



Nr 3 1993

- INFO

flyttat till

Dalgårdsgatan 6 A



59010 Boxholm

Ur innehållet

- Ledare
- Boxholm Stål AB:s delårsrapport
- Sonoform levererar till Volvo
- Besök vid snökanonanläggningar i Frankrike

Sonoform levererar vindavvisare till Volvos nya lastbilar



Ledare

1993 kommer jag att minnas som det år då våren inträffade i oktober. Efter två hårda år med svaga konjunkturer och förluster har omsättning och lönsamhet ökat och ökar ytterligare. Vinsten för vissa av våra bolag har ökat mycket kraftigt. Det är bra för vår företagsgrupp att så stor andel av försäljningen är exportberoende. Om den svenska kronans värde ej stiger alltför mycket har vi utomordentligt goda möjligheter att göra ett mycket bra år 1994.

Den inre effektiviteten måste därför ytterligare skärpas där den är för svag. Vi måste

maximalt kunna utnyttja de säljmöjligheter på export som nu finns. Produktionsplanering, logistik, effektivitet i produktionen är områden som nu prioriteras i Alvenius Industrier, ÖW Bolagen och Sonoform.

På Sonoform har Jan-Eiwe Eriksson anställts som huvudansvarig för ekonomi och produktion samt utsetts till vice VD. På Alvenius Industrier kommer att anställas en produktionschef och en controller. Den senare kommer även att hjälpa ÖW Bolagen och Eskilstuna Vagnfabrik.

Våra konsulter, Hans Åke Norås och Peter Eklund har gjort en mycket bra utredning som resulterat i ett omfattande åtgärdsprogram för Alvenius Industrier. Flera arbetsgrupper är nu i full gång.

Utredningsarbetet ger även underlag till styrelsen för strategiska åtgärder i Alvenius, ÖW Bolagen och Sonoform.

Bengt Åke Bengtsson

Kundträff hos Boxholm Stål

Den 19:e augusti hade Boxholm Stål sin årliga kundträff. Ett 35-tal gäster fick under förmiddagen lyssna till överingenjör Axel Bernstein som höll ett anförande om Boxholm Ståls "nya produkt" ETG-stål. Därefter talade företagets kvalitetschef, Tommy Hoff, om de erfarenheter man fått vid certifieringen av kvalitetssystemet SS-ISO 9002.

Efter visning av produktion och lager fortsatte dagen med ångbåtsutflykt på sjön Sommen för att senare avslutas med en kräftsupé på Bocksholms Wårdshus.



Intresserade åhörare.



Axel Bernstein.



Tommy Hoff visar sprickkontrollanläggningen.

Boxholm Stål AB:s delårsrapport januari — augusti 1993

Fakturerad försäljning har ökat med 23 % jämfört med motsvarande period förra året. Produktionen av kalldraget stångstål uppgick under perioden till 20 223 ton, vilket är 27 % mer än under motsvarande period förra året. Kvantiteten stål i lager i form av utgångsmaterial och kalldraget stål uppgick den 31 augusti 1993 till 5 851 ton, vilket är 2 % mindre än vid motsvarande tidpunkt förra året. Medeltal anställda under årets första åtta månader uppgår till 82,3 vilket är 4,2 % mindre än under motsvarande period förra året.

Den ökade försäljningen och förbättrade produktiviteten i kombination med snab-

bare omsättning av kvantiteten stål i lager har medfört att resultatet före bokslutsdispositioner och skatt är mer än dubbelt så bra i jämförelse med motsvarande period förra året.

Den ökade försäljningen har i huvudsak uppnåtts med hjälp av ökad export. Faktureringen utanför Sverige uppgår till 40 %. Exportandelen för förra året var 30 %. Även fakturerad försäljning i Sverige har ökat jämfört med förra året. Detta trots att försäljningen av kuggkransämnen upphört. Merförsäljningen i Sverige har åstadkommit med hjälp av den nya produkten ETG och en fördubbling av försäljningen

av rostfritt stål. Vid början av året var efterfrågan på kalldraget stångstål mycket svag på den svenska marknaden. Stegvis har dock efterfrågan förbättrats i Sverige.

