

Ställskruven

9 oktober

PERSONALTIDNING FÖR AB SANDVIK BAHCO NR 6, 1997



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



Viktigast i höst

Tillverka felfria produkter!

Håll beslutad produktionstakt!

Medvind under första halvåret

Under första halvåret gick mycket åt rätt håll för oss på Sandvik Bahco. Försäljningsvolymen ökade med 4% och vår vinst var betydligt bättre än under samma period förra året, men vi har fortfarande mycket jobb kvar innan vi kan bevisa att vi uthålligt klarar Sandviks lönsamhetsmål.

I höst är två saker viktigare än allt annat: Kvalitet och att tillverka enligt beslutad takt.

Nummer ett - Kvalitet

Även om vi blivit betydligt bättre i år jämfört med förra året, har vi fortfarande ett stort antal kvalitetsproblem som måste lösas - och det är bråttom!

Varje år tar vi in drygt tusen stycken verktyg från våra produktverkstäder till vårt laboratorium, där vi gör en extra stor kontroll av att det vi tillverkat uppfyller kraven i vår egen produkt-specifikation. Som Ni kanske minns från informationen i matsalen och våra gruppleddarträffar, är resultatet fortfarande nedslående. Vi har höga antal av så kallade A- och B-fel. Det betyder att felen är så allvarliga att om kunden hade skickat tillbaka verktyget till oss hade reklamationen varit berättigad och vi hade varit tvungna att lämna ersättning. Men många kunder bryr sig inte om att klaga hos tillverkaren, utan slänger bort verktyget och köper nytt från en konkurrent.

Det är bara toppen av ett isberg som



Mikael Brelin, tillförordnad VD.

vi ser i form av kundreturer. Jag rekommenderar alla att ta en titt på godsmottagningen - där finns stora högar med reklamationer från säljbolagen. Jag vill rikta ett varmt TACK till alla som nu systematiskt jobbar sig igenom reklamationerna så att vi lär oss av misstagen, sätter in åtgärder och undviker upprepningar. Reklamationerna har halverats jämfört med förra året, men vi måste bli ännu bättre!

En annan skrämmande siffra är vår totala nota för "strukostnader" i form av kassationer i produktionen, skrot-

ningar, reklamationer, överlager, leveransproblem, haverier och liknande. Den slutade på svindlande 7.980.000 kronor (sju miljoner niohundraåttiotusen kr) förra året. Den har dock minskat med 2.186.000 kr efter första halvåret i år, så det finns gott hopp om en halvering även här!

Vad skall vi göra åt det här då? Vi har redan sett att vi kan komma långt genom att fortsätta på den inslagna vägen via metodiskt dagligt arbete. För produktverkstäderna finns en enkel checklista där medarbetarna skrivit upp de vanligaste kvalitetsproblemen, hur de skall åtgärdas och när det skall vara åtgärdat. Metoden som används är enkel: Fråga kollegor och kunder, skriv upp de fem mest omtalade problemen på ett papper, rangordna dem från ett till fem, kom överens om vem som skall ansvara för att göra vad och när, och se till att det blir gjort!

På det här enkla sättet med metoden "Fixa fem fel" har vi nu lyckats stänga oss igenom i runda tal hälften av de mest allvarliga kvalitetsproblemen. Alla medarbetare kan bidra i den här processen! Ett av de senaste exemplen

Forts sid. 2

På gång ...

8-9/10	Gruppleddarutbildning på Fagerudd - 15 anställda deltar
9/10	11 distributörer från Belgien på besök
14-15/10	Gruppleddarutbildning på Fagerudd - 16 anställda deltar
16/10	Ahlsells flyttar in i vårt lager och håller Öppet Hus 11.00 - 16.00
4-5/11	Besök av Idealtech, Schweiz

Viktigast i höst, forts.



Stig Johansson, som jobbar med produktrevisioner.

på ett bra initiativ, är det arbete som grupperna på elektroniktänger inledde för en dryg månad sedan.

Vi måste också se till att alla nya produkter som skall lanseras verkligen utsätts för "misshandel" i form av extra hårda labtester och fälttester hos krävande yrkesanvändare innan försäljning startar. Vi har inte råd att lansera flera produkter som drabbas av "barnsjukdomar" och inkörningsproblem.

Nummer två -Tillverka enligt beslutad produktionstakt

Varje månad fattar vårt kapacitetsmöte ett beslut om hur många verktyg som skall tillverkas i produktverkstäderna varje dag under följande månad. Om vi tittar bakåt fyra år är det tyvärr ganska sällan som vi verkligen tillverkat enligt beslutad produktionstakt.

