

Ställskruven

3 oktober

PERSONALTIDNING FÖR AB SANDVIK BAHCO NR 6, 1996



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

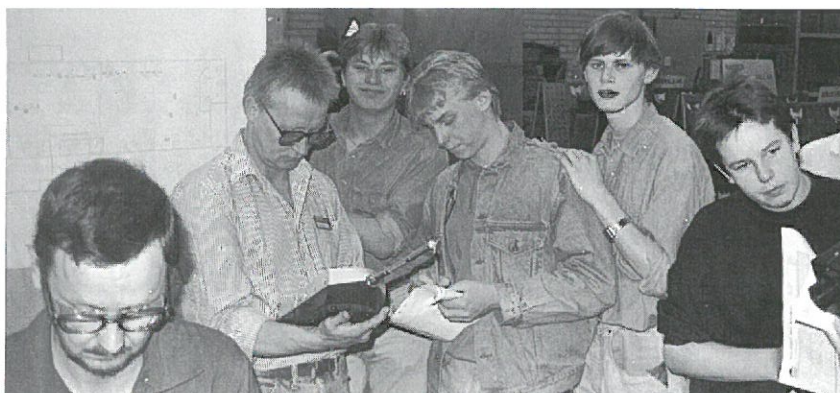
"Verkstadsskola" på Sandvik Bahco??!!

Hösten -97 kommer de elever som startar på gymnasieskolans Industriprogram att börja på Sandvik Bahco? Eleverna blir i så fall de första på 40 år som kommer att gå på en företagsinbyggd utbildning. Detta hade vi velat bekräfta i det här numret av tidningen, men som ärendet har utvecklats har man i kommunstyrelsen ännu inte kunnat ta något beslut. Det beror på att MBL-förhandlingen med den berörda fackliga organisationen inte blivit klar tills tidningen gick i tryck.

Vår lokala konkurrerande tidning, EP, har berört den planerade utbildningen i ett antal artiklar, trots att frågan inte är helt utredd. Vi på Ställskruven vill redovisa bakgrunden till varför vi satsar på företagsförlagd utbildning.

Historien upprepar sig

Långt tillbaka i tiden fanns en in-



Tidigare IN-elever som utbildats på Sandvik Bahco tillsammans med Sune Lundberg (i förgrunden) på Stansverkstaden.

dustriskola på Bahco Verktyg, där unga pojkar fick en allsidig industriutbildning under tre år. Det innebar dessutom att man oftast fick ett bra jobb på företaget efter utbildningens slut. Det var många sökande, vilket innebar att man kunde tillgodose behovet av duktig personal till stansverkstad, verktygstillverkning, reparation och övrig pro-

duktion. Tyvärr, måste man säga, avskaffades den utbildningen på 50-talet.

Rekryteringsbas

Flera svenska storföretag, t ex ABB och Volvo, har startat inbyggda gymnasieskolor. Det finns många orsaker till detta, bl a att maskinerna som krävs i utbildningen blivit alltför dyra för att kommunerna ska ha råd att köpa in dem. Antalet sökande till de kommunala gymnasiernas industriutbildningar har varit mycket lågt. Ska industrierna trygga tillgången på duktiga medarbetare till de komplicerade maskiner som blir allt vanligare, måste fler tekniker utbildas på alla nivåer. De nya IP-utbildningarna som har företagsförlagts, har visat sig vara populära bland ungdomarna och antalet sökande dit har varit stort. Det är mycket viktigt att få fram kunnig personal för att trygga industrins framtid.

På gång ...

- 3/10 Studiebesök av produktionsledare från Afrika, Latinamerika, Asien och Östeuropa.
- 3-4/10 Belzer på besök tillsammans med Northwest, en stor tysk kund.
- 10/10 Språkkurser i engelska startar. Två grupper, torsdagar 11.30-12.30, 12.30-13.30 i grupprum 3.
- 14/10 "Tekniktåget" på järnvägsstationen i Enköping. Sandvik Bahco medverkar.
- 15/10 Besök från Beneluxländerna - säljbolaget och kunder.
- 15/10 Jens Orbanke från Sandvik Belzer tillsammans med två nyanställda utvecklingsingenjörer här på studiebesök.
- 25/10 Besök från det danska säljbolaget tillsammans med kund.

