

# ställskruven

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

Nr 2. Dec 1977  
Argång 11

*God Helg*





# VD HAR ORDET



Svensk industri har stora och uppenbara svårigheter. Dagligen ser vi nya exempel på företag som råkat i ekonomisk kris. Vikande efterfrågan på företagets produkter, för stora lager, produktionsinskränkningar, stora förluster och finansiell urholkning kännetecknar stora delar av vårt lands tidigare så framgångsrika industri. Och det är inte enstaka branscher det gäller längre. Det är inte bara små företag som drabbas.

När det går trögt att sälja är det bara att skylla på konjunkturen, men så enkelt kan vi inte göra det för oss den här gången. Och om vi gjorde det skulle vi lura oss själva. Svensk export har under den senaste tvåårsperioden utvisat en väsentligt svagare utveckling än världshandeln i stort, vilket innebär att vi inte kunnat dra nytta av den internationella tillväxten. I stället har svensk industri förlorat marknadsandelar.

Denna kraftgång beror på den successivt försämrade konkurrenssituationen för svensk industri. Så som kostnaderna i Sverige skenat iväg under den senaste tvåårsperioden i relation till kostnadsutvecklingen i jämförbara länder är det inte förvånande att svenska varor blivit för dyra och att en del kunder vänt sig åt annat håll. Det är inte heller konstigt att många svenska industriföretag gjort stora förluster. De har inte kunnat höja priserna så mycket att de fått täckning för kostnadsökningarna.

En dominerande del av svensk industris kostnader utgörs av lönekostnader och TCO:s ekonomer har i en rapport nyligen angivit att arbetskostnaden per enhet i Sverige steg mellan åren 1974 och 1976 med nära 50 %. Denna ökning kan jämföras med ökningen i Västtyskland som under samma tid var 7,5 %.

Det är detta bistra företagsklimat vi själva har att verka i och uthärda. Vi kan med tillfredsställelse konstatera att vi hållit vår budget på marknadsidan, vilket innebär en hygglig uppgång från ifjol. Produktionen låg för lågt under första halvåret men genom högre produktivitet och ökade inleveranser under höstmånaderna förutsätter jag att vi får upp faktureringsvärdet närmare budget till årsskiftet.

Men det är klart att om svensk industri i allmänhet får det svårare drabbas det så småningom också oss. Och på den svenska marknaden har vi sedan i somras börjat förmärka en ökad försiktighet.

Snart börjar vi ett nytt verksamhetsår och det finns ju också ljuspunkter, som jag ser det, på vägen framöver.

Devalveringen av den svenska kronan räknar jag med skall få en gynnsam effekt på vår avsättning på flera viktiga marknader. Med de kursförändringar som skett mellan kronan och andra valutor utöver de två nedvärderingarna av kronan har förhållandet till en rad valutor från årets början förändrats i betydande omfattning. För fransmän och västtyskar har den svenska kronan och därmed också svenska varor den 1 november blivit cirka 20 % billigare än vid årets ingång. Engelsmän och schweitzare har på samma tid fått sina valutor uppvärderade gentemot kronan med 27 %.

Allra största spännvidden har uppstått mellan kronan och den japanska yenen. En yen kostar nu 36 % mer än vid årets ingång. Även sedan vi höjt exportpriserna för nästa år blir det sålunda, om denna kursnivå står sig, lägre priser på våra verktyg på flera marknader nästa år än i början av detta år. På den svenska marknaden bör kursutvecklingen också få en positiv effekt, eftersom importerade verktyg ökar i pris på den svenska marknaden mer än vad vi höjer priserna.

En annan positiv händelse som jag vill uppehålla mig vid är vårt nya handverktygs-sortiment — BAHCO HANDFAST. Efter långvarigt och grundligt utvecklingsarbete har vi i höst kunnat påbörja marknadsintroduktionen av detta sortiment, som vi förväntar oss mycket av. Vi har här som den förste i världen tagit fram en helt ny generation handverktyg, som i allt avviker från vårt traditionella handverktygsprogram med ett väsentligt undantag — som alltid står BAHCO-varumärket för hög kvalitet.

Om inte den svenska ekonomin drastiskt försämras under nästa år, tror jag att vi kan se förhoppningsfullt på den närmaste framtiden. Trots det bistra klimatet vi arbetar i är det så mycket som är positivt att jag ser goda förutsättningar för en fortsatt lyckosam expansion av Verktysgrupps aktiviteter.

Till sist önskar jag Er alla en God Jul och ett Gott Nytt År!

Gösta Höij

## Förslagsverksamheten



Men gott folk, då endast ett förslag har belönats, ställer man sig ju frågan — är det svårt att komma med något bra förslag? Svaret på denna fråga är otvetydigt: Nej!!

Ni vet väl att ett förslag inte måste vara exakt angivet på förslagsmeddelandet, utan all tänkbar hjälp kan erhållas för att omsätta en god idé i praktik. Detta kan bestå av ritnings-, formulerings- och översättningshjälp, ja över huvud taget allt som kan utgöra problem vid utformningen av förslagsmeddelandet.

Så; tjong i medaljongen nu kör vi igång 'en — förslagsverksamheten.

Ingmar Johansson

Vid företagsnämndens sammanträde den 29 sept 1977 utdelades en belöning på 500 kr. Det belönade förslaget var inlämnat av Kjell Israelsson avd 3132. Förslaget avsåg en ändring av maskinkonstruktionen för lettring av ställskruv. Fördelen med den föreslagna åtgärden är att färre maskinhaverier uppstår genom att en fjädrande verkan på lettringsrullarna har erhållits.





## Har Flex-tid kommit för att stanna?

Det är kanske lite för tidigt att redan nu besvara den frågan. De försök som pågår för kontorspersonalen, inom avdelningarna E, K, M, S och V, har ännu inte avslutats och några diskussioner mellan företaget och tjänstemannaklubben om ett definitivt införande har inte påbörjats. Något besked kan alltså inte lämnas när detta skrives.

Hur har försökspersonerna utnyttjat möjligheten att flexa? — Vi har tittat på stämpelkortet och försökt, utan att gå vetenskapligt tillväga, bilda oss en bild av flexbeteendet och funnit följande.

Kommer tidigt  
— går tidigt  
34 %

Kommer sent  
— går sent  
15 %

Kort lunch  
— går tidigt  
23 %

Kort lunch  
— kommer sent  
11 %

Går tidigt  
— fredagar  
17 %

Av ovanstående frestas man tro att majoriteten inte har utnyttjat flextiden så som var tänkt från början, alltså använder tider för privata ändamål, ärenden o. dyl. utan istället passat på att tillskapa sig en egen arbetstid, förskjuten i förhållande till den ordinarie. Kanske för att det bättre tillfredsställer den personliga rytmen eller den omedelbara omgivningen.

— Kan det vara så att det inte föreligger något egentligt behov av att kunna börja och sluta på oregelbundna tider under arbetsveckan? Trots allt så har ju inte Enköpings-orten de kommunikationsproblem som storstaden har.

