

aktuellt nr 8

Ansvarig utgivare: Stig Tillmar

I redaktionen: Claes Dufmats, Arne Hägg,
Anne-Britt Stenward

Avdelningsreportage: STÅLFÖRSÄLJNINGEN

Att sälja 170 000 ton varmvalsat stångstål samt 20 000 ton kallbearbetat material - så kan man enkelt formulera målsättningen för stålförsäljningens arbete. I stort sett har avdelningens organisation varit densamma under den senaste 20-årsperioden och under den här tiden har man ökat försäljning (och givetvis produktion) från ca 20 000 ton to-

talt vid årsskiftet 1959-60. Arbetsbördan har nu vuxit så mycket att en omorganisation och en förstärkning av avdelningen har måst genomföras.

Vår försäljningspolicy har sedan många år tillbaka varit att sälja direkt till förbrukare eller till provinsdistributörer (järnhandlare). Efterhand som verksamheten vuxit har vi fått svå-

rare att hålla fast vid vår policy. Trots förbättrad utlastningskapacitet kan vi inte längre leverera stång för stång. Vår strävan är dock att så långt som möjligt kunna ge snabba och vid behov även små leveranser till vår kundkrets. Det är så vi nu och i framtiden ska kunna konkurrera med jätten SSAB och dess ägda grossistbolag m fl.

forts sid 5

Danskar på besök

Den 9 och 10 september hade vi besök av FORENINGEN FOR MATERIALE OG VARMBEHANDLINGSTEKNIK, TÅSTRUP, DANMARK. Den danska intresseföreningen hade fått ögonen på oss genom att vi är ganska aktiva i Danmark och ville nu komma till oss för att få höra och lära lite mer, framför allt om Borstål.

Karl-Erik Thelning och Per Olsson svarade för föredrag om bl a Hårdbarhet hos stål, Höghållfasta mikrolegerade stål, Automatstål och Borstål.

Våra danska gäster passade också på att göra verksbesök.



Fyll frysen med älgkött!

Nu har Du även i år chansen att fylla Din fryser med älgkött.

Vi kommer som förra året även i år under höstens älgjakt sälja kött till de anställda inom Boxholms Aktiebolag. Du kan beställa kött genom att rekvidrera en beställningsblankett från skogsavdelningen. Beställningarna lämnas eller skickas till Carl-Eric Carpholm. Tyvärr har vi inte möjlighet att åta oss styckning utan köttet säljes i hela bitar men är veterinärbesiktigat.

För älgköttförsäljningen gäller att

- endast $\frac{1}{2}$ älg säljes till varje anställd. Vikten för $\frac{1}{2}$ älgkalv ligger på ca 30 - 35 kg och för $\frac{1}{2}$ vuxen-älg på ca 60 - 70 kg. I en halv älg ingår fram- och bakdel
- priset kommer att ligga mellan 16 - 18 kr per kg + moms
- köparna ordnar själv med styckning
- köttet kommer att finnas tillgängligt mellan den 26 oktober - 1 december
- leverans sker i mån av tillgång och i den turordning som beställningarna inkommer
- beställningsblanketter kan rekvidreras från skogsavdelningen tel 245.

Då det är omöjligt att i förväg bestämma leveransdag, måste beställaren vara beredd att avhämta köttet vid anmodan.



DELÅRSRAPPORT

BOXHOLMS AKTIEBOLAG

Delårsrapport januari - juli 1979

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Omsättningen för den gångna perioden uppgår till 239,4 Mkr mot 212,1 Mkr samma period föregående år. Ökningen består av högre priser med lägre exportandel för stålindustrins produkter samt ökad volym och bättre priser för trävaror. För helåret 1979 bedömes omsättningen bli ca 425 Mkr att jämföras med 381 Mkr 1978. Rörelseresultatet har förbättrats avsevärt men är fortfarande otillfredsställande. Resultatförbättringen för helåret beräknas bli mindre än för den gångna perioden på grund av väntade ökningsar av stålindustrins råvaru- och energikostnader.

