

# Ställskruven

8 april

PERSONALTIDNING FÖR AB SANDVIK BAHCO NR 6, 1993



Ansvarig utgivare: Sture Lestander  
Redaktion: Jan-Åke Stern, Martti Kaalikoski, Gunnel Lidberg

## Information för alla



Onsdagen den 24 mars var det åter dags för informationsträffar i matsalen. Sture Lestander gav då samtliga

anställda information om det aktuella läget och utsikterna för den närmaste tiden. Vid informationsträffarna berördes bl a:

- \* Orderingång och planerad produktionstakt för huvudproduktgrupperna.
- \* Resultatutfallet för januari-februari.
- \* Arbetet med "Tänk om"-projektet.
- \* Vikten av god kommunikation.
- \* "Ordning och reda"-tävlingen.

### Närmaste tiden

Sture Lestander gav sin syn på den närmaste tiden:

- Vi fortsätter enligt tidigare planer, dvs passar på att utbilda nu när beläggningen är dålig. Personalplan -93 med omplaceringar går planenligt vidare. Marknadsavdelningen fortsätter sitt arbete med information och utbildning av säljbolagen.

Det är just nu motlut för oss, men med oförtrutet och målmedvetet arbete kommer vi att nå resultat.

## Exportljus i mörk marknadsbild

"Marknadsoffensiven" har nu pågått några månader. Ställskruven har i de senaste numren innehållit reportage och notiser från säljutbildningar, mässor etc. Parallellt med dessa marknadsaktiviteter har anslutning skett till NDC-systemet och färdigvarulagret har flyttats till SDC i Sandviken respektive EDC i Helmond. Samtidigt har också anställda som arbetar med elektroniktånger och stämjärn permitterats. Hur har det gått? Hur är det aktuella läget?

Bra produkter, rätt kvalitet, låga kostnader och konkurrenskraftiga priser är självklara grundförutsättningar för "överlevnad" på en konkurrensutsatt marknad. Men inte ens dessa grundförutsättningar är tillräckliga för framgång. Det krävs också en väl fungerande säljorganisation som når ut globalt, och ett effektivt distributionsystem med säkra och snabba leveranser. Vad gäller försäljning och distribution ger Sandvik Saws and Tools

nya möjligheter för Bahco-produkterna.

### Offensivt

Följande offensiva förändringar har genomförts eller pågår inom Sandvik Bahco:

- \* Datamässig anslutning till NDC-systemet.
- \* Flyttning av färdigvarulager till Sandviken respektive Helmond.
- \* Framtagning av broschyrer, säljmaterial för olika marknader och på olika språk etc.
- \* Genomförande av produktutbildning och träning av säljpersonal inom

de olika säljbolagen.

\* Deltagande i mässor och genomförande av produktkampanjer.

### Exportljus

Precis som väntat (tyvärr) är konjunkturen fortsatt dålig. Efterfrågan på handverktyg är därmed svag och orderingången under perioden januari - mars -93 ligger under budget. Som framgår av diagram på sidan 2 över orderingången för de viktigaste produktgrupperna tenderar efterfrågan i Norden att minska, medan försäljningen på utomnordiska marknader ökar.

Forts. sid 2

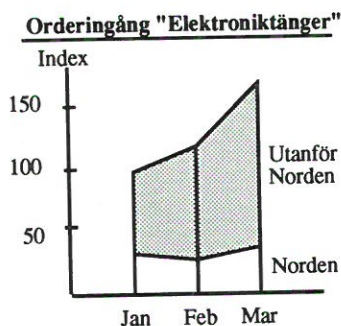
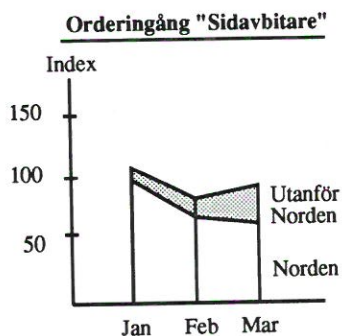
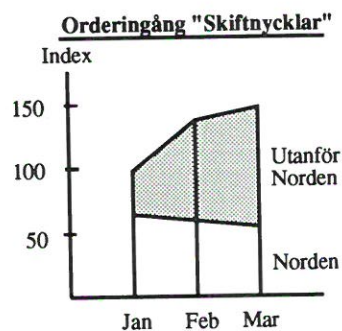
## På gång ...

- \* Kvalitetsrevision av SIS-revisorer den 14 april
- \* Besök från Sandvik International, Sandviken, den 14 april
- \* JP Johansson-Sällskapet håller årsmöte på Sandvik Bahco den 17 april
- \* Styrelsemöte Sandvik Bahco den 22 april
- \* Skyddsronnd "PV Skiftnycklar" den 22 april
- \* Skyddsronnd "PV Standardtånger" den 29 april
- \* Besök av styrelsen för Arbetstlivsfonden i Uppsala län den 10 maj



Forts.

