

# Detergenten

Tidning för anställda

vid Sunlight och Leverindus

5-1983

## Dagen «D» 29 April!

ÅRETS INFORMATIONSDAG MED ÅTFÖLJANDE ÅRSFEST!

### INFORMATIONSPROGRAMMET I MATSALEN:

Alt I		Alt II
07.30-08.00	ROLF LINDMAN lämnar en kort översikt av företagets situation och informerar om den s.k. "Greenfield"-studien.	09.50-10.20
08.00-08.10	LENNART ROTH om vad som händer i fabriken just nu...	10.20-10.30
08.10-08.25	CHRISTIAN WIECHEL om "vad betyder en lyckad lansering"	10.30-10.45
08.25-08.35	P a u s	10.45-10.55
08.35-09.00	Frågestund	10.55-11.20
09.00-09.40	INGVAR ERIKSSON om Leverindus' verksamhet	11.20-12.00

- I vilket informationspass Du ska delta får Du besked om av respektive drifts-sektionschef eller arbetsledare.
- De arbetstider som gäller för den 29 april kommer på anslagstavlor under vecka 16.

HOPPAS ALLA HAR FÖRSTÅELSE FÖR ATT LUNCHSERVERINGEN ÄR INSTÄLLD DEN 29.4. DET LÖSER NÄMLIGEN MÅNGA PROBLEM. VI FÅR SÅ SÄKERT KOMPENSATION MED JUL-LUNCHEN SÅ SMÅNINGOM,...

## SUNLIGHTS nya organisation \*\*\*\*

Pension - en förmån eller ett tvång? Det kan man fråga sig eftersom förtidpensionering kommer att bli en av faktorerna i strävan mot den nya organisationen med färre människor på Sunlight. Denna möjlighet skall, jämsides med rationalisering, datorisering, reducerade arbetsuppgifter och sänkta krav, bidra till att uppsatta målet uppnås på utsatt tid och helst ge

nom naturlig avgång. Men vad menas med naturlig avgång? Jo, när en person på ett eller annat sätt lämnar sin tjänst, frivilligt!

Inte bara inom Sunlight har förtidspensionering blivit en allt oftare tillgripen utväg till "naturlig avgång". Hur ställer sig fackklubbarna till en sådan lösning? och vem erbjuder företaget

en tidigare pensionering? Och vad bjuder man för ekonomiska möjligheter? Och sist och slutligen vad tycker den enskilde om att gå i tidigare pension?

Vi ska i tur och ordning försöka få synpunkter på den här frågan och börjar i detta nr med att höra vad fackklubbarna säger.

forts nästa sida....

Kl 18.45 går startskottet för "Karnevalen" på Cupol i Oxelösund.



# Så här tycker facket om förtidspensionering

Roine Eriksson, Fabriksklubben:

- Inget sätt att minska antalet som arbetar i ett företag är ett bra sätt, men att erbjuda förtidspension är ett acceptabelt sätt för att slippa säga upp människor. Jag ser det som ett sätt att dela på jobben. Utredningar som syftar till rationaliseringar pågår ju ständigt. Nya och modernare maskiner gör att färre personer behövs runt dessa. Den ständiga automatiseringen fortgår. Eftersom vi inte har någon produktionsökning och inga nya produkter i sikte just nu eller andra affärsidéer, som kan ge oss fler jobb, är en ständig minskning av arbetsstyrkan ofrånkomlig.

Vi har slutat nyanställa, utom när det gäller chefer. Få personer byter jobb idag. Vi kommer alltså inte runt problemet med mindre än att några måste lämna företaget frivilligt.

Vi står just nu inför förändringar, t ex på förrådssidan, där vi idag lagrar mer hos leverantörer och speditörer. På lagret har vår egen hantering också minskat. På flytande avdelningen och på pulver gör maskininstallationer att ett 10-tal personer blir 'över'. Man är

överens om att på något sätt minska arbetstiden för lokalvårdarna. Förtidspensionering kanske kan lösa några av de personalproblem, som här uppkommer.

