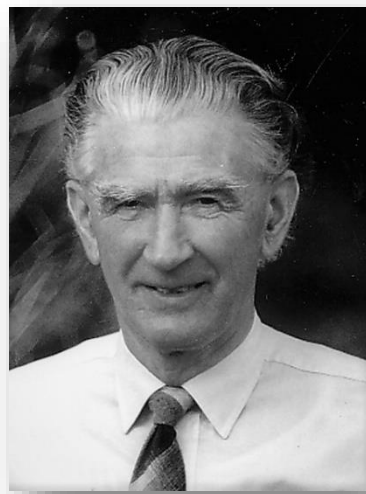


Minnen



från 42 år på inköpsavdelningen hos
Nymans Verkstäder
Nymanbolagen
Monark Crescent
Volvo Penta

Martin Ahlsén
1977

Inledning

År 1977 slutförde min far Martin Ahlsén en minnesskrift om sitt liv och leverne. Två år senare gick han bort vid 83 års ålder.

Dokumentet du nu läser innehåller utdrag ur den minnesskriften där många sidor upptas av Martins mångåriga arbetsinsats som startade hos Nymans Verkstäder och slutade hos Volvo Penta.

Som tekniskt intresserad son i huset kände jag naturligtvis med företaget och dess produkter och slukade varje nummer av företagstidningen som gavs ut några gånger per år. Tyvärr minns jag inte vad den hette.

Jag har några fina sommarminnen från företagets sommarhem dit vi åkte tåg "Länna-Katten" och steg av vid Marielund. Därifrån blev det båtresa med en fin fernissad öppen träbåt som rymde ganska många passagerare. Särskilt minns jag en grund och trång passage med vass och stenar.

Som barn cyklade jag många gånger till Nymans och tiggde reklambroschyrer, NV-nålar, mm av den snälla vaktmästaren vid huvudentrén.

I tonåren sommarjobbade jag några år på serviceverkstan i såväl kvarteret Suttung som i Boländerna. Ett par somrar arbetade jag även i fabriken och minns väl när lönen utbetalades med sedlar och mynt i ett kuvert av halvt genomskinligt så kallat pergamypapper.

Omkring år 2005 arbetade jag i Sundbyberg och hade ärende till en firma som höll till i gamla Nymanshuset, jag tror det var Matador Kommunikation AB. När jag kom in i deras lokaler kände jag genast igen mig eftersom det var där jag hade varit på Nymans personaljulfest flera gånger som barn. Det var en mycket speciell känsla.

Min förhoppning är att den här skriften innehåller någon information som kompletterar historien om Nymans Verkstäder och de företagsombildningar som följde.

Kungsängen 2021-02-27

Torbjörn Ahlsén



Vykort, årtal svårtolkat

Året 1938 tog jag anställning vid Nymans Verkstäder. Överenskommen lön var 150 kr per månad. Från och med maj månad ökade månadslönen till 170 kr och från januari 1939 till 200 kr.

På grund av de många och ibland långa inkallelseperioderna under kriget var det besvärligt att hålla kontinuitet i inköpsarbetet. Dessutom hade Nymanbolagen i slutet på 1930-talet införlivat Stockholmsföretaget Lindblads Velocipedfabrik och i början av 1940-talet även Viklunds Velocipedfabrik i koncernen. I avtalet med sistnämnda företag ingick också att vissa personer skulle få behålla sin tjänst. En av dessa var Viklunds inköpschef Krigström, ungefär jämgammal med min chef Evald Larsson, som nu blev Krigströms underordnade. Krigström var språkkunnig och hade god utbildning, var utåtriktad men inte så "petnoga" som Larsson. Samarbetet fungerade väl ganska bra men Larssons förtroende för företagsledningen var rubbat.

Krigström avled efter några år och Larsson övertog åter chefskapet. År 1944 lyckades jag få SIF:s stipendium för praktik vid Maskinfirman Servus i Stockholm, representant för ett flertal av dåtidens ledande tillverkare av maskiner för verkstadsindustrin. Det gav en för en inköpare mycket värdefull inblick i tekniska frågor och gav också många värdefulla kontakter.

