

ställskruven

Personaltidning för AB BAHCO VERKTYG
Ansvarig utgivare: Bengt Carlsson
Redaktör: Agnes Hänsch-Kovasna

Nr 1. Juni 1982
Årgång 16



Tack för gott samarbete!

Bahco Verktyg fick en ny VD från den 1 maj i år. Bengt Carlsson skall känna sig mycket välkommen till sitt nya ansvarsfulla ämbete. Världen förändras och konjunkturutvecklingen i Sverige och utomlands är beroende av en serie problem, som det gäller för oss att anpassa oss till. Det finns många saker att ta tag i och förbättra för att öka Bahco Verktygs konkurrenskraft på den hårdnande verktygsmarknaden. Ett lönsamt företag är en viktig förutsättning för framtidsutsikter samtidigt som det ger en trygghet hos de anställda och sprider en positiv anda, som är nödvändig för att vi tillsammans skall kunna uppfylla våra mål. Det är med tillfredsställelse som VD-stolen överlämnats åt Bengt Carlsson, då han har förutsättningarna att utveckla Bahco Verktyg på ett framgångsrikt sätt.

Min tid som bolagets tillförordnade VD har varit en intensiv och lärorik tid. På grund av andra uppdrag har jag tyvärr inte kunnat ägna all den tid jag önskat åt företaget, men mina medarbetare har varit tålmodiga och förestående samt ställt upp på ett utomordentligt positivt sätt. Jag är medveten om svårigheterna med en temporär VD, men vi har ändå lyckats att skapa ett arbetsteam inom företaget som fungerat väl. Samarbetet med de fackliga organisationerna har jag upplevt som mycket gott och präglats av ärlighet och uppmärksamhet i de olika frågor vi under tiden har handlagt.

En förenklad organisation har genomförts och är i kraft sedan den 1 mars i år. All omorganisation innebär svårigheter vid genomförandet och vår var inget undantag. Låt mig därför lämna några synpunkter som för mig var vägledande för omläggningen. Avsikten var att uppnå en ökad decentralisering av beslutsfattandet, minska byråkratin, förkorta kommunikationsvägarna och skapa ansvarsområden, så att huvudavdelningscheferna inom sina områden skulle få tillgång till resurser som är nödvändiga för att de skall kunna uppfylla sina arbetsuppgifter.

Sålunda har skapats en marknadsfunktion som omfattar all försäljning (utom lego), leveranser till kunder och helfabrikatlager. Ansvar för hela händelsekedjan från budgets och marknadsplaner, kampanjer försäljning och orderhanderingen samt utleveranser och lagerhantering. Till teknikfunktion överlämnas produktbeställning med önskade volymer och inleveranstidpunkter till lager. Teknik-

funktionen svarar för att produkterna är tillgängliga på lagret vid tillförsäkrade priser. Eventuell överskottskapacitet säljs av produktionen i form av lego.

Genom denna uppdelning har skapats två "profit-centres" inom företaget, vilka kompletteras av servicefunktionerna Personal och Ekonomi. För den administrativa utvecklingen inom företaget svarar en särskild funktion direkt under VD. Genom denna enkla och avgränsade organisation har enligt min mening skapats bättre möjligheter för precisering av befogenheter och ansvar. Inom ramen för organisationen måste emellertid rationaliseringar av det administrativa arbetet pågå fortlöpande. OFL-systemet som införs i sin helhet från den 1 juli i år har under min tid inneburit stora problem. Vi tror nu att med de insatser från företaget och externa konsulter som gjorts, systemet kommer att fungera som avsett från början.

Någon klar framtida marknadsbild kan jag tyvärr inte lämna efter mig på grund av osäkerheten i konjunkturer. Tecken på uppgång föreligger men de är svaga och osäkra. Försiktighet påbjudas och det är min uppfattning att med det grepp vi nu har om orderstockar och marknader, vi har putsat känslspröten så, att vi i tid kan anpassa oss till förändringar. Målsättningen med vår temporära neddragning av produktionen uppfylldes och lagret är för den egna produktionen i stort anpassat till normal nivå igen. Detta kunde åstadkommas efter förtjänstfulla insatser från olika håll.

Som sagt, min tid som tf VD var kort men intensiv och jag tackar härmed samtliga anställda för ett mycket gott samarbete!

Ivar Lundberg



Några ord från VD

Vid olika tidpunkter i ett "företags liv" diskuterar man dess värde. Tittar man strikt på företagets balansräkning är företagets värde dess tillgångar i byggnader, maskiner och säljbart varulager. En annan värdemätare är företagets förmåga att ge tillräcklig avkastning för att betala för produktutveckling, maskininvesteringar, marknadsutsattnings och att ge skälig ersättning till aktieägarna.

Utvecklingen den senaste tioårsperioden har varit att mer och mer värdera företagets "försäljningsförmåga" och mindre dess reala tillgångar. Lite förenklat uttryckt: Tillverkade produkter har inget värde om dom inte går att sälja.

Vår strävan har ibland formulerats med uttrycket "vi skall vara ett marknadsstyrt företag". Vad innebär "marknadsstyrt företag"?

Det innebär starkt förenklat, att vi skall tillverka produkter som kunderna önskar — och inte — att "sälja" de produkter som vi tillverkar.

Bahco Verktyg har under en följd av år levererat handverktyg av högsta kvalitet till kunder i Sverige och utanför Sverige med god lönsamhet och har därmed bedömts ha ett "hög värde".

Ibland har det uppstått leveranssvårigheter som bl a krävt nyinvesteringar. Dessa har kunnat genomföras tack vare god lönsamhet.

Jag anser att Bahco Verktyg nu står väl rustat inom vår produktionsenhet för att hänga med vid nästa konjunkturuppgång.

I den hårdnande internationella konkurrensen måste vi bli alltmer "marknadsmedvetna". Alla anställda måste medverka i detta arbete. Tekniska funktionen har lanserat en slogan "kvalitet — vår idé", vilket innebär fortsatt satsning på en hög kvalitet, vilket är viktigt för vår marknadsföring.

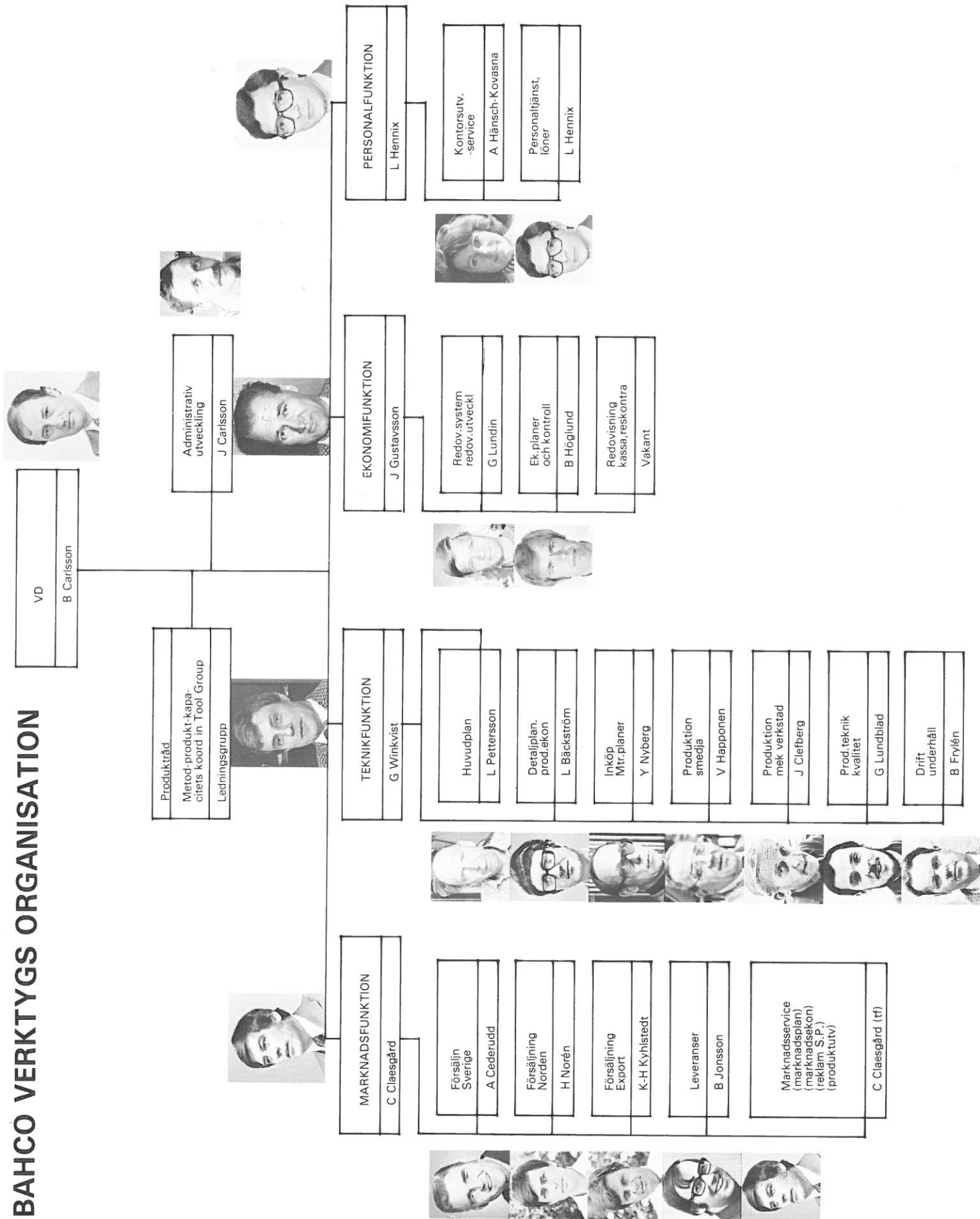
Marknadsfunktionen arbetar med satsningar på nya marknader inom export såväl som på nya produkter för etablerade marknader.

