



# etergenten

INFORMATION FÖR ANSTÄLLDA VID SUNLIGHT OCH LEVERINDUS 8 • 1977

## Vad gör dom på marknads- avdelningen?

(Tvättsektionen)

Text: Daga Lundkvist

FOto: Kjell Haggren

På Sunlights marknadsavdelning i Stockholm, arbetar i dag 23 personer, men då är en befattning vakant. Avdelningen är organiserad i två sektioner med var sin marknadschef "på toppen". För tvättmedel är STEFAN ELVING marknadschef och för Disk-, rengöringsmedel samt tvål, PETER VILEN. Inom vardera gruppen finns ett antal produktchefer, en marknadsundersökningschef och en assistent samt skrivpersonal och inom tvättsektionen också en promotionchef, ROLF ANDERSSON, som är kontaktpersonen med försäljningsavdelning och handeln. Gemensamt för båda grupperna arbetar reklamchefen STIG SÖDERBLOM. Över alltihopa "vakar" marknadsdirektör JOHN WILLATTS.

Att presentera hela avdelningen på en gång skulle fylla en tidning, därför har vi valt att presentera en sektion i taget. I detta nummer tittar vi närmare på sektion Tvättmedel. Men först frågar vi marknadsdirektören själv, John Willatts.



Marknadsdir JOHN WILLATTS (sittande) med BARBRO SAHLGREN, sekreterare och STIG SÖDERBLOM, reklamchef.

### Vad är marknadsavdelningens samlade uppgift?

— Vi kan tala om två huvuduppgifter:

- 1) Övervakning av marknader, konsumentvanor och behov och att därefter utveckla och anpassa produkterna till dessa behov.
- 2) Vi är också engagerade, direkt eller indirekt, i alla de aktiviteter som har samband med våra produkters väg till konsumenten (produktion, försäljning, distribution, reklam, säljfrämjande åtgärder etc).

I själva verket spelar alla avdelningar inom företaget, liksom våra reklambyråer, en roll i marknadsföringsprocessen och Marknadsavdelningen har en betydande uppgift när det gäller planering och koordinering av dessa roller.

Marknadsdirektörens uppgift är att kontrollera företagets aktiviteter när det gäller marknadsföring. Han bistås av medarbetare, som antingen är generalister i marknadsföring eller specialister i någon av funktionerna. —

Han har fullt ansvar för utvecklingen av marknadsföringspolicies (normer) målsättningar, strategier och planer, vilka alla syftar till att hjälpa företaget att nå sin målsättning. Han samordnar aktiviteterna på sin avdelning enligt godkända instruktioner, målsättningar och strategier. Tillsammans med sina kolleger utvärderar han resultaten jämfört med planerna och initierar korrigeringar vid avvikelser. ▶

### I detta nummer

- 1 SUNLIGHTS MARKNADS-  
AVDELNING
- 4 VEM ÄR TERRY CLARKE?
- 6 EVA OCH HANS —  
VÄKTARE
- 7 FACKLIGT
- 8 VILKEN SEMESTER!
- 10 LEVERINDUS TRÄNAR
- 11 IDROTT — 240 ÅR  
I SUNLIGHT
- 12 PERS.MEDDELANDEN  
KURSER — FILMJÖLK



**Stig Söderblom** talar, trots mer än 20 års landsförvisning i Sverige, fortfarande en grammatikalisk och välvärdad åbosvenska. Text tillåter han sig icke sådana språkliga avarter, som att tala om TV-reklam nej det heter reklam i **televisionen**. — Men det ska vi tala om en annan gång.

#### Nå, Stig, vad gör en reklamchef?

— Han gör allt möjligt, vet Du. Men kanske vore det befogat med en kort historik som bakgrund till mitt jobb. — I "gamla tider" var det i stort sett verkställande direktören som skötte företagets marknadsföring tillsammans med försäljningsdirektören. I början av 50-talet började vi införa organisationsformer där man fick produktchefer och marknadsdirektör. Dagens reklamchef-typ kom in i Unilever i början av 60-talet och blev aktuell för Sverige 1968, då det stod klart att vår reklam inte nådde den kvalitet som den borde ha. Jobbet kom till efter mönster från i första hand Tyskland och England. I slutet av 60-talet försökte man sig på en skandinavisering inom Unilever och i den vevan erbjöds jag jobbet som skandinavisk reklamchef. För några år sedan upplöstes emellertid denna "föreningstanke" och man återgick till nationella befattningar. Jag var nog den sista som reste för både Danmark och Finland, där man nu åter har egna heltidsanställda marknadsdirektörer som har ansvaret även för det praktiska handläggandet av reklamchefsfunktionen.

#### Så Du fungerar enbart i Sverige igen?

— Inte riktigt. Från den 10 augusti kommer jag att dela min tid mellan Sunlight i Sverige och motsvarande företag i Holland.

#### Vad innebär jobbet praktiskt?

— När det gäller Sunlight i Sverige så är jag, enligt job-description, ansvarig till marknadsdirektören för reklamens effektivitet i Sverige. Det betyder i stora drag att reklamchefen jobbar med marketsteamet från första början genom alla faser tills en kampanj är färdig. Det är alltså inte som jag trodde innan jag började mitt jobb att reklamchefen satt på sitt rum och väntade på att folk skulle servera färdiga kampanjer och få dem godkända. I vårt system har vi försökt undvika alla nivåer enligt den gamla hierarkiska typen där jobbet bara fastnar och de inblandade tappar sin

entusiasm. I stället jobbar vi nu på samma nivå i grupp med alla som är inblandade.

#### Vad anser Du som reklamens huvudsakliga uppgift?

— Jag citerar gärna vår egen "bibel" där det står att reklamens uppgift är att hos konsumenten bygga upp en preferens för en speciell produkt och därigenom påverka denne att pröva den och att fortsätta att använda den.

Just det, att se till att produkten verkligen har en för konsumenten väsentlig egenskap och sedan framhålla den i reklamen är det viktigaste.

