

Detergenten

Tidning för anställda

vid Sunlight och Leverindus

2.1983

NYBEARBETNING ☆ ☆ VOLYMÖKNING ☆ ☆

målsättning

för



LEVERINDUS

1983



Årets begivenhet för Leverindus, Nyårskonferensen med tillhörande Årsfest, begicks i vecka 5, något senare än förra året, men motiverar ändå benämningen "Nyårskonferens" med tanke på att årets första månad ännu inte var till ända. Närmare 90 personer från fält, lab och kontor hade mött upp i Hörsalen på torsdagsmorgonen, då försäljningsdirektören BENGT ANDERSSON framförde den offentliga välkomst- och öppningshälsningen. För Bengt var denna konferens av speciell betydelse. För som han själv uttryckte det: "Om jag lever och har hälsan så är jag inte med nästa år". Underförstått: Då har han gått in i det aktningvärda pensionärs-ståndet.

Bengt presenterade också de nya medarbetare, som tillkommit under 1982. Hans egen efterträdare t ex, GÖSTA RAPPE, och ytterligare på säljsidan LARS PERSSON, representant på storkök, Jönköping, och de två sistkomna, även de representanter på storkök, fast i Göteborg, JOHANN GAITERNIG och CURT BÖRGESSON. Enda nytillskottet på "spinnsidan" är MONICA WIKLANDER, på ekonomiavdelningen.

Naturligtvis tog Bengt tillfället i akt att tacka sina närmaste medarbetare för ett fint jobb under 1982. Ett jobb, som satt tydliga spår i de goda resultat, som VD, INGVAR ERIKSSON, berättar mera om i fortsättningen på konferensreferatet här nedan.

REKORD IGEN

Ja, så ska det vara när ångan är uppe och så är fallet på Leverindus. "The same procedure as last year" skrev vi efter förra årets konferens och detsamma gäller nu. Det underströk också INGVAR ERIKSSON i början av sin redogörelse.

-Vi överträffade 1981! Inte bara med en volymökning totalt, utan även i pengar räknat. Och visst är det fantastiskt, när vi ser på det dåliga ekonomiska klimat, som omgett oss under hela 1982.

Detta till trots har vi gått framåt, sade Ingvar och fortsatte: - När jag stod här förra året, så sa jag, att vi kan med tillförsikt se fram emot 1982. En tillförsikt, baserad på vårt kunnande, som tillsammans med många olika aktiviteter kommer att ge resultat. Och detta har vi bevisat, genom de goda resultat, som uppnåtts, och i vilka vi alla har del. Var och en utan undantag och det tackar jag för av hela mitt hjärta. Tack ska ni ha! - Vi kan konstatera, att vi gjort ett meningsfullt jobb

forts nästa sida ►

Text: Monica Lundberg
D Nilsson-Lundkvist
Foto: D Nilsson-Lundkvist



Efter minst 20 "Nyårskonferenser" som konferensgeneral och ansvarig, lägger nu försäljningsdirektören BENGT ANDERSSON av. Nästa gång kan han tillåta sig delta enbart i nöjesdelen.

.... forts från sid 1

under året som gått och kan med tillfredsställelse ta del av resultaten.

Ingvar gick sedan över till att mera detaljerat se på "de tre benen". Ett uttryck, som blivit signifikativt för Leverindus. Därmed menat företagets tre större produktgrupper, TVÄTTMEDEL, DISK- OCH RENGÖRING och INDUSTRI-PRODUKTER.

TVÄTTMEDEL

som i begynnelsen var företagets dominerande produktgrupp har nu en välrenommerad 1/3-del av försäljningen. Tvättmedlen har noterat fina framgångar under senare åren, som ytterligare befast vår mycket starka marknadsposition. Gruppen ökade ytterligare under 1982.

DISK- OCH RENGÖRINGSMEDEL

som under 1981 överträffade sin proforma, har under 1982 fått hämta sig ett tag på samma nivå. Men fortfarande svarar gruppen för hälften av vår omsättning i pengar räknat. Personlig hygien-sortimentet, som också under 1981 gjorde ett stort kliv uppåt fick ta ett kliv tillbaka under -82 i sällskap med en del andra produkter inom disk- och rengöringsgruppen. Maskindisken dock undantagen. Den och golvvårdssortimentet är gruppens glädjespridare under -82.

