

I Stockholm rör
man på sig
sid4

Vad betyder
HARMONISERING?
sid6

VIA

DETERGENTEN

Personaltidning för Sunlight och Leverindus

Årgång 15

NR 10 1986



DET HÄR ÄR VI PÅ FÖRRÅDET!



Från vänster BO ANDERSSON, LARS-INGE ANDERSSON, CHRISTER PETTERSSON, ALLAN NYBERG, KJELL JOHANSSON, PER-OLOV LIND, BENGT ALDEN, OLLE ANDERSSON, INGVAR LEKANDER och KJELL STRANDBERG. Sittande PÅR SANDSTRÖM, ARNE BERGSTRÖM, PER-OLOV NOREN THOMAS GLANTZ och TIMO TIURANIEMI

Arbetet på Förrådet har förändrats

Det sker i takt med att datatekniken fortsätter att utvecklas på Sunlight. Det s k MATERIALKONTROLLSYSTEMET, kallat MKS i dagligt tal, håller nu på att införas på förrådet. Det betyder att man genom datan kontrollerar flödet av material från order hos leverantör via förråd och produktion i fabrik till rapportering av färdig vara. På sikt kan man utveckla systemet till

att följa vägen från råvaran som kanske kommer från Japan genom hela vårt system tills den hamnar som produkt på en hylla i en butik i Tomelilla. Det blir när vi har integrerat vårt MKS-system med det datasystem vi har idag för order och transportplanering.

Syftet med systemet är dels att öka effektiviteten genom att få bort en del manuella

forts s 21

Arbetet på Förrådet har förändrats

forts fr s 1

jobb men också att öka precisionen i uppföljningen av materialflödet och förbrukning av råvaror. En del rutinmässiga arbetsuppgifter försvinner alltså från administrationen på förrådet.

Förändringarna i produktionskontoristernas arbete är än så länge att de på datan registrerar färdig vara och halvfabrikat dag för dag så att datorn kan räkna ut åtgången av kemikalier och övrigt material.

Ett möjligt nästa steg kan vara att produktionspersonalen får tillgång till egna terminaler och kan beställa materialet direkt samt genom datorn skaffa sig information om vad som finns hemma. Även på trucksidan är det i framtiden tänkbart att få körinstruktioner direkt på terminaler i truckarna.

Det här systemet ställer större krav på alla som jobbar här och framför allt på truckförarna, framhåller PÅR SANDSTRÖM, som ansvarar för förrådet.

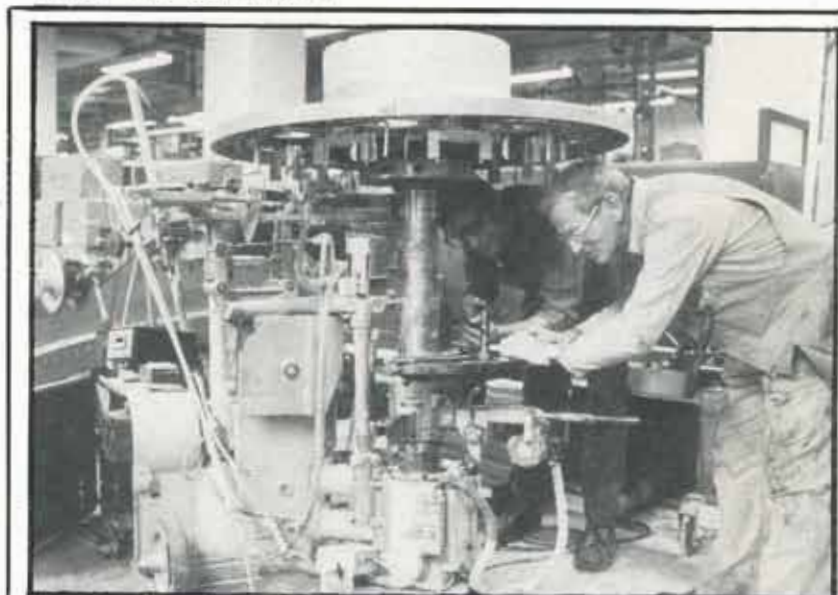
Disciplinen att rapportera all rörelse av material måste vara hög bland de som arbetar inom MKS-systemet, säger PÅR vidare. I gengäld får vi bättre kontroll över materialflödet och kan erbjuda en bättre service.

