

**GYMPA MED
OSS!**
s 11

BESÖK LEVER OY!
s 3-5

**10:e GÅNGEN
FÖR ROY!**
s 10

DETERGENTEN

Personaltidning för Lever och Leverindus

Argång 17

NR 8 1988

VÄLKOMMEN TILLBAKA SEPPO HELANDER

Under november har vi sett ett glatt och välkänt ansikte i Nyköping. Det är SEPPO HELANDER som efterträder Lennart Roth som teknisk direktör vid LEVER-fabriken i Nyköping.

I sitt nya arbete ska Seppo även vara ansvarig för fabriken i Åbo. Hur fungerar det Seppo?

-Jo, KRISTINA KURTEN blir

min efterträdare som fabrikschef i Åbo och hon kommer att ha det totala ansvaret för den dagliga driften av fabriken. - Jag kommer att vara ansvarig för strategin, för den framtida utvecklingen på övergripande nivå och jag har ansvaret att se till att svenska och finska fabriken utnyttjas på ett optimalt sätt av kunderna i Skandinavien.



SEPPO HELANDER tar plats i nyköpingsfabriken

Hur kommer du att lägga din arbetstid i Nyköping och Åbo?

-Så länge som familjen bor kvar i Finland kommer jag att flyga hem varje helg och då kombinera resan med att arbeta i Åbo varannan vecka på fredagen eller måndagen.

När familjen flyttat hit kommer jag att vara 1-2 dagar/månad i Åbo och då kan jag välja dagar när vi har något möte i Åbo.

Ska familjen flytta hit snart?

-Avgörande för det är min frus arbete. Hon har sedan april en ny **forts**



1988

1989

God Jul
och
Gott Nyttår

forts fr s 1

befattning som kundservicechef för ett bankkontor i Åbo. Hon har ett intressant arbete och är inte beredd att ge upp det. Hon var hemma när barnen var små, men nu är det annorlunda - våra flickor är 11, 15 och 18 år gamla.

Hannele har redan tagit kontakt inom banken med den del som samarbetar med Götabanken och hon hoppas få ett arbete den vägen. - Så fort det problemet har löst sig så börjar vi lösa de andra, som t ex bostad.

Seppo - du har varit ansvarig för LEVER-fabriken i Åbo under tre år. Det har väl hänt mycket under dessa år?

-Ja, vi har ändrat och utvecklat produktionen en hel

del och det har inneburit att vi minskat antalet anställda med nästan 80 personer av den fast anställda personalen. Vi har kunnat göra den minskningen med naturlig avgång. - Många uppnådde pensionsåldern under perioden och några var villiga att gå i pension lite tidigare. - Det har gått lugnt och smidigt.

-Vi har arbetat mycket med HARMONISERING. Överföring av den flytande IDT-produktionen från Nyköping till Åbo var svårast. Nu återstår de torrblandade produkterna samt fat och container och det kommer att gå smidigt.

NORDISKT SAMARBETE

blir någonting mycket viktigt för mig. Från många

håll har framförts kravet på en nordisk samordning/styrning inte bara på produktionsidan utan också på marknads- och försäljningsidan.

När det gäller LEVERINDUS ska vi fortsätta arbetet att harmonisera produkterna på båda sidorna vattnet ur marknadsföringssynpunkt.

-Jag kommer att ha MITT HJÄRTA både här i Nyköping och i Åbo. - Jag har följt utvecklingen i Nyköping på processidan. Jag har träffat Lenart ofta på våra skandinaviska möten, men när det gäller nya produkter och relanseringar känner jag inte till alla.

De flesta som arbetar i Nyköping känner jag nog och de kanske mig.

ANTI DROG POLICY

Den är under utarbetande - DROGPOLICYN FÖR LEVER och LEVERINDUS i Nyköping.

En partsammansatt arbetsgrupp, tillsatt av skyddskommittén, har utarbetat förslaget som ska tas upp i Skyddskommittén den 21 december.

Gruppen består av Elisebeht Markström, Björn Gustafsson, Norma Ingårda, Tord Eberhardsson och Elsie Pettersson.

ELISEBEHT: Intentionen från gruppen är klar. Vi har gjort förslag till policy, dvs ett program som ska gälla som ett avtal när alla parter har godkänt det. - Nu lägger vi fram det i Skyddskommittén före jul.



Arbetskycklsnämnden

GEMENSAMT ARBETSMILJÖORGAN FÖR SAF, LO OCH PTK.

Broschyren "Aids på jobbet"

kommer att delas ut till alla på Lever och Leverindus.

-Tag med den hem, bläddra i den och läs hur andra kan ha det på sina arbetsplatser.

-Det här är första steget i företagets engagemang i AIDS-frågan, säger ROLAND LUNDQVIST.

-Vi kommer att arbeta med den här frågan nästa år och komma med mer information.

I år
kommer
tomten
från
Finland!



-Jag vill tillönska alla medarbetare på Lever och Leverindus i Nyköping och Stockholm

EN RIKTIGT GOD JUL OCH
ETT GOTT NYTT ÅR!

SEPPO

DETERGENTEN

(latin = rengöraren)

NR 8

ÄRGÅNG 17

Manusstopp för nästa nummer 17/1

Utgiven av

LEVER AB
611 87 Nyköping
Tel 0155/802 00

Redaktör och
Ansvarig utgivare
Monica Lundberg

Redaktionskommitte

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

SÖRMLANDSTRYCK Åkerblom Tryckeri AB

► FÖLJ MED PÅ BESÖK VID LEVER OY ◀

I DETERGENTEN har vi tidigare skrivit om

-Projekteringen av en "ny flytande fabrik" i Åbo (nr 1/88)

-Flyttning av Gibbs-produktion till ett och samma ställe i Åbo-fabriken (nr 1/88)

-Överflyttningen av Leverindus produkter från Nyköping till Åbo (nr 6/88)

Redaktionskommittén tyckte det var på tiden att Detergenten reste till Levers fabrik i Åbo och lite närmare skildrade vad vårt systerföretag gör, vilka de är och hur deras planer ser ut.

TILL ÅBO

Sagt och gjort, Monica tog VIKINGS nyaste båt - just hemkommen från jungfruresan - till Åbo och blev mött av chauffören LEIF och skjutsad till fabriken.



