

VD har ordet

1990 bättre än 1989!

I skrivande stund återstår ännu tre arbetsdagar av 1990 års verksamhet.

Jag kan dock redan nu konstatera att 1990 blir ett bättre år än 1989, både vad avser försäljningsvolym och operativ vinst. Vi kommer att uppnå de mål vi sommaren 1989 satte upp för 1990 års verksamhet, vilket också medför, att vår trovärdighet gentemot våra ägare och huvudmän ytterligare förstärkts.

Tyvärr har övriga Wayne-bolag i USA, Brasilien och Europa (med undantag av Tyskland) ett mycket dåligt år bakom sig, varför ledningen inom Dresser beslutat genomföra en organisationsförändring inom hela Wayne-divisionen för att stärka våra positioner över hela världen.

Jag kommer i kommande nummer av Ventilen att mera i detalj beskriva våra framtida samarbetsformer med de övriga företagen inom Wayne-divisionen.

Bokslutet

Vi har i den skandinaviska enheten i år ökat produktförsäljningen från 217 miljoner kronor 1989 till ca 235 miljoner.

Serviceintäkterna ökar från 153 miljoner kronor till ca 172 miljoner. Detta ger en total försäljningsvolym för 1990 på ca 407 miljoner kronor jämfört med 370 miljoner 1989, dvs. en ökning med 10 %.



Samarbetet med Sovjet intensifieras under nästa år. Wayne Europas VD, Bengt Berg demonstrerar SU 862 för 1990 års fredspristagare, Michail Gorbatsjov. Bilden från Moskva-utställningen 1989.

Exporten ökar

Det är framför allt exportförsäljningen utanför Skandinavien (inkl. försäljning till våra systerbolag), som ökat kraftigast, från 44 miljoner kronor 1989 till ca 63 miljoner i år (+43%).

Även försäljningen till den svenska marknaden har ökat kraftigt, från 86 miljoner kronor föregående år till ca 100 miljoner i år.

Vi har under 1990 ytterligare förstärkt våra positioner ute i Europa och delar av övriga världen, framför allt i Fjärran Östern, i första hand med avseende på våra systemprodukter (SM 2000 och tillhörande produkter), vilket medför att våra exportmöjligheter ökar inför kommande år.

Vi arbetar också intensivt med

att finna de rätta formerna för samarbete i Sovjetunionen.

Avslutningsvis vill jag till samtliga medarbetare framföra mitt stora och hjärtliga tack för ett mycket väl genomfört arbete under det gångna året.

Bengt Berg

Läs mer om:

- ◆ Kolleger i Norge
- ◆ Continental anfaller
- ◆ Gratiskvalitet
- ◆ Jobbet och vi

Wayne Europe, Rud, Norge

Använd våra erfarenheter!

Norge är vackert i höstsolen. Klar luft och höga berg. Men oljefebern har sjunkit och marknaden har stagnerat, även för tekniskt avancerade servicestationstrustningar, ett område där Norge är ett föregångsland. — Det blir ingen revolution på marknaden under de närmaste åren, tror Gunnar Olsen, administrativ chef, som tillsammans med Wilfred Sørensen, driftschef, leder Wayne Europe i Norge.

Den norska marknaden är framsynt med långt framskriden teknik. Här finns t.ex. ca 1000 System Marketer 2000 installerade mot ca 300 st i Sverige, här finns ca 130 st PT 2000 C i drift sedan ett drygt år tillbaka medan Sverige har sin första pilot ute nu.

— Använd Norge och våra erfarenheter, tycker Arild Nordby, Fältservicechef och Gunnar Olsen. Vi saknar ett regelbundet utbyte av information från fältet mellan oss och Sverige. Norska kunder är före sin tid och banksystemen avancerade. Bankkort går på t.ex. alla stationer idag.

TSC

1987 köpte dåvarande



Rigmor Risnes, sekreterare, Kjell Nilsen, Administration och Bitte Breilid i Rud-enhetens växel är liksom många av sina arbetskamrater med sedan TSC-tiden.



