

Viskerbladet

Intern informasjon desember 1996 - Nr. 3

Claes V. Smith:

Store investeringer i Jægerkonsernet.



I forbindelse med opprustning av Sentrum, tilpasninger på Minde, nytt

engroslager på Kokstad og Truckdivisjonens flytting til Kokstad, vil Konsernet investere i størrelsesorden 15 mill. kr. i bygg, innredning og utstyr i år og neste år. Dette er et betydelig løft som vil stille større krav til inntjening fremover, men også helt nødvendige tiltak for å sikre vår konkurranse-dyktighet.

Store investeringer....	side 1
Foryngelsestekno.....	side 3
Samhold	side 3
Jæger Engros	side 4
PC - venn eller	side 4
Forandringens tid ...	side 5
JÆGERBÙ	side 6
Sann historie	side 6
En distributør	side 7
BMW og Rover	side 8

Sentrumsanlegget for BMW/Rover

Det komplette BMW/Rover-anlegget i Sentrum ble offisielt åpnet fredag 27. september. Hovedinvesteringen var nytt delelager og dele-/utstysbutikk i 1.etg., med tilhørende oppgradering av inngangen mot Jernbanen. Både ansatte og kunder har vært fornøyde.

Opp-pussing på Minde.

Med bilder av betydelige opprustnings og
fortsatt side 2.....



Jæger Engros i sin nye form er snart på plass i et nytt bygg som både planmessig og størrelsesmessig helt er tilpasset den nye virksomheten som skal drives.

nå verkstedene ryddet og pusset opp. Rundt årsskiftet blir det lagt nye Epoxygulv i begge etasjer. Samtidig vil bensinstasjonen med alle gamle tanker bli fjernet. Det vil bli etablert kildesortering av spesialavfall og nytt opplegg for olje.

I løpet av desember kommer det på plass to haller for bruktbiler, slik at vi kan håndtere bruksalget på en kundevennlig måte også i sne og regn.

Med dette ser vi frem til et offensivt år i eksisterende anlegg på Minde.

Ny Engrosdivisjon på Kokstad.

Engrosdivisjonen vil fra desember -96 være å finne i et nybygg som vil romme både lager og ordrekontor. Den eksisterende Autoshop'en vil bli beholdt og utvidet, slik at verktøy kan inkluderes. Bygget er under tak, gulvet ble støpt rundt 1. november og 18. november begynte montering av lagerinnredningen. Vi ser frem til at Engros i sin nye form kan komme på plass i et bygg som både planmessig og størrelsesmessig er helt tilpasset den virksomheten de skal drive. Den nye organisasjonen er nå klar og alle vet hvor de skal være i desember når de flytter.

Truckdivisjonen

Frem til flyttingen for Engros



Viskerbladet for bedre (på) sikt !

pågår planleggingen av innredning for teknisk avdeling på truck, med verksted og delelager. Med en klarere oppdeling mellom truckmerkene, vil Oslo i fremtiden bli hovedsenteret for Linde, mens Bergen vil konsentrere seg om Mitsubishi. Innredningen på Kokstad vil ha dette for øye. Så snart Engros flytter ut, vil innredning og tilpasninger bli igangsatt. Etter planen vil teknisk avdeling flytte fra Natland i februar- 97.

På grunn av begrenset planleggingskapasitet, er det ikke tatt stilling til når salg, administrasjon og kursvirksomhet for truck flytter fra Sentrum til Kokstad, men dette arbeidet vil bli igangsatt så snart som praktisk mulig.

Så mye forandring på en gang setter store krav til ledere, ansatte og tillitsvalgte. Vi har alle en jobb å gjøre for å få brikkene på rett plass i riktig rekkefølge. Lykke til !

Seniorennes hjørne.



Foryngelses- teknologi med perspektiver !

Her i sommer sviktet elektronikken i min 3 år gamle BMW 520. Bilen var kjørbar, men instrumentene virket ikke. Alt var svart.

Verkstedet fant fort feilen. Det var en modul som var falt ut og måtte skiftes. Koden ble funnet og ny del bestilt og montert. Vørsågod, bilen er i orden - så god som ny.

