

# Ställskruven

28 augusti

PERSONALTIDNING FÖR AB SANDVIK BAHCO NR 5, 1997

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

## Sandvik Bahco expanderar

I början av augusti kunde vi läsa i vår konkurrenttidning, Enköpings-Posten, att Sandvik Bahco har omorganiserats. Företaget slås ihop med Argentina- och Tysklands-fabrikerna och blir därmed det största produktcentret i affärsområdet Sågar och Verktyg.

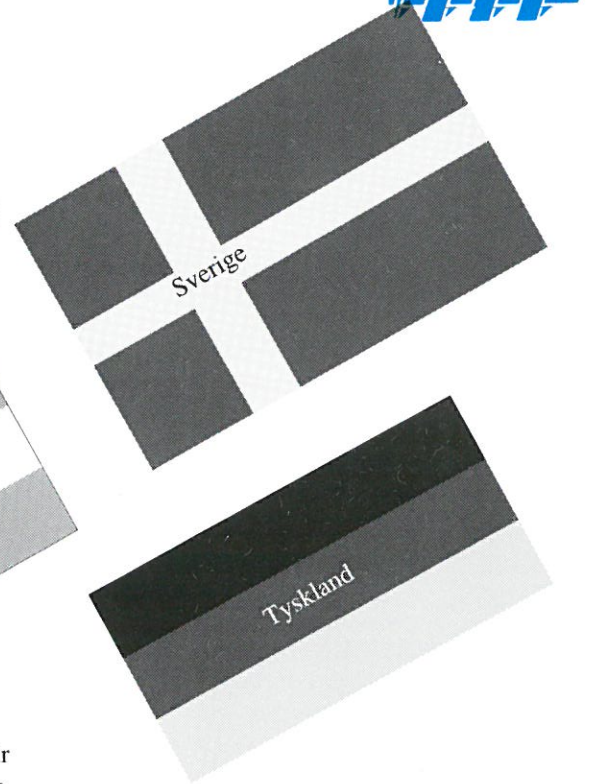
### Ny organisation

De tre enheterna - Sandvik Bahco, Sandvik Belzer i Tyskland och Sandvik Bahco Argentina - kommer att samlas i en organisation, men fortfarande med tre produktionsorter. Sandvik Bahco i Enköping blir huvudsäte för den nya organisationen och här kommer ledningen att sitta. Efter sammanslagningen kommer det nya produktcentret att bli det största inom affärsområdet Sandvik Sågar och Verktyg med en årsomsättning på 800 miljoner kronor. Produktcentret, som har döpts till "**PC Mekaniska Verktyg**", kommer med den stora omsättningen att ha en väldigt bra bas att stå på, enligt Åke Sundby som blir ny VD för den här

konstellationen. - Målsättningen till år 2000 blir att nå 1 miljard i omsättning, kommenterar Åke.

### Argentina-fabriken

På Sandvik Bahco Argentina jobbar ungefär 350 personer. Orten, som heter Santo Tomé, hittar man om man följer den stora floden Paraná från Buenos Aires och inåt landet. Strax innan man kommer till regionens huvudort, Santa Fe, ligger Santo Tomé. Huvuddelen av produktionen utgörs av vridverktyg - fasta nycklar, hylsor och spärrskaft - men även Bahco-rörtänger, Bahco-tänger och de gröna skruvmejslarna produceras i Santo Tomé.



### Tysklands-fabriken

Det gamla Belzer Dowidat, som köptes av Bahco Verktyg i slutet av 1980-talet, har genomgått en mycket hård strukturering för att uppnå lönsamhet. Sandvik Belzer ligger i Wuppertal, mitt emellan Düsseldorf och Köln. Företaget tillverkar skruvmejslar och har idag cirka 50 anställda.

### Koncentrerar krafterna

Inom affärsområdet Sågar och Verktyg är det Sandvik Bahco i Argentina, Sandvik Belzer i Tyskland och Sandvik Bahco här i Enköping som jobbar med samma kundkategori. Genom att sammanföra dessa tre enheter i en gemensam marknadsorganisation, där Enköping kommer att vara styrande, vinner man samordningsfördelar på marknadsidan. Mikael Brelin kommer från den 1 januari -98 att ha det totala marknadsansvaret i det nya PC't "Mekaniska Verktyg". Det kan innebära att några utländska produktchefer flyttar hit till årsskiftet.

