



STÄLLSKRUVEN

25/4 1983

ansvarig utgivare
Bengt Carlsson

En sida av VD:

Vi har tillåtit oss att kalla det här häftet för Ställskruven - även om det inte påminner så mycket om forna tiders Ställskruv. Jag vill dock efter en höst och vår som varit arbetsam för oss alla på mer än ett sätt meddela er lite om vad som hänt, händer och skall hända inom vårt företag. Ni får på följande sidor läsa om aktiviteter som är på gång och vi har även smugit in lite historia i spalterna. Tråkiga händelser under den närmast gångna tiden har naturligtvis varit den övertalighet vi drabbats av, men jag tror av vi löst problemen på ett för båda parter acceptabelt sätt. Jag tycker vi kan skönja en liten ljusning i tillvaron nu för efter ett års idogt arbete har vi lyckats komma in på den amerikanska marknaden genom General Electric, som blir vår agent. Några direkta utleveranser av omfattning kommer sannolikt ej att ske förrän under 1984, men det var mycket positiva tongångar när General Electric var här på besök. Nu gäller det att visa vad vi kan! Nu gäller det att förvalta denna överenskommelse väl! En sak till - Tack för att ni ställde upp så lojalt på enkäten. De två herrar som hade hand om den var enormt imponerade över ert välvilliga deltagande. När jag fått resultatet kommer jag att informera om detta.

BAHCOS SKIFTNYCKEL PÅ FRIMÄRKE!

I serien Europa-frimärken är temat för 1983 "Mänskliga storverk"! Det svenska postverket har i årets Europa-serie tilldelats möjligheten att producera två stycken frimärken. Man har hämtat det ena motivet från kulturen och det andra från tekniken. Det geniala verktyget skiftnyckeln samt den på sin tid banbrytande dansgruppen Les Ballets Suédois (Svenska Baletten) har valts att representera svenska storverk till mänsklighetens fromma!

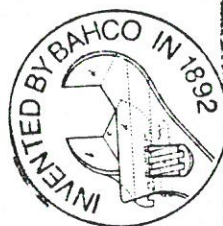
Valörerna är 1.65 för Les Ballets Suédois och 2.40 för skiftnyckeln. Båda dessa jubileumsfrimärken utges den 25 april.

För oss på Bahco Verktyg är det naturligtvis oerhört glädjande att just vår produkt skiftnyckeln och framför allt dess uppfinnare, Johan Petter Johansson, nu hedras på detta sätt!

Det finns ju som bekant tämligen gott om epokgörande svenska uppfinningar - inte minst sådana som är samtida med skiftnyckeln. I ex dynamiten (Alfred Nobel 1866), separatoren (Gustav de Laval omkring 1880), kullagret (S Wingqvist 1907), kombinationsmåttsatsen (konstruerad av C E Johansson 1894), förebilden till fotogenköket (CR Nyberg 1896) samt säkerhetsständsticken (G E Pasch 1844) för att inte nämna Gustav Daléns solventil 1907.

Över huvud taget var tiden omkring sekelskiftet något av de epokgörande svenska uppfinningarnas period - utan tvekan skulle vi nu i det här landet behöva uppleva en ny sådan tidsålder!

Hur som helst, i denna starka konkurrens har man valt att hedra just J P Johansson och hans uppfinning skiftnyckeln. Kanske just därför att skiftnyckeln är ett vardagsföremål, som genom sin geniala konstruktion gjort och gör arbetet lättare för så många människor runt hela vårt klot!



Frimärket med J P Johanssons skiftnyckel är graverat av Martin Mörk efter en förlaga av Eva Ede. Det trycks, liksom balettfrimärket, i stålgravyr vid PFA.

Det andra frimärket "Svenska baletten" vill uppmärksamma Sveriges kanske främsta bidrag till baletthistorien.

Det var Rolf de Maré, en ung konst-kännare, som 1920 grundade balettgruppen Les Ballets Suédois. Han etablerade sin grupp i Paris.

En frisk respektlöshet och ett våghalsigt prövande av nya idéer utmärkte denna balettgrupps korta men inspirerade tid i 1920-talets Paris.

"Svenska baletten" gick i spetsen för den moderna fria dansen och kom därigenom att påverka utvecklingen inom många scenkonstens områden, såsom koreografi, dekor, belysning och musik. Många anser, att "Svenska baletten" var Sverige kanske hittills största insats i den internationella teaterutvecklingen.

Detta frimärke har graverats av Lars Sjöoblom, efter en originalskiss av Eva Ede.

"JOHANSSON MED TÅNGEN"

- vem var han egentligen?

De flesta av oss på Bahco Verktyg känner säkert till att Johan Petter Johansson - även kallad "Johansson med tången" - för ca 90 år sedan uppfann skiftnyckeln och grundade Enköpings Verkstäder, som sedan undan för undan utvecklades till det företag som idag heter Bahco.

Otöver detta känner vi kanske inte till så förfärligt mycket om människan J P Johansson och hans verk.

På han nu den 25 april hedras av Postverket, genom utgivandet av "Skiftnyckelfrimärket", kan det därför vara på sin plats att lite närmare berätta om J P Johansson och därmed även skiftnyckelns historia.

Johan Petter Johansson (1853-1943) var en söndson född i Vårgårda i Västergötland. Som brukligt var på den tiden på landsbygden så blev hans skolgång mycket kort. Han visade dock tidigt tekniska anlag och det berättas att han redan under skoltiden gjorde egna konstruktioner.

