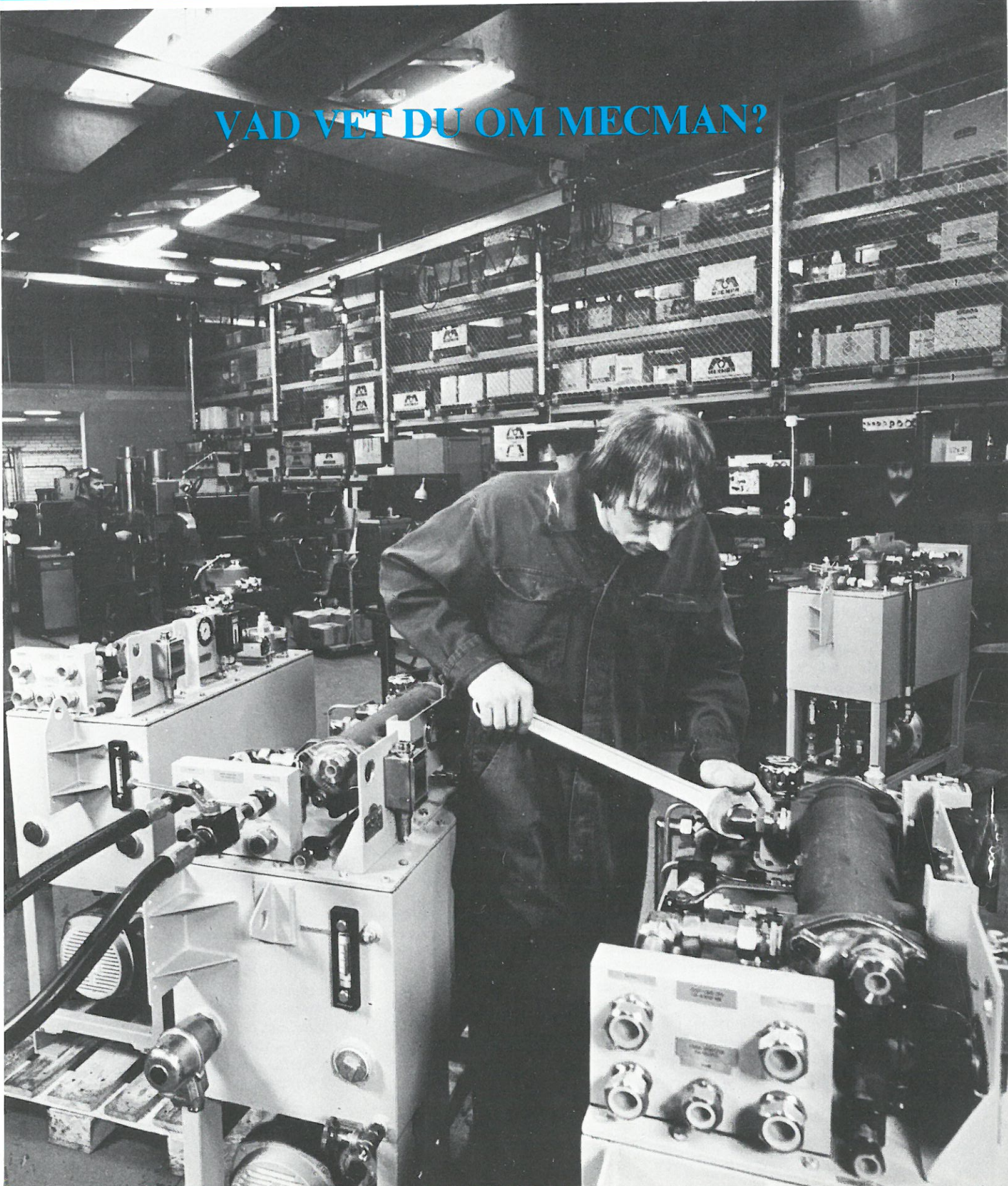


ställskruven

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

Nr 1. Juni 1979
Årgång 13

VAD VET DU OM MECMAN?





Det börjar våras. Det är sent i år. Och det går sakt. Men den tilltagande solvärmen har satt fart på grönskan, blomsterpraktten omger oss och fågelkören har efter hand tillförts nya medlemmar och tonarter.

Inom svensk industri ser det också ut som om en ny vår vore på väg. Efter en lång övervintring tycks det äntligen ljusna. Som i naturen går det emellertid trögt. Och det blomstrar inte inom alla branscher. Men hos oss ser vi en klart uppåtgående trend på hemmamarknaden i efterfrågan på våra verktyg, och det rapporteras en ökande optimism hos återförsäljarkåren runtom i landet.

Nu skall inte vi klaga över de år som varit. Tvärtom har vi trots lågkonjunkturen en rad lönsamma år med jämn sysselsättning bakom oss. Och som framgår av Bahco-koncernens årsredovisning för föregående år "Bahco 1978" lyckades vi i fjol höja omsättningen för Verktygsgruppen med 20 % och nå vårt bästa slutresultat hittills.

Nu gäller det närmast 1979. Hittills har vi kunnat notera en bra orderingång, inte enbart på hemmamarknaden utan även på export. Produktionstakten ligger samtidigt på en hög och tillfredsställande nivå, och det råder på det stora hela taget god balans mellan tillgång och efterfrågan på våra produkter.

Investeringsprogrammet är i år mer omfattande än någonsin tidigare. Maskinutrustning till ett värde av cirka 20 000 000 kronor skall i år installeras i våra verkstäder. Huvudparten därav i Enköping. Två byggnadsinvesteringar ingår också i planerna. Dels skall vi bygga nya fabrikslokaler för Lindströms i Eskilstuna. Dels kommer vi att utöka förrådsutrymmena i Enköping genom att bygga till kallförrådet bakom smedjan. Samtidigt får vi tillfälle att slutföra saneringen av fabriksområdet i och med att vi kan riva det gamla plåtskjulet mot Fannagatan.

Alla dessa investeringar innebär under det här året enbart belastningar. Inte bara finansiellt och kostnadsmässigt utan även ur arbetssynpunkt. Planering, projektering, lay-out-förändringar, installationsarbeten etc skall utföras parallellt med att ordinarie produktion upprätthålls och våra åtaganden i övrigt mot kunder och andra fullföljas.

Men det här är satsningar för framtiden. För att öka vår konkurrenskraft och vår kapacitet, för att förbättra arbetsmiljön, för att överhuvudtaget se till att vi ligger i täten inom branschen.

Och här ser vi i vår egen verksamhet ett klart bevis på behovet för ett företag att åstadkomma vinst. Det är tack vare de vinster vi skapat vi har möjlighet att genomföra de här stora satsningarna för Bahco Verktygs och vår egen framtid.

Trots alla de arbetsuppgifter som ligger framför oss, skall vi allesammans förr eller senare ta ut vår sommaresemester. Jag önskar Er alla både vackert väder och en skön avkoppling!

Gösta Höij

Från Kölnmässan

Kölnmässan är egentligen tre mässor som avlöser varandra: Domotechnica, Husgeråd och Järnvaror. Det är en mycket stor mässa. 15 olika hallar och de flesta i två plan.

Bahco Verktyg deltog med egen monter i Järnvarumässan som varade i fyra dagar. I denna mässa deltog 1 250 utställare från 32 länder, varav 32 st från Sverige. Alltså en mycket internationell mässa. Enbart katalogen för järnvarudelen upptog 300 sidor. På järnvarumässan finns alla våra konkurrenter med och det är ett enormt utbud av verktyg.

Bahco Verktyg har inte deltagit i denna mässa under de senaste åren. För 1979 då bearbetningen av marknader utanför Norden intensifieras samt introduktionen av Handfast-produkterna just startats upp ansågs ett deltagande i år vara lämpligt.

Vi hade en monter om 50 m² där vi presenterade hela Bahco Verktygs produktprogram inklusive kraftverktygen. Tyngdpunkten var dock lagd på en kompakt presentation av Handfast. En hel vägg ägnades åt denna presentation, där vi visade våra olika säljställ. På export arbetar vi med att sälja ett komplett sortiment av Handfast, d v s tänger, skruvmejslar och stämjärn, upphängda på ett väggställ. Detta ställ väckte stort intresse på Kölnmässan.



Det var många besökare under de fyra dagarna mässan varade. Under några av mässdagarna blev vi även assisterade av våra holländska, belgiska och italienska agenter. Besökare från många olika länder även utanför Europa såsom USA, Japan, Sydafrika. Många nya bra kontakter knöts och vi följer nu upp dessa genom att skicka offerter och broschyrmaterial.

Även deltagare från vår svenska och nordiska försäljningsavdelning arbetade i vår monter för att ta emot skandinaviska besökare som också kom dit i stort antal. Vi är mycket nöjda med intresset för våra produkter och antalet besökare till vår monter. Vi anser det viktigt att delta i denna internationella mässa och visa upp Bahco Verktyg.

Kajsa Forsberg

Folke Duhs blev pensionär

I slutet på maj har Folke Duhs gått i pension efter ett långt, rikt arbetsliv inom Bahco.

Vi har ställt några frågor och Folke hade mycket att berätta.

— När du nu lämnar oss, har du några ord på vägen?

Ett uttryck som jag känt för är EXPORTERA ELLER DÖ. Lika mycket som jag värderat de kollegor som under årens lopp gett våra produkter en så grundmurad stark ställning i Norden, lika vitalt har jag känt behovet av att vi stärker vår position ute i vida världen. Perioder med stillastående för oss har varit nödvändiga för vår konsolidering, men i boken "Alice i Underlandet" får vi orden på vägen: "Man måste springa det fortaste man kan för att stanna på samma fläck."

— Din tjänst i Bahco har varit ett helt livs — vad kan ha bundit dig så starkt vid företaget?

Säkert därför att jag fått tillfälle skifta verksamhetsfält med just de mellanrum som hindrat slentrianen i arbetet att komma smygande.

Proletäråren som springpojke, sittandet vid en räknescrupp, skrivandet av kreditnotor — ett negativt jobb egentligen som jag tyckte aldrig tog slut — det gav tillfredsställelsen att man i alla fall klarade sin lilla del och fick på köpet en djup samhörighet med kamrater i samma position. Den s k karriären började med en roll som kalkylassistent. Det gav respekt för ekonomi och var väl språngbrädan upp till en kamrerspost i företaget. Det gav mig en oantastlig inblick i hela företagets verksamhet, som på mig verkade imponerande välskött och rätlinjigt. Den gamle chefen B A Hjorth var absolut allergisk mot kundförluster, och när nyetablerade järnhandlare ringde upp kamrern för att öppna konto hos oss fick man passa sig. En järnhandlare som jag var "modig" nog att satsa på hette Folke Arleij (förnamnet var ju bra), och han dolde inte sin glädje när han fick besked om sin kreditvärdighet hos B A Hjorth & Co, som vi hette på den tiden. Jag kunde inte låta bli att fråga honom: "Varför så glad för just detta?" — "Jo, ser kamrern får man kredit hos B A Hjorth så har man automatiskt kredit hos varje annan leverantör. Tack, tack!" Det var lite spydigt sagt, kanske, men ett faktum var, att vår strönga hållning gav oss en pondus i marknaden, som förde med sig att det kändes som en heder för återförsäljarna att sälja våra produkter och en lycka för konsumenterna att använda dem.



— Kände du själv att produkterna var så bra då?

Absolut. En hyllning är på sin plats för den arbetsglädje och ansvarskänsla, liksom yrkesskicklighet, som rådde i verkstäderna. I mitt minne står framför allt två intryck. Ett är från lödningsavdelningen på Primusverkstäderna på Lilla Essingen. Med suverän säkerhet satt där lödarna och anbringade just det kvantum slaglod som behövdes till just den värme, som kom lodet att smälta jämnt och fint runt lödstället. Med en gest av grace och stolthet förpassades så det färdiglödda fotogenköket till bingen för fullgjort varv.

Ett annat intryck kommer från Fannasmedjan, där skaff till rörtänger skulle "räckas". Från en glödande klump skapar smeden fram en smäcker, fin stång, som han med kännare-min och med välbehag granskar för en sekund, innan den lämnas vidare och en ny klump får sin lika suveräna behandling.

Säljfolk var ofta ute i verkstäderna med sina kunder, och det var lätt att där bygga upp förtroendet för produkternas kvalitet.

— Hur halkade du då in på exportförsäljning?

Den långa avspärningen under kriget hade dämt upp ett behov att komma ut i världen när gränserna åter öppnades, och det kändes ytterst angeläget att ta fatt på de möjligheter till export, som de närmaste åren innan kriget gett förebud om.

