

ställskruven

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

Nr 2. Dec 1980
Årgång 14



VD INFORMERAR

Konjunkturen är för närvarande på väg neråt i Europa. Det drabbar även vår bransch, vilket framgår av samtal med ledande europeiska verktygstillverkare. Vi är inte heller opåverkade, eftersom vi avsätter huvudparten av vår produktion på Västeuropa.

Samtidigt upplever vi en ökande konkurrens från lågkostnadsländerna i Asien inklusive Japan. Ingen nonchalerar den konkurrensen, varken vi eller andra europeiska verktygsföretag. I England har de asiatiska framgångarna lett till att man talar om behovet av aktiviteter mot importerade verktyg. Detta skulle emellertid medföra att alla främmande märken drabbades — även Bahco. Vi har deltagit i den diskussionen genom vårt engelska dotterbolag och framhållit det ohållbara i en sådan ensidig aktion för att skydda den egna produktionen. Som ett argument har vi pekat på att Bahco skiftnycklar tillverkas i engelska maskiner.

Nej, det är inte med protektionistiska åtgärder vi skall skydda vår produktion. Vi måste öka vår konkurrenskraft — hela tiden.

Lågkonjunktur eller högkonjunktur — verktyg behövs det alltid och i alla

länder. Vilka som skall tillverka dem — nu och i framtiden — är avhängigt flera kriterier. Kvalitet, design etc. Men ju mer andra tillverkare närmar sig den kvalitetsnivå vi etablerar i västvärlden, ju mer blir det en fråga om pris.

I det långa loppet är det enligt min mening de mest specialiserade och tekniskt avancerade verktygsföretagen som vinner. Men för att det skall bli möjligt att ta några större steg tror jag det behövs ökad samverkan och ett antal fusioner mellan företag i väst.

Det gäller inte enbart i Europa utan även USA. När jag skriver detta befinner jag mig just i Amerika och vid besök hos branschkollegor här i staterna konstaterar jag, att deras position och krav inför framtiden är desamma. Skillnaden består i den enormt stora hemmamarknad de har tillgång till.

Tekniskt sett ligger vi mycket bra till jämfört med många amerikanska företag. Vår specialiserings- och koncentrationsstrategi är på väg att föra oss upp till positionen som ett av de modernast utrustade verktygsföretagen i världen. Och den arbetsmiljö vi nått fram till i våra verkstäder har jag inte



funnit motsvarigheten till hos något amerikanskt företag jag besökt under den här resan.

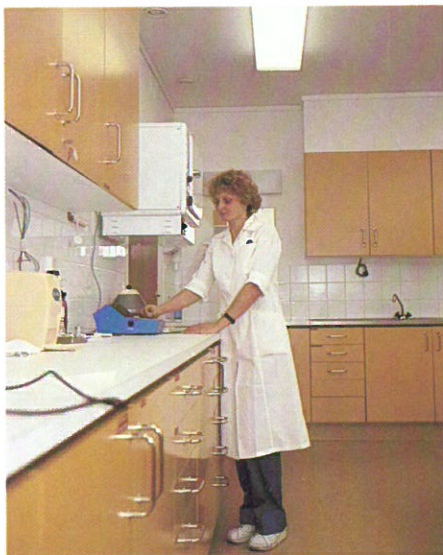
Sammantaget har verktygsföretagen i USA och Europa mycket gemensamt och mycket att vinna på samverkan. Och den samlade styrkan inom västvärlden bör göra det möjligt att möta vilken konkurrens som helst.

Trots hot från andra världsdelar är det sålunda mer befogat att tala om möjligheter än om problem.

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

Gösta Höij

PERSONALNYTT



Jag heter Margareta Dibell. Jag är 31 år, gift och har två små fina pojkar. Min uppväxtstad är Eskilstuna, där jag fick min sjuksköterskeleg. 1970.

I Uppsala gick jag sedan min vidareutbildning ett halvt år inom psykiatrisk sjukvård.

Efter några år i den institutionella sjukvården slutar jag och "sadlar om" till företagshälsovård.

Jag börjar arbeta på Bygghälsan med förebyggande hälsovård. Arbetet var omväxlande och stimulerande och gav "mersmak".

Så jag gick Arbetarskyddsstyrelsens utbildning till företagssköterska och stannade på Bygghälsan i fem år.

Jag blev tvungen att sluta min anställning där pga att jag tillsammans med familjen flyttade till Enköping.

Den nionde juni började jag min anställning som företagssköterska här på Bahco Verktyg.

Jag har fått en mycket positiv start och alla har gjort sitt bästa för att introducera mig.

Jag ser nu fram emot en stimulerande och lärorik tid med alla Bahcoanställda.



Jag heter Martti Kaalikoski, är 29 år, och kommer närmast från Södertälje. Där jobbade jag på SAAB-SCANIA'S personalavdelning och svarade för personalarbetet på lastvagnsmonteringen.

Jag började på BAHCO den 25 aug och jag jobbar i huvudsak med personalplanering på verkstadssidan.

Jag vill tacka alla för ett mycket fint mottagande och för all den hjälp jag fått för att finna mig tillrätta i företaget. Jag tror vi kommer att trivas ihop och jobba för nya idéer och kreativa lösningar.

PRISVÄRDA GUL-KLAPPAR

— ett träffande tema i den breda Handfast-kampanj vi genomför till julen 1980. Kampanjen är uppbyggd kring ett antal mycket prisvärda satser med olika kombinationer av Handfast-verktyg. Alla satserna innehåller tre verktyg, kombinerade för att ge konsumenten mesta möjliga valuta för pengarna.

Verktygen levereras till kunden i färgglada julprofilerade förpackningar som kommer att framträda väl på de annars ganska färglösa exponeringarna av verktyg som finns i handeln.

Handfastkampanjen genomföres på ett flertal marknader i Norden och övriga Europa och gensvaret från återförsäljarleden, järnhandeln och varuhusen, har varit bra.

Kampanjens uppläggning har tillåtit varuhuskedjorna alldeles speciellt, vilket inneburit att varuhusen i flera olika länder köpt in mycket stora antal satser.

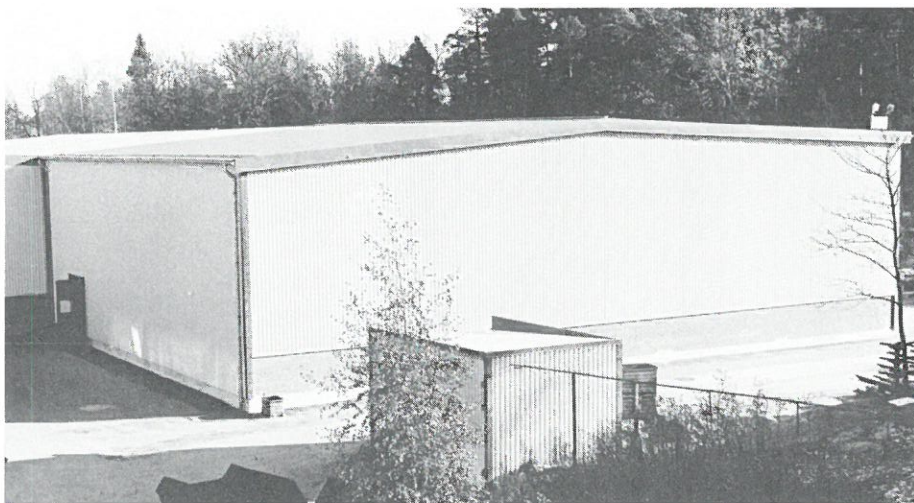


Verktygens höga kvalitet i kombination med låga priser, gör att julens Handfastsatsler alldeles säkert kommer att finnas i många "hårda" paket på julafton.

Bilderna visar satsernas och skyltmaterialets utformning — färgglada inslag i butikernas exponering.

Roine Erkenstål

VÅR YTTRE MILJÖ



Under flera år har vi arbetat på att utforma våra ytterområden så ändamålsenligt som möjligt. Ett viktigt steg i denna förändring av den yttre miljön är rivningen av det gamla plåtförrådet utmed Fannagatan samt uppförandet av ett nytt kallförråd bakom smedjan.

I samband med rivningen av plåtförrådet har cykelställen placerats om och kompletterats med ett skyddstak för

motorcyklar och mopeder. Utmed stängslet mot Fannagatan kommer vi att anlägga en buskplantering i syfte att ge verkstadsgården ett trevligare utseende.

Det nya kallförrådet bakom smedjan ger oss möjlighet att förrådslagra utrustningar och material som tidigare var stående utomhus. Genom placeringen av förrådet i anslutning till

smedjan tillgodoser vi smedjans behov av att lagra transportemballage och klippta ämnen under tak. Ytterområdet runt smedjan kommer på detta sätt att kunna snyggas upp och ge ett trivsammare intryck.

Bengt Frylén

OMSLAGSBILDEN

Omslagsbilden — Snickarglädje från Bahco Verktyg

"Får jag låna Ditt stämjärn — Du får strax tillbaka det!"

Känns uttrycket igen?

För att utlånaren verkligen skall få igen "sitt" verktyg, på exempelvis ett snickeri, tillverkar vi stämjärn 1031 med olika färger på handtaget. Vi levererar stämjärn i sats 9131 (5 stycken i storlek från 6 mm till 25 mm), och varje snickare får sin "egen" färg — lätt att känna igen.

I Tyskland fick vi en bra merförsäljning av stämjärn, och vi lanserar nu samma idé i Schweiz.