## På gång ...

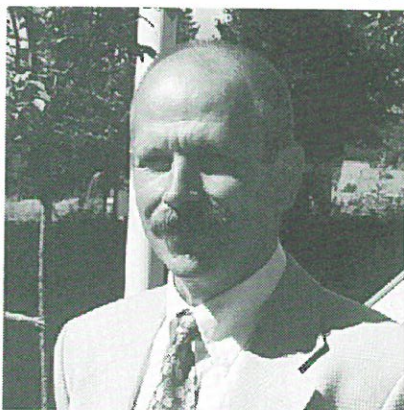
Ht -97	Gymnasieelever från Industriprogrammet här 3 dagar per vecka
4/9	Språkkurser i engelska startar här på företaget. Se anslagstavlor!
17-18/9	Besök av 27 personer från Japan - säljbolaget med kunder
30/9	Bricowil, kund i Belgien, här på besök tillsammans med säljbolaget
1-2/10	Extern kvalitetsrevision
9/10	Kundbesök från Belgien

# Sandvik Bahcos nye VD

## presenterar sig

Den 1 januari 1998 går PC Tänger och PC Nycklar (gamla Belzer Dowidat) samman till ett nytt PC, PC Mekaniska Verktyg, med huvudkontor i Enköping. Det nya PC't består av Sandvik Bahco, Sandvik Belzer Produktion i Wuppertal, Tyskland, och Sandvik Bahco Argentina i Santo Tomé.

VD blir nuvarande chefen för Sandvik Belzer Produktion, Åke Sundby. Anders Gemfors blir vice VD med ansvar för teknik och produktion i Enköping, Wuppertal och Santo Tomé.



– Jag är 49 år, gift med Lena, förskolelärare, och har två vuxna barn. Utbildade mig till civilekonom i Göteborg och fick därefter mitt första jobb inom marknadsstaben på Bahco Ventilation i Enköping.

### Om Sandvik Bahco

Jag har nu haft tillfälle att föra korta samtal med ett 50-tal anställda i Enköping. Stämningen verkar vara god och man märker en sund stolthet över företaget. Ett stort antal projekt och aktiviteter syftar till förbättringar på ett eller annat sätt.

Samtidigt noterar jag att ingen tycks vara speciellt bekymrad över företagens bristande lönsamhet. Trots bra priser och god volymutveckling tjänar vi inte tillräckligt mycket pengar. Kostnaderna är uppenbarligen för höga. Jag ser det som min viktigaste uppgift att skapa insikt om detta och samla organisationen kring ett offensivt åtgärdsprogram.

### Om "Tänk om"

Syftet med "Tänk om" är att höja produktiviteten och därmed företagets lönsamhet. Men syftet är också att skapa förändringar som alla tjänar på. Grundtanken i "Tänk om" är att förenkla och förbättra verksamheten genom att i långt större utsträckning än tidigare ta till vara de samlade kunskaper som finns i företaget. Detta sker genom att göra flera (alla) delaktiga i planering och beslut. Om alla medarbetare kände företagets mål och var beredda att kämpa för att uppnå dem, skulle vi åstadkomma underverk.

"Tänk om" handlar också om att ha kul på jobbet och att jobba smartare, snarare än hårdare.

### Om produktutveckling

En aktiv produktutveckling är en livsnödvändighet för oss. Nya produkter ger oss möjlighet att hålla upp priserna och öka volymerna. Det är min avsikt att öka våra resurser på detta område.

### Om framtiden

PC Mekaniska Verktyg kommer i år upp i en omsättning på knappt 800 miljoner kronor. Bildandet av det nya PC't innebär bland annat en kraftsamling på marknadssidan. Till följd av detta och alla nya produkter som är på väg fram, ska vi nå 1 miljard i omsättning år 2000! På den nivån kan vi också nå en lönsamhet som mer än uppfyller de krav som ställs.

Åke Sundby

Ställskruven har bitt Åke Sundby att här presentera sig själv.

### Om åren på Sandvik

Jag började 1980 på Sandvik som produktchef. 1983 blev jag marknadschef för trähandverktyg på Sandvik i Bollnäs. 1987 blev jag VD i Bollnäs och sedan 1992 har jag haft ansvaret för PC Nycklar i Tyskland (och sedan 1995 Argentina).

Under Bollnäs-tiden var jag bland annat med om att mer än fördubbla volymen handsågar med hjälp av kundorientering och flexibilitet. Dessutom var vi pionjärer för "Tänk om", med mycket goda resultat.

Tiden i Tyskland har givit mig mindre angenäma - men kanske väl så nyttiga - erfarenheter. Situationen i Belzer-Dowidat gjorde omfattande nedskärningar nödvändiga. När vi nu börjar få ordning på verksamheten har vi minskat från 500 till 50 medarbetare.

