

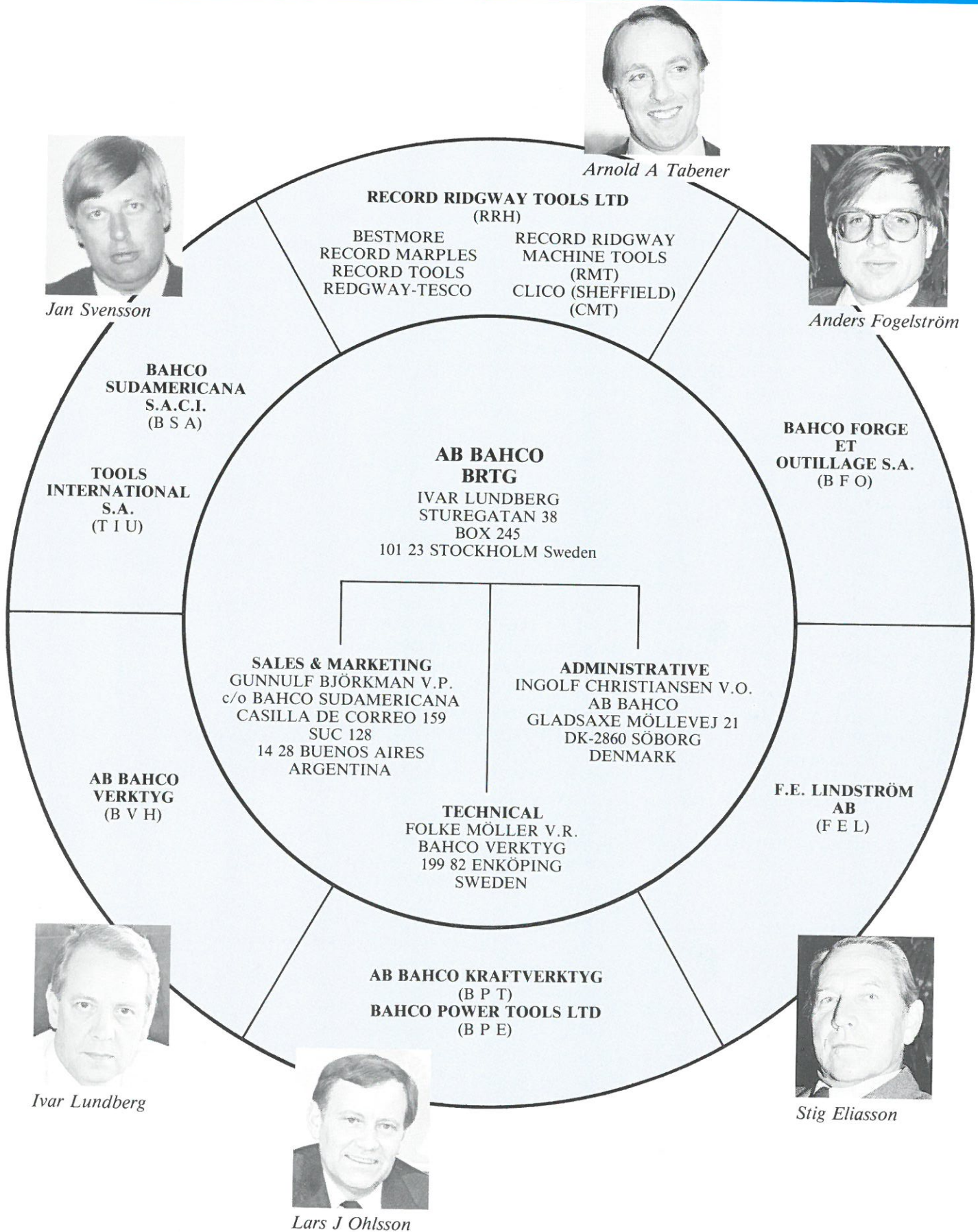
ställskruven

Personaltidning för AB BAHCO VERKTYG

Ansvarig utgivare: Ivar Lundberg

Redaktör: Agnes Hänsch-Kovasna

Nr 2, Dec 1981
Ärgång 15



VD har ordet



Snart har 1981 gått till ända. När vi blickar tillbaka kan konstateras att det varit ett händelserikt år. Vi lever i en föränderlig tid och detta har också påverkat vårt företag.

Allmänt sett har den svenska verkstadskonjunkturen försämrats under året och devalveringen av den svenska kronan som genomfördes i september har ännu inte fått någon nämnvärd effekt. Konkurrensen på utlandsmarknaderna ökar och vi påverkas också hemma i Sverige. Enligt publicerade konjunkturrapporter redovisar den svenska industrin ett lågt kapacitetsutnyttjande med en sjunkande produktion och sysselsättning.

För vår egen del visar utvecklingen att vi försvarat ställningarna på vår hemmamarknad medan exporten minskat. Produktionen låg under första halvåret på en för hög nivå och lagren har ökat. Med nuvarande produktionstakt råder dock balans mellan inleveranser till helfabrikslager och utleveranser till kunder. För att emellertid komma till rätta med det för höga lagret kommer vi att behöva sänka produktionen ytterligare. Varsel om permitteringar har efter överenskommelse med Verkstadsklubben utfärdats.

Den konjunkturförbättring som enligt tidigare bedömningar skulle komma att inträffa under slutet av innevarande år har nu framskrivits till andra halvåret 1982. I Sverige tror man dock inte på någon uppgång utan det är från exporten vi skall hämta hem våra volymökningar. Det är ett arbetsamt program vi står inför nästa år, men vi

kommer att spotta i händerna och ta i ordentligt!

Den nybildade verktygsgruppen "Bahco Record Tool Group (BRTG)", som omfattar Bahco-koncernens samtliga verktygsbolag, inklusive det under året förvärvade Record Ridgway Ltd, innebär en ökad resurs för verktygsbolagen, vilket för Bahco Verktyg betyder utökade marknadsföringskanaler för det egna sortimentet samtidigt som försäljningsprogrammet vidgas med systerbolagens produkter, som skall avsättas på våra marknader. Samtidigt skall vi dra fördel av de växelkursförändringar som inträffat i år för att förbättra vår konkurrenskraft. Lindströms och Bahco Kraftverktyg blir egna rörelsedrivande bolag från årsskiftet för att därmed göra dessa enheter mera motiverade och slagkraftiga inför 1982 och förväntningarna är stora. En fortsatt god utveckling ligger inom räckhåll.

Planeringen inför 1982 får göras med utgångspunkt från vår egen penningpung och det blir nödvändigt att vi håller i kronorna. Dels måste vi se till att minska vår kapitalbindning, ty pengar är en knapp och dyr vara och dels måste vi se över våra kostnader, då konkurrensen inte tillåter oss att ta ut tillräckliga prisökningar. För att vi skall lyckas måste vi hjälpa till på alla nivåer.

Året har också inneburit ett skifte på chefsstolen vid företaget. Gösta Höij har efter många år avgått med pension. Han står dock fortfarande till bolagets disposition som konsult på deltid och är för närvarande sysselsatt med problem inom det franska verktygsbolaget. Jag vill härmed ta tillfället i akt att rikta ett speciellt tack till Gösta Höij för det arbete han nedlagt vid företaget och jag ser fram emot fortsatt positivt samarbete. Sökprocessen efter ny chef för Bahco Verktyg pågår och jag hoppas att inom kort denna mycket viktiga fråga får sin lösning.

Som sagts inledningsvis har under året många förändringar ägt rum inom företaget, och det är min uppfattning att bolaget är väl rustat att ta itu med 1982. Först skall vi dock avsluta 1981! Året har varit kärvt men mycket arbete och uppoffring, intresse samt engagemang har lagts ner på vårt företag för vilket jag vill framföra ett tack till alla anställda i företaget. Slutligen vill jag tillönska Er en riktig God Jul och ett Gott Nytt 1982.

Ivar Lundberg

Tack Gösta!

När Du nu efter 23 års tjänst lämnar Din VD-befattning kan Du se tillbaka på en fin och expansiv tid i Bahco. Efter några år med Primus i Flen har Du ägnat all tid och uppmärksamhet åt Bahco Verktyg, därav i 10 år som VD.

Det har varit en tid då Bahco verktyg successivt utvecklats och stärkts. Sortimentet har förnekats och därigenom har möjligheterna till en produktionsteknisk vidareutveckling öppnats. Dessa möjligheter har Du väl tillvaratagit i ett av koncernens större investeringsprogram, som också innefattat nybyggda fabriker i Eskilstuna och Nogent i Frankrike.

