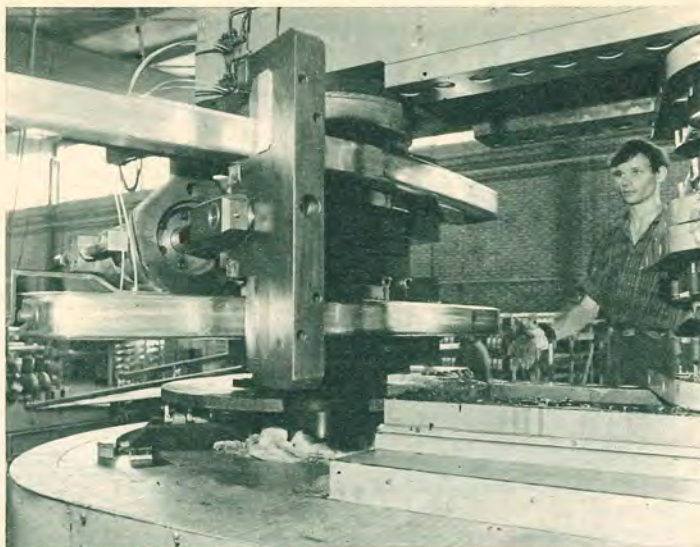


När man hör namnet Skultuna nämnas går tanken osökt till köket, där det i kastrullskåpet troligen står ett eller flera kokkärl med en kunglig krona och årtalet 1607 inpräglad. Det är väl så, att Skultuna som industri sedan gammalt förknippas med vissa husgeråd och redan på 1640-talet var man i gång med export av sådana. Alltjämt ingår kokkärlsproduktionen som ett viktigt inslag i Skultunaverken, där nya modeller i dagarna har släppts ut. Men den är bara 1/10 av den totala omsättningen. Det är i stället folien som värdeemässigt är den största tillverkningsmedel med 1/3 av 1968 års totala fakturering.

På senare år har bilindustrin blivit en stor kund, vilket betydligt investeringar i byggnader och maskiner med 25 milj. kr. På senare år har också teleskophus i aluminium kommit in i bilden och blivit en fin lösning på tillfälliga bostadsproblem och med bl a arbetsmarknadsstyrelsen som intresserad kund.

I vår serie Från råvara till färdig produkt har vi från råvarutillverkningen vid SAKO i Sundsvall via halvfabrikatproduktionen vid Metallverken i Finspång nu kommit till den tredje stationen i Skultuna. Här förvandlas materialet från Finspång till så pass olika produkter som teleskophus, stötfångare och fönsterbågar till Volvo och den tunnast tänkbara foliekvaliteten för livsmedelsindustrin och hushållen.

■ Den speciella avdelningen för tillverkning av Volvodetaljer stod färdig 1966. Där har investerats 25 milj kr och av detta kommer 14 milj på maskiner. Byggnaden upptar 9 000 kvm och är fördelad på en mekanisk del och en ytbehandlingsdel. Pro-



I den här bockningsmaskinen får aluminiumstötfångarna till Volvobilarna sin form vid Metallverken i Skultuna. Det är Kaj-Erik Holmström som sköter bockningen.

på stötfångarna efter det materialet mjukats upp i värme. I en annan maskin görs en ny bockning och sedan alla onödiga detaljer frästs bort och man gjort hålslagning, kollas alla mått vid en kontrollstation på vägen.

Nu är Volvoprodukten mekaniskt färdigbehandlad och sedan återstår polering och eloxering som ökar oxidskiktet upp till åttatusendels millimeter.

Tredelad stötfångare

I en särskild avdelning tar man

Skultuna exporterade första kastrullen på 1640-talet

duktionen av stötfångare och fönsterbågar täcker till 50 procent Volvos behov. Till Skultuna kommer också den i Olofström pressade frontgrillen till 142:an och 164:ans som görs i Finspång för att poleras och eloxeras.

Besvärlig produktion

Av göten pressas och profileras bakstötfångarna som är lika på både 142- och 164-modellerna. Däremot är de främre stötfångarna olika och för 164-modellen svetsas den i tre delar. Anläggningen är väl mekaniserad och produktionen är besvärlig, då

det ställs mycket höga krav på materialet som inte får ha några märken. Produkterna hängs därför under bearbetningen upp med kraftiga gumminoddar och fraktas till Göteborg i formpressade kartonger med mellanläggsskivor i plast.

3 000 ton profiler

Man gör vid denna speciella Skultunaavdelning av med ca 3 000 årston aluminiumprofiler. Göten värms först upp i 450 grader och pressas under 1 600 tons kraft till profiler på upp till 27 meter för att sedan kapas i lämpliga längder. Sedan hörnen klipts bort valsbockas ändarna

sig an 164:ans framstötfångare. Den består av tre delar där den valsade mittendetaljen svetsas ihop med två pressade profiler.