År 1947 knöts vd Gustaf Grahn's brorson Gunnar Grahn som ekonomidirektör till företaget. Med civilekonomexamen efter handelshögskolestudier samt praktik i USA tillförde han företaget många nya impulser.

I synnerhet den tyska industrin men även den engelska och franska hade gjort stora framsteg efter fredsslutet och kunde bättre hävda sig prismässigt efter kraftiga lönestegringar i Sverige.

I maj 1949 hade företagsnämnden vid Nymans inbjudits till en studieresa till intressanta engelska och franska leverantörer, där jag ingick som företagsledningens representant. Vi åkte buss via Tyskland men ännu fyra år efter freden kunde ingen utspisning ordnas på servering i Hamburg. Bussbolaget hade hyrt en källarlokal i ett bombat hus, där de kunde värma den mat de medfört från Sverige. Ingen kontakt fick tas med civilpersoner. Husfasaderna mot de stora gatorna var uppförda men tittade man in genom porten kunde hela kvarteret vara en enda stor bombkrater. Men överallt var full aktivitet. Vid ankomsten till London var skillnaden frapperande. Där stod de bombade husen fortfarande som ruiner med några enstaka individer i mörka kostymer och före detta vita skjortor med manschetter samt cub på huvudet, petande med spade och kratta för att snygga till. Maten var knapp och enahanda och smakade oss inte särskilt väl.

Vi trodde från början att arbetstakten i Sverige var på toppen men blev förvånade över den frenesi man arbetade med här. I en cykelfabrik såg man arbetarna vid löpande bandet ha ett par, tre cigaretter bakom vartdera örat och en oljelampa brinnande vid maskinen. På så sätt kunde man då och då ta sig en cigarett utan att sänka arbetstempot.

Paris bjöd på en stor kontrast. Få bombskador, människorna rätt välklädda och maten riklig och delikat.

År 1951 blev jag utnämnd till inköpsassistent, förmodligen i stället för en rejäl löneförhöjning.

Hösten 1953 ägde den stora mässan Cycle and Motor Cycle Show rum i Earls Court i London. Två av Nymansbolagens (f d Nymans Verkstäder) distriktschefer hade under den gångna säsongen gjort ett mycket bra försäljningsresultat och hade belönats med en resa till den för branschen intressanta utställningen. Eftersom de själva inte talade engelska anmodade vd Gustav Grahn mig att följa med som tolk och reseledare. Resan skulle ske med MS Saga som också skulle tjäna som hotell i Londons hamn under en vecka.

En av många intressanta episoder måste jag nämna. Sista dagen i London var en måndag och den hade vi reserverat för besök på British Museum. I receptionen satt en äldre distingerad trotjänare i uniform och beklagade att museet var reserverat för studenterna på måndagar och stängt för övriga besökande. Jag beklagade vårt misstag, då vi verkligen sett fram emot att få se de enorma samlingarna med världsrykte. Det fanns emellertid en avdelning öppen, den kinesiska som också var mycket sevärd. Vi fick lägga våra portföljer kvar och började

missmodiga vår upptäcktsfärd. Samlingarna var verkligen sevärda och mycket imponerande. Vid återkomsten till receptionen tog jag min portfölj, satte mig på en pulpet och började prata med föreståndaren om de övriga samlingarna. Efter en stund frågade han: är ni från Sverige. Ett mycket märkligt sammanträffande tyckte han. Förra veckan satt just på den där pulpeten den svenske kungen Gustav VI Adolf och samtalade med mig just på samma sätt. Helt ofattbart. Han nämnde också vilken respekt de engelska vetenskapsmännen hade för hans kunskaper i arkeologi. England har många framstående kännare av italiensk arkeologi men ingen som behärskar den bättre än den svenske kungen. Efter en liten stund ringde han på en klocka och en av guiderna uppenbarade sig. "Visa de här herrarna allt de önskar se av museets samlingar" sa han och där stod hela British Museum öppet för oss. En underbar upplevelse.

