

Ställskruven

PERSONALTIDNING FÖR AB BÄHCO VERKTYG NR 6 1991

Ansvarig utgivare: Jan Carlborg

Redaktion: Jan-Åke Stern, Martti Kaalikoski, Gunnel Lidberg

Positivt med Sandvik!



Överraskande men ändå inte helt oväntat! Så lyder den spontana kommentaren från många Bahco Verktyg-anställda efter nyheten den 15 oktober - Sandvik köper Bahco Verktyg. Även om en hel del information lämnats om ägarbytet i bl a extranummer av Ställskruven, via lokaltidningar och vid informationsmöten den 17 oktober under medverkan av Sandvik-representanter, ägnar Ställskruven i detta nummer stor uppmärksamhet åt Sandvik-Bahco-affären. Följande innehåll med Sandvik-anknytning hittar Du i Ställskruven:

Informationsmöten om Sandvik

Sid 3

Intervju med Göran Gezelius

Sid 11

Kort om Sandvik

Sid 6

Vad tycker Bahco-anställda?

Sid 11

"Sågar och Verktyg"-presentation

Sid 6-7

Informationsmöten om Sandvik



Efter informationsmötet gjorde Göran Gezelius en rundvandring i fabriken, där han bl a samtalade med Marco Majonen.

Torsdagen den 17 oktober anordnades återigen ett antal informationsmöten i matsalen. På programmet stod "Sandviks förvärv av Bahco Verktyg". Göran Gezelius, VD för Sandvik Saws and Tools, gav informationen och svarade på frågor.

I det följande ges kortfattat sammandrag av den lämnade informationen.

Om Sandvik

Sandvik AB har från att tidigare varit ett företag med tyngdpunkt inom stålhanteringen utvecklats till en stor verkstadskoncern med cirka 25.000 anställda i sammanlagt 160 bolag i 50 länder. Verksamheten är organiserad i sex separata affärsområden:

Sandvik Coromant: är världens största och ledande leverantör av hårdmetallverktyg för svarvning, fräsning och borrar.

Sandvik Rock Tools: är verksam inom bergborrningsteknik med produkter för bl a slående borrar och roterande krossande borrar.

Sandvik Hard Materials: bygger på grundidén att utnyttja hårdmetallens unika kombination av hårdhet, seghet och slitstyrka och tillverkar hårdmetallverktyg för bl a fräsning och svarvning.

Sandvik Steel: har en mer än 200-årig erfarenhet som tillverkare av kvalificerade stål. Den största produktgruppen är rör och rostfritt stångångstål för industrier. Tillverkar också band- och trådprodukter.

Sandvik Process Systems: Kon-

struerar och marknadsför processanläggningar för livsmedelsindustri, kemisk industri samt höghastighetsortering av paket.

Sandvik Saws and Tools: är verksam inom fem produktområden: skogsverktyg, trähandverktyg, metallsågar, filar och trädgårdsprodukter.

Om marknadsföring och försäljning

Sandvik Saws and Tools sålde 1990 för cirka 1,5 miljarder kronor. De största marknaderna är Skandinavien, Frankrike, England, Tyskland, USA och Benelux-länderna. Cirka 70 % av försäljningen sker i Europa. I många länder har Saws and Tools egna säljbolag alternativt säljbolag gemensamma med andra koncernenheter.

Om motiven till förvärvet

Bahco Verktyg har ett i huvudsak kompletterande intressant produktsortiment. Överlappande produkter är få. Sandvik kan bidra med en stark försäljningsorganisation. Sandvik Saws and Tools är sammantaget ett stort företag, men litet på vissa enskilda marknader.

Om organisationen

Sandvik Saws and Tools består av ett 30-tal enheter fördelade på tillverkande produktbolag (produktcenter) och säljbolag. Den centrala ledningen består av ett 10-tal personer med placering i Sandviken.

Om resultatet

Även Saws and Tools känner av

lågkonjunkturen och resultatet 1991 blir sämre än föregående år. Inom företaget genomförs genomgripande förändringsprojekt för att antingen öka intäkterna eller minska kostnaderna. Ett sådant genomgripande projekt är utveckling av arbetsorganisation och ett annat är förändring av distributionssystemet. Det senare innebär att 17 lagerpunkter i Europa avvecklas till förmån för två distributionscenter, placerade i Sandviken och Holland.

Om köpprodukter....

Merparten av produkterna inom Sandvik Saws and Tools tillverkas i egen regi. Tillköp av produkter sker i begränsad omfattning eftersom företaget ej vill fungera som grossist. Något mindre än 50 % av egentillverkningen sker i Sverige

Om den närmaste framtiden

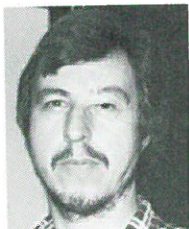
Avtalet om Sandviks förvärv av aktierna i Bahco Verktyg har godkänts av respektive styrelser i Sandvik och Investment AB Bahco. Inom några veckor kommer extra bolagsstämma att hållas och ny styrelse med Sandvik-representanter att tillsättas. Under den närmaste tiden kommer ledningen för Saws and Tools att sätta sig in i Bahco Verktygs situation genom att studera handlingar, rapporter, träffa ledning och medarbetare i företaget. Därefter kommer aktuella åtgärdsprogram och planer att prövas. Detta arbete tar lite tid och "raka" besked kan inte ges förrän senare.