På detta sätt har, konsekvent och metodiskt, grunden lagts till den fina exportökning, som varit och är viktig för Bahco Verktyg och som är ett gott exempel på en verkstadsindustri som väl tjänar sitt land, Bahco-koncernen och dess anställda.

Vi som haft förmånen att följa detta arbete på nära håll vet vilken betydelse Din egen insats haft. Den har präglats av ett engagemang och en pliktrogenhet som kan stå som ett gott föredöme för många av oss.

Du kommer att fortsätta att arbeta med oss i olika frågor, vilket jag är tacksam för. Nu bör det dock bli någon tid över för annat än industriproblem.

Än en gång tack Gösta!

Lars-Olof Hjalmar

Förslags verksamheten



Under de tio första månaderna i år har det kommit in 34 nya förslag och 15 av dessa har belönats med sammanlagt 6.450 kronor.

Det är mycket låga siffror, men vi får hoppas på ljusare tider nästa år och då också på en aktivare förslagsverksamhet.

Presentation av Bahcokoncernen – i förändring

THE BAHCO GROUP — BAHCOKONCERNEN

MAIN AREAS — HUVUDOMRÅDEN

AUTOMATION AND
MECHANIZATION
AUTOMATISERING OCH
MEKANISERING

HAND TOOLS AND
POWER TOOLS
HANDVERKTYG OCH
KRAFTVERKTYG

AIR TREATMENT
LUFTHANTERING

COMFORT PRODUCTS
KOMFORT OCH
HYGIEN

PRINCIPAL UNITS — HUVUDENHETER

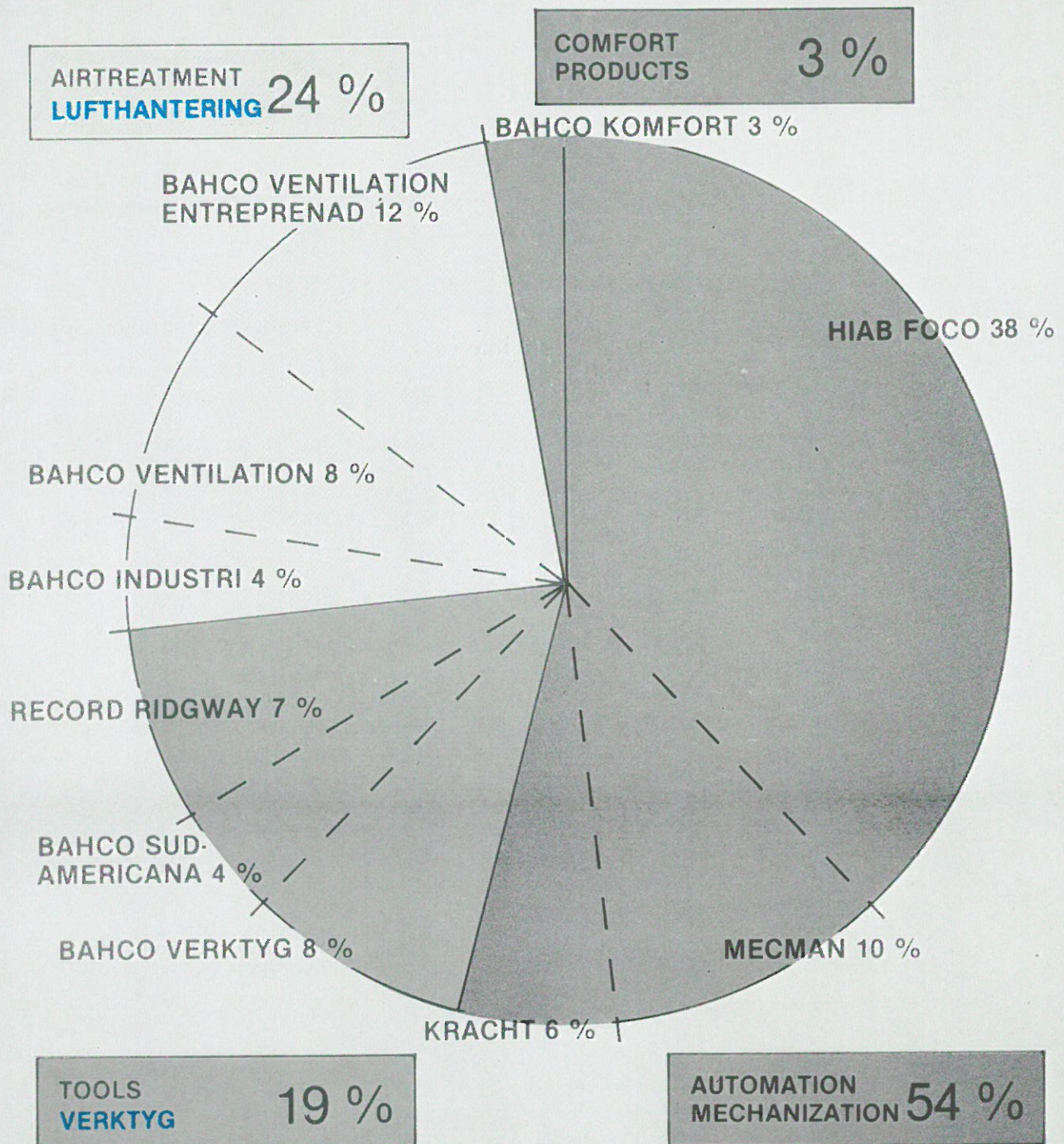
HIAB-FOCO AB
AB MECMAN
KRACHT PUMPEN-
UND MOTORENFABRIK
GmbH & Co KG

AB BAHCO VERKTYG
BAHCO SUDAMERICANA
SACI
RECORD RIDGWAY Ltd

BAHCO INDUSTRI AB
AB BAHCO VENTILATION
BAHCO VENTILATION
ENTREPRENAD AB


AB BAHCO KOMFORT

MAIN AREAS — APPROX. ORDER INTAKE % 1981
 HUVUDOMRÅDEN — UNGEFÄRLIG ORDERINGÅNG

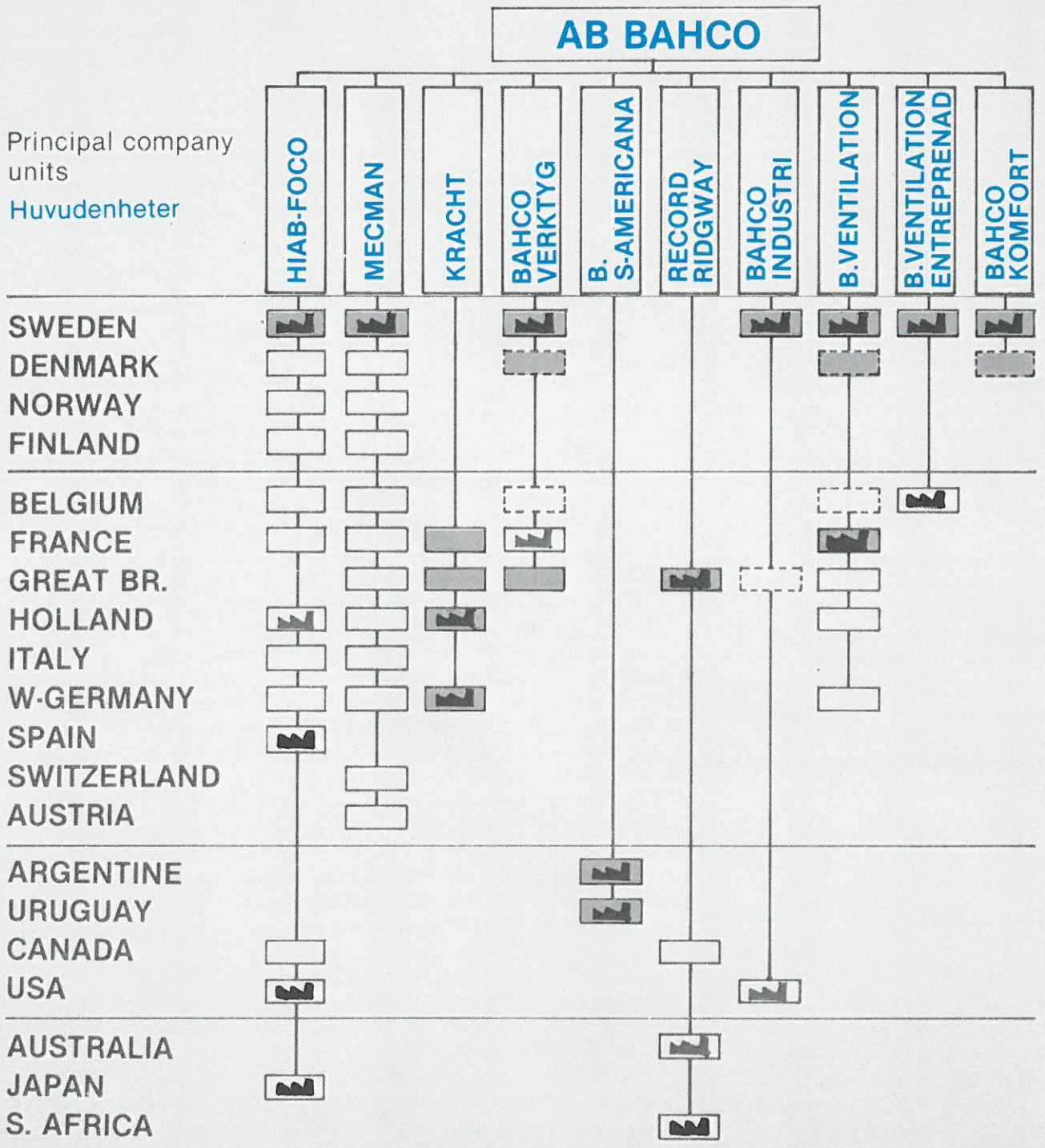


TOTAL ORDER INTAKE 1981 APPROXIMATELY
 SEK 2 800 000 000

1981

BAHCO 

BAHCO INTERNATIONAL ORGANISATION



1981

Subsidiaries to AB Bahco
 Subsidiaries to principal units
 Marketing for several principal units
 Factories



Bahco Record Tool Group – ett nytt verktygsgrepp

Förvärvet av det engelska handverktygsföretaget Record Ridgway Tools Ltd i början av 1981 motiverade en översyn och omorganisation av Bahcos totala verktygsrörelse. Tidigare har denna varit uppdelad i två bolagsgrupper, dels en i Europa med Bahco Verktyg som huvudbolag och dels en i Sydamerika med Bahco Sudamericana som huvudbolag.

Den nya organisationen, som träder i full kraft från 1 januari 1982, innebär att samtliga sex bolag inom verktygsområdet sammanförts till en enda bolagsgrupp, som erhållit namnet Bahco Record Tool Group (BRTG). Gruppens bolag är helägda dotterbolag till AB Bahco och varje bolag har sin styrelse och verkställande direktör. Ytterligare uppgifter om bolagen framgår av faktarutorna.

Syftet med förvärvet av Record Ridgway och med bildandet av BRTG är bl a att bättre kunna möta en hårdnande konkurrens inom verktygsområdet med en klar tendens till ökat samgående i företagsgrupper. Som tidigare påpekats kompletterar Bahco och Record varandra synnerligen väl både med avseende på produktsortiment och styrka på olika marknader. "A perfect fit" som vår koncernchef Lars-Olof Hjalmar har betecknat förvärvet av Record Ridgway.

Målsättningen för BRTG är nu bl a att kunna stärka gruppens gemensamma marknadspositioner samt öka dess konkurrenskraft och därmed trygga en fortsatt expansion och positiv utveckling av verksamheten.

Inom Bahco-koncernen svarar BRTG för 30% av antalet anställda och för 20% av omsättningen.

Gruppledning

Det direkta ansvaret för styrning och uppföljning av gruppens samlade verksamhet samt för erforderlig samordning åvilar chefen för BRTG — Ivar Lundberg. För detta ändamål har också bildats en ledningsorganisation — Tool Group Management (TGM) — med funktioner för administration, marknadsföring och försäljning samt teknik.

Avsikten är i princip att varje bolag i gruppen skall arbeta självständigt och forma sin egen strategi. En av TGM:s främsta uppgifter är emellertid att ver-

