

INTERVJU MED
LEVERINDUS VD
GÖSTA RAPPE s 8-9

NYA UPPGIFTER FÖR
JOHN ROTHENBERG
s 10-11

VI UNDERHÅLLER
s 6-7

DETERGENTEN

Personaltidning för Lever och Leverindus

Årgång 19

NR 1 1990

HELA LEVERINDUS PÅ KONFERENS



Hela personalen samlad - 100 personer - när Leverindus VD GÖSTA RAPPE öppnade årets nyårskonferens.

forts s 2

OLA ÄR VINNAREN



se sid 4

se sid 15

LEVERS NYE VD



AART WEIJBURG



Foto: G Wennström

**Välkomna till årets ny-
årskonferens**, hälsade VD
GÖSTA RAPPE alla Leverindus-
anställda, som kommit till Träffen i
Nyköping för att träffas och konfe-
rera och utbilda sig i dagarna fyra.

**Låt oss att vi först titta i backs-
pegeln på 80-talet och sedan
glänta på förlåten till 90-talet, sa
Gösta.**

- En volymökning har skett under
årtiondet och speciellt 1989 tog vi
ett ordentligt steg uppåt.
- Försäljningen i värde har vi mer
än fördubblat, men då har inflatio-
nen också påverkat siffrorna.

Vi är fler anställda idag. 1980 var vi
67 personer och idag är vi 97 hel-
tidsanställda.

Vinstutvecklingen har varit myck-
et god, särskild i början på 80-
talet.

Välkommen 90-tal!

Vi ser framåt och ser då både
volym- och värdeökning. Mycket
av den planerade ökningen ligger
på TASKI-sortimentet.

Vi kommer att behöva anställa fler
personer inom de olika affärsom-
rådena, de flesta inom TASKI.

Om vi ser på vinstutvecklingen,
ska resultatet förbättras rätt avse-
värt jämfört med 1989, sa Gösta.

Vad är vi mest stolta över att vi åstadkommit 1989?

1. Upptagandet av TASKI-agentu-
ren
2. Lagret har flyttat till Norrköping
- vi har eget lager - vi kan växa
3. Organisationsförändringen på
huvudkontoret i affärsområden
och vidareutvecklingen av säljkä-
rens organisation
4. Konkurrentbekämpningar

LEVERINDUS NÅDDE MÅLET

Jag är glad att nu få tala om att
PREMIEN för att företaget nådde
sitt mål 1989 kommer att UTDE-
LAS, eftersom Leverindus nådde
sitt uppsatta försäljningsmål. - **Ett
hjärtligt tack till er alla för goda
arbetsinsatser under det gång-
na året!**

Och det är ingen dålig premie -
5000 kr till alla heltidsanställda
och beloppet i relation till arbetsti-
den för deltidsanställda.

Gösta Rappe: - Vi har ett moget,
stabil och välkonsoliderat företag
att arbeta i - på en relativt liten
marknad med stadig tillväxt. Där-
för måste vi nu lägga ner ännu mer
ansträngning på att expandera och
hitta nya tillväxtområden och vi
kommer att arbeta med följande
prioriteringar:

1. **Alla måste** ges goda möjlighe-
ter att **sälja TASKI** och särskilt
fruktbart kan samarbetet bli mel-
lan institutionssäljare och Taski-
representanter.

2. **Metallavfettning är en stor
marknad** där vi har stora förutsätt-
ningar att växa, så där ska vi fort-
sätta satsa hårt.

3. En **ny produktserie** med indu-
striella handrengöringsprodukter
kommer vi att lansera, speciellt in-
riktad på våra industrikunder.

4. **Vidareutveckla samarbetet
med Agrosam** som förser lant-
bruken med rengöringsprodukter.

Gösta Rappe:

- Jag har ytterligare ett mål:
- **"att stärka de anställdas berg-
fasta tro på vårt företag"**. - Det
har på olika sätt kommit signaler
på oro inom företaget och om det
finns problem på vissa håll vill jag
att vi löser dem gemensamt.

Några möjliga orsaker till problem kan vara

- Ansvarsfördelningen för TASKI-

DETERGENTEN

(latin=rengöraren)

Nr 1
Årgång 19

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
Seppo Helander, Lever
Göran Hofstedt, Leverindus
Rolf Johansson, SALF

Manusstopp för nästa nummer 12 februari 1990

Sörmlandstryck Åkerblom Tryckeri AB



En kafferast och tillfällen att prata med varann känns bra tycker fr v Anders Bromander, Lars Ohlsson, Peter Westberg, Jan Maxe, Sven-Erik Israelsson och Dan Öberg.

försäljningen, och den ska vi ta itu med.

- Det har gått rykten om en "blind kostnadsjakt" och där vill jag säga att det är viktigt för Leverindus att vi ser på våra kostnader, om vi ska behålla vår position och skapa trygghet för våra anställda. Att jaga kostnader är något som företagsledningen i alla företag måste göra och både Novia, Elida-Robert arbetar på samma sätt och Lever har gjort det under många år.

- Omplaceringar har förekommit och det är också företagsledningens ansvar att i en ändrad organisation se till att vi har rätt man på rätt plats.

- När det gäller den nya skatte-lagsstiftningen och bilersättning för de som använder bilen i sitt jobb vill jag säga att vi inlett förhandlingar med representanter för de anställda och innan dessa är klara kommer vi att betala ut samma bilersättning som tidigare.