Inom administrativa enheter måste vi ha ett marknadsorienterat tänkande, samtidigt som vi initierar och tillsammans med hela organisationen genomför kostnadsänkningar.

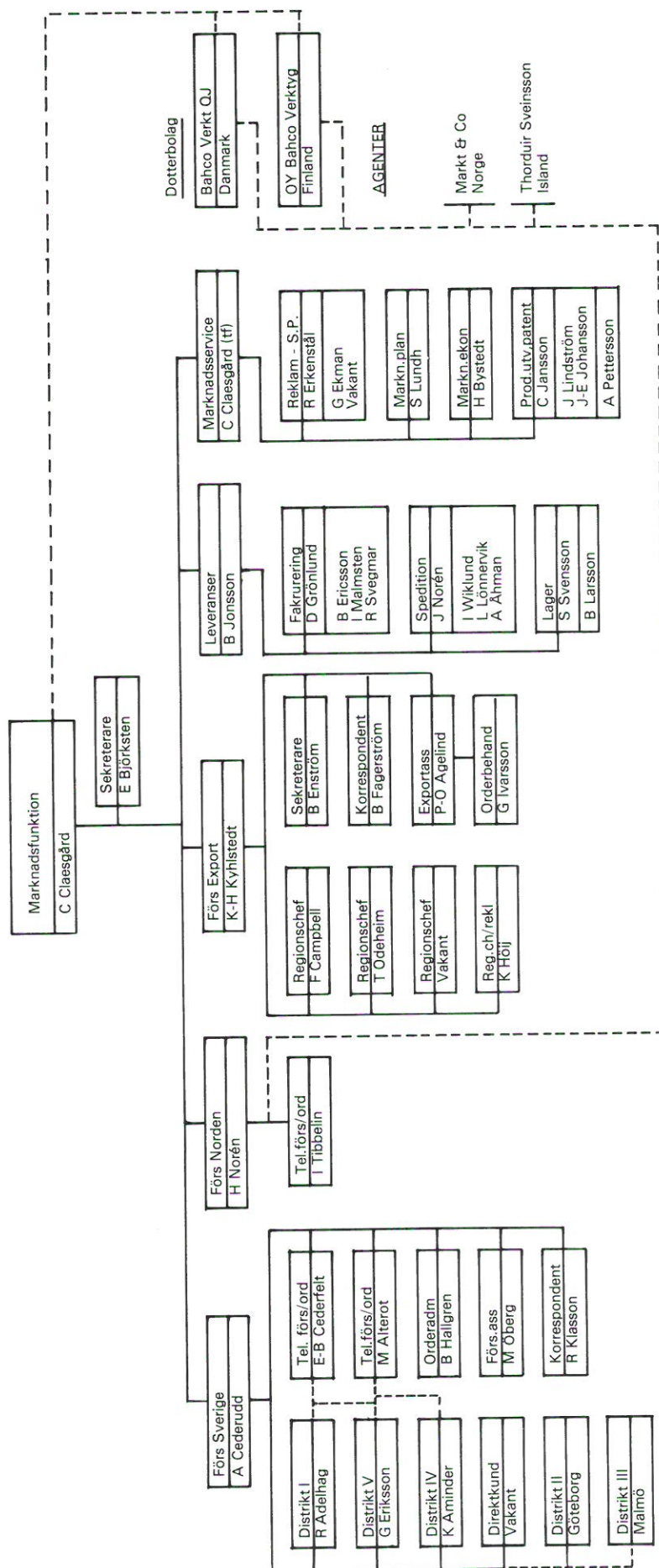
Våra reala tillgångar och vår personal är viktiga delar för att nå framgång. Viktigaste tillgången är dock våra kunder.

Bengt Carlsson

BAHCO VERKTYGS ORGANISATION



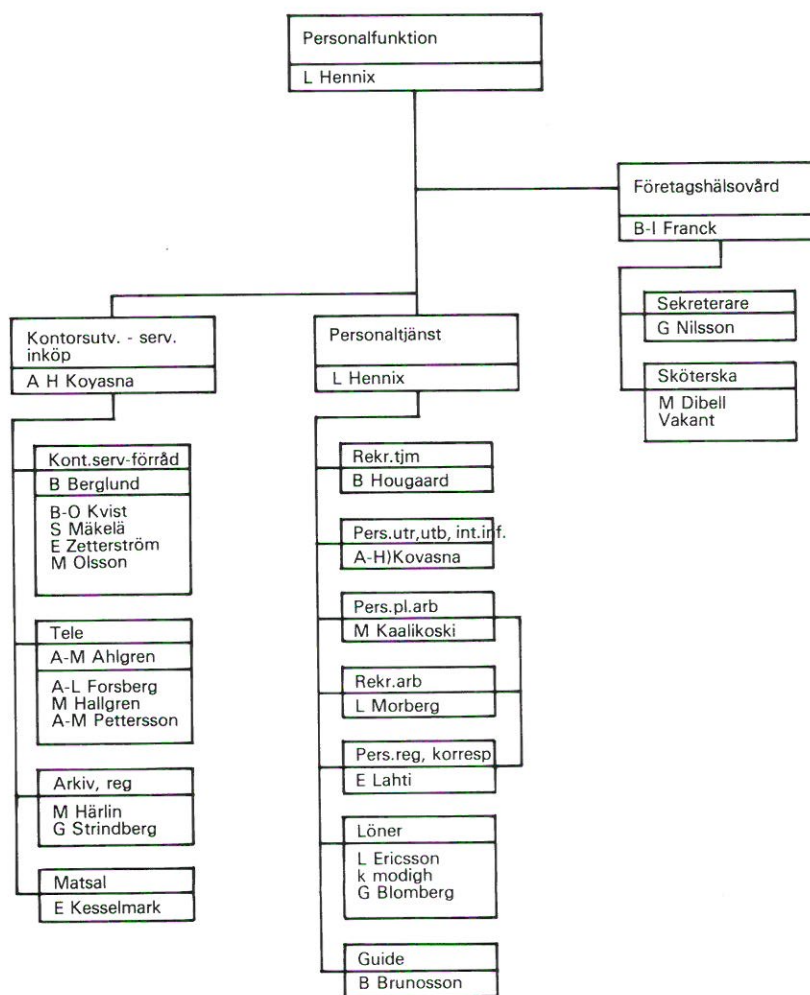
MARKNADSFUNKTIONEN



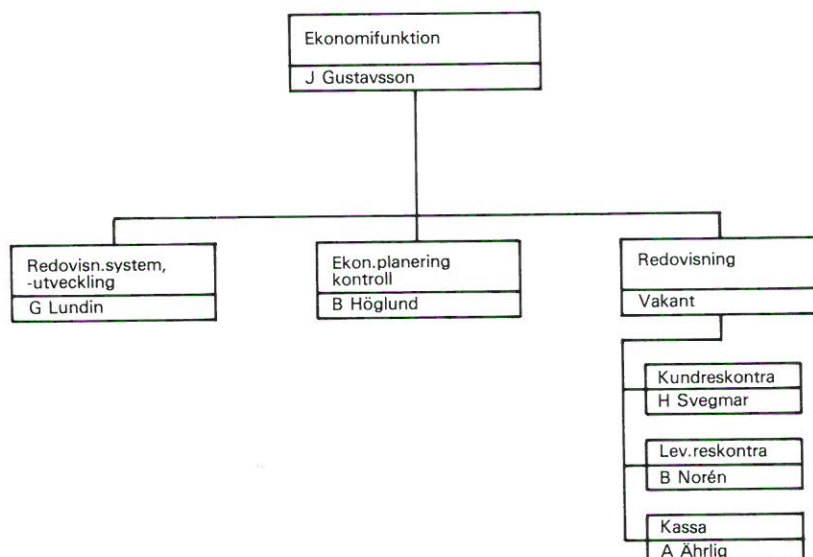
TEKNIKFUNCTIONEN



PERSONALFUNKTIONEN



EKONOMIFUNKTIONEN



Möte med vår nye VD för Bahco Verktyg – Bengt Carlsson

Många nickar igenkännande: "Ja vi vet vem han är, vi känner honom". För andra är han ett oskrivet blad. Man kan också undra om de som tror sig känna honom verkligen gör det. Människor förändras och utvecklas. Ingen är densamma som han eller hon var för tio eller ens för ett år sedan. Vilka tankar rör sig i huvudet på Bengt idag? Vem är han? Vad står han för? Det har Ställskruvens redaktör försökt ta reda på genom ett antal närgångna frågor.