Periodens	Fakturerings Mkr		Rörelseresultat Mkr	
	1979	1978	1979	1978
Stålindustri	181,8	165,6	10,4	- 9,1
Träindustri	41,1	35,0	0,7	- 1,6
Mejeri o lantbruk	5,7	4,9	0,4	0,4
Skogar	6,6	3,8	0,2	2,2
Övriga rörelseintäkter	4,2	2,8	-	-
	239,4	212,1	11,7	- 8,1

MARKNADSLÄGE

Efterfrågan på handelsstål i Sverige har under perioden successivt förbättrats och resulterat i stigande priser. Denna utveckling bedömes komma att fortsätta under resten av året. På exportmarknaden är konkurrensen fortfarande hård med stark prispress.

Marknadsläget för trävaror har under perioden varit fast vilket medfört mätliga prisstegringar. Denna konjunktur väntas fortsätta året ut.

PRODUKTION

Produktionen av varmvalsat stål har varit ca 15 % lägre än under motsvarande period föregående år. För resten av året planeras en något högre produktion varför helårsproduktionen beräknas bli ca 5 % lägre än föregående år.

Driften vid stålverket i Horndal upphörde den 14 maj 1979. Härefter arbetade kvarvarande personal med avställnings- och städningsarbeten till juni månads utgång då verksamheten avslutades.

Trävaruproduktionen har varit obetydligt högre än föregående år och någon förändring är inte planerad.

Avverkningarna på egna skogar jämte inköpta rotposter har varit ca 7 % lägre än föregående år. Sägverkets årsbehov av timmer är dock tryggt. Under sommaren har ny indelning och arealplanering av skogsinnehavet påbörjats. Arbetena kommer att avslutas under 1980.

Periodens produktion		1979	1978
Varmvalsat stål och manufaktur	ton	96 400	110 300
Gråjärnsgjutgods	"	1 400	900
Sågade trävaror	m ³	43 800	42 500
Elkraft	MWh	15 500	15 900
Dörrar, ost m m	kk	12 600	10 800

INVESTERINGAR

Förutom ersättningsinvesteringar pågår installerande av nya utrustningar för mätning av timmer och automatisk kantning av sågat virke. Båda systemen, som togs i drift under hösten, är datoriserade och kommer att medföra exaktare mätning och bättre volymutbyte.

LIKVIDITET

Det förbättrade rörelseresultatet har positivt påverkat likviditeten.

PERIODENS RESULTAT

	1979 Mkr	1978 Mkr
Rörelsens intäkter		
Fakturerad försäljning	235,2	209,3
Övriga rörelseintäkter	4,2	2,8
	239,4	212,1
Rörelsens kostnader	- 218,5	- 210,9
RÖRELSERESULTAT	20,9	1,2
Avskrivningar enligt plan x)	- 9,2	- 9,3
RÖRELSERESULTAT EFTER AVSKRIVNINGAR	11,7	- 8,1
Finansiella intäkter och kostnader		
Aktieutdelning från dotterbolag	-	-
Ränteintäkter	0,6	0,5
Räntor till moderbolag	- 5,1	- 8,5
" " övriga	- 2,1	- 2,8
RESULTAT FÖRE BOKSLUTSDIS- POSITIONER OCH SKATT	5,1	- 18,9

x) Avser avskrivningar på an-
skaffningsvärden

Avskrivningar på nuanskaffnings-
värden beräknas till

12,3 12,3

Boxholm 3 september 1979

Stig Tillmar

Verkställande direktör



HVÅ meddelar:

INFLUENSAVACCIN HÖSTEN 1979

Personer som lider av hjärt-
eller kärlsjukdom, sjukdomar i
andningsorganen, t ex astma, kro-
nisk luftrörskatarr eller andra
tillstånd med nedsatt lungfunk-
tion, diabetes mellitus eller
andra ämnesomsättningsrubbningar,
rekommenderas fortlöpande årlig
vaccination mot influensa.