#### EN "BUKETT" AV TVÄTTSEKTIONENS MEDARBETARE



Att den här gruppen har många problem att knäcka på en hård och svår marknad syns inte på den här bilden. Från vänster: **ELSIE SANDBERG**, sekreterare, **ROLF ANDERSSON**, promotionchef, **MARGIT LEANDER**, sekreterare, **LARS BOOH**, som är produktchef för Bio Luvil, Corall, Lux tvålflingor samt för utvecklingsprojekt. Bredvid honom sitter **MARGARETA WÄRNEVI**, marknadsundersökningschef och så "basen" för tvättsektionen, **STEFAN ELVING**, marknadschef.

**Detergenten**

(latin=rengöraren)

Nr 8 1977

ARGÅNG 7

**Manusstopp**

för nästa nummer den 19 sept.

**Utgiven av:**

Sunlights Informationsavdelning  
Fack, 611 00 NYKÖPING  
Tel. 0155/802 00

**Ansvarig utgivare:**

Gun Sköld

**Redaktör:**

Daga Lundkvist

**Redaktionskommitté:**

Britt-Louise Johansson, LO-anslutna  
Kalle Johansson, illustrationer  
Anders Krantz, Sunlight  
Erik Nordström, TCO-anslutna och  
företagsnämndens ekonomikommitté  
K B Wiklund, Leverindus AB

LANSTRYCKERIET NYKÖPING



**Stefan Elving.** Du är marknadschef för tvättmedelssektionen, som nyligen organiserat om sitt sätt att arbeta från en mera produktchefsbetonad till en mera funktionsbetonad organisation. Vilken är marknadschefens roll?

— Att vara gruppleddare för det här teamet. Men jag skulle vilja nämna några, som jag tror viktiga, orsaker till att vi ändrade vår organisation.

- 1) Vi arbetar med en mycket homogen produktgrupp, som vi måste marknadsföra samordnad för att undvika att marknaden konkurrerar för mycket inbördes. Vår strävan är att, totalt sett, tillföra Sunlight så stor marknadsandel som möjligt.
- 2) En alltmer intensiv konkurrenssituation. Nya märken dyker upp.
- 3) De förstärkta handelsblocken med åtföljande mer komplicerat bearbetningsmönster gentemot dem, kräver ökad kunskap och samordning.
- 4) Konsumenternas förändrade beteende när det gäller tvättvanor och attityder.

För att möta allt detta måste vi öka specialistkunskaperna inom vår grupp. Det är svårt om produktansvaret ska ligga på flera produktchefer. Viktiga tillskott i den nya organisationen är därför t ex promotionchefen, mannen som har handeln som specialområde, en marknadsundersökningschef, som förser oss med specialkunskap om konsumentvanor och attityder.

### **Har marknadschefen sitt finger med i varje detalj för resp produkt eller sysslar Du med långsiktiga problem?**

— Den här organisationen bygger på ett naturligt samarbete mellan individerna och att jag inte ska behöva involveras i alla frågor, utan ägna mig mer åt den totala prioriteringen och samordningen av produktplanerna. Men nu är konkurrenssituationen på marknaden sådan att jag måste också ägna mig åt kortsiktiga problem och beslut.

### **Vi har inte fått några nyheter på tvättmedelssidan på årat. Varför?**

— Tvättmedelsmarknaden verkar mogen och väl utvecklad för närvarande. Dagens tvättmedel ser ut att

fylla konsumentens krav. Men visst finns det idéer och konkreta projekt för utveckling av ytterligare produkter. Den egentligt annorlunda produkten i dag är ett flytande tvättmedel, men dessa har än så länge inte visat sig vara konkurrenskraftiga vare sig ur effektivitetssynpunkt eller allmän konsumentacceptens. Ett av problemen är att man inte lyckats få in effektiv blekeffekt. De försök som gjorts i Europa har helt misslyckats. I USA däremot har flytande tvättmedel ca 20 % av marknaden, vilket beror på helt andra maskintyper, andra tvättvaror och tvättemperaturer. Alla våra tvättmaskiner är t ex utrustade för dosering av torra tvättmedel.



### **Rolf Andersson, vad gör en promotionchef?**

— Jag ansvarar för kampanjverksamheten inom tvättmedelssektionen. Planerar, genomför och följer upp alla kampanjer såväl nationella som selektiva och IBU-kampanjer. IBU betyder Individuell Butiksaktivitet. Förhoppningsvis ska detta underlätta kontakten med andra avdelningar som t ex med centralplaneringen och försäljningsavdelningen. Jag följer också med försäljningschefen i de centrala grossist- och kedjekontakterna för att få direkt information från handeln om vad man förväntar sig för typ av kampanjer osv.

— I den här befattningen ligger för övrigt allt som ingår i det amerikanska uttrycket "sales promotion" dvs säljstimulerande åtgärder bl a nya kampanjformer som väcker hög uppmärksamhet hos konsumenten och fungerar bra i handeln. Handeln spelar en väsentlig roll i vår verksamhet och det gäller att vi håller ett gemensamt marknadsföringsprogram med slagkraftiga resultat. Många av handelns kedjor har vuxit sig starka och det gäller att skapa en aktiv och lyhörd förhandlingsapparat. Jobbet som promotionchef är omväxlande och jag tror definitivt att vi är inne på rätt väg. Men det kan vara lite tidigt att göra utvärderingar ännu av den här specialiseringen.

**Lars Booh** är produktchef för Bio Luvil, Corall och Lux tvålfingor. Ma o de som går under benämningen specialprodukter. Dessutom är Lars ansvarig för utvecklingsprojekt inom tvättmedelssektionen.

### **Vad innebär det i praktiken Lars?**

— Enligt den nya organisationen, som ju Stefan berättat om, så arbetar produktchefen i dag inte personligen med **alla** detaljer av produkten även om han fortfarande har det totala ansvaret för "sina" produkter. Han är **inblandad** i alla delar såsom utveckling, reklam, kampanjer, prissättning, bearbetning i handeln osv. Fortfarande är syftet med produktchefen att han/hon ska bära sina produkter vid hjärtat om dagen och stoppa dem under huvudkudden till natten. Något har vi väl gått ifrån den mentaliteten, men det betyder dock att allt ansvar som gäller individuell utformning för varje produkt ligger hos produktchefen, medan de delar vi kan jobba gemensamt med ligger hos t ex marknadsundersökningschefen resp promotionchefen. Hittills har detta fungerat väldigt fint och jag tror att det är ett **måste** för att kunna nedbringa den totala arbetsinsatsen och även få ner de indirekta kostnaderna.