Gunnar Olsen, administrativ chef, Norge, ser positivt på ett regelbundet erfarenhetsutbyte med sina kolleger i Sverige.

Ljungmans en del av företaget Torleiv S Corneliusen. TSC var tidigare bl.a. agent för Ljungmans utrustningar i Norge men hade även annan affärsverksamhet. I slutet av det året flyttade man ut från Oslo till ljusa, fina lokaler med samma ljusblå inredning som Marknadsavdelningen i Malmö. Efter ett tredje namnbyte på kort tid blev det Wayne Europe Norge, en serviceenhet, inordnad under After Sales Service i Malmö.

— Det var kul, det hände mycket under kort tid, säger Rigmor Risnes, sekreterare, som har arbetat i 10 år på WE/Ljungmans/TSC. Men från att ha

varit en egen affärsverksamhet blev vi en filial, en lillebror. Det kändes ändå konstigt. Nu börjar vi och kunderna vänja oss.

Kjell Nilsen har varit 34 år i firman:

— Då var vi ca 40 personer, hade en liten mekanisk

verkstad och sålde pumpar. Vi var generalagent för Ljungmans. Service bestod av en man och en Volvo PV 444. Då var vi enmansägda. Idag har vi mer uppföljning och stramare styrning. Marknaden har också hårdnat och konkurrenterna, såsom Koppens, tränger in, anser Kjell.

Elektronik fixar

— Ibland har vi svårt att förstå varandras problem, säger Per-Ivar Lindum, chef för Elektronikverkstaden.

— En blankettskrivare som hör till POS i SM 2000 är t.ex. en produkt, som används enbart i Norge. Den krånglar en hel del.

Journalskrivaren JP 85 är ett annat exempel. Pappret krullar sig när personalen sätter in nytt papper.

— Skär av den orange ledningen. Då måste kunden använda fingret istället och då fungerar det, rekommenderar PIL med ett smil.

— Nätaggregatet till SM 2000 dör vid strömavbrott och det åskar ofta i Norge, konstaterar Arild Nordby. Det är större risk för störningar i det norska elnätet, som har 220 V.

— Jobbet på Elektronik är morsomt, alltid något nytt, problem som måste lösas på momangen, stor handlingsfrihet. Vi är påhittiga fixare, säger PIL.

Forts.

— Just nu arbetar vi med ombyggnad och uppdatering av ca 100 st Marketer 2000. Vi har fått låna folk från andra avdelningar för att hinna med. Vi vill hjälpa serviceteknikerna att reparera småfel ute på fältet och har startat en Sluta-byta—fixa-självt-kampanj, där vi gör utskick med tips och råd.

— Leveranstiden på reservdelar har kortats betydligt, berömmar PIL. Och PT 2000C fungerar bra.

Svenskjobb

— F.n. har vi låg beläggning, berättar Frank Trælnes från Nordkap, som är chef för Mekaniwerkstaden. Därför kan vi ta in pumpjobb för Sverige. Vi bygger om och renoverar. Det är bra att utjämningsmöjlighet finns mellan enheterna.

En norsk tekniker är t.ex. utlånad till Service i Lidingö, och en annan, Hasse Hansen, har just avslutat sin tredje turne runt hela Sverige för ombyggnad av ett 50-tal SU 77 till 2+1, s.k. "norsk modell".

— Ett roligt jobb, tycker Hasse, som gillar att köra bil.

— Det händer att vi beställer fel ibland, medger Jan Pedersen, Lagret, men det tar mycket tid i anspråk, att vi måste packa upp och kontrollera alla sändningar från Sverige, innan vi kan skicka ut materialet på fältet. Bättre kontroll redan vid avsändningen, efterlyser han.