Det finns naturligtvis orsaker. Men ofta säger vi att vi inte klarade beslutad takt på grund av oförutsedda händelser som inte kommer att drabba oss nästa månad. Semester på sommaren, semester över julhelgerna, maskinhaverier, planerat underhåll, låga lager, sen leverans från smedjan, brister på rätt sort av smidda ämnen från smedjan, höstinfluensa, förseningar från leverantörer och mänskliga planeringsmissar är ju normala saker som återkommer och som vi alla kan bli bättre på att hantera och förebygga. Klarar vi inte beslutade produktionstakter, så sjunker våra lager och vi går in i en ond spiral av leveransproblem. Leveranssiffrorna från slutet av september är fortfarande oroväckande dåliga:

* 85 st "stockouter" och för många restorder.

* Vi ligger under målen för leve-

ransservice på alla tre grupperna A-produkter, B-produkter och C-produkter.

* 17% av våra "Ronnar" (order i produktionen som vi levererar till lager i Sandviken, Holland och USA) levereras inte enligt det löfte vi sätter i NDC-systemet när ordern kommer in. Siffran är hela 31% för skiftnycklar, 22% för rörtänger, 16% för sidavbitare och 12% för elektroniktänger. Det finns tyvärr många fall där vi ändrat leveranslöftet upp till 10 (tio) gånger och produkter som varit slut i lager ett halvår!

* I dagens värld av datorer, är många kunder elektroniskt uppkopplade mot Sandviks säljbolag och det innebär att de leveransbesked vi trycker in på "Ronnarna" i NDC-systemet direkt sprids till inköpare världen över - som naturligtvis lika snabbt kan lägga en order hos en konkurrent när vi inte kan leverera eller när löftet ändrats tio gånger.

* Målet för Saws & Tools är att alltid (100%) leverera enligt första löfte till kund.

Vi kan glädja oss åt att siffrorna nu visar att lagren av färdiga verktyg börjar närma sig önskade nivåer och att det går åt rätt håll på flera produktverkstäder, men vi måste inse att vi fortfarande har stora leveransproblem som kan äventyra resten av det här året. Det är bråttom - mycket bråttom - och alla måste hjälpas åt så att våra supplymanagers alltid kan lägga in pålitliga leveranslöften i NDC-systemet.

Jag vill rikta ett varmt TACK till alla som den senaste tiden arbetat hårt med att förbättra vår produktionsplanering och leveransservice. Målsättningen är att köra i jämn takt och att i god tid planera för att vi behöver extra lager för att klara av julhelgerna och sommarsemestern nästa år. Vi har också anställt mer personal (mer om detta på annan plats i Ställskruven).

Vår bedömning är att försäljningen kommer att fortsätta öka även under 1998. Men elaka konkurrenter lurar runt hörnet och konjunkturen kan svänga snabbt och oväntat, så man vet aldrig. Jag tror dock att det finns goda möjligheter att även 1998 blir ett bra år, förutsatt att vi tillsammans nu gör en extra stor kraftsamling på att tillverka felfria produkter och håller beslutade produktionstakter i höst.

Mikael Brelín

Nya regler för kvarskatt-inbetalning



Anställda ska själva betala sin kvarskatt

Från och med 1998 ska arbetsgivaren inte längre göra avdrag för de anställdas kvarskatt. Anställda som får kvarskatt under hösten 1997 ska själva betala in beloppet till skattemyndigheten. Sista inbetalning är den 14 april 1998.

Anställda behöver därför inte längre visa upp slutskattsedel, skattekort eller intyg om att kvarskatt inte ska dras av arbetsgivare eller annan utbetalare.

Information

Alla som fått kvarskatt enligt 1997 års taxering får tillsammans med slutskattsedeln en informationsfolder om de nya reglerna för inbetalning av kvarskatt.

Planera inbetalningen

Du som fått kvarskatt kan redan nu planera inbetalningen för att undvika hela betalningen i sista stund.

Rolf Smedberg

Fortsatt bra försäljning

Både augusti och september blev bra månader. Fakturerad volym från Enköping för perioden januari till september 1997 jämfört med samma period 1996 är:

Skiftnycklar	+9 %
Rörtänger	0 %
Sidavbitare	+18 %
Elektroniktänger	+8 %

Utvecklingen i Asien var svag på grund av finanskrisen i Thailand. USA ser ut att plana ut på en redan hög nivå. Dock verkar detta kompenseras mer än väl av att våra största marknader, Norden och Europa, hade en hyfsad augusti och en mycket bra september.

Mikael Brelín

En vecka i Moskva



Modern "järnhandel" i centrala Moskva.