— *Många vill gärna veta något om Din bakgrund. Vem är Bengt Carlsson?*

"Jag är tekniker från början och har arbetat inom många olika verksamhetsområden på Asea Atom, Bahco Fläktverkstäder, Electrolux och på Bahco Ventilation. Senaste året har jag ägnat åt JAS-projektet som projektledare för försvarsdepartementets räkning. Dessförinnan var jag i USA ca 3 år för Bahco Industri. Jag har under många år arbetat med marknadsföring i syfte att åstadkomma inbrytning på nya marknader i Europa. Japan och USA — med blandat resultat. Dessa år har varit arbetsamma och lärorika. I USA fick jag exempelvis en helt ny syn på ekonomins viktiga roll, vilket resulterat i universitetsstudier i företagsekonomi.

En kurs i internationell marknadsföring jag genomgått i Geneve gav mig också merkunskap. Jag tror att man måste ut på fältet — röra på sig — för att få nya impulser och kontakter. För att kunna sälja en produkt måste man tala om att den finns och övertyga kunden om att den är bäst.

Privat är jag intresserad av utförsäkring och jazzmusik och så älskar jag Mälaren."

— *Det finns olika åsikter om hur en VD bör vara. Vilka egenskaper är viktiga i den rollen?*

"Viljan att ta på sig ansvar, rentav att söka ansvar. Det är viktigt att ledarförmåga finns. Man kan givetvis utvecklas och utvecklas åt olika håll. Under ett företags olika cykler behövs olika typer av ledare vid olika tidpunkter."

— *Din egen ledarfilosofi?*

"Att arbeta i team (i grupp). Delegera ansvar och befogenheter. Därigenom skapar man engagemang och kan komplettera sig själv. Man får täckning för alla kunskapsbitar inom en ledningsgrupp. Man skall kunna arbeta genom andra och därigenom utveck-



la nya ledare och sig själv. Att stimulera medarbetarna genom en öppen dialog, att uppmuntra till kreativitet, vilket föder anspråk och ställer krav. Det för verksamheten framåt."

— *Kan Du säga något om Bahco Verktygs målsättning?*

"Det är en stor och viktig fråga. Varje typ av verksamhet bör ha klart definierade och kvantifierade mål. Jag tror på att kännedom om målsättningen skapar samarbete och Vi-anda. Den ger också möjligheter att styra verksamheten i önskad riktning. På samma sätt som jag har personliga mål, kommer jag att verka för måldefiniering och måluppfyllelse även inom företaget. Jag måste dock sätta mig bättre in i verksamheten, innan jag kan närmare gå in på den frågan."

— *Vilka frågor anser Du är de viktigaste för Bahco Verktyg att ta itu med?*

"Jag har många tankar i huvudet och brinner av iver. Till att börja med vill jag dock genom analysfas ta reda på en hel del. Måste lära mig, läsa in mycket innan jag kan eller vill formulera mål, marknadsstrategi och verksamhetsinriktning. Jag vill få en klar bild av vad våra produkter kostar att tillverka och hur efterfrågan på våra produkter ser ut inom olika delar av världen. Kostnadsmedvetenhet över lag och en viss försiktighet är en nödvändighet i dagens läge. Som jag ser så befinner sig Bahco Verktyg i ett nytt läge. Hitintills har man lyckats med att sälja allt man har producerat. Ett av det svåraste strategiska beslut en företagsledare kan ställas inför är att besluta att styra en del av produkterna till mindre lönsamma testmarknader under goda år, då man annars med god lönsamhet kan sälja hela sin produktion och kanske inte ens kan tillfredställa efterfrågan på hemmamarknaden.

Med en svagare efterfrågan som nu råder är detta en möjlighet. Att komma in på nya marknader är alltid svårt och kostsamt. Det ser jag dock som en nödvändighet på sikt."

— *Hur ser Du på våra produkters möjligheter i framtiden?*

"Trodde jag inte på företaget och dess produkter skulle jag inte vara VD här nu. Kvalitetsverktyg kommer alltid att behövas, men konkurrensen är hård och vi har inte på något sätt ensamrätt på våra produkter. Vi måste värna om vår kvalitet, utveckla och förbättra våra produkter och undan för undan hitta bra komplement till dessa. Vi måste tillverka de produkter vi kan och är bra på. Jag hoppas också på att samordningen inom BRTG ger en möjlighet att utnyttja våra samlade resurser inom BAHCO bättre."

— *Hur viktig är personalen? Vilken prioritet har personalutveckling, personalfrågor över huvud taget enligt Din uppfattning?*

"Våra produkter tillverkar sig inte och säljer sig inte själva. Vi tillverkar och säljer kvalitetsverktyg genom vår yrkesskicklighet. Vi måste inom alla områden sträva efter att bli så skickliga, så "proffsiga" som möjligt. Ökad internationalisering ställer också högre krav inom olika områden. Vi skall vara rädda om den kunnskap och yrkesskicklighet vår personal har och se till att den utvecklas för att kunna motsvara de ökade krav som ställs på oss och på våra produkter. Man kan inte driva ett företag utan engagerad, kunnskap och samverkande personal. Ett välkänt påstående som jag helhjärtat ställer upp på är att personalen är företagets viktigaste resurs."

— *Vad har information för betydelse? Vi lever ju i en föränderlig värld som kräver handlingsfrihet och stor flexibilitet, samtidigt som det finns avtal, lagar och etik att leva upp till. Hur gör man?*

"Given information, som inte har uppfattats, inte gått fram, är liktydig med ingen information alls. Det är viktigt att det finns dynamik inom organisationen och att alla känner att den finns. Alla skall också ha rätt att känna till och kunna påverka sin egen situation. Jag vill verka för en gemensam och öppen problemlösande attityd. Tvåvägskommunikation som innebär givande och tagande i positiv anda gagnar alla parter."

— *Det mångomtalade medbestämmandets roll?*

forts. sid 8

Nytt bolag:

PROBA DATA AB

"Det är viktigt att arbeta med vettiga spelregler. Jag har aldrig haft svårt för att tala med folk. Medbestämmandet får inte öka byråkratin och därigenom vara hämmande på verksamheten. Dialog i positiv anda är nyttig och jag anser att det är viktigt att vi samverkar vid viktiga beslut. Populära såväl som impopulära.

— *Till slut. Det talas mycket om elektronik i olika sammanhang. Hur ser Du på elektronikkens roll i vårt företag?*

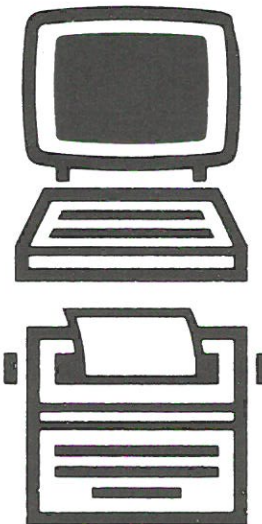
"Det viktigaste är att elektroniken inte ersätter våra egna produkter. Elektroniken är här och vi skall leva med den, styra och utnyttja den i våra egna syften. I produktionen, på kontoret, ja överallt där den kan arbeta med lönsamhet för oss. Den kan också ge upphov till behov av nya verktyg.

— *Vad skulle Du vilja säga till Dina medarbetare på Bahco Verktyg så här i början av Ditt uppdrag?*

"Bahco Verktyg har "skämt bort" koncernledningen med hög lönsamhet under en följd av år. När nu lönsamheten sjunker dramatiskt gäller det att genomföra kostnadsbesparande åtgärder på kort sikt såväl som att utarbeta och genomföra ett mera långsiktigt "offensivt" program för att därmed visa vår förmåga att återföra lönsamheten till den nivå koncernledningen kräver."

PROBA DATA är ett nybildat konsult- och servicebyråföretag som ägs till lika delar av AB BAHCO och AB PROGRAMATOR. PROBA DATA övertar i starten de dataenheter i Enköping och Hudiksvall som tidigare funnits inom BAHCO.