ka för erforderlig samordning så att gruppbildningens fördelar utnyttjas maximalt på alla områden. Dvs målsättningen skall vara att nå ett för gruppen i sin helhet så optimalt resultat som möjligt.

Vid sidan av fortlöpande samordning, styrning och uppföljning av BRTG:s verksamhet är emellertid den viktigaste uppgiften för TGM att svara för den strategiska planeringen och utarbeta planer för gruppens långsiktiga utveckling.

TGM skall vidare verka för största möjliga informationsutbyte mellan gruppens bolag inom olika områden såsom marknadskunskap, produktkännedom, kvalitet, produktion, produktionsteknik etc. Bolagen har naturligtvis mycket att lära av varandra och en öppen kommunikation måste eftersträvas.

Marknadsföring, försäljning och distribution

Det är i första hand på försäljningssidan, som vi skall utnyttja gruppbildningens fördelar. Marknadsföringen av Bahcos och Records handverktyg kommer att ombesörjas av befintliga försäljningsavdelningar vid Bahco Verktyg, Record Ridgway och Bahco Sudamericana, men med den stora skillnaden att samtliga skall föra det samlade Bahco-Record-sortimentet. Vidare har marknaderna uppdelats mellan bolagen så att endast ett bolag har ansvar för en specifik marknad. Ett sådant totalansvar för en marknad sammanfattas i begreppet "Leading Company" (L.C.)

Omfördelningen av marknaderna måste naturligtvis ske successivt med hänsyn tagen till agentfrågor mm och en viss överlappning av ansvaret kommer tillsvidare att finnas. Fördelningen omfattar ej heller USA-marknaden, som tillsvidare kommer att stå under direkt kontroll från TGM.

I avsikt att verka för försäljning av det egna sortimentet och att i mån av behov understödja L.C. har dessutom varje bolag utsett en "Brand Manager" (B.M.).

Lindströms och Bahco Kraftverktyg är ej berörda av nämnda säljorganisation utan kan fritt välja de lösningar som passar respektive bolag bäst.

Naturligtvis kan de i vissa fall välja att arbeta genom L.C. — det har tex Lindströms valt i England. I England har dessutom bildats ett separat bolag — Bahco Power Tools Ltd — för marknadsföring av kraftverktyg.

För lagerhållning och distribution av varorna har varje bolag ett "Distribution Center" (D.C.). Respektive bolag lagerhåller i första hand sitt eget sortiment samt dessutom de andra bolagens produkter huvudsakligen i den omfattning, som erfordras för den egna hemmamarknaden. Däremot vid exportförsäljning eftersträvas direkta leveranser från tillverkande bolag till kund.

Produkter, sortiment och försäljning

Som tidigare nämnts kompletterar Bahco- och Record-sortimenten varandra väl. Vissa mindre överlappningar finns dock, tex stämjärn, bultsaxar, plåtsaxar och huggmejslar förekommer i båda sortimenten. Inom dessa grupper får vi räkna med en successiv samordning samtidigt som vi dock hela tiden vill utnyttja befintliga varumärken på ett optimalt sätt.

Ansvar för sortiment och produktutveckling kommer även i framtiden att ligga hos de enskilda bolagen och sammanfattas i begreppet "Brand Company" (B.C.).

Parallellt med detta skall också B.C. ha ansvaret för anskaffning av respektive produktsortiment. Anskaffningen kan sedan ske antingen genom egen tillverkning, legotillverkning hos annat bolag i gruppen eller genom externa köp. I de fall flera bolag tillverkar samma eller liknande produkter skall i princip fri konkurrens tillämpas.

Förväntningar på BRTG inför 1982

Vi förväntar oss att fördelarna med den nya gruppbildningen skall ge klara positiva resultat redan under 1982. Även om den nya organisationen kräver viss inkörningstid måste vi genom gemensamma ansträngningar i gruppen snabbt utnyttja de nya möjligheter som erbjuds.

Vi förväntar oss att organisationsändringen inte bara skall ge fördelar för gruppen totalt utan också för varje enskilt bolag.