Ovanstående visar att vi med en idé och marknadsanpassning kan få ökade marknadsandelar.

K-A Kylhstedt

SKIFTNYCKEL- AKTIVITETER PÅ EXPORT



För att öka skiftnyckelförsäljningen har exportavdelningen under hösten gjort en aktivitet i flera länder.

Aktiviteten består av en kartong med 21 stycken skiftnycklar som lätt kan exponeras i butiken. Till kartongen hör en skylt med texten "Bahco original skiftnyckeln" patenterad av Bahco 1892, samt en rund skylt att hängas upp i affären. Skylten föreställer den första skiftnyckeln och en av dagens modell för att understryka att Bahco gjort skiftnycklar i många många år. I utlandet har vi nämligen stark konkurrens från andra skiftnyckeltillverkare som påstår mer eller mindre direkt att de uppfunnit skiftnyckeln.

Denna aktivitet genomförs nu i många länder, bland annat England, Holland, Belgien, Frankrike, Italien och Japan, och mottagandet är bra.

Det är viktigt att ha ett reklammaterial som uppmärksammas i affärerna och får kunderna att lägga märke till Bahco och förhoppningsvis lägga Bahco-namnet på minnet tills de skall köpa skiftnycklar.

Kajsa Höij

KORT PRESENTATION AV PROMOTION

Promotion inträder nu som den störste aktieägaren i Bahco. Detta kommer inte att medföra några direkta förändringar av Bahcos nuvarande verksamhet. Arbetet med att ytterligare vidareutveckla och internationalisera Bahco kommer att fortsättas enligt tidigare redovisade planer. Bahco kommer även i fortsättningen att arbeta under eget ansvar som ett självständigt börsnoterat företag.

I Promotiongruppen ingår flera lönsamma verkstadsindustriföretag, som liksom Bahcos industrier har stort teknologiskt kunnande och välutbyggda exportorganisationer.

Därför kommer vi att i Promotions industrirörelse möta kollegor som arbetar i samma industriella miljö som vi gör i Bahco och det finns goda förutsättningar för ett för alla parter givande samarbete och erfarenhetsutbyte.

Nedan följer en uppställning av de i Promotion ingående företagen och en kortfattad beskrivning av deras verksamhetsområde. Siffrorna anger i mil-

joner kronor faktureringsvärdet 1979/80.

Fastighets AB Kilaberg, Stockholm	37
Fastighetsförvaltning	
Besam AB, Landskrona	
Port- och dörrautomatik	78
Hiab Foco, Hudiksvall	
Hydrauliska kranar med utrustn.	925
Linden Alimak, Skellefteå	
Hissar, kranar, gruvmaskiner	552
Markaryds Metallarmatur, Markaryd	
VVS-armatur	43
Holmgrens Armaturfabrik, Gnosjö	
Värmeteknisk armatur	12

Optimus, Stockholm	
Utrustning för hushåll, camping m.m.	179
Wibe, Mora	
Stegar, master, kabelförläggm.matr.	99
Åsedahus, Vetlanda	
Glasfönster o monteringsfärdiga hus	151
Sv Elektromagneter, Åmål	
Elektroniska tändsystem	36
Isabergs Verkstad, Hestra	
Häftapparater för industri o kontor	55

Under dessa svenska bolag sorterar ett stort antal utländska dotterbolag. De flesta är lokaliserade till Västeuropa, men egna bolag finns också i länder som USA, Kanada, Japan, Brasilien och Australien.

Koncernens totala omsättning uppgick under senaste verksamhetsåret till 2.108 miljoner kronor. Medelantalet anställda var 6.746 personer.

FÖRSLAGS- VERKSAMHETEN



I början av september startade vi upp en idéävling om förslag som kunde dämpa bullret i våra verkstäder eller också förslag som automatiserade eller förbättrade den enskilda arbetsplatsen.

Priset till bästa förslag är en cykel. Tävlingsperioden utgår den 1 december 1980. Under de två månader som tävlingen varit utlyst har 10 förslag inkommit. Det är ett mycket gott resultat. Ser vi på antal inlämnade förslag från årets början ligger vi klart sämre än normalt. Vi får hoppas att den goda trenden de två senaste månaderna fortsätter.

Vid sista sammanträdet med förslagskommittén blev den en stor belöning till Kjell Israelsson. 5.425 kr blev det för hans förslag att ta vara på den numera så dyra oljan vid Wickmanautomaterna. Genom att förse de vagnar som samlar upp spånorna med en perforerad plåt ovanför bulten, rinner oljan av spånen ner genom plåten och lägger sig i botten på vagnarna. Därifrån tappas oljan av genom en kran, oljan kan sedan återanvändas. Förut följde oljan med spånorna till containern för spån. **Gunnar Ringsjö**

FÖRETAGSHÄLSOVÅRDEN I NYA LOKALER

Företagshälsovårdens lokaler har tidigare ej fyllt de krav som gäller som standard avseende volym och hygien. Under hösten har en om- och tillbyggnad skett.

Förutom en genomgripande modernisering har lokalens yta i stort dubblats, vilket har givit rymd och ljus i alla

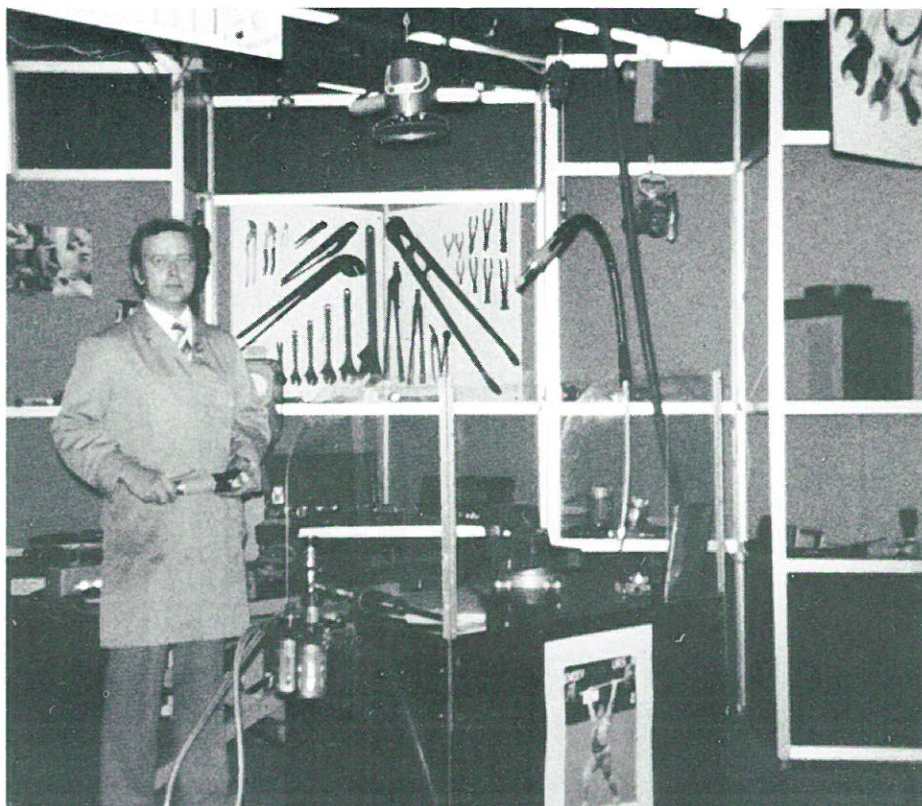
rum. Speciellt nöjda har vi varit att byta ut vårt tidigare trånga och fönsterlösa behandlingsrum — den s.k. ubåten — mot en ljus och rymlig lokal.

Man har med intresse och generositet tillmötesgått alla våra idéer och önskemål angående utrustning, layout och finish.

Vi tror att denna relativt stora satsning framledes kommer att visa sig vara en god investering. Därigenom har vi fått en fin arbetsmiljö att arbeta i till glädje och nytta inte enbart för oss utan främst för våra patienter.

Bengt-Ivar Franck





Äntligen är allting klart och på plats!

ATT SÄLJA TILL SOVJET

Lennart Lundblad och tolken Vladimir beredda att ta emot besökare.



Vår marknadsföring i Sovjetunionen har i stort sett pågått i sex år. Jag har rest ut till Moskva och Leningrad två gånger per år och där försökt få kontakt med lämpliga ministerier och utrikeshandelsorganisationer — alla givetvis statliga.

De första åren försökte jag främst tala för handverktygen. Ryssarna tillverkar egna verktyg, med de är utan tvekan av sämre — ofta mycket sämre — kvalitet än våra. Men man nappade inte på mina krokar: efter tre år fick jag klart för mig att handverktyg skulle ryssarna aldrig köpa av oss. Våra verktyg är för dyra och vår kvalitet är onödigt hög för deras förhållanden och behov.

När detta blev klarlagt började jag arbeta med kraftverktygen. Och då blev det annat ljud i skällan. Vi fick till en början några små order på båda sorterna verktyg — egentligen provorder. På tryckluftssidan är man mest intresserad av slipmaskiner och framför allt plåtsågen. Denna är en nyhet för ryssarna medan bormaskiner, skruvdragare m.m. tillverkas inom landet. Och genom en lycklig slump fick jag kontakt med Skeppsbyggnadsministeriet i Moskva. Detta ministerium svarar för all fartygsbyggnad i hela Sovjetunionen — och det är inte småpotatis. Efter en mindre provorder på våra hydraulcylindrar har skeppsbyggarna i Leningrad blivit helt "Bahcofrälsta". De köpte för några år sedan en förhållandevis stor uppsättning tunga cylindrar och pumpar till ett av varven där. Just i dagarna (oktober) pågår diskussioner om en ny order för ett andra varv.

