



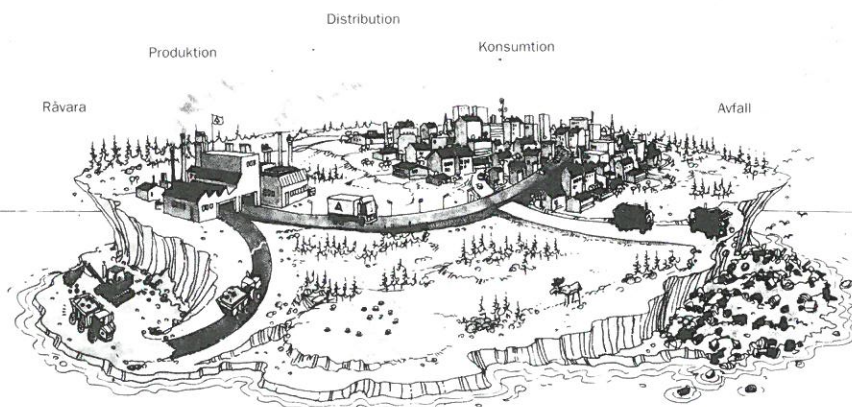
Ansvarig utgivare: Anders Gemfors
Redaktion: Martti Kaalikoski, Gunnel Lidberg

Miljögreppet på Sandvik Bahco

Kvalitet - Arbetsmiljö - Yttre miljö

Traditionellt sett har arbetsmiljöarbetet etablerade rutiner och en lagstiftning som legat långt fram, särskilt när det gäller den fysiska miljön. Ifråga om den yttre miljön har miljöarbetet inte på samma sätt utvecklade regler, rutiner och lagstiftning. Intresset för miljöfrågor växer dock snabbt.

Vi människor blir allt mer medvetna om hur vi skall hantera vår miljö och våra resurser. Både som människor och företag använder vi jordens resurser i form av energi, vatten, luft och råvaror. Detta resulterar i stora mängder avfall och miljöproblem och leder till en i längden ohållbar utveckling.



VD har ordet

1995 snart slut!

När endast några veckor återstår av 1995 kan det vara dags att summera året - se tillbaka på vad som gått bra respektive dåligt.

Bra verktyg - Alltid till hands

Sedan några år har Sandvik Bahco och hela Sågar & Verktyg arbetat under denna slogan - en slogan som är relativt ny, men själva innebörden är väl egentligen vad Bahco Verktyg prioriterat under hela sin 100-åriga historia.

Forts. sid. 3

Vikten av jordklotet är konstant, ingenting försvinner. Vi dricker samma vatten som dinosaurierna gjorde en gång i tiden. Det bara används, renas, dunstar upp och regnar ner, om och om igen. Så är det med all materia, den bara sprids och ändrar form, men allting är kvar.

Det tar mycket lång tid att återställa miljön. Utsläppen av de ämnen som belastar miljön måste minskas radikalt. Bara att se till att miljön om 30 år inte är sämre än den är idag kräver enorma insatser. Det räcker inte att frysa utsläppen på dagens nivå, eller att minska dem med några procent. Utsläppen av koldioxid, svavel- och kvävedioxider, tungmetaller och långlivade organiska föreningar måste minska

70-80 procent för att miljön om 30 år inte ska vara sämre än den är idag och för att den ska kunna förbättras på längre sikt.

Internationella krav växer fram

För att få en hållbar samhällsutveckling antog i stort sett världens alla länder vid en konferens i Rio de Janeiro 1992 ett dokument "Agenda 21" som innebär att en konkret plan skall utarbetas inom varje kommun som involverar alla delar av samhället - såväl kommuner, företag och föreningar, som enskilda individer. Planen skall omfatta det förändringsarbete som krävs för långsiktig hållbar samhällsutveckling.

Forts. sid. 2

Forts. från sid. 1

Miljögreppet på Sandvik Bahco

Inom EU har länderna instiftat en förordning, EMAS, som innebär att företagen skall arbeta systematiskt med miljöfrågorna och styra miljöutvecklingen mot ett mindre resursslöseri.

Under 1996 kommer också en serie ISO-standards inom miljöområdet ISO 14000. Den omfattar regler för miljöledning, miljömärkning, livscykelanalys med mera. Standarden är uppbyggd på samma sätt som ISO 9000 för kvalitet. ISO 14000 kommer att bli mycket kraftfull och få ännu större genomslagskraft än kvalitetsstandarderna. 100 länder har varit med och arbetat fram ISO 14000-serien. De slutliga kraven fastställdes i en konferens i juni i Oslo då över 500 personer deltog.

