

Familjen Hägglund



*Hela familjen Hägglund år 1912.
Olle finns inte med på bilden, han föddes senare.
Stående från vänster: Gustaf, Gösta, Martin, Pelle.
Sittande från vänster: Ragnar,
mamma Hulda med lille Erik i knät, Anna, pappa Johan och Harald.*

GLIMTEN

Informationstidning
för Hägglundskoncernen

AB HÄGGLUND & SÖNER
891 81 ÖRNSKÖLDSVIK

TELEFON: 0660-800 00

Glimten produceras av Hägglunds personalavd:

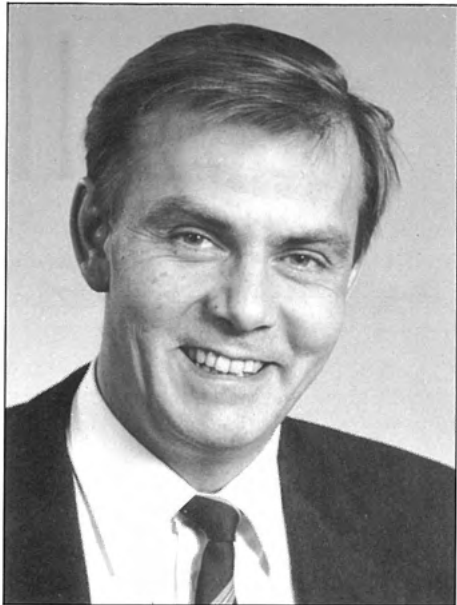
Ansvarig utgivare: BO SÖDERSTEN

Redaktör: GUNNAR SÄFSTEN, tel 801 17

I redaktionen: BARBRO WIKMAN-SUNDSTEN

Grafisk produktion och distribution:
CEWE-Förlaget, Bjästa

Ingenting har varit omöjligt



Den tidning du nu håller i din hand har vi gjort för att försöka summa vad som hänt under de 90 år företaget varit verksamt, alltifrån den blygsamma starten med Johan Hägglunds Snickerifabrik till dagens omfattande internationella verksamhet.

Vi hoppas att du får en trevlig stund med tidningen och tror att du kommer att förvånas över den framåtanda som alltid varit ett kännetecken för företaget Hägglunds. Ingenting har varit omöjligt.

Tre varma tack

Det är framför allt tre personer som jag vill nämna när det gäller det omfattande arbetet med att ta fram, källgranska och skriva den här historien om Hägglunds första framgångsrika 90 år.

Först och främst Carl-Gunnar Östberg.

Carl-Gunnar, som själv under sin anställning på företaget var chef för den elektriska motorfabriken, ägnade mycket tid åt att samla fakta om de produkter som Hägglunds tillverkat.

Carl-Gunnar Östberg skapade en guldgruva av fakta att ösa ur. Carl-Gunnar finns dock inte längre bland oss. Han fick tyvärr aldrig glädje av att se slutresultatet av det arbete han själv tog initiativet till.

Helén Anderson, som undervisar vid högskolan i Östersund, intresserade sig för företagen i Örnsköldsvik och deras koppling till varandra för några år sedan. Helén kom i det sammanhanget i kontakt med Carl-Gunnar, som berättade om Hägglunds.

Heléns intresse väcktes för Hägglunds och företagets intressanta produkt historia. Hon beslöt sig för att forska vidare. Andra steget i Heléns avhandling i företagsekonomi kom att handla om Hägglunds produkt historia. I den tredje delen skall Helén för övrigt fördjupa sig i Hägglunds tillverkning av bussar och däckskranar.

Under sitt arbete fick Helén i sin tur kontakt med Barbro Wikman-Sundsten på Hägglunds informationsavdelning. Barbro har arbetat sig igenom och sammanställt Heléns material, men även inhämtat information om de gångna 90 åren från andra källor.

Du håller resultatet av detta omfattande arbete i din hand och vi hoppas att du får en högtidsstund när du läser tidningen.

Traditionsbärare

Jag känner en ödmjukhet och respekt inför vad som bröderna Hägglund och företagets anställda uträttat under de gångna 90 åren. Den solida grund vi i dag står på är resultatet av många års hårt arbete. I dag är det vi som har ansvaret att bära de stolta traditionerna vidare.

Låt oss göra det med samma oförskräckta syn på livets möjligheter som kännetecknat Johan Hägglund och de sju sönerna, som tillsammans med många hengivna anställda, skapat AB Hägglund & Söner. Kan dom så kan vi.

BO SÖDERSTEN
Koncernchef

Hägglund & Söner & jag

När jag kom till Själevad som fem-åring 1928 rankades Hägglund & Söner som Norrlands ledande möbeltillverkare. Då var pojkarnas far, Johan Hägglund, ännu företagets huvudperson; rörelsen hette följaktligen i folkmun »Hägglund å pajka«.

Men redan samma år som jag föddes hade den blivande busskungen Anton Hector (vars son Folke och jag blev klasskamrater i Samskolan längre fram i livet) träffat Pelle Hägglund på Stenmans, visat honom en bild på en buss i en amerikansk tidning och frågat honom om *pajka* kunde bygga ett liknande fordon åt honom.

— Naturligtvis, svarade Pelle Hägglund, tog med sig tidningsbilden hem till storebror Gösta, och innan jag fyllde året stod bussen färdigbyggd.

Längre fram i livet lärde jag mig att Gösta Hägglunds arbetsmoral, som utgör fundamentet för hans livsfilosofi, finns inskriven i paradoxen: *Det svåra gör vi genast, det omöjliga tar lite grann längre tid.*

Nittioårige Gösta Hägglund lär mig något nytt var gång jag träffar honom. Sistlidne februari lärde han mig att detta kallas för att *klattra*.

När jag höll på med texten till Gunnar Erknens och min bok »Surströmmingskusten« frågade jag samme man ifall det var pengarna, äran eller makten som gav arbetet en sådan lust.

Den reslige sjuttioåringen gav mig en blick som fick mig att inse hur enfaldig frågan var. Sedan sa han mycket vänligt:

— Ingetdera. Jag tror att det är driften att utforska sina gränser, se hur långt man kan komma.

Allt annat är egentligen irrelevant. Men då får du naturligtvis inte dra in sådana med denna drift inkomparabla storheter som tillgivenhet, kärlek, skönhet och annat som vetter åt samma håll.

Den store konstnären Verner Molin var väl förtrogen med det onda och dystra i livet, konkretiserat i hans måleri av mörksuggorna. När Molin målade Gösta Hägglunds porträtt, närmast rebusartat som så mycket av det mästaren gjorde, försåg han modellens kavaj med ett väl tilltaget rött fält.

— Vad är det där? frågade Gösta.

— Det är ditt stora varma hjärta, svarade Verner Molin.

Då hade mästaren och modellen lärt att väl känna varandra; det tog några år innan Molin ansåg att målningen var färdig.

Mitt första Hägglundsknäck

Jag har egentligen bara lärt känna Gösta av septetten bröder som var med om att tillsammans med sin far bygga upp Hägglund & Söner. Men jag har under årens lopp i mitt umgänge med företaget — som har omfattat industrireportage, personporträtt, filmuppdrag och glam i festligt lag — kommit till in-

sikt om att alla har varit präglade av samma ambition och livshållning. Olika slag av fallenhet och begåvningsinriktning hos De Sju H:na gav, jämte en för bröderna ovanligt väl utvecklad förmåga att gilla varann och komma sams, tyngd och bredd åt samarbetet. De två som mest heltäckande kompletterade varandra var förstas Pelle och Gösta, uttryckt så här i en intervju jag gjorde med den senare 1968:

— Pelle sålde och jag tillverkade.

Redan 19 år tidigare hade jag skrivit min första artikel om Hägglunds. »Karriär i kaross« hette den och stod att läsa i majnumret av månadstidningen ALLT (1949). Kort dessförinnan hade jag gift mig med en flicka som bland annat hade varit Gösta Hägglunds sekreterare och fått till svärmor en godhjärtad kvinna med ett tremänningrelaterat släktförhållande till bröderna i den dåvarande buss- och flygmaskinsfabriken, som låg granngårds sedd från svärföräldrahemmet.

När jag nu fyrtio år senare ögnar igenom min kria (framtagen ur Hägglunds arkiv) frapperas jag av hur följsamt jag hade anslutit mig till den tidens ideal i fråga om god framställningskonst. Här finns de litterära allusionerna (*Lubbe Nordströms liknelser om Norrland som plånboken ur vilken det övriga Sverige tar sedlarna, stämde illa vad beträffar Gullänget*). Här



Olle Norell vid skrivmaskinen.

finns den ingående detaljkunskapen, redovisad à la Time, en fyrbåk för unga Å&Å-skrivare på den tiden. (*Man får osökt namn som Ford och Kaiser i tankarna, när man går genom monteringshallen, där de fräsande punktsvetsmaskinernas stötar ackompanjerar de pneumatiska nithammarnas kulspruteeld, där slipskivornas gnissel, planhyvlarnas vinschande och plåtslagarklubbarnas dundrande mot gensträvig karrosseri-plåt fyller varje vrå.*)

Här finns en stor mans utsaga om sig själv när han var liten — indiskretionen serverad av svärmor. (När Pelle Hägglund var en mycket liten grabb var det en gång någon som frågade honom vad han skulle göra när han blev stor. »Hålle hän-

nern på ändan å bare tittle», svarade det blivande affärsgenet.)

Ett landshövdingensord från 1940 får avsluta den ambitiöst hopkomna artikeln. Artur Engberg om Johan Hägglund och hans sju pojkar:

— Inför denna märkliga familj och dess beundransvärda skapelse stärkes ens tro på detta folks framtid.

En sentens av Henry Ford som har fallit mig ur minnet stiger fram som ett litet förklaringsberg ur artikeln från 1949: »... hade den förmågan som Henry Ford satte så högt, nämligen att kunna tänka med utgångspunkte från ting och inte från ord«.

Låter djupsinnigt och klyftigt. Liksom så mycket annat som sägs med ett uppbåd av ord. Gösta Hägglund uttryckte det kortare

och bättre: klattra. Och så gjorde han det.

Mallig på Hägglunds vägnar

Vi som bor här omkring lever alla våra liv tillsammans med Hägglund å pajka. På ett eller annat sätt. När jag var barn och i mors och fars sällskap hälsade på i födelsestaden Norrköping var jag *kärit* på familjen Hägglunds vägnar när jag såg att bussarna i rikets tredje stad kom från »oss«.

När man lite längre fram såg Sk-25:orna fara som spjut i luften över Åsberget erfor man ännu en gång samma ställföreträdande belåtenhet.

Och i dag? Ja, nu är Hägglunds så stort och mondialt så etablerat att en outsider som jag inte har en chans att riktigt begripa det. Men känslan av glad mallighet över något som är bra och är etablerat där jag bor och som jag ändå på något sätt är delaktig i — den finns kvar. Och jag tror att den finns inom oss alla som lever här och att den inte kan undgå att präglade oss: här sitter vi inte som dom i — ja, du kan väl själv fylla i några lämpliga ortnamn! — på pottkanten och ropar på bidrag och understöd. Det ligger liksom inte för oss. Det vaccin som vi känner under beteckningen *Hägglundsandan* verkar på något mystiskt vis i hela folksjälens här nolaskogs.

OLLE NORELL

Det började i en bryggstuga

Torparsonen Johan Hägglund gifte sig i slutet av 1800-talet med Hulda. Huldans far, timmermannen Per Ersson Hörnell, ägde marken där Johan och Hulda kom att bygga sitt hem och där AB Hägglund & Söner så småningom kom att byggas. Hulda, som var ett av nio barn, hade ärvt sin jordlott 1890.

På området, som var skogsbevuxet, hade timmeravverkning pågått sedan 1700-talet och virket fraktades till hamnen vintertid med timmerkälke. Det berättas att de gula blommorna; gullviva, åkersenap och kabbelekor, som lyste som guld på hemmanets åkrar har givit platsen namnet Gullänget.

Johan Hägglunds Snickerifabrik

Johan Hägglund byggde gård och ladugård 1895-96. Timret till byggnaderna

högs på platsen. Han började tidigt jobba med snickerier i den lilla bryggstugan. Snickeriet grundades 1899 i vagnsboden och fick namnet Johan Hägglunds Snickerifabrik. Då tillverkades dörrar, fönsterkarmar och senare även möbler och åkdon (kärror, lastvagnar, timmerkälkar) i snickeriet.

Den första produktionsutrustningen var en bandsåg, vilken drogs av en häst i en sk hästvandring och en rikthyvel med delar av trä. Hästen ersattes 1903 av en engelsk fotogenmotor på 3 hästkrafter av märket Vulcan. »3-hästarnas motorn var så gammal och dålig att jag sparat mest om jag kört den ned på Höglandssjöns is och låtit den drunkna där när våren kom«, lär Johan Hägglund ha yttrat. Johan köpte en större 10-hästarnas motor ganska snart.

Hulda och Johan Hägglund tillsammans med barnen framför boningshuset år 1912.



Den första verkstadsbyggnaden

Först 1913 blev det landsväg fram till Gullänget och den första telefonen kom några år senare. När man år 1918 fick elektrisk ström färdigställdes också den första verkstadsbyggnaden. Kraftverket hade så liten effekt att den elektriska motorn inte fick köras när grannarna behövde kvällsbelysning. Efter klockan 22.00 fick Gösta, äldste hemmavarande sonen, stå i vinterkylan och köra maskinerna. Då hade firman fått några anställda. Två år därefter arbetade tio personer, inklusive familjen, med snickeriverksamheten.

»Den mest betalade hette Näsholm och hade 24 öre i timmen, övriga hade 18.«
Berättat av Gösta Hägglund, 1986.

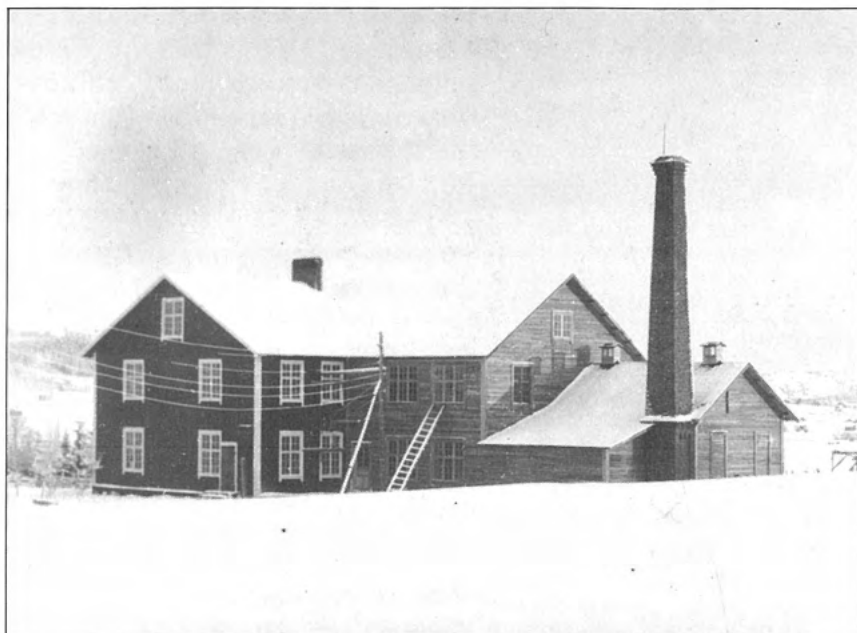
Johan Hägglund och hans hustru Hulda fick tio barn, äldste sonen och enda dottern dog emellertid vid 13 respektive 7 års ålder. Av de åtta sönerna blev det bara Martin som inte ägnade sig åt familjeföretaget. Martin fick studera och blev sedermera byrådirektör vid lantbruksstyrelsen. De övriga sönerna visade alla intresse och fallenhet för den verksamhet pappan bedrev.

Arbetet i snickeriet var familjens gemensamma källa till uppehälle och intresse. Man arbetade nästan alltid. Pappa Johans inställning till arbetet tycks ha följt sönerna genom livet.

»Arbete är en välsignelse, säger herr Hägglund. Vår Herre vill att vi ska förvalta vårt pund och man kan varken äta eller sova sig till pengar, ej heller ta dem med sig i graven. Så länge hälsan stoppar, bör man sköta sin kallelse.« Ur tidningen Dagen år 1950.

Aktiebolag bildas

När AB Hägglund & Söner bildades 1922 var omsättningen 70 000 kronor. Mamma Hulda hade gått bort och pappa Johan Hägglund hade blivit sjuk. Bröderna fick låna pengar till ett aktie-



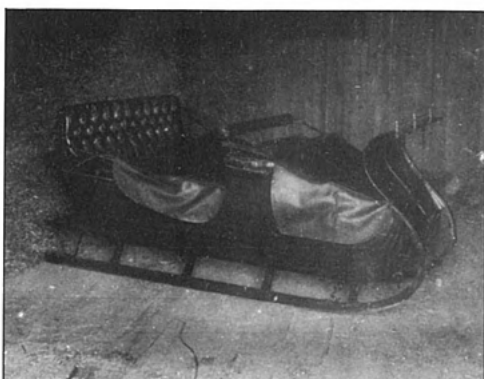
kapital på 15 000 kronor, vilket goda vänner till familjen gick i borgen för. Johan, Martin, Gösta, Per-Evert och Gustaf blev aktieägare. Några aktier ägdes också av en morbror och en god vän. Dessa aktier löstes in längre fram. Per-Evert blev VD och pappa Johan styrelsens ordförande. Syskonen hade vid bolagsbildningen tre anställda.

Möbelsnickerier

Vid 1920-talets början utgjorde snickerier och möbler, till i första hand privatpersoner, i stort sett hela produktionen. Möbeltillverkningen inriktades främst på matsalsmöbler. Det var kvalitetsmöbler huvudsakligen tillverkade av ek och ask, men även virke av finaste kvalitet, så som cubamahogny användes. Virket köptes från trävaruimportörer i södra Sverige. Det var Lövträbolaget i Stockholm och Trävarubolaget Larssons i Göteborg. Gösta Hägglund har alltid varit intresserad av konst och design. Han skaffade italienska och franska böcker vars bilder på möbler inspirerade honom. Det var nämligen Gösta som ritade alla beställningsarbeten.

Den första verkstadsbyggnaden byggdes 1918. På bilden, som är från 1924/25, syns också tillbyggnaden som gjordes 1923. Tillbyggnaden är omålad.

Norrlandsrisslan brukar skämtsamt kallas Hägglunds första snögående fordon.



Pelle Hägglund reste runt i Norrland och sålde möbler på en för uppgiften införskaffad motorcykel med sidovagn av märket Harley-Davidson.

Möblernas design var också inspirerad av möbler på NK, där de fotograferades på plats av Pelle Hägglund. Snickerierna och möblerna var beställningsarbeten till kunder i Örnsköldsvik med omnejd. Kunderna hade uttalade önskemål om produktens utseende och

Vid 1920-talets början utgjorde snickerier och möbler i stort sett hela produktionen. Möbeltillverkningen inriktades främst på matsalsmöbler.

funktion. En fru Gradin skulle t ex ha en extra lång säng till Prins Vilhelm, som skulle komma på besök.

Bönderna en ny kundgrupp

Bönderna blev en ny kundgrupp när man började tillverka en del fordon och jordbruksmaskiner i början på 1910-talet. De maskiner som nämnts är höskrindor, skakverk och kastmaskiner (rensningssmaskin kopplad till tröskverk).

Norrlandsrisslan, en hästdragen släde, brukar skämtsamt kallas företags första snögående fordon. Risslorna såldes genom två järnaffärer i Örnsköldsvik, Bröderna Edlund och Bröderna Hägglunds Järnaffär.

1921 kom en för den fortsatta produktionen avgörande order. Lastbilsägare Westman i Örnsköldsvik ville ha sin lastbil, en T-Ford, överbyggd. Överbyggnaden innebar att Hägglunds satte



ett kapell på lastbilen och försåg flaket med långsgående träbänkar.

Den första bussen

Denenkla överbyggnaden uppskattades av passagerarna och redan 1923 fick Hägglunds en förfrågan om att bygga en buss från en kund i Örnsköldsvik, som hette Anton Hector. Han hade genom en annons i en amerikansk tidning fått idén att man skulle kunna skjutsa folk i bussar, dvs starta bussrörelse.

Över en kopp kaffe på Stenmans konditori undrade Hector om inte Hägglunds kunde göra en sådan buss. Gösta Hägglund satte sig ner och ritade en busskaross på en gång. Han studerade annonsen och konstruerade efter den. Hector levererade ett T-Fordchassi. 1924 stod bussen klar.

Hectors buss gick på linjen Domsjö - Örnsköldsvik - Järved. Ena timmen gick den till Domsjö, andra timmen till Järved. Vid den allra första resan till Domsjösågen gick alla arbetarna vid sågen ifrån arbetet för att titta på »underverket«.

Något lyxåk var det sannerligen inte fråga om. När det blev kallt ute satt chauffören i stora sälskinnsstövlar och frös. Bussen kunde ta elva passagerare och eftersom vägen på den tiden gick över Domsjöåsen, fick passagerarna varje gång stiga ur och skjuta på uppför backen.

När det under helgerna gick extraturer till Hörnätt var det folksamling på torget. Bussturerna hade blivit ett mycket populärt utflyktsmål. Polis fick tillkallas för att ordna kön.

När den första bussen var levererad kom beställningar på flera bussar, bl a från Bröderna Pettersson i Sundsvall. En tid därefter tillkom ytterligare bussbolag som kunder. Det var till en början huvudsakligen bussägare i trakten kring Örnsköldsvik som beställde busskarossering. Det berättas att kun-



1921 satte Hägglunds kapell på en lastbil och försåg flaket med långsgående bänkar. Bilden visar en samtida överbyggd lastbil som fanns i Örebro.



derna färdades till Hägglunds på skidor för att beställa bussar. Nya kunder blev Westin i Docksta, Westin i Ullånger, Westman, Johnny Lindström och Sverre Eklund. Kunderna var enskilda personer som bedrev bussrörelse. I takt med att bussarna blev vanligare och busstrafiken ökade började också bussbolagen bildas.

Anton Hector, Gottfrid och John Westman bildade bolag under namnet Hector och Westman. De hade trafik runt Ö-viksfjärden i konkurrens med skärgårdsbåtarna. Bussbolaget vann över sjöfarten. Sverre Eklund köpte en buss och hade trafik under namnet Ringlinjen på sträckan Örnsköldsvik - Hampnäs - Svedjeholmen. Dessa busslinjer slogs sedan ihop under namnet

1924 stod den första bussen, byggd på ett T-Fordchassi, klar. Den beställdes av Anton Hector.



Hector & Westmans vagnspark år 1928. Fr v står John Westman, Anton Hector och Gottfrid Westman framför buss nr 3, en Scania med Hägglunds-kaross levererad i juni 1926. Bussen längst till vänster på bilden var också en Scania men med kaross från Br Nordström, Vivstavarv. Den totalkvaddades och karossen byggdes då om av Hägglunds år 1930. Bussen längst bort på bilden är en Reo med kaross från Gnarp.

Örnsköldsviks Centrala Omnibus AB, som i folkmun blev Centrala.

På 1920-talet bestod inhandömet av en buss till stor del av snickerier. Därför var steget från snickeriarbeten till bussar inte så stort som det kan förefalla idag. Till bussens träkonstruktioner användes ask och hickory men även björk. Ask var det bästa materialet och eftersom det var brist på ask i Sverige importerade man den från Tyskland, Polen och Danmark. Att använda plywood på en trästomme var en nyhet man använde sig av. Inredningen bestod av längsgående träbänkar och dörren var placerad längst bak. Till bussarna användes amerikanska chassier från Ford och General Motors samt svenska från Scania och Tidaholm.

Buss med tvärgående bänkar

1927 tog busskarosseringen fart. Nu hade större kunder tillkommit. Vid den här tiden bestämde kunderna till stor del själva hur bussen skulle se ut. Det var fråga om beställningsjobb och så förblev busstillverkningen sedan under alla år och någon egentlig serieproduktion blev det aldrig.