Øysten Tangen och Terje Klausen, Teknisk Support, sköter utbildning av stationspersonal och tar fram kursmaterial för den egna marknaden

Wayne-ungdomar inventerade lagret

Josip Cindric, med både föräldrar och bror på företaget, räknade bl.a. slangar tillsammans med Dennis Danielsson (pappa jobbar i sliperiet), Veip Tauri (styvfar svetsar), Magnus Petersson (morsan på marknaden) och Magnus Nilsson (son till städledaren).



Lördagen den 13 oktober infann sig 20 st ungdomar i lager 90 för att stickprovsvis inventera ca 600 utvalda lagervaror med högt värde.

Personalavdelningen erbjöd anställdas barn (över 16 år) en chans till extraförtjänst och hade inga problem att hitta killar och tjejer, som var villiga att åta sig "smutsigt och tungt" jobb.

— Ungdomarna skötte sig mycket bra, konstaterade Bertil Persson. Inventeringen idag gjordes inte bara för revisorernas skull utan även som en hjälp till självhjälp för oss.

Under hela året sker dessutom löpande inventering med hjälp av vår ordinarie personal, tillade Bertil.

lm

— Det hade varit en stor fördel om vi var uppkopplade till Malmös datasystem och kunde lägga våra beställningar direkt, tycker Jan. Då hade vi haft bättre grepp om leveranstiderna.

Servicenytt

Den 1 januari tar egna servicetekniker över några distrikt som tidigare varit entreprenörsdistrikt.

— Då får vi bättre översikt, det blir mera rationellt och bättre kvalitet, säger Arild Nordby, som har 23 personer fördelade på 4 distrikt i sin serviceorganisation.

Trots konjunktursvackan i Norge finns en hel del jobb.

Mobils uppgraderingsprojekt (Marketer 2000 med POS) avslutas under hösten. Ett liknande projekt inleds under våren på Fina och Marketer på 376 Shellstationer ska uppgraderas med början i februari. Norska Essos SE 85 ska också bytas ut under nästa år. Teknisk Support står för utbildningen av de nya operatörerna.

— Vi har bra produkter, säger Gunnar Olsen. Och vi är fulla av tillförsikt.

lm

Rekordbelöning



Nasmi Musovski rekordbelönades med 63 300 kronor för sitt förslag att göra kåpor i två delar istället för 10.

Förslaget innebär en tidsbesparing på 13 minuter per enhet. Det betyder en årlig besparing för företaget på 126 500 kronor.

Vid Förslagskommitténs septembermöte tilldelades Sonny Herrlin 51 100 kronor för förslag till verktyg för fixering av foder.

Panagiotis Barogiannis tilldelades 8 600 kronor och L Paolo 9 600 kronor för ett förslag att ersätta en besvärlig bockning med en svets.

Ingrid Larsson fick 2 000 kronor för ett förslag till ändring av rekvisitionsutskrift.

Continentials strategi:

Anfall är bästa försvar

Att ta 10 % marknadsandel på distributörsmaknaderna är det tuffa mål, som företagsledningen satt upp för Pontus Nilsson och hans 7 medarbetare på Wayne Europe Continental.

— Det kräver aggressiv marknadsföring, konstaterar Pontus nyktert.

— Våra marknader är Beneluxländerna, Frankrike, Spanien inkl Kanarieöarna, Portugal, Italien, Cypern, Grekland, faktiskt Gibraltar och Island också. Licensstillverkaren i Turkiet ligger också i ansvarsområdet. Dessutom har vi projektansvar för Shell i Fjärran Östern, säger Pontus. Det är en svår uppgift att slå sig in på dessa marknader, men jag tycker det ska bli vansinnigt roligt att fightas med den uppsjö av konkurrenter som finns.

Det är något gammagaktigt över Pontus Nilsson, 31 år och chef för Wayne Europe Continental. Han skrattar ofta, fast han karaktäriserar sig som strukturerad, på gränsen till tråkig.