Vad gör vi på marknaden?

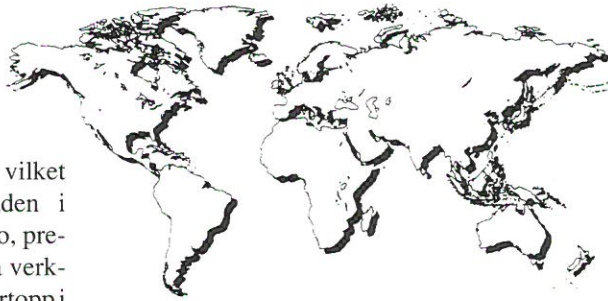
Stora industriländer i Europa som Tyskland och Frankrike befinner sig som vi alla vet fortfarande i en konjunktursvacka, vilket även påverkat hemmamarknaden i Norden negativt. Sandvik Bahco, precis som flertalet övriga svenska verkstadsföretag, hade sin konjunkturtopp i början av 1995 och sedan dess har efterfrågan i Europa pekats nedåt. Prognoserna från olika "experter" på konjunkturbedömningar är för tillfället ganska blandade. Min bedömning är att vi inte får någon nämnvärd draghjälp av konjunkturen under resten av 1996 och 1997.

Sandvik Bahco har klarat konjunkturedgången bra. Efter sommaren hade vår totala försäljningsvolym i antal ökat med 1%. Vi har sålt fler elektronikångar, rörtångar och komponenter från smedjan och något mindre standardtångar och skiftnycklar jämfört med samma period 1995. Dock har den svenska kronan stärkts kraftigt, så vi får färre kronor, eftersom vi till 80% säljer i utländsk valuta. Det påverkade faktureringen negativt med cirka 8% efter första halvåret 1996 jämfört med samma period 1995. Alla svenska exportföretag har samma typ av problem. Jämfört med övriga PC:n inom Sågar och Verktyg säljer vi fortfarande bra och är "näst bäst" efter Sandvik Hand Tools. Då skall man också komma ihåg att vi hade extremt bra försäljningsökningar 1994 och 1995 då vi var bästa PC på att öka faktureringen. Dock var våra tillverkningskostnader högre första halvåret 1995, eftersom vi ökade våra lager innan konjunkturen vände nedåt.

Går bra trots lågkonjunkturen

Sandvik Lindström i USA, som är marknadsledare på kvalitetstångar för elektronikindustrin, ökade under första halvåret volymerna med 20% tack vare den nya Rx-tången. Ett fantastiskt resultat på en av världens tuffaste marknader.

Ett antal nya, men dock fortfarande i värde räknat, små marknader visar också bra resultat jämfört med januari-augusti 1995. Detta är i kronor, i volym har de ökat ytterligare 5-10%.



Kanada	+ 30 %
Italien	+ 14 %
Spanien	+ 17 %
Portugal	+ 34 %
Australien	+ 10 %
Nya Zeeland	+ 8 %
Östeuropa/Hongkong/ Kina/Afrika	+ 30 %

En stor marknad, Argentina, har också återhämtat sig efter den dramatiska finanskrisen och ligger nu på +30% jämfört med 1995. Trots att vi ökat bra på helt nya marknader de senaste åren, har vi fortfarande en mycket stor del av vår affär i Norden och Tyskland. Där känner vi definitivt av lågkonjunkturen och har minskat försäljningen i kronor jämfört med förra året. Våra satsningar i gamla Östeuropa börjar ge bra resultat. Polen, Tjeckien, Slovakien och Ungern börjar komma upp i samma siffror som t ex Spanien och Österrike.



Mikael Brelín

Vad gör vi då mer kontret för att ta marknadsandelar?