SEPPO HELANDER, teknisk direktör och chef för fabriken till 15 november och hans sekreterare TARU TAMMILEHTO berättade med stolthet om förändringarna i fabriken. - Hela designen av fabriken görs om från ett irrationellt in- och utflöde av råvaror, förpackningsmaterial och färdiga varor till ett mycket enklare system för in- och uttransport.

MYCKET PÅ GANG I FABRIKEN

Hela fabriken sjuder av ombyggnad - installationer - förändring. Det första man ser i den vägen är fasadrenovering av kontorsbyggnaden. Den ska skifta färg från grått till gult. -

För LEVER i Finland började det i slutet av 1800-talet med fabrikör ÅSTRÖM som startade tillverkning av en del småprodukter, bl a fotsalt och mustaschvax. Så småningom blev det tvåltillverkning och 1925 köpte Unilever företaget. 1937 ändrades namnet till ÅBO TVÅL. 1969 slutade man tillverka tvål och Sunlight i Nyköping blev tvålleverantör ända till 1986, när tvåltillverkningen i Nyköping lades ned.

1986 bytte ÅBO TVÅL namn till LEVER OY och idag har man i fabriken tillverkning av flytande och torrblandade DT (konsument-), IDT (storförbrukar-)produkter och produkter för personlig hygien - Elida-Gibbs.

Ca 250 personer arbetar vid LEVER OY; 160 kollektivanställda och 90 tjänstemän. Precis om i Sverige finns VD, ekonomidirektör, marknads- och försäljningsavdelning i huvudstaden HELSINGFORS.

LEVERINDUS Sverige är fabriken största kund. Andelen konsu-

mentprodukter minskar eftersom sprayat pulver och Comfort tillverkas i Nyköping. Elida-Gibbs produkter växer stadigt. Totalt tillverkas ca 26 000 ton produkter under 1988.

Gibbs-produkter, som tillverkas i fabriken, är PEPSODENT och TÄTT INTILL TANDKRÄM. Under november blev det klart att Finland ska tillverka PEPSODENT till Sverige i stället för Tyskland. ROLL-ON av olika märken, DRY STICK deodoranter och LYPSYL för Finland och Sverige tillverkas också i fabriken liksom MELODY - tonande shampoo i tub samt flytande tvål - REXONA och LV och REXONA DUSCH för Sverige.

-Om man räknar alla varianter i storlek och dofter kommer LEVER OY att tillverka 600 olika produkter under 1989. Det ställer krav på planering det!

HUR KLARAR MAN PLANERINGEN AV SÅ MÅNGA PRODUKTER I EN FABRIK?

För att få den frågan besvarad går DETERGENTEN till HANS VIRTANEN, chef för planeringsavdelningen och hans medarbetare.



Hela planeringsavdelningen i Åbo samlad! Fr v REIMA AALTONEN, SINIKKA SAARELA, ISMO LYTTIKÄINEN och HANS VIRTANEN.

-Jo, vi jobbar för högtryck vi fem på planeringsavdelningen, äger HANS. Här arbetar SINIKKA SAARELA, som har hand om Gibbs-produktion och materialplanering, REIMA AALTONEN, materialplanering, ISMO LYTTIKÄINEN, som planerar för LEVERINDUS Sverige och Finland samt för LEVER Finland och jag själv.

I Helsingfors finns vår femte kollega EEVA KAARNASTO, som är marknadsplanerare och har dag-

liga kontakter med marknadsavdelningen.

HANS: Vi har klarat den här ökningen av antalet produkter genom att arbeta övertid och genom att rationalisera vårt eget arbete. - Vi jobbar med ett materialplaneringssystem från 70-talet och det är bra men mycket långsamt. - Vi ska snart gå över till ett nytt PMS-system (Process Manufacturing System) nu när vi skaf-

forts fr föreg sida

fat nya VAX-datorer. Systemet ska vara klart i slutet av -89.

-I vårt nuvarande system uppdateras informationen bara en gång i månaden så det är svårt att få fram färskare uppgifter på vad vi har på förråd av ett visst material, medan vi i det nya systemet kan få fram uppgiften på sekunden. - Beslutsfattandet kan då ske mycket snabbare och förändringar i produktionen kan vi också klara på ett helt annat sätt. -Hade vi haft det systemet redan nu hade det varit mycket enklare att sammanföra produktionen för Finland och Sverige. -Vi har till idag tagit över 120 LEVERINDUS-produkter och före årets slut kommer det 60

till. - Under 1989 kommer vi att tillverka ca 9 400 ton produkter till LEVERINDUS i Sverige och det är ca 1/3-del av vårt totala tonnage.

-För LEVER AB tillverkar vi SUN Maskindiskmedel 15 och 30 dl och TVÄTTA Maskin 15 dl.

-Vi planerar för minst 630 olika produkter just nu, så Ni förstår att det nya planeringssystemet är efterlängtat! Vi kommer i det systemet också att kunna kommunicera mellan Åbo/Nyköping i All-In-1 samt ta ut material för planeringen i Nyköping eller Åbo.

-Vi tillverkar produkter till sju länder förutom vårt eget. Våra kunder är Sverige, Norge, Danmark, Belgien, Holland,

Österrike och England. Ibland exporterar vi också till Ryssland.

-Vi tycker att samarbetet mellan Åbo/Nyköping har gått fint och det har vi fått synlig bevis för att LEVERINDUS i Nyköping också tycker.

GUNILLA ANDERSSON och PETER JONASSON, som vi har mest kontakt med, är mycket duktiga.

-Det händer ganska ofta att man från LEVERINDUS sida vill flytta fram leveranser och utöka tonnaget och det försöker vi klara, både vi på planeringen och alla som arbetar med produkterna i fabriken.

DET ÄR ETT FASCINERANDE ARBETE DET HÄR - MYCKET INTRESSANT, avslutar HANS intervjun.

DISTRIBUTION & LAGER

Logistikchefen PETTERI PELKONEN visar och berättar hur flödet av varor går. Vi går ut till lastkajen där truckarna just håller på att lasta en bil till Sverige full med SUN, Finland tillverkar hundratals artiklar till Nyköping DT och IDT och Sverige tillverkar 22 olika produkter till Finland.

