

**LEVERINDUS
MOT HENKEL**
s 6

**NU KOMMER
FLYTANDE VIA**
s 4

**DE SÄLJER
LEVER PÅ
TELEFON** s 5

DETERGENTEN

Personaltidning för Lever och Leverindus

Argång 17

NR 7 1988

LENNART ROTH FLYTTAR TILL LONDON OCH BLIR TECHNICAL OFFICER OVERSEAS



**LENNART, DET HAR LATER
MYCKET ENGELSKT - VAD
INNEBÄR DITT NYA ARBETE?**

-Det är - som jag tycker - ett mycket spännande arbete inom Detergents Coordination. Det finns tre liknande befattningar riktade mot tvättmedelsfabriker i 36 olika länder som inte tillhör Europa eller Nordamerika. Dessa båda världsdelar har sina egna Technical Officers.

-Jag och mina två kollegor kommer att vara involverade i alla tekniska frågor för Unilevers tvättmedelsfabriker i 36 länder. Bland "mina" länder finns t ex Nya Zeeland, Elfenbenskusten, Zaire, Indonesien, Filippinerna etc.

-Vår uppgift blir att stödja länderna, vara inkörsport för central hjälp, utnyttja tekniska förbättringar som gjorts i andra Unileverföretag, vara involverade i utvecklings-/maskin-/råvarufrågor förutom rena fabrikstekniska

frågor, som t ex att hjälpa till att hitta andrahandsförpackningsmaskiner, att bygga upp nya fabriker.

-Det här är inget nytt i Unileversammanhang. Det är en gammal strategi att överföra kunskap från ett företag till ett annat och att ge resurser som ska stödja och hjälpa.

-Dessa länder representerar hela spektrat av utvecklingsfaser från rena utvecklingsländer till mycket tekniskt utvecklade länder.

-Det blir många resor - ca fyra månader om året kommer jag att vara på resande fot. Det ska bli mycket spännande och intressant att få arbeta tillsammans med människor från så många olika länder och kulturer.

**FAMILJEN DÅ - STAR DE UT ATT
VARA UTAN DIG SÅ MYCKET?**

Ja, vi har fattat ett gemen-

Nu flyttar jag till London och nya arbetsuppgifter, säger LENNART ROTH och viftar med UNION JACK, symbolen för hans nya "hemland".

□□□□□□□□

samt beslut och arbetet kommer att vara för en begränsad period - snarare två än tre år. Min arbetsplats i London blir Unilever House och vi ska försöka ordna en bostad i utkanten av London.

**VARFÖR LÄMNAR DU OSS NU? -
HAR DU GJORT "DITT" PÅ LEVER?**

-Jag byter inte jobb för att jag är "färdig med Nyköping - inte alls. Men jag fick erbjudandet om det här arbetet som innebär att ta ansvaret för den tekniska utvecklingen för 15 länder och som arbete betraktat är det mycket intressant och stimulerande. Jag känner personligen mycket för det. Därmed inte sagt att jobbet i Nyköping inte är intressant, för det är det och jag

forts s 2

forts fr s 1

skulle gärna velat vara kvar ett tag till, men arbetet i London finns nu och jag vill gärna ta den chansen.

-Man kan ju fundera om det är lämpligt ur fabriken synpunkt just nu med chefsbyte och jag tycker att det finns både för- och nackdelar. Vad fabriken behöver är en lugnare period där vi kan befästa de förändringar vi har genomfört. Därför kan ett personbyte i den här fasen vara lämpligt.

-Vi går från intensiv tillväxt och förändring till stabilisering. Vi måste ännu mer koncentrera oss på att lära oss köra den utrustning vi har. Under de senaste tre åren har vi köpt utrustning för 80 milj kr. Det är en nivå som är mycket hög och har krävt väldigt mycket arbete av alla individer i fabriken. Därför är det kanske inte så olämpligt att skifta generation.