Rx

Den nya elektronikångan Rx har hittills endast sålts i USA. Sedan några månader är vi igång i Norden. England

startar i november. Övriga Europa följer i januari och därefter resten av världen. Förra veckan deltog vi i en stor europeisk säljkonferens för samtliga Saws & Tools Europa-bolag i Portugal och responsen från säljbolagen på Rx var mycket, mycket positiv.

S.T.E.P. (Saws & Tools end user positioning)

Under de senaste åren har Saws & Tools byggt upp ett nät med 700 partnerdistributörer i Europa och många har breddat sina sortiment med våra produkter. Nästa utmaning blir nu att hjälpa dessa distributörer att sälja produkterna till slutanvändarna.

Under hösten går Saws & Tools igång med sin största satsning någonsin på reklam mot slutanvändare. Ett omfattande paket med foldrar för direktreklam och annonser har tagits fram i samråd med Sandvik Bahco och övriga produktcentra. Paketet koncentreras på åtta "spjutspetsprodukter" som ingår i Ergo-programmet. 50% av utrymmet, eller fyra produkter, kommer från Sandvik Bahco: 90-seriens skiftnycklar, polygriptång 8224, sidavbitare 2128G och elektronikångan Rx. Det innebär att vi är det "mest uppmärksammade" produktcentret i denna satsning.

Demo-bilar och Ergo

Fyra stora säljbolag i Europa har investerat i ett antal nya demonstrationsbilar, bussar eller trailers som kommer att bli "rullande verktygskataloger" för demonstrationer av framför allt Ergo-verktyg för stora slutanvändare. Sandvik Bahco är ett av de mest framträdande bolagen även i denna satsning. Samtliga säljbolag har också "Ergonomiska verktyg" som en av sina huvudaktiviteter under 1996 - 1997, vilket är positivt för oss.

Östeuropa

Saws & Tools etablerar nu ett nytt regionbolag i Prag för bearbetning av gamla Östeuropa. För några veckor sedan lämnade våra första skiftnyckel- och tångkataloger tryckpressarna på

Vad gör vi på marknaden?

(Forts.)

språken polska, ungerska och tjeckiska. Vi har även deltagit i två säljkonferenser, där vi utbildat Sandvik-säljarna och vi har gjort sambesök hos stora slutförbrukare i Tjeckien.

Japan, Asien och Sydamerika

Sydostasien är i viss mån en "gamal" Bahco-marknad, men hittills har vi sålt framför allt skiftnycklar i tre länder - Hongkong, Singapore och Thailand. Sedan drygt ett år satsar vi också i Indonesien, Malaysia, Taiwan och Kina, där Saws & Tools anställt nya säljare. Vi har deltagit i två säljkonferenser i Asien och kommer att göra ytterligare en resa med kundbesök och planering av marknadsaktiviteter nu i november. Sakta men säkert börjar det ramla in order från de "nya" Sydostasien-länderna. Japan är också en ny skiftnyckelmarknad som startades för

1,5 år sedan. Vi besöker dem för planering av marknadsaktiviteter i slutet av året. På denna korta tid har Japan kommit upp i en försäljning som nästan är hälften så stor som en gammal marknad som Italien.

Tre prioriteringar

Förutom marknadsbearbetningen ovan, koncentrerar vi oss på tre nyckelområden som är helt avgörande för att satsningarna ute i världen skall vara framgångsrika:

1. Kvalitet

Nya system och rutiner för uppföljning av reklamationer från våra kunder samt ett tätt samarbete mellan produktchefer och produktverkstäderna. Felfria produkter är naturligtvis extra kritiskt för alla våra nya marknader.

2. Produktutveckling

Produktcheferna är projektledare för det intensiva arbete som pågår med ett antal nya produkter från samtliga

verkstäder, inklusive vårt nya förpackningskoncept. Kontinuerlig kontakt med slutanvändarna är också extremt viktigt.

3. Leveransservice

Vårt mål är som bekant 100% lagertillgänglighet på A-produkter och 95% på B- och C-produkter. Tyvärr drabbades vi av en svacka efter semestrarna och dessutom ser september ut att bli en ganska bra försäljningsmånad. Jag vet att alla är intensivt engagerade i att rätta till de "hål" som finns i våra lager, vilket är en livsnödvändighet för framgång på marknaden.