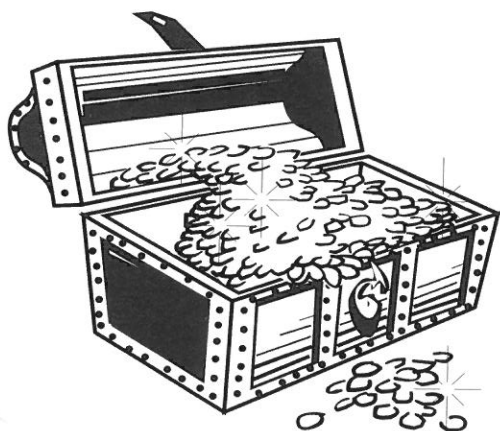
## Storkund på besök

Vår största danska kund ärade oss med ett besök måndagen den 25 augusti. Företaget som heter RONI VERKTÖJ hade hela ledningen med här i Enköping.

Trea från höger på bilden ser vi VD Irvin Lögstrup. Stig Lundh, Marknadsavdelningen, ansvarade för besöket.



# Är vi "på grön kvist"?



1997 ser ut att bli ett mycket bra år för oss här i Enköping. Vi har ökat vår försäljning med 26 miljoner under första halvåret jämfört med 1996. Faktureringen hittills i år är 196,5 miljoner. Detta bådargott, eftersom det verkar bli en lika bra, om inte bättre, höst för PC Pliers.

Mikael Brelin, tillförordnad VD, är som han uttrycker det - "försiktigt optimistisk inför hösten". Därför ska vi inte skapa alltför höga förväntningar, eftersom Mikael brukar ha rätt i sina bedömningar.

Den så kallade rörelsemarginalen hamnar för vår del på 10% och det är hyfsat. Koncernens motsvarande siffra är 13%, vilket innebär att det kravet naturligtvis gäller även oss. Vi har några procent kvar och därför gäller det för PC Pliers i Enköping att ta i ytterligare för att nå den siffran till årsskiftet. Det är ju ägaren som dikterar villkoren och det innebär naturligtvis för oss att leva upp till detta.

När nu försäljningen går bra är det viktigt att det finns produkter på lagerhyllorna, så att våra säljare har något att leverera till kunderna.

## Försäljningsökning

Totalt ökade försäljningen med 7% jämfört med 1996. Den siffran har justerats för effekten av den svagare kronan gentemot både dollar, D-mark och pund. Det är ju så att när vi säljer våra produkter i utlandet får vi betalt i utländsk valuta. När vi sedan tar hem pengarna och växlar dem till svenska kronor blir det lite mera pengar till kassan om kronans värde har minskat. Det

är ju bra när man säljer verktyg. Är man däremot turist i utlandet, så är det inte lika roligt. Då får man mindre för pengarna. (Slutsats: Var turist hemma!)

## RX-succé

En stor del av framgångarna får tillskrivas den nya elektroniktången som har gått mycket bra sedan den introducerades. Det är framför allt i USA som den sålt väldigt bra. För oss har det inneburit att vi har nyanställt i vår produktverkstad Tänger. Visserligen är det tillfälliga anställningar för att förbättra lagersituationen, men vi hoppas alla att efterfrågan fortsätter och att dessa anställningar blir tillsvidare. Vi ska ändå inte glömma vår "trotjänare" skiftnyckeln som har gått bra under hela våren och där takterna i produktionen stadigt ökat. Men det visar ändå att vi i produktionen är volymberoende för att det ska gå ihop. Vi har tidigare i Ställskruven diskuterat att vi hela tiden måste anpassa oss till den omvärld vi lever i och kanske måste vi också anpassa våra arbetstider till denna föränderliga värld.

## Ahlsells på väg in

I slutet på september flyttar Ahlsells in i de nya lokalerna på vårt gamla lager. Omfattande anläggningsarbeten har gjorts utanför ingången för att kunderna ska kunna gå rakt in i butiken.