— Så du blev exportchef då?

Alls inte. Det fanns inte ens någon ledig plats på exporten, men dåvarande exportchefen Siver Hulthén var inte vid bästa hälsa, och jag frågade honom rent ut vid ett tillfälle, då han lättade sitt hjärta litet om sina besvär, om han inte kände behov av en assistent och att denne just nu stod framför honom. "Är det bättre det än att vara kamrer?" var hans motfråga. Det var år 1946.

— Ja, det är väl ovanligt att man begär lönesänkning själv?

Det blev ingen lönesänkning, men jag fick jobbet, och bara ett par år senare dog exportchefen, och min förankring vid exporten blev definitiv.

— Så det blev inte så många olika jobb senare för dig?

Åjo. Det blev många skiftningar i detta exportjobb. Förändringens vind började blåsa över världen och över familjeföretaget B A Hjorth & Co, som förvandlades vid 1950-talets mitt till BAHCO, blev börsnoterat och fick en helt ny ledning. En trio i företaget bestående av Gunnar Jennerberg, Åke Rehnström och jag själv döptes till "de tre musketörerna". Vi var utsedda till en länk mellan gammalt och nytt, och det var synd om våra familjer den tiden, ty vi måste offra många kvällar för att klara arbetsbördan och anpassa verksamheten till en ny dynamik, där nya kvastar verkligen ville visa att de kunde sopa ordentligt.

— Var du inte kallad Mr Primus ett tag?

Det skulle i så fall ha varit bland araberna. Min roll i firman vid 1960-talets början var nämligen att vara s k produktchef för den fabrikation som förekom i Hagforsfabriken och det gällde fotogenkök, lödlampor och lyktor, det vi kallade Mässing-Primus, att skiljas från Gasol-Primus, som börjat ta över det mesta av marknaden i Europa, men i Orienten, i Afrika, i Sydamerika gick det däremot fint att sälja Mässing-Primus, och det förde med sig omfattande resor, som gett många oförglömliga minnen.

— Du tycks ha haft framgång i det mesta?

Nja, det är väl sånt man helst minns som man talar om, men när jag 1962 skulle lansera ett program av lödlampor hos Stokvis i Holland blev framgången rätt tvivelaktig, trots att man efteråt kallade mig Mr Blowlamp.

Lokalen där jag skulle demonstrera lödlamporna var inte den säkraste. Den var fylld av emballagematerial och var väl den mest eldfångda delen inom hela Stokvisföretaget. Inför en grupp säljare med Piet van Stek i spetsen, den nuvarande chefen för Stokvis Gereedschappen, vår agent, satte jag igång att tända den allra största lödlampan för att ge säljarna intryck av kraften och värmeeffekten ordentligt. Jag släppte på fotogenen lite för snabbt efter förvärmningen med rödsprit, så att en stor flamma "släppte" ur förgasningsröret och gav sig iväg just förbi Piets kind och mot ett kartongupplag. Det var gudskelov bara för ett ögonblick, annars hade vi nog haft annan agent i Holland i dag, och ingen som skrivit de här raderna.

— Blev det slut med Primus efter det här?

Inte riktigt, men varken lycka eller någonting annat varar beständigt. Visst hade Primus en enastående goodwill så gott som överallt i världen. Det har bl a sagts att endast två svenska produkter fanns på Söderhavets många öar — Primuskök och tändstickor.

Skyddstullar och importstopp växte fram i den ena stora marknaden efter den andra. Försäljningen övergick alltmer i uppgörelser om licenstillverkning i konsumentländerna.

På hösten 1962 såldes Mässing-Primus till AB Optimus i Upplands Väsby, och jag skulle under två år följa med dit och integrera Primus- och Optimus-försäljningarna ute i världen. Det blev i mycket en fortsättning på produktansvarsrollen. Sälj-svårigheterna ökade och övergick nästan totalt till överväganden om lokal tillverkning i en eller annan form. Mot slutet av 1964 längtade jag tillbaka till en mera säljbetonad uppgift, helst för produkter med framtiden för sig — ett pionjärbete.

— Så du kom tillbaka till Bahco det året?

Nej, men väl i januari 1965, då Eldus Trading såg dagens ljus, ett företag som under min ledning skulle lansera både hand- och kraftverktygen på östblocksländerna. Det

blev några år som kändes som en rejäl kamp på barrikaderna. De byråkratiskt styrda statshandelsländerna förstod till en början knappt vad jag hade hos dem att göra. Varför skulle de köpa Bahco-verktyg? "Vi har inga som helst förfrågningar från våra kunder", var standardsvaret. Kunderna var i allmänhet lika med storindustrien.

Det blev en specialinredd utställningsbuss, som vi — ingenjör Åke Hinndal och jag — körde runt med, främst i Tjeckoslovakien, Ungern, Jugoslavien, Rumänien och Sovjetunionen, som med växlande framgång skulle skapa dessa förfrågningar.

Kraftverktygen slog mest, och de regelbundna affärer vi idag har med särskilt Jugoslavien och Ungern har sin upprinnelse i den konsumentbearbetning som blev Eldus Tradings pionjärbete. Mest lovande var annars Tjeckoslovakien ända till den ryska inmarschen på sensommaren 1968. En så gott som klar order på nära en miljon kronor försvann. Bittert och beskt sade oss de tilltänkta köparna: "Vi måste försörja de ryska trupperna i stället". Importkvoten för Bahco-verktyg ströks.

Samtidigt hade konjunkturen börjat vända i Sverige, och med ingången av år 1969 hade vi plötsligt kommit i svårigheter att hinna producera i takt med efterfrågan.

Det blev därmed ingen kvot över för Eldus Trading, och den speciella bearbetningen av Östblocket upphörde.

— Det var ju illa för Eldus Trading men så mycket bättre för dess chef. Han blev VD:s ställföreträdare. Hur känns det?

Skönt — över måttan skönt att ha varit med under en 10-årsperiod som nästan gett obrutna framgångar för Bahco Verktyg i en annars för svenskt näringsliv mycket vanskelig tid. Gösta Høij som VD har anledning att sträcka på sig ordentligt, men som avslutning tackar och lyckönskar jag inte bara honom utan alla inom företaget för den vänskap och det fina samarbete som lagt grunden för de lyckosamma åren och för den glädje jag känner över att se Bahco-skutan segla i en så förlig vind när jag nu lämnar den.

Ett stort tack till Folke och vi önskar honom ett långt och rikt liv även efter pensioneringen.



VI UTBILDAR...



Den 13 mars gästade eleverna och utbildningsledaren Marianne Fransson vid Sveriges Järnhandlareförbunds fackkurs vårt företag.

Förbundet ordnar varje år en kurs för unga järnhandelsmedhjälpare som under några intensiva veckor får möjlighet att förkovra sig och bli ännu bättre skickade att göra ett bra jobb inom sina företag.

Kursen är i huvudsak förlagd till Köpmannainstitutet i Stockholm där en rad teoretiska ämnen klaras av, företags ekonomi, inköp, marknadsföring, marknadsrätt, kommunikation m m. En vecka används för att besöka företag som producerar och levererar varor till Svensk Järnhandel och däribland naturligtvis Bahco Verktyg.

För oss är det viktigt att ta vara på varje tillfälle då möjlighet ges att utbilda de säljare som säljer våra produkter vidare. Varje år disponeras därför en hel dag för denna fackkurs och enligt avdelning HN:s noteringar är det i år 48:e gången vi kan glädja oss åt fackkursens besök.

Under sakkunnig ledning får eleverna följa tillverkningen, från råvara till färdig produkt. Besöka laboratoriet för att få kunskap om vad vi avser med kvalitet. Genomgång av produktsortimentet, dess omfattning och egenskaper, är viktigt och behandlas därför ingående. Marknadsföring är ett aktuellt ämne där vi för eleverna presenterar vår metodik och uppläggning. Dagen avslutas med ett grupparbete där eleverna får arbeta med några intressanta frågor om hur man gör för att sälja ännu mera Bahco Verktyg.

Kursdagen här hos oss är populär och har fått beträffande uppläggningen och genomförandet ett gott betyg, vilket garanterar att kursen kommer tillbaka även nästa år och att vi snart kan fira 50-års jubileum.

För att stimulera eleverna i sina studier har vi ställt ett hederspris till kursens förfogande. En vacker skrotskulptur, som i år delas ut till kurstvåan — för första gången i kursens historia en kvinna — Marianne Edblad, Öhrmans Järnvaru AB, Askersund. Marianne kommer att få ta emot priset vid förbundets årsmöte i oktober.

FÖRÄNDRAD LAYOUT I ENKÖPINGSFABRIKEN

Allmän motivering

De senaste åren har ett intensivt arbete pågått för att förändra och rationalisera produktionen i vår huvudfabrik i Enköping. Det är stimulerande att i ett lönsamt företag arbeta på morgondagens produktionslösningar för vårt sortiment.

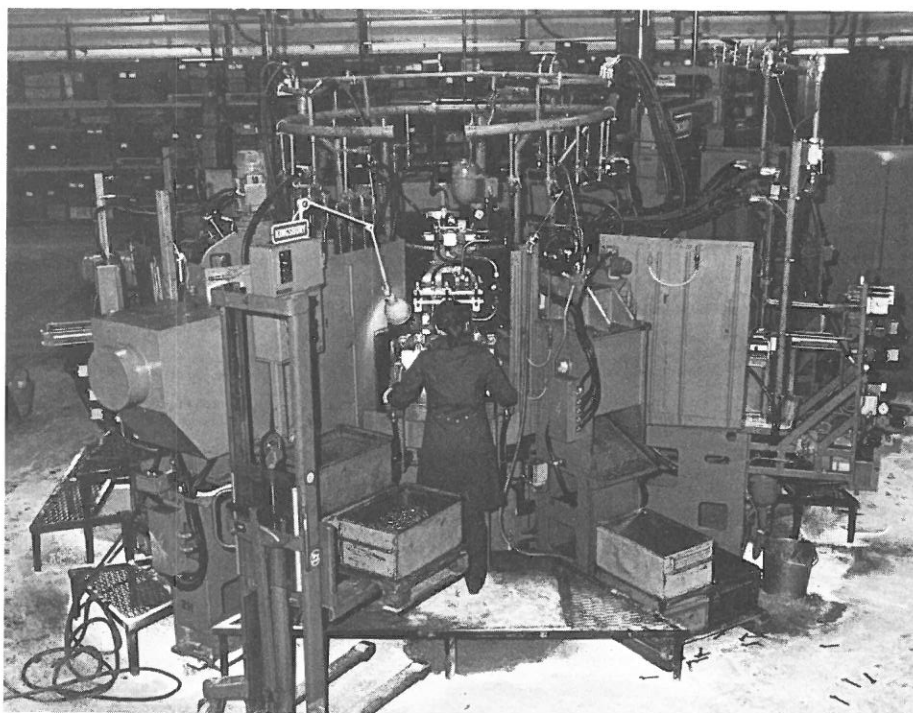
1979 innebär ett förändringsår i fabriken. Stora ändringar i layouten håller på att genomföras och större delen skall vara klar före årsskiftet. Förändringen innebär sammandragning till produktverkstäder för basprogrammet av handverktyg, som t ex skiftnycklar, tänger och skruvmejslar. Samtidigt som layouten ändras kommer moderna maskinutrustningar att ställas in i det nya flödet.

Skiftnycklar

I den nybyggda skiftnyckelverkstaden pågår installation av nya utrustningar. För att kunna bibehålla leveranssäkerheten kommer två reservlinor för mekanisk bearbetning att byggas upp där ställskruven tidigare var placerad. Genom en koncentration av kraftverktygsproduktionen till Landmek i Lindesberg har stora ytor på entresolen frigjorts för ställskruvstillverkningen. Ställskruven tillverkas i huvudsak genom skärande bearbetning och placeringen av ställskruvsproduktionen innebär att personal som kan skärande bearbetning även fortsättningsvis kommer att syssla med denna typ av produktion.