Faktaruta 1

Bolag	Beteckning	Antal anst.	Oms. mkr
Record Ridgway England	RRH	1300	215
Bahco Sudamericana Argentina	BSA	550	50
Bahco Forge et Outillage Frankrike	BFO	105	13
Bahco Verktyg Sverige	BVH	600	160
Bahco Kraftverktyg Sverige	BPT	30	39
F.E. Lindström Sverige	FEL	135	27

Faktaruta 2

Tool Group Management (Gruppleddning)



Ivar Lundberg, Chef



Ingolf Christiansen
Administration



Folke Möller
Teknik



Gunnulf Björkman
Marknadsföring
och försäljning

Verkställande direktörer (bild se sid 1)

Arnold A Taberner	Record Ridgway
Jan Svensson	Bahco Sudamericana
Anders Fogelström	Bahco Forge et Outillage
Ivar Lundberg (t v)	Bahco Verktyg
Lars J Ohlsson	Bahco Kraftverktyg
Stig Eliasson	F E Lindström

Faktaruta 3

Produktsortiment och varumärken

Bahco-Record
handverktygssortiment
(huvudprodukter)

Skiftnycklar
Motyg
Tänger
Skruvmejslar

skruvstycken
Tvingar
Rörverktyg
Bultsaxar

Träborrar
Försänkare

Plåtsaxar
Huggmejslar

Stämjärn
Skölpar
Träsnideriverktyg

Varumärke

BAHCO

RECORD

RIDGWAY

GILBOW

MARPLES

LINDSTRÖM

BAUDOUIN

Övriga sortiment

Kraftverktyg
— hydraulik
— tryckluft
— kompressorer

Tänger
Elektroniktänger

Tänger
Pincetter

Faktaruta 4

Fördelning av marknader för handverktyg

- RRH: England, Irland, Canada, Afrika, Fjärran Östern, Australien, Nya Zeeland, Mellan Östern och Iran.
 BSA: Sydamerika och länderna runt Karibiska havet.
 BFO: Frankrike.
 BVH: Europa utom England och Frankrike, Israel, Iran och Mellan Östern.

Faktaruta 5

Förkortningar

BRTG:	Bahco Record Tool Group	Bahco Record Verktygsgrupp
TGM:	Tool Group Management	Gruppledning
LC:	Leading Company	Bolag ansvarigt för viss exportmarknad
MB:	Brand Manager	Försäljningschef ansvarig för visst sortiment
BC:	Brand Company	Bolag ansvarigt för visst sortiment inkl anskaffning
DC:	Distribution Center	Central enhet för lager och distribution

Anm.

Orsaken till alla engelska beteckningar är naturligtvis att vi med hänsyn till utlandsbolagen i fortsättningen måste använda engelska som koncensspråk

Teknisk samordning inom Bahco Record Tool Group

De viktigaste arbetsuppgifterna för Tool Group Management, BRTG:s ledningsorganisation, framgår av en separat artikel i detta nummer av Ställskruven. För att ta hand om den tekniska delen av dessa uppgifter har organiserats en Teknisk avdelning (TD — Technical Department), som kommer att vara placerad i Enköping.

Avdelningen skall främst svara för den tekniska samordningen mellan gruppens bolag samt utarbeta planer för den långsiktiga tekniska utvecklingen. I arbetsuppgifterna ingår också att göra utredningar inom avdelningens arbetsområde, att medverka i större tekniska projekt samt att bistå bolagen med konsult- och servicetjänster.

Avsikten är däremot ej att avdelningen skall ta över något av det dagliga tekniska arbetet inom bolagen. Dessa skall således behålla sina tidigare arbetsuppgifter och resurser inom det tekniska området.

Den tekniska avdelningens arbetsuppgifter uppdelas i nedanstående områden, som kortfattat kommer att beskrivas i det följande.

- Produktutveckling
- Produktkvalitet

- Produktionsteknik
- Produktion och försörjning
- Produkt- och marknadsundersökningar

Produktutveckling

Inom detta område skall TD i första hand medverka till en samordning av befintliga sortiment samt av produkterna och deras konstruktion och utformning. Även utvecklingen av nya produkter kräver samordning mellan bolagen. TD kommer också att hålla kontakt med marknadsavdelningarna och medverka till att sortiments- och produktutvecklingen fortlöper utifrån marknadens behov och krav.

Ett annat område för TD är att svara för den långsiktiga planeringen av sortiments- och produktutveckling. I det långsiktiga utvecklingsarbetet ingår också att försöka tillföra nya produktsortiment.

För att ge berörda bolag möjlighet att påverka behandlingen av sortiments- och produktärenden kommer riktlinjer att utformas, som syftar till en enhetlig handläggning och beslutsprocess av dylika ärenden inom gruppen.

Produktkvalitet

En viktig uppgift för TD är att utforma och vidmakthålla en enhetlig kvalitetspolicy för gruppen. Dessutom krävs en övergripande kvalitetsuppföljning även om det i första hand är tillverkande bolag och Brand Company som är ansvariga och skall bevaka kvaliteten.

Inom kvalitetsområdet erfordras naturligtvis också samordning mellan bolagen, tex beträffande kvalitetskrav, kvalitetskontrollens organisation och genomförande samt behandling av reklamationer.

Däremot kommer TD ej att ha några egna resurser för avsyning eller provning av produkter. Sådana arbetsuppgifter liksom reklamationsbehandling skall även i framtiden ombesörjas av bolagen.

Produktionsteknik

TD skall medverka till ett produktionstekniskt utbyte mellan bolagen samt i det produktionstekniska utvecklingsarbetet. Beträffande investeringsverksamheten måste tillses att bolagen utnyttjar varandras kunnande samt att suboptimeringar undviks.

Andra viktiga uppgifter är dels att

tillsammans med marknadsfunktionen och berörda bolag svara för licensprojekt och dels att svara för andra tekniska projekt av extern karaktär, t ex undersökning och projektering av nya tillverkningsenheter.

Särskilt hos de mindre bolagen, som kanske ej har egen produktionsteknisk kapacitet i tillräcklig omfattning, kan TD också medverka i aktuella projekt eller på annat sätt ge service och assistans.

Produktion och försörjning

En viktig uppgift inom detta område är uppföljning av bolagens produktion och produktköp i syfte att utnyttja befintliga produktionsresurser på ett optimalt sätt och samtidigt tillgodose kravet på låg anskaffningskostnad. TD skall dessutom planera och utforma den långsiktiga försörjningsstrategin, vilken även skall tillgodose behovet av riskspridning.

Inom materialstyrningsområdet skall TD svara för en samordning, som bl a skall syfta till att underlätta kommunikationen mellan bolagen med avseende på produktionsplanering, interna beställningar och leveranser.

TD skall vidare medverka i anskaffningen av nya försörjningskällor även om det direkta försörjningsansvaret ligger hos bolagen.

Produkt- och marknadsundersökningar

Ett fortlöpande behov föreligger att göra marknadsundersökningar såväl beträffande produkter och sortiment som beträffande konkurrenter, priser,

volymer, distributionsformer etc. Den nya gruppbildningen leder dessutom till ett ökat sådant behov under minst det närmaste året.

Med hänsyn till detta är avsikten att TGM centralt för hela gruppen skall ha kapacitet för att i varje fall leda och samordna erforderliga undersökningar och att därutöver utnyttja bolagens resurser och även externa krafter, bl a de svenska handelssekreterarkontoren. Undersökningarna utföres i stor utsträckning på direktiv från och i nära samarbete med marknadsfunktionen inom TGM samt berörda bolags försäljningsavdelningar.

Även andra typer av undersökningar kommer att kunna utföras, t ex beträffande samarbetspartner, lokalisering av produktion etc.

Arbetsformer

TD:s arbetsuppgifter kräver naturligtvis goda kommunikationer med bolagen i båda riktningarna. Kontakter kommer dels att hållas med VD för respektive bolag och dels med speciella kontaktpersoner, som bolagen utser i tekniska frågor.

Det geografiska avståndet till bolagen utanför Sverige gör att kontakter-

na huvudsakligen sker via brev, telex och telefon. Sammanträden är ej planerade att äga rum regelbundet utan anordnas i mån av behov med berörda bolag.

Aktiviteter

Av de aktiviteter, som nu uppstartas genom TD, skall speciellt nämnas uppriktandet av en plan för samordnad teknisk utveckling inom gruppen. Planen skall omfatta det totala tekniska området, dvs produkter och sortiment, anskaffning och produktion samt teknisk rationalisering i produktionen.

En mycket viktig förutsättning är att planen skall baseras dels på rådande marknadsförhållanden och dels på en analys per produkt med avseende på volym och lönsamhet.