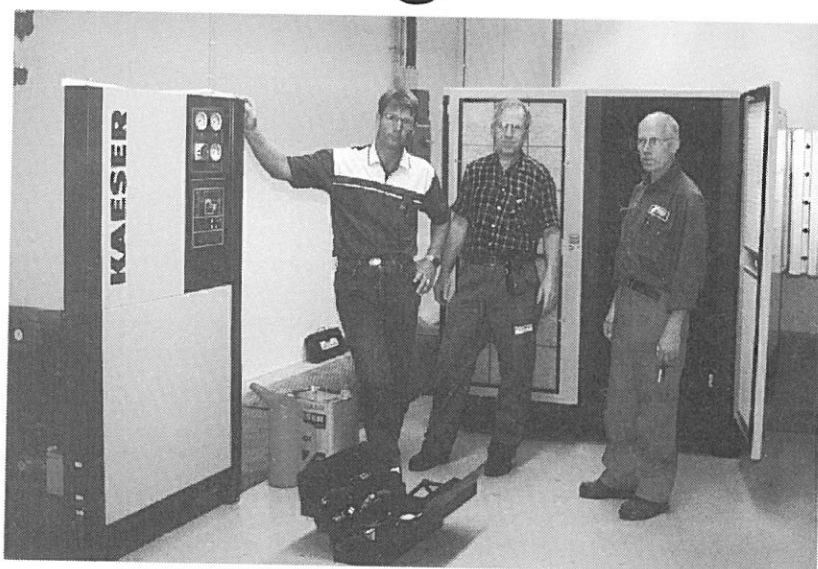
## Fastighetsavdelningen flyttar

Vår fastighetsavdelning har hyrt ut sina egna lokaler till EI-Teknik och Real Steel (ett företag som vi anlitar som underleverantör). Fastighetsavdelningen flyttar i slutet av september till EI-Tekniks lokaler på entresolen.

## Mera luft

Vårt behov av tryckluft har ökat och dessutom har den gamla anläggningen varit alltför känslig. Detta har ofta medfört stopp i produktionen på grund av att kompressorerna har strejkat, säger Ingemar Johansson, vår fastighetschef. Med den här investeringen på 400.000:- kronor kommer vi ifrån alla problem som vi tidigare haft med luftvägarna här på företaget.

## Händer i Fastigheten



I det nya kompressorrummet.

Från vänster:

Ingemar Johansson, Stig Eriksson, Håkan Nyström (EI-Teknik).

# Sortimentsbreddning

Vårt företags grundare, J. P. Johanssons första produkt och produkt-patent från den 17 augusti 1888, var universalrörtången. Produktidén är alltså baserad på ett universalverktyg vid arbeten med muttrar, rörmuffar och röranslutningar.

Produkten är genial och kallades i början också för "Stålhanden" beroende på sin flexibilitet att som en hand kunna gripa om olika objekt. Den största produktförändringen på Bahco var år 1954 när vi slutade med helsmid-da skänklar och introducerade rörprofilsskänkeln samt ett antal övriga produktnyheter.

Sandvik Bahco-rörtångerna är mycket populära av yrkesmän i Sverige, Danmark, Norge och Finland samt i ökande på nya marknader.

Rörtånger med smidda skänklar är fortfarande mycket populära i Europa

## Rörtånger



och Thailand. Med anledning av vår internationella försäljning har vi återupptagit rörtångstypen med smidda skänklar under varumärket Sandvik Belzer.

I Europa kommer nu även en ny typ av rörtång med så kallad S-käft, vilken är en typ av kombinationskäft för arbeten i bl a trånga utrymmen.

På årets Köln-mässa presenterades vårt utökade rörtångssortiment, vilket välkomnades av det tyska säljbolaget och övriga säljbolag i centraleuropa.

Vårt nuvarande totala rörtångssortiment med teknisk information presenteras i en folder som bifogas detta nummer av tidningen. Här kan Du ta del av sortimentet och produkterna samt ta del av produktmöjligheterna som underlättar det dagliga arbetet för yrkesmännen och även för oss "gör det självare".

Denna rörtångsfolder trycks på totalt 13 olika språk, bl a thai, grekiska och ryska.

Stig Lundh, produktchef för skiftnycklar och rörtånger.

## Koncernens/Saws and Tools Resultat

### Resultat

Det svängde andra kvartalet för Sandvik AB. Det är samma tendens som för PC Pliers i Enköping.

Det vore ju fint för oss alla anställda som har vinstandelar i företaget om utvecklingstendensen håller i sig under resterande kvartal.

Om koncernen visar bra resultat, påverkas naturligtvis aktiekursen positivt, så alla andelsägare tycker nog att börsutvecklingen under hela 1997 har varit mycket trevlig att följa.

### Fakturering

Man har noterat den högsta kvartalsfaktureringen någonsin för Sandvik-koncernen.

Faktureringen uppgick till femton-tusenfyrahundraåttio två miljoner kronor (15.482.000.000) för första halvåret 1997 (= 61.928 nya Volvo-bilar à 250.000:- per styck).

Saws and Tools har ökat faktureringen med 10 % jämfört med 1996. Om man jämför med de andra affärsområdena kommer vi på fjärde plats i den ligan med en fakturering på 1.383 miljoner kronor.

Resultatmässigt har koncernen presterat sämre än 1996. Rörelseresultatet för första halvåret blev tvåtusenåttio-

två miljoner kronor (2.082.000.000). Här kommer vårt affärsområde som god fyra med ett rörelseresultat på ett-hundranio milj. kronor (109.000.000).

