

**HEJ DÅ
MARTIN!
s 8**

**LEVERINDUS
PRODUCERAR
I FINLAND s 7**

**ROLF'S
GÄSTABUD
s 4-5**



DETERGENTEN

Personaltidning för Lever och Leverindus

Argång 17

NR 6 1988

VD-SKIFTE PÅ LEVER



LEVERS NYE VD

JOHN ROTHENBERG är 41 år, född i London, gift och har två barn - en pojke på 11 år och en flicka på 8.

Han utbildade sig vid ett helt nytt universitet, Warwick University, i ämnen ekonomi och matematik och sedan gick han på London Business School i två år med speciell inriktning på finanser och internationell marknadsföring.

"1970 var jag färdig och fick då jobbet som 'commercial manager'- ansvarig för marknadsredovisningen på Lever Brothers i England. Efter tre år fick jag befattningen inom Unilevers Finansavdelning som 'management accountant' för Detergents Coordination. - Då kom jag för första gången i kontakt med Sunlight i Sverige. - Jag arbetade i en grupp tillsammans med LO Ericson och då var jag i Stockholm ibland.

-I januari 1976 flyttade vi till Tyskland och jag blev redovisningschef för LEVER SUNLICHT i Hamburg. - I Tyskland lärde jag mig mycket om att arbeta med människor. Jag var chef för en avdelning med 100 perso-

forts s 6

"John, nu lämnar jag stolen åt Dig och önskar Dig lycka till i Ditt nya arbete som VD för LEVER" - "Tack ska Du ha Rolf. - Jag önskar Dig alla lycka nu i Ditt nya liv".

Rolf, efter 23 år som VD i Sunlight/Lever och 38 år inom Unilever lämnar du VD-stolen. När vi ser dig arbeta och har arbetat tillsammans med dig förstår vi att det inte är något du längtat efter. - Kan du i ord uttrycka vad du känner?

- Jag känner varken glädje eller sorg. Det beror dels på att jag suttit här i mångas ögon alldeles för länge. Medarbetarna kan behöva ett nytt ansikte. Sedan har jag så oerhört mycket ogjort i mitt liv utanför jobbet. - Nu börjar jag en ny fas i mitt liv.

Jag har planerat det här sedan en tid. Jag vet att det vore döden att lämna ett aktivt liv och bara vara hemma. Många av

mina vänner har varnat mig för det.

- Den 31 augusti ska det vara ett sherryparty här på kontoret mellan kl 16-17. Kl 18.00 sitter jag på Stockholms universitet som student för att studera sociologi. Det blir en försiktig start. Jag ska läsa en 20-poängskurs om "Samhället och individen" på kvällstid på halvfart.

- Jag har sysslat mycket med datafrågor de senaste 15 åren. Jag har ägnat mig mycket åt EAN-kodning, dvs streckmärkning av varor. - Jag är en av "founding fathers" för jag var med vid starten i Paris 1972-73. Jag har varit Sveriges representant inom den organisationen

forts s 2

forts fr s 1

samt representerat leverantörs- sidan under alla dessa år och varit omväxlande ordförande och vice ordförande i EAN-stiftelsen. Nu är jag ordförande till årets slut.

Från leverantörshåll har jag drivit kravet att få marknads- information direkt från data- kassorna. - Man har nu bett mig att bli projektledare för detta projekt. Det är ett arbe- te som konsult åt DLF på ca 20-30 % av full tid under minst ett år. Det jobbet startar jag den 2 september. Den 1 septem- ber tänker jag vara riktigt le- dig.

Sedan har min fru lovat hålla mig sysselsatt hemma med repa- rationer och annat som behöver ordnas.

Jag har hus och barnbarn och jag har travar med böcker som jag inte hunnit läsa så inte kommer jag att ha några syssel- sättningsproblem.

Ditt arbete på Lever har prä- gats av att "ligga steget före" både när det gäller försälj- ningsstrategi, att slåss med konkurrenter, att vidta åtgär- der för att hålla kostnaderna nere samt ditt engagemang i personalen. - Har det varit ett svårt jobb?

- Försäljning är ju egentligen mitt område. Det ligger mig mycket varmt om hjärtat. Jag ser mig själv som en säljare.

Vi hade problem med lönsamhe- ten i flera år. Då måste man göra något och hela ledningen var enig om att vi måste skära ned våra kostnader och se över vår organisation. Skillnaden mellan offentlig verksamhet och privat är just detta. I en offentlig verksamhet tar man

ut mer avgifter eller höjer skatterna. Vi kan inte göra så - vi måste vara effektiva. Vi har våra vinstmål och det är styrkan hos oss att det finns en ständig press att vara ef- fektiva för att kunna erbjuda kunderna förstklassiga produk- ter till bra priser. - Det finns en inbyggd automatik i det.

- Vi har haft och vi har fan- tastiskt duktiga marknadsfö- rare och säljare, som är väl- digt kreativa. - Vi har utom- ordentligt bra kontakter med svensk handel. Det är det inte många företag som har. - Jag har också mycket fina relationer med toppskiktet inom svensk handel.

Vilken dag har varit den lyck- ligaste respektive den svåras- te i ditt jobb?

- Den lyckligaste dagen var den 9 mars 1984 då jag fick presentera NYA SUNLIGHT. När man märkte vilken respons det blev - vilket lyft! Då var jag verkligen glad.

- En av de svåraste dagarna var i början av 1970 under fosfatdebatten. Jag blev påhop- pad i TV på ett mycket tråkigt sätt. Ett TV-team fick komma och intervjua mig och när pro- grammet sedan sändes visade det sig att de lagt in egna kommentarer mellan sina frå- gor och mitt svar. Då fick intervjun en helt annan innebörd. - Detta lärde mig att aldrig ställa upp i TV om de inte lovar att inte klippa i programmet.