Helhetsintrycket är att det bör finnas goda förutsättningar för att PC Pliers 1997 skall kunna bli "bästa PC" inom Saws & Tools när det gäller att öka försäljningen, trots att konjunkturen gått emot oss det senaste året.

*Mikael Brelín,
marknadschef.*

VD:s ruta



Hösten har gjort entré på allvar. I skrivande stund är ungefär hälften av löven utanför fönstret gröna - andra hälften gula.

Så här års brukar det vara dags för budget. Under de senaste veckorna har vi arbetat intensivt för att prognostisera försäljning och resultat för återstående delen av 1996. Försäljningsutvecklingen har vår marknadschef berättat om på annan plats i Ställskruven.

Resultat

Resultatet då? Låt mig först säga att det finns ett antal olika sätt att definiera det ekonomiska resultatet. Sandvik, liksom många andra svenska storföretag, använder internt ett mått som är betydligt tuffare än vad normal redovisning kräver. Detta mått benämns normalt "koncernbruttovinst" eller på engelska "group operating result" (=GOR). Sandviks interna mål är att vi på Bahco långsiktigt ska tjäna ca 15-20 MSEK mätt på detta sätt. Hittills - sedan 1991 när Sandvik förvärvade Bahco - har vi inte på långa vägar klarat detta högt ställda krav och vi kommer inte heller att göra det 1996.

Tyvärr kommer vi dessvärre med största säkerhet att rejält försämra re-



Anders Gemfors

sultatet för 1996 jämfört med 1995. Orsaken är i första hand den starka kronan, som för vår del förorsakar en mycket väsentlig resultatförsämring. Vidare kommer fr o m 1996 kostnaderna för våra vinstandelar att belasta vårt eget resultat till skillnad från tidigare år, då dessa kostnader togs centralt av Sandvik. Detta är ytterligare en orsak till att resultatet för 1996 kommer att bli avsevärt mycket sämre än för 1995.

Resultatförbättrande åtgärder

Vad gör vi då för att förbättra lönsamheten?

En hel del är redan igång. Till en början: Tillverkning av hållande standardtänger, som sedan länge varit ett av problemen vad gäller lönsamhet, är nu förhoppningsvis på god väg att lösas. Vi kommer även framdeles att få våra hållande tänger från Frankrike, från samma fabrik, men nu med annan

ägare. Det nya ägarföretaget, Devillé SA är delägt av Sandvik. Företaget har sedan många år tillverkat bland annat Sandviks sekatörer och inom detta område upplevts som en kvalitetsmedveten samarbetspartner med god leveranssäkerhet.

Genom att slå samman Nogent-fabriken med en av Devillé ägd fabrik i samma stad, räknar vi med att kunna uppnå väsentliga kostnadsbesparingar och stordriftsfördelar.

En annan förlustkälla har varit våra Europa-rörtänger. Successivt kommer tillverkningen av dessa att upphöra under hösten och istället kommer vi att köpa dessa rörtänger från en annan leverantör med avsevärt större tillverkningsvolym av den aktuella rörtångstypen än vad vi själva har.

Ytterligare ett antal resultatförbättrande åtgärder är på gång, men tyvärr är det inte tillräckligt. Vad gäller konjunkturen finns många så kallade "experter". Min och Sandviks-ledningens bedömning är att även 1997 kommer att bli ett relativt svagt år. Därför är det extra väsentligt att vi nu för att snabbt få upp lönsamheten, trots den starka kronan, förbättrar vår produktivitet och ser över alla tänkbara kostnader. Under det senaste året har produktiviteten faktiskt sjunkit! Långsiktigt måste vi öka vår försäljning och målmedvetet jobba vidare med kvalitets- och leveransfrågor.

Fotbollsturnering i Sandviken



Är det någon som ser bollen?

Bilden till höger
En trött hjälte

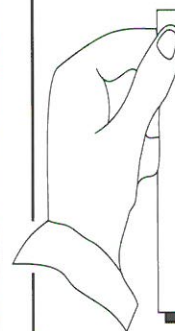
Lennart Karlsson från PV Skift-
nycklar. Lennart spelar i Bahco I.