### Exportljus i mörk marknadsbild



### Marknadsandelar hålles

Marknaderna i Norden "sviktar" således. De ekonomiska svårigheterna är betydande, inte minst i Sverige och Finland. Den för Sandvik Bahco viktigaste marknaden i Norden är självfallet Sverige. Försäljningsvolymen på tex skiftnycklar, rörtänger och standardtänger har under de senaste åren gått ned betydligt i Sverige. Frågan är då - är den minskade försäljningsvolymen av skiftnycklar och tänger större eller mindre än den totala nedgången i Sverige, dvs har vi tappat eller möjligen ökat marknadsandelar jämfört med konkurrenterna? Genom marknadsundersökningar som gjordes under slutet av 1992 vet vi svaret. Försäljningsnedgången på Sandvik Bahco-produkterna är lika stor som den totala volymminskningen på handverktyg. Detta innebär att vi lyckats bibehålla våra stora marknadsandelar under nedgångsperioden.

### "Stockout"-problem

I NDC-världen används en del engelska begrepp. Ett sådant är "stockout", som anger att en produkt till följd av brist inte är disponibel för leverans från distributionscentral till kund.

"Stockouts" är således en signal om att leveransservicen inte är bra.

Av sammanställningen framgår fördelningen av A-C-produkter i SDC (Sandviken) och EDC (Helmond) och vilket leveransmål som gäller för respektive produkttyp.

Produkttyp	Antal artiklar		Leveransservicemål
	SDC	EDC	
A-produkter	95	89	Inga stockouts
B-produkter	183	123	Max 5 % stockouts
C-produkter	104	31	Max 5 % stockouts

Mätningen av "stockouts" sker varje vecka. Vid mätningen vecka 12 konstaterades följande "stockouts":

Produktgrupp	Produkttyp	SDC	EDC
Skiftnycklar	A	2	0
	B	18	0
	C	0	0
Standardtänger	A	1	3
	B	4	2
	C	0	0
Elektroniktänger	A	3	
	B	13	Anm.
	C	1	

### Besvärande

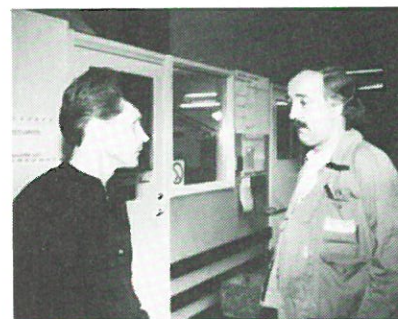
Som framgår av uppgifterna ovan är "stockout"-situationen besvärande för skiftnycklar och elektroniktänger.

Anm: Lagerläggning i EDC av elektroniktänger är ej klar. Färdigvarulagret flyttades från Enköping till Helmond under perioden 2 - 5 april.



Lars Hertzman "håller i" planering/inköp inom PV Elektroniktänger.

- Det ser inte bra ut med brister, men de är huvudsakligen beroende på den nyligen genomförda flyttningen av färdigvarulagret från Enköping till Holland. Vi räknar med att ganska snabbt kunna "eliminera" dessa brister, berättar Lars Hertzman för Ställskruven.



Fr.v: Christer Stolpe, som är planerare/inköpare inom PV Skiftnycklar, samtalar med Kenneth Eckebring..

Någon av de aktuella bristerna har vi redan klarat, men tyvärr får vi dras med flera brister av B-produkterna ett tag. Det beror på att det är ett antal artiklar som tillförts sortimentet nyligen och som det tar lite tid att få fram. Det gäller bl a skiftnycklar av 600-serien och speciella skiftnyckeldisplayer, berättar Christer Stolpe.

### Kraftig lagerminskning

Lagret av elektroniktänger ökade under hösten och var vid årsskiftet oroväckande stort. För att reducera lagret till "normalnivå" har sedan slutet på december fram till månadsskiftet februari/mars permitteringar tillämpats inom PV Elektroniktänger. Sista permitteringsperioden inträffade 1-5 mars

och nu har allt återgått till det "normala" inom Elektroniktångverkstaden. Alla anställda är i arbete, lagret är på avsedd nivå och produktionen går i det närmaste för "fullt". Under permitteringsperioden har Elektroniktångverkstaden lager av halv- och helfabrikat minskat med cirka 45 %.

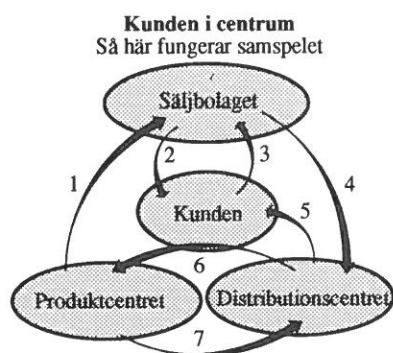
# I samspel för kunden

Uttrycken känns igen: "Kunden i centrum" och "Bra verktyg - alltid till hands". Välbekanta och viktiga, men kanske också något "slitna".