Kort tid efter firandet av stadens 850-årsjubileum, närmare bestämt 14-19 september, besökte jag Sandvik i Moskva. Syftet var att bedriva produktutbildning av Sandviks personal och viktiga distributörer. Genom kundbesök ville jag också bilda mig en uppfattning om distributionen och marknaden.

Ett besök i den ryska huvudstaden är något av att uppleva ett stycke världshistoria på nära håll. "Rysslands moder", som ryssarna själva kallar staden, började som en liten by på de enorma vidderna mellan Volga och Oka. Idag är Moskva en miljonstad (10 milj. invånare!) med gyllene lökkupoler, breda "prospekts" där ett otal rostiga Lador trängs med splittrerna Mercedes, BMW och Volvo.

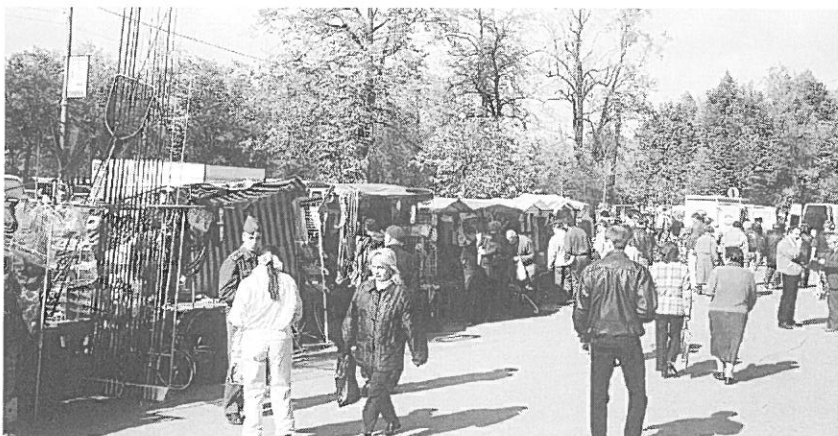
finns ett modernt "training centre" och för närvarande renoveras lokaler som skall inrymma lager.

Säljorganisationen (exkl. Coromant) består av 29 personer, varav åtta arbetar för Sågar & Verktyg, tre säljare i Moskva, två i St Petersburg och en man i Novosibirsk.

Produktutbildning

Utbildningen av intern personal och distributörer ägde rum i Sandviks lokaler. Under veckan besöktes också 13 kunder (= distributörer) i Moskva-området. Sammanlagt deltog 60 - 70 personer i produktinformation/utbildning.

För närvarande dominerar marknaden av Moskva - det är där pengarna finns. St Petersburg kommer därefter. Sandvik Sågar och Verktyg har ca 100



En hel del handel äger fortfarande rum på utomhusmarknaden. Här finns praktiskt taget allt att köpa... till relativt låga priser.

Sandvik

Sandvik har i Moskva (av Skanska) nyrenoverade och ändamålsenliga lokaler i den hårdmetallfabrik, MKTC, som Sandvik förvärvat. För Coromant

distributörer - av varierande storlek och utseende - i Moskva. Ofta tillhör de en kedja och är en mix av "hushållsjärnhandel" och byggmarknad. Vi finns också på stormarknader/varuhus.

Kunderna

Vilka är då kunderna som köper verktygen för att använda dem? Jo, det är inte industrier och det är inte Ivan Ivanovitj (dvs medelryssen). Varken industrier eller Ivan har pengar att köpa västerländska verktyg för.

Slutkunderna är främst små privata företag inom hantverkssektorn, såsom reparationer, elinstallation, rörmokeri etc. Dessutom köper "de nya ryssarna", dvs de nyrika, som efter kommunismens fall utnyttjat situationen och tjänat enormt med pengar genom olika former av "buzinezz".

Sandvik var tidigt ur startgroparna i Ryssland och har framförallt på hand-sågar skaffat sig ett försprång. Konkurrensen blir dock dag för dag allt hårdare. Stanley dominerar numera vissa butiker helt och det finns byggmarknadskedjor med uteslutande tyska verktyg, t ex Knipex tänger. Facom, Stahlwille och Gedore har också etablerat sig.

Ryska verktyg? Jo, det finns två relativt stora skiftnyckelfabriker, men verktygen är klumpiga och kvaliteten är mycket låg.



Gågata, Avbat med hotel Ukraina (f.d. utrikesdepartementet i bakgrunden). En typisk "Stalinbyggnad".

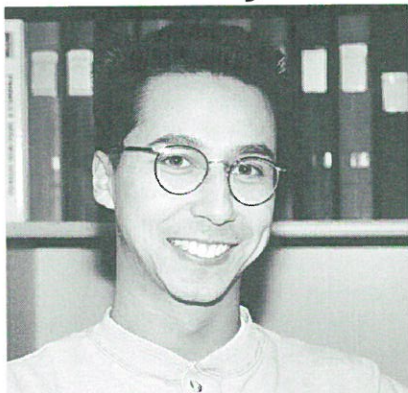
Vilka är de framtida möjligheterna?

