

Detergenten

Information för Sunlights och Sumas personal i Nyköping

Nr 1 1972

Suma – störst på sin marknad



Ingvar Eriksson.

Sumetta, Sumatil, Sumanol, Sumasept, Sumax, Olva, Clax etc, etc, välkända namn för många av oss, men även många ställer sig frågande. Vad är det för sorts produkter, vart tar de vägen och vem köper dem? Vi ser dem ju inte i affärerna.

Svaret är att det är AB Sumas produkter och AB Suma skall vi presentera litet närmare. Suma är ett Unilever-företag och alltså ett systerföretag till Sunlight. Sumas produkter tillverkas i Nyköpingsfabriken, där man har produktion, produkt- och förpackningsutveckling gemensamma med Sunlight. Marknadsföringen och försäljningen av produkterna sker emellertid genom en egen marknads- och försäljningsorganisation, som är förlagd här i Nyköping tillsammans med övrig företagsledning. Med andra ord — Suma har sitt huvudkontor här i Nyköping. Vidare är i Nyköping också placerad den gemensamma skandinaviska ledningen för Unilevers tre bolag på storförbrukarmarknaden, som förutom AB Suma även omfattar Lumi-

valko OY, Finland och Gefion A/S, Danmark.

Det är alldeles riktigt att vi inte ser Sumas produkter i affärerna. Suma vänder sig till en helt annan kundkrets än vad Sunlight gör. Suma säljer nämligen till storförbrukare. Och vilka är nu dessa? Jo, t.ex. tvätterier, all slags industri, lantbruk, hotell, badhus, sjukhus, staten för att ta några exempel. Medan Sunlight anpassar sina produkter enbart till hushållen med tämligen likartade vanor och problem, så har Suma en variationsdjungel av kunder att arbeta i, vilket naturligtvis är stimulerande och intressant, men där man också möter synnerligen olikartade problem och behov. T.ex. ett litet familjeföretag i form av en verkstad, som anser sig ha lika stora problem med avfettningsmedel, som ett stort sjukhustvätterier kan ha med hypermoderna maskiner och specialtvättmedel.

Sumas 24 representanter och konsulenter säljer inte enbart produkter, utan även de resultat, som produkterna kan och skall ge. De måste kunna såväl de maskiner som den miljö för vilka de säljer. Kunna demonstrera produkterna i praktisk användning, ge service både vad gäller specialprodukter och teknisk utrustning. Storkökskonsulenterna t.ex. säljer inte enbart maskindiskmedel, utan

hela hygienprogram omfattande produkter, doseringsutrustningar m.m.

Den varierande kundkretsen förklarar Sumas stora sortiment. För närvarande har man ett 60-tal produkter på marknaden för tvätt, personlig hygien, disk och rengöring, golvvård, maskindisk och avfettning. Kanske är det just det att Suma spanner över så många olika områden, som resulterat i den starka ställningen på marknaden. Suma intar nämligen en lika ledande position inom storförbrukarsektorn som Sunlight inom detaljhandelssektorn.

Att inte en ledande ställning på dagens marknad betyder krävande och hårt arbete för att kunna hålla de intagna positionerna. På Suma är man emellertid optimistisk, det framgick bl.a. på nyårskonferensen, för vilken man även i år avsett ett par av helgens "klämdagar". Distriktsrepresentanter, storkökskonsulenter och telefonförsäljare hade ställt upp den 3 och 4 januari för att tillsammans med företagsledningen syna det gångna året i sömmarna.

Direktör Ingvar Eriksson, som är AB Sumas chef, men också chef för de motsvarande företagen Lumivalco och Gefion i Finland respektive Danmark, öppnade konferensen i ljusa tongångar i kontrast till vad vi i dagens läge är vana att höra företag deklarerat. Ingvar Eriksson gav först en kort översikt av Unilevers totala internationella verksamhet, vilken tyder på god återhämtning från tidigare konjunkturnedgång samt visar en bra utveckling för framtiden. Detta, menade Ingvar Eriksson, borde skapa en bra arbetsmiljö, med arbetsglädje och ökad lönsamhet i spåren. Många företag, såväl svenska som utländska, har fått kännas vid motgångar och resultatförsämringar under 1971. Men Suma behöver inte sälla sig till dem, som är besvikna över det gångna året. Vi har haft en volymmässig uppgång i för-

SITT INTE

inne med idéer och förslag, som kan vara av intresse för andra på företaget. Skicka in dem till Detergenten, tel. 109.

säljning och även penningmässigt kan vi notera framgångar.