Först i linerna på den mekaniska bearbetningen av skiftnycklar är Kingsburys rundbordsmaskiner. För närvarande är den stora maskinen godkänd och satt i produktion under det att injusteringsarbete pågår för den mindre enheten. Som nästa operation efter Kingsbury har byggts upp 2 dragbrotschmaskiner som samtidigt brotschar tre nycklar enligt en nyutvecklad metod och de efterföljs av rundbordsmaskiner för stiftålsborrning. Dragbänkarna kommer att flyttas in och ligga direkt on line och efter dessa kommer nya högfrequensugnar för härdning av skiftnycklar att byggas upp. Ugnarna har utvecklats tillsammans med en tillverkare och torde vara unika i sitt slag. Det innebär att vi kommer att utföra en mycket kvalificerad värmebehandling av våra skiftnycklar, vilket är viktigt då det gäller att bibehålla den höga precisionen från den tidigare mekaniska bearbetningen. Efter värmebehandlingen som kommer att ställas upp mellan den nybyggda och äldre delen i skiftnyckelverkstaden kommer en ny bläster att installeras.

Monteringsbänkarna för standard, krom och specialnycklar flyttas och ges ett luftigt, stort utrymme i mitten på verkstad 1. Ett separat slihus med avskärningsvägg bildas för slipning av skaft och löpare.



Vid väggen mellan verkstad 1 och 2 kommer fosfateringen att byggas upp. Redan nu kan vi se den nya reningsanläggningen för fosfateringsbadet. Avsikten är att efter toppslipning skall de färdigställda nycklarna matas fram automatiskt till avsyning och slutkontroll, via 3 st slipmaskiner som är förbundna med fosfateringsanläggningen.

I skiftnyckelverkstaden som är på 2 620 m² finns förmanskontor centralt utplacerade. Även verkstadsingenjören är placerad inom verkstadsavsnittet.

Tänger

För sidavbitare kommer produktionen att helautomatiseras i den mekaniska bearbetningen för brotschning profil, ledbearbetning och fräsning skär. Med uppsorteringsverk av speciell typ och robotar betjänas maskinerna. Installationen påbörjas redan under maj månad.

Skärpning

Som Ni redan observerat har skärpningsavdelningen flyttats ut från den gamla verkstadsdelen till entresolen. Den har samtidigt försetts med ny processventilation för att vi skall få en bättre arbetsmiljö. Också detta arbetsområde har genom flyttningen erhållit ny arbetsledning som redan fanns att tillgå ute på entresolen.

Skruvmejslar

Skruvmejselproduktionen som idag är spridd över en stor del av verkstaden kommer att samordnas till den verkstadsdel där idag montering skiftnycklar ligger. Genom nya metoder kommer vi att få en av-

sevärt ökad kapacitet. Smidet av mejselklingsor kommer att ske i en stegpress som ligger direkt i anslutning till rikttnings- och kapningsoperationen. Efter pressen står 2 st slipmaskiner för automatisk färdigslipning av spets. Förutom dessa maskiner kommer inom avsnittet att byggas upp maskiner för automatisk skaftning och kalibrering.

Detta är huvuddragen i de förändringar som kommer att ske under 1979 och början av 1980. Givetvis är våra planer för framtiden i och med detta handlingsprogram icke avslutade utan vi kommer även i fortsättningen att ligga på en hög rationaliseringstakt.



M-80 MOTYG

I förra numret av Ställskruven informerades om att vi i Sverige och övriga Norden startat en omfattande aktivitet för våra motygprodukter och att vi i anslutning till denna tagit fram bl a en katalog, som mycket ingående informerar om våra produkter.

Kampanjen har nu pågått över ett år och vi noterar betydande försäljningsökningar på de aktuella marknaderna.

I Sverige t ex har motyggruppen omsättningsmässigt definitivt passerat skiftnyckelgruppen och är därmed vår största produktgrupp på denna marknad.

Marknadsaktiviteten, som vi kallar "M-80 motyg", skall pågå intensivt ännu något år och målsättningen innebär att vi skall ta betydande andelar av marknaden och därmed ytterligare förstärka vår ledande ställning.

Vad fackfolk tycker om Bahco motyg®

Ett stort antal yrkesmän i Norden har testat en U-ringnyckel® ur Bahco motygsortiment. Dessa yrkesmän har i ett testprotokoll ombetts värdera de viktigaste egenskaperna hos denna typ av fast nyckel. Värderingen har skett i en femgradig skala där 1,0 står för mycket dålig och 5,0 för mycket bra. Siffrorna nedan är medelvärden från samtliga protokoll.

Precision

Bahco PU håller mittlet, både i ring- och U-grepp. Grippspänningens mått ligger alltid inom de toleranser som ISO-standardiserat motyg. Det garanterar god passning, förutsatt att skruven eller muttern är mått-riktig. 4,4 i betyg är bra men borde vara högre. Orsaken är nog den att en del av de skruvar och muttrar som använts vid testen har mått som faller utanför normala toleranser.

4,4

Hållfasthet

Trots att Bahco PU är mycket smidig är hållfastheten av högsta klass. Att kombinera hållfasthet och smidighet är tillverkningsmässigt svårt, men det går. Hållfastheten har fått 4,4 poäng av testgruppen.

4,4

Åtkomlighet

Är A och O för en fast nyckel. I det avseendet har ringländen hos Bahco PU fått mycket högt betyg, 4,6. Även U-ländans åtkomlighet får klara poängar – 4,2 för källbredd och 4,3 för tjocklek. Kallan går inte att göra smalare till rimlig kostnad om den skall ha normalad hållfasthet. Dessutom – vi vet inget annat fabrikat som har smalare käll – de flesta är bredare och tjockare.

4,6

Dimensionsmärkning

Är både tydlig och rätt placerad. Betyget från testgruppen är hela 4,4. Tydlig märkning är betydelsefullt då det gäller att snabbt hitta rätt nyckel.

4,4

Greppvänlighet

Bahco PU är väl utformad och därmed lätt att arbeta med. Den låga boken och 8° skavinkel ger god åtkomlighet och ändå bra utrymme för handen. Poäng 4,2. Önska skavels form och ytt finish får bra betyg, 4,1. Den lilla skrovligt ytan ger bra friktion och därmed säkert grepp för handen.

4,2

Bahco PU-nycklar får totalt sett mycket bra betyg. Av betydelse är att de som testat verktygen är yrkesmän som kan bedöma ett verktygs kvalitet. Fasta nycklar, typ PU, är en del av Bahco totala motygsortiment. Namnet motyg® (förkortning av motorverktyg) är ett registrerat varunamn för Bahco fasta skruv- och mutternvändande verktyg.

Utöver PU-nycklar omfattar sortimentet andra typer av fasta nycklar, hylsgrepp och vridverktyg, krafthylsgrepp, hylsnyckelsatser samt momentverktyg. Alla produkter genomgår mycket noggranna kontroller innan de levereras vilket tillförsäkrar bästa funktion och hållfasthet.

Bahco motyg® – ett säkert val till rimligt pris!

Bahco motyg® registrerat varunamn för Bahco fasta skruv- och mutternvändande verktyg

BAHCO
AR-BAHCO VERKTYG

6 TIMMARS DAG

... och vad tycker de som utnyttjar det?

Vad tycker företaget? — frågar vi personalchefen Lars Hennix.

”Syftet med föräldraledighetslagen är bra, dvs möjliggöra för föräldrar att, under barnets känsliga uppväxttid och första skolår, vara tillsammans med barnet i större utsträckning än vad som tidigare var möjligt.

För arbetsgivaren uppstår dock det problemet att finna ut vem som istället skall göra jobbet under de två timmar per dag eller tio timmar per vecka som det är fråga om. Att finna en vikarie för så få timmar är inte lätt. Erfarenheten visar dock att allt går att lösa med hjälp av fantasi och god vilja.”



Garman Guldbrandsen som arbetar på verktygsavdelningen har tre barn i åldrar na 10, 7 år och 9 månader.

Eftersom mamman i familjen studerar och helst inte ville avbryta studierna blev det naturligt att det blev jag som stannade hemma. Först under hela den lagstadgade "pappaledighetstiden" och nu arbetar jag 6 timmarsdag.

Det är en ny värld man lär känna. Framförallt är det mycket jobbigare än man tror — men väldigt roligt också. Man måste nog vara övertygad och bör veta vad man ger sig in på. Inte minst för alla fördomar man möter. Det är inte lätt att få kontakt med mammalediga mammor. Man blir mycket ensam och bunden. Man blir kanske också betraktad som en konstig figur. Folk i allmänhet har svårt att acceptera det som är nytt, det som är annorlunda. Det finns fördelar också. Den underbara kontakt man får med sina barn som gör att man själv — även i relation till andra människor — blir en mjukare människa.

Alla som kan borde ta chansen att göra den erfarenheten tycker jag.

Tyvärr så tror jag inte att jag kan fortsätta med 6-timmars dagen när den lagstadgade ekonomiska hjälpen upphör. Nackde-

len med reformen är att hur gärna man än vill kan man inte alltid avstå från en fjärdedel av sin arbetsinkomst. Därför är det så få som utnyttjar möjligheten.



Lena Fahlén säger:

Jag har ett barn i första klass — Maria. Synd att inte 6-timmars möjligheten funnits tidigare.

Min kortare arbetstid medförde positiva förändringar för hela familjen. Min man arbetar i Stockholm och reser dessutom i tjänsten en hel del. Det innebär att han inte har samma möjligheter att ställa upp som den som arbetar på hemorten.

Samvarotiden med Maria har ökat och man känner sig inte lika otillräcklig som förr.

En förutsättning är förstås att man på något sätt kan ordna det ekonomiskt. Det är en fråga om värderingar och möjligheter. Daghemsavgiften exvis förändras inte dvs lika mycket för 6 som för 8 timmar.

Arbetet måste också fungera. Man kanske blir mer effektiv när man har mindre tid till förfogande. Inte alla dagar kan man gå efter sex timmar. Arbetet kommer trots allt i första hand.

Några negativa kommentarer har jag inte hört och för min del fungerar 6-timmars dagen väldigt bra.

Red.

BAHCO FÖR ÖKAD SÄKERHET I MÄLAREN

Sommaren 1978 begåvades Mälaren med en länge önskad båt för sjöräddning. Det är Svenska Sjøräddningssällskapet som efter mycket arbete lyckats skaffa fram en tillräckligt stabil och sjösäker båt till överkomligt pris.

Den mycket snabba och välutrustade båten skall operera över hela Mälaren — från Köping till Södertälje — och är tv den enda båten av detta slag som finns i Mälaren.

Redan första säsongen utförde båten 28 uppdrag.

All verksamhet som bedrivs av Sjørädd-

ningssällskapet finansieras genom donationer, bidrag och medlemsavgifter av olika slag från företag, kommuner, landsting m fl som inser vikten av att ha god beredskap för att rädda människor i sjönöd eller andra situationer på sjön. Även bemanningen av flertalet båtar i Sjøräddningssällskapets tjänst (ca 30 st) sker på frivillig obetald basis.

Till sjösäkerhet hör god utrustning och möjlighet att underhålla denna på bästa möjliga sätt. För detta ändamål har Bahco Verktyg i Enköping bidragit. Bl a har den nya räddningsbåten i Mälaren och rädd-

ningskryssaren Dan Broström på Västkus-ten utrustats med verktyg från Bahco. För denna insats har Svenska Sjøräddningssällskapet beslutat att döpa den nya båten i Mälaren till "Räddningsbåten BAHCO". Räddningsbåten BAHCO är stationerad i Västerås och har dygnet-runt-jour, bl a genom kommunikationsradio, under hela den isfria säsongen för att snabbt kunna vara på plats i olika situationer.

Chef för Mälarens räddningsstation är brandman Bo Pettersson och nås per telefon 021-70041 eller 021-123357.

Vid larm — ring 90000 och begär sjöräddningen.



VAD VET DU

Det är många av oss som inte vet så mycket om att istället för en egen avdelning presentera i Enköping.

BLI DU MED MECMAN!

”Vi-känslan” i ett koncernföretag är av stor betydelse, men kan vara svår att skapa om företagen i gruppen ej ligger ”på samma gata”.

För många medarbetare i Bahco Ventilation och Bahco Verktyg är Mecman i viss mån det anonyma företaget.

Låt oss därför ta fasta på rubrikens uppmaning ”Bli Du med Mecman” och följa med på en historisk promenad genom tre decennier!

Starten

Mecman grundades av Hans Holm i september 1945. Företaget hette på den tiden Firma Mekanprodukter Holm & Hoppe. Det var en ren slump som ledde till att man kom att ägna sig åt tillverkning av tryckluftscylindrar.

Den förste som kom på att kraften hos en cylinder kunde ersätta den mänskliga kraften var den gamle greken Heron, som på 100-talet efter Kristus hade en vision om automatiska tempeldörrar. Han konstruerade världens första cylinder, som drevs av ånga och via ett system av linor kunde öppna och stänga de tunga dörrarna till templet. Det skulle komma att dröja flera hundra år innan denna teknik fick någon praktisk betydelse.

