

Nr 1 1993

# - INFO

## Ur innehållet

- Boxholm satsar på friskvård
- Valutaoro — möjligheter och risker
- Industrin, handeln, välfärden och EG
- Fisketävling — Boxholm Stål

*flyttat L 21*

J D 9309  
DALGARDSGATAN 6A  
590 10 BOXHOLM

## Boxholm Stål klarade kraven

### Certifikat

Härmed intygas  
att kvalitetssystemet vid företaget  
**Boxholm Stål AB**  
avseende  
Tillverkning, lagerhållning och försäljning  
av kalldraget stångstål  
är i överensstämmelse med standarden  
SS-ISO 9002  
samt SIS certifieringsbestämmelser

Certifikat nr 119  
1992-12-29

SIS - Standardiseringskommissionen i Sverige

*Ivar Paljak*  
Ivar Paljak

*Nils Redegren*  
Nils Redegren



1241  
EN 45 012

SIS Certifiering Kvalitetssystem är ackrediterat av SWEDAC  
SIS är medlem i EQNet, the European Network for Quality System Assessment and Certification

### KVALITETSPOLICY

Boxholm Stål AB har som övergripande kvalitetsmål att tillverka, lagerhålla och vid rätt tidpunkt leverera produkter med en kvalitet som uppfyller våra kunders specificerade krav och förväntningar.

Det övergripande kvalitetsmålet innebär att samtliga anställda i rätt tid ska producera och leverera felfria produkter till nästkommande led i tillverkningskedjan.

För att säkerställa vårt övergripande kvalitetsmål ska ett kvalitetssystem som uppfyller kraven enligt SS-ISO 9002 tillämpas och stödjas av alla anställda.

Avvikelse från specificerade krav ska i första hand förebyggas och åtgärdas så tidigt som möjligt i vår tillverkningskedja.

I andra hand ska avvikande produkter avskiljas med effektiva kontroll och provningsmetoder.

Avvikande produkter får aldrig levereras utan kundens godkännande.

*Jan-Ake Kristofferson*  
Jan-Ake Kristofferson  
Verkställande Direktör

*Tommy Hoff*  
Tommy Hoff  
Kvalitetschef

## Ledare

Mitt i den ekonomiska krisen har vi fått en politisk kris som är oerhört störande. Långsiktiga breda lösningar får stå tillbaka för kortsiktiga taktiska manövrar.

Vad vi behöver är en 10-årsplan för att reparera Sveriges ekonomi. För att genomföra detta måste vi ha en gemensam lösning som är förankrad av de borgerliga och socialdemokraterna.

Vi har rollspel även i våra företag. Det är lyckligt om vi i företagen har harmoniska

arbetslag som för arbetet och företaget framåt. Först då skapar vi rimlig trygghet. Det är då angeläget att där harmoni inte finns måste alla hjälpas åt att skapa sådan. Ansvaret ligger hos alla. Trivseln ökar och arbetet flyter lättare.

Sonoform är just nu inne i en mycket arbetsam period. Ny produktionsutrustning installeras, nya verktyg tas fram i samarbete med Volvo, kvalitetssystemet utvecklas, Odettesystem installeras och ansökan om produktion i Boxholm bearbetas. Omsättningen skall på två år öka från 20 till 50

Mkr, vilket ställer mycket stora krav på samarbete för att lyckas.

ÖW Bolagen är också inne i en mycket arbetsam period med utveckling av produktionsutrustning och offertarbete.

Vi ser nu flera tecken på att ett energiskt och harmoniskt samarbete i företagen ger resultat.

*Bengt Åke Bengtsson*

## Boxholm Stål klarade kraven

Efter ett intensivt kvalitetssäkringsarbete tilldelades Boxholm Stål den 20 december 1992 certifikat nr 119 av Standardiseringskommissionen i Sverige (SIS). Boxholm Stål har certifierats enligt ISO 9002.

ISO 9000 har fått ett snabbt genomslag. Den har antagits som nationell standard i ett femtiotal länder och utgör också Europastandard med beteckningen EN 29000. Det innebär att den är nationell standard i samtliga västeuropeiska länder.

Eftersom Boxholm Stål levererar hela 60 % av behovet av kalldraget stångstål i svensk verkstadsindustri utgör certifieringen ett välkommet bidrag till kundföretagens egna kvalitetssträvanden.

Revisorerna från SIS genomförde revisionen i Boxholm den 21–22 december 1992. Revisorerna konstaterade att Boxholm Ståls kvalitetssträvanden var väl förankrade hos alla i företaget.

Ett tack till alla medarbetare för ett gott samarbete!

*Jan-Åke Kristofferson*



## Ny lagerprodukt — ETG 100

I november 1992 undertecknades ett avtal med von Moos Stahl AG i Schweiz, som innebär att Boxholm Stål fr o m 1993 har ensamrätten att sälja det höghållfasta automatstålet ETG i Sverige.