Tid för vaccinering kan beställas,
så snart som möjligt, på Hälso-
vården, tel 315 eller 316.

RAPPORT FRÅN INKÖP

På den internationella spotmark-
naden steg priset CIF svensk hamn
för lågsavlig eldningsolja nr 5
med sammanlagt 34 % under januari
och februari. Senare delen av
februari samt under mars sjönk
motsvarande pris med sammanlagt
16 %. I april och maj har priset
stigit med sammanlagt 40 % till
\$ 154,50 per ton vid utgången av
maj. Under juni har prissteg-
ringarna dämpats och den senaste
noteringen är \$ 168 per ton, vil-
ket motsvarar ca Skr 400,- per
m3. Detta är lägre än de list-
priser oljebolagen tillämpar
(Shell = 728,-). De svenska list-
priserna steg mycket kraftigt i
samband med att prisrestriktioner-
na upphörde.

Sedan mars har priset på svenskt
skrot stigit med kr 20,- per ton.
Priset fritt levererat bruk är
kr 418,- per ton för stålskrot
i klass II och kr 447,- per ton
för prima chargerbart gjutstycke-
skrot. Importbehovet av degerat
stålskrot till Sverige beräknas
uppgå till ca 130 000 ton år
1979. Importpriset har varierat
under första halvåret men är i
nuläget ca Skr 620,- per ton
CIF svensk hamn.

På grund av låg gjutskrotsför-
brukning i Boxholm och på grund
av lagerminskningen i Horndal har
vi under våren kunnat avstå från
tilldelning av svenskt skrot. Vi
har därför sålt 3 000 ton skrot-
kvot till SKF-stål för kr 690 000
(sexhundranittotusen kronor).
Till samma företag har vi dessutom
sålt ett restlager om ca 3 000 ton
importskrot för kr 635,- per ton
fritt järnvägsvagn Horndal.

Det tackjärn som levereras till
gjuteriet under 2:a kvartalet
1979 kostar kr 700,- per ton
fraktfritt Boxholm vilket är 27 %
högre än första kvartalets pris.

KONCERNENS SEMESTERSTUGOR

VEM FÅR SÖKA?

Det får i princip alla göra. Det är bara det att när stugorna fördelas med datorns hjälp deltar bara ansökningarna från de fast anställda i Iggesund. I andra hand kan sedan dotterbolagsanställda hyra överblivna stugor. Till Vemdalsskalet söker dock alla fast anställda inom koncernen med samma förutsättning.

VART KAN DU SÖKA?

TÄNNDALEN 1 (12 stugor)

I första hand för anställda vid moderbolaget.

TÄNNDALEN 2 "Åsvallen" (7 stugor)

Stugorna är för närvarande under byggnation och beräknas stå klara vecka nr 8.1980. Även hit söker i första hand anställda vid moderbolaget.

VEMDALSSKALET (6 stugor)

Hit söker samtliga fast anställda inom koncernen med samma förutsättningar.

VEM FÅR STUGA?

Det får de som är mest kvalificerade, d v s de som har den längsta anställningstiden. Att någon haft en stuga tidigare har ingen betydelse! Stugorna fördelas med hjälp av datorn, vilken rangordnar de olika ansökningarna och tilldelar stugor alltefter behörighet och önskemål så länge det finns lediga stugor.

OBS! att anställda äkta makar och sammanboende kan var för sig söka och få en stuga samma säsong, om de vill. De betraktas alltså som individer, bl a därför att enda tillförlitliga sätt att registrera en stugvecka är med hjälp av personnumret.

VEM BLIR RESERV?

De som inte får någon stuga hamnar efter samma rangordningsprincip i en reservlista där vederbörande är reserv på samtliga veckor han/hon sökt.

HUR SÖKER MAN?