	1-2 kv 1997 MSEK	1-2 kv 1996 MSEK	Förändring		
			1-2 kv	(2 kv)	
			%	*	(*)
Sandvik Tooling	5 215	4 773	+9	+4	(+9)
Sandvik Rock Tools	1 076	1 026	+5	-1	(0)
Sandvik Hard Materials	676	631	+7	+3	(+3)
Sandvik Steel	5 008	4 850	+3	-3	(+3)
Sandvik Saws and Tools	1 383	1 257	+10	+5	(+11)
Sandvik Process Systems	676	747	-10	-15	(-7)
Seco Tools	1 428	1 289	+11	+6	(+10)
Koncerngemensamt	20	16	/	/	/
Koncernen totalt	15 482	14 589	+6	+1	(+6)

Fakturering per affärsområde.

	1-2 kv 1997		1-2 kv 1996		Hela 1996	
	MSEK	% av fakt.	MSEK	% av fakt.	MSEK	% av fakt.
Sandvik Tooling	1 100	21	1 087	23	2 031	22
Sandvik Rock Tools	83	8	134	13	220	11
Sandvik Hard Materials	71	11	87	14	133	11
Sandvik Steel	504	10	728	15	1 203	13
Sandvik Saws and Tools	109	8	84	7	161	6
Sandvik Process Systems	20	3	14	2	-24	-1
Seco Tools	263	18	235	18	402	16
Koncerngemensamt	-68	/	-44	/	-17	/
<b>Rörelseresultat</b>	<b>2 082</b>	<b>13</b>	<b>2 325</b>	<b>16</b>	<b>4 109</b>	<b>15</b>

Resultat

# Produktutbildning i Sydostasien



*Aneka Jaya Baut Sejahtera - Järnhandel i Surabaya. Stor och mycket modern! Gunnar Larsson och Jimmy Ruslin, Saws & Tools.*

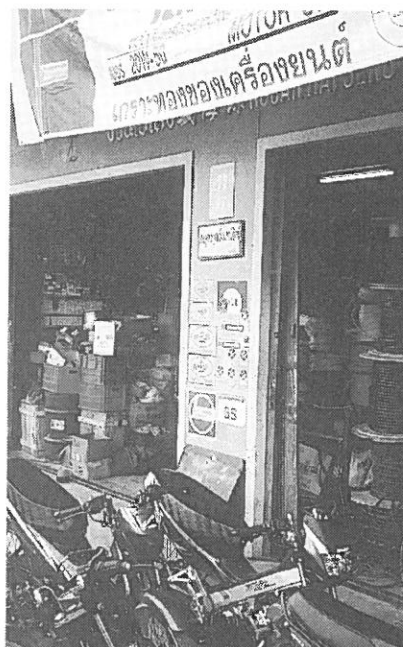
Under tiden 24/5 - 7/6 besökte jag Thailand, Malaysia, Singapore, Indonesien och Taiwan. Syftet var att produktutbilda dels Sandvik-personal och dels distributörer. Intresset för våra verktyg är stort och detsamma gäller behovet av produktutbildning. I Kuala Lumpur (Malaysia) hade 15 viktiga distributörer inbjudits till en heldagsutbildning - det kom 30 personer! I Jakarta (Indonesien) hade vi två kvällspass med vardera 30 deltagare! Sammanlagt (fem länder) deltog bortåt 200 personer i produktutbildning, varav minst 150 var personal från ledande distributörer.

Utän tvekan utgör länderna i sydostasien en stor och framför allt växande marknad. Visserligen har dessa så kallade "tigerekonomier" för närvarande en viss avmattning då det gäller ekonomisk tillväxt, men de kommer säkert "igen"! Befolkningsmässigt representerar dessa fem länder cirka 300 miljoner invånare, bara Indonesien har uppemot 200 miljoner.

Möjligheterna är alltså stora och Sandviks säljbolag därute är bemannade med unga och entusiastiska säljare. Men för att nå framgång krävs naturligtvis att vi håller en hög och jämn kvalitet - och kan leverera. Konkurrensen är hård! Förutom de välkända europeiska konkurrenterna (Facom, Stahlwille m fl) har vi amerikaner (Crescent, Proto, Stanley ...) och japaner att kämpa emot. I Taiwan finns också betydande inhemsk konkurrens.

Positivt är att konkurrenter som Knipex (tänger) och Irega (skiftnycklar) förekommer sparsamt. I Thailand t ex, där Bahco sedan länge är ett välkänt namn (Östasiatiska kompaniet har länge sålt våra skiftnycklar) fanns Irega inte alls.

Konkurrensen är alltså hård, men i nuläget är, något tillspetsat, det allvarligaste hotet mot oss klimatet! Det subtropiska klimatet med hög luftfuktighet och temperaturer över 30°C (södra Indonesien hade 35 - 40° och 85% luftfuktighet då jag var där) ställer mycket stora krav på fungerande rostskydd. Här måste vi bli bättre!



