

Detergenten

Information för Sunlights och Sumas personal i Nyköping

Nr 1 1973

SUMA TROTSAR KOSTNADSJAKT

Nytt rekordår

Januarinumret av Detergenten får bli ett Suma-nummer så länge Suma håller fast vid traditionen att hålla sin nyårskonferens i Nyköping. Vi hoppas att så skall bli fallet även i framtiden, ty för oss som är fast förankrade i Nyköping är det både trevligt och stimulerande att åtminstone en gång per år få träffa den delen av kollegerna, som s.a.s. lägger sista handen vid produkterna innan konsumenten tar hand om dem. I år konfererade Suma med marknadsavdelning och fältpersonal den 2, 3 och 4 januari.

"Suma är ett expansivt företag, vilket också framgår av personalutvecklingen", sade företagets försäljningsdirektör Bengt Andersson bl.a. när han hälsade välkommen till konferensen. Därefter presenterade han "personalutvecklingen" som bestod av 4 nya medarbetare nämligen Sten Bergström, Allan Calmvik, Kenneth Danfelter och Bo Mejer. De tre förstnämnda, som skall arbeta på fältet, har tillhört "huset" redan tidigare. Sten Bergström och Kenneth Danfelter kommer nämligen från Trollhätteglass och Allan Calmvik från distributionsavdelningen i Nyköping. Bo Mejer skall "operera" som serviceingenjör med Nyköping som bas.

Den 1 februari kommer ytterligare en fältarbetare från "huset" nämligen Jan Ejenstam, även han från Trollhätteglass.

När Bengt hälsat färdigt övertog Christian Wiechel, produktchef för tvätteri produkter, ordet för en genomgång av sitt sortiment. I år gjorde man så att första dagens eftermiddag ägnades enbart åt säljarna av tvätteri produkter medan storkökskonsulenterna slöt upp först andra konferensdagen.

"Trots att totalmarknaden för tvätteri produkter minskat, är vi ändå optimistiska och räknar med en ökad försäljning under 1973", sade Christian. "Vi kommer att arbeta med program och system i paket för en del befintliga produkter, men vi kommer även att satsa på nya. Vi vill också behålla vår höga produktkvalitet liksom tekniska service, som vi tror är viktiga hörnstenar i försäljningsargumenteringen. Men vilka argumenteringar man än har så kan man inte sälja om man inte har kunniga och engagerade försäljare och det har vi på Suma", konstaterade Christian. Efter att i detalj visat de olika produkternas ställning på marknaden övergick man till grupparbete under återstoden av första dagen.

Andra konferensdagen började med att Sumas VD Ingvar Eriksson gick igenom 1972 års försäljning och presenterade planerna för 1973. "Ett år går fort" konstaterade Ingvar och den sanningen kan vi alla skriva under på. "Det tycks mig inte så länge sedan vi satt här, i stort sett samma grupp och talade om

1972 års planer, arbete och satsning. Ändå är det alltså ett rå sedan. Vi har således 1972 bakom oss — ett utomordentligt arbetsamt år för oss alla, men på vilket vi kan se tillbaka med tillfredsställelse även om vi inte i alla avseenden nått upp till de mål vi satte för 1972. Trots den enorma kostnadsjakt som råder på alla nivåer, kommunernas och landstingens inbesparingsprogram och tvätteriernas nedskärning av sina aktiviteter, så har vi ändå totalt nått en uppgång i försäljningen under 1972 jämfört med 1971. Den ökningen får vi glädjas över med tanke på att den åstadkommits under förhållanden, som varit hårdare än någonsin. Därför kan jag heller inte tillräckligt understryka mitt tack till er alla, för det intensiva arbete ni lagt ner under året. Det är inte bara här i Nyköping på kontoret, som flitens lampa brunnit ända till sent på kvällarna, utan även ni på fältet har satsat mycket av den fritid som familjerna egentligen skulle fått rå om. Men alla kraftansträngningar har givit resultat, som vi innerligt hoppas skall kompensera något av alla era ansträngningar.