Han hade fadern, som var småbrukare, på sin gård ett gammalt handtröskverk som var mycket tungt att dra. Johan Petter tyckte att hästen kunde hjälpa till och han gjorde en nykonstruktion som fick stor uppmärksamhet i trakten. Efter avslutad skolgång flyttade han till Motala där han så småningom tog arbete som rälare på järnvägssträckan Mjölby-Hallsberg.

Efter militärtjänstgöringen kom J P Johansson till Eskilstuna och fick arbete vid Munktells Mekaniska verkstad som nitläggare. Arbetet bestod i att ligga inne i maskinerna och hålla emot nitarna, ett jobb som var synnerligen obekvämt och illrigt. Han avancerade emellertid snabbt till nituppvärmare och därefter blev han uppsättare i lokomobilverkstaden, i stark konkurrens med andra sökande.



Under sin ungdom praktiserade han och arbetade vid ett flertal industrier i Mälardalen, däribland Västerås Mekaniska Verkstad, där arbetet bestod i montering av lantbruksmaskiner.

Johan Petter började emellertid snart umgås med planer att resa till Amerika, där han hade en farbror.

När ledningen vid hans tidigare arbetsplats, Munktells Mekaniska Verkstad i Eskilstuna, hörde talas om detta, erbjöds han omgående arbete som resemontör, maskinuppsättare och ritare. Detta arbete accepterade Johansson och därigenom kom han att stanna kvar i Sverige.

Sommaren 1886 bosatte han sig i Enköping, där han startade ett mindre verkstadsföretag, Enköpings Mekaniska Verkstad. Verksamheten där kom främst att inrikta sig på reparationer av redskap och maskiner i den omgivande, välstående landsbygden. Det var då J P Johansson ofta kom att stöta på vissa verktygsproblem!

Vid den här tiden fanns nämligen en mängd olika varianter muttrar och skruvskallar. För att kunna utföra servicearbeten var man tvungen att släpa med sig mängder av fasta nycklar, vilket var både tungt och besvärligt. Det var då han blev medveten om behovet av ställbara nycklar, vilket först resulterade i den tvåskänkliga, ställbara universalrörtången (patent år 1888). Därmed hade J P Johansson skapat den första av sina två stora uppfinningar.

Han arbetade därefter med olika idéer beträffande "ställbara skruvnycklar" och 1892 beviljades patent nr 4066 på "en ställbar skruvnyckel", d v s i princip den konstruktion som tillämpas i dagens skiftnyckel.

J P Johansson är känd som uppfinnaren av den ställbara rörtången och skiftnyckeln, men dessa var bara två av många uppfinningar. Det sägs, att han sökt ca 500 patent, men detta har han själv sagt "nog är något i överkant"!

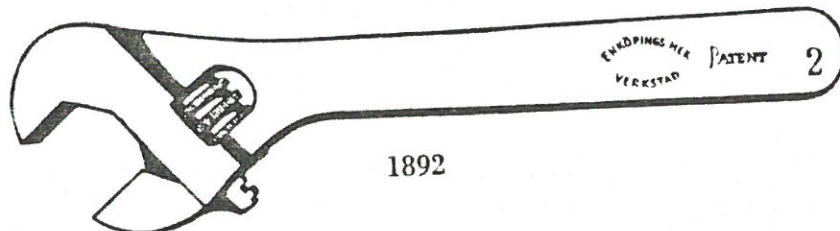
Skiftnyckeln såldes under de första årtionedena främst i Sverige men ett internationellt uppsving kom i samband med första världskriget.

Den som tidigt insåg värdet av skiftnyckeln var affärs-
mannen Bernt August Hjort som förvärvade ensamrätten till försäljningen, både i Sverige och utomlands. J P Johanssons företag i Enköping övertogs därför av B A Hjort och 1954 registrerades firmanamnet BAHCO, som alltså står för B A Hjort & Co.

Det kan tyckas att skiftnyckeln inte förändrats mycket under de gångna 90 åren men kanske är det just detta som gör att den räknas in bland de stora svenska uppfinningarna. Men trots att grundprincipen fortfarande är densamma, så hade nog "90-åringen" aldrig blivit så gammal om "han" inte vårdats på rätt sätt genom produkt- och produktionsutveckling samt förnuftig marknadsföring.

Idag tillverkas skiftnycklar i en rad länder över hela världen och det totala årsbehovet ligger över 40 milj st. Bahco Verktyg är en av de ledande tillverkarna och har sedan starten tillverkat 76.000.000 skiftnycklar.

Den svenska skiftnyckeln har varit normgivande för en nyligen beslutad internationell standard.



PATENT

N^o 4066.



BESKRIFNING

OFFENTLIGGJORD AF
KONGL. PATENTBYRÅN.

J. P. JOHANSSON,
BESKÖPING

Ställbar skrufnyckel.

(Tillägg till patentet N^o 3589.)

Patent i Sverige från den 11 maj 1892.

Patentet N^o 4066.

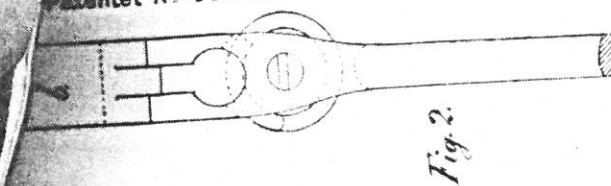


Fig. 2.