Med detta ökade intresse för vår hydraulik var det naturligt att Bahco skulle ställa upp och delta i en internationell Skeppsbyggnadsmässa i Leningrad i maj—juni i år.

Lennart Lundblad, och jag utsågs att tillsammans svara för vår insats. Vi anmälde företaget till mässan redan i februari och sedan planerade och förberedde vi vårt deltagande. Den monteringsbara montern (20 m²) byggdes upp på centrallagret för att vi skulle öva oss i monteringen. Listor gjordes upp på alla produkter som vi tänkte ta med oss och översattes till ryska. Vi räknade ut hur mycket tryckluft och elkraft vi skulle komma att förbruka under de 14 dagar mässan skulle vara. Broschyrer översattes till ryska och trycktes upp i åtskilliga tusental per broschyr. Och vår egen resa planerades, hotellrum beställdes och visum be-

gärdes. Det blev allt brådare dagar ju mera vi närmade oss den 27 maj, då mässan skulle öppnas.

Vår resplan gick ut på att vi skulle skicka allt godset per lastbil till Leningrad i förväg och att vi själva skulle åka landvägen per bil över Helsingfors. Och då bröt finska sjömansstrejken ut och inga färjor såg ut att komma att gå i rätt tid! Samtidigt bröt konflikten på den svenska arbetsmarknaden ut och det blev tveksamt om vi skulle få åka ut över huvud taget. Vi fortsatte dock planeringen in i det sista i förhoppning om att alla hindrande konflikter skulle hinna lösas i tid för vår resa.

Godset kom iväg som genom ett under. Själva kom Lennart och jag iväg en dag försenade — men vi kom iväg fredagen den 23 maj från Stockholm. Vi räknade med att anlända till Leningrad lördag kväll och hinna montera upp montern och få alla saker på plats under söndag och måndag, så att vi skulle vara helt klara till det högtidliga öppnandet tisdag morgon.

Med visum klara i passen anlade vi på lördagsmiddagen till ryska gränsen. Men där blev det stopp: visumet var felaktigt utskrivet (av sovjetiska konsulatet) och kunde inte godkännas av de stränga gränsvakterna. Det hjälpte inte hur mycket vi bönade och förklarade vår tidsnöd — det var bara att återvända till Helsingfors för att där försöka få visumet ändrat av det sovjetiska konsulatet.

Lennart körde bilen så att vi förlorade verkligen minsta möjliga tid. Vi kontaktade sovjetiske konsuln på lördagskvällen och på söndag förmiddag fick vi hans hjälp med ändring av visa. Så då var det bara att en andra gång åka till den ryska gränsen och pröva vår lycka. Lennart fick ta ratten igen eftersom det nu var bråttom. På rekordtid kom vi till gränsen. Efter den sedvanliga grundliga undersökningen av godset och inte minst bilen — man är mycket rädd för insmuggling av narkotika och annat — släpptes vi in i landet och anlade till Leningrad kl 20.00 på söndagskvällen. Vi åkte direkt till mässområdet för att försäkra oss om att få hålla på hela natten om så behövdes — vi var ju egentligen två dygn försenade och hade precis 58 timmar på oss (inklusive sömn) att bli klara. När vi kom fram till mässhallarna stod en mottagningskommission som på nålar i väntan på oss. Men allt gick väl — vi höll första natten på till kl 03.00 på morgonen och då var montern klar.

Sedan var det inga problem med att under dagtid måndag och tisdag morgon arrangera montern i tid för öppningsceremonien.

Och sedan blev det tio dagar i den tränga montern tillsammans med vår engelsktalande tolk Vladimir.

Mässan hölls i två paviljonger. De allra flesta utställande firmorna var finska eller västtyska. Från Sverige var vi fem: tre företag ur Statsföretagsgruppen, Atlas Copco och Bahco. Dessutom fanns några få andra länder representerade men inte exv. USA, Storbritannien eller Frankrike. Vår främste konkurrent inom hydrauliken, ENERPAC, fanns på plats bland de västtyska utställarna.

En mäsja i Sovjetunionen drar till sig specialister i tusental från hela landet. Så blev det också vid denna mäsja i Leningrad. De första dagarna kommer framför allt teknikerna på en förberedande genomgång. Sedan kommer de tillbaka i sällskap med sina chefer, som uppträder med stor värdighet och väl spelat ointresse för vad de utställande firmorna har att erbjuda. Under mässans sista två dagar kommer så inköpare och förhandlar om att få köpa upp de begagnade utställningsföremålen till ett lågt pris. På så sätt lyckades vi bli av med det mesta av våra hydraulcylindrar och pumpar samt tryckluftsmaskinerna. Förutom att detta sparade in en hel del kostnader för frakten hem fick vi mer än väl täckning för våra kostnader för deltagandet i mässan.

Vår monter besöktes alla dagar av många intresserade tekniker. Till skillnad mot ENERPAC hade vi ordnat så att vi kunde köra våra verktyg och låta besökarna själva känna på dem. Vår kvalitet uppskattades uppenbarligen. Vi fick också hjälp av spontana berömmande uttalanden av personer, som själva hade arbetat med våra verktyg på det stora skeppsvarvet.

Sista mässtdagen kom en liten delegation med Mässchefen i spetsen till vår monter. De bjöds in i vårt bakre rum och höll där ett tal till oss och överlämnade ett diplom som bevis för att vår monter av Mässledningen bedömts vara en av de 25 % bästa på mässan. Vi tackade och tog emot.

Sedan var mässan slut. Vi packade ihop våra återstående utställningsföremål, monterade ner montern och stuvade allt i våra "nallepallar" och gav oss i väg hemåt. Hemresan gick bra förutom att vi vid den rysk-finska gränsen blev fråntagna (av ryssarna)

de två halvkilosburkar äkta rysk kaviar, som vi hade inhandlat — man får tydligen inte föra ut mer än 150 gr per person. Vi kunde ingenting göra åt detta mer än bittert tillönska tullpersonalen en "smaklig måltid" (vilket inte togs emot med nämnvärd välvilja).

Bahcos första deltagande i en sovjetisk mäsja var för oss som var där en intressant upplevelse. Den var kanske litet väl långvarig, men dagarna gick fort. Nu återstår det att se om satsningen ger resultat. Men det kan dröja länge innan ett uppväckt nyintresse för våra produkter ger utslag i form av en offertförfrågan — den sovjetiska byråkratin mal långsamt.

Göran Reuterswärd



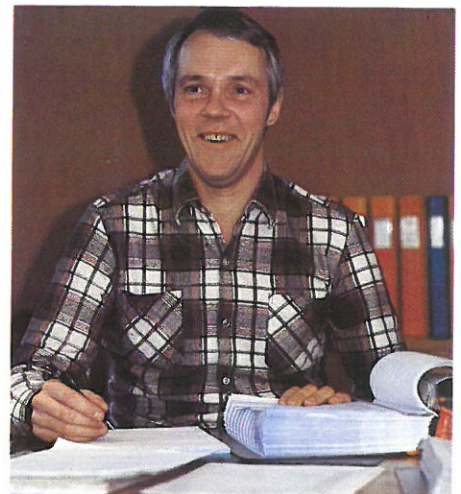
SIF MEDDELAR

Fr.o.m. augusti 1980 innehar Rolf Rönngren befattningen som försäkringsrådgivare.

Rönngren har ännu ej genomgått någon utbildning för befattningen. Preliminärt kommer han med på en tvådagars kurs i höst.

Försäkringsrådgivarens arbetsområde omfattar försäkringar enligt lagar och avtal.

Inom klubbstyrelsen har diskuterats att ordna en träff kring pensionsfrågor. Bytet av försäkringsrådgivare har medfört att dessa planer fått skjutas upp. Vi hoppas att under 1981 kunna ta upp denna fråga på nytt.



KRAFTVERKTYG -80

Utblick...

När vi 1979 försökte blicka ut mot det nya året 80 hade vi på Kraftverktyg alldeles bestämda uppfattningar om hur vi tänkte oss utvecklingen. Organisationsriktigt ville vi stärka vår ställning både inom och utom landet. Produktmässigt ville vi bli bättre genom utökad produktprogram, lägre anskaffningskostnader och en marknadsföringsfilosofi som skulle få konkurrenterna att darra. De ekonomiska förutsättningarna var godtagbara. Det rådde högkonjunktur inom våra olika verksamhetsområden. Den egna tillverkningskapaciteten var bristfällig men som kompensation hade vi väl tilltagna lager och gott hopp om förbättring av produktionskapaciteten. Således en god situation att börja ett nytt år med.

Vad hände...

Inom Sverige stärkte vi vår organisation genom ett antal nya distributörsföretag. Denna operation skedde inte smärtfritt. Befintliga distributörer med stora distrikt var tvungna att släppa till områden, för att vi skulle kunna etablera nya distrikt. Denna åtgärd ledde i vissa fall till besvärliga konfrontationer men genom skicklig handläggning lyckades vår försäljningsledning slussa igenom förhandlingarna vilket ledde till att distributörsskaran i Sverige under året utökats med fyra nya distributörer. Försäljningsmässigt visade sig åtgärden vara riktig. De nya distributörerna genererade betydligt mer försäljning än vad som tidigare erhållits från distriktet.