-Varken Sverige eller Finland lagerhåller dessa varor utan de körs direkt på trailers och transporteras till sin slutort. Från Nyköping går 5-6 trailers/dag till Åbo och från Åbo till Nyköping går 3-4

fullpackade trailers varje dag. Vi måste även transportera tompallar mellan länderna eftersom vi har olika pallsystem.

PETTERI: -Just nu har vi en viktig transportstudie på gång där vi forskar i produktens väg från tillverkningsband ända till slutlig destination, dvs grossist eller lager. Studien gäller transporter i hela Norden - hur det kan fungera som bäst - och från Sverige sitter NIELS PEDER BOBEK och STEN-ÅKE FRIMAN med.

-Fabrikens lager ligger i ÅR-

TUKAINEN, ca 6 km från fabriken, så även våra egna varor lämnar fabriken så fort de är tillverkade. Där ute har vi 9 000 pallplatser och vi har rullbanor här vid utlastningen, i bilarna och ute på lagret så att pallar bara behöver rullas till lagring.

-Vårt förråd av packningsmaterial håller vi nu på att flytta till "Glaspalatset", där vi tidigare haft pulvertillverkning. - Nu när vi inte sprayar pulver längre kan vi använda den här stora byggnaden, som är täckt med fönster, till förråd.

DETERGENTEN VANDRAR VIDARE till FÖRPACKNINGsutvecklingen



Där träffar vi chefen REIJO NYSTEDT. Utveckling av 2 500

olika förpackningar klarar Reijo och hans 1.5 kollegor av.

"-Idén till en ny förpackning kommer från marknadsavdelningen. Då är det ofta en fantasifull skapelse och vi får då utforma flaskan eller burken tekniskt för att den ska vara möjlig att köra snabbt och smidigt i maskinen," säger REIJO. "Harmoniseringen av tillverkningen mellan olika länder har betytt mycket arbete för oss, men de är viktiga och intressanta delar av vårt arbete. - Vi samarbetar mycket med LARS-GÖRAN ERIKSSON och BENNY JÄGEBERG i Nyköping,"

PÅ PERSONALAVDELNINGEN

träffar vi PAUL LEHTONEN, personalansvarig för LEVER och LEVERINDUS i Åbo. I Åbo har man, precis som i Nyköping, gjort personalminskningar och gått ner i bemanningen med naturlig avgång.

"Vi sätter bra samarbete och god företagsanda högt på vårt program", berättar Paul och vi arbetar idag mycket med att ordna arbetsplatsmöten efter arbetet antingen här på fabriken eller någon annanstans där man kan bada bastu, äta en bit och ha en social samvaro med arbetskamrater. Alla i fabriken har

fått gå en kurs i två dagar i Scandinavian Service School för att lära sig mer om hur viktigt service, samarbete och kontakter mellan medarbetare är.

-Vi har hög medelålder i Abo. Den är bland tjänstemännen 45-46 år och de har i genomsnitt varit anställda i 22 år. Ungefär samma siffror gäller för de kollektivanställda. Vi har haft ganska många förtidspensioneringar vid 55 års ålder p g a tungt arbete.

-Vi samlas till personalfest en gång per år och vi samlar våra pensionärer en gång varannat år för en dags samvaro. -Varje år till jul kommer pensionärerna och äter julgröt här och får ett julpaket.

-I vår personalbutik kan vi köpa våra egna och våra systerföretags produkter, såsom margarin, ost marmelad och kosmetika.

NÅGRA ÅR AV FÖRÄNDRINGAR & OMBYGGNAD

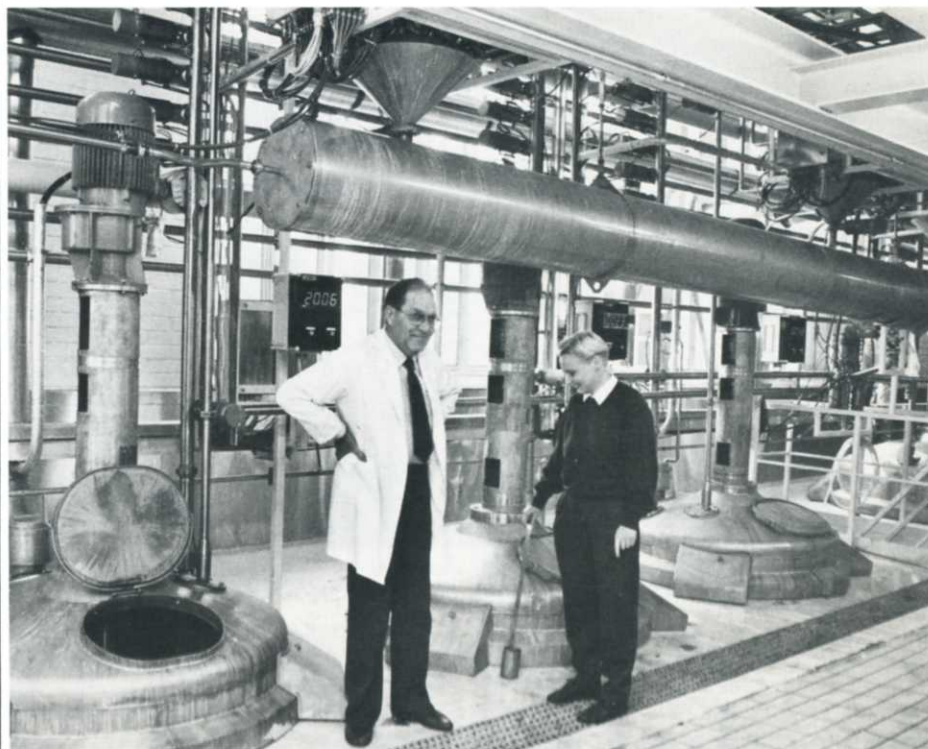
-Om- och nybyggnaden av fabriken går mot sitt slutskede, berättar INGMAR LINDSTRÖM. Den nya flytande blandningen togs i bruk efter semestern och fungerar nu tillfredsställande. Alla packningslinjer är uppställda på sina slutliga platser och i full drift.

DEN NYA TORRBLANDNINGSTATIONEN installeras som bäst och ska vara i drift före jul.

EN NY SÄCKFYLLARE och CMC-maskinen ska också vara installerade före julen.