Helhetssyn är viktig

Det blir alltmer uppenbart att frågor om den inre och yttre miljön hänger samman. Förändringar i arbetsmiljön har ofta effekter på yttre miljön. Därför är det också naturligt

för företag och organisationer att samordna och behandla miljöfrågor utifrån ett helhetsperspektiv. Arbetet skall också integreras med övrig verksamhet. Integrationen av miljöarbetet kan och skall ses ur följande perspektiv:

- * Integration av arbete med den yttre miljön och arbetsmiljöarbete.

- * Integrering och/eller samordning av miljöarbete med kvalitetsarbete.

- * Integration av miljöarbete med affärsstrategi och produkt- och marknadsutveckling.

Vår målsättning

Vi kommer från årsskiftet att ändra organisationen och samordna kvalitet - miljö - arbetsmiljö. Beträffande miljöarbetet har vi redan utarbetat ett preliminärt program som kan sägas vara ett långsiktigt mål för detta arbete.

- * Vi skall ha en **hög ambitionsnivå** beträffande yttre miljön.

- * Vi skall utforma en egen **miljöpolicy**, som bygger på Sandvik Saws and Tools miljöriktlinjer.

- * Vi skall införa ett **miljölednings-**

system enligt ISO 14000 och arbeta för en **certifiering**.

- * Vi skall på sikt även arbeta för en **EMAS-registrering** av vårt företag.

- * Vi skall sträva efter att **underskrida gränsvärdena** i det nya kontrollprogrammet, som kommer att föreläggas oss då tillståndsansökan godkänns.

- * Vi skall arbeta med ständiga förbättringar och upprätta **årliga förbättringsprogram**.

- * Vi skall arbeta för en **minskad resursåtgång**, använda **miljövänliga material** och medverka i **återvinningsprocessen**. Vi skall framstå som en **förebild för vår bransch** och vi vill att omvärlden ska betrakta oss som goda medborgare som tar ansvar för till exempel etik och miljö.

Vi kommer också att ändra miljöstrategi. Från att ha varit reaktiv till proaktiv, vilket innebär att förändringar i omgivningen inte ses som hot utan som möjligheter att öka verksamhetens konkurrenskraft.

Roland Bjurling, Eila Mustonen

Ansiktslyftning på Stämjärnsavdelningen



Göran Mörlin servar en slipmaskin.

Under veckorna 48 och 49 har Stämjärnsavdelningen fått ventilationsanläggningen genomgången och ventilationskanaler utbytta.

Tidigare var hela Stämjärnsavdelningens ventilation ansluten till den lilla skrubbern vid ingången till avdelningen. Numera betjänar den bara de tre första maskinerna. Övriga maskiner är anslutna till den stora skrubbern.

Förändringen har medfört väsentligt förbättrat utsug vid alla maskiner.

Utsug har installerats över alla kar med rostskyddsolja, över tvätten för borttagning av lack på hängare och över tvätten för bord och verktyg till slipmaskinerna.

Under stilleståndet på avdelningen har några ur personalen arbetat på Elektroniktångtillverkningen och öv-

riga har haft ett hårt arbete med att snygga upp. Att få bort fastbränt slipstoft och rester från maskiner och verktyg har krävt sina mannar. När allt var borta kom målarburkar och penslar fram, så nu står maskinerna och skiner. Även "Nidälven" har fått sin del - ny insats för bättre flöde och en släng av målarpenseln på utsidan.

Golvet har skrubbats och skurats och är numera så bra det kan bli med nuvarande beläggning, ingen skönhet precis, men det är som det är med det ...

Alla skall ha stort tack för sina insatser.



Bo Bengtson

Forts. från sid. 1

VD har ordet

Hur har vi då lyckats under året? Låt oss börja med "Alltid till hands", dvs leveranssäkerheten. Vårt mål är och kommer även inför 1996 att vara:

100% för A-produkter (dvs inga stockouts) och 95% för B- och C-produkter.

Låt oss konstatera att vi inte nått riktigt ända fram - men faktiskt ganska nära!

Vi är nästan "helvita"

Vad gäller A-produkter har vi faktiskt i åtminstone hälften av årets veckor varit helvita och under resterande veckor har vi haft en eller högst två A-produkter som vi inte haft tillgängliga. För B- och C-produkter har vi hela året legat runt 95%, ibland något under och ibland något över.

Sammantaget har vi alltså inte nått riktigt ända fram - men bra nära! Trots detta vågar jag påstå att **vår leveransförmåga aldrig varit bättre än vad vi åstadkommit under 1995** - En imponerande prestation!

