

# Detergenten

Information för Sunlights och Sumas personal i Nyköping

Nr 4 1973

## EN DAG PÅ JOBBET

Hur mycket vet Du egentligen om vad Dina kamrater på andra avdelningar sysslar med under en arbetsdag? — I stort kanske, men inte så mycket om *h u r* han eller hon jobbar.

Du vet t. ex. att en säljare säljer. Men *h u r* säljer han? Du vet att en sekreterare skriver mycket och springer en massa ärenden åt chefen, men vad skriver hon om och vad gör en "snurraskötare" och en "blekare" Och *v a d* gör en direktör? Pratar han bara i telefon och ger order för övrigt?



Under ovanstående rubrik har vi tänkt återkomma ett antal gånger för att presentera några yrkesgrupper inom företaget. Vi ska försöka få med så många olika yrken som möjligt och i första hand sådana som i fråga om arbetets art skiljer sig väsentligt från varandra.

Vi valde att börja med en representant för den grupp, som ligger längst bort från oss inom produktionsenheten, den som lägger sista handen vid produkten innan konsumenten tar hand om den, nämligen säljaren.

Säkert har Du mer än en gång frågat Dig, när Du sett 100-talet pulverpaket och tvålar per minut välla fram ur packningsmaskinerna, hur i all sin dar man bär sig åt för att sälja allt detta? Vi är ju inte ensamma om att tillverka tvål och tvättmedel.

För att få en liten uppfattning om detta med att sälja, bestämde Red träff med Nicke Skärlund en onsdagsmorgon kl. 09.00 i Kungens Kurva utanför Stockholm. Nicke är Sunlight-represen-

tant och säljer i ett område i södra Stockholm där han av födsel och ohejdad vana även hör hemma.

**"Hur dags börjar Du på riktigt om mornarna — Nicke?"**

"Jag börjar ganska normalt den här tiden. Vi vill inte gärna komma till butikerna samtidigt med mjölkskjutsen. Butikerna öppnar kl. 09.00 och vi ser helst att personalen har fått sitt morgonfika och kommit igång innan vi kliver på. Första besöket brukar bli just så här mellan 09.00—09.30.

I dag ska jag besöka endast större butiker", fortsätter Nicke. "Vi ska börja med ICA-hallen i Värby, en av mina sista utposter. Där har det kommit Sunlight-varor i dag, bl. a. ska vi skylta upp Via 20 dl med 50 öres rabatt, vi ska titta till Andy, som är kampanjvara för närvarande och så ska vi naturligtvis sälja. Vi har en hel del intressanta produkter på kampanjer framöver, som det är roligt att sälja in nu".



*Representantens arbetsdag börjar i bagageluckan.*

Roligt att sälja in ja. Red, som inte precis besitter de talanger, som fordras av en säljare, satte sig litet ängsligt vid sidan om Nicke när det bar iväg. Man har ju hört en del om att handeln skulle vara trött på alla jippon med rabatter och extra grejor, tävlingar och kampanjer. Det här blir nog grannt när vi kommer här fullastade med Andy-hinkar, golvsvampar på skaft, skyltar, prislappar och Lux-tvålar för clearing — vad nu det kan betyda — men OK de kan väl inte kasta ut oss.

#### **Strax före 09.30 mjuklandar vi på baksidan av ICA-hallen i Vårby**

Nicke går in bakvägen. Jo, jo det var som Red befarade, han vågar inte gå in från framsidan. Han tar med kundkort och en pärm, Andy-hink, golvsvamp på skaft, skyltar och lappar och vi gör entré i stor stil som den bästa städpatrull. Vi går bort till tekniska hyllan, där står en massa kartonger med Sunlight-produkter och en dam som plockar i hyllan. — Nu börjas det alltså.

"Så bra att Du kommer Nicke" säger damen, "vi har fått varor men kan Du

tänka att Sunlight och Radion är slut enl. uppgift på fakturan. Vad ska jag nu göra? Jaså har Du assistent med Dig i dag?" Red hälsar och får veta att damen är den bättre hälften av butiksinnehavarparet Larsson.

"Så tråkigt", säger Nicke, "men det måste väl vara hos grossisten som Sunlight och Radion är slut, för inte är det slut på lager. Men jag ska ordna det på något sätt, jag får låna upp ett par kartonger till Dig så länge".

