

# ställskruven

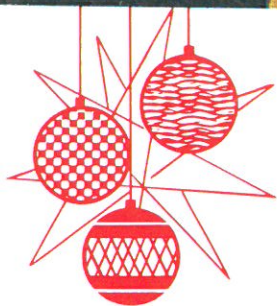
Personaltidning för AB BAHCO VERKTYG

Ansvarig utgivare: Gösta Höij

Redaktör: Agnes Hänsch-Kovasna

Nr 2. Dec 1978

Årgång 12



# GOD HELG!



# VD har ordet



Vi fick en flygande start med en god orderstock och en hög orderingång vid årets början som krävde utökad leveranskapacitet. Av den anledningen har vi anställt mer verkstadspersonal under året och höjt produktionstakten. Först under hösten började vi få balans mellan produktionskapacitet och efterfrågan.

Marknadsbearbetningen har varit intensiv både på Norden och export, och exportförsäljningen har kunnat ökas vilket kompenserar den lugnare hemmamarknaden.

Vi kan se redan nu att vi kommer att uppnå en ökad fakturering det här året jämfört med 1977. Värdena får vi återkomma till efter årsskiftet.

När investeringsviljan inom industrin är som lägst har vi i år beslutat om flera och större maskinanskaffningar än vanligt. Hela vinsten och mer därtill kommer vi att satsa i ny automatiserande och rationella maskinutrustning. Investeringarna har också ett annat viktigt syfte. Vi kan successivt plocka bort monotona jobb ur produktionen.

Bland investeringarna återfinns anordningar för fortsatt förbättring av den yttre och den inre miljön. En ny och modern vattenreningsanläggning som förhindrar utsläpp av föroreningar i kommunens avloppsnät är ett exempel.

Alla de här investeringarna behandlas i separat artikel i det här numret av Ställskruven.

På de Nordiska marknaderna har vi sålt in vår nya generation handverktyg med hög butikstäckning bland våra återförsäljare. Exportavdelningen arbetar för närvarande under högtryck med introduktionen på övriga världen. En lång rad exportmarknader har visat ett stort intresse för vår nya linje och vi förväntar oss intressanta affärer när införsäljningen genomförs.

Det var i korta drag något om vår verksamhetskalender för det här året. Vad väntar vi oss då nästa år?

En konjunkturförbättring har förutspått även för svenskt vidkommande under 1979. Jag tror att det kan vara helt riktigt förutspått. Men — uppgången kommer antagligen att blir relativt blygsam. Vår budget för nästa år har baserats på detta antagande. Samtidigt skall vi dock hålla in sådan produktions- och försäljningsberedskap att vi kan tillgodose en större ökning i efterfrågan, om en sådan skulle komma.

Vi har som sammanfattning anledning att vara nöjda med innevarande år och vi ser fram emot ett nytt okänt, arbetsamt och spännande år — 1979.

**Jag önskar Er alla en God Jul och ett Gott Nytt År!**

Gösta Höij

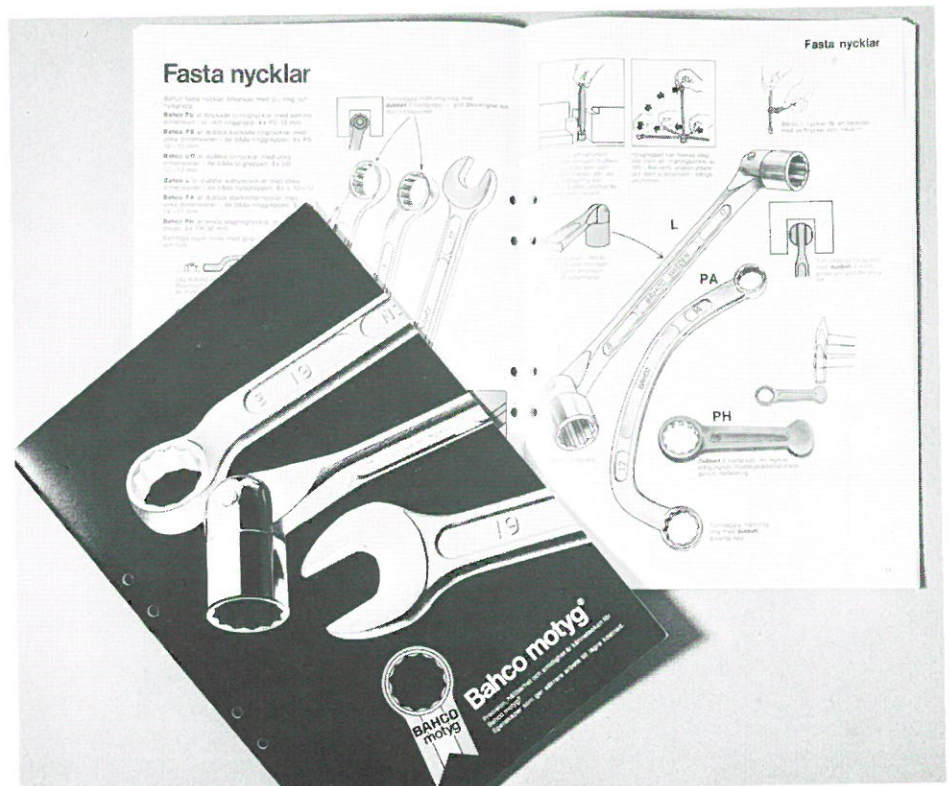
## Ny kunskapskälla om verktyg

Bahco Verktyg bedriver just nu en kampanj för sitt sortiment av skruv- och muttervidande verktyg. Dessa produkter går under namnet MOTYG, vilket är ett registrerat varunamn för Bahco fasta skruv- och muttervidande verktyg. I samband med kampanjen har vi tagit fram en katalog, som innehåller en mängd intressant basinformation om verktyg.

Den första delen av katalogen behandlar väsentliga avsnitt i verktygsframställning, t ex vikten av att välja rätt material och värmebehandling, anpassning av mått och prestanda till gällande standards och liknande. Resten av katalogen innehåller sortiment och tekniska data samt rekommendations- och omräkningstabeller.

Sammantaget är katalogen ett bra "verktyg" att sätta i händerna för dem som köper, säljer och använder kvalitetsverktyg — och även för dem som vill lära mer om skruv- och muttervidande verktyg.

Den fyrtiosidiga katalogen kan rekquireras från järn- och maskinfackhandeln eller direkt från AB Bahco Verktyg, Handverktyg Norden, 199 02 Enköping.





# VÅR NYE KONCERN VD

Här följer en intervju med vår nye Koncern VD — Lars-Olof Hjalmar. Han har nu hunnit arbeta några månader inom BAHCO och har tidigare presenterat sig själv i ett uppskattat brev till samtliga anställda. Intervjun kan ses som ett komplement till brevet.

— Har Du planer på en större samordning av de olika koncernenheterna?

Det fungerar ju redan idag samarbetsgrupper inom fälten ekonomi, personal och produktion. Detta är ett utmärkt sätt att åstadkomma den samordning som är lönsam utan att bygga upp en central apparat. Det är inte uteslutet att det finns några andra fält, där en sådan samordning skulle vara till fördel. Jag avser däremot icke att åstadkomma samordning genom en stark utbyggnad av centrala resurser.

— Vad tycker Du om MBL?

MBL-lagstiftningen är, rätt utnyttjad, ett bra instrument för att stärka ett samarbete på den lokala arbetsplatsen. Vi måste dock alla vara vaksamma, så att lagstiftningen icke kommer att användas för syften som går utöver intressena på arbetsplatsen. Då ökar vi risken för felaktiga beslut och mistämning.

— Ämnar Du knyta andra kontakter inom resp enhet utöver ledningsgrupperna?

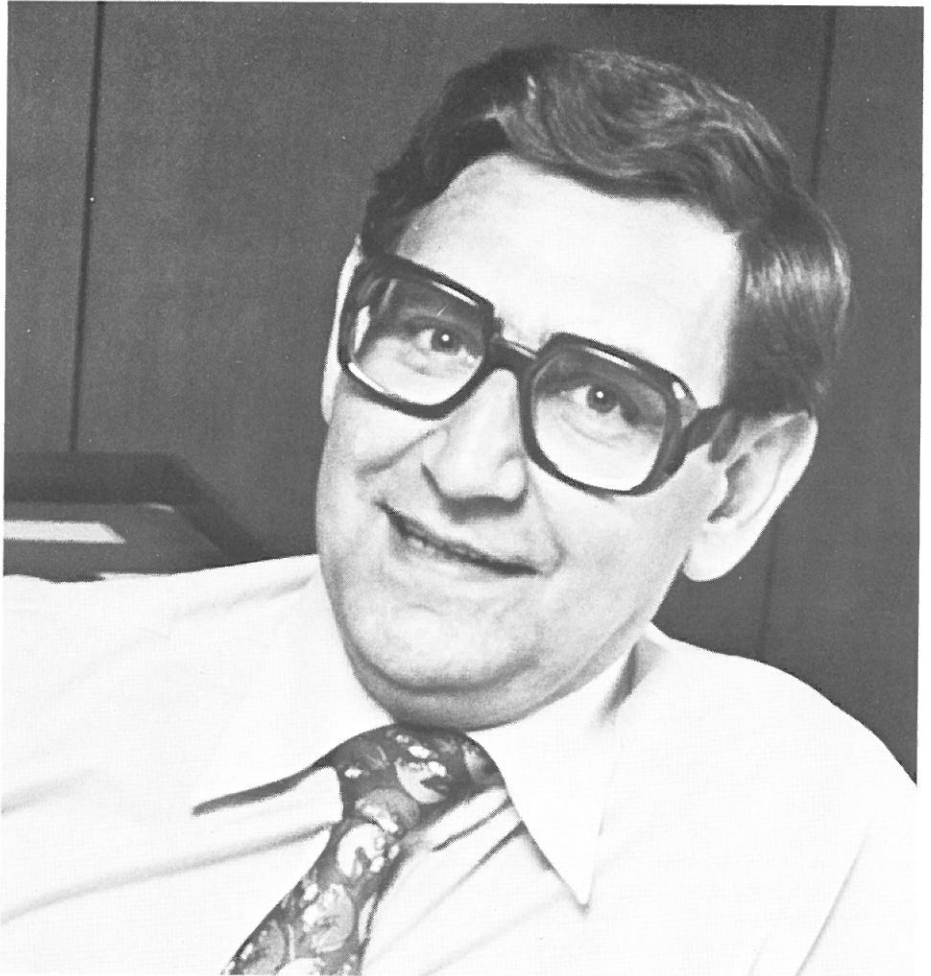
Mina kontakter inom respektive enhet är självklart för få, men jag försöker ägna tid åt att besöka verkstäder och titta på enskilda avdelningar i så stor utsträckning som möjligt.