-Det är viktigt att vi lär oss att den nya perioden av stabilitet, som vi nu går in i, är minst lika viktig som förändringsprocessen. Förändringarna har givit oss möjligheter att förbättra oss. Nu måste vi realisera våra nya möjligheter.

VI SKA UPPNÅ DE EFFEKTER, DEN KVALITET OCH DEN SERVICE SOM ÄR VÅRA MÅLSÄTTNINGAR.

Det är ett arbete som kommer att fortsätta att kräva att vi jobbar målmedvetet och intensivt. Vår långsiktiga överlevnad är baserad på att vi blir en fabrik med låga kostnader, hög kvalitet och hög servicegrad. - Det uppnår vi inte bara genom att skaffa ny utrustning utan vi måste också lära oss att hantera den nya utrustningen på ett fullgott sätt.

-Om man ser på VAD SOM HAR VARRIT VIKTIGT DE SENASTE ÅREN så är det dels maskinutrustning - en mycket viktig bit - men lika viktigt är att förstå att vi är en skandinavisk fabrik. Vår roll att leverera konsumentvaror till Sverige/Danmark/Finland. - Det gör att vi måste tänka skandinaviskt - betrakta exporten till Finland/Danmark som lika viktiga inslag i vår verksamhet som vår produktion för Sverige.

-Vår framtid bygger på att få en kritisk storlek på vår fabrik som bör överstiga 100 000 ton produkter per år. 1986 producerade vi 50 000 ton, år 1987 70 000 ton och vi kommer under 1988 att närma oss 80 000 ton. - Jag har förhoppningen att tonnageökningen ska fortsätta så att vi i början av 90-talet ska nå över 100 000 ton. Vi har utrustning som kan tillverka detta

LENNART, KOMMER DU TILLBAKA TILL LEVER OCH SVERIGE?

-Jag är inte alls främmande för att återvända till Sverige - tvärtom. När jag tänker tillbaka så jobbade jag på somrarna på Sunlight när jag var 17-18 år.

JAG ÄR ETT SUNLIGHT-BARN

Efter utbildningen återvände jag till laboratoriet och när jag sedan jobbat utomlands i några omgångar har jag alltid kommit tillbaka. - Jag är ett sunlightbarn från den tiden och jag har fortfarande väldigt starka känslor för Sunlight/Lever. Jag kommer att vilja tillbaka till Sverige, så kan jag fylla en roll i Levers organisation så kommer jag nog att göra det.

-Jag har känt mycket för det här arbetet i Nyköping rent personligt. Det har inte va-

rit ett jobb utan ett sätt att leva. Min motivation har varit väldigt hög att utnyttja mina kunskaper och kontakter från mina år utanför fabriken för att göra det jag gjort här.

-När jag kom tillbaka såg jag min roll att jobba för att växa för att öka överlevnaden. Detta innebar också att vi måste förändra oss, investera kraftigt och nu står vi med en av Unilevers bästa fabriker med de bästa förutsättningar att klara 90-talet.

-JAG VILL OCKSA GÄRNA BETONA VIKTEN AV ATT VI MÅSTE TRÄNA, UTBILDA OCH FÖRBEREDA OSS FÖR FRAMTIDEN MED ALLA MEDARBARE SOM DELAKTIGA. - Vad jag sett under mina år här så har kvinnorna inte haft samma möjligheter att utveckla sig själva som männen. Det behövs en speciell satsning för att kunna utnyttja den potential som våra kvinnliga medarbetare har.

-Jag känner en mycket stor personlig tillfredsställelse över att vi lyckats entusiasmera ett par kvinnor att träna sig och att ta på sig ett större ansvar än vad som är vanligt i vår och andra organisationer. - Jag hoppas detta är en början - att det inte stannar vid detta utan att vi ska vidareutveckla detta så att vi får en mer integrerad organisation på alla nivåer.

KVINNOR- NI GÖR RÄTT SOM SATTAR PÅ INBRYTNING PÅ TIDIGARE MANSDOMTNERADE OMRÅDEN! - Jag tror att helheten blir mycket bättre så.