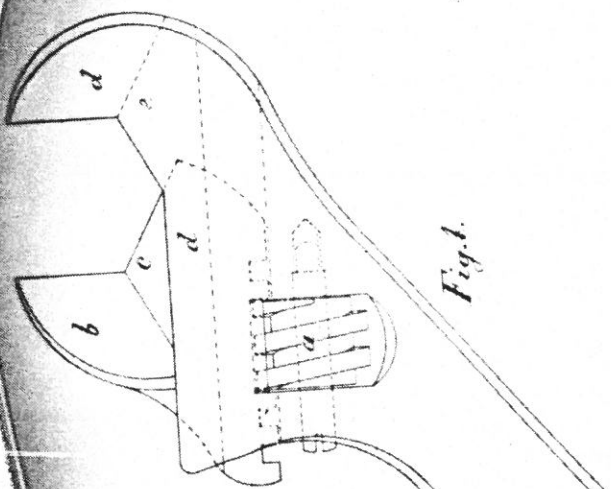


Fig. 1.

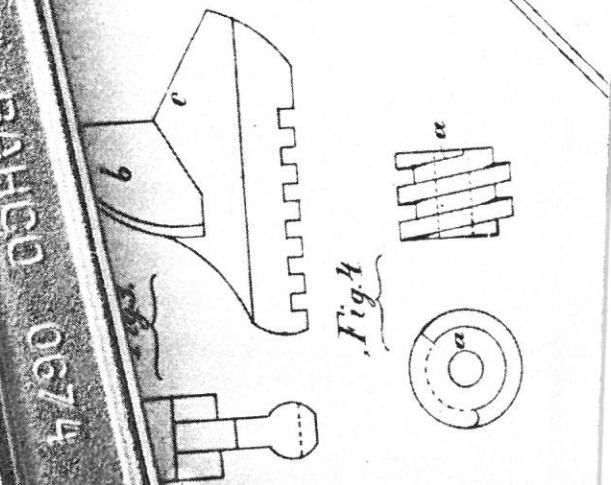
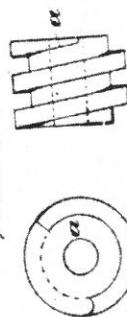


Fig. 4.



Denna uppfinning afser en förändring af den under N^o 3589 patenterade skiftnyckeln med två lösa käftar, hvilka kunna föras tätt emot hvarandra genom en på dem verkande skruf. Förändringen afser att göra den af nämnda patent omfattade anordningen lämplig äfven för skiftnycklar med en fast och en lös käft, så att dylika nycklar kunna användas dels för mindre muttrar än eljest och dels såsom fäng för böjning af plåt och dylikt. Visserligen finnes redan nu en del skruvnycklar med en fast och en lös käft, hvilken senare genom vridning på en skruf kan skjutas emot den fasta med en del af sin insida, men icke helt och hållet, såsom fallet är med den här afsedda anordningen.

Å bifogade ritning visas en öfver här afsedda uppfinning anordnad skiftnyckel i elevation i fig. 1 och sedd från ena kanten i fig. 2, medan fig. 3 och 4 visa detaljer.

Anordningen består helt enkelt deruti, att i den fasta käftens *d* lutande insida är anbragt en ränna *e*, hvori den motsvarande framskjutande delen *c* af den lösa käften *b* kan inskjutas och styras vid käftarnes hopskrufvande.

Patentanspråk:

Vid skiftnycklar af det i patentet N^o 3589 angifna slaget, hvilkas insidor tillsammans utgöra fyra sidor i en sexhörning, den förändring, att den ena (*d*) af käftarne är fast och förbunden med skattet samt å sin lutande insida har en ränna (*e*), hvori motsvarande, framskjutande del (*c*) af den lösa käften (*b*) vid käftarnes hopskrufning kan inskjutas, i syftmål att käftarnes insidor må kunna tryckas tätt emot hvarandra.

(Härtill en ritning.)

Stockholm 1892. Kungl. Boktryckeriet.

Offentliggjord den 21 januari 1893.

Generalstabens Litografiska Anstalt

VESTELE
1 1/2" BAHNIG
0674
MADE IN SWEDEN

Skiftnyckelfrimärket -
en positiv händelse väl värd att
fira!

Ofta uppmärksammas de negativa
inlagen i ett företags verksam-
het - mera sällan de positiva.
Vi tycker därför att utgivandet
av skiftnyckelfrimärket är en
positiv händelse väl värd att
uppmärksamma!
Detta kommer också att ske på
en rad olika sätt:

Naturligtvis vill ingen förneka
att konjunkturen i hela den
industrialiserade världen är
i ett bottenläge, och att Bahco
Verktyg, liksom de flesta före-
tag, har en rad olika problem
att brottas med. Men trots allt
finns det också en rad positiva
inlag i bilden, som ger anled-
ning till optimism och framtids-
tro!

Om detta och mycket annat
kommer VD, Bengt Carlsson och
Claes Claesgård att berätta
för press och övriga inbjudna
gäster den 25 april. Bengt
Carlsson kommer i anslutning
till detta också att överlämna
en förgylld skiftnyckel nr
76000001 som gåva till general-
direktör Bertil Zackrisson,
Postverket. Det hela avslutas
med en frågestund för de inbjudna
pressrepresentanterna.