Kurt Holmgren, SIF-klubben:

- Vi har säkert mycket mer att ge i vårt arbete även sedan vi fyllt 60 år, men låt oss då ge det till något annat. Det kan gälla ett intresse, att hjälpa andra människor eller rent av en ny yrkeskarriär. Vi har goda exempel på detta bland personer som redan gått i pension. Det borde vara lättare att utveckla sin 'nästa fas i livet ju yngre man är.

Lars Tjäder, SALF-klubben:

- Min personliga åsikt är att man skall inte vara för ivrig att förtidspensionera folk. Om någon kommer och ber om att få sluta tidigare, då är det en helt annan sak. Människan måste själv få bestämma i det här fallet och helst också ta initiativet.

Roine, Kurt och Lars säger sammantaget:

- Vi måste acceptera att rationaliseringar blir ett ständigt inslag i vår vardag, men förhoppningsvis behöver de inte vara så drastiska som dem vi upplever nu.

## Reds Hörna Hej!



- Jomenvisst har de kommit! Vårtecknen alltså. Och jag tänker inte enbart på tussilago och "park-kemister" utan även på våra interna små vårtecken. Som cykelställ och sånt. "Vad ska man nu skylla på", sa en cykelkollega till mig härom dan. "Sist var det igensättningen efter fjärrvärmen, men det är mer än ett halvår sedan den blev klar. Ställen lär ju finnas hemma. Det är dålig ränteutdelning att ha dem stå i något skjul. Hinner inte vår egen verkstad med jobbet så finns det ju entreprenörer. Det lär knappast bli dyrare!" Ja det är så sant som det är sagt. - Ett annat vårtecken är årsmöte och stor dragnings i SUCK. I år i Stockholm på Lintas den 4 maj. Du som tänker åka bil, kan tala om det för oss på redaktionen. Kanske kan vi hjälpa till att alla bilar blir fullsatta. - Vi har också ett stort och vidöppet Vår-Fönster i detta nr. Och vi tycker det är värdefullt att vi också fått synpunkter från Stockholm på det som vi vädrar den här gången. - LÄS! Inte bara det utan allt i tidningen och kom och säj vad Du tycker!! En glad, varm och rökfri 1:sta maj önskar

*Daga*

# Detergenten

(latin = rengöraren)

NR 5 • 1983  
ÅRGÅNG 12

Manusstopp 2 maj  
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  
Anette Asp, Fabriks  
Kalle Johansson, illustrationer  
Monica Lundberg, SIF, Nyköping  
Rolf Johansson, SALF

Tryckeri AB Åkerblom & Strandberg, Nyköping



## Trivsel, trygghet, harmoni....



Det önskar han oss, som ska jobba vidare. ELIS HÅRSHAMMAR, själv nybliven pensionär, här intervjuad av Daga.

Hur känns det nu - sista arbetsdagen på detta stället?

- Naturligtvis känns det tomt. Annars vore det onaturligt. Jag kommer att sakna livet här på företaget och arbetskamraterna. Ändå har jag haft möjlighet att förbereda mig genom delpensionen under de sensaste åren. Sysslösa blir jag dock inte. Jag har åtagit mig en hel del förtroendeuppdrag såväl inom kommunen som länet. Privata intressen har jag också gott om. Måleriet, släktforskningen, villa och tomt samt fritidshuset i Björkvik. Det kanske blir för mycket??

24 år är en lång tid. Vi ska inte göra några djuplodande tillbakablickar. Vad tycker Du själv har varit det mest engagerande?

- Självklart arbetet med människorna. Att försöka placera personer på rätta ställen. Under de senaste 10 åren, åtminstone, så har det varit så att när en vakans uppstått, har det övervägts om den bör återbesättas eller om arbetsuppgifterna kan läggas ut på

andra. Om inte, så har man försökt hitta någon "i huset" som varit intresserad att byta arbete och därmed vidga sina kunskaper inom företaget. Just nu är detta högaktuellt inför de omplaceringar, som kommer med den nya organisationen på Sunlight. Och det är viktigt, vill jag understryka, att en organisation hålls levande genom förändringar. Den borde egentligen aldrig få bli permanent.