### **Vilken är Din bästa produkt?**

— Det är Bio-Luvil, som förresten är Sunlights tredje största märke efter Via och Surf i ton räknat.



### **Margareta Wärnevi har nyligen knutits till tvättsektionen och vi frågar "vad gör en undersökningschef"?**

— Som namnet säger sysslar jag med marknadsundersökningar. Jag fungerar som mellanhand mellan produktchef och tekniker i Nyköping å ena sidan och de som utför undersökningen å andra. Jag planerar, samordnar och utvärderar resultaten av undersökningarna. Att direkt tillhöra tvättsektionen anser jag mycket mer stimulerande än det sätt på vilket jag arbetade i den tidigare organisationen. — Nu får jag vara med i hela processen — inte bara vara med och diskutera fram och planera undersökningen — och även delta i de beslut som undersökningen resulterar i.





**LARS WEDÉN** (sittande), produktgruppchef och **SVEN NORMAN**, assistent, har all anledning att se glada ut som har landets ledande tvättmedelsmärke, **Via**, i sin produktgrupp. Dessutom ansvarar de för **Surf**, **Radion**, **Rang**, **Sunlight Tvätt** och **Comfort**. **ANNA-LISA JUNGNELIUS** är den tredje av sektionens sekreterare.

— Vår nya team-organisation innebär ett modernare arbetssätt, som passar bättre in på dagens marknad, säger **Lars Wedén**. En marknad, som tyvärr slutat växa, men där konkurrensen bara ökar och lönsamheten blir alltmer pressad. — Det gäller att få ut flesta möjliga fördelar av knappa resurser och det tycker jag att vi får med den här organisationen, som innebär större samordning och bättre utnyttjande av våra samlade erfarenheter. Vid problemlösningar får vi oftast mycket snabbare och bättre beslut som kan

utnyttjas för hela sortimentet.

— Bland "mina" produkter är **Via** kanske den viktigaste. **Via** är en produkt med en unik ställning på marknaden. Det mest köpta märket med stor förtroende hos konsumenterna, handeln och maskinfabrikanterna. Ett förtroende som måste bevaras. — **Surf** får många hjärtan att klappa och är, trots sin ålder, fortfarande en viktig produkt. — **Comfort** är den mest stimulerande för den är ett exempel på en produkt som växer på en marknad som faktiskt expanderar.

**P.S.** Till Tvättsektionen hör även två serviceavdelningar, en för fabrikantkontakt och en för marknadsservice. Av utrymmesskäl presenterar vi dem i nästa nummer. **Red.**



**Roland Blomgren** (bilden), tvålavdelningen, fick i juni ett förslag till ändring av hålskivor och nät till stångpress belönat med 400 kr.

**Ragnar Bergman**, kontorstjänst, har fått hedersnämning för ett förslag till förenklad uppsättning av meddelanden på anslagstavlor. Hans förslag praktiseras nu på försök på anslagstavlan i kontorsbyggnadens första våning.

## Vem är Terry Clarke?

Kort svarat — **Terry Clarke** är **Gösta Kavéns** efterträdare som teknisk chef för **Sunlight** och platschef för **Nyköpingsanläggningen**. **Gösta Kavén** går som bekant i pension vid årsskiftet. **Terry Clarke** var på besök i **Nyköping** den 16—17 augusti för att titta på bostad och ordna en del praktiska detaljer inför flyttningen och **Detergenten** fick en första intervju med honom och ställde frågan till honom själv.



### Vem är Terry Clarke?

— **Terry Clarke** är engelsman. Han har gått på universitet i England och startade sin **Unilever**-karriär 1962 på utvecklingsavdelningen i **Port Sunlight**, där han ägnade en stor del av sin tid åt grundforskning inom råvarusektorn.

— Därefter specialiserade jag mig på artiklar för personlig hygien och blev chef för avdelningen, berättar **Terry** vidare om sig själv. — Mitt ansvarsområde gällde då utveckling av toalettval för **Unilever** över hela världen. — 1972 fick jag ett erbjudande att gå över till produktionssidan och flyttade då till **Gessy Lever**, som är **Unilevers** motsvarighet till **Sunlight** i Brasilien. Där började jag som utvecklingschef med ansvar för arbetet med formula för bolagets alla rengöringsprodukter, inkl industriprodukter.



— Familjen följde med och vi bodde först i en liten stad med 700.000 inv. Liten för brasilianska förhållanden men ganska stor för svenska förhållanden kanske. Vi hade bott där i fyra år när vi flyttade till Sao Paolo där Gessy Lever har en fabrik enbart för tvättmedel och för vilken jag blev teknisk chef sommaren 1976. Vi bodde i centrum av staden med ca 8—9 milj inv. Den skiljer sig från alla andra städer jag känner. Den har storstadens alla nackdelar, men även några fördelar. Brasilien är ett land i snabb utveckling, ett intressant land att arbeta i, men ett hårt och ett dyrt land. Där finns en massa fattiga människor, men även en samling rika. Lönerna för högre utbildad personal är jämförbara med de svenska. Levnadskostnaderna är kanske lite lägre än i Sverige, helt enkelt därför att klimatet är mycket mera tillgängligt än i Sverige. Det är möjligt att leva mera enkelt utomhus i "friska luften", som kanske inte existerar så mycket av i Sao Paolo som i mindre städer i landsorten.



#### Hobbies?

Mina hobbies hör mycket ihop med mitt tidigare forskningsarbete, medan min fru har ett helt annat förflutet. Hon är mycket intresserad av konst, all slags musik, psykologi, sociala aktiviteter etc. Mina hobbies har också utvecklats efter den miljö jag vistats i. I England blev det mycket av tennis, badminton, chrocket, men när vi flyttade till Brasilien tillbringade vi mycket tid i poolen, eftersom klimatet där är idealiskt för simning och mindre för aktiviteter ute i naturen, p g a att klimat och miljö är så hårt och farligt t ex en massa giftormar, spindlar och liknande. Jag är också mycket intresserad av geologi och bergarter och har en ganska bra samling, som jag

plockat ihop i olika delar av världen. Även Sverige har en del intressanta bergarter, som jag ska försöka hitta. Jag tror också att Sverige kan bjuda på en del som jag inte sysslat med förut. Segling t ex och skidåkning, som väl är en nödvändig hobby här. Så ska vi resa förstås i Sverige och Norden.