Grillarna från Olofström och Finspång blåstras först omkring lykthälen för att inte ge några regler och sedan återstår slipning, polering och eloxering.

På ett annat ställe i den stora anläggningen hittar man dörrbågstillverkningen. Profilerna kommer från det egna pressverket till en bockningsmaskin för att hamma hos svetsmanskapat. Där görs i 4 maskiner 2 svetsmoment för bakdörrens båge och en för framdörrens. Svetskägglet fräses bort och nu har ma-



**ADVOKAT
EVERT
LUNDGREN**

BIL
§

LITA INTE PÅ BILFÖRSÄLJARE

■ Ett rättsfall om försäljning av begagnade bilar har nyligen publicerats i Nytt Juridiskt arkiv 1969 sidan 185, vilket understryker den paradoxala sanningen, att man ofta inte kan lita på en bilförsäljare vare sig när det gäller att avsluta ett avtal eller att ta emot pengar.

Sakläget är kort och gott det, att en bilförsäljare måste inhämta chefens skriftliga godkännande såväl av försäljningsavtal som av rätten att motta likvid. I det sistnämnda fallet kan sägas, att andra inbetalningar än de som sker direkt till bolagets kassa inte är giltiga. Det-

ta är något ganska märkvärdigt och avviker från vad man i detaljhandeln eljest är van vid. Man brukar tro på att expediten har rätt att sälja i varuhuset och man brukar lämna pengarna till denne i den tron att han eller hon har ställningsfullmakt (vilket han eller hon också har). Men när det gäller bilar ställer man allt på huvudet. Försäljaren anses i regel inte ha ställningsfullmakt — inte ens om han befinner sig i bilaffären — till att avsluta avtal eller ta emot pengar. Det finns faktiskt ett rättsfall tidigare, där en kund lämnat pengarna till bilförsäljaren och sett denne gå åt kassan till, medan försäljaren fortsatte förbi kassan och behöll pengarna. I det fallet ansågs emellertid kunden ha varit i så god tro, att betalningen fick gälla mot bolaget. Men det var ett undantag. I regel skall betalningen ske direkt till kassan, och

rättsfallet ovan understryker åter detta.

Händelseförloppet var i kortet följande:

En försäljare B, anställd vid Philipsons Söder, sålde under 1966 två bilar till en köpman V, med bilfirman Sven V för ett ganska ordinarie pris. Den ena bilen — en begagnad Chevrolet kostade 6 000 kronor och den andra en likaledes begagnad Simca 7 500 kronor. V sålde i sin tur sedan bilarna vidare. Några köpehandlingar uppräddades icke, men B skrev kvitton på beloppen. Både V och hans medhjälpare gick ut från att B sålde bilarna i bolagets namn, varför de inte tvekade att betala pengarna. B redovisade emellertid bara hälften till bolaget och behöll i stort sett den andra hälften för egen del. Efter någon tid upptäcktes naturligtvis saken, och Philipsons Söder stämde genom sin advokat

terialeet nått slutkontrollen före ytbehandlingen.

Programstyrt

Man har två stora och en mindre eloxeringsanläggning. De är programstyrda och det är bara påsättning och avplockning som sker manuellt. Dörrbågarna sköljs och betas och får glänsning på elektrolytisk väg. I eloxeringsbadet får man upp oxidskiktet och för eftertäckning av porerna i materialet doppas det i kokande vatten för att efter sköljning och torkning hamna i lagret.

Gamla anor

Skultuna har en industri med gamla anor. Som ett av de första mässingsbruken i landet grundade Karl IX Skultuna Bruk. Fyra år senare började mässing — dåtidens "modevara" att tillverkas.

Det första gjutna stryckjärnet kom 1617 och 1632 fick Skultuna kyrka en vacker ljuskrona från bruket. På 1700-talet var mäsingsstråd en stor exportvara, men franska revolutionen tog bort uniformsgrannlåten och behovet blev sedan inte lika stort.

Endå i landet

En lustig detalj i tillverkningen är mässingsvikterna. De började tillverkas 1693 och tillverkas allttjämt och under alla åren har det gjorts modelländring endast en gång. Det var 1850 som den moderna typen med knapp såg dagens ljus. Den produktionen är Skultuna ensam om i landet.

På 1920-talet kom aluminium i kokkärl och 1960 var det klart för foliens entré, då den flyttades från Finspång efter att ha varit där sedan 1935.



I ett berg av frontgrillar till Volvo tronar fru Siv Jönsson. Här gäller det att skydda det blanka och välputsade materialet från stötar.

Volvo är storkunder hos Skultunaverken på stötfångare till sina bilar. I kraftiga gummisnoddar hänger här Tommy Dahl upp de färdiga stötfångarna på transportvagnar.