De olika produktgruppernas utveckling berördes endast i korthet ty andra konferensdagen skulle ägnas åt ingående analys av produkterna. En nylansering kungjordes på konferensen, nämligen av Hamix, ett overalltvättmedel och en relansering, nämligen av Clax, ett allroundtvättmedel för maskintvätt.

Utrymmet medger inte en närmare presentation av de olika produkternas ställning, men värt att notera är t.ex. att Clax är storförbrukarsektorns största märke som maskintvättmedel, att sköljmedlen gjort en kraftig uppgång liksom den ökade försäljningen av maskindiskmedel. En glädjande utveckling visar också försäljningen till livsmedelsindustrin, som ökat med 33 % jämfört med 1970.

"Den ekonomiska och marknadsmässiga utvecklingen för Suma är tillfredsställande" sade Ingvar Eriksson "och den är resultatet av ett lagarbete, som är typiskt för oss alla, som arbetar för Suma. Var och en har gjort en helhjärtad arbetsinsats för vilken jag vill tacka Er alla och envar" sade direktör Eriksson.

I sitt avslutningstal senare betonade Ingvar Eriksson betydelsen och uppskattningen av det kunnande och personliga engagemang, som i dag ligger bakom Sumas starka ställning och att dessa egenskaper är utomordentligt värdefulla och nödvändiga resurser för att framgångsrikt möta **UTMANINGEN — FRAMTIDEN.**

Nytt år – nya förväntningar

Så här i årets första månad står säkert många fortfarande en aning tvekan inför avgivna nyårslöften. Hur och med vilka medel skall man nå fram till uppsatta mål och föresatser?

Men inte enbart löften avges, man har även förväntningar och förhoppningar inför det nya året. Det finns många frågetecken, som inger ovisshet icke minst inom arbetsmarknadens område.

Red frågade ordförandena i våra tre personalorganisationer, Svenska Arbetsledareförbundet, Svenska Fabriksarbetareförbundet och Svenska Industritjänstemannaförbundet:

Har Du avgivit några nyårslöften och vilket anser Du i så fall viktigast att försöka infria?

Vad förväntar Du att 1972 skall föra med sig för den grupp anställda Du representerar på Din arbetsplats?

Sven-Erik Andersson, SALF:



”Några nyårslöften i egentlig mening har jag inte avgivit. Det är i allmänhet ganska svårt att infria dessa och plötsligt står man där med brutna löften. Men vad jag tänkt lägga ned några extra kalorier på un-

der året är arbetet inom Nyköpings Simsällskap, där jag även tidigare varit verksam. Jag vill gärna arbeta för ökat intresse för simning och särskilt bland ungdomen. I år skall vi försöka få en deltagare från Nyköping placerad i SM. Men simning är inte bara en tävlingsidrott, utan en utomordentligt fin motion, som förresten passar alla, vilka mer eller mindre bra kan ta sig fram i vattnet. Motion i alla former skall vi väl

propagera för var helst vi kan, ty den befrämjar såväl psykisk som fysisk hälsa och ökar välbefinnandet.

En del av min tid skall jag ägna SALF förstås och tiden som blir över får jag dela mellan båt och familj!

Beträffande den andra frågan är min förhoppning i första hand en fortsatt sysselsättning för alla så vi slipper friställningar. Frågan om arbetstidsförkortningen hoppas jag skall kunna lösas så att alla parter blir, om inte helt, så något så när nöjda. Inom arbetsledargruppen skulle vi önska en aktiverad utbildning. En del av arbetsledarnas arbetsuppgifter kommer säkerligen att förändras, bl.a. genom arbete i samrådsgrupper. En viss utbildning i sammanträdes- och föredragningsteknik t.ex. skulle inte sitta i vägen.