Den för Boxholm Stål AB nya produkten ETG är ett höghållfast automatstål som tillverkas av von Moos Stahl AG i Schweiz. Genom avtal med von Moos Stahl AG har Boxholm Stål AB fått ensamrätten att från 1993 sälja ETG i Sverige. Den nya produkten har visat sig vara ett värdefullt komplement till befintligt produktprogram.

Jan-Åke Kristofferson

Bankbesök på Boxholm Stål AB

Torsdagen den 23 september besökte Östgöta Enskilda Banks utlandsavdelning Boxholm Stål.

Ställföreträdande utlandschef Per-Erik Larsson samt hans medarbetare Henrik Jahn (dokumentavdelningen) och Anders Vallin (betalningsavdelningen) informerade om avtal och betalningsvillkor med utländska företag.

Under drygt fyra timmar informerades berörd personal om vilka risker och fällor som kan finnas vid exportaffärer. Vidare diskuterades bl.a. betalningar till och från utlandet, remburs och inkassoförfarande, terminssäkring av valutor, etc.

Informationen blev mycket uppskattad och värdefulla kontakter knöts mellan banken och våra handläggare i berörda frågor.

Ragne Andersson



Per-Erik Larsson.



Henrik Jahn och Anders Vallin.



Personal på Boxholm Stål informeras om avtal och betalningsvillkor.

Sonoform börjar leverera till Volvo

Efter att i flera år arbetat med projektet "vindavvisare" har vi äntligen kommit igång med serieleveranser.

Volvos nya lastbil började säljas till åke-rierna den 1 september i år. Tills dess har projektet hållits så hemligt som möjligt.

För att klara leveranserna har vi engagerat 24 män och kvinnor som helhjärtat ställt upp på Sonoform. "Tack ska ni ha!"

Vi har också förstärkt vår tjänstemanna-styrka med en person, Jan-Eiwe Eriksson, vars uppgift är att ha ansvar för produktion och ekonomi. Han är också utsedd till vice VD. Jan-Eiwe kommer närmast från Swedoor i Forserum.

Ni kanske har sett på reklamen i TV 4, den röda lastbilen från Volvo med beteckningen FH12 respektive FH16. På lastbilens tak finns vår produkt, vindavvisaren.

I mitten av augusti inbjöds de 200 största underleverantörerna till premiärvisning. Undertecknad och ÖW Bolagens VD Lars Westberg fanns med bland hedersgästerna. Invigningen skedde med pompa och ståt. Vi underleverantörer fick ett mycket fint mottagande i Eriksbergshallen på Hissingen.



Volvos nya lastbil FH12 med Sonoforms vindavvisare på taket.



En vindavvisare kanske låter enkelt, men egentligen handlar det om ett system där Sonoform är huvudleverantör av Volvos luftriktarpaket. Det är faktiskt 19 olika komponenter, vilka vi tillverkar från fyra olika former. Vi har också ett 25-tal olika stödverktyg där vi tillverkar polyuretan-inlägg m m.

Produkten från verktyget skär vi till i en modern robotiserad vattenstrålemaskin (se B-Info nr 4, 1991). Antalet skärprogram är således 19 stycken. Det är först efter tillverkningen och precis innan slutbearbetningen vi vet vilken produkten skall bli.

Antalet färger varierar men standardprogrammet innehåller upp till 300 olika kulörer. Vi har delat in det i fem olika kategorier, olackerat, grundfärgat, vitt, kulört och metallicfärg.

Dessa fem kategorier och inalles 19 olika produkter ger en produktflora på hela 95 artiklar att hålla reda på.

Kunden, Volvo, kan man tro är enbart en kund, men i verkligheten är det tre kunder, Volvo Göteborg, Volvo Gent och Volvo Parts, vilka alla har olika behov som skall uppfyllas i form av leveranser, färger, transporter m m.

