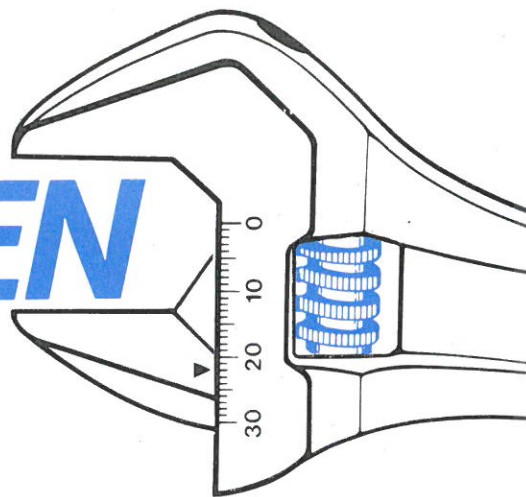


STÄLLSKRUVEN



Nr 2 April 1985

Så blev 1984

Det är nu dags att summera det förra årets resultat i siffror. Och i år är det betydligt roligare att göra det än förra året. Då hade vi genomlidit de senaste sviterna av en lågkonjunktur och andra problem som hade drabbat oss. Nu kan vi se tillbaka på ett år som i stället innebar stora påfrestningar på vår förmåga att leverera. Efterfrågan på våra verktyg blev så stora att vi kunde anställa en hel del personal under året: här i Enköping ökade vi med 98 personer.

Med tanke på alla svårigheter vi haft under året (inte minst har vi haft svårt att få tag i den kvalificerade personal som behövs för att göra bra handverktyg) har årets resultat har varit gott. Vi har en målsättning att tjäna minst 15 procent på de pengar som vi har bundna i företaget, och under 1984 nådde upp till tolv procent. Vi har alltså en bit kvar, men om vi jämför med 1983, då vi bara nådde upp till drygt åtta procent, kan vi se att vi är på rätt väg.

Jag har i ett tidigare nummer av Ställskruven sagt att 1985 blir det år då vi måste vinna tävlingen mot våra konkurrenter. Och i den tävlingen delas det inte ut några silvermedaljer. Där räknas bara vinst: antingen får man ordern, eller också blir man utan. Det hänger på alla medarbetare på företaget hur resultatet skall bli. Alla har ett eget ansvar för utgången, var och en på sitt sätt.

I tävlingen om kunderna ingår också en gren som heter "kvalitet". Det är en gren som vi är duktiga i, men våra konkurrenter arbetar hårt för att komma ifatt oss. Därför måste vi bli ännu duktigare även på kvalitet, och den kvalitetskampanj som vi startar under våren skall hjälpa oss så att vi kan hålla undan. Men en kampanj hjälper inte mycket i sig: det som fordras är att varje medarbetare är medveten om sitt eget ansvar för kvaliteten, att alla arbetar för att vi skall ha kvar vår höga kvalitet, men minska på de kassationskostnader som nu är alltför höga. Men mer om detta får Du veta när Du deltar i kvalitetskampanjen.

För 1985 har vi satt upp en del mål för Bahco Verktyg. Ett av målen är naturligtvis att vi skall få upp fabriken förmåga att leverera så att vi kan tillfredsställa kundernas krav på god leveransservice. Det är faktiskt lika viktigt som att säkra kvaliteten. Om inte vi kan leverera i tid, riskerar vi att återförsäljarna väljer att köpa från någon annan tillverkare, och då riskerar vi faktiskt att hamna utanför hyllorna i den affären.

Att leverera rätt produkt i rätt tid är alltså den första målsättningen. Den andra är att minska en del tillverkningskostnader. Vi måste exempelvis försöka att ordna ett bättre flöde genom fabriken för att minska på de "lager" av grejer som finns överallt i fabriken. Många kanske inte tänker på det, men alla varor som väntar på nästa operation i en verkstad kostar pengar. Därför skall vi under året arbeta för att minska det som kallas "PIA" eller "produkter i arbete".

Vi har också ambitioner att bli bättre på marknadssidan. Vi skall arbeta för att hitta nya marknader och bli bättre på de marknader som vi redan finns på. Här förväntar vi oss bland annat att det skall hända något positivt i USA, där vi har bearbetat tänkbara återförsäljare i snart ett år.