Alla på förrådet har fått en genomgång av hur systemet fungerar och hur viktigt det är att alla sköter sin del av arbetet i teamet och vilken roll de spelar i den långa materialhanteringskedjan.

MKS förbättrar Sunlights konkurrenssituation på marknaden genom den möjlighet systemet erbjuder att minska materialkonstnaderna.



På förrådskontoret jobbar ANDERS KARLSSON och ELVI TIKKANEN idag både med terminal och dubbelför materialåtgången enligt det gamla systemet. Dubbeluppföljningen skall upphöra vid årsskiftet då hela MKS skall vara färdigutvecklat. Men redan under november skall produktionskontoristerna kunna skicka sina beställningar på råvaror och material till förrådskontoret via terminal.



SNEVIT-LINJEN HAR KOMMIT FRÅN DANMARK!

GERT LARSSON och JENS NIELSEN (bilden) håller på att montera upp SNEVIT-maskinen tillsammans med KJELL ALMQVIST. Packningsmaskinen från den danska fabriken ska packa SNEVIT-tvättmedel i plastsäckar på 4 kg.

DETERGENTEN

(latin = rengöraren)

NR 10

ARGÅNG 15

Manusstopp för nästa nummer 1/12

Utgiven av

AB Sunlight
611 87 Nyköping
Tel. 0155/802 00

Redaktör

Monica Lundberg

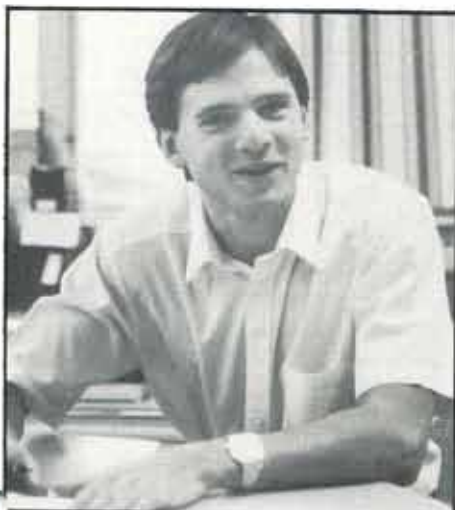
Ansvarig utgivare

Lars Olof Ericson

Redaktionskommitté

Sigge Maurer, Fabriks
Göran Berglund, SIF Stockholm
Göran Hofstedt, Leverindus
Rolf Johansson, SALF
Kenneth Burman, SIF Nyköping

Tryckeri AB Åkerblom & Strandberg, Nyköping



TITTA NOGA PÅ PÄR SANDSTRÖM!

Pär har nämligen lämnat Sunlight för att under 4 månader resa JORDEN RUNT.

-Det har alltid varit en dröm för mig, berättar Pär, att besöka de delar av världen, och särskilt Söderhavsoärna, som man annars bara ser på film.

-Jag tar mig snabbt via Bangkok i Thailand till Australien och Nya Zeeland. Till Fiji kommer jag den 25 november. Då har jag nästan kommit till mina drömmars mål. Men bara nästan för jag åker sedan båt ut till öarna Aitotaki.

-Men tro det eller ej - jag åker från Fiji tisdagen den 9/12 och kommer till ön Rarotonga måndagen den 8/12. Det är det klassiska Phileas Fogg-syndromet från "Jorden runt på 80 dagar".