Nya förhoppningar

1972 års resultat ger oss stora förhoppningar även inför 1973. Men vi är i stort sett vår egen lyckas smeder. Den decentralisering, som kännetecknar Unileverkoncernen gör att vi, naturligtvis inom vissa ramar, men med tanke på framåtsträvande, lönsamhet o.s.v. får arbeta självständigt på våra marknader och visa vad vi duger till. Inom de opererande dotterbolagen är vi åter igen beroende i allra högsta grad av Unilever, som givetvis är den instans som förser oss med kapital och ekonomiska resurser för att vi skall kunna utvecklas och uträtta ett progressivt arbete.

Men vi måste också vara väl förankrade i nuet. Vi kan inte planera för

stunden vi måste ha klara riktlinjer och arbetsplaner inbokade för minst 1,5 år. Dessutom måste vi ha speciella planer skissade för ca 4—5 år framåt. Det är viktigt att veta vad man skall satsa på. Det är enormt dyrt och tråkigt att hamna fel, vi bör veta var vi står t.ex. om 5 år. Vi kan alla hjälpa till med en rätt planering genom ett bra samarbete mellan marknadsavdelning och fältpersonal. Information i bägge riktningarna är nödvändig för att kunna planera rätt för framtiden. Inom Unileverkoncernen satsar man just nu kraftigt på industriprodukt sidan, den ökar stadigt för varje år. Vi kan därför se med tillförsikt fram emot ett nytt, framgångsrikt Suma-år.

Många glädjeämnen

Vi har haft många glädjeämnen under 1972. Ett av dem var lanseringen av Sumazon FL, det flytande maskindiskmedlet, för vilket Per Pileryd är produktchef. Den lanseringen var ett skol-exempel, som när som helst kunde tas in i läroböcker för marknadsföring. Det budskap vi gick ut med till konsumenten i samband med lanseringen tycks ha anammats helt av våra kunder.

Golvvårdsprodukter och Produkter för rengöring av andra hårda ytor är områden vi inte varit inne på i någon större utsträckning tidigare. Det är två produktgrupper, som Christer Wirén tagit hand om och som innehåller många nyheter. Christer har i sällskap med de här produkterna ett mycket intressant och viktigt år framför sig.

Börje Winlöf, som är ansvarig för Produkter för livsmedelsindustri och Produkter för metallindustri och övrig industri, men även för Produkter för rengöring av transportmedel har på nytt kunnat notera framgångar för sina båda mest betydelsefulla grupper nämligen de för livsmedelsindustri och metallindustri.

Om ekonomiska spörsmål i allmänhet

och dröjsmålsränta i synnerhet pratade Sumas ekonomichef Kåbe Wiklund. Detta redan ganska så etablerade system kommer Suma att tillämpa från årsskiftet. Dvs kunder som inte betalar sina räkningar inom föreskriven tid, 30 dagar netto, kommer att debiteras en dröjsmålsränta med 1,5 % per månad på utstående belopp. Information till kunder kommer att ske på fakturablanketter och prislister allt eftersom dessa nytrycks.

Viktigt samspel

Spaltutrymmet är för litet för att kunna relatera alla intressanta programpunkter under dessa dagar så vi sätter punkt för själva konferensen med Benny Jägebergs anförande om samspel mellan fältet och marknadsavdelningen. Det måtte vara Red förlåtet att hon så snart Benny uppträder tänker på fest. Det blev en sorts fest även denna gång. Benny hade lagt upp sin information som ett fotbollsreferat, där fältet fungerade som kedja och marknadsvidan som mittfält.

"Man läser ofta i fotbollsreferaten att hemmalaget behärskade mittfältet, men att det saknades samband mellan mittfältet och kedjan och så blev det stryk", sade Benny bl.a. Eller att "kedjan spelade som gudar, men saknade stöd från mittfältet och så blev det bara oavgjort i alla fall. Allt det där stämmer in väldigt fint på vårt arbete inom företaget. Om inte de olika lagdelarna — mittfältet och kedjan — kan öva upp ett effektivt samarbete så blir resultatet ett ihåligt lag, som kanske kan vinna några matcher, men som vid seriens slut återfinns på den undre tabellhalvan."

Vidare presenterade Benny den nya produktindelningen och de ansvariga produktcheferna för resp. grupper. Och över allt detta med marknad, produkter och produktchefer håller Benny ett vakande öga i egenskap av Sumas marknadschef.

"Men så finns det någonting som kallas konkurrenter" fortsatte Benny.