— Önskemålet om flexid är kanske ett uttryck för människans vilja att själv råda över tiden, att inte tvingas att passa arbetstiden exakt på minuten.

*Lars Hennix*

## PERSONALNYTT



Den 1 september 1977 började vår nye personalchef Lars Hennix hos oss. Lars Hennix som är 36 år gammal har tidigare varit personalchef vid konsultföretaget VIAK AB och Ford Motor Company AB i Stockholm under åren 70—77. Under fem år dessförinnan tjänstgjorde han vid Arbetsmarnadsverket/Länsarbetsnämnden i Stockholm.

Personalchefsposten tillsattes efter samråd med personalorganisationerna i Bahco Verktyg.

## NYTT KÖK - NY TYP AV MAT



Du som äter där vet — men även andra borde veta att numera serveras verkligen god mat från det nya köket — till rimligt pris.

Satsningen har visat sig riktig och vi hoppas nu att många vill utnyttja möjligheten att äta näringsrik, varierande mat mitt på dagen.

Den 21 oktober hade leverantören och matsalskommittén inbjudit alla till smakprov som bestod av den dagens rätt. Det var ca 240 personer som kom och bortsett från lite trängsel vid lunchtidens början gick det förvånansvärt bra.

Vår duktiga personal börjar nu bli van vid det nya tillagningssättet med varmluftsugnar och trivs med det. Från årsskiftet övertar företaget driften av personal- och gästmatsalen från Matsalskommittén som övergår till att vara ett partsammansatt matråd.

Matsalsverksamheten tillförs personalavdelningen och handlägges av Agnes Hänsch-Kovasna.

*Matsalskommittén*



# HANDFAST

## Nya konkurrenskraftiga verktyg från BAHCO!

Produktnyheterna har duggat ganska tätt ifrån Bahco Verktyg under senare år. Men nu är tiden mogen för en verkligt stor nyhet som kan komma att få mycket positiva konsekvenser för svensk verktygstillverkning.

Vi presenterar nu ett nytt verktygsprogram som är tillverkat enligt helt nya metoder som ger hög kvalitet till lägre pris. Differensen i pris till standardprogrammet är ca 25 %. Vi bedömer det här som en stor händelse, och vi har gjort en intervju med vår försäljningsdirektör Claes L Claesgård, ansvarig för försäljningen inom Norden.



— Betyder det nya "lågprissortimentet" att Bahco Verktyg framöver kommer att föra en lågprispolitik på bekostnad av kvaliteten?

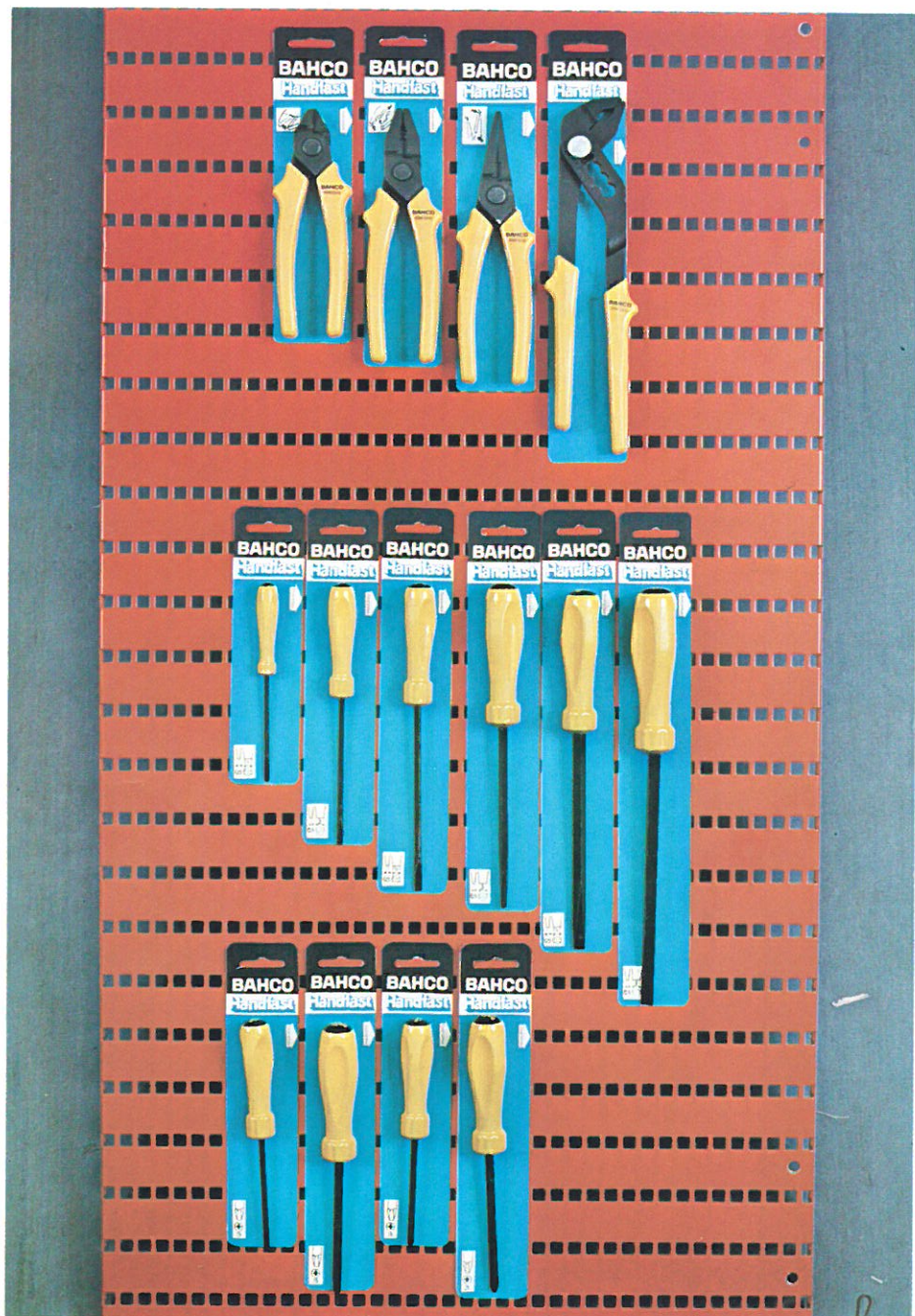
— Kvaliteten kommer vi aldrig att göra avkall på. Filosofin bakom det här programmet är att det finns stora grupper verktygsköpare som inte alltid är beredda att betala det pris ett kvalitetsverktyg i ett brett program betingar.

Den gruppen växer mycket kraftigt och vi har föresatt oss att ta en rejäl bit av den kakan. Bahco standardprogram kommer att leva vidare som verktyg för yrkesmännen och privatkonsumenten som behöver ett brett sortiment.

— 25 % lägre pris än standardprogrammet. Hur kan man plötsligt tillverka till så låga priser utan att göra avkall på t ex kvaliteten?