Björn Bergentoft TMI

TMI - Tvätt- och Metallindustrin har nått nya rekordsiffror trots att marknaden har utsatts för hård konkurrens från nykomlingar under 1989, berättar Björn. Vår strategi har då varit att hålla en intensiv bevakning av konkurrenterna.

- Resultatet har inte låtit vänta på sig. En konkurrent har lagt ner sin verksamhet på Tvätt och de andra har tappat flera kunder till Leverindus.

Vi har också lyckats bra med att få de flesta stora tvätterierna som helkunder till oss.

Vi är **mycket stora marknadsledare** på marknaden för professionella tvätterier.

Göran Hofstedt

framhöll det stora glädjeämnet, **Hamix/PC 100 S-metoden**, som kan ersätta kemtvätt med en vattenbaserad tvättmetod. Hamix har nu volymmässigt gått om Sumetta Spiral, som i flera år varit störst bland våra tvättmedel, talar Göran om. Vi har dessutom kompletterat sortimentet under året med produkterna **Clarafin appreturmedel** och **Claraktiv bleknings- och desinfektionsmedel**, vilka sålts över budget.

Vår målsättning på TMI för 1990,

säger Björn Bergentoft, är

- fortsatt skärpt konkurrentbevakning
- ständig produktutveckling
- att bearbeta handhygienmarknaden på industrin
- bredda sortimentet på disk- och allmänna rengöringsprodukter
- att arbeta med TASKI

Jan-Eric Larsson LMI - Livsmedelsindustrin

LMI har haft en god volymutveckling 1989 - på en vikande marknad har vi tagit allt större marknadsandelar.

Den stora och mest dominerande marknaden för oss är **mejeri- och lantbruk**, där vi återigen visar fin volymökning.

Andra stora kundgrupper som vi arbetar med är:

Slakt/chark där vi fortfarande har en stor potential trots kraftiga rationaliseringar.

Fisk/konserv där Abba är ett utmärkt exempel på en nöjd helkund till Leverindus

Bryggeri - ett satsningsområde som redan givit ett värdefullt tillskott.

Glass där vi nästan har monopol och fullt upp med att bevaka vår position.

Till LMI hör också några stora kontraktskunder - Alfa Laval Lantbruk är den största och under 1989 lyckades vi också få **Agrosam** - ett franchisingbolag, som också säljer direkt till lantbruk.

Viktiga målsättningar för 1990:

Tillväxt genom breddat sortiment och nya kunder

Effektivitet, lönsamhet, motivation

Anordna symposium på "Food Industry -90

Målinriktad systemförsäljning

Lansera nya "bryggeriprodukter" och "växeldisk" på lantbruk

Möta nya krav och öka kunskaper om miljö

Informera mera

forts sid 16

STÖRSTA FÖRSLAGSBELÖNINGEN NÅGONSIN TILL OLA ALMQVIST

Förslaget handlar om vattenbesparing i ångcentralen, säger Stig Solfors - förslagskommittens ständige sekreterare.

Detergenten tog kameran och gick ut till Ola Almqvist i ångcentralen.

Det ryktas att du Ola kommer att få tidernas belöning för ett förslag du har lämnat in om återanvändning av vatten. - Kan du berätta för Detergenten läsare vad förslaget går ut på?

"-Jo, för att klara driften av ångcentralen, som ska producera ånga till avdelningar som sprayen, flytande blandningen och vattenglasberedningen, går det åt vatten för att kyla pumparna till ångcentralen. Vi kyler idag värmepumparna med vanligt stadsvatten och direkt efter kylning går vattnet ut i avloppet.

Det tycker jag är slöseri med naturresurserna och det kostar företaget mycket pengar, för det är stora mängder vatten som bara passerar.

Idén är att man ansluter cirkulationspumpen och provtagningskylaren - vilka också ska kylas med vatten - till vårt kylvattensystem, för att komma ifrån separat förbrukning av stadsvatten till dessa kylvattenförbrukare.

Då har man åstadkommit ett system för rundgång av vatten i hela anläggningen mellan kylskepp, kylvattenförbrukare och tillbaka till kylskeppet.

Det fordras en viss ombyggnad för att detta ska fungera och det måste till en investering på ca 10 000 kr.

Varför har ingen kommit på det här tidigare?

Tankarna har funnits - det vet jag - men att jag tog upp det kanske beror på att jag är ganska ny här på ångcentralen och då kanske man ifrågasätter lite mer. - **Det är också så att mina arbetskamrater har backat upp den här idén väldigt mycket och delat med sig av tips och idéer!**

Och sist men inte minst - **hur stor är belöningen?**

22 000 kr minus skatt får jag och det är ingen dålig summa. - Besparingen för företaget ligger på ca 60 000 kr per år i intjänat vatten och värme.

Ola, vad vill du använda pengarna till?

- Det vet jag inte än, men jag har i alla fall lovat bjuda mina arbetskamrater på smörgåstårta.

Stig, hur beräknar ni belöningssumman för en sådan här idé?

- Om man, som i detta fallet, kan räkna fram en årsvinst (60 000 kr) så är reglerna:

1) Först dras avskrivningarna (1000 kr) av.

2) Summan multipliceras med 50 %.

3) Därefter bedöms hur mycket av idén som faller inom förslagsställarens nor-



Bengt Ekström, ordförande i förslagskommittén, gratulerar **Ola Almqvist** till den största belöningen någonsin och överlämnar checken på 22 000 kr.

mala arbetsuppgifter.