De nordiska grannländerna som är betydande köpare av våra kraftverktyg ville vi aktivera på olika sätt. I Finland nyanställdes en kraftverktygsförsäljare hos vårt agentföretag Telko. Härigenom erhöll vi två säljare enbart för Bahco sortimentet. Resultatet lät inte vänta på sig. 1980 blev ett rekordår för Finland i försäljningshänseende. Beträffande Danmark och Norge önskade vi förstärka befintlig organisation genom ett intensifierat utbildningsprogram. Under våren genomfördes utbildning dels för våra danska säljare dels för vår norske agent Astrup samt

ett antal viktiga återförsäljare knutna till detta företag. Efterfrågan ökade.

På exportsidan hade vi redan 1979 genomfört vissa satsningar på den engelska marknaden. Bl.a. hade säljorganisationen byggts ut att omfatta fyra stycken fältsäljare med distriktsansvar. Under 1980 har denna organisation ytterligare förstärkts genom en tekniker avsedd att betjäna säljorganisationen från kontoret i Banbury. Också från England har konstaterats god försäljningsutveckling trots det mycket besvärliga engelska konjunkturen.

Tyskland som är en av våra viktigaste marknader har under 1980 förstärkts organisatoriskt genom ytterligare två fältrepresentanter. Härigenom har vi ökat våra möjligheter att sälja produkterna på den tyska marknaden och den försäljningsökning som vi konstaterade redan under 1979 har förstärkts ytterligare under 1980.

Frankrike som under 1979 visade en mycket dålig försäljningsutveckling är en marknad med god potential för kraftverktyg. I avsikt att utveckla försäljningen på den franska marknaden på ett effektivare sätt flyttades, vid halvårsskiftet, Magnus Littorin, tidigare KXB, till vårt franska bolag för att på ort och ställe bygga upp organisation och försäljning. Vi kan nu konstatera att också orderingången från Frankrike ökar och att vi genom våra åtgärder tycks vara på rätt väg. Genom förflyttningen av Magnus Littorin till Frankrike genomfördes också en internförstärkning vid kontoret i Enköping. Lars-Olov Söderman övertog Magnus Littorins viktiga uppgift att på hemmafronten stödja våra utländska agenter och dotterbolag med all den service de är i behov av för att kunna fullfölja sina viktiga försäljningsuppgifter.

Organisatoriska förändringar och förstärkningar är dock bara en del av den konkurrensmix som behövs för att försäljningsframgångar skall nås. Detta gäller speciellt i ett konkurrensklimat där marknaden prioriterar nytvecklade produkter och där konkurrenterna tydligen alltid har något nytt

på gång. Också kraftverktyg har under 1980 haft hög ambitionsnivå på produktutvecklingen. Vad gäller tryckluftsområdet har inte mindre än fyra nya maskintyper lanserats varav tre stycken framtagits i egen regi. De aktuella maskintyperna är finslipmaskin SF8, planslipmaskin SK2 samt plåtsåg PS10. Vidare har vi från BromWade erhållit en ny polermaskin typ SV50. Efter vissa förseningar lanserades de nya maskinerna under april—maj månader. Vi kan konstatera att efterfrågan varit god.

Inom hydraulikområden, har ett helt nytt cylinderprogram tagits fram. Det nya programmet är helt koncentrerat till 800 bar och har genom sin konstruktion och sin kvalitet väckt stor uppmärksamhet inte bara hos kunder utan också hos konkurrenter.

På kompressorsidan har en ny liten Air-center kompressor lanserats. Kompressorn är den minsta i sitt slag och har väckt stort intresse.

Ovan organisatoriska åtgärder samt produktutveckling är två viktiga komponenter i kraftverktygsavdelningens satsningar under 1980. Den åtgärd som emellertid för ut programmet och sörjer för att resultat i form av försäljning sker kallas i allmänhet för marknadsföring. Också inom marknadsföringsområdet har 1980 inneburit en hel del. Det skulle ta alltför stor plats i denna artikel att gå in på de olika marknadsföringsaktioner som genomförts under året men det kan vara av visst intresse att nämna några av de viktigare satsningarna.

I Tyskland där vi under tidigare år haft besvär med för hög prisnivå jämfört med konkurrenterna samt problem med att få produktacceptans har vi i samband med lanseringen av det nya cylinderprogrammet gjort en prisanpassning tillsammans med vårt tyska företag. Detta innebär att vi under 1980 kunnat konkurrera aggressivt med våra största konkurrenter. På kostnadssidan innebär detta lägre intäkter för företaget men på intäktssidan har det inneburit ökad volym.

I tidigare nummer av Ställskruven har vi redogjort för vår satsning inom skruvspännarområdet. Denna försäljning har nu kommit igång och vi hyser gott hopp om att produkten blir en bestseller. Vid Ingemar Höijs besök på den amerikanska kontinenten knöts kontakt med ett av de största försäljningsföretagen för denna typ av produkt i Amerika. Möjligheterna är goda att vi genom denna distributionskanal

kan få fotfäste också på den amerikanska kontinenten.

Bahco Kraftverktyg var representerat vid den internationella off-shore mässan i Houston, Texas. Håkan Enbrand och Ingemar Höij genomförde under maj månad ett antal utbildningskurser för shipping- respektive off-shore-folk i New York, New Orleans och Houston för att på så vis skapa kännedom och förtroende för kraftverktygsprodukten.

Uppsummering

Vi har ovan redogjort för tankegångar och åtgärder under 1980. Som alltid när man sätter en organisation i rörelse är det svårt att exakt förutsäga utfallet. Vi kan i efterhand konstatera att våra försäljningsansträngningar inneburet starkt ökad ordergång. Våra resurser på leveranssidan har brutit. Detta har inneburit att vi ej kunnat förse våra kunder, agenter och dotterbolag med de produkter de behövt. Vi har emellertid skaffat oss större erfarenhet för bättre planering i framtiden.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att vi under 1980 troligen kommer att överskrida försäljningsresultatet från föregående år med ca 20%. Vi har också byggt upp en orderstock att börja 1981 med. Det finns anledning att i detta Ställskruvens sista nummer för 1980 tacka alla som har hjälpt till både med kritik (för den är välbehövlig) och med positiva ryggdunkningar. Vi vill naturligtvis också tacka alla kraftverktygsmedarbetare, inte minst vårt duktiga folk på verkstadsgolvet, för en utmärkt insats under det gångna året.

Lars J Ohlsson



Redaktionskommittén har följande sammansättning:

Redaktör: Agnes Hänsch-Kovasna
Företaget: Lars Hennix
SIF: Roine Erkenstål
SALF: Arne Ferngren
VK: Nikolai Nikitin
Fotograf: Tiit Tomson
Sten Löfgren

Vi önskar
Er Alla en trevlig
helg och ett gott nytt år!



KRACHTGRUPPEN

- NY MEDLEM I BAHCO-FAMILJEN

Bahco gick i december 1975 in som minoritetsägare med 12,5% andel i Krachtgruppen, vilken arbetar inom hydraulikområdet med betydande tyngdpunkter inom marin- och mobilområdena. Det första avtalet förutsåg att Bahcos andel skulle öka efter några års samarbete.

Helt i enlighet med dessa intentioner träffades den 1 september 1980 en överenskommelse att Bahco förvärvar majoriteten i det tyska moderbolaget (64%) och 100% i dotterbolagen i Holland, Frankrike och England.

Vi räknar i år med en ordergång på drygt 160 milj kr. Krachtgruppen har ca 600 anställda, varav 100 utanför Tyskland. Anläggningarna i Werdohl (120 km öster om Düsseldorf) har en golvyta av 22.000 m². Även det holländska bolaget har egen produktion.

Kracht grundades år 1911, och det är nu tredje generationen, bröderna Jochen och Lutz Kracht, som står i ledningen för företaget. Sedan 1976 har Bahco en man, Jan Johnson, i företagets ledning.

Då verksamheten inte minst genom betydande försäljningsframgångar detta år höll på att expandera utanför familjens resurser, stod man inför va-

let att låta expansionen gå vidare inom Bahco eller att krympa verksamheten. Beslutet att låta Bahco överta ansvaret grundades på stark känsla för företaget och de anställdas bästa.

Kracht var från början ett företag med enbart hydraulikpumpar på programmet. Först efter senaste kriget utvidgades produktprogrammet inom hela hydraulikområdet. Pumparna svarar fortfarande för drygt 40% av moderbolagets omsättning.

Kracht har utvecklats på ett mycket intressant sätt inom oljeområdet, det gäller tankfartyg, oljeraffinaderier och off-shore-anläggningar. Här har vi förmånen att arbeta inom ett expansivt område med från övrig verksamhet helt avvikande konjunkturen. Möjligheterna att utnyttja de synnerligen goda kontakterna till tradingverksamhet, dvs att ta med även angränsande produkter från andra företag i större offerter, är mycket stora.

Ett annat nytt område är elektroniken, där Kracht utvecklat ett lovande system, VOLUTRONIC, för styrning av hydraulikanläggningar men också användbart för dosering och miljöövervakning.

Rune Samuelsson

AVDELNING T

Bahco Verktyg är indelat i ett antal avdelningar. Inom produktionsavdelningen arbetar för närvarande cirka 720 personer, varav 80 tjänstemän. I avdelningen ingår handverktygsproduktion i Enköping samt elektronikångsproduktion i Eskilstuna.

Inom produktionsavdelningen hyser vi en stark tilltro på framtiden och för den som är ung och har svårt att välja yrkesinriktning öppnar ett arbete inom produktionen dörrar och möjligheter på många områden. För den som är ambitiös, anpassningsbar och intresserad av vidareutbildning finns många avancemangsmöjligheter inom företaget.