Våra nya medarbetare

Vi saknar
bild

Leif Lindberg

Arbetar som robotoperatör
Är bosatt i Eskilstuna.



Andras Kazai

Jobbar som tångjusterare.
Bor i Torshälla och gillar att köra bil.



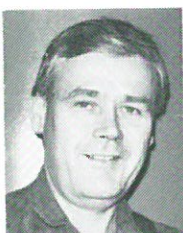
Heinrich Wildt

Arbetar med att fila, rikta och justera tänger.
Bor i Eskilstuna.



Conny Pettersson

Är uppsättare och instruktör på Micro och bormaskin UVA 80-serien.
Bor i egenhändigt utrustat hus i Slagsta i utkanten av Eskilstuna.
Tycker om att gå i skogen och plocka svamp och bär.



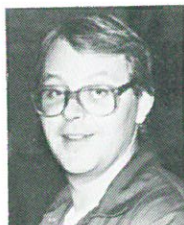
Reijo Järvensivu

Arbetar som uppsättare och instruktör.
Bor på Västeråsvägen i Eskilstuna.
Vistas gärna ute i naturen på fritiden.



Kenneth Ohlsson

Jobbar med induktionshårdning, trumling och diverse andra arbetsuppgifter.
Bor i Eskilstuna. Gillar sport, främst fotboll, trav och ishockey.



Mikko Peiponen

Är uppsättare på eggslipmaskiner.
Bor en mil utanför Eskilstuna. Har f lugfiske som fritidsintresse och tycker om att resa.



Mats Hasselkvist

Jobbar med maskinarbete - profilslipning.
Bor i Eskilstuna och fritidsintresset är motionsidrott.



Marianne Blomberg

Den huvudsakliga arbetsuppgiften är justering av tänger.
Marianne bor i Torshälla, är med i Lottorna och gillar att väva.



Racki Nada

Arbetar med paketering på halvfabrikatslagret.
Bor i Eskilstuna och trivs bäst med att sysselsätta sig i hemmet på fritiden.



Inger Hildingsson

Jobbar som uppsättare.
Är bosatt i Eskilstuna och har inga speciella fritidsintressen.



Eila Yli-Rajala

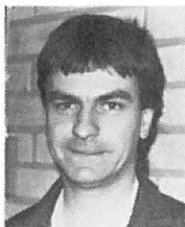
Jobbar med maskinarbete - profilslipning.
Bor i Eskilstuna. Gillar motionsidrott och resor (särskilt mellan Eskilstuna och Enköping).

från F E Lindström



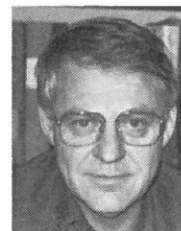
Monika Fischer

Arbetar med montering av ledförband.
Är planeringsombud i beta-grupp 2 och bosatt i Eskilstuna.



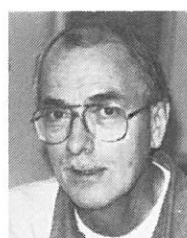
Ulf Lindblom

Uppsättare i fräs- och bormaskiner. Bor i Eskilstuna och är på fritiden idrottsledare för ungdom i fotboll och handboll.



Lennart Bodén

Arbetsledare för tillverkningen av 60- och 80-serien.
Bor i Torshälla. Har inga fritidsproblem, en motorbåt i trä kräver mycket jobb.



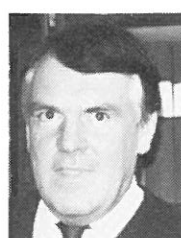
Stellan Höög

Arbetsledare med ansvar för Supreme-Micro och slutmonteringen. Bor i centrala Eskilstuna och har tennis som fritidsintresse.



Jan Jansson

Arbetar som produktionstekniker. Bor i Eskilstuna och gillar att spela golf.



Lars Hertzman

Ansvarar för inköp och planering på Lindströmsavd. och för inköp av helfabrikat på Bahco Verktyg. Bosatt i Eskilstuna. Tycker om idrott och är sekreterare i Eskilstuna kanotsällskap.



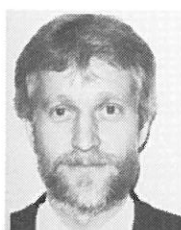
Lars Höglund

Teknik- och produktionsansvarig för Lindström-tänger. Bor i kedjehus i Eskilstuna och tycker mycket om att resa.



Kurt Neiström

Arbetar som verktygs- och produktkonstruktör.
Bor i radhus i Eskilstuna. Fritidsintresset är den egna båten.



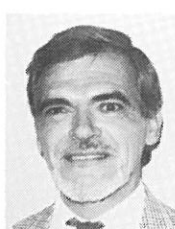
Owe Egnersfors

Ekonomiansvarig inom F E Lindström-avdelningen.
Bosatt i Eskilstuna. Har 3 st vint hundar, så något fritidsproblem finns inte.