-Där stannar jag i 2 månader för att windsurfa och sila sand mellan tårna. Jag hittar säkert min bostad i någon hydda där. Dessa öar hör till de s k Cook Islands och upptäcktes av James Cook år 1774. Öriket är utspritt på ett område stort som Europa och bebos av sammanlagt 18 000 invånare.

- I februari tar jag mig till Papeete på Tahiti och sedan med båt ut till en ö som heter Bora Bora. Där skall jag ha det bra i värmen, solen och vattnet några veckor innan jag far över till Los Angeles och hälsar på goda vän-

Idrott

FOTBOLL

Nu är utomhussäsongen slut för våra fotbollslag. SUNLIGHT I kom på en mycket fin andraplats - 7 vinster och 3 förluster blev det under året. Flest mål har Hasse Östlund gjort, 7 st.

SUNLIGHT II kom också på andra plats i sin serie, div 3. Detta är också bästa placeringen på mycket länge. 7 segrar, 4 oavgjorda och ingen förlust blev facit för säsongen. I de avslutande matcherna besegrades Storcken med 6-0 efter 2 mål av Kjell Adolfsson och 1 vardera av Ove Jansson, Christer Pettersson, Mikael Buchholz och Mikael Lindgren.

Mot Örtvägen blev det 2-2 efter mål av Christer P och Mikael L. Vaxbörsen besegrades med 3-1 efter mål av Ove J, Christer P och Anders "Putte" Karlsson. Slutligen besegrades Riksbyggen med 4-1 efter 2 mål av Janne Karlsson och 1 vardera av Kjell Johansson och Christer P. Flest mål under hela säsongen har Christer Pettersson gjort - 8 st.

I det årliga utbytet mot Margarinbolaget blev det seger för tredje året i rad; vi vann med 6-1. Våra mål gjordes av Lennart Östlund 2 och Thomas Glantz, Hasse Ö, Ulf Nilsson och Kjell J 1 vardera.

Så har också inomhusfotbollen börjat. Här är vi titelförsvare efter serieseger 2 år i rad. Mälarna besegrade vi i första matchen med 4-0, målskyttar Kjell A 2 mål och Janne K och Mikael L 1 var.

Därefter besegrade vi FSB med 5-1 efter 2 mål av Mikael L och 1 mål av Janne K och Ove J plus ett självmål.

Vid pennan: *Kjell Adolfsson*

Pensionär Helga Berg avled den 18 oktober i en ålder av 93 år.



Pensionär Uno Jansson avled den 1 november, 73 år gammal. Uno Jansson arbetade före sin pensionering på förrådet.

ner för att sedan landa i Stockholm i mars -87.

Min flickvän gör mig sällskap på den här spännande resan.

PERSONALNYTT

Vi gratulerar till

80 ÅR

Märta Söderström	5/11
Gösta Ljungberg	18/11
Evert Eriksson	28/11

70 ÅR

Helena Linderholm	6/12
Erik Zetterquist	10/12
Ragnar Andersson	15/12

30 ÅR I TJÄNST

Hans Granath verkstaden	13/11
----------------------------	-------

20 ÅR I TJÄNST

Dick Grimstig försäljningsavd	1/11
Greta Björk tvätteriet	29/11

15 ÅR I TJÄNST

Eva Larsson laboratoriet	1/11
-----------------------------	------

TACK

Ett hjärtligt tack till AB Sunlight, arbetskamrater och övriga för den fina uppvaktningen vid min pensionering.

Anna-Britta Pettersson

Ett varmt tack till företaget och arbetskamraterna för blommor och vänlig uppvaktning i samband med min pensionering.

Margareta Turander

Ett hjärtligt tack till arbetsledning och kamrater för trevlig uppvaktning och för den fina sången på min födelsedag.

Sune Andersson

Ett hjärtligt tack till AB Sunlight för uppvaktningen på min 70-årsdag.

Birger Borg

Ett varmt tack till AB Sunlight och mina f d arbetskamrater för blommor och present på min födelsedag.