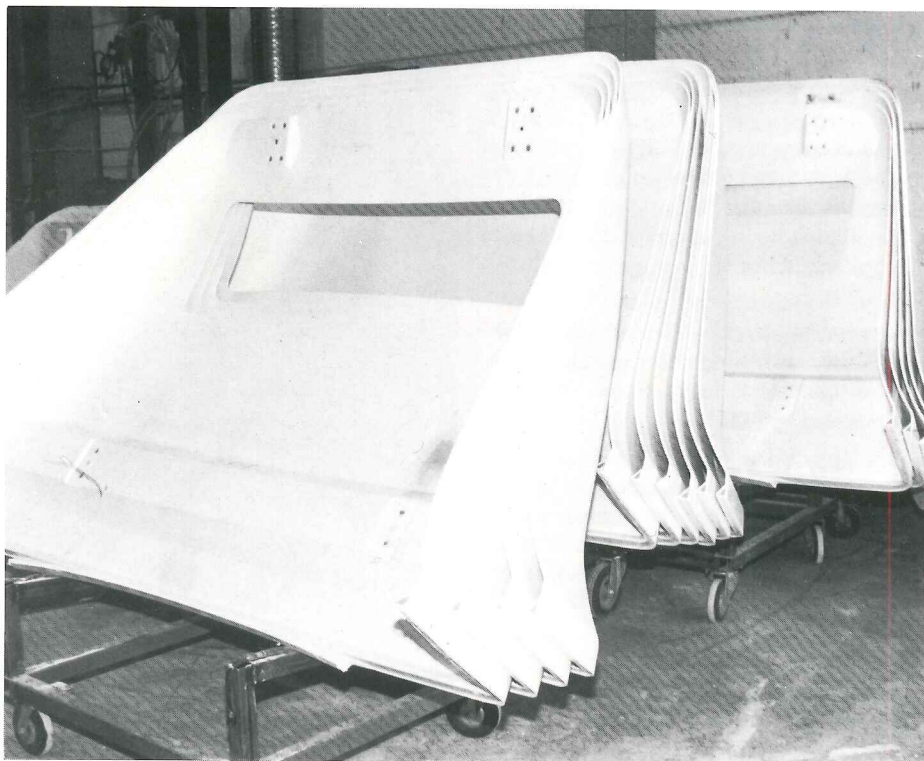
Volvo har visat sina kunder att man med ett komplett luftriktarpaket på taket sparar mellan 0,21 och 0,33 liter diesel per mil, beroende på hyttens storlek. Tänk er en lastbil som normalt går ca 20 000 mil per

är i upp till 10 år. Det blir sparade liter för åkaren det. Tänk er också en lastbilsförsäljning på ca 10 000 lastbilar per år, 0,3 l sparat diesel per mil, 20 000 mil per år och i 10 år. Resultatet blir sparat miljö.

Våra produkter väger från 5 kg ända upp till 40 kg. Vi har integrerat fästelement, skruvförband mm i produkterna. Den största produkten har en formtid under 20 minuter. Tänk Er att producera en liten jolle på 20 minuter.

Har ni läsare några förslag på produkter, kontakta gärna undertecknad.

Mårten Blikstad



Vindavvisare färdiga för leverans.

Sonoform får order på batterikärl till ubåtar

I början av september hölls slutförhandlingar med Tudor AB om leveranser av batterikärl till den svenska ubåtstypen Västergötland. Ordern är värd ca 3,5 MSEK. Slutkunden är Försvarets Materielverk.

Att tillverka batterikärl kan synas enkelt för den oinvidde. Det kanske också är så om man talar om vanliga kärl och lådor. U-båtskärl däremot är ett avancerat kärl med komplicerade innerväggar och en

storlek på ca 1,5 meter i höjd och 0,5 meter i bredd och längd.

Batterikärnen gör vi i samma teknik som vi gör en vindavvisare men i andra mer högteknologiska material. Stora krav ställs på kärlets förmåga att uppta chockvågor, t ex sjunkbomber. Andra krav är syraresistens etc.

Ordern innefattar batterikärl till två u-båtar. Normalt byts ett batteri i en ubåt

vart femte år, vilket innebär nytillverkning av samtliga batterikomponenter och förhoppningsvis nya order för Sonoform.

Det här är en ny marknad för oss. I Sverige finns det många ubåtar men också i Norge, Tyskland och inom NATO finns det behov av ubåtsbatterier.

Mårten Blikstad

Nyanställd

Jan-Eiwe Eriksson är från den 9 augusti anställd som huvudansvarig för produktion och ekonomi på Sonoform AB. Han har också utsetts till vice VD.

Jan-Eiwe kommer närmast från Swedoor i Forserum där han arbetat som teknisk chef.