Jag vet att det är många som verkligen engagerat sig och gjort det där lilla extra som ofta krävs. Stort tack till alla och envar! Ett särskilt omnämnande till alla som jobbar med elektroniktänger. Där har man klarat helvitt under nästan hela året. Verkligen imponerande!

Produktkvaliteten ska bli bättre

Under 1996 ska vi visa våra kunder att vi klarar en näst intill perfekt leveranssäkerhet, inte bara ett år, utan ytterligare ett, två, tre ... år.

Den andra delen av vår slogan avser **Bra verktyg**, dvs verktyg som inte bara fungerar perfekt utan dessutom ser bra ut och känns bra.

Under mitt första år här på Bahco har jag fått ett antal skäl till att ifrågasätta om våra produkter verkligen är så perfekta som vi alla velat tro. Låt mig ta några exempel på reklamationer och klagomål - tyvärr alltför ofta berättigade.

- Löpare som går av, ställskruvsstift som går ur sig själva, skiftnycklar som kärvar och mycket annat.

- Tänger med hylsor som lossnar, tröga och otillräckliga returfräddar, rost, käftbrott m.m.

En hel del av dessa problem har



Anders Gemfors

med säkerhet funnits till och från även tidigare. Skillnaden är att vi idag på ett helt annat sätt än tidigare når ut till nya marknader och nya kunder. Tänk efter själv - man är sällan så kritisk som när man står i valet mellan en ny produkt istället för att köpa den gamla vanliga (dvs konkurrentmärket). Ska våra intensiva marknadssatsningar lyckas är det ett absolut krav att våra produkter blir perfekta!

Vad är då orsakerna till alla dessa problem? Låt mig lyfta fram två orsaker:

1. Vi måste "lusa av" nya produkter

Under de senaste åren har vi utvecklat och lanserat en hel del nya produkter. Nästan undantagslöst drabbas nya produkter av olika barnsjukdomar. Detta är normalt och något vi måste vara medvetna om. För att verkligen hitta och åtgärda alla olika barnsjukdomar måste vi kontrollera och testa allt nytt på ett helt annat sätt än vad vi gjort hittills. Vi måste testa på vårt eget lab och hos olika utvalda kunder, inte bara en gång, utan om och om igen. Här har vi redan skärpt oss väsentligt under det

senaste halvåret och jag hoppas att vi redan är en bra bit på väg.

2. Ta tag i gamla "surdegår"

Under senare år har det funnits en del kvalitetsproblem, som många varit väl medvetna om, men ingen tagit tillräckligt mycket på allvar. Exempel är tånghandtag och ställskruvsstift som lossnar.

Vissa av dessa gamla "surdegår" är också på god väg att lösas, men mycket återstår.

Låt oss alla göra en extra kraftsamling under 1996 för att verkligen ta tag i de kvalitetsproblem som fortfarande finns!

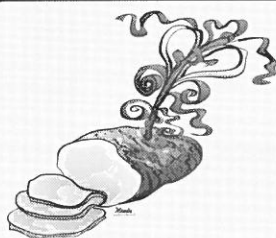
Till sist några ord om 1995 års resultat. På annan plats i tidningen har vår marknadschef, Mikael Brelin, utförligt berättat om våra försäljningsframgångar. I sammandrag - vi säljer ca 20 - 25% mer i år än förra året!!

Bättre än förra året

Hur blir då resultatet? Vi kan ännu inte med säkerhet säga någonting, men min prognos är att det blir bättre än förra året, men inte lika bra som vi hade anledning att tro i början av året. I stort kan vi konstatera att elektroniktänger och skiftnycklar går bra, medan standardtängerna inte har tillräckligt god lönsamhet. Speciellt problematiskt är det för våra hållande tänger i Nogen.

Till sist tänkte jag passa på att önska alla en God Helg och ett välförtjänt juluppehåll. I stort kan vi vara nöjda med året som gått med bra leveranser, en hel del nya kunder och framför allt en massa möjligheter inför 1996.

Hälsningar Anders



Inför julen!

Snart har vi årets största högtid här, med allt vad det innebär. Vi är ännu så lyckligt lottade i det här landet att de flesta kan frossa i julmat. Ta det lugnt med ätandet och drickandet och Du mår mycket bättre efter julen. Lägg gärna in promenader efter måltiderna. Dessa stimulerar både kropp och själ!

Ha en skön och avkopplande Jul önskar Ella på FHV.