Den "nya" Abo-fabriken är i själva verket en ombyggnad av den gamla. Vi har inte gjort någon nybyggnation utan hållit oss inom de gamla väggarna, men processutrustningen är helt ny och en del av packningsmaskinerna är nya.

Generellt kan vi säga att INTE EN ENDA MASKIN ÄR KVAR PÅ SIN URSPRUNGLIGA PLATS - allting har flyttats eller demonterats. - Även ångcentralen stängs - vi har gått över till fjärrvärme.



SVEN FRANZEN och MAIJA UUSISUO står i nya flytande blandningen där fem blandningskärl sköter blandningsprocessen

PROCESSUTVECKLING

-Vi håller på att harmonisera våra IDT-produkter beträffande formuleringar och förpackningar, säger MAIJA UUSISUO, som är processutvecklare och chef för kvalitetskontrollen.

MAIJA: -Vi har ca 150 olika formuleringar som produceras på den nya flytande avdelningen. - Redan i juni -88 började vi prova formuleringarna i laboratoriet enligt den nya tillverkningsmetoden.

-Varje gång vi kör en ny produkt i processen, körs den som en provsats. Blandningshastigheten, mixningstiden och alla andra processvariabler måste justeras. Mixnings-

effektiviteten är två gånger bättre idag än i de gamla mixarna.

Vi har kunnat minska blandningstiden per sats i några produkter mycket radikalt tack vare vårt automatiserade doseringssystem.

SVEN FRANZEN, produktionschef på DT- och IDT-sidan:

-Vi rationaliserar hela tiden arbetet på linjerna. Vi har idag en överbemanning som ska bort när maskinerna fungerar som de ska efter ombyggnaden.

-Vår strävan i framtiden är att ha enskiftsproduktion. På våra smålinjer kör vi på ett skift idag.

DEN RÖDA TRÄDEN

i hela projektet har varit att få verksamheten mer strukturerad, mer flexibel och mer hygienisk.

STRUKTURERINGEN betyder att materialflödet sker mer logiskt och att produktionen av ID/IDT-produkter sker i olika byggnader.

FLEXIBILITETEN betyder att vi inom några timmar ska kunna leverera en produkt som exempelvis LEVERINDUS snabbt behöver

HYGIENISKT har vi t o m gjort det bättre än vad Unilevers rekommendationer föreskriver.

INGMAR LINDSTRÖM
anläggningschef





KRISTINA KURTEN, som är STINA för sina vänner, har nyligen blivit chef för LEVER-fabriken i ÅBO. Här uppvaktad med blommor.

forts fr föreg sida

ELIDA GIBBS

Utvecklings- och produktionschefen för ELIDA-GIBBS i Finland KRISTINA KURTEN är den kvinna som den 15 november blev ny chef för hela fabriken i Åbo efter Seppo Helander.

Kristina kommer för tillfället att behålla ansvaret för produktions- och utvecklingsfrågor för Elida-Gibbs.

ARBETET MED ELIDA GIBBS

KRISTINA arbetar med utvecklingsprojekt och har mycket kontakt med marknadsavdelningen i Helsingfors samt även med Elida-Gibbs marknadsavdelning i Stockholm genom deras kontaktperson GUN SKÖLD.

Att vara ansvarig för både produktutveckling och produktion tycker Kristina är en genial lösning. - Om något misslyckas i produktionen kan man inte skylla på utvecklingsavdelningen. Om man har ansvar för båda ser man helheten och möjligheterna på ett annat sätt.

VAR FILOSOFI PÅ DEN HÄR FABRIKEN ÄR ATT VARA FLEXIBLA, säger Kristina. - Vi ska kunna producera det kunderna vill ha. Vi har för en del produkter, t ex LYPSYL, en säsongsbetonad produktion.

Vi får t o m order från Ryssland och då gäller det stora tonnage och snabba leveranstider. Då tar vi kanske till treskiftsarbete.

Man kan också vara flexibel när det gäller semesterstängning. Om man kan varva produktionen behöver man inte stänga hela fabriken i fyra veckor.

KRISTINA: -Vi kan utnyttja det centrala utvecklingsarbetet för många produkter, men en del produkter utvecklar vi helt själva, som t ex REXONA STICK Deodorant. - En av våra produktchefer såg idén i USA och vi utvecklade den tekniskt här hos oss. Vi exporterar REXONA STICK både till Sverige, Danmark, Norge, Holland, Belgien och Österrike och den är mycket populär.

PÅ VÅRT LABORATORIUM gör vi råvarukontroll och mikrobiologiskt kontroll på Gibbs-produkterna. - Vi arbetar mycket med att flytta ansvaret för kvalitén till fabriken, till dem som producerar. De mäter själva pH-värde, gör viskositetsmätningar och rapporterar detta vidare.

-Genom bra skolning och avdelningsvisa diskussioner tror vi att alla kan förstå betydelsen av hög kvalitet på arbete och produkter.

SAMARBETET MED ARBETSLEDARNA är viktigt. Vi träffas regelbundet och diskuterar produktion och målsättningar. - Det är viktigt för dem att träffa varann och för mig att se dem.

-Kraven på en arbetsledare är så mycket större idag vad gäl-

ter ekonomiskt tänkande. De ansvarar ju för den ekonomiska sidan av produktionen. Att man inte slösar material, att man planerar och förebygger i produktionen. På Elida Gibbs har arbetsledarna vuxit med sin uppgift och de kommer ofta med egna förslag till förbättringar.

-En annan grupp som stimuleras är maskinställarna för den kunskap de har om linjer och maskiner. De utvecklas att bli ännu mer kreativa, att förstärka underhållet av maskiner, att minska reparationstiderna. När produktionen ökar vinner man mycket med att klara av sådana saker bättre. - Vi går igenom linje för linje nu, arbetsledare tillsammans med maskinställare.

MIN AMBITION ÄR ATT KÄNNA PERSONALEN SOM ARBETAR MED VÅRA PRODUKTER.

På Elida-Gibbs känner jag alla och det kommer att vara ett viktigt arbete för mig nu när jag övertar ansvaret för den totala produktionen. Det är viktigt att ha kontakt med dem som arbetar med produkterna i fabriken. - I början kändes det kanske som att gå runt och kontrollera, men nu är det helt naturligt att gå till linjen och diskutera våra produkter, kvalitet och arbetsmetoder.