I början av 1956 blev Larsson sjuk. Det blev åter en mycket bekymmersam tid med mycket övertidsarbete. Han skulle fylla 65 år i september och vi trodde nog inte att han skulle stanna en dag efter pensioneringen, men att han ändå skulle vara återställd i god tid dessförinnan. Leveranstiderna hos de svenska järnbruken hade börjat öka oroväckande och jag informerade planeringsavdelningen fortlöpande om läget. Att ta egna initiativ utanför gängse ramar var jag ganska säker på att Larsson skulle ogilla och när dessutom platsen som ny inköpschef utannonserades hade jag anledning förmoda att företagsledningen hade samma åsikt. Larsson hade hela årets semester samt delar av föregående inestående. Sjukskrivningen förlängdes till en tidpunkt då han med inestående semesterdagar inte behövde återvända till företaget.

Den 1 oktober 1956 kom överraskande min utnämning till inköpschef för Nyman-koncernen. Det första var att göra en genomgång med planeringschefen av materialläget. Det visade sig vara rent katastrofalt. Jag hade tidigare lyckats förmå planeringsavdelningen att gå in för ett dataliknande system för framräkning av materialåtgång och leveranstid och tack vare detta kunde flera veckors arbete reduceras till lika många timmars. De av bruken aviserade leveranstiderna låg på mellan 2 och 8 månader beroende på materialgrupp. Några materialposter behövdes emellertid redan inom 2 veckor, flera poster inom 1 och flertalet inom 2 - 4 månader. Underverk måste till för att undvika långvariga monteringsstopp.

Under det senaste året hade jag haft kontakt med Smedjebackens Valsverk. De hade med framgång börjat sälja utländsk varmvalsad specialplåt med god ytfinish, som av dem klipptes i önskad bredd. Prisskillnaden var mycket stor jämfört med det överkvalificerade kallvalsade svenska stålet. Dessutom var leveranstiderna avsevärt kortare. Fabriksledningen fann det användbart i de flesta fallen. Jag tog kontakt med chefen för Smedjebacken och fick avlägga besök där inom någon dag tillsammans med min medarbetare i materialfrågor, som för övrigt tidigare varit planeringschef vid Nymans. Jag hade aviserat vikten av korta leveranstider men att vi också gärna önskade långa, förmånliga krediter beroende på

att vår tillverkning gick ut på ca 8 månaders lageruppbyggnad och 3 månaders utleveranser och likvid från kunderna först 3–6 månader senare.

Chefen var ganska ny på företaget, relativt ung och med strong attityd. Han ställde sig ganska avvisande till kreditönskemålen och hade en ingående utfrågning angående vårt företags finansiella ställning och framtidsutsikter. Jag förklarade att det inte låg inom min kompetens att besvara hans frågor utan hänvisade därvidlag till vår finansavdelning. Jag förklarade också för honom att han förmodligen missuppfattat anledningen till vårt besök. Det gällde inte att i nöd i första hand titta om krediter. Att jag i första hand valt att kontakta Smedjebacken berodde på det goda samarbete som etablerats med deras försäljare vid introducering av Smedjebackens nya produkt och som påvisat vilka fördelar vi kunde nå och att jag nu ville ge leverantören en chans till ökade affärer. Jag beklagade att vi tagit hans tid i anspråk, stängde portföljen, reste mig och sträckte fram handen till ett adjö. Sällan har jag varit med om en så plötslig attitydförändring. Visst var de intresserade av nya affärer och de skulle gärna göra allt för att hjälpa oss med korta leveranser. Frågan om krediterna skulle säkert kunna lösas och han frågade om inte Smedjebacken också i samverkan med övriga bruk skulle kunna lösa speciellt svåra problem. Om vi så önskade skulle vi gärna få upprätta vårt "högkvarter" på deras kontor, och de var villiga att ställa deras planerare och tekniker till vårt förfogande under några dagar.

Det var med verklig tillfredsställelse vi efter tre dagar kunde återvända hem med större delen av problemen för en materialgrupp löst. Förhandlingsstrategin var djärv men lösningen önskad och väntad och infriad med råge - mycket god råge t. o. m.