Pontus har följt Hans Ihre i spåren; började som säljare för Sverige, fick försäljningsansvar för Norge och Finland och sedan även för Sverige och Danmark.

Marknadssatsning

— Jag känner mig kapabel att klara av det här jobbet och trivs med att vara chef och få entusiasmera min personal, konstaterar han lugnt. Andra får bedöma hur jag lyckas, tillägger han med ett brett leende.

— Kraven på mig och mina medarbetare är höga. Vi jobbar med distributörer som inte har samma resurser som våra egna enheter. De behöver stöd i form av utbildning, teknik, kvalitet och service.

— Här har Herbert Hauser en viktig funktion som Marketing Service Manager, ansvarig för den dagliga kontakten med distributörer, poängterar Pontus.

Herbert Hauser, Marknadssupport, Stefan Kristensson, Mjukvaruapplikation, och Pontus Nilsson, regionchef, är tillsammans med övriga medarbetare på WE Continental i full färd med den tuffa uppgiften att ta 10% av marknaden i "sina" länder.



Här är det speciellt viktigt att vi kan hålla givna löften om leveranstider och produkter.

Continentials huvudkontor låg tidigare i Reading. Behovet av närhet till basutveckling och företagsledning gjorde dock, att kontoret flyttades till Malmö i början av sommaren. Dessutom fanns här kompetent personal med rätt typ av erfarenhet. Nytt för Continental är att man tar fullt ansvar för applikationer inom den egna regionen och att man har tillgång till direkt säljande personal.

En stor del av arbetet består i att få myndigheterna i olika länder att godkänna våra produkter. Även om den gemensamma marknaden står för dörren, tror Pontus att det kommer att ta många år innan godkännanden blir internationella.

Continental har tillgång till alla produkter i Wayne Europes produktprogram. Det betyder att man t.ex. säljer tysktillverkade pumpar i Italien. Samtliga system, SM 2000 och PT 2000 kommer från Malmö.

Framgångsrika inbrytningar

— Den spanska marknaden har nyligen öppnats för icke-spanska

oljebolag, berättar Pontus. Där ser vi stora möjligheter, Även Italien och Portugal är intressanta. Och i samarbete med vår distributör på Benelux har vi inlett ett projekt i Holland. Där behärskar Koppens 60-70% av marknaden men oljebolagen ser sig om efter andra leverantörer.

— Långa ledtider och god planering krävs för att vi ska kunna göra inbrytningar. Aggressivitet på konkurrenternas huvudmarknad är viktig, anser Pontus som tycker om att planera, avskyr överraskningar och inte förhastar sig. Vi måste finnas med där ute och vi har fördel av att vi har ett komplett produktprogram och finns representerade över hela världen.

— Vi har stora möjligheter att utöka vår verksamhet, tror Pontus Nilsson. Frankrike är t.e.x en stor marknad, där vi måste anpassa vårt produktprogram för att lyckas.

— Jag gillar att röra mig ute i företaget. Men tiden räcker inte riktigt till. Trädgård, golf, hemmaliv skidåkning och dessutom ett stort intresse för jobbet. Då får man prioritera.

Det kan Pontus Nilsson.

Hur går det med matsalen?



Maten har allmänt blivit bättre konstaterar Wayne Europas matkommitté, fr.v. Gernt Kiebach, SARA, Stefan Fridlund, Stig Olsson, Ken-Inge Hansson, Jonny Vestergaard, Lill-Britt Olin och sittande Rikard Rosqvist, SARA, men största orosmolnet idag är förmånsbeskattningen.

Den 1 januari 1991 införs nya skatteregler. De innebär bl.a. att förmåner som subventionerad lunch blir beskattningsbara för företag och anställda. Hur agerar Wayne Europe?

På restaurangsidan har man alltsedan beslutet om beskattning av lunchsubventioner klubbades bedrivit en intensiv lobbyverksamhet för att få myndigheterna att ändra sig och en lika intensiv brainstorming för att hitta nya lösningar.

