

Detergenten

Tidning för anställda

vid Sunlight och Leverindus 13 · 1979

Kontakt- konferens 1979

★★★★★★★★★★★★★★★★

"Kontaktkonferensen" som informationsform ser ut att leva vidare. För tredje året i följd arrangerades denna typ av information för deltagare från Sunlight och Tvätta i Nyköping och Stockholm.

I år hölls konferensen den 31 okt. på Nya Hotellet i Nyköping.

★★★★★★★★★★★★★★★★

Frygt 50-talet personer hade samlats när Rolf Lindman hälsade välkommen. Han började med en allmän översikt, inte bara över företagets situation just nu, utan även delvis hur det ser ut i den omvärld, som vi är direkt beroende av. Text vad betyder inflationen, som i år beräknas ligga på 7.5 % men troligtvis stiger under 1980 till 8.5 %. Den privata konsumtionen, som vid förra årets konferens beräknades stiga med 2.2 % under 1979, men som i stället ser ut att bli ca 3 % och beräknas under 1980 öka ca 2.0 %.

Rolf fortsatte med hjälp av overhead material att informera om den totala marknaden för Sunlight och Tvätta.

Målsättning

Som målsättning för det kommande året satte Rolf upp bl a att vi ska förbli det ledande tvättmedelsföretaget i Sverige, att vi systematiskt ska arbeta för att förbättra företagets lönsamhet och planera för en realistisk volymtillväxt. Vi ska fortsätta att minska de indirekta kostnaderna och utvärdera alla nya produktidéer i Unileversortimentet och vi ska föra en försiktig prispolitik.

Nya affärsidéer

Rolf berättade också att en arbetsgrupp nyligen blivit tillsatt som ska syssla med nya affärsidéer. Den består av Curt Holmgren, redovisn. avd., Lennart Karlsson, förs. avd., Roy Krantz, prod.avd., och Christian Wiechel, markn. avd. Redan i februari 1980 ska gruppen avrapportera efter att ha lämnat en delrapport i mitten av december.

Försäljningsutvecklingen

såg Rolf inte särskilt optimistiskt på. "Vi rör oss på ett stagnerat marknadsområde", sade han och måste anpassa vår organisation

till vår volym, som snarare ser ut att ligga still än att öka. Vinsten kan i bästa fall ligga kvar på föregående års nivå, vilket är långt under budget.

Investeringar 1979

uppgår till ca 12.8 milj kr, vilket är nästan dubbelt mot 1978. För nästa år räknar vi med en investering på ca 10 milj kr.

Julgratifikationen

om vilken det fortfarande förhandlas, berördes i kortet. Rolf relaterade den till företagets vinst med en tidsintervall på 10 år vilket betyder att julgratifikationen 1968 utgjorde 3.8 % av vinsten och 1978 20.2 % eller i pengar 0.6 milj kr resp 1.5 milj kr.

Idéskissen

som visar företagets optimala organisation, berördes också. Betr. personalminskningarna så var vi i slutet av 1978 16 personer färre jämfört med när skissen presenterades och i slutet av 1979 kommer vi att vara ytterligare decimerade med 19 personer. Under 1980 räknar vi med en minskning av 24 personer, vilket totalt utgör 51 personer jämfört med ursprungligen rekommenderat 68. Det betyder alltså att vi inte kommer att uppnå vår optimala organisation under 1980. Rolf avslutade sin information med att tacka för den förståelse och det samarbete som berörda visat i hela frågan om organisationskrympningen. forts >>

..... forts fr sid. 1.

Stefan Elving och Lars Wedén gav därefter en översikt av situationen för tvätt- skölj- och maskindiskmedel, som i korthet kan sammanfattas så här:

Sköljmedelsmarknaden ökar visserligen men är svår att få lönsam p g a den extrema lågpriskonkurrensen. Comfort är en kvalitetsprodukt med den högsta halten aktiv ingrediens jämfört med marknadens övriga sköljmedel och kan därför prismässigt inte jämföras med lågprisprodukterna.

Maskindiskmedlen rör sig också på en växande marknad. Ca 20 % av hushållen i dag har diskmaskin. Men även här är konkurrensen påträngande och man blir tvungen att sälja stora kvantiteter som aktiverad vara, dvs genom rabatter och andra säljfrämjande åtgärder. Men SUN kommer att utvecklas till en sund och lönsam produkt.