1928 kom en ny typ av buss. Den kallades »Sedan« och hade tvärgående bänkar för passagerarna, med en dörr för varje bänk på ena sidan. Denna busstyp kom att gå i långtrafik och en sådan trafikerade t ex sträckan Stockholm - Luleå. 1928 tillverkades 28 bussar. 75 personer arbetade enbart med busstillverkningen.



»Sedan«-bussen hade tvärgående bänkar med en dörr för varje bänk.

Hägglunds byggde också några ambulanser och begravningsbilar.

Bygde toppar till bilar

De bilar som fanns på 20-talet var öppna. För att bättre anpassa bilarna till de norrländska vintrarna började Hägglunds 1923 sätta »toppar« på bilar, dvs bygga väggar och tak. Några ambulanser och begravningsbilar såg också dagens ljus i Hägglunds verkstäder. En enhjulig släpvagn för personbil tillverkades också. Kunderna var limousineägare och egna företagare i trakten.

Möbelproduktionen dominerade

Under 20-talet ökade produktionen av fordon sakt men möbelproduktionen var fortfarande dominerande. Efterfrågan på möbler var god och Hägglunds gjorde även en del butiksinredningar. Under perioden 1927-29 var Hägglunds norra Sveriges största möbeltillverkare. Antalet anställda ökade till närmare 70 personer. Verkstaden byggdes ut 1927 och ett nytt hus byggdes 1928.

1928 bildades en fackförening under medverkan av företagsledningen. Den bestod av 36 medlemmar, som var anslutna till Träindustriarbetareförbundet.



Busstillverknigen tar fart



Hägglands deltog i Stockholmsutställningen med fem bussar. Bussen på bilden var en av modellerna. Den är byggd på ett chassi från Tidaholm och levererades till Huvudsta Omnibus AB i Stockholm år 1930.

År 1930 fanns Hägglands med på Stockholmsutställningen med fem bussar. Konkurrenterna visade endast en buss vardera. Utställningen kom att bli ett genombrott för Hägglands busstillverkning. Kontakter knöts med Stockholms och Göteborgs spårvägar.

Första spårvagnsordern

1932 kom första spårvagnsordern, från Sundsvall-Skön, sedermera Sundsvalls Trafik AB. Hägglands gjorde karossen med boggier och elutrustningen kom från ASEA. Spårvagnarna var 21,5 meter långa och därmed de största spårvagnarna i Europa. Fem spårvagnar såldes till Sundsvall. Dessa unika vagnar slutade sin gärning som transportörer av gruvarbetare i Kirunagruvan.

Spårvagnar blev för Hägglands en helt ny produkt. Att ordern överhuvudtaget kom till Hägglands tror Gösta Hägglund berodde på bussarnas goda rykte. Men det hade också betydelse att;

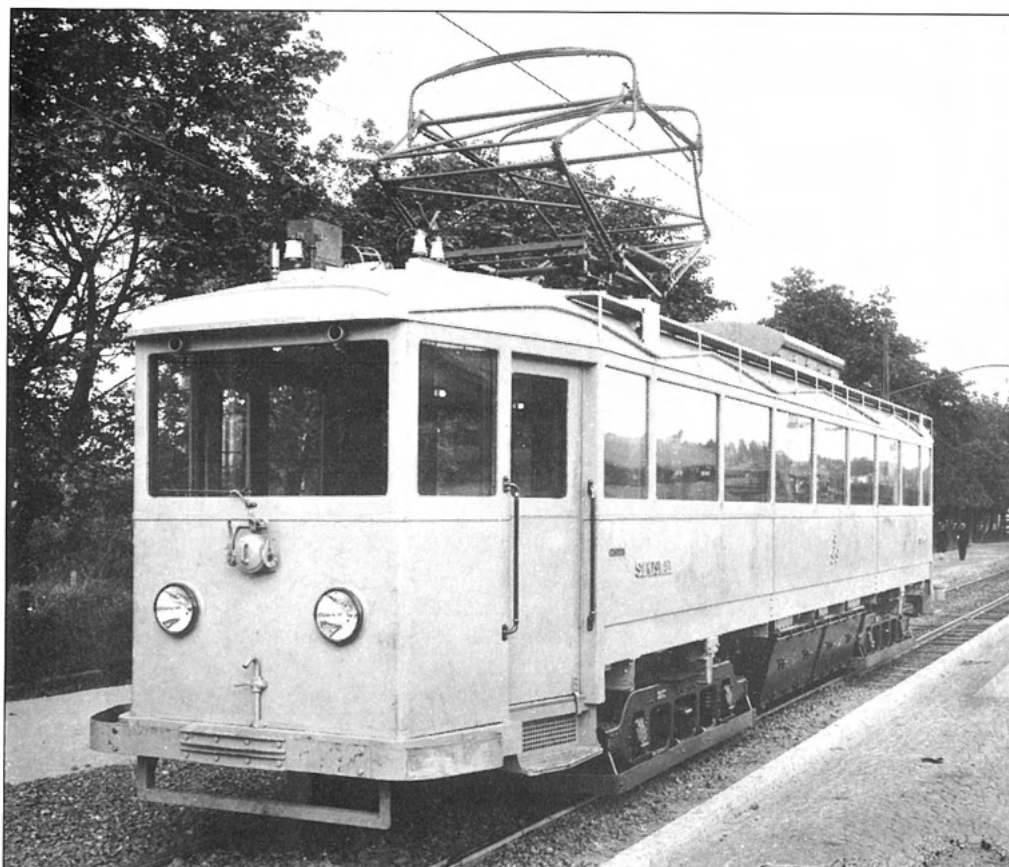
»Vi var trevliga mot kunderna och inte så självgoda som de stora företagen var mot sina kunder.« (Berättat av Gösta Hägglund 1986.)

Ytterligare ett nytt fordon kom i mitten på 1930-talet. Det var en rälsbuss till SJ 1936. Rälsbussen var spårbunden och dieseldriven. Rälsbussarna tillverkades i samarbete med Scania och Motala Verkstad. Något år tidigare hade man gjort en dressinkaross till SJ.

Ny stålkonstruktion

När busstrafiken ökade blev kollisionriskerna verklighet. Det krävdes kraftigare konstruktioner. Hägglands tog fram ett patent på stålprofiler 1937. En norskfödd överingenjör vid namn Sverre Smith gav idén. Syftet med profilerna var att göra karossen starkare och den bestod nu av en kombination av en tråkärna inuti stålet. Dessa stålprofiler köptes från Sandvikens Jernverk.

Nykonstruktionen möjliggjorde användning av vertikalt förskjutbara fönster, som köptes från England. Skinn och formpressade gummidynor till sitsarna kom också därifrån. Bussbeslag kom däremot oftast från Tyskland. Inslaget av utländska leverantörer var således betydande.



Den första spårvagnsordern kom 1932. Fem vagnar såldes till Sundsvall-Skön. Vagnarna slutade sin gärning som transportörer av gruvarbetare i Kiruna-gruvan.



Rälsbussar tillkom 1936. De tillverkades i samarbete med Scania och Motala Verkstad.

1938 ett toppår för bussarna

Busstillverkningen utgjorde en viktig förutsättning för företagets övriga produktion. Den gav kunskap om vilka krav som ställdes på tunga fordon för persontransporter. Bussproduktionen fick dessutom en sådan volym att den därigenom ställde krav på en rationell produktion men också krav på ökad kunskap bland personalen. Slutligen gav bussproduktionen genom sin lönsamhet de finansiella möjligheterna att dra igång utveckling av andra produkter. 1938 var något av ett toppår för bussproduktionen, den utgjorde 86 % av företagets omsättning. Det tillverkades ca 200 karosser per år.

1938 levererade Hägglunds bussar till armén för första gången. I ordern ingick också bussar med radiostationer.

Trådbuss — en nyhet i Sverige

Redan tidigt började hägglundsbröderna att resa utomlands för att hämta idéer och inspiration men också för att

knyta affärskontakter. På 1930-talet var Gösta Hägglund på utställningar i Tyskland, England och Frankrike. En av idéerna han tog med sig hem var trådbussen. Det fanns då inga trådbussar i Sverige.

1938 påbörjades arbetet med den första trådbussen på Hägglunds i samarbete med Motala Verkstad och Scania vad gäller chassi och ASEA vad gäller elektrisk utrustning. Hägglunds gjorde karosseringen med sin patenterade stålkonstruktion.

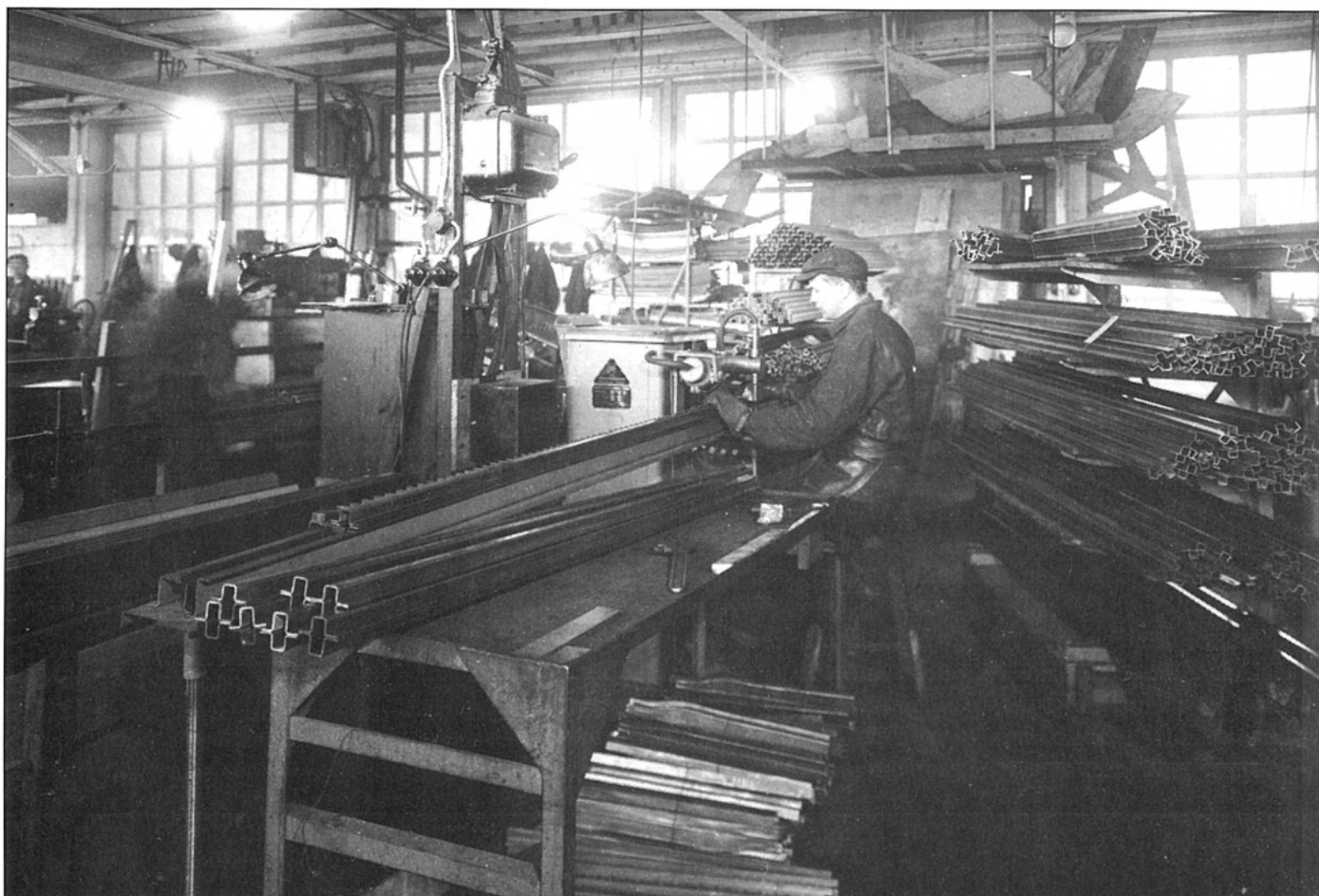
Den första trådbussen gick på prov i Västerås. Redan på våren 1939 fick Hägglunds en order från Stockholms Spårvägar på 20 stycken trådbussar. Senare såldes även tio trådbussar till Göteborg, där den sista gick ur trafik 1964.

Högre kvalitet krävde svetskunnande

Ökade krav på kvalitet i busstillverkningen ställde högre krav på kompetens för svetsning, vilket ledde till att Hägglunds så småningom skulle börja till-

1938 påbörjades arbetet med den första trådbussen.





verka svetsutrustningar. Det var kvalitetskraven i busstillverkningen som tvingade fram utvecklingen av svetsmaskiner med tillbehör. Denna elektromekaniska produktion startades 1939.

Beställningsjobb

En del udda produkter i enstaka exemplar tillkom i mitten på 30-talet, t ex karosser till droskbilar, en bandsåg och lastbilsflak. Det var huvudsakligen beställningsjobb till kunder i trakten.

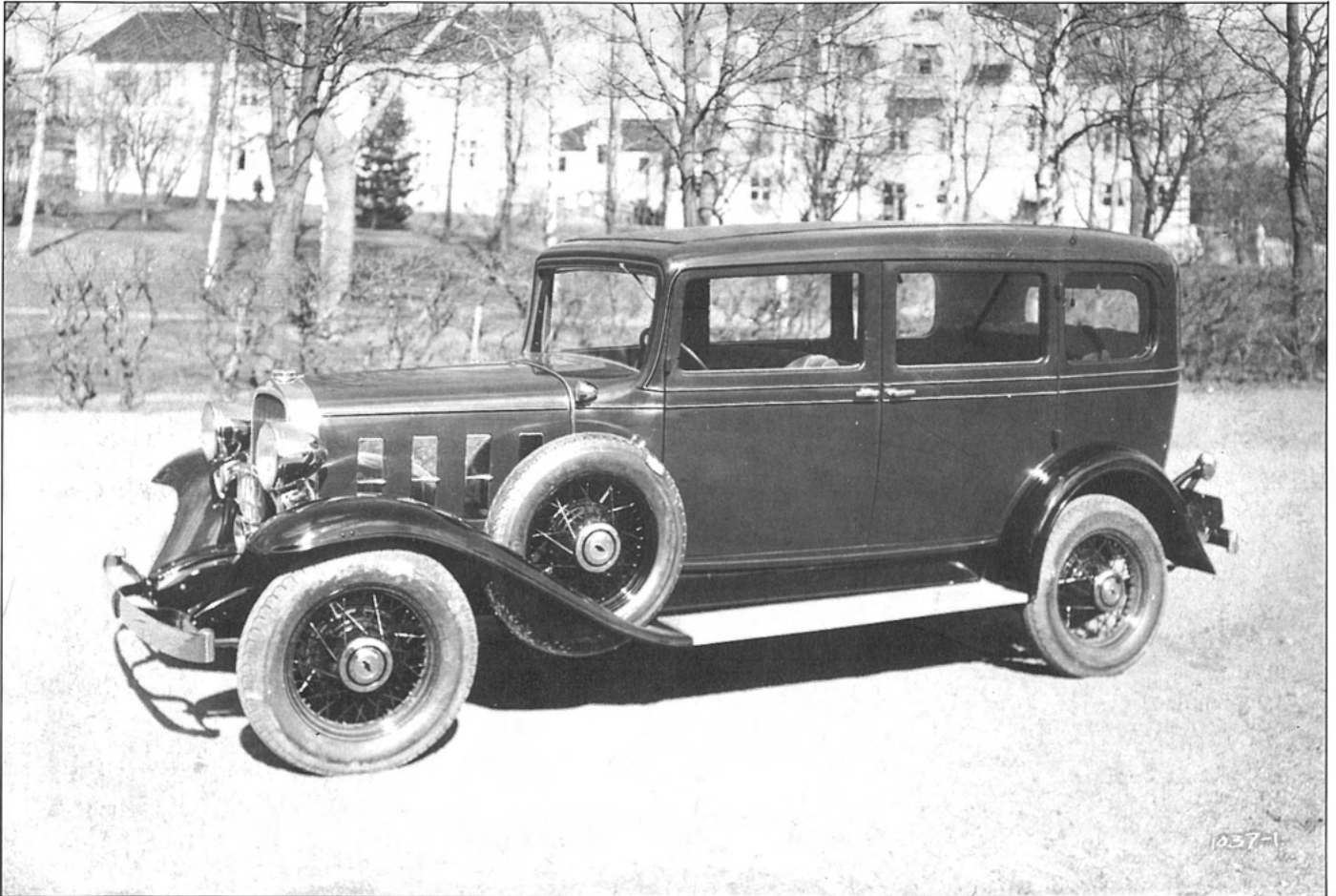
Med kriget kom gengasen

I samband med krigsutbrottet kom gengastillverkningen. Hägglunds hade kontakt med professor Svedlund i Stockholm vars patent låg till grund för



Harry Hägglöf svetsar stålprofiler till bussarna.

I samband med krigsutbrottet kom gengastillverkningen. Professor Svedlunds patent låg till grund för det första gengasaggregatet, som gjordes 1939.



Några udda produkter tillverkades under 30-talet, bl a karosser till drogbilar. På bilden en Chevrolet från 1932.



De sista möblerna och snickerierna gjordes i början av 30-talet.



det första gengasaggregatet, som gjordes 1939. Gengasaggregatet konstruerades tillsammans med Scania-Vabis och ett avtal upprättades om gemensam produktion. Snart visade det sig att Scania inte ville splittra sin produktion varför Hägglunds fick ta hela produktionen av gengasaggregat. Hägglunds fick i samarbete med Svedlund licens för att tillverka gengasaggregat till alla bussar i Sverige. Gengasaggregatet fick en explosionsartad utveckling. Som mest gjordes 50 gengasaggregat per vecka till kunderna; Stockholms och Göteborgs spårvagnar och SJ.

De sista möblerna

På 30-talet blev det för första gången aktuellt att avsluta en tillverkning och

lägga ned en produkt. De sista möblerna och snickerierna gjordes 1931-33 och den sista bilkarossen 1938. Dessa produkter var inte längre lönsamma i jämförelse med bussproduktionen. Pelle Hägglund beskrev förändringen på följande sätt:

»Det var spännande dagar i firman. Vi beslöt oss för en radikal omläggning. Möbeltillverkningen lades ned. Vi gick helt in för att bygga karosserier. Det lyckades.« *Teknikens Värld* 4/48.

Omsättningen mer än tredubblades under 30-talet. 1930 var den 834 000 kronor och 1939 3 651 000 kronor. Antalet anställda ökade i samma takt och var 1939 325 personer. Nya verkstadsbyggnader byggdes och tillbyggnader gjordes 1930, 1932 och 1937.

Företaget växte snabbt och 1937 såg det ut så här. Boningshuset är det vita huset till höger på bilden.

40-talet påverkas starkt av kriget

Kriget innebar förändringar

Kriget innebar stora förändringar för Hägglunds. Importen till Sverige ströps, vilket innebar brist på bensin och olja. Efterfrågan på bussar sjönk kraftigt och 1942 utgjorde busstillverkningen endast 14 procent av omsättningen. Gengasen, som ersatte petro-

leumprodukter som drivmedel, blev starkt efterfrågad.

Redan 1940 utgjorde gengastillverkningen 54 procent av Hägglunds produktion. Till aggregaten behövdes gengaskol. För att få sälja aggregat till Stockholms och Göteborgs Spårvägar fick man också förbinda sig att leverera

Gengasaggregaten var en typisk krigsprodukt. Till aggregaten konstruerades en speciell släpvagn.



Under kriget tillverkades också en del mejerimaskiner. En av dessa var mesoströraren.





kolet. Pelle och Gustav Hägglund ägde kolugnar i skogen väster om Örn-sköldsvik och kunde leverera kolet. 1942 var 15 kolmilor igång. Gengasen var en typisk »krigsprodukt« som försvann i och med krigsslutet. I anslutning till gengasaggregatet konstruerades en släpvagn för själva aggregatet. Den fanns både med lastutrymme och utan. Det gjordes också speciella kofertaggregat för bussarna.

Totalt tillverkades 500 aggregat.

Importbegränsningar

Importbegränsningar omfattade även andra produkter som t ex elektriska motorer. Svensk industri fick börja tillverka egna komponenter i stället för att importera. För Hägglunds del var detta inget större problem, eftersom företaget redan verkade efter filosofin »att tillverka allting själv«.

Mejerimaskiner

Krigssituationen ställde också krav på att mejeriprodukterna utnyttjades bättre. Av den anledningen tillverkades under slutet av 30-talet och början av 40-talet diverse mejerimaskiner på Hägglunds. Bl a en mesoströrare, av vilken det första exemplaret tillverkades när ett mejeri startades i Örn-sköldsvik.

Flygplansflottan utvidgar

När flygplansflottan i Sverige och i Finland skulle utvidgas innebar det ökad efterfrågan på skidor och pontoner till flygplan. Skidor och pontoner tillverkades redan under 30-talet i mindre antal, men nu fick Hägglunds leverera både till svenska och finska flygplan. Genom att låna pontoner och studera dem lärde man sig tillverkningsmetoden. Det svåraste var nit-

Till flygplansflottan i Finland beställdes plan från England och pontoner från Hägglunds.

ningen, som måste vara helt tät. För en ponton krävdes 10 000-20 000 nitar.

Flygplanskroppar till J22

Snart började Hägglunds tillverka kroppar, stålskelett, till flygplanet J22. Det planet, som drevs med en 1 075 hk Wright Cyklon-motor, var för övrigt världens snabbaste i förhållande till motorstyrkan. Flygvapnets verkstad i Ulvsunda hade snabbt blivit fullbelagd och flygvapnet tvingades vända sig till andra verkstäder i landet. Hägglunds fick en order gällande 220 satser flygkroppar, vingar, höjd- och sidoroder m m till jaktplanet J22. Dessa skickades på järnväg från Örnsköldsvik till Ulvsunda, där planen sedan färdigmonterades.

Gunnar flög J22:an

Gunnar Lagerstedt är en av de få hägglundare, som har upplevt J22:an i luften. Gunnar var flygare på den tiden,

mitt under brinnande krig. Under drygt ett år flög han J22:an och han minns med glädje tiden som flygare vid F 10 i Ängelholm.

— Det var prima tider. Vi var mitt i hetluften och fick flyga snabba roliga plan. J22:an var speciellt rolig, planet var lätt, snabbt och mycket behagligt att flyga.

Två J22:or hann Gunnar med att totalkvadda. Ett vrak lämnade han i Rin-kaby i början av 1945 och i augusti samma år hoppade han i fallskärm från ett plan någonstans vid Täljstensvalen i Jämtland, det planet har inte hittats än!

Sammansättning av skolflygplan

Kort därefter kom en order på sammansättning av ett helt skolflygplan. Flygplanet, som hade den svenska beteckningen SK 25, var ett licensbygge av det tyska planet Bücker Bestman. Totalt tillverkades 125 stycken.

Tillverkning av höjdroder till J22:an, damen stående på bilden är Linnea Jonsson.



Hermodskurs i flygplanstillverkning

När det var dags att starta tillverkningen av skolflygplan behövdes utbildad personal. Sådan fanns naturligtvis inte inom företaget.

Gösta Hägglund satte upp en lapp på kontorsdörren. På lappen stod att man skulle börja upplärning av folk som kunde utveckla verkstaden och bygga flygplan. Det kom sju svar. Lappen förtydligades och man fick 20 svar.

Gösta var fortfarande inte nöjd, 20 personer var för lite. Han tog kontakt med Dr Carne på Hermods i Malmö, en man som han redan under sina egna Hermodsstudier haft kontakt med.

Dr Carne kom upp till Hägglunds. Tillsammans ägnade de en dag åt att utforma en kurs som sedan startade med drygt 200 deltagare.