Den 25 april är också den dag
då Bahco Verktyg (för första
gången i sin historia!) kommer
att disponera över ett "eget"
postkontor. Det blir av modell
1870 (vänligen utlånat av
Postens informationstjänst)
och kommer att placeras i
entrén till kontorshuset.

Där kan alla anställda hämta
sitt specialkort med Bahco-
stämpel och det aktuella fri-
märket. Möjlighet finns
naturligtvis också att köpa
frimärken och kort.

Också på andra sätt kommer vi
att använda oss av "skiftnyckel-
frimärket" i vår marknadsföring
samt för att rent allmänt rikta
uppmärksamhet mot positiva inlag
i Bahco Verktygs verksamhet.

Här är några exempel:

- Förstadagsbrev kommer att
sändas till ett stort antal
distributörer, kunder och
agenter i Sverige och utomlands
- Allt som allt kommer ca 5000
förstadagsbrev och specialkort
att distribueras
- Marknader som alldeles speciellt
kommer att uppmärksamma händelsen
är t ex England, Holland och
USA. I det senare landet kommer
man också knyta an till det
faktum att det i år är 200 år
sedan Sverige och USA i Paris
undertecknade ett handelsför-
drag.

Detta var också det första
handelsfördrag som den då helt
unga amerikanska nationen över-
huvudtaget tecknade med någon
annation!

Postmuseum i Stockholm kommer
fr o m den 25.4 ordna en
specialutställning över
J P Johansson och Bahcos skift-
nyckel.

Lokalt kommer "Samlarmässan"
(30.4. och 1.5.) i Enköping att
ägnas skiftnyckelfrimärket stor
uppmärksamhet. Bl a har ca
4000 specialvykort reserverats
för detta evenemang.



Några tankar kring personalinskränkningarna

Vi har alla fått genomgå en svår och tung tid. En tid fylld av oro, ovisshet, långa och prövande förhandlingar och samtal om vilka arbetsuppgifter och människor som till följd av företagets problem måste bort.

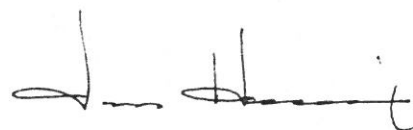
Omställningen har varit svår för alla. Chefer, fackliga representanter och övriga som haft till uppgift att genomföra uppdraget. Vid sidan av de som drabbats och på ett eller annat sätt måste lämna företaget, kanske ändå de fackliga företrädarna känt det svårast. Dessa har ju nämligen både haft att ta hänsyn till sina medlemmars intressen och känna medansvar för företagets framtida utveckling. Detta måste kännas som att klämmas mellan två sköldar! Men, inte heller cheferna har haft en lätt uppgift. De har måst besluta om vilka arbetsuppgifter/tjänster som skall avvaras samt därtill vilka arbetskamrater man måste skiljas från. Det senare inte minst ett svårt och tungt beslut.

Personligen har jag tidigare, under mina mer än tretton år som personalman, huvudsakligen haft andra svårigheter att arbeta med. Nämligen det mer angenäma problemet att söka och välja den personal företaget haft behov av. Det är lätt att förledas i tron att den som har till sysselsättning att sköta personalfrågor utifrån lagar, avtal och andra regler inte personligen påverkas av det som sker i företaget. Med den erfarenhet jag nu har, vill jag påstå "visst påverkas även en personalman". Det ansvar som vilat på mig har varit att se till att fattade beslut om personaldneddragningar genomförs på det sätt som lagar, avtal och samhälle förväntar sig samtidigt som möjligaste hänsyn till den enskildes rätt och behov tillgodosätts. Praktiskt har detta betydtt långa förhandlingar och diskussioner i alla riktningar, med chefer och fackliga förtroendemän, vilket varit mycket slitsamt både för kroppen och själen. Men, ur detta har naturligtvis också kommit något positivt, nämligen

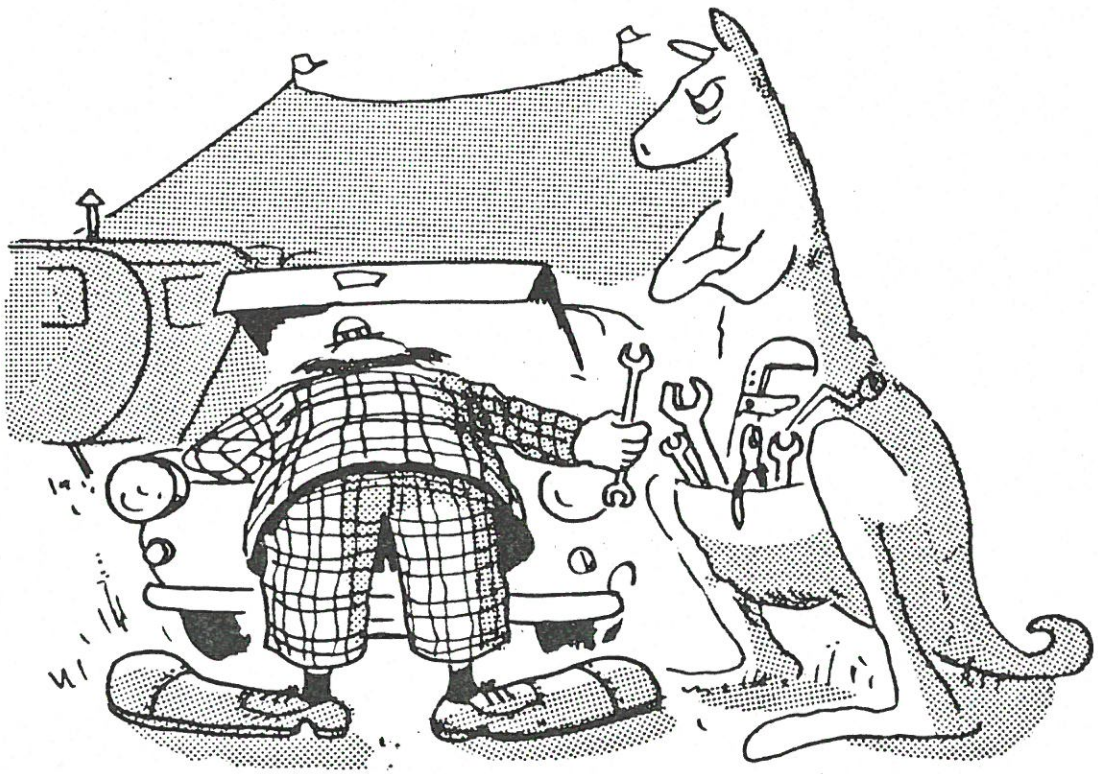
de erfarenheter jag fått för framtiden både som yrkesman och människa.

