

STATISTIKUUTI

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

Nr 1. Juni 1980
Årgång 14

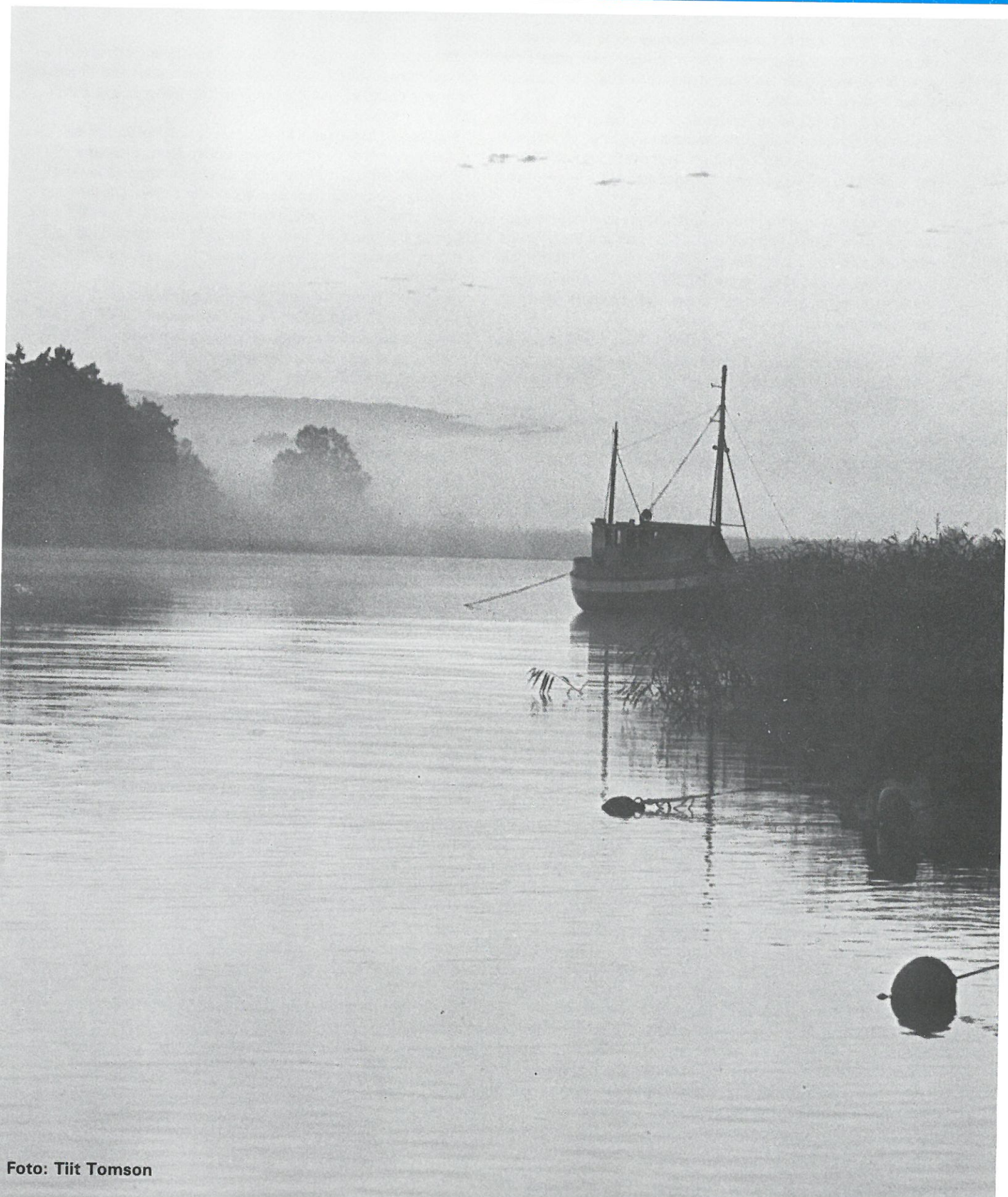


Foto: Tiit Tomson

VD har ordet



Den goda konjunkturen tycks fortsätta. Efter ett uppgångsår 1979, som för svenskt vidkommande gav upphov till en ökning av bruttonationalprodukten med nära fyra procent, förefaller det som om den svenska industrin även i år har fått en bra start.

Någon högkonjunktur är det dock inte fråga om, och vi skall inte räkna med några automatiska och höga ökningstal mellan åren. Sälja mera kräver att överträffa konkurrenterna. Och sälja på export är nu som tidigare både en konst och ett hårt arbete.

Flera stater har under senare år drabbats av inre oroligheter och vissa länder har ockuperats av sina grannar. Dessa omstörtande händelser bidrar inte till ökad världshandel. Tvärtom. I stället skärs dessa länder av från yttrevärlden, deras industri och ekonomi raseras och handeln med oss andra upphör eller reduceras kraftigt.

Utrymnet för den övriga industrivärlden minskar på det viset. Ett exempel har vi i Iran, som för oss var en miljonmarknad och en marknad på klar uppgång. Affärerna har nu helt upphört.

Våra största affärer sker dock på ett lugnare område, nämligen Västeuropa med tyngdpunkt på hemmamarknaden och våra nordiska grannländer. Och vi har i varje fall

för det första tertialet skaffat en tillfredsställande order-
volym.

Det råder alltså god balans mellan tillgång och efterfrågan på våra produkter. Beläggningen och sysselsättningen i våra verkstäder är som bekant god. Det gäller både i Eskilstuna och Enköping.

Nybygget i Eskilstuna fortlöper helt tidsplansenligt och vi ser fram emot inflyttningsdagen under sensommaren.

Den nya fabriken i Frankrike skall inte ligga så långt efter. Enligt planerna skall den stå färdig i höst. Därmed har vi tagit ytterligare ett par steg i moderniseringen av våra anläggningar. Närmast kan vi fortsätta investera i ny och modern maskinutrustning, där planerna är mest omfattande i Enköping.

Alla stora planer till trots får vi aldrig glömma den löpande verksamheten. Den måste hela tiden fungera, och fungera bra — för det är den som skall betala satsningarna i det nya.

Men det är inte enbart pengar det gäller. Det behövs en framgångsrik verksamhet för att skapa det kurage vi måste ha för att våga satsa och riskera i nya anläggningar och utrustningar.

Låt oss hoppas att semestermånaden i år blir solig och varm. Jag önskar Er alla en välförtjänt vila och avkoppling.

Gösta Höij

Sydkorea — ny marknad för oss?

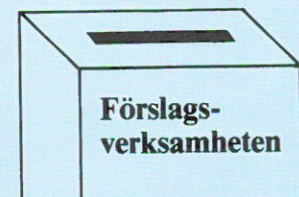
I slutet av mars besökte jag Sydkorea för att förbereda vår introduktion i landet. Sydkorea är ett kommande land med ett redan välutvecklat industrinät samt med billig och disciplinerad arbetskraft. De viktigaste industrierna är gruv-, cement-, varvs-, textil-, stål- och bilindustri.

Handverktygen i Sydkorea kommer till ca 75 % från Japan, 20 % från USA och resten från Korea och Västeuropa. Sedan december -79 är import av japanska handverktyg förbjudet, men en viss smuggling förekommer. Dessutom

lager av japanska verktyg som de har köpt innan restriktionerna kom. Nuvarande lager av japanska produkter beräknas vara uttömt i slutet av 1980 och vi måste nu förbereda oss för denna tidpunkt.

Vi ligger ca 20 % över de flesta amerikanska tillverkarna i pris, men vi har en bra kvalitet att strida för. Vid mitt besök valdes tre företag ut som skall bearbeta detaljhandeln och industrin.

När de japanska lagren börjar minska i slutet av hösten räknar vi med att order skall komma in — och vi skall



Om vi tittar på den tid som gått sedan förra numret av Ställskruven, dvs sista kvartalet 1979 och första 1980, så har 20 nya förslag tillkommit. 7 st sista kvartalet och 13 st första i år.

13 förslag på ett kvartal är ungefär vad som är normalt. Sista kvartalet 1979 utbetalades 2.355 kr till belöningar vilket är ett mycket gott resultat och bland det mesta som utbetalats under ett kvartal.

Gunnar Rinosjö



Handfast i England

Introduktionen av Handfastsortimentet i England har skett stegvis. För ungefär 1 år sedan började vi med skruvmejslarna. Det sortimentet sålde vi in genom att erbjuda olika exponeringsställ för butikerna. Populärast blev ett ställ för placering på disken som har döpts till Moneyspinner, vilket betyder att det spinner hem pengar till järnhandeln.

Försäljningen av skruvmejslarna har gått bra och vi börjar nu med hela sortimentet.

Till denna införsäljning har vi tagit fram butiksmaterial med en Vikingaflicka på. Utomlands symboliserar Vikingen Sverige och Skandinavien och vi är kända för att göra varor av hög kvalitet.

Samtidigt är Vikingen mycket aktuell i England i år, då man dels har en stor utställning om Vikingarnas äventyr i England på British Museum i London samt pågår där en TV-serie som också handlar om Vikinga-tiden.

Under våren har vi aktiviteter i sydvästra England med nytt butiksmaterial samt annonser i lokalpressen om Handfast, med slogan "Nya spännande verktyg från Bahco Sverige. Köp dem!"

Strax före påsk var jag i England och besökte några butiker kring Bournemouth som köpt kompletta Handfast-sortiment och exponerar det i våra säljställ.

Vårt nya butiksmaterial med Vikingaflickan väckte stor uppmärksamhet och järnhandlarna var positiva till materialet och skyltade med det i sina butiker.

Låt oss nu hoppas att Vikingaflickan lockar många kunder att prova våra Handfast-produkter.

Kajsa Forsberg



Butikställ i England.

Fyra nya datasystem på ett halvår

Bahco Verktyg fortsätter sin satsning för framtiden. Efter att under flera år ha investerat kraftigt i en utbyggnad och modernisering av produktionsresurserna, en satsning som fortfarande pågår, följer nu en utveckling och upprustning av de administrativa rutinerna.