"Vi får inte ta det så lugnt som Johan, målvakten i Östra Skrukebys fot-



Produktnytt

AB Sunlight rikslanserar under februari ett nytt allrengöringsmedel, som heter Andy. Produkten har testlanserats i Östergötland sedan i våras med mycket goda testresultat. Andy är avsett för all slags rengöring, men speciellt lämpligt för målade ytor eftersom produkten inte innehåller ammoniak. Ammoniak kan nämligen redan vid låga koncentrationer ha en negativ inverkan på målade ytor genom att färgen mattas av. Dessutom tycker många konsumenter illa om den starka stickande lukten av ammoniak.

Andy har, med sin friska rena doft och goda rengöringsförmåga, alla förutsättningar att bli till glädje för både konsument och producent. — Lycka till med lanseringen!

bollslag, som en lång stund stått i målet och halvslumrat tills plötsligt en av hans medspelare på plan skriker: 'Vräk dig Johan di kommer i svacka.' På marknadsavdelningen känner vi det ibland som om marknaden var lika kuperad som fotbollsplanen i Östra Skrukeby och vi har svårt att se vad konkurrenterna har för sig i svackorna. Det kan ni på fältet hjälpa oss med i stor utsträckning och lista ut genom att vara lyhörda för kundreaktioner och allt vad kunderna har att förtälja och tycka om konkurrentprodukter."

Bennys festliga sätt att framföra sitt budskap kunde inte dölja allvaret bakom funderingarna. I synnerhet när han avslutningsvis talade om intensivt samarbete mellan marknadsavdelning och fältpersonal, vilja och initiativ, engagemang osv allt för att få till stånd ett stimulerande och fruktbarande lagarbete.



Kerstin och Ingvar Eriksson hälsar välkommen till årsfesten.

Årsfest

Den absoluta slutklämmen på dessa intensiva konferensdagar med diskussioner och grupparbeten intill sena kvällen var själva årsfesten som gick av stapeln på Nyköpingshus torsdagen den 4 januari. Till denna festlighet hade även Sumaiternas makar/makor inbjudits och Drottningkällaren var fylld till bristningsgränsen av festglada människor, med Sumavitt i sinnet och Clarax i blicken. Många vackra tal, appeller och hurrarop för Sumas väl och ve utbringades och Ingvar Eriksson tog tillfället i akt att tacka fruarna till många av medarbetarna för den tid som företaget "lånat" av dem, men som han hoppades skall kunna återlämnas under 1973.



"Vardagen är grå och arbetsam..." sade Ingvar bl.a.

Två Suma-veteraner hyllades också denna kväll. Den verkligt genuine Sumaiten Alf Karndahl, som tjänat företaget i 25 år, hyllades varmt med tal och applåder. Det verkliga beviset — en check — hade överlämnats tidigare. Inte mindre hjärtligt var talet till den andre veteranen, Gunnar Lindahl, som klarat av första etappen på veteran-stegen, nämligen 10 års tjänst. "Kom igen om 5 år Du, så skall Du få en grann klocka" lovade Ingvar Eriksson. Därtill var Alf Karndahl inte sen att uppmuntra i sitt tacktal. "Stanna kvar i företaget", uppmanade han sina yngre kolleger, "det löner sig, det försäkrar jag".

Därefter tog alla Ingvar Erikssons tidigare uppmaning på allvar då han sade: "Vardagen är så grå och arbetsam, mina vänner, så passa på nu för en kväll att gona er i resultatet av era vedermodor." Det blev så, en verklig feststämning på toppnivå rädde hela kvällen och till den bidrog i vanlig ordning Benny, som faktiskt hade vissa svårigheter denna gång att överrösta sorlet, för att äska samling till allsång, ordna med tävling, anmäla talare osv.

Sumas motto för det kommande årets arbete är: SKAPA NYTT! Så om det blir en sensommarsamling i år också så kan man ha vissa förväntningar vad betr. nyheter, både när det gäller produkter och framgångar. — Välkomna igen!

Red

Månadens trafikmaning

Man ska i trafiken inte göra några onödiga omkörningar som inte är absolut nödvändiga.