Uppgiften att komma till rätta med den personal som varit övertalig är nu slutförd och det är min fasta övertygelse att alla inblandade genomfört sitt uppdrag efter bästa förmåga och med företagets och människornas bästa för ögonen. Ni som måste lämna oss önskar jag lycka till och hoppas innerligt att alla snabbt skall finna nya och utvecklande arbetsuppgifter för framtiden.

Den nyligen genomförda undersökningen bland personalen om våra "styrkor och svagheter" (i skrivandets stund ännu ej klar att redovisa) kommer troligen att visa på en del brister i vårt sätt att arbeta och umgås med varandra. Dessa frågor måste vi ta tag i så att alla kan känna arbetsglädje och vilja att arbeta framåt så att Bahco verktyg åter igen blir det framgångsrika företag vi minns från tidigare år.



Vänskap övergår ofta i kärlek,
kärlek aldrig i vanskap



Besök i Australien

Den som gör en resa har alltid något att berätta och Fred Campbell som varit i Australien den senaste tiden utgör inget undantag:

Australien - ett land långt bort i söder och ganska så okänt för många av oss. Vi tänker kanske framför allt på känguru och bumeranger, men Australien - kontrasternas land - är mycket mer.

För Bahco Verktygs del kan vi berätta, att vi varit representerade där av samma agent sedan mitten av 1929 och framgången har byggts upp omkring Primus, Bergs och Bahco.

Primus är fortfarande en tungviktare i vår agents försäljning, men Bahco kommer med stora steg. Märkligt nog har Bergs namn ett enormt fotfäste vad beträffar kvalitet och namn. Detta betyder, att vi fortfarande kan dra fördel av detta när det gäller tänger och stämjärn - även om skiftnyckeln är den största av produkterna.

I slutet av 1982 bestämdes att man med hänsyn till att Australien låg fyra på "Tio-i-topp-listan för exportmarknader" skulle utföra en omfattande fältundersökning för att kartlägga så mycket som möjligt vad gäller handverktyg i Australien.

Man skulle kartlägga hur handverktyg såldes och användes samt - och det var det viktigaste - utvärdera var Bahco står idag och se vad som kan göras i framtiden för att öka vår försäljning.

Tyvärr verkade det som om vår önskade tidpunkt för denna kartläggning var illa vald. Australien liksom alla andra industriländer var mitt uppe i en lågkonjunktur. Deras försäljning/export av huvudprodukterna såsom järnmalm, stenkolk samt jordbruksprodukter som kött, mejerivaror och säd hade kraftigt minskat.

Den inhemska köpkraften hade också gått ner med hög arbetslöshet som följd. Nedläggning av industrier, gruvor, biltillverkare var vanligt.

idare hade det varit en stor ödesdiger orka och på vissa håll hade man inte fått regn på fem år. Boskapssvält, utelivna skördar, skogsbränder m m följde spåren av detta.

Nästan 3000 hus hade förstörts, 90 personer hade omkommit och tiotusen hektar var planterad och naturlig skog bränd. Det kommer att ta år att reparera. Det är tragiska och sorgliga minnen jag har av färden i dessa trakter.

Australien är ett enormt land. Nästan lika stort som hela Europa eller Nordamerika, men med endast 18 milj befolkning.

Storvuddelen av folket bor i de fem stora städerna. Det är alltså runt kusten, eftersom hela centrala delen är öken.

Klimatet är skiftande likaväl som landskapsbilden är det. Du möter öken, höga berg, regnskog och tropiska områden.

Storvuddelen av mitt besök gjorde jag i västra Australien. Jag bilade med våra agenter. Avståndet mellan städer och kunder kunde vara ca 980 km och den sträckan klarade man av på en dag. Enda gången vi stannade var för att tanka. Mitt i öknen bland ermitstackar, flaxande papegojor, oppande känguru och vandrande trutsar!

Vi gjorde ca 170 kundbesök. Alla slags kunder besöktes. Järnhandlare, "lantmän", statliga verk, gruvor m m.