Under hösten och vintern i år kommer inte mindre än fyra nya moderna datorsystem att installeras. Dessutom har nyligen en utvidgad och uppfräschad version av Material- och TillverkningsPlaneringssystemet, MTP, tagits i bruk.

Av praktiska skäl och delvis av tradition brukar datorsystem ges kryptiska namnförkortningar, såsom SMART, SMASH, GARBO och liknande. På Verktyg har vi inte velat gå ifrån traditionen och har döpt våra fyra nya system till

OFL, **O**rdrebehandling- **F**akturerings- **L**agerredovisning
 LERESK, **L**everantör**R**ESKontra
 KRESK, **K**und**R**ESKontra
 EPOK, **E**konomisk **P**lanering **O**ch **K**ontroll

Dessa förkortningar, som använts både för att beteckna det **projektarbete** som krävs för att få systemet i funktion och det **färdiga systemet** kommer många av företagets tjänstemän att få stifta bekantskap med under den närmaste tiden. Mera påtagligt kommer de nya systemen att märkas i samband med installation av den minidatorutrustning av typ IBM System/34 med tillhörande kringutrustning som kommer att ske i etapper med början i mitten av september. Denna minidator kommer att användas för drift av OFL, LERESK och KRESK medan EPOK, som är en för hela Bahco-koncernen gemensam satsning, kommer att köras på befintlig stordator placerad hos BAHCODATA och med endast en bildskärmsarbetsplats placerad hos Verktyg.

För att försöka skingra en del av mystiken kring datasystem och datorer skall här ges en kort beskrivning dels av hur ett projektarbete kan bedrivas, dels i samband med beskrivning av ett av de nya systemen, OFL, ge förklaring till en del av de datatermer, vilka



Projektgruppen i arbete.

Projekt OFL

Bakgrund: I slutet på 60-talet installerades den nuvarande order- och faktureringsrutinen, vilken bygger på två stycken hålkortsorienterade faktureringsmaskiner av märke Philips. Dessa maskiner har under sina tio tjänsteår på företaget fungerat bra, men börjar nu vara mekaniskt utslitna och rent tekniskt är de naturligtvis uråldriga. Tio år är väldigt mycket inom den explosiva databranschen. Det är heller inte möjligt att ur dagens system få fram den information som behövs för att våra representanter skall kunna göra ett ännu bättre jobb ute på marknaden. Vi har helt enkelt börjat halka efter våra konkurrenter inom detta område.

För att råda bot på detta tillsattes för drygt ett år sedan en projektgrupp, bestående av Bahcoanställda från avdelningarna Försäljning Handverktyg Norden och Export, Kraftverktyg, Material- och Stabsavdelningarna. För att styra arbetet och för att fatta övergripande beslut tillsattes också en styrgrupp bestående av cheferna för ovanstående avdelningar och ekonomistyrningen.

beta fram ett förslag till nytt OFL-system som skulle kunna vara i drift från 1 januari 1981.

Arbetet inleddes med att formulera mål för det nya systemet. De viktigaste målen var:

- OFL skall vara ett reelltidsorienterat (= direkt bearbetande) informationsbehandlingssystem för
 - = Orderhemtagning
 - = Orderbehandling
 - = Fakturering
 - = Lagerredovisning
- Systemet skall behandla samtliga försäljningsprodukter inom Bahco Verktygs produktsortiment,
- Systemet skall utgöra ett konkurrensmedel i marknadsföringsarbetet, dels inom orderhemtagningsarbetet, så att våra representanter avlastas rutingörömsål i samband med kundbesök, och kan ägna mer tid åt rena marknadsföringsuppgifter, dels inom ormdådena orderberedning till och med spediering så att = order kan levereras inom tre dagar från det att de kommer till huvudkontoret.

= man genom utnyttjande av reser-

rekt leveranstid för produkter, vilka vid leveranstillfället inte finns på lager.

= information kan ges till kunder så snart leveransstörningar upptäcks, dvs innan förseningen har uppstått.

Med utgångspunkt från dessa och övriga här icke angivna mål, utarbetades sedan en beskrivning av ett nytt system. Denna beskrivning sändes i form av en offertförfrågan ut till ett antal leverantörer av datorsystem.

Vi hade till en början hoppats på att kunna finna ett redan färdigt sk standardsystem och med viss anpassning få detta att tillfredsställa de krav vi hade angivit i vår förfrågan, men efter en noggrann utvärdering av inkomna offerter fann vi att den lösning som passade oss bäst var att utveckla ett helt nytt system och att detta system skulle köras på en minidator.

I januari i år tecknades så avtal om systemutveckling med Datakonsult CSH från Sundbyberg och ett avtal om leverans av datorutrustning med IBM.

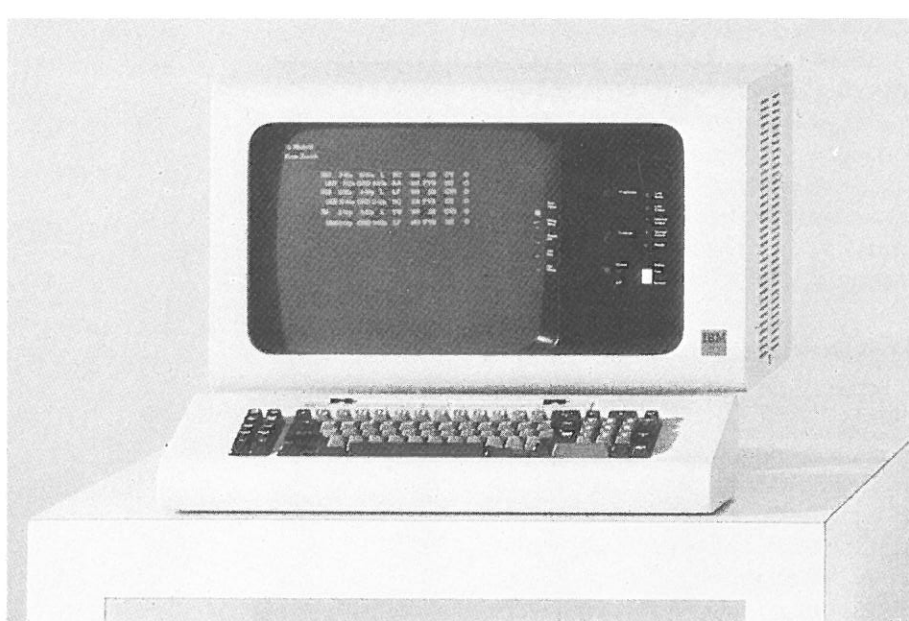
Systemutvecklingen bedrivs nu i samarbete med datakonsulten i en mycket hårt takt, med sikte på installation av systemet vid årsskiftet i 80/81. Vi har alltså behållit den ursprungligen tänkta installationstiden, trots att vi valt att utveckla ett helt nytt system i stället för att anpassa ett redan färdigt standardsystem till våra krav.

För att få OFL-systemet i drift till den angivna tidpunkten har en noggrann tidplan gjorts upp. Under hösten kommer en stor del av projektarbetet, för vår del, att vara inriktat på att konvertera (= föra över) information från det gamla systemet till det nya, samt att testa ut det nya systemet, så att vi är säkra på att det fungerar innan vi tar det i drift.

Vi kommer också att ägna en hel del tid åt utbildning av den personal som skall använda sig av systemet. Blä kommer vi att ta över en lärare från IBM:s utbildningscenter för en genomgång med samtliga användare av systemet. Applikationsutbildningen, dvs förmedling av kunskaperna om hur vårt system fungerar och skall användas, kommer vi att driva själva, delvis i samband med uttestningen av systemet.

Datorutrustningen

Datorutrustningen kommer att levereras i två etapper. Den första leveransen sker i mitten av september, då ett testsystem, bestående av centralenhet,



Dataskärmstation.

skrivare och 3—4 bildskärmsarbetsplatser installeras. Resterande arbetsplatser, 11—12 st och ytterligare skrivare, skall vara levererade och i drift från mitten av november. Detta innebär att vi kommer att ha drygt tre månader på oss att lära oss dator och det nya systemet.

För den teknisk intresserade kan nämnas att datorns CPU (Central Processing Unit), dvs den del av datorn där samtliga bearbetningar utförs, rymmer 256Kbytes (Kbyte \approx 1.000 tecken), medan det fast monterade skivminnet, där alla data om artiklar, kunder, priser mm skall lagras, har plats för 128 Mbytes (Mbyte \approx 1.000.000 tecken). En radskrivare, för utskrift av rapporter, fakturor mm, som skriver med en hastighet av 650 rader per min. ingår också i den centrala utrustningen. Till detta kommer så 15 bildskärmsarbetsplatser som kommer att placeras ut på olika avdelningar.

OFL-SYSTEMET är alltså ett realtidsorienterat system. Med det avser ett system där allt som rapporteras in till systemet omedelbart behandlas och påverkar systemets olika register. Så kommer till exempel att för varje orderrad som registreras det disponibla antalet av motsvarande artikel att minskas i samma stund som orderraden är färdigskriven. Detta är givetvis en stor fördel då vi i varje ögonblick kan se hur stora tillgångar vi har, och omedelbart kan ge kunderna besked om när vi kan leverera.

Systemet kan grovt sägas bestå av åtta olika delfunktioner. Förutom de

tre som framgår av systemnamnet, OFL ingår

- tillgångsuppdatering
- orderhemtagnin
- lagerfunktionerna plockning, packning, sändrapportering
- frågeverksamhet
- satsvisa bearbetningar av typ statistikutskrift.

Tillgångsuppdatering:

I denna del hämtas information från det centrala Material- och TillverkningsPlaneringssystemet, MTP, om vilka framtida tillgångar av artiklar, dvs tillverkningspartier eller inköpsorder, som kommer att finnas på företaget. Dessa tillgångar uppdateras i en fördelningsplan, där en fördelning av tillgångarna mellan de tre huvudmarknaderna Sverige, Norden och Export görs för huvuddelen av artiklarna.

Orderhemtagnin:

Varje kundbesök som görs, förbereds genom att man tar fram uppgifter om kundens orderläge, vilka produkter som för tillfället dras med leveranssvårigheter och för vissa större kunder kan en mer detaljerad information, kallad "Beställningsunderlag" tas fram.