På kvällstid mellan 19.00-21.00 under hösten och våren pågick kursen. Det

var bara tre personer som inte fullföljde. Alla som deltog i utbildningen blev frikallade från militärtjänstgöring.

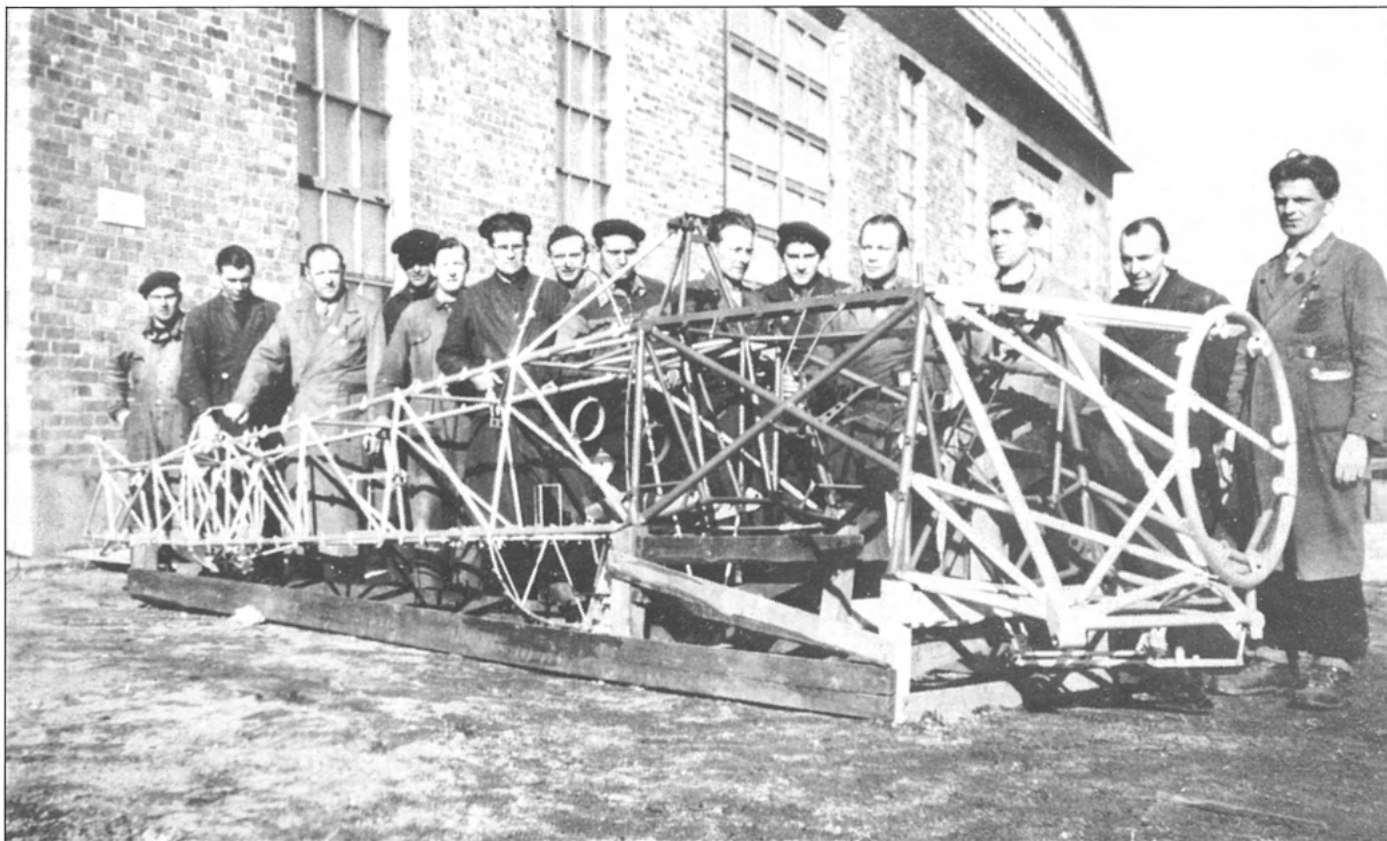
Att Hägglunds kom ifråga som flygplanstillverkare har troligen flera orsaker. Rent försvarsstrategiskt var det givetvis fördelaktigt att sprida tillverkningen över landet. Hägglunds å sin sida hade redan tidigare levererat produkter till armén, som varit till belåtenhet. Dessutom fanns hos Hägglunds både kapacitet och kompetens. Den helt nya G-hallen passade fint för produktionen och kvalificerad arbetskraft med erfarenhet från både trä och stål fanns.

Man måste våga

På frågan om Hägglunds kunde tillverka flygplan när de fick ordern svarade Pelle Hägglund i Expressen 21/8 1949;

»Du förstår, vi tyckte det var roligt att

En flygplanskropp till J22:an.



Montering av SK25:an i G-hallen.



Den allra första provflygningen gick utmärkt. När Rulle Gustafsson fick åka med på en provtur gick det lite sämre. SK25:an hakade i trätopparna och störtade på Åsberget. Men både Rulle och piloten klarade sig oskadda.





göra flygplan och ingenting är väl omöjligt.«

I Industria No 5 svarar Gösta när han tillfrågas hur man vågar ge sig in i dylika nyheter;

»Vågar? Man måste våga! Man sätter sig ett mål före och det ska lösas inom viss tid. Man försöker få alla goda medarbetare intresserade. Och så förstås — dom som arbetar fram en industri får göra misstag, för utan misstag kommer man ingen vart. Det är bara folk som inte vågar göra någonting, som inte gör misstag.«

Spännande provflygning

Spänningen var stor när det allra första hägglundsbyggda skolflygplanet skulle provflygas. Med häst och släde drogs planet ner till Högländssjön, där vingarna monterades fast. Alla anställda fick ledigt för att vara med om det högtidliga ögonblicket.

SK25:an i ensamt majestät på Högländssjön.

Spårvagnar till Ängbybanan

När Stockholms och Göteborgs Spårvägar år 1944 skulle förnya sin vagnspark offererade både ASEA och Hägglunds spårvagnar. ASEA offererade

Spårvagnarna till Ängbybanan ledde till fler order. På bilden syns spårvagnar under produktion till Stockholms Spårvägar.





1945 köptes skid tillverkningen Splitkein. Förutom skidor tillverkade också Splitkein golvmaterial i trä enligt norsk design.

En annan udda produkt som tillverkades under 40-talet var skolbänkar.



elektrisk utrustning till Hägglunds, som då blev tvungna att utveckla den själva. Hägglunds kunde emellertid lyckligt leverera de kompletta vagnarna och detta ledde till fler order.

Skidor och bastuaggregat

1945 utökades produktsortimentet med några udda produkter. I Örnsköldsvik fanns skid tillverkningen Splitkein. Hägglunds köpte företaget. Detta berodde sannolikt på att skidföretaget Splitkein var på obestånd och en av bröderna Hägglund, som var intressent i företaget, ville att Hägglunds skulle hjälpa till. Råmaterialet till skidorna var förstås trä.

Splitkein tillverkade även golvmaterial i trä enligt norsk design. Hägglunds var alltså i och med detta inköp också leverantör av golv och hade golvläggare bland sin personal.

med tanke på samarbete med Hägglunds, medan Hägglunds å sin sida offererade spårvagnar med köpt elektrisk utrustning från ASEA. För ASEA:s del resulterade det i order på 18-20 spårvagnar och Hägglunds fick order på sex sätt till Ängbybanan.

När det var dags för produktion uppstod en del turer kring projektet. ASEA ansåg sig inte ha möjlighet att leverera

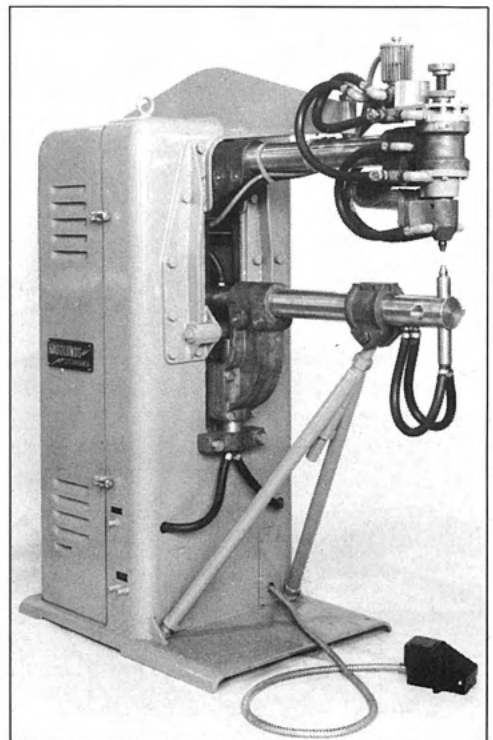
Några andra produkter som tillverkades på 1940-talet var skolbänkar och en såg. Ett vedeldat bastuaggregat såldes också via Splitkein. Tillverkningsrätten till bastuaggregatet såldes senare till ett företag i Malmö.

Elektromekanisk avdelning inrättas

Redan 1939 hade man dragit igång en internutbildning i elektromekanik. Det var behovet av el-motorer till bl a spårvagnar som ställde krav på kompetens inom detta område. Man hade också utvecklat och patenterat en elektrisk dörröppnare till spårvagnarna. Detta kom att utgöra grunden till en elektromekanisk avdelning, som inrättades 1940-41. Den tillkom för att bygga elektrisk utrustning och svetsutrustningar för eget behov.

Tillverkar punktsvets

I Sverige hade svetsmaskiner tillverkats sedan 1933 av ASEA och Esab. 1940 importerades 50 procent av alla svets-



Gösta Hägglund tog en titt på en punktsvetsmaskin och såg att den var enkel och billig att göra — därför gjorde man en punktsvets själva inom Hägglunds.

maskiner. I och med kriget ökade efterfrågan på inhemska produkter och svetsavdelningen växte snabbare än beräknat. Till busstillverkningen behövdes t ex en punktsvetsmaskin. Gösta Hägglund »tog en titt på en sådan maskin och såg att den var enkel och billig att göra«. Därför gjorde man en punktsvets själva inom Hägglunds.

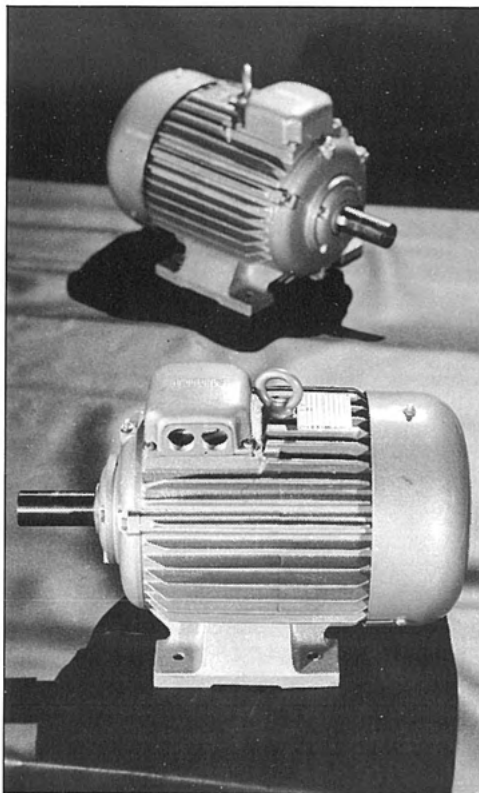
På Expo i Gävle 1946 kunde Hägglunds presentera nyheter. Det var bl a en svetsomformare, där man kunde reglera svetsströmmen samtidigt som man svetsade — något som då var helt nytt i Sverige.

Motortillverkning startas

Elektriska motorer var också en efterfrågad produkt. Grunden för att starta en motortillverkning fanns i och med tillkomsten av den elektromekaniska avdelningen. Under första hälften av 40-talet tillverkades en del el-motorer för att få erfarenhet från detta område. Samtidigt anställdes kunniga tekniker. De samlade erfarenheterna och den stora efterfrågan efter kriget var anledning till att man drog igång motortillverkningen.

Brist på arbetskraft

Genom kriget hade man kommit till insikt om hur sårbar en industri var, som endast tillverkade få produkter. Tillverkning av asynkronmotorer och startapparater för motorer startades 1948 som ett komplement till den övriga produktionen. Den innebar vidare att allt fler kvinnor kunde anställas i produktionen. Hägglunds hade vid mitten av 1940-talet expanderat så kraftigt, att man hade brist på arbetskraft. Tidigare hade man anställt timmarmän. Nu behövde man yrkeskunniga metallarbetare. Sådana fanns det inte många av i Norrland och konkurrensen om arbetskraften från södra Sverige var hård. I detta sammanhang lär



Tillverkning av asynkronmotorer och startapparater för motorer startades 1948 som ett komplement till den övriga produktionen. På bilden ser vi en el-motor.

Under kriget användes Hägglunds-bussar för transport av krigsfångar ut ur Tyskland, till Danmark för vidare transport till Sverige. De s k Bernadotteambulanserna.



Gustav Hägglund ha yttrat enligt Örn-sköldsviks Posten 24/7 1946:

»Norrlänningarna åt Norrland«.

Hägglunds sökte lösa arbetskraftsproblemet på två sätt. Man startade en lärlingsskola, som tog in ett antal ungdomar varje år och fungerade som en yrkesskola. Vidare bussade man arbetskraft till och från Gullänget varje dag.

Skåpbilar och Bernadotteambulanser
Inom fordonsproduktionen hade en

När motortillverkningen startade kom allt fler kvinnor in i produktionen.



Efter kriget tog bussproduktionen fart igen. Hägglunds var Sveriges största busskarosstillverkare under lång tid.

konstruktionskunskap vuxit fram och nyheterna och idéerna var många. Man tog bl a fram en släpvagn till en buss avsedd för persontransporter. Signalreparationskärror och traktorsläpvnar är andra exempel. Visserligen hade bilkarosstillverkningen lagts ned men tydligen uppstod efterfrågan igen under kriget.

Hägglunds byggde skåpbilar till Vattenfallsstyrelsen och de så välkända Bernadotteambulanserna. Hägglunds levererade också kokspisar till armén.

Bussproduktionen tar fart igen

Efter kriget tog bussproduktionen fart igen. Hägglunds var Sveriges största busstillverkare under en lång tid. Detta ställde stora krav på produktionen. Ett avancerat styrsystem för att hantera produktionen började utvecklas. Hägglunds tillverkade karosserna, som byggdes på chassier från Scania-Vabis och Volvo.

I slutet av 1940-talet började man medvetet satsa på exportmarknaden. Hägglunds sålde bl a några bussar till Turkiet och till Sydamerika. 1948 hade busstillverkningen nått sin maximala omfattning och utgjorde 82 procent av omsättningen.

Gruvlok

Hägglunds sökte i slutet av 40-talet efter tyngre produktion med anknytning till spårvagnar och kom då i kontakt med gruvindustrin. Grängesberg sålde sina gruvor till LKAB, som för nya brytningsnivåer gärna såg en inhemsk tillverkare av gruvlok med ny teknik. Hägglunds tog upp produktionen av gruvlok 1948 och fortsatte med den till i slutet av 50-talet.

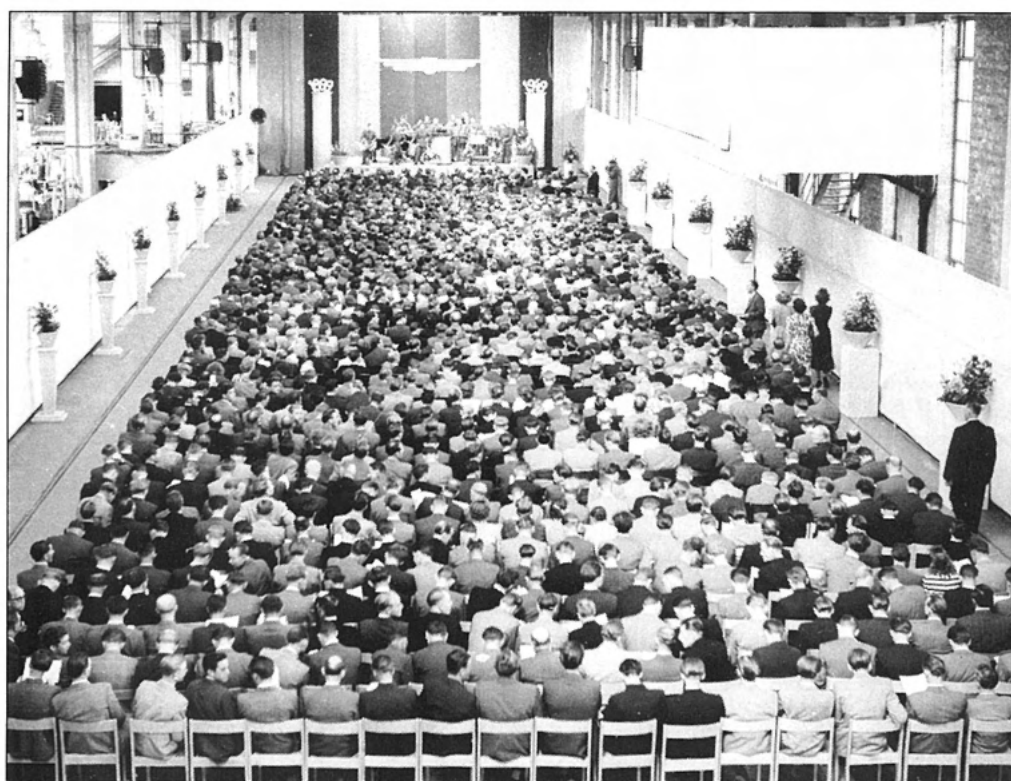
Två nya fackföreningsklubbar

1947 bildades SIF-klubben och SALF-klubben bildades ett år senare. 1948 ombildades den till Träindustriarbetareförbundet anslutna fackföreningen till en förening i Metallindustriarbetareförbundet.

Förslagsverksamheten startas

1948 inrättades förslagsverksamheten vid företaget. Vid starten utgavs en broschyr, som beskrev den planerade verksamheten och uppmanade de anställda till eftertanke;

»Du som står vid Din maskin i fabriken eller sitter vid Ditt bord på kontoret, Du känner Ditt jobb och Du vet



50-årsjubileet blev en mäktig hyllning till företagets grundare och familjens centralgestalt, Johan Hägglund. Här står Johan tillsammans med de åtta sönerna.

G-hallen tömdes och städades och det dukades upp till fest för alla anställda.



Så här såg Högglunds ut i mitten av 40-talet.

bäst själv hur det ska göras för att bli bra och snabbt gjort. Kanske har Du ofta i Ditt stilla sinne tänkt att den eller den detaljen kunde göras bättre eller enklare, att en liten förbättring skulle göra arbetet effektivare och samtidigt trevligare. Det är sådana uppslag och idéer från Din sida som vi behöver och det är därför vi nu beslutat skapa större intresse för förslagsverksamheten inom vårt företag.«

Det allra första förslaget inlämnades den 19 februari 1948 av Carl Gunnar Holmstén. Holmstén var svarvare. Förslaget gällde en ändring av metod vid svarvning av kollektorn till banmotorerna, som monterades på spårvagnarna. Efter testning av metoden godkändes förslaget och Holmstén erhöll 25 kronor.

50-årsjubileum

Hösten 1949 firade Högglunds 50-års-

jubileum. Det ställdes till med stort kallas för de anställda. Långbord dukades i den stora monteringshallen (G-hallen) och alla fick ledigt en lördag för att delta i festligheterna. Alla bröderna Högglund var samlade och hyllade sin far Johan med att genomföra festen till hans ära.

Från 1940 till 1949 ökade omsättningen från 6 miljoner kronor till 22,7 miljoner, antalet anställda ökade under samma tid från 500 till 1 200. En mängd byggnadsarbeten pågick på området under åren 1942-43 när den stora verkstadshallen (G-hallen) byggdes och 1947-48 när den byggdes ut.

Gruvmaskiner och pansarvagnar börjar tillverkas

1950-talet började med en viktig fråga. Hägglunds var i stort behov av ett järnvägsspår till fabriksområdet i Gullängen. »Att transportera rälsbussar och andra rälsgående produkter till järnvägen var före industrispårets tillkomst inte helt lätt. Speciellt de stora rälsbussar som levererades till SJ i början av 50-talet vållade problem. Aldrig har Örnsköldsviks gator upplevts som så trånga och gathörnen så tvära som då.« ÖP 22/12 1952.

En järnvägstunnel var på förslag. Så småningom lyckades man nå en överenskommelse med SJ om ett spår i samband med att SJ beställde rälsbussar. Spåret byggdes 1956.

Sillfrukostar

Den centrala gestalten i hägglundsbrödernas tillvaro var långt in på 50-talet den åldrige fadern. Varje dag klockan 9.15 samlades bröderna hemma i Johans kök i barndoms hemmet till en sillfrukost. Vid denna familjens arbetsplatsträff rapporterades från brödernas resor och förestående affärer och beslut diskuterades. Sillfrukostarna började när mor Hulda gick bort och fortsatte så länge Johan Hägglund levde. Johan dog 1956, han var då 90 år fyllda.

Joy gruvmaskiner

Den egentliga gruvavdelningens födel-

Hägglunds var i stort behov av ett järnvägsspår fram till fabriken. Det var besvärligt att transportera rälsbussar och spårvagnar genom stadens trånga gator med lastbil. Inte förrän 1956 byggdes industrispåret.



se kom i samband med att LKAB började bryta malm under jord 1951. LKAB gjorde omfattande efterforskningar för att finna en leverantör av spårlös drift, vilket var ett djärvt och framsynt utvecklingssteg. LKAB fastnade för en raslastningsmetod från den amerikanska producenten Joy Manufacturing Company. Generalagent för Joy i Sverige var Ramströms i Härnösand. Då maskinerna skulle kunna tillverkas anpassade för »hardrock« till ett lägre pris i Sverige fick Hägglunds licenstillverkningen. De tillverkades i första hand för LKAB. Gruvmaskinerna hade en konstruktion anpassad för kolgruvor och det stod klart redan då

att de inte skulle bli särskilt långlivade hos LKAB, som hade hård och slitande järnmalm. Hägglunds gjorde merparten av delarna i Joy-maskinerna.

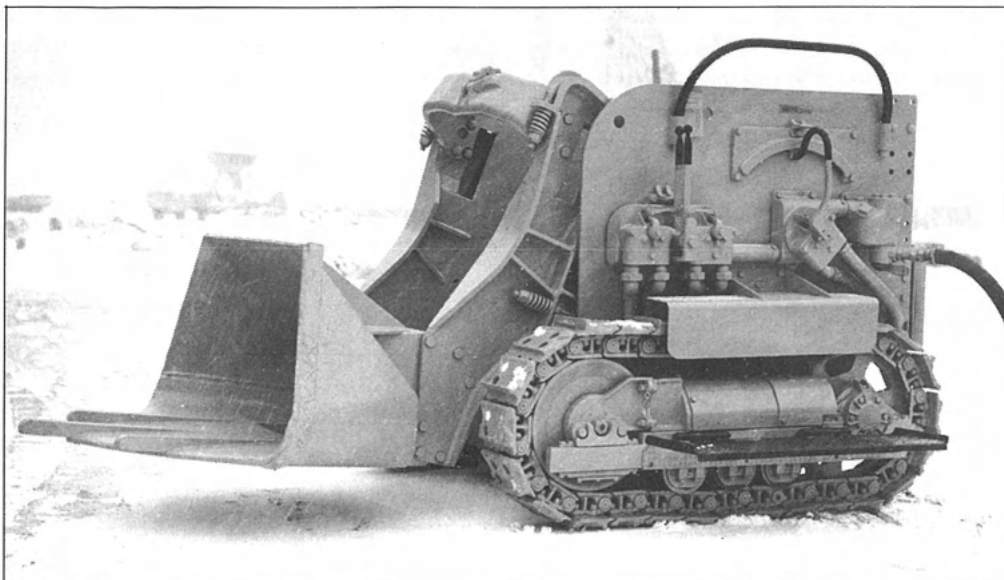
Maskinerna utvecklades

Gruvmaskinerna var till en början gjorda för kolgruvor och Hägglunds fick bygga om dem i helt nytt material och med nya tekniska lösningar för att de skulle kunna användas i Norrbottens hårda malm. Hägglunds hade ett mycket intensivt och givande samarbete med LKAB under denna period.