Allmänt sett var Bahco väl inarbetet och intresset för vidareutveckling av Bahcos försäljning var stort. Man fann Ergo-skruvmejseln mycket intressant.

Naturligtvis är konkurrensen hård. Australien har få egna tillverkare av verktyg och det har till följd att tuffa konkurrenter finns på plats t ex tyskar, amerikanare och japaner.

En hel flora billiga verktyg från Spanien och de asiatiska länderna finner man förstås, men Bahcos utsikter är goda. Vår höga och jämna kvalitet och våra goda leveransmöjligheter tillika med konkurrenskraftiga priser gör att våra marknadsandelar för skiftnycklar, stämjärn och tänger ökar - med dragkraft från ERGO!

Australien är ett framtidsland.

Jag vill framhålla det värdefulla och givande i att på plats få penetrera marknaderna och känna både folk och omgivning så att säga på pulsen.

Det är en god väg att sälja och vi har stora utsikter att lyckas, säger Fred Campbell.

Hela hemligheten med ett lyckligt liv är att vara djupt intresserad av en sak och gräsligt upptagen av tusen

KÖLN ÄR VÄRT EN MÄSSA!

Kölnmässan - världens kanske största mässa för verktyg har besökts av oss. Roine Erkenstål ger en kort sammanfattning:

Vill man studera utbudet av verktyg på världsmarknaden är ett besök på Internationale Eisenwarenmesse i Köln att rekommendera.

Utbudet av verktyg kan utan överdrift kallas enormt och speglar den konkurrens Bahco Verktyg har att kämpa emot.

När man gått igenom de enorma utställningshallarna, fyllda av verktyg, gör man osökt den reflektionen att våra marknadsförare gör en beundransvärd insats när de i den mörkdande konkurrensen avyttrar stora volymer verktyg på världsmarknaden.

Kölnmässan är en årligen återkommande utställning, där verktygstillverkare från alla världsdelar är representerade. Två hallar med sammanlagt 55000 m² utställningsyta (motsvarar 14 fotbollsplaner) rymmer ett otal utställare, varav Bahco Verktyg är en. Vi har varit med sedan 1979 och har de två senaste åren ställt ut våra produkter i en uppmärksammad tvåvåningsmonter tillsammans med vårt systerföretag Bahco Record.

Ett deltagande i en mässa av denna storleksordning innebär ett stort åtagande såväl personellt som ekonomiskt. Det gäller att locka till sig kunder i konkurrens med alla andra utställare, som i många fall har mycket exklusiva montrar som kostat miljontals kronor att bygga.

Att vara med på Kölnmässan framstår allt klarare som en nödvändighet för Bahco Verktyg. Där har vi möjlighet att i en naturlig miljö träffa våra nuvarande kunder d v s agenter, grossister och återförsäljare. Lika viktigt är det att få kontakt med nya kundämnen som kan leda till fruktbart samarbete och ökad försäljning.

Årets Kölnmässa bedöms av våra försäljningsansvariga som lyckad.

Presentationen av ERGO skruvmejslar var givetvis huvudnumret!

De rönte stor uppmärksamhet från såväl kunder som kollegor.

Största nyttan av att finnas med på Kölnmässan har vår exportförsäljning haft. Täta kontakter med våra kunder är nödvändiga och Kölnmässan innebär ett extra tillfälle att träffa dem, ty de flesta har anledning att komma dit.

Några omedelbara resultat av ett mässdeltagande av detta slag får man sällan utan man får se det på längre sikt.

Vi strävar efter att i ännu högre grad än hittills göra oss gällande bland de allra främsta av verktygstillverkare.

Har Du vänner
anse Dig då rik

DET ÄR DATAN

Ett "lättfärdigt" uttryck i
i våra dagar när något blir
försenat eller går snett.

Här berättar John Gustavsson
om datautvecklingen inom
ekonomifunktionen:

Användande av maskinell databearbetning har funnits länge
för Bahco Verktygs affärs- och kostnadsredovisning. Trots
detta har det krävts ett omfattande manuellt arbete för att
ta fram de ekonomiska rapporter som behövs för att följa
upp och styra företaget.

1981 togs ett nytt redovisningssystem, EPOK, i bruk. Detta
system innehåller en rapportgenerator. Det innebär, att man
ur en databas kan ta fram intressant information och maskinellt
sammanställa rapporter. Vi tar nu fram vissa rapporter på detta
sätt och kommer under året att utöka med ytterligare rapporter.
Bland annat avser vi att starta en mekaniseringsprocess för
framtagande av en resultatanalys per varugrupp och marknad.
Detta arbete utförs nu manuellt och är mycket tidskrävande.

Ett annat tidskrävande arbetsmoment som avses datoriseras är
de delar av inventeringssammanställningar och inventeringsdifferens-
bokningar som hittills gjorts manuellt.

Denna förändring berör både OFL- och EPOK-systemen.

Eftersom detta arbete i huvudsak utförs vid årsbokslutet är en
mekanisering extra värdefull. Årsboksluten brukar ju kräva åt-
skilligt övertidsarbete.

Datoriseringen av rapporter och andra sammanställningar innebär
förvisso att tidsödande arbete inbesparas. Det är dock mycket
viktigt att de rapporter som tas fram maskinellt analyseras och
värderas noggrant så att felaktigt inmatad eller felaktigt data-
styrd information upptäcks och korrigeras innan en rapport
distribueras.