I planen, som måste utformas individuellt för varje bolag, skall också ingå erforderliga åtgärder beträffande teknisk samordning mellan bolagen.

Syftet med planen är dels att kortsiktigt finna och prioritera de produkter och åtgärder, som snabbast kan ge de största effekterna beträffande omsättning och lönsamhet samt dels att påbörja en mer långsiktig teknisk utveckling.

Tekniska avdelningen

Chef
Ställföreträdare
Sekreterare
Produktutveckling
Produktkvalitet
Produktionsteknik
Produktion och försörjning
Produkt- och marknadsundersökningar

Folke Möller
Åke Stenborg
Gunilla Gabrielsson
Bengt Brunosson
Folke Möller (v v)
Folke Möller (t v)
Åke Stenborg
Gunnar Larsson

Pensionärer

Nils Lundgren, anställd 1946-02-25, arbetade som slipare och avsynare på skiftnycklar. De sista åren arbetade han som ambulerande kontrollant. Han fick förtidspension den 11 sept 81.

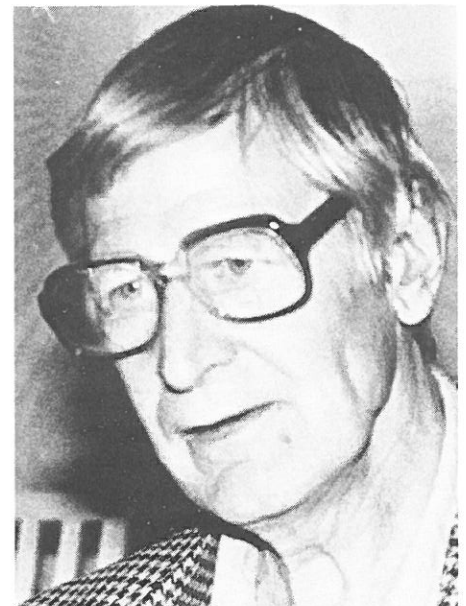
Ingvald Nordenget, var anställd från 1970-01-09 och erhöll förtidspension 1981-09-07. Han arbetade som sandblästrare i smedjan.

Eeva Lyttinen, var anställd från 1969-10-06 och fick förtidspension 1981-08-05. Hon arbetade i smedjan.

TACK TILL ER ALLA!



I Nordenget



N Lundgren

AB Bahco Kraftverktyg - modenyck eller nödvändighet

När Kraftverktygsavdelningen från 1 januari 1982 börjar sin verksamhet som eget bolag är en viktig milstolpe passerad både vad gäller Bahco Verktygs roll som moderföretag och Kraftverktygs förutsättningar att kunna expandera med egna resurser. Nedanstående redogörelse är skriven för att ge bakgrundsfakta och information om den planerade förändringen.

Att överföra Kraftverktyg till separat bolag kan te sig mer dramatiskt än vad det i själva verket är. Inom organisationsteorin förespråkas förändringen som en viktig del i anpassningsprocessen och framtåskridandet. En förändring innebär emellertid effekter både av positiv och negativ karaktär. På den positiva sidan kan vi räkna ökat ansvarstagande, ökad stimulans, skärpt resurshållning samt över huvud taget ett ökat engagemang hos den organisation som blir föremål för förändring. På den negativa sidan kan man kanske räkna ökad osäkerhet, förändrade rutiner, exponering av den egna arbetsinsatsen m m.

Innan en organisationsförändring genomförs bör man se till så att de positiva effekterna överväger de negativa. Vad gäller Kraftverktyg har vi efter en noggrann analys kommit fram till att så är fallet.

Handverktyg och Kraftverktyg är tekniskt men också marknadsmässigt olika, något som accentuerats under de senaste åren. Det är därför helt naturligt för att inte säga nödvändigt att de båda enheterna avskiljs för att helt kunna utforma sig efter de krav som respektive marknad ställer. Det är ju som bekant så att vad vi sysslar med är inget självändamål. Vi tillverkar produkter som, om de framställs med rätta egenskaperna, till rätt pris samt i rätt kvantitet betjänar en marknad som tenderar att bli alltmer komplex. Medlet för att nå denna marknad är ökad specialisering.

En av definitionerna för Företagande är: "hushållning med knappa resurser".

En mindre enhet, inom ramen för en övergripande koncernparaply, bör ha ökade möjligheter att definiera sina resursbegränsningar för prioritering och optimal insats. Med hänsyn till vår omvärld tror jag att det blir allt nödvändigare med prioritering och koncentration. Det vi bestämmer oss för att göra måste vi göra bra.

Kraftverktyg är ett företag under utveckling. Det är därför på sin plats att ge en kort redovisning för hur utvecklingen skall drivas.

Tryckluft

Tryckluftsprogrammet har under 1981 berikats med ett nytt sortiment som vi kallar för Handfast. Vi har lyckats väl med försäljningen av dessa verktyg och det är vår bedömning att vår ställning har stärkts på Skandinavien vad gäller Bahco tryckluftssortiment.

Inom tryckluftsområdet har vi många konkurrenter och prisnivån är ansträngd. Det är därför viktigt att vi utnyttjar vår stärkta situation och ser till att både Handfast-programmet och vårt eget industriprogram får ökade försäljningsmöjligheter och ökad acceptans hos våra förbrukare. Detta skall ske genom noggrann marknadsplanering, effektiva säljinsatser och ett väl dimensionerat produktprogram som lämnar vår kund utan behov av alternativ. Tryckluftsprogrammets utformning i dag ger goda förutsättningar för framgång.

Kompressorer

Kompressorförsäljningen är som alla vet en agentur som vi arbetar med inom Sverige. Under 1981 har kompressormarknaden försämrats drastiskt. Vår uppskattning är att marknaden minskat med över 30% jämfört med 1980.

Vår egen försäljning har bibehållit samma nivå som föregående år. Detta innebär att vi stärkt vår marknadsposition och därmed också förutsättningarna att gå vidare när marknaden så småningom återvänder.

Kompressormarknaden är en viktig del i verksamheten inom Sverige, varför speciell uppmärksamhet måste ägnas åt vår effektivitet inom detta område.

Hydraulik

Hydrauliken är ett expansionsområde där vår ambitionsnivå sträcker sig utöver Skandinavien gränser. Under 1981 har vi expanderat vår försäljning med över 50% jämfört med föregående år. Genom stora ansträngningar har nya marknadsandelar erövats i Tyskland och England. Också andra länder inom Europa har varit föremål för försäljningsarbete. Inom hydraulikområdet betraktar vi vårt kunnande som stort även jämfört med betydligt större konkurrenter. För att hålla vår kompetensnivå behövs fortsatt resurstilldelning. Vi behöver ytterligare utveckla vårt program, vi behöver effektivisera vår tillverkning och vi behöver lära oss mer om marknadens behov för att kunna framställa exakt de produkter som kunden behöver. Jag vill påstå att vi är på väg.

Slutligen

För att våra produkter framgångsrikt skall kunna säljas behövs inte endast produktutveckling och effektivitet i tillverkningen. Försäljningsorganisationen och vår administration måste vara organiserad på så vis att snabb och tillförlitlig information finns tillgänglig när man behöver den. Ett litet företag med tillgång till koncernföretagets paraplyorganisation vad gäller bl a administrativa rutiner kan förena det stora företagets resurser med det lilla företagets rörlighet. **AB Bahco Kraftverktyg** kommer att sträva efter att fylla sin plats inom Bahcoorganisationen och målmedvetet söka uppnå företagets övergripande mål som är:

God vinstnivå vilket är förutsättningen för

- meningsfullt och säker anställning för våra medarbetare
- ekonomiskt och socialt bidrag inom de länder som verksamheten bedrivs samt
- åstadkommande av en acceptabel avkastning och långsiktig förräntning på investerat kapital.



Bahco Record-introduktionen i Sverige

1981 års stora händelse inom Bahco Verktyg blev förvärvet av Record Ridgway Ltd.

I Ställskruven nr 1 har företaget, dess produkter, organisation, resultat och policy redovisats samt även något om vår Nordiska försäljningsavdelning som övertagit ansvaret för försäljningen till de Nordiska länderna.

Medio augusti startade introduktionen och införsäljningen till våra svenska kunder, järn- och maskinfackhandeln, varuhus samt övriga återförsäljare och specialister på hand- och maskinverktyg.