Greta Lindahl

I STOCKHOLM RÖR MAN PÅ SIG!

CHRISTIAN WIECHEL TAR ÖVER EFTER LARS WEDEN!



LARS WEDEN slutar på Sunlights marknadsavdelning i mitten av november och blir marknadsdirektör på GENERAL FOODS i Gävle, som i Sverige är mest känt för GEVALIA kaffe och KOCKENS kryddor.

Lars, har Du tröttnat på Sunlight och Unilever?

-Nej, inte alls. Tvärtom känner jag mig djupt förankrad hos Sunlight och jag hade lätt kunnat fortsätta arbeta här flera år till. Det beror inte på leda att jag slutar. Jag har heller inte själv sökt mig ut utan fick ett erbjudande helt enkelt. Då börjar man fundera och jag kom så småningom fram till att det här skulle vara intressant att prova på. Det är lite av nyhetens behag att ge sig in på en helt ny marknad och GF är också en bra bit större än Sunlight. De har mellan 500-600 anställda, en mycket stor säljkår och ca 15 personer på marknadsavd.

-Jag tror det är skillnad i sättet att marknadsföra produkter på General Foods med deras 4-5 aktiva märken jämfört med mer än 10 aktiva märken på Sunlight. Man kan gå mer i djupet i marknadsföring med ett färre antal märken, hoppas jag.

Efter 17 år dels på Sunlights marknadsavdelning i Stockholm och dels några år i Holland, Indonesien och i London så slutar Du och tar med mycket erfarenhet från alla dessa år

-Ja det är många som slutar samtidigt. Men det är en ren tillfällighet och det är nyttigt med lite omsättning.

-Min bild av marknadsavdelningen är att det just nu finns en stabilitet och god erfarenhet hos flickorna och pojkarna där - mycket bättre än när jag kom tillbaka för 2 år sedan. Den nya organisationen växer bra in i sina jobb. Dessutom har Sunlight en god position nu - det finns inga kriser eller andra större störningar.

-Jag är mycket optimistisk till hur marknadsavdelningen skall fortsätta utvecklas under Christian Wiechel min efterträdare. Christian är ju en av dem som med sin kunskap och erfarenhet utgör en länk mellan det förflutna och framtiden.

-En fin balans mellan nytt fräscht blod och erfarenhet är det man skall sträva efter, avslutar Lars och vädrar kaffedoften från Gevalia, som lockar från Gävle.

CHRISTIAN WIECHEL BLIR MARKNADSDIREKTÖR

Christian, Du har varit marknadsavdelningen trogen under Dina 16 år inom koncernen, utom 2 år på säljsidan.

-Ja, jag hör kanske mest hemma där. Å andra sidan finns det inte så starka gränser mellan försäljnings- och marknadsavdelning. Vi måste samla våra resurser och vi har ett stort behov av samråd och att ha en integrerad helhetssyn när vi blir färre. Och våra ambitioner ska vara att ha ett ännu större utbyte i framtiden.

Christian, vilka ser Du som Dina största och viktigaste arbetsuppgifter?

-Marknadsdirektören arbetar mycket närmare produktcheferna och det operativa idag. Min främsta uppgift är att leda personalen på marknadsavdelningen; produktchefer, reklamchef, Sunlight Information, marknadsundersökningsfunktion och sekreterare.

-En annan stor uppgift är att på ett bra sätt försöka inlemma det vi gör i Sunlight i ett större perspektiv - det europeiska perspektivet. Det är viktigt att man dels gör sin stämna hörd från Sverige och är med och påverkar och dels att vi kan ta emot de större strategiska intentioner som Unilever har i Europa.

Det här som Du talar om nu måste ju innebära att Sunlight kommer att bli ännu mer styrt utifrån, eller hur?