Ansökan skall göras på den nya grönvita ansökningsblanketten och skickas till Personalavd. På blanketten skall Du ange den turordning Du önskar de olika anläggningarna med 1, 2, 3 osv. Du har dessutom möjlighet att ange 10 olika veckoalternativ om Du vill. Är Du eller någon Du har med Dig allergisk mot husdjur skall Du kryssa i därför avsedd ruta också.

OBS att det inte ger någon förtur till stuga vare sig Du har husdjur, allergibesvär eller andra anledningar!

NÄR SÖKER MAN?

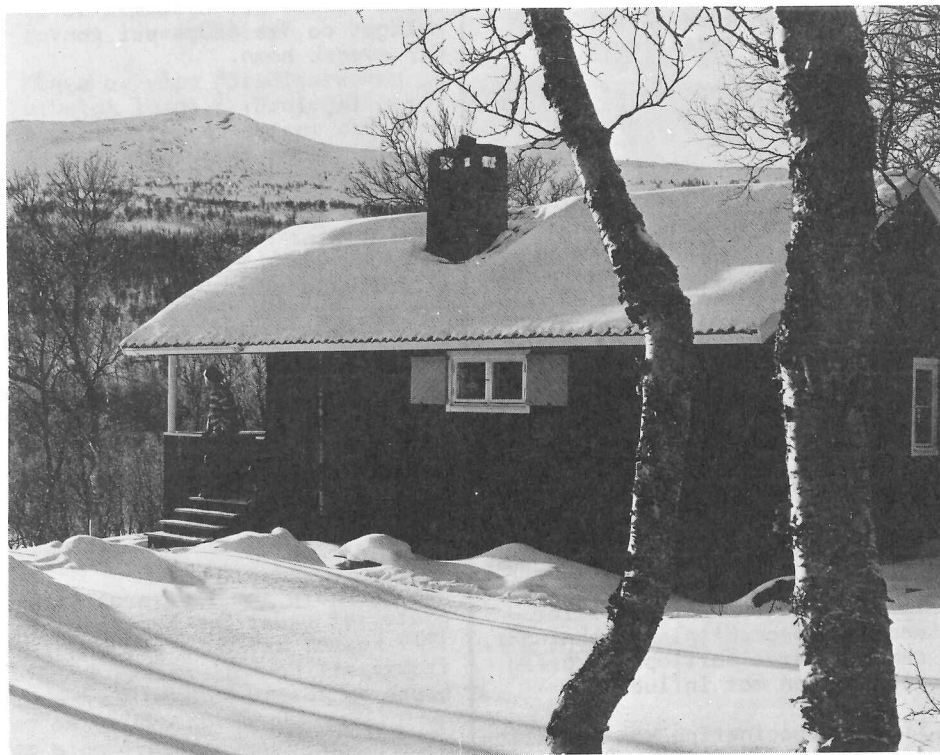
Året är uppdelat i två säsonger, en sommar/höstsäsong mellan vecka 23-51 och en vinter/vårsäsong mellan vecka 52-22. Ansökan till vinter/vårsäsongen skall vara Personalavd tillhanda senast den 1 nov.