-Det är ingen som begär att jag ska kunna allt. De vet ju mer om sina arbetsuppgifter än jag.

-Jag vill också arbeta för att marknads- och försäljningsavdelningen ska ha mycket mer kontakt med fabriken. Packar man produkter har man också rätt att få veta hur man lägger upp PR och marknadsföring och hur man säljer.

-Vi har kommit en bit på den vägen, tycker jag, säger KRISTINA.

-Vi bjöd in marknadschefen RISTO WAILA till ett av våra avdelningsmöten och han berättade om marknadsplanerna för REXONA-linjen.

«SKOTA HEM»

på HÖST- KONFERENSEN



"Har vi samseglat under 1988 som var vår målsättning efter SAMSEGLINGSKONFERENSEN i oktober 1987? - Hur ska vi segla/sälja (på engelska sail/sale) på bästa sätt 1989?"



-Det frågade Levers nye VD JOHN ROTHENBERG sina medarbetare på årets Höstkonferens.

"Vi har en TRÄNAD BESÄTTNING och båten arbetar sig målmedvetet fram genom vattenet. KONKURRENSENS VINDAR driver på båten - den kränger inte för vi har FÖRSÄLJNINGENS STARKA VINDAR bakom oss, som håller båten i mycket stadig kurs. - Att segla med FÖRÄNDRINGENS vindar är spännande. - Det är roligt att segla med en skicklig besättning i svenska och skandinaviska vatten", säger JOHN.

VAR BEFINNER SIG BÅTEN NU I SLUTET AV 1988?

-Vi har förnyat försäljningsorganisationen

-Vi har lanserat LUX BEAUTY SHOWER, BIO-LUVIL FLÄCKSPRAY och FLYTANDE VIA

-Volymerna fortsätter att öka men marginalerna minskar

-1987-88 har varit år av investering

-Vi har kunnat behålla vår starka ställning på marknaden där Sverige är nr 3 inom Unilever i marknadsandelar to-

talt och nr 2 på tvättmedel.

-Vi har för höga indirekta kostnader

-Vi har för hög komplexitet i produktionen

JOHN: -Med vår starka ställning på marknaden och med stora investeringar nästan genomförda, som ska skapa en effektiv tillverkningsbas för Skandinavien, har vi bra förutsättningar att gå in på ett nytt 1989.

NAGRA AV MÅLSÄTTNINGARNA FÖR 1989

-att dominera marknaden för tvättmedel, såväl pulver som flytande

-att minska kostnaderna genom att snabba på den nordiska harmoniseringen, minska komplexiteten i hela produktionen och se med nya ögon på våra nuvarande kostnader.

-att arbeta för att behålla den positiva andan med NYA LEVER

NIELS PEDER BOBEK, ansvarig för ekonomin på Lever och därmed för kalla fakta uttryckt i siffror, tyckte att om man ser på hur vi lyckats hittills under 1988 så kunde vi här och där ha samseglat lite bättre.

-Vi har visserligen sålt mer än budget, men försäljningsprognoserna, som ligger till grund för produktionsplaneringen, har ofta varit för pessimistiska.

-Planerade besparingsprojekt har inte alla kunnat uppnås eller har blivit försenade därför att olika avdelningar har haft olika syn på risken förknippad med genomförandet av projektet.

-Inkörningen av nya maskiner har varit mycket svårare än förväntat - bl a därför att den förväntade minskningen av komplexitet i fabriken inte kunnat uppnås. - Inkörningsproblemen har kostat massor med pengar och vi har inte hunnit med att producera allt själva utan har fått låta tredje part tillverka en del.

-Vår vinst har försämrats då prisökningarna inte varit tillräckliga för att täcka kostnadsökningarna.

-Även om det temporärt bidrar till svårigheter i fabriken ska vi glädjas över att vi lyckats få en stor export, som 1989 be-

räknas vara av nästa samma storlek som produktionen för vår hemmamarknad.

-Transport- och lagerkostnaderna inom Skandinavien har som väntat ökat mycket som följd av den ändrade produktionsstrategin och vi har just nu en stor undersökning i gång för att se hur vi kan effektivisera och förbilliga produkternas väg från fabrik till kund.

HÖSTKONFERENSEN avslutades med grupparbete i smågrupper där tre olika frågor diskuterades:

-Hur kan vi förbättra företagets kostnadseffektivitet?

-Hur kan vi minska komplexiteten i tillverkningen och

-Hur kan vi minska komplexiteten i marknadsföring och försäljning?

En brännhet fråga som kom upp i alla grupper var HARMONISERINGEN.

-Bör vi överväga en skandinavisk försäljningsplanering?

-Kan vi minska antalet baspulver för de nordiska länderna?

-Visst kan vi göra mer i harmoniseringen av design och storlek på alla slags förpackningar!

-Är det inte dags för Sverige att gå över till viktdeklaration?

-Kan vi få pallning och distribution inom Skandinavien att fungera bättre?

MOTIVATION var också ett viktigt begrepp för alla grupper:

-Fortsätt att utveckla Nya Leverfilosofin för att förbättra motivationen i arbetet

-Information - hur bra är vi på det? - Varför kommer inte råvaror och packningsmaterial i tid? - Varför blir det produktionsstopp? Vad kostar det? - Känner alla, som behöver det, till orsaken?

HUR KAN VI MINSKA KOMPLEXITETEN I MARKNADSFÖRING OCH FÖRSÄLJNING?

-Bättre försäljningsplaner/prognoser stod på listan över önskade förbättringar.

-Information om störningar i produktionen bör spridas till marknads- och försäljning, ex.vis ge ett system i All-in-1.

-Ska vi ha större säkerhetslager av råvaror och packningsmaterial?

HUR JAG UTNYTTJAR MIG SJÄLV I MITT FÖRETAG

-Så kallar vi föredraget på HÖSTKONFERENSEN av BIRGITTA HEDENSTEDT, nära medarbetare till Jan Carlsson på SAS och nybliven hotellägare i Trosa.

-Birgitta var den person som lyckades få det i Amerika mycket populära morgonprogrammet GOOD MORNING AMERICA, som ses av 10-20 miljoner människor varje dag, att sändas från Sverige fem dagar i somras.