- Något annat som var svårt - inte en dag utan en hel pro- cess - var nedläggningen av tvålen. Det var jobbigt och

jag kämpade emot länge. Vi lyckades försvara och bevara den under ett antal år men till sist blev parallellimporten och kostnadsskillnaden mellan Sverige och England så stor att det inte fanns någon återvändo. - Till sist blev det ett rationellt riktigt be- slut, som jag står helt bakom. Utvecklingen har sedan visat att det var riktigt.



"Det: här är min MÅNADENS GREJ. Det är nyckeln till Nyköpings Hus och den har jag fått av fackklubbarna i Nyköping."

Nya Sunlight och Levers före- tagsfilosofi är begrepp och delar av företagets sätt att arbeta som du står väldigt mycket bakom och har varit en stor skapare av. - Är du nöjd med resultatet så här långt? Tycker du att vi har kommit en bit på väg?

- Ja, jag känner att det här faktiskt har 'gått in' på väldigt många håll. Men man måste hela tiden vara ödmjuk. Det är en jobbig process och rolig. Det behövs engagemang just från VD eller från t ex perso- nalchefen och hela lednings- gruppen måste vara besjälad av detta. Då är möjligheterna att lyckas mycket större.

DETERGENTEN

(latin = rengöraren)

NR 6

ARGÅNG 17

Manusstopp för nästa nummer 23/9

Utgiven av

LEVER AB
611 87 Nyköping
Tel 0155/802 00

**Redaktör och
Ansvarig utgivare**
Monica Lundberg

Redaktionskommité

Göran Berglund, SIF Stockholm
Kenneth Burman, SIF Nyköping
Roine Eriksson, Fabriksklubben
LO Ericsson, Lever
Göran Hofstedt, Leverindus
Rolf Johansson, SALF

SÖRMLANDSTRYCK Åkerblom Tryckeri AB

- Jag var i Bryssel för ett år sedan och talade om Nya Sunlight för ett 80-tal personer från Europa och USA och jag märkte ett stort intresse hos dem. - Men när jag lite senare träffade Roine Eriksson i matsalen och frågade "Vad har Nya Sunlight betytt för dig?" och Roine svarade "Inte särskilt mycket" så blev jag väldigt ledsen. - Då bjöd jag in fackklubborna för att diskutera och få synpunkter. Jag ville knyta ihop det som vi uttryckte med Nya Sunlight. Det måste bli mer handfast, mer jordnära. Under nyårshelgen bestämde jag mig för att vi måste revidera både material och kanske en del av innehållet. - Det var då vi bildade en liten grupp och utifrån det material som fanns och de synpunkter som framkommit utvecklade Levers företagsfilosofi.

Jag ville själv skriva första utkastet till avsnittet DET ÄR MEDARBETARNA SOM ÄR LEVER I SVERIGE eftersom jag ville uttrycka att vad jag känner är riktigt. Sedan har arbetsgruppen och Ledningsgruppen finjusterat.

OM MAN TROR PÅ NAGOT ÄR DET MYCKET LÄTTARE, OCH JAG TROR PÅ NYA SUNLIGHT! - Jag har ägnat kollossalt mycket tid åt Nya Sunlight. - Men det måste vara rätt. Det har utvecklats mig som människa. Jag är en mycket mer positiv människa idag. Dessutom har jag själv roligt när jag jobbar.

Du har internationellt inom Unilever gjort Lever i Sverige känt bl a genom Nya Sunlight. - Är intresset stort?

- Man vet att vi är lite 'speciella'. Jag presenterade det för första gången sommaren -84 för mina europeiska VD-kollegor. De var mycket intresserade men många sa att de inte skulle kunna göra det - det skulle inte passa i deras land.

Men ett par av mina kollegor blev riktigt intresserade. Jag vet att VD i Lever Australien tänkte. Han var hos oss och han gjorde en hel del. VD:n för det holländska de Phenix-

företaget äkte också hem och gjorde något liknande. Jag har presenterat det för mina skandinaviska vänner, men där har det inte hänt något. - Man måste ha en bra konsult till hjälp.

- Jag har presenterat vårt arbete för ordförande i Special Committee och medlemmar i Dertergents Coordination och de har diskuterat om detta inte vore något för Lever Europa. Jag har sagt att jag gärna ställer upp som konsult längre fram. - Ett av våra livsmedelsföretag har bett mig komma och prata med dem.

Om vi går tillbaka i tiden - hade du inte planer på att gå den militära banan?

- Det är som med så mycket annat. Det är slumpens skördar som avgör. Efter realexamen blev jag lockad att söka till flyget som telegrafist och jag påbörjade min utbildning där. Jag blev telegrafist och arbetade i 1½ år. - Jag var lärare i telegrafi på aspirant- och kadettskolan och kom i kontakt med de som hade tagit studenten. Jag förstod då att jag måste läsa vidare. Jag hoppade av och gick på Handelsgymnasiet i Helsingborg. De två åren jag hade varit ute i förvärvslivet - gjorde att jag blev motiverad att läsa och insåg vilken förmån detta var.

- Jag blev väldigt intresserad av affärlivet när jag en sommar jobbade på Helsingborgs Kolonial och förstod då att det var det jag skulle ägna mig åt. Efter examen blev jag tillfrågad av VD för Helsingborgs Kolonial om jag ville arbeta där. Jag började på företaget men upptäckte efter några år att man måste lära sig mer och då sökte jag till Handelshögskolan i Stockholm.

- Där deltog jag vid ett tillfälle i ett seminarium och åtog mig att intervjua marknadsdirektören på Sunlight, som var engelsman. - När vi pratat färdigt frågade han vad jag skulle göra när jag blev färdig. "Jag skulle kunna tänka mig att börja här" blev mitt svar.