Bilden nedan
Supporterklubben

Från vänster: Britt-Marie Åhs,
Anita Harjuniemi och Britt-Inger
Lindqvist.



Språkutbildning



Engelskan

startar

torsdag 10/10

Nya rutiner angående hörselkontroller

Från 1996 gäller ändrade rutiner för hörselkontroller. Varje avdelning eller verkstadsavsnitt kommer att hörselundersökas varje eller vart tredje år beroende på bullernivån på arbetsplatsen. En sammanställning av hörselkurvorna kommer att göras för varje arbetsgrupp som undersökts

och en jämförelse kan då göras med tidigare hörselkontroller för att få en bättre uppfattning om skadligt buller förekommer eller om det slarvas med hörselkontrollerna.

Som tidigare sker även en individuell bedömning av varje person, men någon rutinmässig kallelse av personer

med hörselskador kommer ej att ske.

Liksom tidigare vill vi uppmana de personer som märkt en hörsel försämring att kontakta företagshälsovården för undersökning.

Svante Sima, Ella Borg



Det var en gång.....

På vår arkivrunda hittade vi en verktygskatalog från 1912. Ur den har vi hämtat följande produktbeskrivning och prislista.

Stålskiftnycklar "BAHCO".

Föret kallade N:o 658.



Dessa skiftnycklar äro tillverkade med största noggrannhet och af bästa svenska stål och motsvara i styrka hemsidda nycklar. Nycklarna äro hårdade i gapet, lätt ställbara och synnerligen lätta och bekväma. Användas sedan flera år vid de flesta af Sveriges samt ett stort antal utländska järnvägar.

Tabell N:o 658.

Nummer	1	2	2 A	3	4	4 A
Största gripvidd	21	28	33	38	47	52
ca eng. tum	7/8	1	1 1/4	1 1/2	1 3/4	2
Griper muttrar "Whitworth's Standard" upp till	3/8	1/2	5/8	3/4	1 1/8	1 1/4
Hela längden	8	10	12	15	18	22
	205	255	305	380	455	560
Svarta och hårdade pr st.	Kr. 2.50	3.—	3.60	4.20	5.—	6.—



Ny omgång av "Prima Liv" i oktober

För Sandvik Bahco-anställda

Prima Liv-motion pågår under oktober månad

Prima Liv-är till för Dig och Din hälsa

Prima Liv-motion minst 30 minuter ger poäng

Prima Liv-motionera, när, var och hur Du vill

Prima Liv-deltagande ger max 1 poäng per dag

Prima Liv-aktiviteter noteras på särskilt motionskort

Prima Liv-kort hämtas på verkstadskontoren, personalavdelningen eller i receptionen

Prima Liv-deltagande ger vinster:

* Bättre hälsa och ökat välbefinnande

* Minst 7 Prima Liv-poäng = deltagande i utlotning av Penninglotter

* Minst 12 Prima Liv-poäng = deltagande i utlotning av cykel

Sandvik Bahco stöder Skolbarnens Trafikkalender



Skolbarnens

TRAFIKKALENDER

Skolbarnens Trafikkalender är en trafiksäkerhetsaktion där vi tillsammans med andra företag och organisationer i vår kommun, vill verka för ökad trafiksäkerhet för barnen.

Alla barn i låg- och mellanstadiet får en kalender med trafiksäkerhetsinformation speciellt anpassad för barn. Kalendern används i skolan och hemmet där den påminner barnen och deras föräldrar om viktiga åtgärder som kan vidtas för att öka barns trafiksäkerhet.

Aktionen vill även göra oss vuxna uppmärksamma på barns utsatthet i trafiken. Barn har inte de biologiska förutsättningar som behövs för att alltid visa ett trafiksäkert beteende. Därför är det viktigt att vi kör extra försiktigt i områden där det vistas mycket barn.