Elis, Du har omdöme om Dig att vara en god människokännare. Och det med rätta eftersom Du har både psykologiska och sociala studier bakom Dig. Men mig veterligt är Du den siste bland Svenska Unilevers personalchefer, som har "människo-utbildning". De nuvarande är tekniker, samhällsvetare, ekonomer, marknadsförare och vi har haft jurister etc. Betyder inte den psykologiska/sociala utbildningen något längre i sammanhanget?

- Det är möjligt att den inte anses så viktig längre. Det allra viktigaste är ändå den personliga läggningen. Men visst tycker jag att det varit värdefullt i mitt arbete att ha den. Jag har också läst juridik, som även den varit till nytta. Med alla lagar och förordningar, som vårt arbetsliv i dag är omgärdat med, så har man verkligen stöd av juridiskt kunnande.

Var Sunlight Din första plats i det privata näringslivet?

- Javisst, förstår Du. -Jag kom ju från Vattenfall, där jag i 11 år verkade vid flera stora kraftverksbyggen. Harsprånget bl a. Och där fick man vara allt från kurator till "hjälp-gubbe" i de mest skiftande situationer. Så där om någonstans hade jag nytta av mina psykologiska och sociala kunskaper. Jag började från intet med att bygga upp en personaladministration jämsides med att verken byggdes och kördes igång. Så jag hade aldrig någon chef,

som lotsade mig in i arbetet. Det blev egentligen först när jag kom hit, som jag fick lära mig tradition bakom en befattning. Det blev egentligen Elsie Pettersson, som lärde mig företagets organisation och administration. Min företrädare, Stig Klaesson, försvann bara några dagar efter att jag börjat. Sedan har avdelningen med alla duktiga medarbetare under åren varit ett enormt stöd.

Du har en outtalad kärleksförklaring?

- Ja. Jag har tyckt så fantastiskt mycket om människorna på Sunlight och Leverindus. Intressanta, plikttrogna och kunniga, som varit med länge och känner arbetslivets villkor. Att man måste ställa upp även för företaget ibland. Det är ett bra material i personalen. Så den dekalen, som Detergent-redaktionen har på dörren "Vi är stolta över vår personal" den gäller för hela anläggningen. Och säkert kommer Sunlightarna att anpassa sig och smälta in i den nya organisationen. Vi människor har ett latent motstånd mot förändringar. De flesta av oss är laddade med känslor. Därför är det så viktigt att budskapet om förändringar förs fram med takt och känsla. Det betyder så mycket om de ska kunna vändas i positiv riktning. - Varje människa måste få känna sig engagerad och motiverad till varför det är nödvändigt att ändra på ett invariant traditionellt mönster. Att arbete inte får bli slentrian. Kunskap jämnar vägen. När man känner till, vet och kan då är man också villig att medverka, att kompromissa och hitta lösningar. Jag önskar att alla på Sunlight ska få uppleva detta och få ro att arbeta med såväl sig själva som de arbetsuppgifter de får i den nya organisationen.





Fönstret



Fönstret



Fönstret

## STOCKHOLMSKONTORET UNIKT

Detta var en ironisk rubrik i föregående nummer av Detergenten. Det talas också om "logik!"

Skulle man vara riktigt logisk skulle man förutsätta att vi hade en marknad för våra nuvarande produkter och att det gällde att få fram dessa varor på billigast möjliga sätt. Det är då inte självklart att Nyköpings produktion är den mest ekonomiska lösningen. Men nu är det så att vi som verkar inom företaget vill ha en fabrik i Nyköping. Därför bestämde vi oss för att göra det till en förutsättning som inte fick ifrågasättas. (Våra kollegor i Australien, som har fabrik och huvudkontor på olika platser, bestämde sig vid sin Greenfiled att inte ifrågasätta detta.)

När vi för 4-5 år sedan gjorde en detaljerad studie av de ekonomiska konsekvenserna fann vi att fördelarna inte var så stora att det var värt att tvångsförflytta ett 40-tal personer.