Jan-Eiwe har tidigare varit anställd inom Boxholms AB-koncernen. Han var VD för Windoor AB, vars dörrdivision såldes till Lovene Dörrfabrik 1987. Han blev då verkställande direktör för det nya bolaget, Boxholm Dörr AB. Senare såldes Boxholm Dörr till Swedoor AB och produktionen flyttade till Forserum.

Jan-Eiwe är sedan många år bosatt i Boxholm tillsammans med sin familj som består av hustrun Ann-Christine och två söner.



Jan-Eiwe Eriksson.

Besök vid snökanonanläggningar i Frankrike

Bengt Åke Bengtsson, Mats-Ola Olsson och Stig Nordquist besökte den 8 — 10 augusti pågående installationer av snökanonsystem hos Alvenius största kund, York, i Frankrike. Excellenta guider var Bruno Caratelli och Regis Ferrier från Enterprise Caratelli, Alvenius representanter i Frankrike.

Första resmålet var Les Deux Alpes, ungefär 1,5 timmes bilresa söder om Grenoble, där installationsarbetet ännu inte påbörjats.

Nästa anhalt var Serre Chevalier i Les Hautes Alpes (de höga alperna). Första uppstigning gick med kabinbana till ca 1 700 m höjd. Försättningen skedde med fyrhjulsdriven pickup, med boxholmarna på flaket, upp till 2 100 m höjd. Högsta pist börjar på 2 800 m.

Årets Alvenius-leverans till Serre Chevalier inkluderar rör för 100 bars tryck. Detta är det högsta tryck som hittills använts i ett snökanonsystem. Fortsatta utbyggnader är planerade för pister på höjder under 2 100 — 2 200 m.



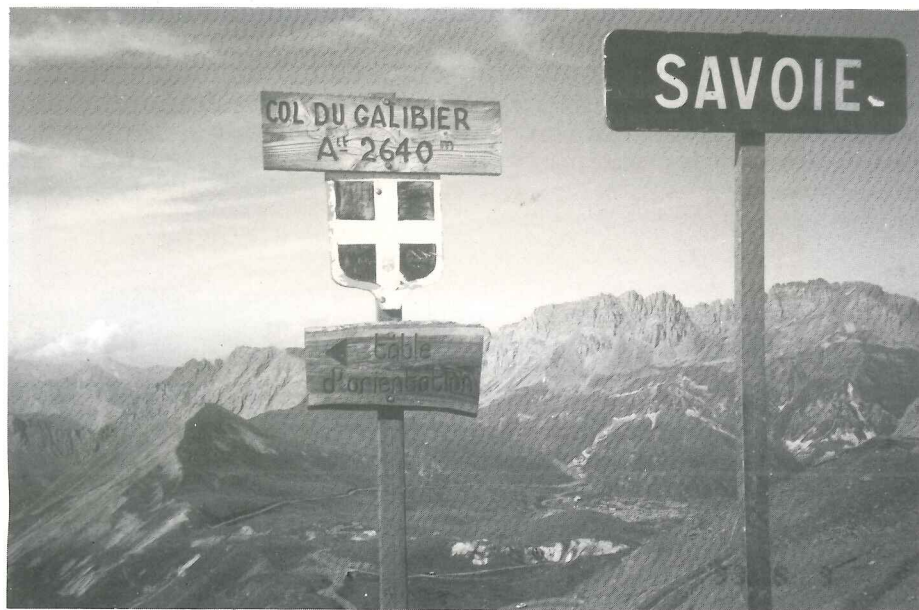
Alveniusrör på plats, Les Hautes Alpes skymtar i bakgrunden.



Stig Nordquist, Mats-Ola Olsson och Bengt Åke Bengtsson.



Öppna rörgravar inspekteras.



Caratellis arbetsgång i Serre Chevalier hade hunnit långt och var snart klara. Vi kunde inspektera öppna rörgravar på vägen ner.

På vägen tillbaka passerades med bil passet Col du Galibier på 2 640 meters höjd. Ett populärt och mycket krävande pass för Tour de France.

Besöket avslutades den 10 augusti med intensiva diskussioner om utvecklingen av den franska Alveniusmarknaden.

Stig Nordquist

En vanlig Svensson?

För några år sedan hade vi ett "firmanamn" på Alvenius med dotterbolag, nämligen "Lars". Minst tio stycken fanns det då här, plus ett otal Larsson.