Så vill jag hälsa min efterträdare varmt välkommen till Nyköping. - **SEPPO, LYCKA TILL I DITT NYA ARBETE!**

DETERGENTEN

(latin = rengöraren)

NR 7

ÄRGÅNG 17

Manusstopp för nästa nummer 14/11

Utgiven av

LEVER AB
611 87 Nyköping
Tel 0155/802 00

**Redaktör och
Ansvarig utgivare**
Monica Lundberg

Redaktionskommitté

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

SÖRMLANDSTRYCK Åkerblom Tryckeri AB

FABRIKSCHEFEN I FRÅGESTOLEN



Hur blir det med Jagenberg Timningsmaskin? Ska vi inte köpa någon ny sådan?

-Jo, det ska vi men projektet blir lite fördröjt. Vi kommer att få anslaget godkänt i slutet av oktober och leveranstiden är runt 1 juli 1989.

I slutet av detta år - vecka 52 - ska vi flytta säckfyllningen från gamla tvålen till byggnad 3 i bottenvåningen där fyrrörsfyllaren stod. - Sedan flyttar vår nuvarande Jagenberg till gamla tvålen så efter semestern har vi två timningsmaskiner där.

-Och då får flexifabriken flytta in i sina lokaler

ÄR VI NONCHALANTA MED SKYDDEN PÅ MASKINERNA?

En person klämde armen i CMC-maskinen på pulverpackningen. Det blev ingen allvarlig skada, men personen fick en del besvär och sjuk-skrivning några dagar.

Om luckorna till "wrap-around-maskinen" på pulverpackningen är öppna ska man inte kunna köra maskinen. - Som det är konstruerat idag kan den kontakt som ska påverkas av luckorna i stängt läge på enkelt sätt påverkas utan att stänga luckan.

Detta är vad som hände vid olyckstillfället. Luckorna kommer att byggas om och förses med kontakter som bara kan påverkas av luckorna.

OVE JANSSON, som är huvudskyddsombud i fabriken, vill

där Jagenberg står idag.

ANDRA FÖRÄNDRINGAR gäller containerlagringen av pulver på våning 2. Vi ska ta bort väggarna mellan nuvarande pulverhanteringen och gamla flytande fyllningen. Sedan kommer det att bli en öppen lokal med kör-möjligheter för truckarna både till höger och vänster om trapphuset.

PÅ PULVERAVDELNINGEN, närmare bestämt på efterdoseringen, håller vi på att utöka antalet dosermöjligheter, dvs vågar. - För att minimera antalet baspulver och kunna köra tornet så effektivt som möjligt eftersosserar vi de ingredienser som är möjliga. Vi har 9-10 vågar för efterdosering idag och det finns utrymme för ett par till.

Hur är det med harmoniseringen på förpackningsområdet, egentligen? - Har vi inte en massa udda förpackningar och storlekar just nu?

Lennart Roth: -Under detta året har vi fyllt pulver i nio olika förpackningar. I diskussion med de andra länderna har vi enats om att 5-6 olika storlekar skulle

i detta sammanhang rikta en uppmaning till alla som arbetar nära maskiner:

- NONCHALERA INTE DE SKYDD SOM FINNS. DE ÄR TILL FÖR ER SKULL.

Så här står det nu på choklad- och cigarettautomaten i Matsalen:

OBS - p.g.a. kontinuerlig åverkan (stöld) på denna automat kommer den tillsvidare att vara avstängd.

CANTEEN

-Är det vi som jobbar på Lever som går upp och ruskar i automaten tills något av innehållet ramlar ut eller försöker bända upp framsidan för att kunna plocka ut godis och cigaretter?

-Det frågar Canteen sig och det frågar vi oss som går upp och ska handla i automaten.

vara maximum här i fabriken.

