommande säsong har vi anmält följande lag: Ett A-lag 8-man och tre reservlag, ett 8-man, två 4-manna varav ett damlag.

I korpen är endast 2-mannaserien färdigspelad. HYL SAN med Karl-Erik och Bengt Axelsson lyckades bäst med en förstaplats i Div B:6. Totalt har ca 120 personer spelat bowling den gångna säsongen.

Jan Norén

Ordförande 1 år

Bengt Jonsson

Styrelseledamöter 2 år

Arne Ferngren och Christer Stolpe,
1 år Els-Britt Cederfeldt

Styrelsesuppleanter

Karl-Erik Axelsson och Claes Claesgård

Revisorer

Lennart Persson och Lars-Olov Söderman

Revisorsuppleant

Gösta Eriksson

Sektionsledare:

Fotbollsektionen

Rolf Rönngren och Göran Boman

Friluftsektionen

Börje Thelin, Birger Bäckström och
Ingmar Eriksson

Handbollsektionen

Kjell Aminder

Hockeysektionen

Göran Mörlin, Hans Bystedt och Rolf
Rönngren

Skyttesektionen

Axel Eriksson och Lennart Persson

Tennisektionen

Stig Lundh och Claes Claesgård

Squashsektionen

Bo Fagerström och Lars Blomqvist

Bowlingsektionen

Jan-Olof Norén, Sören Isaksson och Börje
Thelin

Val av kontaktmän:

Badminton

Rolf Smedberg

Bordtennis

Christer Stolpe

Golf

Bengt Brunosson

Gymnastik

Kajsa Forsberg

Minigolf

Bernt Berglund

Rodd

Bengt Axelsson

Schack

Tiit Tomson

Lindesberg

Ulla Larsson

Fakta om våra lönekostnader 1976

Under förra året uppgick totala lönekostnaden till		52.800.000
Varav åtgick till sociala avgifter	15.600.000	
och drogs i skatt	13.700.000	<u>29.300.000</u>
Och betalades till våra anställda resterande		<u>23.500.000</u>

Procentuell fördelning:

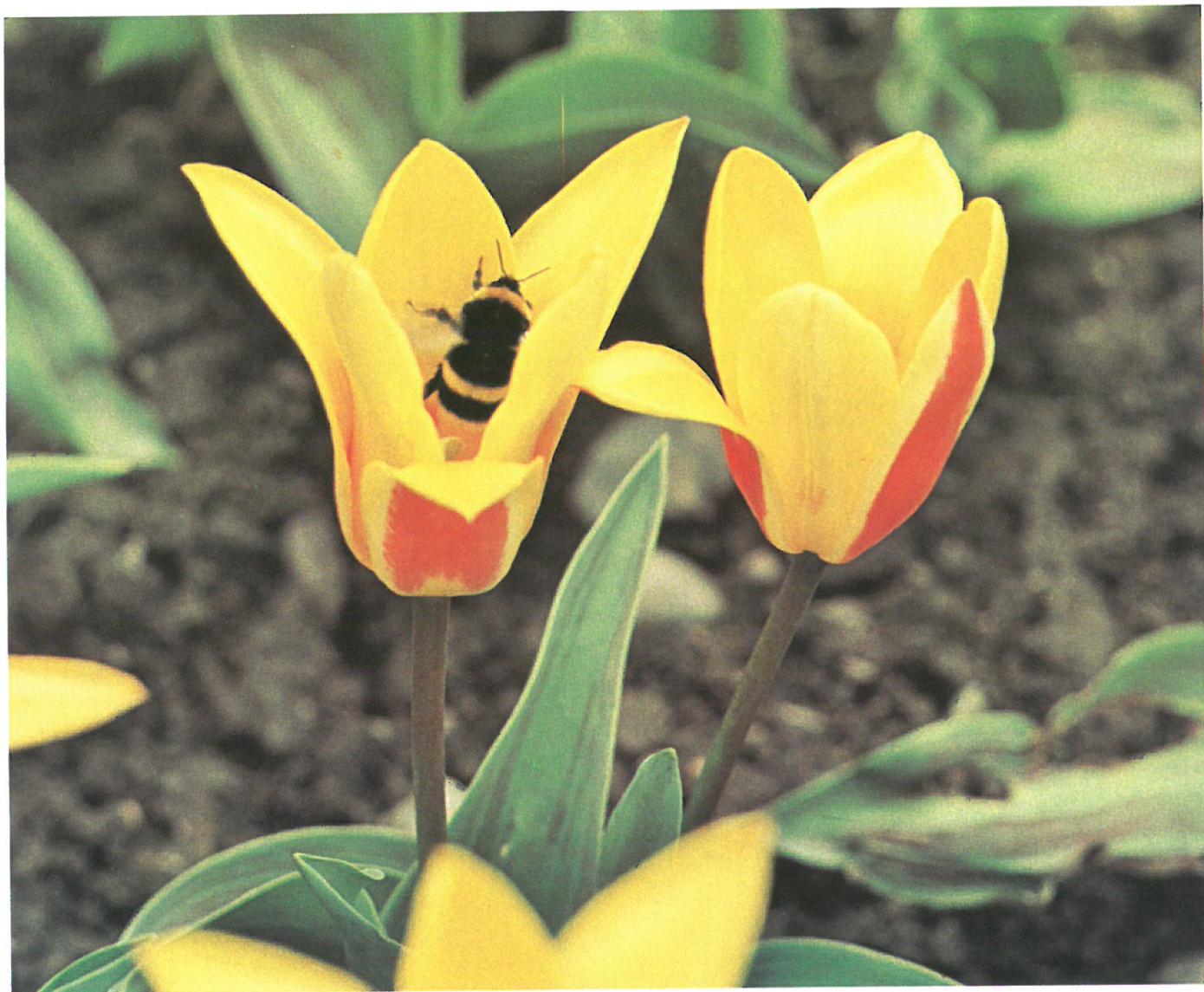
Till anställda utbetalades	45 %
Till skatter och sociala avgifter åtgick	55 %