En gång kom det ett fax som lød: "Hej Lars! Ring mig!" Och så en oläslig namnteckning under och inget brevhuvud. Ett fall för Sherlock Holmes!

Dagens modenamn är "Eklund". Därav har vi två egna och två som vi har tät kontakt med. Nu fattas bara en Lars Eklund....

En endaste "Svensson" kan vi åstadkomma på 110 personer. Så inte är han särskilt vanlig inte!

Ensam om sitt efternamn är också vår expeditionschef som heter Saradlic. Många intressanta stavingar av sitt namn har han luttradt fått läsa på kuverten. Den allra originellaste versionen var nog ändå Sara de Lick.

Själv har jag i alla tider fått stava mitt namn för folk. "Else-Marie" med två slut-e och bindestreck. Till mina flickor valde vi därför gamla hederliga lättstavade namn, Sofi och Kristin. Ni skulle bara veta så många sätt det finns att stava dem på...

Apropå namn, blir ni också livligt uppvaktade av diverse register? Telefon- och faxkataloger som skickar ut proformafakturer eller offerter, till förväxling liknande fakturer. Man skulle nästan kunna tro att det var med flit...

Ofta finns försåtligt någon referens angiven, kanske har de rent av ringt och pratat med den personen. Som sedan undrar: "Vad var det jag sa egentligen?"

Ännu fulare är varianten att be mottagaren kolla så namn, adress och övriga uppgifter är korrekta, och bekräfta detta med sin

namnteckning. Sedan står det med mycket liten stil någonstans att detta i själva verket är en beställning, och att vi förbinder oss, medelst namnteckningen, att betala införandet i register Si-och-Så detta år och ytterligare fyra år — och ytterligare ett år i taget därefter, om man inte säger upp införandet i god tid. Detta är — enligt min mening — mitt på gränslinjen mellan bedrägeri och tuffa försäljningsmetoder. Ett exempel på denna kategori är Scandia Verlag, Hamburg, med "Nordisk Bransje Information". Men de är långtifrån ensamma.

"Näringslivets Delegation för Marknadsrätt" har uppmärksammat denna annonsdjungel och avger följande rekommendation:

1. Annonsera endast i medier Du känner till. Ta reda på om de är TS- eller RS-kontrollerade. (TS=tidningsstatistik, RS=reklamstatistik).
2. Utse endast en attestberättigad person inom företaget för annonsinföranden. Denna person bör lämpligen även ha hand om post, telefonsamtal och besök i sådana ärenden.
3. Informera medarbetarna om att dylika skumma metoder används!
4. Om avtal kommit till stånd och du känner Dig lurad, reklamera snabbt och skriftligt!

En annan ganska intressant variant på att få betala för något man inte beställt är denna: Att tilldelas ett pris! Detta går så till att man får ett brev med upplysningen att just vi blivit hedrade med en statyett "för god kvalitet" el dyl. Ovansklig ära medföljer.

Prisceremonin går av stapeln i en europeisk huvudstad. Det enda man behöver göra är att betala deltagaravgiften om USS 3.600 (ca 29.000 SEK)... Guldglans över firmanamnet!

Inte bara människor och firmor har namn. T S Eliot påstår i sin dikt om kattnamn att katterna har tre — ett vanligt, som Tusse, ett lite stiligare som Mälärvikens Pandora och så ett alldeles eget, hemligt, som bara katter vet:

"Och ser ni en kisse som tyst mediterar och grubblar, försjunken i länsstolens famn då vet ni mesamma på vad han funderar. Han grunnar och blundar — begrundar sitt namn, sitt nattliga, kattliga, evigt ofattliga allra förtegnaste, egnaste namn..."

Else-Marie Olofsson



BOXHOLMS AB

Box 200
590 10 Boxholm

FÅR EJ EFTERSÄNDAS

Returneras till avsändaren
med anteck. om ny adress

Adressfält:

HEDÅ MAGNUS

MALEXANDERVÄGEN 16 C

590 10 BOXHOLM



Vad bestämmer EG?



Vad EG får göra.....

Av EG's grundläggande lagtexter, Romfördraget och Maastrichtavtalet framgår inom vilka områden EG har rätt att fatta beslut. (Med EG förstås här även utvecklingen mot den sk Europeiska Unionen — EU.)