AB Sandvik Saws and Tools är i hög grad ett internationellt företag, både vad gäller tillverkning och marknadsföring. Antalet anställda inom affärsområdet uppgår till cirka 2.800, varav drygt hälften arbetar utanför Sverige.

Saws & Tools består av ett 30-tal säljbolag, 8 produktcenter och 2 distributionscenter. För att klara konkurrensen och kunna leva upp till "Kunden i centrum" respektive "Bra Verktyg - alltid till hands" krävs en väl fungerande organisation, där rollfördelning, spelregler och samverkanform mellan de olika enheterna är klara.

Av nedanstående principskiss framgår i stort "samspelet" med "kunden i centrum":



## Friskvård och rehabilitering

Projektet "Friskvård och rehabilitering" stöds ekonomiskt genom bidrag ur Arbetslivsfonden. I projektet ingår delprogram, friskvård för alla anställda, aktiviteter för långtidsfrånvarande samt rehabilitering av anställda som ska återgå till arbete efter t ex längre sjukfrånvaro. I kommande Ställskruvar kommer vi att redovisa de olika delarna i projektet Rehabilitering och Friskvård.

Vad betyder de egentligen? Vem är kunden? Vilken är vår roll i sammanhanget? Vad kan jag göra? Kort sagt - hur fungerar "lagspelet" inom Saws and Tools.

1. Produktcentret ger säljstöd (utbildning, säljmaterial etc) till säljbolagen.

2. Säljbolagen bearbetar kunder i samband med besök, utställningar mm.

3. Kloka verktygskunder gör sina inköp från säljbolaget.

4. Säljbolaget registrerar kundorder i datasystemet.

5. Distributionscentret i Sandviken respektive Helmond får via datasystemet plockorder och plockar, kundpackar och levererar ordern till kunden.

6. När distributionscentrets lager av en viss produkt nått en i förväg fastställd beställningspunkt, utlöser datasystemet en RON-order (återfyllnadsorder) till berört produktcenter.

7. Produktcentret tillverkar, produktpackar och skickar RON-ordern till distributionscentret.

### Friskvård

Maskiner ska ha förebyggande underhåll för att fungera ordentligt och för detta finns noggrant framtagna scheman för hur man förebygger maskinhaverier. Då kan man fråga sig hur det är ställt med det förebyggande underhållet av den egna maskinen - kroppen. Den behöver också förebyggande underhåll för att inte haverera. Friskvården är därför viktig som hjälp för oss alla att komma igång med ett förebyggande underhåll av kroppen.

Företagshälsovården kommer att erbjuda oss anställda på Sandvik Bahco möjlighet att göra en hälsoprofil. Med ledning av den hälsoprofilen kan Du tillsammans med Ella Borg lägga upp ett schema för förebyggande underhåll av Din kropp.

Redaktionen önskar  
alla läsare en riktigt

Glad Påsk!



## Insändare

### Skärpning!

Så har det då hänt igen! Säljbolaget stoppar huvudet i sanden.

Att personal inom företag måste träffas då och då för att utbyta erfarenheter m.m är helt naturligt. Konferens är ett viktigt medium. Men det utesluter inte att man på ett positivt sätt kan meddela omvärlden om att servicenivån under ett par dagar blir lägre. Som säljbolag har man inte bara ansvar för sin egen budget, utan även för de bolag som tillverkar de produkter man säljer. Man blir både förvånad, bestört och förbannad när kunder måste bemöda sig med att leta upp PC:ts telefonnummer och ringa upp och undra vad i h-e man sysslar med på säljbolaget. Om nödvändigtvis alla måste närvara på konferensen kan man väl låna in folk, t ex från PC:t som åtminstone på ett positivt sätt kan hänvisa kunderna - våra bästa vänner och levebröd - att faxa in order eller be om namn och nummer så att innesäljarna kan ringa upp när de är tillbaka. Men att överhuvudtaget inte svara!!! Någon har sagt att 1993 skall vi sätta kunden i centrum. Visa det i positiv handling. Ej med nonchalans! Varje ynka produkt som säljs i en lågkonjunktur kan betyda en anställds arbete. En kommentar i Ställskruven borde vara på sin plats. Nu är jag så arg att jag måste gå en promenad.