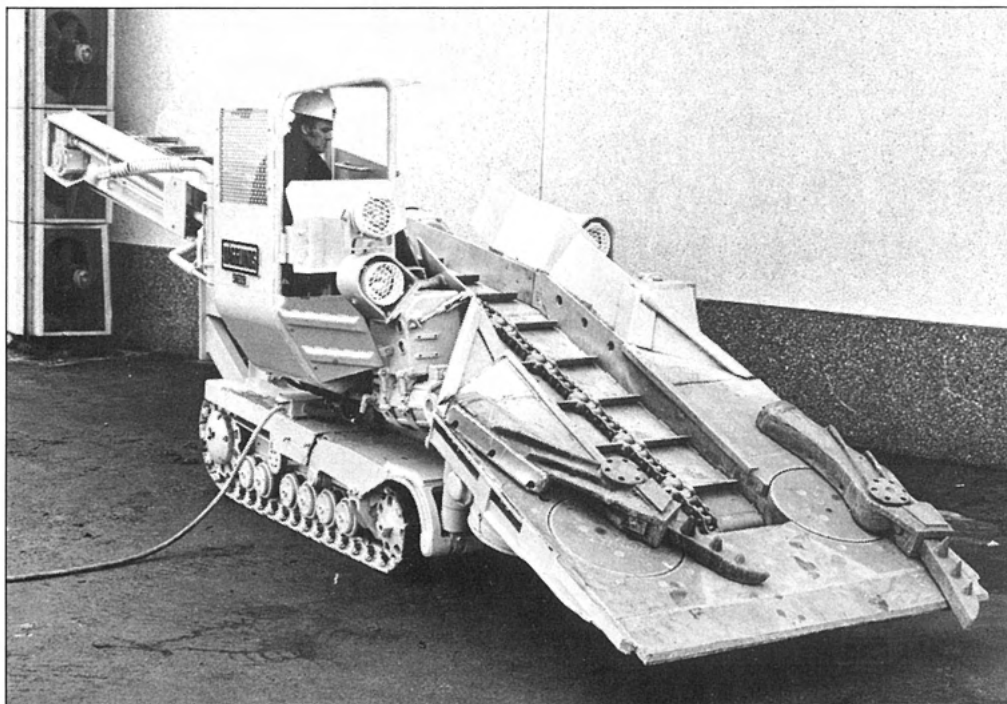
»Det var helt nödvändigt av den anledningen att de höll på att lära sig underjordsdriften och vi höll på att lära



Så länge han orkade deltog Johan Hägglund i det dagliga arbetet. Johan var en duktig svarvare och gjorde många vackra arbeten i trä, bl a ljusstakar.



En Joy lastmaskin tillverkad på licens hos Hägglunds. Underredet användes senare på Hägg-loader typ 9HR.



Gruvmaskinerna från Joy var till en början byggda för kolgruvor. Hägglunds fick bygga om dem för att de skulle kunna användas i Norrbottens hårda malm. Bilden visar en gruvmaskin typ 20HR.

oss »hardrock«. Malmen i Norrbotten är utomordentligt hård.» Pål Olsson.

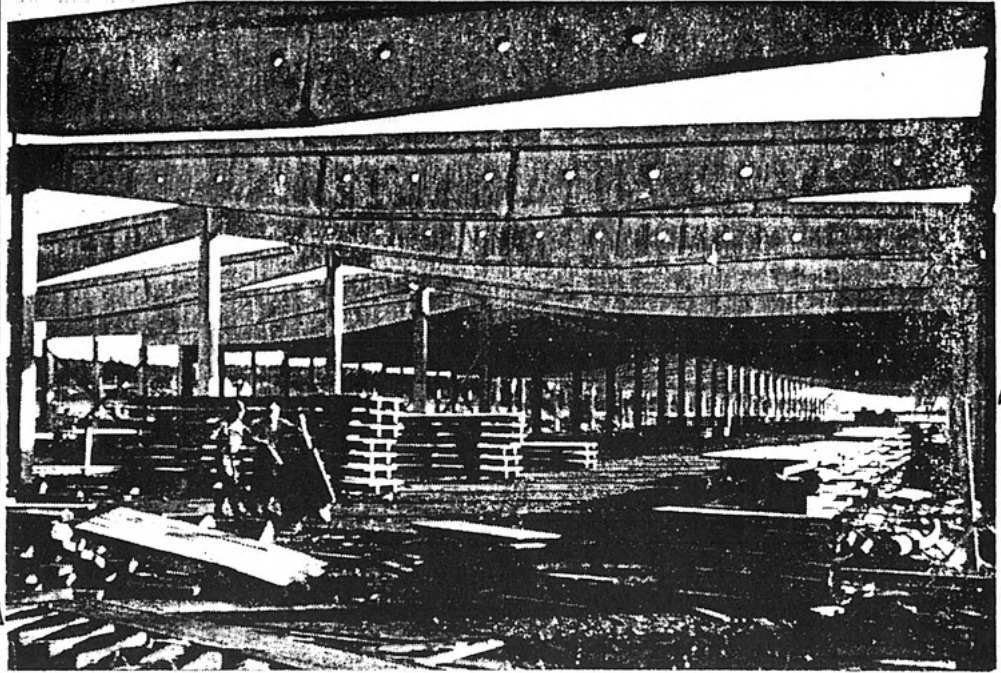
Elektriska utrustningar

1950 öppnades ett försäljningskontor i Stockholm för i första hand elektrisk utrustning. En mängd olika el-maskiner och elektrisk utrustning tillkom un-

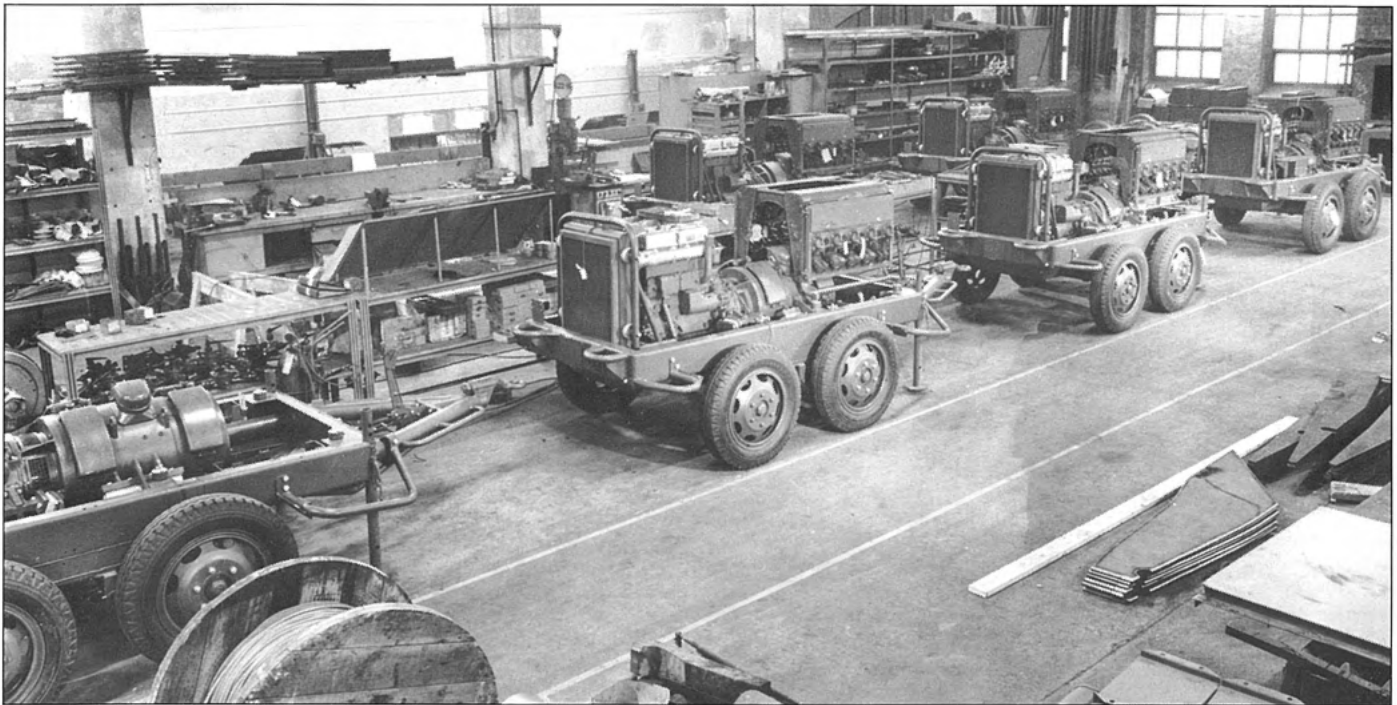
der hela 1950-talet. Det var generator-aggregat, reservverk, likströmsmaskiner, omformare, ban- och truckmotorer. En avsevärd del av kundkretsen köpte specialmotorer som ASEA och andra större leverantörer inte tillverkade. För Hägglunds var dessa specialmotorer en nisch som också öppnade

HÄGGLUNDS NYA FABRIK BYGGS NU

Nya Högglunds 23/10-53



DEN RIKSBEKANTA TOMTTVISTEN I ÖRNSKÖLDSVIK mellan staden och AB Högglund & Söner höll sånär på att kosta staden den första stora industrin inom stadsgränsen. Nu har emellertid bygget kommit igång och skall vara inflyttningsklart nästa sommar. Fabriken, som byggs efter delvis nya linjer, mäter 225 meter i längd. Elektriska motorer blir huvudsakliga tillverkningsprogrammet och 200 anställda kommer att få sysselsättning där. I omedelbar närhet av den nya fabriken ligger Högglunds Gullänget-anläggningar med 1.400 anställda.



Under 50-talet tillverkades en mängd olika el-maskiner och elektrisk utrustning. Här ser vi tillverkning av reservelverk.

dörrar till de kundgrupper, som köpte serietillverkade produkter. I tillverkningen av generatoraggregat samarbetade man med Volvo-Penta. El-maskiner, kontaktorer, reläer och t ex mindre bärbara elverk gjordes för privata kunder, men även för armén och för stat och kommun.

Motortillverkningen expanderar

Motortillverkningen förutsatte serieproduktion. Högglunds ville köpa mark av kommunen för att utvidga. Problem uppstod i samband med köpet av tomtmark. Frågan blev rikskänd. 1957 beslutade styrelsen om en noggrann utredning av kostnaderna för en

produktion av motorer i södra och mellersta Sverige. Det visade sig att en motortillverkning skulle bli lönsammare i södra Sverige än i Örnsköldsvik. Kostnaderna för tomt, elektricitet, vatten, frakt och löner var lägre. Trots detta kom motortillverkningen av känslomässiga skäl att startas i Örnsköldsvik. 1958-59 byggdes en särskild fabrik (A-hallen) för tillverkning av elektriska motorer. Den hade en kapacitet av 90 000 elmotorer per år.

Motorenheten började bygga upp en försäljningsorganisation med representation i Danmark, Norge och England samt filialer i Göteborg, Jönköping, Malmö, Sundsvall och Stockholm.

Avfallskvarnen Disperator

Avfallskvarnen Disperator tillkom 1956. Gösta Hägglund träffade genom en bekant på en av sina resor till USA den amerikanske tillverkaren av avfallskvarnen. Gösta bedömde kvarnen som en intressant produkt. Den malde hushållssopor till en massa, som huvudsakligen bestod av vatten, direkt i köket och kunde sköljas ut med det vanliga avloppsvattnet. Kvarnen utrustades med en Hägglundsmotor. Totalt levererades ca 12-13 000 kvarnar under perioden 1956-67. Försäljningen gick upp och ned beroende på hur myndigheterna ställde sig till avfallshanteringen.

»Det blev besvärligt för oss, vi fick Medicinalstyrelsen på oss«, berättar Gösta Hägglund i december 1986.

Provserie växellok

1957 tillverkade Hägglunds en provserie växellok i konkurrens med Nykvist & Holm och Kockums. 1958 skrev Hägglunds ett avtal om att handha försäljningen av Gunnebo Bruks svets-elektroder. En annan nyhet 1958 var en



Försäljningen av Disperator gick upp och ned beroende på hur myndigheterna ställde sig till avfallshanteringen.



1957 tillverkade Hägglunds en provserie växlingslok till SJ.

egenutvecklad elektronisk slirvakt. Apparaten, som var uppbyggd av transistorer, reagerade automatiskt när ett hjulpar började slira. Den byggdes in i de spårvagnar Hägglunds tillverkade. Elektroniken hade därmed gjort entré på Hägglunds.

1957 byggde Hägglunds torn till stridsvagn 74.



Ombyggnaden av pansarbandvagn 301 utfördes enligt Hägglunds egna ritningsunderlag och var den första serietillverkningen för armén.

Bygger torn till stridsvagn

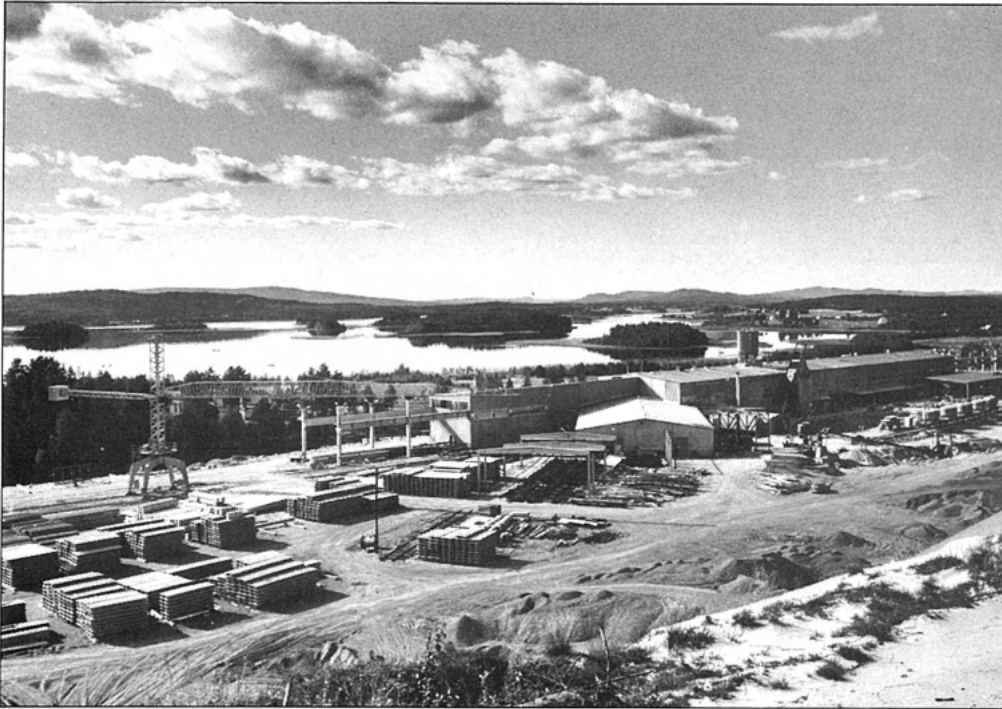
De tunga arméleveranserna började i slutet av 1950-talet. 1956 fick man en förfrågan från Armétygförvaltningen (KATF) om att bygga torn för modernisering av en äldre stridsvagn. Den första leveransen till armén skedde 1957

och stridsvagnen kallades Strv 74. Tornen tillverkades helt enligt underlag från KATF. Hägglunds fick ordern i konkurrens med Kockums Landsverk. 1959 kom den dittills största ordern. Det var armén som beställde pansarbandvagn Pbv 301, en ombyggnad av en stridsvagn som genomfördes på 60-talet. Hägglunds anlätades i ett tidigare skede än vad som varit fallet för Strv 74, vilket innebar att man tog fram försöksvagnar för Pbv 301. Ombyggnaden utfördes enligt Hägglunds egna ritningsunderlag och var den första serietillverkningen för armén.

Hydraulmotorn

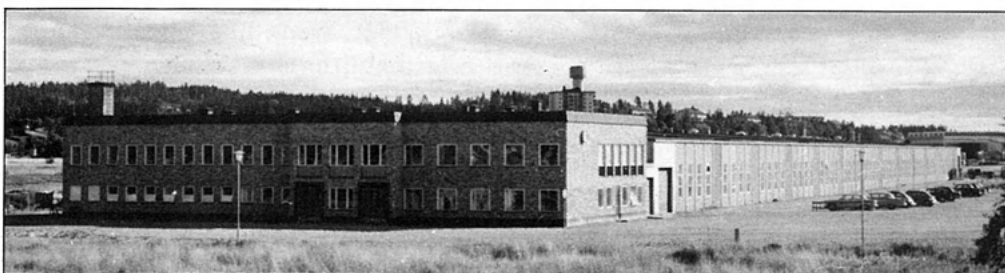
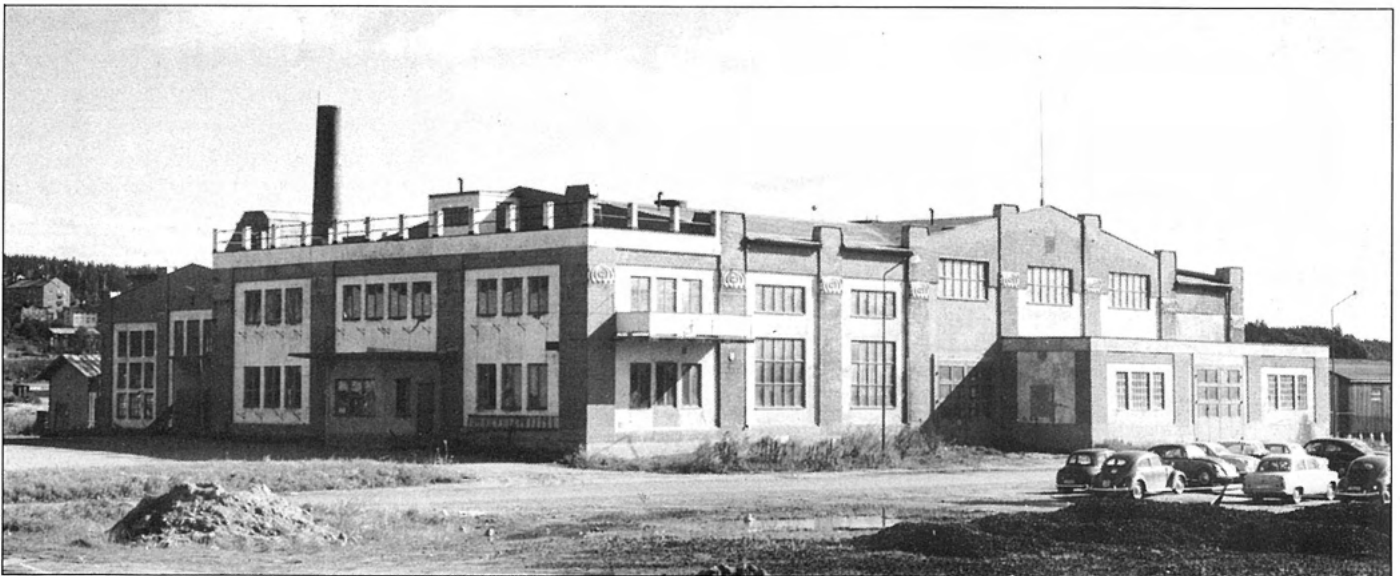
I slutet av 50-talet blev Gösta Hägglund kontaktad av en göteborgare, som hette Wadefeldt. Denne Wadefeldt hade en svåger, Uno Kyrilin, som hade ett utkast till den första hydraulmotorn. Wadefeldt hade försökt sälja konceptet till Kockums och Götaverken, men de hade tackat nej.

»Han visste dock att jag var tokig i besvärliga saker. En gång när jag var i



Många byggnader vid Hägglunds är byggda av prefabricerade betongelement från Nordbetong. Nordbetong köptes 1959.

1953 köpte Hägglunds Framnäsfabriken (Moälvens Träsliperi) av MoDo och byggde om den för att användas för produktion av gruvmaskiner. Under 50-talet bedrevs även mekanisk verkstadsutbildning där.



Motorfabriken stod färdig 1959.



Högglunds huvudfabriksområde under sent 50-tal.

Stockholm träffades vi på hotell Carlton. Wadefeldt visade ritningarna och talade om möjligheterna. Mötet skulle ta en timme. Vi blev sittande en hel dag.» Berättat av Gösta Högglund 1989.

Högglunds köpte patentet 1957. Konstruktionen var ursprungligen tänkt att utgöra grunden för en helt ny typ av dieselmotor. Men Högglunds såg till att det i stället blev en effektiv långsamtgående motor. Inom Högglunds insåg man inte alla tänkbara användningsområden. Gösta Högglund hade dock klart för sig att den skulle driva vinschar att användas på fartyg. Det tog emellertid tid att utveckla motorn och Gösta Högglund m fl fick en och annan överrock förstörd när slangarna inte höll för trycket under testning. En prototyp till den hydrauliska motorn tillverkades 1959.

Nordbetong

Gustaf Högglund ägde betongtillverkningen Nordbetong i Långviksmon. I samband med hans bortgång 1959 köp-

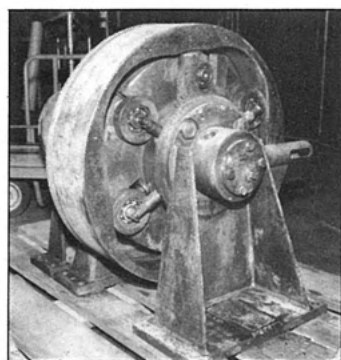
tes företaget av Högglunds. Många av Högglunds byggnader är byggda av betongelement från Nordbetong.

Ingen lyckad satsning

Under det att nya produkter utvecklades och togs upp i produktionen var alltså bussar en stor produkt. En produkt som aldrig hann komma in i produktionen förrän den lades ned var ishockeyklubbor. Idén dök upp någon gång under 50-talet att Splitkein skulle börja tillverka hockeyklubbor. Tillverkningen drogs igång och ett antal klubbor togs fram. Klubborna testades under en B-landskamp.

»Så många klubbor som det gick åt under den landskampen har det aldrig gått åt i en och samma match!«, minns Nils-Erik Andersson.

Omsättningen 1950 var 22 miljoner och ökade sedan till 55 miljoner 1959. Antalet anställda 1950 var 1 200 och 1959 hade denna siffra ökat till 1 380. Byggnadsarbeten pågick 1952/53 och 1958/59. 1953 köptes Framnäsfabriken.



1957 köpte Gösta Högglund patent till en hydraulmotor. Högglunds byggde en effektiv långsamtgående motor. Maxmoment kunde nås på låga varvtal. Bilden visar prototypen som tillverkades 1959.

Enorm expansion leder till finansiella problem

Köper Linberedningsfabriken

För en symbolisk summa av 10 000 kronor köpte Hägglunds år 1960 linberedningsfabriken med föreståndarvilla i Mellansel. Företaget hade behov av lokaler för ombyggnad av bussar inför övergången till högertrafik. I och omkring Mellansel fanns också den nödvändiga arbetskraften. Detta kom att bli början till ett unikt projekt. Hägglunds, Anundsjö kommun, Arbetsmarknadsstyrelsen och regeringen samarbetade om att uppföra en verkstadsindustri i Mellansel. Det var en total investering på 70 Mkr och därmed det största lokaliseringsprojektet med statlig medverkan.