Kommunikation mellan arbetsledare inom svenska Unilever-företag vore säkert nyttigt. Vi är den minsta gruppen av personalorganisationerna här i Nyköping, endast 27 medlemmar, och detta ger en aning av isolering. Att någon gång under året få tillfälle att diskutera andras problem inom samma fack, skulle säkert ge utdelning i form av nya synpunkter och värderingar på de egna problemen.”

Roine Eriksson, Sv. Fabriksarb. förb.:



”Några nyårslöften vill jag inte precis säga att jag avgivit, men en sak har jag speciellt tänkt att arbeta för under 1972. Jag skulle nämligen önska komma fram till ett enkelt sätt för kommunikation mellan fö-

retaget och de kollektivanställda. Möjlighet att snabbt förmedla information

till dem som befinner sig i periferin och långt från de befintliga informationskanalerna. Ett sätt att kommunicera utan större arrangemang och merarbete. Försöka skapa tillfällen att inom områden, där vi har intresse och möjlighet att lämna synpunkter, få vara med när t.ex. vissa förändringar diskuteras fram. På så sätt kunde vi hålla oss a jour med vad som föregått en del förslag, innan de läggs fram till beslut. Som exempel kan jag nämna, att jag fått tillfälle att på produktionsplaneringen få information om den planerade sysselsättningen i fabriken, vilken ju är av stort intresse för oss. Det är ju ett bra sätt att ur den befintliga organisationen automatiskt och utan större arrangemang få ut information snabbt. Kanske skulle något liknande kunna ordnas tillsammans med exempelvis personalavdelningen vad gäller sådana personalpolitiska frågor som är av intresse för de kollektivanställda.

På Din andra fråga svarar jag, att jag inte har särskilt många eller stora förväntningar för året. Vad som verkar intressant är de delvis påbörjade diskussionerna om förnyade löneformer. Jag hoppas, att vi kunde komma så långt att vi under 1972 kunde prova någon ny löneform inom en mindre försökgrupp."

Tage Holmgren, SIF:



"Nyårslöften är inget problem för mig för jag ger aldrig några. Lovar man saker, som man sedan inte kan hålla får man kanske komplex för det. Har man en verklig vilja, och bestämmer sig för att göra vissa saker,

så går det utan att avge särskilda löften.

På den andra frågan skulle jag vilja säga, att vi inom SIF-klubben har en blygsam målsättning att i första hand få

PARKERAR DU SÅ HÄR?



I och med snöns ankomst tycks även alla regler för parkering försvinna och klagomålen strömmar in. Visserligen är parkeringsrutorna inte synliga, men för den skull är det inte nödvändigt att lämna en halv bilbredd mellan bilarna. För dem som börjar kl. 08.00 är det svårt ibland att finna en parkeringsplats för att inte tala om kl. 13.30. Parkeringsplatsen är så stor att om bilarna ställs på vettigt avstånd från varandra behöver knappast någon bli utan plats. Med nu rådande slarviga parkering går även många möjligheter till utnyttjande av el-uttagen förlorade.

Skärpning alltså! Parkera "tätt-intill" grannen och på ett sådant sätt att Du inte blockerar el-uttagen.

Red

klubben aktiverad. I dag är engagemanget inte större än att medlemmarna stöder klubben. Just nu försöker vi finna en form för att på bästa sätt nå fram till en större aktivitet.

Vad vi förväntar oss mera under året är vad alla hoppas i dagens läge, nämligen trygghet i anställningen. Att eventuella nödvändiga åtgärder i samband med den pågående organisationsundersökningen, skall kunna genomföras till minsta möjliga nackdel för de anställda. Vi hyser stor förhoppning om, att så skall ske emedan vi från företagsledningen blivit lovade samråd om eventuella åtgärder innan beslut fattas."



FÖNSTRET

Lunchportionerna i matsalen är mycket rikligt tilltagna, vilket naturligtvis inte är att klaga över. Det finns dock ett visst antal människor, av typen bantare eller "hemma-middag-ätare", som inte önskar en så kaloririk och bastant lunch. Många delar därför också på en portion, men det är lite omständigt.