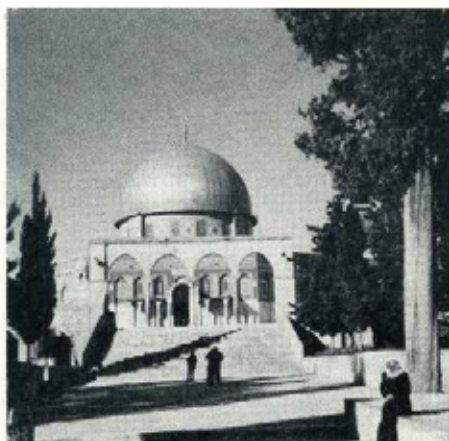
(Ur Hermods Kriablomster)



Alf Karndahl, glad 25-åring i Suma.



Gunnar Lindahl, känner att 10-års nålen sitter fast.



RESEBREV FRÅN ISRAEL

Jul i Betlehem kan man tänka sig något mera "juligt"?

Red bad vår guide Barbro Andersson, som med make och dotter tillbringat 14 dagar i Israel i samband med jul- och nyårshelgen, att berätta några rader från julens hemvist.

"Jul enligt våra traditioner var det kanske inte" säger Barbro, "men visst såg vi både julträd och julstjärnor och hörde även Stilla Natt och andra kända julsånger.

Julafton startade vi faktiskt redan kl. 7 på morgonen från Natanja, där vi bodde utanför Tel Aviv, för en tur till Jerusalem, som ligger 800 m över havet och där det var ganska kallt. Lägsta temperatur för årstiden på 14 år — under +10°C och blåsig. I det gamla Jerusalem sprang barnen barfota och tunnklädda och värmdes sig vid eldar, som man tänt på gator och torg. Vi gjorde först ett besök på Oljeberget därifrån man hade en hänförande utsikt. Man kunde se ända till Döda Havet, vilket lär vara mycket sällsynt. Vi besökte också den kristna kyrkan i Jerusalem, som ligger på den plats där man tror att Jesus är begravnen.

Naturligtvis var vi också i Betlehem, som ligger endast 6 km från Jerusalem. Från den berömda Födelsekyrkan sändes nästan varje år julnattens midnattsmässa i TV över hela världen. Så även den-

na julen och man kunde följa den också i svensk TV. Dessvärre kom vi inte in på mässan, ty strax innan hade man sprängt en liga ur Al Fata-rörelsen, som ämnat göra attentat under högtiden. Man hade här, såsom under OS i München, räknat med stor publicitet eftersom platsen genom TV var i hela världens blickpunkt. Det vimlade av beväpnade soldater kring kyrkan och specialtillstånd fordrades för att överhuvudtaget komma in och kontrollen i övrigt var minutiös.

Vi besökte också Nasaret, som ligger ca 15 mil från Jerusalem. Här bor många av Israels 70.000 kristna och här såg vi även julträd med ljus och från en servering, där några araber satt och drack öl och spelade kort, hördes bekanta julsånger. Bland de gamla araberna är det kvinnorna som arbetar och männen bara sitter och sitter. Antingen på serveringarna eller ute på gator och torg tittande på gatulivet i allmänhet.

I Nasaret ligger även den fantastiska katolska Bebådelsekyrkan, som i kostbarhet torde sakna motstycke. Den kostade 8 milj. dollar att bygga och utsmyckningarna i ädla metaller och stenar är omöjliga att värdera i pengar. Konstverken är skänkta från olika länder, varje land har sin plats där ett konstverk kan placeras. Sveriges plats var än så länge tom. För vår västerländska syn på sådana här saker före-

CMC både i och på bilen

Har man fått CMC på registreringsskylten och är säljare av tvättmedel ja då gäller det att hålla den ren och snygg tycker nog Curt Björkman, som säljer tvätteriprodukter hos Suma, och putsar av skylten innan han anträder hemfärden från Suma-konferensen i Nyköping.

Om någon undrar vad det är för märkligt med Curt och hans CMC-skylt så kan vi berätta att CMC är en vedertagen förkortning av ordet carboxymethylcellulosa, som är en ingrediens i nästan alla stortvättmedel. Visst är det då märkligt att det råkade bli just en tvättmedelskille, som fick den kombinationen?



faller det vräkigt och smaklöst i all sin prakt, men öst är öst och väst är väst.