Tvättmedlen och framför allt Via, är fortfarande vår främsta glädjekälla, trots att vi även här kämpar i hård vind tillsammans med en mängd lågprisprodukter. Vi håller dock hälften av marknaden, som allt mer och mer rör sig i 80 dl segmentet där framgång eller motgång avgörs av kvalitet och pris. Antingen måste man öka kvalitetsuppfattningen hos konsumenterna eller också sänka priset. Vi kommer inför -80 talet att arbeta intensivt på båda varianterna.

Peter Viléns redogörelse för två- rengörings- och handdiskmedelsmarknaden andades ingen överdriven optimism. Det är en marknad, som befinner sig i ett statistiskt läge med låg lönsamhet. Särskilt som stora volymer säljs på handelns veckoannonser som aktiverad vara. En ny konkurrentprodukt har dykt upp, vars insteg på marknaden dock måste ses som synnerligen chansartat. För Vim kommer vi att slå ett slag i början av 1980 genom bl a utdelning av gratisprover.

Tvålmarknaden minskar stadigt i synnerhet användning i hemmen. Anledningen är svår att spåra, möjligen beror det delvis på att många tvättar sig i andra miljöer utom hemmet och att man använder andra tvättprodukter än tvål. Lux håller dock sin försäljningsvolym även om det blir jobbigare för varje år. 1980 får bli ett avgörande år för Shield. KF har satsat stort på sitt blå/vita program och handelns intresse för lågpristvål ökar. Peter försäkrade dock att Lux kommer att hålla sin marknadsledande position under 1980.

Klara-Tvätta AB
Peter Cassel berättade om Tvätta-medaljens fram- och baksida, där framsidan består i att Tvätta kommer att hålla sina marknadsandelar och baksidan i avvikelser från budget. Orsak till avvikelserna menade Peter helt enkelt var en för optimistiskt lagd budget, men också

konkurrens från en del lågprisprodukter som fört en sådan prispolitik att man skadat anseendet för lågpris-sortimentet i gemen. - Peter tänker utvidga säljresurserna och han tror på en bättre konkurrenssituation samt att Tvätta kommer att uppnå väntad vinst under 1980.

Efter lunch presenterades de viktigare investeringarna i Nyköping. Alf Carlsson började med

Pulverpackningen där en ny ACMA-packningslinje ska installeras för ca 1.5 milj kr, småningom åtföljd av en lådpackare för 0.5-1 milj kr. Den senare ska beställas så snart som Sunlithts markn.avd. beslutat om 80 dl paketets framtida utformning. Linjen kommer att packa 30-80 dl och beräknas vara i drift febr-mars 1980. Den totala investeringskostnaden kommer att ligga på 3-3.5 milj kr.

Flytande produkter kommer att få en ny fyllningslinje, som beräknas vara i produktion i febr-80. Med den nya linjen, som kommer att kosta ca 3.2 milj kr beräknar man en bruttoinsparning på 600.000 kr/år. - Men under förutsättning att vi får förpackningsvänliga förpackningar, sade Sven Andersson, så vi kan köra rationellt. Det finns inte utrymme för större avvikelser och fria fantasier om linjen ska vara effektiv, menade Sven.

Även blandningskapaciteten för flytande behöver ökas,

men enligt VD:s kommentar i samband med Johnny Fagrells presentation så blir det i alla fall inte efter den investeringsplanen.

Tvålavdelningen kommer totalt att investera inemot 1.2 milj kr och beräknar en "bruttoåterbärning" på 900.000 kr/år, berättade Nils Pettersson. En del är redan åtgärdat bl a stört-packning av hotelltvål i ytteremballage och framöver kommer såväl hotelltvålen

som Shield 3-pack att packas i s k flow-pack. En förpackningsform som även kommer att erbjudas Finland för Sunlighth Sauna. Sampackning för Lux flyttas in på tvålavdelningen och alla pallar ska sträckfilmas inne på avdelningen. Ett välkommet tillskott i produktionen är vis-a halvfabrikat för Viktoria Helsingborg och Leverindustvål till Danmark.

Värdeanalysgruppen rapporterade genom Erik Bohl att ut-

sikter finns att under 1980 göra inbesparingar på ca 3 milj kr genom sammansättnings- och tekniska förändringar på produkter och förpackningar. Målet förväntas att uppnås i maj när gruppen ska upplösas.

Konferensen avslutades med att Göran Karle pratade om medbestämmande i praktiken och diskussion kring detta. Sist på programmet stod en kort frågestund och sammanfattning av Rolf Lindman.

Intervju och foto:
D. Lundkvist

Tillbaka efter tre år i Afrika



Efter tre år i Nigeria (Västafrika) återvände OLLE VANNERUS i mitten av oktober till Sverige och Sunlight som marknadsdirektör. Under de tre åren har Olle tjänstgjort som marknadsdirektör vid Lever Brothers Nigeria Ltd i Lagos, där Unilever har en fabrik med ca 3.000 anställda och där man tillverkar förutom tvål och tvättmedel, tandkräm och en del andra toaletttartiklar, men även margarin och bagerifett liksom livsmedel, typ Novia.