Signaturen hörde härom dagen talas om ett företag i staden, som serverar en s.k. lättlunch. Denna lättlunch består av nyponsoppa eller filmjök till vilken hör två skivor bröd, en portionsförpackning smör, 2 skivor ost, en portionsförpackning corn flakes och kaffe. Denna lunch

är mycket subventionerad av företaget och kostar därför under 2:—.

Med den begränsade personal vi har att tillgå i vår matsal, kunde en sådan lättlunch förenklas till att bestå av t.ex. nypon- eller fruktsoppa, 2 hårda brödbitar och en portionsförpackning Flora. Blå Bands nypon- eller fruktsoppa är lätt att tillreda och skulle inte bli för tidskrävande för personalen. Om soppan ställs på disken kan var och en servera sig själv. Med ett sådant här arrangemang gläder vi ju också våra kolleger Blåbanditerna genom att använda deras produkter. *"Bantare"*

SUNLIGHTS STÖRSTA KAMPANJ?

Jobbar för högtryck gör vi väl alla och alltid, men på lagret laddar man upp särskilt extra just nu. Vecka 9 kommer nämligen Sunlight att gå ut med kanske sin största kampanj hittills. Kampanjen gäller Via, Comfort och Sunlight diskmedel och med i sällskapet har man även en Gibbs-produkt, nämligen Pepsi-sodent.

Kampanjen omfattar 3 milj. kuponger. Kupongerna skickas ut till de svenska hushållen under samlingsnamnet "Skottårskuponger".

På frågan om värdet och nyttan av sådana här kampanjer i förhållande till allt extra jobb de medför, svarar Hans Hägglund på Sunlights försäljningsavdelning: "Naturligtvis är det en massa jobb innan en sådan här kampanj är administrerad och har börjat att fungera. Men det har också visat sig, att kupongkampanjerna är de mest effektiva av alla säljfrämjande åtgärder. Både för konsument och producent."

Lycka till från Detergenten!



Judith Ståhl, truckförare på lagret, med en pall Sunlight diskmedel f.v.b. till de svenska hushållen.



PERSONALMEDDELANDEN

Vi gratulerar till

60 år

Nanny Karlsson, avd. flytande produkter, den 10.3

50 år

Leida Kullamäe, städavd., den 11.2

25 år i tjänst

Rut Andersson, tvålavad., den 4.2
Carl-Gustaf Lindell, produktionsplan., den 17.2

20 år i tjänst

Lars-Erik Larsson, transportavd., den 28.1
Boo Westin, Suma-representant, den 1.2

10 år i tjänst

Hans Lindquist, utvecklingsavd., den 1.3

Vi säger välkommen till

Henry Hjorth, ekonomiavd., den 1.12.71
Sixten Åhr, ekonomiavd., den 1.1.72

och adjö till

Evert Eriksson, pulvertillverkn. (pension), den 26.11.71
Tage Herlin, ekonomiavd. (pension), den 31.12.71
Tomas Hall, Suma, den 7.1

AB SUNLIGHT
Fack
611 01 Nyköping
Tel. 0155/172 00

Ansvarig utgivare: Elis Härshammar
Redaktör: Daga Lundkvist

Utnämning

Försäljningsdisponenten vid AB Suma, *Bengt Andersson*, har erhållit titeln försäljningsdirektör med i övrigt oförändrad befattning.

*

TACK

Undertecknad ber att å samtliga Sunlight-pensionärers vägnar till företagsledningen få framföra ett hjärtligt tack för gratifikation och paket till jul.

Gösta Ljungberg

Mitt hjärtliga tack för all uppvaktning på min 60-årsdag.

Ragnar Karlsson



Belönade förslag

Vi gratulerar Yngve Widén, glycerinverket, som erhållit 550 kr för ett förslag i samband med omorganisation av lutheredningsavd., Gert Larsson, tvålavad., som erhållit 450 kr för förbättring av inmatning på ACMA casepacker, Gösta Hellström, verkstaden, som erhållit 300 kr för inbesparing av rördetaljer och slutligen Evert Andersson, tvålavad., som fått 250 kr för tvålränna på linje 2.