INDUSTRIPRODUKTER

fortsätter sitt segertåg på marknaden även under 1982.

Framför allt inom mejeri-och lantbruksmarknaderna blev det stora ökningar. Gruppen i sin helhet har den ojämförligt största framgången under 1982.

HUR LIGGER VI TILL BRANSCHMÄSSIGT DÅ?

- Där svarar Institutionerna för den största ökningen, tätt följd av Livsmedelsindustrin. Återförsäljarna visar glädjande framgångar liksom Hotell och Restauranger. Totalt visar försäljningstrenden ökning med 5 %, vilket måste betraktas som tillfredsställande med tanke på nyss nämnda kärva ekonomiska klimat.

"10-I-TOPP-LISTAN"

Ja, den är ett måste numera. Det skulle nog bli stor besvikelse om inte den presenterades. I år är det nykomlingen, "SU-161", som efter lansering i maj ryckt upp i topp med fjolårets nylansering "Kombistat" i hälarna. Bland de fem, som toppar listan finner vi även "Sumazon-FL", "Leverfresh", "SU-51" och "Alfa-laval nr 1"

DET EKONOMISKA RESULTATET

En omsättningsökning, som i sig inrymmer såväl volymökning, som höjda intäkter för att täcka kostnadsökningar, bekräftar att vi arbetar i ett sunt bolag med god ekonomi. Det har vi anledning att vara stolta över i tider då allt för många företag säckar ihop. Det visar också, att våra kunder uppskat-

tar våra tjänster, produkter och system på ett sådant sätt att, de är beredda att betala ett skäligt pris för dessa, som också ger oss god lönsamhet. Kunderna visar att även de tjänar på att anlita oss.

Överlevandegraden från 1982, som jag fortfarande föredrar att kalla vinsten för, ger oss en god startposition för 1983. Ju högre överlevandegraden är, desto bättre för såväl vårt kära bolag som för oss själva. Det stärker också vårt internationella anseende i koncernen, som är mycket gott. Och detta är inte av en händelse. Nej, det är resultatet av den inneboende kraft, som finns inom vårt företag och som i sin tur bygger på gedigna kunskaper och ett målmedvetet arbete. Det är bara att konstatera att vi är ett sofistikerat bolag med god marknadsföring, väl utvecklad försäljning och sund ekonomi.

OCH HUR SKA VI ANGRIPA 1983?

- Oavbrutet med nya aktiviteter och att vara offensiva i utveckling av nya produkter och system. Företagets idé är sökande efter nytt. Trots allt aggressivare konkurrenter ska vi fortsätta att hävda oss väl. Hög aktivitetsgrad och en stark organisation är bl a vad som skiljer oss från konkurrenterna. Och mottot för 1983: NYBEARBETNING och VOLYMÖKNING! Minst en 5% volymuppgång totalt för 1983! LYCKA TILL, avslutade Ingvar.

Detergenten

(latin = rengöraren)

NR 2 • 1983
ÅRGÅNG 12

Manusstopp 24 februari
för nästa nummer

Utgiven av:
AB Sunlight
611 87 Nyköping
Tel. 0155/802 00

Redaktör och
ansvarig utgivare:
Daga Nilsson-Lundkvist

Redaktionskommitté:

Göran Berglund, SIF, Stockholm
Göran Hofstedt, Leverindus
Susanne Clausen, Fabriks
Kalle Johansson, illustrationer
Monica Lundberg, SIF, Nyköping
Alf Ringberger, SALF

Tryckeri AB Åkerblom & Strandberg, Nyköping



Ännu gladare minner kunde PEDER HALLBERG, t v och JAN-ERIK LARSSON (mitten) kosta på sig. Peder ligger nämligen tvåa ned "Kombistat" och Jan-Erik etta med "SU-161" på 1982 års 10-i-topp-lista. Glad och nöjd med årets prestationer och resultat är också VD, INGVAR ERIKSSON.