— En sak är klar, tycker Stefan Fridlund, personalchef och tillika ordförande i vår matkommitté. För att må bra och kunna jobba hela dagen behöver man ett mål mat mitt på dagen. Nu försöker vi tillsammans med våra leverantörer hitta den bästa lösningen men ännu är inget klart.

Ur skattesynpunkt är all mat utom möjligen kaffe och slät bulle (s.k. trivselförmån) att betraktas som lunch och den anställda måste då betala minst 44,50 kronor för maten, annars beskattas mellanskillnaden som förmån.

Idag betalar vi 26:50 för en lunch i matsalen och företaget

subventionerar resten.

Var går smärtgränsen för oss anställda och för företaget? Vad är rimligt? Andra alternativ kan kanske vara samrestaurang med andra företag eller att skicka efter matlådor utifrån.

— Avtalet med SARA Cater Partner, som f.n. sköter vår matsal är uppsagt men löper en bra bit in på nästa år. Vi har gått ut med en enkät till alla anställda för att ta reda på hur man vill ha det.

— Helt klart är, att från den 1 januari börjar det kosta skattepengar vare sig vi vill eller ej, säger Stefan Fridlund, som måste hitta en lösning före årets slut.

Vad är lunchen värd för dig? Visa vad du tycker i enkäten.

lm

I Korea

tillverkas Waynes nya serie mekaniska pumpar, Wayne Vantage series 1500.

Pumparna i Vantage-serien finns i Single och Duo-version och är enligt en från USA nyligen ankommen broschyr robusta och väl lämpade för att fungera oklanderligt även under extrema förhållanden.

Produktnytt

Marketer 1000



Marketer 1000 i standardutförande

Marketer 1000 är en behändig transaktionsterminal för små och medelstora bemannade bensinstationer. Marketer 1000 är enbart avsedd för korthantering. För kontant försäljning används externt kassaregister, som inte kan anslutas till Marketer 1000.

I standardversionen hanterar Marketer 1000 försäljning av varor. För registrering av varor finns 15 st produkttangenter. Dessutom kan man manuellt registrera ett antal bensinkvaliteter.

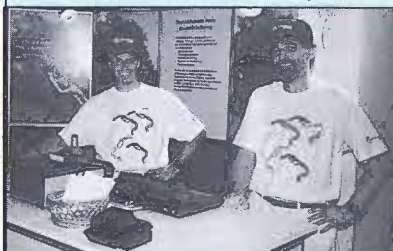
Uppgraderbar

Tanken är att man från standardversionen ska kunna uppgradera Marketer 1000 allt efter behov. Som tillval kan terminalen utrustas för hantering av pumpar, betalterminaler, PIN-kodsläsare m.m.

En första Marketer 1000 finns f.n. installerad som pilot i Landskrona.

Mobil konfererade på Mallorca

Norska Mobil anordnade i september en återförsäljarkonferens på Mallorca. En del av Mobils leverantörer, däribland Wayne Europe fanns på plats för att visa vad vi kunde erbjuda.



Kvalitet är gratis

Det verkar så enkelt och fullständigt logiskt att arbeta med kvalitet. Och det är ett arbete som lönar sig i alla led! Det kostar inget att göra rätt från början.

Det är lätt att bli entusiastisk inför kvalitet. Särskilt när den presenteras så levande och intensivt som Tommy Svensson, konsult, och Eddy Åberg, QA gjorde det under kvalitetsseminarierna om ISO 9000.

För att kunna sätta upp ett mål, att sträva mot och en tidplan, måste man först veta var man befinner sig. Därför genomförde Tommy och Eddy en "mini" certifiering av Wayne Europe enligt kvalitetsstandard ISO 9000 innan kursen började.

— Företaget har en stor potential när det gäller kvalitet, uttryckte sig Tommy diplomatiskt (dvs vi klarade det inte), och det kändes ju glädjande för alla oss (= alla på företaget), som ska arbeta med att få Wayne Europe certifierat.