PS. Om Du kommer att avge nyårslöften, t ex att sluta röka eller snusa, så skall Du veta att det fortfarande finns chanser att få hjälp **gratis** via FHV med Nicorette plåster och tuggummi. DS.

Hur går försäljningen? Vad gör vi på marknaden?

Efter november 1995 ligger den externa försäljningen, dvs vad säljbolagen fakturerar ut till kunder, 3% över budget och hela +24% jämfört med januari - november 1994. Skiftnycklar har ökat med 20%, standardtänger med 13%, elektroniktänger med hela 23% och rörtänger med 6%. Sandvik International, Sandvik Latinamerika och Sandvik Sydostasien har ökat med tillsammans hela 32% jämfört med 1994.

Det blir lite lugnare -96

Det är fortfarande bra fart ute på de olika marknaderna, men en viss avmattning har spårats sedan i somras. Vår budget för 1996 indikerar fortfarande ökning, men i en lugnare takt än tidigare års extrema tillväxt. Tillverkningsbudgetarna ligger lite lägre, eftersom vi vill sänka våra färdiglager. Att vi kör i en lugnare takt i flera produktverkstäder just nu beror framför allt på att våra färdiglager på skiftnycklar har blivit lite för stora samt att vi driver projektet "PIA", där vi vill sänka våra interna produktionslager för att den vägen minska köerna och frigöra kapital för bättre ändamål.

"Andra vägen"

Vad vi framför allt har sysslat med på marknaden under 1995 är "Andra vägen" i vår marknadsoffensiv via Sandvik-säljbolagen, som inleddes 1992. De två första åren arbetade vi extra intensivt med att bygga upp vår affär tillsammans med Saws & Tools stora säljbolag i Europa, där den sista agenten överfördes till säljbolag i somras.

Den "Andra vägen", som nu pågår med full kraft, är att på allvar etablera våra produkter tillsammans med Sandvik-säljbolagen i USA, Sydostasien, Latinamerika, Östeuropa, Kina, Korea och Japan. Under året har vi besökt och genomfört en mycket omfattande produktutbildning med flera av dessa marknader. I Östeuropa satsar vi framför allt på Ungern, Polen och Tjeckien, där vi nu har ett system för direktdistri-



Mikael Brelin, marknadschef.

bution från vårt distributionscentrum i Holland, EDC. Även Slovakien och Ryssland kommer att bli föremål för våra aktiviteter 1996. Vi kommer att genomföra en produktutbildningskonferens för Östeuropa under 1996.

Rapporteras kan också att Sandvik Lindström i USA presterar utmärkta försäljningsresultat och att vår nya ergonomiska elektroniktång Rx mottagits mycket positivt av marknaden.

Inför 1996 kommer vi att fortsätta fokusera hårt på att bli ännu bättre på leveransservice. Vi har en bit kvar innan vi blir lika bra på att ha B- och C-produkter på lager som andra produktcentra. Likaså måste vi se till att få

bättre "snurr" på färdiglager av B- och C-produkter som ibland också är för stora. Vidare kommer vi att fokusera ännu mer på **produktutveckling** och ett antal mycket intressanta projekt är på gång tillsammans med ett helt nytt förpackningskoncept för alla produkter.

Vi fokuserar kunder och kvalitet

Högst prioritet har dock **kvalitet** och **felfria produkter**. Efter diskussioner med många säljbolag, kunder och internt vet vi att det fortfarande finns kvalitetsproblem som vi måste ta tag i extra hårt. Ett speciellt program för detta har upprättats tillsammans med produktverkstäderna.

Vi har fortfarande också en hel del arbete kvar att göra när det gäller att åstadkomma ett fullgott rotskydd på våra produkter för Asien, Sydamerika och Sydeuropa. Kvalitetskraven har generellt sett höjts, eftersom vi nu jobbar på ett antal helt nya marknader.

Ett annat område som kommer att ägnas mycket tid, är att fokusera på frågan "Vad tycker egentligen slutanvändarna om våra produkter, finns det några kvalitetsproblem och hur skall dessa prioriteras"? Vi har påbörjat arbetet med tre olika typer av riktade undersökningar mot elektriker, rörmokare och elektronikindustri.

Mikael Brelin

Sydafrika

Anledningen till min tjänsteresa till Sydafrika den 4 - 12 november var att återigen introducera Sandvik Bahco på vår tidigare tredje största skiftnyckelmärknad.

Jag flög via London och flygtiden till Johannesburg var totalt ca 14 timmar. Det var en omständlig passkontroll och köer som tog över en timme. Därefter fungerade det mesta, vädret var skönt från ankomst till avresa, sol och ca +20 till +35 grader, i stort som en bra svensk sommar.