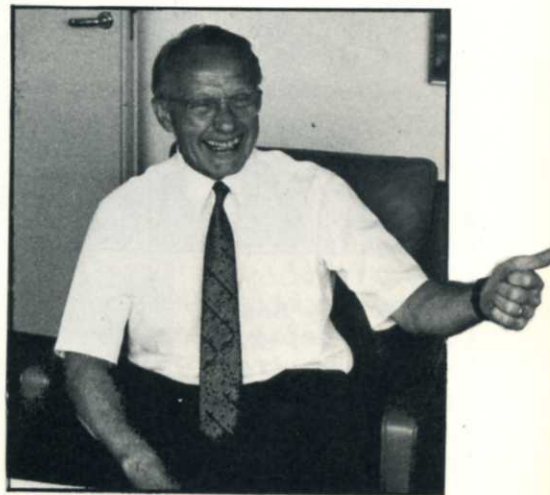
Jag var med på trainee-uttagningen men blev inte antagen. Istället fick jag ett erbjudande om ett jobb som orderkontorist på försäljningsavdelningen i Stockholm. Det var många som tyckte det var ett okvalificerat arbete för en civilekonom, men jag tyckte det var bra. Man kunde själv ta initiativ och jag höll öron och ögon öppna.

- Efter det började jag på kommersiella utvecklingsavdelningen, som Georg Boström var chef för. Jag var bl a med och utvecklade Blå Bands soppor som är stora än idag, t ex sparrissoppan och nypon-soppan. -

Det var bara en sak som grämde mig. Jag hade ju inte blivit antagen som trainee. I samband med att jag efter tre år blev erbjuden jobb utanför Sunlight ville jag för att stanna kvar genomgå traineeutbildningen och jag fick själv göra upp 1½ års utbildningsprogram.

- Efter traineetiden blev jag chef för SUMA (nuvarande Leverindus). Familjen flyttade till Nyköping och på Suma var vi ett härligt team. Det var verkligen försäljning. Jag är som sagt säljare i själ och hjärta och jag var mycket ute med säljarna på tvätterier.

Suma utvecklades och blev lönsamt men den verkliga utvecklingen av företaget har sedan skett under nuvarande VD INGVAR ERIKSSONS tid. Han har gjort ett fantastiskt arbete.



"Fortsättning på nästa sida..

forts fr s 3

Intervju med Rolf Lindman

- 1961 köpte Unilever Gille-Glace. Man ville ha en svensk VD och det blev jag. Det var fina år på Gille-Glace men jobbiga. Vi frågade oss inom ledningen om det inte fanns något företag vi kunde köpa och jag ringde GLASS-OSKAR, som ägde TROLLHÄTTEGLASS. "Det blir dyrt", sa han, men efter många turer lyckades vi köpa det.

- Efter glassen blev VD-posten på SUNLIGHT ledig och jag blev tillfrågad. Jag har aldrig haft ambitioner att vara i karriären. Jag har alltid jobbat för att klara mitt arbete och jag har aldrig sökt ett jobb men varit erbjuden flera.

Det här konstverket med späckhuggare fick jag av säljkåren som ett minne av vår utbildningsresa till Florida



Vilket råd vill du ge din efterträdare och oss alla som jobbar på Lever för framtiden?

- Man ska inte ge råd till sin efterträdare - det behövs inte. John är tillräckligt klok och erfaren för att veta vad han ska göra.

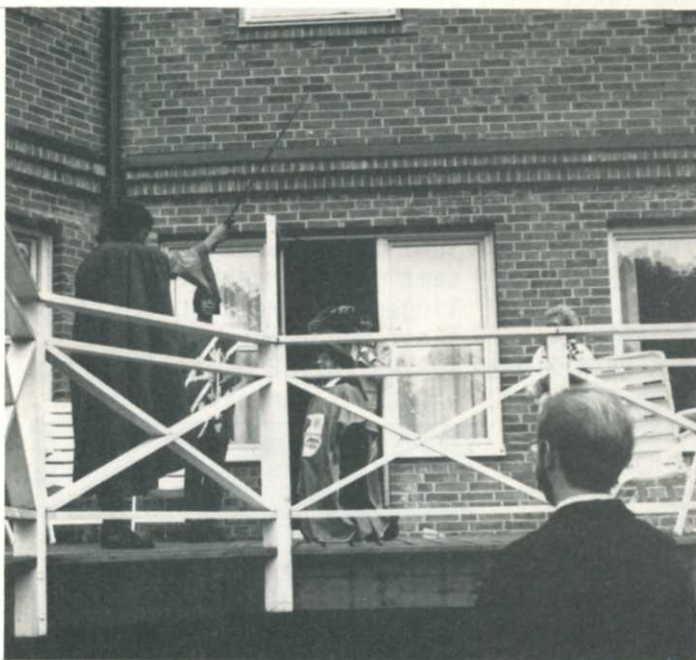
Förhoppningar kan jag ha och de är att John ska föra Nya Sunlight och Levers företagsfilosofi vidare. - När jag märkte Johns reaktion efter det att jag presenterat hela vår filosofi för honom och vad vi gjort hittills, blev jag väldigt glad och övertygad om att han ska föra det vidare.

- Jag känner just nu ansvar att föra över så mycket som möjligt till John. Det finns ju saker som har en viss tradition. - Jag känner att mitt hjärta finns väldigt mycket i det här företaget och JAG HOPPAS ATT ALLT SKA GÅ BRA!



ROLFS GÄSTABUD

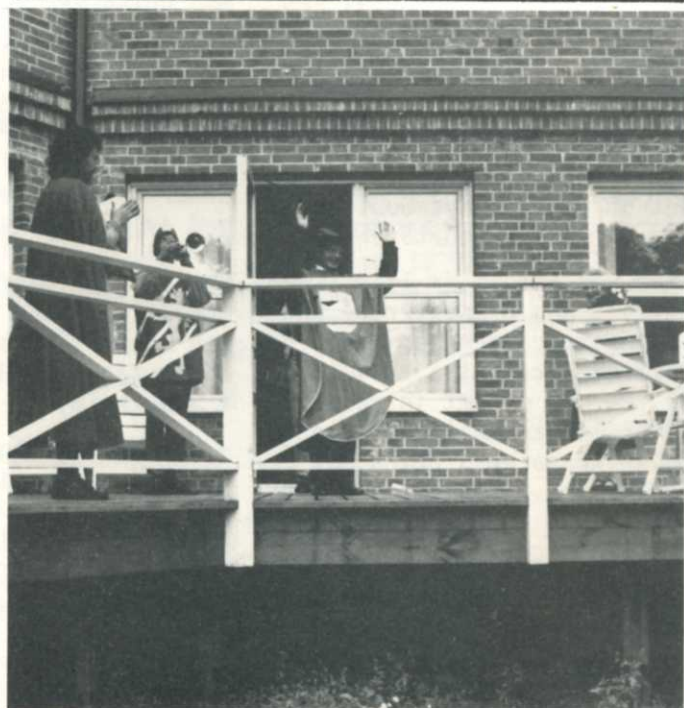
PÅ BORGGÅRDEN PÅ NYKÖPINGS HUS den 19/8 1988



Ärade Rolf!