-Vi har planer på att sluta med provpaketstorleken. Sedan planerar vi att låta 40 och 52,5 dl bli 45 dl och då är vi nere i sex storlekar. Så småningom har vi tänkt oss att 15- och 20-dl kapslarna ska bli en gemensam storlek.

Hur blir det med VIM? - Det går rykten att vi inte får fortsätta tillverka VIM i Nyköping.

-Ja, tyvärr stämmer det. Det lutar mot att VIM kommer att flyttas ut ur vår anläggning under 1989. Beslutet är ekonomiskt baserat och produktionen av VIM för Skandinavien kommer att kunna göras till en lägre kostnad i Holland.

Diskussioner pågår att allt rengörings- och diskmedel för Sverige/Danmark/Finland skulle flyttas till Nyköping.

-Vad vi sedan ska försöka satsa på är att ta hit tillverkningen av flytande tvättmedel. Om det blir succé och tonnaget blir stort så kan vi satsa på att fylla 2-litersflaskor på Cornianimaskinen.

GE "FASIKEN" I VÅRA TVÄTTVÄSKOR!

säger en arg RITVA ANDERSSON, som förestår Provtvätteriet i Nyköping.

På väg till Tvätten har två väskor med tvätt från Stockholm försvunnit vid två olika tillfällen under september. - "Detta har aldrig hänt tidigare under min tid", säger RITVA. "Det hela är mycket underligt. Vi tror knappast det var smutstvätten man var ute efter utan snarare väskan, för i båda fallen var det en flott resväska/kabinväska som försvann."

"Tag inte din finaste väska och skicka tvätten i. Det räcker om väskan håller för det den är avsedd för."

LEVER'S SÄLJARE PÅ REGION NORR TRÄFFAS PÅ KONFERENS



"Det är kul att träffa alla på region Norr samtidigt", tycker **CHRISTER ÅBERG**, **PEDER LINDAHL** och **NINNIE NISSER**. Peder och Ninnie är helt nya säljare på LEVER. Peder efterträder Ake Jonsson, Östersund, och Ninnie övertar Karl-Gunnar Kräns distrikt i Stockholm och Gotland. - I bakgrunden **ROLF FREDHOLM**, **ÖVE BRINKHEDEN** och **MATS PETERSSON**.

Framför **OPERAN** i Stockholm med Slottet i bakgrunden samlades säljare och telefonförsäljare från region Norr en dag i september.

Under konferensen presenterades en ny produkt **FLYTANDE VIA** och en nygamal **ANDY ORIGINAL** OCH **ANDY CITRON** i enlitersflaska.

Säljgruppen fick tillfälle att diskutera och ventilerasamma problem och det största var leveranssvårigheterna.

"Har vi lagt ner tillverknin-gen av **KLARA** och **VIM**? Vi får ju inget att leverera ut."

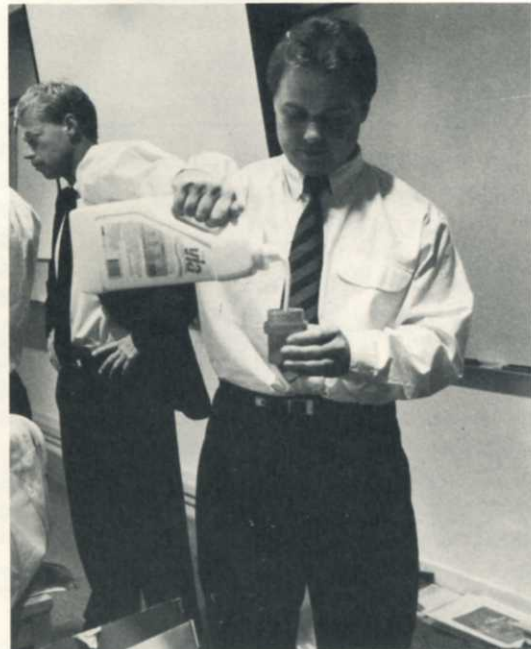
"Det här är för oss säljare en ren katastrof." - "Flera butiker har plockat bort hyllskyltarna för våra produkter." - "Från att ha haft mycket gott rykte som pålitlig leverantör har vi idag ett mycket dåligt rykte." Reaktionerna från säljarna var många och starka.