4) Till sist ser man på om liknande lösning finns på annat håll i fabriken och om förslaget är väl genomarbetat etc.

I detta fallet blev det alltså $(60\ 000 - 1\ 000) \times 50\ \% = 29\ 500$ kr, som sedan reduceras med 25 % (se punkt 3 och 4).

Det är sedan bara att gratulera Ola till ett bra resultat. - Hoppas att detta kan sporra många fler att lämna in förslag. Det kan löna sig ordentligt både för förslagsställaren och företaget.

Alla seriösa förslag belönas med en penninglott även om ingen annan belöning utgår.

Lotten kan ju göra att förslagsställaren blir nyrik och måste deklarerat förmögenhet. - Inte illa - eller hur?

HUR ÄR LÄGET I FABRIKEN?

Vid ett möte för alla kollektivanställda den första hela arbetsveckan efter helgerna redogjorde **Seppo Helander, Leif Alkerstedt och Per-Gunnar Nyström** för läget inför 1990 när det gäller tillverkning, packning och lagring baserat på Levers prognoser för försäljning och export.

Under 1989 hade vi problem att hinna med att tillverka, sade Seppo, men under 1990 kommer tillverkningsvolymen att vara något lägre. - Detta samt det faktum att vi har för stora lager gör att vi under 1:a kvartalet måste minska antalet skift på spraytornet från tre till två.

För att alla skulle förstå vilket kapital man binder kunde Leif Alkerstedt berätta att ett skifts produktion av Via motsvarar 420 000 kr - så mycket kapital binder det - och lagerkostnaden för det partiet Via är 115 000 kr på ett år.

Övergången från tre- till tvåskift på Sprayen påverkar pulverpackningen på så sätt att vi kommer att packa på två-skift på ACMA 1 nä-

stan hela tiden och två-skift på ACMA 2 för det mesta. CMC:n körs varvat med ACMA 1. Sidolimningen arbetar två-skift liksom säckfyllningen.

En styrka hos vår fabrik är att vara flexibel, sa Seppo Helander, och därför kan vi lyckas med det här. - Flexifabriken kommer att sysselsätta de personer som inte har sysselsättning i fabriken.

För Flytande avdelningen ska en del en-skifteskörning på Cornianin fortsätta, men två-skift blir det vecka 3, 6, 13, 14 och fr o m vecka 19 och fram till semestern. - På Flytande är man tre skiftlag och under de veckor som man arbetar ett skift på Cornianin kommer eftermiddagsskiftet att arbeta på Flexifabriken.

Räcker jobbet på Flexi till för alla, Eva Larsson?

- Vi försöker sysselsätta alla som kommer hit, säger Eva, och vi har även under hösten varit många på Flexi. - Jag har nu försökt sprida till avdelningarna att se över om de har något jobb de skulle vilja ha gjort, som kanske blivit liggande p g a brist på tid. Det kan gälla vad som helst - pappershantering, rensning, städning, gallring etc. - Vänd er till mig så ska vi lösa det.

Seppo Helander:

- Det är nu lika viktigt som alltid tidigare att hålla effektiviteten uppe och inte slå sig till ro och tänka att "vad härligt - då kan man ta det lugnt nu".

VI NÅDDE 111 % i effektivitetsutveckling för fabriken 1989. - **Vi nådde MÅLET!**

Därför åker vi till Helsingfors den 3-5 maj. Planeringen för detta är i full gång och jag återkommer till er med mer detaljer i nästa nr av Detergenten.

Seppo

VÄRLDSREKORD PÅ PULVERPACKNINGEN



Här är trion som gjorde det! Terttu Anttila, Lilja Poutiainen och Karin Nordin på ACMA I. På sitt förmiddagsskift den 10 januari klarade de att köra 9 120 lådor OMO till Danmark. - *Vi hade fina kapslar, inga driftsstopp och så bra personal förstås, skrattar flickorna.*



VI UNDERHÅLLER!

INFÖR 90-TALET görs det årliga underhållet på hela pulveravdelningen - från blandning och till packning. En veckas stillestånd är sedan länge inplanerat. Denna gång är det extra spännande att se om avdelningen kan komma igång till nattskitet på söndagskvällen efter det att en helt ny spraydator monterats in. - Och Detergenten kan avslöja att pulvret kunde blandas och sprayas precis i rätt tid, men då hade många människor varit på jobbet både nätter och under helgen för att få att färdigt.



Längst upp till vänster

Vi håller just på med att byta slurydator från Philips till SATT, som vi har i vårt övriga processtillverkningsprogram, berättar **Kenneth Burman** och **Kjell Larsson**. SATT-datorn är lättare att hantera, styra och kontrollera.

I mitten till vänster

Peter Eriksson och **Ola Almqvist** byter sulfonsyroröret mellan vågtanken till blandaren nere på slurryblandningen, för det är utslitet.



Högst upp till höger

Detta är **Magnus Andersson** som iklädd skyddskläder och munskydd har klättrat högst upp i en av lufthissarna. Han har skruvat ner de 148 filtren, som tjänstgör som pulveravskiljare i denna jättedammsugare, och håller på att skrapa tak och väggar rena från hårda pulverrester.

Längst ner till vänster

Filtren, som sitter på runda nåttuber, har alla tvättats av **Gunild Liljerot** på tvätten och sedan får **Marita Hasselberg** och **Birthe Svensson** hålla på flera dagar med att trä på "strumporna" på nåttuberna - det blev drygt 400.