Sedan sätter Nicke igång och jobbar. Tyst och smidigt smyger han omkring i mockaskorna. Packar upp kampanjvarorna och prismärker dem. Om några minuter har han fått ihop en förfärlig massa Via till en snygg och trevlig pelare på gaveln av en gondol. Andy-hinken står på plats fylld med Andy-flaskor och med golvsvampen som käckt sticker upp ur hinken. Alltihopa ser mycket snyggt och prydligt ut. En färgglad anblick och Red förstår genast, att det där med att skylta upp en kampanjvara, som är synnerligen beroende av plats i butiken, det kan inte vem som helst göra. För det första måste man ha säker blick

*Snabbt och smidigt skyltas kampanjvarorna upp.*



för hur det hela ska ta sig ut och man måste även ha intresse och känsla för produkten. En känsla av att det är på en själv det beror om den ska sälja bra eller inte. Nicke presenterar de kommande kampanjerna för fru Larsson och föreslår lämpliga kvantiteter och storlekar av produkterna ifråga och SÄLJER! Utan någon som helst övertalning!

"Nu ska jag bara vika ihop tomkartonger och göra snyggt efter mig så ska vi åka vidare".

**"Ja men alla de här övriga kartongerna då? Ska inte de plockas upp i hyllorna?"**

"Nej det gör jag inte nu. Delvis plockar butikens egen personal upp ordinarie varor och så kommer Gertrud — butiksassistenten. Där kommer hon förresten! Butiksassistenterna är anställda av Sunlight, förstår Du, och har till uppgift att hjälpa representanterna i butiker av en viss storleksordning med upplockning av varor, prismärkning och bevakning av hyllplatser."

Gertrud talar sedan om vad hon ska göra några dagar framöver och frågar om en del saker. Tack och hej! Nicke och "assistenten" far vidare.

"Det här gick ju som en dans" menar Red när vi kom ut i bilen. Är alla handlare så här positiva då kan det inte vara så besvärligt att sälja som man skulle tro".

"Klart att det inte är lika enkelt på alla ställen. Men den här butiken, och även de andra vi ska besöka i dag, är så stora så man har en bra organisation. Man har en föreståndare eller en förste man och i regel så ansvarar någon av personalen för olika hyllor i butiken. För min del samarbetar jag med den som ansvarar för tekniska hyllan givetvis. Jag vet ganska väl vilket produkt- och storlekssortiment som går bäst i resp. butik och föreslår en order därefter. Kollar sedan upp med den ansvarige



*"Skulle Du inte pröva på Surf 10 dl kanske?"*

och det fungerar oftast perfekt. Nu ska vi åka till en ännu större butik."

### **Till ICA-hallen Köttmästaren i Skärholmen**

kommer vi ca 10.40. En jättebutik där enbart tekniska avdelningen är som en liten butik för sig.

"Här har jag tänkt sälja bl. a. Surf 10 dl. Alla affärer för inte den storleken och det gör inte denna heller. Men Surf 10 dl är bland kampanjvarorna nu för leverans vecka 22 och till verkligt förmånligt pris."

Vi talar med hr Lundgren, som är ansvarig för tekniska avdelningen, och Nicke undrar om inte han har en del pensionärer och ensamhushållare bland kunderna för vilka 10 dl paketet borde vara lämpligt. Jo visst finns det och hr Lundgren gör gärna ett försök med 25 kartonger. Sedan presenteras de övriga kampanjvarorna och man kommer överens om kvantiteter och lämpliga storlekar. Så blir det litet prismärkning av Bio-Luvil med rabatt men sedan kom-

mer butiksassistenten i morgon och ser över det övriga sortimentet.

### **En Favör-butik i Huddinge**

är nästa anhalt vid ca 11.30. Här skyltar vi Andy med tillbehör, Nicke pratar med förste mannen i butiken, som önskar att han kommer tillbaka i nästa vecka för att göra en omplacering av tekniska hyllan. Det är skrämmande tomt på Comfort, en påfyllning innan ordinarie leverans utlovas. Affären har några transportskadade produkter, som tas tillbaka och nu får Red veta vad det där med Lux tvål och clearing betyder. För de skadade produkter, som representanten tar tillbaka, lämnar han Lux tvål i stället till samma värde. Ett enkelt och praktiskt sätt verkar det vara.