NU KOMMER FLYTANDE VIA ~ LEVERS FLYTANDE TVÄTTMEDEL



"Vi packar om flaskorna med **FLYTANDE VIA** till halv-pallar på flexifabriken", säger **SOILE JUHALA** och **MAJ-LIS RING**. Produkten tillverkas och packas i Frankrike och kommer till Nyköping på järnväg.

Flytande tvättmedel



"Så här trögglytande är **FLYTANDE VIA**", säger produktchef **LARS-GÖRAN OTTOSSON**, "och därför ligger den kvar i doseringsfacket tills vattnet sköljer ner den."

I bakgrunden **HANS SAVONIJE** som är LEVERs nye försäljningsdirektör.

forts s 5

forts fr s 4

LARS-GÖRAN OTTOSSON HAR ORDET:

Tvättmedelsmarknaden i Sverige fortsätter att växa. Mellan 1981-87 ökade den med 20%. Man tvättar mindre tvättgods varje gång och därmed oftare. -Modfärger bidrar till att man måste tvätta färre plagg/tvätt.

- I Sverige är det framför allt pulver man använder när man tvättar.

- Men flytande tvättmedel tar fler och fler marknadsandelar, både i USA (20 %) och Europa. I Europa har det funnits flytande tvättmedel på marknaden sedan 1981, men försäljningen tog inte fart förrän 1986.

Anledningen till uppgången är att konsumenten börjat inse fördelarna med flytande tvättmedel. - Det är bekvämt att dosera, det blir inga pulver-

rester, det löser sig snabbt.

-Redan i början av 80-talet genomförde vi på LEVER konsumenttester med flytande tvättmedel. Intresset bland konsumenterna var inte särskilt stort. Följaktligen blev de flytande tvättmedel som våra konkurrenter lanserade heller inga succéer.

-Vi fortsatte att utveckla flytande tvättmedel med sikte på framtiden och efter den explosionsartade utvecklingen ute i Europa 1986, gick vi på nytt ut med ett konsumenttest. Då visade det sig att konsumenten hade lätt att se fördelarna med FLYTANDE VIA. FLYTANDE VIA väckte nyfikenhet, man tyckte att "det ligger i tiden".

Förpackningar testades och tvålitersflaskan förordades. - I mars 1988 gick vi ut med ett

landsomfattande konsumenttest av FLYTANDE VIA i 2-litersflaska.

FLYTANDE VIA mottogs mycket positivt både av konsumenter och maskinfabrikanter.

Andra generationens flytande tvättmedel FLYTANDE VIA har hög viskositet (tjockflytande) för att kunna doseras direkt i huvudtvättfacket. Produkten ligger kvar i facket tills vattnet sköljer ner det. FLYTANDE VIA startar sedan sitt tvättarbete så snart den kommer ner i maskinen. - Vanligt pulver behöver tid att lösas upp men FL VIA utnyttjar programtiden med full effekt från första stund.

FLYTANDE VIA är det första flytande tvättmedel som går att dosera på vanligt sätt, dvs direkt i huvudtvättfacket.



PIRJO LÖFMAN, PRODUKTCHEF på LEVERs marknadsavdelning som tidigare har arbetat på LINTAS Reklambyrå, presenterar ANDY i ny flaska och ny doft.

ANDY ska vara det ledande märket för SKONSAMHET.

Det innehåller inte ammoniak och gör rent på ett skonsamt sätt.

Nu i ny enlitersflaska med praktiskt handtag, ny etikett och en ny citronvariant.

"Ni kommer att se en helt ny typ av annons i veckopressen, som talar till de som är rädda om sina grejer och som tycker om att jobba hemma."