— Jag ser verkligen fram emot att börja här. Jag känner en del av Sveriges problem och jag håller på att studera det svenska bolagets historia.

— Min hustru Barbara är också engelska och vi har tre barn. Två söner, en på 8 och en på 10 år samt en dotter på 12 år. Dottern och äldsta sonen går på internatskola i England. Detta bestämde vi för länge sedan då vi visste att vi skulle lämna Brasilien. Men eftersom vi inte visste vart vi skulle komma så gjorde vi det kloka beslutet att placera dem på internat i England. Jag tror inte det vore fördelaktigt att ändra på det förhållandet nu med tanke på deras ålder. Yngsta sonen, som fyller 9 i slutet av året, ska börja skolan här i Nyköping på vårterminen.

#### Personalorganisationerna intervjuade Dig före Din anställning här. Är detta en ovanlig situation för Dig?

— Det är en ny och ovanlig situation för mig. Men jag tror att det som händer i Sverige och i en del europeiska länder på det här området är i överensstämmelse med den allmänna trenden mot samverkan och samarbete mellan företag och mellan människor, som arbetar i företagen. För mig innebär det nya erfarenheter. Brasilien är mycket utvecklade i det avseendet. Även om man har ett visst samarbete så gäller detta mest information från företaget till de anställda.

#### Sverige är ett höglöneland med höga kostnader jämfört med andra länder där Unilever har verksamhet. Kommer detta att innebära förändringar i Ditt sätt att arbeta?

— Naturligtvis kommer det att påverka mitt arbetssätt. Den senaste tiden har jag konfronterats med problem av annan karaktär än de som väntar mig i Sverige. Jag har jobbat med snabb tillväxt och en snabbt ex-

panderande marknad. Även om problemen inte är rakt motsatta här så är de väldigt olika. Sverige har redan en av de mest utvecklade marknaderna i världen och arbetet här kommer att innebära mycket av kostnadskontroll, effektivitet osv. Dessa problem existerar naturligtvis även i ett utvecklingsland som Brasilien, men miljön skiljer sig avsevärt.

#### Vad är det viktigaste Du hoppas kunna uträtta för Sunlight?

— Jag hoppas kunna skapa framåtskridande. Vad som ligger i det kan jag på det här stadiet inte klart definiera. Det är en fråga om hur Sunlight som företag utvecklas i sin befintliga miljö. Nu känner jag endast de allmänna problemen, men när jag kommer detaljerna närmare ska jag gärna exemplifiera. Men jag vill betona att nyckelordet för mig är framåtskridande.



#### Startar Du jobbet på svenska?

— Just nu kan jag bara ett halvt dussin svenska ord. Men den 27 september börjar både min fru och jag en 2-veckors intensivkurs i svenska i London och när vi kommer till Sverige i mitten av november ska vi ytterligare gå en 2-veckors kurs i Stockholm. Jag hoppas att när jag börjar mitt jobb ska jag åtminstone **förstå** svenska, men min ambition är att så fort som möjligt kunna **tala** svenska.



I varje fall kommer Detergenten att göra nästa intervju på svenska.



# Eva och Hans vak- tade oss under se- mestern

I juli råder något av spökstämning över fabriken. All produktion ligger nere, maskiner och utrustning är övertäckt. Gångar och korridorer är mörka. Några hantverkare hörs här och där sysselsatta med reparationer. Labbet är tomt, men i verkstaden finns lite folk och utlastningen fungerar ungefär som vanligt. På kontorssidan sitter några personer och skramlar, men även här härskar lugnet.

Våra egna portvakter har också semester under största delen av juli och då rycker vaktbolaget Securitas' personal in och håller ett vak(t)ande öga på fast och rörlig egendom. Detergenten pratade med ett par av dem som ofta suttit i porten under juli.



Hans Blomberg jobbade full tid i juli. Han är inte ordinarie väktare utan rycker in som semestervikarie om somrarna och helgvikarie ibland. Under terminerna bor han i Stockholm där han håller på att utbilda sig till läkare.

Är det inte svårt att hoppa in som vikarie? — Hur vet Du vem som är vem av folk som kommer och går?

— För min del är det tredje sommaren i rad jag sitter här så jag känner rätt så bra igen de anställda. Det är också många entreprenörer som jobbar under semestern och de talar om vilka de är, vad de ska göra osv. — För övrigt känner jag mig hemma i Nyköping, har jobbat här hela tiden och har även mina föräldrar här. Dessutom är jag medlem i golfklubben här ute vid Ärila.

Är det riskfyllt att vara väktare?

— Inte här på Sunlight. Men kanske för dem som går non-stop på stora anläggningar där det finns begärligt stöldgods — bilar t ex. Men då har väktaren dels kommunikationsradio, dels ofta hund. Vi måste också en gång varje timme ringa till centralen i Oxelösund, gör man inte det sänder de ut folk att leta. För oss här gäller det i första hand att bevaka brand, översvämningar, släcka lysen, stänga fönster etc.

Varför valde Du väktaryrket som extra-knäck och inte t ex sjukvård, som ligger inom Ditt blivande yrke?

— För mig är detta liksom en kombination av jobb och semester med tanke på arbetstiden. När jag börjar kl 5.00 t ex så slutar jag kl 13.00. Eftersom jag är entusiastisk golfspelare så kan jag tillbringa eftermiddagen på golfbanan.

Hur är förtjänsten?

— Så där... Välavlönat har väktaryrket aldrig varit även om det blivit bättre. Men det är acceptabelt som sommarjobb och med tanke på vad man gör.

Har det aldrig hänt något dramatiskt?