Rolf Appelkvist

Konstruktionsansvarig för elektroniktänger. Bor i kedjehus i Eskilstuna och fritidsintresset är hobbysnickeri/reivering av gamla möbler.



Lars-Åke Anterwing

Marknadsansvarig för affärsområde Tänger. Har en 9-årig son med många idrottsintressen och två hundar, så fritiden räcker inte till.

Maten för Dig!

Bahcomaten



Kort om Sandvik

Sandvik-koncernen är ett av Sverige största exportföretag och verksam över hela världen genom 160 bolag i 50 länder. Koncernen har omkring 26.000 anställda och en omsättning på cirka 18 miljarder kronor.

Sedan starten 1862 har Sandvik utvecklats från ett mellansvenskt stålverk till ett mångsidigt materialteknikföretag med stark internationell inriktning. Två faktorer som i hög grad bidragit till denna utveckling är en ständig produktförnyelse med inriktning på avancerad teknologi och en målmedveten satsning på internationell marknadsföring i nära kontakt med kunder över hela världen.

Sandviks verksamhet omfattar sex separata affärsområden: Sandvik Coromant, Sandvik Rock Tools, Sandvik Hard Materials, Sandvik Steel, Sandvik Saws and Tools samt Sandvik Process Systems.

Över 90 % av försäljningen sker utanför Sverige. Med lokal tillverkning samt effektiv lagerhantering, distribution och teknisk service kan Sandvik ge sina kunder den närservice de kräver.

Varje år satsas cirka 4 % av den totala omsättningen i forskning och utveckling av nya produkter och produktionsmetoder.

(Utdrag ur Sandvik AB:s årsredovisning 1990)

Sandvik Saws and Tools

AB Sandvik Saws and Tools tillverkar varje dag mer än 500 000 sågar och andra verktyg för industri, hantverk och hobby. Företaget har 1 800 anställda och en försäljning av ca 1 500 MSEK (1990).

FEM PRODUKTOMRÅDEN

Fem Produktcentra inom Saws and Tools ansvarar för sortiment, produktutveckling, tillverkning och marknadsföring inom var sitt verktygsområde:

Sandvik Hand Tools

Sandvik Hand Tools marknadsför sågar och andra handverktyg för snickeri, hantverk och hobby. Sågarna tillverkas i Sandviks moderna anläggningar i Bollnäs och Sveg. Hammare, stämjärn,

borrar, skruvmejslar och andra verktyg med Sandviks design och kvalitetsgaranti tillverkas hos specialiserade underleverantörer.

Sandvik Metal Saws

Sandvik Metal Saws tillverkar bågfil- och maskinsågblad, metallbandsågblad, hålsågar, sticksågblad och roterande filar vid sina fabriker i Sverige, England och USA. Stjärnprodukterna tillverkas av bimetall, som kombinerar högsta skärförmåga och slitstyrka med säkerhet mot bladbrott vid höga påfrestningar.

Sandvik Öberg

Sandvik Öberg är Europas ledande tillverkare av handfilar för industri och hantverk. Tillverkningen är koncentrerad till Sandvik Öbergs anläggning i Portugal, som byggs ut och kompletteras med ny teknologi.

Sandvik Gardening

Sandvik Gardening marknadsför sekatörer, saxar och sågar för beskärning i vin- och fruktodlingar, parker och trädgårdar. Sandvik är delägare i en fransk tillverkare av verktyg för yrkesodlare. Komplet utrustning för trädgårdsbevattning köps från en specialiserad underleverantör.

Sandvik Windsor

Sandvik Windsor marknadsför verktyg för skogsindustrin, främst svärd och kedjor för motorsågar och processorer men även hjälpverktyg för plantering, röjning och transport liksom personlig skyddsutrustning – ett komplett verktygsprogram "från planta till stubbe". Sandvik Windsor har tillverkning i Sverige och USA.



Global marknadsföring

Saws and Tools produkter säljs genom etablerade grossist- och detaljistkanaler för verktyg. Kunderna bearbetas av Saws and Tools egna försäljare och erbjuds ett omfattande stöd med säljaktiviteter, reklam och produktutbildning.

Saws and Tools säljbolag:

Skandinavien, Benelux, Tyskland, Storbritannien, Frankrike, USA, Japan

Saws and Tools divisioner inom Sandviks dotterbolag:

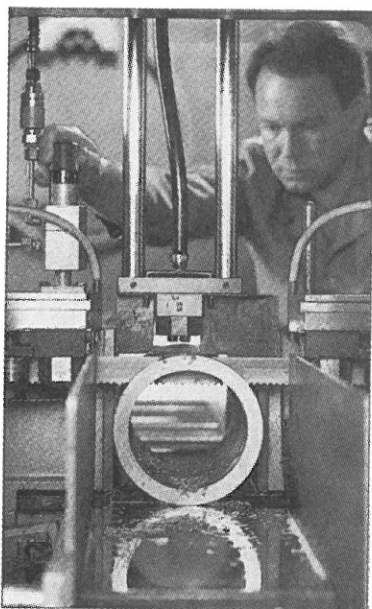
Finland, Österrike, Schweiz, Italien, Spanien, Portugal, Irland, Canada, Australien, Nya Zeeland, Korea