LEVERs telefonförsäljare på region Norr heter fr v ANITA PRINS Stockholm, IRIS CARLSON Norrköping, INGRID JÖNSSON Karlstad, SIW WIKSTRÖM Östersund, VIVI-ANNE JOHANSSON Luleå, INGRID ANDERSSON Umeå och ANNE-MARIE JOHANSSON Skövde. Ej med på bild RAGNAR NÖRELL Falun och BIRGIT MONIE Uppsala.

Vad gör en telefonförsäljare?

Det finns små butiker - ofta på landsbygden - som är för små för att få besök av en LEVER-representant. Till hjälp har då representanten på sitt område en telefonförsäljare, som ringer upp vissa kunder regelbundet. - En telefonsäljare kan ha mellan 20-50 butiker och all kontakt sker per telefon. Det är mycket sällan butiksägaren har träffat sin telefonsäljare, men man har lyckats lära känna varann bra på telefon.

Det är också ganska sällan som telefonsäljarna träffar varann eller någon annan inom försäljningsavdelningen. Men vid lanseringskonferenser av FLYTANDE VIA och ANDY var alla samlade vid två olika tillfällen.

Värdet i att träffas och från produktcheferna få höra detaljer om produkterna och hur de ska lanseras är mycket stort, säger telefonsäljarna.

-Att få se fabriken där produkterna tillverkas, vore också roligt, tyckte de.

SENASTE NYTT I MATSALS- FRÅGAN

K-KONSULT har gjort ett förslag till ombyggnad och inredning av Levers Matsal.

Köksavdelningen är i förslaget betydligt större än idag och där ska man kunna ta hand om grönsaker, bereda sallader, koka potatis och i övrigt också sätta "piff" på maten.

Köksavdelningen har fått en helt ny design och matsalen bör fräschas upp enligt förslaget.

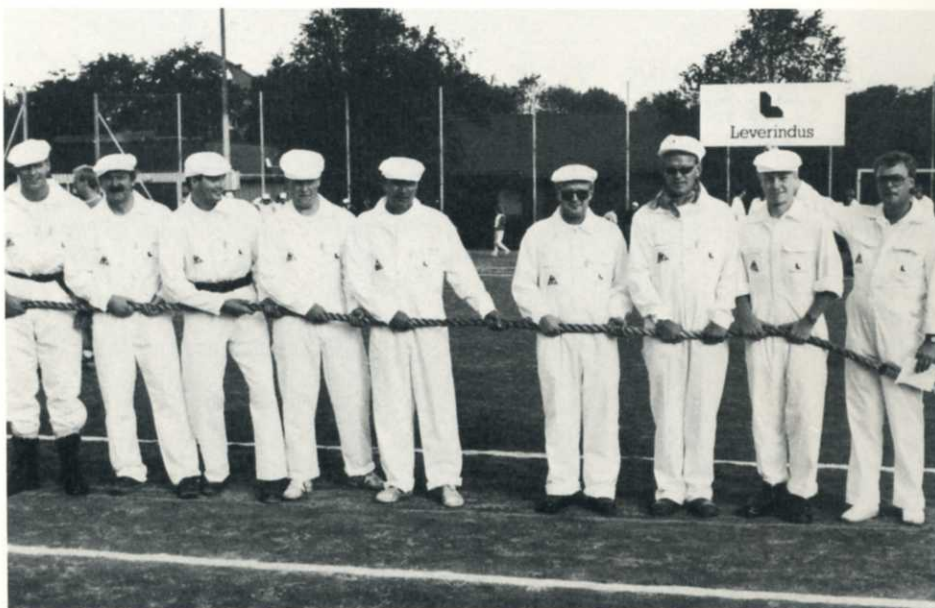
ELSIE PETTERSSON Personalavd diskuterar just nu förslaget med SVEN-ERIK ALMEN Anläggningsavd och med FRUKOST-KLUBBEN.