Såsom skicklig och sträng ledare av Lever, då Du utdelat ömsom ris, ömsom ros till dina undersåtar, uppvisat goda resultat till dina huvudmän och inte mattats i din ansträngning att skapa arbetstillfredsställelse för Dina undersåtar dubbar jag dig nu till riddare av solen och hjärtat.

Trumpetaren blåser fanfar, undersåtarna applåderar, hurrarop höjs i skyn och HERTIG ROLF - RIDDAREN AV SOL OCH HJÄRTA tar emot hyllningarna. HERTIGINNAN ULLA får emottaga blå och gula blommor.





Efter dubbningen åker Hertigparet i landå efter häst till festligheterna på Borggården på Nyköpings Hus.

Nedan t.v.

Vid honnörsbordet Riddar ROLF, med assistent BIRGITTA och Levers nye VD JOHN ROTHENBERG.

Nedan t.h.

"Jag är en liten påläggskalv från Skåne" sjöng trion LENA, KERSTIN och MONA med accompagnemang av trubadur LARS LINDBERG för ROLF.



Gästerna vid gästabudet var många - 260 st från när och fjärran. (Nyköping och Stockholm).

Det serverades helstekt lamm, kycklinglår och revbensspjäll till sallad och bakad potatis.

Speciellt för detta gästabud hade bryggt ROLFS GÄSTABUDSÖL.

Bland alla andra lät sig ELSIE och ROLAND väl smaka.

LEVERS NYE VD

forts fr s 1

ner. Jag blev också engagerad i det fackliga arbetet i Tyskland på ett helt annat sätt än i England. Fackets sätt att arbeta i Tyskland är nog mer likt det svenska.

JAPAN NÄSTA

-Efter fyra år flyttade vi igen och då till Japan. Jag blev ekonomidirektör vid UNILEVER JAPAN. - Det var en mycket stor kulturell förändring att komma från Hamburg till Japan. Man kunde varken läsa, skriva eller tala.

Lever i Japan var vid den tiden i stor utsträckning en margarinfabrik. I mindre delar sysslade vi med tvål, och shampoo och rengöringsmedel, som tillverkades av tredje part.

Personligen lärde jag mig mer under dessa fyra år än under någon annan del av mitt liv. Tidsuppfattningen i Japan liknar inget annat lands. De 20 åren som Unilever funnits i landet betraktades som nästan ingen tid alls.

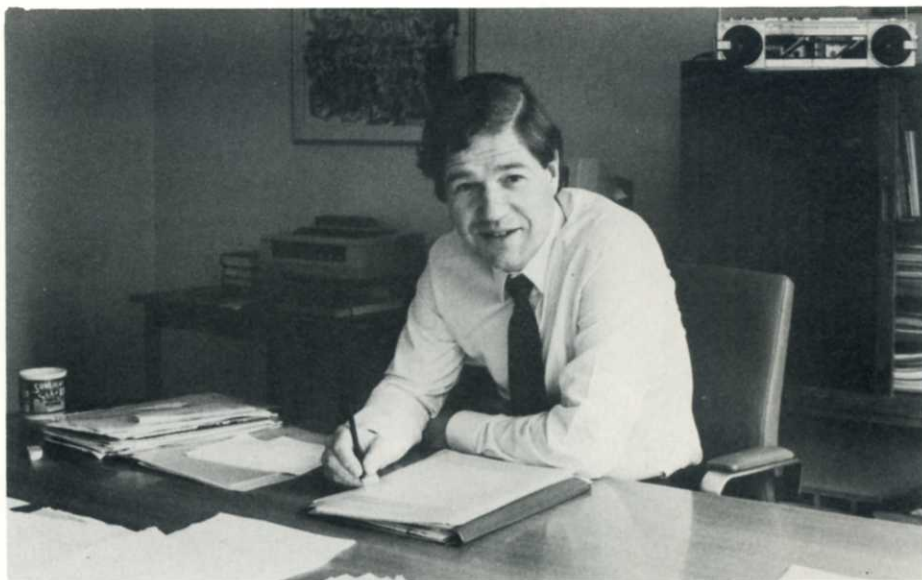
TILL MARGARINET I COLOMBIA

Efter fyra år igen - i december 1983 - var det dags för oss att flytta till Latinamerika, närmare bestämt Colombia. - Jag blev VD för COGRA LEVER i Bogota. Det var en mycket annorlunda utmaning i en del av världen där 20 veckor betraktas som en lång tid. - Jag flyttade från det mest automatiserade och sofistikerade landet till ett utvecklingsland med stora sociala och ekonomiska problem. Det var en ny utmaning.

-Margarintillverkning var den stora produktionsgrenen tillsammans med en del personliga hygienartiklar, lite tvättmedel och lite tvål.

TILLBAKA TILL LONDON

I Colombia blev det bara



1½ års arbete för i London väntade ett arbete i en ny verksamhet. Det var att inom Unilevers finansavdelning bygga upp en liten avdelning - en expertgrupp för att sköta köp och försäljning av företag inom Unilever. - Det har varit en mycket annorlunda roll och jag har varit mycket på resande fot. - När Unilever köpte CHESEBROUGH-POND tillbringade jag hälften av min tid i USA.