Sandviks regionbolag:

Sandvik Latin America, Sandvik South East Asia, Sandvik International (Afrika, Mellan-Östern och Statshandelsländer)

Funktion och kvalitet

Nära kontakt med kunder världen runt ger ständigt impulser till utveckling av verktygens funktion och kvalitet. Med Sandviks tekniska resurser och unika kompetens inom materialteknik blir resultatet bättre verktyg för krävande användare.



Snabba, pålitliga leveranser

Saws and Tools unika system för direkt distribution garanterar snabba, korrekta leveranser till kunderna.

Kundernas order överförs via Saws and Tools datasystem från säljbolagen till våra distributionscentraler i Sverige och Holland. Varje order plockas och packas individuellt. Den skickas med snabbtransport till en distributionspunkt i kundens land och vidare direkt till kunden.

Alla kunder kommer att få tillgång till det kompletta sortimentet och lagret på distributionscentralen och slipper beroendet av begränsade, lokala lager. Data-länkar mellan centralerna och våra fabriker gör lagerpåfyllnad snabb och effektiv.

Attraktiva verktyg

Många av våra verktyg säljs genom detaljhandel. Där är produkternas utseende och exponering ofta avgörande för konsumenternas val. Därför lägger vi stor vikt vid att ge verktygen en modern design och attraktiva, informativa förpackningar.

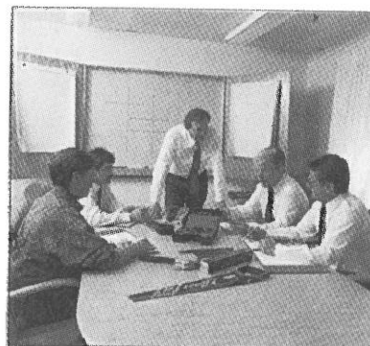
Sandvik erbjuder också ett lättarbetat exponeringssystem med särskilda ställ för alla produktgrupper. Skyltar på lokalt språk ger lättfattlig beskrivning av verktygens egenskaper och användning.



Partnerskap med kunderna

Kunderna och vi har det gemensamma målet att sälja Sandvik verktyg i intressant volym och med god lönsamhet. I detta partnerskap bidrar vi med kvalitetsverktyg och pålitliga leveranser men också med exponeringsmaterial och annat säljstöd. Vi utbildar kundens personal kring produkter och säljargument. Våra servicetekniker hjälper till med information och problemlösning hos industrikunder.

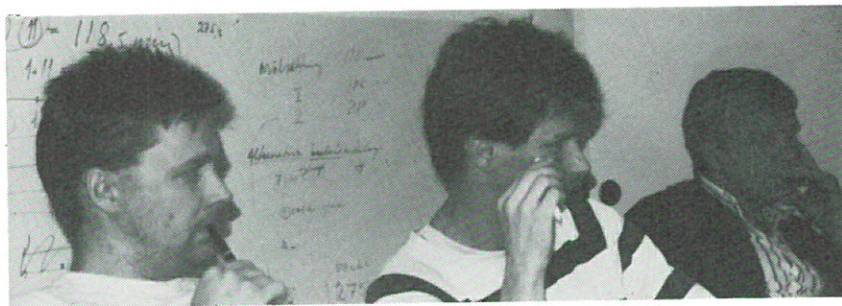
I många länder har vi också samrådsgrupper med nyckelkunder, där vi tillsammans planerar sortiment, introduktioner och säljkampanjer.



(Hämtat ur Sandviken-broschyr)

PROJEKT KIBY

Ett projekt har startats i skiftnyckelverkstaden som syftar till att förkorta uppsättningstiden i Kingsbury-maskinerna. I projektet ingår Björn Juhlin, Bennet Erlund, Lars Aspholm, Evert Kjellén, Lennart Karlsson, Bo Pettersson, Leif Jansson och Tony Zachrisson. Björn, som är projektledare, poängterar att det är viktigt att de som jobbar i maskinerna även är med och arbetar med förändringar av verksamheten och tekniken. Björn tillägger vidare att projektet faktiskt varit igång sedan vecka 19 och man har träffats ungefär två gånger i veckan. Dessa sammankomster har resulterat i en mängd olika idéer om förändringar. Gruppen har faktiskt vaskat fram 808 förbättrings-idéer. Dessa har sedan reducerats till 146 grundidéer. Då Ställ-



Lennart Karlsson, Tony Zachrisson och Lars Aspholm funderar på nya idéer vid senaste mötet.

skraven besökte det senaste projekt-mötet har gruppen kommit fram till två förslag som reducerar omställningstiden med 62 respektive 34 %. Vilket förslag som kan genomföras i framtiden har naturligtvis även att göra med de kostnader som föreligger för de olika förslagen. Björn framhåller avslut-

ningsvis att de diskussioner som förs i gruppen är mycket givande och det är roligt att se det engagemang som finns bland personalen.