Men vi skall också fortsätta vårt framgångsrika utvecklingsarbete. Vi har, som Du säkert känner till, haft stor framgång med våra Ergo-verktyg. Både skruvmejslarna och skiftnycklarna som har varit ute ett tag säljs bra, och det är ju ett bevis på att vi har hittat rätt med vår satsning. Den nya stämjärnen har ju inte kommit ut i butikerna ännu, men vid förhandlingsvisningen på den stora verktygsmässan i Köln fick vi mycket beröm från återförsäljare, massmedia och andra som fick tillfälle att se det nya Ergo-verktyget.

Från och med i år har vi ytterligare två dotterbolag. Det är Bahco Kraftverktyg och F E Lindström som numera ingår i den verktygsgrupp där vi, Bahco Verktyg, är moderbolag. Tillsammans med det franska tillverkande dotterbolaget Bahco Forge et Outillage och de danska och finländska försäljningsbolagen utgör den här gruppen en ganska stor enhet i Bahcokoncernen. Tillsammans är vi mer än 800 anställda i de sex bolagen.

Under det kommande året kommer vi arbeta för att de anställda i de nya bolagen i gruppen skall känna sig hemma i den nya omgivningen. Vi tror inte att det skall vara så svårt eftersom vi arbetar inom samma verksamhetsområde, men jag ber alla att hjälpa till för att alla skall känna sig välkomna.

Ett tack för alla goda insatser som gjort våra framgångar under 1984 möjliga, och ett hopp om att alla hjälper till för att göra 1985 ännu framgångsrikare.

Hur gick det för Bahco Verktyg under 1984?

Bahco Verktygs ekonomiska målsättning är att tjäna minst 15 procent på de pengar som finns bundna i företaget i form av varor, material, lager, maskiner, byggnader, kontanter m m. 1984 lyckades vi att nå upp till drygt tolv procent, vilket var nära fyra procent bättre än 1983.

Hur det gick till kan Du se av nedanstående resultaträkning, som ger en bild av företagets inkomster och utgifter.

	Per anställd såg det ut så här i kronor	Belopp i års- redovisningen i milj kronor
Bahco Verktyg sålde varor och tjänster för	360 190	190,9
Dessutom hade vi en del inkomster i form av licensintäkter och liknande	4 150	2,2
För att kunna tillverka detta måste vi köpa material och tjänster för	—195 470	—103,6
och betala löner och lönebikostnader till de anställda (i medeltal var vi 530 under året)	—139 430	—73,9
För att kunna ersätta maskiner och liknande lade vi undan	—6 230	—3,3
och resultatet av själva industrirörelsen blev	23 210	12,3
Vi har en del pengar som vi kan sätta in på bank tills de används, och som vi får ränta på. Men vi måste också låna pengar för att bekosta verksamheten, och för dessa pengar måste vi betala ränta. Den totala kostnaden (skillnaden mellan de båda räntorna) blev	—6 040	—3,2
Det överskott som blev kvar efter dessa så kallade finansiella intäkter och kostnader blev	17 170	9,1
Vi har också vissa kostnader som inte tas upp här ovan, bland annat har vi avsatt en reserv för vårt lager. Dessutom skall en del av överskottet fördelas mellan bolagen i koncernen för att stärka koncernen som helhet. Tillsammans kostar det	—15 470	—8,2
Kvar blir nettovinsten, som bland annat skall användas för att betala skatt och sparas för framtida behov	1 700	0,9

OBSERVERA: Sammanställningarna ovan och på nästa sida gäller för moderbolaget Bahco Verktyg i Enköping. Dotterbolagen Bahco Kraftverktyg, F E Lindström, Bahco Forge et Outillage (Frankrike), A/S Bahco Verktøj (Danmark) och Oy Bahco Verktyg Ab (Finland) ingår således ej.

Bahco Verktygs tillgångar och skulder

För att vi skall kunna bedriva vår verksamhet krävs att det finns en mängd tillgångar som t ex pengar på bank, maskiner och varulager. Dessa tillgångar har betalats med bland annat pengar från aktieägarna (även kallat eget kapital eller aktiekapital), olika former av lån samt tidigare års vinster som behållits inom företaget.

Hur tillgångarna och skulderna fördelas i Bahco Verktyg ser man av den så kallade balansräkningen.