Innan jag reste hade jag läst en del om Sydafrika och vad landet och invånarna gått igenom och den demokratiseringsprocess som gjort det möjligt igen för normala affärskontakter.

Det "nya" Sydafrika markeras bl a i den nya flaggan som finns överallt och som jag hörde flera positiva kommentarer till. I Sydafrika bor det minst 42 miljoner människor och det är en omfattande invandring både från Europa och illegalt från grannländerna, vilket

Forts. sid. 5

Forts.

Sydafrika

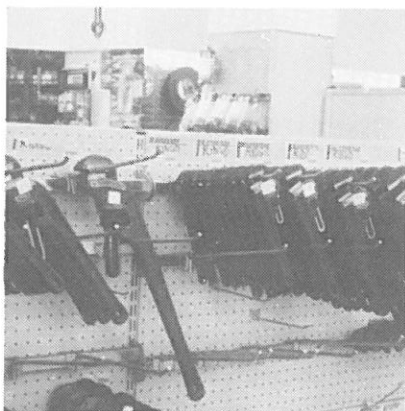
är ett stort socialt problem. Sydafrika är till ytan ungefär dubbelt så stort som Sverige. I Sydafrika bor det ca 145 personer/km² och i Sverige 19/km². Arbetslösheten är ca 33% och inflationen ca 10%

Ergo mottogs positivt

Jag var väl förberedd och preparerad med produktprover, kataloger, overheads, Ergo-information, video och referensexempel. Måndag morgon började med genomgång av allt material hos **Skillcraft**, som är Sandvik Sågar och Verktygs agent i Sydafrika med kontor och lager i utkanten av Johannesburg. Allt gick enligt planerna och nästa besök blev den största industridistributören till gruvorna, där samtliga säljare var samlade. Våra Ergo-produkter och Ergo-konceptet blev mycket väl mottagna och så fortsatte veckan hos cirka 20 olika återförsäljare och distributörer tillsammans med **Peter Brettenny**, som är VD eller någon av säljarna hos Skillcraft.

Vår "shifter" är något för Sydafrika

Sydafrika är nu inne i en mycket positiv och expansiv utveckling efter över 10 års handelssanktioner. Nu börjar man efterfråga kvalitetsprodukter. Tyvärr visade det sig att handelssanktionerna inneburit att flera skiftnyckel-, tång-, och skruvmejselkonkurrenter startat tillverkning i Sydafrika. Dessutom har det tillkommit tullavgifter på +24% för skiftnycklar och +15% för tänger. Prisskillnaden ute i butiken är ca +45% för Sandvik Bahcos skiftnycklar.



Den typ av rörtänger som vi är vana med finns inte i Sydafrika. I den anglosaxiska världen är det den enskänkliga som gäller.



Peter Brettenny och Hendrich Dharfeur testar nya Ergo-produkter. Innan flyget tillbaka till Sverige, då vi åt "fish and chips" vid hamnen, såg vi också en säl som simmade upp vid kajkanten och vände.

Skiftnycklar är ett mycket populärt universalverktyg även i Sydafrika. En skiftnyckel heter på afrikanska "shifter". Vår nya rörschiftnyckel har blivit en omtyckt produkt i gruvorna. Den klarar även runda rostiga muttrar och är lätt att bära med sig i gångarna. Huvuddelen av kundbesöken gjorde vi utanför Johannesburg, som har gruvor överallt. I ett område finns det totalt ca 40 olika gruvor som bryter guld, kol, diamanter och andra mineraler.

Johannesburg är en ung stad, endast 90 år. Tyvärr har stadskärnan blivit ett nytt "Harlem" med mycket hög kriminalitet. För första gången har jag sett privatpersoner som bär revolverar och det är stängsel och murar runt bostadshusen, säkerhetssystem och vakter som inte vi är vana med. Det farligaste jag var med om var när vi körde i 140 km på motorvägen och vid omkörning av en långtradare som hade lasten dåligt surrad, en stor tjock träskiva kommer flygande och vi lyckades snabbt byta fil, annars hade vi fått den i vindrutan. Det är vänstertrafik i Sydafrika.

Vi besökte även kunder i Pretoria, berömt bl a för de i oktober rikt lilablommade jakarandaträden. Jag såg några blommor och kan tänka mig prakten. Ett "topphus" i Pretoria kostar för närvarande endast cirka 200.000:- SEK. Det är många européer som flyttar till Sydafrika, främst från Holland och Tyskland.