För att på ett riktigt sätt "ta tag i" försäljningen och snabbt, effektivt och brett komma ut på den svenska marknaden inventerades möjligheterna att vara med på mässor och utställningar samt de möjliga nischer där Record verktyg fyller ett behov och har stor konkurrenskraft. Plåtsaxar och skruvstycken blev valet för de industriella attackerna och hyvlar, borrar, svarv- och bilduggarjärn för privatkonsumenten.

Intressanta och priskonkurrerande "paket" skapades för presentation vid kundbesök och visning på mässor. "Paketet" för privatkonsumenten är en julaktivitet med säljstödande exponeringar och skyltningar för butikerna.

Under hösten har vi deltagit i ett an-

tal stora och mindre mässor, Tekniska, Järnia och lokala återförsäljaremässor.

Tekniska Mässan i Stockholm, där Hand- och Kraftverktyg utställde tillsammans, besöktes i år av 65.000 människor, varav det stora flertalet fick tillfälle att se Record-produkterna och många genom personliga besök i monter ingående informerad sig om sortimentet. (Bild Järnia Mässan.)

Järnia inköpsmässa anordnas av Järnia, en medlemsorganisation inom Sveriges Järnhandlareförbund med 320 medlemmar, vilka betyder cirka 50% av vår svenska försäljning. Inköpen av Bahco verktyg är budgeterade till 30 miljoner kr för 1982.

Höstens mässa var, som vanligt, förlagt till Elmia i Jönköping och samlade inköpsfolk från 350 medlemsbutiker. Sammanlagt 4.000 anställda från de 350 butikerna besökte mässan. Samtliga våra distriktschefer var närvarande för att personligen ta hand om sina kunder och därmed göra introduktionen så fullvärdig som möjligt.

Vår monter dominerades helt av Record-produkter. De tidigare omnämnda paketen fokuserades och skruvstycken specialexponerades. Intresset och försäljningen koncentrerades också till dessa produkter och framför allt väckte de snabbinställbara skruvstyckena berättigt uppseende.

Det heltäckande svarvjärnssortimentet, tillsammans med bilduggarjärnen, blev ytterligare en produktgrupp som uppmärksammades och kommer med säkerhet att nå framgång hos både yrkesfolk och privatkonsument. Plåtsaxarna lyckades vi bäst med och vi kan nog säga att vi i plåtsaxarna har hittat den nisch vi sökte.

En inköps- och informationsmässa ger inte alltid och omedelbart en stor mängd order till stora värden men är för en introduktion och för ett produktsortiments framtid mycket viktig. Genom deltagande i dessa mässor samt det 20-tal övriga lokala, som våra återförsäljare anordnat, har nu samtliga våra kunder fått en fullständig information och förbrukare, konsumenterna tusentals har på en mycket kort tid kommit i kontakt med hela vårt nya sortiment. Produkterna finns nu i större eller mindre omfattning att köpa hos 75% av våra återförsäljare och vårt säljresultat på tre månader är lika med den tidigare Record-agentens helårsresultat.

Introduktionsarbetet är avslutat och grunden för en bra fortsättning är lagd.

Alf Cederudd

Bahco Verktyg i fint sällskap!

På Galleri Heland i Kungsträdgården i Stockholm har vi beretts tillfälle att ställa ut några handverktyg som exempel på god formgivning av svenska produkter.

Föreningen Svensk Form är den centrala institutionen i Sverige för frågor som rör formgivning, konsthantverk och närmiljö.

Svensk Form är en ideell förening som arbetar för att:

- främja god formgivning av svenska produkter
- verka för förbättrad gestaltning av bostad och allmän miljö
- sprida kunskap om god form.

Anm.

Vi har även velat presentera det nya Fastighetsbolaget och beskriva de praktiska konsekvenser det medför. Då förhandlingar fortfarande pågår återkommer vi till detta vid ett senare tillfälle

Red

Vad händer i England?

Bahco Tools nya organisation i England efter sammanslagningen med Record Ridgway.

Bahco Tools som tidigare hade sitt kontor i Banbury utanför Birmingham, flyttade i början av oktober till Sheffield där Record Ridgway har kontor och fabriker.

De hade tidigare 7 st försäljare, men genom sammanslagningen till Bahco Record är de nu 16 st representanter som säljer Bahco, Record Ridgway och Lindström.

Som bilaga finns den broschyr som har skickats ut till samtliga kunder i England, och från den framgår att den nya säljstyrkan har en sammanlagd erfarenhet av 620 år inom handverkstygbranschen.

Som en följd av sammanslagningen har nu varje representant ett mindre geografiskt område att besöka än tidigare, och kan därför nu mer koncentrerat och effektivt bearbeta sitt distrikt.

De besöker i dag framför allt grossister och återförsäljare men besöker också, tillsammans med återförsäljare, större statliga företag såsom "National Coal Board", (som bryter och fördälar kol), "Electricity Board" etc.

Som bekant är det även i England kärva tider, men man är övertygad om att genom sammanslagningen av respektive säljkår till ett större "sales team" kommer man att uppnå en större effektivitet med väsentligt bättre möjligheter att ta marknadsandelar. Detta är givetvis mycket positivt då England är en av våra större exportmarknader, inte minst vad gäller skiftnycklar.

Sammanslagningen av Bahco Record har också mottagits mycket positivt bland kunderna, och man är övertygad om att nå de för 1982 högt uppsatta målen.

Karl-Henrik Kyhlstedt



God Helg

Redaktionen



Ny representation för Bahco i Sydafrika

Med övertagandet av Record Ridgway har Bahco naturligtvis undersökt möjligheterna att utnyttja Record organisation eller representation vid fjärran marknader. För Record Ridgway har Sydafrika varit en mycket viktig marknad under kanske lika lång tid som för Bahco, dvs 50 år. Sedan 1958 har Record eget bolag i Benoni, en förstad till Johannesburg, mitt i industri- och gruvdistriktet.

Företaget har över 70 anställda. Försäljningsstyrkan på fältet är 4 i Johannesburg och 24 på kontoret i Cape Town längst i syd.

Under månadskiftet september/oktober hade jag förmånen att få besöka Record i Benoni och under en vecka kunde jag ge produktutbildning om vårt program till försäljningsstyrkan och fick även möjlighet att besöka våra viktigaste och en del nya Bahco-kunder i Johannesburg och Pretoriaområdet.

Förutom Sydafrika bearbetas även kringliggande länder, bla Botswana, Leshoto, Swaziland och Sydvästafrika. Huvuddelen av försäljningen går till stora handverkstygåterförsäljare och direktkunder. Liksom Bahco med sin berömda skiftnyckel är Record en av huvudleverantörerna till gruvindustrin med bla Record rörtång och skruvstycken såväl från England som från egen tillverkning.

Hela gruvindustrin ökar kraftigt och detta gäller diamant, uran, kol och naturligtvis guld — de två sistnämnda finns huvudsakligen runt Johannesburg. Det var med glädje jag upptäckte att, med knappt något undantag, var samtliga betydelsefulla Bahco-kunder redan i Records kundkrets. Glädjande var också att många av Records viktiga kunder var mycket intresserade av att inkludera Bahco's verktyg i sina program.

Relationen Bahco—Record i Sydafrika har mottagits mycket positivt bland kunderna. Försäljningen av Bahco har redan utvecklats i "rekordfart" och för 1982 väntar vi det bästa säljresultatet någonsin. Sammanslagningen har även gjort att vi bearbetar en större del av marknaden och flera olika kundkategorier som resulterar i en försäljning av hela Bahco's program. Även om skiftnycklar är och förblir den största andelen har vi märkt en större efterfrågan på övriga verktyg, tex elektroniktänger.

Bahco och Record ser mycket positivt på denna utveckling och 1982 års mål ligger upp mot 25% över av årets prognos som alla är övertygade om kommer att uppnås.

Detta har åstadkommit bla genom att för första gången lagerföres Bahco i Sydafrika utöver direktimport till huvuddelen av kunder.

Fred Campbell

Produktionsnytt

Den 29 oktober 1981 varslade företaget Verkstadsklubben om permittering för samtliga kollektivanställda. Permitteringen innebär att arbete utförs de tre första dagarna i veckan och fredagen utgör permitteringsdag.

Konjunkturen för svensk verkstadsindustri har försämrats under året. För Bahco Verktyg visar utvecklingen att föregående års försäljningsvolym på hemmamarknaden försvarats medan exporten minskat.