Även truckarna behöver sitt underhåll och det sköter på den här bilden **Anette Helligren** och **Annika Lindfors**.



Bengt Söderman byter delar i och smörjer streckfilmsmaskinen till **ACMA II**.

Avgasfläkten, som sitter högst upp på taket och genom vilkens skorsten all vattenånga ska passera ut, måste också rensas på hårda pulverrester. Inuti fläkten sitter **Leif Ekström** och bankar loss kokorna och **Bengt Andersson** och **Ulf Thörnqvist** fyller säckar.

Leverindus

INTERVJU MED GÖSTA RAPPE - NY VD
PÅ LEVERINDUS SEDAN 1 NOV 1989

Gösta - du har hunnit arbeta med färg och bilar sedan du lämnade Leverindus för fem år sedan. - Kan du kort beskriva dessa fem år?

Ja, jag började på ALFORT & CRONHOLM som ansvarig för en av tre divisioner och "min" division var Alcro FÄRG. Divisionen hade kontor och fabrik i Ulvsunda, Stockholm med 350 anställda - 200 kollektivanställda och 150 tjänstemän. Alcro Färgdivisionärju mycket framgångsrik och är marknadsledare på konsumentfärg och marknads två på yrkesmåleri.



Foto: G Wennström

Leverindus VD GÖSTA RAPPE

Under hösten 1985 inledde vi förhandlingar med Wilhelm Becker - vår stora konkurrent - och resultatet blev fusionen mellan ALCRO-BECKER i februari 1986.

Då blev jag vice VD i ALCRO BECKER och chef för den sammanslagna Alcro-Becker Färgdivisionen. Jag arbetade mycket med sammanslagningen och omorga-

nisationen av två fabriker - två lager - två datasystem och sist men inte minst två olika företagskulturer. - Det var ett tufft jobb med två företag som varit huvudkonkurrenter i 80 år!

Efter fyra år i färgbranschen var det lockande att byta och sommaren -88 började jag mitt nya arbete på PHILIPSONS BIL, ett företag som var på väg att moderniseras, som satsade hårt på kundvänlighet och service. - Jag blev chef för personbilsdivisionen, alltså generalagenturen för Mercedes och Nissan.

Sommaren 1989 kom jag tillbaka till Leverindus. Jag blev lockad av det som jag upplever som en offensiv expansion inom det "nya" Unilever i Sverige och av Leverindus som jag kände som ett stabilt, fint företag, som dominerar på den svenska industriella hygienmarknaden.

Är Leverindus samma företag idag som det du ar-

betade på som försäljningsdirektör 1982-83?

Det är samma fina företag då det gäller personer, den professionella atmosfären, den stabila affärsidén, men det är förändrat på så vis att Leverindus har dragits in i det internationella europeiska arbetet när det gäller produktutveckling och marknadsutveckling och det är också positivt. - Vår säljkår har delats in i fyra affärsområden och det har lett till en klar förstärkning av vår konkurrenskraft på marknaden, till bättre kunskap och högre kompetens. - Resultatet ser vi redan under 1989 då Leverindus tillväxt varit mycket god.

En annan faktor, som jag märker mycket tydligt i mina kontakter med Co-ordination är den vikt som läggs på fortsatt tillväxt med bibehållen god lönsamhet.

Detta passar fint med våra mål och mina ambitioner på Leverindus.

Du började med att göra en förändring av Leverindus organisation. - Kan du berätta om tankarna bakom den?

Tanken bakom omorganisationen är att ha så få beslutsnivåer som möjligt och därmed ha så mycket marknads-kunnande som möjligt i den gruppen där besluten tas. Vi har rationaliserat bort en nivå - det finns ingen marknads- eller försäljningsdirektör utan vi har breddat affärsområde-

schefernas ansvar och lagt lönsamhetsansvaret på dessa fyra personer.

Vi har fullbordat det som var påbörjat i tanken med affärsrådesindelningen av säljkåren.

Vad har du börjat med och vad ska du konkret arbeta med som VD för Leverindus?

-Jag vill försöka åstadkomma en snabbare tillväxt än hittills med samma goda lönsamhet. Det kan dels ske inom våra idag redan etablerade produktområden, där jag ser stora möjligheter inom golvårdsmarknaden med TASKI, men även inom ex. vis metallavfettningssmarknaden och personlig hygienmarknaden.

-Naturligtvis är jag även öppen för något lämpligt företagssköp, om det skulle passa in i Leverindus och det kan då ge en väldig massa tillväxt på en gång.

-Vad jag även vill göra är att skapa ett säljfrämjande och stimulerande premieringssystem för just säljkåren. Säljkåren är nämligen det viktigaste marknadsföringsinstrumentet vi har.

-Något som har tagit mycket tid under hösten har varit att ta hand om företaget TEMANA REVIKAL, som Leverindus "fått" genom ett företagsförvärv i Holland. TEMANA REVIKAL säljer fordonsrengöringsprodukter och det var ej lönsamt när vi fick hand

om det. - Jag var VD, KB Wiklund ekonomichef och Björn Bergentoft försäljningschef för detta bolag och vi har arbetat hårt med att omstrukturera bolaget och återställa dess lönsamhet. Nu har ju Unilever sålt Temana Revikal till Mellerud Kemi AB, där företaget passar bättre in, än hos Leverindus.