— Hur ser Du på ledarutveckling? Utbildningsfrågor, flexibilitet o h t?

Personalutveckling är inte en fråga om enbart ledarutveckling. Det är nödvändigt för oss alla att anpassa oss till förändrade arbetsuppgifter, efterhand som företagets situation på marknaden förändras. Det innebär att vi framöver måste lägga ökad tonvikt på både utbildningsfrågor och personlig flexibilitet.

— Vilken ledarfilosofi har Du?

Jag är helt inriktad på en stark delegering, kombinerad med målstyrning. Detta innebär, att jag önskar få den närmaste tidens utveckling frambeskrivet och målsatt i t ex budgetarbetet och i andra planer. Därefter måste finnas stor frihet att inom den överenskomna ramen utföra ett arbe-



te på mest effektiva sätt. Jag har också höga krav på kvaliteten i det utförda arbetet. Jag menar, att en arbetsuppgift som är angelägen att utföra också förtjänar att planeras väl och utföras väl.

— Hur ser Du på behovet av information inom koncernen?

Beträffande informationen inom Bahco-koncernen så återstår en hel del att göra. Jag som har tillfälle att följa samtliga verksamhetsgrenar vet, att många intressanta och spännande utvecklingar är på gång på olika håll i koncernen. Jag upplever emellertid att tvärintegrationen mellan bolagsgrupperna är ganska liten. Jag kommer under 1979 att satsa på att försöka ändra detta i någon omfattning.

— Hur kommer Bahco att utvecklas under Din ledning?

Det är min bestämda förutsatt att Bahco skall utvecklas snabbt och lönsamt under den tid som kommer. Expansionen — som nu bör följa efter ett långt konsolideringsskede — skall ske genom ökad internationalisering. Målen finns beskrivna i nyemissionspaketet. Chefsbytet innebär ingen revolution.

— Vilka intryck — på gott och ont — har Du hunnit få under den tid Du har varit koncernens VD?

Mina intryck av koncernen är övervägande goda, och den personal jag hittills fått kontakt med, de produkter och marknader jag lärt känna visar, att vi har en väl fungerande organisation, som arbetar med kvalificerade produkter. Några fält som behöver vidareutvecklas ytterligare har jag angett tidigare. Jag anser också att målstyrningen och lönsamhetsinriktningen måste förbättras. Detta gäller i hög grad våra utlandssatsningar, som i stor utsträckning enbart betraktas som längre bort belägna säljvdelningar men som, enligt min uppfattning, kan stärkas.

— Vad vill Du i övrigt säga oss på Verktyg?

Beträffande Verktogs utveckling är jag övertygad om att Ni kommer att få se en relativt snabb expansion ut över världen. Det är min förhoppning att det fina arbete som utföres ifrån Verktogsgruppen kan medverka till att befästa våra positioner och underbygga den expansion som jag talade om ovan.

— Tack för intervjun.

Red



# KRAFTIGA INVESTERINGAR I PE



Gunnar Winkvist

Bahco Verktygs affärsidé är att tillverka och tillhandahålla verktyg av mycket hög kvalitet. Detta är viktigt inte minst med tanke på den produktsäkerhet och produktansvar, som tillverkare och nyttjare kommer att ställas inför i och med ändrade krav och ökad lagstiftning. Det är viktigt att vi på Bahco har definierat marknadskraven så att konsumenterna och vi som tillverkar förstår varandra. Vi måste komma överens om vilka behov en produkt skall fylla inte minst produktens anpassning till människan.

Under hela konstruktionsprocessen måste vi därför lägga ner omsorg vid val av konstruktionsprincip, material och dimensionering. Kvalitet kan kanske enklare uttryckas med "produktens lämplighet för avsett ändamål".

Inom produktionsavdelningen på Bahco Verktyg har vi, såsom en f d verkställande direktör i koncernen uttryckte det: "Lyft på hatten för det som har varit, men tag av kavajen för framtiden". Vi står inför en mycket stark teknisk nydaning inom produktionen och vi kommer att dela upp företagets produktion i produktverkstäder utan att därför divisionalisera. Vad är en produktverkstad? Först en förklaring.

"En produktverkstad är en verkstad eller en del av en verkstad där man tillverkar och monterar en produkttyp av sådant slag, att man har möjlighet till flödesorienterad layout och där en decentral produktionsorganisation har ansvaret för bara denna produkttyp."

Det var en ganska krånglig definition, men genom att läsa om den en eller flera gånger förstås säkert innehållet. Av bild 1 framgår skillnaden mellan en funktionell verkstad och av den typ som finns idag på Bahco Verktyg och den typ av produktverkstäder som kommer att etableras för sortimenten skiftnycklar, skruvmejslar, tänger osv.

Syftet med en produktverkstad är att

- genom en organisatorisk decentralisering "krympa" verkstäderna så att de blir lättöverblickbara och därmed väldefinierade vad gäller ansvar och befogenhet.
- genom ett lättstyrkt produktions- och materialflödessystem öka genomloppshastigheten och därmed minska kapitalbindningen.

Sätten att nå fram till syftet är bl a att

- genom sortimentsbegränsning och produktfamiljegruppering skapa "renare" materialflöden.
- genom flödesinriktad produktion och maskinuppställning reducera antalet planeringspunkter.
- genom val av lämplig materialhanteringsutrustning låta denna styra materialet mellan planeringspunkterna.

Genom att styra investeringarna i maskiner och basproduktgrupper kommer vi att ganska drastiskt omforma produktionsprocessen för sortimentet. Investeringarna är av storleksordningen 10—15 % av Bahco Verktygs omsättning, vilket jämfört med svensk industri för närvarande är mycket höga tal. En mycket viktig faktor för investeringar i Sverige är att produkterna tillverkas i långa serier och att den tekniska nivån på produkten är relativt hög. Genom att investera i nya avancerade produktionsutrustningar räknar vi med att kunna säkra vår produktkvalitet och till och med kunna förbättra den.

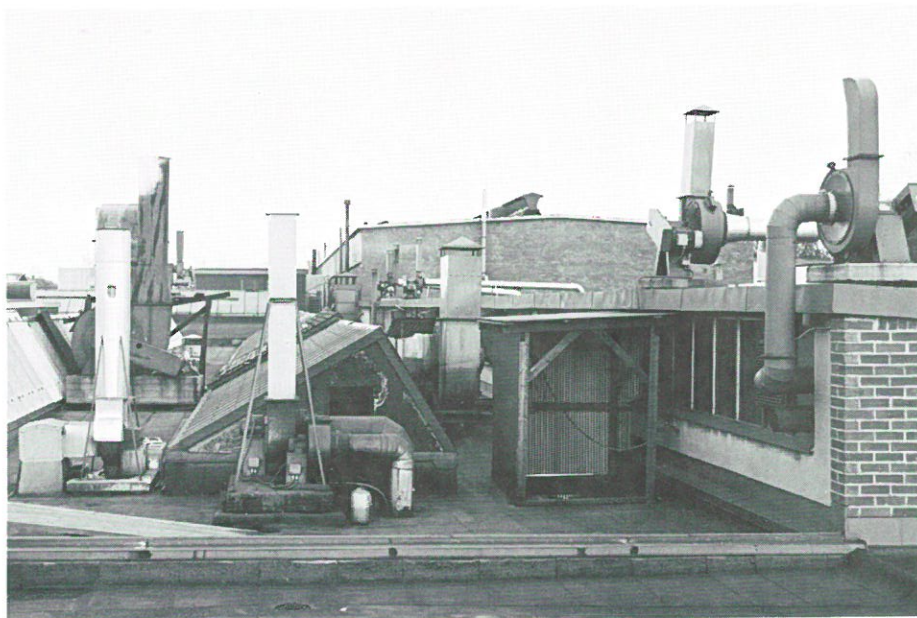
## Förbättrad ventilationsmiljö

Genom åren har stora förändringar vidtagits i produktionsapparaten. Därigenom har balansen mellan processventilationen och komfortventilationen rubbats. Försök har gjorts att förbättra systemen genom att göra enskilda förändringar. Efter att ha genomfört en kartläggning av ventilationen totalt i verkstäderna under 1978 så har underlag utarbetats för lösningar som skall ge en god ventilationsmiljö.