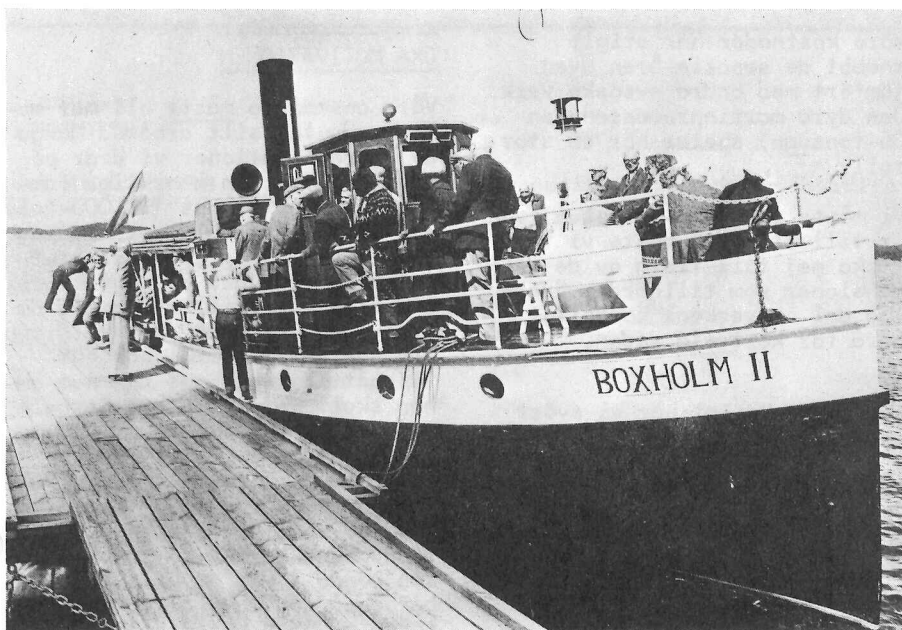
HUSDJURSTUGOR

Vid samtliga anläggningar är hälften av stugorna öppna för husdjur medan man i de övriga inte får ha husdjur överhuvudtaget. Inte heller djurhudar får medtagas in. Tänk på allergikerens problem och respektera detta!

ÖVERLÅTELSE AV STUGA FÖRBJUDET!

Det är absolut förbjudet att under några som helst omständigheter överlåta en stuga till någon annan. Vi har hela tiden strävat efter att göra reglerna så rättvisa som möjligt och då kan man också kräva att den som söker och tilldelats en stuga rättar sig efter de regler som finns. OBS att den som erhållit en stuga också själv måste vistas i stugan. Det är alltså exempelvis inte tillåtet att låta frugan och barnen själva fara till stugan. Det är den anställda som har tilldelats en stuga för rekreation och avkoppling och bör då också finnas med under vistelsen.





BOXHOLM II

BÅTTURER 1979

Boxholm II är fortfarande ett attraktivt sommarnöje. Under säsongen har Boxholm II gjort 89 beställningsturer med sammanlagt 5 200 passagerare och 10 togturer om 800 passagerare.

forts fr sid 1

HALVA VARMVALSADE PRODUKTIONEN TILL SVERIGE

Av vår varmvalsade produktion går hälften eller ca 80 000 ton till den svenska marknaden. Av dessa 80 000 ton går ca 20 000 till grossistlager eller via grossister.

Av den svenska marknaden på plattstål i vårt dimensionsområde är vår marknadsandel ca 65 %. Av rundstål har vi 35 % och av fyrkantstål ca 85 % av vad marknaden efterfrågar.

För kallbearbetat material är direktförsäljningen mer framträdande. Grossisterna säljer inte automatstål i någon större utsträckning. Vi har ca 50 % av den svenska marknaden. På automatstål är Hallstahammar, som tillverkar svavellegerat automatstål vår enda proucerande konkurrent i Sverige. Vi importerar blylegerat och svavellegerat automatstål från British Steel Corporation. Vi satsar f n hårdast på det blylegerade stålet.

EGET LAGER

Försäljningsavdelningen köper i samarbete med inköpsavdelningen ca 25 000 ton per år. Det är dels utgångsmaterial för drageri och profilverk, dels kompletteringar till vårt försäljningslager i form av balk, vinkelstång samt grövre rundstång.

Vårt eget lager är ett konkurrensmedel i vår strävan att ge kunderna snabb service. Vi kan även komplettera små valsningsposter - per dimension genom utskrivning av viss kvantitet till lagret och på så sätt få ekonomiskt bästa produktion.

50 % SPECIALSORTER

Under senare år har Boxholm utvecklat nya stålsorter och vi säljer nu även borststål, fjäderstål, maskinstål, seghärtningsstål och sätthärtningsstål. Dessa specialsorter utgör för närvarande ca 50 % av vår totala varmvalsade produktion.