Målsättningen är att PROBA DATA skall arbeta som ett fullserviceföretag och erbjuda kvalificerade datatjänster till en extern marknad och till de olika affärsenheterna inom AB BAHCO. Bearbetningen av den externa marknaden kommer att ske i samarbete med och via Programators utbyggda marknadsorganisation och de övriga samarbetande enheterna inom gruppen som omfattar Värmlandsdata (samarbetspartner: Uddeholm); B-K-Data (Bulten-Kanthal) och EP-Data (Ericsson). Denna grupp av samarbetande företag som kommer att utökas med fler samarbetspartners under 1982/83 har en budgeterad omsättning överstigande 125.000.000:— med en personalstyrka på ca 320 personer.



PROBA DATA består i starten av 2 enheter i Enköping resp Hudiksvall med sammanlagt 73 personer och en budgeterad omsättning på 25.000.000:— för 1982/83.

Styrelsens ordförande är Hans Ingvarsson, finansdirektör inom AB BAHCO.

KVALITETSKAMPANJEN

Bahco Verktygs kvalitetsmålsättning är att tillverka produkter som tillfredställer de behov och höga anspråk som yrkesmän har. Eftersom kunden slutligen avgör märkesvalet gäller det för oss att i tillverkningen nå upp till målsättningen för att få nöjda kunder.

Genom kundkontakter och reklamationer vet vi att så inte alltid är fallet därför måste vi gemensamt anstränga oss för att förbättra produkternas kvalitet och minska kassationskostnaderna.

Du kan själv medverka till en förbättring genom exempelvis:

- Kontrollera Ditt eget arbete enligt befintliga instruktioner
 - Hantera mätverktyg varsamt
 - Föreslå hjälpmedel för att uppnå ett bättre resultat
 - Var vaksam mot fel från tidigare operationer i tillverkningen
 - Meddela instruktör eller arbetsledning när fel misstänks på maskiner och verktyg
 - Kasta felaktiga ställbitar i skrotlådan
- Utöver nämnda insatser inbjuder vi



Dig att delta i en idéävling inom förslagsverksamheten. Utöver sedvan-

lig belöning erhåller bästa förslag en fin kamerautrustning.

Utdelning av 1982 års Hjorthstipendier

Ansökningar och beviljade stipendier fördelar sig på följande sätt:

Enhet/grupp	Ca antalet anställda	Inkomna ansökningar	Beviljade stipendier
Koncernkontoret	150	6	2
B. V. Entreprenad	770	16	10
B. Industri	230	12	5
B. Ventilation	645	22	16
Kracht	680	7	3
Hiab Foco	3000	17	13
Mecman	820	43	13
B. Verktyg	625	8	5
F E Lindström	125	5	2
B. Sudamericana	500	3	3
B. Forge & Outillage	120	1	1
		140	73

Den 5 maj sammanträdde Hjorthfondens styrelse för att utdela 1982 års stipendier till Bahco-anställda.

Årets stipendieutdelning har föregåtts av en informationskampanj där alla anställda i Bahco's svenska och utländska bolag personligen fått information om Hjorthfonden.

På detta sätt har vi informerat "nya" Bahco-anställda om Hjorthfondens möjligheter samtidigt som vi påmint "gamla" Bahco-anställda om fondens existens.

Till årets sammanträde hade 140 ansökningar inkommit till ett gemensamt värde av ca 645 tkr. 73 stipendier beviljades till ett värde av ca 225 tkr.

Fördelningen av stipendier företag/enheter emellan kan vid en hastig blick synas något sned och orättvis. Hjorthfondens styrelserepresentanter har dock att ta hänsyn till en rad faktorer vid sitt beslut. Bl a dessa:

- att tänkta studier överensstämmer med fondens stadgar
- om stipendium beviljats tidigare
- den sökandes anställningstid
- ytterligare en rad omständigheter, vilka skulle ta för stor plats att redogöra för här. Men rent allmänt så försöker styrelsen att hålla en generös attityd.

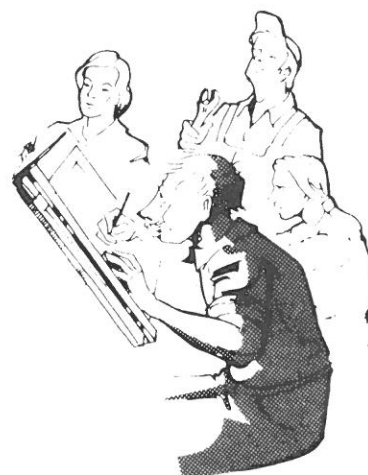
Vid årets sammanträde fattade styrelsen även beslut om personalorgani-

sationernas styrelseplatser, mandattider och cirkulation mellan företagsenheterna för tiden 1982—1995. Se bilaga till.

Avslutningsvis så vill Hjorthfondens styrelse framföra sitt tack till koncernledningen för de pengar som ställts till fondens disposition för utdelning av stipendier 1982.

På Hjorthfondens styrelses vägnar

Lars Hennix



I styrelsen för Hjorthfonden ingår idag följande personer

Representerande Bahco

Lars Hennix ordförande
Gunnar Mångsbro (Koncernkontor Enköping)
Gun Stenström (Mecman)
Ulf Sundh (Hiab-Foco)

Representanter för de anställda

Sören Eliasson, Metall (Hiab-Foco)
Rune Gustafsson, SALF (B.Vent. Entr.)
Rolf Svensson, SIF (Mecman)
Lars Åberg, Metall (B Verktyg)

Personalorganisationernas styrelseplatser, mandattider och cirkulation mellan företagsenheterna.

MANDATPERIOD	1982—1983 (2 år)	1984—1986 (3 år)	1987—1989 (3 år)	1990—1992 (3 år)	1993—1995 (3 år)
PERSONAL ORGANISATION					
METALL	VERKTYG	HIAB-FOCO	MECMAN	VENTILATION	VERKTYG
SALF	VENTILATION	VERKTYG	HIAB-FOCO	MECMAN	VENTILATION
SIF	MECMAN	VENTILATION	VERKTYG	HIAB-FOCO	MECMAN
SUPPLEANT	HIAB-FOCO	MECMAN	VENTILATION	VERKTYG	HIAB-FOCO

Mer om organisationen: Vi frågar chefen för marknadsfunktionen,

vad är det för

FÖRDELAR MED DEN SAMORDNADE FÖRSÄLJNINGSFUNKTIONEN?

Det är i huvudsak två väsentliga nyheter i den nya organisationsenhet som vi valt kalla marknadsfunktionen.

Dels har nu samtliga tre marknadsblock samordnats under en hatt, dels har den kompletta OFL-biten (Order — Fakturering — Lager) underställt marknadsfunktionen.

Parallellt med den tekniska funktionen utgör därmed marknadsfunktionen ett av de två ben som skall svara för Bahco Verktygs operativa insatser.

De fördelar som jag förväntar mig av den nya organisationen är flera.

Fältnarbetet kan på ett effektivare sätt utvecklas och systematiseras. Vår strävan att stimulera vissa exportmarknader till breddad insats för hela vårt produktprogram ökas genom ett integrerat samarbete med de två övriga marknadsblocken Sverige och övriga Norden.

En djupare och bredare penetration av dessa exportmarknader blir därmed möjlig och erfarenheten från olika distributionsformer från de nordiska marknaderna kan bättre anpassas, testas och värderas genom ett organiserat, intimt samarbete mellan blocken med en gemensam målsättning.

Marknadsservice. Målsättningen med den nya organisationen är också att frigöra säljande personal från administrativa rutiner för direkta säljuppgifter.

Den nya marknadsavdelningen skall svara för en kvalificerad service till "säljfolket", här inbegrips underlag för marknadspenetration där M-planer — konkurrensbevakning — prisuppföljning — bruttovinstkontroll m m utgör viktiga komponenter.

Samordning av marknadsaktiviteter över alla tre marknadsblocken och därmed maximalt utnyttjande av reklamaterial och liknande är en annan fördel som bör ge ökat ekonomiskt utbyte.

OFL. Att nu order — fakturering — lager åter sorterar under en samlad marknadsfunktion anser jag utgöra en mycket stor fördel.

Vid en modernt upplagd försäljning/distribution, där kortast och mest ekonomiska väg mellan producent och förbrukare eftersträvas, krävs möjlighet till snabba beslut och disciplinerad efterlevnad av givna leveranslöften.

Försäljningsavdelningarnas resultat och möjlighet till effektivt agerande är därför avhängigt leveransavdelningens funktion och följsamhet i det totala åtagandet.

Detta samspel fordrar att leveransansvarig chef bemyndigas att styra lager och lagerpersonal för att därigenom påverka samtliga faser i de leveransuppdrag förbrukaren ålägger oss direkt eller genom återförsäljare.