I Romfördraget står det bl a att EG — dvs medlemsländerna gemensamt — har rätt att stifta de lagar som krävs för att skapa en gemensam marknad där personer, varor, tjänster och kapital kan röra sig fritt. EG kan alltså fatta beslut som t ex rör tullnivåer, krav på produkter som har betydelse för handeln, bankers och försäkringsbolags verksamhet och rätten att söka arbete i annat EG-land än sitt eget. EG-länderna skall också samarbeta i olika frågor, t ex forskning och utveckling, samt driva en gemensam jordbruks- och transportpolitik.

... och inte får göra

I Maastrichtavtalet sägs det bl a att gemenskapen har rätt att samarbeta om utbildningsfrågor, hälsovård och kultur. Men den har inte rätt att bestämma över ländernas lagar på dessa områden. EG får inte heller fatta bindande beslut i frågor som rör löner, strejkrätt eller rätten till lockout.

EG-medlemsskapet tvingar inte Sverige att privatisera den offentliga sektorn eller att utveckla verksamheter som har monopol på allmännyttiga tjänster, t ex apotekets receptmonopol. Privatiseringsfrågan avgörs alltså i Sverige av svenska folkvalda politiker och inte på EG-nivå. EG hindrar inte heller medlemsländerna att föra en egen inkomstfördelningspolitik eller att utforma sina egna välfärdssystem.

Nästan alla frågor som har diskuterats livligt i Sverige under den senaste tiden, vårdnadsbidraget, husläkarfrågan, karensdagarna, delpensionerna, arbetska-
deförsäkringen, arbetslöshetsersättning-

en, privatisering, biblioteken, betygssystemet m m, är frågor som inte skulle avgöras på EG-nivå om vi blir medlemmar.

När gemensamma beslut fattas i "kontroversiella" frågor som inte ingår i EG-samarbetet, t ex industri-, utrikes- och immigrationspolitiska frågor, måste alla länder vara överens. I praktiken innebär det att samarbetet inom dessa områden är mindre omfattande.

Fattas besluten alltid av EG?

Att EG får fatta beslut inom ett område betyder inte automatiskt att beslut verkligen fattas på EG-nivå eller att medlemsländerna inte får fatta nationella beslut på dessa områden. Inom EG har man kommit överens om att beslut för att lösa en fråga eller nå ett mål i första hand skall fattas på nationell nivå. Endast i andra hand, om det nationella beslutsfattandet kommer till korta, skall gemensamma beslut fattas på EG-nivå. Detta är den sk subsidiaritetsprincipen eller närhetsprincipen som alltså innebär att beslut ska fattas på lägsta möjliga nivå, så nära dem som berörs av det som möjligt.

I praktiken leder principen till att det ofta finns både nationella regler och EG-lagstiftning inom ett och samma område. Ett exempel är miljöområdet där bl a Tyskland och Danmark bedriver en aktiv nationell miljöpolitik vid sidan av EG's lagstiftning och samarbete. Samma sak gäller på forskningsområdet, där EG's insatser endast motsvarar en bråkdel av vad som satsas nationellt.

EG-besluten och ländernas handlingsfrihet

EG försöker systematiskt att inte gå längre i sitt lagstiftningsarbete än vad som krävs för att nå de mål medlemsländerna kommit överens om. Vanligtvis överläts till varje enskilt land att själva avgöra hur ett gemensamt uppsatt mål skall nås. Ofta används dessutom metoder som tillåter medlemsländerna att bibehålla och utveckla den nationella lagstiftningen.

Samordning och minimiregler

Ett exempel är socialförsäkringsbestämmelser för den gemensamma arbetsmark-

naden. Där har EG valt att inte likrikta de olika ländernas system utan samordnar endast dessa för de personer som flyttar inom EG. Varje land kan alltså utveckla sitt eget socialförsäkringssystem. Ett annat exempel är konsument- och arbetsmiljöfrågor där EG endast sätter miniminivåer som inget land får underskrida, men väl över-
skrida.

(Källa: Industriförbundet, Informationsavdelningen)



För anställda inom
Boxholms AB-koncernen

Box 200
590 10 BOXHOLM

Tfn 0142-525 10

Ansvarig utgivare:
Bengt Åke Bengtsson

Utgivningsmånad:
Oktober 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.