Nu återstod rör och rostfritt stål m. m. Nya besök gjordes i Fagersta och Sandviken. Båda företagen hade haft kontakt med Smedjebacken och var medvetna om vilken omfattande hjälp vi fått därifrån. Jag hade haft mångåriga goda kontakter med båda företagen som tydligen nu ville göra allt för att visa en nytillträdd inköpschef vad de förmådde och ville inte vara sämre än Smedjebacken. Även här tillämpades principen med utbyte av tjänster och resultatet blev över förväntan. Att helt uppfylla de önskade leveransönskemålen gick emellertid inte, men vi hade fått en god överblick av läget. Det visade sig att Nymanbolagens produktionsplaner i viss mån utan förfång kunde anpassas till leveransläget för material och att produktionen på så sätt kunde fortgå utan större störningar. Det var med viss stolthet jag för Gustaf Grahn kunde rapportera resultatet av min första insats som inköpschef och den allra svåraste under 43 års tjänst. Hans enda kommentar blev: "Fasligt vad dom har blivit snälla".

Personalbristen på inköpsavdelningen hade under många år varit högst påtaglig och förståelsen för erforderlig förstärkning med kvalificerad personal milt uttryckt svag. Dessutom hade ett par av de bästa medarbetarna omplacerats till bättre avlönade tjänster på andra avdelningar. De med alltför kort varsel

nyanställda medhjälparna fyllde ej kraven och ett oacceptabelt övertidsarbete blev följden för att hålla det hela flytande.

Redan i början av oktober framhöll jag för Dir Grahn nödvändigheten av att omgående anställa ytterligare en kvalificerad inköpare. Denna anhållan kunde inte bifallas men ekonomidirektören meddelade att han tagit kontakt med rationaliseringsföretaget Ekonomisk Företagsledning AB med uppgift att "rensa bort en massa överflödigt papper på inköpsavdelningen". Det pressade arbetstempot på avdelningen hade tvingat mig att prioritera rationaliseringar och jag tyckte vi kommit långt. I grunden var jag positiv till ytterligare hjälp utifrån men frågade vilka företag som tidigare fått vederbörandes hjälp och vilka erfarenheter man fått. Det visade sig vara en ingenjör från Saabs inköp och att det här skulle bli hans första uppdrag. Jag replikerade att han förmodligen hade mer att lära vid Nymans än han kunde ge nya råd. Hans arbete pågick under ett helt år med återkommande tidsödande intervjuer med inköpspersonalen. Jag fick ta del av hans slutrapport och Gunnar Grahn önskade mitt utlåtande inom två dagar. Det blev två natters arbete.

Kontentan av utredningen blev:

- Upprättandet av ett nytt kalkylkort, som emellertid måste omarbetas av oss för att bli användbart.
- Rekommendation att anställa **två** nya inköpare.
- En del nya blanketter som skulle öka "mängden överflödigt papper" och nya rutiner för pappersflödet, vilka emellertid hade många brister.

Kostnaden för uppdraget var över 12 000 kr plus all förlorad arbetstid vid intervjuarbetet.

Jag hade på ett tidigt stadium insett nödvändigheten av att anskaffa telefax och en kopieringsmaskin och hade förväntat mig att sådana förslag skulle finnas med i rapporten. Jag hade kostnadsanalyser klara och fick dem vid senare tillfälle omgående godkända. Jag hade också till Generaltullstyrelsen ingivit ett förslag på ett radikalt förenklat tullrestitutionssystem som minskade arbetsinsatsen till 10 – 20 %, vilket Generaltullstyrelsen godkände. Inte heller något sådant alternativ hade prövats av utredaren trots att jag påpekat bristerna i det gamla systemet. Utredaren tillade vid ett senare förtroligt samtal att det förvånade honom att jag inte begärt två nya tjänster, som enligt hans bedömning så väl behövdes.

Det blev **en** ny tjänst tillsatt och de gamla rutinerna löpte i stort sett oförändrat men med nya hjälpmedel och nya restitutionsrutiner. Kanske det också bör påpekas att inköpet var den enda avdelning på företaget som tidigt införde den mycket lönsamma diktafonen och även orderutskrift på löpande pappersbana.