ETG står för varmdraget höghållfast stål, som i Europa tillverkas av von Moos Stahl AG i Schweiz. Tillverkningsprocessen är patentskyddad och innebär att stålet i varmt tillstånd (sannolikt 220-300 grader) reduceras med en areareduktion som är betydligt högre än vid vanlig kalldragning.

Processen ger ett stål med hög hållfasthet, god bearbetbarhet och relativt låga inre spänningar.

ETG-stålens användningsområden är främst som ersättningsmaterial för till-

verkning av detaljer som normalt behöver seghärdas för att uppnå erforderlig hållfasthet.

För närvarande tillverkas ETG i tre varianter.

ETG 100 — Svavellegerat automatstål med en brotthållfasthet på ca 1 000 N/mm<sup>2</sup>.

ETG 88 — Svavellegerat automatstål med en brotthållfasthet på ca 900 N/mm<sup>2</sup>.

ETG 25 — Kallstukningsstål med hållfasthetsgenskaper som motsvarar bult- och skruvhållfasthetsklass 8.8.

Förbrukningen av ETG-stål i Sverige beräknas till ca 400 ton 1993, huvudsakligen i ETG 100, som kommer att lagerhållas i Boxholm.

ETG-stålen har tidigare marknadsförts av Ovako Stål och en intressant effekt är att många förbrukare av detta material är nya kunder till Boxholm Stål och det medför förhoppningsvis även ökade leveranser av det "normala" sortimentet.

*Gunnar Bjurström*

## Sonoform får dubbla tillverkningen i Tranås

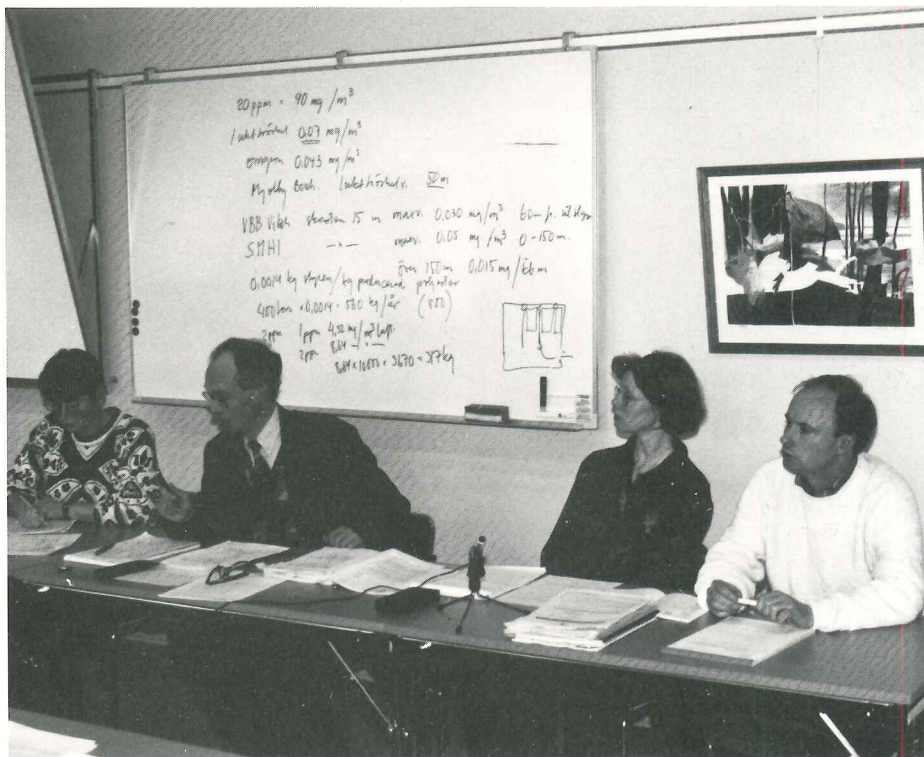
Sonoform har fått tillstånd att utöka tillverkningen av polyester till 200 ton per år i Tranås. Det beslutade länsstyrelsen i Jönköpings län i början av februari.

Beslutet innebär vissa villkor som t ex att utsläppet av styren inte får överstiga 400 kg per år och att Sonoform skall följa utvecklingen av miljövänligare råvaror och produktionsmetoder, skydd mot ofrivilliga utsläpp och lagringsmöjligheter av miljöfarliga kemikalier måste finnas.

På sikt måste Sonoform utöka sitt produktionsutrymme. Idag har Sonoform order till Volvo i storleksordningen 50 Mkr men företaget siktar in sig på fler kunder och det klarar inte Tranåsfabriken. Ansökan har därför lämnats in till länsstyrelsen i Östergötland angående tillstånd enligt miljöskyddslagen för ovanstående produktion i fastigheten "dörrfabriken" i Boxholm.

Ansökan gäller produktion som förbrukar 400 ton polyesterharts per år. Hanteringen medför utsläpp av styren till omgivande luft. Modern teknik med sluten hantering av polyester kommer uteslutande att användas varför utsläppen begränsas till 800 kg styren per år, vilket är mycket låga utsläppsmängder jämfört med traditionell hantering.