Processventilationen som bortför och avskiljer föroreningar från våra maskiner hade blivit allt för kraftigt dimensionerade genom att ett antal maskiner hade tagits ut ur produktionen. Den första åtgärden blir att ändra processventilationen så att den blir avpassad till den verkstads-layout och de maskiner som kommer att användas från och med 1979. Därefter anpassas komfortventilationen till våra lokaler.

I samband med utflyttning av skärningen till entresolplanet har äskats en ny skrubber och vi räknar med att göra en sammankoppling av de befintliga skrubberna på entresolen till en stor enhet.

Förutom åtgärder med processventilationen kommer punktinsatser på både enklare och mer komplicerad karaktär. Enkla åtgärder är tex uppvarvning av fläktar, som betjänar omklädningsrum, tvättrum, duschrum och toaletter. Exempel på komplicerade åtgärder är förslaget till lösning av värmebelastning som uppstår i härdrummet på sommaren. Temperaturen sänkes genom att med en termostattyrd vattenbegjutning genom dysor tillföra vatten till lokalens luft, men i praktiken kan det bli problem med allt för kraftig vattentillförsel genom att oskyddat gods rostar.





# ODUKTIONEN FÖR FRAMTIDEN

## Dagen D

*Dagen D* i produktionen infaller under juni månad 1979. Då startar den stora omflyttningen av maskiner samt installation av de nya maskiner som här avses. En arbetsledare har redan utsetts som ansvarig för genomförandet och andra medarbetare inom reparations- och underhållsavdelningarna kommer att bli hårt engagerade vid den här tidpunkten.

## Skiftnycklar

I produktverkstaden för skiftnycklar, som kommer att etableras i den nybyggda mekaniska verkstadsdelen och en större del av verkstaden innanför, har två stora rundbordsmaskiner installerats för mekanisk bearbetning av skiftnycklar. Maskinerna är för närvarande under inkörning och tester pågår. I maskinerna bearbetas samtidigt 30 st skiftnycklar i 10 stationer och större delen av den mekaniska bearbetningen utföres här.

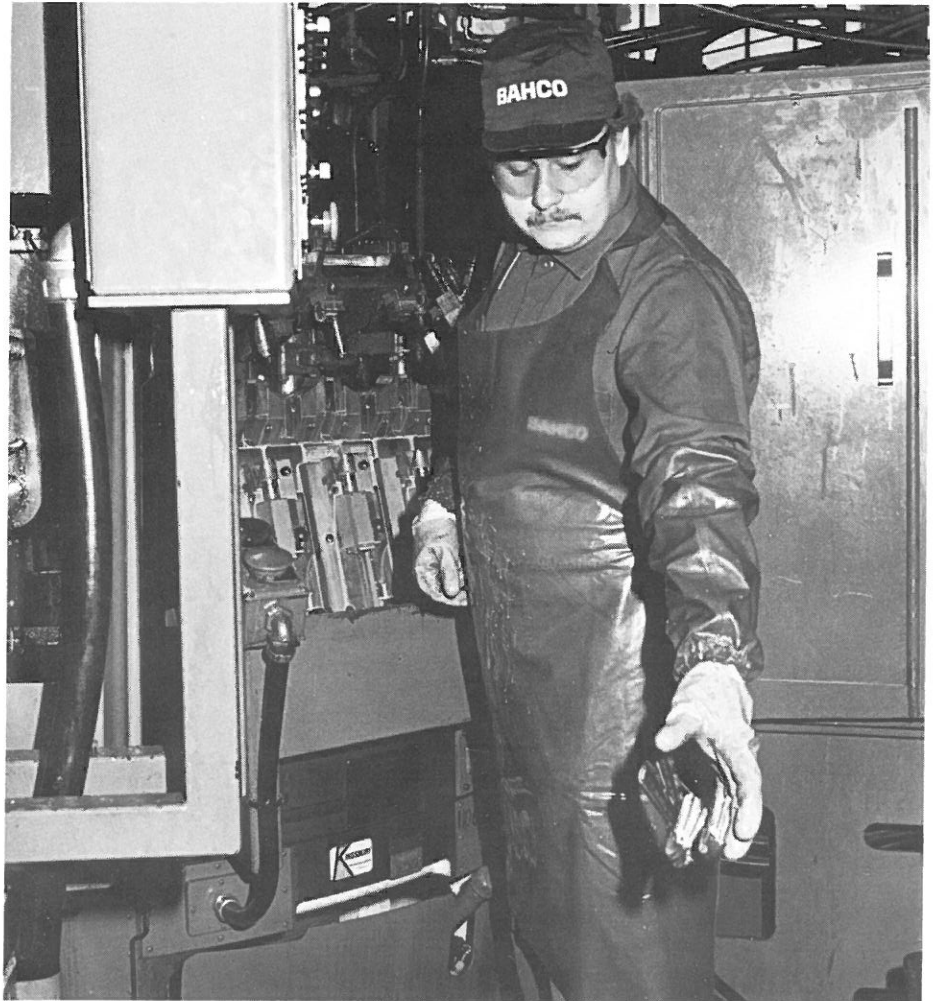
De maskingrupper som kommer att följa är två fleroperationsmaskiner för bearbetning av stifthål, hydraulpressar för skärdorning av 4-kantshål, dragbänkar-spårdragning samt härdutrustning. Efter monteringen kommer en fosfateringsutrustning med nya automatiserade kindslipningsmaskiner.

Särskilt intressant är lösningen för skärdorning av 4-kantshål där vi med en ganska enkel metod nu tar brotschar i retur via en automatisk verktygsstransportör i stället för att som tidigare dra brotschen baklänges genom hålet. Skillnaden är avsevärd, då det gäller brotscharnas livslängd. Den härdutrustning som kommer att installeras är utvecklad tillsammans med ett specialföretag inom branschen. Det viktigaste i härdoperationen är att bibehålla skiftnyckelskaftets ursprungliga form och att inte formförändringar eller hårdsprickor uppstår. Metoden som har utvecklats är ny och den största förändringen är förutom uppvärmningen att kylningen sker under mycket kontrollerade former.

Efter fosfateringen kommer kindslipningen att ändras. De två gamla kindslipmaskinerna kommer att bytas ut mot tre av ungefär samma typ men av kraftigare konstruktion. Maskinerna laddas via ett rundmatningsbord och arbetar med rörliga fixturer.

## Skruvmejslar

Vår nuvarande skruvmejselproduktion utföres i ett antal enoperationspressar av vilka en del varit i drift i cirka 20 år. Denna



*Kjell Andersson vid Kingsbury — skiftnyckelautomaten*

utrustning klarar inte den stora volymökning av skruvmejslar som beräknas delvis på grund av Handfastprogrammets introduktion.

Under de senaste åren har projektarbete pågått för att finna lämpliga maskiner och metoder för skruvmejseltillverkningen.

Detta har medfört att ett helt nytt avsnitt av verkstaden kommer att inrättas för denna tillverkning. Produktionen kommer att utföras i högmoderna utrustningar där de flesta operationerna har mekaniserats. De första maskinerna kommer att levereras till semestern 1979 och hela verkstadsavsnittet för denna produktion skall byggas upp under semestern.

Den budgeterade investeringskostnaden för den nya utrustningen uppgår till 3—4 miljoner kronor.

Produktverkstaden för skruvmejslar kommer att installeras på nuvarande skiftnyckelmonterings utrymme, vilket medför att nuvarande utrustning för skruvmejseltillverkning kommer att tagas bort från entresolplanet. Det medför att avdelningen kommer att utföra en art av arbeten som harmonierar bättre med den övriga sysselsättningen på entresolplanet vilket bidrar till en bättre arbetsmiljö.

## Miljöförbättring rening av slipvätska för stämjärn

Avsikten med alla våra investeringar är givetvis att vi avsevärt skall försöka förbättra vår arbetsmiljö. Detta gäller inte minst slipvattenreningen vid stämjärnsavdelningen.

Vårt nuvarande system att släppa ner slipvatten i de två stora tankarna i källaren och därefter pumpa upp det till slipmaskinerna har visat sig vara mindre bra. Den stora mängd vatten, som erfordras för slipningen, gör att vattnet i tankarna bytes 4—5 gånger per timme. Slipmedlet hinner inte sedimentera i tankarna utan pumpas med vattnet upp till slipmaskinerna igen. Slipskivorna som innehåller saltkorn för att sammanbinda slipmedlet till en slipskiva följer också med vattnet runt. Saltet upplöses och osakar snabb rostbildning på de slipade stämjärnen. För att komma till rätta med rostbildningen doppas stämjärnen i Dinitrololja, vilket i sin tur försvårar slipningen och bränner järnen.

Vid den nya anläggningen kommer allt nedkommande vatten att genomgå en reningsprocess innan det släpps ner i en tank

*forts. nästa sida*

för slipvätska. En speciell pump har till uppgift att rena vätskan genom cyklonrören på slipavdelningen. En andra pump forslar den reade slipvätskan upp till slipavdelningen. Den slipvätska vi använder skall tjäna två syften, dels kyla slipstället och dels borttransport av material från slipmaskinerna. Genom att alltid ha ett vattenflöde i rännan från maskinerna kan man erhålla denna transportfunktion och därför kommer fjäderbelastade ventiler att monteras i början på varje ränna. När alla maskiner är i arbete släpper ventilerna fram en liten mängd vatten, men när slipmaskinerna står stilla kommer hela slipvatten mängden att passera genom ventilerna och göra det möjligt att få största möjliga spåntransport i vattenrännan. De vidtagna åtgärderna är för att erhålla en bättre arbetsmiljö på stämjärnsavdelningen och att skapa större trivsel.