Hans Holm gjorde 1945 en resa till England, varifrån han förde med sig en helt ny produkt — ett lyftblock som drevs av en tryckluftscylinder. Lyftblocket hade konstruerats av Cosby Smallpiece i England, vars lilla fabrik hade blivit utbombad under kriget. Han slog sig därefter ned i byn Marton utanför Coventry och Martonair blev namnet på det företag han sedan grundade. 1946 skrevs ett avtal mellan Martonair och Mecman, vilket gav Mecman rätten att licenstillverka och marknadsföra ”Marton pneumatiska lyftblock” i Sverige. Med lyftblocket hade själva grunden lagts till det som skulle bli Mecman. Lyftblocket hade emellertid många brister. Tätningarna var av läder och läckte, och de ventiler som reglerade cylinderns rörelser var alltför primitiva. Hans Holm och hans kompanjon Nils Hoppe konstruerade om maskinen. Packningarna tillverkades av oljebeständigt gummi och ventilerna förbättrades. Snart började de fundera över om cylindern inte kunde utnyttjas till annat än tunga lyft.



Kunde den inte ersätta människans muskler även när det gällde att vrida, dra, mata och bromsa? Cylindern visade sig kunna utföra alla dessa arbetsmoment och 1947 tillverkade Mecman den första cylindern för industriellt bruk. Den första ordern — på en 100 mm cylinder — kom från Norrtälje gjuteri. Sen dess har Mecman försett hemmamarknaden och en stor del av världen med sammanlagt över en miljon cylindrar.

Verksamhetsområde

Mecmans verksamhetsområde är mekanisering och automatisering med hjälp av pneumatiska och hydrauliska cylindrar. Ett brett register av ventiler samt pneumatiska och elektroniska styrsystem ingår också i programmet.

Den mekanisering, som uppnås via Mecmans system och komponenter fyller främst följande viktiga krav i dagens moderna samhälle:

DM MECMAN?

Mecman. För att råda bot på det har vi valt företag i Bahco Koncernen som inte ligger

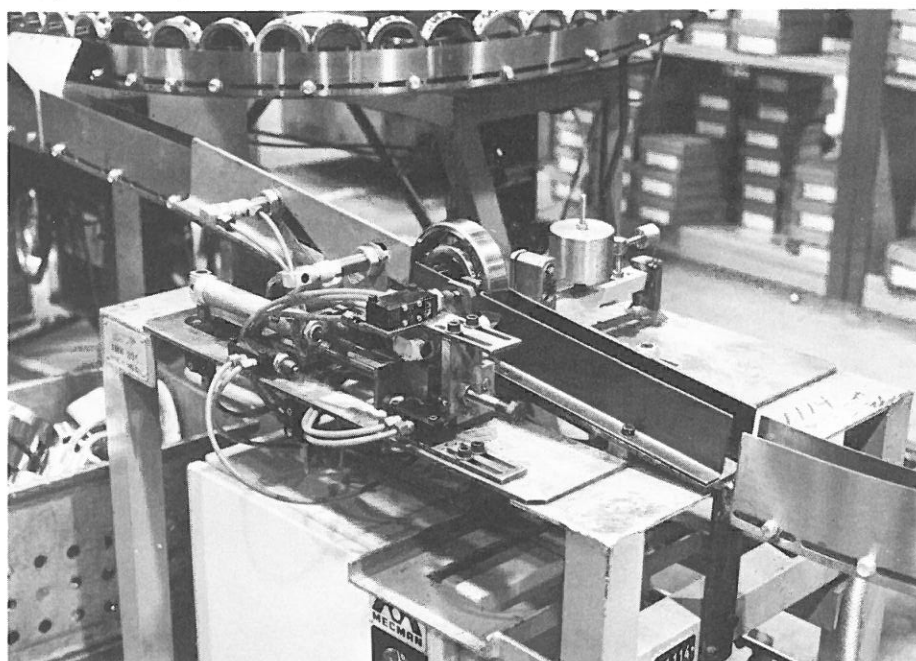
- ökad produktivitet
- jämn kvalitet på de färdiga produkterna
- bättre arbetsmiljö — genom att människan befrias från tunga, monotona, smutsiga och hälsofarliga arbetsuppgifter

Mecman ser som sin uppgift att betjäna en stor kundkrets med mycket varierande behov som kräver anpassning till kundens speciella situation.

Teknisk assistans, prisvärda produkter, serviceförmåga och flexibilitet är alla väsentliga delar i det "trygghetspaket" som Mecman erbjuder sina kunder. En stor del av kunderna är sk maskinbyggare, dvs kunder som bygger in Mecman-komponenter i maskiner och anläggningar. Denna kundkrets har ofta relativt stort tekniskt kunnande, liksom en omfattande export. Vad de främst behöver är god service och korta leveranstider och den trygghet som ligger i vetskapen om att få hjälp av Mecmans fälttekniker att köra igång maskinerna. — Mecmans cylindrar används inom så skilda områden som tung industri och livsmedelsindustri, inom sjöfart, gruvor och sjukvård.



Mecman produkter



Detaljbild från SKF:s E-fabrik i Göteborg, där ca 1 000 Mecman styrskåp med signalbehandlade och riktningstyrande ventiler finns uppmonterade.

Mecmans produktionsenheter

Mecman har tre produktionsenheter: Vagnhärad, Vetlanda och Älvsjö. I Vagnhärad tillverkas standardprodukter, halvfabrikat för specialtillverkning samt styrsystem.

Vid Vetlandafabriken, som övertogs 1974, tillverkas stora cylindrar för sk grovhydraulik. I anslutning till huvudkontoret i Älvsjö sker tillverkning av specialprodukter samt montering av standardcylindrar med valfri slaglängd.

1975 fördubblades Vagnhäradfabrikens verkstadsyta genom en utbyggnad för ca 5,5 milj kr. Samtidigt fick fabriken en egen ytbehandlingsavdelning med utrustning för hårdförkromning och anodisering på en yta av 800 m². Kontorslokalerna utökades till 600 m² och stor hänsyn togs till personalens krav på en god arbetsmiljö. Senare uppfördes även en motionshall och matsalen moderniserades.

Den 24 oktober 1975 invigdes den nya fabriken i Vagnhärad av ordföranden i AB Bahcos styrelse, direktör Nils Berggren.

Produktutveckling

Pneumatiken dominerar Mecmans produktprogram. Under de senaste åren har man satsat hårt på ett hydrauliskt sortiment, bestående av hydrauliska pumpar och ventiler förutom cylindrarna. AB Hydron, som förvärvades 1975, deltog tillsammans med det delägda västtyska hydraulikföretaget Kracht i introduktionen av det nya hydrauliksortimentet.

Elektriska och elektroniska styrsystem är lämpade att styra såväl pneumatiska som hydrauliska utrustningar. Vid utvecklingen av styrsystemen har Mecman strävat efter att utveckla överskådliga styrsystem som kräver ett minimum av kunskaper i programmering och felsökning. Detta leder till ett minskat antal komponenter, men komponenter av ny, integrerad typ. Elektroniken har här möjliggjort avsevärda tekniska förbättringar.

En följd av den snabba tekniska utvecklingen är det ökande behovet av avancerade produkter. En intensiv produktutveckling är kostnadskrävande och förutsätter en ökning av volymen. Då den skandinaviska marknaden trots allt är begränsad, har sedan starten i Hamburg 1965 en lång rad av säljande dotterbolag etablerats i många andra länder — främst i Väst-europa.

I dag har Mecman 11 utländska dotterbolag.

Ny organisation

I slutet av 1976 fattades beslut om divisionisering av företaget, som uppdelades i tre produktinriktade divisioner — Pneumatik, Hydraulik och Styrssystem — samt en Nordisk och en Internationell Division, som marknadsför de tre produktdivisionernas program.

Utbildning

Utbildning är en viktig del av Mecmans idé.

Genom att lära ut vad de själva vet har Mecmans specialister skapat verkligt förtroende för företaget och dess teknik. Heinz Bergqvist, Mecmans specialist på cylinderteknik, utnämndes av Neue Zürcher Zeitung till "pneumatisk professor" efter en föreläsning i Basel.

Mecmans handböcker i Tryckluftteknik, Cylinderteknik m fl används som läroböcker vid tekniska gymnasier och institut inte endast i Sverige utan även i stora delar av världen. Egen kursverksamhet äger rum i Mecmans egna övningslaboratorier, där tekniker från alla branscher får lära sig grunderna i avancerad kopplings-teknik.

Sedan starten har Mecman utbildat över 100 000 tekniker i Skandinavien.

Vid sidan av kursverksamheten förekommer naturligtvis även internutbildning.

Mecman idag

är ett fullsortimentsföretag som exporterar drygt hälften av sin produktion. Insatserna koncentreras till stor del på en ökning av marknadsandelarna utomlands. Antalet anställda är totalt 660.

1978 blev ett framgångsrikt år för Mecman med en ökning av orderingången med 15 procent och av faktureringen med ca 12 procent. Bland utlandsbolagen visade särskilt Storbritannien och Frankrike goda resultat.

Mecmanandan

— kanske inte något unikt för Mecman — skapades av grundaren Hans Holm, fö styrelseordförande fram till sin död vid 65 års ålder 1977. Hans Holm var en öppen och spontan människa med humor och ett genuint intresse för individen, och hans personlighet satte sin prägel på Mecman. Hans paroll var: "De' ska vara *kul* att gå till jobbet" — en inställning som han utvecklade vidare i en tunn liten skrift med samma namn — det var således Mecmans enkla, men kärnfulla personalpolitik. Ett fint kamratskap har blivit resultatet — något som bevarats trots den snabba utvecklingen från litet familjeföretag till väl-etablerat industriföretag.

Britt Strömberg

Fakta om arbetskraftskostnader

Våra sammanlagda
utbetalningar
för arbetskraften
uppgick till

1976	1977	1978
52 800 000	57 400 000	63 377 000

Våra totala utbetalningar 1978 för arbetskraften fördelar sig så här:

	kr	% av sammanlagda utbetalningar
Utbetalda löner efter avdrag för skatt	28 790 000	45 %
Inbetalda skatter för de anställda	15 627 000	25 %
Arbetsgivaravgifter enligt lag* och avtal**	18 960 000	30 %

* Företagets avgifter för ATP, sjukförsäkring, folkpensionering, arbetsskadeförsäkring m m samt den allmänna arbetsgivaravgiften (löneskatten)

** Försäkringspremier för ITP, tjänstegruppliv, trygghetsförsäkring vid arbetsskada (TFA), AGS, STP m m.



Vid en studieresa till Japan som anordnades av Mekanförbundets avdelningsstyrelse för verkstadsteknisk forskning den 9—25 mars 1979 var jag en av deltagarna. Resan var inriktad på att studera japansk industri för att deltagarna genom sina engagemang i svensk verkstadsteknisk forskning skall ha möjlighet styra forskningen i rätt riktning. De flesta av deltagarna har mycket god teknisk bakgrund och de sammanfattande diskussioner som fördes efter varje studiebesök var givande.

I den här artikeln tänker jag inte beröra den tekniska delen utan japanens sätt att vara och att utföra arbete. Först kan vi konstatera att systemet i Japan icke överensstämmer med det svenska. Redan som skolelev finner japanen att det existerar ett elittänkande. Alla försöker att sträva mot en så hög utbildning som möjligt och den bästa statusen har utan jämförelse University of Tokyo. Samma elittänkande kommer fram i hela uppbyggnaden av japansk industri. I Japan satsas på kunnig personal i ledande befattningar liksom i de befattningar som vi i Sverige tycker har underordnad betydelse. En stor skillnad mellan Japan och Sverige ligger i att stora företag betraktas mycket positivt i Japan. Japanen vill vara anställd i ett stort företag, tex Toyota, han älskar företaget, han ställer upp för företaget i alla avseenden, han arbetar där med en mycket hög lön jämfört med mindre företag och dessutom med goda sociala förmåner och låga skatter.

Arbetstakt

Japanen är till sin natur flitig. Det är naturligt för honom att hålla en hög rörelsetakt. Det behöver inte betyda att han arbetar effektivt men den arbetsledning,

som förstår att utnyttja denna naturliga böjelse kan skörda mycket goda prestationer utan att behöva tillämpa ackord eller andra arbetsmotiverande åtgärder. Hos Toyota var arbetstakten högt uppdreven. Förflyttning skedde i de flesta fall och som normalföreteelse springande. För egen del har jag aldrig tidigare sett ett så högt arbetstempo. Arbetarna vid bandet på Toyota var i åldern 20—30 år. Medelåldern vid företaget var 31 år. Arbetarna var mycket vältränade och arbetstakten var jämförbar med en idrottsprestation.