Vi värnar om barn i trafiken

Stöldskydd

Under våren hade vi flera stölder på Sandvik Bahco, då tjuvarna ganska lätt tog sig in på företaget. För att skydda oss har vi nu förbättrat det så kallade skalskyddet. Med skalskydd menas att man låser byggnadens alla utgående dörrar. Detta har nu i början tyvärr inneburit att en del dörrar har varit låsta när personalen kommit på morgonen.

Vi har nu sett över systemet och ordnat så att vaktens låser upp på morgonen innan förmiddagsskiftet börjar. Jobbar man utanför ordinarie arbetstid är dörrarna låsta och man måste ha ett passerkort för att komma in. Kortläsare finns vid snurrgrindarna, nya entrén, B-porten, ingången till Skiftnyckel-verkstaden och stora omklädningsrummet.

Sabbatsår?

Palle, vad tycker Du om regeringens förslag om att kunna ta ett sabbatsår för att minska arbetslösheten?



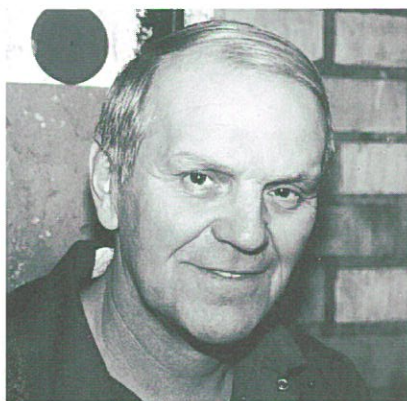
– Vem har råd med det i dessa tider då det mesta bara blir dyrare och dyrare. Förslaget innebär att man får A-kasseersättning och det vet alla som idag är arbetslösa att man inte lever så fett på den ersättningen. Men det är klart, att om man skulle få fullt betalt, då skulle säkert många överväga att ta ut ledigheten och göra den där långresan som man drömt om eller något liknande. Jag tycker att man istället ska titta mer på vårt förslag med sänkt pensionsålder, som vi genom brevet till statsministern presenterade i förra numret av Ställskruven.

Ola Pahlin, Metallklubben.



Klaus Hübner

– 1972 gick jag ut yrkesskolan och började här på Bahco. Jag kom hit till reparationsavdelningen direkt och eftersom jag har stannat så trivs jag. Det är troligen min första och sista anställning. Det har hänt mycket under de senaste åren av vilket en del är till det bättre, som t ex det nya lönesystemet. Omorganisationen är däremot en sämre förändring. Då menar jag att det var fel att flytta ut reparatörerna på de olika PV'na. Jag tror att man skulle kunna utnyttja oss på ett effektivare sätt om vi var en central enhet. Det är däremot bättre för dom som jobbar i maskinerna, eftersom de bara behöver hojta, så kommer vi. Slutligen önskar vi oss en svarv och en fräs hit till rep.verksta'n.

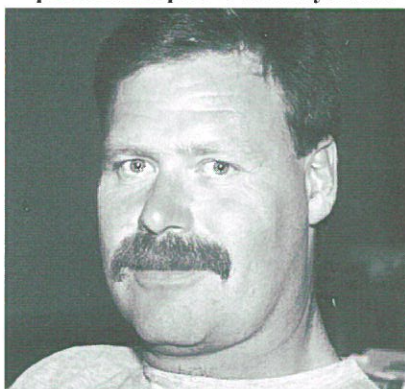


Lars Walhström

– I oktober -69, då SELFA flyttade från stån, fick jag jobb här på Bahco. Jag började då på måleriet och jag har varit här i samma lokal sedan dess. Jag har trivts med det här och det har hänt en hel del under de senaste åren. Allt är till det bättre, t ex har flextiden inneburit att man upplever mer frihet i jobbet.

Vi presenterar PV Skiftnycklar

Vi fortsätter här att presentera personalen på PV Skiftnycklar.



Sven-Erik Gustafsson

– Jag kom hit till Bahco 1975. Då började jag på lagret som nu inte finns kvar, eftersom det har flyttat till Sandviken. Idag tillhör jag PV Skiftnycklar. Framplockning av ordrar var mitt första jobb här, men jag har provat på det mesta. Den sista tiden före flytten jobbade jag som arbetsledare på packningen.