Det byggs överallt, främst nya stora shoppingcenter i amerikansk stil. Jag fick lära mig att robot i Sydafrika är trafikljuset. Skolsystemet är engelskt med olika skoluniformer, vita och svarta barn tillsammans i en fin och

respektfull atmosfär. Rugby, kricket och hästpolo är nationalsporter. Fotboll spelas mest av svarta.

Jul på sommaren

Redan i mitten av november var juldekorationerna uppsatta i shoppingcentra. Trots att julen är den varmaste perioden i Sydafrika har tomten röd luva, skägg och varm röd tröja som i kalla Norden.

Vi flög också ner till Kapstaden och besökte kunder. En fantastiskt vacker plats och natur, av det lilla jag hann med att se. På håll kunde jag se Robber Island, den ö som Nelson Mandela suttit fängslad på i nästan 30 år. Vid ett av kundbesöken berättade företagets VD, Hendrich Dharfeur, om att Bahco besökt dem tidigare och visade mig stolt visitkort från Folke Duhs, Gösta Höij och Kajsa Forsberg.

Vi ska bli dubbelt så bra

Sammanfattningen av min resa är att vi inte för närvarande kan räkna med att få tillbaka de stora volymerna på skiftnycklar. Däremot har vi stora möjligheter att bredda produktsortimentet. Beslut togs för att börja sälja nya Ergo-produkter, 90-skiftnycklar, el- och standardtänger, filar, skruvmejslar, handsågar, spärrhandtag samt hålsågar. Under juni nästa år kommer Skillcrafts säljare att besöka oss och övriga PC'n i Sverige. Målsättning 1996 är att Sågar och Verktygs försäljning på Sydafrika kommer att fördubblas.

Stig Lundh, produktchef för skiftnycklar och rörtänger.

Rökdykningsövning på gamla CL



Brandförsvaret i Enköping har varit på Sandvik Bahco för att öva sin personal i rökdykning och i att söka efter saknad personal i stora lokaler. Det var fyra grupper som övade på gamla centrallagret under måndag - torsdag eftermiddag i vecka 49.

En rökdykargrupp består av följande personer:

- En räddningsledare
- En pumpskötare
- En rökdykningsledare
- Två rökdykare

Det är det antal som behövs för att utföra arbetet säkert - minimikravet. Reglerna för detta har utformats av Arbetskyddsstyrelsen.

Övningen skedde i ett avgränsat område i centrallagret, där det fanns material av olika slag - pallar, uppställda maskiner och en hel del annat.

Utgångsläget var att en person saknades och rökdykargruppen skulle söka av området och om möjligt rädda den saknade.

Av förklarliga skäl kan man inte

rökfylla lokalen, men det gick bra att släcka ned och var och en av personalen hade en skärm framför andningsmaskens siktskiva för att begränsa sikten.

Erfarenheter från brandförsvarets sida; - "En bra övning i att söka av stora lokaler med olika hinder, vilket tar betydligt längre tid än att gå in i exempelvis en lägenhet eller ett rum. Dessutom en upplevelse beträffande den egna säkerheten är att aldrig lämna slangen som man har med sig in. Då kan man helt gå vilse och i stället för att rädda den saknade, kan man själv bli saknad."

För oss anställda är det positivt att veta att man övar på dessa uppgifter med tanke på att vi har stora ytor inom Sandvik Bahco.

Gösta Johanson

Bygget på lagret



I vårt gamla centrallager kommer höglagerdelen att skärmas av med en vägg. Väggen byggs upp för att spara energi. Den blir ett hundra meter lång och 3,8 meter hög och den ska byggas upp med gipsskivor och 95 mm isolering. Ombyggnationen görs enbart för att spara energi. Idag värms hela det tomma höglagret upp. Det är en volym på 32 000 kubikmeter som idag värms upp alldeles i onödan. Besparingen är ansevärd varje år.

Lagret har stått tomt ända sedan vi flyttade lagerhanteringen till Sandviken. Det är inte lätt att idag hyra ut den typen av lokaler i Enköping, säger Ingemar Johansson, fastighetschef, men nu när vi kan erbjuda lagerlokalen utan uppvärmning blir det naturligtvis billigare att hyra.

Excellence price



Smedjan blev synad av tre stycken "bedömare" från Lidköping - Mikael Olsson, Mattias Rubertsson och Volmar Olsson - var här i november och bedömde Smedjan i Sågar och Verktygs "Ordning och reda"-tävling.