Vid årets arbete med samma problem har vi gjort en mycket översiktlig beräkning som pekar på en viss besparing. Rykten började genast spridas i korridorerna i Stockholm och misstämning uppstod. Enighet bland Stockholmspersonalen är i det närmaste total: "vi flytt int". (Precis som den skulle vara i Nyköping inför hotet att flytta till Stockholm). De flesta har familjer och vänner i Stockholm och har av personliga skäl valt att bo där. Arbetsmarknaden i Nyköping för äkta hälften/sambon är väl dessutom inte särskilt bra.

Naturligtvis finns det många fördelar med att vara på samma plats, och om man startade från början så skulle man naturligtvis eftersträva att vara på en plats och en som ur geografisk synpunkt låg bra till. Eftersom vi inte är i den situationen, utan har personal i både Nyköping och Stockholm så måste jag som VD ta hänsyn till vad berörd personal anser - och det är väl ändå primärt personalen i Stockholm som skulle beröras. Jämförelsen med Novia är helt ologisk eftersom alla kunde bo kvar i sina hem.

Om vi i februari vid presentationen av "Greenfield" skulle ha föreslagit att Stockholmskontoret om 3 år skulle flytta till Nyköping vet jag vad som skulle hänt. De flesta medarbetare vid Stockholmskontoret skulle börja se sig om efter nya arbeten och många medarbetare skulle försvinna - och särskilt de som vi gärna vill ha kvar. Vi är inte be-tjänade av en sådan situation. Vi behöver arbetsro och arbetsglädje för att kunna fortsätta på den positiva väg vi för närvarande är inne på. Det är tillräckligt besvärande i både Nyköping och Stockholm med de planerade personalminskningarna. Låt oss därför ta hänsyn till varandra och acceptera att några har valt att bo i Nyköping och några i Stockholm. Att tvångsförflytta Stockholmspersonalen löser inte våra ekonomiska målsättningar - snarare tvärtom. Vi måste försöka att vara rädda om varandra.

P.S. Det finns absolut inga som helst planer på att lägga ned fabriken i Nyköping!!

Rolf Lindman

## FÖRETAGET I FÖRSTA RUMMET

Argumentationen mot ett Stockholmskontor visar att marknadsavdelningen (marknads- och försäljningsledning) dåligt har marknadsfört sin roll i företaget Sunlight.

Så här är det: Sunlight är ett marknadsorienterat företag. Ju bättre kvalitet på marknadsavdelningen vi kan hålla desto mer kan vi sälja och därmed tillverka.

Trots att vi arbetar i stagnerade marknader med minskade reklamanslag har Sunlights marknadsavdelning kunnat bibehålla sin attraktivitet som arbetsplats. Trots att s k nyckelpersoner försvunnit har vi snabbt kunnat återbesätta dessa. Företag på landsorten har det betydligt svårare. Både koncernens egna företag och konkurrenterna har svårt att dra marknadsförare från Stockholmsområdet.

Med företaget i första rummet är en stark marknadsavdelning den bästa garantin för Nyköpingsfabriken.

Stig Söderblom

## PROJEKT "SNOWFIELD"

Jag har med intresse tagit del av Detergentens referat från SIF-klubben i Nyköping möte den 2 mars ang. Greenfield. "Helt ologiskt" var den "eniga reaktionen" på att stockholmarna inte ställde sina makar inför ulitmatum, tvingade sina barn ur skolan och styrde flyttlassen mot Sörmlandsmetropolen. Bra rutet - men varför stanna vid detta? Är det Greenfield så är det, dvs alla bollar ska upp i luften!





## Fönstret

- Jag föreslår att vi omgående tar kontakt med landshövdingen i Norrbotten och industriminister Roine. Sen bygger vi med statliga stödpengar en splittrery fabrik i Kiruna. Lägenheter finns det gott om och man lär få 10.000 av kommunen bara man sätter sin namnteckning på villakontraktet. (Plats för fina privata klipp således!) För att den utåtriktade verksamheten inte ska riskera att bli helt insnöad (under den kalla årstiden), föreslås att marknads- och försäljningsfunktionen förläggs till Luleå.