Det är ju välkänt att den ryska ekonomin brottas med enorma problem och det lär ta många år innan industrien kommer "på fötter" igen. Trots detta är expansionsmöjligheterna goda inom de sektorer där Sandvik-verktygen är etablerade och har ett försprång. Det gäller att utnyttja detta försprång! Det kan vi från Sandvik Bahco göra genom att erbjuda hög kvalitet, god leveransförmåga och i olika former ge bästa möjliga säljstöd.

Gunnar Larsson

Rapporter från verksta'n

PV Skiftnycklar



Birger Kimson, PV-chef:

– Produktionen efter semestern har kommit igång bra och vi klarar i stort sett takterna till lagret. Vi har tagit in några nya i produktionen för att komma ikapp.

Vi har ständigt projekt på gång för att bli bättre. Under semestern har vi installerat en ny och bättre utrustning för lasermärkning av skalan på våra skiftnycklar. Den är kraftfullare och ger en bättre kvalitet.

Vi har bytt leverantör av plåtdetaljerna till rörtången. Den nya leverantören är Elementa och finns här i Enköping. Vi tror att närheten ger oss bättre möjligheter att påverka leveranssäkerheten och kvaliteten.

En ny packningsutrustning för den nya förpackningen är på väg in och ska

installeras under hösten. Den gamla förpackningen försvinner under första kvartalet -98 (den nya förpackningen, som är patenterad av Sandvik Bahco, har vi visat tidigare).

Projekteringen av ny bearbetningsutrustning till line 3 är i slutskedet. Det blir en fleroperationsmaskin som ersätter de första momentens bearbetning av de stora nycklarna, dvs större än 8074.

PV Smide



Gunnar Lundblad, PV-chef:

– Vi har i smedjan investerat i en ny 350-tonspress för kallbearbetning av våra smidda produkter. Pressen kommer att i första hand användas för riktning och prägling.

Under september har vi märkt en ökad frånvaro på grund av förkylningar och eftersom vi är snålt bemannade

märks det omgående om någon är borta några dagar. I övrigt rullar det på enligt de planer vi har för produktionen.

Vi har under sommaren satsat lite extra på Stansverkstaden för att öka kapaciteten och trivseln. Vi har installerat en hiss för transport av stansar och vi kommer att organisera om genom att flytta personal från den kalla yttervägen och placera stansförrådet där istället.

PV Tänger



Erik Grindlund, PV-chef:

– Den idag allra viktigaste uppgiften är att klara de mål vi har för kvalitet och inleveranser av tänger. Vi satsar stenhårt på att klara en ökning av våra lager på både standard- och elektronik-tänger.

Vi har startat ett ständigt nattsift för att öka kapaciteten.

Saws & Tools surfar!

Nu kan Du surfa in på Sågar och Verktygs hemsida. Sedan vecka 40 finns vi på internet med en egen sida. *Hans Svensson* berättar att Du på adressen nedan kan komma in på vår hemsida:

<http://www.sawsandtools.sandvik.com>

Än så länge är det företagsinformation som finns på sidan, men i en framtid kommer säkert även hela vår katalog att finnas på nätet. Sandvik har tidigt varit med i utvecklingen av kommunikation.

Vårt eget e-mail - **memo** - har funnits länge internt i företaget. Man kan även skicka vanligt externt e-mail in i memo. *Hans*, t ex, har adress:

[hans.svensson\(a\)sandvik.postnet.se](mailto:hans.svensson(a)sandvik.postnet.se)

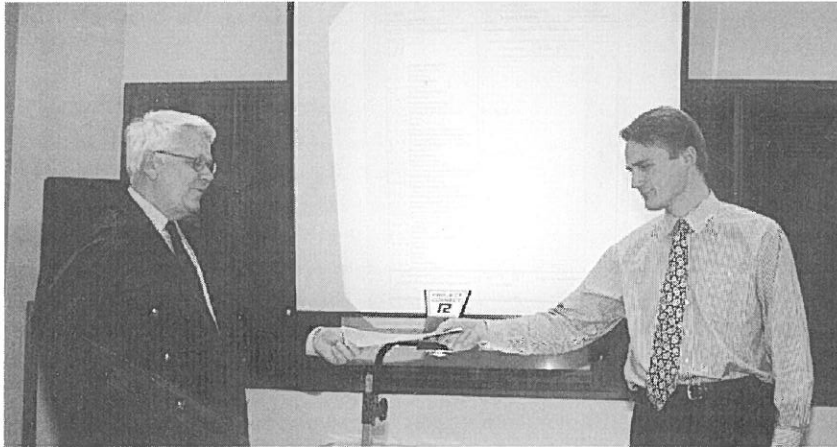
Detta innebär även att man med en bärbar dator och en GSM-telefon kan skicka meddelanden och tom dokument i memo.