Vad de här två nykomlingarna JOHANN GATTERTNIG, t v och CURT BÖRGESSON, tyckte om sin första konferens tog inte fotografen reda på, men av minerna att döma så..... verkar det inte så tokigt??



Jomenvisst ä de två tvätt-äta norrlänningar. HANS TJERNSTRÖM, Umeå, t v och GUNNAR LINDAHL, Byske. Gunnar, som numera kör på halvfart för att i höst landa helt som pensionär.



Hallå där! Ett fall för JÄMO! Omsvärnad, upppassad och serverad av MONICA LUNDBERG, ELVY JOHANSSON och MONICA WIKLANDER är TOMAS ANDREEN, som parkerat sig vid kaffevagnen.

Nylanseringar * * *

JAN-ERIK LARSSON, som svarar för Industriprodukter och med -82 års "10-i-toppare" bakom ryggen, kan för skams skull inte vara mer än nöjd. Han åskådliggjorde -82 års resultat på ett effektivt sätt, genom att fylla mätglas med färgade vätskor till olika nivåer, beroende på uppnådda resultat i de olika grupperna. Och se! "Metallindustrin" har äntligen börjat visa en positiv utveckling. Främst beroende på nylansering av SU 409, SU 410 och Wyro industrisåpa. Jan-Erik berättar vidare att Leverindus i höst för första gången ska delta i Tekniska Mässan, där man ska visa produkter för metallindustri och personlig hygien.

Alfa-Laval gruppen ökar också stadigt trots minskat antal mjölkleverantörer. Hur kommer det sig? Jo, det är för att mjölmängden/ko ökar samtidigt med hygienkraven hos mjölkleverantören. Även produkter för "Livsmedelsindustrin" ökar, trots mycket hård konkurrens. Rygggraden i det sortimentet är CIP-produkterna för cirkulationsrengöring främst inom mejerihanteringen med ett gott tillskott av några nylanserade specialprodukter.

En annan nyhet är att SU 118 relanseras med förbättrad sammansättning. Och som första IDT-företag inom koncernen har Leverindus inlett samarbete med Tetra Pac och levererar nu SU 118 till alla Tetra-förpackningsmaskiner världen över.

* * *

PEDER HALLBERG, bas för tvättmedelsgruppen och pappa till fjolårets lyckade lansering av "Kombistat", har städlat ordentligt bland tvättmedlen. Sju gamla pro-

forta nästa sida

duktur har han ersatt med tre Clax-produkter. Clax Rekord, för mjukt vatten, Clax Special, för hårt vatten och Clax UP, utan blekmedel. Dessutom lanserar han Sumetta Special - ett all-roundtvättmedel för alla textilier från "trosor till trasor". Gruppen som helhet har haft en fin trend under 1982 och målet för -83 är att bibehålla denna. De senaste årens nylanseringar, som Levertex, PC 100, Sumetta Maskintvätt m fl, har gått hem och kraftigt stärkt vår konkurrenssituation. - Vi har drygt 500 kunder på tvättsidan, som vi naturligtvis ska behålla, men också öka andelarna på den icke professionella marknaden, dvs förbrukare utanför tvätterierna, säger Peder, som är belåten med 1982 års resultat och optimistisk inför -83.

HILDING KARLSSON, som har disk- och rengöringsprodukter på sin lott, lanserar en specialprodukt för sjukhusen. SUMATOX LpH för rengöring i spol- och desinfektorer. Det är en specialkomponerad produkt med lågt pH. Uppskattad speciellt ur arbetsmiljösynpunkt, eftersom man vill undvika produkter med för högt pH-värde. - Storköksmarkna-

den, som också är Hildings område, har blivit väldigt tuff, säger han, med tanke på den allt intensivare jakten på totalkostnaden. Men vi är inte speciellt oroad. Vi har stora möjligheter att bibehålla våra personliga kundkontakter genom säljkårens seriösa och ambitiösa sätt att arbeta. Ett effektivare produktsortiment och nya metoder kommer att ge oss expansion även under 1983. Liksom vårt fortsatta samarbete med leverantörer på maskin- och utrustningsidan.