Orderbehandling:

Kundbesöken resulterar i en beställning, antingen i form av ett orderset, en rivremsa från beställningsunderlaget, ett telefonbesked el dyl. Beställningar kommer också direkt från kunder i form av brev, telex el dyl.

Samtliga beställningar registreras i ett orderregister, samtidigt som en reservering av tillgångar sker antingen mot lager eller mot ovan nämnda fördelningsplan. Vid orderregistreringen erhålls omedelbart besked, om den begärda leveranstiden kan tillgodoses, i annat fall ger systemet förslag till ny leveranstid.

Lagerhantering:

Efter orderregistrering, eller i anslutning till begärd leveranstid, skrivs expeditionshandlingar ut på skrivare placerad på lagret, med artiklarna sorterade efter lagerplats. Efter plockning och packning meddelar lagret via terminal, vilken order som gjorts klar och anger eventuella avvikelser från plockhandlingarna. Faktureringsposter skapas och lagras i systemet.

Fakturering, Lagerredovisning:

Vid lämpliga tidpunkter under dagen skrivs fakturor ut på faktureringsavdelningen. Dessa granskas visuellt, varefter man "avslutar" fakturorna. Vid "avslutet" uppdateras lagerboksantal, statistiska register mm och skapas transaktioner till ekonomisystemen (KRESK och EPOK).

Lagersaldot påverkas också av transaktioner som inleverans, returer, lageröverföringar, inventeringsjusteringar mm.

Samtliga lagerpåverkande transaktioner genereras också vidare till den centrala huvudboken.

Frågeverksamhet:

I systemet finns möjligheter att ställa ett antal fördefinierade frågor, tex

- vilka tillgångar finns disponibla av en viss artikel vid en viss tidpunkt.
- order- och leveransläge för en viss kund.
- leveransläge för en viss artikel eller grupp av artiklar.

Frågorna riktar sig mot hela tiden aktuella register.

Satsvisa bearbetningar:

I systemet måste vissa satsvisa, eller som de också kallas batchbearbetningar, såsom vecko-, månads- eller årsbearbetningar med omflyttningar i statistikregister, utskrift av periodiska rapporter mm ingå. Dessa bearbetningar kan i stor utsträckning utföras parallellt med ordinarie verksamhet.



Konsulterna: Christian Stub-Hansen, Per-Arne Ugglå, Hans Nyman.

system, visat litet av hur omfattande arbetet med framtagning av nya datorrutiner kan vara. Det torde också stå klart för de flesta att det kommer att bli ett intressant, men troligen väldigt jobbigt årsskifte vi har framför oss, då OFL och EPOK skall tas i drift. LERESK och KRESK kommer förhoppningsvis igång redan under hösten.

Med dessa system kommer Bahco Verktyg att vara väl rustat i kampen mot våra konkurrenter, men vi kommer inte att slå oss till ro för den skull, även om installationstakten i fortsättningen torde bli något lugnare. Bahco Verktyg fortsätter sin satsning för framtiden...

Jan Carlsson

Nybyggnation för Lindströms tångfabrik i Eskilstuna...

En beskrivning av byggnadskropp, installationer, layout och läge har tidigare publicerats i Ställskruven nr 2 1979. Själva anläggningen kommer därför inte att ånyo beskrivas utan intresserade läsare får taga fram förra numret av tidningen.

Byggnationen sker i stort sett enligt upprättad tidplan. Arbetena har hittills gått bra tack vare den milda vintern, men en del bekymmer har funnits. Största problemet var att markförhållandena var sämre än vad geologerna hade beräknat. Det innebar att en större mängd längre pålar måste slås.

Då den här artikeln skrives den 11 april 1980 är situationen den att armering av golv pågår, pelare och takstolar i prefabricerad betong är monterade, siporex tak utan papp är lagt. Murning av fasadlångväggar pågår och är uppe

På kontorsbyggnaden är ytterväggar glasade, montering av innerväggar för omklädningsrum och matsal pågår, trästomme för kontorsrumsväggar är utförda.

Bahco Ventilation som utför ventilationsentreprenaden har lagt trummor i kontorsbjälklaget.

Rörstråk efter entresolen är under montering såsom första rörinstallation utöver det som ingjuts i bjälklag.

Förhandlingar med staten om ett lokaliseringslån resulterade i ett avslag från regeringen efter positiva utlåtanden från Länsarbetsnämnd, Eskilstuna

Saxat ur byggdagboken



Pålningarbetet är påbörjat. 300 pålar är ner-slagna och ytterligare 100 skall slås ner.



Uppgrusningen av dräneringsgruslagret är inte helt färdigt. Formsättning av en gavel och en långsida är klar för armering.



Formsättning för pelare och linjerna C och 2 är utförda.



Linje 2 är färdiggjuten. Pelarraden och samtliga plintar är gjutna och klara för montering av förtillverkad stomme.



Inläggning av avlopp i lågdelen är klart. Formgivning linje A är klar. Upprensning av verkstadsdelen är nästan klar. Återfyllnad och finjustering över lagda rör samt armering och gjutning av lågdelen avslutas i mitten av veckan.



Resning av betongstomme och betongbalk. Läggning av ytongtak påbörjas vecka 10. Uppsättning trästomme och resning trätakstolar i lågdelen pågår.

...fortskrider

positiva och hjälpsamma, vilket betytt mycket för Bahcos etablering i Eskilstuna.

Vid primära förhandlingar som genomförts med de olika klubbarna på Lindströms har deras erfarenhet utnyttjats. Deras synpunkter har beaktats i läggandet av den slutgiltiga layouten som trots allt endast något avviker från det grundförslag som tidigare lagts.

Beräknad inflyttning är augusti månad 1980. Om möjligt skall vissa maskiner flyttas under semestern, då plats skall beredas för dessa och förhoppningsvis skall vi då i några maskiner till viss del kunna starta produktionen redan efter semestern.

Trycket på vår produktion är fortfarande mycket stort och vi har svårigheter att följa försäljningens krav. Det skall givetvis bli en tillgång med nya ändamålsenliga lokaler men tyvärr kommer överflyttning av produktionsutrustningen att störa produktionen.

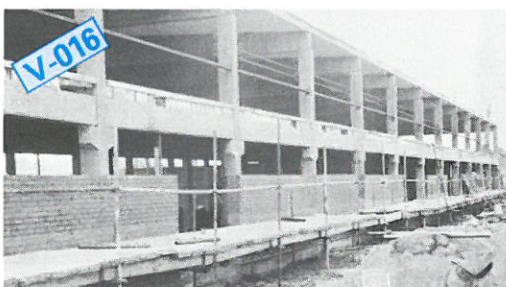
Gunnar Winkvist



I verkstadsdelen fortsätter finjustering av golvet för armering och golvläggning.



Väggen mellan hög- o lågdelen färdigmurad. Uppsättning av gipsskivor på vägg och tak samt resning av mellanväggar i lågdelen pågår.



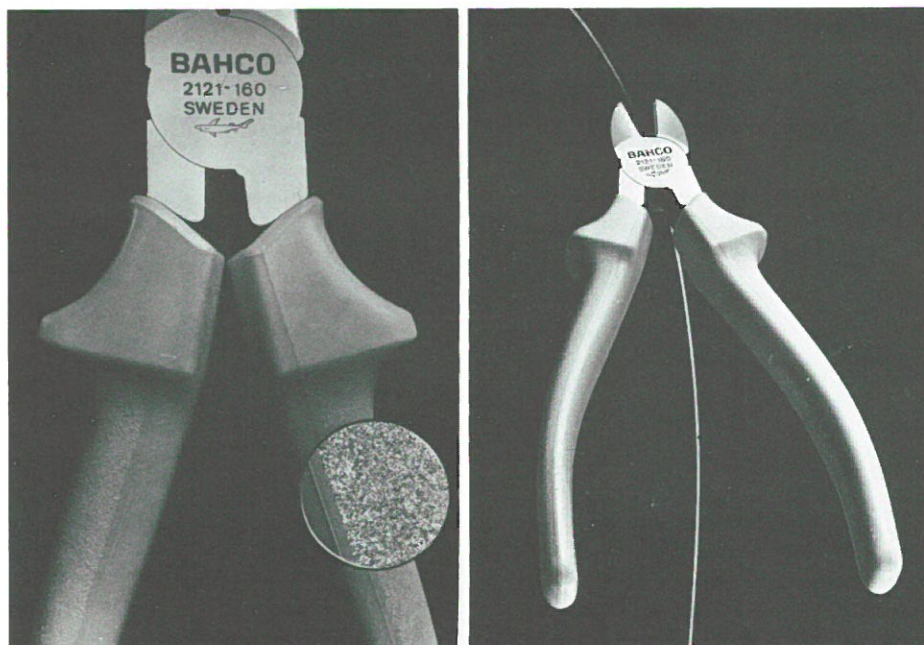
Murning av vägg i linje A (fasad mot öster) pågår. Allt avlopp invändigt är lagt. Läggning av takpapp på lågdelen pågår. Bahco Ventilation har påbörjat dragning av ventilationsrör.

Marknadsföringsprojekt T-82

Under april har startskottet gått för vad vi på säljsidan kallar T-82.

T-82 står för ett marknadsföringsprojekt som syftar till att under de närmaste tre åren väsentligt öka vår försäljning av tänger på ett flertal länder, främst i Europa.

Förberedelserna för T-82 sträcker sig långt tillbaka i tiden. Redan 1975 drogs de första linjerna på ritbordet för vad som skulle bli de nya grepphyslor som våra klippande tänger förses med. Just introduktionen av de nya grepphyslorna är starten för T-82.



I förberedelserna har ingått många andra moment och en av de viktigaste är den noggranna kartläggning av marknaden som gjorts för att få underlag för en bedömning av det totala marknadsbehovet, våra marknadsandelar, vår konkurrenskraft och våra möjligheter att förbättra dessa.

Tänger är ett vitt begrepp om man ser till de varianter och de användningsområden som finns.