Argumenten för den omorganisation vilken medfört att lagret genom sin nya tillhörighet underordnas marknadsfunktionen kan preciseras enligt följande 5 punkter:

1. Försäljningens ansvar mot kunden till dess försäljningsuppdraget är till fullo slutfört och varan finns hos kunden i överenskommen kon-dition.
2. Försäljningen ansvarar för produkternas anpassning till kontinuerliga och temporära marknadsförändringar vad avser exponering och förpackningsbehov.
3. Försäljningen ansvarar för att orderhemtagningstekniken utvecklas och anpassas till distributionen.
4. Leveransavdelningen och därmed lagrets ansvar inom funktionen är ett effektivt konkurrensmedel.
5. Korta beslutsvägar inom funktionen ger sälj- och leveransavdelningarna möjlighet att ta tillvara de säljmöjligheter som finns på marknaden och där extra ordinära insatser krävs.

Gruppkänslan. Genom den nya organisationsformen ges möjligheter att på ett naturligt och självklart sätt alltid prioritera säljarbetet. Detta är en resursinriktning som är alldeles nödvändig med tanke på den alltmer hårdnande konkurrensen i vår omvärld.

Varje tanke och handling inom marknadsfunktionen skall såväl av den enskilde som gruppen i varje moment vara inriktad mot att nå bästa tänkbara säljresultat och ingen möda får sparas vad gäller att effektivt betjäna vår marknad.

Detta skall vara vårt dagliga och självklara budskap inom marknadsfunktionen och vår strävan skall vara att försöka sprida detta till alla som verkar för och inom Bahco Verktyg.

Allt oftare kommer nu besked om att konjunkturerna tycks vara på väg

åt "rätt håll". Att påstå att det föreligger en entydig trend uppåt är emellertid att gå för långt. I vår budgetering har vi räknat med en viss uppgång under hösten och ännu finns inget som talar mot detta.

Skulle så ske krävs av oss alla ytterligare insatser och ett optimalt agerande så varje chans till vunna marknadsandelar tillvaratas. Vi inom marknadsfunktionen är beredda bl a genom att intressanta aktiviteter är inplanerade — mer om detta kommer in i ett senare nummer av Ställskruven.

Claes L Claesgård

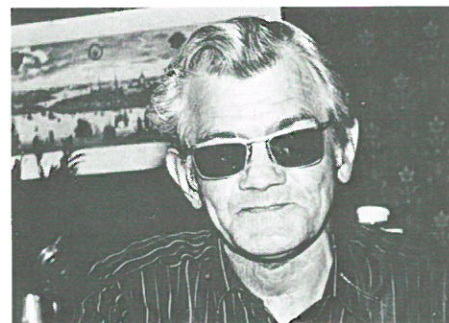
PENSIONÄRER



Elisabeth Boman har gått i pension den 13 maj 1982.

Hon anställdes 1961-02-20.

Började arbeta i smedjan och övergick sedan som kontrollant till mekaniska verkstaden.



Helge Pettersson har arbetat på Bahco Verktyg i 42 år 3 mån på verktygskontrollen. Han slutade sin anställning 82.04.30

KRAFTVERKTYGSNYTT

GREIFF TRYCKLUFT — ny medlem i kraftverktygsfamiljen

Från och med 1 april har Kraftverktyg övertagit Greiff Tryckluft bestående av ett intressant sortiment av kompressorer med tillhörande sälj- och serviceorganisation.

Tillskottet kompletterar vårt tidigare kompressorsortiment och innebär att Bahco nu har marknadens mest kom-

pletta kompressorlinje allt ifrån små kolvkompressorer för hobbyändamål till turbinkompressorer avsedda för stor-konsumerande industriföretag.

Genom förvärvet blir Bahco näst största kompressorleverantören i Sverige med en marknadsandel på ca 20 %.

Organisationen

Med övertagande av Greiff Tryckluft har följt en slagkraftig organisation enligt nedan.

Försäljningschef
Sekreterare/Offertutskrift
Ordermottagare
Projektingenjör
Reservdelsförsäljning
Serviceledning
Service, debiteringar o reklamation
Försäljning, syd
Försäljning, väst
Försäljning, öst
Försäljning, nord
Fältservice, syd
Fältservice, väst
Fältservice, väst
Fältservice, Sthlm — N
Fältservice, Sthlm — S

R Dahlgren
A Asp
Vakant
K Fagerström
G Bergman
G Kroon
J Reldin
K E Åberg
H Palovaara
P Andersson
B Ohlsson
M Olsson
I Carlsson
T Evangelos
D Björklund
K Wahlberg

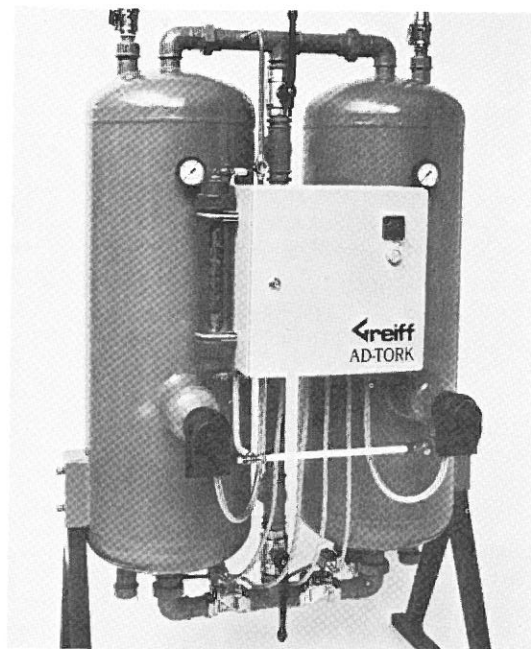
Sortimentet

Sortimentet kan med avseende på funktion delas upp i kolvkompressorer (1—15 hkr), skruvkompressorer (20—150 hkr) samt turbinkompressorer (300 hkr)

Med avseende på användningsområde är kolvkompressorprogrammet uppdelat i garagekompressorer avsedda för hobby och enklare luftinstallationer och intermittent drift. Stationära kolvkompressorer för industriellt bruk, med respektive utan ljuddämpning. Skruvkompressorer med och utan värmeåtervinning samt större turbinkompressorer. Skruv- respektive turbinkompressorprogrammet är avsett för kontinuerlig industriell drift.

Greiffsortimentet innefattar också ett intressant program av oljefria kompressorer avsedda för sjukhus, laboratorier och industrier med krav på absolut ren luft. Med programmet kommer också ett tillbehörsortiment bestående av kyltorkar, efterkylare samt reglertillbehör.

Inom värmeåtervinningsområdet är Greiff ett välkänt begrepp. Greiff projekterar idag kompletta turn-key-anläggningar med värmeåtervinning, ett område som med dagens energikostnader har god tillväxtpotential.



Möjligheter

Bahco/Greiff har utvecklingsmöjligheter på den svenska marknaden. Den breda säljorganisationen kan på ett effektivt sätt bearbeta förbrukarledet antingen det sker genom återförsäljareorganisationen eller direkt.

Greiff's säljstab har kompetens vad gäller avancerad kompressorteknik, värmeåtervinning samt projektering av färdiga anläggningar. Detta ger oss möjlighet att vara med redan på projektstadiet när en kompressoranläggning skall planeras.

Möjligheten att på sikt utnyttja Bahco Entreprenad serviceorganisation/-Bahco Service innebär en unik utvecklingspotential. Bahco Service har idag ca 90 montörer utplacerade över landet. Kontraktsservice som omfattar både ventilations- och kompressorutrustning är ett område där Bahco genom Greiff-förvärvet kan erbjuda kunderna en tjänst, för närvarande utan motsvarande konkurrens.

Kort- såväl som långsiktigt utgör Greiff Tryckluft ett bra komplement till Bahco Kraftverktyg's verksamhet i Sverige. Vi hoppas att den nya familjemedlemmen skall trivas inom Bahco och vi ser med tillförsikt fram mot den fortsatta utvecklingen.

Ovanstående organisation skall sörja för att Greiff-produkterna på ett effektivt sätt når marknaden. Genom direktförsäljningen erhåller vi en effektiv bearbetning av slutförbrukaren. Greiff's återförsäljarnät utgör ett komplement till Kraftverktyg's nuvarande återförsäljarorganisation. Totalt har Greiffövertagandet således inneburit breddning av våra säljresurser i landet.

Rolf Dahlgren kommer med sin organisation att sortera direkt under V. Projekt- och säljstab kommer även i fortsättningen att arbeta i Stockholm. Från och med 1 juli övertar Kraftverktyg OFL samt inneservice.