	Balansräkning per anställd i kronor den 31 dec 1984	Belopp i års- redovisningen i milj kronor
Tillgångar:		
Pengar på banken, i kassan etc.	41 890	22,2
Pengar som andra är skyldiga oss och som skall betalas tillbaka inom kort.	97 360	51,6
Vårt varulager var värt.	150 190	79,6
Pengar som andra är skyldiga oss och som inte skall betalas tillbaka förrän tidigast om ett år.	4 150	2,2
De aktier som vi äger i våra dotterbolag värderas till.	10 370	5,5
Maskiner och annan utrustning värderas till.	40 560	21,5
Sammanlagt blir tillgångarna.	344 520	182,6
Dessa tillgångar har finansierats med:		
Pengar som vi är skyldiga leverantörer och andra, och som skall betalas tillbaka inom kort.	108 110	57,3
Pengar som vi lånat t ex i bank, och som skall betalas tillbaka tidigast om ett år.	118 490	62,8
Vinster genom åren som vi behållit inom företaget genom de så kallade bokslutsdispositionerna (så länge dessa pengar stannar inom företaget behöver man ej betala skatt på dem. Först när man för tillbaka dem till resultaträkningen betalas cirka hälften i skatt).	100 190	53,1
De pengar som aktieägarna satsat i företaget (bundet eget kapital) och de pengar som sparats av de beskattade vinsterna under åren (fritt eget kapital) uppgick till.	17 730	9,4
Detta blir tillsammans lika mycket som de sammanlagda tillgångarna.	344 520	182,6

Ytterligare uppgifter om verksamheten inom Bahcokoncernen finns i Bahcos årsredovisning. Om Du vill ha ett eget exemplar, kan Du hämta den hos porvakten eller i receptionen.

Gun på lagret gör revy-succé

I sin recension av folklustspelet Enköpingsborna skriver Upsala Nya tidning på ett ställe: "Den varmaste applåden tilldelas fröken Enestam, då hon demonstrerar sin speciella begåvning. Denna runda och jovaliska dam, spelad av Gun Karnefjäll kan nämligen spela på sin näsa. Detta nummer torde hon vara ganska ensam om att utföra på en svensk teaterscen just nu."



Många på Bahco Verktyg vet att Gun Karnefjäll är samma Gun som nu jobbar på centrallagret med reservdelar och packning. Där har hon varit de senaste åren av de 36 som hon arbetat på Bahco Verktyg.

- När jag började här i maj 1949, tänkte jag nog bara stanna tills jag fick tag i något bättre, säger Gun. Men hur det nu blev, så kom jag att trivas så bra att jag stannade kvar.

Gun berättar att hon spelade amatörteater i Långtora innan hon flyttade till Enköping i slutet av fyrtiotalet, men att hon sedan dess inte varit med i en pjäs förrän nu. Däremot har hon uppträtt för privata sällskap och på bussresor i olika sammanhang.

- Jag har också varit med i några amatörtävlingar som EIS arrangerat här i Enköping, fortsätter Gun. Mest har det handlat om sång och monologer.

Den kanske största framgången på amatörscenen nådde Gun så sent som 1979 då hon vann en vitstävling i Furu-vik med en historia om en man som trodde sig ha blivit bestulen på en cykel och som fick hjälp av prästen. Men eftersom historien måste berättas av Gun för att bli riktigt rolig, skall vi inte återge den här.

Att Gun nu fick chansen att visa sin komiska talang för enköpingsborna beror på att hon är med i cabarésällskapet Den Gyllene Pepparrotten som svarar för föreställningen där Gun gjorde succé. Redan i januari började repetitionsarbetet, och ganska snart lade man till ett avsnitt så att Gun fick tillfälle att demonstrera sin färdighet att spela på näsan. Och vi passade på att fråga Gun när hon upptäckte sin talang:

- Det började faktiskt för länge sedan, säger hon. Redan som liten flicka upptäckte jag att jag kunde få fram musikaliska ljud genom att knäppa på näsan, och senare förfinade jag tekniken. Men jag har tidigare bara spelat Hawaii-musik. Det här var första gången som jag framförde Kväsarvalsen, avslutar Gun Karnefjäll.