Kundvän

Svar

### Säljkonferens för god kundservice

Sandvik Bahco Norden har till uppgift att sälja de ca 5.000 artiklarna, som ingår i det totala produktsortimentet. För att klara detta krävs att våra medarbetare är välinformerade, kunliga, motiverade och "samspelta". Och det är de, bl a till följd av våra säljkonferenser. Inför större nyheter, kampanjer etc är det speciellt viktigt att samtidigt samla all personal. Sådana "sammandragningar" sker relativt sällan och är då mycket koncentrerade och målinriktade. Det vi eventuellt "förlorar" i kundkontakt vid konferenstillfället, "återvinner" vi snabbt därefter och det "med råge".

Per Törnell (också kundvän)

VD, Sandvik Bahco Norden

PS. Vår telefonväxel 782 00 var öppen även under säljkonferensen. DS



## Sekvensen-vinnare i mars

Nu kan vi presentera mars månads vinnare. Alla som tränat i Sekvensen



Torbjörn Taxén får här sin morgonrock av Ella Borg.

har lämnat en namnlapp (lottsedel) per träningstillfälle. Många träningspass = stora vinstchanser.

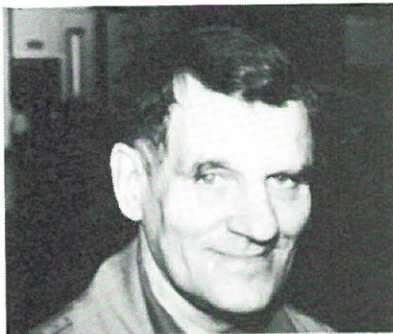
Gudrun Nilsson, Företagshälsovården, räknade lapparna och det visade sig att det var 194 besök av 43 personer. Inte så tokigt, men det borde vara fler som utnyttjar den fina lokalen. Vi fortsätter därför tävlingen även i april och hoppas på fler deltagare.

1:a pris: **Torbjörn Taxén** - badrock i frotté, 2:a pris: **Miklos Neumann** dä - sportbag och 3:e pris: **Eila Yli-Rajala** - 2 st frottéhanddukar.

## Du har mycket att vinna på att sluta röka!!!

Det är intressant att allt fler rökare kommer och ber om hjälp att sluta röka. En del kan sluta tvärt utan vidare åtgärd, andra behöver hjälp med nikotinplåster och dylikt. Många inser att det är förenat med stora kostnader att röka. Ett litet räkneexempel: Om Du röker en ask cigaretter om dagen betalar Du cirka 800-1.000:- kronor i månaden av skattade pengar.

### Vi slutade röka!



Sven Aho

- Det är ungefär tre månader sedan jag slutade. Det var inte så svårt som jag trodde och suget efter en rök minskar dag för dag. Jag slutade för att jag kände ett tryck över bröstet när jag motionerade. Nu är det helt borta och jag tycker att jag känner mig piggare. Dessutom sover jag mycket bättre.

Ur medicinsk synpunkt finns det ännu fler fördelar att vinna, t ex slipper Du dra i Dig de 4.000 ämnen som finns i cigaretter. Många av dessa ämnen skadar kroppen och är dessutom cancerframkallande. Samtidigt forskonar Du omgivningen från att inandas dessa skadliga ämnen. Särskilt viktigt är det att barn ej utsätts för röken, eftersom den kan ge upphov till både astma och allergi.



Iris Säfve

- Jag slutade röka vid nyåret. Mitt skäl till att sluta var rent ekonomiskt. Efter senaste prishöjningen skulle rökningen ha kostat mig cirka 1.000 kronor per månad. Det blir 12.000 kronor på ett år och man kan ju ha mycket roligare för pengarna än att elda upp dem. Det är klart att det är jobbigt att sluta och det kan innebära att jag får återfall.

## Vinnare

### Rebusen i Ställskruven nr 5/93

Mikael Andersson, Anita Harjuniemi, Tony Zakrisson, Christer Wallander och Stämjärnsgruppen (avd 35310).

Vinnarna får varsin Bellman-lott som pris. Grattis och lycka till i dragningen.

Den rätta lösningen på rebusen:

**"Det är inte kvaliteten som kostar, utan bristen på kvalitet (ISO 9001)."**

### Detta får Du efter Ditt rökstopp:

1. Du får bättre andedräkt
  2. Åter normalt smak- och luktsinne
  3. Vitare tänder, eftersom de ej längre missfärgas av tobak
  4. Mindre hosta - luftvägarna irriteras inte längre av tobaksrök (alltså mindre infektioner)
  5. Förbättrad kondition
  6. Friskare hy (blodcirkulationen förbättras och mer blod når ut i hudens små ytliga kärl)
  7. Ett lättare hjärtarbete. Hjärtat pumpar ut blodet i den takt kroppen behöver syre och eftersom blodet blir mer syrerikt behöver inte hjärtat arbeta lika hårt som tidigare. Risken att få hjärt-kärlsjukdom minskar betydligt.
  8. Bättre ekonomi.
- Alla skäl talar för att **SLUTA RÖKA NU!!!**  
Vill Du ha stöd och hjälp kontakta oss på Företagshälsovården.  
*Ella Borg*

## Utlandsjobb inom Saws & Tools

### Magnus Alterot

Ställskruven hörde att Du fått ett nytt spännande jobb på Saws & Tools i England. Hur känns det?