Vi som i vårt arbete kommer i kontakt med stämjärnsavdelningens slipvattenränna ombeds också att iaktta nödvändig hänsyn och tänka på att den endast är avsedd för transport av vatten och slipmaterial och ingenting annat.

Det som skrivits på en urinoar vid Volvo Torslandaverken är tänkvärt. "Du som har fimpar i urinen uppsök snarast företagsläkaren."

## Rening av ytbehandlingsvatten

Allt avloppsvatten från våra hushåll renas i det stora kommunalt drivna reningsverket innan det släpps ut i sjöar och vattendrag. Att så måste ske regleras i lagar och förordningar, allt i avsikt att skydda vår natur och yttre miljö.

Samma lagar reglerar vårt företags möjligheter att släppa ut avloppsvatten, men det kommunala reningsverket kan ej ta emot det. Tidigare har vi kunnat släppa ut sköljvatten efter vår fosfateringsprocess direkt ut i avloppet, men genom strängare restriktioner är detta inte längre möjligt. Vid rening av våra ytbehandlingsbad måste vi idag sända bort baden för externt omhändertagande.

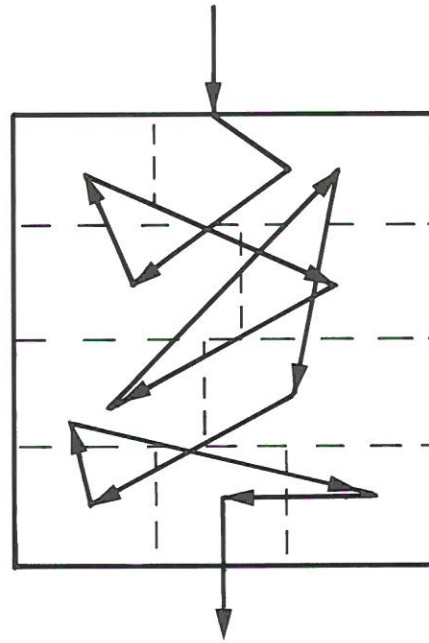
För att komma till rätta med avloppsvattenreningen installeras nu ett nytt reningsverk som skall klara alla sköljvattenbad från förekommande ytbehandlingar och även kunna mottaga och avgifta våra processbad.

Möjligheten för rening av avloppsvatten har tidigare varit begränsad till sura och alkaliska sköljbad. Det nya reningsverket kommer även att klara fosfat, nitrit och kromhaltigt sköljvatten.

Detta är ett axplock av vad vi håller på med i den egna fabriken. För att ej trötta läsaren har förändringarna icke beskrivits i detalj. Alla inom produktionsavdelningen är väldigt motiverade i arbetsuppgiften för Bahco och framtiden och det är min förhoppning att resultatet av våra gemensamma ansträngningar skall bli "toppen".

*Gunnar Winkvist*

Bild 1



Nuvarande funktionella verkstad på Bahco Verktyg.

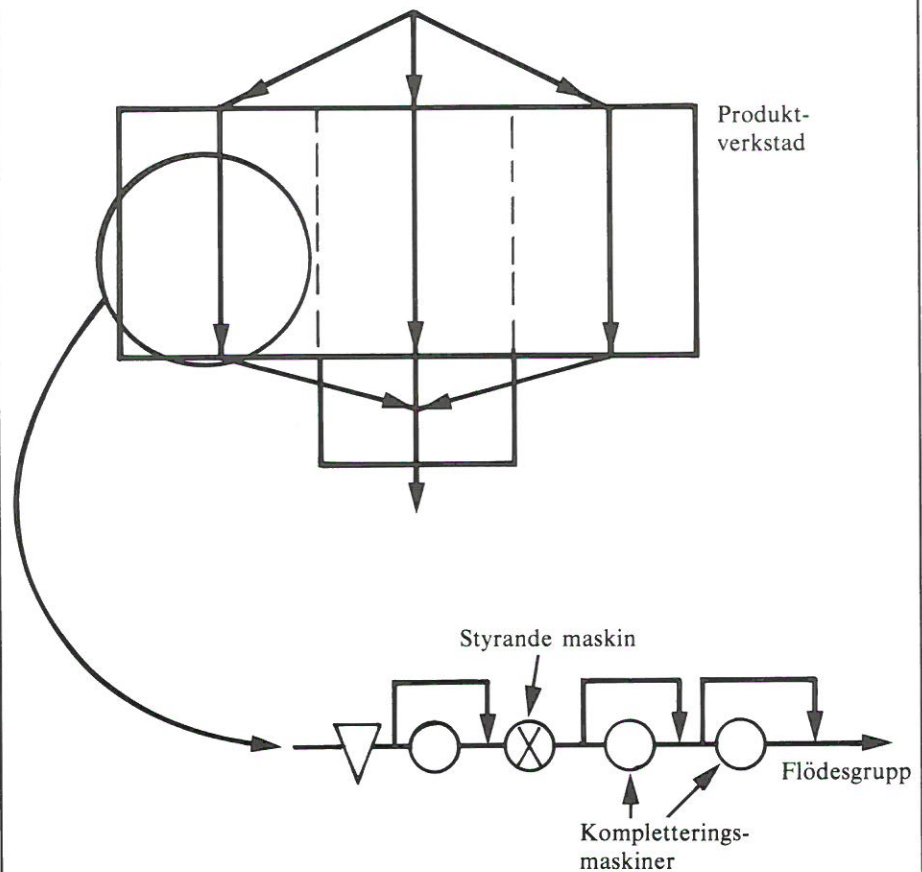
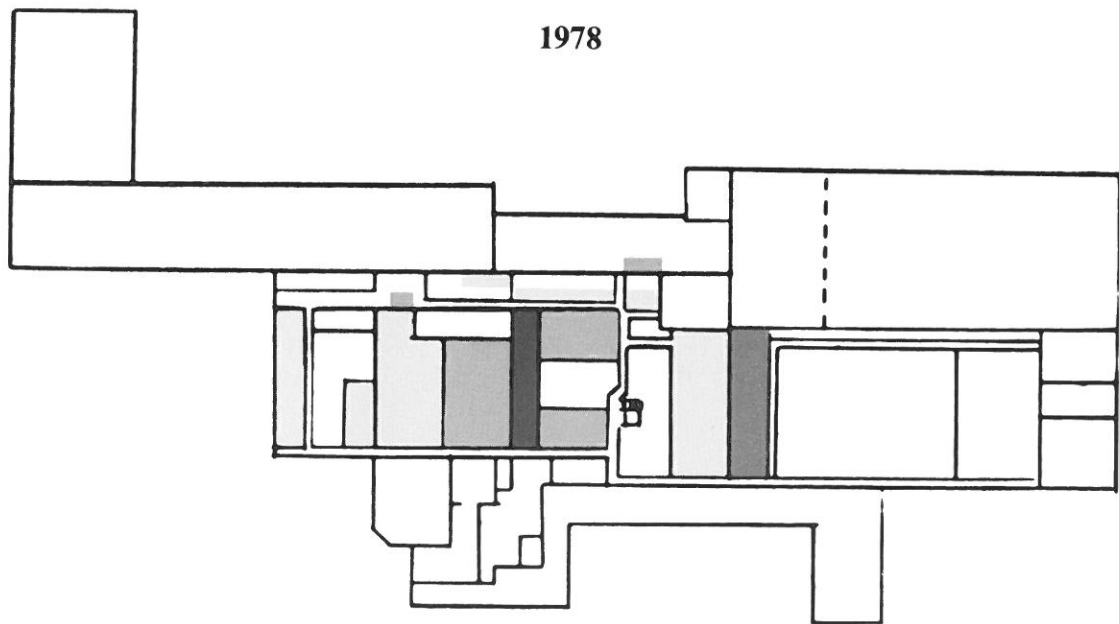
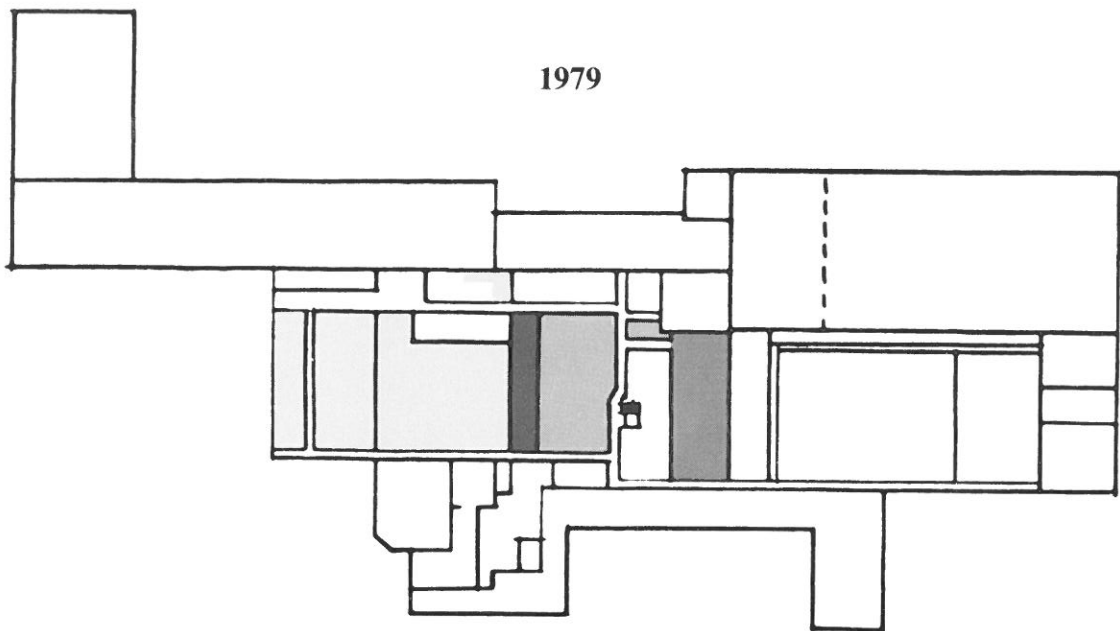


Bild 2



- Skiftnyckeltillverkning
- ◐ Tångtillverkning
- ◑ Skruvmejseltillverkning
- Motyg



Av bild 2 framgår produktverkstädernas placering i Enköpingsfabriken. Observera den kraftiga sammandragningen till en enhet för skiftnycklar, vilka är en mycket stor del av Bahcos totala omsättning för handverktyg.