GÖRAN HOFSTEDT, kompletterar i år sitt personlig-hygien-sortiment med en ny produkt för sanitetsutrymmen, främst på restaurangsidan. Det är SACTIV URINO-ARBLOCK, som för närvarande importeras från systerföretaget i England. - Den här produktgruppen kan volymmässigt tyckas vara en liten grupp, säger Göran, men den står faktiskt för 12 % av bruttovinsten, påpekar han gärna. Att vi tillförde marknaden 50 fräscha ton av 1982 års succé Leverfresh, sporrar bara till fortsatta aktiviteter under -83. Vi ska öka personlig-hygien-gruppen med minst 7 % och vi ska börja NU! Mottot ska bli: Sälj NÅGOT till alla!!

Gruppen golvvård med städ- och rengöringsprodukter är också Görans bord. I den gruppen går Spiral 18 fortsättningsvis i täten, men även Spiral 8, ett tvättvax, och Vim har gått bra. Försäljningen ökade under 1982 och med den här farten når vi säkert -83 års målsättningen med planerade 12 % ökning, avslutar Göran.

1983 ÅRS UTBILDNINGSVECKA

Leverindus, såväl som Sunlight, har en veckolång utbildningskonferens varje år, förlagd på varierande orter och breddgrader. ÖSTEN LINDBERG, försäljningschef för storkök, hade uppdraget att presentera tiden och rummet. Han visade hänförande bilder alltifrån Skokloster till Madeira, men stannade så småningom vid Kanarieöarna. Så under en aprilvecka kommer Leverindus' säljkår att ömsom drillas i konsten att sälja med framgång, ömsom grillas under kanariesolen.

Återstod att sätta punkt för den stora revideringen av 1982 och det gjordes genom årsfesten på Oxelö Krog. Där var ca 125 personer samlade till en lyckad festkväll i ny stil med gående bord och ingen placering. Alla träffade alla och mysig stämning uppstod.

SUNLIGHT LANSERAR "GLORIX" FÖR BÄTTRE WC-HYGIEN

Sunlight lanserar nu under första kvartalet ett WC-block under namnet "Glorix". "Glorix" håller toaletten frisk med doft av citron. Man rengör toaletten som vanligt och hänger sedan "Glorix" över kanten. Blocket räcker till ca 700 spolningar och kostar i handeln ca 9-10 kr. "Glorix" kommer att finnas i personalbutiken också.



***** * TEATER-ERBJUDANDE * *****

Nyköpings Revyn på Nyköpings Teater har gett oss ett erbjudande om rabatterade biljetter till föreställningen

* söndagen den 27 februari *

Förutsättningen är att vi blir 25 st. Då får vi sitta på parkett för 50:-/st!
Anmäl Dig till redaktionen, intern tel 109, Daga eller Monica, före den 25 febr.

Glada spalten

Det vanligaste är, att om man är missbelåten då hör man av sig till den det berör, men sällan tvärtom. Därför är det roligt att få förmedla följande rader ur ett brev, skrivet av en gentleman i Göteborg: "För första gången har vi köpt och använt Vim. Har aldrig någonsin träffat på ett så utomordentligt rensöringsmedel. Diskbänken nästan skiner som en sol, för att inte tala om spisen. Vim är även mycket väldoftande".

Det var väl trevligt! Och visst ÄR Vim en fin produkt!

LEVERINDUS FÅR BRA BETYG I TIDNINGEN "ARBETSMILJÖ"

Man kan inte obetingat lita på vad leverantören uppger på etiketten, menar "Arbetsmiljö", som låtit analysera ett 20-tal kommersiella produkters innehåll av olika lösningsmedel. Skillnaderna är i några fall allvarliga, i andra godartade. Om Leverindus' produkt "Polynol" handrengöringsmedel heter det att "produktbladet är en god precisering av etiketten" enligt analysen. Och det är ju betryggande.



Fönstret

VISA LITE HÄNSYN, DU!