Det siste var ingen overdrivelse. For etter 3 års brukstid og 34.000 kjørte kilometer, viste speedometeret 00000. Bilen hadde begynt et nytt liv og bruktbilprisen hadde med et trylleslag gått opp minst 50.000 kroner. Fantastisk !

Nå, jeg er en ærlig mann. Så en eventuell kjøper skal nok få se både serviceheftet og vognkortet.

Overhørt mellom jægere og fiskere :

- Jeg er redd for at fisket i Osen først begynner i juni år, sa senior.
- Ja, jeg har også hørt at laksen blir sen i år, svarte junior.

Det jeg nu lurer på er om den dag engang kommer da teknologien kan gjøre det samme med oss mennesker,
- nullstille kalenderen og gi gamle folk ungdommen tilbake ?

Jeg hadde ifjor en tilnærmet opplevelse i samme retning. Fikk skiftet fire årer til hjertet (nye bensinrør til forgasseren), og følte meg litt ung igjen. Men karosseriet er det samme og eldes med årene. Dåpsattesten, i likhet med vognkortet, lyver ikke. Jeg er reparert, men ikke nullstillet.

Både bilen og jeg har vært med på en slags fornyelse. Men vi er begge skjønt enige om at ingen av oss egentlig har steget i verdi !

Jan Jæger

SAMHOLD

Så var det bonden med en sønnflokk som aldri sams om noe kunne være.

Han ba dem huske det er styrke nok å holde sammen, det bør alle lære.

Han la en hel del kjepper i en bunt.

«Brek buntens av», tok faren så til mæle.

De brakk og bendte til det rent gikk rundt, men kjeppene var stadig like hele.

Så løste han dem og tok tèn for tèn og rakte guttene og ba dem brette. Og det var lett da de tok èn for èn, og hele bunten var det fort å knekke.

«Med samhold har det seg på samme sett», sa faren. «Husk nu hvori styrken stikker, husk èn for èn kan alle knekkes lett, men er det samhold, er hver enkelt sikker».

Herman Wildenvey

JÆGER ENGROS

Markedet for rekvisita, slidedeler har mindre volum i 1996 sammenlignet med 1995. Fokusering på kiosk- og matvarer på bensinstasjoner har redusert vår mulighet for eksponering av bilrelaterte varer.

På verkstedsektoren har det store antall vrakete biler, samt store bruktbillagre hos bilforhandlere, "fjernet" våre mest potensielle kunder.

Fra rundt årsskiftet tar ENGROS i

bruk nye og spesialtilpassete lokaler på Kokstad. Blikket er rettet mot biltekniske kunder og i dag 4 Bosch kjedeverksteder. Spesialisering gir oss muligheter for ny utvikling. Distribusjon av varer og teknisk kompetanse blir nøkkelord, samt en utvidet Autoshop vi forventer mye av. Når Truckdivisjonen kommer til Kokstad, vil hele anlegget få øket aktivitetsnivå alle vil dra nytte av.

ENGROS ønsker
TRUCKDIVISJONEN
hjertelig velkommen.

PC - venn eller fiende ?

Jeg må innrømme at da den først kom til meg var jeg både nysgjerrig og skeptisk. Etter en stund var jeg faktisk mest skeptisk - denne greia her var definitivt ikke min venn. Den gjorde ting helt av seg selv og ikke slik jeg hadde tenkt.

Jeg var faktisk helt enig med Øystein Sunde som synger: "Nå hugger vi PC'en og skriver med penn og papir....."

Jeg satt ytterst på stolen, fikk musesyke og hodepine. OK, slik kunne det ikke fortsette. Jeg så ingen annen mulighet enn å bite i det sure eplet, d.v.s å lese bruksanvisningen. Kurs er OK, men ikke nok skulle det vise seg. Her var mange aha-opplevelser. Jeg oppdaget at min PC faktisk var som en lydlig hund. Den gjorde akkurat det jeg ba den om, det var jeg som ga de feile kommandoene.



Idag må jeg innrømme at den er en god venn. Vi har fortsatt våre tunge stunder sammen, men jammen har vi det gøy også.