# Intervju med direktör Ulf Styren

— Vilken är en VD:s främsta uppgift?

— En viktig uppgift är att skapa kontinuitet och säkerhet för såväl anställda som aktieägare inom ramen för företagets verksamhet. Detta förutsätter god information, bästa möjliga insatser för utveckling och planering samt — inte minst — att bevaka rörelsens lönsamhet.

En annan betydelsefull uppgift är att bevara en god samarbetsanda inom företaget. Vår dagliga insats på arbetsplatsen utgör en så väsentlig del av vårt aktiva liv, att känslan av kamratskap och samhörighet har avgörande betydelse.

— Hur är VD:s arbete?

— Det som gör arbetet så intressant är att ingen dag är den andra lik. Problemen växlar ständigt — och utmaningen är att försöka lösa dem. Man bör ha en livsrytm som kan anpassas till snabba ändringar och försöka att inte förlora initiativet när flera problem uppstår samtidigt. VD har det slutliga ansvaret. Det är hans åtagande att se till att eventuella misstag snarast rättas till, så att företagets positiva utveckling kan fortsätta med minsta möjliga störning.

Arbetsprogrammet kan bli ansträngande, men detta kompenseras av den stimulans som uppgiften innebär. Ett problem är att familjen ofta kommer på mellanhand. Att ha stöd på hemmafronten är dock nödvändigt.

De personliga kontakterna inom företaget är viktiga. Tyvärr blir de svårare att upprätthålla efterhand som företaget växer, vilket är beklagligt. För en gammal produktionsman vore det trevligt att ofta kunna besöka verkstäderna och ta del av dagens problem på arbetsplatsen. De senaste åren har emellertid även dessa kontakter alltmera fått ersättas av samarbetet inom projektgrupper och styrelser med dotterbolagens ledning och de anställdas representanter.

— Hur är erfarenheten av arbetstagarnas representation i styrelsen?

— Mycket positiv. Det är framför allt viktigt att få deras åsikter i frågor som direkt berör de anställda — som har valt dem — och den uppgiften har skötts utmärkt. En viss arbetsfördelning är normal inom en styrelse, där olika specialister företräder de områden där de har kunskap och erfarenhet.

— Några viktiga egenskaper hos en verkställande direktör?

— Först och främst bör han vara ärlig. Även när sanningen kan vara obehaglig, är den raka linjen den enda som kan respekteras av alla medarbetare.



Ingen är ofelbar och VD kommer också att göra sina misstag. Det enda oförlåtliga är att inte erkänna felet och rätta till det sedan det konstaterats.

Arbetet underlättas mycket ifall man har goda personliga kontakter. Det är naturligtvis omöjligt med en VD som inte har nära relationer till sina medarbetare och blir mer eller mindre isolerad från den omgivning utan vilken han inte kan fungera.

— Personkontakter under 25 år hos Bahco?

— En lång rad namn — arbetskamrater som genom goda insatser i svåra lägen skapat underlag för den utveckling företaget senare kunnat uppvisa. Några av de gamla som lade grunden: Bentzer, Johansson och Ljungström från Primus, Hannes och Gunnar Brynge, Dybeck, Olsén och Strand från Verktyg och Ventilation. Arnold Hjorth gav Sten Widell uppdraget att införa helt nya principer i det gamla familjebolaget, som därefter blev börsnoterat (1955). Hans Holm, som kom till Bahco genom vårt köp av Mecman — för att bara nämna några. Den nyare tiden med dagsaktuella namn såväl inom företagsledningen som från de anställdas organisationer. De anställdas representanter inom styrelser, projektgrupper och andra samarbetsorgan, vilka inte minst under den svåra tiden, när vi reorganiserade flera av våra dotterbolag, gjorde förnämliga, frivilliga prestationer och visade en enastående solidaritet i arbetet mot gemensamma mål.

Ett namn som bör nämnas är Ulf af Trolle. Utan hans värdefulla stöd och gedigna kunskaper hade den omvandling av bolaget som man med gemensamma krafter lyckades genomföra, knappast varit tänkbar.

— I det emissionsprospekt som gavs ut i samband med nyemissionen förra året påpekades att Bahco-koncernen skall satsa på ökad internationalisering. Vilka marknader skall bearbetas i första hand — de redan etablerade eller nya marknader?

— Det gäller först och främst att öka volym och lönsamhet på de marknader där vi redan är kända. Vid en internationell satsning är det naturligtvis intressant att söka nya marknader, där våra produkter har en realistisk möjlighet att slå igenom. Det är dock nödvändigt att vara selektiv. Man kan inte satsa på en marknad bara för att den verkar "spännande" eller intressant. Det är nödvändigt att i förväg noggrant ha analyserat förutsättningarna att marknadsföra våra produkter på en ny marknad.

Vill man öppna dörren till en ny marknad, är det en förutsättning att produkterna man skall introducera är anpassade till marknadens krav, kundernas behov och smak, det aktuella prisläget etc. Typen av produkt, leveransförhållanden och liknande hänsyn kan aktualisera lokal tillverkning — helt eller delvis — genom licens eller i egen regi.

Väljer man att bearbeta marknaden genom eget bolag, måste den ansvarige chefen väljas med stor omsorg. Ifall man skickar ut en svensk, måste vederbörande vara intimt förtrogen med landet ifråga och tillförlitligt behärska dess språk i tal och skrift. Alltmera vanligt blir uppfattningen, att den bästa lösningen är att helt rekrytera lokal personal. Erforderlig kontroll och rapportgång kan då ordnas rutinemässigt och genom lämplig sammansättning av lokala styrelser.



# - Bahcokoncernens avgående VD

— Bahcokoncernen har ett mycket omfattande sortiment. Kan det tänkas att en begränsning av sortimentet vore till fördel för koncernen?

— Det finns många aspekter på den frågan. Ta till exempel Bahco Verktyg. De kan inte bara gå ut och sälja enbart skiftnycklar en masse! Våra kunder kräver ett avpassat sortiment. Ingen kund har lust att jaga runt till flera tillverkare för att få tag i den grej han behöver — han vill kunna köpa det mesta hos en och samma leverantör. Klart är emellertid att ett möjligt strömlinjeformat sortiment är det gynnsammaste — längre serier till lägre kostnader.

När vi började arbeta med verktygssortimentet omfattade det — om jag minns rätt — 3 000 olika artiklar. Idag är antalet ca 850.

— Det talas numera om att svensk kvalitet är "out of date" — dvs inte längre något försäljningsargument. Stämmer det?

— Svensk kvalitet är fortfarande ett positivt begrepp. I de flesta länder gäller allmänt att svenska produkter är pålitliga och ger valuta för pengarna. Svenskarna har rykte om sig att vara ärliga och ha en avancerad teknologi.

En annan fråga är givetvis hur mycket som i realiteten skiljer svensk kvalitet från ett flertal konkurrentländers, och hur vi klarar en närmare jämförelse mot bakgrund av våra höga priser.

— Har Bahco resurser för ytterligare tillväxt?

— Ett företags viktigaste resurs är dess personal. Varje företagsledare är helt beroende av sina medarbetare, deras förmåga och vilja till insatser för företagets framgång.

Utveckling av produkter och ny teknik, effektiv tillverkning och kundbearbetning — allt detta kan åstadkommas endast genom ständigt nya initiativ på samtliga nivåer inom företaget. Jag anser att Bahco har en väl sammansatt och kvalificerad stab av medarbetare och därmed även den viktigaste förutsättningen för expansion. Genom en försiktig konsolidering och fortsatt stöd från aktieägarna — senast i form av kapitaltillskottet vid föregående års emission — disponerar vi också en god kapitalbas för en planerad expansion.

Alla satsningar medför givetvis risker. Självfallet får vi inte gå in på en så riskfylld och kostnadskrävande satsning att vi därigenom kan äventyra företagets resultat och säkra utveckling. Satsningen måste förstås vara avpassad efter våra resurser.

— Vi har haft två dystra och påfrestande lågkonjunkturår i följd. Lågkonjunkturen har resulterat i ett flertal företagsnedläggelser, konkurser och ökande arbetslöshet. Lågkonjunkturen har haft en negativ inverkan på såväl samhälle som individ. Trygghet förvandlas till osäkerhet och oro för framtiden. Vad kan en företagsledare göra i en situation som denna för att motivera medarbetarna att satsa hårdare än tidigare — när konjunkturuppgången fortfarande förefaller avlägsen?