Nymans Verkstäder hade sedan gammalt ett mycket gott renommé för god kvalitet och man vannlade sig redan på 1940-talet att genom jämförande tester bevisa att man låg på toppen.

På slutet av 40-talet hade sömsvetsade stålrör börjat säljas. Dessa var betydligt billigare än de sömlösa Nymans alltid använt. Monark hade börjat använda svetsade rör men fick kritik från kundkretsen för sämre hållfasthet. Evald Larsson beställde några år senare hem prover i förbättrad kvalitet från Fagersta Bruk men fabrikschefen ville inte ta risken med försämrade kvalitet och efter några år såldes rören som skrot. Under Krigströms tid hade Monark ökat sin användning och efter prisjämförelse hade Krigström tagit hem ett nytt parti i rätta dimensioner som även de blev liggande några år tills de utan att ha provats såldes som skrot.

Vid mitt övertagande av chefskapet hade en ny dynamisk försäljare börjat vid Fagersta. Han hade varit till god hjälp i den katastrofala materialsituationen och vi hade då även diskuterat frågan om svetsade rör. Prisfördelen var mycket betydande och anmärkningarna på Monarkkvaliteten hade börjat avta. Jag tog på nytt upp frågan med fabrikschefen om inte en jämförande test vore berättigad, men han ställde sig fortfarande kallsinnig till förslaget. Jag var nyfiken på hur stor prisdifferensen per år räknat skulle bli och bad kalkylavdelningen om hjälp. De kunde inte ställa upp på grund av tidsbrist och fabrikschefens uppfattning. Jag började själv att räkna fram kalkylerna för två olika cykelvarianter och fann att per årsproduktion räknat skulle vinsten för hela cykelproduktionen uppgå till ca 400 000 kr även om man räknade med att i vissa detaljer behålla heldragna rör.

Jag stod i en brydsam situation. Att förelägga Grahn mina beräkningar skulle inte tas väl upp av fabrikschefen. Att avstå skulle å andra sidan vara oförsvarligt när det ändå fanns en teoretisk chans att kalkylen kunde vara riktig. Kalkylen överlämnades och verkstadschefen beordrades att omgående beställa provmaterial och igångsätta jämförande tester. Nya skakprover på nytillverkade cyklar igångsattes. Vilken överraskning! Genom till synes banala ändringar i tillverkningen hade ramarnas hållfasthet försämrats betydligt, inte bara jämfört med tidigare tester utan även vid jämförelse med Monarks ramar med svetsade rör. Efter ingående samråd med Fagersta kunde hållfastheten på ramarna ökas betydligt och kvaliteten åter inta en topposition.

Vid följande prisförhandlingar ställde jag som villkor att Nymanbolagen skulle ha samma pris som Monark även om kvantiteterna i begynnelsekedet skulle bli små. Detta accepterades så småningom om även vi gick över till det metriska systemet i stället för tumsystemet. Denna utveckling hade redan skett för gängor och hjul och skulle säkert snart tränga igenom helt. Skulle våra och Monarks rördimensioner överensstämma skulle detta säkert medföra säkrare leveranstemer och öka chansen till kommande prissänkningar.

Första årets inköp resulterade i en verklig prisdifferens om 362 000 kr, men då hade inte alla planerade ändringar hunnit införas. Under året hade det också lyckats mig att efter tidskrävande diskussioner och utländska kontakter spräcka de svenska brukskartellerna för rostfritt och kallvalsat stål. Detta hade aldrig

tidigare lyckats och gav en kostnadsbesparing på 90 000 kr per år. Ytterligare 40 000 kr sparades genom en ny bonus på heldragna rör.