Jeg vil til slutt gi en stor takk til våre venner på Data-avdelingen, som tar seg tid til å hjelpe oss når vi trenger det. Den støtten vi får der, får vi hverken i boken eller på noe kurs.

Tusen Takk !

Hilsen Merete

Forandringens tid !

Vi er inne i årets siste måned og nok et år nærmer seg slutten. Kanskje er det et skummelt tegn at årene tilsynelatende går så fort, er det vi som begynner å bli eldre?

Fort går det imidlertid på de fleste områder nå for tiden. Ta bare den rivende utvikling som har vært på kommunika-sjons siden det siste året. At vi allerede nå kan bestille en rekke varer direkte på Internet er tanker som vi for noen år siden ikke ville drømt om. Dette setter store krav til oss alle, nemlig det å kunne være tilpasningsdyktige i en virkelighet med stadige forandringer.

Alt som er nytt vil ofte være beheftet med usikkerhet, men når vi vet at det er helt nødvendig med denne omstillingen for at vi skal overleve, håper jeg at alle medarbeiderne tar disse utfordringene på en positiv og sporty måte.

Det nytter dessverre ikke lenger å si at «slik har vi gjort det i over 40 år og sånn tror vi det også er best i fremtiden». Idag må vi følge med i det lynraske tempoet vi opplever og tilpasse oss fortløpende hvis vi ikke skal være «out of business». Fra tid til annet får vi signaler om at beslutninger fattet av den øverste ledelse/styret ikke følges og aksepteres av enkelte medarbeidere. Hvis dette er riktig er det et meget alvorlig signal og vil ikke bli akseptert i fremtiden.

En knallhard konkurranse på pris og marginer betyr at kostnadsnivået er under konstant press. Selv storkonsern som Vesta, Storebrand, Kverner og Vital kutter kostnader kontinuerlig, til tross for at de har overskudd i milliardklassen. Derfor kommer heller ikke vi utenom kostnadskutt ! Vår viktigste oppgave i fremtiden blir å betjene våre kunder med riktig produkt til riktig tid og til riktig pris, - og levert punktlig i henhold til avtale. For

å greie dette må vi også ta del i den «elektroniske eksplosjonen».

1996 blir som tidligere sagt et dårlig år resultatmessig. Litt avhengig av aktivitetsnivået den siste måneden, forventes et resultat i Jæger A.S omtrent i balanse. Dette er langt under budsjett. Jeg skal ikke her terpe på årsakene, - de har vært nevnt mange ganger tidligere.

Budsjettene for 1997 er under bearbeiding i disse dager og vi vet ikke de endelige totalsummer ennå. Imidlertid er målsetning for «bunnlinjen», eller det netto overskudd som bedriften skal ha neste år, helt klar. Vi må tjene minimum 13 mill.kr. eller ca. 2-2,5% av omsetningen for at vi skal kunne være levedyktige og kunne investere og forbedre oss på en rekke områder. Målet er helt «krystallklart» og eventuelle avvik fra budsjettet vil nok i mye sterkere grad bli fulgt opp med tiltak i kommende år.

Bilbransjen, Truckbransjen eller Jæger spesielt er intet unntak fra resten av næringslivet. Det er dessverre kun en medisin som nytter og det er sterk kostnadsstyring.

1997 blir også et år preget av betydelige forandringer. Flytting, omstrukturering, omlegninger, etc. er bare noen få stikkord. Det krever enormt mye av både ledelse og alle våre medarbeidere. For å si som Churchill sa, «jeg kan ikke love stort annet enn blod, svette og tårer». Harde ord, men sånn er antagelig virkeligheten.

Når disse tingene er kommet på plass vil vi antagelig ha lagt grunnlaget for en bedre inntjening i fremtiden, og da håper jeg - på vegne av samtlige - at vi alle kan være med å «høste litt frukter» etter alt slitet. Lykke til og god Jul til samtlige medarbeidere.

Per Jæger Jr.

Firmahytten «Jægerbu»



Et år er gått siden vi startet med utleie av firmahytten på Ustaoset. Vi som fremmet forslag om dette velferdstiltaket overfor styret i Jæger AS og hyttesekretariatet som fikk som oppgave å arbeide med prosjektet, så med spent forventning frem til hvordan dette ville bli mottatt.