För barnen var det första gången de bodde i sitt hemland England eftersom de är födda i Tyskland och sedan bodde i Japan och Colombia.

SPÄNNANDE FLYTTA TILL SVERIGE

-Och nu tycker vi det ska bli spännande att flytta till Sverige. Vår familj är mycket förtjust i sportaktiviteter och utomhusliv och då tror vi att Sverige är perfekt. - Jag är också angelägen att få tillbringa mer tid på ett ställe.

Personligen är jag väldigt glad att ha fått erbjudandet att efterträda Rolf Lindman.

John, du har hunnit träffa en del personer under den korta tid du arbetat hittills och har säkert följt Levers utveckling sedan du bestämde dig för att komma hit. -

Hur är din inställning till ditt nya arbete med tanke på företagskultur och de eventuella problem som finns där?

- Min egen inställning till hur ett företag ska skötas och hur människorna ska arbeta stämmer mycket väl överens med Levers företagsfilosofi. Ett företags viktigaste resurs är människorna som arbetar där. - Jag arbetar med "öppen dörr". Det är viktigt att vi talar med varann och vi måste tillsammans skapa en attityd av "inte-skyllapå-varann".

- Vi ska fortsätta vårt mycket viktiga arbete som producent till flera kolleger inom Norden och inom Lever Europa. Vi ska arbeta tillsammans med Lever Europa både när det gäller att ge och ta och hela tiden ha den slutliga konsumenten framför ögonen.

Hur går det med svenskan?

-Än har jag inte lärt mig någon svenska. Men jag ska gå på en intensivkurs i slutet av augusti och efter det kommer jag verkligen att försöka börja arbeta på svenska. Men jag behöver säkert tiden på mig till årets slut för att lyckas. - Det är både till fördel och nackdel att alla talar så bra engelska här i Sverige.

Under 1988 håller mycket på att hända när det gäller produktion för Leverindus i Nyköping.

Varför har LEVERINDUS flyttat stora delar av sin produktion till Finland

Detergenten låter frågan gå till OWE ENGSTRÖM, ansvarig för marknads- och försäljningsavdelningarna på Leverindus.



- "Skälet ur Unileversynpunkt är att både Lever och Leverindus måste utveckla sina respektive marknader. För att kunna klara sig bra måste vi ha de produkter som kunden uppskattar till konkurrenskraftiga priser. - Man måste alltså ta alla möjligheter att skapa en mer rationell och effektiv produktionsapparat.

- Tidigare har Nyköping och Åbo tillverkat i stort sett samma sortiment. Nu genomför vi en specialisering. Vi blir duktigast både i Sverige och Finland, fast på olika saker. Vi får möjligheter att köra längre serier och att det blir bättre ekonomi förstår var och en.

I SAMBAND MED DETTA passar vi dels på att genomföra en värdeanalys på det

aktuella sortimentet som kommer att ge positiva effekter i samband med flyttningen och dels har vi med våra finska kolleger gått igenom alla möjligheter till harmonisering. - Vi siktar så långt så att vi i möjligaste mån ska ha gemensamma produkter i Finland och Sverige med svensk/finsk text. - Det är redan många produkter på gång.

Som väl alla vet hade vi här i Nyköping stora problem med varuförsörjningen under första halvåret -87. Problemen löstes under senare delen av 1987 och under den tiden överfördes 20-30 produkter till Finland.

- Av tradition har vi länge haft mycket kontakt med den finska fabriken. Vi har ju haft en gemensam skandinavisk organisation under VD Ingvar Eriksson. Även produktutveckling görs gemensamt under GÖRAN SCHULTZ ledning. Kanalerna har varit färdiga. Jobbet har blivit enklare. Det gäller att göra en gemensam produkt.

Leverindus i Finland har precis lika god ställning på den finska marknaden som vi har på den svenska.

Produktionen är visserligen lite längre bort men vi har förstärkt planeringssidan och utnyttjar det kontaktnät vi har. Om en vara produceras i Finland ena dagen är den i Nyköping redan dagen därpå.

HAR ERA KUNDER REAGERAT NÄR NI HAR BYTT TILLVERKARE?

- Våra kunder är professionella och sysslar ofta med egen tillverkning. De har sina krav på effektivitet och rationalisering och har därför en särskild förståelse för de skäl som

ligger bakom vår produktionsöverföring. Det ger dem långsiktigt fördelen av bättre priser.

RESTNINGAR ÄR IDAG ETT MINNE BLOTT. Kunderna rankar nu Leverindus högt beträffande leveranssäkerhet och där ska vi fortsätta att vara.

Men visst känner vi oss lite sorgsna när vi för en del av sortimentet tar avsked av kollegerna på Lever. Vi har haft mycket god hjälp av många, många både i produktionen och administrationen.

Men vi är kvar i Nyköping med våra spraytorkade produkter så nog kommer vi att ses en hel del även i fortsättningen!



PETER JONASSON är en av de ansvariga på Leverindus för arbetet med att föra över tillverkning av Leverindusprodukter till den finska LEVER-fabriken i Åbo.

Peter, vad händer och har hänt beträffande produktion av Leverindus-produkter i Finland?

- Det började hösten 1986 när tillverkningen av ett par ALFA LAVAL-produkter överfördes till Åbo-fabriken. Därefter kom turen till produkter i kapslar och efter ytterligare ett halvår stängdes hygienlinjen i Nyköping och alla enlitersflaskor och mindre överfördes till Finland.

Det betydde ett 30-tal produkter.

-Nästa steg var dunkarna - 25-, 10- och 5-litersdunkar, och dessa överfördes under sommaren när 4-rörsfyllaren monterades ner i Nyköping och flyttades över till Åbo-fabriken.

-När dunkarna tillverkas i Åbo har vi ungefär 120 produkter på produktion i Finland. Hela projektet ska vara klart till årsskiftet 88/89.