Till sist vill Ställskruven bara rekommendera dem som ännu inte har sett Gun i Enköpingsborna att passa på tillfället att göra det när extraföreställningarna kommer upp på Joar Blå inom kort. Revyn är faktiskt sevärd om man tar den för vad den är: amatörteater när den är bäst. Och dessutom är det ju särskilt skojigt att få se en arbetskamrat på scenen!

Kvalitets-kampanj

Under våren kommer vi att starta en kvalitetskampanj på Bahco Verktyg. Att vi startar just nu, beror inte på att vi har drabbats av någon försämring av kvaliteten, inte alls. I stället är det så att vi fortfarande tillhör ledningsskiktet bland alla världens verktygstillverkare. Men det är faktiskt så att många av de andra verktygstillverkarna jobbar hårt för att bli bättre. Och då fordras det att vi tar i lite extra för att bli ännu bättre om vi skall få behålla tätposition. Vi måste också försöka att tillsammans hitta vägar för att minska de stora kostnader som vi idag har för kassationer.

Alla anställda kommer att inbjudas till en kvalitetsträff på arbetstid. Träffen tar ungefär två timmar, och innehåller dels ett par anföranden och en titt på en konkurrentutställning som vi har gjort i ordning. Vi hoppas också att vi ska få igång en diskussion kring kvalitetsfrågorna över en kopp kaffe som vi bjuder på. (För den personal som inte har ett direkt inflytande över kvalitet och kassationer blir det en kortare träff på ungefär en timme).

Var och en kommer att få en personlig kallelse när det är dags för träffen.

Segerlunch i Finland

I samband med att Bengt Carlsson besökte Finland för att göra några viktiga kundbesök, passade man på att fira sin del i segern i Säljets År. Det skedde i företagets nya lokaler i Helsingfors.



Celebert besök

I slutet av mars besökte Tre Kronor och Vikingarna med ledare Bahco Verktyg. Det var ett besök som vi - tillsammans med kommunens fritidschef Arne Wählstedt - hade lyckats att få dem att klämma in mellan ett träningspass och den avslutande matchen.

Det här besöket blev väldigt uppskattat bland spelarna, som på det här sättet fick ett kärkommet avbrott i det tuffa träningslägret. Guiderna fick svara på många frågor från de intresserade besökarna.

- Det är mycket nyttigt för grabbarna att få komma ut och se hur det ser ut på en vanlig arbetsplats, sa tränaren Leif Boork efter besöket. De flesta av dem har ju ishockeyn nästan som ett heltidsarbete, och får därför inte så stora chanser till det annars.

Vi på Bahco Verktyg önskar grabbarna lycka till i VM!



Full fart på jympan

"Jympa, ja det verkar roligt! När börjar vi?"

"Jag fick nog av skolgymnastiken!"

"Gymnastik...hm...då blir man ju svettig. Var skall vi vara och kan man duscha efteråt?"

"Måste man ha en så'n där fin gymnastikdräkt med benvärmare?"

Ja, kommentarerna varierade men var övervägande positiva när vi skickade ut anmälningslistor för motionsgymnastik. Vi fick ett trettiotal anmälningar, både från män och kvinnor från kontor och verkstad.

I februari startade vår jympa på tisdagseftermiddagar och torsdagskvällar. Vi kör en Friskis & Svettisinspirerad jympa, dvs ett gymnastikprogram där man går efter en så kallad intensitetskurva. Den består av sju delar: uppvärmning, smidighet, styrka, kondition, nedvarvning, stretch och avspänning. Det är ingen slump att de kommer i just den ordningen. För att smidighetsträningen skall vara effektiv måste musklerna först vara uppvärmda. För att styrke- och konditionsträningen skall vara effektiv, måste musklerna ha hunnit bli smidi-

ga. Och stretchningen ger bara resultat på riktigt varma muskler.

Det är stor skillnad mellan att göra gymnastik till musik och att göra musik till gymnastik. Vi har lagt ner mycket arbete på att hitta rätt musik till övningarna. Musik som håller precis rätt tempo för varje rörelse, musik som stöttar när det är som jobbigast, som hjälper var och en att slappna av etc.

De sista minuterna av programmet ägnas åt avspänning. Det är nu pulsen skall gå ned. Man skall slappna av både i musklerna och mentalt. Det är alltså inte bara musklerna som blir avspända efter ett jympapass, utan i lika hög grad psyket så att stress och spänningar minskar.