### **Flemmingsbergs Livs — en Vivo-butik i Huddinge**

får besök vid 12-tiden. Nicke skyltar Bio-Luvil med rabatt, prismärker, skyltar Andy, säljer kampanjvaror men här är man inte intresserad av Surf 10 dl. Området är typiskt ungfamiljsområde och man säljer uteslutande mellan- och större produktstorlekar. Det vet Nicke också och gör ingen operation övertalning. "Det är bättre att varje affär får ett sortiment som den verkligen kan sälja", säger Nicke när vi går ut till bilen igen. "Då blir det inga hyllvärmare och man är välkommen igen och får nya order".

Nu är det dags för en lunchrast och vi sticker in på Obs varuhus för en smörgås och kaffe. Vi pratar om jobbet. Red frågar hur det är att vara representant.

"Tackar som frågar, jag trivs faktiskt mycket bra. Sedan 1948, då jag anställdes, och till 1963 arbetade jag på kontoret på försäljningsavdelningen. Under tiden hörde jag till "brandkåren", d. v. s.

de som fick rycka ut som säljare när det var bråttom i köket. När kampanjer skulle ut snabbt o. s. v. när den ordinarie kåren inte hann med. Från 1963 har jag sedan arbetat som representant på heltid. Visst är det här hårt ibland, men det är ändå friare än att sitta mellan fyra väggar hela dagen. Och så kontakten med alla människor! Den är stimulerande. Alla kunder är ju olika och det är intressant att komma underfund med hur man ska umgås med dem. De flesta har ju faktiskt blivit som ens kompisar. Man har ingen som helst känsla av att vara ovälkommen utan snarare upplever man sig som en hjälpande hand så att deras säljsituation för den här typen av produkter skall bli så gynnsam som möjligt. Nej, jag får säga aldrig har jag blivit ovänligt bemött, det är hyggliga och trevliga människor vi har att göra med."

Spaltutrymmet medger inte att återge eftermiddagens övningar i detalj. Vi åker i alla fall till en Sabis-butik i Hägersten där Nicke har ett speciellt litet problem. Affärsinnehavaren vill utesluta Vim ur sortimentet nu när Andy kommit in i hyllan. Föreståndaren tycker emellertid som Nicke att dessa två produkter är ju två vitt skilda saker så det var ingen bra idé. Som clearing för några skadade produkter lämnar Nicke därför Vim och gör därmed en trevare att få in Vim i hyllan igen. "Hoppas den får stanna", säger föreståndaren, "jag kan inte tänka mig annat". Det hoppas Nicke och "assistenten" också och vi åker till

### **Bredängs Snabbköp**

där Nicke i ett litet och till bristningsgränsen fyllt lagerutrymme lyckas med konsten att inte irritera någon person i trängseln. Han säljer här också, sätter in vederbörliga papper i butikens pärm och vi glider ut. Reds säljardag avslutas på ett värdigt sätt i

## Örbyhallen

där vi kliver på när det är kaffedags. En glad personal välkomnar oss och vi får varsin kaffekopp framför oss. När detta är avverkat hämtar Nicke Andy och skyltar upp, säljer, prismärker och kompletterar ordinarie varor tillsammans med damen som är ansvarig för tekniska hyllan. En glad och vänlig affärsinnehavare pratar Nyköping med Red under tiden. Sedan säger vi hej och tack för oss.

Nu har Nicke endast ett par besök i mindre butiker kvar innan han packar ihop för dagen. Red tackar för en innehålls- och lärorik dag och blir "avsatt" i Kungens Kurva igen varifrån hemfärden till Nyköping anträds i den egna bilen.

På vägen sitter Red och tänker på vad som ofta sades förr framför allt om pojkar, som skulle starta i arbetslivet. "Ja duger han inte till något annat så duger han väl till försäljare". Känner Du igen det?

Den spådomen stämmer väldigt illa in i dag. För att vara säljare i den enorma konkurrens, som råder för närvarande på alla områden, fordras verkligen mer än ett glatt humör. Det krävs för det första personliga förutsättningar. Teori i all ära, men kan man verkligen läsa sig till att bli en bra säljare? En säljare behöver även besitta en inte så liten portion psykologi, gott omdöme och känsla för jobbet som helhet. Utpräglad ansvarskänsla fordras även i detta jobbet. Kunden kan inte stå med tomma hyllor när problem uppstår, kunden ska alltid ha sin service ty kunden har alltid rätt. Förutom medfödda talanger skall säljaren kunna sina produkter. Vad de innehåller och varför de innehåller just det.