-Det sista som går över är fyllningen av våra fat och containrar i nov/dec -88. Sedan har Leverindus bara tillverkning av sprayade pulver kvar i Nyköping. Så av Leverindus ca 300 produkter kommer enbart drygt 10 att tillverkas i nyköpingsfabriken fr o m januari 1989.

Peter, hur går samarbetet mellan Leverindus i Nyköping och den finska fabriken?

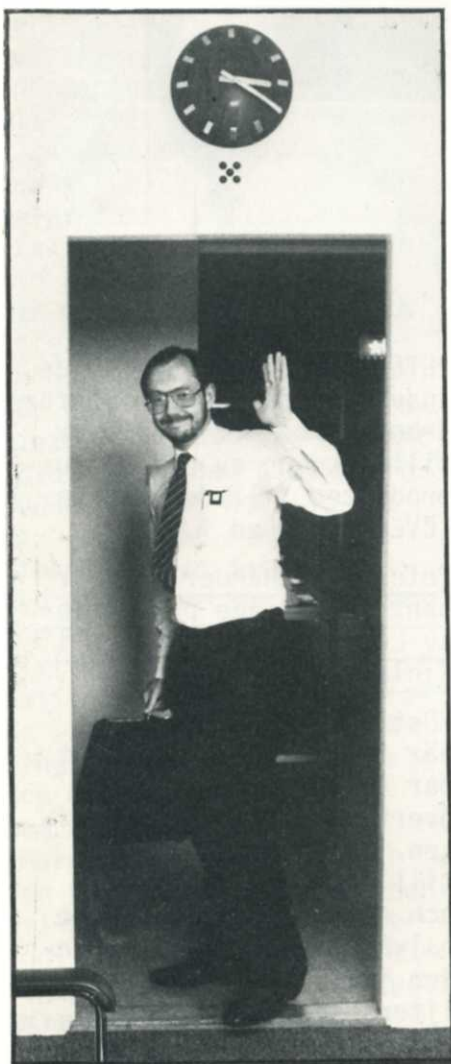
-I den här produktionsöverföringsfasen - där vi befinner oss just nu - är förhållandena mycket speciella. Det är väldigt många olika produkter som Åbo tillverkar för första gången och tänk dig alla recept på de olika produkterna, alla nya råvaror etc, etc.

-De jobbar som bara den i Finland och de gör ett fantastiskt arbete! Vi får de produkter vi beställer hem och vårt samarbete går mycket, mycket bra.

-Alla produkter ska också i fortsättningen lagerhållas här i Nyköping, så direkt efter produktion fraktas de till Nyköping med lastbil och båt. NILS PETERSON på

lagret rapporterar till GUNILLA ANDERSSON på Leverindus ekonomiavdelning när varorna kommer hem och hon kontrollerar att det stämmer med planen. - Det fungerar mycket bra.

-Det är många som är involverade i den här produktionsöverföringsprocessen, säger Peter. En liten arbetsgrupp bestående av BERTIL MALM, HANS VIRTANEN (Bertils kollega i Åbo) och jag själv har dragit upp de praktiska riktlinjerna för själva överföringen. - HANS LINDQVIST och GÖRAN KENNMARCK på lab har gått igenom alla recept, GÖRAN SCHULTZ ska godkänna och ha produktansvar för allt som går över till Åbo, INGEMAR RUNLIND gör "work plans" och ser till att materialet räcker, så länge produktionen är igång i Nyköping.



HEJ DÅ MARTIN !

MARTIN MCGEE byter arbete inom Unilever från Nyköping till Tokyo och arbetar från augusti på NIPPON LEVER (det betyder LEVER i Japan).

Martin, du har bara hunnit arbeta i Nyköping drygt två år, men vi tycker vi har hunnit lära känna dig mycket bra.

-Jag har verkligen känt mig hemma hos Lever i Nyköping, men tiden har gått väldigt fort för det har hänt så mycket hela tiden.

NU FLYTTAR VI TILL JAPAN - min fru och jag - och där stannar vi nog i minst tre år. Det är en stor investering för Unilever att skicka någon till Japan och då vill de statsa på någon som kan stanna så länge. - Det är en helt annan kultur man måste sätta sig in i för att kunna arbeta i Japan, men arbetet måste byggas både på japansk kunskap och Unilever-kunskap.

DET JAPANSKA UNILEVER-FÖRETAGET säljer både hygienprodukter och livsmedel, men de har ingen egen fabrik utan har tredjeparts-tillverkning eller importerar. -Nu är det meningen att de ska bygga en egen fabrik och det är en av anledningarna till att jag kommit dit. I mitt jobb ska ingå att utveckla och kontrollera nya teknologier, nya produkter, leda utvecklingen och se till att de satsningar som ska göras i Japan blir de rätta. Det är viktigt att Japan får produkter som andra produkter kan födas från.

EN KOMPLETT TEKNISK GRUPP kommer att finnas i Japan och den håller på att bildas just nu. Det blir fler nyanställda och flera från andra länder. Japan kan inte hitta all kunskap lokalt. Det är också viktigt att införa Unilever-kulturen på ett mer markerat sätt. Jag kommer hela tiden att ha kontakt med forsknings- och utvecklingsavdelningen i

England och vi kommer att driva utvecklingen så den passar de japanska marknadsplanerna.

Hur ska ni bo?

-Det kan bli väldigt svårt med bostad. Huvudkontoret ligger i Downtown i Tokyo. Fastighetskostnaderna är de högsta i hela världen. Hyran kan ligga på 50 000 kr/månad för en lägenhet. Och det går inte att köpa en lägenhet eller hus. Vill man bo lite lugnare och billigare kan man bo i Yokohama, som är 1.5 tim resa med tåg utanför Tokyo.

Martin, har du varit i Japan förut?

-Jag har varit där några veckor på semester och jag är intresserad av andra kulturer, så jag har hunnit lära mig en hel del redan.

I JAPAN HAR MAN EN ENKEL LEVNADSSTIL. Det kan vara så att man sover på golvet och kan titta ut genom pappväggarna.