Jympan försätter ytterligare några gånger under våren. I sommar får vi ge oss ut i skog och mark, i sommarstugor och båtar, för att jympa var och en på sitt sätt.

Väl mött till Hösten igen!

FÖRETAGSHÄLSOVÅRDEN

Succé för Bahco Verktyg på jätte-mässa

Att Köln-mässan är världens största verktygsutställning, det blir man varse när man går omkring där. Det finns hundratals olika utställare, och alla verkar ställa ut tusentals verktyg var. Här hänger det tänger, skruvmejslar, PU-nycklar, hammare, sågar, stämjärn, bormaskiner och liknande i långa banor. Det känns som om man besöker järnhandel efter järnhandel.

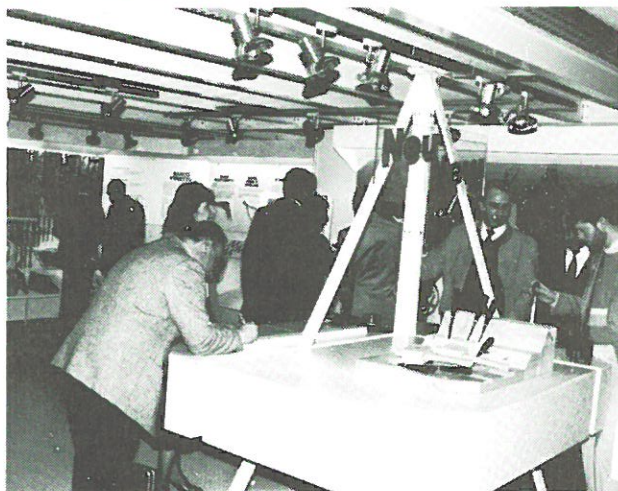
Men det fanns ett positivt undantag, och det var Bahco Verktyg. Vi hade verkligen lyckats i vårt uppsåt att visa att Bahco Verktyg står för något annat än alla andra. Vårt Ergo-program är unikt, och detta hade Roine Erkenstål och hans medhjälpare lyckats visa på ett föredömligt sätt. Bahcos monter skilde sig ordentligt från mängden. Det hängde bara ett fåtal verktyg på väggarna, i stället hade man koncentrerat sig på att visa vår satsning på ergonomiska handverktyg. Dessutom var montern helt öppen utan mellanväggar och annat som skymde sikten. Roine var också nöjd med den nya montern som fick beröm från olika håll.



- Det beröm som jag uppskattar mest kommer från våra egna säljare, sa Roine. Det är ju viktigt att montern fungerar på rätt sätt när vi skall ta hand om flera hundra besökare på några dagar, och det har den tydligen gjort.

Roine vill också i sin tur berömma monterbyggaren, Henk Brass, som har gjort ett bra jobb och som varit lätt att samarbeta med.

- För första gången på länge har jag inte behövt vara orolig för att vi inte skulle bli klara i tid med en mässmonter, avslutar Roine.



Att Bahco Verktyg verkligen står för något nytt i branschen framgick mycket klart i Köln. Återförsäljare, journalister, konkurrenter och andra som besökte montern gav både den och vår satsning på ergonomi högsta betyg. Särskilt påtaglig blev uppmärksamheten när det ty-

ska kabel-TV-bolaget gjorde en lång inspelning i montern och intervjuade Thomas Odenheim. Thomas fick svara på många frågor om Bahco Verktyg, varför vi satsade på ergonomiska handverktyg, hur det gick för oss och så vidare. Resultatet av inspelningen ska bli ett timslångt program från Köln-mässan som mest handlar om sex företag som lyckats med utställningen. Bahco Verktyg var alltså ett av sex företag som utvaldes bland flera hundra utställare!



Årets stora produktnyhet var det nya stämjärnet i Ergo-serien som nu visades för första gången. Eftersom det nya stämjärnet skiljer sig så mycket från andra stämjärn rent utseendemässigt, var det stor spänning bland Bahcopersonalen innan man visste hur det skulle tas emot av publiken. Men man hade inte behövt vara orolig: det blev en jätte-succé! Inte bara bland återförsäljarna som besökte montern, utan också bland alla journalister som vi kom i kontakt med. Alla var imponerade. Flera tyckte att det nya stämjärnet var genialt, och bättre betyg kan man knappast få.