Vilka är dina visioner inför 90-talet?

Jag vill
-att företaget ska uppnå sina mål - det är viktigt för företaget och de anställda som då kan känna sig trygga i ett lönsamt företag.

-att de anställda får uppleva den personliga tillfredsställelse som det innebär att lyckas med sina egna personliga mål och ambitioner i jobbet.

-att vi ska arbeta i ett företag där folk trivs och där det finns arbetsmotivation.

-hjälpa till att åstadkomma ett öppet klimat med öppen kommunikation mellan alla inom företaget.

Du bor i Stockholm och pendlar - kommer du att fortsätta med det?

-Ja, tills vidare. En hel del av mitt arbete har hittills faktiskt legat i Stockholm - dels med TEMANA REVIKAL och dels på Svenska Unilevers stockholmskontor.

- Vi har flyttning till Nyköping under diskussion hemma, men vi är många om beslutet.

OM STÖLDER ...

Det har sina problem att vara förpackningsutvecklare på Lever!

Hör här:

Laszlo Arato beställde hem en pall Sun maskindiskmedel 30 dl från Finland (vi tillverkar ju inte Sun själva längre). Laszlo skulle med dessa paket prova ut ett pallmönster, som gjorde pallen stabilare. - Pallen ställdes på vån 3 i gamla fabriksbyggnaden och så långt är allting väl.

Men när Laszlo efter någon vecka skulle börja sitt arbete upptäckte han att platen runt pallen var uppriven och ett paket var borta. Då började "gamarna" komma. - När en förpackning är bruten och något paket borta verkar det som om man tror att det är tillåtet att ta produkter därför för eget bruk! - Det försvann paket på paket från SUN-pallen och det var alltså helt omöjligt för vår förpackningsutvecklare att göra sitt jobb!

Det är ynkligt att vi inte kan göra den här typen av jobb längre på vår fabrik utan att produkter **stjäls**.

Detergenten återkommer i nästa nummer med vad som ska göras för att förhindra stölderna inom vårt företag.

JOHN ROTHENBERG - INFÖR NYA UPPGIFTER

Detergenten träffade John Rothenberg under hans sista dag på kontoret i Stockholm innan flytten gick tillbaka till London.

John Rothenberg, som varit Levers VD i 1 1/2 år går nu till nya uppgifter inom Unilever centralt, närmare bestämt som Senior Commercial Member i Personal Products Co-ordination

- Ja, jag är ekonom och som sådan kommer jag att arbeta med planer och strategier i den högsta ledningen för Personal Products i Europa och Nordamerika.

Är du inte för ung att bli Senior Member i Co-ordination?

Senior blir man inte av ålder utan av erfarenhet. De som sitter i Co-ordination täcker in ett helt område av kompetens och erfarenhet och jag kan ställa mina 20 års erfarenhet till förfogande. Jag har mycket praktisk erfarenhet från olika företag. Jag tycker det är viktigt att Co-ordination består av personer som har arbetat inom tillverkande företag.

Personal Products Co-ordination är en liten grupp personer och vi kommer att arbeta med flera utmaningar under de närmaste tre åren:

- Vi har utvidgningen av EG-marknaden 1992
- Personal Products Coordi-

nation har nu fått ansvaret för Nordamerika

- Ett antal företagsförvärv har gjorts, Chesebrough-Pond (som jag arbetade med innan jag kom till Sverige), Elizabeth Arden-Fabergé, Calvin Klein Cosmetics, Rimmel m fl och vi kommer att ha mycket arbete med att integrera dessa företag i Unilever.

John, vilken är din syn på Lever i Sverige efter ditt kortvariga men intensiva arbete här?

- Jag har uppskattat mycket att få arbeta på Lever i Sverige. Det är faktiskt väldigt svårt att lämna Lever efter en så kort tid.

- Jag tycker att Lever är ett företag som är väl förberett för den ökande konkurrensen, som vi har väntat på och som nu har kommit.

- Jag tror vi har alla möjligheter att möta förändringar på ett bra sätt så att vi kan behålla Lever som ett lockande företag att arbeta i och ett starkt och vinstgivande företag inom Unilever i Sverige och Europa.

- Vi har sett en rad förändringar under dessa 18 månader och vi måste vänja oss vid förändringar. - **Det är en utmaning för oss alla - både i fabriken i Nyköping och i Stockholm!**

Kan du sja om vad som ligger i framtiden - i 90-

talet?

- Jag tror att det kommer att bli stora förändringar inom tre områden, som vart och ett är förbundet med de andra.

- 1) Sverige blir mer och mer en del av Europa
- 2) Det i sin tur medför en ökande konkurrens beträffande tillverkning och inom handeln
- 3) kommunikationen med konsumenterna kommer att förändras i och med tv-reklam

Dessa tre saker ger oss anledning att än mer bygga upp vår verksamhet med

- våra egna märken
- våra europeiska kontakter
- våra fina kontakter med handeln.

Så länge som vi anpassar oss till detta kommer det att gå bra. - Vi har medarbetare som kan mer om tvättmedelsbranschen än några av våra konkurrenter. Detta måste vi använda oss av.



"Det finns ingen konkurrent som inte hellre skulle vilja vara oss än sig i Sverige", säger John Rothenberg.

John, du som har så många länder och företag att välja mellan. - Hur har det varit att arbeta på Lever med tanke på människor, atmosfär, kontakter chef-medarbetare etc.