- Byggnader och maskiner belastar idag vår "Gross Capital Employed" med åtskilliga miljoner. En nyetablering i Kiruna med statliga stödpengar skulle i ett slag föra oss upp till det hägrande yieldmålet. - För att få igång processen föreslår jag att flyttlassentusiasterna i Nyköpings SIF-klubb sätter upp en teckningslista vid entrén för transfer norrut. "Snowfield" blir ett passande namn på det projektet.

*Christian Wiechel,  
Stockholmare*

P.S. Kiruna lär sakna gröna fält, men i gengäld torde den kylslagna luften vara väl ägnad att stämma till eftertanke.

SIF-klubbens i Nyköping styrelse har tagit del av ovanstående och kommenterar:

- Referatet i förra numret från SIF-mötet i Nyköping har upprört sinnena hos våra Stockholmskolleger. Och så måste det bli, om allas synpunkter ska komma fram i en dialog, som alla kan ta del av. Därför har vi med intresse tagit emot reaktionerna



## Fönstret

från ROLF LINDMAN och STIG SÖDERBLOM. Inlägget från Christian Wiechel säger mer om den som skrivit det än om dem han vänder sig till och kräver därför ingen seriösa kommentar.

- Till först en eloge till Rolf, som nu går ifrån de gamla argumenteringar och ärkligt deklarerar att det är personliga skäl, som väger tyngst i frågan om en flyttning till Nyköping eller ej. Du talar vidare om misstämning i korridorer och att enigheten bland Stockholmspersonalen är total om att "vi flytt int". Man vill inte flytta ifrån sina vänner. Helt förstäligt. Och just detta, att en flyttning betraktas som en katastrof, är en stor bidragande orsak till att hela vår arbetsmarknad är så stel och svårhanterlig som den är i dag. En sådan stelhet utvecklar vare sig företag eller medarbetare. Att jämföra oss med Australiensiska kolleger är lite långsökt. En jämförelse med andra svenska företag i liknande verksamheter och storleksordning är mera realistiskt. Och då finns det faktiskt ganska många, som "flyttat ihop" i landsorten. (Se kommentarer till Stigs inlägg) Arbetsmarknaden för sambo är naturligtvis inte den bästa i Nyköping. Men åter måste man fråga sig; vad ska styra? De bästa försättningsarna för företaget eller för familjen? Och varför alltid när flyttningsfrågan kommer på tal, utmåla en "tvångsflyttning". I dag vill man inte tvinga någon till något. Guskelov. Men fick man en förberedelse på ca 3 år så skulle säkert flera på ett helt annat sätt



## Fönstret

växa i tanken."Jämförelsen med Novia är helt ologisk eftersom alla kunde bo kvar i sina hem", säger Du. Tvärtom! Det visar nämligen hur stor vikt man där lade vid att hela organisationen är samlad just i arbetssituationen. Så stor att man tog kostnaden och omaket att bygga nytt kontor och flytta ut marknad/försäljning till fabriken. Trots det tidigare korta avståndet.

- Arbetsro. Jovisst, Rolf, vi behöver alla arbetsro. Men det får man inte bara genom att presentera en utredning och så trycka på knappen "Arbetsro". Till det måste trivsel, samarbete och uppsaktning av varandras prestationer. Och det tror vi att man uppnår genom ett nära och integrerat samarbete, där alla i organisationen känner varandra. Genom personliga, dagliga kontakter. Inte per telefon eller att avsätta en arbetsdag för att lösa ett problem på några timmar.



Och till Stig Söderblom vill vi säga: Fel Stig! Ni har alls inte marknadsfört er dåligt i företaget. Tvärtom! Ni har gjort det så bra att vi här i Nyköping vill rå om Er på heltid. Vi skulle önska en daglig kontakt och ett integrerat samarbete för att också vi kunde få lite av den stimulans, som en marknads- och försäljningsavdelning omger sig med. Det skulle krydda vår tekniska och administrativa vardag.

Däremot tror vi inte riktigt på att vi "lantisar" skulle ha så svårt att dra till oss bra marknadsfolk. I så fall vore Sunlight unikt. Och så är det inte. Hur klarar sig

forts sista sidan... 