— Det mest dramatiska är nog att någon kommer och ber att få låna telefon. Men det är skönt, det händer så mycket mer på andra håll. — Lördagar och söndagar är inte speciellt uppmuntrande. På ett åtta-timmars pass kanske kommer två personer till motionshallen. De senaste åren har jag suttit även jul- och nyårsdagen. Då kommer inte en kotte.



Eva Furén är inte heller ordinarie väktare, men har jobbat ett år som extra inom Securitas med placering i Nyköping. Eva, som ursprungligen är närkingska, är färdig med en tandsköterskeutbildning så när som på några månaders praktik. Men med tanke på arbetsmarknadens föränderlighet så tänker Eva gardera sig med ett yrke till. Hon går nu på Tessingymnasiets 3-åriga ekonomiska linje och tänker fortsätta på högskolan efteråt, men exakt med vad vet hon ännu inte riktigt.

— Att jag valde väktaryrket som extrajobb var nog mera av en tillfällighet, berättar Eva. Det började med att jag ville jobba mest på nätterna för att få större nytta av dagarna på sommaren. Förra året jobbade jag enbart på nätter och då vaktar man två nätter och är ledig två. Nästa sommar har jag tänkt varva väktandet med taxikörning. Man har stor nytta av att kombinera de yrkena, tror jag.

Läser läxor på "dö-tiden".

Eva tycker som Hans att tiden blir lång ibland. Men då läser hon på läxorna. Fritid har hon knappast haft någon, men nu tänker hon börja spela badminton.

Har Du haft anledning vara rädd i väktar-jobbet?

— Inte här på Sunlight i alla fall. Det har väl hänt saker på andra platser, särskilt kvällstid, men inget alarmerande. Vi får ju gå på kurser i grepp- och batongteknik, men ännu har jag inte haft användning för det.



**Medan Eva vaktade Sunlight opererade tjuvarna i bostaden.**

— Jo, visst en dag när jag kom hem mitt på dagen så hade det varit objudna gäster i lägenheten mitt i centrala Nyköping. De passade på att ta med sig en kamera med utrustning till ett värde av ca 3.500 kr plus ett kasettdäck och en del kläder som jag bl a hade köpt under en semester på Rhodos.

### **Brottsligheten bara ökar**

Eva tycker det är bekymmersamt med den tilltagande brottsligheten. Det sker varje dag flera inbrott även i en stad av Nyköpings storlek. Det är endast en bråkdel som kommer till allmänhetens kännedom. Brotten är i regel noggrant planerade och hela ligan ligger bakom. Oftast får den drabbade aldrig igen sina saker.

### **Kvinnlig väktare på frammarsch**

— Det är inte längre så ovanligt med kvinnliga väktare, säger redaktör **C G Karlsson** på Securitas informationsavdelning, även om männen fortfarande är i klar majoritet. — Av Securitas ca 6.000 väktare är i dag 1.079 kvinnor, som jobbar på hel- eller deltid. De jobbar precis på samma villkor och har också samma lön som sina manliga kolleger. — Förutom att de kvinnliga väktarna är duktiga i sina jobb, så händer det också att de kan klara av en svårlöst situation bättre än en man. (Skäms t o m en bov att slå ner en kvinna? Eller är det det där med "kvinnans list" kanske? — Reds anm.)



### **DET LOKALA LÖNE-FÖRHANDLINGSLÄGET**

Mellan SIF-klubben, Nyköping, och företagsledningen pågår, när detta skrives, fortfarande förhandlingar, vilka väntas bli klara inom en ganska snar framtid. Detta säger klubb-ordföranden **Henry Hultgren** efter "sammandrabbningen" den 10 augusti.

— De individuella lönerna kommer dock att ta så pass lång tid att någon utbetalning av nya löner inte kan bli aktuell förrän tidigast i samband med oktoberlönen, säger Henry. — Då utbetalas emellertid den nya lönen retroaktivt från **15 maj** och inte från 1 januari, som varit brukligt tidigare. Detta datum, 15 maj, bestämdes redan i de centrala förhandlingarna. Något av plåster på såren blev kanske den utbetalning av 360 kr till heltidsanställd och 180 kr till deltidsanställd tjänsteman i Nyköping (utom SALF-anslutna) som skedde i samband med augustilönen. Dessa pengar härrör sig från en skrivning som SIF gjorde förra året och utgör en retroaktiv ersättning för löneeftersläpning för 1976. De SIF-anslutna tjänstemännen får del av den skrivningen även för 1977 års löner, men då inte i något kronantal, utan pengarna hamnar i den allmänna pott, som ska fördelas.



SIF-klubben, Stockholm, har än så länge endast diskuterat texten i avtalet, men något annat har ännu inte hänt, säger klubbens ordförande **Kerstin Meuller**, när detta skrives. Men förhandlingarna kommer att påbörjas under vecka 33.



SALF-klubben i Nyköping har ännu i mitten av augusti inte kommit någon vart med sina lokala förhandlingar och har följaktligen inget "pressmeddelande" att lämna enligt ordföranden **Sven Andersson**.

Fabriksklubben, Nyköping, träffade också företagsledningen den 10 augusti, men den förhandlingen strändade snabbt. — Vi står så långt ifrån varandra, säger **Roine Eriksson**, så det kommer att ta tid.

Dagen efter, den 11:te, hade Fabriks styrelsemöte. Där beslutades att klubbstyrelsen ska begära ett sammanträffande med företagets förhandlare för att få en förklaring till vad som ligger bakom företagsledningens nya inställning i lönefrågan, säger Roine vidare. — Vi kommer därför att kalla till klubbmöte för att hos medlemmarna begära nya direktiv för vidare agerande i löneförhandlingarna. Samtidigt får klubbmötet ta ställning till huruvida förhandlarna ska få fortsatt förtroende eller ej, eftersom ju dessa till dags dato icke har kunnat redovisa något väsentligt resultat av förhandlingarna.