Mycket hade ändrats under det första året, nästan allt utom min lön. Vid omräkning av lönen till timlön per arbetstimme, inklusive övertid på kontoret och i hemmet, var min lön lägre än den enes och jämbördig med den andre inköparens lön. Mina amerikanska läromästares råd var att alltid redovisa positiva saker för chefen. Misstagen fick han reda på ändå. Det hade givetvis varit roligare med spontana bevis på uppskattning, men det stod snart klart för mig att vunna framgångar inte enbart berott på att "leverantörerna blivit så snälla". I september 1959 överlämnade jag till Gustaf Grahn en anhållan om löneförhöjning med en sammanfattning av gjorda kostnadsbesparingar efter min utnämning. Summan av de stora posterna uppgick till över 690 000 kr. Det var på den tiden en stor summa. I dagens penningvärde säkert över 10 miljoner kr. Min ansökan bifölls.

År 1962 skedde ett samgående mellan Nymanbolagen AB och Cykelfabriken Monark med huvudkontor i Varberg och med Tage Warborn som VD. Därmed inleddes en ny epok med cykel- och mopedtillverkningen flyttad till Varberg och båt- motor- och motorsågstillverkningen kvar i Uppsala.

Under semestern 1955 var jag inbjuden till besök hos en tysk tillverkare av mopedsadlar till Nymanbolagen. En järnvägsleverans hade brandhärjats på vägen och ställt oss i en mycket besvärlig situation med ett längre monteringsstopp som följd. Fabrikörens två söner i min ålder, båda tidigare livvakter i Hitlers stab men nu omvända, den ene kommersiell och den andre teknisk ledare gav sig i stället med sina fruar hals över huvud av till Uppsala per bil. De hann inte växla till svensk valuta och hade inte räknat med att de svenska bankerna skulle vara stängda på lördagar. Däremot hade de rikligt försett sig med cigarrer och cognac som presenter till mig. Allt hade gått åt för hotell i Småland och bensin. Jag bjöd dem på en ordentlig middag på hotell Gillet, vilket de uppskattade mycket, i synnerhet som den tyska maten fortfarande var knapp och undermålig.

Efter en tid ville de bjuda igen, vilket jag tacksamt accepterade och min hustru Inga-Maja var också medbjuden. Jag kunde kombinera resan med andra aktuella leverantörsbesök och därigenom spara arbetstid.

I värdarnas hemstad Wupperthal hade vi inkvarterats i en svit på en gammal borg med vid utsikt över floden och landskapet. Dagen innan hade vi övernattat i ett tält i Holland och ätit vår lunch i ett dike med skydd för västanvinden. Det var onekligen en kontrast.

I början av år 1960 kunde den anrika cykelfabriken AB Nymans Verkstäder fira sitt 70-årsjubileum men samtidigt se hur utsikterna att förbli ett självständigt företag minskade. Lönsamheten för de svenska cykel- och mopedtillverkarna hade försämrats katastrofalt och ett samarbete mellan Nymans och Monark för en rationaliserad tillverkning framstod som oundviklig. Samgåendet beslutades

fjortonde juni 1960 och gällde från 1 september samma år. VD blev Konsul Tage Warborn och samtidigt avgick Gustaf Grahn med pension. Platschef i Uppsala blev tidigare försäljningschefen Göran Berlin. Som ekonomichef i Uppsala kvarstod Gunnar Grahn.

Fusion mellan de båda bolagen genomfördes 1964 under namnet Monark - Crescent AB. Ett samarbetsavtal med Husqvarna Vapenfabrik, också cykel- och mopeditillverkare, trädde i kraft 1 september 1962. I den nya konstellationen överfördes all cykel- och mopeditillverkning till Varberg. Gräsklippartillverkningen stannade tills vidare kvar i Uppsala och Varbergs och Husqvarnas transportmopeditillverkning förlades till Uppsala. Uppsala övertog också Husqvarnas båtmotortillverkning och som kompensation övertog Husqvarna Nymans nyintroducerade lätta motorsåg och hade rätt att bli huvudleverantör av nya pressgjutdetaljer. Båda företagen hade tidigare i viss mån motarbetat varandra.