Målsättningen för projektet är att omställningstiden vid byte av nyckelstorlek skall reduceras med minst 60 % eller från 5 timmar till 2 timmar

Kablar också, nu igen!

Ingen har väl undgått att se att det dras nya kablar (läs datakablar) i våra kontor igen och säkert också undrat över vad som är på gång. I korta drag kan sägas att detta är en investering för framtiden, genom att detta kabelsystem, som levereras av Televerket, är ett system som fungerar till de flesta på marknaden förekommande datorer. Televerkets kabelsystem ger möjlighet

att sända och ta emot data, bild och tal. Eftersom vi nu dragit fram datauttag till de flesta arbetsplatserna, så slipper vi anlita externa resurser för kabeldragning i samband med omorganisationer och därtill hörande omflyttningar. Detta kan lätt göras i sammankopplingsställ av oss själva, vilket spar både tid och pengar.

Vi kommer under hösten -91 och

våren -92 att bygga upp ett PC-nätverk, där vi kopplar ihop våra persondatorer med varandra och kan därigenom bygga upp gemensamma databaser och program. Vårt första projekt blir en databas för produktionsuppföljning.

Avslutningsvis kan sägas att vi är nu rustade för framtiden oavsett vilket datorsystem vi väljer.

Hans Nyman

På mässa i Bryssel



Den årliga järnhandelsmässan i Bryssel hölls den 6 - 9 oktober. Som vanligt var vi där tillsammans med vår belgiska agent V & O Tools. I år hade vi Bahco-Saabens med och den väckte stort intresse hos både besökare och press. Stort intresse visades också för vårt nya tångprogram och rörskiftnyckeln. Tyvärr märks lågkonjunkturen även här, med relativt få utställare och lite besökare. V & O Tools chef Jan van Opstal är ändå nöjd med mässan och knöt några nya kontakter som han hoppas ska leda till någonting. I Belgien omsätter vi idag cirka 3 milj. kr.

Magnus Alterot

Produktnyheter

Skruvmejselprogrammet i ERGO-serien har utökats med sex spårskruvmejslar med längre klingor. Anledningen är återkommande önskemål från fackfolk som har behov av längre klingor för bättre åtkomlighet samt en anpassning till gällande internationella normer. För storlekar där extra vridkraft erfordras kommer klingan även att förses med sexkantsgrepp. Sexkantsgrepp kommer också successivt att ersätta nuvarande fyrkantsklingor.



Nya ERGO-skruvmejslar

<u>Produkt</u>	<u>Totallängd</u>	<u>Klinglängd</u>	<u>Spetsmått</u>
8220	227 mm	125 mm	0,5 x 3,0
8230	247	125	0,6 x 3,5
8240	297	175	0,8 x 4,0
8250	272	150	1,0 x 5,5
8255	297	175	1,2 x 8,0 med sexkant

Behovet ökar för skruvmejslar till mindre PZD/SDV-skrivar inom bl a elektronikindustrin. ERGO-skruvmejselprogrammet har därför utökats med en storlek nr 0 PZD/SDV.



Ny ERGO-skruvmejsel

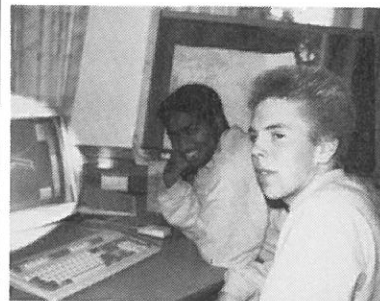
<u>Produkt</u>	<u>Totallängd</u>	<u>Klinglängd</u>	<u>Spetsmått</u>
8800	162 mm	60 mm	PZD/ SDV 0

Samtliga nya ERGO-skruvmejslar finns i lager för omgående leverans.

Under november kommer en produktfolder på hela ERGO-skruvmejselprogrammet med utförlig information om samtliga nya produkter och övriga tekniska data.

Stig Lundh

APU -elever



Vid Cad-Cam-utrustningen sitter fr v Marcus Karlsson och Patrik Ramqvist.

Ställskruven har i ett tidigare nummer berättat om den nya gymnasielinjen - Industriell teknisk linje. Försöksutbildningen som startade för tre år sedan innebär i stort sett att eleverna ska ha mer möjligheter till kontakt med det lokala näringslivet. Detta medför att årskurs 1 är ute på företagen ungefär 10 % av tiden och i årskurs 3 är eleverna ute ca. 60% av studietiden. Detta ställer naturligtvis stora krav på de företag som erbjuder praktikplatser. Bahco Verktyg tar emot elever under höstterminen och vi kommer att ha i genomsnitt tre elever på företaget varje vecka. Eleverna får lära sig om kvalitetsteknik, NC-fräsning och Cad-Cam. Handledare för kvalitetstekniken är Roland Bjurling, Karl-Erik Axelsson, Eila Mustonen, Stig Johansson, Daniel Eklund och Miklos Neumann. För NC-fräsning svarar Anders Åberg, Lars Åberg och Mikael Plahn. Handledare på Cad-Cam-delen är Bengt-Ola Kvist, Michael Carlsson och Curt Pettersson.