-Det har varit olika i varje land. Sverige var ett av de lättare länderna att komma till och arbeta i. Det är inte bara för att många har talat engelska med mig utan också för att det är en mycket god stämning i företaget och kontakten mellan avdelningarna är bra.

"Ni talade om att riva barriärerna- men de flesta var redan rivna när jag kom".

Jag fann en informell arbetsatmosfär och en organisation där man kan delegera till kompetenta medarbetare. En atmosfär där man bara efter någon månad kunde börja medverka i företaget vid bedömning av långtidsplaner och att hjälpa till att se var våra svagheter och styrka låg.

Om vi tittar på fabriken/tillverkningen och våra produkter - Varför kämpar vi inte ännu mer för att få tillverka nyteknologiska produkter som t ex Via Micro och även flytande tvättmedel i Nyköping

-Det tycker jag är fel fråga. Vi kämpar inte för en speciell produkt utan för den bästa strategin för nyköpingsfabriken. - Där har vi inte bara jobbat hårt utan vi har haft stöd från centralt håll för att få det vi velat och som tillåtit

oss att öka volymerna för nyköpingsfabriken väsentligt under de sista tre åren.

Som ni som jobbar i Nyköping vet har vi under 1989 gjort ett antal investeringar för att försäkra att Nyköping kan behålla sin konkurrensförmåga. - Jag vet att Seppo och hans team ska fortsätta arbeta på detta sätt.

Vi måste hela tiden fråga oss - hur kan vi bli bäst - kostnadskonkurrensmässigt - på att förse Sverige och andra Lever Europa-marknader med produkter? - Och svaret är - genom att fortsätta koncentrera oss på ett fåtal teknologier. - Vi kan vara glada att vi installerat Cornianimaskinen på flytande och ACMA-maskinen på pulver och nu kan vi tillverka med den effektivitet som vi hade planerat från början.

Vad vill du säga till och om din efterträdare?

Till Aart Weijburg vill jag säga att han är en mycket lycklig man som får komma till Sverige och jag önskar honom allt gott samt att han ska finna det som jag gjorde - att man har ett team att arbeta med som gör livet bra trots det hårda jobbet.

Om Aart vill jag säga att jag är mycket glad att vi har fått honom till Lever i Sverige för han är väl insatt i den position vi befinner oss eftersom han har arbetat i samma företag i Danmark och mött samma konkurrenter. Genom våra skandinaviska

koordineringsmöten är han redan familjär med vår verksamhet i Sverige.- Han känner också fabriken eftersom Danmark är det land som mottar en stor del av vår export från nyköpingsfabriken.

Kommer du att ha någon kontakt med Sverige i din nya befattning?

I början kommer jag att tillbringa en hel del tid i USA där Personal Products' nyinköpta företag ligger. - ligger. - Men Elida-Robert i Sverige är en viktig del av arbetet, så jag kommer att ha kontakt med Sverige då och då.

Vad tar du med dig från Sverige - har vistelsen och arbetet här gett dig några nya erfarenheter?

Ja, den mest framträdande skillnaden i Sverige jämfört med andra länder jag arbetat i är avsaknaden av skillnader mellan nivåer i företaget. Den positiva och öppna dialogen mellan representanter för fackklubbarna och ledningen är också en stor fördel för Sverige.

Jag kommer att sakna dag-för-dag-kontakten med ett tillverkande företag och jag kommer att sakna de många vänner jag har fått både inom företaget och utanför.

Så vill jag önska Lever i Sverige allt gott för framtiden och jag är glad att jag får fortsätta kontakten med Sverige.

□

COMFORT DUBBELMJUK 1 flaska räcker som 2

Nu lanserar vi Comfort Dubbelmjuk i enlitersflaska, som motsvarar innehållet i Comfort två-liter men i koncentrerad form. - Koncentrerad Comfort i den mörkblå enlitersflaskan kommer att försvinna.

Vad ligger bakom den här förändringen, Torbjörn Ohlsson, produktchef?

Eftersom koncentrerad Comfort inte har gått så bra lät vi IFH undersöka orsakerna till det och fick då fram ett antal kritiska punkter, som vi har åtgärdat och från det tagit fram en förändrad variant av Comfort.

Vi behöll det som var bra:

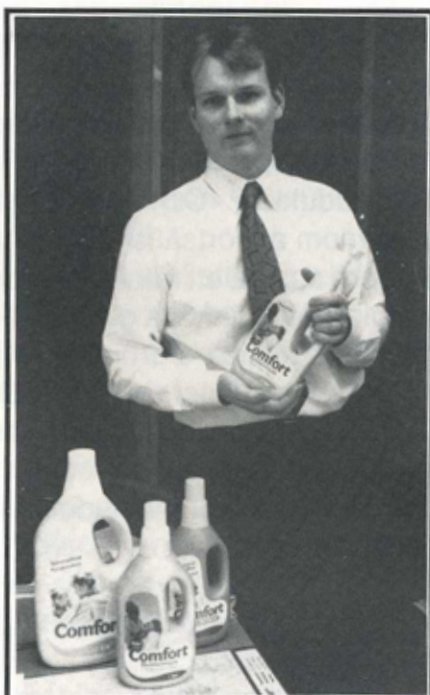
- en koncentrerad variant som var lättare att bära hem
- flaskan med dropfri kapsyl och hållpip

Vi ändrade:

- färgen på flaskan. Den mörkblå var för "hård" tillsammans med den knallgula kapsylen.
- ordet 'koncentrerat' står inte längre på etiketten - vi vill istället ta fram *mjukheten*
- storleken 1 liter som motsvarade 3 liter har skapat förvirring, eftersom det inte finns någon tre-litersflaska Comfort att jämföra med.
- det ska synas att det är en klar prisfördel att köpa en enlitersflaska framför en två-liters.