När nu familjerna Svensson/Warborn hade aktiemajoriteten var det många som tyckte sig ana en strävan att ge igen från Monarks sida. Uppsalas platschefs försäljnings- och inköpsavdelning underställdes respektive funktion i Varberg. En komplicerad rutin med godkännande av mina beställningar genomfördes, tydligen därför man ansåg att Varberg hade möjlighet att förhandla till sig bättre priser. Det visade sig snart att prisdifferenser fanns men att dessa minst lika ofta låg till Uppsalas fördel. När jag en gång skulle köpa behovet av mässingsmaterial ville jag jämföra Monarks pris på tråd, eftersom de var större förbrukare därav. Jag hade allt offertunderlag klart och även de leverantörer som hade de bästa priserna kunde leverera i tid. Jag anmodades emellertid att sända ner allt beställningsunderlag för samlat inköp från Varberg. Då jag ännu efter ett par månader inte fått vare sig orderkopior eller erkännanden gjorde jag förfrågan om inköpsläget, då priserna och leveranstiderna hade börjat öka. Inom några dagar fick jag utan någon som helst kommentar hela luntan beställningsunderlag i retur. Det visade sig att de billigaste leverantörerna inte längre kunde hålla den stipulerade leveranstiden och prisnivån hade också stigit ordentligt. Den utelämnade "hjälpen" kostade oss mellan 20 och 30 tusen kronor i dåtida penningvärde.

Något år tidigare hade Monarkägarna familjerna Svensson/Warborn privat inköpt sin mångåriga sadelleverantör Ätranverken i Falkenberg. Nymans hade en annan ensamtillverkare vars priser jag ansåg ligga i överkant, varför jag tog kontakt med Ätranverken. De var tydligen angelägna om att kunna öka sin försäljning och gav till slut ett mycket gott pris. En dag ringde Konsul Warborn upp mig och frågade om vårt sadelpris hos Ätranverken. Jag måste givetvis ge honom ett korrekt svar som, efter vad jag kunde förstå, överraskade honom mycket. Efter vad jag senare fick veta var vårt pris väsentligt lägre än vad Monark betalade till ägarnas egen fabrik. Som en bieffekt träffades en förmånlig bonusöverenskommelse med vår tidigare leverantör, som på årsbasis skulle ha givit en besparing på mellan ett och två hundra tusen kronor om inte cykeltillverkningen snart flyttades till Varberg.

Strax därefter fick jag betydligt friare händer i inköpsarbetet. Värdet av samarbetsavtalet med Husqvarna måste allvarligt ifrågasättas. Kanske den i viss mån kunde tillföra Varbergsfabriken fördelar i ökad cykel- och mopedproduktion. För Uppsalas del innebar den förödande nackdelar. Husqvarna tolkade avtalet så att de skulle ha rätt till pressgjutningsorder även om deras pris inte var konkurrenskraftigt. Den nya motorsågen var unik och fick ett mycket gott mottagande och Husqvarnas fortsatta tillverkning kom att bygga på det nya konceptet, som undan för undan vidareutvecklades. Snart var Husqvarna världens största motorsågstillverkare. Den tillverkningen hade så väl behövts i Uppsala när båtmotortillverkningen i slutet av 60-talet inte längre var lönsam.

Monarkkoncernen kom i en mycket svår ekonomisk situation och från initierat håll påstods också att "affären med Husqvarna vållade Monark-krisen".

Båtmotortillverkningen hade startat i mitten av 1950-talet inspirerad av den svenske representanten för Firma Karl Schmidt i Tyskland, som tidigare levererat de omonterade motorsatserna till Nymanolagens automopedmotor. Leverantören var specialiserad på pressgjutgods och våra tekniker hade mycket att lära av dem och deras motorspecialist. Det av direktionen överenskomna paketpriset på motorsatser inkluderade också utvecklingsarbete och provision till representanten och jag hade inga möjligheter att då bedöma prisfrågan.

Efterfrågan ökade snabbt och årsproduktionen sköt snabbt i höjden. Vid genomförd kontroll av vad andra pressgjuterier skulle ha tagit betalt konstaterades att de tyska priserna var mycket höga, men de gick inte att rubba på. Våra tekniker hade lärt sig den nya tekniken väl och vid utveckling av nya, större motortyper kunde svenska tillverkare konkurrera med framgång. I vissa fall låg priset 100 % högre för en nästan exakt lika detalj. Detta innebar att priset för nya båtmotorer kunde sänkas betydligt.