— Vi är tillbaka vid den laganda som nämndes tidigare. Utan samhörighet och vilja till gemensamma insatser på alla nivåer bland de anställda kan en företagsledare inte åstadkomma mycket. Det beror rätt mycket på honom själv, om denna anda finns inom företaget. Medarbetare kan inte motiveras på annat sätt än genom öppen och rak information, aktiv medverkan i projektgrupper vid lösning av viktiga problem — via personlig kontakt — man arbetar bäst med personer man känner och vars uppfattning man respekterar. Lojaliteten mot företaget är mycket stor, om dessa enkla regler för samverkan iaktas. Man kan nå nästan otroliga resultat — även under negativa konjunkturer eller när kriser uppstår i ett företag.

— Hur ser facit ut efter 25 års verksamhet i Bahcokoncernen?

— Svensk verkstadsindustri har upplevt en växlingsrik tillvaro under de senaste 25 åren, och vårt företag utgör inget undantag. Vi har dessutom lyckats skapa en del helt egna problem — delvis av ganska besvärlig karaktär.

När facit trots alla prövningar ändå till slut blivit väsentligt bättre än vi ibland vågade hoppas och vi tillsammans lyckats nå de flesta av våra uppställda mål, har jag egentligen bara ljusa minnen kvar. Det var roligt att få vara med, och jag är tacksam för det goda kamratskapet och den fina sammanhållningen som gjorde allt detta möjligt.

Jag önskar Er samtliga allt gott i fortsättningen och ser fram emot att följa den vidare framgångsrika utvecklingen hos Bahco.

## Pensionärer



### Anton Eriksson

fyllde 65 år den 6 september och slutade samma dag sin anställning. Anton började den 5 september 1962, och det blev så gott som exakt 16 år vid Bahco Verktyg.

### Radomir Jevtic

pensionerades den 10 juni. Hans anställningstid i Enköping blev 9 år och 8 månader, vartill kommer 2 år och 10 månader vid Bahco i Eskilstuna.

### Paul Gullman

har p g a hälsoskäl och därav erhållen förtidspension (sjukbidrag) slutat hos oss den 1 september. Han uppnådde en anställningstid av 9,5 år.

### Gösta Collin

slutade den 6 oktober, samma dag som han fyllde 65 år. Han avslutade då en anställningstid om 18,5 år.

### Kerstin Nordenberg

slutade anställningen den 1 december, då hon förtidspensioneras av hälsoskäl. Anställningstid 7 år och 9 månader.



### Bror Johnsson

blev pensionär den 16 oktober. Arbetade hos oss sammanlagt 18 år och 2 månader.

Vi vill tacka Er för goda arbetsinsatser och trevligt samarbete och önskar Er alla LYCKA TILL!



# Vad gör S — Stabsavdelningen?

Avd S bildades för ett par år sedan genom sammanförande av ett antal mindre stabsenheter och några andra funktioner till en central stabsavdelning direkt underställd VD. Avdelningens mer fullständiga namn är Verktogsgruppens Stabsavdelning, vilket syftar på att verksamhetsområdet omfattar hela Verktogsgruppen dvs Bahco Verktyg med tillhörande dotterbolag.

Syftet med avd S var huvudsakligen att skapa en slagkraftig och samlad stabsfunktion med företrädesvis följande arbetsinriktning:

- långsiktig utveckling
- samordning
- biträda företagsledningen

Avdelningens verksamhet är för närvarande uppdelad på fyra arbetsgrupper enligt följande:

- teknisk utveckling ST
- licensverksamhet SL
- produkt- och marknadsutredningar SP
- administrativ utveckling SA

Innan vi närmare presenterar dessa grupper med deras uppgifter, bemanning och arbetsformer skall vi ytterligare något beröra avdelningens totala verksamhet.

En av de viktigaste uppgifterna är att arbeta med planläggning av företagets långsiktiga utveckling och just nu håller arbetet med vår nya långsiktiga plan LSP -79 på att slutföras. Inom avdelningen bedrivs arbetet av en grupp bestående av SP, ST och S. Naturligtvis arbetar gruppen efter direktiv från VD och i nära samverkan med berörda avdelningschefer, men för att ej störa dessa mer än nödvändigt i deras löpande arbetsuppgifter svarar avd S för erforderliga utredningar, framtagande av underlag och detaljutformning av planen. En annan viktig uppgift är samordning av vår produktanskaffning. Därmed avses dels lämplig fördelning mellan egen tillverkning och köp från främmande företag och dels fördelning av den egna tillverkningen mellan våra olika fabriker i Sverige och utlandet. Bl a är det nödvändigt med en ökad specialisering i egna fabriker för att säkerställa en god konkurrenskraft i framtiden. Till uppgifterna hör även att söka efter och utvärdera främmande leverantörer av produkter.

Utvecklingen synes innebära en ökad samverkan i olika former mellan företag inom såväl handverktygs- som kraftverktygsbranscherna. En dylik strävan ingår även i vår målsättning med syfte att påskynda vår positiva utveckling och erforderligt utredningsarbete bedrivs huvudsakligen av avd S.

En annan väsentlig uppgift är, som framgår av det följande, projektering av nya

fabriker och omplanering av redan befintliga, för vilket ändamål avdelningen totalt sett besitter goda resurser genom stort tekniskt kunnande och erfarenhet inom vår bransch.

Bland de centrala uppgifterna kan slutligen nämnas den viktiga funktionen att genom utredningar eller på annat sätt biträda VD i olika frågor.

Karaktären av avdelningens arbetsuppgifter medför en omfattande rapportskrivning och korrespondens. Sekretariatet, som består av Mary Axelson och Gullbritt Eriksson, fyller därför en viktig funktion i avdelningens verksamhet. Omfattande utlandskontakter ger såväl Mary Axelson som övriga inom avdelningen god användning av sina språkkunskaper. Totalt sett har avdelningen ett brett språkkunnande omfattande engelska, tyska, franska, spanska och ryska!



Folke Möller

## Avd S

### Personal

#### Chef

S — Folke Möller

#### Sekretariat

SS — Mary Axelson

SK — Gullbritt Eriksson

#### Administrativ utveckling

SA — Göran Reuterswärd t f gruppchef  
Jan Carlsson gruppchef fr o m  
1979-02-01

#### Licensverksamhet

SL — Nils Jaeschke

#### Produkt- och marknadsutredningar

SP — Gunnar Larsson

SPP — Arne Pettersson

#### Teknisk utveckling

ST — Curt Bylund

STA — Ane Westerberg





## Teknisk utveckling

### Allmänt

Gruppens arbetsuppgifter omfattar uppdrag av såväl teknisk som ekonomisk natur. De huvudsakliga verksamhetsområdena framgår av nedanstående

- att överföra tekniskt know-how till Bahco Verktygs dotterbolag samt till övriga verktygsbolag inom Bahco-koncernen.
- att utföra teknisk projektering av nya tillverkningsenheter. Arbetet omfattar även framtagning av erforderliga lönsamhetsanalyser samt utredningar i samband med val av lokaliseringsland.
- att utföra strukturutredningar i samband med sortiments- och anskaffningsfrågor.
- att övergripande följa den tekniska utvecklingen och utforska, om nya tillverkningsmetoder eller om nya maskintyper kan utnyttjas inom Verktygsrörelsen.

Vid behov — speciellt vid större projekt — förstärkes gruppen med deltagare från andra avdelningar inom företaget eller från våra dotterbolag. Denna arbetsform innebär en hög grad av flexibilitet, vilket erfordras för att gruppen på ett effektivt sätt skall kunna arbeta med projekt såväl inom som utom landet.

Av de projekt, som vi för närvarande medverkar i, vill vi speciellt nämna de som berör koncernföretagen enligt följande:

### FE Lindström AB — Sverige

Vid Lindströms tångfabrik deltar vi i pågående strukturrationalisering med tillhörande utveckling av produkter och produktionsmetoder. Utvecklingen innebär bl a en ökad satsning på elektroniktänger för industrin tillverkade med mycket hög precision. Dessa tänger framtages bl a med hjälp av ny avancerad slipningsteknik. För ändamålet har ett omfattande investeringsprogram genomförts samtidigt som nuvarande fabrikslayout förbättrats.