*Järnhandel i Thailand.*

Hos flera av säljbolagen besökte jag deras lager för att se hur våra verktyg klarat klimatet. I Bangkok rekommenderades vi av lagerpersonalen att vara lite försiktiga ... Veckan innan hittades en stor kobra under en låda!

Det är mycket svårt att enkelt sammanfatta de många intrycken från dessa länder som sinsemellan är rätt olika. De har alla en blandad befolkning (kineser, malajer, indier etc.) med olika språk och religioner (buddister, muslimer, kristna och kinesiska religioner som konfucianism, taoism ...).



*Tillsammans med Narong Rujitankul, säljchef på Saws & Tools i Bangkok.*

Om Singapore är den ena ytterligheten med hög levnadsstandard, fungerande trafiksystem samt stränga lagar (ex.: tuggummi är förbjudet (!), rökning på restaurang 500 dollar (ca 2.500:-) i böter och innehav av knark straffas med döden!), så kan Thailand och framför allt Indonesien representera den andra. Enorma skillnader mellan fattiga och rika, storstäder med kaotisk trafik och obeskrivlig luftförorening. Bangkok (minst 10 milj. invånare) och Jakarta (minst 12 milj.) har fått växa "fritt" utan tanke på planering för bilism. I Bangkok tog det oss en kväll 1 tim. och 10 min. att med bil köra cirka 3,5 km.

Då man färdas i dessa länder möter man Sverige främst genom Eriksson, ABB och Volvo med annonser i jätteformat längs de större vägarna och infarter till städerna. IKEA har varuhus i Singapore och Malaysia och i Jakarta passerade jag Volvos sammansättningsfabrik.

Alla tecken tyder på att sydostasien är en tillväxtregion. En del har gjorts, mycket återstår att göra: bostäder, infrastruktur, industrier ... och det kommer att behövas verktyg! Sandvik har egna säljbolag i samtliga dessa länder och arbetar intensivt med att knyta kontakter och vidareutveckla distributionen. Det bådär gott för framtiden!

*Gunnar Larsson, Marknadsavd.*

# Fotbollsfest i Bollnäs

## Sandvik Saws & Tools-mästerskapen 1997

1997 års turnering ägde rum på Långnäs i Bollnäs, där sju lag hade samlats för att göra upp om den åtråvärda trofén. Det blev en bra och välspelad turnering i bra väder med en sol som värmdde gott åt alla våra trogna supportere, som fick se mycket fina och spännande matcher i "världsklass".

Från Enköping bidrog vi med tre lag som var inställda på att återföra trofén till sin hemvist - de två vältränade Lag I och Lag II samt turneringens outsider, Lag III. Vårt Lag I lyckades att knipa andraplatsen i grundspelet efter ett starkt Sandviken som gick igenom grundspelet obesegrade.

I en prestigefylld match mellan våra två Lag I och Lag II blev resultatet oavgjort 1-1 med lite tur från båda håll, enligt coacherna Lennart "Gulan" Karlsson och Lasse "Fylking" Åhs.

Nu fick lag I, som spelat stabilt genom turneringen, återigen möta Sandviken i en laddad final, där Sandviken hade det moraliska övertaget med en 1-0-seger från grundspelet. Det blev en tuff final med två taggade och kämpande lag, där det efter 2-2 i full tid visade sig att Enköping Lag I skulle dra det längsta strået i den efterföljande straffsparksläggningen och återförde trofén till Enköping.

### Resultat

Bollnäs	Enköping II	2-2
Edsbyn	Enköping III	5-0
Lidköping	Sandviken	2-2
Enköping I	Bollnäs	1-0
Enköping II	Edsbyn	0-1
Enköping III	Lidköping	1-3
Sandviken	Enköping I	1-0
Bollnäs	Edsbyn	0-1
Enköping II	Enköping III	5-0
Lidköping	Enköping I	1-3
Bollnäs	Sandviken	0-4
Enköping II	Enköping I	1-1
Edsbyn	Lidköping	1-1
Bollnäs	Lidköping	2-3
Enköping III	Sandviken	0-2
Enköping II	Sandviken	0-1
Edsbyn	Enköping I	0-3
Lidköping	Enköping II	2-1
Enköping III	Bollnäs	0-3
Edsbyn	Sandviken	0-3
Enköping III	Enköping I	0-8



Övre raden fr. vänster: Hans Svensson, Kim Nyman, Johan Pettersson, Hans-Åke Olsson, Sead Lagundzija, Lennart Karlsson. Nedre raden fr. vänster: Michael Carlsson, Markus Andersson (liggande), Ola Andersson, Lars-Göran Nilsson.