Då efterfrågan sjunker regleras arbetstiden nedåt genom att övertidsuttaget minskar. Övertiden är normalt cirka 15 % i japanska företag och de har icke som i Sverige allt för höga övertidskostnader. Genom att reglera arbetstiden vid hög- och lågkonjunktur kan arbetsstyrkan vara konstant vid företagen.

Löner och skatter

Vid storföretagen är kontantlönen större än i Sverige. Jämförs lön och lönebikostnader är kanske den japanska lönen lika som den svenska och de mindre företagen betalar ofta ned till halva lönen jämfört med de stora företagen.

Skatten är mycket låg och för normala arbetsinkomster ligger den på 10—15 % och vid inkomster på ungefär 200 000 kr per år på cirka 30 %. Utöver direkt lön så betalas lönetillägg för barn och bostad och vid storföretagen har man ofta sociala förmåner utöver detta. Vid pensionering som sker vid 55 års ålder får japanen vanligtvis 45 månadslöner på vilket belopp en låg engångsskatt tas ut. Av den anledningen är det vanligt att japanen sparar för att ha pengar till sin ålders höst.

Arbetsmotivation

Ackord eller andra löneformer som är baserade på prestation förekommer inte i Japan. Man använder fasta löneformer och det går alldeles utmärkt då japanen har samma målsättning som företaget nämligen att producera max och att företaget skall ha en god lönsamhet. Man börjar ofta i företaget direkt efter avslutad skolgång och stannar i företaget till uppnådd pensionsålder. Givetvis avancerar den anställda i företaget och chefer tas fram inom egna led och anställs icke utifrån. Dessa chefer har en facklig bakgrund som gör att de har lätt för att arbeta tillsammans med den fackliga organisationen som är helt decentraliserad till det egna företaget och icke har kontakt med centrala förbund.

Lönen höjes varje år och i kvalifikations-tillägg erhåller japanen ungefär 2 %. Utöver det erhålles givetvis en differentiering med hänsyn till duglighet och vid avancemang beföringstillägg på samma sätt som i Sverige. Månadslönen är i regel bas och utöver detta betalas en bonus på

forts.



3—9 månadslöner extra. De utbetalas 2 gånger per år. Bonusen beror på företagets resultat och regleras följaktligen upp och ned med detta.

Sjukdom upplever japanen ofta som en defekt och använder då semesterdagar för sin sjukledighet. Många japaner förklarar också familjen och företaget och inte individen som den centrala enheten i samhället. Företagen ser också på samma sätt på sina anställda, som en del av sin egen familj.

Vid Toyotafabriken finns följande fördelar utöver lön för anställda vid företaget. Totalt antal anställda är 45 000 st.

På välfärdssidan finns:

- 1 Bostadsrum för 17 722 ogifta anställda och lägenheter till 8 691 familjer med en hyra under 50 % av marknadspris.
- 2 Företaget betalar 50 % av alla anställdas luncher.
- 3 Sjukhus med 14 avdelningar, 22 läkare och 340 bäddar. En anställd betalar 3.25 kr för första undersökningen och får sedan fri medicinsk behandling.
- 4 Kooperativ förening där alla livets nödvändigheter kan inhandlas av anställda och familjer till rabatterade priser. Omfattning 353 760 000 kr.
- 5 Rekreation. 7 semesterhem med övernattningsavgift mellan 6—7 kr. Vidare finns 4 swimmingpools, 5 gymnastikhallar, 13 tennisplaner, 2 fotbollsplaner, 1 basebollplan, 1 trackfield. Härutöver finns ett större sportcentrum med diverse.
- 6 *Pensionsförmåner* erbjuds pensionärer och hustrur. Förutom pensionsbonus, in- och utrikesresor som förmån.
- 7 *Förslagssystem*. Förslagsverksamheten har starkt stimulerats så att 1976 avgavs 463 423 förslag varav 83 % antogs.
- 8 *Gruppsaktiviteter*. Företaget har en hel hierarki av sportklubbar, kulturklubbar, kvinnoklubbar och rekreationsklubbar.

Produktivitet-jämförelse Europa — Japan

Om man jämför bilproduktionen för ett antal europeiska bilindustrier med den japanska bilindustrin Toyota så ser man att det totala antalet anställda i Toyota är ganska blygsamt, 45 000, d v s något större än BMW, mindre än Volvo och Opel och mycket mindre än Daimler-Benz, Volkswagen och British Leyland. Men i produktivitetshänseende — mätt i antal producerade fordon — leder japanerna med 70 st per årsanställd följt av Opel på 15, Volkswagen 13, Volvo och Daimler-Benz 10, BMW 9 och på sista plats British Leyland 5,4.

Jämförelse bilproduktion

	Europa B L	BMW	D-B	Volvo	VW	Opel	Japan Toyota
Antal anställda totalt	130'	35'	169'	60'	190'	60'	45'
Produktivitet st/anst	5.4	9	10	10	13	15	70

Arbetsorganisation

Arbetsledaren är en väsentlig del av varje arbetsorganisation. För att ge en viss uppfattning om hur japanska arbetsledare arbetar har jag listat ett antal väsentliga faktorer för en japansk arbetsledare.

Japansk arbetsledare

- 1 Personligt bekant med alla medarbetare
 - familjehögtider
 - bostad
 - hälsa
- 2 Är ständigt med arbetslaget
 - saknar kontor
 - saknar skrivpult
- 3 Hjälper till med arbetet vid störningar
 - avbytare
 - instruktör
 - lagbas

- 4 Daglig problemdiskussion med arbetslaget 5—15 minuter vid arbetsdagens början och slut
- 5 Har lång yrkeserfarenhet 8 år
- 6 Deltager i beslut och är välinformerad
- 7 Tävlingsvillig

För det första är arbetsledaren personligen bekant med alla medarbetare. Han uppvaktar sina medarbetare vid familjehögtider, han känner deras bostad, han är bekant med familjens hälsotillstånd. För det andra är han ständigt med sitt arbetslag och befinner sig alltid ute i produktionen. Därför saknar han kontor, saknar skrivpult. För det tredje: Han hjälper till med arbetet vid störningar och han fungerar som en kombination av avbytare, instruktör och lagbas. För det fjärde: Han för dagligen problemdiskussion med sitt arbetslag ungefär som lagledare i idrottslag och för någon form av pep talk under 5—15 minuter vid arbetsdagens början och slut.

Gunnar Winkvist



Sensation av Bowlinglaget Bahco Handfast

blev Enköpingsmästare i Korböjning.



Berglund—H Gustafsson—Fengren

Bahco Bowlingklubbs två främsta vid KM blev B-A Jonsson 1:a med 2929 poäng. 2:a J-O Norén med 2904 poäng. Janne Norén visade sedan ytterligare sin styrka i bowling genom att bli snittmästare i Enköping.



HUR KAN VI SPARA ENERGI?

Du kan knappast slå upp en tidning eller se ett nyhetsprogram på TV utan att komma i kontakt med begreppet energi. Få saker har på senare år diskuterats så livligt som just vår energiförsörjning och hur vi på bästa sätt ska kunna ta vara på och hus hålla med de energiresurser vi har.

I Sverige svarar oljan för cirka 70 % av den totala energianvändningen. Det största hotet mot vår energiförsörjning är den framtida knappheten på olja. Industrin är energikrävande och tar drygt 40 % av den totala energin i landet. Våra basindustrier, stålet, järnet, massan och papperet förbrukar över hälften av all den energi som går till industrin.

En industri som Bahco Verktyg förbrukar avsevärda mängder energi per dag, vilket medför att behovet av besparingsåtgärder är mycket stort. Vi arbetar för närvarande med hjälp av en konsult på att få fram lämpliga system för värmeåtervinning. I första hand har vi inriktat oss på den spillvärme som finns i kylvattenanläggningen samt värmen i frånluften som kontinuerligt bortförs från verkstaden. Det är dock svårt att få lönsamhet vid installation av värmeåtervinning trots de höga verkningsgraderna och de kraftiga energibesparingarna. Men det är naturligtvis lönsamt på sikt. Vi kan dock få statsbidrag till energibesparande åtgärder med upp till 35 procent av godkända kostnader.

Förbättringar av den inre och yttre miljön avseende exempelvis rumstemperatur, ventilation, belysning och ljudnivå är i de flesta fall energikrävande. Strävanden mot en än mer förbättrad miljö parallellt med nödvändiga energibesparingar är därför en svår uppgift. Miljöpolicy får då ställas mot energiekonomiska värderingar.

På en industri finns det många energitjuvar. Det kan vara fläktar som går fastän de inte behövs, droppande varmvattenkranar, bortglömd belysning i omklädningsrum, maskiner som går under raster och högre rumstemperaturer än vad som är nödvändigt.

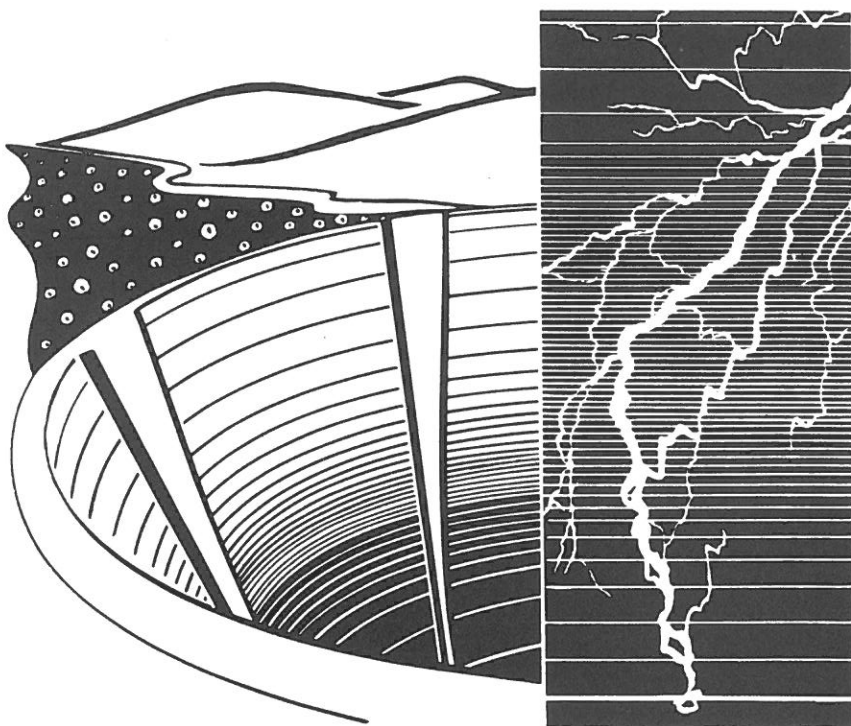
Vissa centrala besparingsåtgärder kommer att vidtagas under hand. Det gäller i första hand en sänkning av rumstemperaturen på såväl kontor som fabrik till 20°C. Vidare kommer vi att införa en ef-

ektivare styrning av såväl process- som komfortventilationen. En genomgång av belysningsförhållandena skall utföras med syfte att spara el-energi och skapa hälsosammare och funktionellare arbetsbelysning.

Vi måste alla hjälpas åt att spara energi genom att iakttaga största sparsamhet med varmvatten, värme och elkraft.

"Det är lätt att spara energi — det är bara att sluta slösa."

Bengt Frylén



Krafthydraulik — lek eller allvar

När Bahco för många år sedan i samarbete med dåvarande bilreservdelsföretaget Bima tog fram sina första hydraulikcylindrar var denna produktutveckling i första hand initierad av bilverkstadsindustrin och dess behov av lyftverktyg och riktningstrustning för karosserireparationer.

Hydraulikprogrammet visade sig emellertid ha ytterligare användningsområden. Inom varvsindustrin hade man behov av att med en enkel men funktionsduglig hydraulikutrustning lyfta, pressa och dra tung materiel och utrustning i samband med skeppsbyggnad. Varven blev snabbt en stor avnämare av Bahco hydraulik. Varvens stora krav på funktionsduglighet och kvalitet blev normgivande för cylinder- och pumpprogrammet. Samtidigt som försäljningen till varven ökade minskade dock försäljningen till den tidigare traditionella bilindustrin. Framför allt berodde detta på att Bahco hydrauliken av kostnadsskäl ej förmådde konkurrera med billigare ut- resp inhemsk konkurrens.