Vi er ubeskjedne nok til at vi med tilfredshet konstaterer at det har vært full klaff fra første stund.

Alt etter årstidene har interessen vært stor. Fra mars til oktober har det knapt vært en ledig dag. Den tiden vi er inne i nå er normalt en stille tid, men

undertegnede får opptil flere telefoner for uken om det er ledige helger også på denne tiden.

De som har vært på «Jægerbu» har alle som èn kommet tilbake med positiv omtale av såvel hytten som beliggenheten, noe en også kan lese om i hyttetboken. En innertier!

Av tilbakemeldingsskjemaene vi har mottatt er det en del ønsker som er notert og som vil bli evaluert på møte som hyttesekretariatet skal ha i de- sember. En del av dette er småting, men noe må også taes opp med Administrasjonen.

Vi vil til slutt minne om at søknadsfrist for jan. - apr. -97 er 15. desember -96. Medlemmene i hyttesekretariatet vil takke for 1996 og ønsker at flest mulig får anledning til et opphold på «Jægerbu» i 1997.

For hyttesekretariatet

Thorleif Heimark.

Greit oversatt, - en sann historie fra påskefjellet

Mor og sønn på 10 på vei opp stakeløypen fra Jægerhytten til Prestholt. To spreke karer passerer. Den ene er engelsk. Tett snødrev legger seg og de to stopper opp. Engelskmannen tørker seg i ansiktet med sjalet.

- Is it sweat (svette), spør kameraten.
- No, it's not, svarer engelskmannen og går videre

Litt senere :

- Mor, ka va det de sa di der to ?
- Jo, svarte moren. Han spurte om det var svette den andre tørket av seg i fjeset.
- Vakje det det då, spurte gutten.
- Nei, sa moren. Han sa det var snått.

Jæger ENGROS - en DISTRIBUTØR !

Jæger ENGROS - en Distributør.



Jæger Engros informerer bilverksteder og servicestasjoner om bruk av ny PC-teknologi.

Fordelen med ny EDB-teknologi er at Jæger Engros nå kan tilby sine kunder alle reservedeler, slidedeler og tilleggsutstyr til alle biltyper og modeller ved hjelp av en enkel PC-diskett og ny CD katalog.

Tiltaket er enkelt, sikkert, og gir en rekke fordeler:

- Deleliste kan spesifiseres for hver jobb med priser til kunde, og plukk-bestillingsliste.

- Hurtigere bestilling og kommunikasjon ved levering fra Kokstad

- Hver del har sitt nummer og styres over EDB

- Gir redusert ventetid på verkstedene

- Riktig del til riktig pris bestemmes på øyeblikket.

Dessuten holdes systemet ajour ved kontinuerlig oppfølging av nye deler for nye modeller.



Målet er å tilby hva som passer bilen best.

Fagmannens ekspertise og råd er verd å høre på, og følelsen av tillit gir det beste valg og sikreste resultat.

Tenk på hva tillit betyr ...

Medarbeidere for Viskerbladet no 3: Jan Jæger, Per Jæger jnr., Thorleif Heimark, Claes V. Smith,
Merete S Fjeldstad, Joakim Jæger Redaksjon: Eva Iden og Svein K Sjøiland - Jæger
Sentrum

BMW og Rover nå i Sentrum



Avd. leder Bjørn Inge Knudsen forteller at året 1996 var ny giv for Jæger Sentrum med BMW og Rover biler.

Inntrykket vi har fått fra kunder, er i hovedsak positivt med hensyn til Toyotasamling på Minde og at kundene nå får Salg og Service av hele BMW / Rover's program fra et sted.

Oppgraderte verksted, bygninger, og med nytt mannskap fra april i tillegg til en ny Autoshop som åpnet i september, er synlige bevis for at vi ruster for fremtiden.

Året 1996 slutter med salg av ca 155 nye biler, fordelt på begge merker. Målet for 1997 er tilsvarende 250 nye biler.



Christian Overaa og Gunnar Moen er også innstilt på å nå salgsmålet 1997.