Förr gällde kvalitet produktion trodde man. Nu omfattar det ett system för hela verksamheten. Kvalitet är ett konkurrensmedel. Dagens inköpare väljer bland certifierade leverantörer. Den är ett överlevnadskrav.

I ISO 9001, kvalitetssystem - krav vid konstruktion, utveckling, produktion, installation och service - som gäller vår typ av verksamhet, finns noggrant beskrivet vilka regler, som gäller för certifiering. Det rör alla företagets delar, t.ex. kvalitetspolicy, konstruktionsstyrning, dokumentändring, produktidentifikation, kontroll och provning.

Alla delaktiga

— Hur skulle du själv handla om ditt jobb var ditt eget företag? Tänk efter, vi är alla kunder och leverantörer, uppmanar Tommy.

Var och en måste ha klara uppgifter om ansvar och befogenheter. Det ska finnas skriftliga befattningsbeskrivningar, be-



"Det är lätt att besluta. Det är lätt att göra en tidsplan. Det är lätt att utse en ansvarig. Det är f-n så svårt att få nåt gjort!" Eddy Åberg, QA, och Tommy Svensson, konsult, kryddar sina seminarier om kvalitet med tänkvärda citat.

skrivning av produktens gång från idé till kund, resurser och personal för verifiering och en representant för företagsledningen som övervakar kvalitetssystemet.

En viktig punkt är också lagen om produktansvar. Den rör konstruktionsfel, tillverkningsfel, informationsfel. Ska din produkt användas av vem som helst? Hur galet kan användaren bära sig åt? Detta måste tas med i planeringen.

Hur går då kvalitetsarbetet vidare? Mycket av det arbete, som görs idag, görs på rätt sätt, anser Tommy. Men det finns inga dokumenterade rutiner.

- Skapa rutiner
- Skriv ner dem
- Handla i enlighet med dem

Stäng loopen

Tommy pratar mycket om vikten av att stänga loopar, intelämnas problem hängande i luften utan avsluta och gå vidare. Samla in data, registrera, dokumentera, följ upp. Gå steg för steg och knyt ihop vartefter. Skapa system i arbetet. Använd informationen till att förbättra!

Vidarebefordra information om felaktigheter. Det är lätt att resignera och inte påtala fel vidare

utan själv fixa till det. Men då blir felet aldrig rättat. Och looperna förblir öppna.

Här finns mycket att sätta tändarna i. Tommy nämner exempel: Vi har inget enhetligt system för att samla upp reklamationer. Vi har dåligt med befattningsbeskrivningar och definitioner av ansvar och befogenheter. Kunskap och rutiner om arbetsprocesser, t.ex. ändringsmeddelande saknas, slarv, stökighet, oorganisation.

— Ta upp problemen i ljuset, uppmanar han. I sanning beska men nödvändiga piller!

— 80 % av alla fel beror på dålig planering och dålig ledning, påstår Tommy och ger oss rådet att börja i det lilla. Kvalitet handlar om

- LEDARSKAP
- HANDLING
- PLANERING
- ORGANISATION
- UPPFÖLJNING

Kvalitet är att uppfylla krav. Kunden ställer krav och mäter sedan kvaliteten efter hur kraven uppfylls. Det är viktigt att redan från början göra en noggrann kravspecifikation, som både kund och leverantör (alla är vi både ock) är överens om.

— Ta en checklista till hjälp, så att du inte glömmer bort någon punkt, uppmanar Tommy.

— Men det viktigaste av allt, poängterar Tommy gång på gång, är att ledningen engagerar sig aktivt i kvalitetsarbetet.