— Ja, det är just det som är det väsentliga i handfastsortimentet. Vi har ju sedan mycket långt tillbaka ett nära samarbete med våra leverantörer av råvaror och följer därigenom på nära håll materialutvecklingen. Samtidigt håller vi ögonen öppna när det gäller nya produktionsmetoder.

Det är alltså en kombination av nya material och tillverkningsmetoder som gjort det möjligt att producera handfastprodukterna i Sverige till 25 % lägre pris och ändå uppnå kvalitet som väl motsvarar de krav marknaden och vi ställer på våra produkter. Det relativt smala sortimentet och mycket långa serier är naturligtvis också faktorer som påverkar priset.





— Vad är det som skiljer handfastprogrammet från "normalprogrammet" tillverkningsmässigt?

— Handfastprogrammet består av tänger och skruvmejslar. För tängernas del har man bl a kunnat ta bort smidesprocessen som är en kostsam operation. Skruvmejslarna har enklare ytbehandling på klingan och skaften tillverkas av ett mer lätt bearbetat material i ny modern formsprutningsutrustning. Skaften innehåller även mindre material än standardprogrammets skruvmejslar vilket också påverkar priset.

— Bahco har i sin argumentering alltid framfört att verktygen är "smidda av svenskt specialstål" eller något i den stilen. Nu tar man alltså bort smidet?

— Alltjämt kommer tängerna i standardprogrammet att smidas. Men den nya tillverkningsmetoden erbjuder intressanta alternativ.

— Tängerna förefaller inte vara så smidiga som vanliga tänger. Är det avsiktligt?

— Designen som bl a visar något bredare tänger har till stor del sitt ursprung i tillverkningsmetoden. Åtkomligheten påverkas inte nämnvärt i negativ riktning, tvärtom är den bättre i vissa lägen. Grepphylsorna bidrar väl också till att tängerna ser större ut, men det är ju bara till fördel för användaren att tängerna har rejäla, greppriktiga och ergonomiskt väl utformade handtag.

— Varför har vi valt ett så pass smalt sortiment som 4 tänger och 10 skruvmejslar?

— Det är helt enkelt av den anledningen att just de produkter som ingår i Handfastprogrammet är de mest frekventa typerna. Eftersom handfast i första hand riktar sig till privatkonsumenten är det riktigt för både återförsäljare och oss att ha ett sortiment med goda förutsättningar till hög omsättningshastighet.



— Redan innan Handfast fanns det ett antal fabrikat att välja på för återförsäljare och konsumenter. Nu får de ytterligare ett "märke" att välja på. Är det bra det?

— Genom Handfastprogrammet erbjuds återförsäljarna två produktlinjer inom Bahco-programmet. En produktionsrationalisering genom koncentration till Bahco-programmen ger en rad fördelar — rationellare inköps- och lagerrutiner, koncentration i försäljningsuppläggning, ytterligare möjligheter för återförsäljarna att avancera i Bahcos rabattsystem är några exempel på detta. Men det är också viktigt att kunden, som skall använda verktygen, nu kan välja Bahco i olika prisklasser.

— Hur kommer introduktionen och informationen till slutkonsumenten att läggas upp?

— Genom en SP-folder, som distribuerats till återförsäljarna i början av oktober, in-

formerar vi om hur vi lagt upp kampanjen. Bl a framgår det att vi kommer att stödja försäljningen av Handfast-programmet med en bred upplagd annonskampanj. I annonskampanjen använder vi oss av både dagspress och populärpress. Vår SP-folder ger även förslag till exponering. Vi informerar om skyltmaterial, ställ, broschyrer och mycket annat.

— Sammanfattningsvis kan man alltså säga att Bahco med de nya produkterna vill slå ett slag för svensk kvalitet, även för privatkonsumenten och därmed erövra ytterligare marknadsandelar.

— Ja, det stämmer men med det tillägget att de nya Handfastprodukterna också kommer att utgöra intressanta alternativ för hantverkare av olika slag.



## Besök av Mr. G. Kingsbury

Firma GEO. KINGSBURY & CO. har under året levererat två st rundbordsmaskiner för bearbetning av sidavbitare. Firma KINGSBURY besökte oss den 22-23 augusti. Företagets grundare och tillika styrelseordförande Mr. G. KINGSBURY ses här efter inspektion av maskinerna.

Curt Bylund



# MATERIALAVDELNINGEN - M

Materialavdelningen är en serviceavdelning som har till uppgift att anskaffa och vidarebefordra varor och tjänster. Detta låter enkelt men det gäller också att detta sker i rätt tid till rätt pris i rätt mängd till rätt plats – och då blir det genast besvärligare.

I vårt arbete är vi i allra högsta grad beroende av ett gott samarbete med andra avdelningar. Framför allt försäljningsavdelningarna och produktionsavdelningen. Man kan också säga att vi i vissa fall fungerar som stötdämpare mellan dessa avdelningar.

En bra stötdämpare skall ju tåla en hel del



stötter och det är då tryggt för mig som chef för avdelningen att mina närmaste medarbetare — min sekreterare — Gunilla Gabrielsson och sektionscheferna Yngve

Nyberg och Lars Pettersson är synnerligen slitstarka och att de ej visar några tecken på utmattning trots att det kan bli ganska stressigt ibland.

*Ake Stenborg*



Chefen för sektionen är Yngve Nyberg.

Företagets inköpsfunktion har till uppgift att tillfredsställa de behov av produkter och tjänster som uppstår i företaget. Det finns vidare krav på att denna inköpsverksamhet skall genomföras på ett effektivt sätt ur företagets synvinkel.

Inköpsverksamheten kan sägas bestå av en rad aktiviteter vars slutprodukter är inköpsbeslut, d v s beslut att köpa vissa produkter från vissa leverantörer. Vid vissa inköp av rutinkaraktär kan beslutet påverkas av en eller ett par personer, medan det vid mer komplicerade köp påverkas av en betydligt större grupp. Inköpsrätt på

## Inköpssektionen MI

några varugrupper finns dessutom delegerade till vissa personer i fall dessa köp hänger intimt ihop med deras andra arbetsuppgifter.

En mycket viktig uppgift för inköpsavdelningen är att förmedla nyheter om material och produkter till berörda avdelningar, såsom produktion och produktutveckling.

Inköparens roll i ett modernt företag är inte enbart av kommersiell karaktär utan även teknisk, för att dels kunna utvärdera den information som olika leverantörer ger och dels delta i projektarbete när det gäller såväl nya som gamla produkter.

Tyvärr finns ej den glamour över en inköpsavdelning som en produktionsenhet eller försäljningsavdelning kan erbjuda och det är enkelt att förklara varför. Inköpsavdelningen kostar enbart pengar och det är mycket svårt att mäta de insatser som görs. Ser man däremot på företagets totala inköp av varor och tjänster i förhållande till företagets totala fakturering så utgör inköpsdelen ca 30 %, vilket är en betydande del. Förändringar av inköpsverksamheten har därför i många fall en betydande effekt på företagets resultat.