Fabriks hade klubbmöte torsdagen den 25 augusti på matsalen i Nyköping med ca 250 medlemmar närvarande. — Läget är kärvt, säger Roine. Klubbens förhandlingsdelegerade hade ställt sina platser till förfogande, men fick fortsatt förtroende att agera vidare tillsammans med ytterligare två medlemmar. Delegationen utökades med Ulf Häger och Harry Olsson från fyra till sex personer. — Medlemmarnas direktiv var att inte skriva på något som innebär e n d a s t den centrala uppgörelsen och företaget är lika stenhårt i sitt bud, nämligen i n g e t utöver det centrala. — Men vi begär ett lokalt påslag med 1:30/tim över lag, vilket företaget inte går med på trots att man tidigare dokumenterat sin vilja att medverka till att lönenivån höjs till talet 100 som gäller LO-sidan. Nu vill man i stället sänka lönenivån, genom att prata bort det löftet. Klubbens v ordf **Britt-Louise Johansson** säger också att det är förstället att medlemmarna nu är irriterade. Icke minst för att man ännu inte fått ut det retroaktiva av det centrala påslaget. Detta vill man åtminstone ha klart före augustis utgång.



# Vilken semester!

I år törs man knappt fråga folk hur semestern varit. Vädret har gjort så många besvikna att frågan kan uppfattas som ett hån. De som hade försäkrat sig om en resa till Medelhavet eller söderut, är väl de som verkligen fått värme och sol. På skandinaviska breddgrader har man nog haft mera användning av träningsoveraller och regnställ än av sol- och baddräkter. Aldrig förr har väl så många svenskar talat så mycket väder som i år. Ett ämne som skapat kontakter.

Men det finns också de som planerade för andra aktiviteter än just sol- och badsemester. Det gjorde t ex Sven-Olof Nordqvist på driftlab i Nyköping. Tillsammans med fem kamrater vandrade han från söndag till söndag, 24—31 juli, i Sareks vildmark, närmare bestämt i Rapadalen. En liten tur på ca 12—13 mil. Starten gick från Saltuluokta, ca 2 mil på Kungaleden, sedan genom vildmarken tillbaka till Saltuluokta.



Vid åsyn av SVEN-OLOF NORDQVIST i den här munderingen, verkar nästa fråga ganska överflödig.

## Årets fråga: Hur var vädret?

Lite milt uttrycker sig Sven-Olof så här: — Den som har givit oss himmel och jord ger oss också underbara upplevelser, väl kryddade med regn och mygg. — Vi hade regn i fyra dygn, sol i två dagar och uppehållsväder i två. Vi började vandra vid 8.30-tiden och avslutade lite olika mellan 19.30—22.30. Vi avverkade ca 15—25 km per dag och jag startade med 21 kg packning och avslutade med 18. Flickorna, vi var tre flickor och tre pojkar, hade ca 21 kg packning vid starten och slutade med ca 14.

## Kan man ge sig på sådana här sträpser utan att vara tränad?

— En hade ingen träning alls och två hade aldrig gått i fjällen så då får man räkna med att alla måste hjälpa varandra. Det gäller också att ha planerat utrustningen rätt. Framför allt att ha rätta kläder. Ett skoskav första dagen t ex kan bli ödesdigert. Maten bör vara frystorkad för viktens skull.

## Hur fick ni kläderna torkade?

— Det var bland det svåraste i år. Viktigast är att sovsäckar och nattkläder hålls torra. Man kanske inte ska planera en dalvandring en sommar som denna och man hade även varnat för det p g a vattenmängden. Men vi hade en ca 25 m lång lina till hjälp när vi gick över jockarna och visst var vi genomvåta ibland både från in- och utsidan.

## Bad blev det väl inte tal om?

— Bad är väl att ta i, men jag tvålade in mig varje kväll och hoppade i en fjällbäck. Det var välgörande för blodcirkulationen. +7 grader var det varmaste vi mötte i vattnet, och i luften hade vi 2—3 minusgrader ibland.

## Vad får man ut av en sådan här tur?

— En fjällvandring glömmar man aldrig. Sedan beror det på vad man

har för specialintresse. Floran är ju helt fantastisk i sin färgprakt. Mellan 25—30 växter antecknade vi, varav de flesta ovanliga för våra trakter. Roligast tycker jag det är att hitta fjällsippa. Den växer där inget annat växer utom lite lav. Vackrast är fjällbruden.

— Djuren är en annan upplevelse. Renar såg vi många förstås, men mest nyfiken var vi på älgarna, som här ska vara bland Europas största. Vi fick också se dem, dels simmande över sjöarna, dels betande vid jockarna. Några lemmeltåg såg vi inte men väl enstaka djur. Höjdpunkten för mig var att få se den kungsörn, som häckar här uppe. En av pojkarna och jag klättrade upp en dag, ganska utlämnade åt vårt rep, och med hjälp av kikare och teleobjektiv kunde vi se boet med två ägg. Jag tror jag fick bilder också. Den gjorde vissa anfallsförsök och presenterade en fin flyguppvisning för oss, sedan vågade vi inte störa den mera.



Karina Wallin i tvätteriet har tillsammans med sin pojkvän och ett par kompisar varit i Östersundstrakten där de paddlat kanot och fiskat. — Men det bara regnade så vi åkte hem efter fem dagar. Sedan har jag varit här i Nyköpingstrakten resten av semestern, säger Karina och ser inte särskilt ledsen ut för det.





**Aina Thörn**, provpackningslagret och på tisdagarna personalbutiken, sken som "sola i Karlstad" (så har hon också värmländsk "belastning") första arbetsdagen när Detergenten frågade hur hon haft det på semestern.

— Jo, tack, jättebra, fast regn förstås. Första veckan var vi i Nyköping och hjälpte till vid IOGT-NTO-kongressen och sedan åkte vi till Värmland. Ett par dagar i Karlstad och resten av värmlandsvistelsen i trakterna kring Sunne där jag varje år träffar mina syskon med familjer. Vi är fem syskon och allesammans har stugor kring Fryken så varje gång var vi mel-

lan 15—19 personer när vi träffades. En enda kväll kunde vi sitta ute, det var när vi åt nävgröt och fläsk, som vi gör en gång varje sommar. Det är en rätt som troligen kom med finnarna till norra Värmland en gång och stannat kvar och blivit en landskapsrätt. Sedan avslutade vi semestern hos vår dotter i Norrköping ett par dagar innan det var dags att komma hem. Och lika roligt som det är att börja semestern, lika roligt är det att få börja jobba igen. Men det är kanske det som är tjusningen med semestern, tror Aina.