Kundreskontran har varit maskinellt databearbetad i mer än 15 år.
I anslutning till att vi tar i bruk ett nytt OFL-system, order-
fakturerings- och lagerredovisningssystem, avser vi att byta till
ett bättre kundreskontrasystem.

Leverantörsreskontran lades upp på data i december 1980. Vi
erhöll då en tidsenlig dokumentation av våra leverantörsskulder.
Vi anslöt samtidigt leverantörsreskontran till bankgirots system
för maskinell behandling av utbetalningar till leverantörer.

Sammantaget kan sägas, att den utökade maskinella databearbet-
ningen förbättrar möjligheterna att sortera och sammanställa
information. För att erhålla en god måluppfyllelse för ekonomi-
funktionen krävs dock fortsatta goda personliga insatser av
ekonomifunktionens personal.

BAHCO KOMPONENTER

Bahco Verktyg har i många år varit leverantör av legosmide till bilindustrin. Redan på 1960-talet smidde vi vipparmar till Volvos personvagnsmotorer. Tillverkningsvolymen uppgick som högst till 1 milj vipparmar per år.

I början på 1970-talet kom Volvo med en ny motor medöverliggande kamaxel vilket medförde att behovet av dessa vipparmar successivt minskade. Ungefär samtidigt med denna nedgång fick vi order på smidning av vipparmar till Volvos lastvagnsmotorer.

Tillverkningsvolymerna varierade mellan 500.000 till 600.000 detaljer per år.

Volymen legotillverkning utökades under 1978 med smidning och bearbetning av skiftgafflar till Volvos personbilsväxellådor. Denna order innebar att vi blev Volvos enda leverantör av smidda skiftgafflar vilket betyder att Volvo har stort förtroende för vår leveransförmåga.

Utvecklingen inom bilindustrin går mycket snabbt framåt. Nya material och tillverkningsmetoder provas ständigt för att öka säkerhet och prestanda hos bilarna. Andelen varmsmidda detaljer i bilarna minskar till förmån för lättmetall och kallsmidda detaljer vilka kräver mindre mekanisk bearbetning. Kallsmidestekniken är ganska komplicerad och helt ny för oss vilket innebär att vi snabbt måste lära oss tekniken för att kunna konkurrera på detta område.

För att få ett bättre utnyttjande av tillgänglig smideskapacitet uppstartades under 1982 en försäljningskampanj på legosidan. Legoförsäljningen hade därmed fått en sådan omfattning att verksamheten fortsättningsvis kommer att benämnas BAHCO KOMPONENTER.

Kampanjen har hittills givit till resultat att vi har erhållit order på följande detaljer:

<u>DETALJ</u>	<u>KÖPARE</u>
Växlingsmedbringare	SAAB-SCANIA
Tapp till framvagnsupph.	"
Vevstake	ELECTROLUX
Därutöver pågår förhandlingar om	
Ventillyftare	VOLVO
Vevaxel	ELEXTROLUX
Kraftledningsdetaljer	VATTENFALL

För att ytterligare öka legoförsäljningen kommer vi att göra en satsning gemensamt med AB Wirsbo och Igelfors Bruk på Europamarknaden. Det gemensamma marknadsföringsprojektet har fått arbetsnamnet Trois Forges eller Tre Smedjor. Kundkontakterna kommer att ske via handelshuset Elof Hansson i Göteborg. Projektet kommer att presenteras på den internationella fackmässan SITEV i Genève som är specialmessa för tillverkare av komponenter till fordonsindustrin.

Sammandrag av Bengt Carlssons anförande måndagen den 25 april 1983

Hela 70-talet innebar för Bahco Verktyg årliga krav på ökning inom produktionssidan. "Vi sålde mer än vi hann tillverka".

Detta ledde fram till att Bahco Verktyg under senare delen av 70-talet gjorde stora investeringar i kapacitetshöjande maskiner. När inkörningen var klar i början av 80-talet förändrades dock konjunkturbilden väsentligt. 80-talet har också kännetecknats av ett högt ränteläge.

Som en följd av konjunkturförändringen har vi upplevt minskade köp av handverktyg, framför allt på den internationella marknaden men även på vår skandinaviska hemmamarknad. Vidare har på grund av det höga ränteläget de flesta i vår distributionskedja minskat sina lager.

Dessa båda faktorer har starkt påverkat oss som tillverkare och långst bak i distributionsledet. För att bevara vår utbildade verkstadspersonal och minska överkapaciteten har permitteringar tillgripits vid några tillfällen. Detta för att inte få för hög kapitalbindning.

Lönsamheten för Bahco Verktyg har under senaste 10-årsperioden (73-82) varierat. Mätt som avkastning på totala kapitalet har vi under de flesta åren nått ca 15-20 %. Hittills under 80-talet har avkastningen varit lägre - dock aldrig under 7 %. Resultatet före dispositioner och skatt i förhållande till total fakturering har varierat mellan 5 och 15 % med ett snitt på ca 10 %.

Under 81 och 82 har avkastningen på grund av hög kapitalbindning och volymnedgång därmed legat på en för låg nivå. I början av 1983 har åtgärder vidtagits för att sänka kostnaderna och under 1984 räknar vi med att vara tillbaka på en "riktig" resultatnivå. Vi satsar också under 1983 på en intensifierad marknadsföring.