För att uppnå ett gott resultat bör de underlag som inköpsavdelningen får vara så riktiga som möjligt och därför arbetar vi för närvarande på ett nytt system för materialbehovsberäkning.

Avsikten är att orderlistor och materiallistor skall köras mot varandra datamässigt och utmytna i en materialplan. Planen skall omfatta samtliga köpta artiklar där man skall se väntade materialbehov med avseende på antal, leveransvecka, ledder, minilager m fl variabler.

Vi hoppas att vi på så sätt skall effektivisera inköpsarbetet så att mer arbete kan ägnas åt marknadsundersökningar efter nya material och leverantörer.

*Yngve Nyberg*

### Vem gör vad?

#### **MIC — Arseni Seiman**

Inköp av råmaterial och halvfabrikat för produktionen samt verktygsstål för verktygsavdelningen.

#### **MID — Dag Krüger**

Inköp av hel- och halvfabrikat, lego samt emballage för försäljning och produktion.

#### **MIE — Ingmar Eriksson**

Inköp av hel- och halvfabrikat för produktion av tryckluft- och hydraulikmaskiner, maskiner och reservdelar m m.

**MIL — Bo Fagerström**

Inköp av förnödenheter, gjutgods, lego för hand- och kraftverktygsproduktionen.

**MIB — Ragnhild Gustafsson**

Inköp av trycksaker samt maskinskrivning

**MIF — Eva Karlsson**

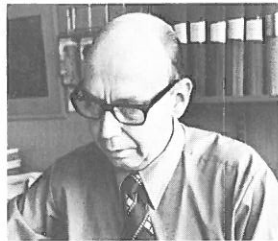
Maskinskrivning samt leveransbevakning.

**MIK — Karin Johansson**

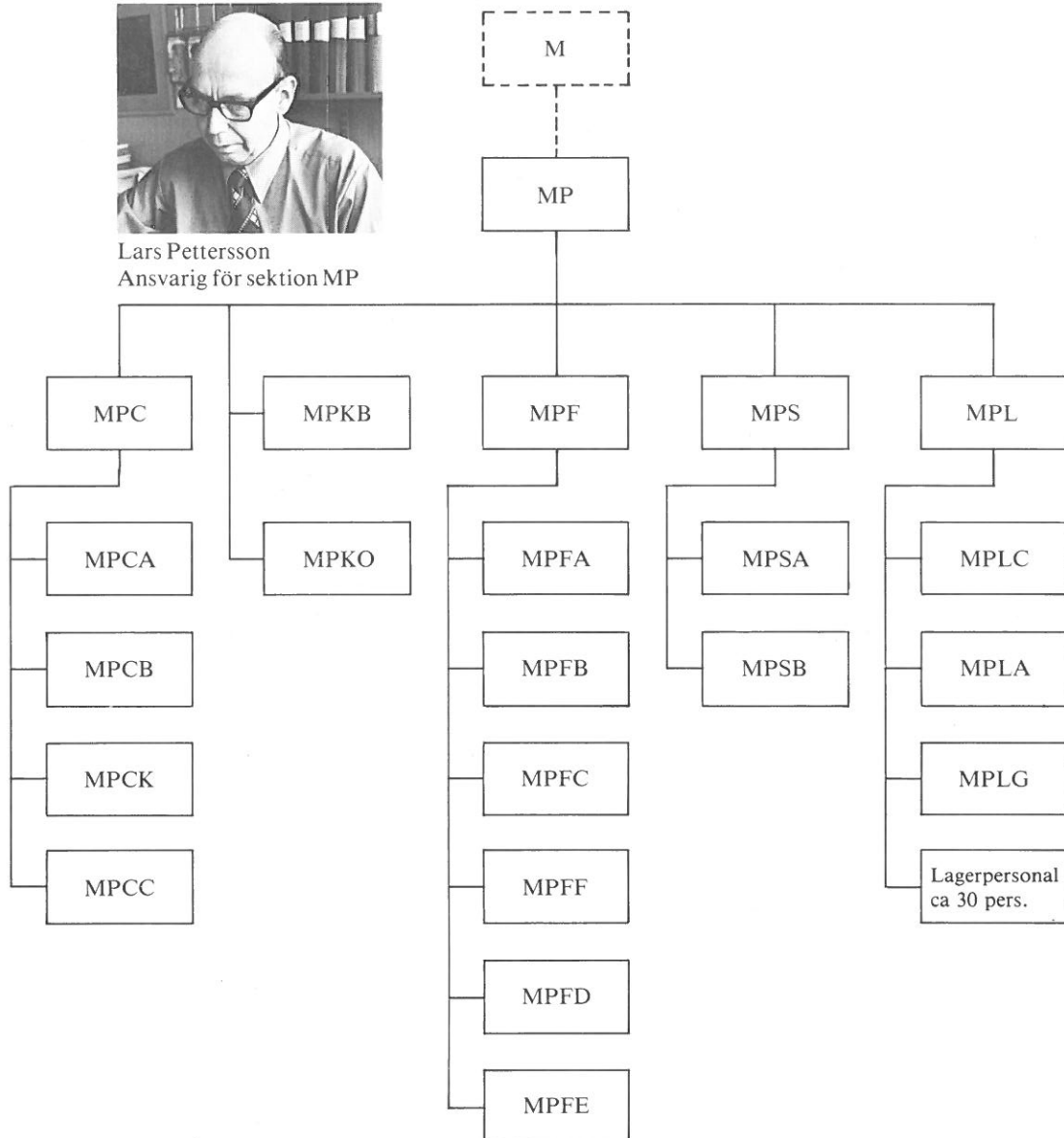
Kontroll och kontering av leverantörsfakturor.



# VAD GÖR SEKTIONEN MP?



Lars Pettersson  
Ansvarig för sektion MP





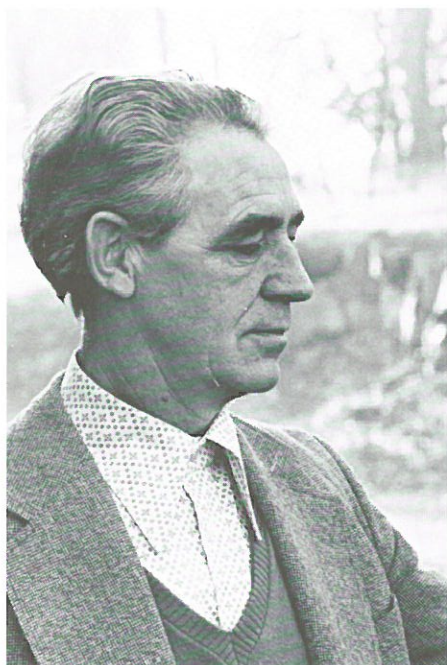


MPKB Hjalmar Hedbom  
Orderbehandling kraftverktyg  
MPKO Christer Nilsson  
Orderbehandling kraftverktyg