Sandvik-chefen besöker Bahco

Per-Olof Eriksson, VD för Sandvik-koncernen, planeras besöka Bahco Verktyg i Enköping tisdagen den 29 oktober. Han besöker oss tillsammans med Göran Gezelius och Anders Ågren, VD respektive vice VD för Sandvik Saws and Tools.

Klarar vi marknadens krav?

Kan Bahco Verktyg möta de krav som den professionella handverktygsmarknaden ställer idag?

Det är en av de frågor vi ställde oss efter att ha intervjuat personal på inköpsavdelningen, Volvo Torslandaverken i Göteborg. Bahco Verktyg har under 80-talet tappat stora volymer av sin verktygsförsäljning till biltillverkarna. Ny produktionsteknik på Volvo och SAAB har minskat den totala efterfrågan av handverktyg samtidigt som konkurrentfabrikat har etablerat sig.

På Volvo i Göteborg får vi veta att man har en hög kvalitetsnivå på handverktyg på underhållssidan. Där handlar det om yrkesmän som kräver bra kvalitet på sina verktyg.

Inom produktionen råder en helt annan syn på kvalitetsnivån. Där testar man verktyg, klaras de krav produktionen ställer, godkänns dessa oavsett övrig kvalitet och fabrikat. Detta har fått till följd att handverktyg inom produktionen håller en relativt låg prisnivå.

Bahcos pris- och kvalitetsnivå ligger idag för högt i förhållande till Volvos krav. Det har lett till att Bahco Verktyg idag i huvudsak levererar skiftnycklar och rörtänger. Tunga produktgrupper som tänger, skruvmejslar och fasta nycklar levereras idag av konkurrenter som Kamasa, Knipex och Weralit.

Kraven på handverktyg har förändrats genom åren. För ett antal år sedan användes en kvalitetsnivå typ Bahco, Belzer och Stahlwille. Kraven på hög kvalitet i produktionen har sänkts samtidigt som de så kallade billiga verktygen har blivit bättre. Det har bildats en mellanprisnivå som Volvo godkänner.

En annan intressant förändring hos Volvo och naturligtvis inom bilindustrin som helhet, är att produktionstekniken har förändrats. Det innebär min-

dre förbrukning av handverktyg idag och från Volvos sida anser man att det kommer att minska ytterligare i framtiden.

- Bahco-namnet har hög status hos Volvos anställda. Detta märks tydligast hos de äldre inom företaget. Yngre generationer ser något annorlunda på det, säger Volvo-inköparen. Det är ett bekymmer för Bahco att man under en tid trodde att man var ensam på marknaden och att produkterna var oersättliga, fortsätter han.

På Volvo anser man att kvaliteten på de Bahco-produkter man använder håller en hög och jämn nivå. Man ser det också som något positivt att köpa svensktillverkade produkter, men betonar samtidigt att det inte har en avgörande betydelse vid val av handverktyg.

Bahco Verktygs satsning på ergonomiskt utformade verktyg är något som vi internt värderar högt och också har haft stor framgång med på olika sätt. Men vad säger man på inköpsavdelningen på Volvo Torslandaverken?

- Idag använder vi handverktyg i produktionen mycket sparsamt, t ex som mothåll i vissa moment. Man står inte på en line och jobbar med handverktyg. På underhållssidan använder man verktyg mer oregelbundet och jag har inte fått några rapporter om skador beroende på dåliga handverktyg.

Bahcos pågående sortimentsbreddning uppfattas positivt på Torslandaverken. Man ser stora möjligheter till nya affärer när en leverantör som Bahco kommer med nya produkter.

-Sortimentsbreddningen ser vi som något positivt. Även i övrigt tror och hoppas vi på ett djupare samarbete mellan Bahco Verktyg och Volvo. Förutsättningar finns och vi lämnar dörren öppen för framtida diskussioner, avslutar Volvos inköpare.

Tony S:t Cyr, Lars Davidsson

Bäste utställnings- användare!

Vi har nu haft vår nya utställning i foajén i bruk ett halvår. Åsikterna är samstämmiga om att den fyller sitt syfte väl och ger våra besökare ett positivt intryck av vårt företag och koncern.

För att utställningen ska kunna hållas fräsch och snygg krävs att alla delar finns på plats, då den bygger på ett helhetsintryck. Det är dock så, att vid vissa besök kan det vara nödvändigt att man behöver låna med sig vissa detaljer till en annan lokal eller till att ge bort utställningsverktyg i present. Det tycker vi bara är bra. Utställningen ska användas, men det är då viktigt att dessa prylar ersätts för att helheten ska kunna bevaras. Speciellt viktigt är det i den bemärkelsen att det mesta av inredningen är unik så till vida att vi bara har en av allt i huset (prototyper, tyska verktyg o s v), Bahco-verktygen undantagna.