Fram till för något år sedan har vårt hydrauliska sortiment i stor utsträckning präglats av varvens behov. I samband med den internationella varvskrisen samt den industriella recession som under 1976—78 drabbade hela den industriella världen fick vi anledning att snabbt tänka över vår situation vad gäller hydraulikens vara eller icke vara. Den kraftverktygsutredning som presenterades under 1978 visar på nya vägar och möjligheter för Bahco Krafthydraulik. För att i detta sammanhang på ett någorlunda vederhäftigt sätt kunna redovisa begreppet krafthydraulik vill jag gärna för läsarna strukturera hydraulikmarknaden i tre delområden: 1) underhållshydraulik 2) produktionshydraulik 3) inbyggnadshydraulik. Benämningen på de angivna delområdena säger i stort vad produkten används till. Underhållshydrauliken t ex är sådan hydraulik som användaren i första hand har som hjälpmedel då tillfälliga behov av att lyfta-dra-trycka uppstår. Typiskt för denna typ av användning är att behovet är svårt att förutse, utrustningen används endast då och då samt att kravet på kvalitet och tekniskt know-how är begränsat. Härav följer risk för priskonkurrens samt lågt repeat-business med hänsyn till låg användningsgrad.

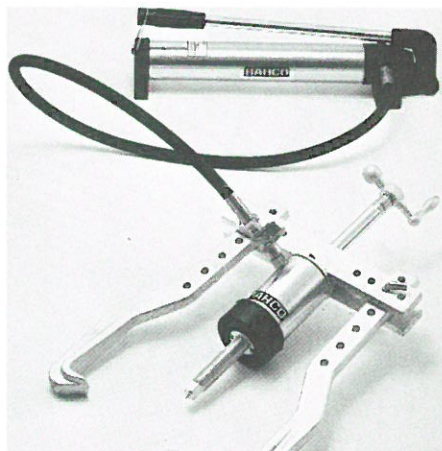
Vad gäller delområdena, produktion resp inbyggnadshydraulik är förhållandet annorlunda. Här ingår hydraulikutrustning som en del av produktionsprocessen, dels i form av ett verktyg eller i form av inbyggd komponent.

Användandet av krafthydraulik för produktion och inbyggnad är tämligen ny.



Detta innebär, att förutom utomordentliga kvalitetskrav från den potentiella kunden också stora krav ställs på idélösning, produktionstekniskt know-how och okonventionellt tänkande. En potentiell kund för denna typ av hydraulik kanske i dag tillämpar helt andra system och måste "säljas" på den nya lösningen med tillämpad krafthydraulik. Man kan tala om att vi här har en sovande marknadspotential med stora möjligheter men också med krav på stor arbetsinsats.

Vi har beslutat en seriös penetrering av krafthydraulikmarknaden med tonvikt på produktion resp inbyggnadsområdet. Satsningen ställer krav både vad gäller produktutveckling och personell utveckling. Försäljning av standardkomponenter — ett område som vi väl behärskar — måste nu byggas ut att omfatta nya kundspecifika lösningar som om möjligt skall bli morgondagens standardsortiment. Vad gäller vårt produktprogram pågår nu en utveckling resp renodling av befintligt standardsortiment.



Monterad avdragare.

Produkterna kompletteras för att på ett bättre sätt svara mot tänkbara kundspecifika lösningar. Reglerutrustning i form av exempelvis högttrycksventiler tillföres programmet för att vi på så vis skall kunna utöka användningsområdet för befintligt pumpprogram. Under våren har en helt ny produkt lanserats.

Den hydrauliska skruvförspännaren kan i sig betraktas som en modern efterföljare till skiftnyckeln. Med Bahcos skruvförspännare har man möjlighet att enkelt och exakt spänna avancerade bultförband för maximalt utnyttjande av bultmaterialets hållfasthetsegenskaper. Detta innebär utomordentliga besparingar i material och tid. Tankbara användningsområden är kraftvärmeverk, stora diesel- och turbinmotorer, kärnkraftverk etc.

En viktig del i kraftverktygsgruppens satsning är arbetet på exportmarknaderna. Eftersom krafthydraulikprodukten knappast är av det slag att den säljer sig själv över disk är vi tvungna att söka distributionsvägar som såväl kvantitativt som kvalitativt svarar mot våra krav på effektiv försäljning. Inom våra engelska resp tyska företag har en stark utbyggnad skett av befintlig säljkår. Också i Holland och Frankrike pågår målmedveten satsning för att bredda krafthydraulikförsäljningen. Vi har f n bedömt en koncentration till ovan angivna marknader samt Norden som rimlig för att på ett vettigt sätt hushålla med våra knappa resurser. I avsikt att stödja försäljningsarbetet på de olika marknaderna har kraftverktygsgruppen funktionsorganiserats i grupper med klart definierade ansvarsområden. Exportavdelningen har förstärkts. Inom utvecklingsavdelningen har en speciell grupp etablerats för direkt utveckling av kundspecifik hydraulik. Inom denna grupp

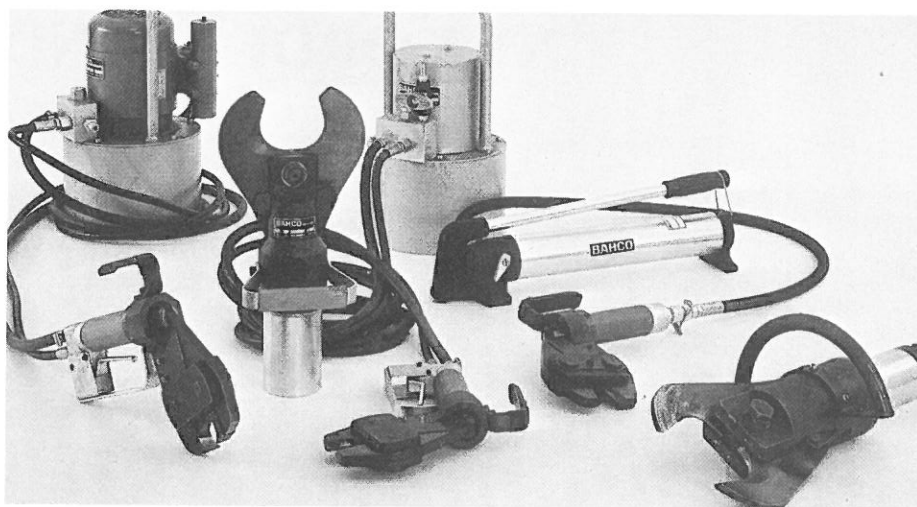
skall en know-how bank byggas upp och härifrån utgår impulser och rådgivning till säljorganisationen i avsikt att bredda verksamhetsområdet för krafthydraulik. Informationsverksamheten utåt vad gäller Bahco Krafthydraulik är naturligtvis ett viktigt led i vår hydrauliksatsning. Marknadsgruppen som bär huvudansvaret för marknadsplanering, budgetering, information och kampanjverksamheten koordinerar framtagning och provning av nya produkter samt erforderligt informationsmaterial. Under 1979 genomförs den största hydraulikinformationen någonsin till svensk industri inom prioriterade områden. Temat för denna satsning är "Nu sätts stora krafter i rörelse" och kampanjen består dels av annonsering dels av direct-mail-utskick till utvalda presumtiva kunder.

Vi har med ovan givna information velat ge våra ärade läsare en inblick i vad kraftverktögsavdelningen gör för att skapa trygghet och sysselsättning också i framtiden. Vår hydrauliksatsning är unik med hänsyn till att vi ger oss in på områden som i många fall varit helt obearbetade. Vår exportsatsning är nödvändig för att öka avsettningsmöjligheterna av våra hydraulikprodukter. Detta ger också väl behövlig riskspridning och naturligtvis erforderliga volymer, vilket är ett villkor för rationell lönsam tillverkning.

Lars J Ohlsson



Utrustningen ovan har en kapacitet på 250 ton med en slaglängd på 100 mm. Utrustningen till höger lyfter 4 ton.



Hydrauliska saxar. Från vänster: ändavbitare, räddningssax, bultsax med motorpump resp. handpump samt dubbelverkande sax.



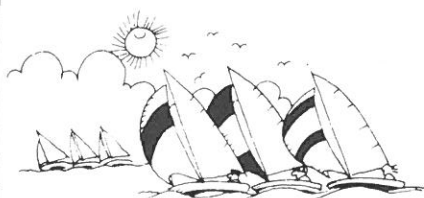
I dag är hydrauliken kompletta system av produkter med tillämpningar i de mest skiftande sammanhang. Hydrauliken är inte längre bara verktyg. Det är komponenter och kraftsystem. Det är nya lösningar på problem där externa kraftbehov finns.

Pensionärer

Erkki Tirroniemi har arbetat hos oss i 5 år 1 månad då han fick förtidspension.

Sven Karlsson går i pension till midsommar efter 6 år 8 månaders anställning.

Vi tackar Er båda för goda arbetsinsatser och önskar Er lycka till som pensionärer.



Trevlig sommar!



När du inte vet
vad du ska göra
Ring FRIDA
018/15 02 02
för fritidstips.

NYA ORDFÖRANDEN

SALF:s nya ordförande är Birger Ljung.



Verkstadsklubben och Salf har valt nya ordföranden. Vi har frågat båda hur de ser på sin uppgift.

— *Varför har Du åtagit Dig ordförandeskapet?*

Vi är inte så många, någon måste göra det.

— *Vad har Du för ambitioner?*

Eftersom jag är ny, inte bara som ordförande utan även i styrelsen, vill jag i första hand fullfölja de föregående ordförandenas intentioner.

— *Vad är fördelarna med ordförandeskapet?*

Man blir mer engagerad i olika frågor, får inblick i mycket och är rätt välinformerad.

— *... och nackdelarna?*

De oregelbundna störningarna i det ordinarie arbetet.

— *Du får ju veta en hel del, hur informerar Du vidare?*

På styrelsesammanträden och klubbmöten. Allt som inte är konfidentiellt.

— *Varför har vi inga kvinnliga arbetsledare?*

Det har jag funderat över själv. Miljön kanske? Vi har inga sökande heller. Synd.

— *Vad väntar Du av ett MB avtal?*

Ett större engagemang från de anställda. Först då kan man utnyttja sina rättigheter.

— *Någonting annat Du vill framföra?*

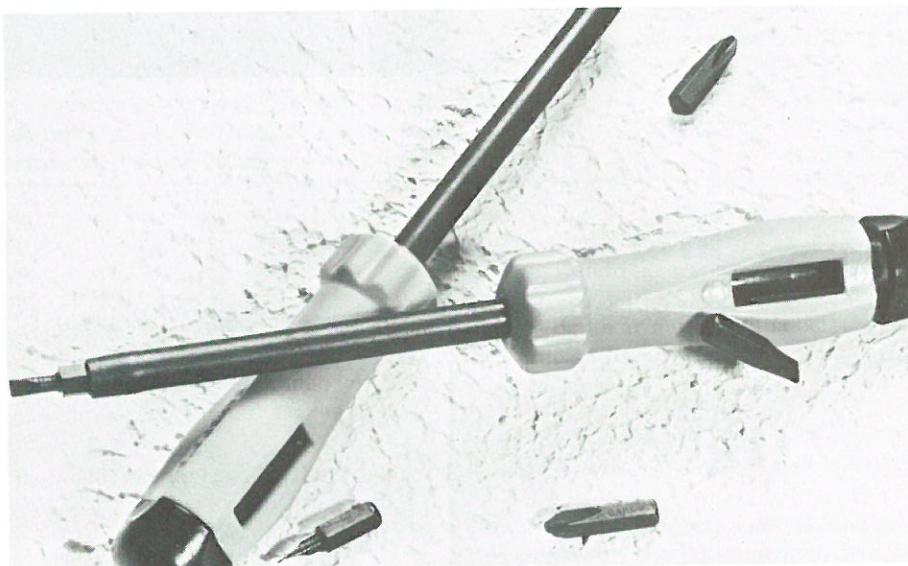
Arbetsledaren har alltid en svår sits. Man skall ta vara på både arbetsgivarens och den underställda personalens intressen. I en framtid kan de kanske vara mer förenliga och då kan även arbetet bli lättare och roligare.