Ökad satsning på produkt- och sortimentsutveckling pågår såväl som en ökning av datoriseringen inom vår distribution. Vi har ökat våra marknadsandelar inom Skandinavien, hållit dem inom Europa och tappat i Australien men framför allt i Sydafrika. Vår strävan att komma in på den attraktiva USA-marknaden, världens största handverktygsmarknad, ser nu ut att vara möjlig.

Bahco Verktyg har i dagarna sigernat ett avtal med General Electric's handelsbolag GEIC, som innebär att GEIC blir vår agent i USA. Detta kan också leda till gemensamma satsningar på internationella marknader som Bahco Verktyg i dag inte aktivt bearbetar.

Avtalet hinner dock inte väsentligt påverka utleveranser under 1983 utan skall ses som ett avtal på lång sikt.

Bahco Verktygs styrka nationellt och internationellt bygger på att vara en av några få tillverkande fullsortimentsleverantörer av kvalitetsverktyg i världen.

Från Marknadsfunktionen:

Försäljningen under årets 16 första veckor har präglats av en viss återhållsamhet. Volymnivån är något lägre än föregående år och indikerar, att vi fortfarande inte har någon hjälp av en uppåtgående konjunktur. Detta stämmer också väl överens med andra inom branschen dominerande företag.

Våra kunder balanserar sin försäljning med mycket små lager och någon vilja att öka lager-nivån för att möta en ev konjunkturuppgång kan inte skönjas.

Vår ansträngningar är omfattande vad gäller fältförsäljningen. Vi har haft "allvarliga samtal" med våra agenter i Norden och i våra största exportländer.

Australien har under 8 veckor besökts av vår egen säljare och f n pågår besök i Mellanöstern och Sydafrika.

Genom vårt Argentina-företag pågår aktiviteter i Sydamerika bl a en omfattande kampanj i Peru.

Vår skruvmejselserie Ergo säljer mycket bra och prognosen på volymen justeras ständigt uppåt.

Intressanta förhandlingar med potentiell agent för USA pågår och ett avgörande är nära förestående. När detta läses kanske kontrakt kan vara underskrivet.

Det finns alltså, trots vad jag inledningsvis sagt, vissa positiva inslag men att i dagens läge låta detta utgöra underlag för optimistiska bedömningar vad gäller ökade volymer i vår försäljning vore fel.

Claes Claesgård

INKÖP - ETT SÄTT ATT SPARA!

En inköpsavdelning har som sin viktigaste arbetsuppgift att vara en serviceinstans till samtliga avdelningar inom företaget när det gäller anskaffning av varor och tjänster. Detta skall ske på ett sätt som motsvarar våra krav på kvalitet, pris och inte minst leveranssäkerhet.

En annan viktig uppgift är att minimera kapitalbindningen i lager och förråd och ändå hålla en hög servicenivå.

För att klara dessa högt ställda mål är det ett absolut krav att vid förändringar av prognoser, budgets och produktionsplaner detta meddelas vår planeringsavdelning f v b till inköpsavd.

Vi anser att det är nödvändigt att ha en mycket hög ambitionsnivå när det gäller att sänka kostnaderna av inköp av bl a följande skäl:

Den totala kostnaden för råmaterial, köpta halvfabrikat och indirekt material utgör ca 30 % av produktionsvärdet.

Som exempel kan nämnas att en prishöjning på 1 % av det stål vi använder för våra produkter kostar Bahco Vertyg ca 100.000 kr per år.

I den hårdnande konkurrens som råder måste vi på alla sätt hjälpas åt att klara vårt kostnadsläge så att vi även i fortsättningen kan vara ett framstående företag.

Yngve Nyberg

FRÅN



VERKSTADSKLUBBEN:

Var står vi nu efter alla tunga och svåra förhandlingsturer då det gäller permitteringar och friställningar?

Naturligtvis är dessa åtgärder ej praktiskt avslutade. I dess spår följer diskussioner om förändringar av olika slag och då bl a omplaceringar.

Vi har ju som första personalorganisation i företaget ett nytt kollektivavtal att lokalt förhandla om.

Dessa förhandlingar pågår "för fullt" men som vid alla förhandlingar vågar vi i dagsläget ej avgiva några bindande löften vad gäller utgången av dessa.

Ej heller när dessa är klara - bara hoppas att bli klara inom en någorlunda snar framtid.

För styrelsen KJELL.

VÅR VERKSTADSKLUBBS 75-ÅRSJUBILEUM

infaller "exakt" tisdagen den 19 juli 1983 - alltså mitt under årets huvudsemester.

Vid samma tidpunkt för 75 år sedan, år 1908, fanns i Enköping endast ett "1" Bahcoföretag, och det var beläget där vi befinner oss idag. Lite senare delades företaget och Verktygsverkstäderna fick sin egen Metallarbetarklubb d v s den vi idag tillhör och verkar i.

Turerna, historiskt sett, har varit många och skiftande - allt för många för att skildra här. Människorna som arbetat och verkat i klubben har varit många och har gått olika öden till mötes.

Detta får vi återkomma närmare till vid senare tillfälle.

Kjell

Det finns två tragedier i livet
Det ena är att inte få allt vad man önskar sig
Den andra är att få det

Det är med kärleken som med masslingen
den är farligare ju äldre man blir



Livet - det är inte de dagar som
gått
utan de dagar man minns