En som var mycket nöjd med resultatet på mässan, och då speciellt med det nya stämjärnet var Ole Larsen som är chef för Bahco Verktøj i Danmark.

- Det har gått fantastiskt bra, sa Ole. På två dagar har vi redan sålt dubbelt så många stämjärn som vi hade tänkt göra på hela 1985. Så det är klart att jag är nöjd!

I samband med Köln-mässan arrangerade vi också en presskonferens. Över tjugo journalister fick en klar bild av varför Bahco Verktyg nu satsar så hårt på att utveckla nya ergonomiska produkter, och varför det nya stämjärnet är bättre än vanliga stämjärn. Bengt Carlsson och Conny Jansson svarade för presentationen, och efteråt fick dom många frågor från journalisterna.



Att vår presskonferens var lyckad bevisas av att flera journalister som inte deltagit i presskonferensen senare besökte oss i montern därför att deras kollegor som varit med tyckte att Bahco hade så bra grejer!

Leveransjakten 1985

Tjugotvå mathinkar utlottades i den första prisutdelningen i Ts tävling "Leveransjakten 1985". Det var resultaten för januari och februari som nu premierades.

Kommentarerna och reaktionerna var mycket positiva, både bland dem som hade turen på sin sida och de som hoppades på bättre lycka nästa gång.

Några röster ur vimlet var "jättekul - hoppas jag vinner nästa gång" och "neeej, det är inte sant, vann jag!" och "skojigt att få vara med om något för all extra tid som vi jobbat".

Smedjan var bäst under båda månaderna. Under januari presterade man en inleverans på 115 procent jämfört med budget. Vi pratade med smideschefen, Håkan Bäckvall, för att få hans syn på resultatet:

- Januari var en bra månad, däremot är nedgången under februari inte bra. Men jag vill passa på att tacka för det sätt dom har ställt upp på, jobbat övertid och lördagar ofta med kort varsel. Jag hoppas och tror att vi med den nya "gnisten" kan ligga en bra bit över budget i framtiden så att vi får många korgar att lotta ut!

B-O K



En av de lyckliga, Bengt Göthberg (ovan)
Pentti Lyttinen får sin hink av Håkan Bäckvall (t v)
Mikael Andersson studerar innehållet i sin hink (nedan)

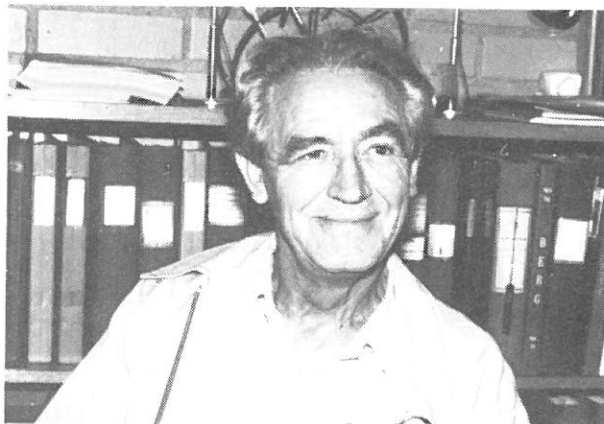


"Smalle" pensionerad

Den för de flesta på Bahco Verktyg så välbekante Sture "Smalle" Svensson gick i pensien redan i slutet av förra året. Eftersom han fortsatte att jobba ytterligare någon månad efter pensioneringen, glömde Ställskruven bort att lyckönska honom i tid.

"Smalle" kom till Bahco Verktyg i maj 1946, och hann således med nästa fyrtio år innan han pensionerades i december förra året. 1957 utnämndes han till lagerförman, och alltsedan 1965 fram till pensioneringen var han lagerchef.

Vi önskar "Smalle" lycka till i framtiden!



Bättre tennis

I år satsar Bahco Ventilation och Bahco Verktyg lite extra för tennisen inom företagen. Man har nämligen tagit beslut om att förse den gemensamma tennisbanan i Fanna med en allvädersbeläggning.

Det här kommer att ge ökade möjligheter till en avkopplande och roande motion. Mer information kommer senare.

Tennissektionen, Stig Lundh

Den nya telefonväxeln

Arbetet med att installera vår nya telefonväxel framskrider planenligt, så vi närmar oss med stormsteg den dag då vi får nytt telefonnummer. När vi kommer till arbetet den tredje juni har ändringen trätt i kraft.