Men det finns även ett modernt Israel, som är helt fascinerande. Man har t.ex. inga ungdomsproblem, inga alkoholproblem, fastän alkohol säljes fritt överallt i affärerna. Kriminaliteten är av ringa betydelse. När ungdomarna är 18 år rycker de in i militärtjänst, pojkar på 3 år och flickor på 2 år. Man lever i krigets skugga och ingen tror på någon varaktig fred. Men ändå präglas det moderna Israel av optimism. Man arbetar för sitt land och sitt folk med karaktär och självdisciplin som rättesnöre.

Här finns en massa saker att uppleva och att göra. Även som turist. Vi tittade t.ex. på utgrävningar, kibutzer, spelade golf, badade i Döda Havet m.m. Men för att kunna få en någorlunda realistisk uppfattning om landet Israel borde man nog vara där minst ett halvår.

Ändå vill jag rekommendera alla, som har någon som helst möjlighet, att resa dit. Det är en fantastisk upplevelse att ena stunden känna den bibliska historiens vingslag och andra stunden det nya moderna, kämpande Israel — det som kommer — kanske . . .”

Personalköp

Fr.o.m. första försäljningsdagen i februari gäller nya personalköpskort, vilka lämnas ut vid köptillfället i personalbutiken.

I fortsättningen kommer personalköpskortet att förvaras i butiken. Därmed eliminerar man alla problem för dem som glömt sina kort hemma. Astrid övertar det bekymret och plockar fram kortet när Du kommer för att handla.

Bridgemästerskap

1972 års koncernmästerskap i bridge gick av stapeln i Nyköping lördagen den 2 december med 18 deltagande par.

Tävlingen, som var arrangerad som en barometertävling, spelades i Folkets Hus' A-sal med start kl. 09.00 och avslutning kl. 18.00. Under den tiden hade man också avverkat en gemensam lunch på restaurang Bern.

Koncernmästare blev paret Uppman—Johansson från Margarinbolaget och Sunlightmästare blev paret Kempe—Johansson, Sunlight, Nyköping, som kom på 3:e plats totalt.



PERSONALMEDDELANDEN

Vi gratulerar till

60 år

Bengt Pettersson, förrådet, 5/2

50 år

Elna Uuttu, flytande prod., 19/2

Erland Eklund, inköpsavd., 20/2

25 år i tjänst

Valdemar Gustavsson, förrådet, 15/1

Thorsten Pettersson, utveckl.avd. 17/2

20 år

Edvin Svensson, prod.tekn., 15/2

Lars-Göran Eriksson, utveckl.avd., 23/2

10 år

Gonda Jansson, flytande prod., 21/1

Sigrid Öijermark, städavd., 4/2

Vi säger välkommen till

Sten Bergström, Suma-repr., 1/1

*Kenneth Danfelter, storkökskons. Suma,
8/1*

Monica Lindeberg, utveckl.avd., 8/1

Eva Hammar, städavd., 3/1

och adjö till

*Eric Rosenqvist, förrådet, 14/12
(pension)*

*Margareta Eriksson, pulverpacknings-
avd., 22/12*

AB SUNLIGHT

Fack

611 01 Nyköping. Tel. 0155/172 00

Ansvarig utgivare: Elis Härshammar

Redaktör: Daga Lundkvist

Besöksverksamheten

Ca 3.700 personer har besökt fabriken under 1972. Fortfarande dominerar skolor och husmödragrupper. Övriga representerar pensionärer, studiecirklar, företrädare för näringsliv och samhälle m.m. — Tack allesammans som hjälpt till att göra studiebesöken meningsfulla och trevliga för våra gäster.

Säljare på kurs

Hushållsinformations regelbundet återkommande kurs i tvätt- och diskteknik för säljare av tvätt- och diskmaskiner hölls i Nyköping den 11—12 januari. Deltagarna, som var ca 50 till antalet, kom från alla delar av landet för att under dessa två dagar gnuggas i konsten att tvätta och diska maskinellt, effektivt och ekonomiskt. Lärdomarna skall kursdeltagarna i sin tur lära ut till sina kunder, dvs köpare av tvätt- och diskmaskiner för att dessa på bästa sätt skall kunna utnyttja sina nyvunna hjälpmedel.

Tack

För de alltid lika välkomna gåvorna till jul, i form av slantar och paket, tackar Sulights pensionärer företagsledningen så hjärtligt genom

Bengt Pettersson



Ett hjärtligt tack till AB Sunlight för present och blommor på min 60-årsdag.

Elsa Magnusson