Eftersom Comfort står för mjukhet måste det mjuka i produkten och förpackningen framhävas och det görs bl a genom den pärlemoriserade flaskan i ljusblått för ordinarie Comfort och i gult för Sommarfrisk.

På etiketten har vi också budskapet DUBBELMJUK - tvillingar insvepta i mjuk fro-té.



Visst är det en härlig flaska, säger Torbjörn Ohlsson på Levers marknadsavdelning. Torbjörn är idag biträdande produktchef på Lever. Han började som trainee på GB:s ekonomiavdelning, kom sedan till Finans- och därefter till Personalavdelningen på Sv Unilever. Att sälja dricka på Falcon blev nästa jobb och nu är det marknadsföring som gäller.

BILLIGT FÖR KONSUMENTEN ATT FRÅGA!

Snart kommer Via MICRO - det nya koncentrerade tvättmedlet! - Då utökar också Lever Konsumentenservice sin telefonservice. Man börjar utnyttja Televerkets 020-tjänst, vilket innebär att **om konsumenten ringer 020-78 00 22 kommer man till Lever Konsumentenservice och kan ställa frågor och ge synpunkter och det kostar bara en markering var man än ringer från i Sverige.** Via MICRO står för mellanskillnaden.

Lena Åkerman säger: "Det här är en utökad service vi börjar med för Lever och Elida-Gibbs och vi vill på det här sättet få ännu mer kontakt med konsumenterna - vi efterlyser synpunkter. Det kan tyckas vara för dyrt att ex. vis ringa från Umeå för att fråga om tvättmedel eller få tvättråd".

Vi kopplar också in en telefonssvarare, så är vi upptagna eller inte på kontoret, när konsumenten ringer, kan vi ringa upp henne/honom så fort vi kommer tillbaka.

STUDIECIRKELN I DROGFRÅGOR fortsätter att träffas på torsdagar. -Gruppen har besök Alkoholpolikliniken och också haft besök av personal från kommunen, som berättade om kommunens sätt att arbeta med missbrukare.



SÅ HÄR HADE VI DET PÅ JOBBET I JULAS



"Så bra att få hämta julpaketet här vid fabriken", sa **Naimi Jägerud** och sen tog hon bussen hem.



"Och här står jag i köket och trillar köttbullar", säger tomtemor **Ros-Mari Jonsson**.



Vid den traditionella julsmörgåsen passade **Flytande** på att säga "Hej då och lycka till" till **Henry Hultgren**, som börjar på marknadsavdelningen efter nyår..



Gurli Karlsson - för dagen julservertris - serverar sina arbetskamrater kaffe på maten.



Verkstaden önskar **GOD JUL** till alla på avdelningen och till sina pensionärer med kaffe till sång och musik.



"Det var lika gott som vanligt", sa "**Spray-gänget**" och smörjde kråset lite extra.

MOTIONSGYMPA - PAUSGYMPA = MÅ BRA!

- Tag chansen på jobbet!

Pausgympan har blivit ett levnadssätt för oss!

- Att ta en paus och röra på sig under arbetet har blivit ett måste. Det kan lokalvårdarna, tvättpersonal och matsalspersonal m fl intyga. Det träffas varje dag kl 09.00 och de är minst 10 personer som gympar regelbundet.



En eloge för denna grupp, som har tagit ansvaret för sitt välbefinnande och dagligen kör pausgymna, säger Salme Gaal. - Är inte jag här så kör Anita Hanstad eller så hjälps man åt.

Jag efterlyser medhjälpare även på kontorsavdelningarna, säger Salme. För att rörelsepauserna ska vara så effektiva som möjligt måste de ske regelbundet. - Du som vill hjälpa mig - hör av dig, ber Salme.

Pausgympan breder ut sig.

Successivt kommer Salme att sätta igång pausgymna på sprayen, pulverpackningen och lagret. - Vi tar en grupp i taget, säger Salme. Det gäller också att vi får några intresserade som hjälper mig, så att vi kan köra gympan regelbundet.

Vi kommer att sätta upp listor där de som gympar får sätta ett streck för varje gång

och så premierar vi dem, som har varit flitigast, säger Salme.

MOTIONSGYMNASTIKEN hade sin årliga avslutningsfest i Sporthallen i december - 89.



Diplom delades ut till de 10-åriga jubilarerna **Marianne Carlsson, Salme Gaal, Maria Josefsson och Gunilla Karlsson** (Gunilla kunde inte vara med vid utdelningen). Visst är det spänstiga damer!

Salme hälsar att **det finns plats för fler i gypagruppen på tisdagar kl 16.30.** - Det är bara att komma upp till Motionshallen - **Ni är så välkomna!**

TACK

Ett hjärtligt tack till LEVER IF för present och diplom när jag fyllde 10 år som gypaledare. - Tack också till LEVER IF, LEVERINDUS OCH LEVER för gåvorna till avslutningsfesten. - Ännu ett tack vill jag rikta till alla, som bidrog till att göra vår fest så trevlig.