INGEN BYRÅKRATI

Länken mellan försäljning och produktion är planeringsavdelningen, vars uppgift är att styra produktionen till stor flexibilitet inom rimliga kostnadsramar. Planeringsavdelningen arbetar i nära kontakt med försäljningsavdelningen och eftersom man undviker byråkrati skapas korta kontaktvägar. Detta bedöms av försäljningsledningen som ett viktigt konkurrensmedel som vi har anledning att vara rädda om.

SMEDJEBACKEN SVÅRASTE KONKURRENT

Vår konkurrens kommer från svenska verk: SSAB, Hallstahammar, Fagersta, Smedjebacken och delvis SKF. Av dessa är Smedjebacken den utan tvekan svåraste. Det Danske Stålverk A/S är också en svår konkurrent.

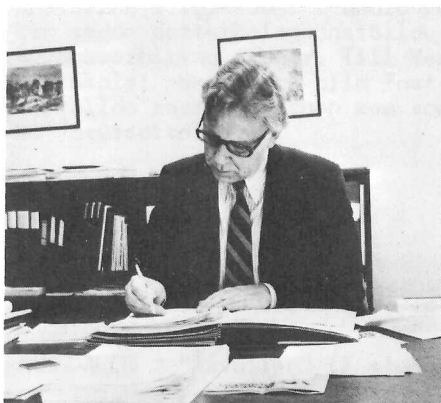
Tyska och Belgiska verk har av tradition varit leverantörer till de svenska grossisterna. Dessa är billigare i pris främst genom att de avsätter överskotts-kvantiteter i Sverige till låga priser. Med de relativt enkla produkter vi tillverkar blir priset avgörande för köparen eftersom det inte finns några avvikelser i kvaliteten mellan olika verk.

Att kunna sälja vår produktion till acceptabelt pris är livsviktigt för Boxholms Aktiebolag såväl som för andra företag. Hur ska vi bära oss åt för att behålla och helst öka vår konkurrenskraft jämfört med övriga verk?

forts sid 6

forts fr sid 5

Vi har bett K-G Johansson att analysera vårt företag och ge sin syn på framtiden.



K-G JOHANSSON:

BAB har sedan gammalt några viktiga konkurrensmedel:

- Ett bra program, från 20 mm upp till 200 mm brett plattjärn i flertal sorter Rund- och fyrkantstål i de vanligast efterfrågade dimensionerna.
- Vi är kända för att hålla utlovade leveranstider.
- Många av våra försäljare har arbetat länge i företaget och har år efter år skapat och fördjupat samarbetet med kunderna. Kunskap om våra verk och vad de kan producera är också viktigt.
- Produktionen ställer upp på att valsa speciella profiler vilket varit inkörsport till många köpare.
- Blir det en reklamation löser vi den snabbt.
- Vi är trots att vi är stor leverantör av stångstål ett litet företag med korta kontaktvägar, och ett minimum av byråkrati.

Vi har också nackdelar och problem som vi måste komma till rätta med om vi ska hävda vår ställning som stångstålproducent och trygga jobben för framtiden.

- Våra kostnader har stigit snabbt de senaste åren även jämfört med andra svenska verk. Den dyra martinprocessen (en 35-tonsugn) spelar här en stor roll.
- Vi måste revidera vår plan från år till år. Idag måste vi tacka nej till flera av de dimensioner som tillhörde väsentlig del av verkens kapacitet bara för kort tid sedan.
- Kvalitetsmässigt har vi svårt att hävda oss hos vissa kunder t ex de som ska smida material och därför har krav på fina ytor. Detta sammanhänger med vår dyrbara stålframställningsmetod.