Ju större personalinskränkningar - ju större arbetsbelastning för dem som blir

kvar. Desto större är också vikten att vi är noggranna i jobbet. För att undvika dubbel- eller merarbete. Alla lämnar vi ju, mer eller mindre dagligen, ifrån oss uppgifter och handlingar av olika slag. Men ack hur ofta slarvar vi inte med att lämna dem på begärd tid? Eller med att kolla att de verkligen är korrekta för det ändamål de ska användas till?

Utsatta avdelningar är t.ex. Lönerna då det gäller att få in tidrapporter, Fakturakontrollen när det gäller att få tillbaka handlingar efter attest, representations-specifikationer etc. Att lämna felaktiga eller bristfälliga informationer kan i nästa led förorsaka fel, som tar tid att rätta till. En felaktig uppgift i en kalkyl t.ex. kan ställa till trasel. Och i regel är det en arbetskamrat man sätter i klistret. Som kanske får göra om ett jobb i en redan trängd arbetssituation. Så visa lite hänsyn Du! (Ester)

Malte Sund



En råd om vardagshälsa

Vi har tänkt att återkomma i några nummer framöver med lite prat om "vardagshälsa", presenterat av vår medicinman på Industrihälsan, HENRY LÖNNSTRÖM. Och varför inte börja med MOTION. Motion som är bra i så många syften. I synnerhet nu så här drygt en månad efter jul- och nyårshelgerna. När resultatet av matglädjen har lagt sig som limpör kring midja och höfter. Så låt oss börja med att tala om

MOTION FÖR VIKTMINSKNING OCH VÄLBEFINNANDE

Motion i syfte att gå ner i vikt är effektivt endast i samband med ändrade kostvanor. Du bör minska kaloriintaget samtidigt som Du motionerar. Men motionen som sådan höjer alltid välbefinnandet och gör att Du orkar mera. Både med Dig själv och med jobbet. Du kan börja så här: Starta i promenadtakt. Gå sedan 20-30 steg med långa kliv, snabbt och gärna i motlut. Tag igen Dig några sekunder. Varva sedan promenaden med att i 4-5 min ta ut stegen långt och pendla med armarna. När Du tycker det går lätt börjar Du jogga i 50 m och gå i 50 m. Varva på så sätt. Den här proceduren upprepar Du en gång i veckan under ca 1 tim. Går Du sedan på motionsgymnastik också en gång i veckan, då är Du på riktigt god väg mot bättre välbefinnande.

Som riktmärke för kalorier kan Du ta en smörgås utan pålägg = 100 kkal, för vilken Du måste cykla 4 km eller gå i rask takt 2 km för att förbruka. En tårtbit = 250 kkal!

"VARFÖR SA DU INTE NEJ PAPPA?"

Skaffa aldrig öl
vin eller sprit till
dina barn.

Suppe
Långsmått

AKTION MOT ALKOHOLFARAN

SUNLIGHT-säljarna laddade upp på Teneriffa

Med huvudet fullt av nyvunna kunskaper, upp-peppade och friskt solbrända samt med nya vyer och idéer i väskan, startade Sunlights säljkår 1983 års - säkert ganska så kärva - vandring mot högre försäljningsvolymer.

I december, när handeln är helt uppslukad av julruschen och inte vill ha så många besök av försäljare, då måste säljarna utnyttja tiden för att utbilda sig. Handelns allt snabbare utveckling kräver mer och mer av säljarna. Det behövs en kontinuerlig kunskapsbyggnad i den allt mer komplicerade arbetsmiljön.

Och det är inte enbart Sunlight som utnyttjar veckan före jul för utbildning. Det gör många företag. Vanligtvis brukar Sunlight lägga de här konferenserna någonstans i Sverige eller Finland, där det är ekonomiskt fördelaktigt. Men som alla vet är det, trots kronans devalvering, inte särskilt mycket dyrare (om än något alls) att dra söderut. Därför valde man Teneriffa som bas för den senaste utbildningsveckan. Solen och värmen fick man ju gratis.