**Säljfärdig  
pall – ett  
framfärdig  
projekt ....**

**.... liksom  
pappers -  
handtagen ....**

**...och tvålen,  
som man ser  
optimistiskt  
på just nu!**

Säljfärdig pall är något man allt mer börjar tala om och i samma takt dyker de upp i större butiker i samband med kampanjer på dagligvaror. Hos oss introducerades begreppet i samband med lanseringen av Via TAED. På en säljfärdig pall stuvade de enskilda förpackningarna direkt på pallen, utan krympfilmning eller ytteremballage, men med ett papptråg mellan vissa varv. På så sätt tas pallen in i affären och kunden plockar produkterna direkt från pallen. Idén verkar praktisk och tidsbesparande. Prismärkning sker enbart på trågens gavlar i pallen och motsvarande prisuppgift finns i kassan.

Det är i rapport ett år sedan de första säljfärdiga pallarna med Via TAED gick ut. Hur har projektet slagit ut? Är det något vi kommer att permanenta i framtiden? Vi frågar "Via-pappan" Christian Wiechel, som säger:

- Projektet med säljfärdig pall kommer att fortsätta på längre sikt. Men än så länge håller vi oss till kampanjer. I första omgången, introduktionskampanjen, gick vi ut med 2.657 säljfärdiga pallar. Det blev över en halv miljon 60 dl Via-paket. Vi har i dag 2.2 milj flerpersonshushåll i landet. Om man antar att det i första hand är dessa som vill pröva ett så stort paket, så skulle 1/4 av dem ha provat Nya Via i den svängen.

- Men metoden är än så länge för lite mekaniserad. Det manuella arbetet med t.ex. trågen, ger oss i dag en merkostnad på strax under 100 kr/pall utöver de aktivitetsbidrag, som utgår. Medan vi väntar på den mekaniseringen hinner handens system med datakassor genomföras. De säljfärdiga pallarna bygger nämligen på förutsättningen att vi slipper all prismärkning och andra arbetsintensiva moment. Det praktiska arbetet i butik måste bli mycket effektivare.

-Men, säger Christian, vi har genom de här kampanjerna, som kommer att fortsätta även under -83, skaffat oss värdefull erfarenhet för att driva projektet vidare i full skala. Vi har känt oss för, och vet hur det ska fungera i framtiden när EAN-märkningen och datakassan är en realitet i våra butiker. Och då är det roligt att Sunlight blir först i den situationen och inte sist, som vi ibland får höra att vi är.

#### TEJPBITEN, SOM RÄDDADE STORSATSNINGEN

Ja, så säger faktiskt Christian om den slutgiltiga lösningen med de nya pappershandtagen på 60 och 80 dl. Hur har de utfallit? Till belåtenhet eller ej?

- Jag är nästan förvånad, säger Christian. - Det här var ju en mycket stor förändring av de fysiska egenskaperna hos produkten. Det gamla

plasthandtaget blev som bekant för dyrt och gick heller inte att producera i den nya ACMA-maskinen. Pappershandtaget skulle ge en betydligt enklare och billigare hantering i produktionen.

Vi gick ut i ett första test med handtaget fäst enbart med lim på gavlarna. Det utföll katastrofalt! Inget lim i världen håller mot papprets "defibrering" dvs pappersfibrerna löser upp sig, framförallt vid hembärning i fuktig väderlek, och orkar då inte med tyngden.

- I ett andra test gick vi ut med en tejp förstärkt fastkimning av handtaget. Och se! Det höjde handtagets styrka med 300%! Efter det testet har vi knappast fått några reklamationer alls.

En annan väsentlig sak är att konsumenterna lär sig att bära på rätt sätt. Att inte snedbelasta handtaget för mycket t.ex. vid bärning av flera varor i samma hand. Vi är mycket nöjda i dag med pappershandtaget och sannolikt är att just handtaget är den viktigaste fysiska funktionen hos produkten. Det är den första kontakten konsumenten får med paketet och fungerar inte den, så finns riks för att hon får fel inställning även till innehållet. Så visst stämmer det "att det är de små, små detaljerna som gör 'et'", säger Christian Wiechel.