SLÄRV KOSTAR STORA PENGAR

Reklamation ja - de vanligast förekommande reklimationsorsakerna hos oss är:

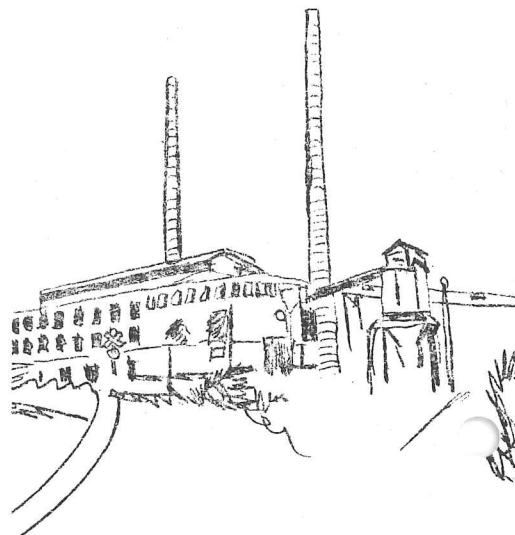
- felvalsningar
- fel toleranser
- invalsningar som inte kunden upptäcker förrän det felaktiga materialet kommit långt i bearbetningen
- materialsammansättningar
- fel levererade dimensioner, kvantiteter m m

Enligt de leveransbestämmelser som branschen i samarbete med juridisk expertis utarbetat är vi skyldiga att ersätta endast den fellevererade kvantiteten, men med tanke på vår ~~goda~~ ^{god} ~~will~~ ^{will} måste vi ibland göra en annan ekonomisk uppgörelse med kunden. Har t ex en detalj tillverkats av ett felaktigt material och detta inte upptäcks förrän långt fram i tillverksprocessen har kunden p g a vårt fel redan lagt ned så stora kostnader att det är rimligt att han begär ekonomisk gottgörelse av oss. Reklamationer medför ofta oförutsett extra arbete för försäljarna, och drabbar på ett störande sätt deras planerade verksamhet.

ÖKA MOTIVATIONEN

Våra anställda måste bli mer motiverade för sitt arbete. Många av de reklamationer vi drar på oss beror på den mänskliga faktorn och kostar oss 100 000-tals kronor. Slarv, dålig utbildning och kanske dålig produktionsutrustning är några av de faktorer vi måste komma tillrätta med om vi ska kunna hävda oss. Vill kunden ha rakt material och får "spagetti" överväger han nog om han skall vara kund hos Boxholm i framtiden. Vi måste alltid vara bäst.

Den förstärkning vi nu har genomfört av vår försäljningsorganisation är en beredskap på vad som kan hända i vår omvärld och som beror på den maktfaktor som utgöres av SSAB-koncernen m fl konkurrenter.



EGET STÅLVERK VIKTIGT

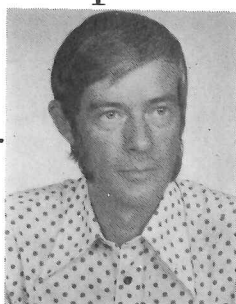
Om vi hade haft ett eget stålverk, som t ex Smedjebackens hade vi varit mycket starkare idag. Det har stått som nummer ett på min önskelista sedan jag kom till Boxholm - ett nytt stålverk med ämnesverk, och bra valsverk samt kalldragveri.

Organisationsplan:



Försäljningsdirektör
Karl-Gustaf Johansson

Sekreterare
Inger Gustafson



Försäljn chef
Varmvalsat Sverige
Jan Malmberg

- Torsten Johansson
- Göran Magnusson
- Per Kingfors
- Arne Lagg
- Jan Eneroth
- Roland Sundbäck
- Hans Karmesten



Försäljn chef
Export
Leif Gustafsson



Försäljn chef
Kallbearbetat
Kurt-Lennart Helgesson

- Rolf Lindgren
- Håkan Lundberg
- Anders Sundén
- Sven Törnqvist



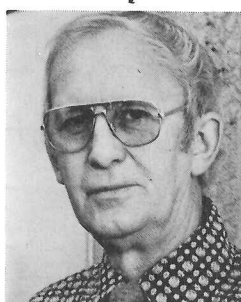
Order
Lager
Görel Ahlgren

- Barbro Johansson
- Kristina Forsberg
- Eva-Lena Svensson



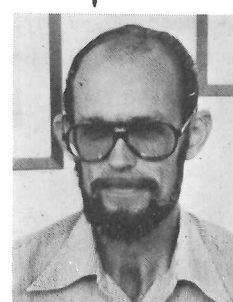
Försäljning Norden
Ulf Wallin

Agenter



Fakturering
Rune Hedå

- Gun Björklund
- Barbro Johansson
- Inger Birath
- Ingrid Abrahamsson
- Karin Persson
- Kerstin Karlsson