"Att jag lyckades få amerikansk TV att sända program från Sverige för första gången på 12 år är jag stolt över", sa Birgitta, "men det ligger mycket arbete bakom."

FÖR ATT LYCKAS

måste man ha en DÖRRÖPPNARE. Jag hade BJÖRN BORG och JAN CARLSSON till mitt förfogande. Det gällde att synas och märkas, så jag mattades inte i min iver att efter första kontakten påminna om mig och Sverige på olika sätt. Jag använde mig av

UPPREPADE, OKONVENTIONELLA METODER."

"Hos mig och hos många andra, som lyckas med det man företar sig, gäller att man är "HUNGRIG" och ENVIS, TAL ATT SLÅ SIG, att man har ett ENGAGEMANG, kan SKAPA FÖRTROENDE, har ett BRA KON-TAKTNÄT och gör en SNABB UPPFÖLJNING av vad som händer. - Man måste framför allt TRO PÅ PRODUKTEN!"

TA TILLVARA DINA PERSONLIGA EGENSKAPER!

"-Vet Ni att de fyra första minuterna i människors möten är de allra viktigaste. Det gäller att anstränga sig speciellt mycket då, för ett första möte sker bara en gång.

KLÄDSEL ÄR MYCKET VIKTIGARE ÄN MÅNGA TROR

- inte bara för hur man ser ut utan också för hur man känner sig. Det har verkligen med SJÄLVFÖRTROENDE att göra. - Det är den första VARUDEKLARERINGS-ingen av Dig själv."

"-Något som är viktigt att tänka på när jag ska föra ut mitt budskap är vad jag har för egna hjälpmedel att använda för att nå ut till mottagaren.

VI HAR VAR KROPP, VAR RÖST

och ORDEN.

55 % av det vi uppfattar kommer från kroppsspråket, 38 % från rösten och bara 7 % från orden. - Tänk på det ett tag! - Utnyttjar Du de kommunikationsmedel Du har på rätt sätt?"

"Ett klassiskt exempel på förhållandet mellan Kroppsspråk, röst och ord är presidentvalkampanjen mellan KENNEDY och NIXON i Amerika för många år sedan i TV kontra radio. - Var tror Ni Kennedy vann mest? - Jo i TV förstås!"

TAG FRAM FÖRDELARNA HOS DIG SJÄLV!

Det positiva som Du tycker om hos Dig.

HA KUL PÅ JOBBET

-Det är för mig och för alla något av det viktigaste. - HAR DU DET? - HAR DIN ARBETSKAMRATER DET?

"-Jag är själv lite tokig. Jag skriver på väggarna i min hotellreception kloka eller roliga sentenser, som jag vill dela med mig till mina gäster."

"Jag tycker det är viktigt att ta tillvara det barnsliga hos oss - att vara lite knasiga ibland."

VAR GENERÖS MED DIG SJÄLV

VAR INTE RÄTT ATT GÖRA BORT DIG

"Jag brukar säga

TA UT GLÄDJEN I FÖRSKOTT

Då har Du i alla fall haft roligt en gång."

forts fr föreg sida

HUR ARBETAR LEVER VIDARE MED DE FÖRSLAG SOM KOM FRAM?

JOHN ROTHENBERG: Ledningsgruppen träffas hela dagen den 9 december för att behandla frågorna och förslagen från grupperna.

Så i DETERGENTEN nr 1/89 tar vi upp frågan igen.

STULET ?!

I början av november försvann Personalavdelningens video, märke NORDMENDE, från ett låst utrymme dit ett fåtal personer har nyckel.

Hur videon har försvunnit är en gåta - det finns ingen å-

verkan på dörr eller lås och ingen har sett någon bära bort en video.

-Jag - Monica Lundberg - som har ansvaret för utrustningen, känner mig mycket illa berörd av detta och jag välkomnar alla tips som kan leda till att vi hittar videon!

LEVERINDUS VÄXER MED TASKI GOLVVÅRDSMASKINER

A SUTTER AG - ett schweiziskt familjeföretag som grundades 1858 - köptes 1977 av Unilever. - Från början tillverkade företaget bl a skoputsmedel och det utvecklades sen med golvvårdsprodukter och då var steget inte långt till maskiner för att vårda golven.

SUTTER är idag en stor och välkänd tillverkare av städmaskiner, städredskap och med dem sammanhörande produkter och är nu störst i Europa när det gäller pakettlösningar för golvvård.

A SUTTERS golvvårdssortiment under TASKI-namnet har hittills sålts i Sverige genom TENDEX, tidigare ett kooperativt företag, som nu är köpt av BLIFA. BLIFA har idag agenturen för ett konkurrerande märke. - Därmed bestämdes att LEVERINDUS skulle överta agenturen för TASKI i Sverige från 1 januari 1989.



Det är HILDING KARLSSON som svarar för TASKI hos Leverindus och som sina specialister har han tre personer: GÖRAN VISTRAND, KENNETH DANFELTER och LARS PERSSON.

-Vi kommer att komplettera och förnya hela vårt golvvårdssortiment, men gamla hederliga produkter som t ex SPIRAL 18 kommer alltid att finnas kvar, försäkrar Hilding.

LEVERINDUS SPECIALISTER PÅ TASKI-MASKINER



KENNETH DANFELTER



LARS PERSSON



GÖRAN VISTRAND

TILL ATT BÖRJA MED ska vi försvara de positioner som uppnåtts och säkerställa den för kunden så viktiga servicen.

MEN SEDAN SATSAR VI PÅ TILLVÄXT. - Genom detta blir Leverindus verkligen ett komplett företag när det gäller all professionell rengöring och hygien.

FÖR ATT GARANTERA SERVICEN kommer vi att anlita KMG - ett väl inarbetat företag med verkstäder på 47 platser i Sverige.

TASKI-maskinerna kommer förstås att säljas av hela Leverindus säljkår och för att klara demonstrationer och utbildning av kunder så kommer vi att bygga upp en specialstyrka som till en början består av tre man, dvs GÖRAN, KENNETH och LARS, säger Hilding. - I stockholmsområdet kommer denna specialistfunktion att utgöras av ett företag, ORANGE CLEAN, som är golvvårdsexperten med mycket goda lokala kontakter.