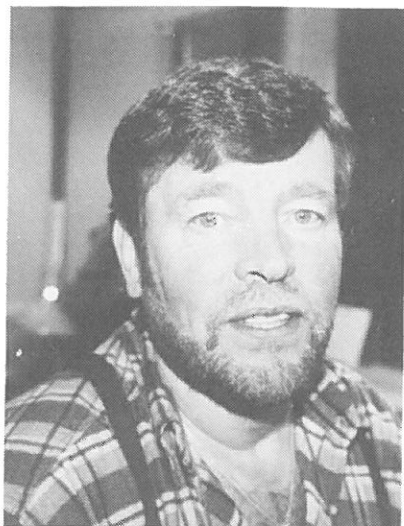
- "Vad tittar man på"? frågade vi.

- "Det är framför allt helheten man tittar på, för det är inte bara städningen det gäller, utan även vilken ordning det är på verktygen och maskinerna.

Killarna tycker det är ett bra sätt att skapa ordning i fabriken genom den här typen av tävlingar.

Vi presenterar Färdigställning av Klippande Standardtänger

På den här avdelningen får våra klippande tänger den sista behandlingen innan de skickas till lagren. De som jobbar här skaffar och märker tängerna.



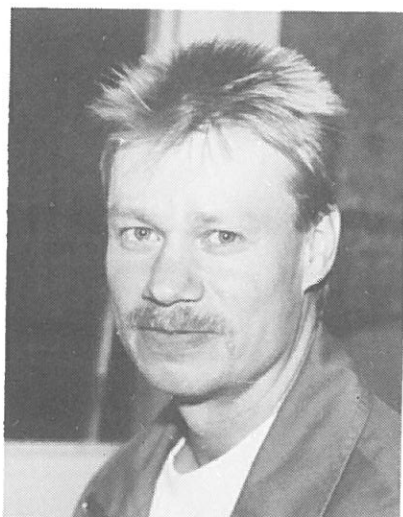
Assar Store

– Jag började här första gången 1969 och var då här bara en kort period. -71 kom jag tillbaka och började jobba på skiftnyckellinen. Tidigare jobbade jag åt Uddeholm i Värmland. Jag har i stort sett jobbat på Tänger hela tiden med slipning och justering.



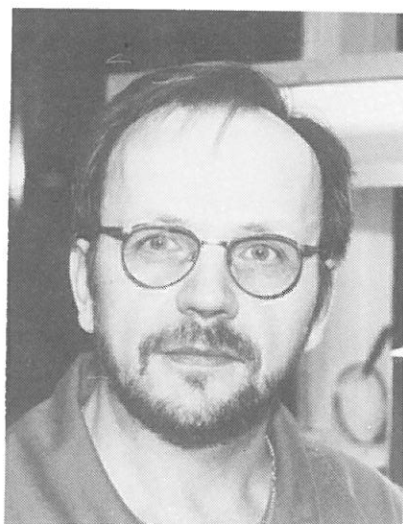
Meeri Savolainen

– För 16 år sedan kom jag hit till företaget efter att ha jobbat några år på en möbelfabrik i Fjärdhundra. Jag började på Skiftnyckelavdelningen som slipare. Därefter har jag jobbat på de flesta avdelningar, utom på Brotschavdelningen. Jag trivs bra här på Tänger.



Esko Tanskanen

Jag anställdes -94, men jag har jobbat här tidigare i tre år. Före Bahco-tiden körde jag lastbil åt Äggcentralen i fem år. Första gången jag var här på Bahco arbetade jag som tångjusterare för att sedan börja som uppsättare på Brotschningen.



Pentti Huotari

På hösten -72 började jag här på Bahco som tångjusterare. Innan jag kom hit arbetade jag två år på ett tegelbruk i Örebro. Efter tångjusteringen arbetade jag med montering av bl a yrkessaxar.

Säljaktivitet Slutspurt

De senaste två veckorna har marknadssidan gjort en "slutspurt" på 1995 i form av en extra aktivering av de stora säljbolagen i Europa. Syftet har varit att säkerställa att vi klarar vår försäljningsbudget och att sänka nivåerna på produkter med stora lager.

Under några intensiva dagar ringde vi runt till 10 säljbolag och skickade aktivitetsinformation via fax och Sandviks elektroniska postsystem memo. Målet var att få med minst två stora säljbolag i aktiviteten.

Resultatet är hittills över förväntan. Fem stora säljbolag satte omedelbart igång med aktiviteten och vecka 49 blev en extremt bra faktureringsvecka. Ett speciellt tack till det säljbolag som kallade ihop hela säljkåren under en dag och som via intensivt telefonerande till sina industridistributörer och grossister lyckades sälja hela 15.663 stycken skiftnycklar och 2.090 stycken tänger på endast **fyra timmar!**

Vi ser fram emot fortsatta positiva bidrag under resten av december och att ytterligare några säljbolag gör en bra start på 1996.