CHANS ATT KÖPA GB-GLASS

-Vi har fått erbjudande att köpa glass från GB i Flen under november månad. Listor kommer att sättas upp på anslagstavlor.

BIG PACK, VIENETTA-TARTA och SCHWEIZERNÖTPINNE blir det den här gången.

LEVERINDUS I DRAG- KAMP MOT HENKEL



Det var ENKELT HENKEL. Konkurrenten HENKEL KEMI utmanade LEVERINDUS i Företagsdraget när VM I DRAGKAMP hölls i Malmö i september. Vem vann? - Jo, Leverindus förstås! Segrarna heter fr v ULF SWANSSON, JAN PERSSON, PER SWEBRING, JÖRGEN PETERSSON, ZELJKO HORWATH, LENNART ÖLSSON, BJÖRN BERGENTOFT, PETER TILLBERG samt coach BÖ-GÖRAN AXELSSON

Idrott

ORIENTERINGSUTBYTE

mellan LEVER IF och LEVER OY i Åbo.

Nitton personer från LEVER i Nyköping tog båten till Åbo för att den 10 september delta i det årliga orienteringsutbytet, som i år hölls utanför Åbo.

"Det var perfekt ordnat", säger TOMMY HOLMER, som var med för första gången. "Den långa banan var lite 'stygg' men i Finland är man inte så snällå som vi att lägga banorna, har jag hört", säger TOMMY.

"Det var en jättefin skog att springa i. Alla trän var som stolpar. Man kunde läsa naturen på långt håll."

HUR GICK DET DA?

Jo, finska LEVER vann med drygt 18 minuter. I damernas tävling 3000 m kom bästa svensk - INGEGERD VESTERLUND på andra plats. På herrarnas mellanbana 4000 m kom svenskarna på andra, fjärde och femte plats - TORE CARLSSON kom tvåa och på 6000 m kom Nyköpings PÅR ERIKSSON på första plats med ROY KRANTZ som fyra.

FOTBOLL



Årets fotbollssäsong är avslutad. I år hade LEVER endast ett lag med i Korpserien. - Slutplaceringen blev en sjätteplats efter två vinster, fem oavgjorda och två förlorade. - Om vi hade lyckats vinna sista matchen mot SAAB hade placeringen blivit en tredje istället. Nu förlorade vi med 1-0 efter flera missade målchanser.

Flest mål under säsongen har CHRISTER PETTERSSON gjort, fem st.

Vi har även i höst haft utbyte mot Glace-Bolaget i Flen. Här segrade vi med 4-0 efter tre mål av KJELL JOHANSSON och ett mål av PETER ERIKSSON. Mot Margarinbolaget från Lidingö vann vi med 5-3. Här gjorde JANNE KARLSSON och PETER ERIKSSON två mål vardera.

-Nu har innesäsongen börjat. Vi började med att besegra HSB med 6-2. - Här var ULF NILSSON på målhumör och gjorde tre mål.

Rapportör: Kjell Adolffsson

EKENBERGSLOPPET



Dessa tre damer försvarade Levers färger i höstens EKENSBERGSLOPP. BRITT-LOUISE JOHANSSON, TINA LINDERHOLM och DAGA NILSSON-LUNDKVIST

Foto: Ake Nilsson

ENGELSKA I VÅR?

- Efter årsskiftet startar vi en kurs i engelska med lärare från Folkuniversitetet, om tillräckligt många är intresserade.

Kursen ska hållas en dag i veckan efter arbetstid, mellan kl 16.00-17.30.

I kursen ingår både ordkunskap, grammatik och konversation på gymnasienivå.

ANMÄL redan nu om Du är intresserad till Monica Lundberg, tel 159.

Nu har du chansen...

att köpa en LEVER-overall till gubben!

Det finns ett antal LEVER-overaller kvar, meddelar TAGE HAGSTRÖM i Stockholm, och de passar på "di breda pöjkarna". Det finns några få M (motsvarar Large) och resten Large och XLarge.