Med en produktion under första halvåret på föregående års nivå har lagret ökat och bidragit till en ej önskvärd ökning av kapitalbindningen vid företaget. Med nuvarande produktionstakt råder balans mellan inleve-

ranser till helfabrikatlager och företags utleveranser till kund.

Som ett led i att frigöra kapital har överenskommelse träffats med Verkstadsklubben om en tillfällig produktionsnedsänkning för att därigenom anpassa lagret till normalnivå.

Den lägre produktionsnivån bedömer vi som tillfällig och räknar med att de marknadsföringsinsatser som görs i Sverige och utomlands tillsammans med förbättrade konjunkturen skall resultera i ökad produktion framöver.

De produktionstekniska resurserna har nu helt koncentrerats till kostnadsnedsänkande åtgärder och sparåtgärder. Olika projektgrupper har bildats som

arbetar med det gemensamma målet att sänka kostnaderna.

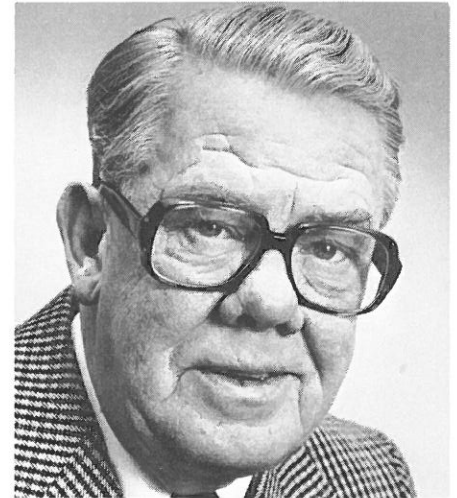
Volvo har placerat utökade order på Bahco Verktyg på smidning av skiftgafflar med en miljon kronor. Även bearbetningen av skiftgafflar har ökat avsevärt vilket till stor del beror på vår investering i ny maskinutrustning och därmed mycket hög kvalitet.

En ny filtreringsanläggning för kyl- och skäremulsioner har anskaffats och installerats. Anläggningen arbetar ef-

ter en ny princip som kallas ultrafiltrering och ger en höggradig rening av förbrukade vätskor. Det filtrerade vattnet renas till 99% för en kostnad som beräknas till mindre än hälften av rening på kemisk väg. För att eliminera uppkomna driftstörningar på grund av kondensvatten i tryckluftsledningarna har ett kyltorkningsaggregat ansakffats. Aggregatet är placerat i anslutning till kompressorcentralen under smedjan.

Bengt Frylén

Tack Åke!



Åke Rehnström, "eken-kisen" som bland mycket annat sålt fler skiftnycklar än någon annan verktygssäljare i hela världen lägger orderblocket på hyllan och går i pension. Så skulle man kunna uttrycka sig när en epok i Bahcos utveckling — som startade för drygt 40 år sedan när Åke Rehnström anställdes som kontorsbud hos BA Hjort & Co på Klara Norra — och som avrundades 1981-08-31 — Åkes sista arbetsdag för Bahco.

Föga kunde man ana att det av detta busfrö, som likt den "Anderssonskans Kalle" genom bus och rackartyg spred skräck i ledan av krag- och manchettprydda herrar på Klara Norra skulle växa fram en direktör Åke Rehnström, högt aktad av såväl kunder, arbetskamrater som företagsledning.

Den Nordiska försäljningen, som varit Åkes ansvarsområde, har under Åkes tid från praktiskt taget ett nolläge utvecklats till att under årtionden i särklass vara Bahco Verktygs intressantaste försäljningsenhet. Självfallet är inte detta en mans arbete, nej många har bidragit, dock har beslut och ansvar varit starkt knutna till just Åkes ställningstaganden.

Men det är inte bara företaget som är skyldig Dig Åke ett stort tack. Jag vill också gärna göra mig till tolk och tacka Dig från alla de — och här tar jag mig friheten att inkludera mig själv — som haft förmånen att under Din, ibland något hårdhänta, ledning fått utvecklats i en god anda där företagslojalitet och marknadskvalitet varit stående inslag i läxboken.

Tack Åke för alla de goda åren. Må Du och Din Aina få många sköna pensionsår tillsammans och njuta av de värden som finns runt omkring Er.

Claes L Claesgård

Vidga dina vyer och bredda din kunskap!

Sök stipendium från HJORTHFONDEN.

"Stiftelsens ändamål är att lämna understöd för beredande av utbildning samt att främja vetenskaplig forskning. Stiftelsens ändamål skall tillgodoses genom att stiftelsen utbetalar bidrag till anställda hos Aktiebolaget Bahco eller hos dess dotterbolag för att bereda dem tillfälle till vidareutbildning eller vetenskaplig forskning."

Så lyder 2:a paragrafen i stiftelsen Hjorthfondens stadgar.

Texten bör tolkas så att syftet med Hjorthfonden är att ge bidrag till sådan utbildning och forskning som bidrar till den anställdes personliga utveckling och arbetstillfredsställelse och som ligger inom företagets verksamhetsområde.

Hjorthfonden är alltså en för hela Bahco-koncernen gemensam stipendie-stiftelse, som varje år delar ut ett stort antal stipendier för vidareutbildning och för speciella projekt bland de anställda.

Vidga dina vyer och bredda kunskapsnivån!

Tycker du att du behöver vidga dina vyer och bredda din kunskap för att arbetet skall kännas mer tillfredsställande och meningsfullt? Då kan du söka Hjorthstipendium för att genomgå kurser i exempelvis språk, miljövård, energistudier, ekonomi, teknik eller något annat som intresserar dig och som ligger inom Bahco-koncernens allmänna arbetsområde.

Har du idéer som du vill utveckla?

Går du och bär på idéer om nya produkter/ny teknik eller liknande som du gärna vill utveckla vidare innan du presenterar det för företaget, så kan du söka Hjorthstipendium för att

täcka kostnader för litteratur, resor, material m.m. En förutsättning är dock att arbetet bedrivs på fritid och att du inte är anställd att utföra just de arbetsuppgifter.

Utbildningen skall inte vara direkt knuten till dina nuvarande arbetsuppgifter

Företaget har ett utbildningsprogram som skall svara för att du har rätt utbildning för det arbete du utför och det är en fråga som du skall ta upp med din chef/arbetsledare. Samma sak gäller facklig utbildning som skall ske genom din fackförenings medverkan.

Utbildningen skall ske på fritid

Den utbildning eller det projektarbete som du vill söka stipendium för skall ske på fritid och inte på arbetstid. I viss utsträckning kan dock tjänstledighet beviljas för enstaka heldagskurser eller seminarium. Semester kan naturligtvis också utnyttjas.

Hur stort är stipendiet?

Storleken av stipendiet kan variera med utbildningsbehovet och antalet sökande. Stipendiet skall utnyttjas inom två år och en skriftlig rapport om genomförandet skall inlämnas till personalavdelningen efter genomförda studier.

Hur söker man stipendium?

När det är dags att söka stipendium så finner du ett anslag om detta på anslagstavlor i företaget. Vanligtvis sker detta under januari och februari varje år. Ansökningsblankett kan du få via personalavdelningen.

ALLA ANSTÄLLDA, OBEROENDE AV ARBETSUPPGIFT, ÄR VÄLKOMNA MED SIN ANSÖKAN.

SIF

- klubben meddelar

Ekonomikurs för Promotionsföretag

Under dagarna 12—16 oktober 1981 deltog undertecknad i en ekonomikurs tillsammans med representanter från de rörelsedrivande bolagen i Investment AB Promotion. Kursen anordnades av Metallindustriarbetarförbundet och var förlagd till kursgården Skåvsjöholm. Föreläsare var ekonom Anne-Marie Jonsson och vår löntagarkonsult Per-Olof Holmqvist.

Kursen inleddes med en genomgång av Promotions årsredovisning. De skattemässiga fördelarna för aktieägare i investmentbolag behandlades. Som grupparbete beräknades nyckeltal för de olika bolagen i koncernen.

Strategisk planering var ett annat avsnitt i kursen. I den föränderliga värld vi lever gäller det verkligen att försöka följa den tekniska och produktionstekniska utvecklingen samt att vara anpassningsbar i marknadsföringen.

Hur skulle det vara med någon form av organiserat utbyte av erfarenheter och kunskaper bland konstruktörer och produktionstekniker från företag inom Promotion? På inköpsidan har ett samarbete etablerats.