Utöver de fyra huvudgrupper som ingår i vårt sortiment, klippande, hållande och ställbara tänger samt spår-ringstänger, finns flera andra huvudgrupper såsom tex skaltänger (för skalning av tråd), smidestänger osv. Varje huvudgrupp tänger är sedan indelade i en mängd undergrupper som tex klippande tänger, och under den rubriken sorterar sidavbitare, snedav-

bitare för klippning av pianotråd, do för hård ståltråd och ner till sidavbitare för klippning av mycket tunna trådar, vilka används inom bla elektronikindustrien.

Utöver detta så skiljer man på om tången har dubbel- eller enkelledskonstruktion, öppen eller sluten enkelled, käftutformning, om tången är försedd med grepphyslor eller har plastöverdragna skänklor, om tången är greppisolerad — en oändlig rad av varianter inom varje huvudgrupp således.

Det är alltså ett omfattande och viktigt arbete, att kartlägga förutsättningarna för de olika tängtyperna som ingår i vårt program men också att utnyttja underlaget vi får för effektivast möjliga marknadsföring. Vi har med

skapen om hur mycket vi säljer av varje tängtyp på respektive marknad och vad vi tror att våra främsta konkurrenter säljer och på så sätt fått fram hur mycket som förbrukas på varje marknad.

I några fall har vi mycket stora marknadsandelar, speciellt på de nordiska marknaderna. I andra fall är det ännu mycket som kan göras.

Det första steget i T-82 är, som tidigare nämnts, en bred introduktion av tänger med den nya typen av grepphyslor.

Fas 1 innebär införsäljning till agenter, grossister och återförsäljare.

För detta arbete har vi tagit fram en mängd olika material i form av demonstrationsväskor, informativa kataloger, planscher som överskådligt visar vårt program, skyltar för butiker, nya försäljnings- och mycket annat mate-

...från dessa hjälpmedel (vissa av dem framtagna i 10 språkvarianter) går vår säljande personal ut och gör införsäljningen i stort sett över hela Europa samtidigt. Det är ett omfattande arbete — vårt mål är självfallet att sälja in så många tångvarianter som möjligt hos varje enskild återförsäljare som i sin tur skall sälja tångerna vidare till slutförbrukaren.

Införsäljningen till grossist och återförsäljare tar olika lång tid på olika marknader, i Sverige tex räknar vi med att de "nya" tångerna skall finnas hos samtliga återförsäljare, dvs ca 1.000 st, inom 3 månader. Hos flertalet av dessa återförsäljare skall då det nya programmet ingå i de exponeringsväggar som finns i dagens butiker, ett viktigt arbete då just exponeringen är en av de absolut värdefullaste bitarna i marknadsföringen av våra produkter.

När vi så har produkterna ute i butiken, kan vi börja bearbeta slutförbrukaren, i första hand industri, hantverk och serviceföretag.

Det gör vi på flera sätt; annonser i den typ av tidningar som läses av användargrupper som köper eller brukar tänger. Vi sänder per post (sk direktreklam) ut kataloger och annat informationsmaterial till olika målgrupper, våra egna säljare och återförsäljarnas säljare besöker industrier, informerar och säljer våra "nya" tänger.

Det informationsmaterial som sprids till förbrukarna är i stort sett detsamma som används vid införsäljning till agenter, grossister och återförsäljare. Ett material som inte i första hand är "reklamigt" utan på ett enkelt sätt talar om hur tänger skall vara gjorda för att vara bra, dvs Bahco-kvalitet.

Det som ovan sagst gäller alltså fas 1 i marknadsarbetet med T-82 — vi har mycket kvar på programmet men till detta återkommer vi senare.

Roine Erkenstål

NYA GREPP FRÅN BAHCO!



12 tänger har fått ny kostym. Grepphysla som det heter på fackspråk. Samtliga tänger ingår i vårt standardsortiment. Valkända "slitvargar" har alltså blivit ännu bättre med det nya greppet.

Noggranna studier av hur handen fungerar tillsammans med en tång, har givit grepphyslorna sin nya form. Mest iögonfallande är grepphyslans breda anliggningsyta som i praktiken resulterar i ökad klippförmåga. Utan att det gör ont i handen. Men minst lika viktigt är det nya materialet — starkt, oömt och elastiskt ger det ett säkert och behagligt grepp.

Samtliga Bahco-tänger (även de utan grepphysla) klarar ISO-normernas prestandakrav med god marginal.

Stora säkra
glidstopp.

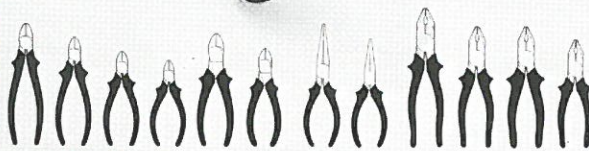
Svagt matterad anliggnings-
yta ger fast och säkert grepp.

Hajmärket — en symbol för
verktyg av högsta kvalitet.

Mjukt och behagligt material —
skonsamt mot handen.

Materialet tål det mesta. Såväl höga som
låga temperaturer — slag, brytningar,
olja, bensin, varnolene...

**Känn skillnaden
med Bahco "nya" tänger..**



Sidavbitare, spetstänger med skar, kombinationstänger.

BAHCO
AB BAHCO VERKTYG

199 82 ENKÖPING Tfn: 0171-334 80

Vår annons.



Demonstrationsväska.



Skyddsingenjören har ordet

Vi fick den 1 juli 1973 en ny lag, som är nära knuten till Arbetsmiljölagen, nämligen LAGEN OM HÄLSO- OCH MILJÖFARLIGA VAROR.

Denna lag föreskriver att alla som hanterar vådliga ämnen "skall vidtaga de åtgärder och iakttaga de försiktighetsmått i övrigt som behövs för att hindra eller motverka skada på människor eller i miljön". Lagen säger också att den som tillverkar eller importerar sådan vara har speciell skyldighet att informera om produktens innehåll och egenskaper. Han är också skyldig att märka produkterna med "VÅDLIGT" enligt särskilda föreskrifter.

Tyvärr är begreppet "vådligt" inte särskilt entydigt när man tillämpar det på olika ämnen och varor. De flesta ämnen torde kunna anses som vådliga vid olämplig hantering, men för bedömningen gäller de anvisningar som Produktkontrollnämnden lämnat. Gränsdragningen mellan vådligt och icke-vådligt kan vara svår i vissa fall. Om man späder ut en vara minskar man vådligheten och då kan det vara svårt att säkert avgöra vid vilken utspädning man kan anse vådligheten vara borta. De skärvätskor som är vattenblandbara kan nämnas som exempel. I regel är koncentratet av dessa vådliga, men den bruksfärdiga vätskan är icke-vådlig.

Detta betyder alltså inte att oljor och skärvätskor är farligare nu än förr, utan är ett beslut av Produktkontrollnämnden att dessa produkter skall klassas som vådliga, då de kan vara skadliga vid olämplig hantering och dålig personlig hygien.

Vad finns det då för hälsorisker när man arbetar med olika oljeprodukter?

Genom olika former av kontakt med smörjmedel kan hälsan påverkas, nämligen genom kontakt med hud eller ögon, vid nedsväljning samt vid inandning. Här tänkte jag främst beröra de risker som finns vid hudkontakt.

Ett effektivt men inte fulländat skydd mot yttre påverkan är huden. Först har vi överhuden med sitt skyddande hornlager av celler som kontinuerligt ersättes av celler underifrån. Den innehåller fett och vattenhindrande ämnen som håller den smidig. Under överhuden har vi läder- och underhud som är fulla av blockär och nerver. Här finns också talg- och svettkörtlar samt hårrötterna. Naturliga öppningar från svettkörtlar och kring hårstrån finns också.

En del vätskor kan helt eller delvis tränga in genom huden. Smörjolja tex, tränger mycket långsamt in, till skillnad mot sådana flyktiga vätskor som bensin och fotogen. Alla de här vätskorna löser upp de naturliga fettämnen och de vattenbindande ämnena i överhuden så det kan uppstå sprickor.

Alla människor har inte lika tjock hud, men alla har tjockare hud i handflatan än på handens översida. Det här är anledningen till att hudbesvär oftast drabbar händernas utsidor.

Om huden är helt oskadad är den mycket motståndskraftig mot inverkan av nästan alla oljor, men sår och skråmor försämrar i hög grad motståndet och ger dessutom gott fotfäste för bakterier som förorsaka infektioner.

Avslutningsvis vill jag ge några råd och anvisningar hur man skall arbeta med oljor och skärvätskor så man undviker hudirritationer.

— Använd om möjligt sådan arbetsmetodik att direkt hudkontakt med olja undviks. Stänkskydd och korrekt tillförsel. Viktigt är också att hålla maskiner och verktyg rena.

— Använd lämplig personlig skyddsutrustning, skyddshandskar, förkläden etc.

— Använd endast papper, torkdukar eller rent trassel i fickorna.

— Tvätta händerna ordentligt före matraster, när Du skall röka eller lägga in snus samt före och efter toalettbesök.

— Om du får olja på huden, avlägsna den genom att tvätta Dig med tvål och vatten, även om Du verkar ren efter arbete med emulsioner.

— Nedsmutsade kläder (speciellt underkläder) skall bytas ut och tvättas omsorgsfullt, helst kemitvättas, innan de används på nytt.

— Använd gärna en fet hudkräm efter arbetstidens slut om huden känns torr.

— Bensin, fotogen, lacknafta, klorerade kolväten etc skall **inte** användas för rengöring av hud.

— Alla sår och skråmor bör åtgärdas omedelbart.

— Uppsök läkare om Du märker bestående hudförändringar.

— Armband och ringar skall inte bäras i arbetet.

Slutligen vill jag önska samtliga en varm, skön och solig sommar samt en trevlig semester.

Gösta Johanson

Från Verkstadsklubben till Ställskruven

Enligt bilagt protokoll samt affisch har Verkstadsklubben blivit nekad att

Verkstadsklubben vill därför, som information omkring det inträffade till våra medlemmar, ha en artikel i kommande numret av Ställskruven.

Klubben anser att man ej blivit korrekt behandlad i denna fråga, då vi vidhåller att nämnda affisch skall betraktas som fackligt budskap, då Metall riktat (ställer) en fråga (uppmaning) till sina medlemmar.