Motsvarade vistelsen Dina förväntningar?

- Innan jag reste hade jag en ganska diffus bild av Afrika, som inskränkte sig till vad jag lärt i skolan för många år sedan. Jag blev något förvånad att i Lagos möta en helt modern gatubild med höga kontorskomplex och moderna hyreshus, motorvägar och en otrolig biltäthet. Naturligtvis möter man även primitiv bebyggelse. De stora trafikproblemen försöker man lösa bl a genom att de med jämna bilnummer får åka bil vissa dagar, de med

ojämna andra dagar osv. Vad som däremot stämde med mina förväntningar var klimatet. Det är alltid varmt och fuktigt. En dagstemperatur på + 35° C är ganska vanligt och en nattetemperatur på + 25. Jag saknade variationen i årstiderna. Enda skillnaden var att det regnade från maj till augusti.

Hur är det att jobba med lagar, avtal, förordningar etc?

- Naturligtvis är det stor skillnad jämfört med Sverige. Facklig verksamhet finns, men inte som den svenska. Nigeria är en helafrikansk stat regerad och styrd av afrikaner. På tjänstemannasidan finns något som kallas för Management Association, som förhandlar med företagsledningen och som jag närmast skulle vilja jämföra med SIF/TCO. Man förhandlar inte bara om löner och anställningsförhållanden, utan även om andra viktiga saker som vi har från samhällets sida. Vattnet och el-försörjning, vägar bostadslån, transporter till jobbet etc. Det är endast på motvarande vår kollektivsida, som man förhandlar på riksnivå. För första gången skulle även de kem.tekn. anslutna förhandla i år genom riksorganisation. - Trots ett helafrikanskt styre så är nigerianerna väl medvetna om att europeerna behövs med sina kunskaper för att driva industri och företag, även om man försöker att göra sig allt mindre beroende av dem. Några samarbetsvårigheter upplevde jag dock aldrig. Det beror säkert delvis också på att företaget fört en klok personalpolitik och följt de samarbetsinstrument som finns med myndigheterna.

Hur är sysselsättningen?

- Det finns jobb, trots en svacka för ett år sedan. För utlänningar

krävs arbetstillstånd. Nu är oljeinkomsterna i stigande och därmed även sysselsättningen inom industrin. Ett stort problem i Nigeria är den starka inflationen, som ligger på 20-25 % (jmf Sverige 7.5 %) och det är svårt att kompensera inflationsförlusterna. Regeringen godkänner inga generella lönelöft och försöker att hålla den "onödiga" konsumtionen nere och därmed även importen. Men Nigeria är ett land på framarach och folket har en optimistisk syn på tillvaron. Vad som behövs i o-begränsad omfattning är utbildning.

Här måste vara jungfrumark för en marknadsförare?

- Både ock. Att marknadsföra rengörings- och hygienprodukter känns behagligt eftersom man vet att den personliga- och bostadshygienen höjs väsentligt. Likaså vad gäller livsmedel. Här marknadsförs inga lågkaloriprodukter eftersom man vet att befolkningen behöver ett högt kaloriintag i alla livsmedel. Men det känns bra att vara tillbaka i Sverige och få arbeta med kompetent folk. Det är svårt i Nigeria ibland just p g a utbildningsproblemen. Men det har varit oerhört nyttigt att jobba under svårare förhållanden för att känna sig själv på pulsen.

Har Unilever egen utbildning i Nigeria?

- Ja, tillsammans med UAC (United Africa Company) har Lever Brothers en kursgård där man arrangerar kurser för bl a marknads- och försäljningsfolk, men även för tekniker och personal från andra områden. Utbildning och träning på arbetsplatsen är viktig för att höja den yrkesmässiga standarden.

Vad var det mest positiva?

- Jobbet och människorna. Man

forts sid 4.