För att Bahco Verktyg även i framtiden skall vara ett framgångsrikt företag krävs en fungerande produktionsapparat med en hög produktivitet och rationaliseringsgrad. Det program som lades i Ex-77 om en förändring och en modernisering av produktionsapparaten har genomförts vilket också inneburit att produktionen i Enköping upprättats i produktverkstäder. Eskilstunafabriken kan betraktas som en produktverkstad med drygt 100 anställda.

Det omfattande investeringsprogrammet har inneburit att vi har byggt en helt ny fabriksenhet i Valhalla industriområde i Eskilstuna och vi har genomfört omfattande maskininvesteringar i Enköpingsfabriken. Det är framför allt inom området skiftnycklar och tänger som de tunga investeringsprogrammet har koncentrerats. Det har visat sig att inte vara en alldeles lätt arbetsuppgift att gå ifrån medeltid till modern tid ur produktions-teknisk synvinkel. De erfarenheter som vi har fått i och med det intensiva investeringsarbetet kommer vi att ha nyt-



Gunnar Winkvist

ta av i framtiden. Investeringarna är inte på något sätt slut utan pågår i oförminskad omfattning och kommer att i fortsättningen allt mer inriktas på automatisering och mekanisering av pågående arbetsprocesser för att eliminera monotona och tunga arbetsuppgifter. En mycket viktig del i investeringsprogrammet är alltså miljöinvesteringarna.

Det är en mycket stimulerande uppgift att på alla tänkbara sätt och vis utforma Bahco Verktygs produktion så att den innebär högsta kvalitet och bästa leveransförmåga för givna produkter. Anledningen är givetvis också att vi måste hålla en låg produktkostnad för att kunna vara konkurrenskraftiga på världsmarknaden.

En bra måttstock på hur effektiva vi är, är att mäta

$$\text{Produktivitet} = \frac{\text{produktmängd}}{\text{resurs}}$$

För att produktiviteten skall kunna öka gäller

1. Ökad produktmängd vid mindre ökning av resursinsats eller
2. Oförändrad produktmängd vid minskad resurs

Om man studerar alternativen ovan ser man att alternativ 2 är näst intill

omöjligt att uppfylla därför att vår resursförbrukning till stor del ligger i fasta kostnader bla beroende på stora investeringar. Då återstår endast alternativ 1 i vilket krävs en ökad produktmängd och det pundet överlåter vi till försäljningsavdelningarna att ombesörja och förvalta väl.

1977 levererades de första maskinerna i det nya skiftnyckelprogrammet till företaget. Det var två rundbordsmaskiner från Kingsbury i vilka praktiskt taget hela den mekaniska bearbetningen sker. Det har varit en lärorik tid att installera dessa maskiner, då problemen varit många och det är min uppfattning att hade den investeringen inte gjorts så hade vi inte alls haft samma konkurrensmöjlighet gentemot andra tillverkare som idag. Efter de stora rundbordsenheterna har ytterligare installationer gjorts med rundbordsenheter för stiftålsbearbetning, borring och gängning samt även värmebehandling av skiftnycklar. Alla vi som har varit några år på företaget kan nu jämföra denna moderna produktionsutrustning med de gamla linerna. Inte minst kan vi jämföra den nya värmebehandlingsutrustningens kompakta eleganta miljömässiga utförande med den gamla 25 meter långa Max Sievert ugnen.

Investeringarna inom skiftnyckelavsnittet är givetvis ännu inte slut utan kommer att efterföljas av fler maskiner. Tråkigt nog kan jag inte i persontidningen i detalj redogöra för våra investeringsplaner och ej heller vilka maskintyper vi valt då våra konkurrenter har visat ett allt för stort intresse för våra investeringar. Det tyder på att vi ligger mycket långt framme i rationell bearbetning och metodtekniskt kunnande, då konkurrenter försöker



PRESENTERAS



Birgitta Widlund Anita Forsberg

komma in i företaget för att snappa våra idéer.

För att klara våra åtaganden är avdelningen uppdelad i olika avsnitt, direkta och indirekta.

Dessutom finns ett sekretariat som "fixar" allt. Lagar och avtal kräver för undvikande av missförstånd och avtalsbrott en hel del förhandlingar som sköts av avdelningens personal, som tex löneförhandlingar för företagets kollektivanställda som utföres inom produktionsavdelningen.

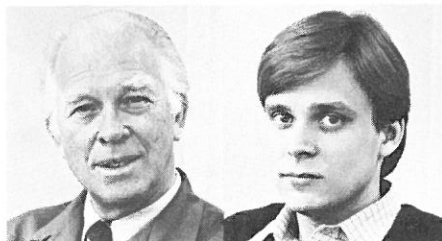
Produktionsteknik

En av ansnittets huvuduppgifter är att med utgångspunkt från beslutad investeringsbudget anskaffa rationell produktionsutrustning för våra produktionsenheter. I detta arbete måste stor hänsyn tagas till miljövänliga och ergonomiskt riktiga maskiner som ger låg bullernivå och har välutformade arbetsplatser för våra operatörer.

Vidare skall avdelningen svara för utveckling av nuvarande arbetmetoder. Detta arbete kan i många fall vara svårt och ställer stora krav på teknisk

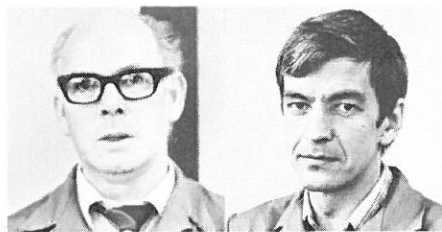


Bengt Stubbe



Gunnar Ringsjö

Per-Olov Bäck



Evert Kjellén

Christer Wänstedt

fantasi och uppfinningsrikedom hos våra tekniker.

På vårt verktygsritkontor konstrueras smidesverktyg, jiggas och fixturer samt olika typer av skärverktyg. Även konstruktion av specialmaskiner förekommer då våra produkter i många fall kräver sådana och vår målsättning är att alltid ge våra produkter högsta möjliga kvalitet.

I vår verksamhet ingår också att deltaga i projekt som syftar till att utveckla och förbättra företagets produkter.

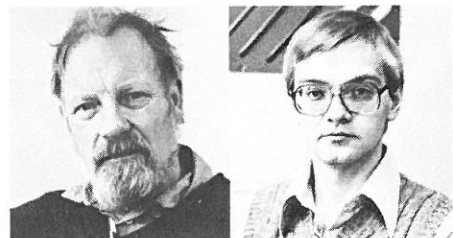
När beslut har fattats att anskaffa en ny maskin eller annan produktionsutrustning gäller det för oss att på bästa möjliga sätt placera in denna i våra verkstäder både ur miljö- och produk-

tionssynpunkt. Vid detta arbete lägger vi en layout över det aktuella arbetsområdet. Detta kan mycket väl liknas vid det Du gör när Du möblerar Din lägenhet för att erhålla bästa utnyttjande och komfort.

Produktionsteknik mekanisk verkstad

Gruppen svarar för ackordssättning och därtill hörande dokumentation. En ackordsändring resulterar alltid i en hel kedja av ändringar i det tekniska underlaget, vilket är nödvändigt bla för att det rätta priset skall komma fram till operatören. Årets avtalsenliga potter krävde tex 5.000—6.000 manu-

Forts. sid.



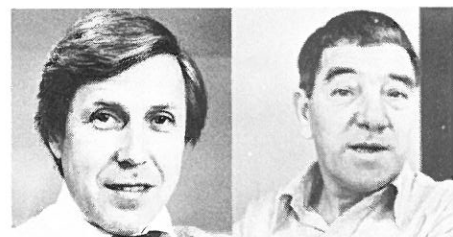
Sten Löfgren

Martin Tellander



Bennet Ernlund

Nils-Erik Göransson



Torsten Hemlin

Erik Andersson



en del inkörningsproblem har förekommit vilket kan vara förståeligt då vi är på väg att skapa "världens modernaste skiftnyckelfabrik". För att på sikt bli ännu bättre måste vi idag utnyttja teknik som är oprövad och i våra investeringsplaner finns stort utrymme för nytänkande.

Den 70:e miljonte skiftnyckeln är en kromad 0671 som färdigställs november/december 1980.

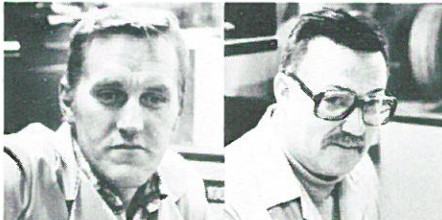


Eric Pettersson



Lars Aspholm

Björn Stålbörn



Reino Aalo

Lennart Lindström

Övriga handverktyg

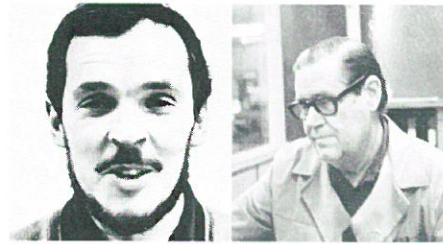
Avsnittet är produktionens största då antalet kollektivanställda är cirka 155 st. Inom avsnittet tillverkas allt utom skiftnycklar och de största produktgrupperna är skruvmejslar, tänger, rörtänger och stämjärn. De senaste årens investeringar har koncentrerats till tillverkning av sidavbitare och skruvmejselklingar. Företagets första installation av mikrodatorstyrda robotar finns vid Kingsbury-tångbearbetningsmaskiner. Installationen som är ganska avancerad har helt motsvarat uppställda krav.