- Det är spännande. Det är lite av en dröm som går i uppfyllelse att få komma till ett annat land och leva och arbeta där. Jobbet i sig är lite "större" än det jag har idag. Jag kommer att ansvara för marknadsföringen av konsumentprodukter, främst handsågar och trädgårdsverktyg i Storbritannien. Någon gång i sommar flyttar jag till Birmingham, en stad med 3 miljoner invånare, cirka 18 mil från London.



## Hämta motionskort nu!

Du har väl läst på anslagstavlorna att vi har startat en Prima Liv-kampanj. Gör det till en vana att gå ut och motionera i vårsolen!





Ansvarig utgivare: Sture Lestander  
Redaktion: Jan-Åke Stern, Martti Kaalikoski, Gunnel Lidberg

## Fortsatt marknadsbearbetning

### Sture i Kanada

Sture Lestander har återkommit från en marknadsföringsresa i Kanada och USA. -Det är viktigt att vi enträget arbetar vidare för att bearbeta marknaden och våra säljbolag i Sandvik-koncernen, säger Sture.

#### Nordamerika

Saws & Tools säljbolag i Kanada har lyckats med försäljning av industriprodukter, exempelvis metallbandsågar.

Bahco-sortimentet kan därför vara ett bra komplement. En satsning kommer att ske på försäljning av skiftnycklar och Ergo-sortimentet av tänger.

#### USA

Lindströms Inc. säljer våra elektrontänger i Kalifornien, där ju merparten av den amerikanska elektronikindustrin ligger. Lindströms Inc. har sålt enligt budgeterad takt trots att en mängd elektronikföretag i Kalifornien har lagts ner. Man räknar med att cirka 100.000 arbetstillfällen försvunnit från regionen (det är inte bara Sverige som drabbats). Våra elektrontänger säljer som sagt förhållandevis bra.

Saws & Tools försäljningsbolag i USA kommer att förutom 9072 P även lansera Ergo-tängerna. Just nu pågår

en diskussion om ergonomins betydelse i arbetslivet och betydelsen av handverktygens ergonomiska utformning. Uppmärksamhet har tidigare riktats på skruvmejselprogrammet och nu även på Ergo-tångprogrammet. -Det kommer helt rätt i tiden och det bör hjälpa oss, säger Sture Lestander och avslutar med att det finns mycket positivt med våra produkter, som bör skapa möjligheter på marknaden.



Gunnar Larsson

### Gunnar i Schweiz

Under april har Gunnar Larsson genomfört utbildningar i Schweiz och Österrike. I slutet av maj anordnas produktutbildning för säljare inom Sandvik International.

Produktutbildningarna för personalen i säljorganisationen fortsätter således. Gunnar Larsson har under april deltagit i säljarutbildning i

Schweiz respektive Österrike. Därmed har säljande personal på alla viktigare marknader erhållit utbildning.

#### Sandvik International

På övriga marknader, dvs sådana som inte är basmarknader, sköts försäljningen av Sandvik International, som har försäljningskontor eller lokala representanter i ett stort antal länder. Dessa länder utgör i flera fall helt nya marknader för Sandvik Bahco.

Representanter för Sandvik International besökte Enköping i mitten av april. Då fastställdes att produktutbildning för deras säljare ska genomföras i slutet av maj. Utbildningen kommer att förläggas till Wuppertal.

#### Uppföljningen är viktig!

Bo Lindqvist berättar: Produktträningen av säljarna går som planerat, ävensom distributionen av olika slags säljstödsmedel. I vårt fortsatta arbete blir det allt viktigare med uppföljning av gjorda insatser, dvs se till att säljararbetet kommer igång och fungerar effektivt. På vissa marknader, t ex Australien har vi under januari - mars 1993 jämfört med motsvarande period förra året kunnat notera en starkt ökad försäljning. Det gäller dock att komma ihåg att det där handlar om totalt sett små volymer, men utvecklingstrenden är intressant.

## Sevilla-skiftnyckeln har kommit "hem"

Eva Englund, Godsmottagningen, har just "landat".





# Första årsmötet



Efter snart ett års verksamhet hade J.P. Johansson-Sällskapet årsmöte på Sandvik Bahco lördagen den 17 april. Ett 80-tal personer, varav 51 medlemmar, deltog i mötet och programmet i anslutning till detta.

Följande styrelse valdes enhälligt för verksamhetsåret 1993/94.