DÄRMED ÄR DET BÄDDAT FÖR EN SNABB START PÅ MARKNADEN.

TILLVERKNINGEN AV MASKINER OCH PRODUKTER ligger idag i Schweiz, men produkterna kommer vi så långt det är möjligt att tillverka vid vår fabrik i Abo. I Finland finns TASKI sedan 30 år och sedan

två år inom Unilever och vi har redan fått mycket hjälp från Finland.

Kompleta system med produkter och doseringsutrustning har Leverindus med framgång sålt tidigare inom alla verksamhetsgrenar, men på städ- och golvvård har vi varit små beträffande både produkter och utrustning, så TASKIs program är ett mycket välkommet tillskott för vårt företag, säger HILDING.

TASKI har ett mycket brett produktsortiment och utifrån den svenska marknadens behov håller vi nu på att bestämma vilka maskintyper vi ska sälja, vilka nya produkter vi ska ha och vilka städredskap.

HELA SÄLJKÅREN KOMMER ATT UTBILDAS i hanteringen av TASKIs maskiner och produkter vid vår nyårskonferens.

HILDING: - Unilever-företag i Sverige är stora potentiella köpare av golvvårdsutrustning för att hålla rent i sina fabriker. - Nu har vi också möjligheten att kunna erbjuda Unilever-företag TASKIsortimentet i fabrik/kontor, och det hoppas jag vi kan övertyga fabriksledningen om också här hemma i Nyköping. - I Finland har man TASKI golvvård i fabriken och där är de mycket nöjda.

REKLAM I TV FÖRSTA GÅNGEN PÅ 77 ÅR!

LEVER är en storköpare av annonsutrymme. Säkert har Du många gånger sett våra annonser i någon veckotidning. Just veckotidningar är det reklammedia vi satsar hårdast på. Vi använder oss också av reklampelare, spårvagnar och affischtavlor på stan och skyltar i bussar, spårvagnar och tunnelbana som komplement till veckotidningarna.

Bioreklam förekommer också men mera sällan. - Så här har vår sk mediamix sett ut de sista 30 åren och det är med stor spänning vi följer debatten om reklam i svensk TV.

Trycket på regeringen och på Sveriges Radio ökar och vår bedömning är att vi om ca två år har möjlighet att visa reklam i rikstäckande TV. - Då gäller det att vara förberedd och därför satsar Lever redan nu på TV-reklam. Det blir första gången i svenska Sunlight/Levers 77-åriga historia.

I SEPTEMBER 1988 begick SHIELD premiären på TV3 och kommer även under en period 1989 att visa sina båda 15-sekundersfilmer med manlig respektive kvinnlig löpare i "slow motion". Du har kanske sett dem på bio?

TV3 är den snabbast växande reklamfinansierade kanalen i Sverige och man räknar med att 1,5 miljoner människor ska ha

möjlighet att se TV3 i mitten av nästa år. Mätningar visar att reklameffekten är den dubbla mot vanlig tidningsreklam, vilken uppväger det något låga antalet mottagare.

PÅ SJÄLVASTE NYÅRS-AFTON är det så dags för SURF. Även då gäller det TV3 och reklaminslagen fortsätter sedan hela året. -För SURF handlar det om två filmer. De är inspelade i Holland för holländska OMO. Men med hjälp av fototrick, en välkänd skådespelarröst (HANS LINDGREN) och ADOLF FREDRIKS GOSSKÖR har vi lyckats att göra filmerna riktigt svenska och "surfiga", säger MIKAEL BLOMGREN som är produktansvarig för SURF.

Filmerna bygger på "Sagan om Snövit och de sju dvärgarna". Snövit representeras av en (Hus)mor och dvärgarna av sju härliga ungar som i den ena filmen just ska gå och lägga sig, och i den andra filmen just har somnat, medan Snövit naturligtvis ser till att pyjamas, lakan och täcken är härligt rena och mjuka. - Allt i bästa SURF-anda.

Dessa båda filmer kommer också att visas på bio under första kvartalet 1989, säger MIKAEL.

Detta är dock bara början och flera LEVER-produkter kommer att följa efter de närmaste åren, så räkna med att LEVER är väl förberedd när TV-reklamerna om några år kan nå alla svenska hem.



"SNÖVIT OCH DE SJU DVÄRGARNA"

LEVERS LIDINGÖ-LÖPARE

TINA LINDERHOLM sprang i år sitt sjätte LIDINGÖLOPP och slog sitt eget rekord. Hon sprang på 1.44.42 mot 1.49 förra året.

15 km är ett lagom lopp och hittills har det gått lite bättre för varje år. Det är ganska kuperat jämfört med Tjejmilen och det är en större prestation att klara Lidingsöloppet. - Men Tjejmilen är roligare - det är en härligare stämning, säger Tina.

-Jag ska fortsätta springa, åtminstone tills jag får 10 lopp som Roy, säger Tina.



ROY SPRANG LIDINGÖ-LOPPET 10:E ÅRET I RAD

-Jag sprang första gången när jag var 26 år och har sprungit varje lopp sen dess. Bästa tittent hade jag för fyra år sedan då jag sprang på 2 tim 30 min. I år blev det 2.58.

När vi sprungit fem lopp bestämde vi oss, PEKKA KARLSSON, STIGGE MAURER och jag att när jag gjort 10 lopp skulle vi åka till Helsingfors och fira prestationen. - Så direkt efter loppet i år - på med träningsoverallen - iltransport till Finlandsbåten och sedan in i dusch och bastu. - Detta har varit en bra morot!

PEKKA och SIGGE har sju lopp var så det är inte så långt till 10. - Sigge var bäst av oss i år. Han sprang på 2.39. Han har för övrigt Sunlightrekordet på 2 tim 18 min.

LIDINGÖLOPPET är ett roligt lopp. Det är slutet på säsongen och det loppet gör man inte utan att träna. - Vi började förresten träningen i november, så nu träffas vi varje lördag och springer 10-15 km.

VÄLKOMNA ALLA SOM VILL VARA MED!

* VI ÄR GYMPALEDARE, VI! *



SALME GAAL: -Det är vi som ska hålla konditionen i topp efter jul! - Jag är väldigt glad över att vi blir fler som kan leda gympan här på Lever/Leverindus och kan påverka arbetskamraterna att "röra på sig".