Genom Greiff-förvärvet blir kompressorgruppen inklusive Hydrovane den största produktgruppen inom Kraftverktyg. Bo Fagerström som successivt kommer att överta ansvaret för produktgruppen är projektledare för integreringen av Greiff Tryckluft med Bahco Kraftverktyg. Liksom tidigare organisationsmönster har försäljningsavdelningarna sälj- och budgetansvar medan produktgrupperna har sortiments- respektive marknadsplaneringsansvar. Respektive avdelningschefer rapporterar direkt till VD:n Lars J Ohlsson.

Förslagsverksamheten

Under fjolåret inkom 37 förslag av vilka 21 belönades med tillsammans 8 450 kr. Det betyder att varje belönat förslag i medeltal ger 400 kr. När sedan den belönade betalt skatt på beloppet, är det bara 150 kr kvar och då kommer lätt den uppfattningen att det är väldigt dåligt betalt för den så fina idén. Hur kommer då förslagskommittén fram till belöningens storlek? Jo, det finns två skilda metoder. Man har en formel som säger att företaget och förslagsställaren skall dela den vinst, som uppkommer första året, lika mellan sig sedan man dragit av de kostnader som uppkommer vid genomförandet. Det finns förslag som inte går att beräkna efter denna formel och då får kommittén göra en bedömning med hjälp av erfarenhetsvärden man ställt upp. Men även förslag som går att beräkna vinsten av, kan ge en felaktig belöning.

Det gäller exempelvis förslag som har en stor investeringskostnad. Dessa förslag ger alldeles för små belöningar men då kan man justera det genom att



avskriva investeringen på två eller tre år. Om en förslagsställare vill ändra en maskin, så att operatören slipper få värk i axlar eller rygg, hur mycket får han? Man kommer inte ifrån att hur många regler man än skapar, så måste det ändå till ett gott omdöme. Vi använder samma regler och beräkningsformler som andra företag anslutna till SAF. Kommittén består av ordförande och sekreterare, som är tillsatta av företaget, samt tre representanter för de kollektivanslutna, en från SIF och en från SALF.

Dessa fem representanter från fackklubbarna skall vara med och svara för

att förslagsställarna skall få en så rättvis belöning som möjligt.

En annan intressant fråga är vilka förslag som belönas? När ett förslag kommer till kommittén, skickas det omgående ut till den som är ansvarig på den avdelning förslaget gäller. Det är klart att den ansvarige inte tillstyrker ett förslag annat än att han skall använda det och att det ger en vinst i någon form. Han är därför angelägen om att snarast införa förslaget för att så fort som möjligt få ut vinsten. Är det så? Ja, i de flesta fall, men kommittén bevakar detta och stöter på gång på gång tills det blir gjort.

Hur bra maskiner vi än skaffar oss är vi alltid beroende av att förbättra oss och använda maskinerna ännu bättre. Det är därför viktigt att alla som har ett förslag inte ligger på det, utan lämnar in det. Om Du inte riktigt vet hur Du skall formulera det hela så tag kontakt med Din facklige representant i förslagskommittén så visar han Dig vart Du skall vända Dig.

Gunnar Ringsjö

INTERNATIONELLT STANDARDISERADE PROVNINGSNORMER FÖR SKIFTNYCKLAR



Under ett ISO-möte i Wien år 1978 framfördes från svensk sida ett krav på upprättande av internationella provningsnormer för skiftnycklar.

Anledning till vårt krav var förekomsten av olika nationella standarder, där såväl provningsmetoder som kvalitetsfordringar varierar inom vida gränser, vilket skapar förvirring inte minst bland våra kunder.

Sverige fick då i uppdrag att framlägga ett förslag som skulle omfatta min provningsmoment för respektive skiftnyckelstorlek, form och dimension av provtappar samt minsta tillåtna spel mellan fast och ställbar käftdel (skaft och löpare).

Ett första förslag översändes till ISO/TC29/WG21-sekreteriatet i september 1979 för att diskuteras vid ett ISO-möte i oktober samma år. Förslaget upptogs gynnsamt med undantag för USA, som märkligt nog ansåg angivna provningsmoment för höga.

En DIS (Draft International Standard) utkom den 8 januari 1981. Av de

23 länder som inlämnat synpunkter på standardförslaget godkände 20 länder medan Australien, Indien och Japan underkände förslaget.

För att börja med det sistnämnda landet, vilket kanske är det mest intressanta ansåg japanerna att provningsmomenten låg 2—15% för högt för att skiftnycklarna skulle kunna rubriceras som "Normal duty adjustable wrenches". Därutöver ville man införa ytterligare en serie där provningsmomenten låg mellan 44—82% över standardförslagets provningsmoment.

Denna serie skulle benämnas "Heavy duty".

Indien, å den andra sidan, ansåg att föreliggande standardförslag skulle kompletteras med en "Light duty serie" med 38% lägre provningsmoment.

Vid ISO-mötet i mars 1982 kunde vi från svensk sida argumentera mot förslagen från Indien och Japan och det svenska ursprungsförslaget godkändes av ISO/TC21/WG21 som internationell

standard med vissa smärre förändringar främst av redaktionell karaktär, vilket bör bidra till ett godkännande även från Australien.

Den slutgiltiga ISO-standard för skiftnycklar bör utkomma omkring årets semester.

Parallellt med det internationella standardiseringsarbetet har också en svensk standard arbetats fram.

Utöver provningsnormer och kvalitetskrav, som överensstämmer med ISO-standard, innehåller den svenska standarden även dimensionskrav.

Den svenska standarden, med nummer SS 3469, utkommer inom kort. Parallellt med den svenska texten har vi för första gången inom gruppen skruvsningsverktyg infört engelsk text, vilket med fördel kan användas som information och vid kontakt med våra utländska kunder.

Bengt Brunosson

Här följer den utlovade redogörelsen om fastighetsbolaget.

Riktlinjer för fastighetsbolaget

Bakgrund till Fastighetsbolagets bildande utgöres av den generella koncernpolitiken att centrala enheter som är rena kostnadsställen skall vara minsta möjliga. Existerande sådana enheter skall avvecklas eller ombildas till rörelsedrivande enheter. För sådana enheter gäller att de snarast möjligt skall ha en marknadsmässig prissättning och utsättas för samma lönsamhetskrav som andra rörelsedrivande enheter i koncernen.

Mot denna generella bakgrund har fastighetsavdelningen i Enköping ombildats till kommissionärsbolag. Redan i utgångsläget äges fastigheter av moderbolaget AB Bahco. Skillnaden för de rörelsedrivande enheterna blir således att fastigheterna icke längre inräknas i kapitalbasen utan hyra betalas. Vidare har Bahco Verktygs fastigheter förts in i bolaget. Anledningen till detta är att det icke kan vara rimligt att ha en lösning för fyra bolag när vi har fem på orten. Målsättningen är som nämnts att fastighetsbolaget skall debitera marknadsmässig hyra precis som alla andra hyresvärdar. Hyran skall i princip vara kallhyra och fastighetsvärden står i vanlig ordning för yttre underhåll medan ansvaret för inre underhåll ligger på hyresgästen. Fastighetsbolaget ansvarar dock för att det inre underhållet har en viss lägsta nivå som hindrar fastigheterna att förfalla. Fastighetsbolaget har för närvarande vissa resurser för inre underhåll som skall säljas till marknadsmässiga priser.

i Startåret 1982 debiteras icke fullt marknadsmässiga hyror utan en viss övergångsform tillämpas. Som riktlinje har här valts att fastighetsbolaget skall nå ungefär samma kapitalavkastning som de rörelsedrivande enheterna, ca 9%. Hyreshöjningarna är trots detta relativt stora beroende på energikostnadsutvecklingen. Här arbetar Fastighetsbolaget med alternativa lösningar på uppvärmningsproblemet så att realförhandling med Fastighetsbolaget ställs Enköpings-enheternas resultat i mera rättvisa dager mot Mecman och HIAB-FOCO.

Den i Fastighetsbolaget ingående tryckerienheten skall vidmakthållas vid befintlig kapacitet så länge acceptabel lönsamhet och kapacitetsutnyttjande kan uppvisas.

Avslutningsvis fastställs att hyresnivån delas i två kategorier, där Hamnverken på grund av fastighetens ålder och skick åsättes en lägre hyra. Stockholm den 7 december 1981

Lars-Olof Hjalmar Lars Hansson

Goda råd från företagshälsovården



Om man skall likna kroppen vid en maskin så är det inte vid vilken som helst. Det är den dyrbaraste och mest välfungerande maskinen i världen.

En Rolls Royce, en helikopter, en satellit är jämförbart enkla konstruktions. När det gäller dem så är vi alla medvetna om att de mest sofistikerade serviceprotokoll måste följas för att minska risken för driftstopp och slitage, och det är absolut inte bra för en maskin att stå stilla. Det är den inte gjord för. Då kärvar axlar och cylindrar, rost och oväntade legeringar växer fram och det börjar gnissla och nötas.