Vi hjälper gärna till om Du har knappt om tid eller om Du av annan anledning inte själv kan fixa till det. Var bara snäll och meddela oss på reklamavdelningen vad Du tagit bort (oftast gäller det verktyg), eller ännu hellre, vad Du tänker ta bort, så tar vi fram en "ersättare".

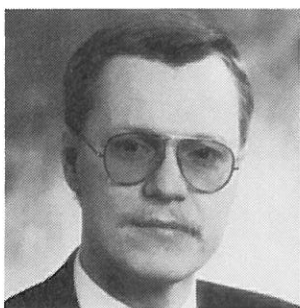
Just nu saknas det en Belzer- och en Dowidattång. Om Du vet med Dig var dessa finns, var snäll och häng tillbaka dessa eller meddela oss, så fixar vi nya.

Ett jättetack för hjälpen!
Reklamavdelningen

Ät gott,
må bra!
Bahcomaten



Göran Gezelius: Bahco - ett offensivt förvärv!



I samband med att Göran Gezelius och Anders Ågren besökte Bahco Verktyg den 16 oktober fick Ställskruven möjlighet till "kortintervju" med Göran, VD för Saws and Tools.

Ställskruven: Efter en dags besök på Bahco Verktyg, vilka är Dina intryck?

Göran: Några intryck kan jag förmedla. Ytorna i verkstadslokaler och lager är stora, vilket kan vara både positivt och negativt. Inom Sandvik arbetar vi med mottot "halva tiden", "halva ytan" etc. Det är inte rationellt med allt för stora ytor. Pågående arbete med förändrad arbetsorganisation inom t ex produktverkstaden för skiftnycklar verkar lovande och ligger i linje med min egen uppfattning.

Ställskruven: Vilka är enligt Din uppfattning de viktigaste motiven för Sandvik att förvärva Bahco Verktyg?

Göran: Vi vill skapa ett stort och framför allt bra handverktygsföretag med slagkraftigt sortiment. För att klara det måste vi vara mycket effektiva i tillverkningen och ha god service i försäljning och distribution. Vi vill genom förvärvet stärka positionen i Norden och genom Belzer-Dowidat bli starkare i Tyskland. Förvärvet av Bahco Verktyg är offensivt.

Ställskruven: Kan Du säga något om hur arbetet med integrationen av Bahco Verktyg kommer att bedrivas?

Göran: Det är viktigt att vi håller ett högt tempo från början för att därmed reducera osäkerhet och vinna tilltro, motivation etc. Om några veckor kommer att hållas extra bolagsstämma och då kommer ny styrelse med Sandvik-representanter att utses. Den nya styrelsen kommer sedan att besluta om verksamhetens inriktning och ledning. Detta sker med beaktande av den affärsidé och struktur som gäller för affärsområde Saws and Tools. Därefter följer mer påtagliga och praktiska åtgärder, t ex anpassning av organisation, revidering av planer och aktivitetsprogram. Det gäller att snabbt fastställa vad som ska göras, hur det ska göras och när.

Ställskruven: Kan Du redan nu

peka ut några områden som Ni kommer att studera extra noga?

Göran: Frågor som har att göra med sortiment och varumärke är alltid viktiga. De påverkar viktiga basfunktioner, t ex tillverkning, marknadsföring och lagerhållning och har stor betydelse för leveranssäkerhet. Arbetet med sortimentsfrågor är viktigt och kräver kurlage och klokhet. Varumärket "Bahco" har en stark ställning i Norden och kommer att finnas kvar, men kan möjligen kombineras med Sandvik, Belzer etc.

Ställskruven: Finns det något som Du tycker är speciellt viktigt att tänka på i samband med företagsförvärv?

Göran: Vi har tidigare förvärvat några företag, t ex Millford i USA med cirka 300 anställda och Windsor i Kanada och USA med cirka 400 anställda. Även Bahco har gjort företagsförvärv, se Belzer-Dowidat. Svårigheterna börjar efter förvärvet. Huvuddragen vad gäller inriktning, ledning etc måste därför snabbt klaras ut. Man får inte tveka att sätta in "eget" folk i bolaget. När man vet vad som måste göras är det viktigt att vara generös med information. Det gäller att försöka skapa en situation, där både den som förvärvar och den som förvärvas blir vinnare!

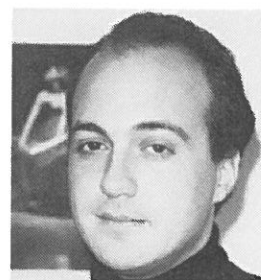
Vad tycker Bahco-anställda?

Fråga 1: Hur tror Du Sandviks köp av Bahco Verktyg påverkar oss?

Fråga 2: Vad vet Du om Sandvik?

1. För företaget tror jag det är bra. Vi kanske kan öka vår produktion här i Enköping om de utnyttjar vår produktionskapacitet. Sedan tror jag att vi genom utnyttjande av deras säljkanaler kan öka volymerna. För marknadsavdelningen är framtiden naturligtvis oviss, eftersom Sandvik har en stor och väletablerad marknadsorganisation.