Salme Gaal



Bild: Kalle Johansson

PERSONALNYTT

Vi gratulerar till

85 ÅR

Einar Westling 18/3

60 ÅR

Karla Kozica 1/3
Jens Nielsen 3/3
Gun Wendel-Hansen 4/3
Allan Nyberg 30/3

30 ÅR I TJÄNST

Gun-Britt Norin 8/3
Receptionen

25 ÅR I TJÄNST

Kjell Norin 15/2
Ekonomiavdelningen
Kristina Linderholm 19/3
Pulverpackningen

20 ÅR I TJÄNST

Siv Bopp 1/3
Försäljningsavdelningen

Rut Tellhed 1/3
Kontorsservice

Allan Calmvik 3/3
Leverindus orderkontor

Kjell Larsson 9/3
Pulvertillverkningen

Bo-Arne Fager 23/3
Dataavdelningen

15 ÅR I TJÄNST

Leif Ekström 3/3
Pulvertillverkningen

Lars Olof Gustafsson 14/3
Försäljningsavdelningen

Gun-Britt Wikström 18/3
Pulverpackningen

10 ÅR I TJÄNST

Ingrid Karlsson 3/3
Lokalvården

10 ÅR I TJÄNST

Gunilla Larsson 20/3
Lokalvården

Jeaneth Johansson 28/3
Pulverpackningen

TACK

Ett varmt tack till arbetskamraterna, Fabriksklubben och Alf Carlsson för de fina blommor och presenter, som jag fick när jag slutade på Lever AB - och Ett Gott Nytt År på Er alla.

Roy Krantz

TACK Kjell Larsson för att Du med kraft medverkat till att allt spill, som stått på förrådet för destruktions, har kunnat upparbetas.
Fabriksklubben

Ett hjärtligt tack till LEVER AB för uppvaktningen på min födelsedag.

Gunnar Nilsson

Ett varmt tack för den vackra kranse till vår älskade Lennarts begravning.

Britta Holmquist

För visat deltagande vid vår älskade Makas och Mors GUNHILD TRYGG bortgång och för den vackra blomstergården vid hennes bår framför vi härmed vårt innerliga tack.

Herman, Carl och Marie

Det glädde mig mycket att få gratulationerna från Lever AB, och jag vill på detta sätt tacka hjärtligt för uppvaktningen.

Doris Karndahl

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

Lennart Blixt

Ett stort och varmt tack till arbetskamrater, verkstadsklubb, SEBACK och Lever AB för de fina gåvorna i samband med vår vigsel.

Karin och Roland Blomgren

Ett stort tack till Lever AB för jullunchen och de fina julklapparna och till Personalföreningen för god julsenap.

Personalen

Vi pensionärer vill tack företaget för det mycket innehållsrika julpaketet.

Pensionärerna

LEVERS NYA VD ÄR UTSEDD



Han heter AART WEIJBURG och är av holländskt ursprung. Aart Weijburg är idag VD för Lever i Danmark och har arbetat inom Unilever sedan 1971 - i Sydafrika, Tyskland, Holland och nu i Danmark.

En intervju med Aart Weijburg kommer i Detergenten nr 2/1990.

forts fr sid 3

MÅLET 1990



Vi ska nå MÅLET 1990 på SKI - eller hur - utropade **Gunilla Djurle** och **Katarina Högström-Hadfy**, slet upp blusen och spände upp sig.

Peder Hallberg SKI - Hotell/Restaurang/Institutioner/Återförsäljare

Inom SKI-gruppen har vi under 1989 haft försäljningsframgångar inom produktområde

- maskindisk - Vi har lanserat PowerPac
- doseringsutrustningar
- mopptvätt
- flytande tvål

För 1990 ska vi fortsätta att satsa på **PowerPac**, berättar **Katarina Högström-Hadfy**, som är ny produktchef på Leverindus. Ett nytt spännande projekt kallar vi **Suma pilot**, och det gäller hotell/restaurang/storkök. Det är ett arbets-, informations-, och presentations-

material till kunderna - en vidareutveckling av Storkökshygien i System.

Nya tvättmedel ska vi satsa på, säger **Göran Hofstedt**. Vi kommer med Levermatic 90, speciellt för vittvätt. En ny produkt för mopptvätt, som av miljöskäl är mindre alkalisk, kommer inom kort.

Inom området personlig hygien ska det också hända en hel del, berättar produktchef **Gunilla Djurle**. Nya produkter för personlig hygien håller vi på att utveckla till sjukhus och livsmedelsindustrin samt till verkstadsindustrin.

HUR HAR DET GÅTT FÖR TASKI?

1989 var ett första och spännande år för Leverindus att vara återförsäljare av golvvårdsmarknadens Mercedes - **TASKI**.



Hilding Karlsson har varit ansvarig för Taski på Leverindus och han säger:

TASKI är på frammarsch och behöver tid på sig. 70 % av försäljningen domineras av tunga maskiner, men det är inte enbart maskiner som är TASKI utan **TASKI är ett system för golvvård**. Med TASKI kommer vi verkligen att växa på 90-talet.

Vad alla ni på fältet kan göra är att **presentera Taski för alla kunder** samt att planera in besök med kunder på våra Demo-centra. **Utnyttja våra fina Demo-centra!**

Vi har **många aktiviteter inplanerade för 1990**, som ni alla ska få höra mer talas om.