Med anledning av detta hölls den 16 mars ett möte för allmänheten i Folkets Hus i Boxholm. På plats fanns representanter för företaget och för länsstyrelsen som svarade på frågor.



Länsstyrelsens representanter Clary Lewou, Klas Bergenstråle, Agneta Ring och Peter Olofsson.

Luftvård, vattenvård, buller och avfallshandling samt kontrollfrågor och tidplan diskuterades.

Tillstånd för produktion i Boxholm skulle innebära 20 — 30 arbetstillfällen. Antalet

beror på om delar av eller hela tillverkningen flyttas från Tranås till Boxholm.

Laila Thörn



Fastigheten "Dörrfabriken" i Boxholm.

## Boxholm satsar på friskvård



Träningsredskap i den nya friskvårdslokalen.

Som vi informerade om i förra B-INFO har samarbetsavtal träffats mellan Fundia Steel AB i Boxholm och Boxholms AB med dotterbolagen Boxholm Stål AB och Boxholm Ost AB, avseende frisk- och hälsovård.

Ombyggnaden av Brukshotellets källarvåning till frisk- och hälsovårdsanläggning är nu klar och togs i bruk den 15 februari. Lokalerna har utrustats med träningsredskap, bastu och solarium.

Som ledare för frisk- och hälsovårdsverksamheten har Erik Mattson, leg sjukgymnast, anställts. Erik började sin anställning den 1 februari.

Söndagen den 14 februari anordnades öppet hus då många av de anställda passade på att besöka anläggningen och pröva utrustningen.

Träningslokalen har följande öppettider:

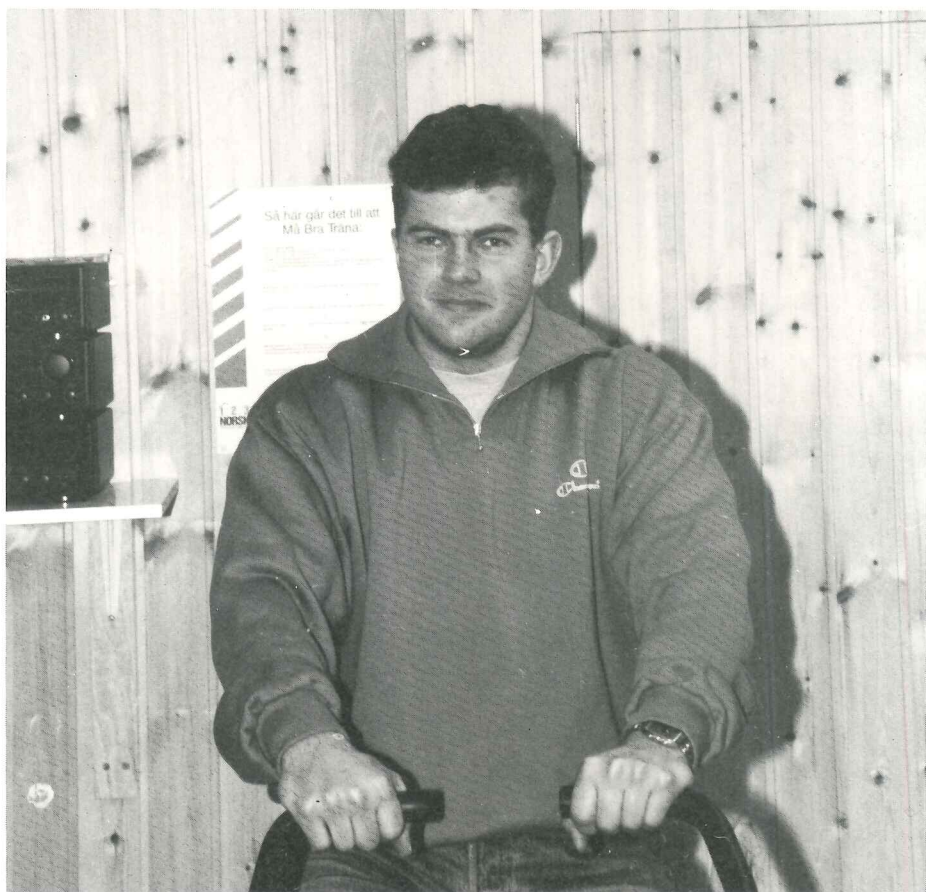
Måndag — torsdag	kl 07.30 — 21.30
Fredagar	kl 07.30 — 16.00

Sjukgymnasten kan nås på tfn 0142-521 30 under följande tider:

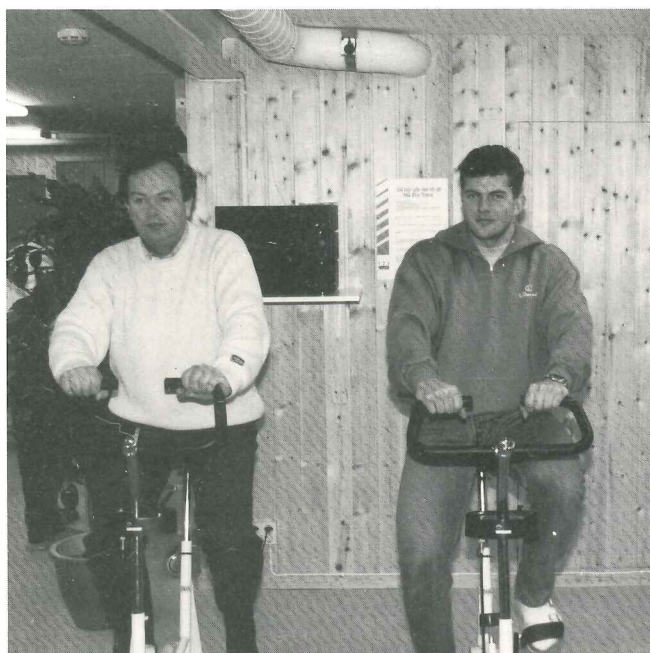
Måndagar	kl 13.00 — 15.00
Torsdagar	kl 07.30 — 10.00

Solarietid kan beställas på tfn 0142-521 30.

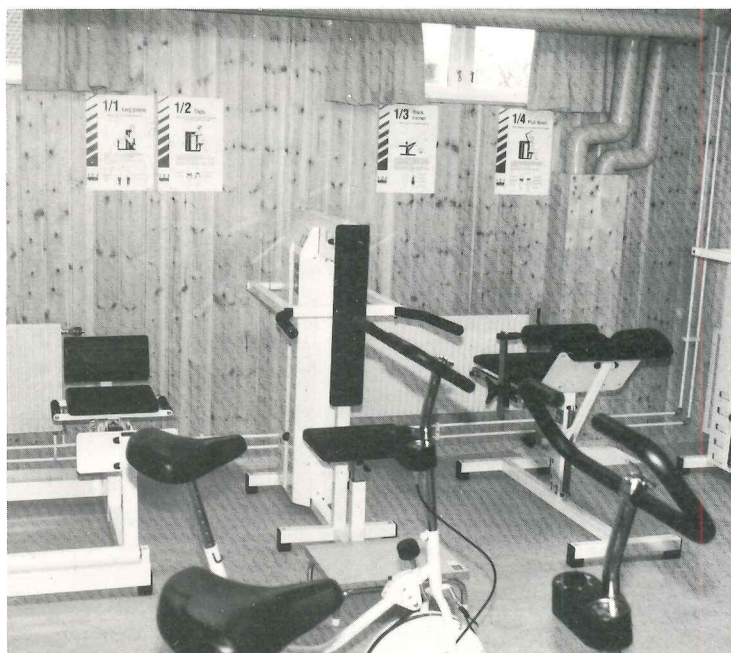
Ragne Andersson



Leg. sjukgymnast Erik Mattson.



Kjell Hoffman, Fundia Steel och Erik Mattson provar motionscyklarna.



Motionscyklar och träningsredskap.

## Industrin, handeln, välfärden och EG

### Industrin skapar välstånd

Det är ett lands produktion som skapar dess välstånd. Offentliga välfärdssystem kan omfördela välstånd från dem som har arbete till arbetslösa, från friska till sjuka, från unga till pensionärer och på en mängd andra sätt. Men mängden varor och tjänster som produceras sätter gränserna för omfördelningen.

Från slutet av 1800-talet till slutet av 1960-talet var Sveriges ekonomiska tillväxt i särklass jämfört med andra länder. Vi utvecklades från ett av världens fattiga länder till ett av de rikaste. Drivkrafterna i denna utveckling var utrikeshandel och industriproduktion. Tillgångar som skog, järn och vattenkraft lade grunden till en framgångsrik exportindustri som nu domineras av verkstadsindustri.

Från slutet av 60-talet har Sveriges internationella konkurrenskraft minskat. En effekt av detta är minskade statliga inkomster som bl a orsakat nedskärningar i vårt välfärdssystem. Flera länder i Västeuropa med snabbare ekonomisk tillväxt har nu en högre levnadsstandard än Sverige.

### Handel — en livsnödvändighet

Ungefär en tredjedel av den totala svenska produktionen exporteras till utlandet i utbyte mot importvaror. Av industriproduktionen exporteras ännu mer — ungefär hälften. Från våra stora skogs- och verkstadsföretag säljs i många fall mer än 90 % av produktionen utomlands. Den svenska marknaden är för liten som underlag för en effektiv produktion. Alla de varor vi efterfrågar kan inte heller produceras i Sverige.

### Företagen är internationella

Det är inte bara via handel som de västeuropeiska länderna är beroende av varandra. Företagen blir också allt mer internationaliserade genom att de skaffar fabriker och försäljningsnät i flera länder. Av tre anställda i svenska industriföretag arbetar en utomlands. Efter det att Sverige bestämt sig för att ansöka om medlemskap i EG minskade de svenska investeringarna i utlandet kraftigt, samtidigt som utlandets investeringar i Sverige ökade. Det berodde på att företagen kunde räkna med att få del av EG:s inre marknad på lika villkor.