För en rationellare tillverkning av skruvmejslar har en helt ny metodteknik använts. Maskinutrustningen har köpts men ännu ej installerats på företaget. Praktiskt taget samtliga maskiner inom avsnittet byts ut mot nya och placeras i ett särskilt produktionsavsnitt. Förändringen betyder mycket förbättrad arbetsmiljö och lägre produktionskostnad. Detta betyder i sin tur ökad konkurrensförmåga om per-

sonal och produktionsvolym. Investeringen betyder också att skruvmejselkvaliteten för den mekaniska bearbetningen förbättras.

Efter uppsnygning av lokalerna skall maskinerna placeras i utrymmet där tidigare skiftnyckelmonteringen var placerad.

Den dominerande bearbetningsmetoden inom avsnittet i övrigt är skärande bearbetning. Dessutom ingår inom avsnittet värme- och ytbehandling av företagets produkter och verktyg.



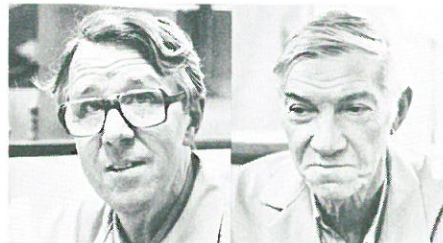
Gunnar Lundblad

Anders Carlsson



Olle Westberg

Bengt Nyman



Holger Gustafsson

Stig Andersson

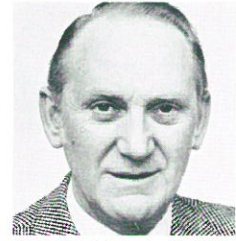
Produktion Lindströms

I en nybyggd fabrik i Eskilstuna tillverkar Bahco Verktyg elektroniktänger med hög precision under namnet EF Lindström. Vid företaget har en ny serie sidavbitare utvecklats som i första hand är konstruerade för elektronisk och finmekanisk industri och kombinerar högsta precision och god åtkomlighet med lång livslängd. Tängerna framtages bla med hjälp av en ny avancerad sliptechnik och för ändamålet har omfattande investeringar gjorts.

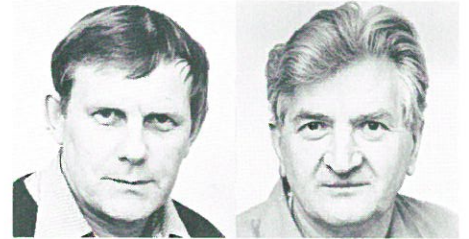
Den nya fabriken som miljömässigt är av hög standard sysselsätter cirka 100 kollektivanställda och 15 tjänstemän. Enköpingsfabriken bistår med produktionsteknik, service och levererar smidda ämnen för tångtillverkningen.

Under åren 1979—80 och i samband med överflyttningen till ny fabrik har

ett omfattande investeringsprogram genomförts. Ytterligare maskininvesteringar är aktuella under 1981.

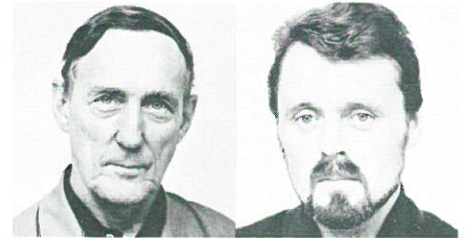


Lennart Eklöf



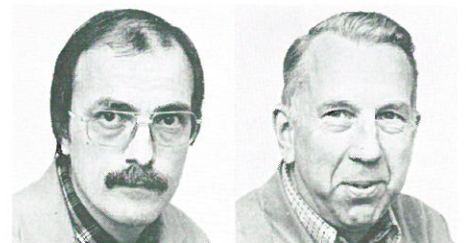
Lars Höglund

Alexander Koslov



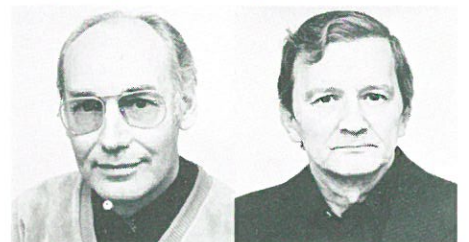
Karl-Gustav Granquist

Rolf Appelkvist



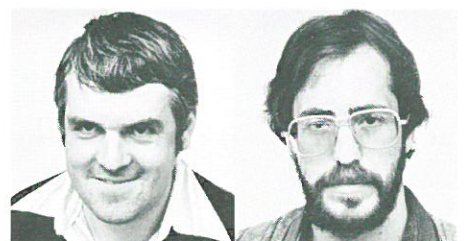
Stellan Höög

Stig Forsberg



Lars Erlandsson

Göte Jansson



Lars Hertzman

Kjell Brostedt



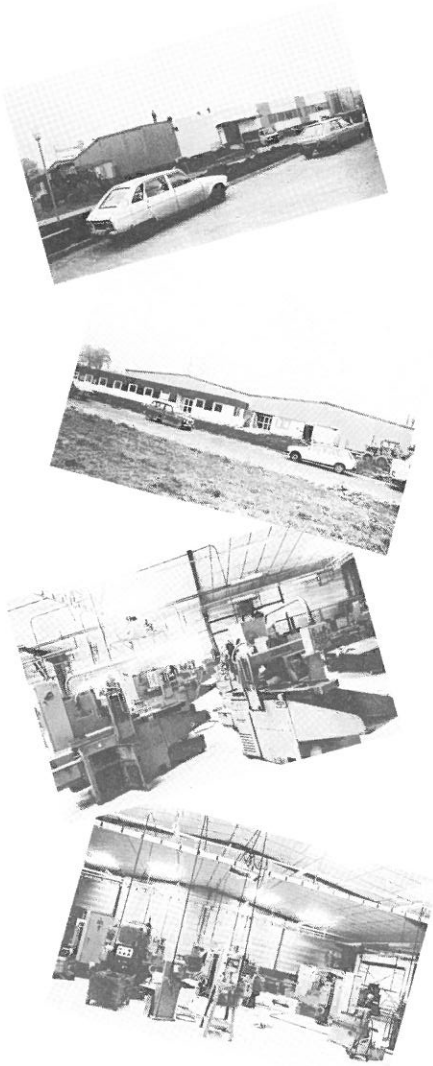
Barbro Jogvall

Maj-Li Berglund



PRESS-STOP

Några bilder från den nya fabriken i Frankrike.



PENSIONÄRER



Henry Pettersson har gått i pension 80.04.30. Han har varit anställd i 19 år, 9 mån och arbetade på avdelning 3082 som smörjare.

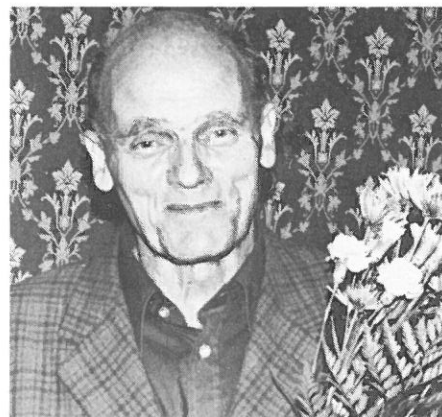


Birger Jonsson har pensionerats den 80.07.31. Han har varit anställd hos oss i 13 år, 11 mån. Han arbetade inom kraftverktygsavdelningen som instruktör.



Ingvar Pettersson har varit anställd hos oss sammanlagt i 44 år, 9 mån. Han gick i pension 7 november 1980.

Han har arbetat som smed, uppsättare samt de senaste åren i smedjans stansförråd.



Elis Ferngren har gått i pension den 80.08.29. Han har varit anställd hos oss sammanlagt i 26 år, 6 mån. Han arbetade på avdelning 3136 som fräsare.

Kondition bör vara som ett sommarlov

FÅR ALDRIG TA SLUT!



Blev Du anfådd och trött av att se Yifter springa 5.000 eller 10.000 meter på OS i Moskva i somras? Eller blir du trött bara av ett vanligt Sport-nytt på TV? I så fall är det dags för en upp-ryckning beträffande din kondition, eftersom TV tyvärr inte ger dig mer kondition än den du får av att stänga av och på den. Men — kanske den ändå kan ha fördelen av att få dig att se hur lätt och roligt man kan springa eller arbeta — om man har god kondition.

Vad är kondition?

Det finns ingen enkel och entydig definition av vad som menas med kondition. Ändå vet de flesta vad som menas med dålig kondition, och vi accepterar att den som har god kondition inte blir så trött när han arbetar, som han skulle blivit om konditionen varit dålig.

När man försöker mäta kondition, så gör man det genom att mäta syreupptagningsförmågan: men detta är i brist på annat, eftersom detta bara säger en del om vår kondition.

Överviktiga personer

Ett exempel i siffror på en person med dålig kondition är den 60-åriga

dam som väger 25 kilo över sin idealvikt. Hon behöver uppskattningsvis använda 80% av de resurser hon har för att gå över Stora Torget i normal promenadtakt, dvs hon har små extra resurser.

Motsatsen är den unga mannen som spelar handboll eller fotboll en gång per vecka i EHF, ESK (eller vad favoritklubben nu kan heta) och som är normalviktig. Han behöver bara använda 20% av sina resurser för att gå över samma torg.

Rolig motion

Vilken form av konditionsträning man väljer bör i första hand bero på vad man tycker är roligt och hur mycket tid man kan avsätta till det.