Dessutom har nämnda affisch accepterats av representanter för företagsledningarna i andra koncernföre-

Det har dessutom förekommit "propaganda" för andra linjer inför Folkomröstningen om kärnkraft på i företaget befintliga anslagstavlor. Dock förmodligen utan företagsledningsrepresentanter?

Dessutom har det efter nämnda datum 1980.03.19 från klubbens sida undersökts och konstaterats att av de i protokollet nämnda 3 linjerna har ej "Linje 2" uppvaktat företaget i frågan om budskapsframförande innan nämnda Metallaffisch blev nekad att



Företagets kommentar:

Kommentar till Verkstadsklubbens artikel om information till medlemmarna inför folkomröstningen om kärnkraft.

Anslagstavlorna inom företaget är avsedda för information och meddelanden till företagets anställda i frågor som gäller företaget, koncernen eller dess anställda.

Mot denna bakgrund får företagets lokala personalorganisationer också använda anslagstavlorna för facklig information till sina medlemmar i frågor som direkt berör den egna arbetsplatsen.

Våra anställda har sinsemellan olika åsikter i frågor av religiös, politisk eller annan ideologisk karaktär. Vi respekterar dessa åsiktsskillnader och vill från företagets sida förhålla oss neutrala i sådana frågor. Av den anledningen söker vi hålla anslagstavlorna fria från olika åsiktsinriktningar, linjers eller partiers mer eller mindre propagandistiska uttryck i olika former. Därvid behandlar vi alla konsekvent lika.

Lars Hennix

Produktionsnytt

Det gångna året har inneburit stora förändringar i vår fabrik. Layouten har ändrats till produktverkstäder med nya moderna maskinutrustningar. Ännu återstår dock vissa omflyttningar av befintlig utrustning och ytterligare leveranser av nya produktionsmaskiner är nära förestående.

Utöver vad som tidigare har redovisats i denna tidning har följande omflyttningar och installationer av maskinutrustningar genomförts fram till och med mars månads utgång.

I den nya skiftnyckelverkstaden har 2 st nya stifthålsmaskiner installerats som nu är i produktion efter en mycket kort inkörsperiod. Det goda produktionsresultatet i dessa maskiner har stor betydelse för skiftnyckelproduktionen.

Härdutrustning nr 2 för skiftnycklar har levererats och uppmontering pågår. Den nya härdutrustningen fungerar tillfredsställande och ger ett mycket bra värmebehandlingsresultat som är grunden för kvaliteten i våra skiftnycklar.

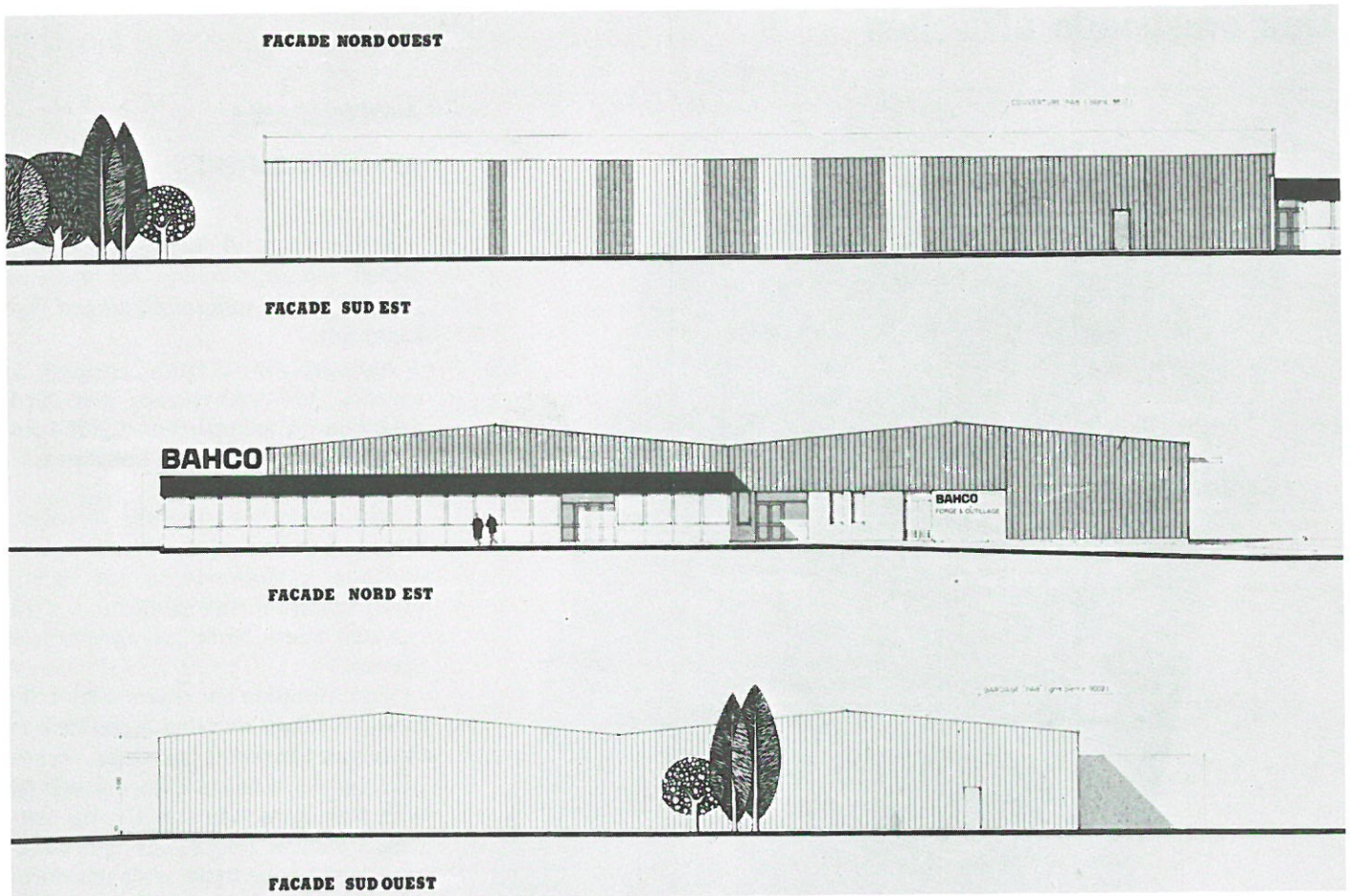
Inkörning av 3 st kindslipmaskiner pågår. Maskinutrustningarna är ännu inte helt kompletta varför en del metod- och utvecklingsarbete återstår innan maskinerna har full produktionskapacitet.

Fosfateringsanläggningen för skiftnycklar med tillhörande reningsutrustning samt maskiner för toppslipning har flyttats till den nya skiftnyckelverkstaden och placerats i anslutning till den nya kindslipmaskinerna.

Den mekaniska bearbetningen av tångskänklar för sidavbitare kommer att helautomatiseras. Både ledbearbetningsmaskinen och brotschmaskinen har försetts med automatisk hanteringsutrustning i form av uppsorteringsverk och plockrobot. Även maskinen för fräsning skär kommer att förses med liknande hanteringsutrustning.

En ny sandblåster för skruvmejslar har installerats. Blåstern som är trumtyp har i första hand använts för test av den nya blåstringstekniken som är unik i Sverige. Provresultaten har varit så bra att ytterligare en blåster av samma typ har beställts för skiftnycklar.

Gunnar Winkvist



Ännu en satsning... Vi bygger ny fabrik i Frankrike!

Återblick

Som flertalet anställda förmodligen känner till, har vi i Frankrike en mindre fabrik för tillverkning av tänger. Verksamheten startades ursprungligen år 1947 som ett familjebolag under namnet Omnium Nogentais och från början tillverkades huvudsakligen tandläkartänger.

Bahco Verktyg kom i kontakt med Omnium Nogentais i mitten av 60-talet och år 1968 träffades ett avtal om tekniskt och leveransmässigt samarbete. År 1970 blev vi delägare i företaget och år 1973 övertog vi företaget i sin helhet.

Fabriken ligger i staden Nogent, som har 5.000 innevånare och är belägen ca 300 km ostsydost om Paris i provinsen Haute-Maine. Området har gammal industriell tradition och i Nogent finns ett flertal fabriker för tillverkning av kirurgiska instrument, knivar, saxar och andra handverktyg.

namn under fjolåret till SA Bahco Forge et Outillage (AB Bahco Smedja och Maskinverkstad).