Även vårt Lag III kämpade och krigade, men avsaknaden av träning och matchande lös igenom. Stor eloge till de tre tjejerna i Lag III som slet och stängades mot många stabila försvarare.

Väl mött nästa år, då förhoppningsvis turneringen går av stapeln i Enköping.

Ett stort grattis och ett fyrfaldigt leve för Lag I's insats och super-coach Lennart "Gulan" Karlsson!!!



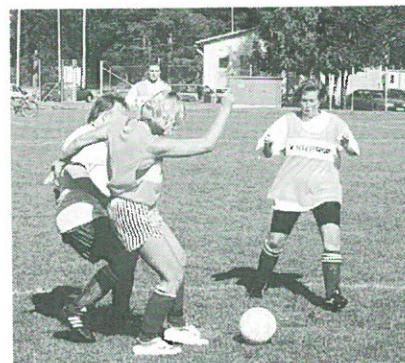
Ola och Micke kämpar

### Final

Enköping I - Sandviken 4-3  
Straffar 2-2 full tid

### Slutställning grundspel

1. Sandviken	6	5	1	0	13-2	16
2. Enköping I	6	4	1	1	16-3	13
3. Lidköping	6	3	2	1	12-8	11
4. Edsbyn	6	3	1	2	8-7	10
5. Enköping II	6	1	2	3	9-7	5
6. Bollnäs	6	1	1	4	7-11	4
7. Enköping III	6	0	0	6	1-26	0



Kristina täcker Ulrika, rena proffstagen.

Ola (bäst på plan enligt supportrarna) driver med bollen och Hans springer i luckan.



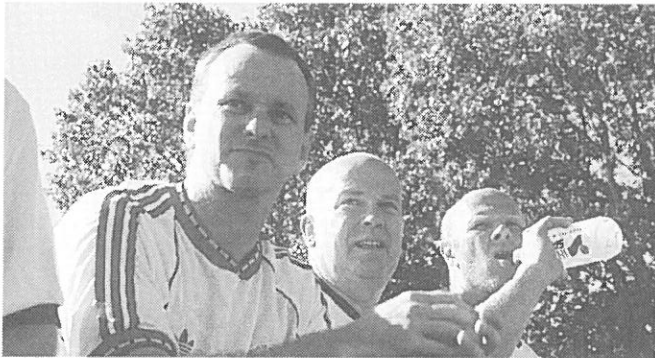
# Svettigt, men roligt i Bollnäs



Britt Norén, Ulrica Johansson och Delta Grönlund.



Britt kämpar mot Bollnäs hejarklack



På avbytarbänken är spänningen stor. Hans-Åke, Rolf och Lars-Göran.



Lars-Göran "Järnkaminen" Åhs, ångar fram mot nya mål.

Text: Göran Mörlin. Foto: Hans Pettersson.



## Friskis och Svettis

Sandvik Bahco är som alla vet mycket positiva till all form av friskvård.

På bilden till vänster ses Friskis och Svettis-deltagarna i Enköping iförda T-shirts från Sandvik Bahco. Snyggt, eller hur?

Vi kommer däremot inte att bidra med sponsring till dem som ingår i Soffis och Chipsis.

## Det lönar sig att komma med förslag

### Lunchuppvaktning med blommor

De som under våren -97 belönats för sina inlämnade förslag till Förslagskommittén, samlades för en lunch i matsalen den 25 juni.

Förslagsställarna är från vänster: Göran Johansson, Christer Stenudd, Jens Åberg, Marko Piispanen, Gunilla Eckebring, Kenneth Eckebring och Lars-Göran Bernström.



# Tävling

## Gissa svåra ord!

### 1. Knittel

- A. Ska Du nu börja med Ditt **knittel** igen, undrade maken surt när hustrun tog fram syväskan.
- B. Nuförtiden är poeterna dåliga på **knittel**, suckade den lyrikälskande historieläraren och började dikta själv.
- C. Bara det nu inte blir något **knittel** i tryckeriet så att vi blir sena med blanketterna, muttrade byråkraten oroligt.

### 2. Bastonad

- A. Här hade vi tänkt bygga en hög **bastonad** som skydd, förklarade kommunalpolitikern när motorvägen skulle dras genom villaområdet.
- B. I musiken måste det finnas både diskant och **bastonad**, försvarade sig rockmusikern när grannarna klagade.
- C. Jag har lust att ge Dig en riktig **bastonad**, sa den rasande fadern när sonen krockat hans bil för fjärde gången.