Japaner, japaner...



För första gången besökte japanska distributörer samt säljare från vårt japanska säljbolag Sandvik Bahco (tillsammans 25 personer). På bilden ser Du värdarna för besöket - *Hans Svensson, Mikael Brelín och Stig Lundh*.

Vi har fått vårt ISO 9000-certifikat förlängt!



Anders Blomberg, SIS, överlämnar certifikatet till Roland Bjurling.

SIS-revisionen

Under två dagar (1-2/10) har vi haft den årliga granskningen av vårt kvalitetssystem. Vi besöks varje år av en kontrollant som ser hur vi sköter oss. Kan vi inte hålla oss inom vissa gränser för anmärkningarna mister vi helt enkelt vårt certifikat, vilket kan ge oss problem mot kunder och för oss som underleverantörer.

Vi bättrar oss

Förra året hade vi 14 stycken anmärkningar, vilket då ansågs var på gränsen till att vi klarade certifikatet. Då insåg vi att något måste göras.

Samtliga anställda gick igenom en kvalitetsutbildning som tog upp många av de problem som vi har inom företaget, alltså inte bara problem i kvalitetssystemet utan även andra problem som

vi sedan under året har jobbat med att avhjälpa. Hur detta arbete har flutit har vi kunnat följa på våra kvalitetstavlor som finns ute på respektive produktverkstad.

Årets revision av vårt kvalitetssystem visar en avsevärd förbättring. Endast 6 stycken anmärkningar framkom efter två dagars granskning. Förhoppningen är att den genomförda utbildningen har påverkat till detta fina resultat.

Det som vi får certifikat för är vårt kvalitetssystem och ska inte blandas ihop med produktkvalitet, som det går att göra mer åt, enligt vad som framgår av Mikael Brelins artikel på första sidan i Ställskruven.

Kommer alla ihåg från kursen att det gäller att göra rätt från början? Vårt kvalitetssystem ska hjälpa oss att göra rätt från början och genom att utnyttja systemets möjligheter hjälper det oss att öka även vår produktkvalitet och minska antalet reklamationer och missnöjda kunder

Nyanställningar

Det är full fart på försäljningen, vilket har medfört hög beläggning i fabriken. För att hinna med de beslutade takterna har 25 nya medarbetare anställts och av dessa har de flesta börjat på PV Tånger.

Ett ständigt nattskift har startats på Elektronikång-tillverkningen. Målsättningen är att det vid årsskiftet ska startas ett treskiftlag i slippgrupperna.

Du tränar väl i Sekvensen?

Det finns priser att vinna under oktober månad!



Om Du är nybörjare, anmäl Dig till Ella på Företagshälsovården för information om träning + stretching.

Miljöpris

för våra emballagefria varor

Sandvik Bahco Norden, vårt säljbolag, har tilldelats Julius Sjögrens Miljöpris 1997.

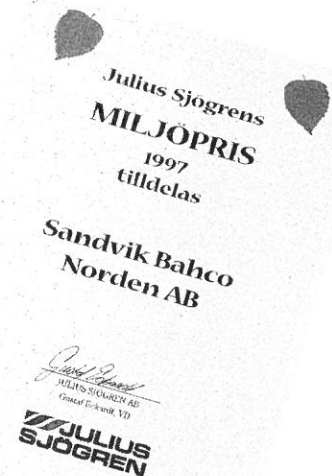
Julius Sjögren är en av de största industridistributörerna och har ambitionen att vara den miljöledande återförsäljaren av järnhandelsvaror i Sverige. De har därför beslutat inrätta ett miljöpris till den leverantör, som bäst bidragit till att uppnå deras miljöpolicy.

Priset, 10.000:- kronor, delades ut för första gången i år.

Motiveringen till priset är:

"Sandvik Bahco får priset för sitt initiativ att erbjuda emballagefria varor. På samma sätt som många tandkrämsleverantörer tagit bort den onödiga ytterförpackningen, har Sandvik Bahco gått i bräschen inom järnhandelsbranschen att ta bort onödiga förpackningar. För Julius Sjögren, som

använder återanvändbara returlådor för sin distribution ut till kunderna, är Sandvik Bahcos initiativ särskilt lovvärt, eftersom det möjliggör, att varorna kan distribueras ut direkt till Julius Sjögrens kunder utan att några sopor återstår."