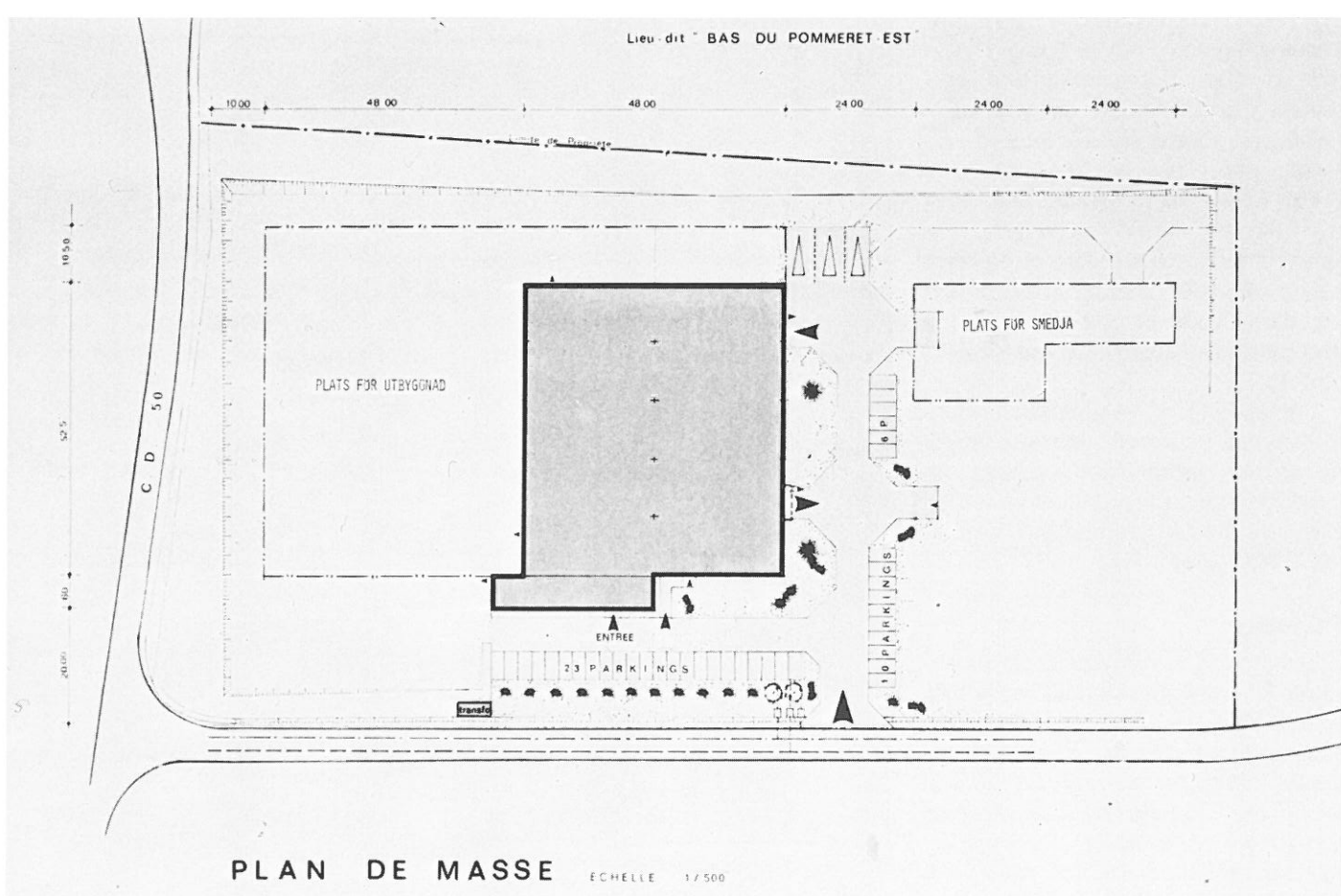
Produktion

När vi övertog fabriken omfattade tillverkningen dels spårringstänger och dels diverse klippande och hållande tänger. Produkterna såldes dels under

dels under främmande varumärken.

Under vår tid har tillverkningen koncentrerats till huvudsakligen hållande elektroniktänger och spårringstänger. Samtidigt har tillverkningsmetoderna förbättrats och betydande maskininvesteringar genomförts under senare år.

Vi har nu beslutat att utöka tillverk-



PLAN DE MASSE E.CHELLE 1/500

per, som vi hittills köpt från främmande underleverantörer. Detta innebär också att tillverkningskapaciteten successivt skall byggas ut.

Fabrikslokaler

Nuvarande fabrik består dels av en mekanisk verkstad, belägen centralt i Nogent, och dels en smedja på 15 kilometers avstånd från den mekaniska verkstaden. Lokalerna är mycket gamla och nedslitna samt miljömässigt otillfredsställande samtidigt som de är orationella ur produktionssynpunkt.

Då de dessutom är utnyttjade till bristningsgränsen, har det länge stått klart för oss, att nya lokaler måste anskaffas och ett antal alternativa lösningar har också diskuterats under årens lopp. Frågan har ytterligare aktualiserats genom ovannämnda planerade utökning av tillverkningskapaciteten.

Då villkoren för en byggnation i Frankrike för närvarande är relativt gynnsamma och då vi kan påräkna viss positiv medverkan från myndigheternas sida, har beslutats att investera i en ny fabrik i Nogent. För ändamålet har anskaffats en tomt på 20.000 m² inom ett nytt industriområde i stadens utkant.

Då den befintliga smedjan är i bättre

skick än den mekaniska verkstaden och även tillåter viss ytterligare volymökning, kommer vi i första hand att bygga en ny mekanisk verkstad, medan smedjan får anstå till ett senare tillfälle.

För den mekaniska verkstaden har vi valt en typ av standardfabrik, som förekommer i olika storlekar på den franska marknaden. Vår fabrik får en verkstadsyta av 2.500 m² samt 200 m² kontor, vilket möjliggör en fördubbling av nuvarande produktionsvolym. Tomten medger dessutom goda expansionsmöjligheter för framtiden. Markförhållandena är också sådana, att vi får god bärighet för våra smidesmaskiner i en framtida smedja.

Verkstadsdelen av den nya fabriken bygges i två skepp, som vardera har en bredd av 24 meter och en längd av 52 meter. Den fria takhöjden blir 4,80 meter. Byggnadsstommen utgöres av en stålkonstruktion och väggarna består av modulelement, som såväl in- som utvändigt är klädda med lackerad plåt och isolerade med mineralull. Normalt byggs dessa fabriker i Frankrike med endast takfönster, men med hänsyn till trivsel och miljö har vi funnit det lämpligt att förse båda långväggarna med ett antal lågt sittande fönster.

Standardfabrikens ventilationsanläggning har blivit kraftigt uppdimensionerad med hänsyn till behovet av processutsugning och för att förbättra arbetsmiljön. För ett par större verkstadsportar har använts samma elmanövrerade konstruktion, som vi har i Sverige och utrustade med Bahco luftridå. För eldistributionen till maskinerna användas det franska skensystemet Canalis, som vi även har i våra svenska fabriker.

Verkstadslayout

Genom att vi kan använda enhetliga tillverkningsmetoder har vi också kunnat välja ett gemensamt flöde för hela produktionen. Utformningen av produktionsflödet är sådan, att vi dels tager in ämnen för bearbetning i ena änden av fabriken och tager ut färdiga produkter i den andra änden, dels kan successivt utöka fabriken och ändå behålla det ursprungliga flödet. Samtliga maskiner uppställs i flödesföljd.

I anslutning till den verkstadsport, där ämnen tages in, har vi sedan planerat att bygga smedjan. På så sätt kan vi fullfölja ett strikt flödestänkande, vilket i sin tur betyder kortare genomloppstider och enklare produktionsplanering.

Forts.

En intressant detalj är att operationerna glödning och prägling flyttas från smedjan till den mekaniska verkstaden. Detta innebär en ytterligare förbättrad arbetsmiljö för berörd personal.

För underhåll av produktionsverktyg finns utrymmen reserverade, medan vi däremot tills vidare ej planerat någon egen tillverkning, eftersom det för närvarande är möjligt att köpa produktionsverktygen från lokala leverantörer.

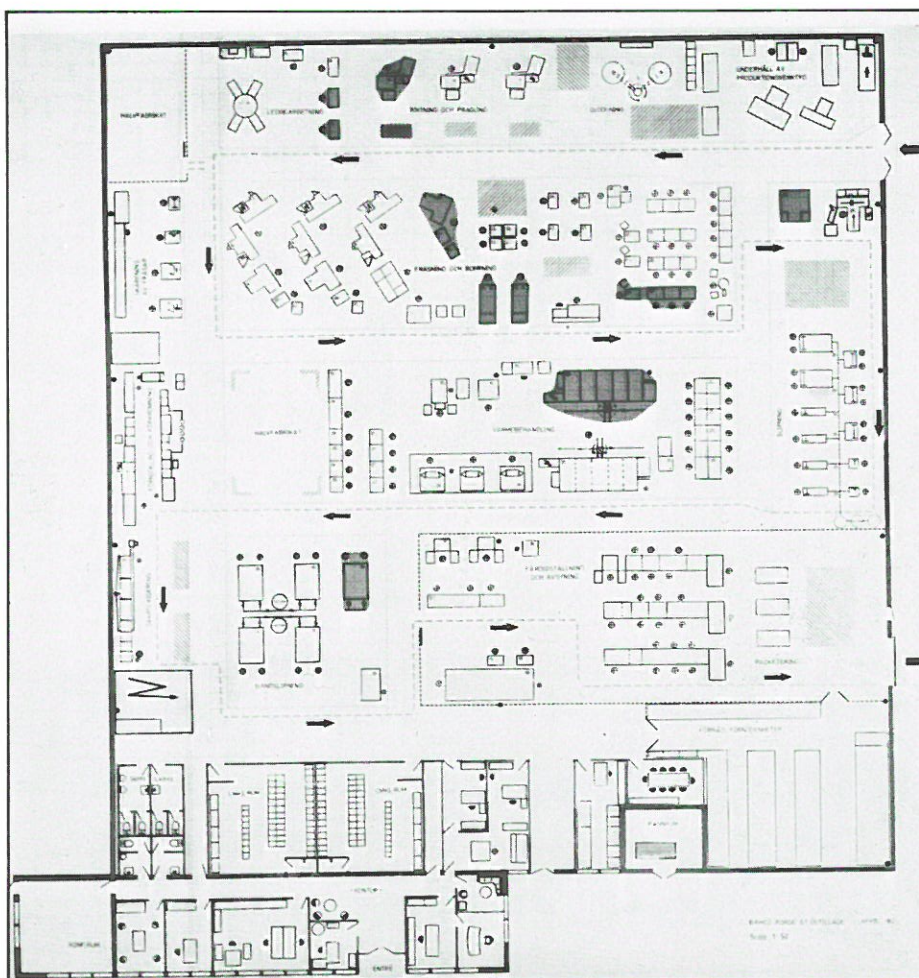
I anslutning till byggnationen kommer också betydande maskininvesteringar att genomföras främst av kapacitets- och miljöskäl. Investeringarna i sin helhet kommer att finansieras lokalt i Frankrike.

Personal

Totalt vid fabriken har vi för närvarande 73 stycken anställda, varav hela 48% är kvinnor. Sedan byggnationen är genomförd, räknar vi med att successivt kunna öka till drygt 100 stycken anställda. Chef för fabriken är Paul Raby, som var anställd i företaget redan när vi inledde vårt samarbete i slutet av 60-talet. Styrelseordförande i Bahco Forge et Outillage är Nils Kjellberg, som finns i Paris och bla varit mycket hårt engagerad i att föra byggprojektet i hamn.