Det är likadant med oss. Vi är inte gjorda till att vara stilla. Vi är gjorda till att gå, springa, hoppa, böja oss, lyfta etc. under ökad hjärtklappning, andfäddhet, svettning och under utflöde av allehanda hormoner. Sitter vi stilla så kärvar hela systemet. Det behöver man inte syssla med hälsovård för att förstå. Det inser vi alla bara vi tänker till lite. Men det gör vi alltför sällan. Kanske beroende på att vi skapat ett samhälle där andra tänker åt oss och som kanske tappat traditionerna.

Kineserna är bättre än vi. Deras samhälle stannar till några minuter varje dag och alla gör sin värdiga gymnastik, varhelst de än befinner sig. Försöker man föreställa sig hur en kines ser ut så tänker man väl närmast på en rörelsekvick, smidig och slank människa med anlag för akrobatik. Tänker man på en svensk så ser man nog en



som ser tung och överfet ut. Ställ Dig framför en spegel. Eller hur? Nog är det så. Gör lite knäböjningar och armvridningar. Knakar det inte lite? Och känns pösigt och pustigt. Oj, oj, man stoppar nog i sig alltför mycket bullar och mackor, kaffe med socker och tårta, smaskiga såser, groggar framför TV:n . . . Kanske skulle man försöka komma igång. På måndag kanske.

Under tiden får Jimmy Carter och Henning Sjöström en helsida i Expressen. Den ene joggar runt Skeppsholmen med sina bodyguards och den andre runt Växjö med sina advokater och klienter. Allt för att vara pigga och alerta i sina jobb. Det är män kända för gott förstånd.

Så det där med mikropauser skulle kanske vara klokt. Skulle det inte vara dags att sätta igång några miljoner arbetstagare på verkstäder och kontor även i vårt land. Många skulle känna en stimulans att fortsätta motionera på sin fritid. Det tröga i portgången skulle underlättas. Säkert finns en vinst att hämta om arbetsresultatet skulle bli bättre och om sjukfrånvaron, orsakad av jobbet enahanda, skulle minska.

Kanske något som skulle stimulera och fräscha upp ärevördiga gamla Bahco Verktyg. Man skulle väl kunna tänka sig att göra ett försök i alla fall någon gång — måhända.

Till slut vill vi på företagshälsovården önska alla en skön semester.

PENSIONÄRER



Anna-Lisa Widell har arbetat som avsynare 34 år hos oss



Karl-Gustav Zetterberg har arbetat på anläggningsavdelningen 12 år innan pensionsdagen.

Verkskyddsövning på Bahco Verktyg

Det allmänna civilförsvaret kompletteras av verkskyddet som har till syfte att tillgodose vissa ytterligare särskilda behov av skydd som föreligger vid anläggningar och byggnader. Dess huvuduppgift är att snabbast möjligt samla och samordna de resurser som erfordras för att i händelse av skadegörelse hjälpa nödställda och begränsa förstörelse av egendom.

Verkskydd skall organiseras vid anläggning eller byggnad, inom vilken i fredstid sysselsätts minst 200 personer, om Länsstyrelsen finner att det är erforderligt med ett verkskydd och anläggningen eller byggnaden är belägen inom skyddsrumsort.

På Bahco Verktyg finns ett verkskydd uppdelat på en ledningsgrupp, 3 räddningsgrupper, 3 samaritgrupper, 2 tunga brandgrupper och en bevakningsgrupp. Totalt cirka 70 personer.

Myndigheterna har beslutat att en enhetsövning skall ske vart fjärde år och dessemellan äger befälsövning rum.

Vecka 18 hade vi en sådan övning här på Verktyg. På tisdagen hade gruppcheferna genomgång och repetitionsutbildning i respektive tjänster och på torsdagen drogs enhetsövningen igång.

Dagen började med att samtliga kallade inmönstrades och samlades i hörsalen, där Bahco Verktygs nye VD, Bengt Carlsson, talade om verkskyddets betydelse inom civilförsvaret och hälsade alla välkomna till övningen. Övningsledaren från Civilförvarsskolan i Rosersberg, Robert Gustavsson, orienterade om den lokala civilförvarsorganisationen samt övningsändamål.

Verkskyddets organisation presenterades av verkskyddsledningen. Där efter var det dags att få en kopp kaffe, utrustning och en snabb promenad till de olika övningsplatserna, där avsikten var att stationsvis försöka lära sig och öva i de olika moment som förekommer i respektive verksamhet.

Vi började med ledningsgruppens personal som består av skrivbiträden och ordonanser. De fick lära sig att hitta till alla skyddsrum och uppehållsplatser samt fick även möjligheten att bese civilförsvarets huvudcentral i Enköping. När detta var avklarat deltog man i räddnings- och samaritgruppernas utbildning.

Samariterna höll till i skogsbacken vid vattentornet. Där lades förband av olika slag, bäddades och bars bårar i en naturlig hinderbana. Det kan ingen ana vad det flåsades och stönades, utom den lyckliga som fick ligga på bårren.



Räddningsgrupperna sysslade med sina tekniska uppgifter som att skära plåt med gas, lyfta balkar med domkrafter, stötta väggar och sköta propan- och fotogendrivna strålkastare. Mycket intressant var att vi kunde få se en föreläsning av och prova på att använda en del nyare hydraulutrustning från Bahco Kraftverktyg.



Brandgrupperna hade en stor uppgift. Alla skulle lära sig hur man sköter en brandspurta, använda och koppla slangar och armaturer, känna på hur det är att hålla i ett strålrör med fullt tryck, samt lära sig strålförarregler.

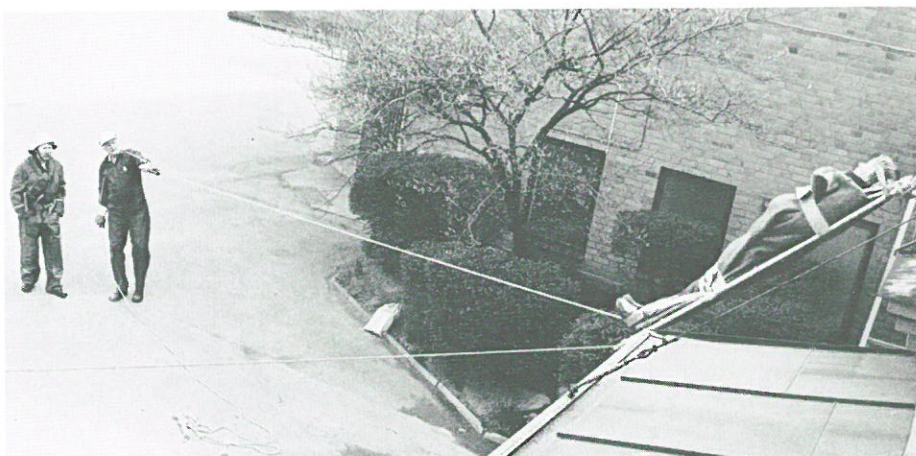
Brandgrupperna hade också till uppgift att låta samtliga deltagare prova på att använda handbrandsläckare och släcka brand i kläder, vilket rönt stor uppskattning. En brasa tändes på i en container och grupperna fick prova på att släcka med sin materiel.

Ett av momenten som både räddningsmanskap och samariter provade på, var firning av skadad på bår från ett hustak ned till marken. Där ställdes stora krav på deltagarna beträffande knopslagning och samarbete.

Bevakningspersonalen arbetade med sina speciella uppgifter.

Dagen avslutades med att samtliga fick en "duvning", att omhändertaga en svårt skadad människa, bl a öva på en docka mun mot mun-metoden.

Vi som arbetat med förberedelserna för denna övning känner oss mycket tillfreds med hur man genomförde övningen. Det visade sig att vi har både kunnig och duktig personal samt att det materiel vi har fyller sin uppgift. *Gösta Johanson Lennart Hovbrandt Verkskyddsledare Verkskyddsledare*





Verksamhetsberättelse för Bahco Verktyg IF, 1981

Under året har hållits 4 sammanträden. Härutöver har telefonkontakt hållits inom styrelsen och med sektionerna.

Sektionsverksamheter:

Fotboll

Har under året deltagit med 2 lag i korpens två övre divisioner med blandat resultat.

Tennis

Sektionen har haft en kort säsong p g a att man inte fått någon tid i Enköpings idrottshus och därmed har det bara blivit utomhusspel på Bahcos egen tennisplan i Fanna.

Squash

Deltagareantalet i denna sektion har minskat något men återstoden utövare spelar på som tidigare och tycks trivas med detta.

Friluft/orientering

Man har varit ordentligt aktiv under året med bl a en lyckad "drive" med sina tips- och lunchpromenader med drygt 100 personer som bäst under en tipsrunda.