### EG river handelshindren i Europa

En förutsättning för effektiv handel mellan länder är att det fria handelsutbytet inte hindras av olika regleringar. I handeln med industrivaror mellan EG-länderna avskaffades tullar och direkta importbegränsningar på 60-talet. Sverige och andra EFTA-länder ingick ett frihandelsavtal med EG 1973.

Handeln försvårades dock av en mängd andra handelshinder som ofta var besvärligare att klara av än gamla tiders tullar. Till exempel nationella särkrav på produkters utformning, gynnande av det egna landets tillverkare vid statliga eller kommunala inköp och byråkratiskt krångel vid gränserna.

### Medlemskap ger lika konkurrensvillkor

År 1985 presenterade EG 279 olika åtgärder som krävdes för att få bort hindren för

ett fritt handelsutbyte. I stort sett har nu en gemensam marknad skapats för varor, tjänster, kapital och arbetskraft. Genom ett EES-avtal blir Sverige en del av denna marknad. Utan ett svenskt medlemskap i EG eller EU, som beteckningen är efter den 1 januari 1993, måste vi dock behålla gränskontrollerna mot utlandet. Det kostar flera miljarder per år. Endast som medlemmar i EG kan vi konkurrera på lika villkor och utveckla vår handel, vår industri och vår välfärd.

### EG, handel och välfärd främjar freden

”Gemenskapen skall ha till uppgift att genom att upprätta en gemensam marknad och genom att gradvis tillnärma medlemsstaternas ekonomiska politik främja en harmonisk utveckling av den ekonomiska verksamheten inom gemenskapen som helhet, en fortgående och balanserad tillväxt, en ökad stabilitet, en allt snabbare höjning av levnadsstandarden samt närmare förbindelser mellan de stater som den förena.” *Romfördraget, art 2.*

En grundläggande idé i framväxten av EG är att öka välfärden och omöjliggöra krig mellan Europas folk, genom att väva samman den ekonomiska verksamheten i Europas länder. Denna process mot en djupare samverkan bygger på demokratiska principer och respekt för enskilda länders självständighet — detta har utvecklingen tydligt visat.

*Källa: Industriförbundet, Informationsavdelningen.*

## Valutaoro — möjligheter och risker

Japan, Filippinerna, Saudi Arabien, Oman, Taiwan, Portugal, Frankrike och Italien är några av de många länder som Alvenius exporterar till.

Vi påverkas kraftigt av valutakursändringar. Den försvagade kronan har nu förbättrat vårt konkurrensläge avsevärt så länge inflationen kan hållas i schack.

Vi köper insatsmaterial som importeras till Sverige motsvarande cirka 25 % av totala materialförbrukningen. Dessa varor kostar 5 — 25 % mera.

Under januari och februari har 75 % av försäljningen gått på export jämfört med en budgeterad exportandel på drygt 70 %.

Orderingången ligger hittills i år starkt över budget med en exportandel av nära 90 %. Saudi Arabien svarar för nära hälften.

Möjligheter finns nu att öka försäljningen samtidigt som priserna kan förbättras. Riskerna med valutakurssvängningarna måste minimeras genom att ingå kontrakt i starka valutor och terminssäkra betalningarna.

### VA-marknaden — TP-rör

Vi gör en kraftig satsning i år på den svenska VA-marknaden med våra Termo Plastbelagda rör, TP-rör. Bengt Karmert heter

vår nyanställda säljare med placering i Uddevalla. Bengt kommer att bearbeta alla kommuner i Sverige. En broschyr över VA-rören blir klar i april. Vår satsning har redan rönt ett stort intresse bl a därför att vi är den enda svenska rörtillverkaren. Alla andra rör importeras. Som ett alternativ till termoplast invändigt i rören erbjuder vi också betonglining. Ett avtal har träffats med NCC som ställer upp en maskin för betonglining hos oss och belägger rören med hjälp av egen personal.