Industriprogrammet

I augusti startade gymnasiet Industriprogram på Sandvik Bahco. De 14 eleverna går tre dagar på Sandvik Bahco då man läser karaktärsämnena, dvs verkstadsämnena. Lärare för våra elever är *Kurt Jonsson*, som även fungerar som lärare på Westerlundiska gymnasiet.



Kurt har hand om tjejerna och killarna i verkstadsämnena. Det är glädjande att två flickor har valt IP och förhoppningen är att fler tjejer börjar på Industriprogrammet nästa år. *Kurt* har, förutom en mångårig erfarenhet som lärare, även erfarenheter från industrin och då bl a från Bahco Verktyg. Han kommer att finnas här på Sandvik Bahco torsdagar och fredagar. Under onsdagarna ska vi på Sandvik Bahco tillsammans med andra industriföretag ta hand om eleverna. Den första programpunkten blir **arbetsmiljö**, som vi

här på Sandvik Bahco ska genomföra.

Grunderna

Under den första tiden har eleverna lärt sig grunderna i verkstadsteknik som är **ritningsläsning** och **mätteknik**. När dessa grunder har inhämtats är det dags att börja jobba med den **skärande bearbetningens** grunder.



Maria Johansson-Hägberg är klassföreståndare. De så kallade kärnämnena läser man på gymnasieskolan. Svenska och engelska är förlagda till våra lokaler, där *Maria* är lärare.

"Teambuilding"

För att skapa ett gäng som funkar tillsammans, åkte hela klassen till Högbo Bruk som ligger strax utanför Sandviken. Meningen var att vi, både ledare och elever, under lättsamma former skulle lära känna varandra. Nu vi-

sade det sig att lekarna blev allvarigare än man tror, det gäller att vinna!

Programmet började med en rundvandring på Sandviks anläggning. Vi var där för att studera hur man gör stålet, som sedan ska bearbetas i maskinerna på skolan. Visserligen kör vi inte med samma stålsort som tillverkas av Sandvik, men principen är densamma vid all stålframställning. Att se och kanske framför allt höra hur elektro-stålugnen smälter skrot till flytande stål är mycket imponerande.

Eftermiddagen gick i lekarnas tecken. Femkamp ordnades på Högbo fritidsområde. Kampen innehöll grenar som yxkastning, köra fyllhjulning och kanotpaddling. På kvällen presenterade sig eleverna genom att hålla en kort föredragning om sig själva.

Dagen därpå gick i kampens tecken. På Högbo Bruk ordnas nämligen en lagkamp som heter "Fångarna på bruket". De olika lagen kämpar sig igenom 20 olika stationer. En av de svårare momenten är att balansera på en stock 10 meter upp bland trädkronorna. I den här leken är alla lagmedlemmar lika viktiga och det finns en chans för alla att visa vad man går för.

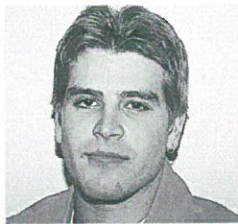
Eleverna har skrivit en kort uppsats om hur de har upplevt resan och endast positiva tongångar har framkommit.



Mikael Glatz



Karl Andreas Balloni



Erik Ödman



Andreas Hallman



Sofia Larsson



Rauli Tynkynen



Per Gunnar Lönnemo

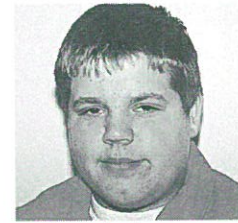
Här är eleverna som går på Industriprogrammet.

De finns på Sandvik Bahco onsdagar, torsdagar och fredagar.

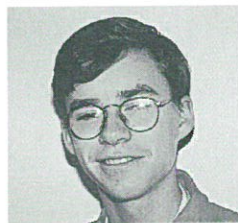
Du kan lätt känna igen dem på de orange overallerna.



Andreas Nilsson



Jonas Andersson



Tim Ibbinger



Per-Johan Widén



Ulf Skeppstedt



Robert Karlström

Släktingar till J.P. Johansson träffades i Minnesota, USA

J.P. Johanssons båda föräldrar och samtliga sex syskon utvandrade till Minnesota, USA, på 1880-talet. Johan Petter var den ende i familjen som stannade i Sverige. De som emigrerade växte så småningom in i det amerikanska samhället. Då de erhöll amerikanskt medborgarskap 1888 ändrades efternamnet från Johansson till Julin. I några fall anpassades också förnamnet till amerikansk sed.