Marknadsföring

För marknadsföring av såväl våra handverktyg som kraftverktyg under varumärket Bahco har vi hittills haft ett separat bolag, Bahco S.A. med kontor i Paris. Som nämnts i det föregående, har vi dessutom genom det tillverkande bolaget marknadsfört handverktyg under varumärket Baudouin.



För att effektivisera vår verksamhet i Frankrike kommer marknadsföringen i sin helhet samt tillverkningen att sammanföras till ett bolag, Bahco Forge et Outillage. I samband med detta kommer också marknadsföringen att intensifieras.

Det ombildade bolaget kommer att ha administration och försäljning lokaliserade till Paris samt fabrik i Nogent. I Goussainville, som är en för-

ort till Paris och i princip centralort för samtliga Bahco-företags verksamhet i Frankrike, håller vi för närvarande på att bygga nya kontors- och lagerlokaler tillsammans med Mecman. Här kommer också att finnas utrymme för service av kraftverktygsprodukterna.

Som synes är det totalt en kraftig satsning, som Bahco Verktyg för närvarande genomför i Frankrike.

Folke Möller

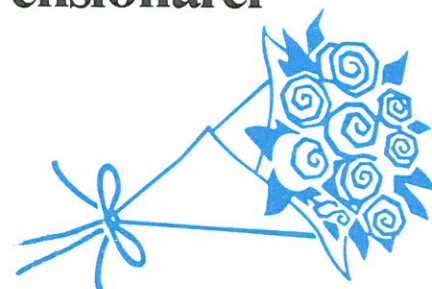
SIF klubben meddelar

Till ledamot i BAHCO Verktygs styrelse har valts Bengt Jonsson. Mandattiden är 3 år.

Till försäkringsrådgivare efter Lisbeth Rohdin, som lämnar företaget, har valts Göran Ericsson.



Pensionärer



Fru Eva Hjort fick sjukpension den 3 december 1979. Hon har varit anställd i 18 år och 6 månader. Arbetade på ställebyråavdelningen där hon arbetade



Lisa Vähäsöyrinki, fick sjukpension den 80.02.08. Hon har arbetat i 14 år hos oss som borrhare.



Holger Larsson, lämnade oss den 26 feb -80 efter 43 år och 5 månader. Arbetade som förrådsarbetare på verktygsförrådet. Tack och heder för den långa tiden.



Emil Lönnqvist, arbetade som verktygsarbetare hos oss i 20 år och 10 månader. Blev pensionär den 80.02.27.

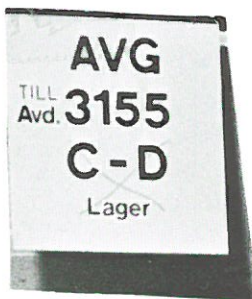


Helmer Hermansson, som har varit hos oss i 8 år, 1 mån, arbetade som förrådsarbetare i råmaterialförrådet.



Algot Vrangfalk, var anställd i 3 år och 3 mån. Arbetade som värmebehandlare. Fick sjukpension den 80.03.07.

Ett stort tack och lycka till Allesammans!



Vad gör man på handverktygsmonteringen i nedre planet?

”Tillträde förbjudet” står det på en dörr som avslutar en trappa vid hissen intill stämjärnsavdelningen. Vad är det som händer bakom den dörren? Jo,

här finns avdelning 3155, även kallad monteringen. Monteringen ingår i produktionsavdelningens avsnitt övriga handverktyg och tänger. Ansvarig är

verkstadsingenjör Gunnar Lundblad. Avdelningen sysselsätter cirka 35 kollektivanställda och arbetsledare är Olle Westberg.





Lennart Karlsson kontrollerar rörtänger.

Följande operationer utföres bla:
 Montering, kontroll och målning av rörtänger; Skaftning skruvmejslar; Kontroll, märkning, lackning och skaftning stämjärn; Kontroll, märkning, lackning och montering grepphylsor på tänger; Montering och målning bulstaxar; Montering plåt- och kabelsaxar; Kontroll och bättringsmålning kromade skiftnycklar, PU-nycklar och vid kromade produkter; Sprutmålning div produkter; Montering och kontroll lednycklar; Montering och kontroll vridverktyg; samt diverse monteringar, stämplingar, märkningar, m m.



Inga-Lill Johansson — skaftning av spärrnycklar.

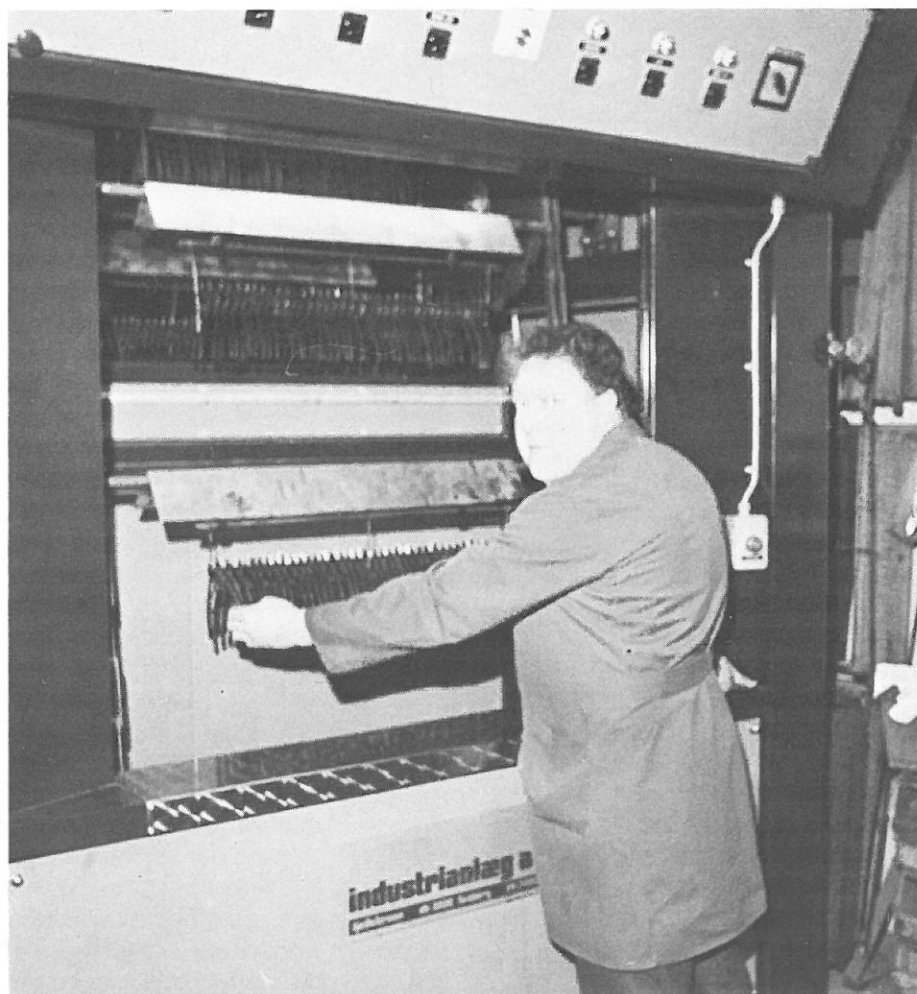
I kortnet kan man säga att detta är avdelningen där alla produkter utom fosfaterade skiftnycklar passerar igenom, därför att här finns slutmontering, målning och slutavsugning. Avdelningen får ibland fungera som justeringsinstans då andra avdelningar har "glömt" att göra produkterna färdiga.

Arbetet kräver duglig och pålitlig personal då produkterna slutkontrolleras före leverans till kund och då ett av Bahco Verktygs säljargument är hög kvalitet. Därför måste riktiga produkter lämna avdelningen.

Personalomsättning och frånvaro på avdelningen är låg. Många av de anställda är trotjänare med många anställningsår bakom sig.

På de senaste åren har utbyte och moderniseringar gjorts på maskinsidan, bla har en ny lackmaskin för tänger och stämjärn installerats. Ett nytt förmanskontor har uppförts och i samband därmed utfördes vissa omflyttningar av bänkar och maskiner för att erhålla ett bättre flöde. För att ytterligare förbättra arbetsmiljön kommer i sommar en ommålning av lokalerna att ske.

Gunnar Lundblad



Birger Lindquist vid den nya moderna lackmaskinen för tänger och stämjärn.

Kraftverktyg -80

I 1979 års nummer av "Ställskruven" redogjordes för ett nytt produktområde inom Kraftverktygssektorn, nämligen den hydrauliska skruvspännaren.

Skruvspännaren har under det gångna året färdigställts. Broschyr- och annonsmaterial har framtagits och skruvspännaren ingår nu som en produkt i vårt standardsortiment.

Förfrågningar beträffande skruvspännaren börjar strömma in och försäljningen har startat, om ännu så länge endast i liten skala.

Läsaren av föregående artikel i "Ställskruven" noterade säkert att skruvspännaren tagits fram inom ramen för området Specialhydraulik. Vad är då "Specialhydraulik" och hur organiseras denna verksamhet inom Kraftverktygsavdelningen?

I denna artikel har vi för avsikt att belysa marknads- och sortimentsproblematiken inom hydraulikområdet. Vi tror att det kan intressera läsaren hur vi definierar olika problem samt hur vi försöker angripa dem.