De sociala avgifterna har stigit år från år och de skall numera täcka följande försäkringar m.m.:

- ATP
- sjukförsäkring
- yrkesskadeförsäkring
- folkpensionering
- arbetslöshetsförsäkring
- delpension
- vuxenutbildning
- arbetsmarknadsutbildning
- lönegaranti
- arbetarskyddsavgift
- grupplivförsäkring
- avtalsgruppsjukförsäkring
- särskild tilläggspension
- trygghetsförsäkring vid yrkesskada
- trygghetsfond
- barnomsorg
- avgångsbidrag
- avgångsersättning
- ITP

Dessutom ingår den allmänna löneskatten som uppgår till 4% av lönesumman.

Stokvis 50 år



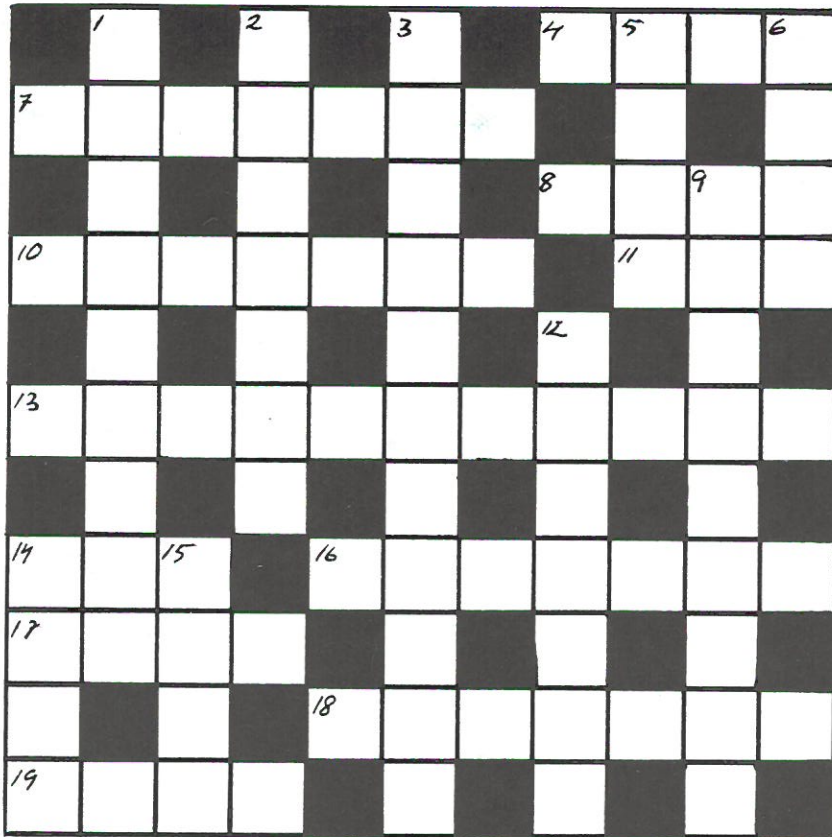
Vårt 50-årsjubileum med våra holländska agenter kulminerade i Enköping den 9 maj med ett besök av en delegation järnhandlare med Stokvis säljledning i spetsen. Totalt 50 personer deltog i detta evenemang. Medföljde gjorde också 4 st journalister som i holländsk press rapporterat från mässan i Utrecht och berättat om vårt unika exportsamarbete genom åren. Före fabriksvisningen presenterade vi Bahco i miljö genom vår film "Rätt Verktyg" — på holländska.

Blomsterprakten har också hela våren gått i de holländska färgerna och påmint om vårt jubileumsår.

Sveriges modernaste industrivaruhus Julius Sjögren AB utanför Stockholm besöktes även, där Bahco-sortimentet praktiskt kunde visas upp på ett föredömligt sätt. Holländarna var märkbart imponerade över hur långt vi hunnit i modern järnvarudistribution.

Per-Olof Agelind

SOMMARKORSORD



Vågräta ord

4. Fördel (4)
7. Mall (7)
8. Trossdel (4)
10. Uppbär kormoran (7)
11. Prydnad för prydnad (3)
13. Ger skattesänkning (11)
14. Fästa med söm (3)
16. Dväls i Lilla London (7)
17. 1/3 onomatopoetiskt barnkammarstridsrop (4)
18. Ger hatt och ånga (7)
19. Förskräcklig potentat (4)

Lodräta ord

1. Begränsa (9)
2. Ger pimpsten (7)
3. Hjälper ESK (11)
5. Störande element bland trådande (4)
6. Vems är första draget? (4)
9. Minskar i nordligaste Danmark (9)
12. Nutidens Hadrianus (7)
14. Rundhult (4)
15. Tätt (4)

TREVLIG SEMESTER!