De flesta fick många barn och genom hårt arbete och uthållighet medverkade de till att förändra Minnesota från ett prärieliknande landskap till en bördig, välmående jordbruksbygd. Inte någon i den emigrerande familjen Johansson Julin återvände någonsin till Sverige. Kontakterna med J.P. Johansson begränsade sig till sporadisk brevväxling och Johan Petters besök i Minnesota 1916.

J.P. Johansson planerade att emigrera

Även Johan Petter var nära att emigrera. På väg till Vårgårda för att ansluta sig till familjen inför avresan till Amerika gjorde han uppehåll i Eskilstuna. Han fick då erbjudande om arbete på Munktelles Mek. Werkstads AktieBolag och avbröt emigrationsresan.



Begravningsplatsen vid St. Hilaire, Minnesota. Bruce Erickson, Thief River Falls, Minnesota, är släkt med J.P. Johansson. På bilden står han vid J.P. Johanssons föräldrars, Johannes och Christina Johansson Julin, gravsten.

Samling i Bush Lake Pavilion, Minneapolis

Upptakten på träffen var förlagd till Bush Lake Pavilion som ligger på ett stort grönområde nära en sjö. Det framkom att många som barn hade hört att det fanns en framgångsrik uppfinnare i släkten i Sverige. Få visste mer än så.

Ett 80-tal släktingar deltog i träffen. De kom från USA's nästan alla hörn. De som rest den längsta vägen kom från Los Angeles, som flygvägen ligger cirka 260 mil från Minneapolis.

Med stöd av overhead-bilder informerade jag om Johan Petters framgångsrika karriär i Sverige. Därefter genomförde vi en frågetävling som främst handlade om Johan Petters upp-

finningar, emigrationen och Sverige. De som lyckades bäst var Bruce Erickson, Pat Oslund, Brenda Doll och Steven Erickson. De fick priser som var skänkta av Sandvik Bahco, Enköpings kommun, Tekniska Museet och J.P. Johansson-Sällskapet. Inte någon kunde svenska, så många frågade: "Vad betyder Enköping - Sveriges närmaste stad, Bahco, Sällskapet" osv.

Tolv släktingar anmälde sig som medlemmar i Sällskapet och många talade om att komma till Enköping för att bl a besöka J.P. Johansson Museet, "Fanna Slott" och Sandvik Bahco, där Johan Petters produkter fortfarande tillverkas.

Hans E Söder

J.P. Johansson-Sällskapet



Peter Carlsson, Selecta.

Automat-problem

Efter semestern har det varit problem med varuautomaterna ute i våra verkstäder. Ställskruven har träffat Peter från Selecta, företaget som handhar automaterna här.

– Jag tycker att det är tråkigt när det går så långt att man slår sönder glaset på automaterna och stjälar varor ur dem. Det drabbar så många när någon förstör.

Det är klart att det även har varit fel på maskinerna som vi inte har lyckats åtgärda snabbt och då blir många förb.....

Efter semestern har det varit sådana problem som vi inte haft tidigare här på Sandvik Bahco.

Det har tex förekommit att utländska mynt har fastnat i automaternas myntkast och vi har även hittat papper som fastnat när någon har försökt att använda det istället för pengar. Just nu sitter det fast en norsk krona i en av automaterna.

Jag tror nog att om alla bjuder till, så kan vi lösa problemen. Vi ska bland annat se över maskinerna och kanske byta ut någon.

Information från Företagshälsovården

Hoppas att alla har haft en skön semester och hämtat krafter inför höstens intensiva arbete! När höstmörkret och kylan på småningom drabbar oss, brukar förkylningssjukdomarna dyka upp. Influensan brukar också härja i större eller mindre utsträckning varje vinter med början före jul.

För att förebygga influensan startar vi nu med vaccination. I första hand gäller detta riskgrupper, dvs de



som lider av hjärt- och lungsjukdomar, men det gäller även övriga, som inte vill ha en sjukperiod på 1 - 2 veckor + eventuella komplikationer. Det tar cirka 10 - 14 dagar att bygga upp ett

skydd, som räcker i minst sex månader. Vaccinet kostar i år 130 kronor och tid beställes här på FHV.