Leif Karlsson

– För 42 år sedan började jag här på Bahco. Innan jobbade jag vid en press på tegelbruket i Heby. Det har blivit så att man stannat och det kanske innebär att man trivs. Jag började på rörtänger och sedan kom jag till skiftnycklar. Det har blivit ett antal miljoner skiftnycklar under åren. Det har naturligtvis hänt mycket under min tid här, men framför allt har arbetsmiljön blivit mycket bättre. Dessutom har informationen blivit bättre under åren.



Roger Malmström

– 1980, direkt efter verkstadsmekanisk linje, började jag på Bahco som sommarjobbare. Sedan har jag jobbat som smörjare, plåtslagare, truckreparatör och nu som reparatör. Jag var borta från Bahco ett tag och körde taxi, men det var inte som jag tänkt mig. Jag trivs bra här och stannar om man tjänar tillräckligt bra. Det är trots allt det man lever av. Den senaste omorganisationen är bra för dom som jobbar i den direkta produktionen, men för oss tycker jag det har inneburit att vi inte utnyttjas tillräckligt effektivt. Slutligen önskar vi oss en svarv, en fräs och gärna en liten planslip till reparationsavdelningen.



Peter Hallman

– Efter en tillfällig anställning innan lumpen fick jag jobb som reparatör 1987. Det är mitt första jobb och jag trivs väldigt bra med det här - det är omväxlande. Men det är klart att man trivs mindre bra ibland. Det är väl så för alla, tror jag. Slutligen vill jag påpeka att vi önskar oss en svarv och en fräs till reparationsavdelningen för att vi ska kunna göra små fräsjobb snabbare.

Rätt ska vara rätt ...

Namnen hade förväxlats i föregående "Vi presenterar". Vi ber om ursäkt och hoppas att ordningen är återställd.



Det här är Ove Karlsson...



och det här är Leif Lindholm.

Vår miljö

En stor del av de batterier vi använder är mycket giftiga. De flesta bärbara datorer, mobiltelefoner, sladdlösa telefoner mm är utrustade med nickelskadmiumbatterier. Våra nya bärbara telefoner har just sådana batterier.

Kadmium är en av de giftigaste metaller som används och kan bl a ge njurskador. Över 90% av all kadmium som används i Sverige går till uppladdningsbara nickelskadmiumbatterier.

Naturvårdsverket och Kemikalieinspektionen påpekar nu att det finns alternativ som fungerar lika bra eller bättre i de flesta fall. De båda myndigheterna ska nu rensa bort alla nickelskadmiumbatterier i sina datorer och telefoner.

En annan grupp av giftiga batterier är de som innehåller kvicksilver. De används mest i klockor, kameror, hörapparater mm. Kvicksilver är en mycket farlig tungmetall som ger en rad olika symptom i exempelvis cen-

trala nervsystemet och kan även ge fosterskador.

Kvicksilver har fortfarande ett ganska brett användningsområde. Utöver batterier används det bl a till amalgam, i lysrör, Hg-lampor, nivåvippor, strömbrytare och annan elektrisk utrustning.

Kvicksilver och kadmium är tungmetaller som har mycket lång halveringstid. De förstör våra sjöar och åkermarker. Via föda får människor och djur dessa ämnen i kroppen. Den som står högst i pyramiden - människan - får mest. Det är oerhört viktigt att man inte kastar dessa batterier på soptippen, utan återlämnar dem där man köpt dem.

Här på Sandvik Bahco har vi batterisamling hos elektriker och i förrådet

Eila Mustonen



ADC

Utöver våra två lager, SDC i Sverige och EDC i Holland, har lager för den amerikanska marknaden, ADC, öppnats i september.

Det handlar egentligen om två platser, berättar *Lars Hertzman*. Ett lager ligger på en liten ort som heter Throop, på östkusten. Det andra ligger på västkusten i Kalifornien på en ort som heter Visalea. Syftet med de nya lagren är att komma närmare marknaden och förbättra leveransservicen i USA. Lagren kommer inte att erbjuda ett fullt sortiment, utan man har begränsat sig till de vanligaste produkterna.