Vi här alltid på Sunlight marknadsfört oss på ett internationellt sätt. Det är få produkter som är unikt svenska. Vi har tagit mycket av vårt know-how från våra centrala forskningsresurser. Men Du har rätt i att vi inte i samma utsträckning kan bestämma vad en produkt skall heta t ex, och det kan medföra en större byråkrati. Men rätt skött finns

det fördelar. Det är stimulerande för arbetet här att ha dessa internationella kontakter och utbyta idéer.

-Titta på den europeiska marknadsgruppen för CORAL. De bedriver ett mycket kreativt idéarbete och där kan vi vara med och ge och ta.

Vi skall börja samarbeta med Danmark och Finland när det gäller marknadsföring. Finland kommer att ha huvudansvaret för vissa produkter, som är speciellt viktiga för Finland och Sverige ansvarar för de produkter som är viktiga för oss. Det innebär inte att det ena landet blir självständigt utan man försöker hitta gemensamma lösningar. Det blir då ett utmärkt sätt att spara resurser.

-Det här sättet att arbeta passar så bra in på min syn på marknadsföring: Det är bättre att göra få saker bra än fler saker halvbra!

På sikt kan vi arbeta mer med dessa arbetsgrupper än med coordination i London och undvika den centrala byråkratin.

Du är ju känd som en mycket impulsiv och kreativ person, Christian. Hur tror Du Dina personliga egenskaper passar in i rollen som marknadsdirektör?

Som jag nämnde är min främsta uppgift att leda personalen på Sunlights marknadsavdelning och sättet att arbeta där och ha kontakt med folk kommer naturligtvis att påverkas av min personliga stil. Man kan tolka rollen som ansvarig för marknadsavdelningen olika och det är säkert bara en fördel.



BJÖRN BENNSTRÖM lämnar Sunlight vid årsskiftet och går till KAVLI AB som försäljningsdirektör.

Björn, hur känns det att sluta på Sunlight och varför vill Du byta jobb?



-Jag har jobbat i 16 år och trivs fantastiskt bra på Sunlight! Jag har lärt mig mycket inom Unilever och jag har arbetat så länge att jag känner folk och de nära vägnarna till fabriken i Nyköping. Nu vill jag stå lite mer på egna ben och försöka göra något själv. Jag vill framför allt ta hand om en säljkår. På KAVLI blir jag ansvarig för en säljkår på 45 personer.

-Det är viktigt för mig att ha roligt på jobbet och det har jag idag. Försäljning är det roligaste som finns. Det är en utåtriktad verksamhet med höga, ibland svåra, men alltid stimulerande mål. Och vår säljkår på Sunlight är fantastisk. Den är Sveriges bästa, visste Ni det? Det är killar och tjejer som tar egna initiativ, är målinriktade och mycket duktiga på kundkontakter.

-Och se på hur order- och leveransavd, lagret, tillverkningen och packningsavdelningarna har ställt upp. Jag tycker det är helt fantastiskt och det visar hur starkt Sunlight är. - En sak som är mycket viktig just nu, när vi haft packnings- och leveransproblem, är att man får information och där har arbetet med Nya Sunlight funnit en stor uppgift.

Jag vill önska Er alla Lycka Till och jag vet att det kommer att gå bra för SUNLIGHT.

Flera medarbetare i Ledningsgruppen och på Sunlights marknads- och försäljningsavdelning slutar i höst. Är inte detta lite oroande, eftersom det gäller nyckelpersoner?



Detergenten låter frågan gå till ROLF LINDMAN.

NEJ - jag är inte alls oroad. Samtidigt måste jag erkänna att det inte är särskilt trevligt när duktiga medarbetare lämnar. Men när man som vi eftersträvar att anställa mycket kvalificerade trainees och chefer och ger dem bra utbildning så är det helt omöjligt att behålla alla. Ärligt talat så tror jag heller inte att det vore bra. Före 40-50-årsåldern ska man cirkulera, annars kan det bli för lite personlig utveckling.

-Unilever har en enorm styrka i sin personalutvecklingspolitik och sin ambition med intern befordran. Lämnar någon i toppskiktet så fyller vi på från mellannivå. Men står det still i toppskiktet lämnar mellannivån.