Man har även haft med Vasaloppsåkare från Bahco IF som dessutom hade en av de bäst placerade Enköpingsåkarna i Vasaloppet.

Sektionen har även varit representerad i olika typer av jogging och motionslopp under säsongen. Årets drabb-

ning i orientering mellan Verktyg och Ventilation resulterade i att Verktyg vann totalt mot Ventilation.

Simningen har också hamnat under denna sektion vingar- och totalt har 20 årskort lösts av enskilda eller av Bahcofamiljer under denna första säsong.

Hockeybockey

Innan rinkbandysäsongen startade, spelades det mycket och intensiv innebandy — vilken har haft många entusiastiska utövare.

Hockeybockey-gänget har inte hittat formen utan ligger långt ner i division 2. Bahcomästerskapet i rinkbandy som startades upp första säsongen och som Verktyg vann kunde tyvärr inte genomföras denna säsong då ingen is fanns att tillgå.

Golf

Sektionen har ej heller denna säsong legat på latsidan. Under hösten har man haft korp-golf med bl a "golfens dag", vilket resulterade i ett stort deltagande från Bahco. Man har även haft representanter med i uppgörelsen om Bahcomästerskapet i golf, där golfspelare från hela Bahcokoncernen varit med och tävlat.

Bowling

Bahco IF har deltagit under säsongen med 6 lag och lyckats få mycket framskjutande placeringar.

Tre lag har spelat i korpbowlingens division I. Lag Bahco Handfast vann division II. Ett annat lag återfanns i division III. Bahco Knivar kom tvåa i div. VI. — på samma poäng som seg-raren.

I slutspelet mellan segrarna i korp-bowlingens olika divisioner blev Handfastlaget utslaget i första matchen mot Upplands Motor.

Beträffande föreningens ekonomi hänvisas till kassarapport och revisorernas berättelse.

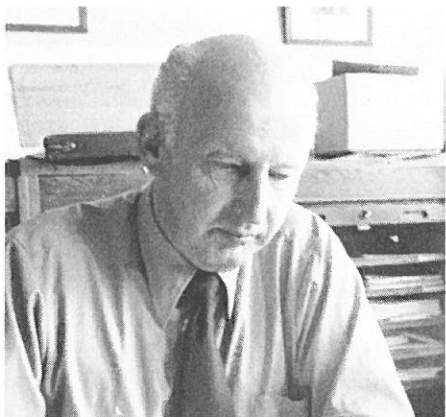
Samtidigt framfördes ett varmt tack till företaget för det ekonomiska stöd som möjliggör våra aktiviteter.

Även till alla som aktivt arbetat i föreningens verksamhet och som har hjälpt till att ge människor en meningsfull och nyttig fritidssysselsättning, vill styrelsen framföra sitt varma tack.

BAHCO VERKTYG IF

Styrelsen

PENSIONÄRER



Sture Astner har arbetat i huvudsak med framtagning av förpackningar och även reklam mtrl för handverktyg. Hans gedigna kunskande inom detta område inom detta område blir svårt att ersätta. Han har varit hos oss i 31 år och blev pensionär 82-04-30.



Axel Eriksson fick pension 82-03-31. Han har arbetat i 36 år och 4 mån i smedjan som ambulerande kontrollant



Lennart Pettersson arbetat i smedjan 8 år och 8 månader. Fick förtidspension 81-11-20.

Vi tackar alla våra pensionärer och önskar en behaglig och angenäm tid som pensionärer.

LOTTERIET DÄR MAN KAN DRA DÖDEN...

Vi tror gärna på lotterier. . . Vi tar den där lotten för att vinna bilen, båten eller vad det nu är — fastän chansen att få vinsten är så liten som en på hundra-tusen eller mindre. . .

Men skulle vi ta en lott om var femtonde lott kunde utfalla med döden?

Nej. Vi skulle aldrig ta den risken. Men det sker ändå varje dag.

Det första glaset alkohol är just den lotten. . .

I Sverige blir nämligen var tionde person som kommer i kontakt med alkohol **beroende** av den. Hälften av dessa får mycket svåra problem. För många så svåra så att de går under.

Det är trettio tusen gånger större chans att få högsta vinsten i alkohol-lotteriet än i penninglotteriet! Och högsta "vinsten" är bleka döden. . .

Ja, tyvärr stämmer detta alltför väl. Vi börjar ofta att tillsammans med vänner och bekanta ta ett eller två glas vin. För många av oss innebär vårt drickande inga problem.

Men så kan vi ha otur att höra till de 10% av svenska folket som utvecklar ett beroende.

Beroendet kan uppdelas i fem olika faser.

FAS I
FAS II
FAS III
FAS IV

Fas I har vi inledningsvis berört. Så kommer vi till fas II då vi använder alkohol som ett flyktmedel. Alla har vi olika flyktmedel. Vi har varierande aktiviteter och hobbies som vi fyller vår fritid med.

Men några av oss har svårt att finna en passande aktivitet och flyr då lätt in i ett alkoholberoende som för stunden ger ett välbefinnande (om än falskt) och en känsla av avkoppling.

Där har vi var och en som förälder ett stort ansvar för våra barn. Tag vara på minsta möjliga intresse barnet visar för någon aktivitet, vare sig det gäller idrott, musik, studier, motorintresse m m. Ge dem stöd o uppmuntran, så att de inte i brist på aktiviteter och den viktiga gruppgemenskapen börjar dricka öl, alt, utvecklar annat drogberoende t ex haschrökning.

Vi kan ev. fortsätta i vårt beroende och hamna i fas III då vi inte kan sätta stopp utan måste för att fungera i vårt dagliga arbete konsumera alkohol regelbundet.

Och så till slut fas IV då vi måste ta itu med oss själva, taga emot stöd eller. . . om ej, fortsätta mot en säker död.

Orsaken till ett beroende är en samverkan mellan dels viss ärftlighet och av yttre miljöpåverkan.

Tex stresskänsliga personer har större benägenhet att använda alkohol i lugnande syfte. Vårt samhälles ibland bistra klimat med arbetslöshet är också en bidragande faktor.

Alkoholens skadeverkningar på kroppens olika organ är för de flesta välkända, men vi skall ge en kort repetition.

Vi börjar uppifrån med de viktigaste organen, hjärnan och dess hjärnceller. Vid regelbundet alkoholdrickande förstörs våra hjärnceller mer och mer. De kan ej återhämta sig utan vi får ett minskat antal celler. Vårt omdöme försämras och till slut kan medvetetslöshet inträda med döden som slutstadie.

Vårt hjärta drabbas ofta av olika klaffstörningar, hjärtmuskelnerna försvagas, risken för infarkter ökar och dessa tillstånd kan också sluta i död.

Levern vårt "reningsverk" har en relativt stor kapacitet och förbränner ca 2 cl sprit/tim.

Men även levercellerna har sin begränsning och omvandlas till fettceller. Vi får den s.k. skrumplevern.

Bukspottkörteln som har ett viktigt arbete i vår matsmältning kan inflammeras och det leder till en livsfarlig situation.

Utöver dessa organförändringar har vi de små smygande symtomen. Den "sura magen" som är ohjälplig vad gäller Novalucol och liknande.

De kraftiga svettningarna som besvärar oss dag som natt.

Vi har också vissa sömnbesvär, svårighet att koppla av vid insomnandet eller vi vaknar och kan ej somna om.

Oro och rastlöshet är mer eller mindre vår ständiga följeslagare.

Vad göra?

Vi måste ge akt på oss själva och förändra våra alkoholvanor, spec. om vi har regelbundna sådana.

Få till stånd en attitydförändring både på arbetsplatsen och ute i samhället.

Vi måste vara extra lyhörda för:

Hur mår vår närmsta arbetskamrat eller granne?!

Vi måste börja bry oss om varandra!

Alkoholmissbruk är *ej* den enskilde personens ensak.

Det angår oss alla!

Något att fundera över under semestern! VEM ÄGER ZEBRAN???

Upplysningar:

1. Det finns 5 hus.
2. Engelsen bor i det röda huset.
3. Svensken har en hund.
4. Man dricker kaffe i det gröna huset.
5. Dansken dricker thé.
6. Det gröna huset ligger till höger om det vita.
7. Mannen, som röker Long, har fåglar.
8. I det gula huset röker man Kings.
9. I det mittersta huset dricker man mjölk.
10. Norrmannen bor i det första huset.
11. Mannen, som röker Cecil, bor bredvid det hus, där det finns en katt.



12. Man röker Kings i huset, som ligger bredvid det hus, där det finns en häst.
13. Mannen, som röker North State, dricker öl.
14. Tysken röker Prince.

15. Norrmannen bor bredvid det blå huset.
16. Man dricker vatten i det hus, som ligger bredvid det hus, där man röker Cecil.