MPC Rolf Lundberg  
Ansvarig för Huvud- och  
Materialplangruppen  
MPCA Lennart Persson  
Huvud- och materialplanering,  
handverktyg  
MPCB Crister Stolpe  
Materialplanering  
MPCK Olle Jansson  
Huvud- och materialplanering, kraft-  
verktyg  
MPCC Else-May Boström  
Framställning av verkstadsorder

MPS Jan-Olof Norén  
Ansvarig för speditiionsgruppen  
MPSA Lars-Olov Söderman  
Exportspedition  
MPSB Leif Lönnervik  
Manuell fakturering, proformafakturor



MPL Sture Svensson  
Ansvarig för centrallager med förråd  
MPLC Bengt Larsson  
Paketering, satsbyggnad, tidskrivning  
MPLA Lennart Thorell  
Halvfabrikatsförråd, handverktyg  
MPLG Sven Hallström  
Godsmottagning

MPF Delia Grönlund  
Ansvarig för  
Faktureringsgruppen



MPFA Inger Malmsten  
Maskinell fakturering  
MPFB Inez Persson  
Maskinell fakturering  
MPFC Birgitta Ericsson  
Masinell fakturering  
MPFF Els-Britt Cederfeldt  
Manuell fakturering, spedition Norden  
MPFD Ragnhild Svegmar  
Efterbehandling, kontroll av fakturor  
MPFE Marianne Ljungberg  
Efterbehandling, kontroll av fakturor



Som framgår av bifogade organisations-schema med vidhängande, i rubrikform angivna, arbetsuppgifter arbetar personalen inom MP med synnerligen skiftande arbetsuppgifter.

Den röda tråden som löper genom allt vårt arbete är dock att på bästa sätt "administrera materialet".

Vårt arbete är också i hög grad servicebetonat och vi har ständiga kontakter med övriga avdelningar inom företaget.

Hur, i stort, fungerar nu det här?

Vi skall se något på varje huvudarbetsuppgift. Huvudplaneringens arbete är, att i samråd med produktionen, på bästa sätt belägga våra produktionsresurser. Till grund för detta ligger försäljningens budget och prognoser, lagerläge och produktionskapacitet. Detta planeringsarbete sker periodvis. (En period är 1/8 år.)

För närvarande är "planeringshorisonten" ca 9 månader men skall utökas till ett år. De fastställda produktionspartierna av produkten bryts därefter ned, inom grupp MPC, i detaljer och råmaterial varefter detaljpartier planeras in och uppgift om behov av råmaterial lämnas till sektion MI. Alla specialorder, dvs order på produkter, som avviker från standard, behandlas och bevakas inom MPC. I väntan på en bättre lösning för förrådsbokföring och framtagandet av våra verkstadsorderset, ligger även dessa arbetsuppgifter inom denna grupp. Slutligen skall MPC-gruppen vara den förmedlande länken mellan försäljning och produktion i avseende på förfrågningar angående leveranstider, kommande partier, specialorder etc.

MPKB—MPKO en tvåmannagrupp som tar hand om alla inkommande kraftverktysorder. I begreppet "ta hand om" ingår i detta fallet bl a rådgivning till kunder, leveranstidssättning och bevakning av att sätta leveranstider innehålles.

Faktureringsgruppen kallas ibland "företagets hjärta" och man vågar inte tänka tanken ut vad som händer om vår fakturering "pajar ihop". Den helt övervägande delen av vår fakturering går på två Phillips kontorsdatorer, som hela dagarna kör för högtryck. Vi arbetar här med två huvudprinciper: för- och efterfakturerering. Med förfakturering förstås att bl a sändbevis och faktura framställs samtidigt och före leverans. Fakturan sänds sedan iväg, när godset har levererats, och kontroll har skett av att faktura och sändbevis stämmer överens.

Efterfakturering är den traditionella faktureringsformen där fakturering sker sedan ordern packats, vägts, märkts etc. Denna faktureringsform används på Norden- och Exportorder samt delvis på Sverige. Förfakturering förekommer endast på Sverigeorder. Tidspresen på medarbetarna i faktureringsgruppen är stor, eftersom det är ett krav, att vi skall behandla våra order och fakturor på kortast möjliga tid.

Sedan många år arbetar vi med en egen expeditiionsgrupp. Tidigare anlidade vi speditörer för våra uppdrag. Vår erfarenhet är att det blir både billigare och bättre med egna speditörer. Bl a har vi dem mitt ibland oss och de känner våra produkter, kunder o s v. Alla transporter beställs och bokas inom MPS. I gruppens arbete ligger också val av fraktsät, bevakning av transport (att

godset kommer fram), reklamerations-ärenden m m.

Det är ju så att ju senare i en kedja man finns, ju större blir tidspresen. Sist i kedjan när det gäller leveranser är vårt centrallager. Speciellt i tider med låg leveransservicenivå blir kravet på lagret stort. Det låter paradoxalt men är riktigt, därför att när bristprodukter kommer in till lagret är "hungern" efter dem stor, och innan produkterna hunnit paketeras, har ordersidan sett till att det finns "order nere". Vi har emellertid bra personal på lagret, som verkligen ställer upp, när det behövs extra-insatser.

Lagrets arbete är egentligen uppdelat i två arbetsområden. Inom MPLC paketeras produkterna. Att paketera innebär att den nakna produkten, manuellt eller maskinellt, sätts på en pappbricka avsedd att hänga på en vägg. Därefter stoppas flera enstycksförpackningar i en flerstycksförpackning varefter transport sker antingen till buffertlagret eller direkt till expeditiionslagret. På MPLC sker också byggnad av satser, dvs ihopplockning av lösa verktyg i lådor eller kartonger för försäljning i form av satser. Den andra delen av lagret sysslar med fram-plockning av order, packning, bandning, vägning, utkollning samt godsmottagning. Inom centrallagret finns också halvfabrikatsförrådet för handverktyg. Här noteras alla, från produktionen kommande, inleveranser av färdiga produkter.

Ja detta var något om vad vi gör. Trots skiftande arbetsuppgifter ett teamwork där vi alla är beroende av varandra.