2,6 milj folierullar

Det är imponerande siffror inte minst på foliesidan som presenteras. Årsproduktionen av hushållsfolie ligger på 2,6 miljoner rullar vilket ger en längd på 3 200 mil. Med hela folietillverkningen utlagd som ett meterbrett band skulle man komma närmare tre gånger runt jorden. Kokkärlsproduktionen ligger i år på närmare 1 miljon kärl där omkring 40 procent exporteras. I dagarna har en ny typ av kokkärl släppts ut. Den har fått emalj i glada färger utanpå och inuti har man som tidigare det fina teflonmaterialet som gör kärlen lätta att diska och som hindrar att maten bränns fast. Med ett löstagbart handtag kan kokkärnen lätt ställas in i ugnen eller på bordet utan att ta alltför stor plats.

Teleskophus

För några år sedan började man också experimentera med teleskophus — byggkroppar av aluminium som kan fällas ut och sättas upp på mycket kort tid. Hösten 1965 var det första huset färdigt och 1967 levererades ett hus till Boden. Det kom på järnväg i 35 graders kyla men kunde trots kylan lätt fällas ut och dagen efter var det full värme i stugan. Den görs i storlek på 30–60 kvadratmeter med full funktionsduglighet som temporär bostad. Teleskophuset finns också i ett 10-tal exemplar som skolbyggnader på 60 kvm.

I nästa artikel sätter vi punkt för denna resa i aluminiumens tecken. Då skall vi berätta hur stötfångare, grillar och andra detaljer tas om hand på Volvo i Göteborg för att ingå som viktiga detaljer i bilproduktionen.

Sture Fredbäck

in V till Stockholms rådhusrätt och yrkade att få den andra hälften av beloppen. V bestred kärömmålet under påpekande att han utgått från dels att B haft ställningsfullmakt att sälja bilarna ifråga, dels att han även som bolagets representant ägt uppbara beloppen.

Rådhusrätten godkände i viss mån V:s resonemang att B ägt sluta ett bindande försäljningsavtal men däremot icke att han skulle ägt uppbara pengarna. Rådhusrätten säger därom: "Även om B såsom försäljare hos bolaget varit behörig att å dess vägnar avtala om försäljningen av bilarna i fråga kan det i alla fall gentemot avgivna vittnesutsagor icke anses styrkt att han intagit en sådan ställning att enligt sedvänja inom branschen V (dvs köparen) ägt att med befriande verkan till honom erlægga betalning för bilarna. Så har icke skett."

I sitt domslut förpliktade därför rådhusrätten V att till bolaget utgiva 5 700 kronor för de inköpta bilarna, utöver det försäljaren redan inbetalt.

I Svea hovrätt

V, dvs köparen, gick vidare till Svea hovrätt och yrkade ändring i domen. Här gick det bättre för köparen, sedan man hört ett vittne från bolaget, vilken uppgivit att en försäljare i förväg kunde inhämta godkännande från chefen till att sälja en bil för ett visst pris. Härav slöt hovrätten att köparen V hade rätt att utgå från att B haft behörighet att träffa avtal om försäljningen av de aktuella bilarna. Hovrätten ansåg också att V haft skäl för sin tro att B också haft rätt uppbara pengarna.

I Högsta domstolen

V hade alltså vunnit målet i

hovrätten, men nämn den glädje som varar beständigt. Philipsons gick vidare till Högsta domstolen och lyckades få prövningstillstånd. Yttranden av Handelskamrarnas nämnd inhämtades, liksom från Motorbranschens riksförbund, vilka yttranden i stort sett gick i avböjande riktning. HD yttrade sedan i sina domskäl:

"V:s talan i målet hos KM får anses gå ut på att B var behörig att på bolagets vägnar ingå försäljningsavtalen, därför att bilförsäljare i hans ställning sedvanligen får för sin huvudmans räkning träffa sådana avtal som de nu ifrågavande. Emellertid ger utredningen i målet icke vid handen, att någon sedvänja av denna innebörd föreligger. För bolaget bindande avtal kan således icke anses ha kommit till stånd. På grund härav och då V icke förmår återställa bilarna är han skyldig att till bolaget

utgiva ersättning för deras värde i den mån detta icke redan tillgodoförts bolaget. V har icke framställt någon erinran mot det fordrade ersättningsbeloppet i och för sig.

KM prövar förty rättvist att, med ändring av Hovrättens dom, förplikta V att till bolaget utgiva 5 700 kronor jämte 5 procent årlig ränta därå från den 3 februari 1967 tills betalning sker."

Resultatet av rättegången blev alltså det, att man inte kan lita på en försäljares ord vid avtalslutandet. Hans uppgifter måste bekräftas "på högre ort" i det att avtalet skall konfirmeras eller godkännas av företagens chef. Inte heller äger han ta emot några pengar — de skall gå till kassan.

Det gäller alltså att se upp så att man inte får betala två gånger för samma bil, vilket V fick göra.