PROGRAMMET

tog upp högst aktuella områden för säljarna. T.ex. Förhandlingsteknik, Handelns datorisering, Varukännedom och Butiksekonomi m.m. Varje ämne innehöll såväl teoretiska som praktiska övningar. Eleverna var delade i fyra grupper, som var och en ägnade en hel dag åt varje ämne.

FÖRHANDLAR

gör vi alla i större eller mindre omfattning. För en säljare tillhör det vardagen. En rätt genomförd förhandling kan, utan överdrift, vara A och O för ett bra säljresultat. RAGNAR SARIN, Sv

Unilevers utbildningschef, hade tillsammans med Sunlights personalchef i Stockholm, MARIANNE ANDERSSON, sammanställt ett intressant program i ämnet. En ITV-anläggning gjorde det möjligt att spela in olika förhandlingsspel, som efteråt analyserades i grupperna.

SNABB DATAUTVECKLING I HANDELN....

Krympande försäljningsvolymer och större krav på korrekta lönsamhetsanalyser har gjort, att handeln i allt större utsträckning tar datorn till hjälp. Utvecklingen här går mycket snabbt. Därför är det så viktigt att säljaren är välinformerad och ligger helst steget före det som händer på området. Inom loppet av 2-3 år kommer det mesta programmeringsarbetet att ske direkt i butikens egen dator. EAN-märkningen är första steget och en absolut förutsätt-

ning för den utvecklingen.

VARUKÄNNEDOM - BUTIKSEKONOMI

är också ämnen som hör till säljarens vardag. För att kunna besvara de mest skiftande frågor, behövs kontinuerlig träning och ökade kunskaper.

GLORIX- WC-RENT

MARGARETA WERNEVI och OLLE PLYNNING gjorde en bejublad presentation av den nya produkten GLORIX, som är närmare presenterad på annan plats i tidningen. Presentationen slutade med sång till RUNE STAFHAMMARS text och musik av Londons Filharmoniker.

SPORT OCH MOTION

Det vore fel påstå, att en utbildningskonferens består enbart av arbete. Givetvis fanns utrymme för fria aktiviteter. MOTION är ett måste annars sinar koncentrationen och inlärningsförmågan snabbt. Därför började dagen med gymnastik kl 07.00. Under lunchuppehållet fanns möjligheter till tennis, simning m.m. Beklagligt nog fanns inte solen alltid på plats. Helhetsbetyget för konferensen blir dock BG = BRA och GIVANDE!

Text och foto: Göran Berglund



"Stockholms-maffian" har gaddat ihop sig för att slå in ett kapitel om Handelns datorisering. Fr.v. JAN-ERIK NÄSBERG, NICKE SKÄRLUND, ROLF LÄNNERBERG, DICK GRIMSTIG, KARL-GUNNAR KRÄN. Nicke o. Dick i nya representantkostymen.



En lördag i slutet av januari dansades julen ut i Sunlights matsal. Mellan 60-70 barn i åldrarna 4-10 år dansade, lekte, fiskdammade, åt tårta och drack saft och hade jättekul. Allt till tonerna av MARGARETHA THUNSTRÖMS dragspel och JENNY ANDERSSONS lek-ledning.

Foto: D Nilsson-Lundkvist



Att springa stafett med en boll mellan benen är svårt och kräver koncentration...



... liksom det där med att smälla ballonger, när det ska gå fort också..oj, oj,



... det händer så mycket överallt, och överallt är det händer.. och hur va de nu man skulle .. klappa händer??



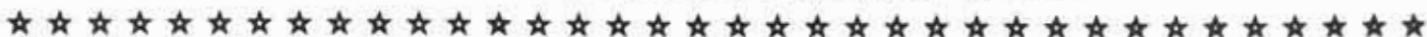
... man kan också ha det rätt lungt och skönt i en vrå om man hittar någon kompis, som vill leka ett slag....



.. man blir så fort mätt och dom stora äter så fort och vi små blir alltid sist.....



..här bland kråkvärterna kan man få va' i fre' ett tag me' gottepåsen innan man ska hem.