År 1965 övertog Monark-Crescent den av Elektrolux bedrivna tillverkningen av Archimedes - Penta utombordsmotorer. En del av motortyperna lades ner men de större fick komplettera våra motorserier. Även här kunde mycket stora besparingar göras, dels genom att i större utsträckning införa press- istället för kokillgjutning, dels genom byte av leverantörer och slutligen allmän prispress. Samarbetet med den tekniska avdelningen hade alltid varit mycket gott, men i ett fall vågade de inte övergå från kokill- till pressgjutning. Jag tillförsäkrade mig tillverkarens garantier och meddelade företagsledningen att jag personligen var beredd att stå för kostnaderna vid ett eventuellt misslyckande om jag istället fick 50 % av den uppnådda vinsten, vilket skulle motsvara några årslöner för mig. Den pressgjutna detaljen accepterades utan min garanti.

I början av 1970-talet strävade Volvokoncernen efter ett differentierat produkt-sortiment och intresserade sig särskilt för fritidssektorn. Man ville komplettera Volvo Pentas sortiment med utombordsmotorer och köpte 1973 Uppsalas marintillverkning. Målsättningen var minst 100 000 motorer per år och successivt modernare motorer och rationaliserad stortillverkning.



Vykort

Inköpsverksamheten i Uppsala underställdes nu Volvo Pentas inköpsdirektör i Göteborg. Hans närmast underordnade i Uppsala var en tidigare Volvoanställd inköpare. Mitt arbete fortsatte i stort sett som tidigare, men utan den press totalansvaret för inköpsverksamheten innebar. Bl. a. vilade leveransbevakningen inte längre på inköpet. Arbetsförhållandena ändrades också radikalt. Inköparna hade tid att följa nya projekt redan från konstruktionsstadiet och delta vid tekniska överväganden med leverantörer.

Från början var erforderlig tid för ingående inköpsförhandlingar inplanerad. Däremot var det ibland svårt att få inköpets förslag beaktade från konstruktionsavdelningen.

Den nya oljekrisen inverkade menligt på försäljningen och det blev ett priskrig mellan amerikaner och japaner med dumpade priser som följd. Mycket stora beställningar hade lagts ner i verktygsbeställningar, konstruktion och provningar när den första testserien av den minsta motortypen levererats. Dokumentationen och arbetsrutinerna var anpassade till biltillverkningen med mycket större serier och teknisk komplexitet och var avsevärt mycket dyrare än de enkla rutiner som tidigare fungerat tillfredsställande. Det tidigare goda återförsäljarnätet var avvecklat och båtmotorer var "småpotatis" som inte intresserade bilförsäljarna på samma sätt.

I hopp om att kunna sälja tillverkningen till annat håll lades tillverkningen ner sommaren 1979. Jag erbjöds fortsatt anställning vid något av Volvos företag eller 1,5 års förtidspension med full lön, av vilket jag naturligtvis föredrog det senare.

Sedan alla handlingar överförts till Göteborg ville Volvo emellertid ha min fortsatta medverkan i avvecklingsarbetet på deltid och på konsultbasis. Det var en mycket angenäm nedtrappning och bevis på uppskattning.

Efter nära 42 års arbete vid AB Nymans Verkstäder, Nymanbolagen AB, Monark Crescent AB och slutligen Volvo Penta, slutade jag med 1,5 års förtidspension den 1 juli 1979. Jag hade haft ett mycket intressant och roligt arbete men under ständig press och i visshet om att tillräckliga personella resurser skulle ha varit en mycket lönsam investering.

Som jag tidigare nämnt fortsatte kontakten med Volvo Pentas inköp på konsultbasis efter pensioneringen. Arbetet trappades ner undan för undan för att i stort sett vara slutfört efter 1,5 år men med enstaka kontakter ännu några år senare. Min uppgift var att hjälpa till att på förmånligaste sätt underhandla med leverantörerna om verkställda annulleringar av gjorda beställningar.