Lars Pettersson

## KLIPP MED KLIPPNING

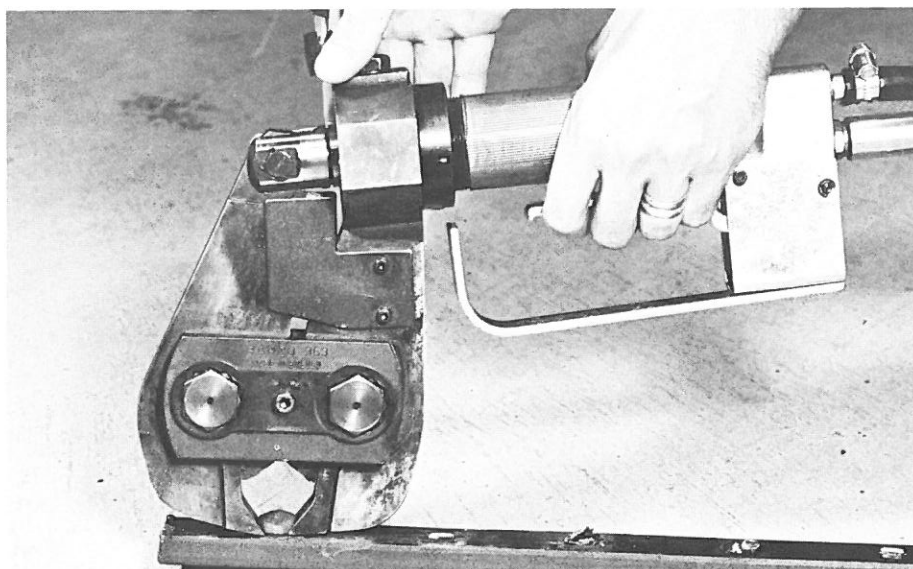
Den senaste tiden har vi fått ett ökat antal förfrågningar på saxar för speciella klippproblem. Ett sådant klippproblem, som med tur och skicklighet öppnar vida vyer, är klippning av nit och nitskallar. Med utgångspunkt från den välbeprövade bultsaxen S 363 har vi utvecklat en sax, där skäre-garna faktiskt kryper in under nitskallen och som i ett kombinerat dragnings- och klippningsförlopp ger ett perfekt brott i nit med en diameter upp till 14 mm.

Klippkraften är hela 80 kN, varför mycket höga krav ställs på material och värmebehandling av klippegarna.

Ett applikationsexempel är klippning av nit i lastbilsramar.

Ungefär hälften av världens lastbilsverkstäder utgör den potentiella marknaden. Den faktiska marknaden på lastbilsverkstäder reduceras emellertid av det faktum att amerikanska lastbilstillverkare i stället för nit använder passbult.

Andra tänkbare användare av denna sax är järnvägsvagnsverkstäder, varv, spec. reparationsvarv, ångpannereparatörer m fl. En nackdel är dock att användningen av nit som konstruktionselement minskar.



Däremot nitar man fortfarande vägbroar i stål. Svenska regeringen ämnar ju som bekant bygga ett antal stålbroar. Dessa broar måste naturligtvis repareras, så även i framtiden kommer det att finnas behov av våra nya sax med tvärsållade skär.

Detta hydrauliska verktyg kommer att följas av fler inom närliggande områden, eftersom speciallösningar alltid välkomnas hos våra förbrukare.

Anders Nilsson



# LÄNGRE SEMESTER!

**Den 1 januari 1978 träder en ny semesterlag i kraft som bl a ger alla arbetstagare rätt till fem veckors semesterledighet. (= 25 semesterdagar.)**

Den nya semesterlagen skiljer sig i alla stycken från nuvarande lag och ställer alltså alla vedertagna semesterbegrepp på ända, såsom bl a att

- Semesteråret omfattar tiden 1 april—31 mars. Motsvarande tid närmast före semesteråret kallas intjänandeår. Enligt nuvarande lag är semesterår kalenderår och kallas kvalifikationsår.
- Något krav på intjänande av semester rätt inte finns utan ledighet utgår i princip under det första anställningsåret. Vissa undantag finns. En arbetstagare som anställs efter den 31 augusti har rätt till fem semesterdagar. Då en arbetstagare byter anställning begränsas hans rätt till semester i den nya anställning till vad han inte fått ut i den gamla.
- Rätt till såväl semesterledighet med lön som utan lön införs.
- Arbetstagare har rätt att avstå från semesterledighet utan lön.
- Semesterlönen utgör 12 % av lönen under intjänandeåret. Till lönen skall även räknas overtidsersättning, jourtillägg etc. Detta gäller även vecko- och månadsavlönade.

— Den semesterlönegrundande frånvaron har utökats och innefattar nu

1. vid sjukdom från 90 till 180 dagar. Arbetskada två hela år.
2. Föräldraledighet i samband med barns födelse eller adoption högst 120 dagar, ensamstående förälder 180 dagar.
3. Smittbärare 180 dagar.
4. Viss utbildning, ex. facklig.
5. Tjänstgöring inom försvaret, högst 60 dagar.

— Arbetstagarna får möjlighet att spara semester. Högst fem dagar får dock sparas varje semesterår för att tas ut under den följande femårsperioden. Det betyder att vid fullt sparande finns möjlighet att efter en femårsperiod ta ut tio veckors sammanhängande semesterledighet.

— Semesterlön för sparad semester skall beräknas särskilt och påverkas av sysselsättningsgraden, dvs arbetad tid under det eller de intjänandeår då rätt till semesterlön för de sparade dagarna tjänades in.

Vissa avsnitt i den nya lagen har gjorts dispositiva dvs arbetsgivar- och arbetstagarparterna har beretts möjlighet att träffa kollektivavtal om avvikelser från lagen. Detta gäller bl a semesterledighetens förläggning.

— Arbetsgivarparten är skyldig att förhandla eller samråda med arbetstagarparten om semesterledighetens förläggning.

— Om parterna inte träffar avtal om annat skall semesterledighet förläggas så att minst fyra veckors sammanhängande ledighet erhålles under juni—augusti.

Den nya lagen ger alltså arbetstagare som har rätt till mer än tjugo betalda semesterdagar rätt att spara en eller fler av det överstigande antalet dagar. Förutsättningen är att han inte under samma semesterår tar ut semesterdag som sparats från tidigare år. Sparad semesterdag skall alltså tas ut inom fem år från utgången av det semesterår då den sparades.

Detta innebär rent administrativt att det vid ingången av ett semesterår för varje arbetstagare måste finnas bokfört ett ingående saldo med antalet sparade semesterdagar från vart och ett av de sex närmast föregående semesteråren. Dessutom måste för beräkningen av semesterlönen finnas uppgift om varje anställds arbetstidsmätt för vart och ett av de intjänandeår som hör till respektive semesterår.

Tyvärr, har de som utformat denna nya lag inte ansett sig kunna ta hänsyn till de administrativa svårigheter som lagens konstruktion medfört. Helt klart är att företagen får lägga ner stor möda och dyra pengar för att få de nya rutinerna att fungera. Kanske går det också genom de kollektivavtal som skall avtalas att åstadkomma förenklingar. Vi som skall handha dessa problem kan bara hoppas.

Lars Hennix

**. . . så här kan man tillbringa den**

## Paddelsommar

Minnen från sommaren blir i höstrusket allt svårare att återuppliva — om man inte har några bilder att titta på. Här är några från en ovanligt skön kanotsemester, som huvudsakligen företogs i Värmland och Dalsland.

Att vi skulle ut och paddla bestämdes tidigt i våras och 3 st plastkanoter byggdes i ett lastbilsgarage. Dessa blev färdiga lagom till semesterns första dag och vi började med två dagars "uppmjukning" på Mälaren. Därefter lades kanoterna på biltaket och det bar iväg till västra Värmland. Efter ett par dagars paddling kom vi ut på den svensk-norska gränssjön Stora Le med förtrollande vackra vyer och kristallklart vatten.