NY SKRUVMEJSEL I BAHCO HANDFAST-SERIE

Vi utökar Handfast-sortimentet med en sk insatsskruvmejsel. Skaftet är tillverkat av slagtålig polypropen och utformningen är noga anpassad för olika fattningar. Finger-grepp och rund midja gör den smidig att använda när skruven går lätt. Den matterade ytan på vingarna ger hög friktion och därmed stadigt grepp när skruven går tungt.

Skaftets övre del är utformat som ett revolvermagasin där skruvmejselbitsen exponeras en i taget i ett "fönster" (konstruktionen är patentsökt).

Skruvmejseln är avsedd för bits med 1/4" (6,35 mm) sexkantfattning. Bitsen insättes i främre änden av den rörformade stammen och fasthålls med ett fjäderclips. Skruvmejseln levereras med 3 st 25 mm långa bits för spårskruv (spets nr 3 och 5) samt Phillips krysspår (spets nr 2).



— *Varför har Du åtagit Dig ett så pass betydande arbete?*

Intresse för människor och deras problem.

— *Vad har Du för målsättning?*

Att göra det bästa av jobbet i alla situationer.

— *Varför är det så få människor som vill engagera sig nuförtiden?*

Vi har fått mera fritid, skaffat oss flera intressen, mera "prylar". Människorna anser sig inte ha tid. Det är beklagligt.

— *Hinner Du själv med allt Du vill göra?*

Nej — tyvärr. Jag är ny i jobbet och måste lära mig att organisera mitt eget jobb.

Byråkratin tar tid. En massa papper som skall fyllas i, sammanträden, förhandlingar, introduktion, ja olika problem som dyker upp. Jag skulle vilja vara ute bland medlemmarna på verkstadsgolvet i större utsträckning än nu.

— *Varför så få kvinnor i sackligt arbete?*

De kommer. Förändringen är på gång. Vi har två i vår styrelse.

— *Vad tycker Du är viktigt?*

En positiv människosyn. Att vi höjer den allmänna utbildningsnivån i våra egna led. Vi vill uppnå större förståelse för människorna och deras problem.

— *Vad är roligt med arbetet?*

När jag får som jag vill.

— *... och tråkigt?*

Argument som man inte kan acceptera men tvingas till — på ett eller annat sätt — att "svälja".

— *Vad väntar Du av ett MB avtal?*

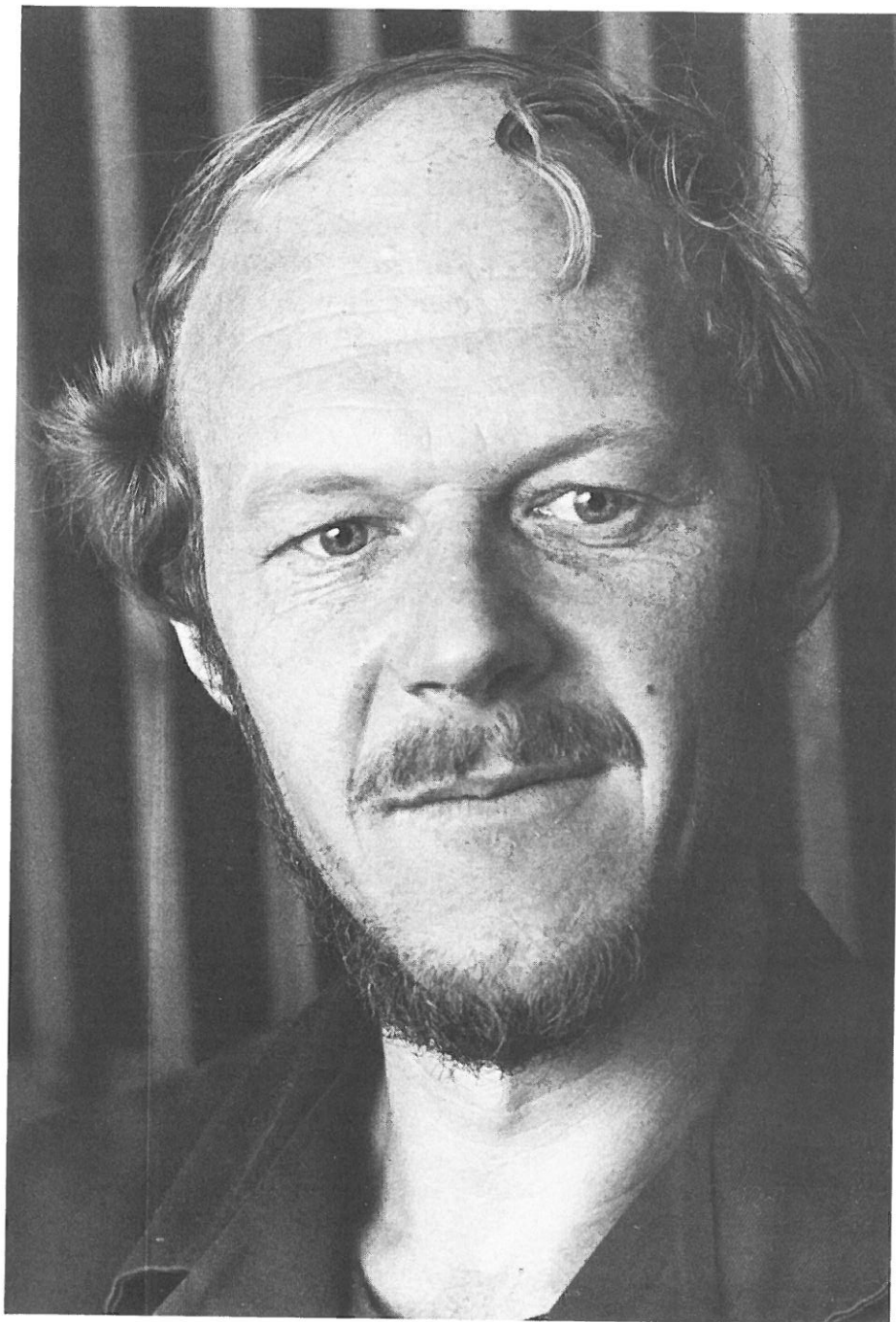
Att det blir lättare att arbeta. Personalarbetet kommer att få höjd status. Det blir lättare att få sin röst hörd.

— *Någonting annat Du vill framföra?*

Enligt min mening har motståndet ökat sedan MBL kom. Man lever nätt och jämt upp till lagen men ingenting mer. Informationen har centraliserats till ett fåtal, andan har försämrats. Det är mycket beklagligt.

Red.

Kjell Hansson är ordförande i verkstadsklubben.



Vad gör Du på semestern?

Någonting ovanligt? Berätta gärna både vanliga och ovanliga upplevelser som vi sedan kan läsa i höstmörkret och minnas — sommaren den ljuva. Själv tillbringade jag fjolårssemestern med att egenhändigt borra berg, bygga husgrund o.d. Det ger verkligen omväxling till skrivbordsarbetet. Trot' om Du vill men det var roligt. Du som arbetar Dig fysiskt trött till vardags vill kanske aktivera Dig på något annat sätt. Läsa? Resa och se, vandra, skriva? Vad Du än planerar, gör Dig inte helt beroende av vädret. Det kan vi inte ändra på.

Ha gärna en reservplan om Du planerar att bara sola och bada. Jäkta inte, umgås gärna med andra. Hälsa på släkt och vänner Du kanske inte har tid med under året. Det finns mycket att se och uppleva. Na-

turen och världen är trots allt verkligen fantastisk!

Sköt om Dig själv, Din kropp och själ. Efter semestern väntar ett nytt arbetsår. Några praktiska tips:

Kontrollera om Du har giltigt pass om Du åker utomlands.

Hur har Du det med försäkringen? Glöm ej veterinärintyg om Du vill ta med Dig hunden till Finland.

Det är nya tågtider fr o m 11 juni. OBS! Från samma datum går inga tåg till Uppsala. Lås fönster och dörrar ordentligt om Du reser bort.

Kör försiktigt, ta rast ofta. Fråga efter familjerabatt på båtresor men glöm inte bränsletillägg om Du har en äldre prislista. Var rädd om Dig.

Trevlig semester.

Red.



Reserapport från våra fackliga representanter vid besök i Argentina och Uruguay

Vid koncernstyrelsens sammanträde 1977.05.26 beslutades att göra en investering i Uruguay för tillverkning av tänger. I samband därmed bildades en projektgrupp bestående av representanter från koncernledningen och de fackliga organisationerna.

Under tiden har ett antal sammanträden ägt rum och i maj 1978 erbjöds de anställda representanterna att göra ett studiebesök i Uruguay och samtidigt bese fabrikerna i Argentina. Resan beslutades ske under slutet på 1978.



Deltagare:
Ulf Styren
Gösta Höij
Kjell Hansson
Karl-Axel Svegmär
Bengt Jonson

Efter ankomsten och inkvartering på hotell Libertador besökte vi på eftermiddagen kontoret där vi bl a erhöill det i förväg uppgjorda programmet.

Företagets VD Gunnulf Björkman, vice VD Carlos Zucconi och ekonomichefen Juan-Carlos Castro höll ett intressant anförande om företaget och de anställda — deras löner, förmåner och sociala förhållanden.

Antalet anställda i Argentina är totalt 670 st varav 168 är tjänstemän. Av dessa är 59 st placerade i Buenos Aires. Arbetstiden per vecka är 44 tim för arbetare och 42 tim för tjänstemän. Personalomsättningen ligger på 1 % per år. Frånvaron ca 4 % för arbetare och 1 % för tjänstemän.

Skatter och andra avgifter:

För lön under 2 800 kr erlägges 15 % i pension och sociala avgifter. På den lön som överstiger 2 800 kr erlägges ca 30—35 % i skatt, pensions- och sociala avgifter. Lön utbetalas för 13 mån per år.

Pension:

Pension sker för män vid 60 års ålder, med rätt att arbeta till 65 år. För kvinnor 55 resp 60 år.

Pensionens storlek är 75 % av de tre sista årens genomsnittslön. Vid pensionering vid 60 år 82 % av de tre sista årens genomsnittslön. Pensionerna justeras enl statsanställdas löneökning.

Semester:

Under 5 års anställningstid	14 dagar
Över 5 års anställningstid	20 dagar
Över 10 års anställningstid	24 dagar
Över 15 års anställningstid	28 dagar

Sjukförsäkring:

Man har i landet ett system som innebär att betalning sker från den första sjukdagen vid konstaterad befogad sjukdom. Arbetsgivaren betalar full lön vid anställning:

Under 5 år i 3 mån

Över 5 år i 6 mån

Över 10 år i 1 år

Efter ovanstående tider har man ingen lön men man är garanterad att ha arbetet kvar.

Inflationen beräknas till 180 % under 1978. 1978.10.01 var sv kr värde 215 peso. 1978.12.01 215 peso. Reallönen är idag ca 15 % lägre än 1974.

Vid en rundvandring på kontoret fick vi tillfälle att hälsa på samtliga anställda.

Santa Tomé — Santa Fé

Ruben Molina och hans ställföreträdare Abel Pascualon mötte oss vid flygplatsen. Vi fördes först till smedjan i Santa Tomé, som är en ny och modern anläggning. Genomgående av högre klass än den vi har i Enköping. Byggnaden är så konstruerad att 30 % av väggarna går att öppna för genomluftning. Lokalen är för övrigt ljus och fin.

Ytterligare lokaler är under uppförande intill den nya smedjan för efterföljande operationer och mekanisk bearbetning, som därvid överföres från fabriken vid centrum av Santa Fé.

Bahco Sudamericana äger en relativt stor tomt som är belägen i ett nytt industriområde i Santa Tomé, vilket möjliggör successiv överföring av hela produktionen från Santa Fé.