Overallerna kommer att säljas i Personalbutiken i Nyköping.

Pris: 150 kr

Vad hade arbetskamraterna på försäljningsavdelningen i bakfickan för "40-åriga" JACK WAHLBERG? - Det visste Jack inget om när den här bilden togs i Stockholms skärgård en kväll i september. - Det blev en irrfärd med buss och båt och man skulle kunna gissa vilket samtalsämnet var under kvällen - Kommer ni ihåg gamla tider?



Uppvaktade Jack gjorde bl a BIRGITTA JOHANSSON, SIP BÖPP, CURT NORDH och JOHAN RYD.

PERSONALNYTT

Vi gratulerar till

| | |
|---------------------------------------|-------|
| 85 ÅR | |
| Sixten Gillström | 10/11 |
| 75 ÅR | |
| Bertil Olsson | 22/11 |
| Bertil Eriksson | 2/12 |
| Bettan Lerjerud | 8/12 |
| 70 ÅR | |
| Bengt Andersson | 20/11 |
| 60 ÅR | |
| Maria Josefsson pulverpackningen | 12/12 |
| 50 ÅR | |
| Siv Karlsson Leverindus | 9/11 |
| Henry Hultgren processutvecklingen | 30/11 |
| 30 ÅR I TJÄNST | |
| Gunnar Jalk Leverindus | 10/11 |
| Rune Gyllenhammar försäljningsavd | 20/11 |

TACK

Hjärtligt tack för uppvaktningen på min 75-årsdag.

Einar Lundström

NYA SÄLJARE PÅ LEVERINDUS



Tre nya säljare som börjat på LEVERINDUS efter sommaren - fr v KJELL BRUNLÖF Jämtland och Västernorrland, ÅKE ERIKSSON Kopparbergs län och PER-ARNE BACKMAN Värmland och delar av Dalsland.

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

Martin Fernberg

Ett hjärtligt tack till företaget för uppvaktningen på min födelsedag.

Gösta Karlsson

Till Leverindus ledning och arbetskamrater ett stort tack för den fina uppvaktningen på min 50-årsdag.

Ove Brännström

Till LEVER AB ett hjärtligt tack för gåvan på min "25-årsdag" och till arbetskamraterna tack för tårtkalaset och uppvaktningen.

Bertil Andersson

Ett varmt tack till alla som har uppmärksammat min jämna årsdag. Det har glatt mig mycket.

Bertil Malm

Ett varmt tack till LEVER AB för uppvaktningen på min 75-årsdag.

Axel Alm

Ett hjärtligt tack till LEVER AB för blomstercheckar - jag fick på min födelsedag.

Gerda Karlsson

LEVER PÅ MODEMÄSSA



På modemässan i Älvsjö deltog LEVER för att slå ett slag för klädvärd och CORAL.

På bilden erbjuder LARS EMNELL en mässbesökare chansen att vinna en tvättmaskin.

LIM-LEVERANTÖR PÅ BESÖK



Intresserade besökare från HERNIA i Norrköping undersökte hur "deras" lim fungerar i vår CMC-maskin på pulverpackningen. BENGT SÖDERMAN och ALF CARLSSON demonstrerade.

LEVERS ANSIKTEN UTÅT I NY UNIFORM



MAJ-BRITT HAGLUND, GUN WENDEL-HANSEN och GUN-BRITT NORIN visar upp ett enhetligt yttre i receptionen. Mörkblå dräkt med vit, randig skjorta är deras nya arbetskläder.

NYA PÅ FÖRSÄLJNINGSAVDELNINGEN



HANS LINDGREN t v är ny säljare i Linköping efter Gunnar Kjell. STEN SCHRÖDER är nyanställd trainee och arbetar på försäljningsavdelningen med hyllplanering i butik.

I NÄSTA NR:

- REPORTAGE FRÅN LEVER-FABRIKEN I ÅBO
- SEPPO HELANDER - NY TEKNISK DIREKTÖR I NYKÖPING