Hemarbete

Detta har även medfört andra saker för Enköping - Vi har fått våra första hemarbetare.

Bakgrunden är att om det är brist i ADC-lagret på någon produkt, kommer denna brist att stoppa hela ordern. Det medför i sin tur att andra produkter som finns på ordern också stoppas. Varje PC måste därför gå in och titta om en sådan order stoppas av en brist, och om så är fallet, manuellt mata ordern vidare i systemet.

Elektroniktänger byter kontor



Elektroniktångkontoret flyttar tillbaka ut på entresolen. Här sitter numera: *Lars Höglund, Stellan Höög, Lennart Bodén, Bengt-Ola Kvist och Mattias Rundström.*



Lars Hertzman och Berit Fagerström.

På grund av den stora tidsskillnaden mellan USA och Sverige - Kalifornien ligger t ex 9 timmar efter - måste någon från varje PC göra detta på kvällen mellan klockan 21.00 och 22.00 svensk tid. För PC Pliers i Enköping görs detta av *Berit Fagerström* och *Lars Hertzman*. Trots att jobbet måste göras varje kväll mellan 21.00 - 22.00 behöver varken Berit eller Lars åka till kontoret, utan de kan koppla upp sig hemifrån via telenätet och en bärbar dator på NDC-systemet.

Vinnare

Matkrysset i Ställskruven 5/95

Elsy Andersson
Bo Pettersson
Karl-Erik Axelsson
Chatarina Mårtensson



Grattis! Ni har vunnit varsin Penninglott. Finns att hämta hos Gunnel på Personalavdelningen.

Rätt lösning - Matkrysset

MATKRYSSET

CHOKLADSUFFLÉ

2 MSK SMÖR
4 MSK ????
3 DL GRÄDDMÖJLK
4 ÄGG
2 MSK SOCKER
2-4 MSK KAKAO

KONSTRUKTÖR BRITT-MARIE BERGMAN

Boule-säsongen är slut nu

Från Sandvik Bahco IF har 5 lag deltagit, varav 1 division I-lag, bestående av:

Kaija Harju och Nils-Göran Eriksson

Placering
8:e plats

I division II deltog 4 lag, bestående av:

Hans Willberg och Bjarne Sidbäck
Lars Wahlström och Sven Norrström
Elsie Andersson och Stig Svedberg
Börje Thelin och Vanja Eriksson

Vinnare i division II
6:e plats
7:e plats
15:e plats

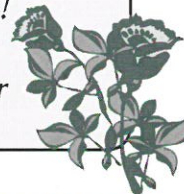
Hans Willberg

Tack!

Vi tackar alla våra arbetskamrater för de år vi har haft glädjen att arbeta tillsammans.

Vi önskar Er en god fortsättning i framtiden!

Gurli och Lillemor



BULLEN Korsord - Tävla och vinn!

KONSTRUKTÖR MARIA ARGIROUDAKI

HAR PLATS FÖR TYRÅ	LEDNING	LIFET BLÅS-INSTRUMENT	SPELDEL	STJÄLK	DEN HAR FYRA STÄNGAR	GILLAR KADAVER	TUTTA PÅ
LÖVTRÄD SYD-POLEN		YÄGRELÄGGNING					KAN FÄRKÖST VARA
KOSTSAM		LOJAL BÄRRTRÄD		FINSKT LANDSKAP			
→				FLICKA ELLER FÄTÖLJ IFALL			LÄTT-TUGGAD MAT
MATSEDEL		TASS REGEL		FISK ELLER TRÄD		OPERA AV VERDI	
PARVEL		SKYDDAR VID NEDSLAG		SOM INTE GÄR RÖ LÄTT			
SMEKSAM							
KUL ÅBERG				GRÖNT MINERAL			

Skicka eller lämna in Din lösning till Gunnel på Personalavdelningen senast den 30 oktober. Fem Penninglotter som pris till de fem först öppnade rätta lösningarna.

Namn