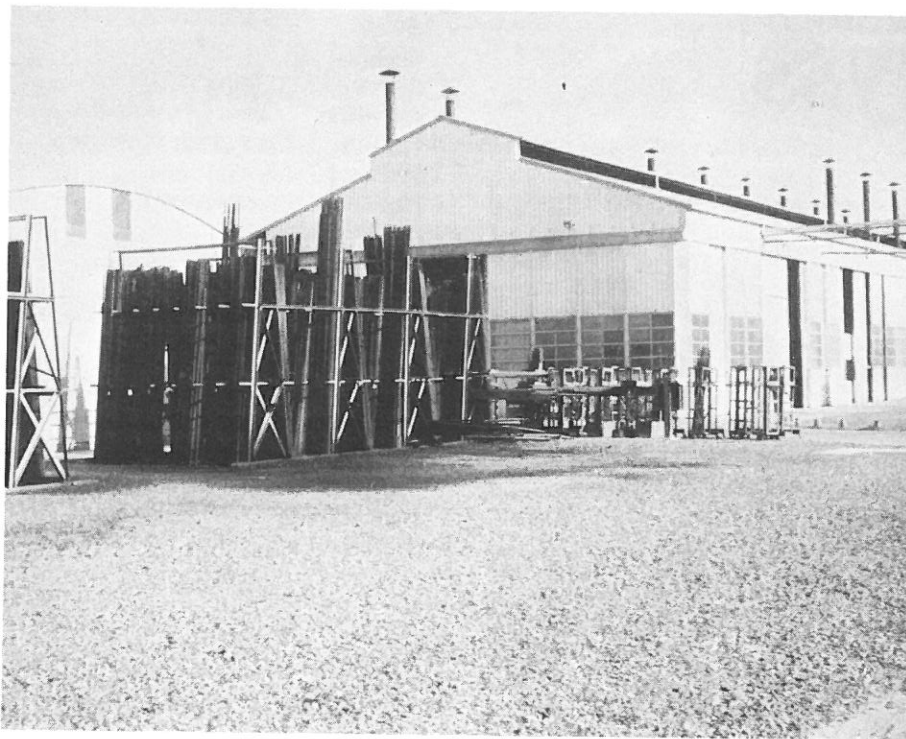
Enl vår bedömning är tomten väl vald med tanke på de översvämningsrisker som förekommer i området.

En viktig iakttagelse gjordes — det finns en utbildad sjukskötare på plats under hela tiden då produktion förekommer. En läkare besöker smedjan 2 tim per dag.

Från Santa Tomé avreste vi till fabriken, som ligger centralt i Santa Fé. Vid en presentation av fabrikslayouten gjorde Ruben Molina en beskrivning av den pågående omflyttningen för att erhålla ett rationellt materialflöde. Omflyttningen har kunnat genomföras tack vare ny byggnation i Santa Tomé.

Vid rundvandringen konstaterades att lokalerna är i starkt behov av en upprustning då de f n är mörka, slitna och trånga vid arbetsplatserna. Ur arbetsmiljösynpunkt ganska undermåliga.

I samband med den nu pågående omflyttningen anser vi att ledningen för Bahco Sudamericana skall förbättra miljön. Detta kan göras genom att måla ljusa färger, förbättra belysningen, se över ventilationen samt ge större utrymmen vid arbets-



Den nya smedjan i Santa Tomé.

platserna. Maskinparken är i behov av förnyelse då de flesta maskinerna är hårt slitna. Vi rekommenderar en genomgång för utbyte.

I samband med efterföljande lunch deltog representanter från företagsledningen och de anställda samt en ombudsman från Metall i Santa Fé Sammanlagt 20 personer. I den livliga diskussionen berördes såväl de svenska som de argentinska förhållandena såsom löner, sociala förmåner, skatter och dylikt. Den information som vi fick av de anställda stämde väl med Gunnulf Björkmans tidigare lämnad information. Vårt intryck av samtalet är att de anställda i stort är nöjda med Bahcos personalpolitik, vilket även underströks av ombudsmannen för Santa Fé-området.

Tools International, Montevideo, Uruguay

Vi besökte även fabriken i Montevideo, som organisatoriskt sorterar under Bahco Sudamericana i Buenos Aires. Fabriken startades under 1977 och har som uppgift att producera tänger, i första hand för den sydamerikanska marknaden. Målsättningen var att producera 200 000 tänger under 1978. Då projektet är försenat ca 6 mån kommer enbart ca 10 000 tänger att produceras under 1978.

Tillverkningen sker i hyrda lokaler, som ägs av Hector Samudio, vilken också fungerar som produktionschef. Samudio informerade om fabrikslayouten.

Antalet anställda är idag ca 13 personer, förutom Samudio, två arbetsledare, två kvinnor på kontoret samt åtta man ute på produktionen.

Från Santa Fé-fabriken erhålles smidda och nitade tånggämnar vilka färdigställs i Montevideo av den personal som till stor del fortfarande var under utbildning.

Lokalerna var mycket bra — ljusa, högt i tak och f n gott om utrymme. Man har planerat att 150 st skall arbeta i lokalerna då de är fullt utbyggda.

Vid rundvandringen visade Samudio bl a en fixtur som användes vid vassfilning som gör att man alltid erhåller samma läge för varje ny tång. Denna fixtur bör vara tidsbesparande och är kanske något för den svenska produktionen!?

Besöket avslutades med en lunch vid Samudios sommarställe, där hela personalen deltog. Även här blev det intressanta diskussioner.

Vårt intryck är att personalen är nöjd med Bahcos etablering i Uruguay.

Utöver ovan nämnda företags besök fick vi tillfälle att vid en lunch träffa den sven-

ska ambassadören Carl-Anders Wolter och handelssekreteraren Bernhard Ewerlöf vilka berättade om Argentinas politiska situation förr och nu samt fallet Dagmar Hagelin.

Vid en middag träffade vi samtliga styrelseledamöter i Bahco Sudamericana.

Vi hade även nöjet att tillsammans med sakkunniga guider, Gunnulf Björkman och mrs Eda, se de intressanta delarna av Buenos Aires. Vi konstaterade då att det var få uniformklädda poliser i Buenos Aires. Militärer syntes enbart i samband med militärförläggningarna, regeringsbyggnader o dyl. I Buenos Aires, med sina 9 milj invånare och sitt hektiska trafikliv, möttes vi av vänliga och trevliga människor. Vår uppfattning efter besöket är att Bahcos ledning i Argentina tillvaratar företagets intressen i Sydamerika, samt värnar om de anställda i högre grad än de inhemska företagen.

Vi som representanter för de anställda vill med dessa rader tacka våra värdar i Sydamerika för ett välplanerat och väl genomfört program samt ett mycket gott mottagande.

Till koncernledningen vill vi framföra vårt tack för att vi fått tillfälle göra denna resa för att få inblick i förhållandena i Bahco Sudamericana.

Bengt Jonson

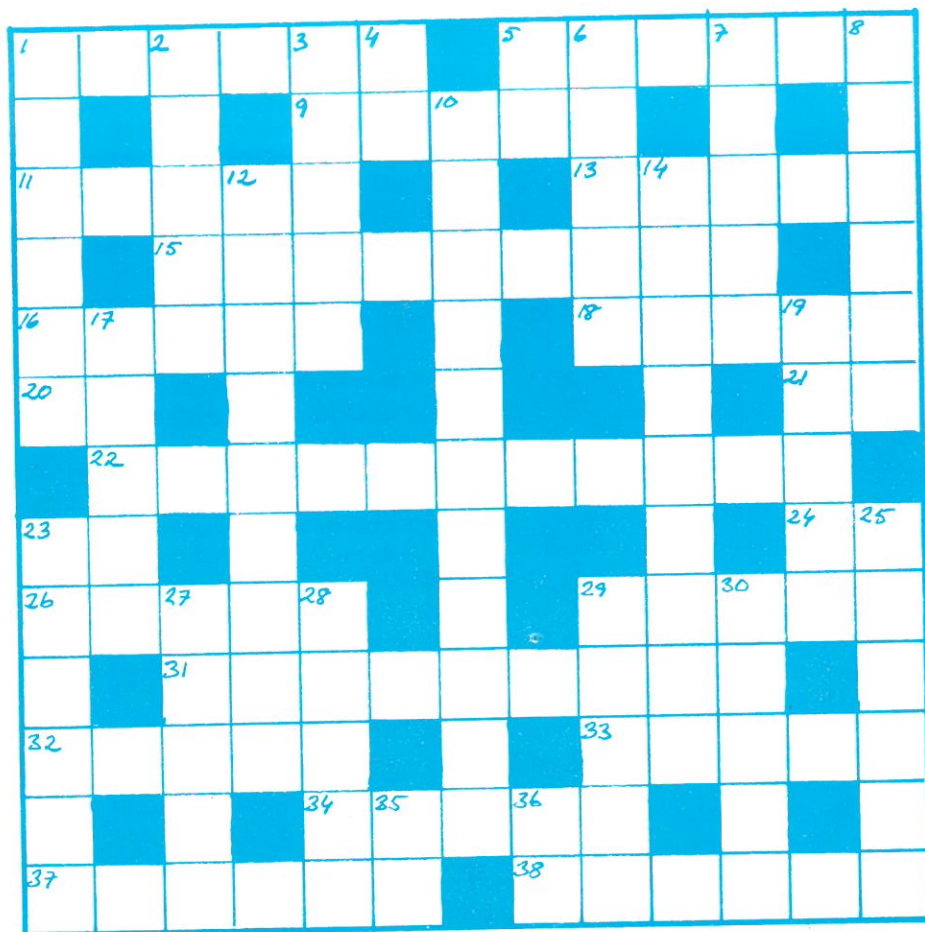
Kjell Hansson

Karl-Axel Svegmär

Nedan: Verkstadschef, verkstadspersonal och gäster vid vår fabrik i Uruguay.



Sommarkryss



Vågrätt

- 1 Galen (6)
- 5 Gammalt artilleri (6)
- 9 Skåror (5)
- 11 Vatten är, enligt Falstaff Fakir, ett gift, som omger detta stift (5)
- 13 Föreståndare med tonsur (5)
- 15 Kineserikännare (9)
- 16 Tonstege (5)
- 18 Ros (5)
- 20 Början och slutet (2)
- 21 Sådan tå bör ej betrampas (2)
- 22 Rytmiskt tonsvall (11)
- 23 Ijo hemma (2)
- 24 Blåbärsbuske (2)
- 26 Skakel (5)
- 29 Berömd björnpappa (5)
- 31 Håller nationalsymbol högt (9)
- 32 Skyddsande (5)
- 33 Släkting på manssidan (5)
- 34 Två termer (5)
- 37 Skyddar målet (6)
- 38 Besynnerlig (6)

Lodrätt

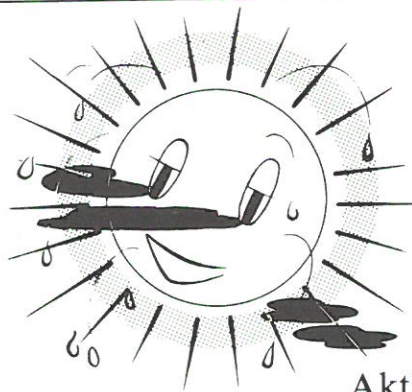
- 1 Bekräfta (6)
- 2 Ta en lur (5)
- 3 Sov till vardags (5)
- 4 Grönt eller svart (2)
- 5 Orneviv (2)
- 6 Fadermördare (5)
- 7 Ortsnamn, som anger att man där kunde komma torrskodd över Tidan redan på 1400-talet (5)
- 8 Ytterlighet (6)
- 10 Högt uppställd botgörare (11)
- 12 Film och fara på väg (9)
- 14 Eklärering (9)
- 17 Lustighet (5)
- 19 Kasken (5)
- 23 Tvilling med avvikande vikt (6)
- 25 Den äldste (6)
- 27 Dagens ände (5)
- 28 Ettrig reptil (5)
- 29 Biscayne Bay's badort (5)
- 30 Ta mark (5)
- 35 Platinametall (2)
- 36 Våt led från Altai till Karahavet (2)

Problem

De fem lägenhetsägarna

I en radhuslänga om fem lägenheter bor herrarna Andersson, Bergström, Carlsson, Davidsson och Eriksson. Deras åldrar är 35, 40, 45, 50 och 55 år. Deras yrken är advokat, köpman, läkare, officer och stins. De har var sin bil. Dessa representerar följande märken: Ford, Mercedes Benz, Saab, Volvo och Volkswagen. Andersson brukar ofta jaga tillsammans med sina grannar stinsen och 40-åringen. Carlsson hatar sin äldre granne. Davidsson spelar ofta kort med sina grannar läka-

ren och Saab-ägaren, som inte är den äldste av de fem. Eriksson och stinsen träffades häromdagen på grannens 50-årskalas. Köpmannen och den äldste har ofta heta diskussioner om vilken av deras svenska bilar som är bäst. Läkaren har lika långt att gå på sjukbesök till 35-åringens barn som till advokaten, men är inte granne till dessa. Officeren är granne med Mercedes-ägaren och 55-åringen. Advokaten har högre husnummer än hans ende granne. Dennes andre granne ses ofta putsa sin Mersa. Stinsen kör en amerikansk bil. Hur gammal är Bergström?



Aktiv
Vilsam
Trevlig
SEMESTER!

Red.