Många bollsporter är förknippade med en relativt hög skadefrekvens, men detta måste sättas i relation till att det lockar många till hård och regelbunden träning. Därför kan fotboll vara bra motionsalternativ för en del!

Skräckfilmer

Men det räcker inte med att bara få hjärtklappning och bli andfådd för att få motion — då skulle det kanske räcka med att se några skräckfilmer på TV av och till. Nej, kondition får man genom ett väl avvägt samarbete mellan arbetande muskler och arbetande cirkulationsorgan.

Tyvärr är det så, att de som motionerar mest är de som redan har en god kondition, medan de som bäst behöver det smiter undan.

Varierade möjligheter

Enda sättet att kunna aktivera soffliggarna är att visa fram ett brett motionsutbud, varierat såväl beträffande typ som intensitet. Jag tror det är svårt att finna någon som inte skulle kunna uppskatta någon form av motion — men det kan ibland kräva lite finurlighet för att finna det bästa alternativet.

Inom Bahco IF är vi glada att kunna visa upp våra motionsmöjligheter vad beträffar mängd och variation. Men vi vill gärna se fler personer från Bahco

som deltar i våra sektioner. Och tycker Du ändå någon sektion saknas, hjälper vi gärna till att starta upp en ny.

Kondition bör vara som ett sommarlov: det får aldrig ta slut.

Gunnar Ekman
Bahco IF

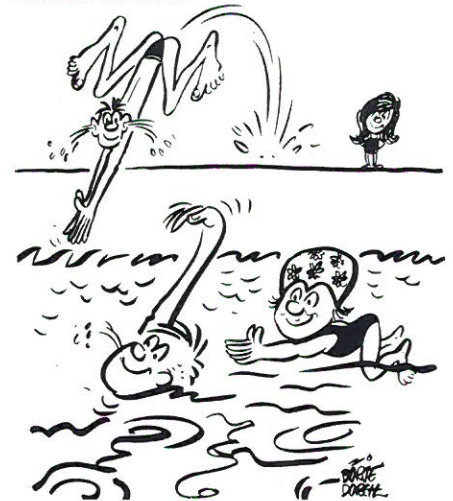
NY IDROTTSGREN

Bahco Verktyg IF har under hösten startat upp en ny idrottsgren — VOLLEYBOLL — som vi hoppas skall ge ett ökat idrottsintresse på Verktyg.

Volleyboll är ett roligt spel med enkla regler som man snart lär sig, samtidigt som man får fin motion.

Vi har varit både killar och tjejer som spelat i Munksundsskolans gymnastiksal under hösten, men vi ser gärna att mer folk från Bahco, både äldre och yngre, kommer ner och tränar volleyboll — vi fortsätter även till våren.

BAHCO VERKTYG IF
Gunnar Ekman



MOTIONSSIMNING

Du som gillar att bada och motions-simma i Enköpings varmbadhus, själv eller tillsammans med Din familj, har nu chansen att få hjälp med badkostnaden.

Fr.o.m. januari 1981 hjälper Bahco Verktyg IF till med att subventionera årskortet till badhuset med 50 kr — men då skall kortet vara köpt under 1981.

Årskortet för en person ligger runt 100 kr och familjekortet kostar ca 250 kr. Man behöver inte bada särskilt ofta för att tjäna in denna kostnad.

Du som nappar på detta fina erbjudande kan vända Dig till Christer Stolpe eller Arne Ferngren på Bahco Verktyg, så får Du mer information.

BAHCO VERKTYG IF
Gunnar Ekman

BOWLING

Bowlingsektionen har full aktivitet på sina medlemmar. Vi har 8 st lag som spelar korböjning varje måndag i Idrotts huset. Dessutom har vi utbyte med ASG från Sthlm med både Damer och Herrar, samt den årligen återkommande matchen mot Ventilation.

På den aktiva sidan har det börjat mycket bra för Bahco, som leder sin div 3-serie klart just nu, men även reservlagen håller sig väl framme.

Bahcos Damer har fått förstärkning inför denna säsong, och dom har börjat mycket bra i serien.

Det finns plats för flera intresserade att börja med denna trevliga sport, kom gärna ner till Bowlinghallen och titta på Bahcos träning tisdag 17.00—20.00, eller tala med Iris Säfve på C.L. eller Sören Isaksson på stansverkstaden.

K. Löfgren

BAHCO-MÄSTERSKAP I GOLF 1980

Årets Bahcomästerskap i golf, det 5:e i ordningen, avgjordes traditionsenligt den 22 aug på Enköpings golfbana. 24 spelare från olika företag inom BACHO-koncernen ställde upp varav 5 från Bahco Verktyg.

Bahcomästerskapet spelas "open", dvs utan handicap över 18 hål. Den som har gått rundan på minsta antalet slag koras som mästare.

Liksom tidigare år var Håkan Jansson, Bahco Ventilation, Entreprenad, Norrköping, favorit. Håkan (HCP 6) är en skicklig golfspelare, men av någon anledning har han inte tidigare lyckats erövra titeln på Enköpingsbanan, som får betraktas som näst intill svår. Skulle det lyckas i år?

Efter de första 9 hålen var ställningen jämn mellan Håkan Jansson och Verktogs Bengt Brunosson (40 slag), men på de sista 9 hålen visade Håkan var skåpet skall stå genom en ny runda på 40 slag mot 44 för Bengt, som också fick se sig snuvad på andraplatsen genom nykomlingen Rolf Åkvist, Mecman, Nyköping, som gjorde en utmärkt sistarunda.

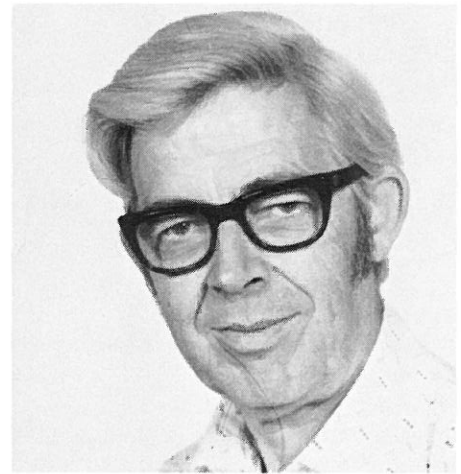
Resultat:

1. Håkan Jansson 80
Entreprenad, Norrköping
2. Rolf Åkvist 84
Nyköping

3. Bengt Brunosson 84
Verktyg, Enköping
4. Björn Möller 86
Ventilation, Enköping
5. Bo Ceder 88
Entreprenad, Enköping

Lagtävlingen om Mecmans vandringpris erövrades av Bahco Ventilation, Entreprenad, på 88 poäng tätt följd av Bahco Verktogs lag (Thomas Odeheim, Gunnar Lundin, Bengt Brunosson) på 87 poäng.

Bengt Brunosson



Albin Buskenström avgick den 31 okt 1980, då han av hälsoskäl erhållit förtidspension. Han har arbetat inom sektionen för kontorservice. Han har varit anställd i företaget under 17 år.

PENSIONÄRER



Nils Andersson gick i pension den 1 okt 1980 efter 52 års tjänst i företaget. Nils Andersson har varit ansvarig för kassaverksamheten vid vårt företag.



Gunnar Johansson har varit anställd i 26 år 8 mån. Han har arbetat som förrådsarbetare på kraftverktogsavd.



Lennart Persson avgick den 29 juni 1980 efter 52 års tjänst i företaget. Han har huvudsakligen arbetat med huvud- och materialplanering.



Inez Persson avgick den 31 juli 1980 efter 26 års tjänst i företaget. Hon har sedan 1969 arbetat som kort- och maskinoperatör inom faktureringssektionen.

Vi tackar våra pensionärer för många goda år och önskar er alla lycka till!



FE LINDSTRÖMS NU I NYA LOKALER

Flyttningen från den gamla till den nya fabriken har gått mycket bra. Alla på företaget har med entusiasm deltagit i flyttningsarbetet. Även om överflyttningen har tagit tre veckor har produktionsbortfallet för varje anställd bara varit 3—4 dagar.

Många positiva tongångar hörs i och med att företaget nu efter många år äntligen har fått nya lokaler, även om några inte tycker om att flytta ifrån det centrala Eskilstuna. Bussförbindelserna är ganska bra med möjlighet att använda en industrianpassad linje eller Torshällabussen.

För de cirka 115 anställda är parkeringsfrågan avsevärt förbättrad. Miljömässigt är det skillnad att arbeta i en helt nybyggd fabrik, jämfört med den gamla som byggts på en tid då kraven på arbetsmiljö inte beaktades i samma omfattning. Mycket pengar har satsats på att få en bra ventilation och att få lokalen ljudabsorberande för att erhålla en låg ljudnivå. En annan trivsselfaktor är omklädningsrummen där man i ena omklädningsrummet hänger upp arbetskläderna för att efter att ha passerat ett tvättrum ta på sig gångkläder i nästa utrymme.

Ett rejält tilltaget lunchrum finns också. I det sammanhanget kan nämnas att företaget och Verkstadsklubben har kommit överens om att skära ned lunchrasten till en halvtimme. Det finns inte så mycket att göra under en lunchtimme på ett industriområde.

Det har hänt mycket med det ärevördiga företaget sedan Bahco Verktyg tog över för sex år sedan. Investeringsviljan är mycket god och under åren 1979-80 skaffades fem helt nya maskiner och i samband med flytten ytterligare fem utrustningar. Nästa år blir det investeringar i en ännu högre takt. Några av maskinerna från den gamla lokalerna på Nygatan flyttades ej med. De skall nu säljas eller skrotas efter många år i tjänst.