DET ÄR LÄTT ATT FÅ KON-TAKT med japanerna. Många vill gärna hälsa på en engelsman och passa på att tala de få ord de kan. De är väldigt ivriga att få veta hur det ser ut i Europa.

Hur blir det med språket?

-Önskemålet är att kunna tala japanska efter en tid. Att prata är inte så svårt, men att skriva och läsa är mycket värre. - Har Du hört förresten att ordet NEJ inte finns på japanska. Kroppsspråket är en viktig del och det behärskar jag nog rätt bra eftersom jag tycker om att spela teater.

Vi önskar dig LYCKA TILL Martin och vi hoppas att du skickar ett brev till Detergenten när du har bott i Japan ett tag och berättar hur du har det.

NY ERIC PÅ LAB



ERIC HARRIS är engelsman och 32 år gammal. Detergenten träffar Eric en dag på jobbet i mitten av augusti mitt emellan två intensivkursveckor i svenska.

-"De säger att jag talar svengelska ibland", säger Eric. "Ordförrådet är det inte så stort fel på, men det är svårt att binda ihop meningarna rätt".

Eric är utbildad i kemi vid Oxfords universitet. Han anställdes för 10 år sedan - han firar 10 år den 4 september - som trainee på Lever Brothers och arbetade sex månader med försäljning, personal och marknadsföring.

ARBETADE MED TAED-SYSTEMET

-"Jag sålde mycket Omo och Persil till handlarna under min säljperiod. Sedan började jag mitt arbete på utvecklingsavdelningen med Persil Automatic och utvecklingen av TAED-systemet."

"Jag kom därefter till Levers andra fabrik i Warrington och blev arbetsledare för 'the distilled fatty acid plant', där vi gjorde tvålbaser för Persil tvåltvättmedel."

PRODUKTIONSCHEF I PORT SUNL

-"Efter det arbetade jag som produktionschef för flytande avdelningen vid Port Sunlight-fabriken." Sedan kom turen till pulver och jag blev produktionschef för pulvertillverkningen vid Port Sunlight. - Jag har stor erfarenhet både av pulver- och flytande tillverkning.

TECHNICAL INFORMATION OFFICER

"De senaste två åren har jag arbetat på TIS i London. TIS är en förkortning av Techni-

cal Information Service och förser Unilever-företagen i världen med teknisk information. Det är bara en del av dess verksamhet. Jag var "Technical Information Officer" och arbetade för tekniske senior-medlemmen i Detergents Coordination - Dr Peter Evans.

Arbetet på TIS gör att man får en mycket vidare syn på Unilever och man kan knyta många värdefulla kontakter."

TILL NYKÖPING

-"Jag är glad att få tillfälle att arbeta i Nyköping. Jag vet att mycket är på gång här, t ex när det gäller harmonisering av produkter inom Skandinavien och mycket återstår att göra."

"Jag har redan i mitt nya jobb varit och träffat folk i Finland och Danmark och på Levers marknadsavdelning i Stockholm."

Kvalitet är ett mycket viktigt begrepp i vårt jobb här på laboratoriet. Den bästa kvaliteten till alla fabriks kunder är självklart det vi strävar efter.

-Att hålla kontakt med Levers utvecklingscentrum i Vlaardingen och Port Sunlight blir en viktig arbetsuppgift för mig.

-I Sverige har det hänt mycket på förpackningsområdet - jag tänker närmast på säljfärdiga pallar. Förpackningsutveckling är ett mycket viktigt område.

VILL BO I NYKÖPING

-"Vi vill bo här i Nyköpingsområdet - min fru och jag - eller i Trosa. - Det är väldigt ont om hus just nu, men jag hoppas vi ska hitta något snart. Vi ser fram emot att bo här i Sörmland med den vackra omgivningen och vi längtar efter att få delta i de utomhusaktiviteter ni har här. - Paddla kanot har jag gjort för flera år sedan, orientering tycker jag är kul, åker skidor gör vi gärna. Vad jag kommer att sakna från England är nog cricket."

VÄLKOMMEN TILL LEVER OCH NYKÖPING, ERIC!

FYRRÖRSFYLLAREN PÅ FLYTANDE FLYTTAD TILL FINLAND



CATARINA ARVIDSSON omgiven av arbetskamrater efter sista körningen på "4-rörsfyllaren" den 1 juli 1988. - Nu är Finland i full gång med monteringen av 4-rörsfyllaren i Abo-fabriken.

Med på bilden: JOACHIM ROSE, EVA ANDERSSON, HENRY HULTGREN, TAMAS EVETOVICS, SALME RAASAKKA, CATARINA, STEFAN HULTGREN. Med ryggen mot kameran: STIG MÅRD, LENNART ÖSTLUND och KB WIKLUND

Foto: Göran Hofstedt

NY KVINNA PÅ LAB



ANN CHRISTIANSEN heter Levers nya medarbetare på utvecklingslaboratoriet.

Ann är civilingenjör och ska arbeta i Nyköping med fyra olika utvecklingsprojekt under ca ett år.

Det är utvecklingsprojekt på avdelningarna för pulvertillverkning, flytande och förpackningsutveckling.

TJEJMILEN!

För fjärde året i rad springer Lever-flickor TJEJMILEN.

Från Nyköping startade fyra tjejer - TINA LINDERHOLM och SUSANNE ERIKSSON från Pulverpackningen, BRITT-LOUISE JOHANSSON Matsalen och DAGA NILSSON-LUNDKVIST, senioraktivist.

Från Stockholm startade tre flickor, varav två i tävlingsskassen: TURID COLLIN på Sv U:s redovisningsavdelning som kom på 295:e plats och BRITT-MARIE KLING, Levers marknadsavdelning som kom på 376:e plats. INGRID FORSSTRÖM, trainee på Gibbs sprang också loppet.

Visste Ni att

alla medlemmar i Personalföreningen får 10 % rabatt på solning på MARIE'S KROPPSVERKSTAD på Fågelbovägen 17.