Tillverkningen expanderar

Tillverkning av elektriska motorer och svetsutrustningar expanderade i explosionsartat under 1960-talets första hälft. Motorerna var volymprodukter och hemmamarknaden var inte längre tillräcklig. Den kraftiga konkurrensen på de elektriska motorerna och svetsutrustningarna medförde tuffa lönsamhetskrav. Förutom en effektiv försälj-



Svetsutrustningar utvecklades hela tiden. Hägglunds hade avancerade utrustningar med mycket hög mekaniseringsnivå. På bilden svetsar Erik Ödlund.

ningsorganisation krävdes rationaliseringar i produktionen. Man hade investerat kraftigt i nya produktionsanläggningar i Örnsköldsvik och i södra Sverige. I Malmö byggdes verkstad för svetsmaskiner, i Halmstad hade man 1963 köpt svetselektrodtillverkning och trådtrageri och i Stockholm hyrdes lokaler för tillverkning av elektronisk ap-

Det investerades kraftigt i nya produktionsanläggningar i Örnsköldsvik och i södra Sverige, i Malmö byggdes verkstad för svetsmaskiner.





Silvertåget var en provserie tunnelbanevagnar i aluminium. Allt utom kontrollern var tillverkat på Hägglunds.

paratur. Tillverkning av mekaniska hjälpmedel för svetsning hade påbörjats 1961, och flyttades senare till Malmö. En viss tillverkning skedde också i Stockholm.

Avancerade svetsutrustningar

Svetsutrustningarna utvecklades hela tiden. 1962 presenterades t ex en svetsautomat av traktormodell. 1964 levererade Hägglunds i Malmö den största svetspelare, som då tillverkats i Sverige. Den vägde 20 ton och skulle användas för fjärrstyrd automatsvetsning av balkar och tryckkärl. 1964 sade man från företaget att: »Hägglunds har idag ett komplett program för i stort sett all förekommande svetsning.«

Motorproduktionen ökade stadigt

när den nya fabriken stod färdig och 1965 producerades 80 000 motorer per år. Den första stora satsningen på service inom elmotorsidan var »System utbytesmotor«. Hägglunds ersatte kundens trasiga med en ny till en reducerad kostnad.

Elektriska utrustningar utgjorde nu mer än hälften av exporten. Motorer såldes ända till Hong Kong, Singapore, Filippinerna och Mexico. Tillsammans med svetsenheten byggdes en stor försäljningsorganisation upp med representanter och dotterbolag i Danmark, Norge, England och Japan.

Silvertåget

När Stockholms Spårvägar skulle göra

en beställning av tunnelbanevagnar i början av 60-talet bestämde sig Hägglunds för att vara med och offerera. En »kolossal nyhet« utvecklades. Det var en tunnelbanevagn som vägde endast 22 ton i stället för konkurrenternas 33 tons vagn. En provserie om åtta vagnar i aluminium, det s k »silvertåget«, producerades där allt utom kontrollern var tillverkat på Hägglunds.

Hägglunds lade ned stora pengar på att utveckla denna vagn, som också rönt stort intresse, men fick ändå inte ordern. Det visade sig nämligen uppstå problem i samkörningen med andra vagnar. ASJ fick behålla leveranserna till Stockholm, men blev p g a Hägglunds nyutveckling tvungna att gå ner i pris för att kompensera den högre driftskostnaden.

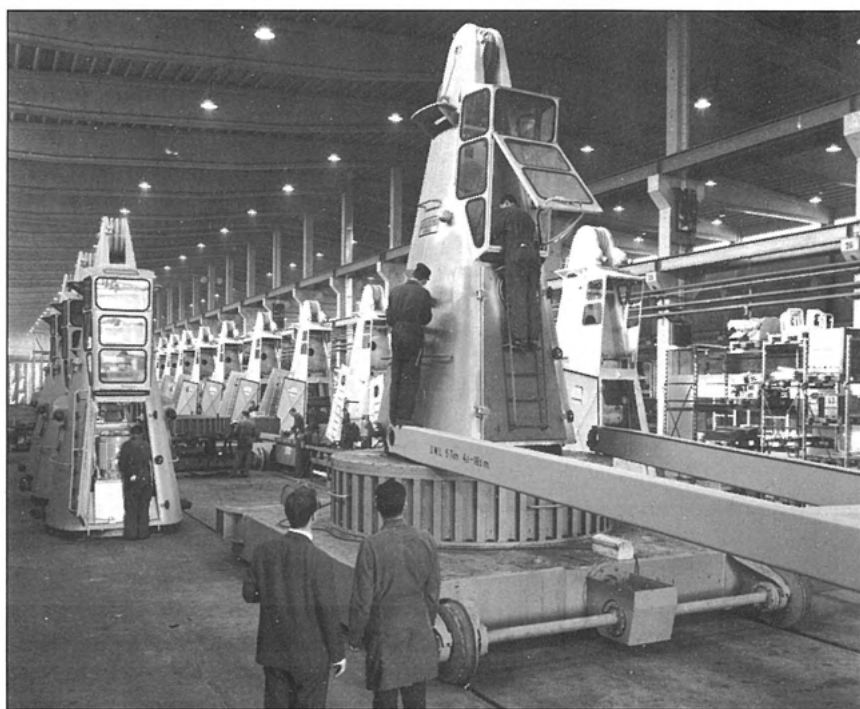
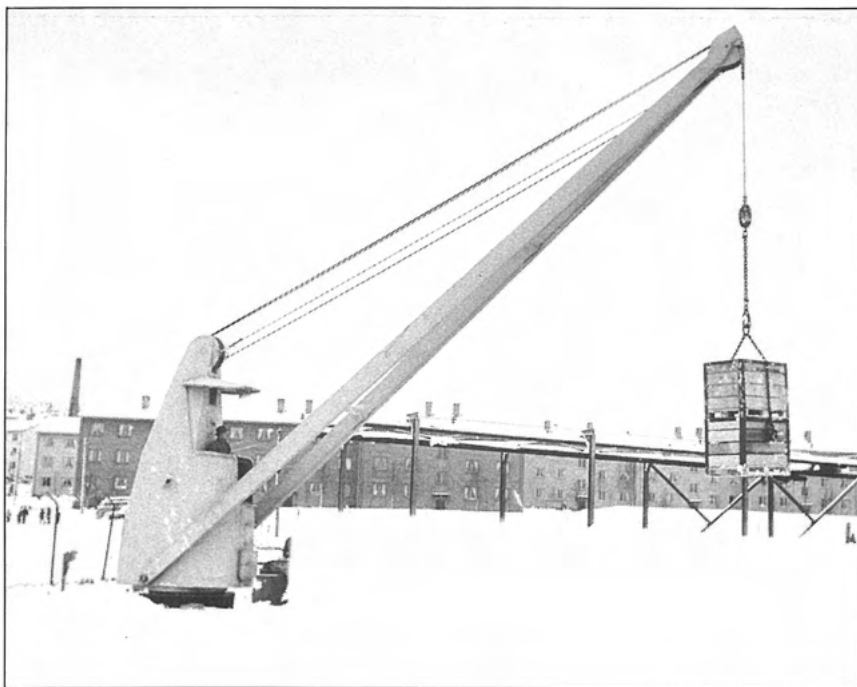
En kran blir till

På sina många resor besökte Gösta Hägglund ofta USA. Han noterade att många hamnar där saknade kranar. Här såg Gösta en möjlighet att använda den nyutvecklade hydraulmotorn. Varför inte använda den i en fartygskran?

Den tekniska lösningen utvecklades och provades. Proven gjordes i E-hallen på tredje våningen. Ut genom fönstret stack en balk med tillhörande linskiva och en vikt hängde utanför väggen.

En kran konstruerades med alla vitala delar inbyggda till skydd mot väder och vind. Detta var en nyhet och väckte stor uppmärksamhet på den marina marknaden. Konkurrenterna hade motorer, vinschar och känslig utrustning utanpå kranarna. Att man sedan också bemötat sig att göra en attraktiv design, med bl a Sigvard Bernadotte som formgivare, gjorde kranen bara intressantare. Förutom en fin design gav den elliptisk-koniska formen en kran med låg vikt och mycket styv konstruktion.

Den allra första fartygskranen tillverkades 1960. En 3-tons kran som levererades till Lödöse Varv.



Första fartygskranen

1960 tillverkades den första hägglundskranen. Det var en 3-tons kran, som levererades till Lödöse Varv för att där placeras ombord på MS Patria. Två

Expansionen av fartygskranarna blev kraftig. Den nybyggda hallen för kranproduktion fylldes snabbt med kranar. Så här såg det ut i C-hallen 1966.



Pansarbandvagn 302 var Hägglunds första fullständiga utvecklingsuppdrag för armén.

år senare kom den första exportordern. Det holländska rederiet Van Nievelt et Goudrian beställde fyra stycken 5-tonns kranar till fartygen MS Arneb och MS Deneb. Efter flera ägare och namnby-

ten återfinns MS Arneb i dag under grekisk flagg med namnet MS Georgis Kapa och går för närvarande på Västafrika. En av kranarna finns fortfarande kvar ombord och är i drift efter 28 år!

Kort därefter lyckades man sälja ytterligare åtta kranar till en norsk bulkbåtsredare. Därmed var produktionen av fartygskranar igång.

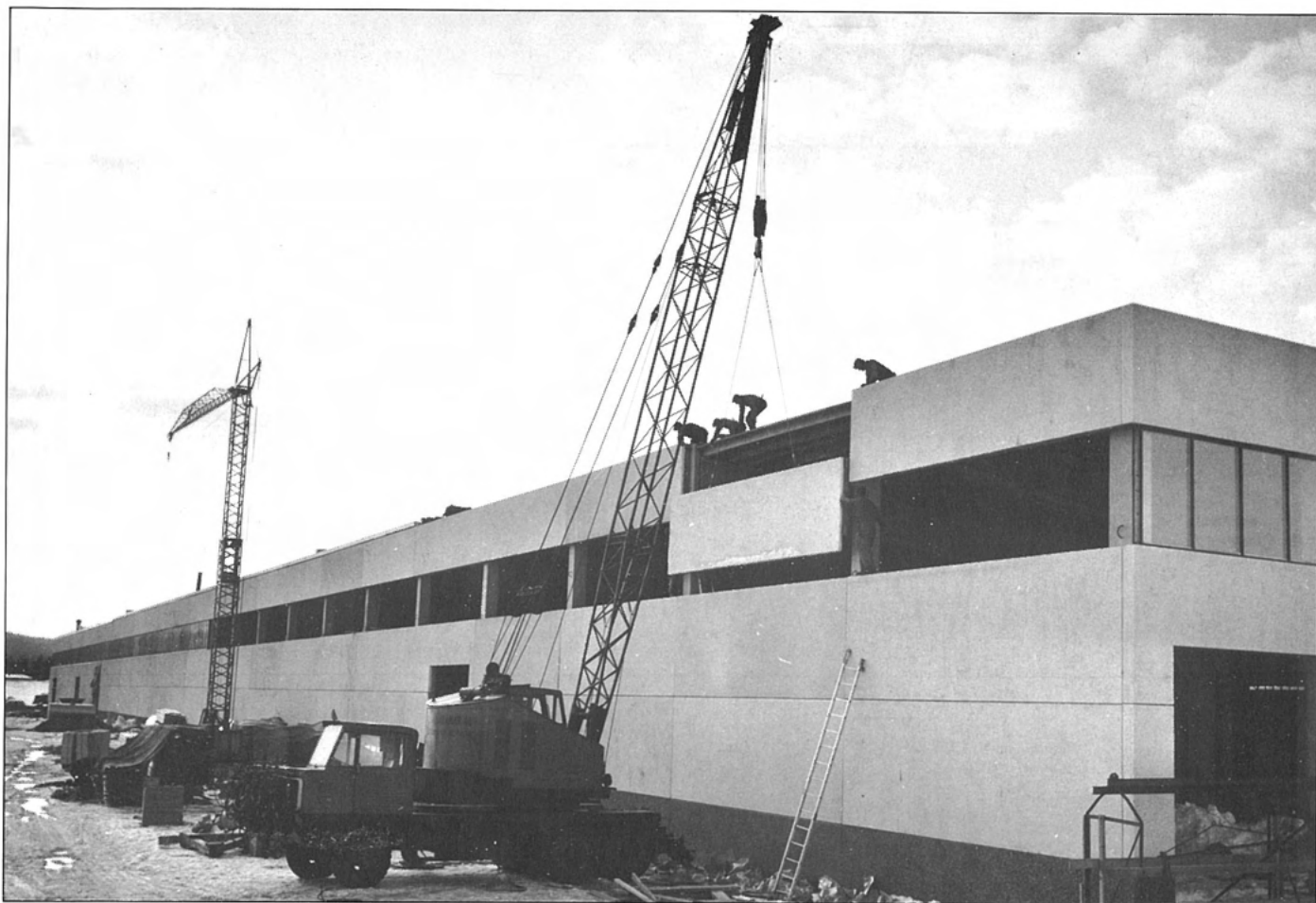
Förspårng på marknaden

Expansionen för kranarna blev ganska kraftig. Hägglunds hade fått ett förspårng på marknaden genom sin nya kran. På Hannovermässan 1965 disponerade Hägglunds en utställningspaviljong på 300 kvm. Där visades en 10 tons fartygskran plus elektroniskt styrda vinschar.

Fartygskranen var Hägglunds första produkt, som hade världsmarknaden som hemmamarknad. Den internationella säljorganisation som vuxit fram för export av företagets övriga produkter blev till god hjälp i marknadsföringsarbetet. 1965 startade försäljning av kranar till Danmark genom representant. 1967 slöts ett agentavtal med Johnson-ägda A Johnson & Co Ltd i England. Japan Steel Works Ltd blev Hägglunds licenspartner i Japan 1966. 1967 slöts ett licensavtal med Ryssland avseende tillverkning av en modell av fartygskranen.

Nya order till armén

De redan påbörjade leveranserna av stridsfordon till armén fortsatte under 60-talet. Under åren 1961-63 tillverkades pansarbandvagn 301. I slutet av 1961 togs en order hem, som innebar utveckling av ett nytt fordon — pansarbandvagn 302. En prototyp av fordonet levererades ett år senare. Efter genomgående testning och ytterligare utveck-



ling började produktionen i början av 1966. Leveranser pågick fram till 1971.

Pbv 302 var Hägglunds första fullständiga utvecklingsuppdrag för armén och det innebar ett stort steg framåt vad det gäller utvecklingskompetens för militära fordon. Till armén såldes även transportabla bensindrivna och ljudavstörda elverk.

Mellanselsfabriken färdig

Den nya verkstaden i Mellansel stod färdig i juni 1966. Genom denna välkomna industrilokalisering kom arbetstillfällena, som Anundsjö väl behövde, till stånd. I första hand arbetslösa skogsarbetare, men även ungdomar och kvinnor erbjöds omskolning och arbete i en avflyttningsbygd.



Sista elementet monteras på Mellansels-fabriken. Trots en av de hårdaste vintrarna på årtionden hölls leveranstiden utan förseningar. I juni 1966 stod fabriken inflyttningsklar.

— Det här arbetet och skogsarbetet går inte att jämföra på samma dag, sa Åke Jonsson när han omskolades vid Mellansels-fabriken. Här är jag lika pigg på kvällen som när jag börjar på morgonen.



1967 togs beslut om att hydraulmotorn skulle bli en självständig produkt. Produktionen av hydraulmotorerna ägde rum i Mellansel.

Tillsammans med myndigheterna ansvarade Hägglunds för utbildning av ca 400 personer. En av de allra första som anställdes var Åke Jonsson, född och uppvuxen i Norrtjärn 7 mil från Mellansel. Han hade arbetat i skogen från 15 till 23 års ålder.

Hydraulmotorn självständig produkt

Hydraulmotorn kom helt till sin rätt som drivmotor till fartygskranarna. I början av 60-talet tillverkades motorn enbart som en del av kranen. Man hade emellertid prövat andra användningsområden och redan 1963 användes en motor på försök i cellulosaindustrin. 1965 erhöll Hägglunds ett utvecklingsbidrag om drygt 2 Mkr från Malmfonden och Norrlandsfonden för att ut-

veckla motorn. »Med ett systematiskt experimenterande ska nu motorn utvecklas för nya användningsområden.«

1967 togs beslut om att motorn skulle bli en självständig produkt, med egen organisation för konstruktion och försäljning. Fortfarande såldes den övervägande delen motorer till krantillverkningen, men beslutet innebar att man aktivt började sälja motorn till industrin. I mitten av 60-talet började motorn säljas via distributörer och representanter i England, Västtyskland, Holland och Norge. Under 1966 levererades 80 motorer till externa kunder och 1967 hela 546 motorer.

Egen utveckling av gruvmaskiner

Med anledning av licensen från Joy

och kompetensen, som utvecklades i samarbetet mellan LKAB, bedrev Hägglunds under 1960-talet en helt egen produktutveckling av ett sk skytteltåg och en lastmaskin. Hägglunds koncentrerade sig på en ny typ av lastmaskiner mellan 2-15 ton, vilka lanserades under namnet Häggloader.

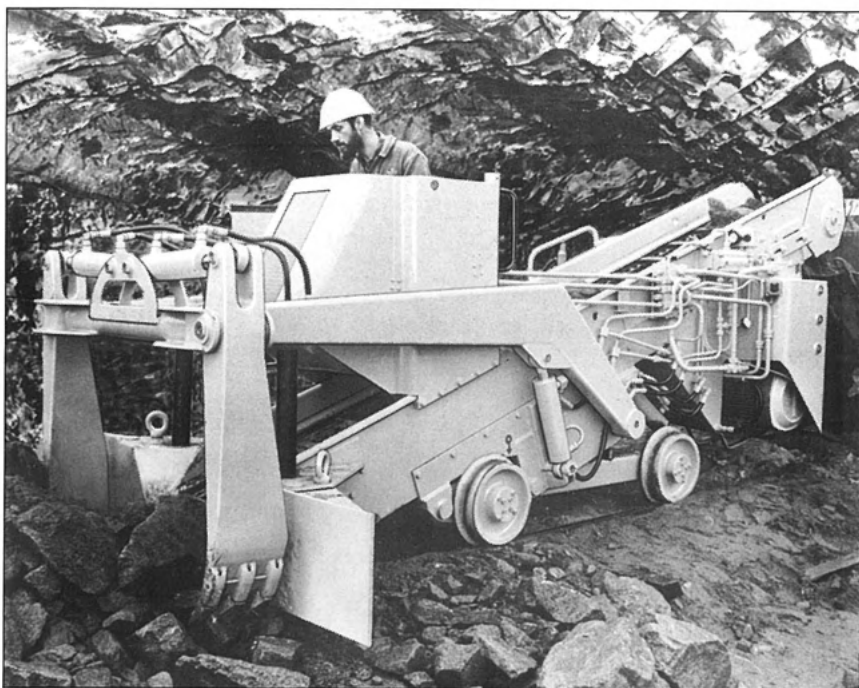
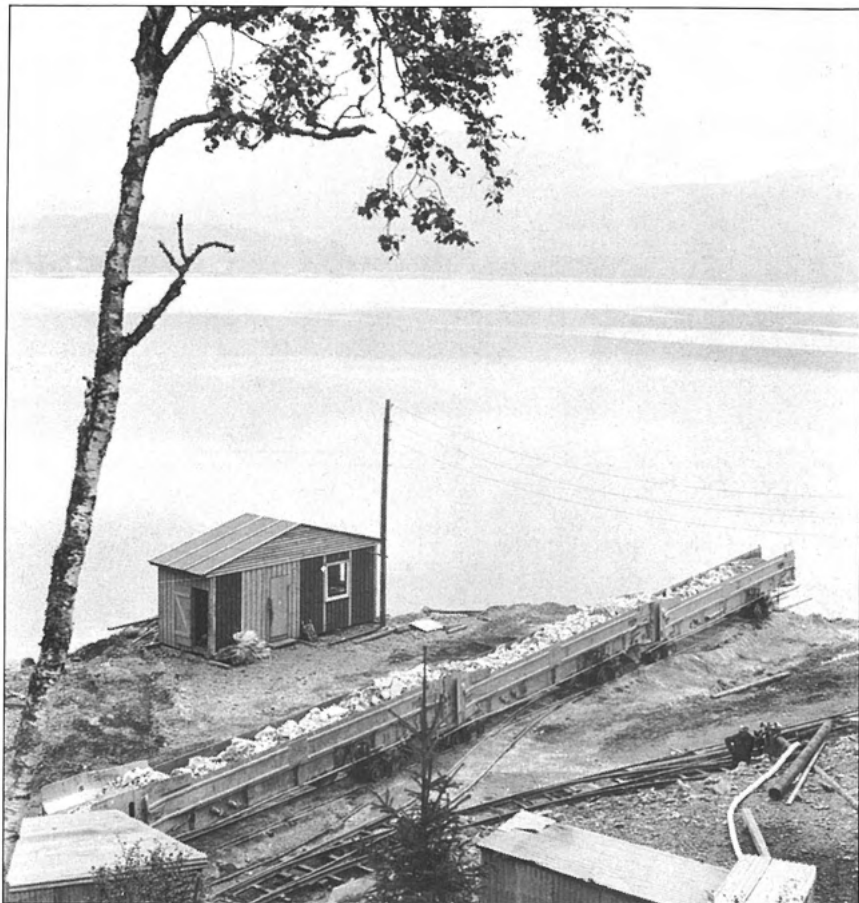
Skytteltåget på export

1965 gick man enligt medveten strategi ut på export med skytteltåget. Skytteltåget var anpassningsbart till olika tunnelängder och dimensioner. Detta gjorde systemet mycket flexibelt och det fick god kapacitet tack vare kontinuerlig uttransport av sprängsten. Systemet användes i första hand vid drivning av väg- och järnvägstunnlar samt i gruvor för tillrednings- och undersökningstunnlar. De största kundländerna var Norge, Österrike, Schweiz, Frankrike, Spanien och Italien. Den första utomeuropeiska leveransen gjordes 1968.

Tanken på att koppla ihop en lastmaskin, Häggloader, med ett skytteltåg och införa helt el-hydraulisk drift föddes genom att kunderna ville ha högre lastkapacitet och högre säkerhet. Tidigare hade bara luftdrivna kastlastmaskiner funnits och det var inte ovanligt att en sten föll från skopan eller att en maskin hoppade av rälsen. Hägglunds satsning innebar ett nytt komplett lasthanteringssystem. 1968 fick man företagsledningens förtroende att bygga en prototyp.

Den svenska ledbussen

I mitten av 60-talet utvecklades den svenska ledbussen i samarbete med SJ och Volvo vid Hägglunds. Totalt tillverkades närmare 200 ledbussar, som levererades till Stockholms Lokaltrafik, Göteborgs Spårvägar och SJ. Bussproduktionen hade fram till denna tid-





I mitten av 60-talet utvecklades en ledbuss vid Hägglunds. Här provkörs bussen i Örnsköldsvik. Bilden ovan.

Skytteltåget var anpassningsbart till olika tunnellängder och dimensioner. Bilden ovan till vänster.

Med anledning av kompetensen som utvecklades under 50-talet bedrev Hägglunds en egen produktutveckling av lastmaskiner. 1968 fick man företagsledningens förtroende att bygga en prototyp till Hägg-loader. Bilden till vänster.

punkt fortgått på samma sätt som tidigare. Volvo och Scania hade under tiden byggt ut och moderniserat sin bussproduktion. När Hägglunds byggde om ett antal bussar för högertrafik år 1967 hade kostnadspress p g a konkurrens på nyproduktion blivit relativt kraftig.

Enorm expansion

Expansionen under 60-talets första hälft var enorm. 1963 hade företaget sin största orderstock någonsin och redan året därpå slogs rekordet. Den väldiga orderingången gav upphov till nybyggnationer för att klara produktion och lager. Utbyggnader aktualiserades varje år. Samtidigt pågick en uppbyggnad av försäljningsorganisationen i Sverige och utomlands. Den snabba ex-

pansionen orsakade en del produktionsproblem med försenade leveranser som följd. Man hade samtidigt utvecklat flera nya produkter; svetselektroder, fartygskranar, tunnelbanevagnar, pansarbandvagnar och hydraulmotorer. Flera av dessa produkter innebar inbrytningar på helt nya marknader för Hägglunds.