Lite marknadsteori

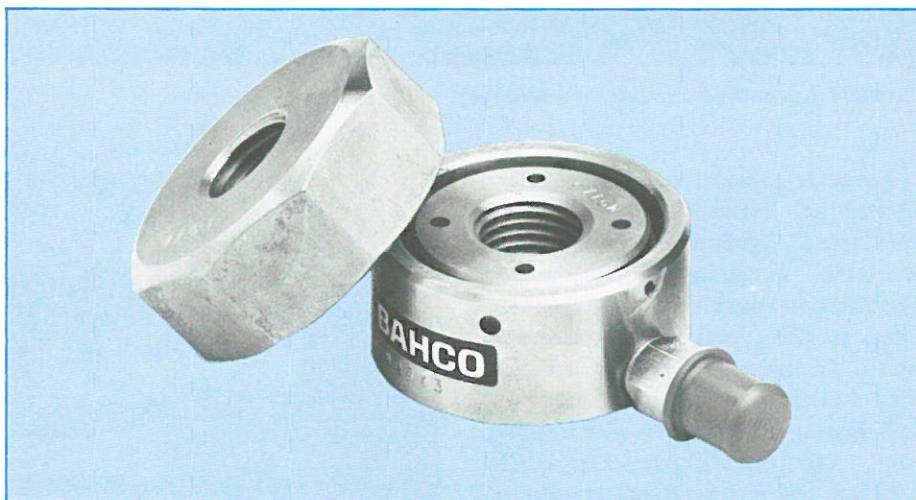
När en marknad håller på att utvecklas, dvs när en ny produkt introduceras eller skall bredda sitt användningsområde är det ofta trögt i portgången. Många produkter passerar inte ens portgången utan fastnar och försvinner. Detta händer även om produkten teoretiskt tycks ha bästa förutsättningar. Rätt marknadsstrategi, timing samt uthållighet är viktiga ingredienser för en framgångsrik lansering.

Med en produkts marknad menar man i allmänhet produktens verkliga försäljning + konkurrerande fabriks försäljning på samma område.

Ibland talar man också om potentiell marknad. Härmed menas en teoretiskt beräknad marknad, om alla tänkbara användningsområden kunde exploateras. Potentiella marknader utvecklas genom befintlig försäljning, produktförbättring samt exploaterande utav nya användningsområden för produkten.

Skiftnyckelns marknad var tex under starten de bönder som köpta verktyget av JP Johansson. Marknadspotentialen var dock hela världen, som ovetande men dock hade behov av denna geniala uppfinning.

Beroende på produkten, användningsområdet och behovet kan en marknad vara mer eller mindre svårutvecklad. Inom industrin är behovet av produkter som ger arbetsförenkling





Standard hydraulik SAK-program.

Man brukar dela upp marknaderna i olika segment och på så vis försöka definiera målområde, som man siktar på med sin produkt. Med avseende på den potentiella köparen, hans benägenhet att handla varan, konkurrenssituationen, behovssituationen m m graderas ofta marknaden mellan stabil till instabil. Den stabila marknaden innebär ett klart definierat produktbehov och användningsområde, medan den instabila marknaden kan ha ett osäkert behovsmönster och variera vad gäller användningsområde och produktkrav.

Ett företag måste således definiera sin marknad, dels vad gäller segmenteringen men också vad gäller dess stabilitet. Företaget måste sedan anpassa sig och sin organisation för att på bästa sätt tillfredsställa marknadens behov. Man talar om företagets inre situation (inre miljö) och menar då ofta organisationsformen. Denna måste således inrätta sig efter den externa situationen (yttre miljön).

Kraftverktygssortimentet

Marknaden för våra traditionella produkter tryckluft, kompressorer samt i viss mån standardhydraulik betraktar vi som relativt stabil. Vi vet var våra kunder finns och vi har till och med delat upp dem i segment, som tex service, tillverkning, byggbransch, varv mfl. Vi vet också ganska säkert var vi har våra konkurrenter, deras styrka och deras svagheter.

När det gäller hydrauliksortimentet tror vi att det finns en inte ointressant potentiell marknad som ännu ej exploaterats. Skruvspännaren är exempel på en produkt som inriktat sig på en

sådan ny potentiell marknad. Men finns det flera? Ja, vi tror det.

Specialhydraulik

För att vidareutveckla hydrauliksortimentet samt finna nya användningsområden för våra produkter, har vi etablerat en liten grupp, som utvecklar sk specialhydraulik. Via annonsering, mässor, referenser och kundbesök försöker den här gruppen att sälja vår kunskap att konstruera och tillverka hydraulik, som är mer eller mindre skraddarsydd. Vår affärsidé är helt enkelt "problemlösning". Kunden får sitt problem löst, vi lär oss och kan gå vidare till nästa kund och problem.

Men hur stor är då marknaden för den här typen av produkt? Svar blir att vi inte vet, men under 1979 har gruppen letat upp och offererat problemlösning till olika potentiella kunder för i genomsnitt 1 milj kr per månad. Utfallet är betydligt blygsammare och beroende av vår förmåga att selektera intressanta projekt samt föreslå problemlösningar som kunden ej har råd att tacka nej till — uppgiften är fascinerande.

Organisatoriskt har vi fn placerat specialhydraulikgruppen inom vår utvecklingsavdelning. Här tjänstgör den som en liten säljavdelning där avståndet mellan kunden och hans problem och vår konstruerande enhet blir minsta möjliga. Härigenom tror vi oss uppnå bästa möjliga kommunikation och förtroende mellan kund och leverantör.

Ur marknadsföringssynpunkt får vi med denna organisationsform hög flexibilitet och kan snabbt besluta om offert och prisåtgärder.

Satsningar -80

Specialhydraulikgruppen har under 1979 jobbat med ett flertal intressanta projekt. En del stora en del små.

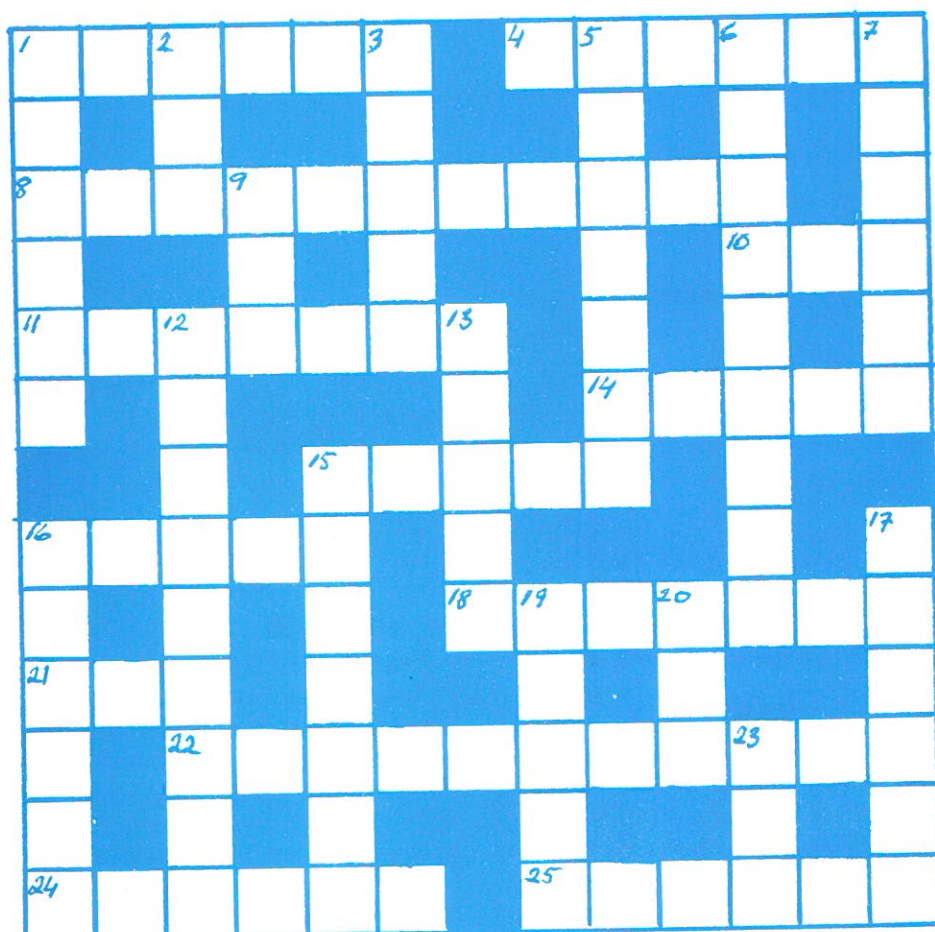
Som exempel för 1979 kan vi nämna tillverkning av 10 stycken 675-ton cylindrar till ett engelskt företag för vägning av off-shore plattformar. Ett annat exempel är en 1.000-ton cylinder som levererats till en tysk rörtillverkare för böjning av grova rör.

1980 går vi vidare. Bland annat arbetar vi med en hydraulisk sax för klippning av radioaktiva rör och stänger i samband med skrotning av atomkraftverk. Vi har också ett antal intressanta projekt i samband med ökad användning av robotar inom industrin. Under 1980 deltar K-avdelningen i två betydelsefulla utländska satsningar. Skeppsbyggnadsmässa i Leningrad samt en internationell off-shore mässa i Houston. Den senare mässan är betydelsefull bla för att vi för första gången exponerar våra produkter på den amerikanska marknaden. Har vi rätt produkt? Kan den användas i USA? Hur ligger vi till prisvärt på denna gigantiska marknad? Ja, på alla dessa frågor närmar vi oss ett svar under 1980.

Kraftverktygsavdelningens verksamhet kan för Bahco Verktyg betraktas som unik med hänsyn till att vi med hydraulikprodukten försöker få fotfäste på nya orörda områden för Bahco. Det kan dock vara intressant att konstatera att det just inom denna typ av nischområde som utländska bedömare anser att svensk industri har sina största möjligheter i framtiden.

Lars J Ohlsson

SOMMAR-KRYSS



Vågrätt

- 1 Han Hin Håle
- 4 Skålig
- 8 Behöriggöra
- 10 Klavertramp
- 11 Återgivande
- 14 Lauras räddning
- 15 Boll
- 16 Döbattangspegel
- 18 Har ekot
- 21 Pligg för fyrbenta
- 22 Tillhåll för gåtfullt folk
- 24 Är sångare som går till C²
- 25 Magyarisk bandleddare

Lodrätt

- 1 Måste vara upptagen för att vara ledig
- 2 Åkerlapp
- 3 Åka snålskjuts
- 5 Verka
- 6 Herkulisk
- 7 Betydelsefull
- 9 Skära för gående
- 12 Kan avlyssnas
- 13 Sladd
- 15 Ränta i november
- 16 Browning
- 17 Utlöser adrenalin
- 19 Kronans kaka
- 20 Usel rakkniv enligt Röde Orm
- 23 Militärt längdmått