*Stig Nordquist*

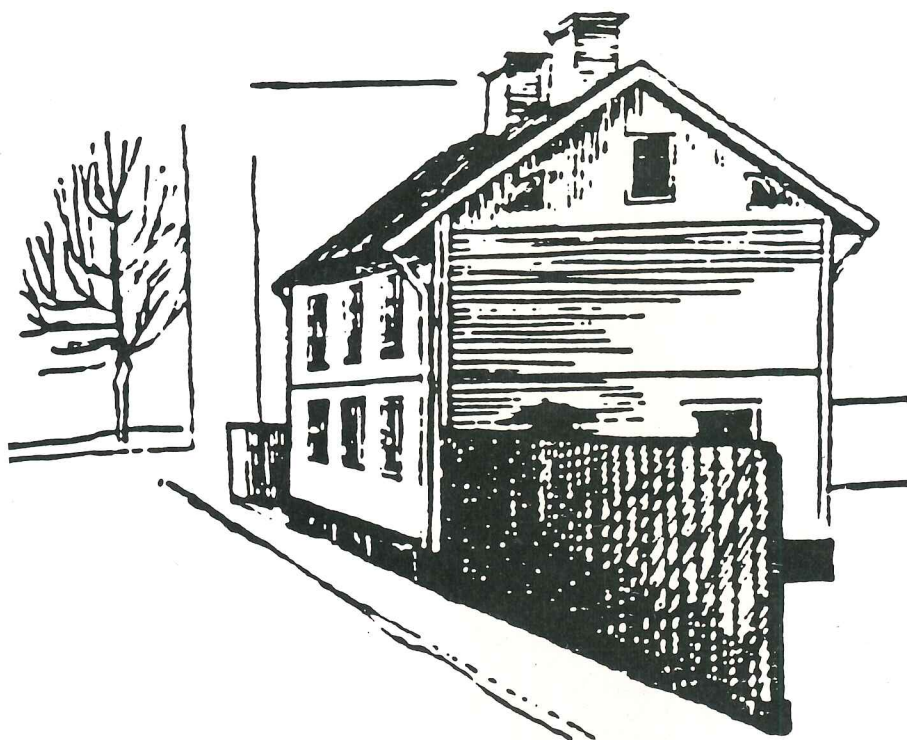
## Hur började det egentligen?

Hur kommer man på att starta en tillverkning sådär ett tu tre? I Alvenius fall började det med en idé som låg och grodde i Johan Alvenius huvud ett par år. Han hade tidigare varit i Tyskland och sett hur fälten var gröna och dignande, trots svår hetta. Hur kunde det gå till? Jo, med ganska enkla anordningar hade man ordnat konstbevattning. När så långvarig torka senare uppstod på hemmaplan mognade idén och blev verklighet. Han började sälja bevattningsanläggningar.

Första verkstaden var en röd liten stuga och det var inte någon egentlig tillverkning utan endast montering. År 1948 flyttade firman, bestående av sex man, in i en f.d cykelverkstad och där kunde man börja med enklare tillverkningar. Det rörde sig då om detaljer till snabbkopplingarna.

Den egentliga starten för Alvenius Industrier kom 1950, när Civilförsvarsstyrelsen blev intresserad av våra snabbkopplingar. Det var fråga om stora leveranser och det stod snart klart att verkstadsresurserna inte skulle räcka till på långa vägar. Så kom då de första fabrikslokalerna vid Kungsgatan 75 till, 1 000 m<sup>2</sup>. Bygget var klart 1951 och AB Alvenius Industrier bildades i samband därmed. Efter 15 år var fabriksytan över 17 000 m<sup>2</sup>.

Det dröjde inte så länge innan gruvor och industrier över hela världen använde våra rör. Men även annat tillverkades här: besprutningsaggregat, ladugårdsinredningar, pumpaggregat, klädfack till verkstäder, balkonger, väggplattor i plåt, en lätt takkonstruktion, hamnanläggningar, lyktstolpar — ja, det var ett varierat sortiment. Rören dominerade dock bilden mer och mer, och har nuförtiden — så gott som helt — utkonkurrerat annan tillverkning i fabriken. Legogalvning har vi förstås kvar.



*Teckning på det gamla huset i Eskilstuna där Alvenius Industrier startade sin tillverkning.*

### Ett rör är ett rör är ett rör

Jovisst, men kan användas till många skilda applikationer. Som ett lite udda exempel hade Alvenius försett det ursprungliga Wasamuseet med det nödvändiga bevattningssystemet. Skulle man lägga ut "Wasasystemet" för bevattning av gräsmattor skulle det täcka en yta av 4 tunnland. Nattetid skedde sprutningen med 45 minuters mellanrum men på dagtid fick man av förstaeliga skäl inskränka sig till att spruta endast fem gånger...

Att konservera ett 333-årigt sjöhistoriskt fynd är alltså en applikation. Å andra sidan

kan rör även användas till att ge förutsättningar för modern vintersport — för att förse snökanonerna i backarna med nödvändigt vatten. Redan till Sveriges första konstsnöanläggning var Alvenius leverantör och fortfarande är detta en stor marknad för oss.

Efter några kärva år börjar nu Alvenius att känna en svag medvind igen och har även startat ett filialkontor i Uddevalla. Gammal är firman men still going strong!

*Else-Marie Olofsson*

## Vi är alla säljare!

Christian Grönroos, forskare vid Svenska Handelshögskolan i Helsingfors, säger i sin bok om Service Management att inte bara varan och marknadsavdelningen är viktig vid försäljning utan också t ex

Leveranser  
Hantering av reklamationer  
Telefonväxel

Det innebär att vi alla är "deltidsmarknadsförare".