Finansiella svårigheter

Företaget hade genom expansionen hamnat i en situation, där det ställdes krav på finansiering i stora mått, rationell företagsledning och en långsiktig strategi. 1964 blev Pelle Hägglund sjuk och avled tre år senare. Olle Hägglund tog över VD-posten fram till 1967 när en av familjens svärsöner, Thore Hägg-löf, blev VD.

RIKSDAGEN:

Hägglundsaffären typexempel i lokaliseringsdebatten Granskning av lokaliseringsföretagens ekonomi

* Arbetsmarknadsstyrelsen anser inte att det nu finns tillfredsställande möjligheter till fort löpande insyn i företag som fått lokaliseringstöd.

REGERINGEN HAR nyigen ändrat regler för ställigt kreditstöd och lokaliseringstöd för att generellt lägga fast förhållanden skyldighet att ge information så att myndigheterna förtjäna kan följa utvecklingen. Myndigheterna skall också få utnyttja särskilt utvalda revisionsbyråer och sakkunskap. Hägglundsaffären visar dock att insynen i företag

kan bli illusorisk om dessa inte i god tid lämnar information. Vikad insyn ger staten möjlighet att tidigt överklaga av skuld till företag som riskat i skada av riket.

Arbetsmarknadsstyrelsen fortsätter överläggningarna om varaktigheterna med arbetsgivare och arbetsmarknadsstyrelsen för att söka få en förklaring av

varselviden och om vidvåg av varselviden till flera grupper.

RIKESMINISTERN framhöll slutligen att det i det stora hela råder förtroendehall samarbete mellan företagen och tillstyrkandemyndigheterna. Det finns ingen orsak att inte även i fortsättningen ge lokaliseringstöd till privata företag.

terpellations svar till hrr Sundelin (s) och Lorentzon (vpk) och framhöll att styrelsen begär att få granska lokaliseringsföretagens ekonomi och utveckling genom t ex fristående revisionsbyråer.

RIKESMINISTERN hade en lång debatt också om löpningen i företag som fått ställigt kreditstöd eller lokaliseringstöd. Hägglundsaffären avskades följt som exempel av meddelandena hrr Sundelin (s) och Lorentzon (vpk) och statsrådet uttryckte en del av de fakta om utvecklingen av affären som han berättade under remissdebatten.

Statsrådet hänvisade till att arbetsmarknadsstyrelsen nu inte anser att möjligheterna till insyn i dessa företag är tillfredsställande. En värdig förklarande är anlitande av fristående revisionsbyråer. Men Hägglundsaffären har visat att insyn kan bli illusorisk om företagen inte i god tid ger information.

Inrikesministern kritiserade dir. Nicolin om "köpet" "Efterhandskonstruktion eller ett förfärligt misstag"

* HR LORENTZON (vpk) påpekade att inrikesministern inte tillräckligt uttalat sin ställning till frågan om ställigt medlemsmånadsbidrag i företag som fått lokaliseringstöd. Han tyckte också tvivelsambet inför anlitandet av revisionsbyråer och tyckte att staten kunde utnyttja sin egen expertis.

INRIKESMINISTERN återkom och gav i ett långt anförande åter en redogörelse för Hägglundsaffären och regeringens syn på den. Ett nytt inslag var dock ett skärpt angrepp på direktör Curt Nicolin i ASEA som i en tidningsintervju gjort sig skyldig till antingen "etter-

handskonstruktioner" eller till "ett förfärligt misstag". HR NICOLIN HADE i intervjun sagt att han via en fackföreningsman sköt bud till regeringen om att ASEA förde förhandlingar med Hägglunds. - Några sådana springpojkar behövs inte, sade hr Johansson, och

har inte heller skänts. Därrepet talade förbundsordförande Åke Nilsson vid ett tillfälle med hr Nicolin och frågade denne om ASEA planerade att köpa delar av Hägglunds. Han fick då beskedet att så inte alls var fallet och att ASEA inte hade något intresse i saken.

Om regeringen undersötte om förhandlingarna skulle den, sade inrikesministern, dels låta sina experter granska frågan, dels förhandlat med ESAB och ASEA. Och dels undersöka vilka ytterligare kapitalinsatser som krävs i företaget för att man skulle vinna till. Tidningen Arbetsgivaren har sagt att andra alternativ hade varit att företaget i fråga om hur man hanterade i fallet Hägglund och Söder. Det är en hoppningsvärdig reaktion från arbetsgivarsida.

Ytterligare 50 miljoner kr behövs för lokaliseringlån

* I en proposition om utgifter på tilläggsstat för detta budgetår begärs anslag med sammanlagt 21,4 milj kr på driftbudgeten och 101,4 milj kr på kapitalbudgeten. De största posterna är 50 milj till lokaliseringlån och 39,6 milj kr för teckning av aktier i Sveriges Kreditbank.

Ramarna för förbördringslån föreslås vidgå med 25 milj för rörelser och 15 milj för räntelån. Som tillägg till Regiionsbureau i Länningen tes upp 10 milj kr för utbyggnaden av Karolinska sjukhuset föreslås 5 milj kr och för ÖRN SKÖLDSVIK ALLEHANDA (TSO 89) (fp) 17.700 ex. 6/vecka

radio- och televisionhus i Göteborg 5,5 milj kr. De pengar som för långrarande budgetår anvisats för lokaliseringlån är redan till större del utnyttjade. För stödverksamheten skall kunna förtgå är det nödvändigt att ytterligare 50

milj kr anvisas, säger inrikesministern. Den totala ramen för lokaliseringlån blir samtidigt 600 milj kr. Frågor om ytterligare åtgärder för att främja stödverksamheten skall tas upp vid nästa års riksdag.

Justitieministern anser det angeläget att sällmörheten genom statens försorg får en objektiv information om den nya hyreslagstiftningen. Informationen bör främst inriktas på frågor som gäller skyddet för hyresgästerna på orter med påtaglig bostadsbrist. För denna informationsverksamhet begärs 200 000 kr.

INRIKESMINISTERN ARG Nicolin i blåsväder över H-köpet

□ HÄGGLUNDSAFFÄREN var på torsdagen åter uppe i riksdagen. I sin replik om utvecklingen av affären tillfogade inrikesministern ett skärpt angrepp på direktör Curt Nicolin i ASEA.

Han hade i intervjun sagt att han via en fackföreningsman sköt bud till regeringen att ASEA förde förhandlingar med Hägglunds. - Några sådana springpojkar behövs inte, sade hr Johansson och har heller inte skänts. Vid samtal fick dock förbundsordföranden Åke Nilsson beskedet att ASEA alls inte planerade att köpa delar av Hägglunds.

□ DENNE HADE i en tidningsintervju gjort sig skyldig till antingen "etterhandskonstruktioner" eller till "ett förfärligt misstag". - Om regeringen underrättats om förhandlingarna skulle den dels låtit sina experter granska frågan, dels förhandlat med ESAB och ASEA och dels undersökt vilka ytterligare kapitalinsatser som krävs i företaget för att man skulle vinna till. HR SUNDELIN (s) fann svaret positivt och framhöll att utvecklingen vid Hägglund & Söner låg bakom interpellationen. Tillverkningen i Mellansel kunde inte påverka företaget likviditet i negativ riktning. FÖRETAGET borde långt tidigare ha förtuttat sina ekonomiska svårigheter. Man sålde motor tillverknigen tydligen för att få in så mycket pengar som möjligt utan att bry sig om att ett par hundra arbetare måste friställas. SE SIDAN 9

1967 hamnade Hägglunds i finansiella svårigheter och konkursen var nästan ett faktum. Problemen upplevdes mycket intensivt och engagerat av familjen. Gösta Hägglund säger till Veckans Affärer den 24/8 1967: »Man ska aldrig göra något i sin egen bygd. Man dröjer med att sätta kniven till det onda, man tar hänsyn alltför länge. Och sedan kastar sig avundsmännen över en. Visst gjorde vi misstag men vi har gott samvete.» Delar av tillverkningen säljs För att rädda företaget undan konkurs

såldes hösten 1967 elmotortillverkningen till ASEA och svetsmaskintillverkningen till ESAB. Till följd av detta avskedades 700 anställda i Örnsköldsvik, Göteborg, Halmstad och Stockholm. Försäljningen upprörde många och i massmedia följde en lång och intensiv debatt om den s k Hägglunds-affären. Hägglunds och de då ansvariga politikerna fick utstå massiv kritik via massmedia. En av våra större dagstidningar skrev bl a med anledning av satsningen i Mellansel: »I Mellansel i Ångermanland ligger en väldig fabriksbyggnad. Den är lika

Vid slutet av 60-talet hade Hägglunds verkstäder i Gullänget och Mellansel. Hägglunds huvudfabriksområde. Från Bröderna Andersson i Rossön övertog Hägglunds bygeltruckar 1968.

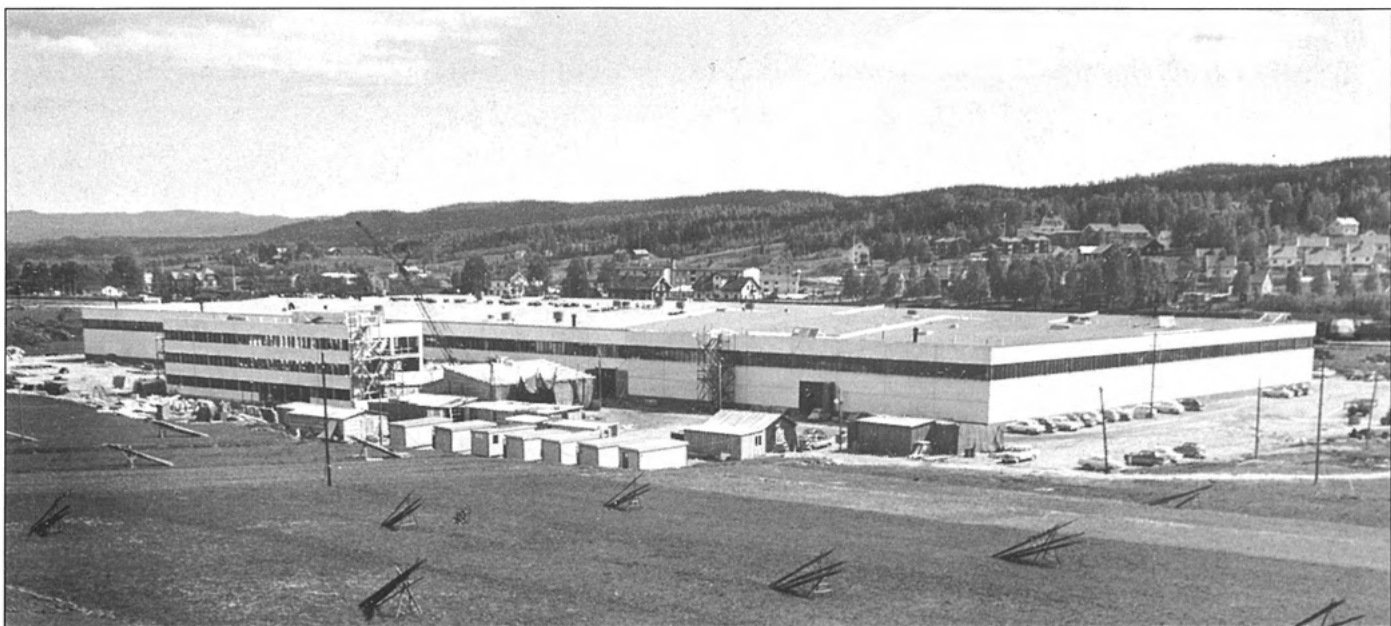


felplacerad som en DC-9 på en parkeringsplats för cyklar. Statens satsning har slagit slint. Naturen håller på att ta tillbaka sitt.»

Trots den inte alltid sakliga kritiken skulle det senare visa sig att fabriken i Mellansel blev ett lyckokast. Den utnämndes senare till »Landets mest lyckade industrilokalisering«.

Disperator och Splitkein avyttras

Under denna period av omstrukturering av företaget avyttrades avfallskvarnen Disperator och Splitkein såldes till Edsbyn. Några nya produkter



införlivades också i produktionen. Tillverkningen av bygeltruckar övertogs från Bröderna Andersson i Rossön 1968. Bygeltruckar såldes till stålverk i Norden och bl a Österrike.

Boggies till ASJ

I slutet av 1960-talet började Hägglunds att tillverka boggier till ASJ. Dessa användes till järnvägsvagnar och lok, till vilka ASJ tillverkade korgarna och ASEA traktionsutrustningen.

Förutom den redan nämnda Mellansels-fabriken och byggen i övriga landet ägde nybyggnationer rum

också i Gullänget. 1965 byggdes en hall för produktion av kranar och 1967 byggdes ett centralförråd vid huvudfabriken.

Antalet anställda 1960 var 1 400 och ökade fram till 1966 till 2 600 för att sedan minska till 1 700 år 1969. Omsättningen 1960 var 64 miljoner kronor, 1969 hade den fördubblats och var 130 miljoner kronor.

Hägglunds verkstäder vid kvarteret Loket. Bilden överst.

Hägglunds Mellansels-fabrik.

Hägglunds blir dotterbolag i ASEA-koncernen

37 DEC. 1971
ÅRSFESTSKIVOR (H-100: 50)
10.000 kr. 6/vecka (fp)

ÅRSFESTSKIVOR
100 20 STOCKHOLM 12
SVEDEN
100 000 000 000

29 december 1971
svd 75 kr

SvD SVENSKA DAGBLADET

Ledare: Skämtaren Sträng
Under strecket: Sylvia Plath och glasklockan

ASEA köper Hägglunds & Söner

Curt Nicolín lovade igår: INGEN BLIR FRISTÄLLD!

Köpeskillingen 28 miljoner kr

Aseas förvärv av familjeföretaget Hägglund & Söner innebär inga friställningar, försäkrade Asea-chefen Curt Nicolín vid den presskonferensen med anledning av köpet som i går ägde rum i Stockholm. Nicolín hänvisade till moderföretaget i Västerås där man inte företagit några friställningar sedan 1930-talet.

Direktör Thore Hägglöf antyder att det snarare kan bli fråga om personell förstärkning. Affären är en av de största inom verkstadsindustrin. Köpeskillingen er-läggs i Asea-aktier samt en kontant summa, sammanlagt cirka 28 miljoner kr.

Hägglunds kommer i fortsättningen att drivas som ett dotterföretag till Asea. En del betydande förändringar kommer att genomföras. B.l.a. kommer Aseas tillverkning av gruvlok och gruvvagnar att föras över till Övik. Trucktillverkningen flyttas från Helsingborg till Mellånsel. Däremot flyttas elsidan från Gullänget vilket måste innebära en del omställningar.

Hägglunds verkställande direktör Thore Hägglöf och Asea-chefen Curt Nicolín förefaller belåtna efter att ha genomfört affären.

Hägglunds blir nu JÄTTEN bland världens krantillverkare

Hägglunds är sedan gammalt i täten när det gäller tillverkning av däckskranar och genom att nu all däckstill-jätte i branschen. Asea och Hägglunds är redan i dag var för sig världens största tillverkare av däckskranar.

Nordbetong berörs ej

Nordbetong i Långviksmon, ett dotterföretag till AB Hägglund & Söner, berörs inte av affären med Asea. Disp. Gösta Hägglund har övertagit aktierna. Inga förändringar av driften och inga permitteringar är aktuella.

Hot om elransonering

Vintern 1970 rådde energikris över hela landet och hotet om en elransonering låg över Hägglunds. Inskränkning av driften hade varit omöjlig. Företagsledningen tog det emellertid ganska lugnt. I produktprogrammet ingick nämligen vid den tidpunkten diesel-drivna aggregat för reservkraft. Hade ransoneringen blivit verklighet för Hägglunds del skulle aggregaten ha prövats för eget bruk.

Inrättar hälsovårdscentral

1971 får Hägglunds en företagsläkare

och hälsovårdscentral. Doktor Leif Eriksson anställdes på deltid och syster Edith arbetade heltid. Verksamheten inriktades på förebyggande hälsovård. Från fackligt håll hade man länge varit förespråkare för en företagsläkare. Glädjen var därför stor när hälsovårdscentralen inrättades.

ASEA köper Hägglunds

Den 29 december 1971 kunde man läsa i ortspressen att ASEA köpt aktiemajoriteten i Hägglunds. Övertagandet ägde rum vid årsskiftet 1971/72. Stora krav på kapitalinvesteringar under 70-

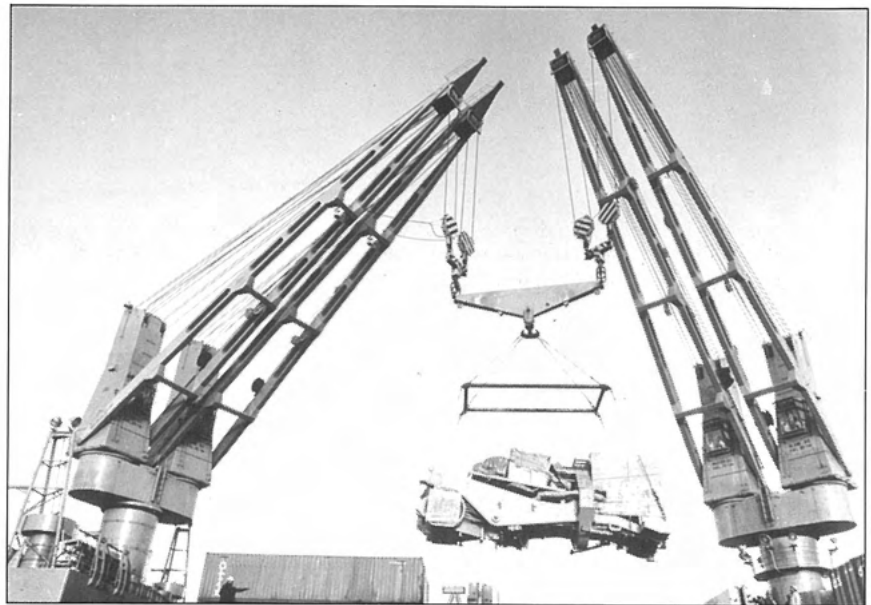
talet var främsta anledningen till försäljningen. ASEAs köp av företaget innebar en fortsättning på den struktur- omvandling som hade inletts 1967.

Fyra produktgrupper

Nu etablerades fyra produktgrupper som kallades sektorer. Till gruppen däcksmaskiner fördes ASEAs elektriska kranar, Hägglunds elektrohydrauliska kranar och senare även gantrykranar. I gruppen truckar och gruvmaskiner ingick gaffel- och bygeltruckar, lastmaskiner och skytteltåg. I gruppen hydraulikprodukter ingick ett komplett program av lågvarviga hydraulmotorer, hjulmotorer och skivbromsar. I gruppen fordon och militärmaterial ingick pansar-, bärgnings- och broläggingsbandvagnar, infanterikanonvagnar, bussar, spårvagnar och tunnelbanetåg.

Kranprogrammet utvidgas

När Hägglunds blev ett dotterbolag i ASEA-koncernen överfördes ASEAs krantillverkning till Örnsköldsvik. Produktprogrammet för kranar kom då att innefatta den egna hydrauliska kranen tillsammans med ASEAs elkran och gantrykranen. Den sistnämnda övertogs från Munck A/S i Bergen 1972. Gantrykranen gick på räls utlagd på däck och var främst tänkt för större enhetslast. Viss utveckling bedrevs på de nya kranarna och till gantrykranen utvecklades bl a ett regnskydd att användas vid lastning av pappersprodukter. Trots detta upplevdes inte de båda nytillförda krantyperna som några egna produkter. En utredning visade att hydraulkranen är mer ekonomisk och kostnadseffektiv än den elektriska och för gantrykranen försvann marknaden. Därför utvecklades dessa båda ur produktsortimentet, elkranen efter fem år och gantrykranen i början av 80-talet.



Tvilling- och Teamkranar konstruerades, vilket gav möjlighet till mycket tunga lyft.



Ny krantyp

Utvecklingen av en ny hydraulisk krantyp startade 1970-71. 1974 introducerades den nya G-kranen, en serie kranar som konstruerades för att tillmötesgå kraven på större lyftkapacitet och större serviceutrymmen. Samtidigt bedrevs utveckling för att erhålla bättre miljö i

Till kranarna utvecklades också olika typer av lasthantlingsverktyg som t ex container spreader, ett lyftdon för containers.

Hägglunds övertog detaljtillverkningen av lokkorgar till Rc-lok från ASEA.



Den dittills största civila ordern fick Hägglunds 1972 när Storstockholms Lokaltrafik beställde tunnelbanevagnar.

förrarhytten samt säkra gångvägar till och från hytten och maskineriet. Under senare delen av 70-talet ökade kraven på lyftförmågan ytterligare, vilket innebar att 25 tons och 40 tons kranar konstruerades. Tvilling- och Teamkranar utvecklades, vilket gav möjlighet till lastkapacitet av t ex 2×40 ton plus

team, dvs 160 tons lastkapacitet.

Lasthanteringsverktyg utvecklades också till kranarna. Under 70-talet levererades vakuumutrustningar för hantering av pappersbalar, gripskopor, bilriggar och lyftdon för containers.

I utvecklingen av Hägglunds fartygs-kranar har kunden haft ett stort inflytande: »Generellt gäller att våra djärva kunder lärt oss den nya tekniken. De mindre djärva har som regel lärt oss att sänka tillverkningskostnaderna. Båda kundkategorierna behövs. En lagom djärv företagsledning behövs också för att driva utvecklingen vidare. Överdri-ven djärvhet är inte av godo. Kunder som är för vilda måste bromsas ibland och det krävs kurage att våga bromsa kunden.« Kommentrar av Gunnar Åström i »kranhistorik« skriven 1985.

Internationellt nät

Under 70-talet byggde sektor däcksmaskiner upp ett internationellt nät av representanter och servicestationer. I Japan hade varvsindustrin vuxit sedan 60-talet. Det licenskontor som då inrättades ombildades till samarbetsföretag 1973 tillsammans med Sahléns. 1976 blev samarbetsföretaget ett dotterbolag, Hägglunds Japan Inc. Samma år upprättades licensavtal med Jessop & Co Ltd i Indien. Ett år senare upprättades ett samarbetsavtal med Tvoronica Dizel Motora (3. Maj) i Jugoslavien för licenstillverkning av kranar.

Rc-lok

1972 övertog ASEA tillverkningen av mekaniska delar och montage för Rc-lok och motorvagnar. Motorvagnarna överfördes till Hägglunds, som även tillverkade lokkorgar till ASEAs lok.

Det var huvudsakligen fråga om detaljtillverkning samt montering till NOHAB och ASEA.



Karossen till bussen på bilden är en av de sista som byggdes på Hägglunds. Den levererades till SJ 1972.

Tunnelbanevagnar till SL

1972 fick Hägglunds den dittills största civila ordern. Den gällde tunnelbanevagnar till Storstockholms Lokaltrafik (SL). SL skulle förnya 10 procent av sin vagnpark. Till en början lastades vagnarna på järnvägsvagnar men på senare tid har de kunnat köras direkt på räls från fabriken. Leveranser fortsatte ända fram till mars 1989.

1977 fick man en order från SL som innebar ombyggnad av deras äldsta tunnelbanevagnar.

Sista bussen

Den sista bussen tillverkades 1974 och därmed avslutades en produkt, som följt med företaget i mer än fem decennier. 1973 startades ett samarbete med den finska busstillverkaren Oy Wiima AB. Då hade över 10 000 karosser tillverkats hos Hägglunds. Därefter har Hägglunds gjort ledbusschassier.