-Flera mycket duktiga medarbetare har lämnat senaste året men ersättarna har jag fullt förtroende för. Det kommer att gnissla lite i maskineriet på grund av bristande erfarenheter på en del håll, men vi klarar det, eftersom vi på alla nivåer i företaget har så många erfarna och lojala medarbetare.



VAD BETYDER HARMONISERIN



-FLEXIBILITET och KVALITET är två huvudord för en skandinavisk fabrik, säger MARTIN MCGEE på utvecklingsavd. Vi måste lära oss förändra och vi måste motivera alla att ta sitt ansvar för kvaliteten.

MARTIN MCGEE: ☆

Att fabriken efter 60 år ganska markant skall ändra inriktning, dvs tillverka åt fler länder än Sverige och gå från en tillverkningsvolym av 50 000 ton/år till storleksordningen 70 000 ton/år är ett stort steg.

Inom fabriken måste vi börja arbeta på ett lite annorlunda sätt. Vi måste först och främst lära oss acceptera ändringar lite snabbare, vi måste planera mer långsiktigt, vi får lov att reagera snabbare samt försöka att ej ta några risker.

Vår allmänna målsättning är att harmonisera produkter och produktion och därmed effektivisera arbetet, men vi måste samtidigt vara flexibla och möta marknadens krav. Detta är svårt!

För det andra måste vi börja fungera som ett service-företag. Vi skall försöka garantera bättre kvalitét till alla men med begränsad personal. Vi måste fråga oss: Hur kan vår avdelning på bästa sätt hjälpa fabriken att uppehålla en hög kvalitetsnivå?

I vår filosofi ligger att motivera alla att ta sitt ansvar för kvalitén. Vår uppgift är att



-Nu skall vi snart börja tillverka CORAL för Finland, säger INGVAR TENGHED på utvecklingslab, och nästa steg blir SURF med Sköljmedel för Finland i början på 1987.

☆

arbeta för en ökad kvalitetskänsla nerifrån och uppifrån. Det är en stor uppgift för lab att få organisationen genomsyrad av rätt känsla för kvalitet och det måste hända nu och inte nästa år.

Det jag nu ägnar en stor del av min arbetstid åt är att tala med Danmark och Finland om vårt produktionssamarbete och harmonisering, vilken servicegrad vi kan erbjuda, kvalitén på våra produkter, hur vi kan ge utvecklingsstöd etc.

Danmark är idag mycket imponerande av den höga kvalitén på spraytorkat pulver som kommer från Sverige och detta gäller även flytande produkter, där vi blir bättre och bättre.

☆

INGVAR TENGHED

Hur har Ni jobbat på utvecklingsavdelningen för att klara av att ta över de danska och finska produkterna?

Vi har under de senaste månaderna arbetat mycket med att skriva ut formuler och recept och tillverkningsföreskrifter för de nya produkterna. Vi har fått de danska formuleringarna och har

☆

anpassat dem så att vi kan använda svenska råvaror i vår process. Det gäller många produkter, ca 15 olika pulver, som skall sprayas för konsument- och industrisidan, ett 10-tal torrblandade och ett 30-tal flytande produkter. Sedan kommer 5-6 olika shampoo till.

Vi har harmoniserat pulverprodukterna med våra egna baser så att vi inte behöver utöka antalet baser mer än nödvändigt. Erik Bohl gjorde största delen av det arbetet innan han slutade i våra och höll i alla kontakter med Danmark.

Under våren har vi haft provtillverkningar på alla spraytorkade produkter och skickat till Danmark för godkännande. När vi på sikt har harmoniserat alla produkter som går, kommer nästan allt utvecklingsarbete att ligga i Nyköping och på RDAU i Holland. Men Danmark måste alltid ha vissa specialprodukter eftersom de har så hårt vatten.