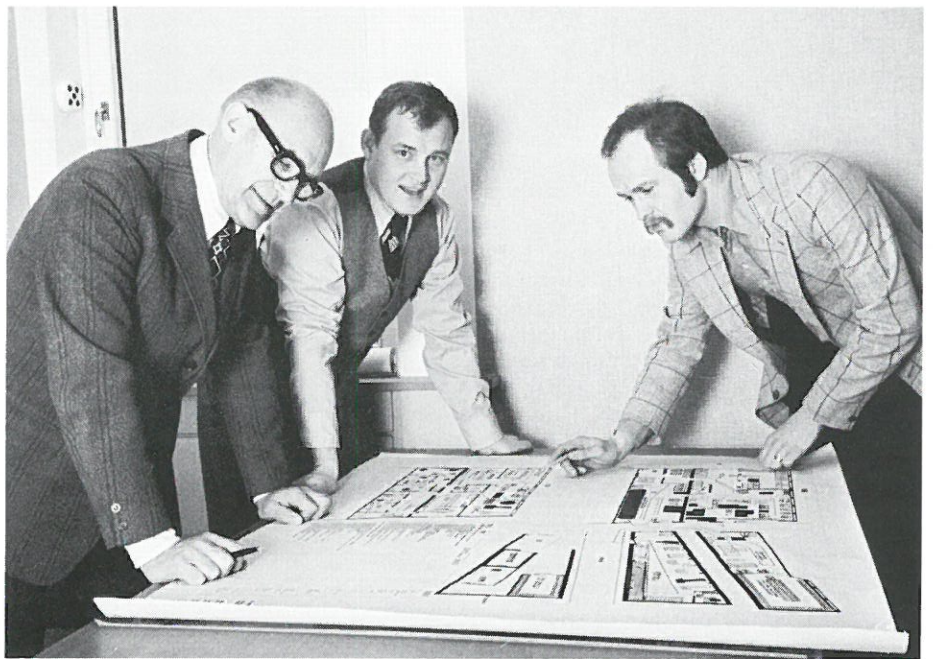
### SA Omnium Nogentais — Frankrike

Vid tångfabriken i Frankrike har vi under innevarande år genomfört en strukturrationalisering av verksamheten. Tillverkningsassortimentet har strukturerats och koncentrerats till att omfatta hållande elektronik- samt spårningstänger. Vidare har vi medverkat vid införandet av nya tillverkningsmetoder och ny fabrikslayout. I samband med detta har ett omfattande investeringsprogram genomförts.

I övrigt bistår vi kontinuerligt med tekniska tjänster t ex vid produkt- och konstruktions- samt metod- och layoutändringar.

### Bahco Sudamericana S A C I — Argentina

Tekniska tjänster utföres kontinuerligt för Bahco Sudamericanas räkning. Vi bistår t ex vid produkt- och konstruktionsändringar. För närvarande utarbetas tekniskt underlag, som möjliggör en övergång från



N Jaeschke, C Bylund och A Westerberg i layoutdiskussion.

och konisk utformning av skaften. Vidare bistår vi vid genomförandet av metodändringar samt vid maskinanskaffningar. Bl a har vi senast svarat för anskaffning av ett flertal smidesmaskiner till en nybyggd smedja.

### Tools International SA — Uruguay

En ny fabrik för tillverkning av tänger — för den sydamerikanska marknaden — har under innevarande år uppstartats. I första etappen skall 200 000 tänger tillverkas per år.

En komplett teknisk projektering av fabriken inkl framtagande av erforderligt tillverkningstekniskt underlag samt anskaffning av maskinell utrustning och förnödenheter har genomförts i Sverige.

Av ovanstående exempel framgår, att det utöver hög teknisk kompetens och kunskap om vår bransch krävs goda språkkunskaper.

Behovet av tjänster inom vårt verksamhetsområde kommer att öka vid en ytterligare expansion utomlands.

## Licensverksamhet

Med licensverksamhet avses försäljning resp förvärv av rätten att tillverka en viss produkt ofta med tillhörande kunnande beträffande både produkt och tillverkningsteknik. Licensförsäljning kan vara ett alternativ bl a då man av någon anledning måste upphöra med egen tillverkning eller ej kan exportera till vissa länder. En förutsättning är dock, att det kunnande, som man besitter, antingen är skyddat av patent eller också innebär ett sådant teknologiskt försprång att licensköparen finner detta vara ett billigare alternativ än egen forskning och utveckling. Vid licensförsäljning utgår ofta ersättning i form av dels engångsbelopp för överförande av kunnande och andra tjänster, dels i form av ett royaltie per tillverkad produkt. Nor-

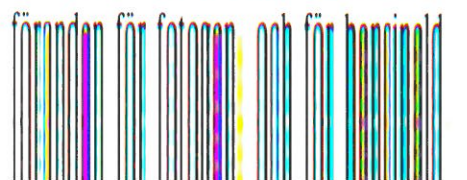
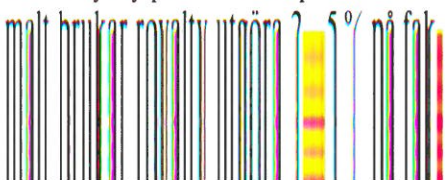
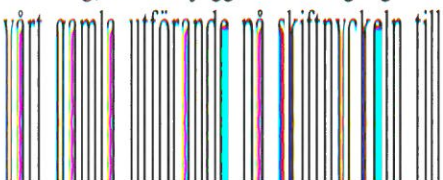
Vår licensverksamhet omfattar huvudsakligen licensförsäljning och endast i mindre omfattning köp av licenser. Licensförsäljningen i sin tur är uppdelad i två huvudgrupper av produkter dels Bahco Handverktyg och dels Primus fotogenprodukter, som är den dominerande delen. Inom handverktygsområdet har vi bl a sålt licenser för tillverkning av yrkes- och hushållsknivar till företag i Norge och Sydamerika. Även den tillverkning av handverktyg, som äger rum vid koncernens olika utlandsfabriker, är huvudsakligen att betrakta som en form av licensförsäljning. Eftersom licensförsäljningen av fotogenprodukterna för närvarande har den största betydelsen och då den delen sannolikt är minst känd bland våra läsare, skall vi i det följande berätta något om bakgrunden till denna verksamhet.

Det första fabriksmässigt framställda fotogenförgasningsköket i världen tillverkades år 1891. Produkten erhöll varumärket PRIMUS, som successivt kom att registreras i praktiskt taget alla länder. På Lilla Essingen i Stockholm byggdes världens första och största fabrik för tillverkning av fotogenförgasningsapparater. Mannen bakom Primus' stora framgångar var B A Hjorth, som inregistrerade firman AB B A Hjorth & Co, vilket som bekant är ursprunget till vårt nuvarande företagsnamn Bahco.

Namnet Primus blev i de flesta länder så känt att istället för att i affären fråga efter ett fotogenkök, frågade man efter ett Primus.

Två historiska dokument är patentbrevet för brännare och luftpump i Primus' fotogenprodukter, vilka offentliggjordes år 1892 resp år 1896.

I Primus' produktsortiment ingick förutom köket även blåslampor och lyktor som de stora enheterna. Alla dessa tillverkades i flera storlekar och i två ut-





## 50 år på BAHCO

Stort tårtkalas utbröt när Nils Andersson den 12 september firade 50 års anställning. Han har dessutom flera år kvar till pension.

Nils började som springpojke på dåvarande Berghs i Eskilstuna där han fortfarande bor. Flit och intresse för siffror gjorde honom till kassör redan 1940 och det är han och trivs med fortfarande. Förutom sitt krävande arbete åker han 15 mil varje dag mellan hemmet och arbetet. På vardagarna är han alltid här, men på helgerna är det säkrast att söka honom på travtävlingar i Sundbyholm.

Skönt — när man efter 50 år kan säga: "Jag älskar att arbeta!" Grattis Nisse!



Folke Möller, Nils Andersson, Gösta Höj och Åke Stenborg

### ... och ännu en jubilar!

Den 6 november har Lennart Persson varit anställd på Bahco Verktyg i 50 år. Efter olika verkstadsjobb började han på produktionsplaneringen 1950. Allt sedan dess är Lennart kvar på planeringssidan. Han har många värdefulla minnen och framförallt — erfarenhet.

Sedan halvårsskiftet arbetar Lennart deltid för att som han säger "trappa av" och kanske även för att få lite mer tid över för sommarstugan m m. Lennart cyklar gärna och ofta och det blir en och annan fisketur också när vädret tillåter.

Vi tackar för en storartad arbetsinsats!

Red



Lennart Persson

## VÅRT NORDLIGASTE BESÖK NÅGONSIN

Den 20 september besöktes Bahco Verktyg i Enköping för första gången av återförsäljare från nord-Norge, den nordligaste delen av Skandinavien.

Besökarna representerar Norges Koooperative Landsforening vilket motsvarar KF i Sverige. Med under besöket var också re-





# BAHCO verktyg if

Bahco Verktyg har i år deltagit med ett 7-mannalag i korpens fotbollsserie. Efter en blygsam start lyckades vi få ordning på taktiken och vinna några matcher. Vi placerade oss slutligen på femte plats med resultatet 7 poäng på 7 matcher och med målskillnaden 11—11. Totalt har ett tiotal spelare varit med och vår meste målgörare blev Ingemar Johansson med 4 mål. Laget deltog även i korpcupen, där det blev respass i kvartsfinalen med förlust mot SAAB med matchens enda mål, dvs 0—1.

Intresset för korpffotboll på Verktyg tycks ha ökat igen. Efter det att det tidigare år varit problem att få ihop ett lag, har det i år gått betydligt lättare, vilket skulle kunna innebära att vi till nästa säsong försöker anmäla fler lag till korpserierna. Efter säsongslut på fotbollen har vi dragit oss inomhus och börjat spela innebandy, bl a som förträning för vinterns hockeybockey. Vi har hyrt Rombergaskolans gymnastikhall en timme varje tisdagskväll. Innebandy spelas med plastklubbor och plastboll och är ett intensivt spel. Man blir duktigt trött av allt springande mellan målställningarna, vilket jag tror samtliga deltagare kan hålla med om.

Lars Blomquist



## Något om squash

Squashsektionen inom Bahco IF är den sektion som är minst, av antalet spelare att döma. Varför är det så? För det första beror det nog på att många inte riktigt vet vad squash innebär. Om man tittar i Lilla Focus får man svaret direkt: "Squash — tennisliknande inomhusspel av okänt ursprung, spelas med gummiboll och trä racket med spända senor. Kraftigt motionsspel." Kortfattat kan man beskriva spelet:

## Bahcomästerskapen i golf 1978

Bahco-mästerskapen i golf spelades fredagen den 25 augusti på Enköpings golfbana med i det närmaste trettioalet deltagare från hela landet.