Vi gratulerar till

75 år

ROSA KARLSSON 21/3

70 år

ASTRID KARLSSON 15/3

BENGT DAMM 27/3

60 år

BIRGER SAMUELSSON, pulverpackningen 21/3

50 år

KURT LINDBERG, ekonomiavdelningen 2/3

20 år i tjänst

GUNNAR KJELL, förs avd 1/3

GERT LARSSON, tvålavdelningen 11/3

LENNART ERICSSON, förpackn utv 16/3

INGA HANSEN pulv packningen 18/3

Vi säger adjö till

EIVOR MOBERG 1/1 tvålavd (f.pens.)

SIGVARD FREDRIKSSON, lagret 31/1

HARRY KÄRNGREN, tvålavd "

RAGNAR LÖFGREN anläggningsavd "

RUNE SJÖBLOM, tvålavd. "

ULF SVENSSON, Leverindus "

Bemärkelsedagar, som infaller under återstoden av februari finns med i nr 1/83.

DÖDSFALL

Pensionären ERIC CARMAN avled den 1 februari i en ålder av 76 år. Han arbetade innan sin pensionering på tvålavd.

Till företaget ett hjärtligt tack för vänlig hägkomst på min 85-årsdag!

Gunnar Törnblad

Ett varmt tack till företaget för vänlig uppvaktning på min 75-årsdag!

Bernhard Karlsson

Mitt hjärtliga tack till Sunlight för hägkomsten på min 75-årsdag!

William Olsson

Mitt varma tack till AB Sunlight och "gamla gänget" på tryckeriet, för uppskattad hägkomst på min 70-årsdag!

Alvar Juhlin

Till företaget och arbetskamraterna ett hjärtligt tack för blommor och presenter på min 60-årsdag!

Åke Fastlund

Ett hjärtligt tack till AB Sunlight för penninggåvan jag fick mottaga med anledning av mina 25 tjänsteår!

Ingrid Nyman

Ett varmt tack till alla arbetskamrater och till företaget för vänlig uppvaktning i samband med min pensionering!

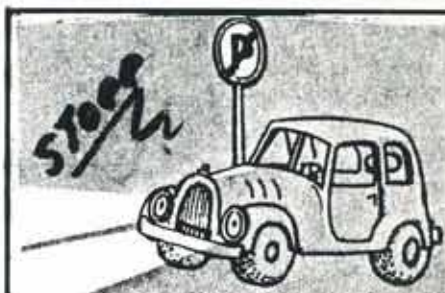
Ragnar Löfgren

Till arbetskamrater och till företaget ett hjärtligt tack för all uppvaktning i samband med min pensionering!

Harry Kärngren

Pensionsdag.... Fantastiska presenter, blommor och god middag... generösa ord! För allt detta och framför allt Er vänskap, vill jag tacka arbetskamrater och företagsledning!

Rune Sjöblom



Vi vill än en gång påminna om vad som stod i Detergenten nr 1/83:

Planen utanför Personalbutiken är rangeringsområde för långtradare, som hämtar färdigvaror. Privatbilar, som körs upp vid Personalbutiken på tisdagar utgör därför ett hinder för nyttotrafiken och en olycksrisk, som företaget inte kan ansvara för. Dessutom - så råder sedan många år tillbaka, inkörningsförbud för privatbilar på området, utom de som har garage och uppställningsplatser. Detta meddelar ÅKE NILSSON, ansvarig för utlastning och Personalbutik och ber vänligen att ärade butikskunder tar hänsyn till detta!

undrar just om någon vet hur det ska bli med kontor åt Leverindus - månnstro?

Och - handen på hjärtat - är det inte dags att ta handen från munnen nu och sjunga ut? Om vad då? - Jo, vad alla utredningar skall utmytna i förstås!

U-tröjorna finns nu, som många redan observerat, i personalbutiken. I alla storlekar och färgerna vintervitt, vinrött och marinblått. Först nämnda 75:- höll tyvärr inte. Vi måste ta ut 82:-, vilket ändå är billigt!

RÄTTELSE
KJELL NORINS namn lyckades slinka undan när SIF-styrelsen i Nyköping presenterades i Detergenten 1/83. Kjell är en lika god styrelsemedlem som vi andra. - M.L.