Planerna är sedan att ta över även övriga spraytorkade produkter och harmonisera dessa med våra egna så långt det är möjligt

ING FÖR OSS?

Det nya modeordet på SUNLIGHT och LEVERINDUS är HARMONISERING. Ordet betyder "att få delar att passa ihop och se bra ut tillsammans" och det är också betydelsen hos oss för den skandinaviska produktionen.



MARI-ANNE JOHANSSON på utvecklingslab har arbetat mycket med "harmoniseringen" av produkter för Danmark och Finland.

-Ja, vi har haft många provsprayningar där vi kontrollerat volymvikt, friflutethet och kompressibilitet. Ibland har vi skickat proven vidare till RDAU i Holland för fler analyser och sedan har Danmark fått resultatet.



LARS-GÖRAN, har Ert arbete på förpackningsutvecklingen påverkat i och med harmoniseringen av produkter mellan Sverige, Danmark och Finland?



- Ja, vi har fått mycket mer att göra. Antalet förpackningsspecifikationer har ju ökat med antalet nya produkter. Vi har fått de danska specifikationerna och anpassat dem till sven-

SVANTE LUNGGREN, vad innebär det för driftslab att arbeta även med danska och finska produkter?

- Jo, här på lab jobbar vi dels med harmoniserade produkter, som vi kallar dem som har identisk sammansättning för de skandinaviska länderna. Ta VIM CITRON som exempel där produkt och förpackning är lika för Sverige, Danmark och Finland. Vi har ordinarie VIM som är samma produkt i Sverige och Danmark och likaså CORAL, som skall bli samma produkt i Sverige och Finland.



-Men vi arbetar också med skandinaviska produkter, säger SVANTE, som är speciella för varje land, men som tillverkas i Nyköping. - Se på VALO Tvättmedel och LUX OPVASK (handdiskmedel) som vi gör åt Danmark. Danmark har hårdare vatten och måste delvis ha andra sammansättningar.

ska förhållanden så att vi ska kunna köpa förpackningsmaterial hos våra vanliga leverantörer och därmed utnyttja våra möjligheter till kvantitetsrabatter.

Sedan måste ju förpackningarna både på säck- och kapsel-sidan anpassas och modifieras till våra maskiner i Nyköping. Vi har bl a tagit fram en kapsel motsvarande den svenska för 20 dl VALO och OMO och en 40-

Vi får lära oss en ny roll som leverantör till ett annat land, en annan marknad och försäljningsorganisation med delvis nya krav på produktens utseende och kvalitet. Vi måste lära oss ett nytt sätt att arbeta kvalitetsmässigt. Vi har ju svenska, danska och finska "kunder" både på konsument- och industrisidan att ge service åt.

- Vi har också själva kommit i rollen som mottagarland. Jag tänker på England som gör vår tvål. Vi har ju konstaterat att kvaliteten på tvålen är utomordentligt bra men att det finns vissa egenskaper i utseendet som vi ställer större krav på.

Vi vet alltså att som mottagarland kontrollerar man kvalitet och utseende väldigt noga. Vi har nu täta kontakter med Danmark för att diskutera önskemål samt våra möjligheter att möta dessa.

Det här innebär ett stort merarbete för laboratoriets del, men vi ser positivt på framtiden, när vi har kommit ett steg längre och riktigt kommit igång med tillverkningen av alla harmoniserade produkter. Vi måste vara mer flexibla och beredda på att ta på oss nya arbetsuppgifter.

dl-kapsel för VALO och svenska CORAL. För harmoniserad SUN har vi en ny 30-dl-kapsel med carry-pack-handtag som snart kommer i produktion.

På sikt hoppas vi kunna harmonisera förpackningarna ytterligare för att minska "pappersarbetet". Vi måste lägga in specifikationerna och packschemata på data och på så sätt få mer tid för verkligt utvecklingsarbete.

VAD BETYDER HARMONISERING FÖR OSS?