## Det lyckades inte denna gången heller!



Den 16:de augusti började det pysa ut rök ur övervåningen på "gula huset" vid Nytorget intill fabriken. Det var inte utan att några av oss som har utsikten mot slummen hoppades att det skulle ta sig så att kommunen äntligen skulle tvingas att göra någonting åt eländet. Den "förhoppningen" grusades emellertid ganska snart när man fick veta att det var brandkåren, som provade en ny hävare för släckningsarbete. Att brandfaran och att det skulle bli ganska hett om öronen i kringliggande hus om det verkligen tog fyr, tycks inte bekymra de ansvariga.

# Missnöje med löner utlöste strejk



Foto: Bildtjänst

Samma dag som detta nummer låg färdigt för pressläggning, den 29 augusti, hände vad som inte hänt på minst 40 år på Sunlight, nämligen **STREJK**.

En för de flesta helt främmande syn mötte när man kom ner på måndagsmorgonen strax efter kl. 07.00. Nyköpingsfabriken låg tyst och stilla och folket satt eller stod i grupper och diskuterade. Vad de diskuterade står på sid 7 i artikel under "Fackligt". Det var de låsta avtalsförhandlingarna som utlöste medlemmarnas missnöje så till den grad att man tog till denna drastiska åtgärd.

När detta skrives kl. 14.00 hade ännu inget hänt, folket satt fortfarande och väntade vid sina arbetsplatser.



# Leverindus säljtränar i egen overall

Rapportör: Osten Lindberg

Foto: Reimond Svärd

Ronneby brunn var i år platsen för Leverindus årliga kursvecka. Upptakten blev något kaotisk då en "galen" spanjor, mitt under försäljningsdirektören Bengt Anderssons välkomsttal, kom inrusande och påminde alla om förra årets kurs på Gran Canaria. Med hjälp av rörliga bilder påmindes deltagarna om att det finns en sol att tillgå, om man bara har förmåga att resa till de platser på jordklotet där man lagt beslag på den. En olympisk budbärare kom då med en utmaning som löd "Tag order för en olympiad" och därefter lovade han att om försäljningsavdelningen klarar bolagets uppsatta mål för 1977 så förelägges nästa års kursvecka till Rhodos. Marios Michaelides hälsade så alla välkomna till Grekland och detta gjorde han på äkta grekiska. Efter demaskering identifierades spanjoren som Sten Bergström och den olympiske budbärare som Peder Hallberg.



Telefongruppen studerar fördelsanalys och säljargument. Stående fr v: Börje Kärlin, Rolf Pettersson, Kurt Helloff, Ove Brännström, Folke Lundquist. Sittande Folke Johnsson, Håkan Månsson och Alf Karn Dahl.



Sedan var det dags att dra igång kursen, som i år hade produktkännedom och säljtränning som huvudtema. Regionschefer, distriktschefer, representanter och telefonförsäljare fick av Gunnar Jalk veta det mesta om tensider och pH-skalor samt om egenskaperna hos olika produkter. Storkökskonsulenterna övade säljsamtal och presentationer av Leverindus' Storkökshygien i system.



Björn Bergentoft, Sten Bergström och Torsten Jonsson har slagit sina kloka huvuden ihop om något. I mitten Reimond Svärd, som tycks lösa något problem med Elvy Johansson.

Morgongymnastik 07.00 och en femkamp var dagliga programpunkter. De nya gröna/vita träningsoverallerna, som alla kursdeltagare fick, var en anslående syn. — Energibesparing, konkurrentanalyser m m var också delar av ett som vanligt fullspäckt program.

Vid avslutningsmiddagen poängterade Bengt Andersson att behovet av välutbildade säljare gör att dessa kurser är mer än någonsin nödvändiga. Middagen blev för övrigt lika överraskande som inledningen då kursled-



Bollkastning på tavla är Marios Michaelides sysselsatt med i femkampen, som kursledningen fick ställa upp i efter avslutningsmiddagen.

ningen fick ställa upp i en lekfull och uppskattad femkamp där bästa laget vann mycket rättvist.

Segrare i den "riktiga" femkampen, dvs den som gällde försäljningsdistrikt, vanns av Torsten Jonssons lag som består av Tjelvar Anrep-Nordin, Bengt Johansson, Björn Moberg och Lars-Göran Bergqvist.



Grön byxa, vit jacka med Leverindus-emblem. Göran Wistrand och Börje Kärlin heter modellerna.



# 240 år med Sunlight



40-åringarna i Nyköping är fr v Erik Gustavsson, tryckeriet, Sven-Olof "Niklas" Svensson, lagret, Lennart Granlund, lab, Kalle Samuelsson och Roland "Ducken" Ahlberg, förrådet.

Unileverkoncernen har som bekant gott om trotjänare. Inom Sunlight t ex har 55 % av alla anställda varit i företagets tjänst i minst sex år i följd. Det märks också på personalens medelålder, som bland manliga kollektivanställda ligger på ca 46 år och på tjänstemannasidan på ca 42 år. Kvinnorna är, som sig bör, yngre.

#### Nästan ett helt arbetsliv

har årets 40-åringar tillbringat i samma företag. De är sex till antalet och i Nyköping har vi en manskvintett bestående av Lennart Granlund, som fyllde i januari, Erik Gustavsson och Sven-Olov Svensson, som fyllde på samma dag i början av februari, Roland Ahlberg i maj och Karl-Erik Samuelsson i juli.

På fältet har vi i år också en 40-åring nämligen representanten Birge Widstrand, som fyllde den 1 augusti 40 år i bolaget.



**Birge Widstrand**

representant på Örebrodistriktet började sin Sunlight-bana som 22-åring på kontoret i Nyköping.

De tre sistnämnda, **ROLAND, KARL-ERIK** och **BIRGER** ber att här få ta tillfället i akt att samtidigt tacka företaget för uppvaktningen på sina respektive bemärkelsedagar.