Ordförande: *Hans Söder, Västerås.*  
Övriga ordinarie ledamöter: *Harry Alnevi och Björn Juhlin, Enköping, Lars Kempe, Vårgårda och Rolf Nyström, Strängnäs.* Suppleanter: *Folke Möller och Nils Olov Södergran, Enköping.*

Efter mötesförhandlingarna återgav Ivan Söderberg händelser från sin tre år långa anställning på Triplex-fabriken med JP som chef. Sedan berättade Ragnar Wilkesson om sitt besök i Triplex-fabriken år 1942 med JP som guide samt visade en filmupptagning från fabriken med JP Johansson i huvudrollen.

Därefter bjöd Sällskapet på kaffe med godbit och musikunderhållning. Efter kaffepausen besökte deltagarna Villa Fannalund - som var JPs privata bostad under åren 1905-1943 - samt "Sällskapsrummet" på Sandvik Bahco. Där hade Sällskapet arrangerat en omfattande utställning med vykort, produktkataloger, verktyg och fotografier med JP-anknytning från sent 1800-tal till "modern tid".

Som sista punkt i årsmötesprogrammet ingick supé i matsalen på Sandvik Bahco.

## "Ordning och reda"-tävlingen

Den första etappen av tävlingen är klar. Resultatet från våra revisioner per produktverkstad visar följande poängfördelning:

- 1) **PV Skiftnycklar - 25 poäng**  
Internrevisor: Bennet Ernlund
- 2) **PV Klippande Tänger - 13 poäng**  
Internrevisor: Bengt-Ola Kvist och Lennart Bodén.
- 3) **PV Smide - 7 poäng**  
Internrevisor: Rolf Smedberg och Olle Westberg.

Som vi ser är spridningen stor. En jämförelse mellan verkstadsavsnitt och produktverkstäder är svår att göra, men våra revisorer tycker att det går att förbättra en hel del på respektive PV.

### Etapp II

Starten går i maj och då kommer "revisorer" från andra PCn hit och gör revision. Ställskruven ser med spänning fram mot den redovisningen.

## Grönt vid kvalitetsrevisionen

Den återkommande revisionen av vårt kvalitetssäkringssystem ägde rum den 14 april. Revisionen resulterade i sju anmärkningar av karaktären "mindre avvikelse". Dessa anmärkningar ska nu åtgärdas.

Onsdagen den 14 april skedde förnyad revision av vårt kvalitetssäkringssystem. Det var den fjärde revisionen sedan vi erhöll vårt kvalitetscertifikat i början av 1991. Kontroll av kvalitetssäkringssystemet sker två gånger/år. Den senaste revisionen gjordes av Tuomo Räsänen från Standardiserings-kommissionen.

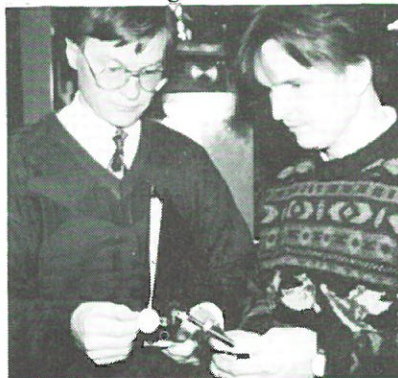
### Sju anmärkningar

Den nyligen genomförda kvalitetsrevisionen omfattade följande punkter:

- \* Företagsledningens ansvar
- \* Interna kvalitetsrevisioner
- \* Kontraktsgenomgång
- \* Förebyggande underhåll

\* Kontroll av mät- och provutrustningar

Vid kontrollen riktade kvalitetsrevisorn "anmärkningar" på sju punkter. Samtliga anmärkningar gällde s k mindre avvikelser från kvalitetssäkringssystemet. Sådana avvikelser anses mindre allvarliga, men ska självfallet åtgärdas. Vid nästa revision, hösten 1993, sker kontroll av att lämpliga åtgärder vidtagits beträffande de nu riktade anmärkningarna.



*Tuomo Räsänen och Daniel Eklund kontrollerar mätverktyg.*

### Åtgärdsplan

Efter kvalitetsrevisionen ska företaget inom en månad, för Standardiserings-kommissionen presentera en åtgärdsplan beträffande aktuella "avvikelser". Av åtgärdsplanen ska framgå vad som ska göras och när arbetet ska vara klart.



*Åh nej! Hjälpl! ISO 9001, vad är det...?*

### Många fler

Sandvik Bahcos kvalitetscertifikat erhöles i början av 1991 och har nummer 29. Vi var alltså bland de första som erhöles kvalitetscertifikat i Sverige. Sedan dess har "certifikatsklubben" utökats betydligt. Antalet svenska företag som erhållit certifikat uppgår nu till cirka 240.

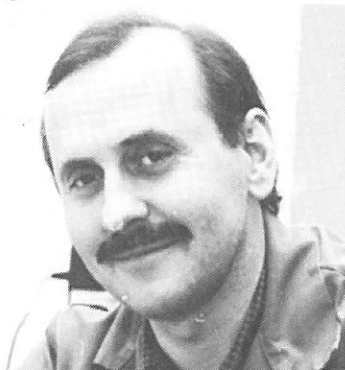
## Tag chansen!