Själva mästerskapet spelas som en 18 håls slagtävling utan handicap (open).

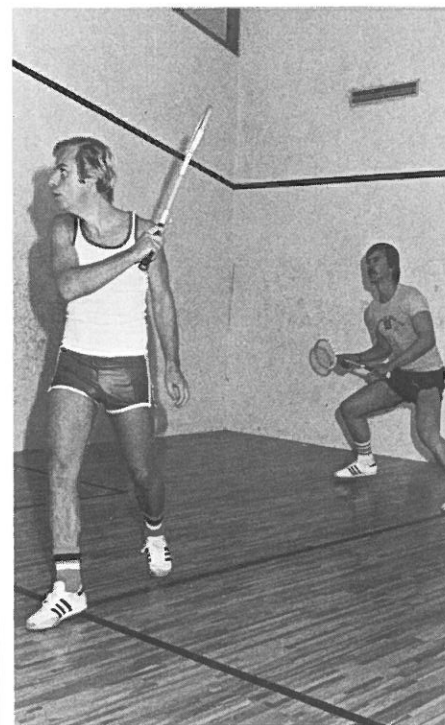
Inte helt oväntat var det Bo Ceder, Ventilation, Enköping som erövrade mästerskapstiteln och det ståtliga vandringspriset. Bosse (HCP 10) spelade verkligt fin golf och slog tvåan Håkan Jansson (HCP 6), Ventilation, Norrköping med 3 slag.

Bäste representant från Bahco Verktyg, Bengt Brunosson, hamnade på 5:e plats hela 8 slag efter segraren, efter att ha knackat ut sin boll i skogen vid ett par tillfällen och inte hittat den.

En lagtävling om Mekmans vandringspris ingick i tävlingen. I Bahco Verktygs 3-mannalag spelade Bengt och Birgit Brunosson samt Sven Hallström. Verktygs-laget hamnade på 5:e plats bland 8 anmälda lag.

**Lev väl**

Du mår bättre om du äter  
klokare och rör dig mera.



Orsak nummer två till att antalet utövare är litet beror på den lokalbrist som varit det senaste året. Den senaste tiden har det dock varit lättare att få hallar, kanske beroende på att Enköpings squashklubb, vilken hade ett stort abonnemang, numera är nerlagd. Som mest har vi varit 10—12 aktiva spelare som skall dela på 4 timmar per vecka.

Vid den första introduktionen av squash på Bahco var det ganska många som var intresserade men tyvärr svalnade intresset snabbt hos en del. Något egentligt tävlingsspel pågår inte utan vi tar det som motion. En mindre serie mellan fem spelare pågår under hösten, men att kora segraren till Bahco-mästare är väl kraftigt.

Till våren skall vi försöka få ett par timmar ytterligare per vecka och intresserade kan ringa mig. För er som aldrig spelat squash tidigare ställer vi naturligtvis upp så att ni får pröva spelet under "sakkunnig ledning" och få information om regler, utrustning o d.

Vad kostar det då att spela squash? Svar: 2 kr/tim. Överkomligt eller hur? Bahco betalar planhyran varför ni bara behöver hyra racket för 2 kr/st och tim. Övrig utrustning som behövs är shorts, t-shirt och ett par bra träningskor samt en boll som kostar ca 10 kr och stoppar väldigt länge. Lite sjutusan till temperament är en fördel men inte nödvändigt!

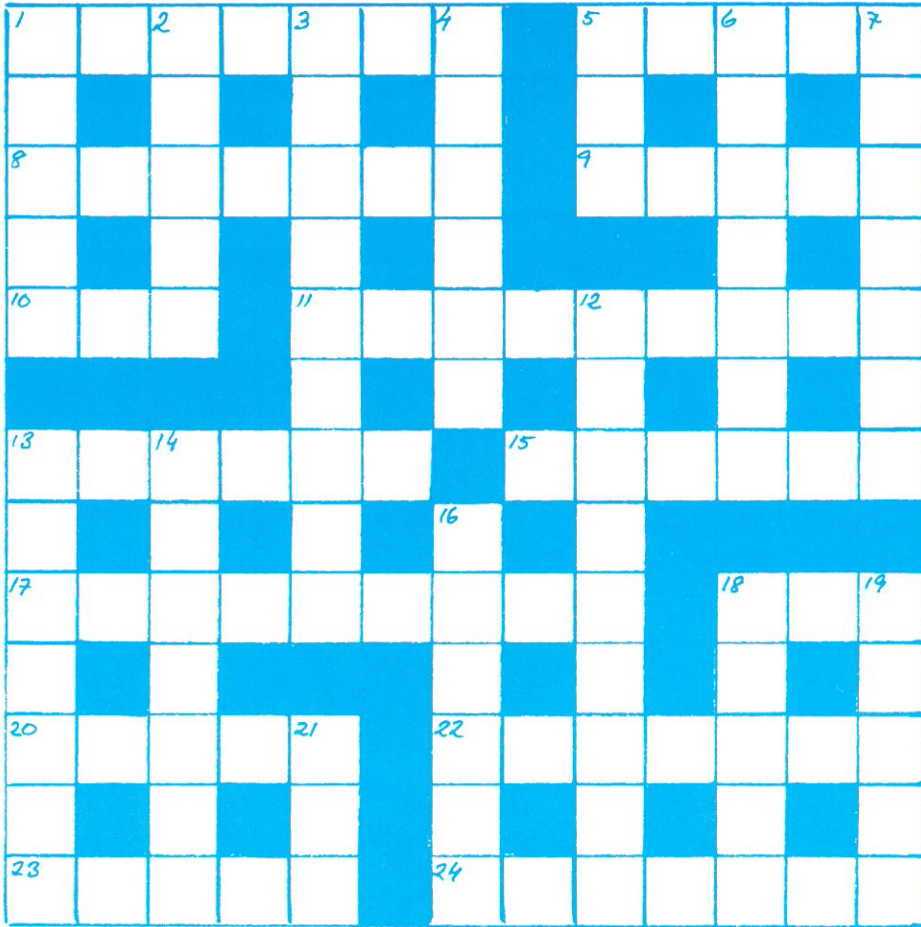
Det viktigaste av allt: Välj motståndare med omsorg, annars behöver ovanstående utrustning kompletteras med en välsorterad förbandslåda. Eftersom båda spelarna står på samma planhalva är det en uppenbar fara att spela med motståndare som slår vilt omkring sig.

Bosse Fagerström

Istället för att som i tennis motståndarna står på var sida om nätet, står spelarna i squash på samma planhalva, i en hall med 4 väggar med måtten 9,75 × 6,40 m, och slår bollen mot frontväggen. Sista meningen i citatet från Lilla Focus "Kraftigt motionsspel" är ingen överdrift, men skall för den skull inte avskräcka. Spelet kan utövas av alla som någon gång spelat t ex badminton el tennis men också av nybörjare eftersom man snabbt kommer in i spelet.



# JUL-NÖTTER



## Vågräta ord

- 1 Vita gäss (7)
- 5 Hampämne (5)
- 8 Ger detaljinformation med skärpa (7)
- 9 Lös hos tokig (5)
- 10 Bearbetas av agrar (3)
- 11 Spelar roll när man fått roll (9)
- 13 Ensas med siktet (6)
- 15 Perifer lott (6)
- 17 Stoppar upp nederbörd (9)
- 18 Söks inte i onödan av saktmodig (3)
- 20 Är långa tidvis (5)
- 22 Klarar fint varje fint (7)
- 23 I lagård och militär ceremoni (5)
- 24 Av god säkerhetsgrad (7)

## Lodräta ord

- 1 Har f d kåkfarare sitt brott (5)
- 2 Resterande (5)
- 3 Bedöma (9)
- 4 Står för akt (6)
- 5 Bör kornet inte på berget (3)
- 6 Sägs högoddsare göra (7)
- 7 Skrud som oftast blir avlagd inför köldperiod (7)
- 12 Ordinerar hästkur (9)
- 13 Var den nedlagda lon redan under sin livstid (7)
- 14 Fräser vid firande (7)
- 16 Fredsort (6)
- 18 Rytmask enhet (5)
- 19 Vapen mot hjälte (5)
- 21 Lady (3)

# SIFFERKRYSS

	512	X	11C-1	$X^4-70$		210	+10	X-2	144B
36						+19			
						3A			
A+1		32						A-3	
		162						54	
C <sup>4</sup>			A×B				X <sup>2</sup>		
			56				9B		
+18						40			
	+10			+15		$\sqrt{6241}$			$X^4-40$
	$(A+B)^2$					840			
X <sup>4</sup>						703A			
						5C			
A <sup>2</sup>			X <sup>3</sup>				A+5		
			B-12				+9		
$\frac{X^2}{9}$		2X <sup>5</sup>						D	
		A						X+1	
504						X <sup>5</sup>			

A, B, C, D = Primal

X alltid = samma tal

0 förekommer inte

Plustecken (+) framför ett tal anger att det sökta talets siffersumma = det angivna talet.

Inget tecken framför ett tal anger att produkten av det sökta talets siffror = det angivna talet.



Det är mycket en skiftnyckel kan användas till. Tex som tyngd i en portfölj, vilken användes som postlåda.