Företaget har ju alltid haft den angenäma sedvänjan att i någon form uppvakta sina trotjänare. Första gången är vid 10 tjänsteår då vederbörande får en 1-stjärnig nål. Vid 15 år kommer guldklockan och vid 20 en 2-stjärnig nål. Vid 25 år blir det en "liten slant" i form av en månadslön (med skatt betald) och vid 30 år en nål igen, en 3-stjärnig sådan. Vid 35 år händer ingenting, men vid 40 år kommer "stor-kovan", dvs två månadslöner, som jubilarerna får ograverade då företaget gett staten vad staten tillhör.

Av 17 startande gick 14 i mål och tre bröt tävlingen. Sunlight-mästare och vinnare blev Karl-Göran Andersson, verkstaden på tiden 47.48.

2. Kurt Omholt, data, 49.13
3. Roy Krantz, pulv packn, 53.31
4. Tore Carlsson, verkstaden, 54.03
5. Roland Blomgren, verkst, 57.20
6. Bertil Risberg, data, 1.02.37
7. Rolf Johansson, pulv packn, 1.03.13
8. Bjarne Andersen, verkst, 1.03.33
9. Gösta Hellström, verkst, 1.05.09
10. Lars-Olov Ericson, ek avd, 1.05.32



Sunlight-mästerskapet i dagorientering gick tisdagen den 16 augusti i terrängen kring Nynäs. Banan, som var 5.1 km lång och hade 7 kontroller var lagd av Nils Davidsson, Atomenergi.

## TILL TJUVEN!

Hoppas du fick roligt för pengarna, du som stal våra plånböcker den 24 augusti.

Lena Blomgren, data  
Birthe Algotsson, sprayen





# PERSONAL- meddelanden

## Vi gratulerar till

### 80 år

*Gustaf Johansson, pens, 22/9*

### 75 år

*Nils Gustafsson, pens, 4/10*

### 70 år

*Astrid Gustavsson, pens, 7/9*

*Gerhard Forsman, pens, 29/9*

*Erik Rosenqvist, pens, 12/10*

### 60 år

*Sture Johanson, prod.tekn.avd, 19/9*

*Åke Persson, Stockholm, 24/9*

### 50 år

*Inga Hansen, pulverpackn, 2/10*

### 30 år i tjänst

*Gunnar Fredriksson, Stockholm, 1/10*

### 25 år i tjänst

*Stig Söderblom, Stockholm, 5/9*

### 20 år i tjänst

*Bertha Johansson, flyt prod, 10/9*

*Edvin Svensson, förrådet, 16/9*

*Rolf Karlsson, Stockholm, 11/9*

### 15 år i tjänst

*Mats-Ove Tholander, förrådet, 3/9*

*Rolf Andersson, förrådet, 12/9*

*Ragnhild Fahlén, flyt prod, 13/9*

*Börje Kärlin, Leverindus, 15/9*

*Brita Tegneryd, Stockholm, 1/9*

### 10 år i tjänst

*Eva Jonsson, dataavd, 1/9*

*Sisko Käyhkö, lagret, 4/9*

*Gunild Liljeroth, tvätten, 20/9*

## DÖDSFALL

Pensionären *Ulla Josefsson*, tidigare tvålavedelningen, avled den 2 augusti 1977 i en ålder av 75 år.



Ett varmt tack till AB Sunlight och till arbetskamraterna för allt vänligt deltagande och vackra blommor i samband med vår mors, Ulla Josefsson, bortgång.

*Barnen*

## Vi säger välkommen till

*Siv Axelsson, ekonomiavd, 1/6*

*Jari Elgbacka, lagret, 3/6*

*Anneli Pylkkönen, pulverpackn, 3/6*

*Kenneth Lindhe, tvålpackn, 3/6*

*Per-Olov Andersson, förrådet, 3/6*

*Birgitta Johansson, flyt prod, 10/6*

*Birgitta Autio, pulverpackn, 10/6*

*Kenneth Nordqvist, pulvertillv, 10/6*

*Håkan Löthman, Leverindus, 13/6*

*Margit Nyström, flyt prod, 17/6*

*Laila Manninen, flyt prod, 17/6*

*Paul Lindblom, förrådet, 1/8*

*Stefan Daneborg, Leverindus, 1/8*

*Signe Wallin, pulverpackn, 5/8*

## Vi säger adjö till

*Solveig Bergman, pulverpackn, 29/5*

*Anna-Greta Järvling, pulverpackn, 1/6*

*Ingela Skoog, pulverpackn, 5/6*

*Celina Bergqvist, inre tjänsten, 17/6*

*Laila Immonen, tvålpackn, 3/7*

*Tommy Olaisson, Leverindus, 30/6*

*Gun Andersson, dataavd, 3/7*

*Thomas Persson, verkstaden, 29/7*

*Hans Henriksson, Leverindus, 14/8*



# Tack!

Till AB Sunlight ett hjärtligt tack för vänlig hägkomst på min 75-årsdag.

*Sven Lövgren*

Ett varmt tack för uppvaktningen på min 60-årsdag.

*Ragnar Bergman*

Hjärtligt tack till arbetskamaraterna och till företaget för vänlig hägkomst på min 60-årsdag.

*Karl-Erik Samuelsson*

Till arbetskamaraterna och företaget ett hjärtligt tack för uppvaktningen på min 60-årsdag.

*Margit Johansson*

Till arbetskamaraterna och till AB Sunlight ett hjärtligt tack för uppvaktningen på min 50-årsdag.

*May Holmgren*

Ett hjärtligt tack till AB Sunlight, till Verkstadsklubben, Idrottsföreningen och arbetskamaraterna för uppvaktningen på min 50-årsdag.

*Bertil Andersson*

Ett hjärtligt tack till chefer och arbetskamrater på Sunlight för uppvaktningen på min 50-årsdag.

*Rune Gyllenhammar*

Till AB Sunlight ett varmt tack för bröllopsgåvan.

*Carl och Marie Friedländer  
f. Johansson*



## STUDIER

Kursprogrammen för den interna kursverksamheten har distribuerats. Har Du inte fått ett eget exemplar så kan Du hämta antingen på personalavdelningen eller hos portvakten.

*Studierådet*

## SNABBLUNCH

Vet Du om att det finns filmjolk i matsalen till samma pris (2:—) som soppan?