Med bra produkter, verkligt kunnande

och ett seriöst uppträdande skapar säljaren förtroende för sina produkter inför kunden. Det lärde sig Red av den här dagen bl. a. Men det betyder inte att humorn får sitta långt borta. Tvärtom. Om en säljare ska ha en trivsamt miljö att arbeta i får han i stort sett vara sin egen lyckas smed. Visserligen verkade den här dagen ganska behaglig, men det finns säkert betydligt hårdare tag också. Den här säljmiljön har Nicke inte skapat på en kaffekvart utan är resultatet av omsorgsfull planering och gediget jobb.

Kolleger och kamrater i Nyköping önskar Nicke och hans säljkompisar lycka till i fortsättningen. Sälj Ni bara — vi ska nog se till att det finns grejor att sälja!

PS. Förresten, varför ser vi Sunlights representanter så sällan på fabriken? Vore inte ett besök om året välgörande för båda parter?

*"Andy har gått bra att sälja in — en trevlig produkt att arbeta med."*





## IDROTT

För första gången har Sunlight-mästerskap i badminton spelats i motionshallen. Antalet deltagare var i herrsingel 32 st och i damklassen 6 st.

Dessutom spelades herrdubbel där 11 par deltog. Som synes är intresset för badminton på topp just nu, vilket vi i första hand får tacka tillkomsten av motionshallen för.

*Damsingel:* 1) Gurli Karlsson, 2) Kerstin Lundberg.

*Herrsingel:* 1) Nils Peterson, 2) Johnny Carman.

*Herrdubbel:* 1) Nils Peterson/"Texas" Carlsson, 2) Jörgen Lundqvist/Tommy Lönnbäck.

### Sunlight-seger i orienteringen

Landskampen i orientering mellan Åbo Tvål, Finland, och Sunlight, Nyköping, gick av stapeln lördagen den 19 maj i Ryssbergen på två banor. Den långa banan var 7,0 km och den korta 4,8 km och båda var lagda av Yngve Hedén, Saab-Ana. Finland anlände med 17 deltagare och Nyköping mötte upp med lika många. Vädret var nyckfullt med både regn, sol och hagel i lagom blandning. Kallt för dem som skulle titta på, men behagligt för dem som spräng.

Sunlight vann en överlägsen seger genom fem förstaplaceringar på korta banan och fyra på den långa. Eftersom Finland tagit hem segrarna i de två tidigare kamperna är nu ställningen reducerad till 2—1. Nästa års kamp, som går i Åbo, kommer därför att bli ytterligt spännande.

De tio bästa på resp. banor blev:

#### Långa banan:

1. K-G Andersson, S,	57.31
2. Tore Carlsson, S,	59.53
3. Bertil Gärdh, S,	1.06.24
4. Allan Nyberg, S,	1.11.30
5. Eero Laine, SF,	1.12.17
6. Sino Lepistö, SF	1.24.45
7. Veikko Lehtola, SF,	1.28.05
8. Bertil Risberg, S,	1.30.55
9. Esko Laaksonen, SF,	1.41.50
10. V-M Keikkala, SF	1.59.00

#### Korta banan:

1. L-O Ericson, S,	49.00
2. Leif Wahlstedt, S,	50.05
3. Roy Krantz, S,	52.10
4. Rolf Johansson, S,	58.18
5. Gösta Hellström, S,	58.43
6. Wille Nordström, SF	58.52
7. Martti Kujala, SF	59.58
8. Yngve Carlsson, S,	1.00.32
9. Ismo Lyytikäinen, SF	1.00.35
10. Rauni Haapa-Alho, SF	1.02.56

De fem bästa tiderna på långa banan och de tre bästa på korta banan går till lagtävlingen.



### GNÄGGET

När jag blir stor vill jag bli lärarinna för jag tycker det är så roligt att vara med barn.

(Hermods Kriablomster) >



## FÖNSTRET

### OM PERSONALFESTER . . .

I senaste numret av Unisont var det några som tyckte hit och dit om personalfester. Ett bra förslag är att slopa dem helt och hållet. Personalfesterna har inte längre den funktion att fylla, som ursprungligen var menad, nämligen att skapa kontakt mellan de anställda. Den som inte har någon partner att ta med sig kan inte känna sig mera ensam någon annanstans än på en personalfest för 700 persoer. De som har sina partners med har då helt och hållet glömt sina ensamma kamrater. I synnerhet om man är av motsatt kön. För de ensam-

ma finns endast misstänksamma och granskande blickar till övers en sådan kväll. En personalfest, som den nu är, blir en fest för par men inte för att anställda ska ha roligt sinsemellan.