Vår företagshälsovård har erbjudit Smedjans personal möjlighet att få en hälsoprofil utförd. Tyvärr är det bara hälften som utnyttjat möjligheten. Kom igen! Var rädd om Din hälsa och tag chansen!



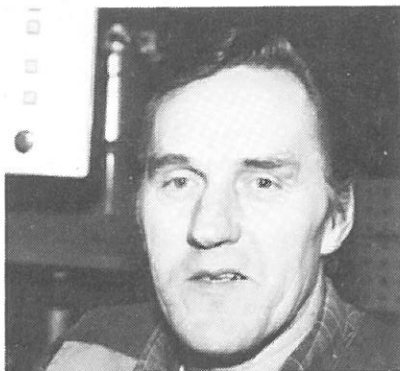
# Vi presenterar Verktøgsavdelningen

Verktøgsavdelningen producerar och underhåller produktionsverktøg till våra maskiner. Skärpning av brotschar, fräsar och borrar ingår också i arbetsuppgifterna. Här nedan presenteras några av medarbetarna från avdelningen.



Lars Krigholm

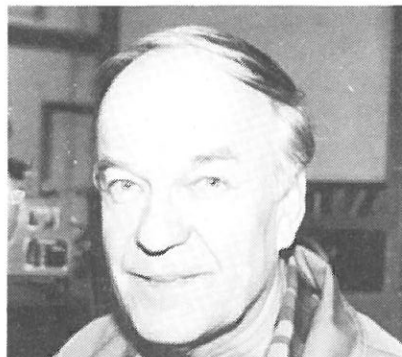
-Jag började -64 här på Verktøgsavdelningen direkt efter Yrkesskolan. Jag jobbar idag som instruktør på avdelningen. Jag har trivts bra här, dels för att jobbet är fritt och dels för att vi ibland tar fram nya verktøg och det är stimulerande att man då kan påverka med egna idéer.



Reino Aalo

-1967 började jag på Bergs fabriker i Eskilstuna, som sedan köptes av Bahco. Via Sandvik Coromant kom jag åter till Bahco i Enköping. Jag har haft många olika jobb här, bl a som verktøgsfräsare, instruktør, arbetsledare och nu verktøgsslipare sedan 1988. Jag trivs bra här och jobbet är intressant, eftersom jag får programmera maskinen själv.

- Jag började -84 här på Verktøgsavdelningen. Dessförinnan var jag 19 år på Sparsåtra Mekaniska, som tyvärr flyttade till Uppsala. Jag har också gått på Bahco Verktøgs Yrkesskola en gång i tiden. Har man jobbat med verkstadsarbete i hela sitt yrkesliv, då kan man inte tänka sig något annat.



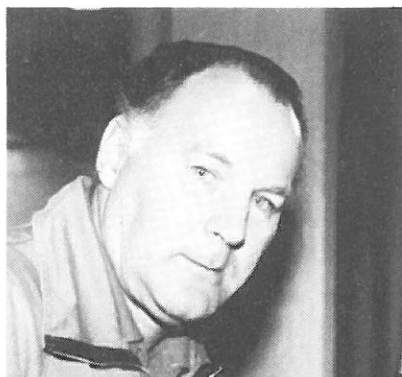
Raimo Mäntynen

-Jag började -69 i Smedjan och jobbade en kort tid som smed. Sedan började jag här på Verktøgsavdelningen. Jag jobbar mest med att skärpa våra brotschar. Jag trivs bra här. Kamratskapet är gott, vilket jag tycker är viktigt.



Robert Fredriksson

- Direkt efter Yrkesskolan började jag här på Bahco. Först jobbade jag som reparatør i 12 år. Sedan var jag borta härifrån i 7 år, men återkom -86 till Verktøgsavdelningen. Många i Enköping säger "aldrig Bahco", men jag har trivts bra här.



Roland Hjelm

## "Tänk om"

Torsdagen den 15 april var det avspark för den nya produktionsutmaningen på PV Skiftnycklar. Björn Juhlin samlade samtliga flödesgrupper under dagen och började med att gå igenom de sedvanliga nyckeltalen. Av dessa kan nämnas att kassationerna under januari - mars ligger 38 % under föregående års siffror. Efter denna genomgång visades videon "Tänk om" som beskriver hur långt olika produktcenter i Sverige har kommit då det gäller

- Flödesgrupper
- PV-organisation
- Layout

På videon finns också redovisat hur långt man kommit inom PV skiftnycklar, att man bl a bildat flödesgrupper.