Ett exempel på områden där förändringar sker snabbt är elektronikprodukter. Fiberoptik kommer snart att vara i kommersiellt bruk. Vad kan t ex detta betyda för F E Lindströms?

Bahco's VD, Lars-Olof Hjalmar, höll en genomgång för de kursdeltagare som kom från Bahco-företagen. Han redogjorde här för den utveckling som Bahco-koncernen genomgått efter hans tillträde. Från att ha varit beroende av den svenska marknaden till 55—60 % är målsättningen att, för det "nya" Bahco, denna siffra skall vara 30—40 %.

Hjalmar gjorde också en "rundvandring" till de olika bolagen. Han gav en del bakgrundfakta och uttryckte sin syn på bolagens framtidsutsikter. Dagens stora problem är HIAB-FOCO som är underkapitaliserat och överinvesterat. Lastbilsförsäljningen i Europa har under 1981 gått ned med 25 %, vilket medfört en volymminskning på 15 % för HIAB-FOCO. För de övriga

bolagen utgör minskade försäljningsvolymmer och lagerökningar problem. Marknadsandelarna behålls dock.

Promotions VD Carl-Erik Feinsilber inledde sin genomgång med att redovisa Promotions tre arbetsområden

- Fastighetsbolag (Kilaberg)
- Börsportfölj
- Rörelsedrivande bolag

Fastighetsbolaget ger en god och säker avkastning. Börsportföljen utgör en stabiliserande faktor. De rörelsedrivande bolagen har för dagen en svag avkastning men för Sveriges fortlevnad som industriland är det nödvändigt att industrin utvecklas. Promotion vill medverka i detta långsiktiga arbete.

Många av Promotions företag är beroende av byggnadsindustrin. Vid ge-

nomgången noterade Feinsilber att Linden-Alimak nu har det bekymmersamt. Vid Åseda-Hus pågår MBL-förhandlingar om försäljning av husproduktionen. svårigheterna vid HIAB-FOCO berördes också.

Soliditeten för Promotion behöver stärkas och en försäljning av 30 % av aktierna i fastighetsbolaget Kilaberg är ett led i den riktningen.

Under kursen behandlades kortfattat bla den japanska industrins frammarsch. P-O Holmqvist har vid besök i Japan varit i tillfälle att studera arbetsformerna inom bilindustrin. Kvalitetsarbetet intar en mycket framskjuten ställning på alla nivåer inom företagen. Lageromsättningshastigheten är betydligt högre i Japan än i Sverige.

Lars Eklund

Japan

Forts. reseskildring från nr 1

Och så den långa flygningen till Osaka, Japan, över 5 timmar. Japan, mirakellandet, en otrolig industri som producerar bla mer än hälften av världens alla båtar och en sjundedel av dess stål. Alla vet att japanen är den hårt arbetande försäljaren som har sett alla hörn av världen. Japan är det enda högt industrialiserade landet i Asien och samtidigt den enda kapitalistiska västerländska demokratin. Japan är rikast, har den högsta materiella levnadsstandarden och en utbildning och en lönenivå som kan jämföras med västeuropas. Rent geografiskt och geologiskt är Japans förutsättningar dåliga.

Japan är till största delen bergigt, drabbas ofta av naturkatastrofer såsom tyfoner, jordbävningar och saknar nästan helt råvaror och naturtillgångar. Därtill en befolkning av 116 miljoner människor som bor hopträngda i mycket små hus på en yta av drygt 370.000 kvadratkilometer (lika stor som Gotland och halva Svealand tillsammans). När man färdas i Japan verkar landet bestå av en enda stor stad utan stadsgränser.

Vad är orsaken till det japanska miraklet? Jag kommer inte ens att försöka förklara det. Det enda som är viktigt är att Japan anses som en av värl-



dens mest lockande exportmarknader. 1980 importerade Japan för över 500 miljarder kronor. Japan har dessutom högre tillväxt än andra industriländer och har över 750.000 tillverkande företag och 1,6 miljoner detaljhandelsaffärer.

Hörde jag rätt... Toppen, just vad Bahco behöver!...

Men jag glömde nämna att det finns stenhård konkurrens och det räcker inte ens med att vi har rätt produkt till rätt pris. Man måste också ha mycket tålamod och helst även lite tur. Det är många barriärer som måste övervinnas.

Bahco är väl introducerat främst genom vår skiftnyckel.

Marknaden i Japan är tyvärr helt dominerad av japanska tillverkare som har över 80% av marknaden. Japansk kvalitet är mycket hög. Vi är dock optimistiska för att vi så småningom kan bryta in och "stjäla" en bit marknad från den japanske tillverkaren.

Våra intryck från Japan är varierande. Trängseln och boendeformen är betydligt sämre än vad vi är vana vid. Arbetstiderna är långa. Mellan 2—5 dagars semester per år är brukligt. Arbetstryggheten är sämre och det resulterar i att man ogärna byter jobb. Kvinnor måste normalt sluta sin anställning vid giftermål. Och sedan det eviga bockandet och tédrickandet vart man än går.

Japaner tycker om att gå i grupp bl a under utflykter, ofta med en ledare eller guide med en viftande flagga. Kimonoklädda kvinnor ser man överallt. Vi hade förmånen att få besöka närliggande städer som Kyota och Kobe. Vi hade dessutom turen att vara i Japan just den veckan när körsbärsträden blommar. Det lär vara över 60 olika arter.

Det är en verklig folkfest eftersom körsbärsblomman betraktas som nationalsymbol. Skådespelet varar endast en vecka och förstörs snabbt genom blåst och regn. Parker, officiella byggnader och tempel är utsmyckade med dessa vackra, väldoftande blommande träd och det var en enorm upplevelse för oss.

Vi provade också på de allmänna kommunikationerna. Dels pendeltåg mellan Kobe och Osaka där vi var packade som sardiner. Vår agent påpekade dock att vi åkte inte under rusnings-tid... Och sedan mellan Kyota och Osaka på Shinkansen, ett hyper-snabbt tåg som går var 12 minut. Högsta hasighet lär vara 210 km/t.



Man kan faktiskt åka ända från Tokyo till Hakata, ett avstånd av 1.176 kilometer på 7 timmar. En fantastisk upplevelse, mjuk gång utan någon som helst skakning, komfortabel och med full service. Efter all den kinesiska mat vi hade förtärt hittills under vår resa var det skönt att prova på annat. I Japan finns många olika matsorter, allt från Sushi (rå fisk), Suki yaki (en sorts soppa), yakitor (grillspett) till tempur-friterade fisk- och grönsaker. Alla dessa rätter tillagas normalt vid bordet. Men bäst av allt var teriyaki (japansk biff) som består av biff, grönsaker, räkor, bläckfisk och mycket annat smått och gott stekt på en stor grillplatta som gästerna sitter omkring. Verklig delikatess! Vi blev dock chockerade av att se, vid det angränsande bordet, hur en hummer tillagades. Den slängdes levande på den heta plattan, varefter kocken satte ett lock över detta sprattlande djur. Då försvann aptiten.

Alltför snart var det dags att börja

vår återfärd till Sverige. Från Osaka direkt non-stop till Anchorage, Alaska. Snöklädda berg, bla Amerikas högsta, Mount McKinley, över 6.000 meter högt, klart synligt. Anchorage, huvudstaden i Alaska där maxtemperaturen lär vara mellan 12 och 15°C och vinter huvuddelen av året, var föga lockande. Imponerande var dock den enorma uppstoppade isbjörn som stod i vänthallen.

Efter kort uppehåll, vidare över en snöig, isbeklädd ogästvänlig nordpol och åter till Stockholm via Norge och Köpenhamn. Tillbaka till en vintrig påsk fylld av många minnen, incidenter och upplevelser.

Vi kan bara konstatera att vi har mycket ogjort och vårt arbete framöver kommer att koncentreras till dessa länder och övriga Asien. Målet är att öka vår försäljning samt att bredda vårt program på marknaden eftersom skiftnycklar dominerar allt för mycket.

Fred Campbell



En föränderlig tid vi lever i

och det påverkar oss. Som årstidernas
växlingar. Efter vintern kommer en ny
blommande vår. Det kan vara skönt
att ha i åtanke mitt i vintern!

Se på bilderna och njut!



Bilderna har Fred Campbell tagit under den resa han har berättat om i Ställskruven.