Stora Le övergavs så småningom och vi fortsatte på Dalslands kanal, som med en rik variation av färger och topografi gav oss många njutbara stunder. Då vi passerat ett tjugotal slussar och en akvedukt (i Häverud) liftade vi tillbaka och hämtade bilen. Paddlingen fortsatte i mera strömt vatten på den norra delen av underbara Klarälven för att så småningom avslutas med högsjöpaddling i Stockholms skärgård.

En oförglömlig semester i orörd svensk natur.

Nils Ribbing





# AB BAHCOS NYEMISSION 1977 OCH DEN FRAMTIDA STRATEGIN

För att driva verksamhet behövs tillgång till många olika resurser, och en av dem är som bekant kapital. Till en igång varande verksamhet kan kapitalanskaffning ske antingen genom

- att ägarna satsar mera pengar
- att man lånar mera pengar
- att man skaffar sig andra krediter, eller
- att man tjänar pengar så att verksamheten ifråga kan vidareutvecklas.

Sedan 1965 har aktiekapitalet i Bahco varit oförändrat 49.700.000 kr. Vi har klarat vår utveckling sedan dess genom självfinansiering fram till nuvarande nivå utan ökning av aktiekapitalet.

## Nyemission

Den 15 september 1977 beslöt emellertid styrelsen för AB Bahco med stöd av 1977 års bolagsstämmas bemyndigande att bolagets aktiekapital skulle ökas med 24.850.000 kr till 74.550.000 kr genom nyteckning av 248.500 aktier till en kurs av 150 kr/aktie. Bahco-koncernens snabba expansion har som nämnts hittills kunnat ske utan nya tillskott från aktieägarna. När det gäller att finansiera enbart den fortsatta utbyggnaden inom landet torde sådant tillskott ej heller nu vara nödvändigt. Däremot är det omöjligt att med bibehållen tillfredsställande lönsamhet finansiera både denna utbyggnad och den utbyggnad av utlandsorganisationen, som är en förutsättning för fortsatt tillväxt, endast genom självfinansiering och ökad upplåning. Därför krävs en förstärkning av det egna kapitalet genom nyemission.

## Den framtida strategin

När koncernen nu står inför valet av strategi för sin framtida utveckling ger dess lönsamhetsförhållanden och finansiella ställning ett gott utgångsläge. Emellertid kan vissa omständigheter verka hämmande på utvecklingen. Koncernens marknadsandelar för flera viktiga produkter på de nordiska

marknaderna har blivit så pass stora, att en nämnvärd ökning med positivt ekonomiskt resultat förefaller omöjlig. Tillväxten måste därför — ifråga om dess produkter — huvudsakligen ske genom försäljning utanför Norden. Samtidigt har kostnadsutvecklingen gjort det svårare att utanför Norden sälja svenska standardprodukter, som bildar stommen i ett slagkraftigt försäljnings-sortiment. Därtill kommer nackdelen, att olika främmande marknader har olika krav på produkterna och att vissa komponenter — detta gäller främst för Bahco Ventilation — är så skrymmande att transportkostnaderna blir mycket höga.

Samtidigt som koncernen liksom hittills kommer att satsa på att befästa sin ställning på de nordiska marknaderna och bygga ut sina inhemska produktionsresurser, kräver därför fortsatt tillväxt också en kompletterande utbyggnad av försäljningsorganisationerna på våra olika exportmarknader. I framtidsplanerna ingår dessutom utveckling av speciella produktvarianter för olika marknader samt tillverkning av försäljningsstödande standardprodukter i länder med lägre kostnader utanför Sverige. Som exempel på tidigare tillämpning av denna strategi kan nämnas den betydelse det haft för Bahco Verktyg att genom Bahco Sud-americana ha tillgång till en rationell och billig kvalitetsproduktion — för Mecman att ha ett långvarigt intimt produktions-samarbete med Egri Feinarmaturfabriken i Ungern — och för Bahco Ventilation att ha tillverkning av bl a ventilationskanaler i Belgien och Frankrike. En fortsatt expansion av betydelse kräver dock en helt annan, koncentrerad insats på utvalda exportmarknader.

I koncernens strategi ingår även att vara öppen för möjligheter till förvärv av företag inom helt nya verksamhetsområden, under förutsättning att detta bedöms som fördelaktigt för koncernen.

*Koncernkontoret - Informationsavd.*

## Sixten Karlsson

blev pensionär den 1 juli. Han uppnådde då en anställningstid av sammanlagt 13 år 10 mån.

## Jelica Jevtic

har gått i förtidspension från den 1 oktober. Hon har arbetat hos oss i 8 år 11 mån.

## Erna Lundberg

avgick som Bahco-anställd den 8 juli efter en anställningstid av 11 år 11 mån. Erna L. är ännu inte till åren pensionär men har avgått p g a hälsoskäl.

## Tore Strömberg

har också många år till ordinarie pensionsålder, men har även han måst sluta av hälsoskäl. Hans anställningstid blev 6 år 1 mån.

## KARL-ERIK ANDERSSON

slutade sin tjänst hos oss efter överskriden pensionsålder den 30 juni 1977.

Karl-Erik anställdes den 1 april 1961 som arbetsledare vid dåvarande fabriker i Eskilstuna inom en avdelning för värmebehandling.

I samband med nedläggningen i Eskilstuna överflyttades Karl-Erik till vår fabrik i Enköping som arbetsledare för värmebehandling samt närliggande bearbetning bl a filning och smärgling av tänger.

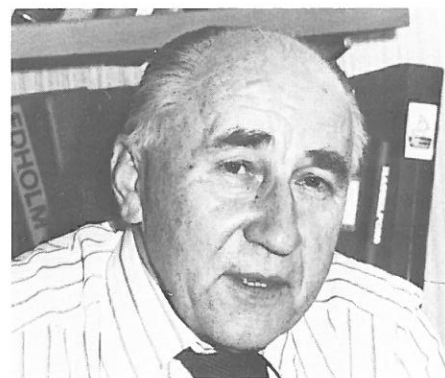
Vi vill tacka Er alla för många år och goda arbetsinsatser och önskar Er alla  
LYCKA TILL!

# PENSIONÄRER

Koidula och Arseni Seiman går i pension efter 31 år.



Koidula arbetar på personalavdelningen och handlägger samtliga kollektivanställdas löner. Det ansvarsfulla arbetet har hon utfört så perfekt att det är verkligen svårt att ersätta henne. Vem kan dessutom tro att hon är över 60 år? Ingen!



Arseni — vår stälman — har varit inköpare av råmaterial sedan länge. Det han inte vet om stål och dimensioner — är inte värt att veta.

Tydligt är också att cykling ger spänst och hälsa. I ur och skur cyklar de tillsammans till och från arbetet två gånger om dagen. — Någoting att ta efter?! —

Att läsa en eller helst många bra böcker tycker de båda om. De skulle säkert kunna berätta mycket mera men anspråkslösa som de är sade Koj så här "vi vill försvinna så tyst som möjligt".