Bärningsbandvagn och broläggare

Under slutet av 60-talet fick Hägglunds förtroendet att utveckla en bärningsbandvagn och en broläggare till armén. Efter leverans av försöksfordon togs den slutliga tillverkningsordern hem år 1970. Leverans av bärningsbandvagnen, Bgbv 82, startades i början av 1972

och broläggaren, Brobv 941, levererades i slutet av 1973.

Infanterikanonvagn

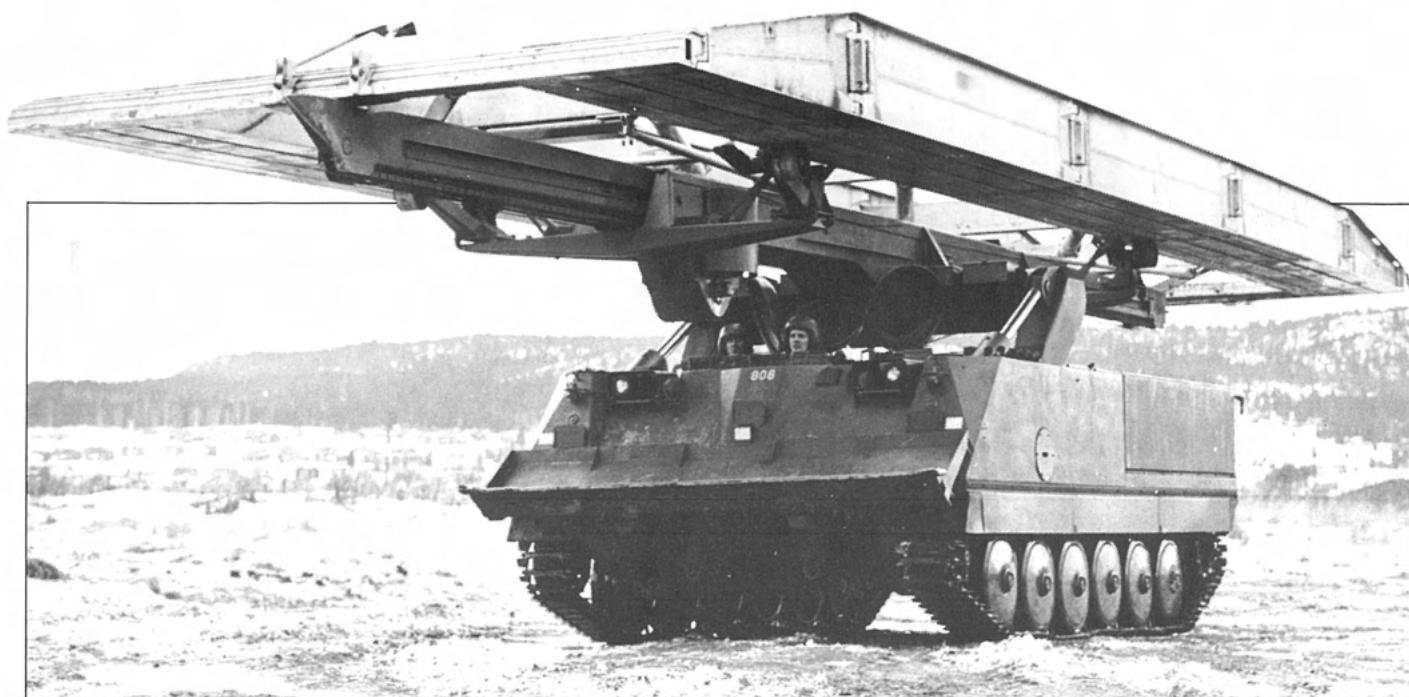
1970-71 tillverkade Hägglunds tre försöksvagnar av en infanterikanonvagn. Detta ledde till att man fick order från armén 1972. (Utvecklingsuppdraget fick Hägglunds redan 1968 och den allra första prototypen stod färdig i december 1969.) 1974 påbörjades leverans och utbildning för första serien av infanterikanonvagn 91. Leveranserna fortsatte till 1978.

Bandvagnen börjar utvecklas

1971 konkurrerade ett antal företag, däribland Hägglunds, om en order på bandvagnar till försvaret. 1974 fick Hägglunds utvecklingsuppdraget. Utvecklingen av bandvagn 206 påbörjades. En serie försöksfordon levererades 1978 och efter ingående testning togs den slutgiltiga tillverkningsordern till Försvarets Materielverk, för totalt 3 500 fordon, hem 1979.

Hägglunds motorcykel

I början av 70-talet skulle försvaret köpa nya motorcyklar. Sedan tidigare hade man köpt flest motorcyklar av Husqvarna, men nu hade man bestämt



Under slutet av 60-talet utvecklades en broläggare till armén, som levererades i slutet av 1973.



Leverans av infanterikanonvagn 91 till armén pågick från 1973 till 1978.



I hård konkurrens tog Hägglunds 1974 hem utvecklingsuppdraget för bandvagn 206 till Försvarets Materielverk. En order för totalt 3 500 fordon blev klar 1979.

sig för att göra en upphandling på delvis andra villkor. Man försökte åstadkomma en tävlan mellan olika svenska leverantörer vad gällde pris, leveranskontrollprov och underhållskostnader. Uppdraget gick till Monark, Husqvarna och Hägglunds.

Vid visningen gick Hägglunds motorcykel bra men hade dåliga vägegenskaper. Eftersom man ansåg att det senare kunde rättas till fick Hägglunds ordern om att tillverka 50 stycken. I Soldat & Teknik, nr 1 1974, kunde man läsa följande:

»Det blev dock Hägglunds, nykomlingarna — men med stor militär erfarenhet i övrigt med fordon — som tog hem spelet om arméordern... Hägglundsmotorcykeln väckte redan vid pressvisningen i Sveg, i mars 1972, mycket uppmärksamhet... fick utmärkta recensioner...«

Hägglunds gjorde emellertid bedömningen att det skulle bli svårt att få tillfredsställande lönsamhet på mc:n, som hade blivit försenad. Med FMV:s medverkan överförde Hägglunds tillverkningskontraktet till Husqvarna.

HB Utveckling AB

1974 bildades HB Utveckling AB. Bolaget bildades för att sköta det samarbete inom stridsfordonsområdet, som Hägglunds och Bofors var överens om att de måste ha, eftersom Sverige inte kunde vidmakthålla två stridsfordonsindustrier.

Gaffeltruckar från ASEA

Gaffeltruckar med kapacitet 6-32 ton togs över från ASEA i Helsingborg. Dessa införlivades i sektor Gruvs produktprogram, där bygeltrucken fanns sedan tidigare. Utvecklingskostnaderna för truckar bedömdes emellertid kräva så mycket finansiering att bygel-



trucken såldes 1973. Året efter såldes gaffeltrucken av samma anledning.

Marknaden för gruvmaskiner förändras

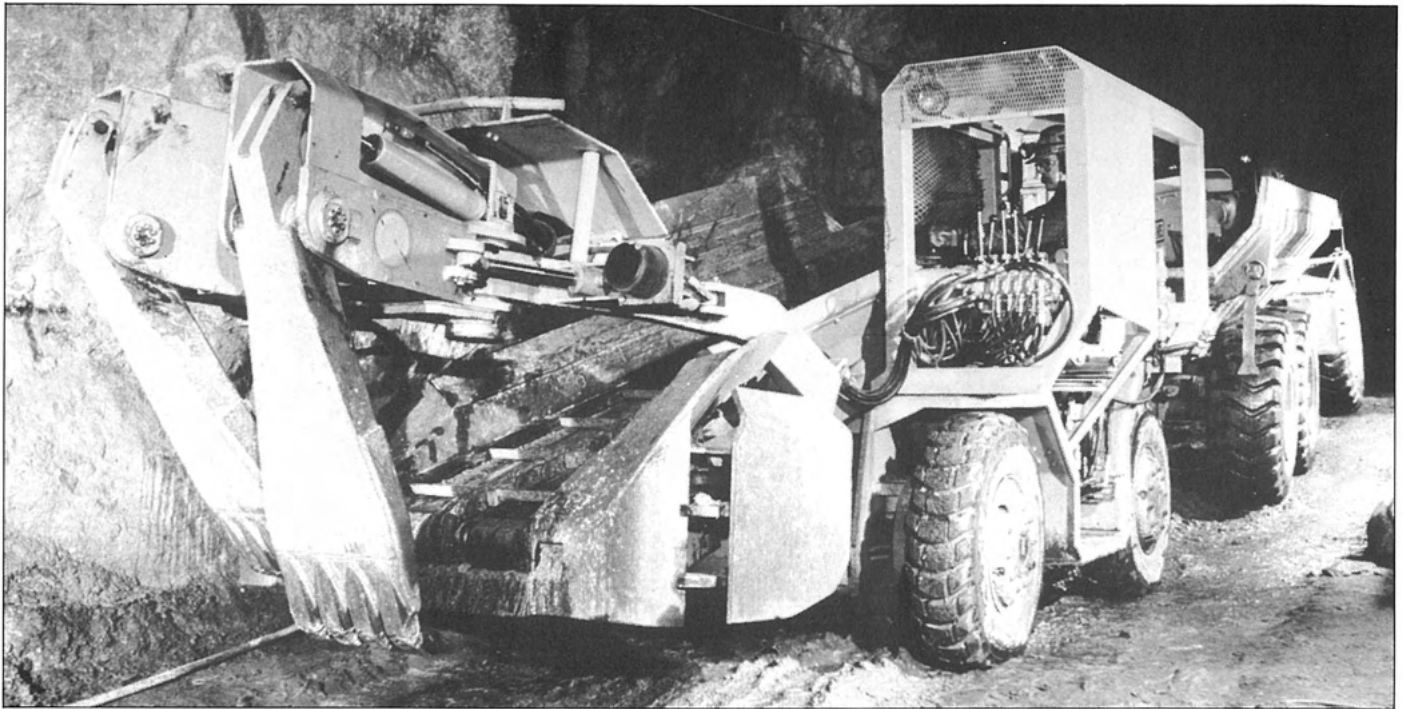
På 70-talet hade marknaden för gruvmaskiner i Norden minskat. Beroendet av export ökade och produktprogrammet var för litet för att vara konkurrenskraftigt.

1976 tecknades ett avtal mellan Atlas

Hägglunds-motorcykeln väckte uppmärksamhet vid pressvisningen i Sveg 1972. Hägglunds fick order på tillverkning av 50 motorcyklar.

Från ASEA i Helsingborg fick Hägglunds överta tillverkningen av gaffeltruckar.



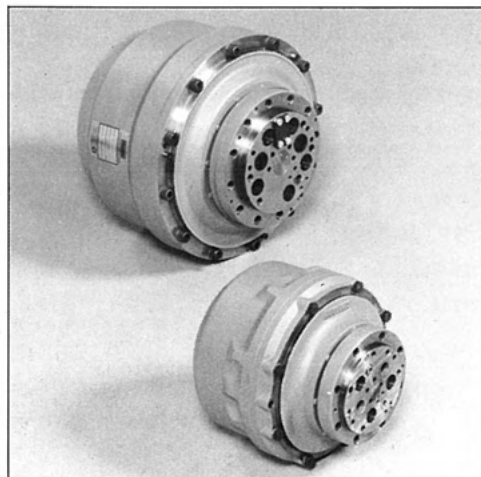


Marknadsföringen av gruv- och tunnelmaskinerna överfördes i mitten av 70-talet till Atlas Copco MCT i Stockholm.

Copco MCT och Hägglunds, där Atlas Copco förband sig att sköta marknadsföringen av gruv- och tunnelmaskinerna. Hägglunds kunde då utnyttja Atlas Copcos säljbolag över hela världen tillsammans med den branschkunskap som Atlas Copco besatt. En del kompetens från marknadsföringssidan flyttades över till Atlas Copcos kontor i Stockholm. Kvar i Mellansels-fabriken fanns konstruktion och produktion.

Hydrauliksektorn bildas

I slutet av 60-talet beslöt företaget att bilda en egen sektor med uppgift att utveckla och marknadsföra hydraulmotorer. När 70-talet inleddes satsades stort på konstruktion och nyutveckling, samt på ett hydraullaboratorium. I mitten av 70-talet flyttades dessa aktiviteter till Mellansel, där produktionen redan fanns. Alla sektorns enheter fanns nu samlade under samma tak.



1972 lanserades hjulmotorer.

1972 lanserades hjulmotorer. Det var en i sig briljant lösning som rönt stort intresse, men det var svårt att få ekonomi i den. På grund av kostnadsökningar under perioden kom hjulmotorerna bara att tillverkas i begränsad omfattning.

Övertar ranger- och skivbromsar

1973 övertog Hägglunds ASEAs rangerbromsar och skivbromsar att användas på traverser, gruvspel, hissar, vinschar och kranar. Produkterna införlivades i hydraulsektorns produktprogram.



Ytterligare produkter tillfördes Hägglunds från ASEA, rangerbromsar var en av dessa.

Ett nytt kontorshus byggdes i slutet av 70-talet. Det stod inflyttningsklart i början av 1978.

Satsar på offshore

I början av 70-talet inleddes en medveten satsning på offshore-industrin. Man fann nya användningsområden för »Viking«-motorn. Den kom att användas i ankarvinschar till oljeborrtorn och från 1973 levererades motorn till oljeplattformar. 1979 togs den största enskilda ordern på hydraulmotorer till oljeplattformar i Texas.

I mitten av 70-talet började Hägglunds sälja hydraulventiler att användas tillsammans med hydraulmotor. 1974 köpte Hägglunds en konkurrerande hydraulmotor, Rolleff-motorn från Rederi AB Soya i Stockholm. Dessa åtgärder ingick i satsningen som hade inletts på 70-talet. Försäljningsbolag bildades i Storbritannien, Västtyskland och USA och agentnätet byggdes ut.

I slutet av 70-talet omformades marknadsorganisationen för sektor hydraulik. Vissa segment av marknaden specialbevakades; marin, offshore, kemi,

gruv-, socker-, food- och återvinningsindustrin.

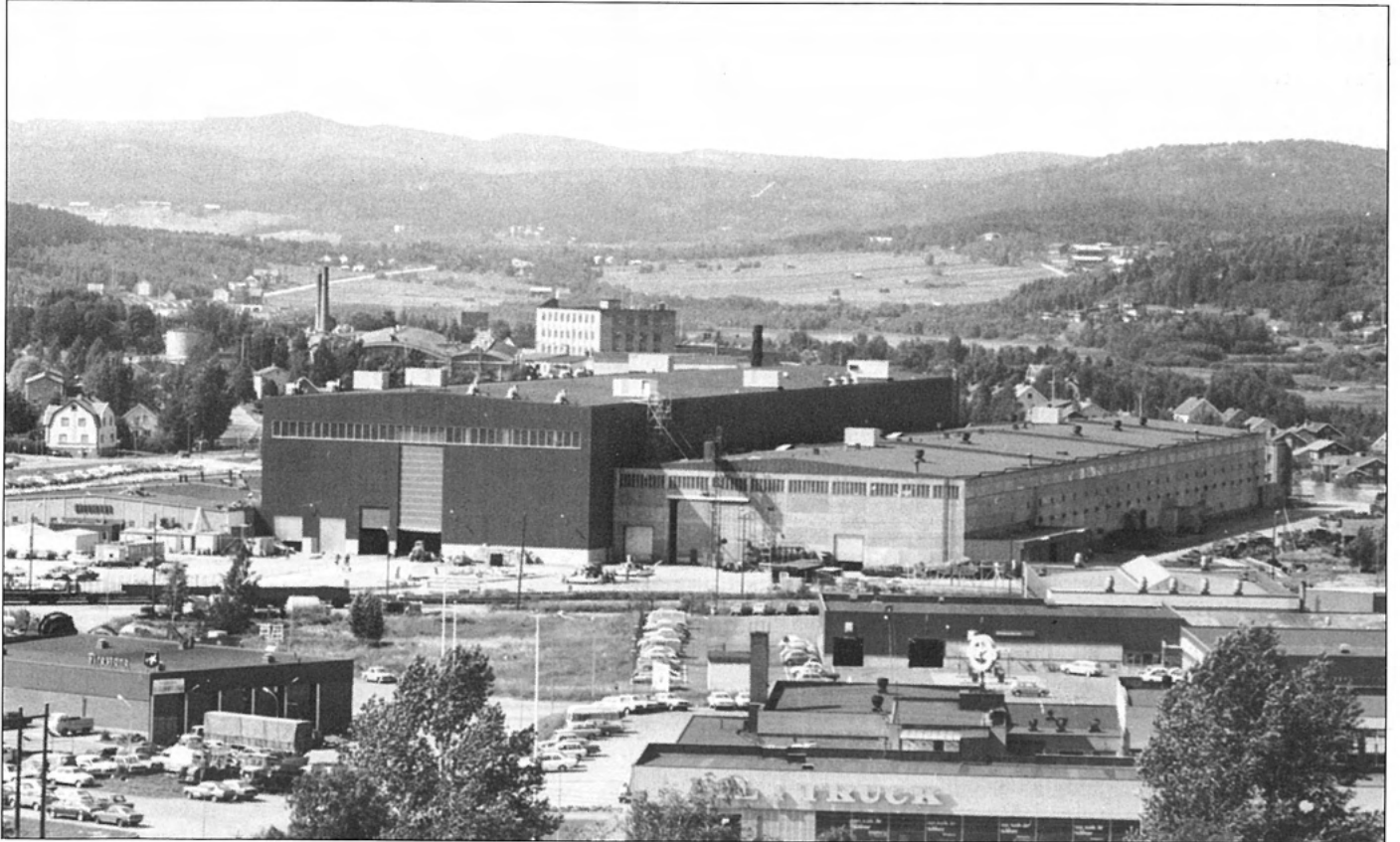
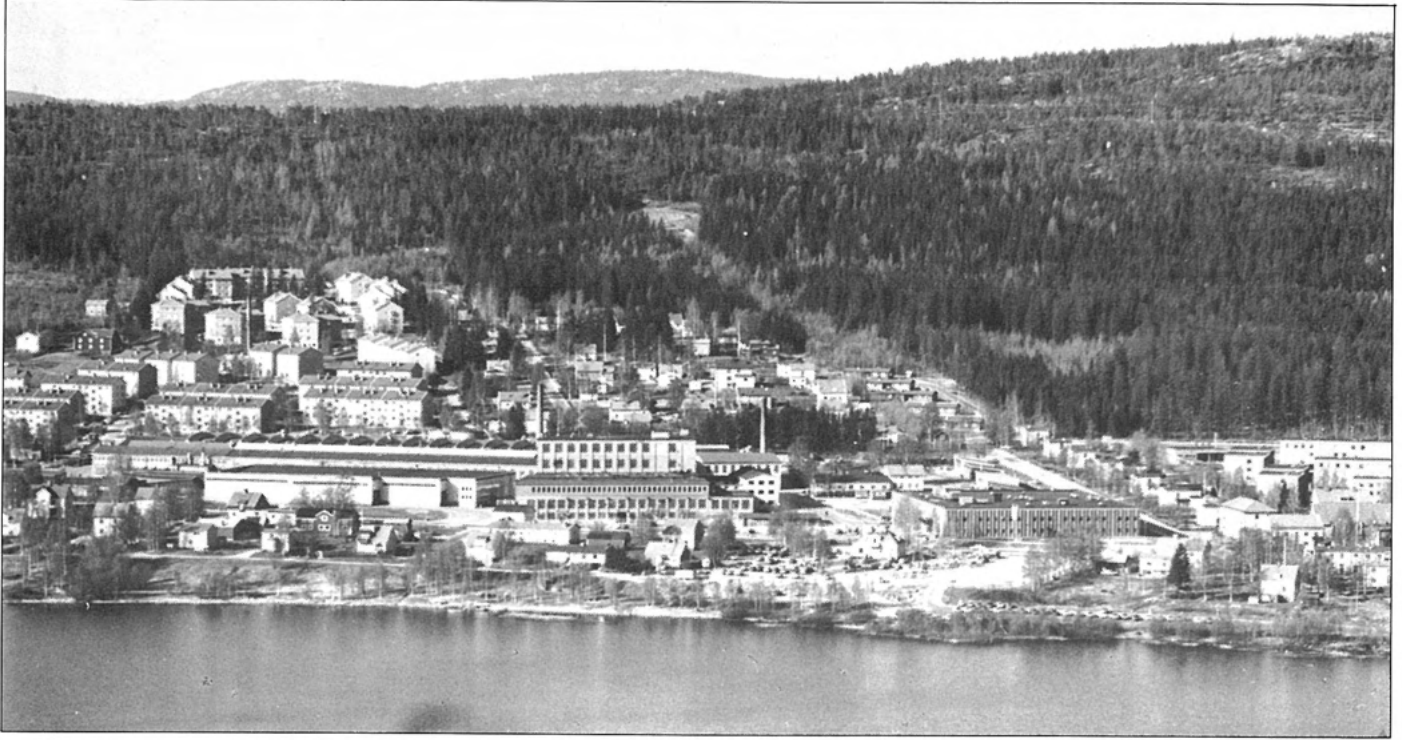
Ny kranhall

1976 stod en ny hall med 23 meters takhöjd färdig i kvarteret Loket. Den byggdes för att kunna tillmötesgå kravet på produktion av allt större fartygskranar. 1977 byggdes ett nytt huvudkontor vid huvudfabriksområdet. I början av 1978 stod det inflyttningsklart. 1978 gjordes tillbyggnad av Mellanselsfabriken.

1970 var omsättningen 160 miljoner kronor och steg till 480 miljoner kronor 1979. 1970 fanns 1 800 anställda och 1979 2 000.

1972 bildades en ny fackförening, nämligen CF med ett 40-tal medlemmar.

Den nya kranhallen med 23 meters takhöjd stod färdig 1976.



Hägglunds — en internationell koncern

80-talet kom för Hägglunds del att innebära en kraftig expansion och en intensiv internationalisering. Allt fler produkter hade blivit beroende av marknader utanför Sverige. Ett omfattande nät av dotterbolag, utlandskontor och representanter knöts över hela världen. Företagsköp både inom och utom landet blev en viktig del i detta systematiska arbete.

Sommaren 1980 fick Hägglunds en ny VD. Thore Hägglöf lämnade över VD-stolen till Bo Södersten. Bo Södersten kom då närmast från fordonsdivisionen, där han var divisionschef. Dessförinnan var han chef för hydraulikdivisionen. Han anställdes vid företaget år 1965.

Köper dataföretag

1983 köpte Hägglunds dataföretaget Nordsystem Consulting AB. Detta innebar att personal och alla aktiviteter inom Hägglunds dataavdelning fördes över till Nordsystem.

ASEA 100 år

I slutet av 1983 bjöds samtliga anställda på Hägglunds med make eller maka på en minnesrik tågresor till Västerås. ASEA firade 100-årsjubileum. Alla anställda inbjöds att besöka jubileumsutställningen i Västerås. Därefter följde en festlig kväll med middag och dans. För Hägglunds räkning chartrades två tågresor för att alla som ville skulle beredas plats.

Brand i H-hallen

Klockan 02.30 natten mot den 17 april 1984 upptäckte vakten en brand i H-hallens tak. Brandkåren larmades och var snabbt på plats. Branden kunde begränsas genom att brandkåren slog upp branddiken i taket. Förödelsen blev emellertid stor och många frivilliga ställde upp för att begränsa skadorna



och försöka få igång produktionen så snabbt som möjligt igen.

Sommaren 1980 lämnade Thore Hägglöf över VD-posten till Bo Södersten.

Bolagisering

Den divisionalisering som pågått under 80-talet fullbordades vid årsskiftet 1987/88 med en bolagisering. AB Hägglund & Söner fungerar därefter som moderbolag till de sex dotterbolagen; Hägglunds Component AB, Hägglunds Denison AB, Hägglunds Traction AB, Hägglunds Marine &

När ASEA firade 100-årsjubileum inbjöds alla anställda att åka tåg till Västerås för att delta i festligheterna.