Mikael Brelin

J.P. Johansson Museet

Museet är öppet för allmänheten **tisdagen den 2 januari klockan 15.00 - 18.00.**

Besöksadress

Tallbacksvägen 2

Enköping

Telefon

0171-227 09

Välkomna!

Styrelsen

J.P. Johansson-sällskapet

Bra förslag belönas!

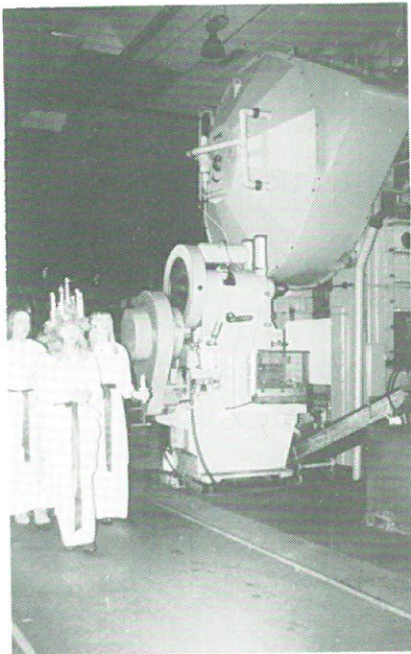


Från vänster: Marko Piispanen, Bo Bengtsson, Gösta Pettersson och Tony Cucevic uppvaktades för sina belönade förslag vid en lunch i matsalen.

Marko har tilldelats årets största belöning för sitt förslag som gäller förbättringar av stämjárnens sidslipning. Förslaget ger tre gånger så snabb slipning och samtidigt bättre kvalitet.

Lämna in förslag Du också - Det lönar sig!

Lucia



Som traditionen bjuder besökte Enköpings Lucia Sandvik Bahco. Som alltid blir vi på Ställskruven lika lyriska då vi ser henne komma med sina tärnor i vår verkstad. Det måste vara kontrasten mellan det vita och vackra och de hårda maskinerna som gör att en Lucia i verkstadsmiljö ger en speciell känsla. De spröda rösterna som knappt

kunde överrösta det verkstadsljud som finns kvar, trots att man stänger av maskinerna, var rörande vackra. Flickorna sjöng sångerna i både stämmor och i kanon.

En del av sångerna som sjöngs manar till eftertanke, då de beskriver julefriden i en tid som präglas av våld och krig. Vi som står här och lyssnar till de vackra rösterna behöver ibland stanna upp i vårt dagliga stressande och tänka på dom som inte är så lyckligt lottade att de har ett jobb att gå till och får leva i fred och frihet. Vi har det det egentligen väldigt bra. Tänker vi så någon gång? Eller går vi bara vidare med skyggglapparna på?



Ställskruven våren -96

Utgivningsdagar för Ställskruven fram till semestern 1996 har fastställts enligt nedan.

Bidrag till tidningen mottages tacksamt.

Nr. Manusstop Utgivning

1/96	7/2	15/2
2/96	20/3	28/3
3/96	17/4	25/4
4/96	5/6	13/6

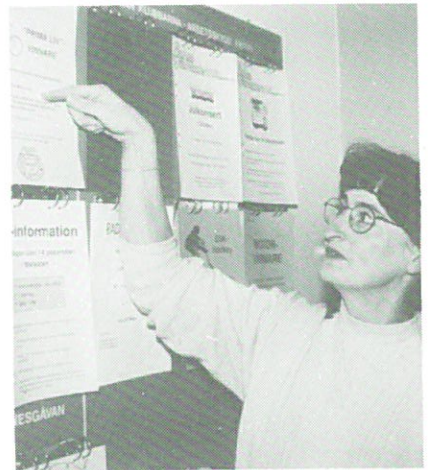
Bahco Bowlingklubb

tackar

Sandvik Bahco för sponsorstöd samt alla som köpt bingobrickor under 1995.

God Jul, Gott Nytt År
gm Arne Ferngren

Prima liv



Vinnare av cykeln i novembers "Prima liv"-tävling blev **Eila Mustonen**, som jobbar på kemilabbet.

Eila: - Detta kom mycket lägligt för mig, därför att min cykel börjar bli gammal. Sommartid cyklar jag mycket och då kan det bli någon mil per gång. Jag motionerar regelbundet med raska promenader och gymnastik nu på vintern. Tidigare var jag med i Bahcos jympagång, men nu kör jag hemma och lyssnar på ett kassettband.