## Tvålen följer efter på säljfärdig pall



*SATISH SEN är Sunlights produktchef för tvål. Han är optimistisk för tvålens del och tror mycket på idén med säljfärdig pall i butik.*

Satish, Du har alltså jobbat rätt mycket på detta med säljfärdig pall för tvål, och nu är Du ute med den. Hur känns det?

- Jo tack, det känns bra. I första hand gäller det Lux 5-pack. Tvålen är en betydligt mindre förpackningsenhet än pulver, så det är inte lika realistiskt med en hel pall inne i butik. Det problemet har vi löst med två halv-pallar på en Europa-pall till grossist, där pallen sedan delas i halv-pall för distribution till detaljist. Det är samma förhållande här som med Via och Surf att vi prövar oss fram nu i en del kampanjaktiviteter.

- Vi var ute redan under förra året med ett 150-tal pallar på DAGAB, berättar Satish. - Och det verkade positivt. Det går 546 konsumentförpackningar på en halv-pall, vilket gör 2.730 tvålar. Nu är det förstas endast de större butikerna, som har möjlighet att ta in

säljfärdig pall. Men i dessa har försäljningen gått mycket bra, jämfört med i mindre butiker.

- Handlarna är också nöjda. Under v. 13-18 finns vi nu i ICA:s butiker och så fortsätter vi med kampanjerna framöver. Trågen i pallen är lysande rosa och korresponderar med det rosa bandet på Lux-förpackningen. Pallen utgör onekligen ett tilldragande blickfång i butiken. Lux-namnet är ju också så väletablerat begrepp på tvålmärknaden. Praktiskt taget sedan början av 1930-talet har den varit på toppen och är alltså Sveriges mest sålda toalettvål. Vi tror att idén med säljfärdig pall starkt kommer att bidra till att Lux behåller sitt ledarskap.

### HUR MÅR SHIELD OCH DAV DÅ?

- Jo tack, Shield mår riktigt bra. Den ökade med 40% i volym under förra året och är nu större i ICA-butikerna än vår "vän" Nivea och är nästan lika stor som Bliw. Vi testar nu också i Hennes & Mauritz-affärerna och tror att det kommer att gå minst lika bra för Shield under -83 som under -82. Vad gäller Dav så har de sin trogna kundkrets, som köper ca 20 ton/år, vilket får anses ganska bra för en så pass speciell tvål. Den har många fina egenskaper. Den är helt syntetisk, vilket gör att den löddrar bra även i mycket hårda vatten och saltvatten. Den tar bort lättare mascara och har ett speciellt krämnt lödder.

### DU ÄR OPTIMISTISK ALLTSÅ?

- Ja det är jag. Sunlights tvålar ökade med mer än toltalmarknaden förra året och gav även en god vinst. Vår absoluta ambition är att bibehålla (helst öka) den nivån. Och det verkar som om de gamla beprövade märkena skulle hålla sig kvar, säger Satish.

*En råd om vardagshäken!*



Vi har under eftervintern drabbats ganska mycket av förkylningar och influensa. Detergenten frågade 'företagsdoktor' Lönnström hur man skall sköta sig vid sjukdom.

### RÅD I FÖRKYLNINGSTIDER

Stanna hemma om Du hostar och nyser så att Du inte sprider onödig smitta omkring Dig! Absolut nödvändigt att vara hemma om Du har feber! Med feber menas mera än 37,5°C på morgonen. Ligg ej platt i sängen, men ansträng Dig ej fysiskt.

Varmt vatten med honung är ingen dålig medicin för vanliga förkylningar. Om det är mycket besvärligt använd i första hand receptfria hostmedicin och näsdroppar!

Vid feber mer än 4-5 dagar kontakta läkare. Kontakta också läkare om Du efter att febern gått ned ånyo får feber; detta kan vara tecken på komplikationer, t ex begynnande lunginflammation, halsfluss eller bi-nåleinflammation!

### VID MAGINFLUENSA

- drick rikligt med vätska, t ex te, men var försiktig med fast föda första dagarna. Noggrann toaletthygien.