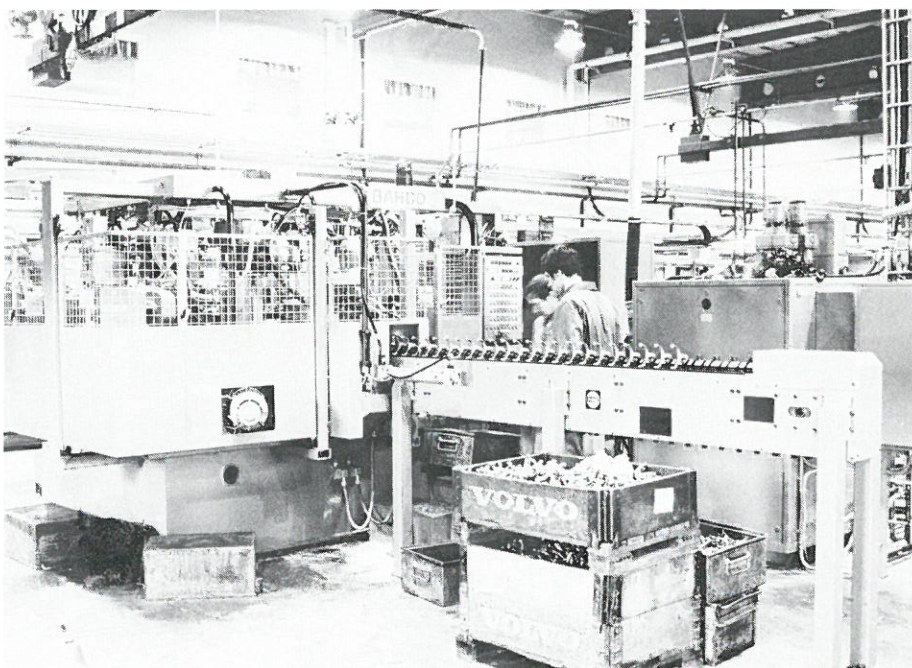
Lennart Eklöf



SKIFTGAFFLAR FÖR VOLVO

Vårt senaste nyförvärv på bearbetningsidan är en 12-stationers rundbordsmaskin med automatisk i- och urplockning.

Efter att tidigare endast producerat ämnen för vidare bearbetning kan vi nu helt styra produktens utformning till färdigdetalj, vilket är önskvärt.



BAHCO PRESENTERAR SITT NYA FIRMAMÄRKE

BAHCO

AB Bahco med koncernenheter i Stockholm och Enköping presenteras nu under det nya Bahco-märket. I Bahcokoncernen som har drygt 4.300 anställda och noterade en orderingång 1979 på 1.040 Mkr ingår sex svenska bolag varav fem i Enköping och ett i Älvsjö.

Härigenom har förmodligen totalkostnaden sänkts för Volvo.

Efter leverans strax före semestern har kring denna maskin byggts upp en effektiv produktionsgrupp, som fullt färdig skall producera 5—6.000 skiftgafflar i veckan.

Övriga ingående enheter är bla 1 st robot för materialhantering, 1 st HF-aggregat för värmebehandling samt 1 st sprickdetektormaskin.

Sammanbunda bildar dessa enheter en grupp som kan ge en hög produktion och samtidigt bra hantering och kontroll.

De detaljer som produceras i denna grupp går sedan direkt till vår kunds monteringslinjer och vidare som en viktig delkomponent och försäkring om hög kvalitet.

Det är en spännande och annorlunda produktion som utvecklats och det ger oss här på Bahco möjlighet att tränga vidare och möta konkurrens på för oss gynnsamma villkor. Samtidigt visar Bahco Verktygs produktionsavdelning ett tekniskt kunnande som kan hävda sig även i internationell konkurrens.

Gunnar Winkvist

VÄLKOMMEN TILL TEATERN

Skådebanan är

folkrörelsernas publikorganisation och arbetar med stöd från stat, lands-ting och kommuner.

Bli medlem i Skådebanan, så får du veta vad som är "på gång" och köpa biljetter på ett bekvämare och billigare sätt!

Genom Skådebanan får du information på din arbetsplats om teaterpjäser, konserter m.m. som är aktuella i Enköping, Uppsala och Stockholm. Vi ordnar också bussresor från Enköping till teater- och operaföreställningar i Uppsala och Stockholm.

Biljetterna beställs och hämtas hos ditt OMBUD på Bahco Verktyg:
ULLA-BRITTA LINDSTRÖM.

Som medlem kan du köpa 2 bilj till de program Skådebanan erbjuder och du får en bra rabatt.

Medlemsavgiften är 15:—/år.
För gemenskap även utanför grindarna Anmäl dig till Ulla-Britta så snart som möjligt!

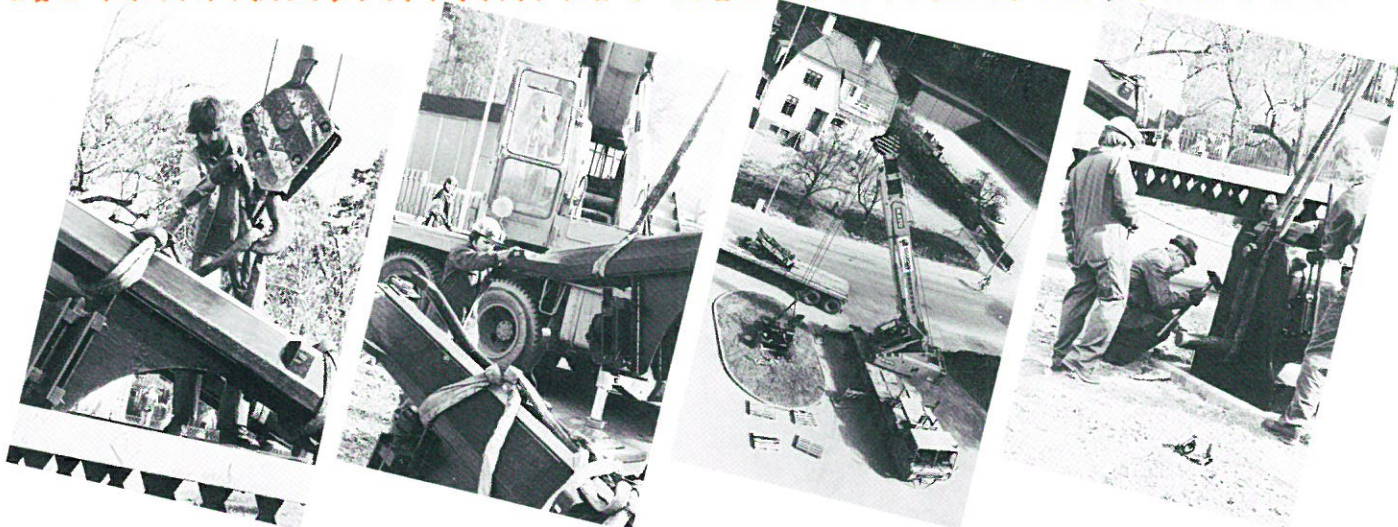
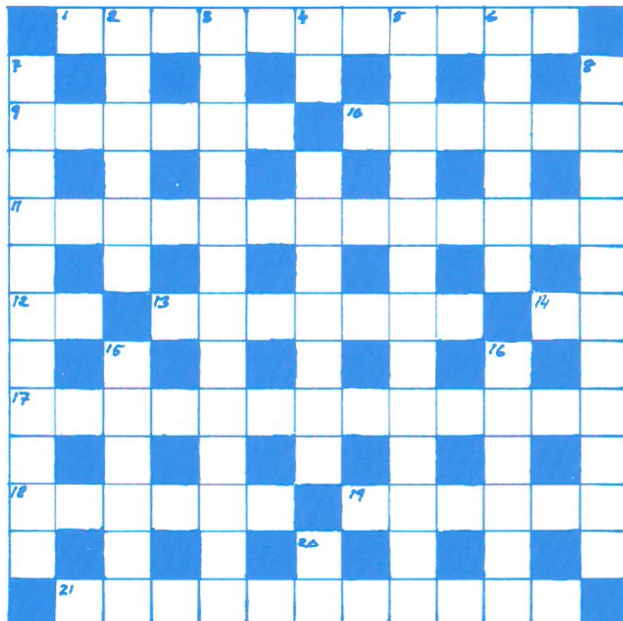
JUL-KRYSS

VÅGRÄTT

- 1 Är kontrollanten (11)
- 9 Hädangången äsping (6)
- 10 Skum (6)
- 11 Energidistributör (13)
- 12 Anagram på skydd (2)
- 13 Vill man se sin ålderdom (7)
- 14 Med femringad symbol (2)
- 17 A gentleman's gentleman (13)
- 18 Med håret på ända (6)
- 19 Styva (6)
- 21 Här skådas stjärnor (11)

LODRÄTT

- 2 Blodtörstig vålnad (6)
- 3 Själavandring (13)
- 4 Blomställning (2)
- 5 Mulor, åsnor eller ben (13)
- 6 Häver havet (6)
- 7 Gutenbergs arbetsplats (11)
- 8 Yttrar missnöje (11)
- 15 Korrigeras i korrektur (6)
- 16 Stork som diggar skämt (6)
- 20 Fångmål (2)



VÅR NYA "SKULPTUR" SÄTTTS PÅ PLATS