Förslags- verksamheten



VILKA FICK VÅRENS FÖRSLAGSBELÖNINGAR?

Till den 16 augusti har följande förslagsbelöningar utdelats:

Sidolimningen
Automatiskt stopp för handtagmaskinen

STIG MYRBAKK fick en premie på 1600 kr samt penninglott.

Sidolimningen
Beställnings- och uttagslista reservdelar

STIG MYRBAKK fick hedersomnämning och penninglott.

Kontoret
Telefonlister - effektivare information om nummerändring till abonnenter med nummersändare.

STIG SOLFORS fick en premie på 500 kr samt penninglott.

Kontoret
Förenklade telefonnummer-rutiner vid rumsbyte.

STIG SOLFORS fick 600 kr och en penninglott.

Pallningsstationen
Fotoceller som hindrar lösa paket ut i lastarna

ROGER VALETTE fick hedersomnämning (idén ej ny men god) och penninglott.

ÖPPET HUS

Pensionärsträffarna på FOLKUNGAGÅRDEN startar igen

FREDAGEN DEN 30 SEPTEMBER mellan kl 14.00 - 16.30.

Sedan träffas vi den sista fredagen i varje månad hälsar

Elsa Agnarsson



HUNDRAÅRINGEN I

PORT SUNLIGHT

Visste Ni att

den 3 mars 1988 var det exakt 100 år sedan som Elizabeth Lever, maka till William Lever, klippte av bandet till den nya tvålfabriken LEVER BROTHERS och staden PORT SUNLIGHT

Även om det var en viktig händelse vid den tiden, kunde ingen tro att det som började den dagen skulle växa tills det blivit en av de största konsumentvaruföretagen i världen.

Under hela året firas födelsedagen på olika sätt.
-Ett av de äldsta husen i Port Sunlight har iordningsställt som det stod 1888 men i ett av rummen finns en utställning hur det kan se ut i framtiden.

I stadens skola finns en utställning om tvåltillverkning under 100 år.

"Vi har gjort en del aktiviteter speciellt för skolorna", säger en av arrangörerna. "Vi har bl.a gjort en video-film som visar - ur en ung pojkes ögon - hur man levde i den lilla staden vid sekelskiftet."

Just kring månadsskiftet juli/augusti når 100-årsfestligheterna sin höjdpunkt med stora konserter, gammaldags "music hall"-

PERSONALNYTT

Vi gratulerar till

90 ÅR	
Gerda Karlsson	16/10
75 ÅR	
Einar Lundström	4/10
70 ÅR	
Alf Ringberger	31/10
20 ÅR I TJÄNST	
Margareta Vesterlund Leverindus	14/10
10 ÅR I TJÄNST	
Jan-Erik Näsberg Försäljningsavd	16/10

TACK

Hjärtligt tack för uppvaktningen på min högtidsdag.

Evert Johansson

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

Sven Pehrson

Ett hjärtligt tack till Leverindus AB, Lever IF samt arbetskamrater för uppvaktningen på min 50-årsdag.

Göran Kennmark

Tack alla Ni som gjorde min födelsedag så extra trevlig med besök, blommor och presenter.

Tage Hagström

föreställningar och som kronan på verket den 4 augusti the SUNLIGHT CAVALCADE, ett spel baserat på den förste Lord Leverhulme's liv.

Två böcker har getts ut i samband med jubiléet. Den ena heter THE FIRST HUNDRED YEARS och berättar om Port Sunlight-fabrikens historia. Den andra heter SUNLIGHTERS och den handlar om staden Port Sunlight.

Dessa finns att låna hos Monica Lundberg

Hjärtligt tack för uppvaktningen på min 75-årsdag.

Maylis Lundström

Ett hjärtligt tack till LeverAB för gåvan jag fick på min "25-årsdag".

Bengt Andersson

Ett varmt tack till företaget och till mina arbetskamrater för vänlig uppvaktning på min 50-årsdag.

Seija Szabo

Ett varmt tack till Lever AB och mina arbetskamrater för alla fina år tillsammans samt för minnesrik fest och present.

Evy Gelin

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

Evert Rådström

Jag vill genom Detergenten förmedla ett tack till "En tacksam arbetare" för de fina rosorna jag fick på borggården. Det var något av det finaste som hände mig den kvällen.

Rolf Lindman

Dödsfall

Pensionär HELENA LINDERHOLM avled den 6 augusti 1988 i en ålder av 71 år.

Helena Linderholm arbetade före sin pensionering på tvålavdelningen.

Pensionär TORA KARLSSON avled den 22 augusti 1988 i en ålder av 84 år.

Till LEVER AB vill vi framföra vårt varma tack för den fina kransen vid min makas och mors Helena Linderholm jordfästning.

Gösta och Tina Linderholm

HOME COMING DAY FÖR FD MARKNADSFÖRARE



Samlade runt 'nestorn' STIG SÖDERBLOM är MARTIN GUMPERT, ANDERS SEWERIN, STEFAN SCHLYTER, och SATISH SEN. I bakgrunden MARGARETA WERNEVI



Tre marknadsförare tillika VD för SUMA/LEVEINDUS under olika perioder: ROLF LINDMAN, CARL-JOHAN STRÖMBERG och INGVAR ERIKSSON.

NÄRINGSLIVET TAR AVSKED



ROLF är uppväktad av ROLF ÖLTENG, fd VD för ICA EOL och BIRGER JARL PERSSON, fd VD för ICA HAKON.



En silvertacka överlämnar HENRIK SKIÖLDEBRAND, chef för Boliden Kemi - Levers största leverantör.



Många hårda paket från ICA-förbundet som representerades av bl a ROLAND FALLIN, PETER DETTMAN, BIRGER JARL PERSSON (skymd) och FRANS HENRIK SCHARTAU.



Ett varmt farväl tog ROLF av LENA JARKING, jurist på Kemikontoret. I bakgrunden väntar LEONARD EEK med hustru KICKI.