Vi har fått utökad tid för sjukgymnasten, Annika, eftersom det varit stort tryck angående tider till henne. Hennes arbetstider är:

Tisdagar 8 - 12

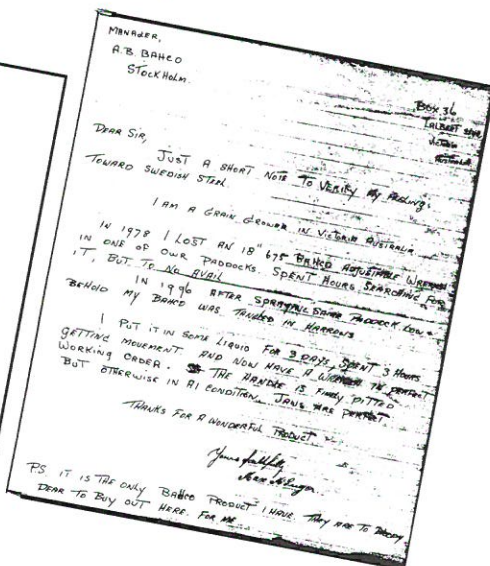
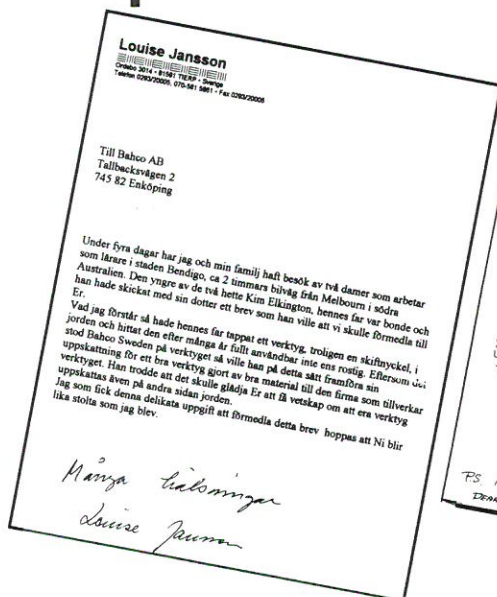
(Tid för verkstadsbesök ingår då)

Torsdagar 8 - 11

Tidsbeställning via FHV, tel. 2823

Syster Ella

Hälsning från en nöjd kund på andra sidan jordklotet



Vinnare

"Gissa svåra ord!"

Tävling i Ställskruven 5/97

Thore Ericson (pensionär),
Nada Racki, Joacim Andersson,
Anna-Lisa Forsberg (pensionär)
och Sivert Andersson.

Varsin Penning-lott finns att hämta hos Gunnel på Personalavdelningen. Pensionärerna får sina lotter med posten. Grattis och lycka till i dragningen!

Rätt svar:

- 1-B Knittel = Medeltida vermsmått
- 2-C Bastonad = Avbasning, stryk
- 3-C Svicka = Tappen i trätunnan
- 4-C Dekad = Ett tiotal
- 5-A Burdus = Grov, ofinkänslig

Ringa in de rätta svaren nedan och skicka eller lämna in lösningen till Gunnel, Personalavdelningen, senast den 5 november. Penninglott till fem vinnare.

Flera svåra ord att gissa!

1. Aplomb

- A. Tyvärr måste jag nog ge den här tanden en *aplomb* av guld, sa tandläkaren och försökte se beklagande ut.
- B. Det där yttrandet borde haft mera *aplomb*, muttrade statssekreteraren när partiledaren sagt sin slutreplik i valdebatten.
- C. Jamen, det gäller att hålla sig *aplomb* med allt som händer, menade Säpopolisen som anklagades för telefonavlyssning av sin fru.

2. Blemma

- A. Jaså, Du tänkte låta mig *blemma* fisken? fråste kokerskan till köksbiträdet som tänkte ta en rökpaus.
- B. Jaha, nu var det tydligen dags för en *blemma* på kölen igen, sa verkmästaren på skeppsvarvet bistert.
- C. Typiskt att man ska ha en *blemma* på hakan just på lördag, suckade tonårstjejen och lånade mammans make up-creme.

3. Allegat

- A. Se upp så att Ni inte blir bitna av en *allegat*, varnade reseledaren när gruppen tog en genväg genom ett djungelsnår.
- B. Violinerna måste spela mera *allegat*, annars roterar Mozart i graven, röt dirigenten på generalrepetitionen.
- C. Om Du inte har något *allegat* så får Du betala räkningen själv, sa kamrern när journalisten tappat bort hotellnotan.

4. Träjon

- A. I min trädgård ska det bara växa enar och *träjon*, sa den excentriske villaägaren till grannarnas förtret.
- B. När bjälkarna angripits av *träjon* finns inget annat att göra än att riva huset, konstaterade byggmästaren bittert.
- C. Min själ, jag tänkte inte stanna här som *träjon*, sa sågverksarbetaren som tröttnat på att barka gran.

5. Spagat

- A. När primadonnans röst går upp i *spagat*, då håller jag för öronen, suckade hornisten nere i orkesterdiket.
- B. Italienarna äter makaroner och *spagat* både morgon, middag och kväll, klagade charterturisten som längtade efter bruna böner.
- C. Att gå ner i *spagat* går väl an men komma upp är värre, sa dansösen som fått ryggsnitt.

Namn