Utlastningsplanering
Lars Blomqvist

REGISTRERINGSVECKA

Söker och får Du en stuga under vecka 8-18 vintern 1979-80 registreras denna stugvecka. Det betyder att Ditt anställningsdatum (senaste om Du varit anställd i omgångar) "suddas ut" och att Du i fortsättningen har denna stugvecka som nytt anställningsdatum när Du söker en vinterstuga. Att Du fått en vinterstuga innebär inte något handikapp när Du sedan söker en sommarvecka.

Söker och får Du en stugvecka före eller efter "registreringsperioden" registreras inte denna vecka utan ger Dig möjlighet att söka nästa vinter under samma förutsättningar (anställningstidens längd) som grund. OBS att registreringsperiodens längd kan variera från år till år. Det är alltså inte säkert att det är samma veckor nästa år.

TEXTA TYDLIGT

Var noga med att fylla i blanketten TEXTA TYDLIGT och fyll i uppgifterna fullständigt. Är blanketten felaktigt ifylld kan den hamna utanför fördelningen!

NYA HYRESPRISER 1980

Högsäsong (vecka 6-20, 25-34, 52-1) 400,-/vecka

Övriga veckor 250,-/vecka

Vid kortare vistelse än hel vecka blir priset 80,- resp 50,-/ dygn.

För utomstående gäster skall betalas 10,-/dygn och person.

UPPLYSNINGAR

Närmare upplysningar kan Du få av Anne-Britt, Birgitta eller Chatarina på telefon 182.

LEDIGA PLATSER

UNDERHÅLLSAVDELNINGEN

SÖKER

RÖRMONTÖR -
RESERVELDARE
ÖNSKVÄRD UTBILDNING:

inom VVS

ÖNSKVÄRD PRAKTIK

några års erfarenhet
inom branchen

SKOGSAVDELNINGEN SÖKER

VAN SKOGSARBETARE

till Österbymo

UPPLYSNINGAR:

Kontakta Ingvar Nordlund, tel 130
eller Bengt Joansson, tel 0381/50298

TRAVERSREPARATÖR

ÖNSKVÄRD UTBILDNING:

Verkstadsskola

SKOGSAVDELNINGEN SÖKER ÄVEN

VIRKESINKÖPARE

UPPLYSNINGAR:

Kontakta Ingvar Nordlund, tel 130

SÅGVERKET SÖKER

VIRKESSORTERARE

OCH

SÅGVERKSARBETARE

MEDIUMVERKET SÖKER

VALSVERKSARBETARE

OCH

TRAVERSFÖRARE

KALLVERKET SÖKER

KALLVERKSARBETARE

UPPLYSNINGAR:

Kontakta personalavdelningen
Hans Forsman, tel 148.

Väntar du besök?

Meddela informationen (växeln) när Du väntar besök. Onödigt krångel och irriterande dröjesmål för besökaren kan undvikas genom att (växeln) informationen vet vart den besökande ska hänvisas.

PRESSTOPP PRESSTOPP PRESSTOPP PRESSTOPP PRESSTOPP PRESSTOPP PRESSTOPP PRESSTOPP

VEMDALEN - TÄNNDALEN

ANSÖKNINGSTIDEN TILL FJÄLLSTUGORNA GÅR UT DEN 1 NOVEMBER.

ANSÖKNINGSBLANKETTER FINNS PÅ PERSONALAVDELNINGEN TELEFON 182.