Förödelsen blev stor när taket i H-hallen brann. Produktionen kom emellertid igång snabbt igen tack vare många frivilligas insatser.



Offshore AB, Hägglunds Vehicle AB och Nordsystem Consulting AB.

Händelserik vinter

Vintern 1988 kom att innebära en del avbräck. Först drabbades företaget av en tre veckor lång tjänstemannastrejk under januari-februari.

Vintern var dessutom ovanligt snörik. Snön bestod till största delen av vatten och var tung.

För Hägglunds del resulterade det i att

ett cirka 50 kvadratmeter stort parti av F-hallens tak rasade in. Ingen människa skadades. Många av de andra byggnaderna hade också riskabelt högt snötryck. De anställda fick utrymma de utsatta arbetsplatserna och många frivilliga ställde upp och skottade ren taken.

Tunneldivisionen

Tunneldivisionen får under början av 80-talet en del intressanta order. Till



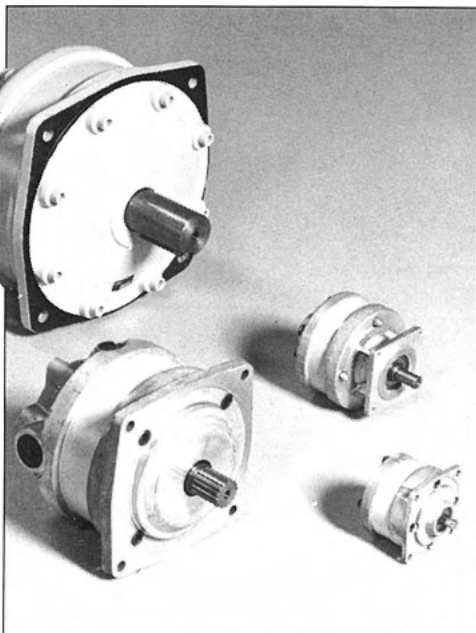
Lokaler fick utrymmas när taket i F-hallen rasade in p g a för stort snötryck. Alla tak skottades för att förhindra flera takras.

Hägglunds Häggloader gjorde ett mycket bra arbete vid kraftverksbygget i Björna.



Efter att ha fungerat som återförsäljare i tio års tid tog Hägglunds över tillverkningen av SAMM-motorn 1980.

Ett av Hägglunds Components första stora uppdrag blev tillverkning av ett vindkraftverk, som numera står på Risholmen utanför Göteborg.



Nordkoreas gruvindustri får divisionen en beställning på Häggloader och skytteltvagnar. Två entreprenadföretag i Frankrike beställde lastmaskiner och skytteltåg för drivning av vattentunnelprojekt. Till Kina såldes 15 stycken Häggloader 7HR, som användes vid byggandet av järnvägstunnlar i en bergig, kuperad del av Kina.

När en ny kraftstation byggdes i Björna användes en Häggloader 11HR. Större delen av tiden arbetade 11HR i avloppstunneln, som blev 2,2 km lång. Arbetet gick mycket bra och Skanskas platschef var mycket nöjd med Häggloadern.

När bolagsbildningen ägde rum vid årsskiftet 1987/88 införlivades Tunneldivisionen i Hägglunds Component AB. Dit kom också hydrauliska rangerbromsar att höra.

Hägglunds Component AB

Hägglunds Component AB blev en helt ny konstellation av gamla enheter som bröts loss från de tidigare divisionerna. Dit fördes maskinbearbetningen i A-hallen, tunnplåtsverkstaden i H-hallen, grovplåtverkstad och härdning i Mellansel samt ytbehandling.

Components viktigaste resurs kom att utgöras av yrkesskickliga verkstadsanställda tillsammans med kvalificerade arbetsledare, planerare och produktionstekniker.

Ett av de första stora jobben som Component utförde var tillverkning av ett vindkraftverk på beställning av James Howden. Vindkraftverket, som är James Howdens första i Sverige, är placerat på Risholmen utanför Göteborg. Leverans ägde rum 1988.

Hydraulikdivisionen — Hägglunds Denison Drives AB

1980 tog hydraulikdivisionen hem en betydelsefull order till Baker Marine på 288 hydraulmotorer. Hydraulmotorer-

na med tillhörande bromslagerblock användes till jack-up-system i oljeplattformar. Året därpå togs ytterligare en order hem, också den till Baker Marine.

Tar över SAMM-motorn

Under tio års tid hade Hägglunds fungerat som återförsäljare av den franska SAMM-motorn. 1980/81 tog Hägglunds över tillverkningen. SAMM-programmet lanserades nu som en Hägglunds-produkt. I slutet av 1981 kunde man fira att den första Hägglundstillverkade SAMM-motorn stod klar. Motorn innebar ett fint komplement till det tidigare hydraulmotorprogrammet.

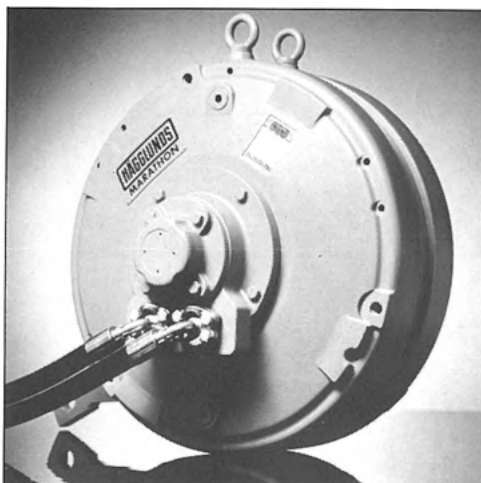
Marathon-motorn lanseras

I april 1983 lanserades Marathon-motorn. Efter tre års utveckling introducerades Marathon, en ny stor hydraulisk högmomentmotor, byggd för användning i tunga kontinuerliga industridrifter. Det största utvecklingsprojektet i Mellansels historia fullbordades. En av de första leveranserna gick till cellulosaindustrin, där motorns egenskaper kom helt till sin rätt.

Redan i början av 80-talet stod det klart att Hägglunds skulle behöva expandera för att befästa sin ställning inom hydraulikområdet. Utvecklingen gick mot kompletta produktprogram. Allt fler kunder krävde att få hela hydrauliksystemet från en och samma leverantör. Företagen inom branschen behövde därför komplettera sina program. Detta skedde ofta genom köp av produktlinjer, hela divisioner eller företag.

Köper hydraulikföretag

När Hägglunds hösten 1986 köpte hydraulikföretaget Abex Denison i Columbus, USA, var det ett led i denna utveckling. Denison var ett av världens



1983 lanserades den nya Marathon-motorn byggd för användning i tunga industridrifter.



större hydraulikföretag med 1 350 anställda och en fakturerad försäljning på över 600 MSEK. Företaget hade tillverkande och marknadsförande enheter i USA, England, Frankrike och Västtyskland samt säljbolag i bl a Italien, Holland, Schweiz, Österrike, Danmark och Sverige.

Denisons produktprogram omfattar hydraulprodukter som kolvpumpar, kolvmotorer, vingpumpar, vingmotorer, ventiler för kontroll av flöden och tryck m m.

»Denisons produkter kompletterar

Hösten 1986 köpte Hägglunds ett stort hydraulikföretag i USA. I och med köpet av Abex-Denison kunde Hägglunds erbjuda ett komplett hydrauliskt produktprogram.



När Hägglunds köpte Wärtsiläs servicekranar öppnade sig en ny intressant marknad med kranar för mindre fartygstonnage, special- och fiskerifartyg samt offshoreindustrin.

Hägglunds, vilket gör att vi nu kan erbjuda kompletta hydrauliska program. Sammanslagningen ger oss också en stark försäljningsorganisation på alla viktigare marknader», sade Bo Södersten vid köpet.

1987 satsades hårt på att organisera och samordna aktiviteterna för Hägglunds Denison.

Vid bolagsbildningen 1987/88 utgjorde Hägglunds Denison AB ett bolag uppdelat i de fyra regionerna; Hägglunds Denison Nordic, Hägglunds Denison Europe, Hägglunds Denison Asia

Pacific och Hägglunds Denison Americas. Från köpet fram till sommaren 1989 har Bo Södersten varit VD för Hägglunds Denison, därefter tar Claes Spens över VD-posten.

Marindivisionen — Hägglunds Marine & Offshore AB Företagsförvärv

För Marindivisionens del inleddes 80-talet med ett övertagande av tillverkningen av Wärtsiläs servicekranar. Wärtsilä-kranarna kompletterade Hägglunds kranprogram, vilket gav fö-



Den nya L2-kranen lämpar sig utomordentligt bra för containerhanteirng. Den tar mycket liten plats och lämnar mesta möjliga utrymme för containers.



Fartyget Bold Eagle sparar bränsle genom att använda Hägglunds L-kranar som master och sätta segel på dem. Med två spinnackers sparar fartyget ca 2 ton bränsle per dygn.



Genom flera företagsförvärv breddar Hägglunds sitt kranprogram ytterligare. Köpet av den holländska företagsgruppen Kenz Cranes innebär att Hägglunds kan erbjuda offshorekranar med lyftkapacitet från 5 till 100 ton.

retaget ett bredare produktsortiment. En ny intressant marknad öppnade sig också — kranar för mindre fartygstonnage, specialfartyg och fiskefartyg samt till offshoreindustrin.

1984 förvärvades en huvudpost i Lidangruppen i Lidköping. Förvärvet innebär ett fördjupat engagemang inom offshore. Lidans produkter och kunskaper innebär ett komplement i Hägglunds totala offshoresatsningar, som kulminerade i början och mitten av 80-talet. Lidan utvecklar, tillverkar och marknadsför driv-, kontroll- och bromssystem för vinschar och dykeriutrustningar, som i första hand är avsedda att användas inom marin- och offshoreområdet. Resterande aktier förvärvades ett år senare och företaget bytte då namn till Hägglunds Lidan AB.

Senare samma år förvärvades det norska företaget A/S Normar i Oslo. Även

detta köp ingår i den intensiva satsningen på offshore. Företaget utvecklar, konstruerar och säljer produkter inom affärsområdena offshore och marin.

Ny krantyp

Under början av 80-talet utvecklades en ny krantyp. L-kranen, som den kallas, är speciellt lämplig för containerhantering. Den är kompakt och tar mycket liten plats för att lämna mesta möjliga utrymme för containers ombord.

25-årsjubileum

I slutet av 1985 levererades den 5 000:e fartygskranen. Samtidigt firade företaget 25-årsjubileum som krantillverkare. Den 5 000:e kranen bestod av den nyutvecklade L-kranen och leveransen gick till det norska rederiet Leif Höegh.

Kranar som master

1986 uppmärksammades Högglunds-kranar i ett lite annorlunda sammanhang. Fartyget Bold Eagle hade i syfte att spara bränsle försett två L-kranar med spinnackers på vardera 480 kvadratmeter. Fartyget kunde på det viset spara 2 ton bränsle per dygn. Dessutom fanns möjlighet att sköta maskinunderhåll och reparationer när fartyget gick med segel.

I slutet av 1986 köpte Högglunds 29 procent av aktierna i Marine Transport Technology A/S (MTT) i Bergen. MTT konstruerar och marknadsför specialkranar och andra utrustningar för marin- och offshoreindustrin. MTT:s produkter kompletterar Högglunds kranprogram. Genom köpet intensifieras samarbetet, som inleddes tidigare under året, mellan de två företagen.

Holländskt samarbete

1987 inleddes ett samarbete med det holländska företaget Huisman B.V., som specialiserat sig på utrustningar för tunga lyft, t ex »mast cranes« och »mast derrick« system (lyft upp till 1 200 ton). Huismans produkter återfinns både ombord seglande fartyg och offshore fartyg. Samarbetet mellan Högglunds och Huisman kommer att stärka företagets position på marknaden för tynga lyft.

1987 förvärvades den holländska företagsgruppen Kenz Cranes. Kenz Cranes har tillverkning i Holland och England och är en av de dominerande tillverkarna av offshorekranar. Högglunds kan genom förvärvet erbjuda ett komplett offshorekranprogram med lyftkapacitet från 5 till 100 ton.

I och med förvärvet av Kenz Cranes uppnår Högglunds en ställning på marknaden som en av världens ledande tillverkare av offshorekranar. Ett tekniskt erfarenhetsutbytte mellan de båda

företagen kommer också att stärka den framtida konkurrenskraften.

Varannan kran från Högglunds

80-talets början präglades av en nedgång på kranmarknaden. För Högglunds del innebar detta att man fick lov att krympa verksamheten. Åtstramningen blev effektiv. Sista kvartalet 1988 togs en rad fina order hem och man kunde då konstatera att varannan fartygskran som såldes i världen kom från Högglunds.

Högglunds Marine & Offshore AB bildades vid årsskiftet 1987/88. Till bolaget knöts dotterbolagen Högglunds Lidan, MTT och Högglunds Kenz.

Rälsbundna fordon —

Högglunds Traction AB

1980 fick Högglunds en första order på förortståg. SJ beställde 14 nya pendeltåg för Stockholm och Skåne. Tågen,

Leveranser av spårvagnar (M21) till Göteborgs Spårvägar startade 1986 och pågår fortfarande.





John-Erik Westman, Stefan Fahlgren och Anders Dalborg hade all anledning att vara nöjda vid visningen av de nya vagnarna till Roslagsbanan.

som kallas X10, hade ASEA som huvudleverantör och Hägglunds som leverantör av vagnskorgarna.

1980 fick Hägglunds en order på 30 korgar för lok, typ Rc4, från ASEA för leverans till SJ. Året därpå kom ytterligare beställningar på lokkorgar, typ Rc5, som är en efterföljare till Rc4. Leveranser ägde rum under 1981 och 1982.

Ny spårvagn till Göteborg

I början av 80-talet utvecklade Hägglunds tillsammans med ASEA en ny typ av spårvagn för Göteborg. I december 1982 levererades en förserievagn av M21:an, som den kallas, till Göteborgs Spårvägar. Under tre dagar ställdes den ut på Nordstadstorget, där allmänheten fick tillfälle att beskåda och provsitta sin nya spårvagn. Serieleveranser startade 1986 och M21:an blev ett nytt trevligt inslag i Göteborgs stadsbild.

Roslagsbanan

1986 tog Hägglunds hem en order på förortståg till Storstockholms Lokaltrafik. Vagnarna är avsedda för Roslagsbanan och tillverkas i aluminium. I september 1988 visades de första vagnarna för pressen. De 20 personvagnarna levereras och sätts successivt i trafik fram till och med november 1989. Därefter levereras fem stycken 3-vagnsenheter med motor-, mellan- och manövernivå.

Vid bolagsbildningen 1987/88 bröts den rälsbundna delen av den tidigare fordonsdivisionen ut och bildade ett eget bolag — Hägglunds Traction AB med Anders Dalborg som VD.

Den första tiden för det nybildade bolaget var inte alltför ljus. Hägglunds Traction hade låg beläggning p g a senareläggning av order på flera produkter. Samtidigt är utvecklingstakten högre än någonsin tidigare.



I början av 1989 fick Hägglunds Traction order på pendeltåg, typ X10, till Storstockholms Lokaltrafik.

Under hösten 1989 kommer de »förse-nade« orderarna.

Helsvenskt lok på export

I september 1988 stod det klart att Hägglunds Traction skulle leverera lokkorgar till New Jersey Transit. ABB beställde sex lokkorgar som levereras i juli 1989. Slutmontering av loken sker i USA. I ordern finns option på ytterligare 18 lokkorgar.

»Det här är det första helsvenska loket som exporterats till USA. Det tycker jag är ett fint erkännande för svensk traktionsteknik.« Uttalande av Anders Dalborg 1988.

Trådbyteståg till Österrike

Hägglunds Traction tog tillsammans med österrikiska Plasser & Theurer hem order på trådbyteståg till Banverket. Ett trådbyteståg består av fem fordon. Två är dieseldrivna och har speciell utrustning för uppspolning och ut-

läggning av kontaktledning och bärlina. Dessa fordon byggs av Plasser i Österrike. De tre övriga fordonen innehåller verkstads- och personalutrymmen och byggs av Hägglunds Traction. Leverans kommer att ske i slutet av året.

SL beställer pendeltåg

I början av 1989 beställde SL pendeltåg typ X10. Tillsammans med ABB Traction AB fick Hägglunds Traction order på sex sätt X10 för leverans hösten 1989. Den ordern innebär tillsammans med option på ytterligare 27 sätt, att sysselsättningsläget för bolaget ser bra ut. Ordern ger arbete för 60-80 anställda fram till mitten av 1993.

Ombyggnad av växellok

1989 kom så order på ombyggnad av växellok från SJ. Växelloken ska helrenoveras. Bland annat ska nya dieselmotorer och transmissioner monteras. Loken ska dessutom förses med radiostyr-



Bandvagnen har rönt stor framgång även internationellt. Den första exportordern till Finland har följts av stora order till Norge och USA.

ning. Leveranser börjar i slutet av 1989 och pågår fram till 1992. Ombyggnaden sysselsätter ett 20-tal personer.

Fordonsdivisionen — Hägglunds Vehicle AB

Den stora viktiga produkten för fordonsdivisionen under 80-talet är bandvagn 206. Bandvagnen marknadsförs intensivt över hela världen i både civil och militär version. Tack vare bandvagnens goda framkomlighet i olika typer av terräng och hög tillförlitlighet har den funnit en mängd olika användningsområden. Några banbrytande order kan nämnas utöver FMV:s beställning på 3 500 vagnar 1979.

Bandvagn på export

1980 beställde det finska försvaret Bv 206 och det var den allra första exportordern av bandvagnen. 1981 följdes den av en order till norska armén till ett värde av 17 miljoner kronor med op-

tion på ytterligare leveranser.

1983 gick den största enskilda exportordern till US Army. Vagnarna ska användas av amerikanska armén i Alaska, Nordnorge, Västtyskland och Italien. Ordern hade föregåtts av noggranna utvärderingar av olika lösningar av terränggående fordon.

Letar olja med bandvagn

1986 såldes tre bandvagnar till Kina. Två av vagnarna skulle användas av gränspoliserna och en vagn för oljeprospektering. Detta skulle bli upprinnelsen till ytterligare order för ett 50-tal vagnar till Bohai Oil Company 1988. Vagnarna används för att leta olja i Gula Flodens delta.

Vid sidan av den intensiva marknadsföringen av bandvagnen sker hela tiden utveckling av nya produkter.

Centurion

Under slutet av 70-talet utvecklades ett



program för renovering av stridsvagnen Centurion. Slutlig order överlämnades till Hägglunds 1982 och serieleveranser pågick 1984-86.

Terrängambulans

De civila versionerna av bandvagnen utvecklades. I samarbete med landstinget och brandkåren utvecklades en terrängambulans, som presenterades 1984 i form av en fullskalemodell. Den färdiga modulen kunde visas 1985 och efter vissa kompletteringar av den medicinska utrustningen och ingående provning beslöt Västernorrlands landsting att köpa modulen.

Bandvagnen har dessutom använts vid räddningstjänst vid flygplatser, som brandbandvagn, av televerket vid linjearbete, av Vattenfall och vid olika typer av räddningsinsatser.

Seacrab

Vid offshoremässan i Aberdeen, Skott-

land, hösten 1985 presenterades Seacrab. En helt nyutvecklad lösning av ett bottengående fordon med fjärrstyrning. Den var tänkt som hjälp vid dykararbete, rörläggning, inspektion av rörledningar och liknande arbete på havsbotten. Tiden var emellertid inte rätt när den lanserades eftersom offshoremarknaden fick en rejäl nedgång och arbetet lades på is.

Kalkningsmaskin

En annan intressant produkt var kalkningsmaskinen, som är uppbyggd på bandvagnens chassie, bandaggregat och dieselmotortransmission. Ett samarbete etablerades 1984 med Firma Caspor, som under ett flertal år arbetat med kalkningsutrustning för mindre sjösystem.

Stridsfordon 90

Sommaren 1985 fick HB Utveckling uppdraget att utveckla Stridsfordon

I Kina letar man olja med hjälp av bandvagnar. Bandvagnarna är försedda med pontoner och utombordsmotorer.



I civilt bruk har bandvagnen visat sig oöverträffad. Med hjälp av olika moduler kan den användas som brandbandvagn, terrängambulans m m.





Kalkningsmaskinen var byggd på bandvagnens chassie, bandaggregat och dieselmotor-transmission och togs fram i samarbete med Firma Caspor i Finland.



De första försöksfordonen till stridsfordon 90 levererades hösten 1988.



Prinoth, som köptes av Hägglunds 1985, tillverkar pist- och spårmaskiner.

90. I slutet av 1985 stod körriggen klar, som sedan provades under våren 1986. Konstruktion av försöksfordon påbörjades 1986. Försöksfordon levererades hösten 1988. Seriebeställning planeras ske 1990/91, första serieleveransen planeras starta 1993/94.

Köper Prinoth

I september 1985 förvärvades aktiemajoriteten i Prinoth S.p.A. i St Ulrich, Italien. Prinoth producerar maskiner för skidpist- och spårpreparering. Företaget har också utvecklat bandgående fordon för terrängtransporter. Genom samgåendet erhöll företagen väsentliga fördelar vid produktutveckling och marknadsföring, bredare produktprogram och bättre service.

Vid årsskiftet 1987/88 bildades Hägglunds Vehicle AB med Jarl Hallin som VD. Till bolaget knöts dotterbolaget Prinoth och senare tillkom Hägglunds Moelv.

Nytt norskt företag

Hägglunds Vehicle ingick i oktober 1988 som delägare i ett nybildat norskt företag inom försvarsmaterielområdet. Moelven Industrier A/S i Moelv, Norge, och Hägglunds träffade en överenskommelse om att bilda ett nytt bolag under namnet Hägglunds Moelv A/S. Verksamheten startade vid årsskiftet 1988/89. Det nybildade bolaget övertog och fortsatte utveckling och produktion av Moelvns Mekaniske Industrier A/S produkter. Produktpro-

Hägglunds Vehicle ingick 1988 som delägare i ett nybildat norskt företag inom försvarsmaterielområdet, Hägglunds Moelv A/S.

grammet består av försvarsprodukter — bärgningsutrustningar och olika typer av släpvagnar framför allt till det norska försvaret — samt en deicer som används för att avisa flygplan.

Nordssystem Consulting AB

Företaget Nordssystem Consulting AB bildades i Umeå 1980. Inriktningen var datakonsulting, företrädesvis mot IBM:s stordatorer.

Programvaran PROJON (avsedd för tidredovisning, projektuppföljning och fakturering) konstruerades.

Projon, som idag har ett 30-tal användare inom och utom landet, lade grunden till den expansion som sedan följde. Hägglunds var en av dessa kunder, men Hägglunds anlätade även Nordssystem för traditionella ADB-konsulttjänster. Samarbetet mellan företagen intensifierades och 1983 köpte Hägglunds aktiemajoriteten i Nordssystem.

Alltsedan Nordssystem blev ett Hägglunds-företag har utvecklingen gått snabbt. Från att ha varit ett litet företag med ett tiotal anställda har Nordssystem nu ca 100 anställda.

Till en början var Hägglunds den dominerande kunden. Nordssystem skötte och sköter utvecklingen av datasystem och program, ansvarar för driften och deltar i CAD/CAM utvecklingen vid Hägglunds.

Från mitten av 80-talet har emellertid Nordssystem aktivt gått ut för att marknadsföra sina tjänster. Nordssystem affärsidé bygger på ett kraftigt regionalt engagemang men även på en samverkan mellan de olika regionkontoren (Övik, Umeå, Sundsvall) i större projekt.



Huvudfabriksområdet som det såg ut under första hälften av 80-talet.



1985 byggdes kontoret ut och de två kontorsbyggnaderna sammanfogades med en glasad hall. Bilden till höger.



Nordssystem Consulting AB bildades 1980 i Umeå och köptes av Hägglunds 1983. Nordssystem finns i Örnsköldsvik, Umeå och Sundsvall. Bilden till vänster.