### RÖKFRIA VECKAN 25.4 - 1.5

vill jag naturligtvis även slå ett slag för. Den som röker får sämre kondition och blir mera mottaglig också för infektionssjukdomar. Icke-rökare och motionärer har faktiskt större chanser att vara friska.



**Vi gratulerar till**

**70 år**

NAEMI STRAND 3/5

**50 år**

JORUN HANSEN, tvålavad. 1/5  
EINO HERRANDEN,  
pulvertillv. 1/5  
KARIN ANDERSSON,  
städavad. 31/5

**20 år i tjänst**

REIJO TIKKANEN,  
flytande prod. 20/5

**10 år i tjänst**

MARGARETA WERNEVI,  
marknadsavd. 1/5  
OVE JANSSON, tvålavad. 4/5

**TACK ✨ TACK**

Ett hjärtligt tack till AB Sunlight och f.d. medlemmar i manskören, för vänlig hägkomst på min högtidsdag.

*Bengt Damn*

Ett varmt tack till AB Sunlight och gamla arbetskamrater för vänlig hägkomst på min 75-årsdag!

*Rosa Carlsson*

Till företaget och arbetskamrater ett varmt tack för all uppvaktning på min 60-årsdag!

*Birger Samuelsson*

Ett varmt tack till AB Sunlight för blommorna vid min makes och vår fars  
HILMER BERG  
bår.

*Hildur Berg  
och barnen*

ETT VARMT TACK till alla snälla människor, som hörsammnat min vädjan om ett litet penningbidrag, till konfirmationskostym till pojken i vår fadderfamilj i Polen. Jag fick in 600 kr. Av dem sände jag 500 och köpte sedan ett par skor till pojken för reserande.

*Ingrid Nyman*

FÖNSTRET.. forts från sid 4-5 har hela "huvudet" i Bjw!! Liksom Felix i Eslöv. För att inte tala om Wasabröd i världens avkrok, Filipstad! Det har inte bara tagit monopol på sin produkt i Sverige och fått reklampris och allt, utan sköter hela den Skandinaviska marknaden från Filipstad. Så nog skulle Sunlight klara av att få nyckelpersoner även till Nyköping. Det tvivlar vi inte på.

SIF-klubben, Nyköping  
Styrelsen



**SKA DU OCKSÅ VÄNTA TILLS FÖRSTA VARNINGEN????**

Rökning är skadligt för hela kroppen. KOLOXIDEN t.ex., ser till att syretransporten ut i kroppen hindras och då blir man tröttare. TJÄRÄMNINGEN lägger sig i luftvägarna och vävnaderna skadas. GASERNA påverkar slemhinnorna i halsen, så Du får rökhosta. Mer än 4.000 olika ämnen finns i cigarettök. De flesta skadliga.

**VÄNTA INTE! STÄLL UPP PÅ RÖKFRIA VECKAN OCH SLUTA!**



**GYMNASTIKINTRESSERAD??**

Är Du det? Då kanske att Du till nästa termin vill hjälpa Salme Gaal med att leda motionsgymnastiken i Motionshallen på tisdagarna. Salme har nämligen ingen avbytare vid sjukdom och semester. Vi har försökt att jobba på egen hand genom att lyssna på inspelat band, men det går inte bra. Det är som när en kör ska sjunga utan dirigent. Du kan anmäla Ditt intresse redan nu antingen till Salme på pulverpackningen eller hit till redaktionen, 109, så berättar vi mera. □□

**NY IMPULSE-VARIANT FRÅN GIBBS**

Under mars och april säljer Gibbs in en ny variant av IMPULSE AEROSOL. "Seaflower" heter den och har en frisk blommig doft. "Seaflower" kostar i handeln ca 25 kr och kommer även i vår personalbutik till samma pris som de övriga i serien nämligen 13:50. □□

**ESSO HÖJER RABATTEN IGEN!**

Från och med mars månads fakturering har Esso höjt rabatten till 19 öre/lit på bensin och 8 öre/lit på diesel, för alla anställda med kontokort.