BERTIL MALM:

-För oss på planeringsavdelningen betyder harmonisering bl a samarbete med planeringsavdelningarna i GLOSTRUP och ABO.

-Vi har ett mycket bra samarbete med våra kolleger i Danmark och Finland. Vi har nu tagit över produktionsplaneringen av en hel del danska produkter och det har mestadels gått smidigt eftersom arbetsrutinerna är likartade inom de nordiska länderna. De ger oss uppdraget att producera genom att regelbundet översända en s k leveransplan.

På flytande sidan startade vi redan i våras med att tillverka VIM och ELIDA SHAMPOO för Danmark och det har gett oss mycket att göra. På IDT-sidan kommer fler pulver och flytande produkter hit efter vår.

LENNART ROTH:

-Harmonisering betyder för mig att leva i harmoni och - som vi säger i rubriken - att få delarna att passa ihop och bli bra tillsammans.

- Det finns två saker här som är speciellt viktiga i framtiden och det är att möta våra kunders krav på
1) leveranssäkerhet och
2) kvalitet.

Förståelse mellan oss och de länder vi producerar åt är någonting väldigt viktigt. Vägen till att förstå varandra och komma överens är att vi ständigt har kontakt med varandra.

-Att detta är en omställning för oss är klart, men vi har startat en spännande resa i framtiden som kommer att betyda förändringar och förnyelse. □



-Vi har redan nu börjat packa OMO 20 dl för Danmark, berättar BERTIL MALM. Tyvärr kan vi inte producera och packa deras 3 och 5 kg-förpackningar just nu p g a inkörningsproblemen på ACMA-linjen, men om 1-2 år hoppas vi även ha dessa i vår fabrik.

För Finland har vi i höst börjat tillverka CORAL 20 dl. Resten av produkterna kommer successivt efter vår.

Viktiga frågor som är avgörande för i vilken takt vi kan ta in de nya produkterna är dels vår egen maskinkapacitet (t ex inkörningsproblemen på ACMA), dels hur snabbt harmoniseringsarbetet går.

-Finland ska bygga om vissa delar av sin fabrik och det innebär dessutom att vi under 3/4 år skall tillverka allt torrblandat IDT-tonnage för Finland och Danmark. Det ska ju sedan tillverkas i Abo. Det blir ytterligare något som skall rymmas i vår tillverkning på kort sikt. □

75 000 TILL IDROTTSFÖRENINGEN

Det var de svenska Unileverbolagens gåva till Sunlight 75 år.
-Vad skall pengarna användas till, undrar många.

ANDERS KARLSSON, idrottsföreningens ordförande:

-Håll ögon och öron öppna och titta på anslagstavlor i december. För då kommer vi att presentera en del av det som ska hända under 1987. Vi - det är en arbetsgrupp på 6 personer, som håller på att jobba med att kläcka idéer.

Aktiviteterna skall gälla alla Sunlightare i Nyköping och Stockholm och det rör sig inte om prestationer och idrottsutövningar utan mer om friskvård där alla kan delta!

Det här kommer att bli kul. Vi i arbetsgruppen är glada som barn på julafton och det ska vi sprida till Er.

VARFÖR SA MÅNGA STÖLDER?

Under en kort period har flera stölder inträffat på Sunlight.

Först stals 2 högtalare från Dunkfyllningen - från ett låst utrymme!

Under oktober försvann den lilla kasettbandspelaren med hörlur från museet där man kunde lyssna på en gammal Radion reklamlåt. Även bandet har försvunnit.

Senare under oktober stals ytterligare 2 högtalare från sulfoneringen.

Och Günter Thunkvists plänbok, som någon tog efter semestern, har inte kommit tillrätta.

Ett skåp i herrarnas omklädningsrum har brutits upp.

Exemplen är tyvärr många. Vad kan vi göra för att hindra stölder? - Skärp uppmärksamheten! Läs in värdesaker! Ge akt på främmande personer!