KURT HOLMGREN är en man som under de senaste åren har blivit riktigt "gympagalen". - "Jag tycker det är kul med gympa. Jag har fått förmånen att utbildas till ledare inom FRISKIS & SVETTIS och det har för min del inte varit bara gympa utan det är också ett sätt att utvecklas som människa. -Det är nyttigt för självförtroendet också att leda grupper.

-Jag har en egen grupp inom F&S som jag leder varje onsdag och sedan är jag ledare på ett rullande schema lördag/söndag.

-Jag leder gärna tisdagsgympan här på jobbet när Salme inte kan. Kontakt med människor har jag alltid tyckt om och "att röra på sig" är så viktigt. - Det har blivit min nya livsstil. När man börjar känna att man blir äldre, att magen sväller och man orkar mindre - ja, då är det verkligen dags att göra något!

-Nu mår jag så bra, har gått ner i vikt och är en mer harmonisk människa och jag får syssla med något som är så kul.

-Att gympa går ut på att träna sina muskler, förbättra konditionen med aktivering av hjärta och lungor och att stärka ryggen.



SUSANNE ERICSSON: -Nu har jag gått gymnastikledarutbildning i Koivens regi och nu vill jag gärna hjälpa till här på företaget med gympan!

-Jag skulle vilja starta en söndagsgrupp (förmiddag eller eftermiddag) för att alla - även skiftarbetare - ska kunna gå. - Och jag vänder mig speciellt till alla unga - kom och var med och rör på er!

Kom till mig och säg till att du vill vara med och starta, ber Susanne. Jag arbetar på pulverpackningen.

-Jag kan också tänka mig att ha en gympagrupp lite senare en vardagkväll, t ex torsdag kl 18.30. -Kom och prata med mig - du som är intresserad!

-DET ÄR VERKLIGEN FÖREBYGGANDE HÄLSOVÅRD, som vi alla behöver vare sig vi sitter på kontor eller jobbar i fabrik. - Det är lika viktigt för ung som för gammal. Skador som man får genom felaktig arbetsställning eller för tungt arbete kan förebyggas om man har en uppmjukad och tränad kropp.

-Det är viktigt att man gympar regelbundet och gärna i en fast grupp för då påverkas man medvetet eller omedvetet av tävlingsandan; man vill bli bättre och man vill mäta sina prestationer och se förbättringar.

En annan viktig effekt är att man blir mer medveten som vad och hur man äter. Det blir mindre smör på smörgåsen - jag tittar mer efter grönsaker nu och äter mer frukt än smörgåsar."

TACK Ett hjärtligt tack till företaget för uppvaktning på min födelsedag.

Alf Ringberger

Ett varmt tack till företaget och arbetskamrater på Leverindus och Lever för uppvaktningen på min 50-årsdag.

Siv Carlsson

PERSONALNYTT

Vi gratulerar till

70 ÅR

Erik Eriksson 23/12

60 ÅR

Karin Björndahl 23/12

Erland Fernlund 16/1
pulverpackningen

Göran Hofstedt 26/1
Leverindus

Allan Calmviik 9/2
Leverindus

50 ÅR

Vivian Bolin 1/2
marknadsavdelningen

25 ÅR I TJÄNST

Kerstin Carlsson 1/1
inköp

Ingrid Wiberg 10/1
flytande

Liisa Hynninen 29/1
flytande

Bengt Aldén 3/2
förrådet

20 ÅR I TJÄNST

Salme Gaal 10/1
pulverpackningen

Per-Gunnar Nyström 15/1
produktionsledning

Knut Lindgren 28/1
flytande

Kristina Lidberg 6/2
laboratoriet

15 ÅR I TJÄNST

Göran Vistrand 1/1
Leverindus

Per-Olov Lindh 13/1
förrådet

10 ÅR I TJÄNST

Kristina Jansson 9/2
lagret

Dödsfall

Pensionären INGVAR PAULSON avled den 14 november 1988 i en ålder av 69 år.

Ingvar Paulson arbetade före sin pensionering på bokföringen.

KULL I JUL!

- Måla 1989 års julkort -

Tävlingen är "öppen" för barn till Leverindus och Leverindus anställda och för föräldrarna själva.

Ett bidrag kommer att väljas ut.

- Teckna och måla din bästa bild och skapa företagets julkort 1989.

Lämnna Ditt förslag till Detergentens redaktion eller till någon i redaktionskommittén senast den 11 januari 1989.

Skriv namn (och ålder om bilden är gjord av ett barn) på baksidan av bilden. Rita på ett liggande A4.

Juryen består av redaktionskommittén:
Göran Berglund, Kenneth Burman, LO Ericson
Rone Eriksson, Göran Hofstedt,
Rolf Johansson, Monica Lundberg samt
Stig Söderblom!

1:a pris Philips Glassmaskin
"GLASSMÄSTER"
2:a - 6:e pris Glasstärter

Lycka till!

ORIENTERING

FANFAR för KARL-GÖRAN ANDERSSON som blev dubbelmästare i dag- och nattorientering.

RESULTAT DAGORIENTERING

1. Karl-Göran Andersson
2. Tore Karlsson
3. Roy Krantz
4. Roland Blomgren
5. Henry Hultgren

RESULTAT NATTORIENTERING

1. Karl-Göran Andersson
2. Roy Krantz
3. Tore Karlsson
4. Roland Blomgren
5. Henry Hultgren

ENGELSKA

Alla ni som anmält er till ENGELSKA-kursen i vår kommer att få ett brev med praktiska upplysningar före jul.

Det kommer att bli två grupper två dagar i veckan (onsdag och torsdag).

Start: 12 januari

Ha en bra stund med DETERGENTENS Julnummer. - Det utlovade reportaget från LEVER OY i Åbo finner Du på sid 3-5.

-Att Leverindus får ett spännande år med TASKI har vi sett på anslagstavlor, men här får Du reda på vad det innebär!

REKLAM I TV - vadå - redan? Ja, säger Mikael Blomgren - nu är vi äntligen där!

JULPYSSEL MED BARNEN - sätt Er tillsammans och skapa ett fint julkort till 1989.

-Ha en bra helg

önskar *Mimma*