Inom företaget: Sena/snabba leveranser, leveransbesked man kan lita på eller bara halvbra "höftningar", snabba eller långdragna besked — allt detta påverkar inte bara det interna klimatet utan också vilken uppfattning kunden får av företaget.

Mot kunden: Dåligt skötta, ointresserade eller dumsnålt hanterade reklamationer medför lätt att kunden nästa gång söker sig någon annanstans. Å andra sidan — behandlas reklamationer (även små) med respekt och utan undanflykter, så kan det istället knyta kunden fastare till säljaren — trots att det de facto var något fel på varan.

Betalningspåminnelser är ett annat område där man kan vinna/förlora good-will.

Att ha ordning och reda på sina böcker och påminna relativt omgående kan aldrig stöta någon, om det görs artigt och vänligt och man inte i första hand förutsätter att betalningen försenats med flit. Inte ens om man starkt misstänker att det faktiskt är med flit finns det anledning att påminna i ohövlighet — nästa gång är det kanske vi som behöver någons förståelse när likviditeten tillfälligt sviktar. Även vid andra-tredje påminnelsen bör man ju fortfarande ha i åtanke att det handlar om en kundrelation och att den försämlige med ansiktet i behåll ska kunna återkomma med beställningar.

Att telefonväxeln är en servicefunktion behöver väl knappast påpekas? Om någon söker en person förgäves gång på gång ska han känna sig välkommen även sjätte gången. Dagligen förekommer även felringningar — trots det ge ett gott intryck av firman skadar ändå inte. Kanske rör det sig om en framtida kund? Om kundens irritation över dåliga leveranstider eller annat drabbar den oskyldiga telefonisten gäller det att hon har sinnesnärvaro nog att inte ta det personligt utan istället kan gjuta olja på vågorna. Ointresse är säkert den allra största boven här. Alla har vi väl hamnat i

växlar där folk bara bollar en vidare, och ingen riktigt bryr sig.

Något som tidigare varit självklart, men kanske inte är det riktigt i samma utsträckning längre, är snygga och korrekta utskrifter. Ju fler handläggare som skriver själva, desto mer uppmärksamma får sekreterarna vara på att avtal, offerter och andra viktiga brev verkligen blir så proffsigt utformade som möjligt. Kunden (eller t ex styrelsemedlemmen) ska ju inte behöva känna sig nonchalerad genom dålig språkbehandling eller bristfällig layout. Till vardags, istället för handskrivna meddelanden, är det ju toppen med snabba egna brev via datans ordbehandling, men "till fint" är det nog oklokt att inte använda sig av den kompetens som finns. Ett brev betyder så mycket...

Beträffande det dåliga konjunkturläget säger Grönroos: "Nu gäller det att ha is i hatten och inte rationalisera bort beredskapen att betjäna kunderna väl!"

*Else-Marie Olofsson*

## FISKETÄVLINGAR — BOXHOLM STÅL AB

### Leif Fridh vann igen

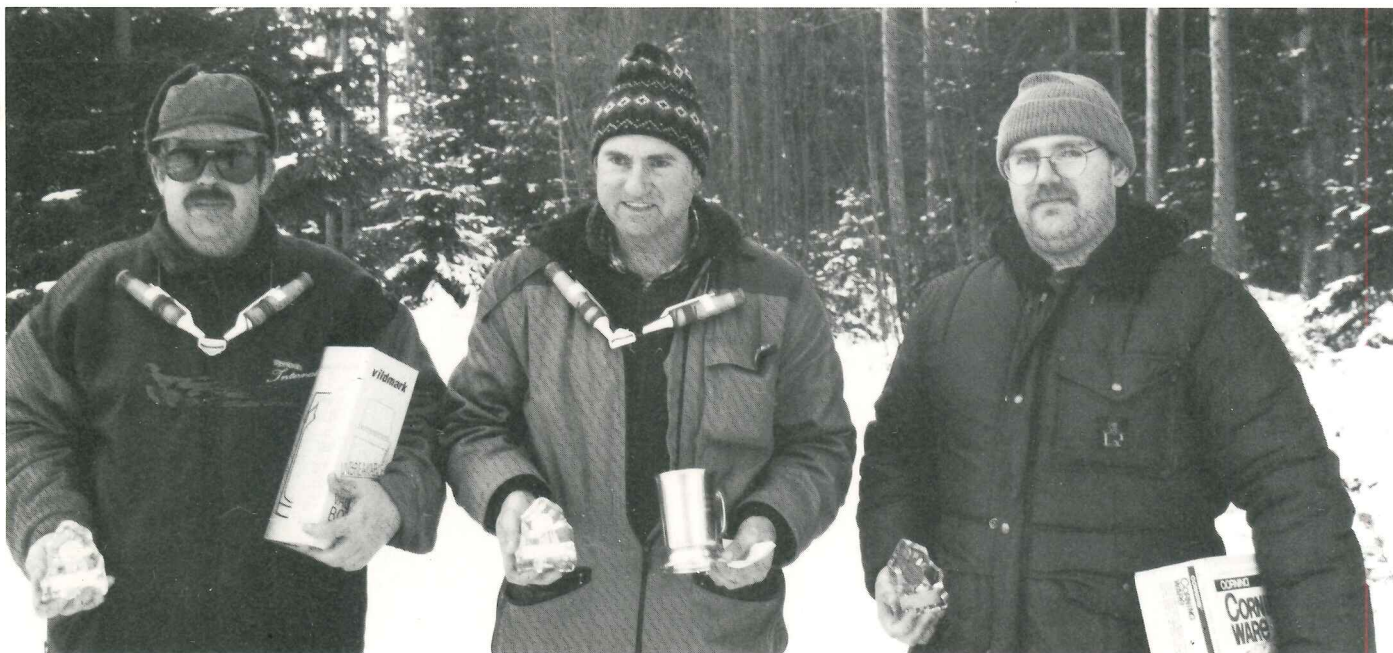
Lördagen den 30 januari hade de anställda inom Boxholm Stål AB sin årliga pimpelfisketävling. Tävligen genomfördes i år på Trontorpsjön med 20 deltagare. Fjolårets segrare Leif Fridh vann tävlingen även i år.