### Produktionsutmaningen

Nästa steg i utvecklingen av verkstadsorganisationen är den nya produktionsutmaningen, där varje flödesgrupp jobbar med en fördjupad uppföljning av det egna området och kommer med förslag till förbättringar. De olika områdena som PV Skiftnycklar kommer att jobba med är:

- 1) Ordning och reda (pristävlingen pågår för fullt)
- 2) Spill i tillverkningen
- 3) Snabba omställningar, korta ledtider

### Arbetsätt

För varje delområde kommer gruppen att titta på en video som illustrerar hur man förbättrar det egna området. Sedan får gruppen diskutera frågan med utgångspunkt från den egna flödesgruppen.

Igångsparken har gjorts och i maj sätter grupperna igång med det egentliga arbetet. Ställskruven önskar lycka till!



Hur många poäng har Du? Lämna Ditt motionskort den **30 april** i matsalen, där vinnarna lottas fram måndagen den **3 maj kl 11.45**.

# "Stockouts"-situationen

Uppföljningen av "stockouts" (produkter som inte kan levereras till kund på grund av brist) görs fortlöpande inom de båda distributionscentralerna EDC (Helmond) och SDC (Sandviken). Uppföljning görs per produktgrupp, där A-produkterna är de viktigaste och målet är att kundleverans alltid ska kunna ske, dvs brister = 0. För B- och C-produkterna är målet att bristerna ska uppgå till max 5 %.

Av nedanstående sammanställning framgår "stockouts"-situationen den 19 april. Siffrorna inom parentes anger situationen en vecka tidigare.

I uppgifterna över "stockouts" ingår både egentillverkade produkter i såväl Enköping som Nogent och tillköpta produkter.

		Brister 19/4 (12/4)	
		EDC	SDC
SKIFTNYCKLAR	A	0% (0%)	4,5% (0%)
	B	0% (0%)	15,7% (17,5%)
	C	3,4% (3,4%)	2,0% (0%)
STANDARDTÄNGER	A	0% (2,7%)	2,5% (0%)
	B	4,8% (7,3%)	9,0% (7,1%)
	C	33,3% <sup>1)</sup> (0%)	0% (0%)
ELEKTRONIKTÄNGER	A	0% (14,2%)	20% (19%)
	B	15,2% (23,7%)	15% (26,2%)
	C	66,6% <sup>2)</sup> (66,6%)	83,3% <sup>3)</sup> (83,3%)

Anm. 1) Brist av 1 produkt  
2) Brist av 2 produkter  
3) Brist av 3 produkter

## Vad säger Björn?

Skicka in Ditt förslag till Gunnel Lidberg, Personalavdelningen, senast den 28/4. Bellmanlotter delas ut till de fem roligaste "pratbubblorna".

(I juryn sitter Ställskruvens redaktion. Utslaget går inte att överklaga.)



Björn Juhlin och... ???

Mitt förslag till pratbubbla: .....

.....

.....

.....

Namn: .....

## "Vår föda skall vara vår medicin - Vår medicin skall vara föda"

... så sade Hippokrates, läkekonstens fader

Redan de gamla grekerna anade sambandet mellan kost och hälsa. Idag väller en flod av vetenskapliga rön fram i tidningar och böcker om vad vi bör, inte bör, inte skall äta osv. Rubrikerna är ofta skräckinjagande. Man bör ta det med en nypa salt (minska på saltet är ett råd). Använd vanligt salt till Din gravade eller rimmade lax. Seltin eller motsvarande kan inte användas.

Rubrikerna är oftast satta med fetstil. Minska på fett är ett annat råd. Enligt de senaste undersökningarna bör man till och med vara försiktig med fleromättade fetter.

Vågar man överhuvudtaget äta? Jo, om man sprider riskerna och äter av allt. Minska på fett och salt, öka på grönsaker och fibrer. Ät mera fisk, men viktigast kanske, ät med måtta! Tänk på att frosseri är en av dödsynderna!

Min filosofi är:

**Ät av allting!**

**Variera kosten!**

**Ät regelbundet!**

**Frukosten är viktig! (Inte bara en slät kopp kaffe)**

**Huvudmålet är viktigt! (Jag tror att man behöver det bäst mitt på dagen)**

**Kvällsmålet behövs för att må gott.**

**Mellanmålet är stimulerande (frukt, kaffe, en skorpa).**

Kort sagt, smaklig måltid, men ät lagom!

*Eva Kesselmark, husmor*

*Ett gott matråd:  
Ät på Bahcomaten!*

## På gång ...

- \* Styrelsemöte Sandvik Bahco den 22 april
- \* Skyddsronnd "PV Skiftnycklar" den 22 april
- \* Uppvaktning av "trotjänare" den 27 och 29 april
- \* Skyddsronnd "PV Standardtänger" den 29 april
- \* Besök av styrelsen för Arbetslivsfonden i Uppsala län den 10 maj