## Ester Lilja



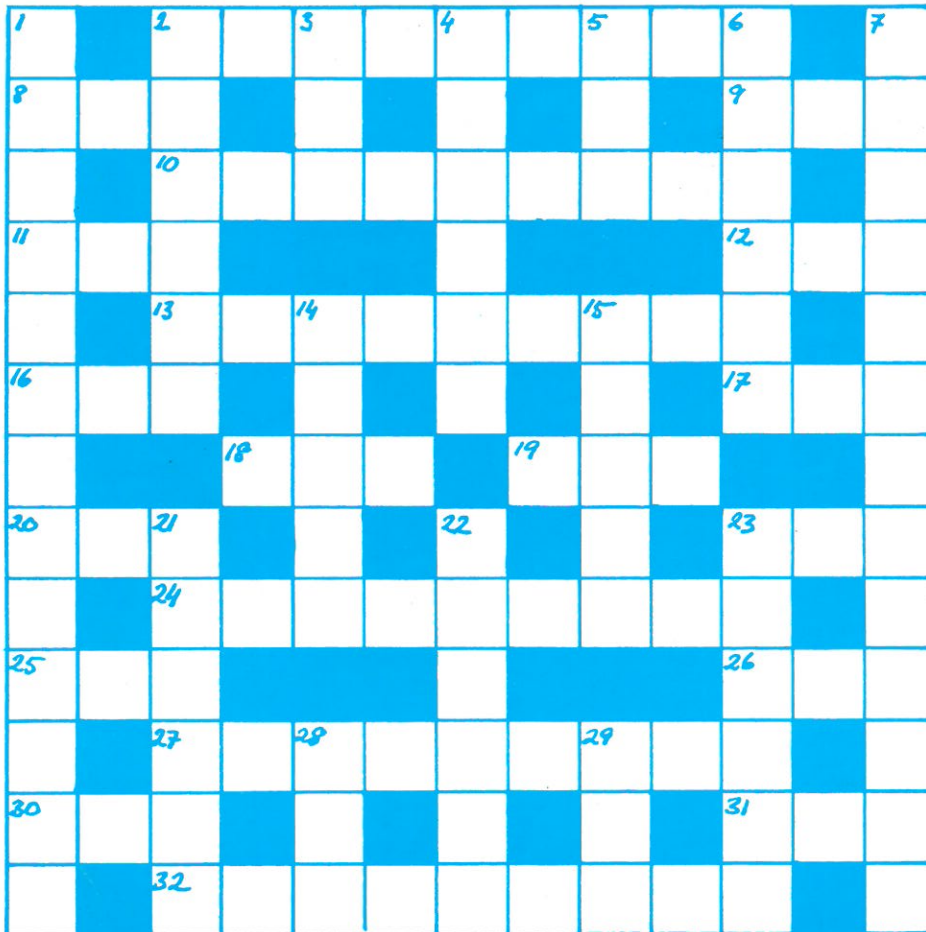
tillhörde vår matsalspersonal. Hon slutade den 31 juli och hade då varit anställd i 6 år 11 mån.



# Stora Korsordet — tävling

# Julnötter

## Schackbrädesmatematik



Enligt sägnen uppfanns schackspelet för åttioåriga tusen år sedan av en kines — vi kan kalla honom Lis-Tig-Ahan. Han skänkte sitt spel till sin kejsare, som blev mycket förtjust i detta ädla spel. Kejsaren sade till Lis-Tig-Ahan: "Jag vill ge dig en furstlig belöning. Du får själv bestämma vad jag skall skänka dig!"

Lis-Tig-Ahan, som var en enkel och fattig bonde från trakterna av Gula Flodens källflöden, svarade: "Jag är en fattig bonde. Jag önskar därför bara utsäde så att jag kan skaffa bröd till min stora familj. Ge mig ett vetekorn för den första av schackbrädets 64 rutor, två vetekorn för den andra rutan, fyra för den tredje o s v. Alltså dubbelt så många korn för varje ruta som för närmast föregående ruta. Detta är allt jag begär av dig, min kejsare."

"Arme man", sade kejsaren (som var snål av sig och nu såg ett billigt sätt att klara av sitt löfte), "är detta verkligen din högsta önskan så skall jag genast ordna saken." Han befälde att Bevakaren Av De Kejsarliga Spannmålsförråden skulle komma med en säck omalet vete (100 l, vikt 80 kg) och börja räkna upp de 64 högarerna. Räckte säcken? Hur mycket vete blev det? (Antag att det går 50 vetekorn i en cm.)

## Vågräta ord

- 2 Inburade flygare (9)
- 8 Springa (3)
- 9 Angora är dess mål (3)
- 10 Hade varit en tillgång i Babel (9)
- 11 Till hjälp för den, som inte är lingvistiskt mångkunnig (3)
- 12 Spänning mellan poler i öppen krets (3)
- 13 Busktuktare (9)
- 16 Slaget av LME (3)
- 17 Ursprungligen armbågen-lillfingerspetsen (3)
- 18 Molekyl, som kan ta upp en proton (3)
- 19 Fyller musik med klanger (3)
- 20 Uddatåigt husdjurs ohälsa (3)
- 23 Ibland för slut (3)
- 24 Skonar sofflock (9)
- 25 V (3)
- 26 En av fem överlevande (3)
- 27 Att tala fritt (9)
- 30 Avfuktningsskåp (3)
- 31 Världsålder (3)
- 32 Triangulär (9)

## Lodräta ord

- 1 Är vara med viss betydelse (13)
- 2 Framskjuten vakt (6)
- 3 Anger upphovsmans insats (3)
- 4 Sammanbundna toner (6)
- 5 Irrationell övertygelse (3)
- 6 Snurra (6)
- 7 Lager, axel, hjul m m (13)
- 14 Mången fruktar sådan sjö (5)
- 15 Återstuds (5)
- 21 Tovaristj (6)
- 22 Iakttas av utomstående (6)
- 23 Ej gängse rutin (6)
- 28 Är alla goda saker (3)
- 29 Bör man veta (3)

G.R.

## Midgårdssorm

Ett 4000 mil långt, oelastiskt snöre läggs runt jorden utmed ekvatorn, så att dess två ändar möts i en punkt. (Bortse från problemen med berg, dalar och hav!) 40 miljoner människor ställer sig utmed snöret på en meters avstånd från varandra. Alla människorna lyfter på en gång upp snöret en meter från marken. Härvid går snörets båda ändar isär. Hur mycket? Hur många människor utmed snöret står där nu i gapet mellan snörändarna utan något snöre att hålla i?

## Tankekedja

Kejsar Napoleon sade en gång: "Alla korsikanare är lögnare."  
Han var själv korsikanare . . .

Trots många uppmaningar — varken fackklubbarna eller BAHCO IF har kommit med material till detta nummer av Ställskruven. Beklagligt! Vi hoppas på bättring. Tidningen är till för alla!  
Trevlig helg!

Red.

Lösningarna insändes till Red. före den 20 jan. -78. Den först öppnade rätta lösningen till varje gåta får var sin penninglott.  
Lycka till!