2. Jag vet att Sandvik är ett väletablerat industriföretag och jag tror att det är bättre att ägas av dem än att vara en del av en aktieportfölj i ett investmentbolag.



Magnus Alterot



Lars-Erik Fryklund och Lennart Karlsson

1. Vi tror båda att Sandvik säkert kommer att bli en bra ägare. Det är ju ett välkänt industriföretag. Nu ser man ju tydligt hur investmentbolagen resonerar - Så fort det går dåligt, då säljer man.

2. Vi vet väl inte så mycket om Sandvik, men det är ju som med Bahco Verktyg, man vet att de gör bra grejer.

Ordspråks- tävling

Vilket vanligt svenskt ordspråk åsyftas?

Objekt, vilka kamoufleras i en säsongsbetonad, kristallinisk tillståndsform av H₂O, blottlägges vid dennas övergång till större molekylär rörlighet.

Lars Åberg

Skicka in lösningen senast den 11 november till Gunnel Lidberg, Personalavdelningen. Skiftnyckelgodis i pris till de tre först öppnade rätta lösningarna.

Namn

Avdelning

Vinnare i ordspråkstävlingen, Ställskruven 5

Elsy Lindell, Kjell Frisk och Els-Britt Adelhag.

En ask skiftnyckelgodis i pris till vinnarna. Grattis!

Ordspråket som åsyftas är:

En blind höna hittar också ett korn.

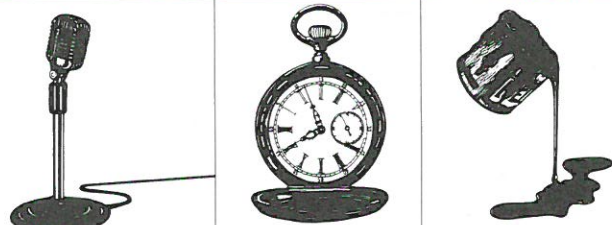
Vinnare i korsordstävlingen

Kjell Frisk (turgubbe!), Inger Malmsten, Kersti Leijon, Christer Wallander och Rune Adelhag.

Var sin Bellman-lott kommer som pris. Grattis och lycka till i dragningen!

Den rätta lösningen ser Du här till höger:

Kryssa och vinn!

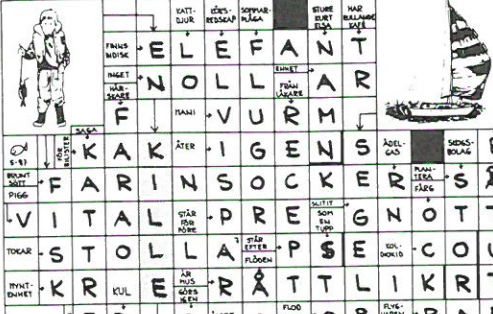


		SÅ KAN GLAS GÅ!	SKYN-DADE SIG PÅ GRIS	FIRRE	TOMT	ENVIS	GRÖNA			
							TEFAT SOM KANSKE FINNS			
							KORT NAMN FÖR STOR STAD			MÅNGDEN HUVUD- BONADER
KAN BOLLAR BLI		KÄND VIKING KALLNA			MUN- SPEL SNÅLA		GUIDA KÄRLEKS- GUD			
ÄR SYRE NORMALT			ORDNAR JOBBS				EN BIT AV EN EXAMEN			
FÖRST I RADEN		ÖKANDE VOKALER								KAKADE LÄN I NORR
FÖR- FATTAR- RINNA			TORG DAG		FORENA					
STAD I SYD					GRANN- KROGG					BÅT
ÄR EN SVAGARE BIL		HULL- DEKÖREN VÄRK- ÄNDE								
						DAM PÅ HEMSÖ		KORT FÖR RENARE KURT & GUORUN		
METALL HÄLLER IKOP ETT KÄRL										KÄLMO
		PA DÖRR		BOLAG		SVARS				VÄTT MÄTT NICKEL
		INTE DÅ				GAS				
								LITEN FLOD		TÄLITAL
		SÅ KAN BETEENDET MOT EN KUNGLIGHET VARA								

Lös korsordet och skicka in det före den 11 november till Gunnel Lidberg, Personalavdelningen. Fem Bellman-lotter delas ut som priser till de först öppnade rätta lösningarna. Lycka till!

Namn

Avdelning



			KATT- DJUR	ÖRS- REDSKA	SOPPAR- PLÅN	STUM SUT FLÅ	VAR BALKING SÅG			
		FNIS MÖRSC								
		INGET HÄR SÖGDE								
			FNAN							
		KAK	ÄTER	IGENS		ÄDEL- GÅS	SEKS- BOLAG			B
BYGTT SITT PRIG		FARINS		OCKER						SÅ
		VITAL		PRE						NOTT
		STOLLA		PSE						COU
		KRE	KUL	RÅTT						LIKRT
		ER	OR	ÅRA						RAF
		SOMMAR		PLÅGA						L
		TALETH		HETTA						BY
		SNIDAT		HARAU						ST
		VIG		STORFÅ						NGST