Den nya numret till växeln blir 227 00, men som tidigare sagts kommer varje abonnent att få ett eget direktnummer. Tack vare detta kan samtal kopplas direkt till abonnenten utan att passera växeln. Men då fordras förstås att den som ringer vet vilket direktnummer han skall slå.

För att det skall fungera redan från början, är det nödvändigt att alla som har kontakter med personer utanför företaget meddelar dem sitt direktnummer. Vi kommer att ta fram ett särskilt brevkort som skall användas för detta. Kortet kommer att finnas tillgängligt från mitten av maj, men vi vill be alla att redan nu fundera igenom vilka man skall skicka kort till. Det går ju så mycket snabbare att skicka iväg dem om man vet vilka man skall skicka till när det är dags...

Vi skall också ta fram en särskild etikett att sätta på all korrespondens som sänds från oss, och som skall användas till dess vi hunnit byta ut alla brevpapper etc. Detta kommer att ta lång tid, eftersom vi skall försöka att utnyttja ineliggande lager av alla blanketter en tid framöver för att så lite som möjligt skall behöva skrotas.

Martti Kaalikoski håller i ändringsarbetet, så Du kan vända Dig till honom om Du har några frågor eller förslag.



Nu hoppas vi att det är full fart på idé-kläckandet på Bahco Verktyg. Alla har väl fått den trevliga mappen och redan satt fart på geniknölarna. Men man behöver verkligen inte vara geni för att lämna ifrån sig en bra idé. Nej, vad det handlar om är att utnyttja sitt sunda förnuft. Att komma med förslag till förbättringar när man tycker något är galet, att fundera på hur saker och ting kan göras bättre. Det kan vara ganska enkla saker som kan betyda mycket. Mycket för Dig själv också: varje inlämnat förslag som är allvarligt menat kommer ju att ge en penninglott i direktpremie. Med lite (näja, ganska mycket) tur kan Du ju gå sta' och bli miljonär på en idé. Och det vore väl inte dumt.

Så gör nu slag i saken: utnyttja det skrivblock som Du fick hem till bostaden och lämna in en idé!

Ny företagsläkare



Den 15 april fick vi en ny företagsläkare. Han heter Anders Jonstam, och kommer första tiden att arbeta tillsammans med Sten Eriksson, så att övergången blir så mjuk som möjligt.

Vi hälsar Anders välkommen till Bahco Verktyg!

Fem gånger jorden runt!

Under 1984 har mer än 100 resdagar tagit mig till ett par dussin länder (inklusive mellanlandningar). Under hösten blev ett besök till Jordanien det 65:e landet som jag besökt sedan 1969.

Under 1984 befann jag mig i luften inte mindre än 270 timmar, och på den tiden hann jag med att flyga 195 854 kilometer vilket motsvarar 4,9 gånger jorden runt! Dessutom har jag kört (och åkt) flera hundra mil med bil, huvudsakligen i Australien. Jag har dessutom räknat ut att jag har bott på 59 olika hotell, med all den upp- och nedpackning som detta innebär. Jag har också hunnit med att gå igenom 64 tull- och passkontroller och fått 58 olika stämplor i passet.

På en av dessa många resor fick jag vara med om en intressant upplevelse. Vår agent i Thailand, Ostasiatiska Kompaniet, firade sitt hundraårsjubileum med en stor tillställning i Bangkok i november. Kompaniet startades faktiskt i Bangkok av en dansk sjökapten, H N Andersson, och har sedan dess vuxit till ett världsomspännande handelshus med över 26 000 anställda i 130 dotterbolag. Enbart i Thailand finns det nära 500 anställda.

Till den stora festen kom nästan 2 000 gäster. Det var representanter från Thailands regering, prins Georg av Danmark och Fred Campbell från Bahco Verktyg. Det var en märklig upplevelse att vara med om, inte minst avslutningen med ett jättefyrvärkeri på kvällen i över 30 graders hetta!

Det Ostasiatiska Kompaniet överöstes med presenter av olika slag, men den bästa kom från Bahco Verktyg: den första Ergoskiftnyckeln som exporterades till Thailand.

Fred Campbell

STÄLLSKRUVEN

Information för anställda
på Bahco Verktyg.

Ansvarig utgivare: Bengt Carlsson