Nu tar det tuffa arbetet vid. Kvalitetsmanualer ska skrivas, processer dokumenteras, rutiner upprättas. Det rör dig!

lm

Jobbet och vi

Tove, servicetekniker i Norge:

Ett omväxlande jobb

— Jag gillar att köra bil, det är en förutsättning för jobbet som servicetekniker, säger Tove Fjellby, en piggögd 22-årig tjej i lusekofte. Tove är f.n. Wayne Europas enda kvinnliga servicetekniker, men den 1 januari får hon en kollega, också det en norsk jente.

Tove kom till Wayne Europe Norge för ungefär ett år sedan direkt från yrkesskola. Första tiden jobbade hon tillsammans med sin företrädare, Ragnar, som introducerade henne hos kunderna och i jobbet.

— Du ser på pumparna om det är vår station, sa han till Tove som först tyckte det verkade hopplöst att se skillnad. Nu har hon inga problem med det.

Visst är det ovanligt med tjejer som servicetekniker, även i föregångslandet Norge.

— I min klass på elektroniklinjen var vi bara 2 tjejer, säger Tove, men min pappa är intresserad av allt elektriskt och han har uppmuntrat mig.



Minst 100 mil i veckan kör Tove Fjellby, en av 17 servicetekniker på Wayne Europe Norge. Det är långt mellan mackarna men Tove gillar bilkörning.

— Ibland reagerar någon kund, när jag jobbar i elektroniken, men jag bryr mig inte, säger Tove med ett skratt. För det händer också att hon får beröm på stationerna.

Tove bor i Öyer, 2 mil norr om numera världsbekanta Lillehammer (vinter OS 1994) i distrikt Öst. Därifrån har hon telefonkontakt med sin serviceledare Olav Holteberg. Kollegorna träffar hon

ute på stationerna. Är jobbet tungt, hjälps de åt.

Tove trivs med sitt jobb men gillar inte kyla.

— Allt tar längre tid när det är kallt, säger hon. Tur att första vintern var mild.

— Pumpar med sugproblem är jag inte heller så förtjust i. Men jag kan alltid få råd och stöd per telefon och jag får allt större erfarenhet, konstaterar hon.

Tove är en gladlynt flicka som både gillar att gå på tur och läsa böcker. Under de många milen i bil lyssnar hon gärna på frågesporter på radion.

— Här i Norge går många ungdomar arbetslösa. Jag har haft tur som fått ett jobb jag trivs med, tycker Tove. *lm*

Ny svarv installerad

En flaskhals mindre

Den nya svarven för lock till reduceringsventiler är redan installerad i Maskinverkstaden i Malmö. Tidigare var denna tillverkning en flaskhals i produktionen och halva behovet fick köpas utifrån.

I den nya maskinen kan alla moment i locket köras. Provserien om 100 st lock för utvärdering och kvalitetskontroll utföll till belåtenhet.



— Vi hade problem med stora kvalitetsavvikelser tidigare men den nya fleroperationssvarven sparar tid och innebär ett helt nytt tänkande säger Kenneth Hansson, som tillsammans med Marek Mokuzak är operatörer för den nya svarven.

Moskva kan vara värt en mäsas till

Dresser Industries Inc och därmed Wayne ska delta i Energy Resources/Environmental Protection '91 även kallad USA '91.

Mässan äger rum i Moskva den 12 till 19 februari 1991 och Wayne Europe kommer att som vid mässan 1989 visa SM 2000, SU 862 och som nyhet betalterminal PT 2000C.



Personal NYTT

Nyanställda

Mårten Karlsson har anställts som utvecklingsingenjör och Johan Callin som systemsäljare. Pia Persson ska börja som sekreterare och Rikard Ahlandsberg som systemerare/programmerare på Dataavdelningen. Ulla Dahl har anställts som lönekontorist.

Håkan Dahmström och Rikard Andersson har anställts som montörer. Göran Jidell är ny som serviceledare i Lidingö. Mathias Åberg, Håkan Wadström, Jerk Olsson, Stefan Örgård och Jimmy Pettersson är nyanställda som servicetekniker.