De fem första pristagarna var

1. Leif Fridh	3 410 gram
2. Håkan Fridlund	2 525 "
3. Mikael Lantz	2 500 "
4. Lars-Olof Karlsson	2 075 "
5. Helge Fridh	1 950 "

Den traditionella angelfisketävlingen ägde rum söndagen den 7 mars på sjön Förlängen. Segrade gjorde Lars-Olof Karlsson/Lennart Andersson. På andra plats kom Urban Andersson/Jörgen Claesson och trea blev Leif Fridh/Kent Johansson.

*Ragne Andersson*



Segraren Leif Fridh i mitten med tvåan Håkan Fridlund till vänster och trean Mikael Lantz till höger.

*Åke av sändare*

**BOXHOLMS AB**

Box 200  
590 10 Boxholm

**FÅR EJ EFTERSÄNDAS**

Returneras till avsändaren  
med anteck. om ny adress

Adressfält:

HEDA MAGNUS

MALEXANDERVÄGEN 16

590 10 BOXHOLM

Boxholm

Porto betalt

Port Payé

28

**B**

BOXHOLM 2

BOXHOLM 2

## Nyanställda



**Bengt Karmert** anställdes den 1 december 1992 som försäljare på Alvenius Industrier. Bengt bor i Uddevalla där ett filialkontor upprättats. Han skall främst bearbeta den västsvenska marknaden och landets kommuner.

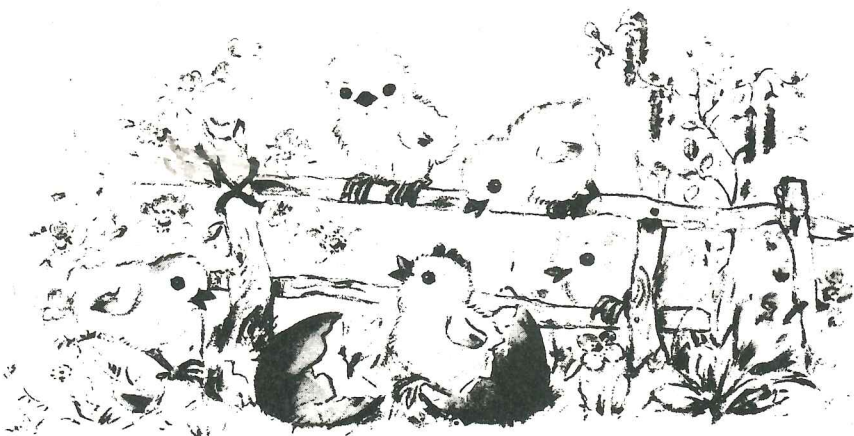
Bengt är född 1937 och har tidigare varit VD inom Mattsson-bolagen, marknadschef för Marstrands VA-Tekniska AB och styrman på Svenska Amerikalinjens Gripsholm. Han har även sysslat med internationell marknadsföring för nordiska kommuner.



*I det här huset i Uddevalla har Bengt Karmert sitt kontor. Bilden togs efter regn och höststormar som gjorde parkeringsplatsen till en liten insjö.*

*Redaktionskommittén ber att få  
tillönska alla en riktigt*

***Glad Påsk!***



**B** - INFO

För anställda inom  
Boxholms AB-koncernen

Box 200  
590 10 BOXHOLM

Tfn 0142-525 10

Ansvarig utgivare:  
Bengt Åke Bengtsson

Utgivningsmånad:  
April 1993

Redaktionskommitté:  
Ragne Andersson  
Bengt Åke Bengtsson  
Laila Thörn

Kontaktombud:  
Lars-Göran Eklund, Boxholm Ost AB  
Gun Käll, Sonoform AB  
Else-Marie Olofsson, AB Alvenius  
Industrier

Gösta Kindström, PTK

Eftertryck tillåtes med angivande av källan.