*"Ensamma vargen"*

Tycker Du som "Ensamma vargen" eller har Du något annat förslag eller annan åsikt om personalfester? Vi kan "tycka till" på det lokala planet också. Skriv eller kom in och berätta om vad Du tycker.

*Red*



### SEMESTERLÖN

Enligt överenskommelse med Fabriksklubben kommer semesterlön för den timavlönade personalen att utbetalas vid ordinarie lönetillfälle den 20 juni.

Utbetalning sker till samtliga, således även till de som inte har semester under ordinarie semestertid.

### NYTT I TRAFIKEN

"Hel- eller halvljus måste användas i mörker, dimma, snöyra etc samt i tunnel."

Så lyder en av de 26 nya trafikregler, som vi begåvats med fr. o. m. den 1 maj i år. Att hel- eller halvljus är nödvändigt i mörker står väl klart för de flesta, medan alldeles för få bilförare begriper nödvändigheten av lyse i dimma och snöyra.

Vilket tillstånd man befinner sig i när det är etc vet inte Red, däremot hade det varit befogat om man tillagt också i skymning, gryning och regn. — Frågan är om inte det mest praktiska hade varit att besluta om minst halvljus vid körning på riksväg, oberoende av väderlek eller tidpunkt på dygnet.

Flera av reglerna är diffust formulerade. Vad sägs t. ex. om denna: "Fotgängare på övergångsställe måste lämna företräde även om signal slagit om till grönt för fordonstrafiken".

Hur omsätter man den regeln i praktiken?

Ovanstående och 24 andra regler kan Du hämta på närmaste bensinmack. Gör det! Läs och begrunda!



# PERSONALMEDDELANDEN

## 60 år

*Evert Johansson*, tvåtillverkn., 26.6

## 40 år i tjänst

*Torsten Hägg*, pulvertillverkn., 23.6

## 25 år i tjänst

*Folke Jonsson*, AB Suma, 1.6

*Karin Björndahl*, redovisn.avd., 7.6

*Lennart Engholm*, ekonomiavd., 10.6

## 15 år i tjänst

*Johnny Fagrell*, anläggningsavd., 2.6

*Birger Samuelsson*, tryckeriet, 23.6

## 10 år i tjänst

*Yngve Asteberg*, Suma-repr., 1.6

*Sven Ljungquist*, veckolöner, 1.6

*Leida Kullamäe*, städavd., 17.6

*Truels Frausing-Jacobsen*, driftkontroll-  
lab., 27.6

## Vi säger välkommen till

*Göran Andersson*, pulvertillverkn., 26.4

*Lennart Hagerström*, flytande prod., 2.5

*Owe Jansson*, pulvertillverkn., 4.5

*Anders Molander*, lagret, 11.5

*Axel Pettersson*, Suma-rep., 14.5

*Inger Persson*, skrivcentralen, 15.6

## och adjö till

*Birgitta Johansson*, tvålpackn., 15.5

*Ali Törmänen*, pulvertillverkn., 18.5

*Marja-Leena Läylönen*, pulv.packn.,  
25.5

*Margit Strömbäck*, skrivcentralen, 30.5

*Curt Corlin*, AB Suma, 31.5 (pension)

*Naemi Strand*, pulverpackn., 1.6 (pens.)

## TACK

Till företagsledning och arbets-  
kamrater ett hjärtligt tack för  
uppvaktning på min 60-årsdag.

*Naemi Strand*

\* \*

Ett hjärtligt tack till företagsled-  
ning och kamrater för uppvakt-  
ningen på min 60-årsdag.

*Lennart Rendahl*

\* \*

Till AB Sunlight och f. d. arbets-  
kamrater ett hjärtligt tack för  
uppvaktningen på min 70-årsdag.

*Saidi Häger*

AB SUNLIGHT

Fack

611 01 Nyköping. Tel. 0155/172 00

Ansvarig utgivare: Elis Härshammar

Redaktör: Daga Lundkvist

HÅLL  
SÖRMLAND  
RENT