Bodil Eklund och Van Phat Lam skall börja som elektronikmontörer, Murat Zemov och Sulejman Darlista som excenterpressare, Rickard Bengtsson som lagerarbetare och Jan Ehn som sprutmålare.

Pensionärer

Ingrid Holmberg, marknadsavdelningen, går i pension efter 14 år i företaget.

Agne Friberg, produktion, har gått i pension efter 48 år i företaget.

Oktober månads ros



ger vi till Ulla och Ilse i växeln i Malmö för att de alltid är så positiva och hjälpsamma trots att vi är slarviga med att ställa om telefonerna och en del som ringer hit är irriterade och arga.

Månadens ros ger vi till någon på företaget som har gjort något positivt och bra. Kom gärna med förslag på vem som skall ha månadens ros.

KONST föreningen

Årets dragning i konstlotteriet äger rum torsdagen den 6 december i matsalen.

Du som är pensionär eller är långtidssjuk och vill vara med i dragningen, hör av er till antingen Lars-Åke Nilsson, tel. 360595 eller Lill-Britt Olin, tel. 360525. Avgiften, som är 180 kronor/år, måste vara inbetald i god tid innan dragningen.

Lill-Britt Olin

Festdax!

är det snart för Tjänstemannaföreningens medlemmar.

Den 29 november blir det Köpenhamnsresa med tillbehör till det facila priset av 70 kronor.

Se anslagstavlor för närmare detaljer om festen.

Anmäl dig i receptionen till en av årets absoluta höjdpunkter senast den 16 november.

Välkomna till en kul kväll!

Mats Lundh, ordförande, Tjänstemannaföreningen

Ventilen

Personaltidning för WAYNE EUROPE

Ansvarig utgivare: Bengt Berg

Redaktör: Lena Millinger

Adress: WAYNE EUROPE, Dresser Wayne AB, Box 30049, 200 61 Malmö, tel 040-360567

Redaktionskommitté:

Inga-Lis Andersson, Åke Jönsson, Lars-Åke Nilsson, Raimo Nilsson, Lill-Britt Olin, Håkan Paulsson.

Producerad på WAYNE EUROPE i Malmö. ISSN 1101-0894

Tryckt på miljövänligt papper av MCT. Om ej annat anges svarar redaktören för text och bild. Redaktören förbehåller sig rätten att redigera insänt material.

Farväl till en träningskompis

Våra första träningspass tillsammans gjorde vi på grusvägarna ute i Bokskogen. För att få tillfälle att lära känna varandra blev distanserna till en början inte speciellt långa och tempot var ganska lugnt.

Efter en tillväpningsperiod på 8-10 mil började vi träna allt hårdare. Distanserna och tempot ökade och vi övergick alltmer till träning på asfalt. Du svek aldrig. Vi var som en enhet under mängder av mil tillsammans.

Du ställde alltid upp oavsett väder och tidpunkt på dygnet. När man än ville ge sig ut var du alltid beredd. Trots att vi många gånger kom hem genomblöta och smutsiga blev du aldrig avskräckt. När vi gav oss ut nästa gång hade du åter samma fina egenskaper. Din mjukhet, ditt stöd och din stabilitet var imponerande. Samtidigt som du verkade outslitlig.

Men för ungefär en månad sedan började du förändras. Till en början knappast märkbart. Efterhand dock alltmer påtagligt.

Du började verka sliten på något sätt och det var nästan som om du inte längre orkade ta emot stötarna från underlaget. Du förändrades helt på ganska kort tid, men jag trodde ändå inte att slutet var så nära för dig.

Vi fick drygt 4 månader och över 100 mil tillsammans. Nu får du den vila som du så väl har förtjänat.

Men livet måste gå vidare och jag har en ny träningskompis. Ett par av samma fabrikat, storlek och färg.

Johnny Ericsson

Välkommen med insändare. Du kan skriva under signatur men redaktionen måste veta Ditt namn. Frågor besvaras i samma nr av tidningen.