### 3. Svicka

- A. Om Du tänker **svicka** en gång till så flyttar jag hem till mamma, sa frun när den ångerköpte maken kom hem frampå småtimmarna.
- B. Det blir ju ofta en och annan **svicka** när man kör på dåliga grusvägar, menade bilreparatören som saltat räkningen.
- C. Har Ni glömt att det ska vara en **svicka** i tunnan, grälade bryggaren när ölet rann ut på golvet.

### 4. Dekad

- A. Bilisten framför hade en **dekad** i rutan som jag försökte läsa, försvarade sig Laura när hon kört in i baken på en Porsche.
- B. Den som försöker stjäla en annans **dekad** är en skurk, sa arkitekten upprört och ryckte åt sig ritningen.
- C. Vi kanske gifter oss om en **dekad** eller så, suckade flickan som fått en motsträvig pojkvän.

### 5. Burdus

- A. Visst blir min fästman lite **burdus** ibland, sa flickan som bara hade en knapp kvar i blusen.
- B. Åh, vad det är tjuvigt med en shejk i **burdus**, utbrast dramapedagogen när hon sett en gammal film med Valentino.
- C. Till en äkta kebab ska det alltid vara sallad och **burdus**, förklarade den turkiske kocken och tog fram kryddbunken.

Ringa in de rätta alternativen och skicka eller lämna in Din lösning till Gunnel på Personalavdelningen senast den 1 oktober. Penninglotter till de fem först öppnade rätta lösningarna.

Namn .....

## Vinnare

### "Industritipset" i förra numret av Ställskruven

Oj, oj, det här var visst svårt!  
Endast fyra personer har lyckats pricka in alla rätt:

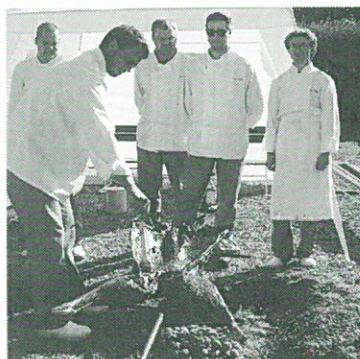
**Roland Bjurling, Stig Eriksson,  
Sigvard Oskarsson och Christer Wallander**

Varsin Penninglott till vinnarna. Hjärtligt grattis!

## Rätta svaren - "Industritipset"

Vad vet Du om Sveriges företag? Vad gör de?

1. Vad tillverkar Modo?	<input type="radio"/> Papper <input checked="" type="radio"/> Ishockeyrör <input type="radio"/> Stålprodukter
2. Vad säljer Scribona?	<input type="radio"/> Pennor <input checked="" type="radio"/> Tryckpressar <input type="radio"/> Dataprodukt
3. Vad gör Peab?	<input type="radio"/> Bygger <input checked="" type="radio"/> Transporterar <input type="radio"/> Trycker
4. Vilken bransch tillhör Akzo Nobel?	<input type="radio"/> Försvarsindustri <input checked="" type="radio"/> Kemi <input type="radio"/> Metall
5. Vad producerar Cardo?	<input type="radio"/> Sockerprodukter <input checked="" type="radio"/> Dataprogram <input type="radio"/> Portar
6. Vad framställer Graningeverken AB?	<input type="radio"/> Pappersmassa <input checked="" type="radio"/> Skor <input type="radio"/> Elkraft
7. Vad håller Getinge på med?	<input type="radio"/> Jordbruksmaskiner <input checked="" type="radio"/> Medicinteknik <input type="radio"/> Trävaror
8. Vad är VBB?	<input type="radio"/> Dataföretag <input checked="" type="radio"/> Fastighetsbolag <input type="radio"/> Konsultfirma
9. Vad gör BT Industries?	<input type="radio"/> Bilbälten <input checked="" type="radio"/> Truckar <input type="radio"/> Livsmedel
10. Vilken bransch tillhör Gambro?	<input type="radio"/> Data <input checked="" type="radio"/> Medicinteknik <input type="radio"/> Byggteknik
11. Vad producerar Kalmar Industries?	<input type="radio"/> Truckar <input checked="" type="radio"/> Industriverktyg <input type="radio"/> Fläktar
12. Vad gör Elanders?	<input type="radio"/> Trycksaker <input checked="" type="radio"/> Låssystem <input type="radio"/> Skärmaskiner
13. Vad tillverkar Sandvik?	<input type="radio"/> Ståltråd <input checked="" type="radio"/> Sågar <input type="radio"/> Skiftnycklar



## Gris och lamm

Ja, det är grillfest, grillfest hela da'n .... Ja, i alla fall under lunchen. Sabamu håller på traditionen och bjuder på grillat sista dagen före semesteruppehållet.

*Kockarna från vänster: Fredrik Zackrisson, Jan-Erik Hedlund, Peter Olsson, Jonas Olsson och Martin Thorsén.*