Detergenten

(latin = rengöraren)

Nr 13 1979
ÄRGÅNG 9

Manusstopp
för nästa nummer 22 november

Utgiven av:
AB Sunlight
Fack, 611 01 NYKÖPING
Tel. 0155/802 00

Redaktör och
ansvarig utgivare:
Daga Lundkvist

Redaktionskommitté:

Sven-Erik Andersson, SALF
Kalle Johansson, illustratör
Elisebeht Markström, Fabriks
Erik Nordström, SIF, Nyköping
Göran Hofstedt, Leverindus
Margaretha Wernevi, SIF, Sthlm

Länstryckeriet, Nyköping

PERSONAL- meddelanden

Vi gratulerar till

70 år

GUNNAR NILSSON 13/12
OSCAR ÖCKERT 19/12

60 år

ANNA-LISA WESTER, pens 28/11

50 år

ARNE HELLBERG
pulv tillv 17/12

30 år i tjänst

BROR LARSSON, ALLAN NYBERG
materialhant 28/11

20 år i tjänst

INGEBORG GAVELIN
marknadsavd 9/12

15 år i tjänst

ALF CARLSSON
pulv packn 1/12

ALICE BISELL
marknadsavd 8/12

Vi säger välkommen till

PER BOSTRÖM, Leverindus 23/10

Vi säger adjö till

LISBETH EK, dataavd 31/10
BERTIL GÄRDH, " "
KURT OMHOLT, " "
K-E SAMUELSSON, förtidspens "
INGVAR BENGTTSSON,
Leverindus 28/10
MAJ-BRITT ANDERSSON,
flytande prod 31/10

RÄTTELSE

SVEN JOHANSSON fyllde 75 år den 15 november och inte 70, som felaktigt angavs i förra numret. Red ber om ursäkt!

NILS PETERSSON, materialhanteringsgruppen, tjänstgör fr 15/10-79 och t v på materialadministrationen.

TACK ✪ TACK

Ett hjärtligt tack till företaget för uppvaktningen på min 75-årsdag.

Elsa Karlsson

forts fr sid 3

blir så beroende av de kontakter man får när man vistas i ett land med så väsensskilda förhållanden i kultur, klimat etc jämfört med ens eget lands. Jag tror det skulle vara svårt för en nordbo att stanna där för all framtid. Man förblir en gäst och frömling. Men det ger erfarenhet och jag vill säga till alla som har en chans att få jobba utomlands - tag den! Inte minst för att konstatera, att lika lite som vi vill bli pådyvlade en kultur som vi har svårt att acceptera, så ska vi heller inte göra ett litet Sverige här och där eller försöka göra om våra invandrare till svenskar. Man kan respektera och leva med andras seder och bruk, men aldrig bli ett med en så främmande kultur som t ex den afrikanska contra den svenska.



FACKLIGT

En arbetsgrupp inom SIF, Nyköping har utarbetat ett nytt förslag, som alternativ till det tidigare presenterade gällande omfördelning av kontorsutrymmen i Nyköping. - Gruppen har bestått av 6 pers. från vån. 1-3 i kontorsbyggnad 1. Två möten har hållits och förslaget överlämnades till OLLE GUNNARSSON, en av uppdragsgivarna, i slutet av oktober. Gruppens målsättning har varit:

1. Flytta så få personer som möjligt till lägsta kostnad.
2. Koncentrera flyttningen av Leverindus personal till verkstadsbyggnadens kontorsdel för att tillmötesgå deras önskemål om ökat utrymme på ca 200 m² samt sammanföra

personalen.

3. Materialhanterings och -administrativa grupperna under "samma tak".

Gruppens förslag beräknas kosta ca 700.000 kr jämfört med 1.3 milj kr för det tidigare presenterade.

OLLE GUNNARSSON säger att man ska höra de intresserade företagets synpunkter och därefter se huruvida det finns en gemensam nämnare i de två förslagen och om en sammanjämkning är möjlig.

x x x

JULGRATIFIKATIONEN

De av Svenska Unilever begärda förhandlingarna betr julgratifikationen strandade på det lokala planet och går nu till central förhandling som ska ske den 21 november.

x x x

HALLÅ, Du som snodde 65 kr ur Carinas väska på Kontorstjänsten den 9 nov, sista dagen Carina jobbade, ska veta att det var hennes matpengar. Hon har inget jobb för närvarande.

x x x

TACK - TACK - TACK - TACK

Ett hjärtligt tack till företaget och arbetskamraterna för uppvaktningen på min 50-årsdag. Signe Wallin

Vårt hjärtliga tack för de fina presenterna vi fick när vi lämnade Nyköping och som påminner oss om alla våra vänner i Sverige.

Barbara o. Terry Clark

PRODUKTNytt

GIBBS utökar Denim herrserie med hårshampoo. Produkten tillverkas i Nyköping och kommer att finnas i handeln i begränsad distribution i slutet av året och i full butikstäckning i början av 1980. Flaskan rymmer 225 ml och kommer att kosta ca 12 kr i handeln. I serien ingår tidigare raklödder, cologne, rakvatten och transpirationsmedel.

